

Bogotá. D.C. Colombia, diciembre 2016 • Edición 55

REVISTA

COYUNTURA

Pyme



Centro de
Estudios
Económicos

Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



7 709990 642735

REVISTA COYUNTURA *Pyme* EDICIÓN 55 • DICIEMBRE DE 2016



EVOLUCIÓN DEL SEGMENTO PYME: mercado laboral y exportaciones

Todo empresario inicia su micro, pequeña y mediana empresa con sueños y retos por cumplir...

En ese camino el Fondo Nacional
de Garantías te **respalda** para que
puedas **acceder a los créditos** que
tu empresa necesita.

**Comunícate con
nosotros** para
conocer más
detalles.

El Fondo Nacional de Garantías S.A. es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías.

Línea Gratuita de Servicio al Cliente: 01 8000 910 188 PBX: 323 9000 E-mail: servicio.cliente@fng.gov.co www.fng.gov.co

EDITORIAL

- 3 | Compromiso empresarial Pyme con el eventual posconflicto

ACTUALIDAD PYME

- 6 | Formación profesional y el mercado laboral en las Pymes colombianas
Daniela Londoño
- 13 | Comportamiento exportador del segmento Pyme
Julián Cortés
- 20 | Estrategia de Especialización Inteligente y *clusters*: una oportunidad para las Pymes de Bogotá-región
Marco A. Llinás V., Juan David Castaño A. y Lucas Mateo Sánchez T.
- 27 | DATLAS: un camino para el crecimiento
Juan Fernando Ruiz Rodríguez y el equipo de la Coordinación de Inteligencia, Gerencia de Ecosistemas Dinámicos de Bancóldex
- 33 | Apertura de las Pymes a la captación de reinsertados: el caso de Bucaramanga 2016
Josefa Ramoni Perazzi

COYUNTURA SECTORIAL

- 42 | PIPE-II: impulsos sobre el sector de las edificaciones
- 45 | Desempeño industrial reciente y perspectivas
- 48 | Desempeño reciente del sector de comunicaciones y perspectivas
- 50 | Evolución del Índice de Precios al Productor en 2016
- 52 | Dinámica de la demanda de energía en 2016 y perspectivas

NOTAS PRÁCTICAS

- 54 | MinTIC lanza estrategia MiPyme Vive Digital
- 55 | CCB ofrece capacitación en Administración de Empresas para microempresarios

EMPRENDIMIENTO PYME

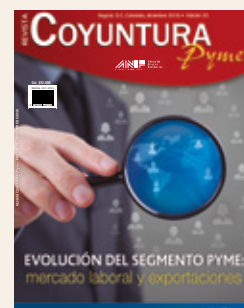
- 56 | Tercera versión del Héroes Fest se celebra en Bogotá
- 57 | Nace una Aldea para los emprendedores

ENTREVISTA PYME

- 58 | Entrevista a la oficina de CAF-Banco de Desarrollo de América Latina en Colombia

ISSN No. 2011-9755

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



ANIF Centro de Estudios Económicos
Asociación Nacional de Instituciones Financieras

Calle 70 A No.7-86
Teléfonos: 310 15 00-543 30 55
Línea gratuita: 01 800 0119907
Fax: 235 5947
Correo electrónico: anif@anif.org
www.anif.co

Director · Sergio Clavijo
Subdirector · Alejandro Vera
Secretaria General · Helena Hidalgo
Jefe de Estudios Financieros y Pyme · David Malagón
Investigadores · Daniela Londoño y Julián Cortés
Asistente de investigación · María Paula Aguirre

Diseño y diagramación · Tatiana Herrera
Editora · Ximena Fidalgo
Impresión · Legis S.A.

Departamento Comercial y de Mercadeo
Publimarch
Gerente General · María Inés Vanegas
E-mail: mivanegas@anif.com.co
Celular: 310 561 71 97
Teléfonos: (051) 307 32 95
(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.

COMPROMISO EMPRESARIAL PYME CON EL EVENTUAL POSCONFLICTO

El pasado 26 de septiembre de 2016 se firmó el acuerdo final de paz con el que se culminaron cuatro años de negociaciones entre el Estado y las Farc. Sin embargo, el país no refrendó lo pactado allí mediante el plebiscito celebrado el 2 de octubre. En efecto, el “NO” obtuvo el 50.21% de la votación frente al 49.78% del “SÍ”. Pese a estos resultados, el gobierno, las Farc y los ciudadanos manifiestan mantener su voluntad para la búsqueda de la paz, lo que implicará un replanteamiento de las estrategias institucionales tendientes a solucionar el conflicto. De hecho, recientemente las partes (Gobierno y Farc) han llegado a un nuevo acuerdo que incluye varias de las observaciones señaladas por la oposición.

Respecto a los beneficios económicos de la paz, las estimaciones de Anif indican que estos generarían una aceleración del PIB-real en el rango 0.5%-1% por año durante el próximo quinquenio. Esto implica que frente a nuestro actual crecimiento potencial del 3.5%/año, la economía colombiana regresaría a su crecimiento histórico del 4.5%/año durante 2017-2022. A nivel de dividendos de paz, infortunadamente Anif no ve mayor espacio para pensar en reducciones del gasto en fuerza pública, dada la complicada tarea que tendría el Estado para evitar que la

delincuencia organizada (ELN, paramilitares y las bandas criminales-“bacrim”) se apropie del espacio geográfico y de ilegalidad que suponemos estarían dejando las Farc (ver *Informe Semanal* No. 1334 de septiembre de 2016).

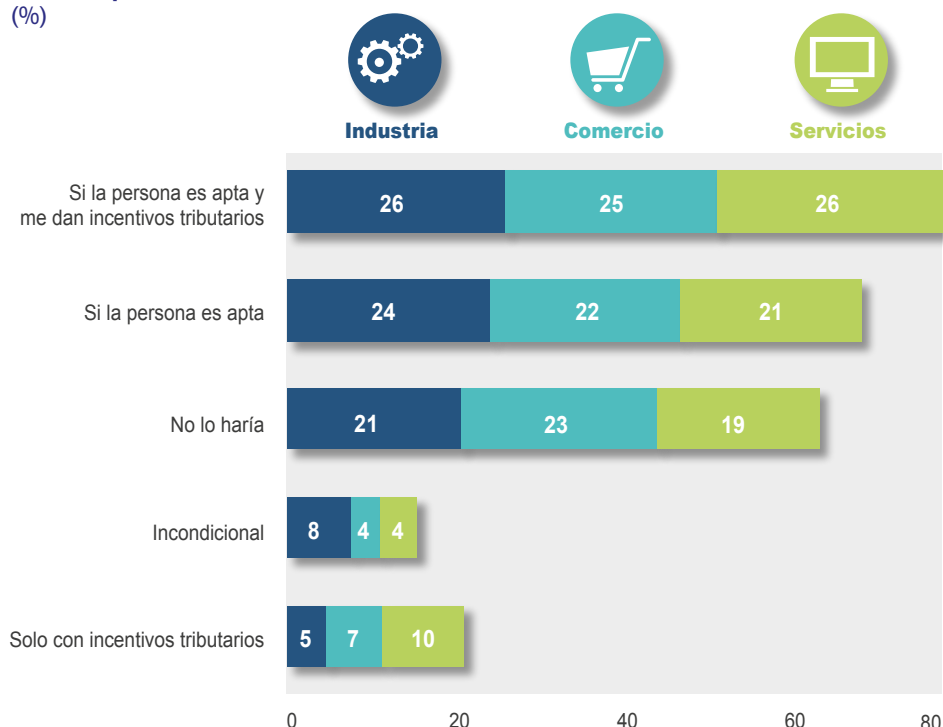
Bajo este contexto de eventual posconflicto, el empresariado colombiano tendría un papel fundamental en los siguientes frentes: i) crear oportunidades productivas que promuevan el crecimiento económico y la generación de empleo; ii) dotar al territorio nacional con mercados integrados que funcionen y sustituyan las activi-

dades ilícitas; iii) liderar la transformación regional con estrategias que generen mayor desarrollo económico; y iv) incorporar víctimas y reinserados al tejido social y laboral. Sobre este último punto, la más reciente medición de la Gran Encuesta Pyme de Anif (GEP) incluyó una pregunta sobre las circunstancias bajo las cuales los medianos y pequeños empresarios estarían dispuestos a contratar personas reinseradas en sus firmas.

Los resultados de esta pregunta fueron muy positivos, pues la mayoría de los encuestados señaló que estarían dispuestos a contratar personas reinseradas (63% del sector industrial, 61% de servicios y 58% del comercio). En particular, se destacan los siguientes resultados (ver gráfico adjunto): i) alrededor del 25% de las Pymes locales (en promedio) contrataría reinserados siempre y cuando estos tuvieran la formación y capacitación requerida, y adicionalmente se les dieran incentivos tributarios (26% en el sector industrial, 26% en servicios y 25% en comercio); ii) cerca del 20% de los encuestados (en promedio) contrataría reinserados siempre y cuando tuvieran la formación requerida (24% de la industria, 22% del comercio y 21% de servicios); y iii) aproximadamente un 5% de la muestra (en promedio) estaría dispuesto a contratar reinserados de manera incondicional (8% en la industria, 4% en comercio y 4% en servicios).

Como se observa, los resultados de la GEP indican que cerca de la mitad de los empresarios Pyme está dispuesta a contratar reinserados

¿Bajo qué circunstancias estaría usted dispuesto a contratar personas reinseradas en su empresa? (%)



Fuente: cálculos Anif con base en GEP 2016-I.

siempre y cuando la persona sea apta para desempeñarse a nivel laboral. Allí, los incentivos tributarios que se les puedan brindar a las Pymes son importantes, pero no son tan determinantes como las capacidades del aspirante al cargo. Por ejemplo, aproximadamente el 7.3% de los encuestados (en promedio) contrataría reinserados únicamente con incentivos tributarios (10% del sector servicios, 7% del comercio y 5% de la industria). Por lo tanto, será fundamental la capacitación técnica y profesional que pueda recibir esta población bajo un escenario de posconflicto, pues ello les permitiría contar con aptitudes para entrar al mercado laboral.

Sin embargo, no todas las Pymes estarían dispuestas a incluir reinserados en su nómina. En efecto, alrededor del 21% de los encuestados (en promedio) expresó que bajo

ninguna circunstancia contrataría reinserados (23% de las Pymes de comercio, 21% de las manufactureras y 19% de las de servicios).

Cabe destacar que las experiencias de Centroamérica (particularmente de El Salvador, Guatemala y Honduras) muestran la necesidad de contar con una adecuada planeación del posconflicto que evite el “efecto avispero” (subestimar el tratamiento que debe recibir un avispero cuando este ha crecido desproporcionadamente). Este símil del avispero con el tamaño que han alcanzado los movimientos guerrilleros y las “bacrim” en América Latina es adecuado para hacer pedagogía civil sobre los peligros de no actuar a tiempo o de actuar de forma no planificada, ver *Comentario Económico del Día* 3 de agosto de 2016.

La nefasta experiencia de El Salvador se asemeja al caso de inten-

tar remover el “avispero” sin la adecuada planeación, donde la escalada de homicidios (pasando de 60 a 120 por cada 100.000 habitantes durante 2005-2015 frente a un referente de solo 3 en España) nos indica que la “delincuencia” se ha esparcido por todas partes. Por ejemplo, en las épocas guerrilleras del FMLN (Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional) se estima que había unas 30.000 personas en armas (incluyendo su red de apoyo), pero hoy se constata que las bandas delincuenciales de los Maras y los del Barrio 18 son cerca de 70.000 con redes de apoyo que se multiplican como por siete (alcanzando casi medio millón de delincuentes organizados en un país de solo 6 millones de habitantes).

En consecuencia, es indispensable una adecuada planeación-ejecución de los proyectos sociales-económicos en el marco de un eventual posconflicto, donde el sector empresarial ejercería una labor de primer orden. En este sentido, la promoción-reactivación de la inversión y el desarrollo de proyectos productivos serían cruciales para dinamizar la economía e impulsar la creación de nuevos empleos bajo dicho escenario de paz. Ello contribuiría a reducir el desempleo del 9% al 6% (como en Chile o México), lo cual sería fundamental para absorber a los desmovilizados de la guerrilla (ver *Comentario Económico del Día* 17 de marzo de 2016).

En virtud de lo anterior, es de vital importancia crear negocios rentables, legales y estructurados que representen oportunidades reales a nivel laboral. Para esto, es necesario avanzar en el fortalecimiento del aparato productivo colombiano, donde la disminución del elevado Costo Colombia es fundamental para mejorar su competitividad internacional. En este contexto, la agenda de la paz debería incluir al sector empresarial, pues este emplea a 19 millones de los 21 millones de colombianos que se encuentran trabajando (90%).

En síntesis, las Pymes de Colombia manifestaron su compromiso con el eventual posconflicto, pues estarían dispuestas a contratar reinsertados, según los resultados de la última medición de la GEP. En efecto, casi el 25% de las Pymes contrataría reinsertados si estos son aptos, y si además se les brindan incentivos tributarios. En contraste, alrededor del 20% de estas empresas muestra reticencia con dicha iniciativa. Por tales motivos, el sector privado tendría un papel fundamental en la agenda económica del posconflicto como generador de empleo. Allí, la promoción de la inversión y el desarrollo de proyectos productivos serían cruciales para dinamizar la economía y la creación de puestos de trabajo. ■

MERCADOS PYME

El Informe de **Mercados Pyme** presenta un análisis de los principales indicadores, tanto en el ámbito real como en el financiero, orientados a mostrar las características estructurales del segmento Pyme. Esto para los trece principales sectores de la industria colombiana.

ADQUIERA LOS ESTUDIOS INDIVIDUALES

Macrosectores y Subsectores 1 al 5:

1. **Alimentos**
 - Lácteos
 - Productos cárnicos
 - Concentrados para animales y panadería
2. **Cuero y calzado**
 - Curtiembre
 - Marroquinería
 - Calzado
3. **Maquinaria eléctrica y no eléctrica**
 - Construcción de maquinaria y equipo
 - Aparatos y suministros eléctricos
4. **Productos químicos**
 - Químicos básicos excepto abono
 - Farmacéuticos
 - Otros químicos
5. **Productos metálicos**
 - Herramientas y artículos de ferretería

Macrosectores 6 al 13:

6. Vehículos y autopartes
7. Muebles
8. Confecciones
9. Tejidos de punto
10. Plásticos
11. Envases, papel y cartón
12. Otros productos minerales no metálicos
13. Imprentas y editoriales

PAQUETE 13 sectores



INFORMES

DEPARTAMENTO COMERCIAL Y DE MERCADEO

Correo: mivanegas@anif.com.co · dguzman@anif.com.co
Teléfonos: (051) 307 3295, 310 1500 ext. 122 y 111
Celular: 310 561 7197
Bogotá-Colombia

FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL MERCADO LABORAL EN LAS PYMES COLOMBIANAS

Por: Daniela Londoño*

Según los datos más recientes del Informe de Competitividad Global (2016-2017), Colombia ocupó el puesto 81 entre 138 naciones en el pilar de eficiencia del mercado laboral, ganando cinco posiciones frente a lo observado un año atrás. Al respecto, las bajas capacidades del país para atraer y retener talento (3.1/7.0 y 3.5/7.0, respectivamente) constituyeron grandes impedimentos para mejorar la competitividad de dicho pilar. Asimismo, la baja participación femenina en la fuerza laboral (0.75) y los impuestos al trabajo (3.4) fueron factores que limitaron la eficiencia del mercado de trabajo colombiano. En términos regionales, esos resultados nos dejan muy distantes de países como Chile (52) y Perú (61).



Estos retos no solo se limitan a la atracción y retención de talento humano, sino también a su formación. Sobre esta temática, la literatura económica ha sido clara en señalar que el crecimiento económico se encuentra estrechamente correlacionado con la formación de capital humano. Ello obedece a que las actividades

*Investigadora de Anif.
E-mail: dlondono@anif.com.co



PLAN DE VUELO

La ruta de la planificación estratégica

Adecco Formación presenta el programa de **PLAN DE VUELO**, la ruta de la Planificación Estratégica, para apoyar a las organizaciones durante el 2017 en el diseño e impulso de su plan estratégico.

Objetivo:

Conocer y desarrollar una metodología sencilla y efectiva para la Planificación Estratégica Organizacional.

Contenido:



- > Planificación vs. improvisación.
- > Herramientas de diagnóstico organizacional.
- > Definición de la misión y visión organizacional.
- > Construcción de los valores y políticas organizacionales.
- > Planteamiento de los objetivos y líneas estratégicas.
- > Establecimiento de metas e indicadores.
- > Desarrollo de la Planificación Operativa: Actividades, responsables, recursos y tiempos.

Duración:



16 horas, divididas en dos modalidades:

- > **Jornada progresiva:** 4 sesiones no consecutivas cada una de 4 horas
- > **Jornada intensiva:** 2 sesiones consecutivas cada una de 8 horas

Número de participantes: Entre 10 y 20 personas.

Otros Servicios de Adecco Formación:



- ✍ Escuelas de Formación en liderazgo, ventas y servicio al cliente.
- ✍ Actividades Outdoor Training – (aprendizaje experiencial).
- ✍ Coaching ejecutivo y de equipo.
- ✍ Outsourcing de Formación.
- ✍ Seminarios abiertos.
- ✍ Cursos In Company.

Contáctenos:

Teléfonos: (1) 642.08 77 / 313.45743.81

Correo electrónico: Adeccotraining.co@adecco.com



vinculadas al desarrollo del capital humano transmiten y divulgan los conocimientos existentes, y generan nuevos conocimientos (Mincer, 1981). Estos nuevos conocimientos son una importante fuente de innovación y cambios técnicos que dan impulso a todos los factores de producción y, por ende, a la economía.

En este sentido, el presente artículo ahondará sobre la estructura del mercado laboral y la percepción de la formación profesional que tienen las Pymes a nivel local, de acuerdo con la información que ofrece al respecto la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif del primer semestre de 2016 (ver Anif, 2016a). Para ello, dividiremos el artículo en tres secciones. En la primera parte analizaremos la dinámica actual de la contratación de las Pymes y la distribución salarial que tiene este segmento empresarial. Posteriormente, en la segunda sección centraremos nuestra atención en la percepción que tienen los empresarios Pyme acerca de la formación profesional pública y privada que se imparte en el país, junto con sus recomendaciones de mejora para la misma. Por último, en la tercera sección examinaremos cómo ha evolucionado la educación técnica en Colombia.

Como veremos, los últimos resultados de la GEP indican que el nivel de contratación laboral de las Pymes se ha visto fuertemente golpeado por la desaceleración económica local. Asimismo, se evidencia que la mano de obra de baja calificación es la que predomina en el mercado laboral Pyme. Por otro lado, se observa que cerca de dos terceras partes de los empresarios Pyme encuestados consideran que la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públi-

cos o privados sí responden a las necesidades de sus empresas. Sin embargo, los empresarios que señalan que dicha formación es insuficiente abogan por una educación que sea mucho más práctica y que se adapte a las demandas de su sector, realzando la importancia de la educación técnica.

El mercado laboral en el segmento Pyme

El desempeño del mercado de trabajo es un elemento clave de una sociedad, debido a que incide sobre la productividad y el crecimiento de la economía. Este mercado es producto de la combinación de diversos factores, destacándose el cambio técnico, los precios, la demografía, la regulación y la demanda agregada, entre otros. Allí también juegan un papel fundamental las capacidades de los individuos (capital humano), las cuales se pueden desarrollar por medio de la educación, el entrenamiento, la experiencia y la movilidad en el mercado laboral.

En esta sección analizaremos la dinámica actual de contratación del segmento Pyme. Ello nos brindará una aproximación sobre la sensibilidad laboral que tienen las pequeñas y medianas empresas al ciclo eco-

“Los últimos resultados de la GEP indican que el nivel de contratación laboral de las Pymes se ha visto fuertemente golpeado por la desaceleración económica local. Asimismo, se evidencia que la mano de obra de baja calificación es la que predomina en el mercado laboral Pyme.”

nómico. Luego nos focalizaremos en la distribución de las contraprestaciones salariales al interior de estas empresas, de acuerdo con la información de la GEP. Esto último nos permitirá contar con un indicativo de la productividad laboral y el nivel de capital humano que tienen esas empresas. Al respecto, se esperaría una relación directa entre la productividad-formación y el sueldo devengado.

La contratación en el segmento Pyme

Históricamente, el ciclo macroeconómico del país ha mantenido una estrecha correlación con el desempeño de las pequeñas y medianas empresas. En efecto, los últimos resultados de la GEP evidencian que la desaceleración económica local de 2015-2016 ha empezado a afectar a los empresarios del segmento Pyme (ver Anif, 2016b). Esta situación también ha deteriorado sus expectativas.

De este modo, el porcentaje de Pymes industriales que esperaban una mejoría en su situación económica general para el primer semestre de 2016 fue del 44%, 12 puntos porcentuales (pp) por debajo del registro observado en la medición anterior (2015-II). En el sector comercial, dicha lectura fue del 37% (reduciéndose en -11pp frente a 2015-II), y en el de servicios del 41% (-23pp).

Adicionalmente, los tres macrosectores reportaron un aumento importante en sus costos, reduciendo considerablemente sus márgenes de ganancia. Para el sector industrial, el balance de respuestas respecto a los márgenes de ganancia pasó de 14 en 2014-II a 8 en 2015-II, en el sector comercial cayó de 22 a -1 y en el de servicios bajó de 22 a 6.

Esta disminución en las expectativas de desempeño y márgenes de ganancia de los negocios Pyme tuvo un impacto negativo sobre los niveles de contratación laboral del segmento. Según la GEP, el balance de respuestas a la pregunta sobre el número de trabajadores empleados de manera directa disminuyó en las Pymes industriales (de 12 en 2014-II a 6 en 2015-II), en las de comercio (de 17 a 6 en el mismo período de tiempo) y levemente en las de servicios (de 11 en 2014-II a 10 en 2015-II).

La estructura salarial en las Pymes

Con respecto a la distribución de la contraprestación salarial de las Pymes, se encontró que en industria, comercio y servicios casi la mitad de los empleados ganaba un salario mínimo-SML (49%, 49% y 45%, respectivamente), ver gráfico 1. La siguiente remuneración con mayor frecuencia se evidenció en el rango entre 2 y 4 SML (41% en industria, 37% en comercio y 44% en servicios). Asimismo, se observó que menos del 10% de los empleados de los tres macrosectores devenga más de 4 y menos de 10 SML. De hecho, menos del 1% del personal de las Pymes encuestadas gana un sueldo que sobrepasa los 10 SML.

Estos resultados señalan que el SML es el sueldo que más se deven-

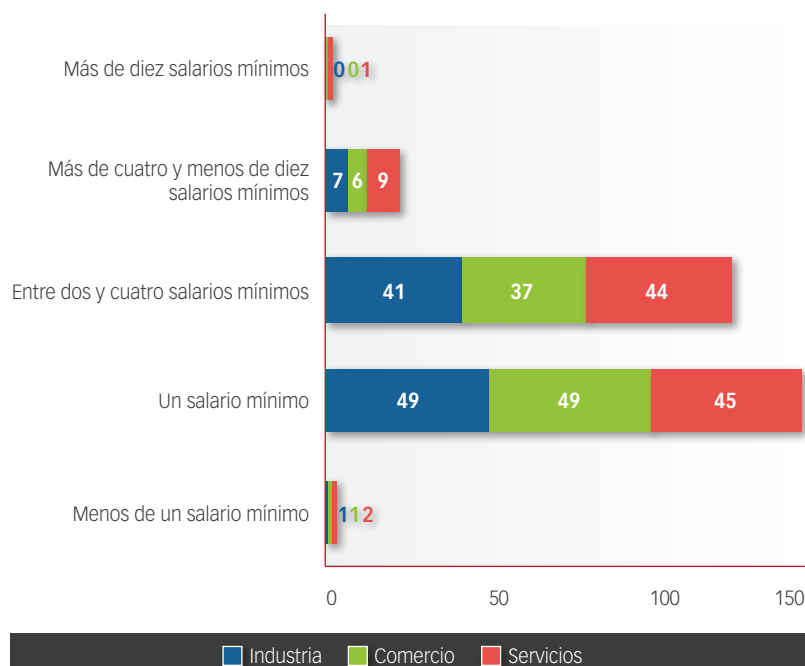
ga a nivel Pyme y que los empleos altamente remunerados en dicho sector son muy pocos. En consecuencia, se podría inferir que la mano de obra de poca calificación es una característica predominante en este segmento empresarial. Este bajo nivel de capital humano conlleva una baja productividad y dificulta los procesos de innovación en procesos, productos y servicios. Igualmente, los bajos salarios limitan la atracción y retención de talento humano, lo cual dificulta la generación de cambios técnicos que le impriman valor a la compañía.

En este sentido, Colombia enfrenta un gran reto, ya que la tasa de cobertura de la educación superior tan solo llega a un 49.4%, mientras que en países como Corea del Sur esta alcanza el 100%. Además, localmente se observan tasas de deserción cercanas al 32.6% en educación técnica profesional y al 9.3% en universitaria. En general,

el porcentaje de adultos entre 25 y 64 años que han obtenido educación terciaria en el país equivale al 22%, mientras que en Corea del Sur esta cifra llega a igualar el 45% de su población entre 25-64 años. Para los países miembros de la OCDE, el porcentaje promedio de adultos con educación superior es del 35% (ver Anif, 2016c). Por tales motivos, hay que seguir avanzando firmemente en el desarrollo de capital humano y en la generación de oportunidades laborales que promuevan una mayor capacitación de los trabajadores a nivel doméstico.

En resumen, se observa que la dinámica actual de contratación laboral de las Pymes está fuertemente correlacionada con el ciclo económico. En efecto, el nivel de contratación se ha visto fuertemente golpeado por la desaceleración económica local. Por otro lado, la distribución salarial al

Gráfico 1. La distribución de la contraprestación salarial de su empresa es la siguiente (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

interior de estas empresas sugiere que la mano de obra de baja calificación es la que predomina en el mercado laboral Pyme, lo que dificulta que haya mejoras en productividad e innovación.

Percepción Pyme de la oferta educativa en el país

Prácticamente toda la literatura sobre desarrollo económico ha concluido que “la buena educación” cumple un papel clave a la hora de “explicar” la aceleración del crecimiento, su sostenibilidad en el tiempo y la innovación productiva. A nivel empresarial, un capital humano desarrollado es un activo organizacional que permite optimizar procesos y productos que le imprimen valor a la compañía. Por tal motivo, en la última medición de la GEP se realizaron algunas preguntas que permitieran conocer la percepción que tienen los pequeños y media-

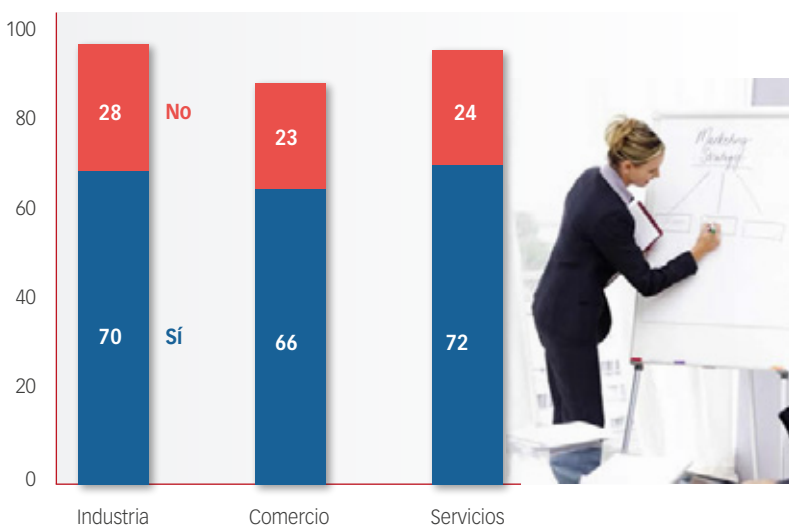
nos empresarios sobre la formación profesional de los trabajadores en el país (ver Anif, 2016d).

En primer lugar, se preguntó entre los pequeños y medianos empresarios si la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados respondía a las necesidades de su empresa. Se encontró que, en los tres macrosectores analizados, la mayoría de los encuestados reportó que la formación académica sí cumplía con las necesidades que demandaban sus firmas (70% industria, 66% comercio y 72% servicios, respectivamente), ver gráfico 2.

Adicionalmente, a los que consideraban que la oferta educativa era insuficiente, se les indagó sobre qué se debería cambiar o mejorar en la misma. Se encontró que el 33% de los empresarios del sector manufacturero, el 20% del comercial y el 26% de los de servicios abogaron principalmente por una formación que responda más a las necesidades propias de sus negocios (ver gráfico 3). El desarrollo de programas duales que combinan la teoría con la práctica fue señalado como una estrategia de mejora de la oferta educativa por el 20% de los industriales, el 22% de los empresarios de comercios y el 23% de los de servicios.

“Se preguntó entre los pequeños y medianos empresarios si la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados respondía a las necesidades de su empresa. Se encontró que, en los tres macrosectores analizados, la mayoría de los encuestados reportó que la formación académica sí cumplía con las necesidades que demandaban sus firmas (70% industria, 66% comercio y 72% servicios, respectivamente).”

Gráfico 2. ¿La formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados responde a las necesidades de su empresa? (%)

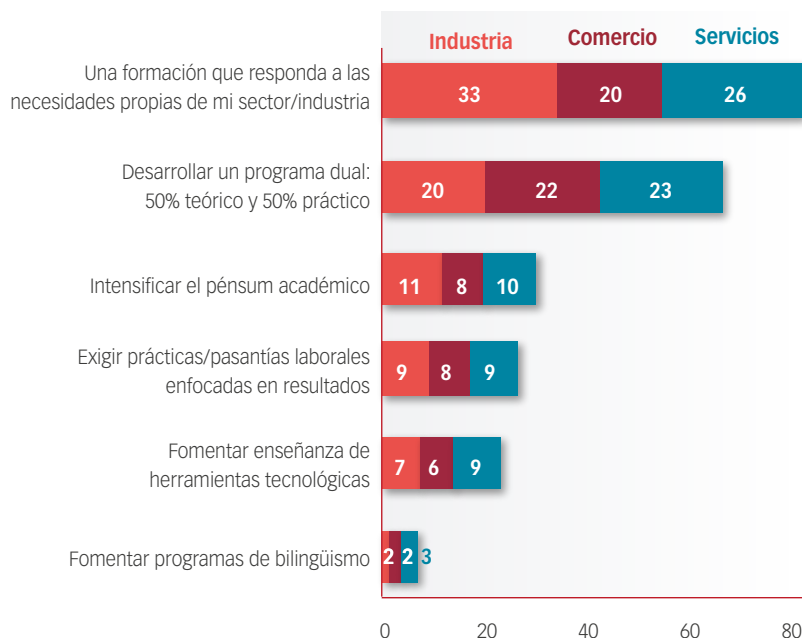


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

Los aspectos relacionados con la intensificación del pénsum académico (11% en industria, 8% en comercio y 10% en servicios) y la exigencia de prácticas laborales enfocadas en resultados (9% en industria, 8% en comercio y 9% en servicios) también fueron seleccionados como importantes mecanismos para mejorar la formación profesional.

En consecuencia, los últimos resultados de la GEP indican que cerca de dos terceras partes de los empresarios Pyme encuestados consideran que la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados sí responde a las necesidades de sus firmas. Sin embargo, aquellos empresarios que señalan

Gráfico 3. Si considera insuficiente la oferta educativa, en su concepto, ¿qué se debería cambiar/mejorar? (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

que dicha formación es insuficiente abogan por una educación que sea mucho más práctica y que se adapte a las demandas de su sector (realzando la importancia de la educación técnica).

La educación técnica en Colombia

En Colombia, la educación técnica-tecnológica ha tenido avances importantes en los últimos años. Por ejemplo, la tasa bruta de cobertura de la educación superior se incrementó del 31.6% en 2007 al 49.4% en 2015. En este último año, 2.293.550 de alumnos se matricularon para cursar estudios de educación superior, de los cuales el 4.1% escogió programas en técnica profesional y el 27.2% en tecnológicas. Por su parte, la tasa de crecimiento promedio anual

(2012-2015) de matriculados en el Sena ha sido del 10.5%, con un total de 425.847 estudiantes matriculados en 2015 (cerca de la cuarta parte de los matriculados en educación superior). Dichos incrementos constituyen una muy buena noticia, al igual que la positiva percepción que tienen los empresarios Pyme de la formación profesional de las instituciones públicas y privadas.

En este sentido, recordemos que la clave del éxito educativo norteamericano ha radicado en “enseñar a pensar”, más que a repetir. Esto se aplica a nivel de los “tecnólogos” (las conocidas *Colleges* regionales) y también de los Ph.Ds (ver Anif, 2016e). De manera similar, sistemas educativos como el alemán han

desarrollado métodos de enseñanza específicos a nivel tecnológico (*Werkaufgabe*), en los que se cubre todo un curso de planificación, diseño y producción de un objeto. En estos cursos se instruye a los alumnos a hacer ejercicios de diseño y manufactura de nuevos productos, realizar experimentos tecnológicos y sus análisis, al igual que elaborar exploraciones y valoraciones tecnológicas, lo que ha facilitado los procesos de innovación y generación de patentes en Alemania.

En este frente educativo, Asia misma tiene mucho que aprender, pues no se trata simplemente de mejorar académicamente en las pruebas estandarizadas, sino en implementar técnicas participativas que generen “creatividad” y “análisis” en los estudiantes. Ello permite que los alumnos tengan una mayor capacidad para resolver problemas y adaptarse a las necesidades de cada industria. Los crecientes avances tecnológicos y la globalización demandan que el capital humano tenga una mayor flexibilidad e integración de conceptos que permitan crear soluciones rápidas e innovadoras. Por tal motivo, resulta fundamental seguir reforzando la educación técnica en Colombia.



Conclusiones

Los últimos resultados de la GEP indican que la dinámica actual de contratación laboral del segmento Pyme está fuertemente correlacionada con el ciclo económico. En efecto, el nivel de contratación de estas empresas se ha visto afectado negativamente por la desaceleración local.

Asimismo, se evidencia que la mano de obra de baja calificación es la que predomina en el mercado laboral Pyme. Esto último resulta preocupante, pues diversos estudios han mostrado que el crecimiento económico se encuentra estrechamente correlacionado con la formación de capital humano. Dicha correlación obedece a que este capital promueve la difusión y generación de conocimientos que desarrollan innovaciones y cambios técnicos, lo que deriva, a su vez, en mayores productividades y

beneficios para las empresas y la economía en general.

Por otro lado, se observó que cerca de dos terceras partes de los empresarios Pyme encuestados consideran que la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados sí responde a las necesidades de sus empresas. Sin embargo, los empresarios que señalan que dicha formación es insuficiente abogan por una educación que sea mucho más práctica y que se adapte a las demandas de su sector, realizando la importancia de la educación técnica.

Como vimos, la educación técnica en el país ha tenido avances importantes, donde la tasa de crecimiento promedio anual (2012-2015) de matriculados al Sena ha sido del 10.5%, con un total de 425.847 estudiantes matriculados en 2015 (cerca de

la cuarta parte de los matriculados en educación superior). No obstante, deben reforzarse frentes como: i) educación práctica mucho más orientada a la innovación y la creatividad; ii) ampliación de la cobertura y mejoramiento de la calidad educativa en todos los niveles; y iii) mejoramiento de la calidad de los maestros, tomando el ejemplo del modelo alemán.

En consecuencia, en el marco de las políticas de desarrollo de capital humano en el país, resulta esencial seguir promoviendo la educación técnica y superior, así como las instituciones como el Sena y Colciencias. Todo ello contribuiría ostensiblemente al cumplimiento de la meta de lograr que Colombia se convierta en “la nación más educada de América Latina” antes del año 2025, fijada en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2014-2018. ■

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anif (2016a), *Gran Encuesta Pyme Anif* – Informe de resultados primer semestre de 2016.
- Anif (2016b), “Dinámica reciente del mercado laboral en el segmento Pyme”, *Actualidad Pyme* No. 94 de noviembre de 2016.
- Anif (2016c), “Formación educativa de alto nivel en Colombia”, *Comentario Económico del Día* 27 de octubre de 2016.
- Anif (2016d), “La oferta educativa en Colombia y el segmento Pyme”, *Comentario Económico del Día* 3 de octubre de 2016.
- Anif (2016e), “Productividad educativa: el papel del maestro”, *Comentario Económico del Día* 15 de septiembre de 2016.
- Mincer J. (1981), “Human Capital and Economic Growth”, disponible en: <http://www.nber.org/papers/w0803>

COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DEL SEGMENTO PYME

Por: Julián Cortés *

Luego de un magro año 2014 en el frente comercial, se esperaba que las exportaciones colombianas repuntaran en 2015-2016, jalonadas por una fuerte devaluación de la tasa de cambio peso-dólar (del 37% en 2015 y cercana al 12% en 2016). Sin embargo, lo que ha sucedido es que la caída en las ventas externas se ha prolongado más de lo esperado, llevando al país a una preocupante “crisis exportadora”. Debido a ello, los desbalances externos de la economía colombiana se acrecentaron, llegando a déficits comerciales del -4.8% del PIB (-US\$14.026 millones) y a déficits en cuenta corriente del -6.5% del PIB (-US\$18.925 millones) en 2015, algo nunca antes visto en Colombia (ver Anif, 2016a).



Gran parte de esta “crisis exportadora” es consecuencia del fin del súper ciclo de *commodities* (implicando una caída de más del -50% en el precio internacional del petróleo desde junio de 2014). Esto ha conllevado contracciones del -38% en las exportaciones tradicionales del país (62% del total) acumuladas en el período 2015-2016, pues cerca del 34% de estas ventas externas se concentra en petróleo. No obstante, las exportaciones no tradicionales (las distintas a *commodities*) también se han contraído al -10.3% promedio anual en el mismo período.

Dentro de las dinámicas que han incidido en el mal desempeño evidenciado en las exportaciones no tradicionales colombianas cabe destacar

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

la poca vocación exportadora del segmento Pyme local. Como lo ha venido mostrando la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif desde hace varios años, la gran mayoría de las empresas Pyme no es exportadora. En efecto, el 77% de las Pymes industriales no exportó durante el año 2015, lo que representa una disminución marginal de 5 puntos porcentuales (pp) frente a los resultados obtenidos en 2014. Asimismo, en el sector servicios, pese a que se evidenció un aumento en las empresas exportadoras (del 7% del total al 9% en 2014-2015), el 91% de estas Pymes no exportó en 2015.

Dada esta coyuntura de menores exportaciones domésticas como consecuencia del desplome en los precios internacionales del petróleo, resulta útil analizar el comportamiento comercial de las empresas pertenecientes a sectores diferentes al minero-energético (v. gr. industria o servicios). En este sentido, en el presente artículo analizaremos la dinámica comercial de las Pymes de industria y servicios de Colombia para identificar su incidencia sobre el pobre desempeño de las exportaciones no tradicionales del país. Para ello, nos basaremos en los resultados más recientes de la GEP.

Evolución histórica del comportamiento exportador del segmento Pyme

Como lo muestra el gráfico 1, históricamente las Pymes no se han caracterizado por ser un segmento empresarial exportador. Sin embargo, a nivel sectorial se puede ver que las Pymes industriales han tenido un poco más de vocación exportadora que las del sector de servicios. En efecto, desde el segundo semes-

tre de 2008, el 28% (en promedio) de las Pymes industriales ha exportado, mientras que este porcentaje solo alcanza el 11% en el caso de las Pymes del sector servicios.

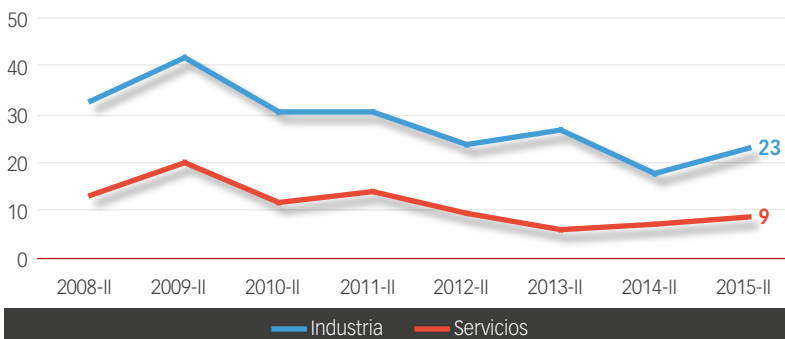
Pymes industriales

El comportamiento de las exportaciones de las Pymes del sector industrial mostró una considerable desaceleración entre el segundo semestre de 2008 y el mismo semestre de 2015. Así, en 2008-II, la proporción de empresarios industriales del segmento Pyme que reportaron exportaciones alcanzó el 33%, mientras que dicho porcentaje fue solo del 23% en 2015-II. En este comportamiento han incidido los lastres que presenta Colombia (el

llamado Costo Colombia) respecto a: i) la elevada carga tributaria (con tasas efectivas de tributación del 45%-50% a nivel empresarial vs. 27%-35% de la Alianza del Pacífico), lo cual se busca corregir con el reciente proyecto de Reforma Tributaria presentado al Congreso; ii) los sobrecostos no salariales (49% vs. 12%-28% de Chile-México); iii) los altos costos de la energía eléctrica (US\$c 8.7/Kwh vs. US\$c 6-7/Kwh de Brasil-Argentina-Perú); y iv) los elevados costos de transporte (US\$1.700/contenedor vs. US\$613/contenedor en la Alianza del Pacífico en 2016), según el Banco Mundial (ver Anif, 2016b).

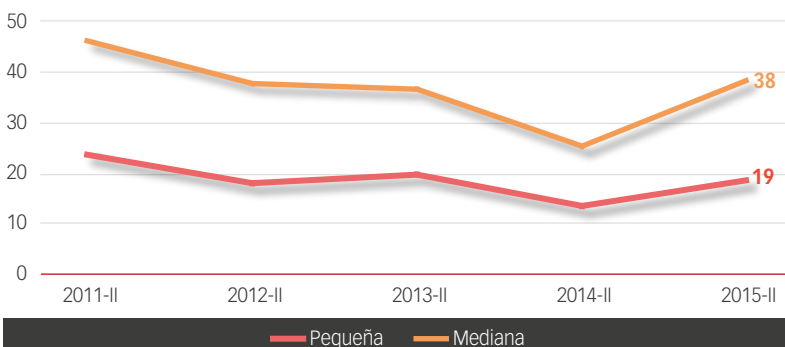
El gráfico 2 muestra el comportamiento de las exportaciones por tamaño empresarial del sector indus-

Gráfico 1. Empresas Pyme exportadoras de los sectores industria y servicios (% 2008-II a 2015-II)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

Gráfico 2. Industria: empresas exportadoras por tamaño (% 2011-II a 2015-II)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.



1^{ER}

PUESTO

CATEGORÍA MICROEMPRESA

Tania Díaz Arrieta | Barranquilla



2^{DO}

PUESTO

CATEGORÍA MICROEMPRESA

HS Mecanizados | Bogotá



1^{ER}

PUESTO

CATEGORÍA PEQUEÑA EMPRESA

Maquiempañadas S.A.S. | Manizales



2^{DO}

PUESTO

CATEGORÍA PEQUEÑA EMPRESA

Jorge Mario Salazar Arroyo | Pasto

SU VISIÓN LOS CONVIRTIÓ EN GANADORES

14^a

**EDICIÓN PREMIO
A LA EXCELENCIA
DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA 2016**



La visión, dedicación y esfuerzo de todos estos empresarios están construyendo una Colombia mejor. **Lo invitamos a participar en nuestra próxima edición 2017.**

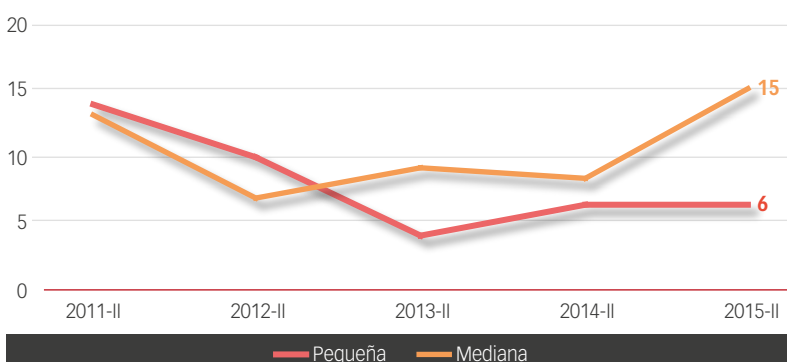


trial Pyme entre 2011-II y 2015-II. Allí se observa que el porcentaje de firmas exportadoras pequeñas y medianas cae durante el lapso de tiempo de referencia, en línea con lo registrado en el gráfico 1.

A este respecto, cabe mencionar que el porcentaje de empresas medianas que exportan fue más alto que el de las pequeñas entre 2011-II y 2015-II. En dicho período, el 18.9% (en promedio) de las pequeñas empresas exportó, mientras que esta proporción fue del 36.8% para las medianas. Esta diferencia muestra que la mediana empresa ha estado mucho más enfocada hacia la actividad exportadora que la pequeña.

Lo anterior es consistente con las expectativas de incertidumbre que tienen los empresarios Pyme en cuanto al impacto de los acuerdos comerciales sobre su volumen de ventas. Por ejemplo, el cuadro 1 muestra que, en el caso de las medianas empresas, el 25% espera impactos favorables de estos acuerdos comerciales, el 16% espera que esos impactos sean desfavorables, el 25% espera que no haya impacto y el 35% tiene incertidumbre. Para la pequeña empresa estos porcentajes son del 28%, el 12%, el 23% y el 38%, respectivamente, mostrando perspectivas de mayor incertidumbre frente a los efectos de dichos acuerdos comerciales.

Gráfico 3. Servicios: empresas exportadoras por tamaño
(%, 2011-II a 2015-II)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

Pymes de servicios

El comportamiento de la actividad exportadora de las Pymes de servicios ha permanecido en niveles muy bajos entre 2008-II y 2015-II (ver gráfico 1). Durante dicho período, el porcentaje de Pymes que exportaron se redujo del 13% al 9%. Allí puede incidir la elevada competencia que se registra en este sector a nivel doméstico, lo cual podría estar llevando a la mayoría de sus empresarios a focalizarse en atender el mercado interno (para no perder sus participaciones-clientes) sin contemplar el potencial externo. Respecto a esto último, los resultados de la GEP muestran que el 30% de los empresarios del sector servicios (en promedio desde el pri-

mer semestre de 2011) ha manifestado que su principal problema es el alto nivel de competencia al que se enfrentan.

El gráfico 3 muestra cómo ha variado la actividad exportadora reportada para las pequeñas y medianas empresas del sector servicios. De forma similar al comportamiento del sector industrial, durante el período 2011-2015, el porcentaje de empresas medianas que realizan exportaciones es mayor que el de las pequeñas (10% en promedio vs. 8%). Estos bajos niveles de vocación exportadora podrían sugerir muy poco interés de las Pymes de servicios por la actividad comercial, dada la naturaleza poco transable de su oferta.

Cuadro 1. Impacto esperado de los acuerdos comerciales firmados por parte de las empresas Pyme (%)

		Favorable	Desfavorable	Incierto	No habrá impacto
Industria	Mediana	25	16	35	25
	Pequeña	28	12	38	23
Servicios	Mediana	35	4	28	33
	Pequeña	24	8	38	30

Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2014-II.

Respecto al impacto de los acuerdos comerciales que ha venido firmando el Gobierno Nacional sobre el sector de servicios, el 35% de las medianas empresas espera efectos favorables, el 4% espera consecuencias desfavorables, el 33% considera que no habrá efectos y el 28% tiene incertidumbre. En la pequeña empresa estos porcentajes son del 24%, el 8%, el 30% y el 38%, respectivamente.

En síntesis, la actividad exportadora del segmento Pyme local se aceleró en el período considerado entre 2008-II y 2015-II. Allí se destacan principalmente los problemas de carácter estructural (asociados al Costo Colombia) que han enfrentado estos empresarios, como el déficit de infraestructura y los altos costos salariales, entre otros.

A nivel del tamaño empresarial, la actividad exportadora de las pequeñas empresas del sector industrial y de servicios fue menor a la de las medianas durante el período de análisis. Asimismo, el pobre dinamismo del comercio exterior ha generado una visión pesimista o desinteresada de los empresarios de estos sectores por los diferentes acuerdos comerciales que ha firmado el país en los últimos años (ver Anif, 2016c).

Perspectivas del empresariado Pyme sobre la actividad exportadora

Para el primer semestre de 2016, las perspectivas de los empresarios Pyme del sector manufacturero sobre la actividad exportadora mostraban cierta favorabilidad. En efecto, el 12% de los encuestados esperaba un incremento en sus exportaciones durante el período de

referencia, como lo muestra el gráfico 4. Adicionalmente, un 14% de la muestra esperaba estabilidad en sus exportaciones. Sin embargo, la mayoría de las firmas consultadas no tenía planes de ingresar al mercado internacional en un futuro cercano, lo cual se ve registrado en que el 68% de los empresarios respondió que no exportaría durante el primer semestre de 2016.

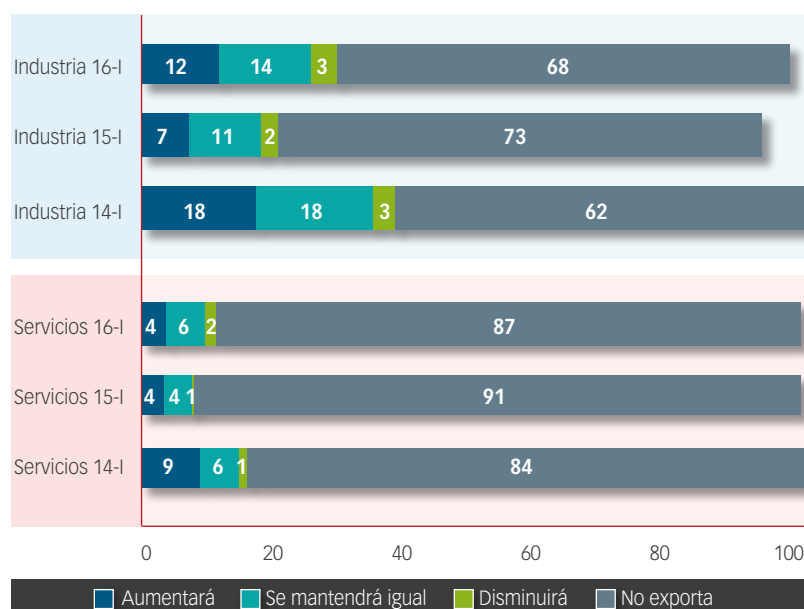
El sector servicios, por su parte, mostró cierta estabilidad en sus expectativas frente a su actividad de exportación. Esto se debió a que la proporción de empresarios que afirmaron esperar que sus exportaciones podrían aumentar se mantuvo en el 4% entre 2015-I y 2016-I. También se observó un leve aumento en la proporción de empresarios que esperaban que sus volúmenes de exportación se mantuvieran estables (6% para 2016-I vs. 4% para 2015-I), así como una relativa estabilidad en el porcentaje de firmas que preveían una reducción de sus volúmenes de ventas externas (2%

vs. 1%). A pesar de esto, la porción de empresas que no están interesadas en exportar llegó al 87% de las encuestadas, cifra marginalmente superior al promedio histórico del sector (86%).

Cabe mencionar que debido a la fuerte devaluación de la tasa de cambio peso-dólar de los últimos años, se esperaba una mejora competitiva para los sectores de industria y servicios. Sin embargo, los resultados de la GEP nos muestran lo contrario, pues la devaluación ha tenido un efecto negativo en el desempeño general del segmento Pyme (con lecturas del 70% en la industria y del 59% en servicios). Ello obedece al encarecimiento de los insumos de producción, lo cual ha ocasionado una caída sustancial en los márgenes de ganancia de dichos sectores.

Todo lo anterior pone de manifiesto el bajo interés de las Pymes de ingresar a los mercados internacionales, lo cual se ve reforzado por los lastres competitivos de

Gráfico 4. Expectativas sobre el volumen de exportaciones de los empresarios Pyme (% , 2014-I a 2016-I)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

Colombia. Esto se hace evidente con las pobres expectativas que presentan las empresas de industria y servicios respecto a la actividad exportadora. Incluso, ante una coyuntura cambiaria favorable para dicha actividad, esas empresas no muestran mayor interés en incursionar en nuevos mercados a nivel externo.

Principales razones del segmento Pyme para no exportar

Buscando profundizar en estos resultados comerciales, en la GEP del primer semestre de 2016 se indagó sobre las razones por las cuales los empresarios Pyme no estaban exportando. Los principales hallazgos sobre el particular nos muestran que dichas firmas no están interesadas en exportar o no saben cómo hacerlo.

En efecto, el 34% de los empresarios industriales afirmó no estar interesado en exportar, mientras que un 23% está interesado en hacerlo, pero no sabe cómo. También sobresalen las siguientes lecturas: un 14% de los encuestados considera que no cuenta con productos que sean exportables todavía; un 10% percibe que es muy riesgoso y costoso abrir su negocio a mercados internacionales; y un 8% señala no tener suficiente información sobre mercados potenciales para sus productos/servicios (ver gráfico 5). Por su parte, en el sector servicios, el 24% de los empresarios afirmó que el principal factor que les impide exportar es que no saben cómo hacerlo.

Ello evidencia la falta de capacitación del segmento Pyme en materia comercial. Sin embargo, debe-

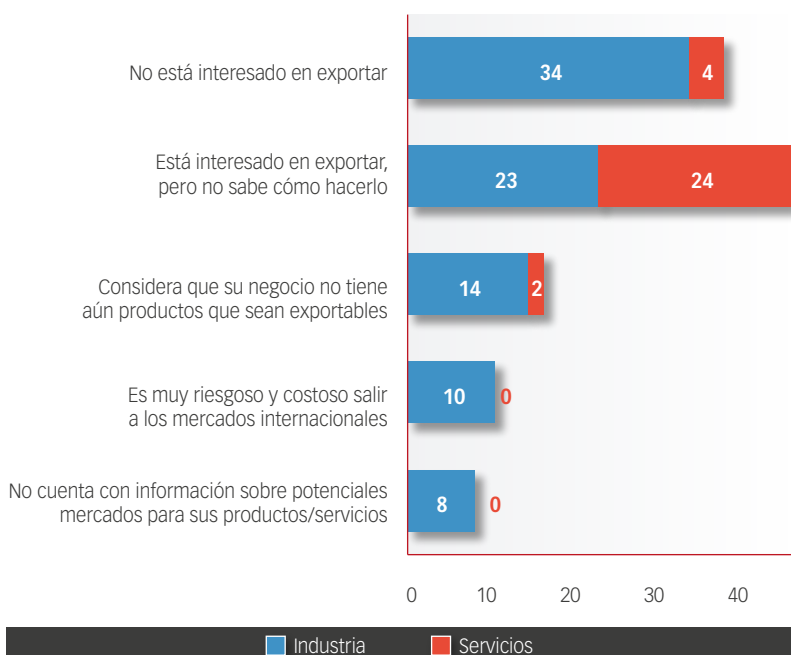
mos resaltar el esfuerzo que Procolombia ha venido realizando para mejorar su relación con los empresarios y elevar su oferta de servicios. Pese a esto, dichos resultados muestran que aún existen considerables retos en este frente para que las empresas Pyme tengan productos con alto valor agregado que puedan penetrar eficazmente los mercados internacionales.

Está claro que la inclusión de las Pymes al comercio exterior no es un proceso que se pueda dar de forma acelerada. En dicha labor, las iniciativas sobre *clusters* lideradas por las diferentes cámaras de comercio de las principales regiones del país son de vital importancia. Cabe recordar que un *cluster* se refiere a una aglomeración de industrias relacionadas/interconectadas en un mismo espacio geográfico. Ello permite aprovechar las externalidades que se generan de la cercanía entre las diferentes

firmas (ver Llinás, 2016). Entre las externalidades generadas cabe destacar: i) los mayores niveles de productividad de las industrias; ii) el incremento en la innovación; y iii) la creación de nuevas empresas en sectores relacionados.

Con base en lo anterior y teniendo en cuenta las bondades que surgen al insertarse en las cadenas de valor, las políticas de desarrollo Pyme deberían centrarse en incluir empresas de este sector en las iniciativas *cluster* que se han venido gestando en el país. En su etapa inicial, dicha inclusión podría contemplar que las Pymes sirvan de proveedores de las grandes empresas exportadoras. Luego, como resultado de esta interacción, las Pymes lograrían entender las exigencias del mercado internacional y contarían con las herramientas necesarias para mejorar su propuesta de comercio exterior a mediano-largo plazo.

Gráfico 5. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

Conclusiones

Hemos visto cómo se percibe un bajo grado de vocación exportadora en las Pymes de los sectores de industria y servicios. Por un lado, el 23% de las Pymes industriales reportó exportar sus bienes durante el segundo semestre de 2015, 5.3pp por debajo del promedio histórico. Por otro, solo el 9% de las Pymes del sector servicios indicó exportar en el período de referencia, porcentaje inferior en 2pp a su promedio histórico. A nivel de expectativas de exportación, los resultados no son muy diferentes, pues en promedio apenas un 22% de las empresas consultadas planeaba exportar en el primer semestre de 2016 (32% en industria y 13% en servicios).

Al indagar sobre las principales causas por las cuales el segmento Pyme local no exporta, se encontró que un 34% de los empresarios manufactureros no está interesado en vender en el exterior, mientras que el 24% de los de servicios no sabe cómo hacerlo. En este comportamiento podrían estar incidiendo la falta de capacitación en materia

comercial y el Costo Colombia, reduciendo el interés del empresario en exportar.

Respecto a la falta de capacitación, cabe destacar los esfuerzos de Procolombia tendientes a mejorar poco a poco su relación con los empresarios para que estos incrementen su oferta de productos-servicios. Con relación al Costo Colombia, es evidente que los empresarios Pyme que estén interesados en exportar deben enfrentarse a los distintos lastres que presenta el país en cuanto a infraestructura, costos laborales-energéticos y carga tributaria. Ello representa una problemática estructural para todos los sectores interesados en incursionar en mercados internacionales, lo cual podría estar afectando negativamente las expectativas de exportación, tal como lo refleja la GEP.

En síntesis, para dinamizar y mejorar la competitividad de nuestras exportaciones no tradicionales, aparte de reforzar la labor de Procolombia, las políticas públicas deben enfocarse en reducir esos sobrecostos es-

tructurales que son transversales a todos los sectores productivos locales. Dichas políticas también deberían favorecer el aprovechamiento de la agenda comercial en la que ha estado embarcado el país en los últimos años, con el fin de aumentar el interés exportador por parte de los empresarios.

En el caso de la actividad comercial de las Pymes, las iniciativas sobre *clusters* lideradas por las cámaras de comercio de las principales ciudades del país y el Consejo Privado de Competitividad son fundamentales (ver Anif, 2016d). Dichas iniciativas no tratan de convertir a estas empresas en exportadoras de bienes-servicios de forma inmediata, sino de aprovechar las ventajas del libre comercio a través de la inserción en las cadenas globales de valor. En ese proceso de inserción, las grandes empresas serían las exportadoras y las Pymes sus proveedoras. Ello les permitiría aprender las estrategias necesarias para que en el mediano-largo plazo puedan incursionar por sí mismas en los mercados internacionales. ■

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anif (2016a), “Análisis del potencial exportador de Colombia”, *Informe Semanal* No. 1337 de octubre de 2016.
- Anif (2016b), “¿Qué progresos muestra el Índice de Competitividad en Colombia?”, *Informe Semanal* No. 1313 de mayo de 2016.
- Anif (2016c), “Impacto de los TLCs en las Pymes colombianas”, *Comentario Económico del Día* 20 de junio de 2016.
- Marco A. Llinás, Alejandro Caicedo y Daniel Gómez (2016), “Iniciativas *clusters* en Colombia: elemento central dentro de la agenda de política industrial moderna del país”, *Coyuntura Pyme* No. 52 de febrero de 2016.

ESTRATEGIA DE ESPECIALIZACIÓN INTELIGENTE Y *CLUSTERS*: UNA OPORTUNIDAD PARA LAS PYMES DE BOGOTÁ-REGIÓN

Por: Marco A. Llinás V., Juan David Castaño A. y Lucas Mateo Sánchez T.*



Contexto

Uno de los retos más importantes que enfrenta el país en particular ante un eventual escenario de posconflicto es el de detonar la productividad de su aparato productivo, luego de que en las últimas dos décadas esta haya permanecido prácticamente estancada a pesar de las importantes tasas de crecimiento que ha experimentado la inversión en el país en los últimos quince años.

Se ha hecho evidente tanto en la literatura económica como en la evidencia empírica que una de las formas más efectivas para dar respuesta a este reto reside en incrementar la sofisticación y diversificación de la economía. Es decir, por un lado, incrementar la productividad de las actividades ya presentes en un determinado país o región y, por el otro, dar un «salto» hacia nuevas actividades económicas de mayor productividad.

*Vicepresidente de Competitividad y Valor Compartido de la CCB, Director de Articulación Macrosectorial de la CCB y Profesional Senior de la CCB, respectivamente. Correos electrónicos de contacto: marco.llinas@ccb.org.co; juan.castano@ccb.org.co; lucas.sanchez@ccb.org.co

“CON EL BANCO AGRARIO
MI EMPRESA
CRECE,
PORQUE RECIBO SOLUCIONES
DE INVERSIÓN
Y FINANCIACIÓN”

NATALIA RUIZ / EMPRESARIA

El sector de las pyme en Colombia asume grandes retos. Por esta razón, el **Banco Agrario de Colombia** cuenta con un amplio portafolio de productos financieros de ahorro, inversión y crédito, para el manejo rentable y eficiente de sus recursos, y el crecimiento de su compañía.

Línea Gratuita Nacional 018000 915000 • Bogotá (1) 594 8500

Síguenos en



bancoagrario



Banco Agrario
de Colombia

*Hay más campo
para todos*

Desafortunadamente, estos dos procesos no se dan necesariamente de manera espontánea. Existen múltiples distorsiones y cuellos de botella que limitan el proceso de cambio estructural, lo que justifica intervenciones para abordar dichas fallas. Al conjunto de acciones y agendas que apuntan a abordar estas distorsiones se le conoce como política industrial moderna, política de desarrollo productivo o agenda vertical; lo anterior en la medida en que generalmente implican focalizar esfuerzos sobre sectores, *clusters* y/o áreas estratégicas.

El país había venido realizando en los últimos años múltiples esfuerzos que se podrían considerar como pertenecientes a este tipo de agendas. Sin embargo, estos esfuerzos se venían realizando de forma desarticulada, sin que existiera una verdadera política de gobierno en la materia que los coordinara.¹

Afortunadamente, desde hace un par de años, en el marco del Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación, se comenzó a trabajar en un par de políticas que apuntan a poner en orden estos esfuerzos. Recientemente fue expedida una de estas a través del Conpes 3866 de Política de Desarrollo Productivo. La otra se trata de la nueva Política de Ciencia, Tecnología e Innovación, la cual se encuentra lista para ser expedida, luego de que se resuelvan asuntos relacionados a su financiación. Lo cierto es que la conjunción de estas dos políticas podría considerarse como la política industrial moderna del país que apunta a sofisticar y diversificar el aparato productivo colombiano como mecanismo para detonar su productividad.

Más allá de los lineamientos y herramientas que traen estas políti-

cas², vale la pena destacar un cambio fundamental de paradigma en cuanto a cómo se implementarán los esfuerzos en el marco de ellas: serán las regiones -y no el nivel nacional- las que definirán cuáles serán los sectores, *clusters* y/o áreas estratégicas sobre los cuales querrán focalizar sus esfuerzos en materia de desarrollo productivo. Lo anterior, además de darle una autonomía necesaria a las regiones para la

determinación de sus agendas de desarrollo productivo, tiene todo el sentido en la medida en que “buena parte de la acción” en materia de política industrial moderna debe ocurrir a nivel local; en particular, en la medida en que muchos de los cuellos de botella a abordar por estas agendas son específicos al contexto geográfico donde se ubica una determinada actividad económica, sector o *cluster*.

¿Qué está pasando en Bogotá en estas materias? Estrategia de especialización inteligente y la agenda de *clusters* relacionados

Bogotá-región viene trabajando en dos agendas relacionadas en materia de desarrollo productivo local que la ponen en ventaja sobre otras regiones del país en cuanto a la implementación a nivel local de estas agendas nacionales.

En primer lugar, en un ejercicio de construcción colectiva de actores públicos y privados, entre los que se cuentan la Alcaldía de Bogotá y la Gobernación de Cundinamarca por parte del sector público, y la Cámara de Comercio de Bogotá, Andi Bogotá, Connect Bogotá, Invest in Bogotá, Probogotá, entre muchos otros, desde el sector privado, puso en marcha la que deberá ser la partitura única en materia de desarrollo económico en Bogotá-región durante los próximos diez años: la Estrategia de Especialización Inteligente.

Esta partitura definió una agenda integrada de desarrollo productivo para la transformación de Bogotá y Cundinamarca, con base en el conocimiento y la innovación, que

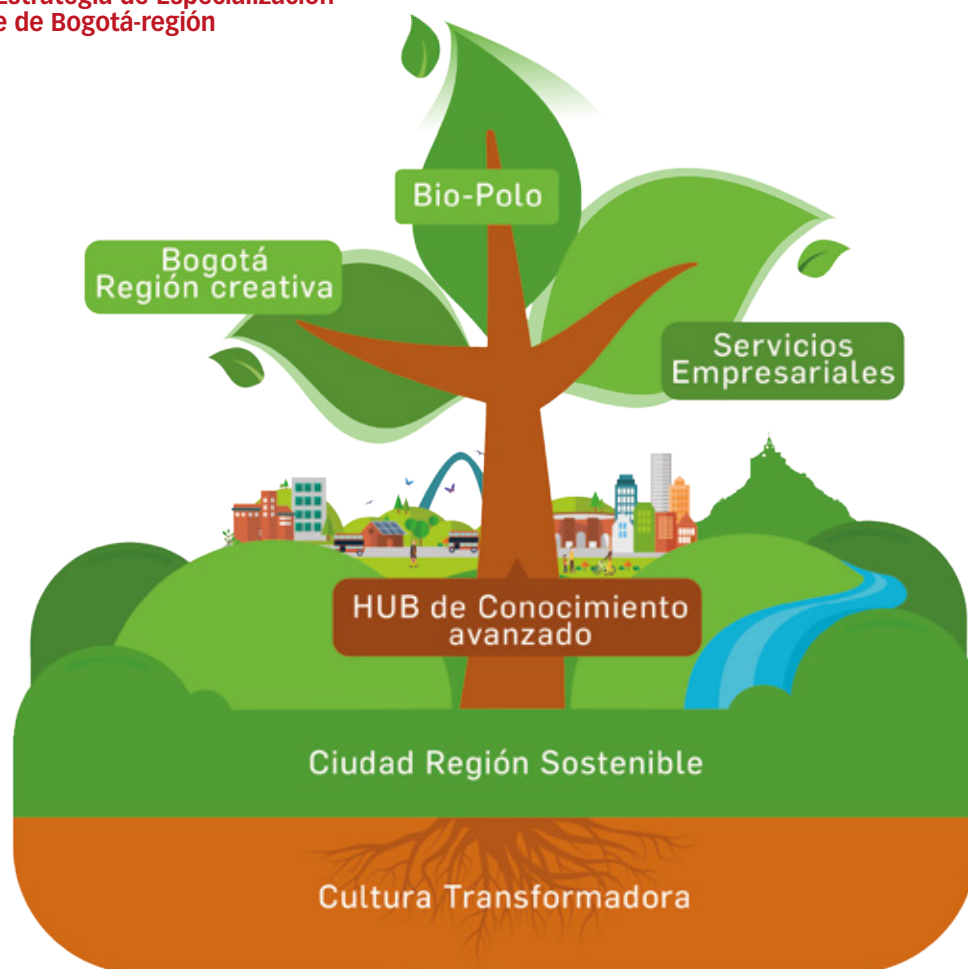
responde a la generación y aprovechamiento de las capacidades regionales y a las tendencias internacionales para la generación de proyectos que impacten de manera importante el aparato productivo.

Con la participación de más de 500 actores vinculados a casi 140 entidades, se consolidó así esta gran agenda en materia de desarrollo económico, a partir de la cual los diferentes actores públicos,

¹Algunos ejemplos de estos esfuerzos son el Programa de Transformación Productiva y el programa Rutas Competitivas, ambos bajo el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Sin embargo, existen muchos de estos esfuerzos bajo entidades como MinTIC, Minagricultura, Mindefensa, Sena, Corpoica, Colciencias, Bancóldex, los entes territoriales, las cámaras de comercio, entre otros.

²En el caso del Conpes de Política de Desarrollo Productivo, este contiene los siguientes siete ejes estratégicos: Innovación y Emprendimiento; Transferencia de Tecnología y Conocimiento; Financiamiento; Capital Humano; Calidad; Encadenamientos Productivos; y Comercio Exterior.

Figura 1. Estrategia de Especialización Inteligente de Bogotá-región



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

privados y academia enfocarán la mayor cantidad de esfuerzos y recursos —en particular aquellos relacionados con ciencia, tecnología e innovación (CTeI)— sobre cinco áreas estratégicas alineadas con la vocación productiva de la ciudad-región, a saber (ver figura 1):

- *Biopolo*, abarca los sectores y *clusters* relacionados con las ciencias de la vida.
- *Bogotá-región creativa*, incluye los sectores y *clusters* relacionados con las industrias creativas y culturales.
- *Hub de Conocimiento Avanzado*, busca convertir a Bogotá en una meca de la educación.

- Servicios empresariales, reúne actividades como las de consultoría, BPO y KPO.
- *Ciudad-región sostenible*, bajo la cual se apoyan soluciones empresariales a problemas de sostenibilidad de la región.

Al interior de cada área se han identificado nichos de especialización que corresponden a segmentos específicos de actividades productivas y tecnologías que constituyen oportunidades para lograr una región cada vez más innovadora. Esta estrategia se aterrizará en un portafolio de proyectos de gran envergadura en materia de CTeI que apuntarán a detonar

las dinámicas de crecimiento de los nichos y *clusters* relacionados a cada una de estas áreas.

El segundo de los esfuerzos que viene realizando Bogotá-región es su agenda de *clusters*, la cual se constituye en la agenda de *clusters* más ambiciosa del país y que cuenta actualmente con trece de estas iniciativas en los sectores de prendas de vestir; cuero, calzado y marroquinería; joyería bisutería; industrias creativas y de contenido; comunicación gráfica; música; salud; lácteos; cosméticos; software & TI; turismo de negocios y eventos; gastronomía; y energía eléctrica.

Figura 2. Estrategia de Especialización Inteligente de Bogotá-región y sus clusters relacionados


Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

Totalmente alineadas con la Estrategia de Especialización Inteligente en sus diferentes áreas (ver figura 2), las iniciativas *cluster* buscan identificar y abordar cuellos de botella que limitan la productividad de estas aglomeraciones económicas. Así, estas iniciativas son un vehículo clave para abordar las distorsiones que limitan la sofisticación y diversificación del aparato productivo en la región.

En ese sentido, estas iniciativas *cluster* materializan, en buena medida, la Estrategia de Especialización Inteligente, no solo al desarrollar agendas que son complementarias a los proyectos de CTeI bajo la estrategia, sino que además podrán ser la fuente de dichos proyectos y

aportar sus arreglos institucionales -en los que concurren el sector empresarial, el sector público, la academia y entidades de apoyo- para la gestión de dichos proyectos.

Para entender mejor lo anterior, es importante entender las iniciativas *cluster* como espacios neutrales en los que se desarrollan dos tipos de esfuerzos o intervenciones. En primer lugar, intervenciones al interior de la firma, a través de las cuales se identifican y abordan los rezagos en productividad «de la puerta de la fábrica para adentro» de las empresas que hacen parte de los *clusters*, en temas como procesos de producción, mercadeo y ventas, finanzas, logística, manejo del recurso humano, entre otros. Así, por ejemplo, en la actuali-

dad la Cámara de Comercio de Bogotá atiende a más de 6.300 empresarios de los *clusters*, acompañándolos en la mejora de su productividad a través de la identificación de rezagos en estas diferentes dimensiones al interior de sus empresas.³

En segundo lugar, intervenciones por fuera de la firma, donde se busca mejorar el entorno específico del *cluster* en aspectos relacionados, entre otros, con la identificación y

³Este tipo de esfuerzos deberá ser apalancado con los instrumentos y recursos que se deriven de la implementación del eje de Transferencia de Tecnología y Conocimiento incluido en el Conpes de Política de Desarrollo Productivo.

cierre de brechas de capital humano, el desarrollo de infraestructura y logística específica para el sector, el ajuste de normativas o aspectos regulatorios que puedan estar afectando la competitividad del *cluster*, y el desarrollo de agendas en materia de CTel para el *cluster*.

En materia de su gobernanza, cada una de las iniciativas *cluster* de Bogotá-región se soporta en un Comité Ejecutivo, el cual reúne a los líderes empresariales, miembros de la academia, de entidades de apoyo como agremiaciones, y del gobierno tanto nacional como local, quienes definen la propuesta de valor, los pilares estratégicos y la agenda a trabajar bajo la iniciativa. Adicionalmente, cada una de las iniciativas desarrolla su trabajo en Mesas de Trabajo que responden a los pilares definidos a partir de los principales cuellos de botella del *cluster*. Finalmente, todo este trabajo le rinde cuentas a un Consejo Ampliado, o asamblea, en el que se monitorean los resultados que se vienen obteniendo por parte de la iniciativa y se valida la agenda a trabajar en el siguiente año.

Algunos ejemplos del trabajo realizado en las iniciativas son:

- La implementación de un proyecto piloto de identificación de necesidades y soluciones logísticas para nueve *clusters* (Cosméticos; Prendas de Vestir; Cuero, Calzado y Marroquinería; Software y TI; Salud; Turismo de Negocios y Eventos; Comunicación Gráfica; Gastronomía y Lácteos).
- La identificación y cierre de brechas de talento humano, agenda que se viene trabajando para nueve *clusters* junto con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

“En materia de su gobernanza, cada una de las iniciativas *cluster* de Bogotá-región se soporta en un Comité Ejecutivo, el cual reúne a los líderes empresariales, miembros de la academia, de entidades de apoyo como agremiaciones, y del gobierno tanto nacional como local, quienes definen la propuesta de valor, los pilares estratégicos y la agenda a trabajar bajo la iniciativa.”

-PNUD- y otros actores, y a través de la cual se espera articular los esfuerzos entre el sector formación y el privado para que las empresas de dichos *clusters* puedan contar con un capital humano acorde con sus necesidades.

- El cierre de brechas en tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los sectores de cosméticos, turismo, textil, comunicación gráfica, y cuero, calzado y marroquinería, teniendo como base la oferta local de las empresas del *cluster* Software y TI. El proyecto ofrece soluciones a las necesidades en TI a los sectores identificados y, a su vez, dinamiza una mejor oferta de productos y servicios desde el *cluster* de Software y TI.
- La incorporación de estudiantes de diseño a las empresas de Bogotá-región gracias a una alianza con la Red Académica de Diseño donde se espera que los sectores vinculados al sector moda y a comunicación gráfica fortalezcan la implementación del componente de diseño en sus procesos productivos.
- La puesta en marcha del Camino Nuevo a Monserrate como escenario turístico y de gran importancia para la economía de la ciudad, en asocio con la

Alcaldía Mayor de Bogotá, la Cámara de Comercio de Bogotá y el Instituto Distrital de Turismo – IDT. Lo anterior hace parte de la agenda del *cluster* de Turismo de Negocios y Eventos, en particular en lo relacionado a la recuperación del ícono turístico de la ciudad que es Monserrate.

- La creación de la Nueva Cinemateca Distrital, escenario que se convertirá en el centro creativo de la ciudad que complementa la puesta en marcha del Distrito Creativo, que involucra una reforma urbanística y la inclusión de parques tecnológicos, de entidades académicas y de empresarios para potencializar las actividades de creación de contenidos propios. Esto con el impulso de la Secretaría de Cultura, Recreación y Deporte de Bogotá y los actores de las industrias creativas de Bogotá.

Cada vez más las actividades de la Estrategia de Especialización Inteligente y la agenda de los *clusters* se alinean para el desarrollo de proyectos de envergadura que necesita la ciudad-región para dinamizar las áreas priorizadas. Por ejemplo, se tiene entonces que en el área de «Bio-Polo», en su nicho de «biocosmética» hay una relación perfecta con la propuesta de valor del *cluster* de Cosméticos,

relacionada con la fabricación de cosméticos a base de ingredientes naturales. Tanto el nicho de «servicios avanzados de salud» como el *cluster* de Salud buscan que Bogotá sea el centro de pruebas diagnósticas, tanto en materia de farma como en dispositivos médicos. Finalmente, la búsqueda de un producto funcional desde el *cluster* Lácteo encuentra soporte en el nicho de «alimentos funcionales o naturales».

En el área de «Bogotá-región creativa» se consolida el nicho de «diseño sostenible» con los *clusters* de Comunicación Gráfica; de Prendas de Vestir; de Cuero, Calzado y Marroquinería; de Joyería y Bisutería; y de Gastronomía. Para el nicho de «creación de contenidos en español», se cuenta con el *cluster* de Industrias Creativas y de Contenidos, cuyo objetivo es convertir a Bogotá en el principal *hub* de creación de contenidos en español de América Latina. Mientras que el nicho de «música como potenciadora de economía naranja» se aterriza en el *cluster* de Música, el cual busca que la ciudad se convierta en la *music city* de la región, especializada en espectáculos en vivo y en el desarrollo de una ciudad nocturna.

Para el área de «servicios empresariales» se cuenta, entre otros, con el *cluster* de Software & TI que responde al nicho de «finanzas 4.0», al buscar soluciones en TI para este segmento de mercado. Por su parte, las actividades del *cluster* de Turismo de Negocios y Eventos se enmarcan en el nicho de «servicios profesionales especializados».

En cuanto al trabajo que adelanta el *cluster* de Energía Eléctrica de impulsar temas relacionados con eficiencia energética para una Bogotá-región inteligente y

sostenible, tiene una articulación con el nicho de «construcción sostenible» que apunta a la reducción del impacto ambiental de la ciudad.

Finalmente, vale la pena mencionar que la agenda de Estrategia de Especialización Inteligente y sus iniciativas *cluster* relacionadas será la agenda de la Comisión Regional de Competitividad de Bogotá-Cundinamarca. Lo anterior es una demostración de que esta agenda de desarrollo productivo no corresponde a la agenda de una única entidad, a un sector o a pocos actores, sino que es una apuesta colectiva de todos los actores, entidades públicas e instituciones privadas de Bogotá-región.

El papel de las Pymes

Dado que estas agendas solo pueden llevarse a cabo con el trabajo coordinado de los diferentes actores, las empresas tienen un rol protagónico pues son ellas las que viven la realidad del entorno en su quehacer diario y porque, precisamente, son ellas las que se benefician de los proyectos y agendas que se están desarrollando y se desarrollarán bajo estos esfuerzos de desarrollo productivo de Bogotá-región.

En este sentido, las Pymes, particularmente aquellas relacionadas con los *clusters* que se vienen trabajando, son directas beneficiarias de los proyectos de CTeI que se desarrollarán en el marco de la Estrategia de Especialización Inteligente, al igual que de las agendas tanto al exterior como al interior de las empresas que se desarrollan en el marco de las iniciativas de *cluster*.

Con relación a este último tipo de agendas, vale la pena resaltar que según el McKinsey Global Institute (2015), el 82% de la brecha de productividad de los países en desarrollo se podría cerrar con la adopción de conocimientos y tecnologías disponibles. Es decir, la brecha de productividad se explica porque una parte importante del sector productivo, en particular el segmento de Mipymes, se encuentra lejos de la frontera eficiente de producción.

Por lo tanto, existe un amplio espacio para que las Pymes puedan mejorar su productividad a partir de abordar rezagos en procesos productivos relacionados con innovación, logística, modelos de gestión, capital humano, manejo financiero, uso de TIC, trabajo con proveedores, cadenas de proveedores, entre otros.

Dado lo anterior, es clave que las Pymes de Bogotá-región aprovechen de mayor manera las agendas que ha emprendido la ciudad en materia de desarrollo productivo y, en especial, el portafolio de servicios que pueden encontrar desde el trabajo realizado en las iniciativas *cluster*.

Con unas políticas del nivel nacional en la materia ya establecidas y con su Estrategia de Especialización Inteligente y sus iniciativas de *cluster* relacionadas, Bogotá-región está llamada a liderar una de las agendas de desarrollo productivo local más profundas del país. Las Pymes en esta región deberán ser de las mayores beneficiadas de todos estos esfuerzos. Ahora bien, es clave que ellas asuman también su parte de responsabilidad: reconocer que existe mucho espacio de mejora de su productividad en su interior y tomar acciones para cerrar estas brechas. ■



DATLAS: UN CAMINO PARA EL CRECIMIENTO

Por: Juan Fernando Ruiz Rodríguez y el equipo de la Coordinación de Inteligencia, Gerencia de Ecosistemas Dinámicos de Bancóldex*

¿Qué es el DATLAS?

En el primer trimestre de este año, Bancóldex dio a conocer al público general el Atlas de Complejidad Económica para Colombia –DATLAS– (<http://datlascolombia.bancoldex.com>). DATLAS es una herramienta virtual y gratuita, desarrollada por el Centro de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard, que permite a los usuarios conocer la estructura económica del país en las áreas de comercio exterior y mercado laboral, así como explorar las posibilidades de diversificación y sofisticación que se tendrían para lograr un mayor crecimiento económico.

Crecimiento, diversificación, especialización, sofisticación, innovación, aglomeración, cadenas productivas, conexiones, producción y aprendizaje, son algunas de las palabras que están relacionadas con la herramienta y que nos ayudan a dar un mayor alcance a su definición.

Las bases del proyecto DATLAS se encuentran en la herramienta **Atlas de Complejidad Económica** (<http://atlas.cid.harvard.edu>), que desarrollaron las universidades de

*Coordinador Inteligencia-Bancóldex
E-mail: juan.ruiz@bancoldex.com

¹Este *Know How* se puede representar a través de capital humano, desarrollos tecnológicos, marcos regulatorios e institucionales y uso de infraestructura, entre otros.

Harvard y MIT y que muestra, entre muchas otras cosas, la importancia que tiene el conocimiento colectivo del “saber hacer” (*Know How*) de una economía, lo que permite inferir nuevas posibilidades para su diversificación y posterior crecimiento.

Diferentes productos pueden tener en común algún tipo de *Know How* productivo.¹ Esto quiere decir que si una empresa adquirió un conocimiento en la producción de un bien o servicio, este conocimiento lo podría implementar como insumo para la producción de otro bien o servicio. El reto de una empresa estaría en encontrar ese conocimiento (*Know How*) común y en cómo aprender a implementarlo. De esta manera se puede asociar el desarrollo económico de una región con el desarrollo de las capacidades productivas de sus empresas, lo que involucra un proceso de aprendizaje continuo. Un ejemplo de esto podría ser la producción que se dio a principios del siglo XX en el Valle de Ohio de bicicletas, aviones y autos, ya que aunque eran productos diferentes tenían un *Know How* tecnológico si-

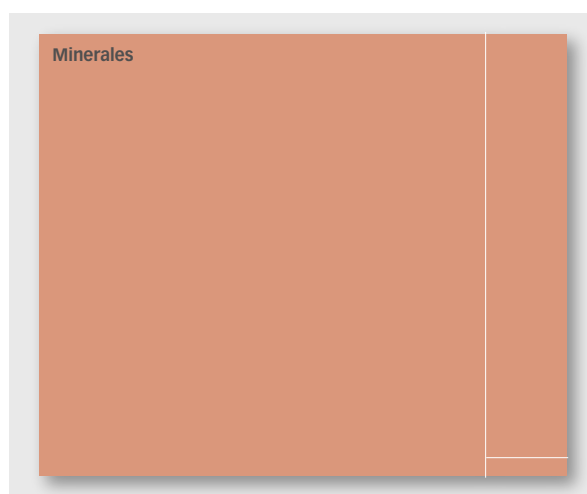
milar, lo que facilitó su desarrollo.² A través de DATLAS se pueden ver las conexiones del *Know How* compartido entre las exportaciones del país, de una región o ciudad, así como entre sus capacidades laborales.

El nivel de diversificación de una economía muestra las diferentes habilidades o capacidades productivas que tiene. Los países avanzados suelen presentar una canasta más variada de bienes para exportar frente a las economías en desarrollo. Lo mismo sucede entre las regiones de Colombia, ya que las que muestran niveles de ingresos más altos presentan en general una mayor diversidad en los bienes que transan. Lo anterior no implica que estas economías más diversas se dediquen aún a hacer de todo, ya que seguramente en varios casos aprendieron a enfocar sus esfuerzos y recursos en actividades y productos de mayor valor agregado o más sofisticados.

Otro concepto importante a destacar del DATLAS, y que le da nombre a la herramienta, es el de complejidad.

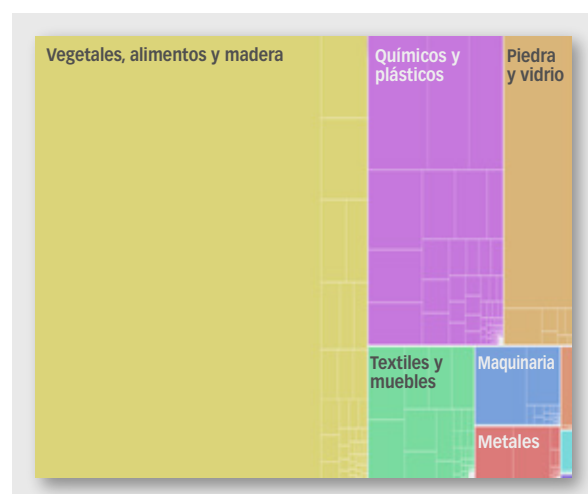
Las investigaciones realizadas como preámbulo a la construcción del Atlas de Complejidad Económica revelaron una clara relación entre la complejidad y los ingresos por habitante, de tal forma que los países que presentan exportaciones de productos más complejos registran niveles superiores de PIB per cápita. La complejidad de un producto de exportación está relacionada con la diversidad de la canasta exportadora de los países que la venden y con la disponibilidad (ubicuidad) para exportar este producto, ya que no todos los países son capaces de producirlo. Este último concepto de disponibilidad o ubicuidad se puede ejemplificar con materias primas difíciles de encontrar (dotación de recursos naturales como oro, rodio, platino, etc.) o con productos con tecnologías cuyo aprendizaje requiere un mayor nivel de desarrollo y apropiación (aviones, medicamentos especializados o incluso hace unos años celulares). De esta manera, los productos menos ubicuos, es decir los que se exportan en menos lugares, son los más complejos, entendiendo que requieren de

Gráfico 1. Exportaciones Villavicencio
(US\$649 millones)



Fuente: DATLAS Colombia.

Gráfico 2. Exportaciones Rionegro (Antioquia)
(US\$315 millones)



Fuente: DATLAS Colombia.

²Ha-Joon Chang. Economía para el 99% de la población.

Sin necesidad de moverte
recogemos
todos tus envíos



SIN
COSTO
ADICIONAL.



Solicita—
tu recogida
Llámanos 01 8000 520555
o en tu línea local de recogidas.

COORDINADORA
MENSAJERÍA PAQUETES MERCANCÍAS

insumos, capacidades y conocimientos que no están presentes en muchos sitios. Con el fin de comparar las diferencias en el grado de sofisticación, los desarrolladores de la herramienta calcularon un indicador de complejidad para 1.240 productos que se transan en el mundo.³

¿Para qué sirve?

DATLAS es una herramienta interactiva que nos muestra información sobre comercio exterior y mercado laboral. En comercio exterior podemos observar la canasta exportadora de Colombia, de un departamento, de una ciudad y de un municipio. Aquí es importante resaltar que las cifras de los municipios son nuevas; además se incorporan las ventas al exterior de las zonas francas y de hidrocarburos por departamento. Lo anterior permite visualizar cómo es la estructura exportadora de una región y qué tan diversificada es.

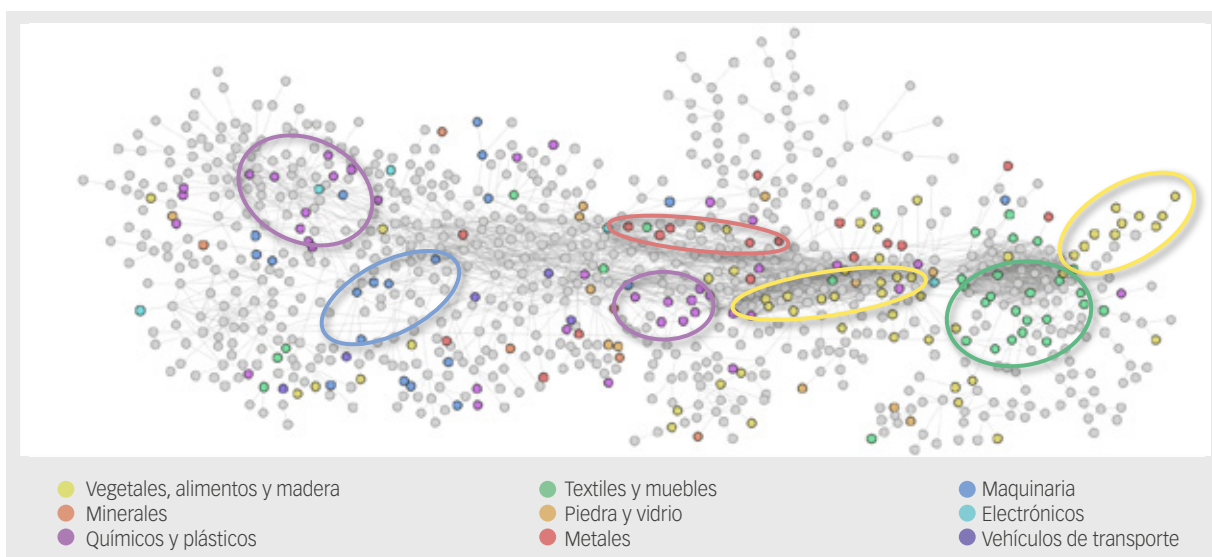
Por ejemplo, en 2014 las exportaciones de Villavicencio totalizaron US\$649 millones y se concentraron principalmente en tres productos: Petróleo, Aceite de Petróleo Refinado y Gas. Entre tanto, la canasta exportadora de Rionegro (Antioquia) fue de US\$315 millones, pero mucho más variada. De lo anterior se puede decir que si bien Villavicencio exporta más, Rionegro ha desarrollado más capacidades productivas, es decir, un mayor *Know How* colectivo.

Una de las visualizaciones más interesantes de la herramienta es el “mapa de productos” que nos muestra, a través de una red, las conexiones de bienes transados en el mundo. Los puntos de color son aquellas exportaciones “relevantes”⁴ para una región, mientras que los puntos en gris son aquellos que en la actualidad no son relevantes o no se exportan. Lo anterior nos permite no solo ver en qué somos buenos, sino también poder encontrar productos que

no se hacen o que aún no existe un grado destacado de especialización (relevancia) y que pueden compartir algún tipo de *Know How* con los que sí son relevantes. Por ejemplo, para el caso de Bogotá en este mapa se puede apreciar que en las exportaciones relevantes de la ciudad se destacan unas aglomeraciones relacionadas con los sectores de vegetales, textiles, manufactura de metales, maquinaria, y químicos y plásticos.

También en Bogotá, en la industria química se destacan las exportaciones de cosméticos a través de productos como maquillaje, perfumes, productos para afeitar, preparaciones capilares, entre otros. Por otro lado, encontramos productos que aún no aparecen (color gris) en el “mapa de productos”, como es el caso de las cetonas que sirven para la preparación de algunos cosméticos más orgánicos. Esto nos lleva a plantearnos varios cuestionamientos sobre las razones por las que las cetonas aún no apare-

Gráfico 3. Mapa de productos Bogotá

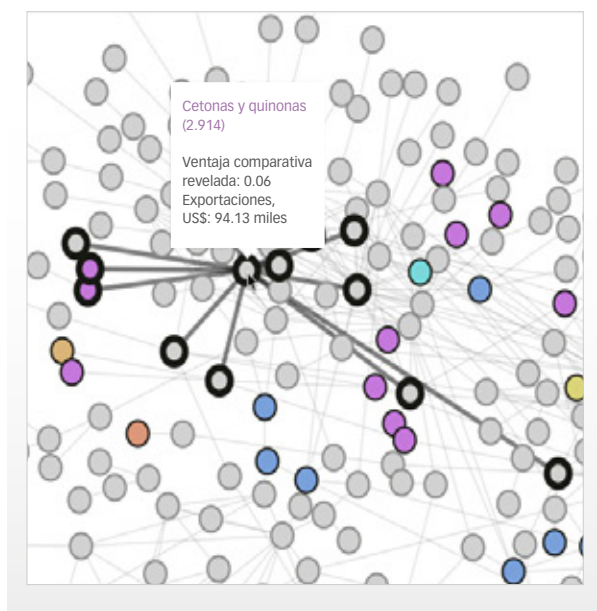


Fuente: DATLAS Colombia.

³Este indicador se puede consultar en <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/product/>

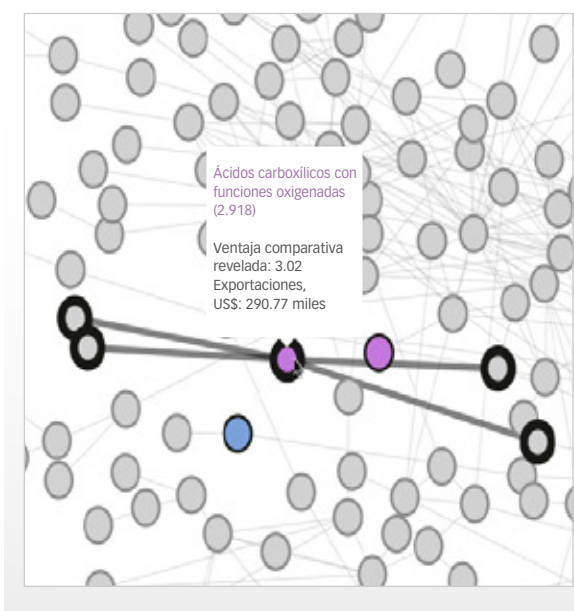
⁴En este artículo nombramos a las exportaciones relevantes como aquellas que tienen una ventaja comparativa revelada mayor que 1 (VCR>1). Para la definición de VCR remitirse al glosario del Datlas.

Gráfico 4. Mapa de productos Bogotá
Cetonas y quinonas



Fuente: DATLAS Colombia.

Gráfico 5. Mapa de productos Bucaramanga
Ácidos carboxílicos



Fuente: DATLAS Colombia.

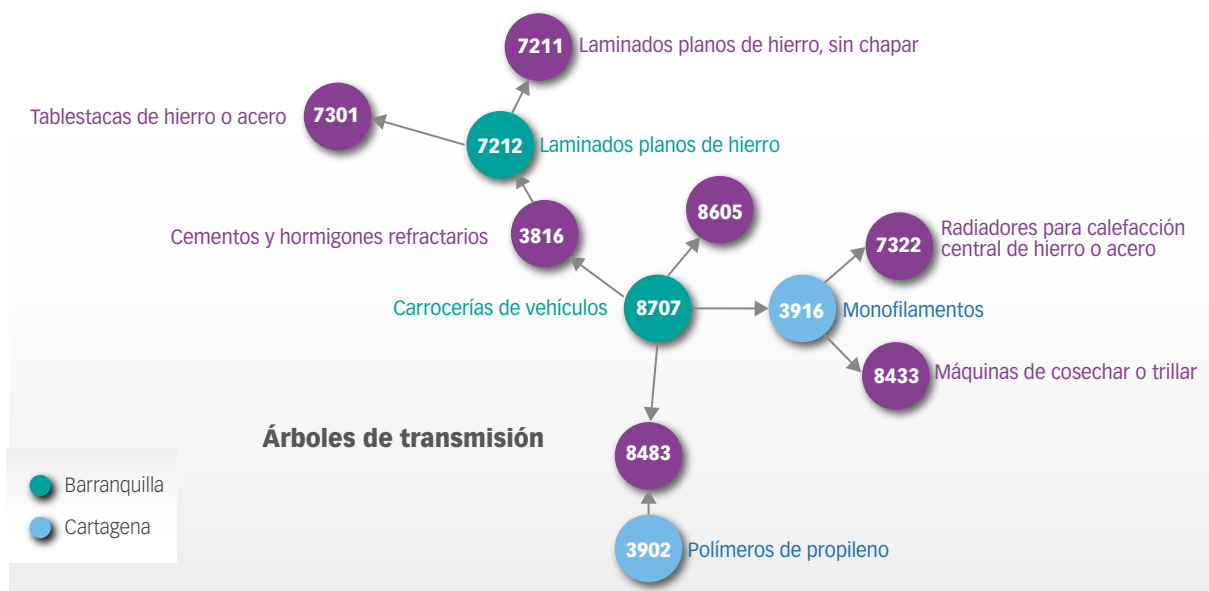
cen como relevantes (tecnologías, capital humano, precios de mercado, costos, barreras, regulaciones, etc.) y qué *Know How* colectivo podríamos utilizar, ya que el producto se muestra como una oportunidad dentro de la cadena de producción de la industria. Por otra parte, a través del “mapa de productos” también podemos identificar nuevas industrias nacientes en un territorio. Por ejemplo, en Bucaramanga solo hasta 2013 empezaron a ser relevantes las exportaciones de ácidos carboxílicos, producto derivado de la industria presente en la región.

Otra forma de análisis es ver lo que actualmente se hace y lo que se podría hacer a través de la complejidad. Como se mencionó anteriormente, el índice de complejidad de los productos permite ver el grado de sofisticación de un bien exportado. De esta manera, las regiones y las empresas podrían enfocar sus recursos, aprendizajes e innovaciones hacia los bienes que presentan niveles de complejidad más altos. En Bogotá, por

Cuadro 1. Complejidad de productos exportados por Bogotá

Exportación	Valor US\$	Complejidad
Medicamentos, envasados	255.062.608	2.1
Vehículos automóviles para mercancías	89.761.248	1.9
Preparaciones de maquillaje	125.212.560	1.4
Productos para afeitar	7.528.427	1.3
Perfumes y aguas de tocador	73.821.616	1.2
Papel higiénico y papeles similares	95.815.168	1.0
Preparaciones capilares	57.954.160	0.9
Tapones y demás encierros de plástico	101.405.072	0.1
Aceites de petróleo, refinados	73.482.984	-0.4
Tejidos de punto de anchura	58.277.468	-1.0
Flores cortadas, frescas	1.030.189.312	-1.9
Café, no tostado	197.066.944	-2.4
Oro	58.238.232	-2.8

Fuente: DATLAS Colombia.

Gráfico 6. Cómo aprovechar las capacidades productivas conjuntas para exportar otras cosas

Fuente: DATLAS Colombia.

ejemplo, se exportan medicamentos envasados y cosméticos, productos que ya son relevantes para la ciudad y que son complejos frente al promedio mundial, lo que es una señal para seguir especializándose en esa dirección. En la tabla 1 se relacionan algunos productos que ya exporta Bogotá y su nivel de complejidad.

A través de DATLAS también podemos observar cuáles son los principales departamentos y ciudades que exportan o importan un producto, así como los principales países que lo proveen o que lo compran.⁵ Por ejemplo, los árboles de transmisión se importan principalmente desde Estados Unidos y Alemania, y los departamentos que más los compran son Bogotá D.C., Antioquia y Atlántico. Esta información es útil, ya que nos puede ayudar en el diagnóstico de las cadenas de valor (*Value Chain*) de una industria y a evaluar la po-

tencial demanda que se tendría para una mayor oferta local. En efecto, un ejercicio realizado nos permitió ver que para el caso de la Costa Caribe, el *Know How* desarrollado en Barranquilla y Cartagena para la ex-

portación de carrocerías de vehículos y polímeros de propileno, respectivamente, se podría utilizar de algún modo para la fabricación de árboles de transmisión ya que los productos están conectados.⁶

Conclusión

DATLAS es una herramienta que los sectores de industria, comercio y turismo ponen a disposición del país para entender las estructuras, dinámicas y potencialidades de los sectores y regiones de Colombia, de acuerdo con los objetivos de cada uno de los usuarios de la misma. En este sentido, aporta insumos para la identificación de apuestas de desarrollo regional y sectorial por parte de los *policy makers* y de las organizaciones que fomentan el crecimiento empresarial (gremios, cámaras de comercio, entre otros), entendiendo que pueden existir estrategias nacionales o regionales para un sector específico ya que cada departamento tiene un *Know How* colectivo diferente. A su vez, las empresas pueden validar sus estrategias hacia la diversificación y sofisticación de productos, así como hacia la conquista de nuevos mercados. DATLAS es una herramienta que a través de aprendizajes y desarrollo de capacidades nos ayuda a señalar un camino para el crecimiento. ■

⁵Para completar este análisis se puede utilizar el Atlas de Complejidad Económica.

⁶El gráfico muestra un “mapa de productos” conjunto para Barranquilla y Cartagena. Los puntos verdes representan lo que actualmente exporta Barranquilla, mientras que los puntos azules lo que exporta Cartagena. Los puntos morados muestran lo que aún no se exporta. El número dentro de cada punto es la partida arancelaria a cuatro dígitos asociada a cada producto.

APERTURA DE LAS PYMES A LA CAPTACIÓN DE REINSERTADOS: EL CASO DE BUCARAMANGA 2016

Por: Josefa Ramoni Perazzi *

Introducción

Colombia avanza significativamente hacia la construcción de una paz concertada con los dos principales grupos guerrilleros del país, lo que se estima impactará fuertemente el mercado laboral. No obstante que en el plebiscito del 2 de octubre de 2016 no fuera aprobado el acuerdo de paz negociado en La Habana con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), es de esperar que más temprano que tarde se alcancen otros acuerdos, tanto con las FARC como con el Ejército de Liberación Nacional (ELN), que regirán las condiciones para el retorno de los desmovilizados a la vida civil, creando oportunidades para su reinserción en la actividad productiva, proceso en el cual el sector privado juega un papel fundamental.

Las condiciones podrían ser similares a las que desde hace varios años se les ofrecen a los que asumen el compromiso de la reintegración, entendida esta como un proceso integral mucho más prolongado que la reinserción.

El presente estudio tiene como propósito analizar la disposición de la pequeña y mediana empresa de Bucaramanga de dar cabida a estas personas en sus procesos productivos, a partir de la información proporcionada por la Gran Encuesta Pyme 2016. Los resultados señalan que, si bien el desempeño de las empresas y sus expectativas



*Docente de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad de Santander (Bucaramanga).
E-mail: j.ramoni@udes.edu.co

no son muy optimistas, existe una cierta disposición a recibir reinsertados, sujeta al otorgamiento de incentivos tributarios por parte del gobierno. Lamentablemente, nada sugiere que el gobierno se plantee políticas en este sentido.

Acuerdo de paz y oportunidades laborales

Según estimaciones del Gobierno Nacional, el fin del conflicto armado con las FARC y el ELN traerá a la vida civil a cerca de 25.000 desmovilizados.¹ Ello sin duda generará una alta presión en el mercado laboral en momentos en que el país se ve obligado a ajustar a la baja sus metas de crecimiento económico, lo que incide negativamente en la generación de puestos de trabajo. Según información de la Agencia Colombiana de Reintegración (ACR)² encargada de brindar acompañamiento a quienes se acogen a este proceso de retorno a la vida civil, el desmovilizado promedio es de sexo masculino (86%), tiene entre 26 y 40 años de edad (67%) y su nivel educativo es a lo sumo primaria (54%). Casi la mitad de ellos fueron reclutados siendo menores,

con una edad promedio de 12 años, permaneciendo en el grupo armado alrededor de 15 años.

Los acuerdos deben incluir cláusulas que busquen apalancar asertivamente la reinserción de los desmovilizados al mercado laboral de la manera menos traumática posible; el papel que el sector privado debe jugar en este proceso es innegable. En tal sentido, entre otros mecanismos de ayuda, sería de esperar que el empresario privado contribuya a generar empleos en condiciones dignas para los trabajadores, empleos que no se espera sean exclusivos para los reinsertados, pero sí que se les permita competir de igual a igual con otros aspirantes a fin de alejarlos de las circunstancias que en algún momento los llevaron a tomar las armas por la vía ilegal.

El reciente acuerdo propuesto con las FARC contemplaba la elaboración inicial de un censo socioeconómico que permitiera identificar los programas y proyectos productivos a ser desarrollados por los desmovilizados de manera individual o conjunta, además de los planes de protección ambiental y desminado humanitario que ocuparía a algunos de ellos, idea pertinente que se espera se mantenga en las actuales negociaciones, por

cuanto permite definir una ruta de acción que facilite la participación de los reinsertados en el proceso de generación y disfrute de riqueza. Al igual que se ha venido haciendo con los desmovilizados que participan en el programa de reintegración de la ACR, la puesta en marcha de estos proyectos contaría con un pago único.³ Adicionalmente, cada uno de ellos recibiría un porcentaje del salario mínimo legal vigente⁴, junto con los respectivos pagos de seguridad social en salud y pensiones, hasta tanto no lograra un contrato laboral, ayuda que se extendería por un plazo máximo de 24 meses.

Más allá del debate acerca de la equidad y la justicia en cuanto a la entrega de estas ayudas, existen dos aspectos fundamentales que vale la pena resaltar. En primer lugar, el éxito de estos emprendimientos individuales y colectivos está supeditado a las capacidades laborales de los responsables de la inversión y al acceso a acompañamiento adecuado. Las experiencias previas hacen obligante el contemplar recursos de cooperación técnica para dichos proyectos⁵; aun así, es lógico suponer que no todos brindarán los frutos esperados. En segundo lugar, la literatura en materia de economía laboral coincide en señalar que los desempleados

¹Según la organización Verdad & Justicia, desde 2003 se han desmovilizado más de 62.000 guerrilleros, la mitad de los cuales como resultado del acuerdo alcanzado con las Autodefensas Unidas de Colombia (UAC) en 2006 y el resto como consecuencia de desmovilizaciones individuales.

²Aunque con diferente nombre (Programa para la Reincorporación a la Vida Civil), la ACR viene funcionando desde el año 2003. Desde ese entonces hasta la fecha, la Agencia ha recibido el 85% de los 57.907 desmovilizados individuales y colectivos.

³Particularmente, el acuerdo de paz de La Habana ofrecía a los reinsertados el pago de \$8 millones para la ejecución de proyectos, una vez verificada su viabilidad por parte de un comité constituido para tales propósitos. A ello se le sumarían \$2 millones que se tenía previsto entregar a cada desmovilizado, una vez terminadas las Zonas Veredales Transitorias de Normalización. En caso de optar por participar en proyectos colectivos y una vez verificada su viabilidad, el acuerdo garantizaba los recursos financieros a los interesados a través de la generación de un fondo único administrado por una organización de economía social y solidaria especialmente creada bajo el nombre de Economías Sociales del Común (ECOMÚN).

⁴En el acuerdo de La Habana se hablaba de un 90%.

⁵Según la ACR, de los más de 1.000 proyectos productivos entregados al Movimiento 19 de abril (M19) en 1990, apenas quedan dos. La posterior desmovilización masiva de las AUC llevó a la necesidad de articular al empresariado a este proceso. Actualmente, el 80.4% de los emprendimientos que apoya la ACR está funcionando.



20 años recorriendo con *orgullo*
los caminos de nuestro hermoso país
y trabajando con *pasión y compromiso*
para aportar al futuro y a la felicidad
de Colombia y de todos los colombianos.



¡ Pasión por lo que hacemos !



tienden a agotar las ayudas antes de aceptar empleos e incluso iniciar el proceso de búsqueda activa de uno (Ramoni, 2012), por lo que es de esperar que esta masiva entrada de trabajadores al mercado laboral se postergará hasta finalizado el período de gracia acordado. De allí el papel fundamental del sector privado en la captación de la mano de obra procedente de este proceso de desmovilización y reinserción, por cuanto a mayor

estigmatización mayor es la probabilidad de reincidencia. Lo que probablemente más preocupa a la nación es el origen de los recursos para llevar a cabo estas acciones pues, lamentablemente, la cercanía de la paz encuentra a Colombia en una etapa de contracción, después de varios años de bonanza económica. Ante este escenario cabe preguntarse qué tan dispuestas están las empresas a formar parte de dicho proceso.

“La capacidad de las empresas para generar empleo luce muy baja, si se considera que más del 36% de ellas tiene a lo sumo diez trabajadores, especialmente las dedicadas a actividades de comercio y servicios, reconocidas por su papel como empleadores. Es importante resaltar que, según la Cámara de Comercio, el sector empresarial de Bucaramanga está dominado por la microempresa (94.6%), mientras que la pequeña y la mediana representan el 4.1% y el 1% del total, respectivamente.”

Situación de la pequeña y mediana empresa en Bucaramanga según la Gran Encuesta Pyme 2016

La Gran Encuesta Pyme (GEP) correspondiente al primer semestre de 2016, llevada a cabo por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif) y colaboradores, recoge la preocupación de los empresarios por la desaceleración económica y sus expectativas en cuanto al desempeño futuro. En esta vigésimo primera lectura, el segmento flotante de la encuesta indaga acerca de la disposición de las empresas pequeñas y medianas a recibir trabajadores reinsertados. Este trabajo intenta resumir algunos aspectos que sobre este particular se observan en el caso particular de Bucaramanga, ciudad incluida en el estudio por cuarta vez consecutiva.

En esta oportunidad, la GEP para Bucaramanga considera una muestra de 347 empresas, la cual se amplía a 904 una vez aplicado el factor de expansión. De entre ellas, el 21.9% corresponde a industrias, el 36.5% al comercio y el 41.6% a servicios. La GEP define el tamaño de las empresas de los dos primeros sectores con base en sus activos, mientras que recu-

re al volumen de ventas para el sector servicios. Así, según estos criterios, menos del 40% de las empresas califica como medianas, siendo estas mayoría únicamente en el segmento industrial. Por otro lado, la capacidad de las empresas para generar empleo luce muy baja, si se considera que más del 36% de ellas tiene a lo sumo diez trabajadores, especialmen-

te las dedicadas a actividades de comercio y servicios, reconocidas por su papel como empleadores (ver tabla 1). Es importante resaltar que según la Cámara de Comercio, el sector empresarial de Bucaramanga está dominado por la microempresa (94.6%), mientras que la pequeña y la mediana representan el 4.1% y el 1% del total, respectivamente.

Tabla 1. Empresas según sector y tamaño (%)

Criterio	Tamaño	Industria	Comercio	Servicios	Total
Activos o ventas	Pequeña	39.4	74.6	62.8	61.9
	Mediana	60.6	25.4	37.2	38.1
Número de trabajadores	Entre 1 y 10	24.8	39.4	39.1	36.1
	Entre 11 y 50	55.5	52.7	44.4	49.9
	Entre 51 y 200	19.7	7.9	16.5	14.0
Total		21.9	36.5	41.6	100.0

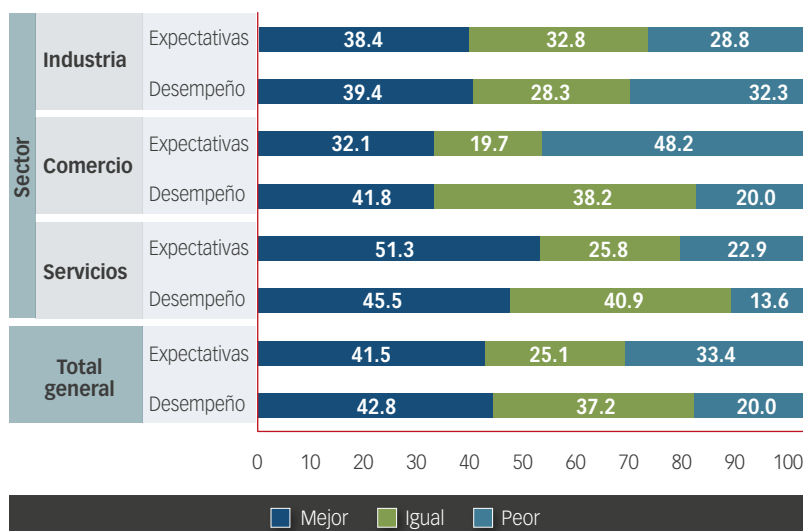
Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

Con respecto a su desempeño económico durante el último semestre de 2015 en comparación con el primer semestre de ese mismo año, cerca del 60% de las empresas reportó haber desmejorado o mantenido su situación. Las expectativas a futuro no pueden sino presentarse altamente vinculadas a ese desempeño, con un incremento en la percepción negativa futura. Este pesimismo es más evidente en el sector comercio, en el que casi la mitad manifiesta preocupación por las circunstancias adversas o inciertas que deban enfrentar este año, probablemente como resultado de la esperada mayor contracción en la demanda, su principal problema (ver gráfico 1).

El comportamiento de la generación de puestos de trabajo hace dudar de la capacidad de las empresas para absorber más mano de obra, sobre todo en un contexto marcado por el pesimismo futuro y la incertidumbre. En términos generales, menos del 20% de las empresas manifestó haber incrementado el número de trabajadores, porcentaje que se eleva al 25% en el área de servicios (ver tabla 2). Aun así, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), el departamento de Santander exhibió en el año 2015 tasas de desempleo decrecientes por el orden del 6.7%, mientras que para el área metropolitana de Bucaramanga esta cifra se estima ascienda al 9.1% en el primer semestre de 2016.

Al consultar acerca de las causas de la reducción del número de empleados, las empresas básicamente citaron dos. La primera se refiere a la disminución de actividades, especialmente en la industria y el comercio. La segunda es el uso más intensivo de los empleados ya existentes, fundamentalmente en

Gráfico 1. Desempeño mostrado y expectativas futuras (%)



Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

Tabla 2. Comportamiento del empleo (%)

Opinión	Sector			
	Industria	Comercio	Servicios	Total
Mejor	16.7	18.2	25.3	25.3
Igual	69.2	64.6	59.8	63.6
Peor	14.1	17.3	14.9	15.6

Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

Tabla 3. Comportamiento del empleo (%)

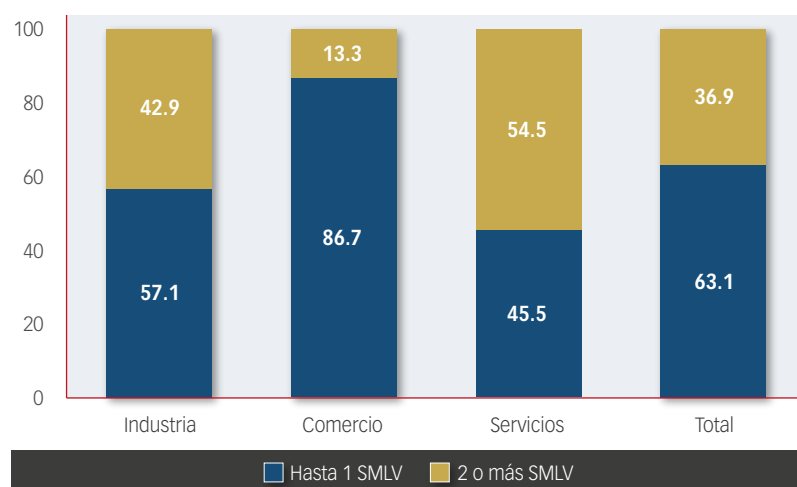
Causa	Sector			
	Industria	Comercio	Servicios	Total
Disminución de actividades	61.1	77.8	40.9	58.6
Redistribución de actividades	16.7	11.1	22.7	17.2
Costos parafiscales	11.1	11.1	9.1	10.3
Competencias insuficientes	11.1	0.0	4.5	5.2
Proceso de tecnificación	0.0	0.0	13.6	5.2
Salario mínimo elevado	0.0	0.0	9.1	3.4

Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

el área de servicios (ver tabla 3). Así, de no reactivarse la actividad económica, pareciera que las empresas no tienen mayores incentivos para expandir su producción y, por ende, generar nuevos puestos de trabajo.

Por otro lado, si se analizan las remuneraciones al factor trabajo, el escenario no es mucho mejor, a juzgar por los resultados del gráfico 2. En ella se puede observar que, a nivel general, la incidencia de trabajadores que reciben a lo

Gráfico 2. Comportamiento de las remuneraciones según sector (%)



Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

sumo un salario mínimo promedio un 63%. Este porcentaje es sustancialmente mayor en el sector comercio (86.7%). Así, todo apunta a que están dadas las condiciones para que los reinsertados agoten el tiempo de los beneficios monetarios que los acuerdos puedan ofrecerles, por cuanto las condiciones que brinda el mercado laboral lucen menos atractivas.

De todo lo anterior podemos concluir que la paz y el inicio del proceso de desmovilización se dan en un escenario de desaceleración económica en Bucaramanga, similar al que ocurre en el resto del país, el cual no es sino reflejo del entorno mundial. La propia Anif ha ajustado sus ya relativamente bajas expectativas de crecimiento para Colombia para este año al 2.2%, cifra inferior al 2.5% proyectado inicialmente y muy por debajo del 3.1% de crecimiento experimentado por la economía en

2015. Mucho de este ajuste hacia la baja obedece a factores externos vinculados con la ralentización de las principales economías del mundo y con las cuales Colombia mantiene relaciones comerciales. En efecto, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que Estados Unidos crecerá este año un punto menos de lo esperado, colocándose por debajo del 2%, situación que parece se mantendrá incluso el año entrante. Algo similar ocurre con la Zona Euro, la cual el FMI estima que crecerá apenas un 1.6% en 2016 e incluso menos en 2017. La tasa de crecimiento de China viene cayendo de manera sostenida desde 2010 y se estima que se mantendrá por debajo del 6% en los próximos años, mientras que América Latina, en general, muestra cifras de crecimiento global negativas, arrastradas por la estrepitosa caída de la economía venezolana y la contracción económica de Brasil.

Oportunidades para los reinsertados

La reinsertación de los desmovilizados al ámbito laboral no es tarea fácil, al punto de que muchos de ellos prefieren trabajar sin que sus compañeros y empleadores conozcan su situación por temor a perder el empleo, mientras que otros simplemente no logran un puesto de trabajo. Esta situación puede poner en peligro el éxito del proceso de paz, especialmente una vez cumplido el período que cubra la ayuda económica que se establezca. Roldán (2013) señala que los problemas de empleo entre los desmovilizados incrementan los niveles de violencia en los centros urbanos y fomentan la formación de bandas criminales.⁶

Según la ACR, al 30 de junio de 2016 un total de 49.156 personas habían ingresado al proceso de reintegración de la mano de esta institución, de las cuales un 14% forma parte de la población económicamente inactiva. Entre los que conforman la población activa, la tasa de desempleo se ubica en un 9.7%, a lo que se agrega un nivel de informalidad del 69%⁷. En Santander, el número de desmovilizados equivale a menos del 5% del total nacional; aun así, los problemas son similares: casi un 11% de desempleo y un 59% de informalidad (ver tabla 4).

Como se indicó anteriormente, la sección flotante de la GEP correspondiente al primer semestre de 2016 consulta acerca de la disposición de las empresas a emplear

⁶Aun así, la ACR señala que solo el 10% de los miembros de las bandas criminales son desmovilizados. El 76% de los participantes en los programas de reintegración permanece legal.

⁷Además de las dificultades para conseguir empleo, el principal argumento para la alta tasa de informalidad en este grupo es la insuficiente ayuda mensual que otorga el gobierno a los desmovilizados incorporados al programa de reintegración, lo que los empuja a ese sector.

Tabla 4. Ocupación de los reinsertados (%)

Condición	Número de personas		Porcentaje	
	Nacional	Santander	Nacional	Santander
Total reinsertados	49.156	2.132	100	100
Población económicamente inactiva	6.860	729	14	34.2
Población económicamente activa	42.296	1.403	86	65.8
Desempleados	4.111	152	9.7	10.8
Empleados en el sector formal	9.744	517	23	36.8
Empleados en el sector informal	21.640	734	69	58.9

Fuente: ACR. Cálculos propios.

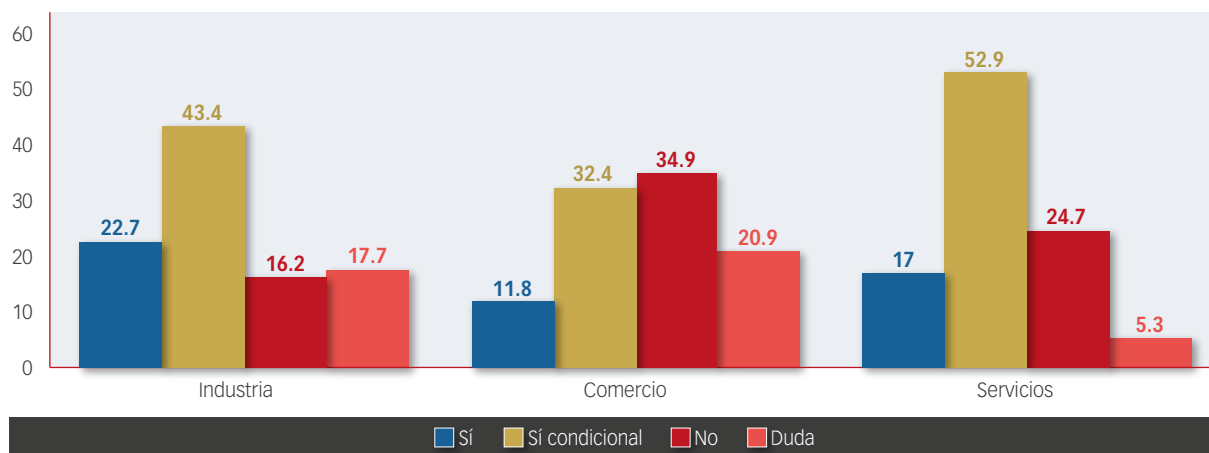
reinsertados, como una señal de que el empresariado está dispuesto a contribuir con su proceso de reincorporación a la vida civil. Los resultados no son muy alentadores, según se observa en el gráfico 3. Independientemente de las capacidades del trabajador⁸, cerca del 44% de las empresas en general está dispuesto a contratar a los hombres y mujeres que abandonan las filas de las FARC, siem-

pre y cuando reciba del gobierno algún tipo de incentivo tributario. Esta respuesta es más marcada en los sectores de servicios (52.9%) y de industria (43.4%). Lamentablemente, no pareciera que el gobierno contemple ayudas fiscales; por el contrario, se habla de un aumento de la tasa de impuestos a las ventas, entre otros. Por otro lado, el 26.6% de las empresas manifiesta no estar dispuesto a contratar este

tipo de trabajadores bajo ninguna condición, porcentaje mucho más alto en el comercio (34.9%). Finalmente, más del 13% de las empresas en general aún no ha decidido qué hacer sobre este particular (ver gráfico 3).

El comportamiento del sector de la pequeña y mediana empresa de Bucaramanga con respecto a los reinsertados es cónsono

Gráfico 3. Disposición a admitir reinsertados según sector (%)



Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

⁸La GEP estructura esta pregunta de modo tal que se incluya o no la condición de capacidad para el trabajo. Siendo que ese es un requisito estándar para cualquier trabajador, y con el propósito de diferenciar el comportamiento del empresario con respecto netamente a la condición de reinsertado, se reagrupan las opciones como sigue: recibe reinsertados, sujeto o no a la formación del trabajador; recibe reinsertados siempre que haya incentivos tributarios, sujeto o no a la formación del trabajador; no recibe reinsertados bajo ninguna circunstancia; no sabe.

con los resultados nacionales. En efecto, según se observa en la lectura nacional de la GEP, más del 40% de las empresas de los tres sectores considerados está en disposición de recibirlos siempre que existan incentivos fiscales para ello (Anif, 2016). Sin embargo, la proporción de empresas que no se sumarían a este proceso bajo ninguna circunstancia es

mayor en Bucaramanga, comparado con el total nacional.

Una mirada por rama de actividad indica que las empresas con mayor disposición a ser copartícipes de la reinserción sin mayores impedimentos son las que se dedican a actividades relacionadas con productos de caucho y plástico, el referente a calzado y marroquinería

y, por último, alimentos y bebidas, en ese orden. Por su parte, de llegar a aprobarse incentivos fiscales, el sector de los minerales no metálicos muestra una muy alta disposición a aceptar reinsertados, aun cuando no es exclusivo. Los sectores de productos metálicos y de prendas de vestir son los que mayor negativa manifiestan a emplear este tipo de trabajadores (ver tabla 5).

Tabla 5. Disposición a admitir reinsertados según subsector (%)

Rama de actividad	Acepta reinsertados			
	Sí	Sí condicional	No	Duda
Productos de caucho y plástico	61.1	33.3	0.0	5.6
Cuero, calzado y marroquinería	41.2	17.7	0.0	41.2
Alimentos y bebidas	34.0	30.9	24.8	9.3
Hoteles y restaurantes	30.0	46.3	23.8	0.0
Actividades de arquitectura e ingeniería	19.6	51.0	27.5	1.9
Muebles y otras manufacturas	17.4	34.8	8.7	39.1
Artículos de uso doméstico	17.2	27.6	25.9	29.3
Asesoramiento empresarial	14.3	58.4	27.3	0.0
Productos metálicos	11.1	11.1	44.4	33.3
Productos textiles	10.5	52.6	36.8	0.0
Informática	10.1	59.4	17.4	13.0
Sustancias y productos químicos	10.0	50.0	5.0	35.0
Otros productos minerales no metálicos	9.1	90.9	0.0	0.0
Ferretería y cerrajería	8.6	27.1	31.4	32.9
Productos farmacéuticos, perfumes	5.2	50.0	32.8	12.1
Publicidad	4.2	50.0	27.1	18.8
Prendas de vestir	3.1	38.8	41.8	16.3
Actividades de edición e impresión	0.0	57.1	33.3	9.5

Fuente: GEP 2016. Cálculos propios.

Este análisis deja de lado un aspecto importante a la hora de conseguir empleo; esto es, el nivel de formación del trabajador. La razón para hacerlo es porque esta no es una condición específica del desmovilizado, por cuanto todo individuo, reinsertado o no, que aspire a ocupar una plaza de trabajo, debe contar con las habilidades mínimas para su desempeño laboral. Consciente del bajo nivel educativo que en general se espera tengan los desmovilizados, se plantea la promoción de la capacitación técnica de los hombres y mujeres que se sumen a los acuerdos de paz.⁹ Actualmente, el Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena) es el principal aliado en este proceso.

Por muy desalentadora que parezca la situación, a nivel nacional existen unas 650 empresas privadas que participan activamente en la generación de oportunidades de inclusión. De ellas, unas 20 se encuentran en Santander. Brindar oportunidades de empleo no es la única ayuda que el sector privado puede ofrecer al proceso de reinserción y reintegración. Programas de financiamiento tanto a la ACR como a emprendedores desmovilizados, formación de empleados a la medida de las necesidades de la empresa, proveedurías y encadenamientos con unidades productivas de reintegrados, así como servicio social comunitario son algunas alternativas.

⁹El acuerdo de La Habana establecía el compromiso de estudio por parte de estos como una condición para evitar sanciones por sus actos.

Conclusiones

En un escenario de generalizada reducción de la actividad económica, el Gobierno Nacional parece acercarse a un proceso de paz con los dos grupos guerrilleros de mayor peso en el país, no obstante la desaprobación del acuerdo de paz con las FARC ocurrida el 2 de octubre de este año, lo que desmovilizaría una significativa cantidad de individuos. La reinserción de esta mano de obra en la fuerza laboral es una condición necesaria para el éxito del proceso, pero también es motivo de preocupación dadas las altas tasas de desempleo e informalidad observadas en el país y la aparente baja capacidad de la pequeña y mediana empresa para generar empleos. Los resultados de la GEP del primer semestre de 2016 para Bucaramanga muestran que este problema es particularmente evidente en empresas del área de comercio y servicios, muchas de las cuales tienden a comportarse como microempresas, en términos del número de trabajadores.

Según los resultados de la encuesta, el 60% de las empresas Pyme de Bucaramanga manifestó no haber mejorado su desempeño económico, situación que condiciona sus expectativas a futuro. Estas expectativas lucen particularmente desfavorables en el área del comercio. Menos del 20% de ellas aumentó el número de trabajadores durante el año 2015. Entre las

que tuvieron que prescindir de mano de obra, la principal motivación fue la reducción de actividades o la reasignación de las mismas en un menor número de trabajadores.

Dos tercios de las empresas ofrecen a sus empleados remuneraciones de hasta un salario mínimo, porcentaje mucho mayor en el área del comercio. Si se toma en cuenta que los desmovilizados pudieran recibir un porcentaje del salario mínimo legal vigente durante un par de años o hasta que consigan empleo, lo que ocurra primero, todo parece indicar que están dadas las condiciones para que estas personas agoten completamente la ayuda que les ofrezca el gobierno, por cuanto las remuneraciones disponibles que el mercado laboral ofrece son similares, amén de que no hay garantías de obtener empleo.

Con respecto a este punto, históricamente ha sido difícil para los desmovilizados reinsertarse en la fuerza laboral, al punto de que más del 70% de ellos se encuentra desempleado o se dedica al sector informal, situación que lamentablemente no es muy diferente para el resto de la población. A ello se suma el hecho de que cerca del 70% de las Pymes manifiesta no estar dispuesto a recibir reinsertados o que lo haría solo si con ello logran beneficios tributarios.

La apuesta es, por tanto, a que los dividendos económicos de la paz sean los esperados, según el estudio llevado a cabo en 2015 por el Departamento Nacional de Planeación. El estudio, que utiliza la evidencia empírica de 36 países que han terminado sus conflictos armados, sugiere que la paz puede generar un crecimiento económico de hasta 1.9 puntos porcentuales, con especial impulso a la agricultura y la industria, como resultado de la confianza que el proceso causaría y la mejora en inversión nacional y extranjera que ello conlleva. Con ello, se estima que la tasa de desempleo pueda bajar hasta 1.3 puntos porcentuales.

En todo caso, los problemas del desempleo y la informalidad en Colombia no se solucionan con acuerdos de paz, así como tampoco ello garantiza que el empresario acepte recibir a los reinsertados. Sin embargo, la corresponsabilidad del sector privado es ineludible. Generar empleo digno, estable y suficiente es indispensable para resolver este conflicto y prevenir el desarrollo de otros similares. No se trata de darle prioridad a los desmovilizados. El éxito del proceso requiere no estigmatizar ni a los desmovilizados ni a las empresas que colaboran con su articulación al desarrollo de la región. ■

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera (2016). Recuperado de <https://www.mesadeconversaciones.com.co>
- Anif (2016), La Gran Encuesta Pyme. Lectura Nacional. Informe de Resultados Primer semestre 2016.
- DNP (2015), Dividendo económico de la paz. Recuperado de <https://www.dnp.gov.co>
- Ramoni-Perazzi J. (2012), Descripción y análisis de los principales indicadores laborales, Banco Central de Venezuela y Consejo de Publicaciones Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
- Roldán L. (2013), La inclusión laboral de los desmovilizados del conflicto en Colombia: auténtico mecanismo emancipador de la violencia en Colombia, Universitas Estudiantes, Pontificia Universidad Javeriana, 10: 107-123.



PIPE-II: IMPULSOS SOBRE EL SECTOR DE LAS EDIFICACIONES

Corresponde al Comentario Económico del Día 5 de septiembre de 2016

El pasado mes de agosto, el Dane reveló que el PIB-real de Colombia se había expandido a una tasa del 2% anual durante el segundo trimestre de 2016, una marcada desaceleración frente al 3.1% de un año atrás. Allí los sectores más dinámicos fueron: i) la industria (+6% en 2016-II vs. +0.1% en 2015-II); y ii) los establecimientos financieros (+4.6% vs. +3.8%); mientras que los más deteriorados fueron: i) la minería (-7.1% en 2016-II vs. +4.4% en 2015-II); ii) el suministro de electricidad, gas y agua (-0.8% vs. +1.7%); y iii) el agro (-0.1% vs. +2.4%). Por su parte, el sector de la construcción se desaceleró a tasas del 1% anual, muy inferior al 7.8% de 2015-II.

En el caso particular de las edificaciones, el crecimiento observado fue del 2.8% anual en 2016-II, una caída frente al 9.2% de un año atrás y el 11% del trimestre anterior. Sin embargo, en términos semestrales, dicho sector acumuló un crecimiento del 6.8% anual, un leve repunte frente al 5.2% observado en el primer semestre de 2015. Ello, impulsado por los estímulos del PIPE-II, especialmen-

te aquellos dirigidos a la vivienda urbana. A continuación, revisaremos en detalle dichos impulsos a las edificaciones planteados por el PIPE-II y sus posibles efectos sobre la dinámica del sector.

Recordemos que, en su primera versión, el Plan de Impulso para la Productividad y el Empleo (PIPE-I) se enfocó en aumentar la competitividad del sector agrícola e industrial a través de: i) medidas

transversales que impactaran todos los sectores de la actividad económica; y ii) medidas sectoriales que dinamizaran aquellos sectores que tuvieran alto impacto sobre la generación de valor agregado y de empleo (ver *Comentario Económico del Día 2 de octubre de 2014*). En ese entonces el sector construcción clasificó en el segundo grupo, recibiendo impulsos a través de coberturas a la tasa de interés (para el crédito de vivienda de clase media).

MISIÓN Pyme

SU HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Para que sus decisiones sean más efectivas

Nuestras investigaciones se basan
en la consulta directa con los pequeños
y medianos empresarios

Casos de Éxito / Tamaño / Indicadores financieros / Localización / Cultura financiera (Medios pago, recaudo)
Información de tecnología / Recurso humano / Productos / Infraestructura / Evolución / Panorama
Estrategias de inversión / Rankings



www.misionpyme.com

dmcruz@misionpyme.com.co

Teléfono: 646-0424 Ext.: 216 / Celular: (311) 812-9453
Carrera 70 D No. 115 A - 38 Oficina 307, Bogotá - Colombia

Para el PIPE-II, ese interés en la construcción se profundizó aún más, tomando como destino principal de inversión al sector vivienda-infraestructura. En particular, los estímulos dirigidos al sector edificador se han concentrado en: i) la infraestructura educativa, con inversiones de \$5 billones, dirigidas a la construcción de 31.000 aulas adicionales en 1.500 colegios del país (los cuales se completarían en 2018); ii) la vivienda rural, invirtiendo \$1.1 billones en la construcción de 60.000 unidades rurales nuevas, las cuales fueron ejecutadas en su totalidad durante el año 2015; y iii) la vivienda urbana.

En este último caso, el PIPE-II se ha enfocado, en primer lugar, en el impulso al segmento VIS, con la implementación de 30.000 cupos adicionales en el programa Mi Casa Ya (dejando un neto de 130.000 unidades). Esto busca estimular la demanda del segmento tope VIS (70-135 SML) a través de: i) subsidios directos a la compra de la vivienda; y ii) subsidios a la tasa de interés (cobrimiento de 4pp). Y, en segundo lugar, el PIPE-II ha buscado estimular el segmento No

VIS, con la implementación del FRECH-III o “subsidio a la tasa de interés contracíclico”, cuyo objetivo es incentivar la demanda de vivienda en el segmento de estratos medios. Para esto, subsidia 2.5pp de la tasa de interés (en los primeros siete años de compra) en las viviendas cuyo precio se ubica en los rangos de 135-335 SML, con 50.000 cupos para el período 2016-2017 (25.000 cada año).

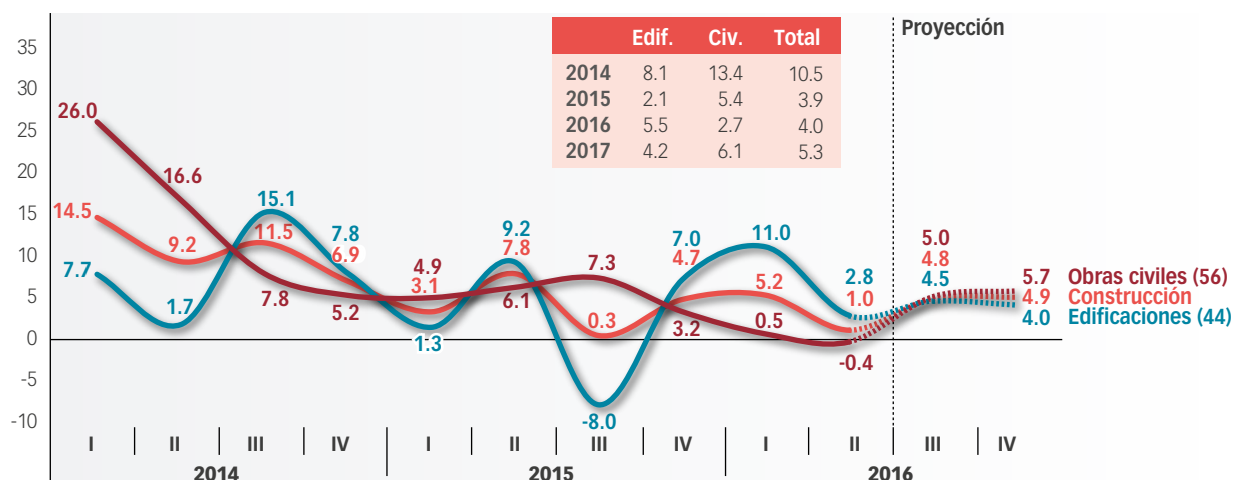
Según Camacol, todo ello sumaría una contribución de +4.2pp sobre el PIB edificador para 2016, con +0.8pp provenientes de los estímulos No VIS (FRECH-III), +1.2pp resultantes de la inversión en infraestructura educativa y +2.2pp obtenidos por cuenta del programa Mi Casa Ya. Por su parte, las simulaciones de Anif muestran que el PIPE-II contribuiría solo con 2pp en el PIB de edificaciones de 2016.

De esta manera, el buen desempeño de las edificaciones en lo que resta de 2016 y para 2017 dependerá de la buena aplicación de estos impulsos a la vivienda. No obstante, el apretón monetario del Banco de la República (de hasta 325pb entre septiembre de 2015 y octubre de 2016), sumado

al suave rasgamiento de la burbuja inmobiliaria que se ha venido presentando en el país (ver *Informe Semanal* No. 1328 de agosto de 2016), mermaría el impacto de estos programas. Con esto en mente, Anif pronostica que el PIB edificador se ajustará a tasas de crecimiento del 4%-5% en lo que resta del año, totalizando expansiones del 5.5% para el año 2016 como un todo (ver gráfico adjunto).

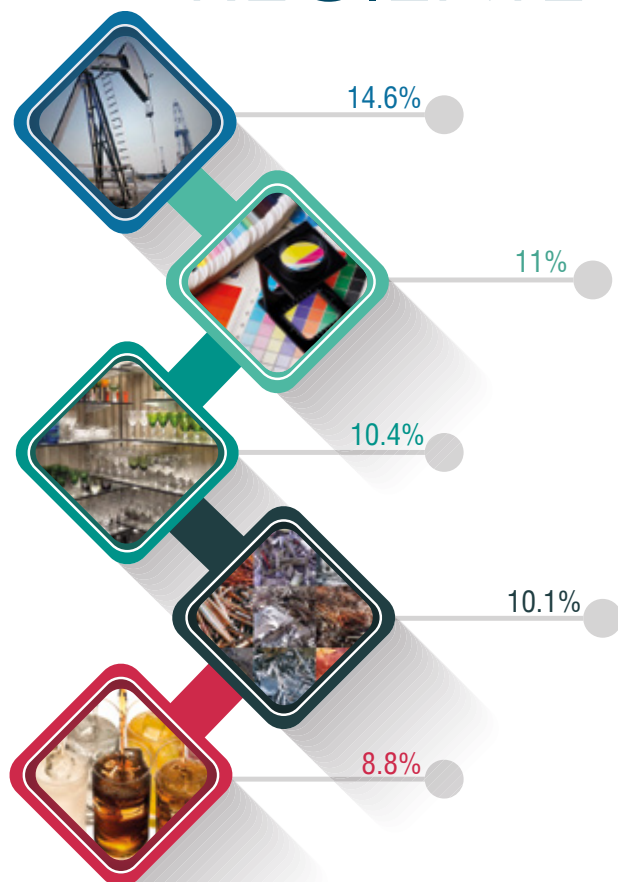
Así, diferentes simulaciones enseñan que, evidentemente, los programas de estímulo a las edificaciones son positivos al generar mayor crecimiento en dicho sector. Sin embargo, estos estímulos, al financiarse con dinero público (en momentos de fuerte restricción presupuestal) deberían concentrarse y limitarse a: i) usar herramientas que multipliquen el dinero invertido en el programa, como es el caso del subsidio a la tasa de interés, que multiplica por 10 los recursos invertidos (ver RASEC No. 161 de agosto de 2014); y ii) otorgar vivienda nueva a quienes no la poseen y no pueden obtenerla por su nivel de ingresos, evitando así que se usen los recursos presupuestales para financiar la segunda vivienda de algunos hogares. ■

Crecimiento proyectado del sector construcción (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

DESEMPEÑO INDUSTRIAL RECIENTE Y PERSPECTIVAS



Corresponde al *Comentario Económico del Día*
19 de septiembre de 2016

De acuerdo con los datos revelados recientemente por el Dane, la industria manufacturera registró una importante dinámica durante el segundo trimestre de 2016, manteniendo el repunte que inició al cierre del año anterior. En efecto, el PIB industrial se expandió un 6% anual al corte de junio de 2016, en línea con lo proyectado por Anif y muy superior a los crecimientos cuasi nulos de un año atrás (0.1%). Así, el sector manufacturero fue el que presentó la tasa de crecimiento más alta entre todos los sectores de la economía.

Esta buena dinámica se explica principalmente por dos factores. Por un lado, la entrada en funcionamiento de Reficar, derivando en crecimientos del 12.5% en la cadena petroquímica (vs. 0.5% un año atrás). Y, por otro lado, la sustitución de importaciones que impulsó algunos sectores de producción nacional, dado el encarecimiento de los productos importados ante la fuerte devaluación de la tasa de cambio (del 37% en 2015 y el 11.5% en 2016), ver *Informe Semanal* No. 1332 de septiembre de 2016.

Ahora, vale la pena analizar también el desempeño de la industria de manera más desagregada, a través de la Encuesta Mensual Manufacturera (EMM). De acuerdo con la EMM, al corte de agosto de 2016, la producción industrial creció al 4.4% en su variación acumulada en doce meses, repuntando frente al 3.9% de julio de 2016. Allí pesó la marcada recuperación en la cifra punta-a-punta de agosto (+9% vs. -6% un mes atrás), superando los efectos del paro camionero. Por su parte, las ventas de la industria crecieron un 4.7%, al tiempo que

el empleo lo hizo en un 0.8% en el acumulado en doce meses a agosto (ver gráfico adjunto).

Según la EMM, subsectorialmente, 28 de las 39 actividades industriales registraron expansiones en su producción real a agosto de 2016 (acumulado en doce meses), cifra que luce positiva al comparar con las 20 que se expandían un año atrás. Los sectores con mejor desempeño fueron: i) refinación de petróleo (+17.1%); ii) elaboración de bebidas (+11.4%); iii) vidrio y sus productos (+9.5%); iv) acti-

vidades de impresión (+9.5%); y v) metales preciosos y no ferrosos (+9.5%). En contraste, los sectores con el peor desempeño fueron: i) curtido y recurtido de cueros (-22.3%); ii) otros tipos de equipo de transporte (-13.3%); iii) productos de caucho (-12.2%); iv) partes, piezas y accesorios (-12.1%); y v) carrocerías para vehículos y remolques (-11.1%).

Estas cifras revelan que buena parte de las actividades que registraron caídas está atada al sector de automotores, un marcado cambio frente a lo observado un año atrás, cuando los peores desempeños estaban ligados a la cadena petroquímica (ver Comentario Económico del Día 5 de octubre de 2015). Por el contrario, como ya mencionamos, en 2016, gran parte de la recuperación de la industria es atribuible al repunte observado en la cadena petroquímica (ante la reapertura de Reficar) y al resurgimiento de sectores como las actividades de impresión y las confecciones (entre otros) ante la devaluación de la tasa de cambio.

No obstante, esto no es suficiente para que la industria sea el motor de la economía colombiana. Para lograr esto, es necesario pasar de la fase de sustitución de importaciones actual hacia la promoción de las exportaciones del sector. Pero, aún en la actual coyuntura favorable de devaluación, la industria no ha despegado del todo y sus exportaciones siguen contrayéndose (-11.6% acumulado en doce meses a septiembre de 2016).

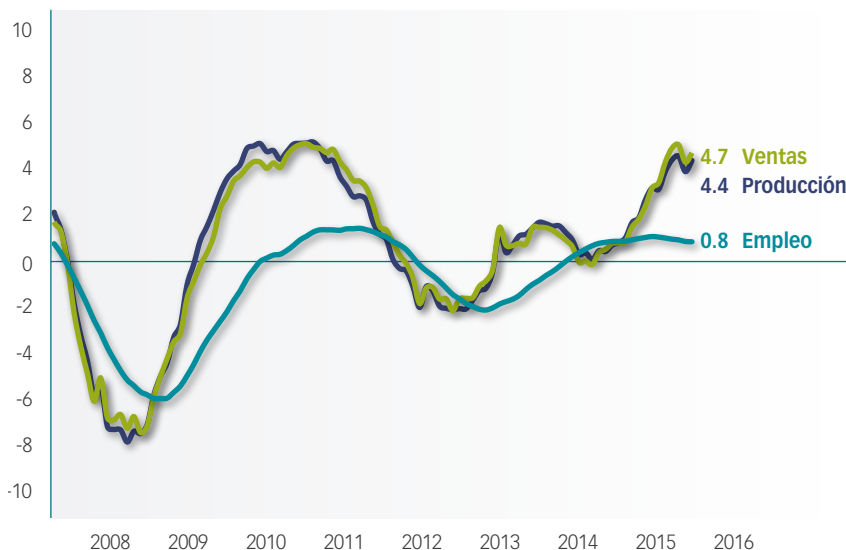
Esto demuestra que la revaluación era apenas uno del “rosario” de problemas que tiene la industria, y no la “madre de todos los males” como se pensaba hace unos años. En efecto, aún quedan grandes lastres estructurales por resolver para que se sostenga el dinamismo visto recientemente en el sector, pasando a una fase de producción para exportar. En particular, Anif ha repetido con ahínco la importancia de reducir el elevado Costo-Colombia que enfrentan los empresarios del país. Entre estos sobrecostos se destacan: i) los laborales (que ascienden al 49% del sa-

lario en el caso de los pagos no salariales); ii) los energéticos (donde somos superados por países como Perú, Argentina y Brasil); iii) los de transporte (de hasta el 15% según la OECD); y iv) la elevada carga tributaria (de hasta el 45% aún en 2018), ver Comentario Económico del Día 4 de abril de 2016.

A la reducción del Costo-Colombia deben sumársele medidas sectoriales que mejoren la productividad de la actividad manufacturera. Aquí sobresalen: i) la relocalización geográfica de la producción hacia las costas; ii) la migración hacia los sectores industriales más productivos y competitivos; y iii) la creación de *clusters* regionales (en lo cual ya han venido trabajando algunas cámaras de comercio y el Consejo Privado de Competitividad).

Solo en la medida en que se reduzca el Costo-Colombia y se formulen políticas para elevar la productividad del sector podremos apuntalar una nueva fase de crecimiento industrial sostenible con base no solamente en la sustitución local de importaciones, sino también en las exportaciones del sector. Por ahora, Anif proyecta una expansión del valor agregado industrial del 5.4% real al cierre de 2016, elevándose del 1.2% de 2015. Aunque la actividad industrial sigue impulsada, en el corto plazo, por la devaluación de la tasa de cambio del 11.5% en 2016 (apoyando sectores que sustituyen importaciones) y por la expansión de la cadena petroquímica (creciendo al 7.5%-8% al cierre de 2016 ante el efecto Reficar), estos efectos se irán evaporando en los siguientes meses, evidenciando la necesidad de encontrar verdaderas fórmulas sostenibles de crecimiento industrial en el mediano plazo. ■

Industria: Producción, ventas y empleo (var. % en doce meses, al corte de agosto de 2016)



Fuente: elaboración Anif con base en Dane – Encuesta Mensual Manufacturera (EMM).

**TENGA EN
SU MANO TODA
LA INFORMACIÓN**

DE LAS 25.000

EMPRESAS

MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS

**TODA LA INFORMACIÓN
QUE USTED NECESITA
PARA HACER NEGOCIOS,
CLASIFICADA POR
SECTORES Y REGIONES**

**SUSCRÍBASE POR
\$315.000**

DURANTE UN AÑO

Y RECIBA USB LR



BOGOTÁ 422 7600 opción 1-1-1 CEL.: 312 5840319. LÍNEA GRATUITA NACIONAL 018000 510 051 opción 1-1-1

MEDELLÍN PBX: (4) 335 94 95. BARRANQUILLA Tel: (5) 358 16 47. REGIONAL CARTAGENA Tel: (5) 664 26 80. CALI Pbx: 661 66 57. BUCARAMANGA Tel: (7) 632 20 32. PEREIRA Tel: (6) 324 51 28. MANIZALES Tel: (6) 884 37 73. CENTRO - ORIENTE Tel: 422 76 00 ext. 1058.

Aplican condiciones y restricciones, oferta valida hasta agotar existencias. Aplica condiciones para cobertura geográfica

DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR DE COMUNICACIONES Y PERSPECTIVAS

Corresponde al Comentario Económico del Día 26 de septiembre de 2016

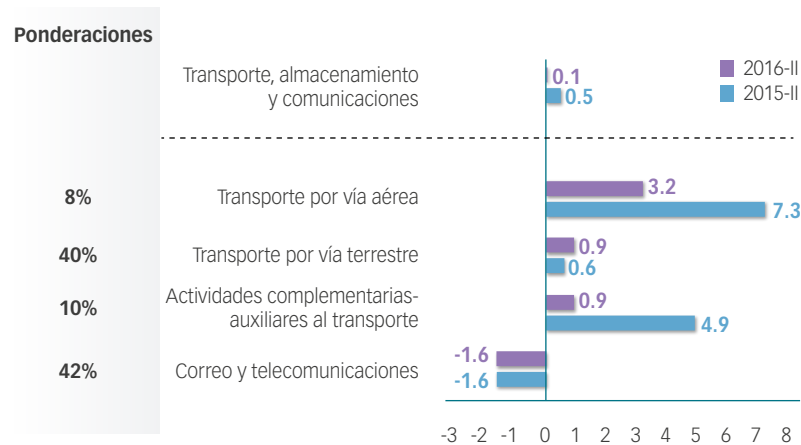
Durante el segundo trimestre de 2016, el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones registró un crecimiento prácticamente nulo del 0.1% anual (vs. 0.5% en 2015), ver gráfico adjunto. Al interior de este sector, los subsectores relacionados con las actividades de transporte (con una participación del 58%) se expandieron un 1.2% durante el mismo período (vs. 2.2% en 2015). Por su parte, el subsector de correo-telecomunicaciones (con una participación del 42%) se contrajo un -1.6% anual durante el segundo trimestre de 2016, similar al dato registrado un año atrás.



El mal desempeño del subsector de correo-telecomunicaciones se explica, en buena medida, por un efecto estadístico en contra, pues durante los últimos años (2010-2014) las telecomunicaciones crecieron a tasas elevadas (gracias a programas como Vive Digital). Sin embargo, las estadísticas del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones evidencian que aún hay espacio para impulsar el crecimiento de este sector. Veamos con detalle las cifras de internet y telefonía.

Por un lado, el número de suscriptores a internet (fijo y móvil) registró un crecimiento del 21.8% anual en el segundo trimestre de 2016 (última información disponible). Ello se reflejó en un índice de penetración que pasó del 24.5% al 29.5% entre el segundo trimestre de 2015 y el mismo período de 2016. Por tipo de acceso, los suscriptores a internet móvil representaron un 60% del total (aproximadamente 8.6 millones), mientras que el 40% restante fueron suscriptores a internet fijo (cerca de 5.8 millones).

Dinámica del sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones (Variación % anual, segundo trimestre de 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Con relación a los suscriptores de internet fijo, al discriminar según estrato socioeconómico, se observa que los mayores crecimientos se registraron en los estratos 1 (13.7% anual), 3 (9%) y 2 (7.2%) durante el período de referencia. Ello por cuenta del esfuerzo que ha venido realizando el gobierno para promover el acceso a internet de los estratos bajos. Además, el 99% de los suscriptores a internet fijo usa internet de banda ancha, mientras que solo el otro 1% usa banda angosta (internet de menor velocidad).

Por departamento, los que registraron los mayores índices de penetración de internet fijo durante el segundo trimestre de 2016 fueron: i) Bogotá, con un 21.1%; ii) Antioquia (15.3%); y iii) Risaralda (14.9%). En contraste, los menores índices se registraron en: i) Guainía (0.15%); ii) Vaupés (0.16%); y iii) Vichada (0.18%).

En lo referente al acceso a internet móvil, este se realiza por medio de dos modalidades: i) acceso por suscripción (“suscriptores”), es decir que se contrata un plan con cargo fijo mensual para acceder a

internet móvil; y ii) acceso por demanda (“abonados”), donde se accede a internet móvil sin un plan que medie para tal fin. Durante el segundo trimestre de 2016, los “abonados” se incrementaron un 13.9% anual y representaron un 59.5% del total de usuarios de internet móvil. Entre tanto, los “suscriptores” aumentaron un 33.5% anual, representando un 40.5% de los usuarios de servicios móviles. Cabe mencionar que la mayoría de los usuarios (tanto los “abonados” como los “suscriptores”) usa internet móvil de tercera generación (3G), aunque ha venido aumentando el número de usuarios que usa la red 4G.

En lo referente a la telefonía móvil, el número de abonados fue cercano a los 58 millones durante el segundo trimestre de 2016, registrando un crecimiento del 3.5% anual. Con ello, el índice de penetración fue del 118.8% (vs. 116.1% un año atrás), lo cual implica que, en Colombia, algunas personas tienen más de un celular.

Por categoría, el número de usuarios abonados a servicios de telefonía móvil pospago se incrementó du-

rante el segundo trimestre de 2016. En efecto, se registró un crecimiento del 5.3% anual, lo cual aumentó levemente la participación de la categoría pospago dentro del total, del 19.8% en 2015 al 20.2% en 2016. En línea con lo anterior, la participación de los abonados en la categoría prepago se redujo hacia el 79.8% del total durante el segundo trimestre de 2016 (vs. 80.2% un año atrás), pese a que el número de abonados aumentó un 3% en dicho período.

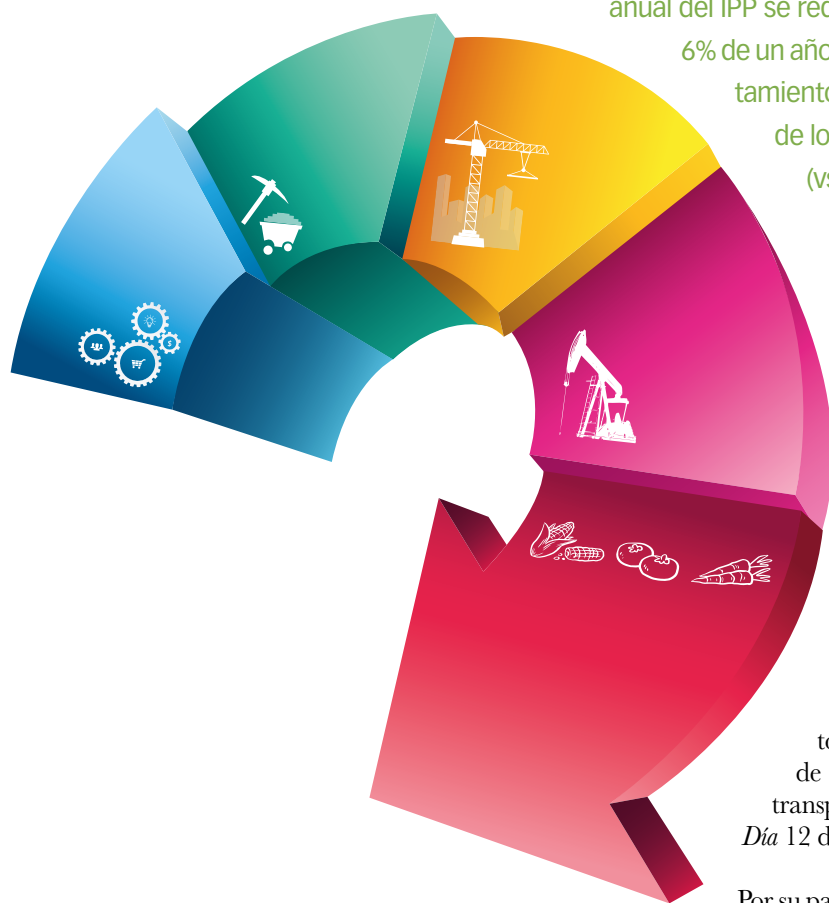
Por último, el número de líneas de Telefonía Pública Básica Conmutada (TPBC) en servicio durante el segundo trimestre de 2016 fue cercano a los 7 millones, registrando una caída del -1.8% anual. Así, el índice de penetración nacional de la TPBC fue del 14.5% en el período de análisis, inferior al 14.9% de un año atrás. Dichas cifras no sorprenden pues, en la medida en que más colombianos acceden a la telefonía móvil, las líneas “terrestres” se van volviendo obsoletas.

En síntesis, el subsector de correo-telecomunicaciones ha registrado un mal desempeño durante 2015-2016. Se han observado crecimientos negativos por cuenta del efecto estadístico en contra (ya comentado). Sin embargo, las cifras de penetración y uso muestran que en Colombia todavía hay espacio para impulsar el desarrollo del sector. Por ejemplo, la implementación de programas que busquen promover el acceso a internet, incrementando así el índice de penetración, podría favorecer el desempeño de este subsector. Por ello, Anif pronostica que el subsector de correo-telecomunicaciones podría registrar una ligera recuperación durante 2016 (como un todo), llevándolo a crecimientos levemente positivos. Con ello, el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones se expandiría un 1.5% en 2016. ■

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR EN 2016

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 10 de octubre de 2016

El Dane reportó que el mes de septiembre de 2016 registró una deflación del Índice de Precios al Productor (IPP) del -0.24%. Con ello, la inflación anual del IPP se redujo del 2.6% al 2.4% entre agosto-septiembre (vs. 6% de un año atrás), ver gráfico adjunto. Parte de dicho comportamiento puede explicarse por la disminución de los precios de los bienes importados al -1.6% anual en septiembre (vs. +22.7% de un año atrás), gracias a una apreciación peso-dólar del 5% anual (vs. depreciaciones del 55%). Lo anterior evidencia una menor presión de costos vía importados (*pass-through*) sobre el IPP.



Al analizar el IPP por actividad económica, se observa que la inflación del agro pasó del 15.6% anual en diciembre de 2015 al 8.8% en septiembre de 2016, luego de haber crecido a ritmos promedio del 20.1% anual durante enero-julio. Allí incidieron los menores precios de las hortalizas (-43.1% anual en septiembre de 2016), la yuca (-29.5%) y el tomate (-28.1%). Ello es resultado del desvanecimiento de los choques de oferta provenientes del fenómeno de El Niño en el primer semestre del año y del paro de transportadores de junio-julio (ver *Comentario Económico del Día* 12 de julio de 2016).

Por su parte, los costos de los bienes de la minería continúan contrayéndose del -9.1% anual en diciembre de 2015 al -8.8% en septiembre de 2016. Ello se explica por los menores precios de los aceites de petróleo y de minerales bituminosos (-13.6% anual en septiembre de 2016), como consecuencia del estancamiento del precio del petróleo en niveles cercanos a los US\$47/barril-Brent

Índice de Precios al Productor

(%, variación anual a septiembre de 2016)



Fuente: Dane.

(vs. US\$49/barril de un año atrás). A su vez, la inflación de los bienes industriales se redujo del 7.5% anual en diciembre de 2015 al 3.9% en septiembre de 2016. Esto es producto de las contracciones en los precios de los combustibles (-5.8% anual en septiembre de 2016) y de la gasolina para automotores (-5%), pese a los mayores precios de la carne de ganado bovino (+15.6%) y del oro (+10.4%). Adicionalmente, la reciente apreciación peso-dólar ha abaratado algunos insumos industriales importados.

Por procedencia de los bienes, la inflación de los importados disminuyó considerablemente del 18% anual en diciembre de 2015 al -1.6% en septiembre de 2016, al tiempo que la tasa de cambio pasó de una devaluación del 39% a una revaluación del 5%. Este comportamiento cambiario se explica por el ingreso de capital *offshore* al mercado de capitales local, ante las bajas rentabilidades que viene ofreciendo el mundo desarrollado, en medio de los excesos de liquidez provenientes de los paquetes de expansión cuantitativa del Banco Central Europeo y de Japón y del mantenimiento de la tasa de interés de intervención en

el 0.5% por parte de la Fed. En línea con lo anterior, la variación en los costos de los exportados cayó del +4.2% anual en diciembre de 2015 al -5.8% en septiembre de 2016. A su vez, la inflación de los bienes producidos-consumidos pasó del 6% anual al 5.7% en igual período.

El IPP por uso-destino económico de los bienes presentó reducciones en todos sus subgrupos. En efecto, la variación en los costos de los bienes de capital disminuyó del 18.5% anual en diciembre de 2015 al 1.1% en septiembre de 2016, los cuales se vieron favorecidos por la desaparición de la devaluación peso-dólar. Asimismo, la inflación de los bienes de consumo intermedio pasó del 8.1% anual en diciembre de 2015 al 3% en septiembre de 2016, la de los materiales de construcción del 9.2% al 1.5% y la de los bienes de consumo final del 8.5% al 5.4%.

Estas reducciones en la inflación del IPP han afectado el Índice de Precios al Consumidor (IPC), gracias a los menores costos de los insumos importados. Así, la inflación de los bienes transables del IPC empezó a disminuir del 7.9%

anual en mayo-julio al 7.2% en septiembre de 2016, ver *Comentario Económico del Día* 13 de septiembre de 2016. Con esto, la inflación total del IPC logró reducirse del 8.1% anual en agosto al 7.3% en septiembre, aunque todavía supera por mucho el límite superior del rango-meta (2%-4%) del Banco de la República (BR). Ante esta reducción inflacionaria y la desaceleración económica, podría esperarse una pausa prolongada en la repo-central del BR en lo que resta de 2016 (ver *EARC* No. 92 de octubre de 2016).

En síntesis, la inflación anual del IPP se redujo del 5.5% en diciembre de 2015 al 2.4% en septiembre de 2016. Ello estuvo determinado por las menores presiones de costos vía *pass-through*, donde los precios de los importados se redujeron al -1.6% anual en septiembre de 2016 (vs. +18% en diciembre de 2015), gracias a una apreciación peso-dólar del 5% anual (vs. devaluaciones del 39%). También incidieron los menores costos del agro (8.8% anual en septiembre de 2016 vs. 15.6% en diciembre de 2015), empezando a superar los efectos del fenómeno de El Niño y del paro de transportadores.

Dado lo anterior, Anif estima que la inflación del IPP se ubicaría en el rango 3.5%-4% anual al cierre de 2016 (vs. 5.5% de 2015), donde influirían: i) la menor devaluación de la tasa de cambio (cercana al 12% en 2016 vs. 37% en 2015); ii) la superación del fenómeno de El Niño y la mayor oferta de productos agrícolas en el segundo semestre; y iii) el repunte del precio del petróleo hacia US\$50/barril-Brent al cierre del año, de lograrse los congelamientos de producción de la OPEP (dejando el promedio anual en US\$44/barril), ver *ALI* No. 119 de octubre de 2016. ■

DINÁMICA DE LA DEMANDA DE ENERGÍA EN 2016 Y PERSPECTIVAS



Corresponde al *Comentario Económico* del Día 24 de octubre de 2016

La demanda de energía eléctrica registró una caída del -2.8% anual al corte de septiembre de 2016, muy por debajo del +6.7% anual observado un año atrás. Con ello se completan cinco meses seguidos durante los cuales la demanda de energía ha caído en Colombia, lo cual sería un indicador más de la desaceleración económica que está enfrentando el país.

En efecto, las contracciones en la demanda de energía son consistentes con la dinámica que se proyecta que habría tenido la actividad económica durante el tercer trimestre de este año, con una expansión del PIB-real del 2% anual proyectada por Anif (vs. 3.1% del año anterior), según nuestra batería de indicadores líderes (ver *ALI* No. 118 de septiembre de 2016). Ahora bien, es importante mencionar que, al considerar los datos en el acumulado en doce meses, la demanda de energía registra leves expansiones del 1.6%.

Al analizar el mercado de la energía eléctrica por segmento, se observa que tanto el regulado (68% del total de la demanda) como el no regulado (el 32% restante) presentaron desempeños desfavorables con respecto a lo observado un año atrás. En el mercado regulado (compuesto por los hogares y pequeños negocios), la demanda de energía se contrajo un -1.9% anual durante septiembre de 2016 frente al 7.5% del año anterior. Ello

sería el resultado de un menor consumo en los hogares dada la desaceleración económica actual, lo que va en línea con la caída persistente (desde enero de 2016) en el indicador de confianza del consumidor de Fedesarrollo. Además, el fin del fuerte fenómeno de El Niño, registrado durante el primer semestre del año podría explicar también la caída en la demanda de energía que se está presentando en el segmento regulado.

Por su parte, la demanda de energía no regulada pasó de crecimientos del +4.3% anual en septiembre de 2015 al -4.7% en el mismo período de 2016. Ello debido principalmente a: i) la contracción del -5.4% en la demanda de energía del sector de minas y canteras (que tiene una ponderación del 21.2% del segmento no regulado), cuando caía un -2% un año atrás; y ii) la caída del -2.8% en la demanda de energía industrial (que representa el 46.1% del total), acumulando contracciones del -1.5% en el año corrido, cuando venía

creciendo al +3.4% un año atrás (ver gráfico adjunto).

En el primer caso, sigue primando la debilidad del sector luego del fin del auge minero-energético. Esto se manifestaría en el estancamiento de la producción de carbón (en 85 millones de toneladas en 2016) y en la continua caída de la actividad petrolera (pasando de 1 millón de barriles diarios de producción en 2015 hacia 920 en 2016, de 25 pozos explorados en 2015 hacia 9 en 2016, y de 78 taladros operando en 2015 hacia 26 en 2016), ver *Comentario Económico del Día* 13 de junio de 2016. En el caso industrial, este indicador (al ser un *lead* de la producción industrial) empieza a “campanear” una debilidad industrial futura. De hecho, ello luce consistente con los resultados recientes de la industria, cuyo crecimiento ha venido desacelerándose a lo largo del año (incluso descontando el efecto de Reficar). En efecto, en el acumulado a agosto de 2016, la industria creció “apenas” un 4.5% (vs. los picos del 7.9% registrados en enero-febrero de 2016), ver *Comentario Económico del Día* 19 de septiembre de 2016.

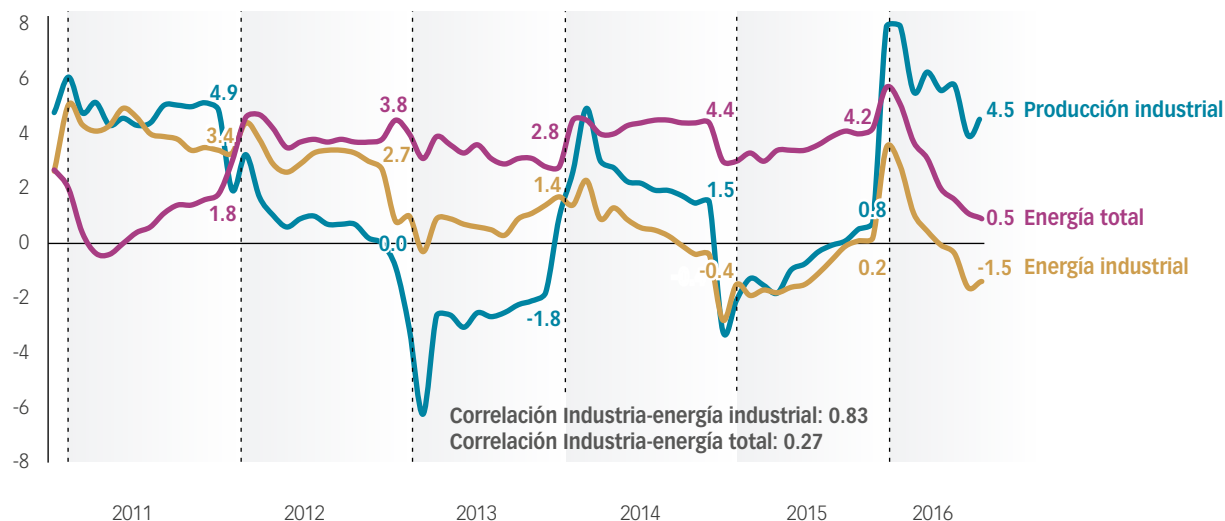
En la contracción de la demanda de energía no regulada también incidieron: i) la fuerte caída de la demanda del sector de la construcción (6.1% del segmento no regulado), contrayéndose un -9% anual en septiembre (vs. -6.6% de 2015), lo cual coincide con la menor generación de valor agregado de la construcción, cuyo crecimiento pasó del 7.8% anual durante el segundo trimestre de 2015 al 1% en 2016; ii) el mal comportamiento de la demanda del sector de establecimientos financieros (5.2% del mercado no regulado), con una caída del -6.9% anual (vs. -0.1%) y iii) la reducción en la tasa de crecimiento de la demanda de energía de los sectores de comercio, restaurantes y hoteles (-6.5% anual) y servicios sociales (-6%) cuya participación conjunta es del 14.8% del segmento no regulado.

El único sector que compensó todas estas caídas fue el de transporte, almacenamiento y comunicaciones, que exhibió expansiones del 6.3% anual en su demanda de energía a septiembre de 2016 (aunque tan solo con una ponderación cercana al 1.9%).

En síntesis, la demanda de energía en Colombia se contrajo al -2.8% al corte de septiembre de 2016. Con esto, completó cinco meses de contracciones y anticipa una caída del impulso de la actividad productiva en el tercer trimestre de 2016. Para el año 2016 (como un todo), la Unidad de Planeación Minero-Energética (UPME) proyecta un crecimiento de la demanda de energía del 3% anual, en el rango 1.1%-4.9%. De materializarse dicho escenario medio (del 3%), la demanda pasaría de 65.256 GWh en 2015 a 67.198 GWh en 2016. En 2017, la UPME proyecta un crecimiento de la demanda de energía cercano al 2.6% anual. Para materializar estas proyecciones de crecimiento será necesario, por un lado, solucionar los problemas coyunturales de orden jurídico que empiezan a limitar la producción de hidrocarburos y minerales en Colombia (lo que ahonda el efecto estructural del fin del súper ciclo de *commodities*) y, por otro, que la magnitud de la desaceleración de los sectores industriales (diferentes a la refinación) no sea tan acentuada. ■

Producción industrial real y demanda de energía

(variación % año corrido, a agosto de 2016)



Fuentes: cálculos Anif con base en Dane y Xm.

MinTIC lanza estrategia MiPyme Vive Digital



El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) lanzó una nueva estrategia para que las MiPymes entren a la Economía Digital. El proyecto cuenta con una inversión de \$47.000 millones y beneficiará a cerca de 130.000 empresas.

Esta nueva estrategia busca promover el uso estratégico de la tecnología en los procesos de negocio de las MiPymes colombianas. MiPyme Vive Digital comprende cinco líneas de acción: i) capacitar a empresarios con el programa “Empresario Digital”; ii) establecer Centros de Desarrollo Empresarial; iii) apoyar la implementación del comercio electrónico; iv) implementar programas de incentivos en el desarrollo de aplicaciones a la medida; y v) transformar la “Mentalidad y cultura” respecto a la tecnología. Los empresarios interesados pueden dirigirse a la página del MinTIC para más información.

<http://www.mintic.gov.co/>

Banco de Bogotá inaugura nueva red social “Pymercado”

El Banco de Bogotá presentó a sus clientes Pyme en Colombia la plataforma “Pymercado”, con la que busca promover y generar nuevos negocios para las pequeñas y medianas empresas. La red social es una iniciativa de BAC Credomatic, filial del Banco de Bogotá en Centroamérica, donde lleva cinco años funcionando.

“Pymercado” se ofrecerá gratuitamente para los clientes del banco, tanto a empresarios Pyme como a personas naturales que tengan un negocio. En la plataforma, los empresarios Pyme tendrán la oportunidad de conocer nuevos clientes y proveedores en Colombia y Centroamérica; obtener y compartir información relevante para su sector; y hacer ofertas de productos para darlos a conocer por esta red social.



<https://www.pymercado.com/>

CCB ofrece capacitación en Administración de Empresas para microempresarios

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) dictará un seminario de Administración de Empresas dirigido a microempresarios. El propósito de esta capacitación es entregar conocimientos y herramientas para desarrollar y consolidar sus empresas, fortaleciendo las habilidades directivas y gerenciales de los pequeños empresarios.

El seminario contará con la participación de cinco conferencistas expertos en manejo empresarial. A lo largo de las jornadas se desarrollarán, por medio de sesiones teórico-prácticas, cuatro conceptos esenciales para una administración estratégica: planeación y organización; aspectos legales de la contratación; análisis financiero; y estrategia en ventas. Los microempresarios interesados pueden inscribirse comunicándose con la CCB por vía telefónica.



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

MinCIT lanza programa de productividad para empresas de servicios



El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), por medio de su Programa de Transformación Regional Productiva (PTP), abrió la convocatoria para aumentar la productividad de empresas de servicios BPO, Software y TI, y Turismo de la Naturaleza.

La iniciativa busca cofinanciar la intervención de 40 empresas de servicios, en 7 departamentos del país, con el fin de mejorar los niveles de productividad y competitivi-

dad de las empresas de los sectores de servicios. Asimismo, tiene como propósito desarrollar competencias al personal de las empresas en metodologías de excelencia operacional. Cada empresa seleccionada recibirá hasta 134 horas de consultoría. Los interesados pueden dirigirse a la página del PTP.

<https://www.ptp.com.co/>



Tercera versión del Héroes Fest se celebra en Bogotá

El festival de innovación, emprendimiento, educación, ciencia y tecnología más importante del país reunirá los próximos 24, 25 y 26 de noviembre a más de 6.000 héroes emprendedores en la Universidad Javeriana de Bogotá. El evento, organizado por iNNpulsa; el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT); el Sena y el Departamento Nacional de Planeación (DNP), contará con la participación de Israel como país invitado a su tercera versión.

Los creadores de proyectos de innovación y emprendimiento tendrán la oportunidad de participar en más de 100 talleres prácticos y conocer las historias de grandes pensadores globales. El festival será el lugar para aprender, conectarse, inspirarse y construir nuevas realidades que contribuyan al crecimiento empresarial.

<http://heroesfest.co/>



MinTic y Findeter presentaron el proyecto "Emprende con Datos"

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) y la Financiera de Desarrollo Territorial (Findeter) invitan a emprendedores, entidades públicas y pequeñas empresas TIC a participar en el proyecto Emprende con Datos. La iniciativa brinda acompañamiento, a través de asesorías, para la formación de modelos de negocios sostenibles y desarrollo de aplicaciones *web* y/o móviles.

Emprende con Datos busca hasta 120 participantes que quieran resolver problemáticas de interés público y social a partir del uso de datos abiertos del gobierno. Los seleccionados recibirán entre 12 y 20 semanas de acompañamiento, donde tendrán acceso a una red de mentores con amplia experiencia en el acompañamiento de empresas en etapa temprana.

<http://emprendecondatos.gov.co/>



Nace una Aldea para los emprendedores

INNpuls Colombia lanzó el programa Aldea, que busca construir una comunidad donde empresarios y emprendedores innovadores tienen la oportunidad de superar las barreras más difíciles. El proyecto busca resolver los problemas de los emprendedores en cuatro pasos: “Conozcámonos” (conocer en detalle cada emprendimiento); “Conversa con Expertos” (reunir a esos nacientes empresarios con expertos inversionistas y gestores que analizarán el potencial de sus negocios); “Conéctate con tus Asesores” (ofertarles servicios como asesorías legales y de propiedad intelectual); y “Levantemos Capital” (ayudarlos a conseguir recursos).

Aldea está dirigida a empresarios y emprendedores que tengan un producto con un diferencial para el mercado y que esté validado comercialmente, que cuenten con un equipo de trabajo y que tengan un mercado identificado con potencial de escalamiento comercial. Los interesados pueden dirigirse a la página del programa, donde pueden empezar el proceso.

<http://aldeainnpulsa.com/>



Vuelve el Festival Detonante al Chocó

Del 17 al 19 de noviembre se llevará a cabo la segunda versión del Festival Detonante en Quibdó. Durante dos días se reunirán los grandes líderes de la región que están cambiando los modelos de negocios tradicionales y divulgando su conocimiento de innovación y tecnología. Se expondrán más de 40 proyectos de emprendimiento y franquicias que desarrollan la economía local del Chocó. Asimismo, estarán presentes 20 empresarios que buscan nuevas relaciones comerciales y oportunidades de inversión en la región. Los asistentes podrán participar en los 20 talleres enfocados en temáticas como medio ambiente, moda, mercadeo digital, negocios verdes y emprendimiento.

En su segunda versión, el Festival Detonante se realizará también en Bogotá. En la capital se llevarán a cabo talleres en áreas como *crowdfunding*, inclusión digital, innovación social, movilización y *blockchain*. También se instalará un mercado de emprendimiento y alimentación.

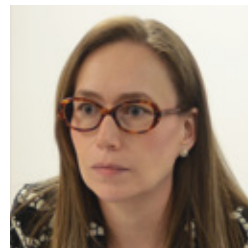
<http://detonante.com/>



Carolina España*



Miguel Arango*



Diana Mejía*

ENTREVISTA A LA OFICINA DE CAF-Banco de Desarrollo de América Latina en Colombia

Coyuntura Pyme: Bienvenidos a *Coyuntura Pyme*. Como representantes de CAF, ¿podrían comentarnos cuáles son los objetivos de esta entidad en el corto y largo plazo a nivel local? ¿Algunos de ellos se encuentran relacionados con el fomento y desarrollo de las empresas colombianas y, en particular, de las Mipymes?



Carolina España: Una de las líneas estratégicas que tiene CAF en Colombia es el fortalecimiento de la productividad y competitividad en el país para lograr un crecimiento sostenido de largo plazo. Esta estrategia cuenta con cuatro componentes. En primer lugar, apoyo a la infraestructura intermodal de transporte, es decir, el programa de vías 4G, la red de vías terciarias y el potencial de las vías hídricas. Hemos venido apoyando a este sector por medio de diferentes tipos de productos financieros. Por ejemplo, diseñamos y creamos el vehículo de deuda *senior* para financiamiento de infraestructura, que resultó ser una herramienta muy importante para canalizar los recursos de inversionistas institucionales a los diferentes proyectos viales que se están estructurando en el país.

*Carolina España, Directora Representante de CAF en Colombia; Miguel Arango y Diana Mejía, Especialistas *Senior* de la Dirección de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF.

RISARALDA
BIRD
FESTIVAL
2017
1 AL 5 DE FEBRERO



RISARALDA

VIAJA AL ORIGEN DEL MEJOR CAFÉ DEL MUNDO

WWW.BIRDFESTIVAL.CO



Grupo
next

DestinoCafé



Gobernación de
Risaralda



Diana Mejía y Miguel Arango, Especialistas *Senior* de la Dirección de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF; Carolina España, Directora Representante de CAF en Colombia; David Malagón, Jefe de Estudios Financieros y Pyme de Anif; y Julián Cortés, Investigador de Anif.

El segundo componente tiene que ver con el apoyo al sector logístico, enfocado principalmente en el asesoramiento al gobierno central (DNP y Ministerio de Transporte) y la inversión en puertos y aeropuertos. En este marco, somos parte y contribuimos con la misión logística creada por el DNP. Adicionalmente, estamos trabajando con las comunidades portuarias de Cartagena y Buenaventura para fortalecer su competitividad y con el fin de que incorporen las mejores prácticas implementadas en América Latina y el mundo. De igual forma, estamos apoyando el desarrollo organizado de las ciudades para ayudarlas a enfrentar sus problemas de logística, y solucionar los diferentes cuellos de botella que perjudican su competitividad y productividad. Por ejemplo, en ciudades como Pasto e Ibagué realizamos estudios tendientes al diseño de proyectos pensados en mejorar sus sistemas logísticos. Dentro de esta línea de trabajo también estamos trabajando con la ciudad de Bogotá.

El tercer componente se concentra en incrementar y fortalecer el

sector productivo colombiano y particularmente a las Pymes. Al respecto, contamos con dos líneas de acción.

La primera tiene que ver con el fortalecimiento del capital humano de las empresas a nivel de formación y capacitación, y fomento de visión innovadora y competitiva. La segunda línea de acción se relaciona con el acceso a financiamiento, que dependiendo del sector y tamaño, puede ser directo o a través de instituciones financieras del orden nacional como Bancóldex, que ha sido un aliado estratégico que nos ha apoyado para trabajar en iniciativas enfocadas en promover la productividad del empresariado colombiano.

Y el cuarto y último componente se ocupa de los temas referidos al acceso a energía y seguridad energética, en donde nos hemos focalizado en los proyectos que le dan prioridad a las energías limpias.

Diana Mejía: Complementando un poco lo que dijo Carolina, básicamente el enfoque en los temas de

desarrollo empresarial, aumento de productividad y competitividad de las empresas se ha concentrado en el fortalecimiento de capacidades. Nosotros hemos venido trabajando en eso desde hace varios años, donde nuestro programa más importante ha sido el de “Empresas de Excelencia Exportadora” (3E), que se presentó en alguno de los escenarios de Anif, el cual busca que las empresas medianas y grandes exportadoras de bienes y servicios no tradicionales y no minero-energéticas innoven en sus modelos de negocio exportador y de internacionalización. En la actualidad, el programa hace parte de la política pública y fue asumido por Bancóldex como parte de su oferta de instrumentos para el desarrollo empresarial. Al respecto, CAF ha ejercido una labor de acompañamiento, trabajando en la estandarización de metodologías.

Por otro lado, estamos trabajando en temas relacionados con el acceso al financiamiento de las Pymes, a través de líneas de crédito de las micro-financieras, y también estamos iniciando un proyecto de

gran magnitud enfocado en el sector agropecuario. La idea de este proyecto es fortalecer la competitividad de las pequeñas empresas a través de un trabajo asociativo. En particular, buscamos trabajar con las empresas grandes del sector agropecuario que funcionen como “empresas ancla”, para que estas empiecen a desarrollar esquemas de asociatividad con sus proveedores, con el fin de que jalonen a las pequeñas empresas y, así, aumenten su competitividad.

Coyuntura Pyme: Actualmente, el país se encuentra en medio de una desaceleración en su crecimiento económico, dado el fin del auge minero-energético. ¿Qué tipo de acciones consideran que pueden implementar las empresas colombianas, particularmente las Mipymes, para afrontar este escenario de menor crecimiento?

Diana Mejía: Yo creo que el tema de innovación es clave y allí nos hemos focalizado en dos áreas. La primera tiene que ver con el tema de apoyo a la política pública y al Gobierno Nacional. Al respecto, durante el último año realizamos una serie de talleres para tratar de articular la agenda de investigación, desarrollo e innovación del país. En estos talleres participaron entidades del sector público que trabajan en la promoción de la innovación, como Colciencias, DNP, Sena e INNpulsa. También participaron grandes empresas interesadas en el área de innovación, así como la academia o lo que nosotros llamamos, en su momento, los agentes de conoci-

miento, que reúnen a los centros de investigación.

Nuestro interés en estos talleres nace a partir de la evaluación que realizó la OCDE sobre el bajo nivel de inversión local en investigación, desarrollo e innovación. En particular, cabe destacar que la inversión privada en Colombia está muy por debajo de la de los países de la OCDE. Dado esto, en CAF nos focalizamos sobre la forma en que podemos aportar a la política pública. Entonces, a través de estos talleres lo que se buscó era articular una agenda que nos permitió identificar cerca de 80 iniciativas. Con dichas iniciativas realizamos otro taller más pequeño para empezar a catalogarlas por su alto impacto y factibilidad en el corto plazo, donde participaron tanto empresarios como entidades públicas. De esta lista reducida, seleccionamos 16 iniciativas que esperamos puedan empezar a consolidarse, por lo cual ya estamos trabajando con algunos aliados tanto del sector público como del privado para promover los resultados obtenidos en el taller. También estamos trabajando con la Alta Consejería Presidencial para la Competitividad y el sector privado en proyectos específicos para hacer factibles esas iniciativas.

Una de las cosas que vale la pena destacar sobre los resultados de estos talleres es que nos sirvieron como insumo para apoyar el desarrollo de dos documentos Conpes: uno sobre desarrollo productivo y otro sobre competitividad, ciencia, tecnología e innovación. El primero ya se publicó, mientras que el segundo está en revisión. Desde CAF creemos que este es un buen ejemplo de cómo podemos aportar al plan de desarrollo nacional para mejorar los niveles de productividad del país.



Diana Mejía, Especialista Senior de la Dirección de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF.

La segunda área se relaciona con las intervenciones más puntuales que tenemos referente al tema de desarrollo empresarial y cómo hacer para que en un escenario de desaceleración económica las empresas piensen en temas de innovación. En este proceso fue muy importante nuestra experiencia con el programa 3E, el cual estaba dirigido a empresas medianas y grandes que exportaran bienes y servicios no tradicionales. Allí abordamos temas para mejorar la capacidad de innovación de las empresas. En particular, se buscaba que las mismas empresas entendieran que los procesos de innovación hacen referencia, entre otras cosas, al diseño de nuevas formas de comercialización y no están circunscritos únicamente al lanzamiento de un producto totalmente nuevo o patentable.

Por tales motivos, es importante diseñar proyectos de acompañamiento empresarial, donde podamos mostrar que las estrategias de mercadeo o los productos mejorados generan nuevos mercados, lo cual también hace parte del proceso de innovación. Adicionalmente, hemos identi-



Miguel Arango, Especialista Senior de la Dirección de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF.

ficado que existen muchas empresas que tienen buenas ideas, pero que no cuentan con las capacidades para gestionar su innovación de la mejor manera. Por lo tanto, es importante poder guiarlas para aprovechar estas ideas innovadoras.

Miguel Arango: En cuanto a temas financieros, lo que estamos tratando de impulsar es lo relacionado con el *factoring* para la pequeña empresa. Para ello, hemos estado buscando trabajar con los Ministerios de Comercio y Hacienda, y concretamente con la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), buscando acercar a las empresas con los beneficios que genera el uso adecuado del *factoring* para su negocio.

También hemos venido trabajando en tratar de promover la financiación de las Pymes por medio del *crowdfunding* en lo referente al uso de papeles comerciales por parte de estas empresas. Ello representa

una innovación financiera de la BVC para poder atender a las Pymes. Aquí sobresale un punto fundamental que tiene que ver con el conocimiento de las Pymes, por eso también estamos promoviendo el diseño de una encuesta por parte del Dane que se focalice en todos los temas de este segmento en Colombia. Sobre el particular, ellos ya tienen toda la información para la microempresa, pero no de manera organizada para las Pymes. Por tal motivo, lo que estamos buscando es estructurar una cooperación técnica para poder impulsar ese proyecto, con el fin de entender a profundidad el segmento Pyme local.

Diana Mejía: Complementando el tema de financiamiento, me parece crucial el acceso que puedan tener las empresas para financiar proyectos de innovación. Dado que no es tan fácil buscar financiamiento para este tipo de iniciativas, actualmente estamos trabajando con una entidad financiera y con Colciencias para crear una línea de crédito destinada específicamente a apoyar proyectos innovadores. En este proceso hemos estado estudiando el mercado muy de cerca para poder entender mejor algunos temas como el *scoring*, el cual es fundamental para la evaluación de los créditos relativos a proyectos de innovación, pues estos son muy distintos a los préstamos tradicionales. Dicho de otra manera, hemos avanzado bastante en el diseño de una línea de crédito propia para la innovación.

Coyuntura Pyme: Colombia afronta bajos niveles de inversión en investigación y desarrollo, así como rezagos en

innovación, incluso frente a otros países de América Latina. ¿Qué diagnóstico hacen ustedes sobre dicho rezago? ¿Qué programas y/o eventos vienen desarrollando ustedes en el país para superar esta baja innovación? ¿Qué nos pueden comentar del programa de innovación empresarial de CAF?

Diana Mejía: Es una señal de alerta que la inversión total en innovación, investigación y desarrollo en Colombia sea muy baja, incluso comparada con los países de América Latina. Por ejemplo, Chile y Brasil tienen mayores inversiones en este frente.

Cabe mencionar que el Conpes establece como meta que la inversión privada en dicha materia alcance al menos el 0.5% del PIB en el año 2018, al tiempo que la inversión total en investigación, desarrollo e innovación llegue al 1% del PIB (mitad pública y mitad privada). Actualmente, la inversión total de Colombia en investigación y desarrollo es del 0.2% del PIB, es decir, alrededor de un cuarto del promedio de la región, mientras que en los países de la OCDE es del orden del 2.4%. De igual manera, en Colombia solo el 36% del total de la inversión en investigación y desarrollo la lleva a cabo el sector empresarial.

Colciencias es muy consciente de este reto. En consecuencia, dicha entidad ha estado trabajando en las exenciones tributarias para las empresas que ellos cataloguen como altamente innovadoras, las cuales serán las primeras benefi-

ciarias de la línea de crédito para innovación mencionada anteriormente. Esta institución tiene certificadas más de 90 empresas. Así, cuando una compañía es catalogada como altamente innovadora, esta tiene acceso inmediatamente a esos beneficios tributarios, los cuales son muy importantes. Por lo tanto, queremos trabajar de la mano con Colciencias en una medición y evaluación de estos incentivos para analizar si realmente pueden dinamizar la inversión privada en innovación, investigación y desarrollo.

En resumen, por un lado, sobresale el apoyo que nosotros podemos brindar a nivel de política pública, a través de estas iniciativas de coordinación y de alineación de las agendas de investigación, desarrollo e innovación. Por otro, se destaca el tema de acceso al financiamiento para que las empresas innovadoras puedan invertir de manera más concreta en innovación y, así, se pueda llegar a ese 0.5% del PIB de meta de inversión del sector privado en investigación, desarrollo e innovación. También estamos trabajando para que las empresas que no estén innovando todavía o que no tienen áreas desarrolladas en este frente, como las Pymes, puedan empezar a hacerlo por medio de programas específicos de gestión de la innovación.

Coyuntura Pyme: CAF ha tenido como objetivo impulsar la productividad del sector empresarial colombiano a través de la innovación, la modernización y la internacionalización. Hablando particularmente de productividad, ¿cuáles

son los principales proyectos que se han venido implementando? ¿Cuáles de ellos se encuentran enfocados al segmento Mipyme?

Diana Mejía: En el tema de fortalecimiento de capacidades, nuestro reporte de “Economía y Desarrollo” habla sobre la creación de habilidades o fortalecimiento del capital humano. Allí yo creo que hay un llamado muy importante sobre el particular. De hecho, en el último capítulo de este reporte se hace mucho énfasis en la necesidad de generar dichas habilidades en el sitio de trabajo, a través de la capacitación laboral, del aprendizaje con los pares y la práctica. Así, se empiezan a generar mayores competencias y habilidades para aumentar los niveles de productividad. Este es un tema en el que estamos trabajando fuertemente, junto con la creación de competencias en adultos mediante programas de educación técnica y formación profesional.

Coyuntura Pyme: Según la Gran Encuesta Pyme de Anif, menos del 10% de las Pymes de servicios y menos del 30% de las industriales cuentan con una oferta exportadora. Desde la perspectiva de ustedes, ¿cuáles son las razones que explican este fenómeno? ¿Desde CAF qué programas se han venido liderando para fomentar las ventas

al exterior de este tipo de empresas?, ¿Qué avances recientes ha tenido el programa 3E?

Diana Mejía: El programa 3E precisamente lo que busca es promover las exportaciones. El programa empezó con pequeñas y medianas empresas. Ahora, con el apoyo de Bancóldex, se ha concentrado en empresas medianas y grandes, pero enfocándose en que las empresas que ya estaban exportando puedan diversificar no solamente sus mercados, sino sus productos y sus canales de comercialización.

En esta fase ha habido cerca de 80 empresas intervenidas en total. La idea es que, a través de acompañamientos con consultores, las empresas empiecen a canalizar sus modelos de negocio de exportación o sus modelos de internacionalización. Lo que buscamos es que las empresas empiecen a romper paradigmas. Es decir, si una empresa estaba vendiendo a un mercado o cliente específico, debe pensar que no cuenta con ese cliente y debe enfocarse en cómo puede lograr llegar a nuevos mercados. Por ejemplo, había una empresa que ya estaba muy bien consolidada y vendía muebles a un comercializador en Perú. A esta empresa le decíamos: ahora supongamos que usted no tiene ese comercializador, ¿cómo sería su modelo de negocio? Luego diseñábamos un prototipo para empezar a generar mercados. Con base en ello, le preguntábamos: ¿cómo diversificaría su producto y lo adecuaría a las necesidades de su nuevo cliente? ¿Cómo lo conocería mejor? De esta manera, las empresas empezaban a identificar cuáles eran esos cuellos de botella que estaban impidiendo que tuvieran mayor acceso a nuevos

mercados o que limitaban sus exportaciones. Así, se pudo indagar si el problema era de diversificación de mercados, o el canal de comercialización, o que el producto no estaba pensado para las necesidades de los clientes, etc.

Con este programa hemos tenido unos resultados muy interesantes. De hecho, ya hemos documentado sus avances con estudios de caso publicados. Hemos visto que, cuando las empresas realmente reconocen que no tienen un mercado fijo, empiezan a pensar en lo que tienen que hacer para lograr atender otros mercados internacionales (evitando lo que le ocurrió a muchas firmas con Venezuela, las cuales daban por descontado que ese era un mercado seguro, pero que no resultó siendo así).

Adicionalmente, cabe mencionar que el programa cuenta con una metodología que se ha replicado en otros países, lo que ha permitido generar mayores capacidades personales y profesionales. Al principio había dos o tres consultores sobre el tema en Colombia, pero ahora hay un *pool* de consultores manejando estos métodos. Dicha experiencia ha resultado ser muy importante.

Coyuntura Pyme: CAF ha venido apoyando la implementación de diferentes proyectos para el uso de tecnologías “amigables” con el medio ambiente en diferentes países de América Latina. ¿Qué proyectos de este tipo se vienen manejando por parte de CAF en Colombia? ¿Cómo ven ustedes su implemen-



Carolina España, Directora Representante de CAF en Colombia.

tación al interior de las Mipymes?

Carolina España: Yo diría que básicamente dichos proyectos se vienen manejando a través del sector financiero, destacándose la “Línea Verde”. Esta última es un instrumento de CAF para incentivar y capacitar a los bancos para aplicar unas prácticas de crédito donde se tengan en cuenta la gestión social y ambiental del cliente. La idea es que las actividades económicas sean ambientalmente sostenibles y contribuyan con la mitigación del cambio climático.

Miguel Arango: En el frente ambiental, lo que hace CAF es muy amplio, pues todos los proyectos tienen que ser ambientalmente sostenibles. Esto conlleva una administración sostenible de bienes públicos, donde las Pymes terminan utilizándolos. Es decir, las Pymes resultan beneficiadas de todos estos esfuerzos ambientales.

Al interior del sector de infraestructura, las energías renovables son ejemplos de dichos esfuerzos.

Carolina España: A las Pymes les llegamos a través del sistema financiero, pero teniendo en cuenta que nuestros apoyos financieros y no financieros tienen que contribuir a la mitigación del cambio climático y ser sostenibles ambiental y socialmente. Por ejemplo, las carreteras deben tener consideraciones de adaptación, las infraestructuras de transporte deben ser sostenibles ambientalmente, se deben reducir emisiones, etc.

Todo lo relacionado con los proyectos de generación de energía en zonas no interconectadas hace parte de la estrategia de desarrollo rural, la cual justamente apunta a energías limpias.

Coyuntura Pyme: Muchas gracias por recibirnos en su oficina. ■