

Bogotá. D.C. Colombia, agosto 2017 • Edición 58

COYUNTURA

Pyme



Centro de
Estudios
Económicos

COYUNTURA *Pyme* EDICIÓN 58 • AGOSTO DE 2017



EL CAPITAL SOCIAL

para la transformación
empresarial

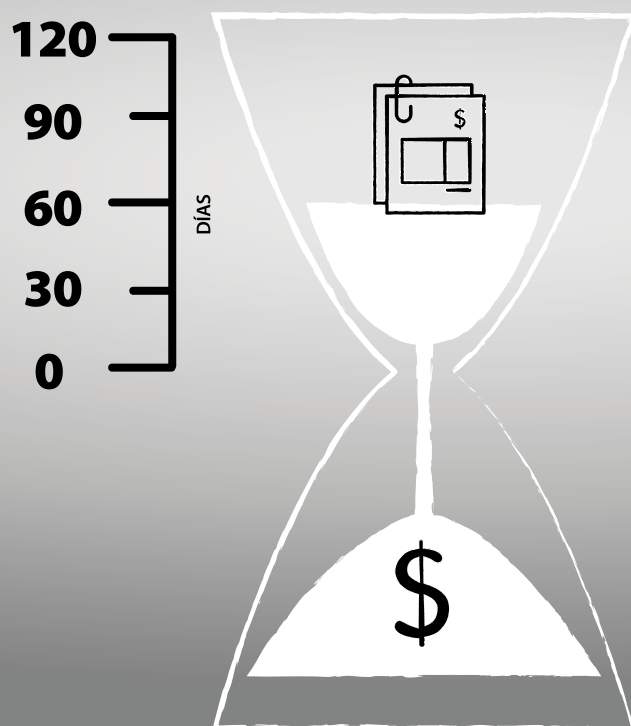
Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



www.anif.co

BANCO PICHINCHA



FACTORING

TRAIGA SU FUTURO AL PRESENTE
– **MEJORANDO SU LIQUIDEZ** –



Factoring le permite obtener **liquidez** anticipada por medio de la **negociación** de sus **facturas**.

SOLICÍTELO YA:

Escribiéndonos a banca.pyme@pichincha.com.co
o comunicándose en Bogotá al 6501050 ext. 811604

www.bancopichincha.com.co

SECCIONES

EDITORIAL

3

Entorno empresarial en Colombia: Resultados del informe *Doing Business* 2017

ACTUALIDAD PYME

6

El capital social de las Pymes colombianas
Daniela Londoño Avellaneda

15

Márgenes de rentabilidad y formación de precios en el segmento Pyme
Juan Diego Londoño

20

América Latina: muchas Mipymes, pero poco competitivas
Juan Carlos Elorza

22

Hacia una Colombia competitiva
Luis Fernando Mejía

32

Cómo forjar el camino hacia el futuro universo de pagos
Diego Ortellado

COYUNTURA SECTORIAL

40

Desempeño reciente del sector construcción y sus encadenamientos sectoriales

42

Desempeño de la confianza del consumidor en 2017

44

Sector transporte: Desempeño 2016 y perspectivas 2017

46

Desempeño agropecuario en 2016 y perspectivas 2017

48

Destinos de las ventas de las Pymes de Colombia en 2016

NOTAS PRÁCTICAS

50

El Ministerio de Comercio destina nueva línea de crédito PTP-Bancóldex por \$4.000 millones para las Pymes de confecciones

51

Ecommerce Day Bogotá se celebrará el 14 de septiembre en el Hotel Tequendama

EMPRENDIMIENTO PYME

52

Innovation Land durante la Semana Global de Emprendimiento

53

Fondo Emprender del Sena lanza nuevas convocatorias

ENTREVISTA PYME

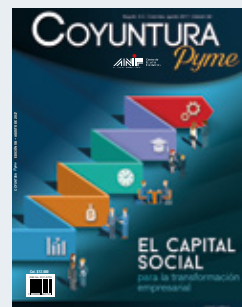
54

Juan Camilo Cárdenas
Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes

COYUNTURA Pyme

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 59 47
Correo electrónico: anif@anif.org
www.anif.co

Director • Sergio Clavijo
Subdirector • Alejandro Vera
Secretaría General • Helena Hidalgo
**Jefe de Estudios Macro Financieros
y Pyme** • Nelson Vera
Investigadores • Daniel Beltrán,
Daniela Londoño y Juan Diego Londoño

Diseño y diagramación • Tatiana Herrera
Editora • Ximena Fidalgo
Impresión • Multi-Impresos

**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.

ENTORNO EMPRESARIAL EN COLOMBIA:



RESULTADOS DEL INFORME *DOING BUSINESS* 2017

Al cierre de 2016, el Banco Mundial lanzó su más reciente informe sobre facilidad para hacer negocios, conocido como *Doing Business*.

En dicho informe, Colombia mostró mejoras marginales, ubicándose en el puesto 53 (vs. el 54 un año atrás) entre 190 países del *ranking* mundial. Al margen de lo anterior, el país ha ganado posicionamiento en América Latina, dado el mal comportamiento de la región, pues ahora superamos en competitividad a Perú (54) y Chile (57), aunque seguimos rezagados frente a México (47), ver cuadro adjunto.

Para determinar las posiciones dentro del *ranking* del informe, el Banco Mundial examina las áreas de: i) apertura de empresas; ii) manejo de permisos de construcción; iii) acceso a electricidad; iv) registro de propiedades; v) obtención de crédito; vi) protección al inversionista; vii) pago de impuestos; viii) comercio transfronterizo; ix) cumplimiento de contratos; y x) resolución de insolvencia. Veamos el desempeño de Colombia en estos frentes con algún detalle.

El ligero ascenso del país en el *ranking* mundial de competitividad se explica porque el país mejoró en 5 de las 10 áreas regulatorias evaluadas, a saber: i) apertura de empresas (llegando al puesto 61 vs. 84 de un año atrás); ii) manejo de permisos de construcción (34 vs. 38 de un año atrás); iii) registro de propiedad (53 vs. 54); iv) protección al inversionista (13 vs. 14); y v) cumplimiento de contratos (174 vs. 180). No obstante, hubo 4 áreas

que presentaron una reducción de la competitividad: i) obtención de electricidad (74 vs. 69); ii) pago de impuestos (139 vs. 136); iii) comercio transfronterizo (121 vs. 110); y iv) resolución de insolvencia (33 vs. 30). Por su parte, el aspecto referido a la obtención de crédito permaneció inalterado.

La mejora más pronunciada de Colombia se observó en el área de apertura de empresas. En este caso, el país pasó del puesto 84 en la medición de 2016 al 61 en la de 2017. Este ascenso podría estar asociado al menor número de procedimientos necesarios para crear una empresa a nivel local en comparación con nuestros pares de la Alianza del Pacífico (AP). Nótese que en Colombia se requieren 6 procedimientos a este respecto (vs. 8 un año atrás), mientras que en Chile son necesarios 7 y en Perú se requieren 6.

La segunda área en la cual el país mostró mejoras de consideración fue en el cumplimiento de contratos. Aquí Colombia se ubicó en el puesto 174, mejorando 6 puestos frente a lo observado un año atrás. Esto se explica por la reducción del -0.5% en los costos requeridos para completar procedimientos oficiales tendientes al cumplimiento de contratos. No obstante, dicha mejora es poco alentadora al comparar la posición relativa de Colombia (174) con el resto de la región, pues Perú ocupa el puesto 63, Chile el 56 y México el 40.

En las áreas de manejo de permisos de construcción (puesto 34 en 2017 vs. 38 en 2016), protección al inversionista (13 en 2017 vs. 14 en 2016) y registro de propiedades (53 vs. 54), las mejoras que se presentaron fueron marginales. Entre tanto, el rubro de obtención de crédito

(puesto 2) se mantuvo en la misma posición durante el último año.

Pese a lo anterior, se evidenciaron caídas significativas en 4 áreas, donde en 2 de ellas el país tradicionalmente no ha tenido un buen desempeño. La caída más pronunciada de Colombia se observó en el comercio transfronterizo, pasando del puesto 110 al 121. Al respecto, se observa un marcado rezago local frente a nuestros pares de la AP (México ocupa el puesto 61, Chile el 65 y Perú el 86). Lo anterior se explica por los altos costos y los retrasos de las exportaciones. Por ejemplo, mientras que en Colombia el costo de exportación (cumpliendo con la legislación transfronteriza) equivale a US\$545/contenedor, en México es de US\$400/contenedor. Asimismo, el tiempo para exportar en el país es de 112 horas, mientras que en México lo hacen en tan solo 20.4 horas.

Doing Business: ranking entre 190 países (2016-2017)

	Colombia			Perú			México		
	2016	2017	Mejora (+) Desmejora (-)	2016	2017	Mejora (+) Desmejora (-)	2016	2017	Mejora (+) Desmejora (-)
Índice Total-Facilidad para hacer negocios	54	53	1	50	54	-4	38	47	-9
Apertura de empresas	84	61	23	97	103	-6	65	93	-28
Obtención de electricidad	69	74	-5	64	62	2	72	98	-26
Manejo de permisos de construcción	38	34	4	48	51	-3	67	83	-16
Registro de propiedades	54	53	1	35	37	-2	106	101	5
Obtención de crédito	2	2	Igual	15	16	-1	5	5	Igual
Protección inversionista	14	13	1	49	53	-4	57	53	4
Pago de impuestos	136	139	-3	50	105	-55	92	114	-22
Comercio transfronterizo	110	121	-11	88	86	2	59	61	-2
Cumplimiento de contratos	180	174	6	69	63	6	41	40	1
Resolución de insolvencia	30	33	-3	74	79	-5	28	30	-2

Fuente: elaboración Anif con base en Banco Mundial - *Doing Business* 2016-2017.

DIARIO OCCIDENTE

www.occidente.co

El segundo aspecto en el cual el país mostró una desmejora fue en el acceso a electricidad. Aquí, Colombia se ubicó en el puesto 74, descendiendo 5 posiciones frente a lo observado un año atrás. Esto obedece a la duración de los trámites necesarios para obtener electricidad y los altos costos. En efecto, mientras que en Colombia la duración de los procedimientos para obtener electricidad toma alrededor de 109 días, el promedio de América Latina y El Caribe es de 66 días. Asimismo, en Colombia los costos de la energía eléctrica son muy altos (US\$8.7/Kwh vs. US\$6-7/Kwh de Brasil-Argentina-Perú).

Por otra parte, en el área referida al pago de impuestos se observó una desmejora de 3 puestos en la última medición, llegando a la posición 139. Ello obedece a las altas tasas impositivas a nivel empresarial (aunque estas se redujeron en la reciente Reforma Tributaria, Ley 1819 de 2016), así como a la elevada informalidad y evasión tributaria que enfrenta el país. Esto último se explica principalmente por el gran tamaño de la economía subterránea local, cercano al 40% del PIB (= 33.5% informal + 6.3% ilegal), cifra superior al 19% del PIB observada en Chile (= 18.5% informal + 0.2% ilegal), ver *Informe Semanal* No. 1365 de mayo de 2017.

Finalmente, en la resolución de insolvencia, el país ocupó el puesto 33 (vs. 30 un año atrás). Pese a esta desmejora, Colombia se ubica en una mejor posición frente a Perú (puesto 79), pero levemente peor que México (30).

En síntesis, el informe *Doing Business* 2017 mostró que el país avanzó marginalmente en su posición en el *ranking* de facilidad para hacer negocios, escalando del lugar 54 en 2016 al 53 (de un total de 190 países). Ello obedeció a resultados mixtos, pues en 4 áreas de las 10 examinadas se observaron desmejoras, mientras que en 5 se evidenciaron ascensos. Dentro de los aspectos donde se registraron desmejoras sobresalen el pago de impuestos, la obtención de electricidad y el comercio transfronterizo, mostrando un rezago preocupante frente a nuestros pares de la AP. Es en estos campos, junto con el referido al cumplimiento de contratos (pese a sus mejoras recientes), donde se deben focalizar los esfuerzos en materia de política pública local durante los próximos años. Ello contribuiría a reducir el llamado Costo Colombia, favoreciendo el desarrollo empresarial (especialmente en el segmento Mipyme), incrementando la competitividad de nuestro aparato productivo a nivel internacional. ■

Experto en el diseño e implementación de estrategias integrales de comunicación

Pone a su servicio:

- La credibilidad de un medio impreso gratuito con 53 años de tradición.
- El conocimiento georeferenciado de sus zonas de cobertura.
- La creatividad en las campañas de BTL.
- La capacidad de convocatoria de grupos objetivos para eventos.
- La efectividad de las acciones digitales.

Nuestro direccionamiento estratégico:

- Facilita la escogencia de los públicos objetivos.
- Permite crear e implementar estrategias integrales de comunicación para satisfacer las necesidades de un mercado específico.
- Garantiza la efectividad de las acciones de comunicación mediante el monitoreo de los resultados.



DIARIO OCCIDENTE
EL MEDIO EFECTIVO QUE LE AYUDA
A VENDER MÁS

DIARIO OCCIDENTE

www.occidente.co

Calle 8 No. 5-70 Piso 2
PBX: 486 05 55
Cali





EL CAPITAL SOCIAL

DE LAS PYMES COLOMBIANAS

Por: Daniela Londoño Avellaneda *

Según los datos más recientes del Informe de Competitividad Global (2016-2017), Colombia ocupó el puesto 59 entre 138 naciones en el pilar de sofisticación empresarial, permaneciendo en la misma posición observada un año atrás. Allí las bajas calificaciones en los índices de desarrollo de *clusters* (3.6/7.0) y sofisticación de los procesos de producción (3.7/7.0) constituyeron grandes impedimentos para mejorar la competitividad de dicho pilar.

De manera similar, la naturaleza de la ventaja competitiva (3.3) y la amplitud de la cadena de valor (4.1) limitaron la sofisticación de las empresas. En términos regionales, esos resultados nos dejan distantes de países como México (45) y Chile (56).

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

¿No tienes garantías para acceder a un crédito?

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA
DE COLOMBIA

En el Fondo Nacional de
Garantías respaldamos,
en el 2016, a más de
**271 mil empresarios
colombianos** por valor de
12.2 billones de pesos.

*¡Somos garantes
de sueños!*

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

Encuétranos en:



@fngcolombia



@FNGSA



fngsa.blogspot.com



Fondo
Nacional de
Garantías S.A.



Fondo
Nacional de
Garantías

Línea Gratuita de Servicio al Cliente 01 8000 910 188

E-mail: servicio.cliente@fng.gov.co

www.fng.gov.co

MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO



La sofisticación empresarial a nivel país se encuentra relacionada con la calidad de sus redes globales y la calidad de las operaciones y estrategias de sus empresas. Fuertes redes empresariales, acompañadas de industrias de apoyo, generan interconexiones entre firmas, lo que permite aumentar eficiencias y generar innovaciones en procesos y productos. Asimismo, avanzadas operaciones de las organizaciones a nivel individual (mercadeo, distribución, modernos procesos de producción y elaboración de productos especializados) conducen a que en la economía se generen negocios más sofisticados (Foro Económico Mundial, 2017).

La presencia y formación de redes empresariales ha estado fuertemente asociada en la literatura económica con el concepto de capital social organizacional, entendido como la acumulación de recursos en una firma desarrollados a partir de redes con otras personas y organizaciones. Este capital social empresarial es un mecanismo valioso para la generación de crecimiento y desarrollo económico. Por tal motivo, resulta fundamental estudiar el capital social que tienen las pequeñas y medianas empresas de Colombia. Adicionalmente, se vuelve relevante analizar el desempeño reciente que ha tenido este segmento empresarial, para poder entender de una mejor forma el panorama en el que se están desarrollando las Pymes a nivel nacional.

En este sentido, el presente artículo ahondará sobre el desempeño reciente de las Pymes de los macrosectores de industria, comercio y servicios, así como sobre sus niveles de capital social de acuerdo con la información que ofrece al respecto la última Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif del primer semestre

de 2017 (ver Anif, 2017a). Para ello, dividiremos el artículo en tres secciones. En la primera parte, analizaremos el desempeño reciente del segmento Pyme colombiano. En la segunda sección, procederemos a analizar los beneficios que tiene la formación de capital social empresarial de acuerdo con la literatura académica. Por último, en la tercera sección, estudiaremos el nivel de capital social que tienen los empresarios Pyme del país en los sectores de industria, comercio y servicios.

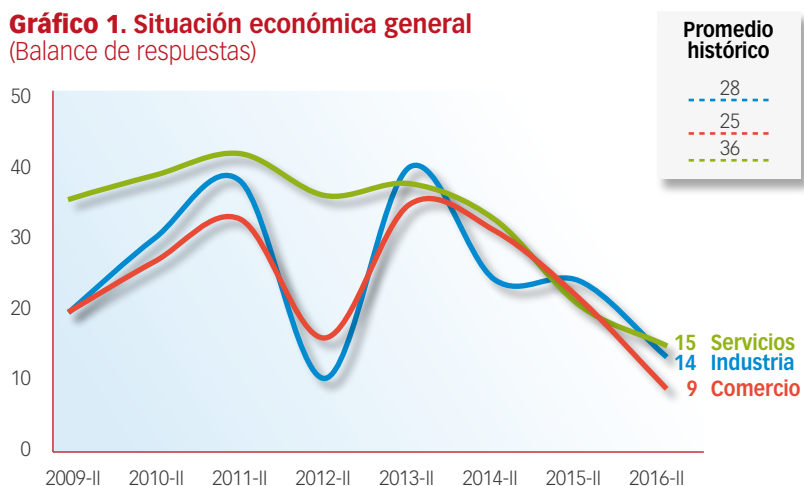
Como veremos, los resultados de la primera lectura de 2017 de la Gran Encuesta Pyme reflejaron un deterioro en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios en el segundo semestre de 2016. Por otro lado, los resultados del Informe Global de Competitividad y la GEP en materia de capital social empresarial no son alentadores, pues menos del 12% de los empresarios encuestados tiene relación con gremios, entidades públicas y la academia. Todo ello con el agravante adicional de que los pocos beneficios derivados de estas alianzas no se han encaminado a generar innovación o a conocer e incursionar en nuevos mercados.

Desempeño reciente del segmento Pyme colombiano

Los resultados de la lectura del primer semestre de 2017 de la GEP reflejaron un deterioro en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios y la demanda en el segundo semestre de 2016, principalmente en los sectores de industria y comercio. Por tamaño, tanto las pequeñas como las medianas empresas experimentaron un descenso en sus principales indicadores (aunque las empresas medianas reportaron una tendencia más optimista que sus pares pequeñas). Cabe señalar que estos resultados van en línea con el menor ritmo de crecimiento económico del país, el cual se ubicó en un 2% anual durante el año 2016, frente al 3.1% observado en 2015 y al 4%-4.5% promedio de los años 2010-2014.

Al respecto, la situación económica general de las Pymes industriales presentó un comportamiento menos favorable en el segundo semestre de 2016 al compararlo con lo observado en el segundo semestre de 2015 (ver gráfico 1). El por-

Gráfico 1. Situación económica general
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

centaje de Pymes industriales que reportaron una mejoría en su situación económica general fue del 35% durante el segundo semestre de 2016, menor al observado un año atrás (42%). Al mismo tiempo, la proporción de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño alcanzó un 21%, superando en 4 puntos porcentuales la cifra de 2015-II.

De manera similar, los empresarios comerciales percibieron una leve desmejora de su situación económica general durante el segundo semestre de 2016. De hecho, el 33% de los empresarios del sector comercio reportó una mejoría en su situación actual, mientras que el porcentaje de aquellos que opinaron lo contrario fue del 24%. Esto produjo un balance de respuestas de 9, es decir, 13 puntos por debajo de lo observado en el segundo semestre de 2015.

Del mismo modo, la evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios sobre su situación económica general mostró síntomas de desaceleración en el segundo semestre de 2016. Así, el porcentaje de empresarios que vieron mejorar sus negocios llegó al 37% (inferior al 40% de un año atrás), al tiempo que el de quienes indicaron lo contrario alcanzó un 22% (vs. 19% de un año atrás). Lo anterior generó un balance de respuestas de 15 puntos, el cual contrasta con los 21 puntos alcanzados en el segundo semestre de 2015.

En consecuencia, la última medición de la GEP evidencia que las Pymes de los sectores de industria, comercio y servicios reportaron un

comportamiento menos favorable de su situación, en línea con la desaceleración económica del país. Ello también se observó en las reducciones del Indicador Pyme Anif (IPA) nacional (resumen del clima económico empresarial) hacia niveles de 61 en el primer trimestre de 2017 (vs. 63 un año atrás), aunque se logró mantener en el rango de “buen” desempeño (ver Anif, 2017b).

Capital social empresarial y crecimiento económico

Las actuales dinámicas de los mercados globalizados hacen que el capital social empresarial juegue un papel clave, el cual proviene de las redes con empresas de su misma industria junto con redes de otras industrias, gremios, la academia y entidades gubernamentales. Este tipo de capital es importante porque contribuye al crecimiento económico regional y dinamiza el desempeño competitivo de las pequeñas y medianas empresas. Por medio de redes, las ventajas competitivas que se desarrollan a nivel empresa-

rial pueden tener influencia en las capacidades productivas de otros negocios y la región, permitiendo la elaboración de productos y/o servicios con mayor valor agregado.

De este modo, las redes empresariales constituyen un determinante del aprendizaje y la innovación empresarial. Al respecto, el profesor Porter (1990) señala que las concentraciones geográficas de compañías e instituciones, conectadas entre sí en una zona en particular (*clusters*), presentan ventajas competitivas al permitir: i) incrementar la productividad (la proximidad geográfica mejora el acceso a la información, tecnologías e instituciones para realizar progresos); ii) facilitar el acceso de proveedores y empleados; iii) generar complementariedades con clientes y otras industrias; y iv) mejorar la innovación en los productos y procesos.

Con respecto a este último punto, numerosos estudios han señalado que la correlación entre capital social empresarial e innovación es muy alta. Un gran *stock* de capital social constituye un facilitador de flujos de información que permite imprimir mejoras en los procesos productivos y facilitar nuevos negocios. Asimismo, este capital social aumenta las habilidades organizacionales para la absorción de nuevas tecnologías y conocimientos (Greve y Salaff, 2001). Por ejemplo, en Silicon Valley existe una gran red de negocios de alta tecnología que interactúan y compiten entre sí. Allí se generan grandes flujos de conocimiento e información que han derivado en que esta red sea el centro líder para la innovación y el desarrollo de alta tecnología a nivel mundial.

“Este tipo de capital es importante porque contribuye al crecimiento económico regional y dinamiza el desempeño competitivo de las pequeñas y medianas empresas. Por medio de redes, las ventajas competitivas que se desarrollan a nivel empresarial pueden tener influencia en las capacidades productivas de otros negocios y la región, permitiendo la elaboración de productos y/o servicios con mayor valor agregado.”

En consecuencia, resulta significativo analizar los niveles de capital social en el país. Al respecto, el Informe Global de Competitividad, mediante el pilar de sofisticación empresarial, brinda unas aproximaciones. Allí el pilar de desarrollo de *clusters* de Colombia ocupa el puesto 80 entre 138 países evaluado con un puntaje de 3.6/7, lo que indica que hace falta una mayor construcción de redes empresariales especializadas. De manera similar, en la dimensión de la amplitud de la cadena de valor el país ocupa el puesto 51 (4.1/7), señalando que aún es necesario ampliar la presencia de las compañías más allá de los procesos productivos y de extracción de recursos (hacia la distribución, el mercadeo, el diseño, etc.). Para ello, una mayor construcción de redes empresariales con instituciones públicas y privadas resulta fundamental.

En efecto, menos del 6% de los empresarios encuestados manifestó tener un vínculo con la Alcaldía (2% en industria, 5% en comercio y 6% en servicios). Asimismo, menos del 3% de los encuestados señaló tener relación con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y entidades relacionadas o con alguna referencia a entidades del gobierno (2% en industria, 2% en comercio y 3% en servicios). Menor aún fue la conexión de los empresarios Pyme con la Gobernación (1% en industria, comercio y servicios).

Con relación a la participación o asociación de los empresarios con los gremios, se observó que también fue baja. Allí tan solo el 9% de los industriales, el 7% de los comerciales y el 11% de los empresarios del sector servicios afirmaron participar de los gremios de su sector. Infortunadamente, la conexión entre los empresarios y las univer-

sidades/centros de desarrollo tecnológico/grupos de investigación fue aún peor (1% en industria, 1% en comercio y 3% en servicios).

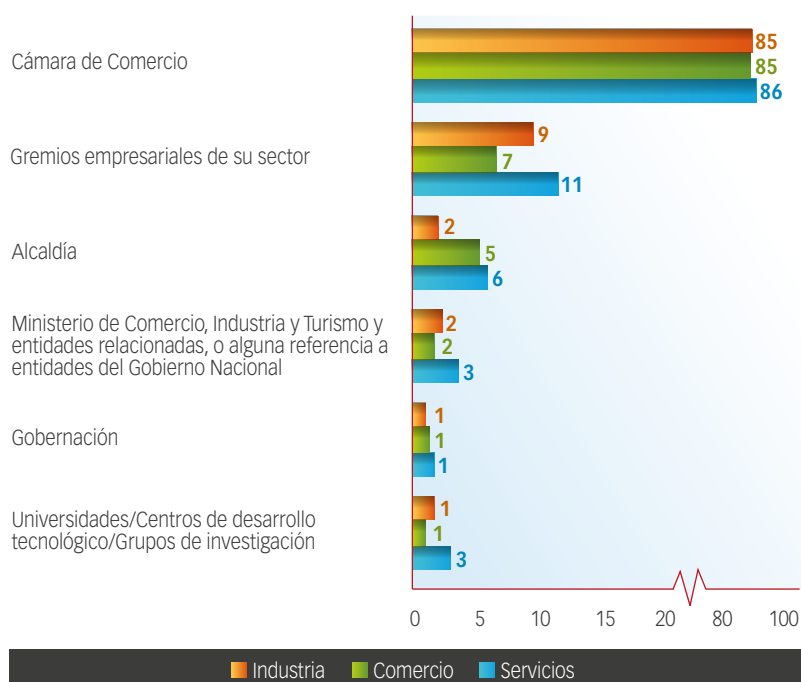
Estos resultados son muy lamentables si se tiene en cuenta la importancia que tiene el capital social empresarial, de acuerdo con lo mencionado en la sección anterior. Tal vez este resultado se encuentre relacionado con los bajos niveles de innovación en el país. Recordemos que, según la última medición del Índice Global de Innovación (GII), Colombia ocupó el puesto 65 (entre 127 países). Allí el país evidenció puntajes muy bajos en los frentes de producción de tecnología y conocimiento (puesto 81) y creación productiva (73), en donde la academia, los gremios y el Estado pueden contribuir activamente en su construcción y desarrollo. Tristemente, las redes que se tejen a nivel empresarial en las Pymes

Capital social en las Pymes de Colombia

Con relación al capital social de las Pymes del país, la última medición de la GEP incluyó dos preguntas que permitieran establecer una aproximación del capital social. En primer lugar, se indagó entre los pequeños y medianos empresarios del país si la empresa participaba o estaba asociada localmente con ciertas entidades del sector público y privado (ver gráfico 2). Allí se observó que la mayoría de las empresas estaba vinculada con la Cámara de Comercio (85% en industria-comercio y 86% en servicios).

Adicionalmente, se evidenció una muy baja participación o asociación de los empresarios colombianos con las instituciones del Estado.

Gráfico 2. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

son muy pocas, limitando los procesos de innovación y el desarrollo económico (ver Anif, 2017c).

Por otro lado, en la última GEP también se les preguntó a los empresarios del país cómo consideraban que les beneficiaba la alianza con estas entidades (ver gráfico 3). Se encontró que la mayoría se había visto beneficiado con las capacitaciones de habilidades empresariales y gerenciales (42% en industria, 44% en comercio y 46% en servicios). De igual modo, se observaron beneficios a nivel de firma relacionados con: i) mejorar las relaciones comerciales con pares-establecer alianzas (24% en industria, 21% en comercio y 24% en servicios); y ii) en menor medida, incrementar el nivel de ventas (13% en industria, 11% en comercio y 9% en servicios).

Con respecto a los beneficios relacionados con la ampliación de mer-

cados, los resultados fueron pobres. Las alianzas con estas entidades públicas y privadas tan solo les sirvieron a menos del 3% de los industriales y el 9% de los comerciales y empresarios del sector servicios para el conocimiento de nuevos proyectos y/o mercados a los cuales poder llevar sus productos. Igualmente, para menos de una décima parte de los encuestados dichas relaciones le sirvieron para incursionar en nuevos mercados (3% en industria, 4% en comercio y 5% en servicios).

Al respecto, entidades públicas como Procolombia y los gremios pueden colaborar profundamente en el reconocimiento de nuevos mercados a nivel internacional. Esta articulación público-privada podría impulsar la reducida vocación exportadora de las Pymes del país, donde cerca del 95% de las Pymes de servicios y el 82% de las industriales no exportaron en el se-

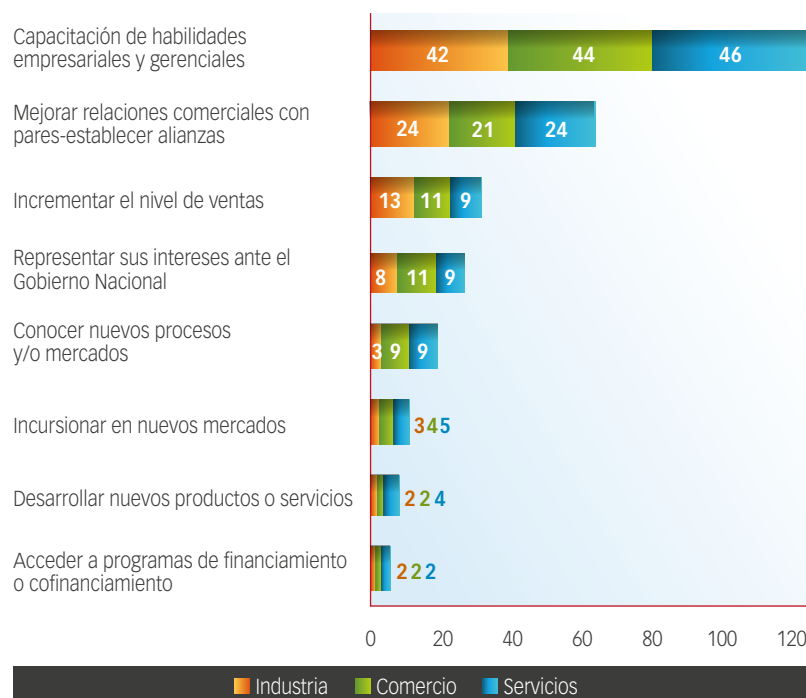
gundo semestre de 2016. En efecto, tan solo el 5% de las Pymes industriales, el 3% de las comerciales y el 2% de las de servicios vendieron sus productos en el mercado internacional (ver Anif, 2017d).

De manera similar, los beneficios con estas entidades para el desarrollo de nuevos productos o servicios fueron muy precarios (alcanzando porciones de solo el 2% en industria, el 2% en comercio y el 4% en servicios). Esta situación reafirma la baja capacidad que existe en el país para generar innovación, lo cual puede explicar el lento desarrollo productivo del empresariado local y las posibles consecuencias negativas en la competitividad de sus productos.

Adicionalmente, se evidenció que la asociación y vinculación de las Pymes con dichas entidades del sector público para lograr representar sus intereses ante el Gobierno Nacional fue reducida (8% en industria, 11% en comercio y 9% en servicios). En consecuencia, surge la inquietud de quién realmente entiende y lucha por los intereses de los empresarios. Ahondar en dicha problemática contribuiría a realizar una eficiente política pública que promueva el desarrollo del empresariado colombiano de acuerdo con sus verdaderas necesidades.

Por último, los resultados más recientes de la GEP muestran que los empresarios casi no encontraron beneficios en el acceso a programas de financiamiento o cofinanciación (2% en los tres macrosectores). Este elemento, al igual que los anteriores, resulta preocupante dada la baja inclusión financiera que aún existe en el país. Recordemos que históricamente menos del 50% de los empresarios de la pequeña y mediana empresa accede al sistema financiero formal.

Gráfico 3. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

Conclusiones

Los resultados de la lectura del primer semestre de 2017 de la GEP reflejaron un deterioro en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios y la demanda en el segundo semestre de 2016, principalmente en los sectores de industria y comercio.

En cuanto al capital social en Colombia, se evidenció que es muy bajo. En efecto, el país ocupa el puesto 80 (entre 138 países) en el desarrollo de *clusters* y el 51 en la ampliación de la cadena de valor, lo cual indica que aún hace falta profundizar en la creación y desarrollo de redes que permitan a los empresarios compartir información, conocer e incursionar en nuevos mercados, al igual que generar procesos de innovación.

De la misma forma, los últimos resultados de la GEP señalan

que el capital social empresarial en el segmento Pyme es escaso, evidenciado en reducidas redes de empresarios con gremios, academia e instituciones públicas. Estos aspectos han limitado el desarrollo y crecimiento de este segmento empresarial.

Estas cifras exponen una realidad que puede explicar el lento desarrollo productivo del empresariado local y la precaria competitividad de sus productos en los mercados nacional e internacional. Recordemos que por cuenta del fin del auge minero-energético el país ha perdido unos US\$30.000 millones en exportaciones (11% del PIB, la mitad frente al pico de US\$60.000 millones de 2012). A pesar de ello, la composición de la canasta exportadora sigue estando ampliamente recargada en *commodities* (62% del total).

En consecuencia, en el marco de las políticas de desarrollo productivo de Colombia, lideradas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, resultará esencial seguir promoviendo de manera importante la formación de redes empresariales. Ello será crucial si se quiere lograr la optimista meta oficial del Plan Nacional de Desarrollo (PND) de incrementar la productividad del país hasta el 1.2% en 2018 (vs. 0.8% de 2014).

Es fundamental trabajar en todo lo anterior sin olvidar la agenda transversal del país tendiente a reducir los sobrecostos estructurales de la economía (el llamado Costo Colombia relacionado con la precaria infraestructura y los elevados costos laborales y energéticos). ■

Bibliografía

- Anif (2017a), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados primer semestre de 2017.
- Anif (2017b), “Evolución reciente del segmento Pyme: resultados a nivel nacional de la Gran Encuesta Pyme del primer semestre de 2017”, *Actualidad Pyme* No. 101 de agosto de 2017.
- Anif (2017c), “Colombia: resultados del Informe de Competitividad Global 2016-2017 y lastres en innovación”, *Actualidad Pyme* No. 100 de julio de 2017.
- Anif (2017d), “Destinos de las ventas de las Pymes de Colombia en 2016”, *Comentario Económico del Día* 31 de julio de 2017.
- Foro Económico Mundial (1981), “The 12 Pillars of Competitiveness”, disponible en: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/>
- Greve A. y Salaff J. (2001), “The Development of Corporate Social Capital in Complex Innovation Processes”, en Gabbay S. y Leenders R., “Social Capital of Organizations”, Kidlington Elsevier.
- Porter M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York, 1990 & 1998.

OBSERVATORIO DE LAS EMPRESAS PYME



PUBLICACIONES

LA
GRAN ENCUESTA

PYME

Actualidad **Pyme**

COYUNTURA
Pyme



Módulos Regionales

Bogotá · Cali · Medellín · Pereira · Barranquilla · Bucaramanga · Cundinamarca
Aburrá Sur · Buga · Cartago · Tuluá · Oriente Antioqueño · Manizales

Factoring

Reciba el pago anticipado de sus facturas de forma rápida, fácil y segura.



- ✓ Genera liquidez inmediata.
- ✓ Obtiene descuentos a tasas favorables.
- ✓ Facilita el acceso a cupos de crédito.
- ✓ Mejora sus indicadores financieros.(Capital de trabajo, Flujo de caja operacional y Cuentas por cobrar).
- ✓ Asegura una fecha de pago de sus facturas.
- ✓ Optimiza el recaudo de su cartera.
- ✓ Contribuye al aprovechamiento de descuentos comerciales.
- ✓ Permite el crecimiento de su negocio.
- ✓ Incrementa su capital de trabajo.

Consulte más información en **avillas.com.co**

Comuníquese en Bogotá con nuestro **Especialista de Factoring Red Oficinas:** 2419600 Ext. 5737
o a la **Dirección de Factoring:** 2419600 Ext. 5191- 5379 - 5685 - 87678 - 87679

CNE Medellín 6041477 Ext. 83502 **CNE Barranquilla** 3850730 Ext. 87546

CNE Cali 4855487 Ext. 87588



MÁRGENES DE RENTABILIDAD Y FORMACIÓN DE PRECIOS EN EL SEGMENTO PYME

Por: Juan Diego Londoño *

Durante 2013-2014, Anif estuvo alertando sobre los potenciales daños que acarrearía el fin del auge minero-energético (tanto en volúmenes como en precios) en los frentes de crecimiento potencial y sobre los llamados “déficits gemelos” (fiscal-externo) de Colombia.

Casi un quinquenio después, la magnitud de dicha destorcida minero-energética ha resultado de mayor envergadura frente a lo avizorado por Anif en aquel entonces (ver Anif, 2017a). Por ejemplo: i) la pérdida de crecimiento potencial ha rondado cerca de 1.5pp, reduciéndose de

valores históricos del 4.5% anual (por quinquenios) hacia el 3% (vs. pérdidas proyectadas en aquel entonces de 0.5pp); ii) los faltantes fiscales del Gobierno Central rondan valores cercanos al 3.5%-4% del PIB, donde infortunadamente la Reforma Tributaria de la Ley 1819 de 2016 se estará quedando

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

corta en su cometido de lograr recaudos adicionales de al menos un 2% del PIB (tan solo llegando al 0.6% del PIB/año), lo cual ya se viene evidenciando en recaudos que solo están creciendo al 1% real en lo corrido de 2017 (vs. metas fiscales cercanas al 6% real); y iii) el faltante externo de la cuenta corriente se deterioró hacia picos del -6.4% del PIB en 2015 (vs. sus niveles históricos cercanos al -3% del PIB), cuando en nuestro escenario más estresado estimábamos faltantes del orden del 5%-5.5% del PIB.

El agravante de todo ello proviene de que la baja demanda agregada probablemente implique crecimientos cercanos al 2% durante 2016-2017, incluso inferiores a dicho nuevo potencial del 3%. Allí es evidente la desazón en el consumo de los hogares, según lo evidenciado en los persistentes niveles negativos en los índices de confianza (aún en niveles cercanos a -9.5 en su balance de respuestas vs. un +13 del promedio de la última década), ver gráfico 1. Esta coyuntu-

ra ha repercutido negativamente sobre las Pymes colombianas, razón por la cual el presente artículo analizará la situación actual de la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. Allí se hará particular énfasis en las razones que obligan a los empresarios a ajustar sus precios en función del contexto económico, lo cual será clave para entender dicho proceso de formación de precios en el contexto actual de pérdida de la meta de inflación del Banco de la República (BR) por tercer año consecutivo.

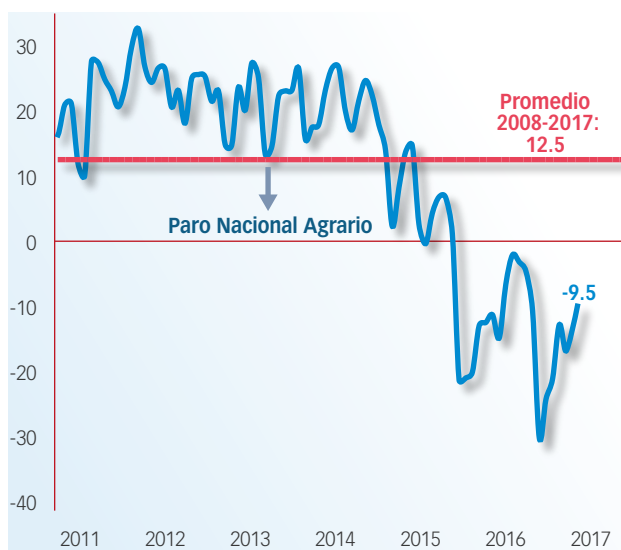
Márgenes de rentabilidad en el segmento Pyme

En la última medición de la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif (ver Anif, 2017b) se les preguntó a los empresarios sobre sus márgenes de rentabilidad para el segundo semestre de 2016. Allí se aprecia que los márgenes para el sector de comercio (6 en su balance de respuestas en 2016-II vs. -1 en

2015-II) y servicios (12 vs. 6) han experimentado una ligera recuperación, ver gráfico 2. Ello se explica por reducciones en los costos (27 en 2016-II vs. 41 en 2015-II para comercio y 28 vs. 34 para servicios), las cuales han superado las caídas en los ingresos (7 vs. 16 en comercio y 13 vs. 18 en servicios). Dichas reducciones en los costos se explican por la gradual convergencia inflacionaria y la apreciación promedio del 0.5% evidenciada en el segundo semestre de 2016 (moderando las presiones sobre las materias importadas).

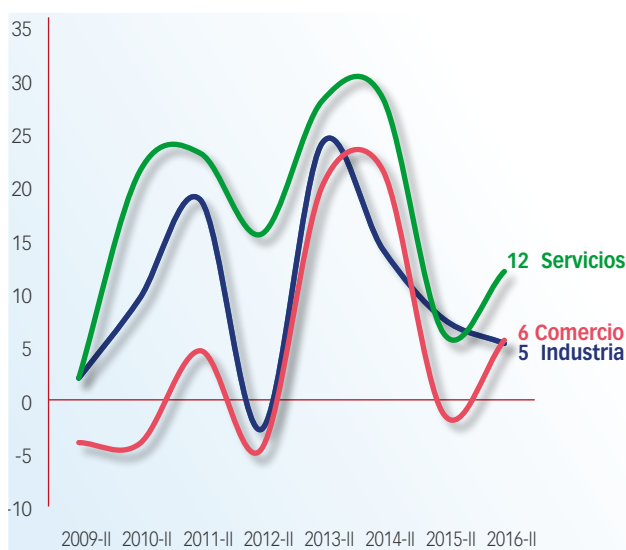
Por el contrario, los márgenes de rentabilidad del sector industrial se vieron reducidos en 2 unidades en su balance de respuestas (número de empresarios que afirmaron que sus márgenes habían aumentado - el número de empresarios que afirmaron que sus márgenes habían disminuido). Esto se debió a que el volumen de ventas en este sector disminuyó más que proporcionalmente frente a la caída en los costos de producción y distribución.

Gráfico 1. Índice de Confianza del Consumidor
(Balance de respuestas, julio 2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Fedesarrollo.

Gráfico 2. Márgenes de rentabilidad de las Pymes
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

Por lo anterior, es importante analizar los precios de venta al público de cada macrosector como un determinante principal de dichos márgenes. Es de particular relevancia estudiar el proceso de formación de dichos precios y en qué medida los incrementos en los costos inciden en dicho mecanismo (generando la llamada *cost-push inflation*). Aquí es importante hacer una distinción por macrosector, pues la estructura de costos y, por ende, los factores que determinan el precio de venta al público varían según la naturaleza de la empresa.

Bajo este contexto analizaremos cada sector a la luz del módulo de preguntas flotantes de la GEP, que incluyó para esta medición el tópico de formación de precios. Allí se tienen en cuenta los aspectos de periodicidad de cambio de precios por macrosector y las razones por las cuales los empresarios ajustan los precios de venta en cada macrosector.

Formación de precios en el segmento Pyme

Muchos son los factores que juegan un papel determinante en la formación de precios de cualquier empresa. Algunos de ellos son la variación del costo de los insumos, medido por el IPP, el aumento de los costos laborales (principalmente el aumento en el salario mínimo) y la falta de coordinación entre agentes del mercado (ver Zárate y Julio, 2008). Estos factores han

sido el foco de interés en la más reciente GEP, donde se indagó sobre el tiempo de ajuste de los precios en las Pymes colombianas y los elementos que influyen en esta decisión.

Los resultados de la GEP sugieren que la mayoría de los empresarios de los tres macrosectores cambia sus precios cada año (59% en industria, 36% en comercio y 55% en servicios). Asimismo, se observó que el 14% de los empresarios industriales, el 12% de los comerciales y el 11% de los de servicios actualizaban sus precios cada semestre. Menos del 15% de los empresarios manifestó hacerlo trimestralmente (7% en industria, 14% en comercio y 6% en servicios) y mensualmente (6% en industria, 15% en comercio y 5% en servicios). Por último, ninguno de los encuestados industriales, el 8% de los comerciales y el 4% de los de servicios dijeron actualizar sus precios en un período de tiempo menor a un mes (ver gráfico 3).

Dichos resultados de la GEP contrastan con los hallazgos de Zárate y Julio (2008), los cuales encuentran

que el tiempo promedio de ajuste de precios por parte de las empresas era de aproximadamente 5.5 meses para el período 1999-2006.

Dicha estructura de periodicidad en los cambios de precios resalta la importancia de ahondar sobre las razones para el cambio de precios en cada macrosector, ya que estas estarán ligadas al contexto específico de cada entorno empresarial.

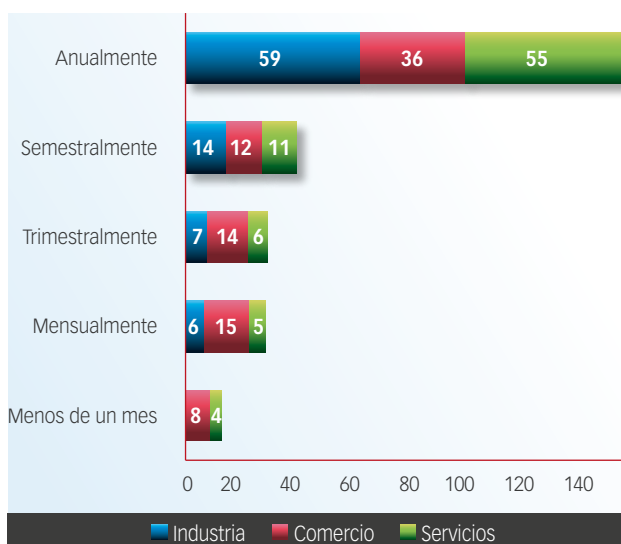
Sector industria

Ya mencionamos cómo el sector manufacturero fue el único macrosector que presentó caídas en sus márgenes de rentabilidad, lo que se explica por una drástica disminución en sus ventas (dada la mencionada debilidad en la demanda agregada). Ello con el agravante de elevados niveles de inflación, los cuales promediaron valores del 7.1% en el segundo semestre de 2016.

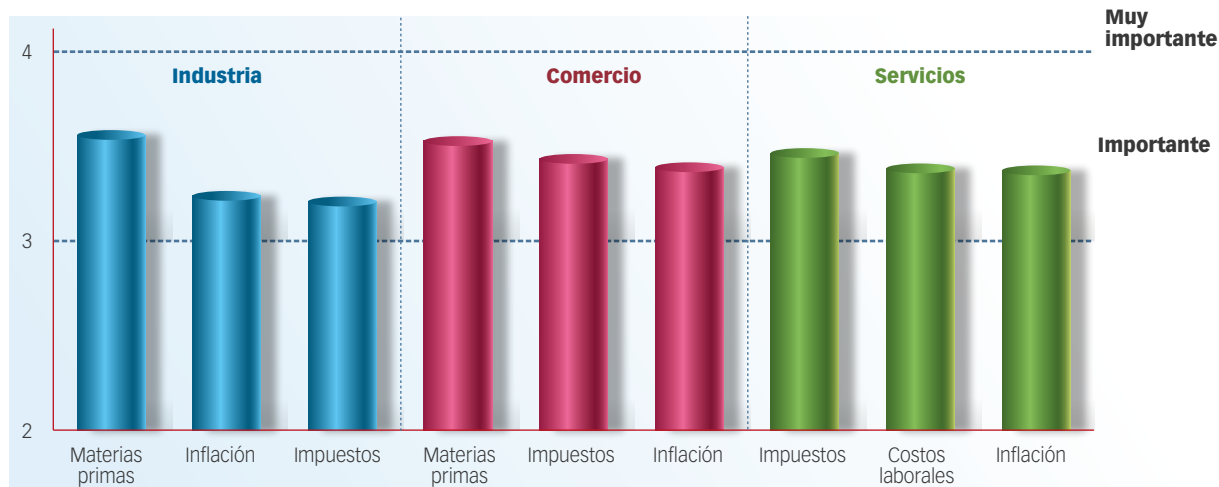
En lo concerniente a los precios, si bien estos no fluctúan frecuentemente, lo hacen por una gama de razones que están estrechamente ligadas al contexto económico. En efecto, según la GEP, las principales razones por las cuales los empresarios del sector industrial ajustan sus precios son: i) el costo de las materias primas; ii) la inflación; y iii) los impuestos (ver gráfico 4).

En cuanto a los costos de las materias primas, allí parecería primar un efecto de *pass-through* cambiario de mayor costo de los insumos importados, dadas las devaluaciones prome-

Gráfico 3. Formación de precios: frecuencia de cambio de precios en las Pymes (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

Gráfico 4. Principales razones para subir los precios (%)

Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

dio del 11.2% durante 2016 (aunque moderándose frente al 37% de 2015). Ello presionó los costos de producción de los empresarios industriales, obligándolos a transferir parte de estos costos al consumidor. En lo referente a la inflación como factor de incremento de precios en el segmento industrial, allí se puede observar un fenómeno de “contagio” de incrementos coordinados en precios del sector (el análogo de la competencia).

Finalmente, en lo concerniente a los impuestos, los empresarios industriales parecerían haber descontado anticipadamente los incrementos en la tasa general del IVA del 16% al 19% según lo mandado en la Ley 1819 de 2016 (aunque dichos incrementos no se efectuaron hasta febrero-marzo de 2017). Así, los factores anteriormente mencionados son los que impulsan a las Pymes industriales a ajustar sus precios. No obstante, dicho ajuste no es tan rápido por la naturaleza del sector y la baja volatilidad en el precio de los productos fabricados por la industria. Todo ello ayuda a explicar la mencionada caída en los márgenes de rentabilidad para los empresarios manufactureros.

Sector comercio

Por su parte, el sector comercio experimentó leves mejoras en sus márgenes de rentabilidad, llegando a terreno positivo para el segundo semestre de 2016. A diferencia de la industria, la revaluación del 0.5% durante el segundo semestre de 2016, parece haber reducido el costo de sus insumos importados. Cabe resaltar que el sector comercial es un importador neto de productos para la comercialización, razón por la cual la reducción en los costos de este sector es mucho más notoria y tiene mayor repercusión sobre sus márgenes de rentabilidad.

Asimismo, por su naturaleza importadora, el sector comercial es dependiente del sector externo, por lo cual la naturaleza de los precios de las Pymes de este segmento es más volátil (afectado por movimientos cambiarios). Lo anterior se puede confirmar con los resultados de la GEP, donde el sector comercial es el que ajusta los precios con mayor frecuencia, siendo recurrente el cambio de precios mensuales (15% vs. 6% en industria y 6% en servicios) e inclusive en períodos menores a 30 días (8% vs. 0% en industria y 4% en servicios). Por lo

anterior, el costo de las materias primas es la principal razón por la cual los empresarios comerciales ajustan sus precios, seguido por el alza en los impuestos y la inflación.

En resumen, los precios del sector comercio se ven afectados por los mismos factores evidenciados en el sector industrial. No obstante, la transmisión de los precios en este sector es mucho más rápida, dada la alta volatilidad de los productos importados y la facilidad operacional para ajustar los precios en este sector. Lo anterior condujo a una mejora en los márgenes de rentabilidad de las Pymes comerciales.

Sector servicios

En el sector servicios se registraron los mejores márgenes de rentabilidad para el segundo semestre de 2016. Ello se explica por la rentabilidad derivada de los bienes no transables, los cuales no experimentaron grandes sobrecostos en términos de insumos productivos. Adicionalmente, las ventas de este sector mostraron resiliencia, debido a la relativa inelasticidad de la demanda por los productos del sector servicios.

Por su parte, los precios a los consumidores del sector servicios variaron con una recurrencia baja (pues el grueso de sus ajustes se dio anualmente). Sin embargo, una porción no despreciable de los cambios en los precios de este macrosector se dio con una frecuencia menor a 6 meses (26%), aun cuando en los servicios los “costos de menú” son significativamente importantes. En este sector, las razones principales para dichos ajustes de precios son atribuibles a: i) un alza en los impuestos, lo cual denota el mencionado efecto de anticipación de incrementos en la tasa del IVA de la Ley 1819 de 2016; ii) el aumento de los costos laborales (siendo un sector intensivo en mano de obra), particularmente onerosos durante 2015-2017, habiéndose otorgado premios reales del +1.6% en el incremento del SML (por encima del 1% del crecimiento de la productividad laboral); y iii) el fenómeno de contagio inflacionario.

Así, los precios a los consumidores del sector servicios se ven alterados por factores similares a los de los demás macrosectores, con la diferencia de que los costos de producción en este mercado son intensivos en capital humano, razón por la cual este sector tiene una mayor respuesta a un encarecimiento de la mano de obra. No obstante, el aumento de los costos laborales no es muy frecuente (con periodicidad anual), por consiguiente, el aumento de los costos de producción no es muy recurrente. Adicionalmente, la necesidad de bienes no transables por parte del consumidor contribuye a que las ventas de este sector no disminuyan drásticamente, contribuyendo a que el macrosector de servicios presente los mejores márgenes de rentabilidad.

Conclusiones

El contexto económico colombiano ha sido complicado durante el período 2016-2017, donde el dato de crecimiento del 1.3% anual en el segundo trimestre de 2017 completa un año con crecimientos inferiores al 2% (incluso por debajo del nuevo crecimiento potencial rondando valores del 3%). Ello ha venido acompañado del debilitamiento de la confianza del consumidor, la cual se encuentra en terreno negativo desde febrero de 2016. Dicha debilidad ha sido visible en los pobres registros del rubro de ventas para los tres macrosectores del segmento Pyme.

No obstante, los márgenes de los sectores Pyme de comercio y servicios han repuntado dadas las reducciones en los costos. Allí ha jugado la reciente revaluación peso/dólar sobre los insumos importados. Por el contrario, el sector industrial se vio perjudicado en sus márgenes de rentabilidad por el colapso de sus ventas y su poca facilidad para ajustar precios.

Respecto a dicha facilidad para ajustar los precios, la última medición de la GEP reveló que el ajuste de precios por parte de las Pymes se da con una frecuencia anual para entre el 50% y el 60% de las empresas en los sectores de industria y servicios, mientras que para el sector comercial dicho ajuste se da con una mayor frecuencia, pues el 49% de los cambios en sus precios se hizo con una periodicidad menor a 6 meses. Lo anterior se explica por la relativa dificultad para ajustar los precios en el sector industrial y la mayor incidencia de “costos de menú” para los servicios. Por su parte, la dependencia cambiaria del sector comercial, sumada a la facilidad técnica para ajustar sus precios, explican la mayor recurrencia en el cambio de precios del sector de comercio.

Finalmente, los factores que en general determinaron el ajuste en los precios del segmento Pyme fueron los costos de producción, siendo el costo de las materias primas el determinante más importante en la industria y el comercio. En un segundo lugar, los impuestos jugaron un papel determinante en el cambio de precios de las Pymes, donde probablemente se anticipó el efecto del incremento del IVA de la Reforma Tributaria de la Ley 1819 de 2016. En tercer lugar se situó la inflación, pues esta causa un “contagio” sistémico en la economía, impulsando a todos los macrosectores a incrementar sus precios. ■

Bibliografía

- Anif (2017a), “Calidad del ajuste en la balanza de pagos (2015-2018)”, *Informe Semanal* No. 1362 de mayo de 2017.
- Anif (2017b), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados primer semestre de 2017.
- Zárate H. M. & Julio J. M. (2008), *The Price Setting Behavior in Colombia: Evidence from PPI Micro Data*, Banco de la República.

AMÉRICA LATINA: MUCHAS MIPYMES, PERO POCO COMPETITIVAS

Por: Juan Carlos Elorza *

En América Latina, como en el resto del mundo, las "micro", pequeñas y medianas empresas representan el 90% de las unidades productivas, generan cerca del 60% de los empleos y suman una cuarta parte del PIB regional.

Esta presencia en la economía tiene sus luces y sus sombras. Por un lado, están llamadas a constituirse en uno de los motores fundamentales de la productividad y el desarrollo; y por otro, sus particularidades de desempeño empresarial limitan las aspiraciones económicas de los países.

En otras palabras: a pesar de su trascendencia en el tejido comercial y productivo, su situación actual es, en el mejor de los casos, bastante mejorable. Si aspiramos a que las Mipymes jueguen un papel protagónico en el progreso socioeconómico regional, deberemos apostar por políticas públicas que promuevan al aumento de su com-



* Director de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF – Banco de Desarrollo de América Latina. E-mail: jelorza@caf.com

petitividad para que puedan mirar cara a cara a sus pares en las economías más avanzadas.

El principal problema tiene que ver con el tamaño mismo de las empresas y el escaso crecimiento y la baja calidad del empleo que generan. América Latina crea más empresas en comparación con Asia, por ejemplo, pero tiene muchas firmas muy pequeñas,

en general informales laboral y productivamente hablando, y pocos emprendimientos medianos y grandes. Además, las que sobreviven crecen más lentamente, generalmente a causa de un déficit histórico en innovación que limita sus posibilidades expansivas.

La consecuencia de esta situación es la esperada: baja productividad, competitividad y eficien-

cia y, por ende, bajo crecimiento económico y deficiente distribución del mismo. Se trata de un círculo vicioso cuyo fundamento es que las Mipymes no suelen ofrecer empleos de calidad y por eso no encuentran al capital humano avanzado, justamente el que está llamado a introducir procesos innovadores que deberían impulsar el crecimiento y la competitividad.

“El principal problema tiene que ver con el tamaño mismo de las empresas y el escaso crecimiento y la baja calidad del empleo que generan. La consecuencia de esta situación es la esperada: baja productividad, competitividad y eficiencia y, por ende, bajo crecimiento económico y deficiente distribución del mismo.”

Ante esta situación, ¿qué podemos hacer para desatar el potencial de las pequeñas y medianas empresas?

La respuesta pasa, entre otros factores, por el fomento de la competencia, el fortalecimiento del capital humano y la innovación. Cuando existe competencia, las empresas tienden a explorar nuevos mercados y nichos, lo que contribuye a su modernización, su crecimiento y, eventualmente, a su internacionalización.

Basta con las siguientes cifras para evidenciar la importancia de mejorar el capital humano: cerca del 60% de los latinoamericanos trabaja en empresas de cinco o menos empleados; prácticamente un tercio de los trabajadores latinoamericanos son autónomos o pequeños empleadores, como se explica en el Reporte de Economía y Desarrollo 2013; y, en su gran mayoría, los emprendedores

siguen siendo muy pequeños, incluso tras décadas de operación.

En lo que se refiere a la innovación, la región se encuentra muy rezagada en comparación con Asia, Europa o Norteamérica, hecho que provoca, entre otras consecuencias, que el crecimiento empresarial latinoamericano sea más lento y menos sostenible. En promedio, las empresas latinoamericanas invierten en I+D sustancialmente menos que aquellas de países de ingresos altos, y la mayor parte de esta inversión corre por cuenta del sector público. Pero la falta de innovación en América Latina no solo implica a las Mipymes. De hecho, las multinacionales latinoamericanas también registran déficits en innovación con relación a las multinacionales extranjeras.

Esta breve radiografía tiene mucho que ver con los altos índices de informalidad laboral y productiva en la región. Para que la formalización sea atractiva es necesario facilitar y disminuir los costos de los procesos burocráticos para los empleadores y, al mismo tiempo, crear incentivos como la simplificación de trámites, reducción en tasas impositivas, creación de más programas de apoyo al desarrollo y financiamiento empresarial, o programas de compras del Estado dirigidas a las firmas más pequeñas.

Estas son solo algunas de las medidas que podrían contribuir a que las Mipymes de la región se conviertan en una fuente de creación de empleo de calidad y en un motor económico que ayude a superar la histórica dependencia de América Latina de las materias primas. ■



Hacia una Colombia competitiva

Por: Luis Fernando Mejía *

La prosperidad de una sociedad es producto, en buena medida, del dinamismo de su actividad empresarial. Este dinamismo depende fundamentalmente de la competitividad, es decir, de la capacidad interna de las unidades productivas (productividad), así como del ambiente de negocios en las que estas se desenvuelven (costo país). En este sentido, para incrementar la competitividad de una nación es importante solucionar los cuellos de botella que se presentan en materia de productividad, así como avanzar en la reducción del costo país.

* Director General del Departamento Nacional de Planeación (DNP).
E-mail: lmejia@dnp.gov.co



Así lo ha venido haciendo Colombia a lo largo de los últimos años, a partir de enfrentar los tres principales retos en esta materia: infraestructura, logística y regulación. Estas tres áreas tienen elementos en común. Por un lado, la experiencia internacional indica que un buen desempeño en estas dimensiones está altamente asociado con mejoras en el PIB per cápita de una nación y, por ende, con la calidad de vida de sus habitantes. Por otro lado, al medir el desempeño del país en estos frentes, se encuentra que los resultados de Colombia están por debajo de los de economías con niveles similares de desarrollo e ingreso.

Con esto en mente, el objetivo de este documento es brindar una radiografía del estado actual de la competitividad en Colombia e indicar cómo se han evidenciado mejoras a partir de los esfuerzos emprendidos por el Estado. Así pues, el artículo se divide en tres secciones. Primero, se hace un análisis de la competitividad nacional a través de las mediciones del Foro Económico Mundial (FEM) sobre el tema. Luego, se ahonda en los tres cuellos de botella que explican en gran medida las limitaciones competitivas de Colombia y las soluciones de política que se han venido implementando para resolverlas. Por último, se hace una breve conclusión.

El estado actual de la competitividad en Colombia

Según se mencionó, la competitividad es el reflejo de dos elementos: los recursos endógenos de las empresas, tales como tecnología, recurso humano, contabilidad, finanzas, calidad de la gerencia, etc., y el entorno. Este último está constituido por el marco regulatorio y macroeconómico en

el que están inmersas las unidades productivas, así como las instituciones y las infraestructuras que, según sus características, contribuyen a hacer más o menos fluidas las transacciones de las empresas con otros agentes. El entorno o ambiente es conocido comúnmente como el *costo país* y representa el conjunto de condiciones habilitantes para el desarrollo productivo de las firmas.

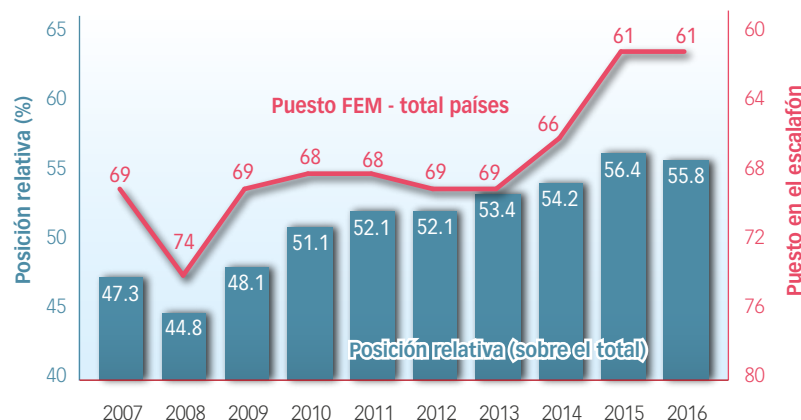
La *competitividad* está asociada con la *productividad*, siendo esta última la que determina el nivel de prosperidad que puede alcanzarse en una economía. El FEM define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Michael Porter, de la escuela de negocios de Harvard, la define a su vez como la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales. Para entender la importancia e, incluso, la aparente circularidad entre estos dos conceptos en donde la productividad explica la competitividad y es a su vez determinada por aquella, basta citar a Paul Krugman, ganador del Premio Nobel en Economía, para quien “la produc-

tividad no es todo, pero en el largo plazo es casi todo”.

Para medir la competitividad de los países, los indicadores suelen enfocarse en analizar y comparar cómo los agentes al interior de un territorio gestionan sus competencias y recursos para alcanzar una mayor prosperidad. Los países bajos en competitividad evidencian ineficiencias en el aprovechamiento de sus capacidades y un bajo potencial para alcanzar progresos sostenidos en el campo económico (crecimiento exportador y del producto) y en áreas que incluyen variables sociales.

De acuerdo con el más reciente Reporte Global de Competitividad 2016-2017 del FEM, la calificación de Colombia en el Índice Global de Competitividad (IGC) fue de 4.3 en una escala de 1 a 7. Con este resultado, dentro de los 138 países analizados, el país se ubica en el lugar 61, una posición similar a la que ocupa a nivel mundial por nivel de PIB per cápita y que la hace una economía de ingreso medio alto. Tal como lo muestra el gráfico 1, el lugar alcanzado en los dos últimos años corresponde al mejor nivel del país en la última década.

Gráfico 1. Evolución de la posición de Colombia en el Índice Global de Competitividad - FEM

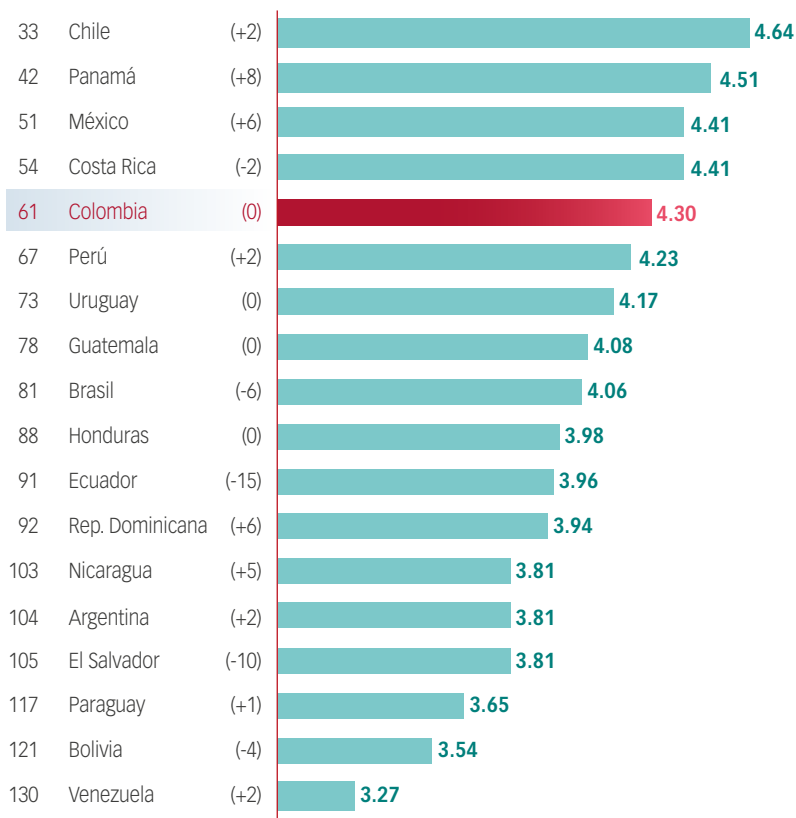


Fuente: cálculos DNP, Reporte Global de Competitividad-FEM, 2007-2016.

Hoy en día, Colombia es la quinta economía más competitiva de América Latina (gráfico 2). Esto, luego de superar a Perú y Brasil en 2015 y pasar de la posición 7 a la actual. A pesar de los avances, falta mucho por hacer. Tanto el Gobierno Nacional como el sector empresarial coinciden en señalar que el país debe adoptar medidas de política pública efectivas y puntuales para seguir mejorando en el mediano y largo plazo. Solo así se podrá asegurar que Colombia sea eventualmente una de las tres economías más competitivas de la región.

Para ello, desde años atrás el gobierno se dio a la tarea de identificar de manera clara cuáles eran los principales cuellos de botella de la competitividad y cómo hacer para solventarlos. Los tres aspectos principales que fueron identificados son infraestructura, logística y regulación. A continuación se hace una relación de estos, así como las acciones de política pública que se han emprendido para hacer de Colombia un país verdaderamente competitivo.

Gráfico 2. Puntaje obtenido
(Índice Global de Competitividad FEM-2016)



Fuente: Reporte Global de Competitividad FEM 2016 (valor entre paréntesis indica la variación 2015-2016).

Los cuellos de botella en competitividad y sus soluciones de política

1. Infraestructura

El desarrollo de la infraestructura tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico. El gráfico 3 muestra que existe una correlación importante entre la calidad de la infraestructura y el desarrollo económico. Para un conjunto de 127 países, dicha correlación es de 0.78.

Pese a los avances registrados en los últimos años en materia de in-

fraestructura referente a puertos y aeropuertos, Colombia se ubica en niveles que tienden hacia el segmento intermedio en posición relativa. De otra parte, en carreteras y vías férreas el país continúa en puestos inferiores en la presente década, lo que se traduce en posiciones relativas bajas (gráfico 4).

En comparación con nuestros pares latinoamericanos, Colom-

bia presenta rezagos importantes (gráfico 5). Según el FEM, la calificación agregada de Colombia en materia de infraestructura de transporte se ha mantenido estable alrededor de los 3.0 puntos (puesto 99 en 2017). Si bien países como Perú se han mantenido con calificaciones del mismo orden, otros como Ecuador han presentado una mejora notable, pasando de 3.0 en 2010 a 4.2 en 2016.





Universidad de Santander

Personería Jur. 810 de 12/03/96 Min.Educación **UDES**

Programas Áreas de Administración

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Bucaramanga, Santander: SNIES 4065 / Registro Calificado Res. 3963 del 18/04/2012
Duración: 9 Semestres
Cúcuta, Norte de S/der: SNIES 5385 / Registro Calificado 3962 del 18/04/2012
Duración: 10 Semestres
Valledupar, Cesar: SNIES 53949 / Registro Calificado 5563 del 14/04/2014
Duración: 10 Semestres

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Bucaramanga, Santander: SNIES 6632 / Registro Calificado Res. 17292 del 29/11/2013
Duración: 10 Semestres

CONTADURÍA PÚBLICA

Bucaramanga, Santander: SNIES 101773 / Registro Calificado Res. 6761 del 20/06/2012
Duración: 8 Semestres

COMERCIO EXTERIOR

Cúcuta, Norte de S/der: SNIES 52561 / Registro Calificado Res. 14576 del 16/10/2013
Duración: 10 Semestres

MAESTRÍAS

FINANZAS

Bucaramanga, Santander: SNIES: 90790
Registro Calificado Res. N°. 7568 del 31/08/2010
Duración: 4 semestres



GESTIÓN DE SERVICIOS DE SALUD

Bucaramanga, Santander: SNIES: 90904 / Registro Calificado Res. N°. 10190 del 22/11/2010
Duración: 4 Semestres

GESTIÓN PÚBLICA Y GOBIERNO

Bucaramanga, Santander: SNIES 90903 / Registro Calificado Res. 10189 del 22/11/2010
Duración: 4 Semestres

ESPECIALIZACIONES

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS FINANZAS

Bucaramanga, Santander: SNIES: 103355 / Registro Calificado Res. N°. 8143 del 30/05/2014
Doble titulación en convenio con la Universidad Politécnica de Valencia en España
Universidad Politécnica de Valencia UPV (España): Diploma de Especialización en Gerencia Estratégica
Duración: 2 semestres



ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

Cúcuta, Norte de S/der: SNIES 103758 / Registro Calificado 14860 del 11/09/2014
Duración: 2 Semestres

GERENCIA DE EMPRESAS

Valledupar, Cesar: SNIES 102339 / Registro Calificado 2584 del 14/03/2013
Duración: 2 Semestres

GERENCIA DE TALENTO HUMANO

Valledupar, Cesar: SNIES 102911 / Registro Calificado 15886 del 08/11/2013
Duración: 2 Semestres

ESPECIALIZACIÓN MODALIDAD VIRTUAL



DIRECCIÓN FINANCIERA

SNIES: 103718 / Registro Calificado Res.N°.14676del10/09/2014 - Vig 10/09/2021

VIGILANCIA MINISTERIO DE EDUCACIÓN INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR Sujeta a Inspección y Vigilancia por el Ministerio de Educación Nacional / Artículo 4, resolución 12220 de 2016



Profesionales para
un Mundo Global!

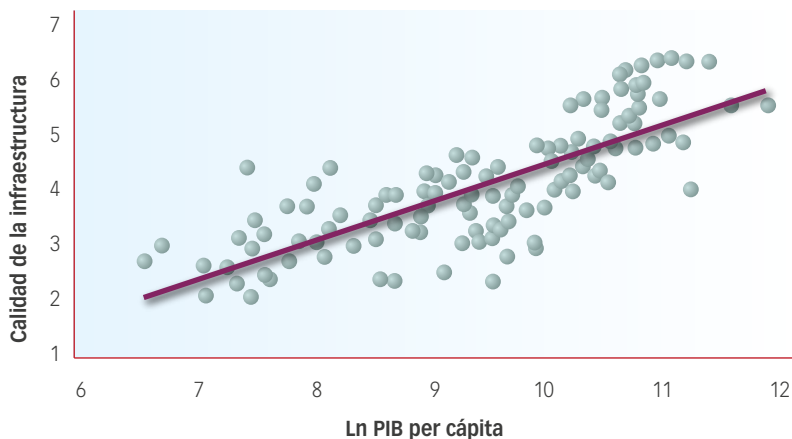
INSCRIPCIONES ABIERTAS

PBX. 6516500

Línea Gratuita 01 8000 917144

MAYOR INFORMACIÓN:

www.udes.edu.co

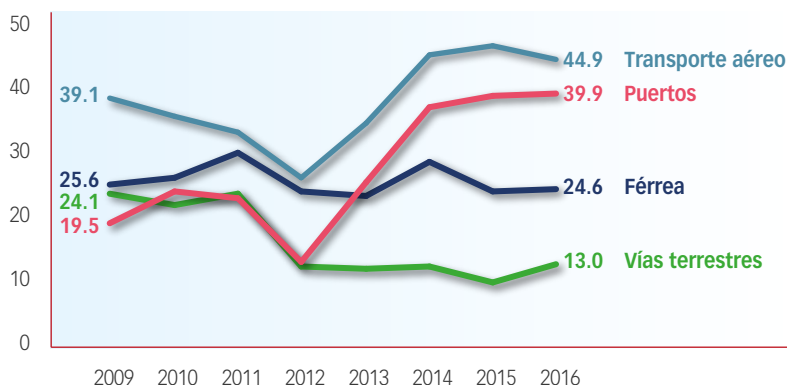
Gráfico 3. Correlación calidad de la infraestructura y PIB per cápita

Fuente: cálculos DNP, World Development Indicators, 2015.

Indudablemente los beneficios de la inversión en infraestructura de transporte son múltiples: disminuye los tiempos para movilizarse y los costos de operación vehicular, integra mercados al promover el comercio de bienes y mejora la movilización de pasajeros. De ahí la preocupación de que Colombia tenga un rezago histórico en calidad y cantidad de infraestructura.

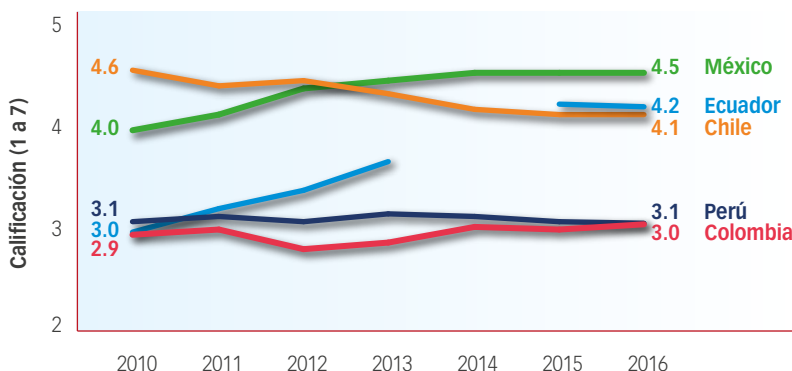


La solución de política

Gráfico 4. Posición relativa de Colombia en variables de infraestructura de transporte (%)

Nota: Los porcentajes indican la proporción del total de países que Colombia supera en cada variable.
Fuente: Reporte Global de Competitividad del FEM (2016).

Consciente de este problema, el Gobierno Nacional llevó a cabo un ejercicio de planeación estratégica que tuvo como lineamientos las necesidades económicas del territorio y las restricciones presupuestales del país. Fue así como diseñó y dio inicio a uno de los más ambiciosos programas de infraestructura de transporte de largo plazo jamás acometidos en Colombia. Este está anclado en la unión de esfuerzos entre gobierno y privados a través de las denominadas Asociaciones Público-Privadas.

Gráfico 5. Evolución calificación infraestructura de transporte para diferentes países

Nota: datos disponibles desde 2010. No hay dato disponible para Ecuador en 2014.
Fuente: Reporte Global de Competitividad del FEM (2016).

El programa comenzó su implementación con una serie de reformas legales estructurales, entre las que se incluyen la Ley de Asociaciones Público-Privadas (1508 de 2012), la creación de la Agencia Nacional de Infraestructura, y la Ley de Infraestructura (1682 de 2013). A partir de ellas se logró no solo el ingreso de inversión privada en infraestructura, sino también la gestión eficiente de los procesos de adquisición predial, de relocalización de redes, de otorgamiento de licencias ambientales y el mejoramiento de la gestión contractual, entre otras.

Durante el período 2014-2018 el Gobierno Nacional cerraría con in-

versiones por \$30 billones. De igual manera, en el largo y mediano plazo el Plan Maestro de Transporte fijó una meta de inversión anual priorizada en infraestructura de transporte cercana al 1.5% del PIB. Esta es complementada por una inversión al interior de las aglomeraciones del Sistema de Ciudades y por parte de los entes territoriales. Juntas sumarán alrededor del 2% del PIB anual, suficiente para cerrar la brecha de infraestructura de transporte en Colombia. El modo carretero concentrará el 80% de esta inversión, mientras que el modo aéreo participa con un 16%. Los modos fluvial, férreo, y marítimo concentran el resto de la inversión (Fedesarrollo, 2015).

Las concesiones de cuarta generación (4G) permitirán mantener el ritmo de construcción de dobles calzadas. Luego de invertir en

siete proyectos en la primera ola de concesiones, inician ahora dos proyectos de la segunda ola, así como cuatro iniciativas privadas. Se espera el cierre financiero de once proyectos más próximamente. Además, la red de transporte futura conectará el Sistema de Ciudades con los puertos, los cuales a su vez canalizarán una inversión de \$300.000 millones, ampliando así la capacidad portuaria y sus accesos marítimos. En el modo aéreo se ejecutarán inversiones por más de \$600.000 millones para el mejoramiento de terminales y pistas, en donde se destaca el proyecto estratégico de El Dorado 2. Y, por último, para asegurar la conectividad real de los territorios más alejados –que suelen ser los que fueron más afectados por el conflicto– se continuará con la implementación de 25 proyectos del programa de Vías para la Equidad

que avanzarán en la construcción, mejoramiento y rehabilitación de la red primaria y el fortalecimiento de la red terciaria, con recursos cercanos a \$1 billón.

El programa de 4G tendrá efectos importantes sobre el crecimiento económico. El Departamento Nacional de Planeación estima que estas inversiones tendrán un efecto de 1.95 puntos porcentuales de mayor crecimiento en un horizonte de seis años, así como un impacto permanente sobre la productividad del país, que se estima en 0.6 puntos porcentuales. Roda (2015), por otro lado, estimó beneficios de las obras 4G por el orden de los \$58 billones. A partir de una relación costo/beneficio promedio de 1.44 para las olas 1, 2 y 3 de proyectos 4G, y de 7.47 para iniciativas privadas que descongestionan la red primaria.

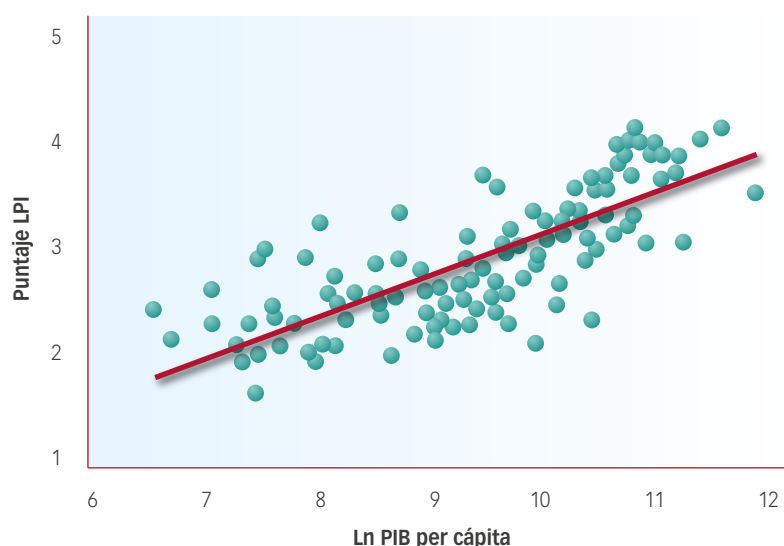
2. Logística

Al igual que en infraestructura, el desempeño logístico de un país tiene importantes resultados en el crecimiento económico. El gráfico 6 muestra que existe una correlación de 0.77 entre el puntaje de la logística en los indicadores de desarrollo del Banco Mundial y el PIB per cápita.

En materia de logística, Colombia presenta grandes desafíos, incluso en comparación con los demás países de América Latina. Por ejemplo, los tiempos promedio de los trámites de importaciones y exportaciones son los más altos en la región: mientras que en Colombia estos pueden durar hasta 112 horas, en países como Panamá, México y Perú, este número va desde 24 a 60 horas. Colombia ocupa



Gráfico 6. Correlación desempeño logístico y PIB per cápita



Fuente: cálculos DNP, World Development Indicators, 2015.

actualmente el puesto 94 de 160 países en el Índice de Desempeño Logístico (LPI) del Banco Mundial. Y tanto en este último índice como en el *Doing Business* –comercio transfronterizo–, Colombia se encuentra por debajo de competidores naturales como lo son Panamá, Chile y México.



La solución de política

Dado este preocupante panorama, desde el año 2016 el Departamento Nacional de Planeación (DNP) está llevando a cabo la Misión de Logística y Comercio Exterior. En la actualidad el costo logístico que asumen las empresas colombianas está por el orden del 15% de sus ventas, según la Encuesta Nacional de Logística realizada en 2015. El objetivo de la misión es que, a 2030, este costo haya disminuido en un 30% y se ubique por el orden

del 10.5%. Para lograrlo, la Misión emitirá recomendaciones de política pública alrededor de cuatro ejes fundamentales: intermodalidad, facilitación del comercio, institucionalidad e información.

El primer eje surge de un dato contundente: hoy en día el transporte de carga se concentra en el modo carretero, el cual tiene una participación del 73% de la carga total transportada. Esta estadística suele ser muy diferente en países europeos, donde la carga transportada de manera multimodal asciende al 60% (Bureau of Transportation Statistics, 2013). Las potencialidades de contar con diferentes modos de transporte son enormes: el DNP estima que, si se realizara un intercambio del modo fluvial al carretero, habría ahorros de hasta el 70% del costo de transporte de la carga para el corredor Barranquilla–Bogotá (2013).

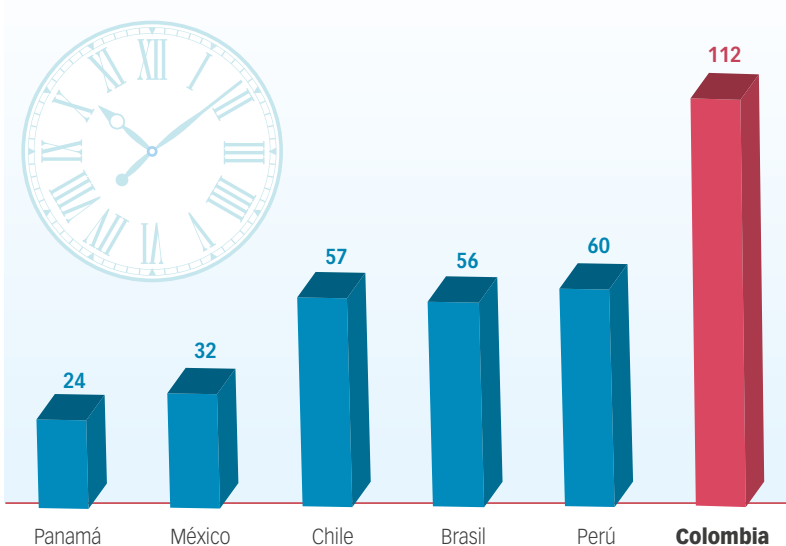
Para promover la intermodalidad en el país se está implementando el programa denominado Nuevas

Ciudades, el cual busca identificar detonantes económicos para el desarrollo territorial y crear entornos seguros para la inversión privada y el bienestar social. En la actualidad el programa está enfocado en Buenaventura, por ser el principal nodo portuario del país, así como en el Urabá antioqueño. Asimismo, se están desarrollando planes modales para todos los tipos de transporte: desde el férreo y el fluvial hasta el aéreo y portuario.

Con respecto al segundo eje, facilitación del comercio, se ha identificado que los tiempos de aduanas son los que más impactan la cadena de abastecimiento, pues tienen un peso del 59.6% en el tiempo total de la cadena (DNP, 2015). Por lo anterior, se ha planteado la implementación de estrategias que optimicen los tiempos y reduzcan el número de inspecciones. Estas incluyen la puesta en marcha del sistema de gestión de riesgo, la masificación del Operador Económico Autorizado y la automatización, sistematización e interoperabilidad de los sistemas aduaneros. Estas iniciativas serán la base fundamental para la agilización de las operaciones de comercio exterior y contribuirán de manera significativa a promover las exportaciones en el país.

En materia de institucionalidad, se encontró que hay débiles niveles de articulación, coordinación y cooperación entre los actores que participan en la cadena logística. Para prevenir esto, se ha planteado la formalización y creación de unidades técnicas de logística al interior de todas las entidades relevantes, entre las cuales están el Ministerio de Transporte; el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; la Dian, y el DNP, así como la inclusión de funciones de logística en la Unidad de Planeación de Infraestructura y Trans-

Gráfico 7. Tiempos de cumplimiento fronterizo
(Horas)



Fuentes: cálculos DNP, ChartsBin, Llewellyng Consulting, Transporte en Cifras año 2015.

porte y la Comisión de Regulación de Infraestructura y Transporte.

Por último, se identificó que hay dificultades en el acceso y la oportunidad de la información logística. De acuerdo con el Índice de Gobierno en Línea publicado por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para 2015, el promedio de las entidades fuente de este tipo de información no supera el 43%. Por tanto, se creó el Observatorio Nacional de Logística: una platafor-

ma desarrollada por el DNP para consolidar y analizar información pública y privada para el seguimiento del desempeño logístico y la toma de decisiones en política pública. El Observatorio estará disponible en línea y será de acceso público.

Además, para dar forma a todos estos esfuerzos a nivel local en el territorio, se propuso el diseño e implementación de planes logísticos regionales. Estos buscarán dinamizar la ejecución de la política

pública nacional y la articulación de las apuestas productivas territoriales, según las particularidades y potencialidades de las regiones. Para ello, se dará pie a la construcción de bienes públicos sectoriales e intervenciones de mercado transversales que sean pertinentes.

Los avances que se materialicen a partir de todas estas iniciativas redundarán en un menor costo logístico para las empresas del país y, por tanto, en una significativa mejora en la competitividad nacional.

3. Regulación

La intervención del Estado en la economía pasa por tres dimensiones de la política pública: monetaria, fiscal y regulatoria. Esta última consiste en los instrumentos jurídicos que materializan la mayoría de las decisiones del Estado y comprende las disposiciones emanadas del gobierno y los entes judiciales. La regulación tiene reconocidos costos y beneficios asociados que afectan el entorno competitivo de las empresas.

Históricamente, en los países occidentales la política monetaria y fiscal ha sido liderada por instituciones concretas y sometidas a altos estándares técnicos y por sus instituciones. Sin embargo, esto no ha ocurrido con la política regulatoria: además de ser altamente dispersa, suele carecer de un derrotero explícito que se encargue de promover la calidad de las normas. Las consecuencias de esta dispersión y falta de responsables pueden ser altamente costosas para la sociedad: en los países miembros de la OCDE, se estima que la regulación cuesta en promedio un 3.8% del PIB.

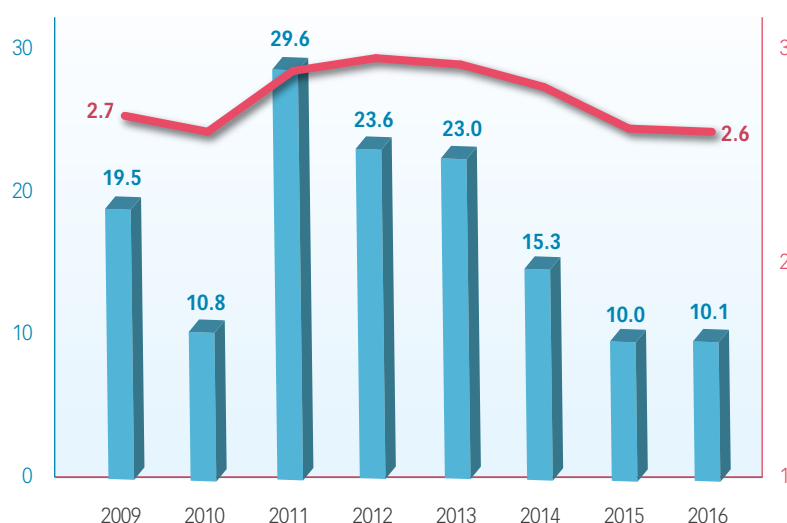


“Históricamente, en los países occidentales la política monetaria y fiscal ha sido liderada por instituciones concretas y sometidas a altos estándares técnicos y por sus instituciones. Sin embargo, esto no ha ocurrido con la política regulatoria: además de ser altamente dispersa, suele carecer de un derrotero explícito que se encargue de promover la calidad de las normas.”

De acuerdo con datos del FEM, Colombia ha presentado un desempeño bajo en este aspecto. Para el año 2016, el país obtuvo una calificación de 2.6 en una escala de 1 a 7, lo que lo ubica en la posición 124 entre 138. Además, al com-

parar su posición relativa sobre la muestra del total de países, se encuentra que el país está por debajo del promedio de América Latina y se ha mantenido dentro del 30% de los países con peor puntuación (gráfico 8).¹

¹ Tal como ocurre con el caso de infraestructura, el desempeño del país en esta área está muy por debajo del valor esperado para su nivel de desarrollo. De hecho, se estima que si en 2016 Colombia hubiera ocupado el lugar de Chile (puesto 68), todo lo demás constante, su posición agregada habría mejorado dos posiciones para ocupar el lugar 59.

Gráfico 8. Carga regulatoria del FEM: posición relativa y calificación de Colombia (%)

Fuente: Reporte Global de Competitividad del FEM (2016).



La solución de política

Con esto en mente, el gobierno ha venido haciendo un esfuerzo importante para mejorar la calidad de la regulación. En 2014 se aprobó el documento CONPES 3816 que dio inicio a la adopción de una política integral de mejora regulatoria. Este documento identificó líneas de acción claras que pueden enmarcarse en tres categorías: implementar el Análisis de Impacto Normativo (AIN), optimizar la consulta pública y revisar de manera exhaustiva el acervo normativo.

La metodología del AIN garantiza que, previo a la expedición de una nueva regulación, exista un proceso sistemático para evaluar la intervención gubernamental con base en evidencia, incorporando el análisis de alternativas de intervención y sus posibles impactos.

En los últimos años se ha avanzado de manera importante en su puesta en marcha. Por un lado, se han hecho programas piloto con ocho entidades de la Rama Ejecutiva que han permitido vislumbrar los beneficios de esta metodología. Por el otro, se ha venido desarrollando un programa intensivo de generación de capacidades para ampliar el alcance de esta herramienta, incluyendo el desarrollo de guías metodológicas, capacitaciones y el diseño de un curso virtual. Para 2018, las entidades del orden nacional deberán hacer uso del AIN antes de emitir nuevas regulaciones.

Una segunda línea de acción del DNP ha sido la de aumentar la transparencia y participación en los procesos regulatorios a través de la consulta pública. Entre los avances más visibles está la emisión del Decreto 270 de 2017, a través del cual las entidades nacionales deben someter a consulta pública la nueva regulación con por lo menos 15 días de anticipación. Asimismo,

se ha venido desarrollando el Sistema Único de Consulta Pública: una plataforma web que permitirá a todos los ciudadanos, desde un mismo lugar, conocer y participar en la elaboración de los proyectos de regulación.

Por último, el DNP llevó a cabo una revisión exhaustiva de la normatividad emitida por el Gobierno Nacional durante los últimos 17 años. Además de encontrar que se han emitido cerca de 15 normas por día entre 2000 y 2016, se identificó cuáles son los sectores y las entidades que más regulación generan y hasta qué punto las normas emitidas son o no sustanciales. Este será un insumo clave para la siguiente meta: establecer el costo de la regulación para algunos sectores prioritarios de la economía y así impulsar acciones concretas que permitan reducirlo y acelerar su dinamismo.

Este conjunto de acciones ha permitido que hoy en día la política de mejora regulatoria sea ya una realidad. Y si bien queda un camino largo por recorrer, lo que se avecina a futuro es una regulación cada vez más razonable y efectiva que promueva la competitividad nacional.



Conclusión

Colombia ha venido sufriendo las consecuencias de no tener tres pilares fundamentales de la competitividad en niveles consistentes con su nivel de desarrollo económico. Estos son: la infraestructura, la logística y la regulación. Consciente del tamaño y la multiplicidad de los retos, el gobierno se ha dado a la tarea de intervenirlos estratégicamente, punto por punto. No en vano, desde 2010, Colombia ha venido mejorando su posición global en el Reporte de Competitividad del FEM y está en el momento óptimo de la última década.

Con miras a lograr una mejora aún más sustancial, el gobierno ha diseñado una estrategia efectiva para la competitividad que gira en torno a mejorar los factores que más limitaciones le siguen imponiendo al crecimiento de las empresas ubicadas en nuestro país. Así pues, las inversiones en infraestructura conectarán de manera efectiva y ágil a lo largo y ancho del territorio nacional; las mejoras en logística reducirán costos y tiempos; y la política regulatoria hará que Colombia tenga una regulación razonable y de altísima calidad.

Si bien el impacto completo de estas reformas solo se sentirá en el mediano y largo plazo, no por esto dejan de ser tangibles hoy en día los avances del país en la materia. Los empresarios colombianos, entonces, deben tomar nota y activar toda la capacidad productiva que los caracteriza. No nos cabe duda de que desde el gobierno estamos haciendo todo lo que está a nuestro alcance para que el dinamismo de la actividad empresarial, en condiciones óptimas de competitividad, siga siendo el motor del crecimiento que tanto progreso y bienestar ha generado en todos los colombianos. ■

Bibliografía

- Banco Mundial (s.f.), Base de datos de *World Development Indicators*. Consultado en julio de 2017.
- Banco Mundial (s.f.), Base de datos de *Doing Business Across Border*. Consultado en julio de 2017.
- Banco Mundial (s.f.), Base de datos de *Logistic Performance Index*. Consultado en julio de 2017.
- Blyde J. (2013), “Colombia”, Capítulo 4 en Mesquita Moreira, M. *et al.* “Too Far to Export-Domestic Transport Cost and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean”, Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, págs. 99-128.
- BID (2015), Base de datos “Anuario Estadístico de Transporte y Carga”. Consultado en julio de 2017.
- DNP (2013), Estudio de factibilidad de una plataforma logística en Puerto Salgar – La Dorada (sin publicar).
- DNP (2015), Encuesta Nacional Logística (sin publicar).
- Fedesarrollo (2015), Plan Maestro de Transporte Intermodal. Disponible en: <http://www.repositorio.fedesarrollo.org.co/handle/11445/2462>
- Ministerio de Transporte (2015), Anuario Estadístico Transporte en Cifras. Disponible en: https://www.mintransporte.gov.co/Documentos/documentos_del_ministerio/Estadisticas.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (2015), Índice de Gobierno en Línea. Disponible en: <http://estrategia.gobiernoenlinea.gov.co/623/w3-propertyvalue-7651.html>
- Porter M. (1998), “On Competition”, *Harvard Business Review*.
- Roda P. Perdomo F., Sánchez J. (2015), “Impacto de la infraestructura de transporte en el desarrollo económico”, *Archivos de Economía*, Doc. 424, DNP.
- U.S. Bureau of Transportation Statistics (2013), Base de datos. Disponible en: <https://www.bts.gov/>

CÓMO FORJAR EL CAMINO HACIA EL FUTURO UNIVERSO DE PAGOS *

Por: Diego Ortellado **

El negocio de los pagos globales se está transformando de manera rápida y significativa por medio de un conjunto de fuerzas y avances del mercado. Diego Ortellado, Director de Ventas y Relación con Clientes de los Servicios de Tesorería de BNY Mellon en América del Sur, examina los factores que están en juego, la forma en que impactan en el panorama de las transacciones en América Latina y la necesidad de los bancos locales de adoptar una estrategia enfocada en el cliente y con base en asociación si desean aprovechar las oportunidades que existen.

El entorno de los pagos globales en los próximos años será muy diferente de lo que conocemos hoy en día. Existe un conjunto de factores clave que pueden considerarse responsables, y se espera que siga aumentando la velocidad y la profundidad del cambio que están generando en el negocio de los pagos.



* Las opiniones expresadas aquí representan únicamente los puntos de vista del autor y no reflejan las opiniones de BNY Mellon ni de ninguna de sus empresas subsidiarias. Este documento no constituye una asesoría de servicios de tesorería, ni ningún otro tipo de asesoría empresarial o legal, por lo que no se debe utilizar ni tomar como tal.

** Director de ventas y administración de relaciones en Suramérica de servicios de tesorería de BNY Mellon. E-mail: maria.ligues@moorgategroup.com

Mercados *Pyme* 2018

Mercados Pyme 2017 - 2018

Para *clientes especiales de las Pymes de industria*
información por sector

Circulación: 15 de diciembre 2017

Objetivo

Publicación anual que busca caracterizar la estructura de mercado en la que operan las pequeñas y medianas empresas del país en los diferentes sectores productivos.



**Paquete
12 sectores**

Macrosectores y Subsectores 1 al 5

- | | |
|--|--|
| <p>1. Alimentos</p> <ul style="list-style-type: none">• Lácteos• Productos cárnicos• Concentrados para animales y panadería <p>2. Cuero y calzado</p> <ul style="list-style-type: none">• Curtiembre• Marroquinería• Calzado | <p>3. Maquinaria eléctrica y no eléctrica</p> <ul style="list-style-type: none">• Construcción de maquinaria y equipo• Aparatos y suministros eléctricos <p>4. Productos químicos</p> <ul style="list-style-type: none">• Químicos básicos excepto abono• Farmacéuticos• Otros químicos <p>5. Productos metálicos</p> <ul style="list-style-type: none">• Herramientas y artículos de ferretería• Elementos estructurales metálicos |
|--|--|

Macrosectores 6 al 12

- | | |
|---|---|
| <p>6. Vehículos y autopartes</p> <p>7. Muebles</p> <p>8. Confecciones</p> <p>9. Plásticos</p> | <p>10. Envases, papel y cartón</p> <p>11. Otros productos minerales no metálicos</p> <p>12. Imprentas y editoriales</p> |
|---|---|

Informes:

› **Departamento Comercial:** comercial@anif.com.co
Tels: (051) 307 3295, 310 1500 ext. 122 y 111 · Cel: 310 561 7197

› **Asociación Nacional de Instituciones Financieras - ANIF**
Calle 70 A No. 7-86, Bogotá - Colombia · Tels: (051) 3073295
Línea gratuita 01 800 0119907

En primer lugar, las regulaciones posteriores a la crisis financiera mundial y su cumplimiento siguen siendo las principales noticias, mientras que su impacto actual y futuro en el universo de los pagos no muestra señales de disminución. En segundo lugar, el mercado de los pagos se está haciendo cada vez más competitivo a partir de la transformación que generan los nuevos participantes que ingresan al mercado. En tercer lugar, el crecimiento económico de los mercados emergentes está generando un cambio geográfico en los flujos de los pagos y está impulsando los volúmenes de las transacciones internacionales a un nivel sin precedentes. Por último, la innovación tecnológica está generando nuevas posibilidades para los pagos en cuanto a la eficiencia, la accesibilidad, los resultados inmediatos y el alcance, lo que modifica el lugar, el momento y la forma en que pueden iniciarse y procesarse los pagos.

Dado que en la industria de los pagos se están dando estos avances tan importantes, los bancos deben permanecer alerta a estas tendencias, así como a sus implicaciones generales, si desean prosperar en el futuro mundo de los pagos y aprovechar las oportunidades que presentará el mercado de transacciones en evolución.

Examinemos estas tendencias con más detalle.

El impacto de la regulación

La regulación seguirá teniendo una gran influencia en el negocio de los pagos en el futuro cercano a fin de abordar los cambios del sector, así como las tendencias y los requerimientos del mercado. Además de los avances que ya están en progreso

(por ejemplo, los Acuerdos de Basilea III), la industria deberá mejorar la supervisión y el control a la par con el crecimiento de los flujos de pagos internacionales. Poseer una comprensión de los requisitos regulatorios regionales y locales resulta fundamental para la facilitación de los pagos transnacionales, y como se espera que los volúmenes de transacciones internacionales en todo el mundo crezcan a más del doble, pasando de 9.900 millones de transacciones en 2012 a 20.700 millones en 2022¹, los proveedores deberán superar satisfactoriamente las complejidades de los entornos regulatorios locales e internacionales, así como las dificultades derivadas de las diferencias en las monedas, las prácticas y los formatos de pago.

Por ejemplo, a medida que continúe el crecimiento económico de los mercados emergentes de Asia, esto representa importantes oportunidades comerciales para las empresas colombianas en corredores posiblemente desconocidos. Se deberán comprender por completo los aspectos regulatorios específicos del comercio con esos países para que las transacciones puedan realizarse de forma eficaz y eficiente.

Aunque pueda resultar difícil, el entorno regulatorio ofrece la estructura necesaria para garantizar que el sistema financiero opere de manera efectiva y segura. Además, los cambios en las regulaciones pueden generar mucha innovación, pues ofrecen la oportunidad de reevaluar las prácticas internas y en todo el sector y, en última instancia, crear condiciones más favorables para los bancos y las corporaciones.

Por ejemplo, la presentación de la Zona Única de Pagos en Euros (Single Euro Payments Area o SEPA) ha significado un gran paso para lograr

una mayor armonización y estandarización en los pagos. Por medio de la SEPA se han eliminado de manera efectiva las fronteras de los pagos, y ahora se pueden realizar las transferencias electrónicas en euros en toda la Unión Europea (UE) con la misma facilidad de una transferencia local. Además, por medio de la racionalización de los procesos y las relaciones (en teoría, las corporaciones ahora pueden usar una sola cuenta para toda la zona de la SEPA), se pueden reducir los costos y se puede mejorar la administración del efectivo. Aunque es una iniciativa de regulación europea, la SEPA puede convertirse en un catalizador para otras iniciativas a mayor escala, como el uso global generalizado del estándar ISO 20022 para el formato de mensajería.

A pesar de que se requieren esfuerzos significativos para su implementación, los beneficios transformadores generados por la SEPA podrían impulsar a otras regiones, incluidos varios países de América Latina, a presentar iniciativas de integración similares. Esto facilitaría aún más los pagos transnacionales y el comercio intrarregional, además de que aumentaría la convergencia.

Aparte de las ventajas, es innegable que el bombardeo reciente de nuevas regulaciones ha generado una gran presión sobre los bancos (se estima que la inversión anual de las instituciones financieras en cumplimiento de regulaciones actualmente supere los US\$70.000 millones)². Esto plan-

¹ https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financial_institutions_digital_economy_global_payments_2013/?chapter=2

² <http://marketintelligence.spglobal.com/blog/regulatory-harmonization-time-to-network>

tea la inquietud de que la carga sobre los recursos de los bancos y las reservas de efectivo pueda generar un retraso en la importante inversión en el desarrollo de nuevas soluciones de pago, lo que impediría que los bancos puedan responder de manera eficaz a los cambios del mercado.

Un entorno cada vez más competitivo

Se puede plantear que los requisitos de cumplimiento impuestos sobre los bancos al principio de la crisis financiera (en particular los mayores requerimientos de capital incorporados como parte de los Acuerdos de Basilea III) han ayudado a generar un segundo desarrollo significativo: la aparición de una gran cantidad de proveedores no bancarios enfocados en servicios financieros y tecnológicos.

El papel de esos proveedores de servicios financieros y tecnológicos en el negocio de los pagos se ha incrementado de manera considerable en los últimos años y, con la ayuda de la tecnología para impulsar sus capacidades siempre crecientes, se espera que su presencia en todos los segmentos de clientes y todas las ubicaciones geográficas siga aumentando. Estos nuevos participantes del mercado, desde los proveedores de pagos en línea y mercados virtuales hasta las grandes empresas de tecnología y redes sociales, están entrando en el negocio de los pagos y compitiendo para ofrecer opciones con base en las necesidades y las expectativas de los clientes.

y buscan revolucionar la industria financiera. Los proveedores no bancarios en el sector de pagos y giros de dinero son muy prolíficos e incluyen compañías como InstaPago, Pasa, ePayco, PuntoRed, Autopagos.co, PayU y PagaMóvil.³

El éxito que pueden lograr los proveedores de pagos no tradicionales ha sido demostrado por PayPal, un proveedor de pagos en línea, disponible en más de 200 mercados⁴ y que ahora está entrando en el mercado de los préstamos comerciales y continúa experimentando un enorme crecimiento de su cartera global de clientes. En el cuarto trimestre de 2016, la cantidad de cuentas activas aumentó un 10% interanual hasta alcanzar 197 millones. Durante el año, la empresa procesó 6.100 millones de transacciones, lo que equivale a un increíble 24% de crecimiento interanual.⁵

Si otros grandes participantes del universo de la tecnología y las redes sociales que actualmente intentan entrar en el mercado de los pagos (como Amazon, Google y Apple) pueden aprovechar sus grandes carteras de clientes y presentar opciones de pago que sean seguras y atractivas, el alcance potencial de su impacto en el universo de los pagos podría ser inmenso.

Los clientes minoristas, comerciales y corporativos se están volviendo cada vez más receptivos a los nuevos métodos de pago debido a su capacidad de innovación y a su conveniencia, los cuales además no están limitados por las regulacio-

nes relacionadas con los bancos. Por ejemplo, aunque el *crowdfunding* sigue en las etapas iniciales de su existencia como industria, es una tendencia creciente en varias regiones de todo el mundo. América del Sur experimentó un aumento en la cantidad de fondos recaudados de aproximadamente el 50% en 2015, con cifras que alcanzaron US\$85.7 millones.⁶ Las plataformas de América Latina incluyen Vakita Capital, Kubo Financiero, Becual y Broota.⁷ Tal interés resulta particularmente especial para las pequeñas y medianas empresas (Pymes). En la actualidad, las Pymes pueden aprovechar que los nuevos proveedores no bancarios ofrecen acceso a los productos que solamente solían estar disponibles para las grandes corporaciones.

Los nuevos participantes del mercado están generando una dura competencia para los proveedores de servicios financieros más establecidos y existe la inquietud de que las presiones regulatorias ejercidas sobre los bancos los puedan poner en una desventaja injusta. Sin embargo, conforme la presencia de las entidades no bancarias se sienta cada vez más en el universo de los pagos, su potencial de riesgo crecerá de manera subsecuente, atrayendo así una mayor atención de los bancos centrales y los organismos reguladores (hay que considerar la nueva regulación PSD2 establecida en Europa⁸). Por lo tanto, es probable que los estándares regulatorios entre entidades bancarias y no bancarias estén más alineados en el futuro.

Colombia tiene un próspero ecosistema de servicios financieros y tecnológicos, y se cree que allí existen unos 70 emprendimientos de esta clase que actualmente están activos

³ <http://www.finnovista.com/fintech-radar-colombia/?lang=en>

⁴ <https://www.paypal.com/uk/webapps/mpp/merchant>

⁵ <https://www.paypal.com/us/webapps/mpp/about>

⁶ <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

⁷ <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=39725763>

⁸ <https://www.saxopayments.com/how-will-psd2-change-the-payments-landscape-021402>



Cómo cambiar la influencia económica

“A medida que los países en vía de desarrollo aumenten su participación en el escenario global, esto impulsará el volumen de las transacciones, sobre todo los pagos internacionales. Por lo tanto, la facilitación de transacciones internacionales eficaces y eficientes (así como la capacidad de ofrecer soluciones flexibles en cuanto a monedas, geografías y canales) será una enorme prioridad en los próximos años.”

El tercer factor principal que influye en los pagos es la recalibración constante de las economías de todo el mundo, con el papel esencial que juega el cambio de la demografía global en el futuro de los flujos de pagos. Se espera que la población global de clase media crezca a más del 150% entre los años 2011 y 2030, pasando de 1.800 millones a la impresionante cantidad de 4.900 millones de habitantes.⁹ En América Latina y El Caribe (LAC), específicamente, ha ocurrido un enorme cambio demográfico en los últimos años, ya que la clase media ha crecido un 50%, de 100 millones a 150 millones de habitantes entre los años 2000 y 2010.¹⁰ Este crecimiento del mercado emergente está impulsando los mayores flujos de pagos relacionados con el comercio, el capital y las inversiones entre estas regiones.

Por ejemplo, a principios de siglo, Estados Unidos y Europa Occidental contaban con aproximadamente un 69% de los activos financieros del mundo, pero se espera que esta cifra disminuya hasta el 46% para el año 2020. En contraste, China, que contaba únicamente con el 3% de los activos financieros globales en el año 2000, probablemente aumentará su porción hasta un espectacular 17% para el año 2020.¹¹

A medida que los países en vía de desarrollo aumenten su participación en el escenario global, esto impulsará el volumen de las transacciones, sobre todo los pagos internacionales. Por lo tanto, la facilitación de transacciones internacionales eficaces y eficientes (así como la capacidad de ofrecer soluciones flexibles en cuanto a monedas, geografías y canales) será una enorme prioridad en los próximos años. Ciertamente, hemos comenzado a observar un debate internacional en torno a la creación de estándares globales para los sistemas locales de pagos en tiempo real a fin de poder facilitar los pagos internacionales en tiempo real en el futuro.

El estándar ISO 20022 para mensajería deberá ayudar a impulsar la interoperabilidad entre los sistemas de pagos locales. Además, recientemente se creó el ISO Real Time Payments Group con el objetivo de explorar el rol del estándar ISO 20022 en los pagos internacionales en tiempo real y colaborar con su estandarización. Dado que actualmente Colombia es el único participante de América Latina, se espera que el progreso en las iniciativas de pagos transnacionales en otras regiones del mundo aliente una mayor adopción en este continente.

⁹ [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Innovating-for-the-next-three-billion/\\$FILE/Innovating_for_the_next_three_billion_FINAL.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Innovating-for-the-next-three-billion/$FILE/Innovating_for_the_next_three_billion_FINAL.pdf)

¹⁰ http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/English_Report_midclass.pdf

¹¹ <https://globaltrends2030.files.wordpress.com/2012/11/global-trends-2030-november2012.pdf>

Tecnología

La cuarta tendencia es el cambio generado por el acelerado ritmo de innovación de la tecnología financiera (*fintech*), un factor que ya ha transformado la manera en la que realizamos los pagos (por ejemplo, con los dispositivos multicanal y en tiempo real). Las expectativas de los clientes sobre accesibilidad, resultados inmediatos y flexibilidad en el comercio minorista se están convirtiendo rápidamente en demandas de los clientes a nivel corporativo, acorde con una nueva generación de líderes de negocios con conocimientos de tecnología que comienza a tomar el control de las regiones de comercio global. Conforme se desarrollan y se hacen más sofisticadas las capacidades de tecnología y seguridad, como la biometría, los teléfonos inteligentes y las tabletas probablemente seguirán desempeñando un papel importante en la evolución de los pagos.

Actualmente, el ritmo del desarrollo tecnológico es diferente entre las economías emergentes y desarrolladas, aunque no de la manera que podría esperarse. Sin los límites de una infraestructura de datos antigua, los mercados emergentes están avanzando más rápidamente que sus contrapartes más desarrolladas, gracias a que las plataformas electrónicas de última generación avanzan con más celeridad para cerrar la brecha.

En el caso de los pagos móviles, China es el líder con informes de que el 66% de su población ha utilizado recientemente un medio de pago móvil para alguna transacción (seguido por India con el 64% y Suráfrica con el 48%). Estas cifras superan por mucho las de los países más desarrollados, como Francia y Canadá, donde solamente el 13% y el 15% de su pobla-

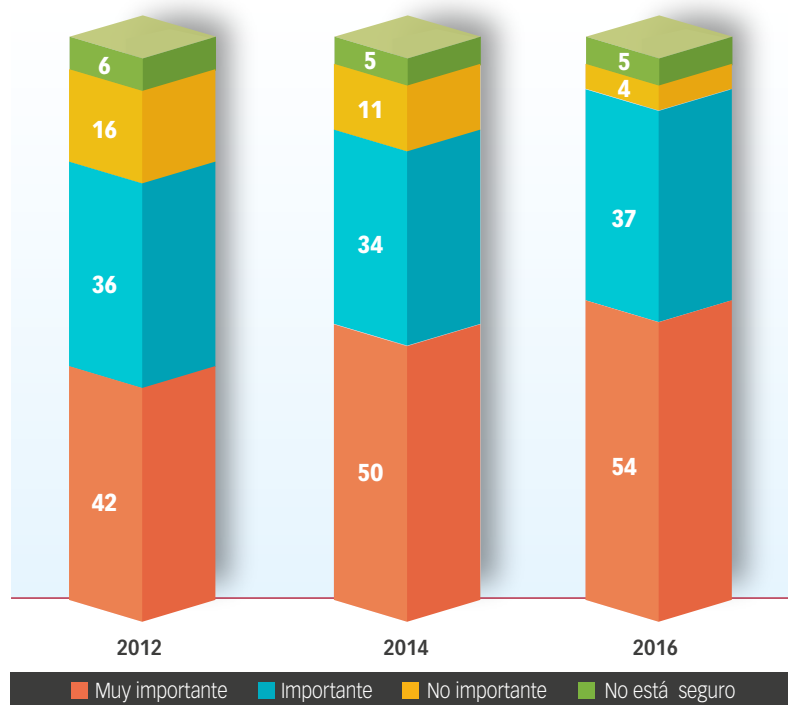
ción, respectivamente, reportaron haber hecho lo mismo.¹² En el caso de América Latina, que cuenta con uno de los mayores índices de adopción de teléfonos inteligentes en el mundo, una población de 158 millones de *millennials* y donde casi la mitad de los adultos (el 49 %) no tiene una cuenta bancaria¹³, el potencial para la banca y los pagos móviles es enorme.¹⁴

Con respecto a las funcionalidades de pagos en tiempo real, la demanda a nivel mundial está aumentando. Dado que los servicios bajo demanda y en tiempo real se están volviendo habituales en muchos aspectos de nuestra vida dia-

ria, apenas sorprende que los pagos en tiempo real y la información relacionada con ellos se estén convirtiendo en una prioridad clave. En América Latina, esto es cada vez más importante. Un estudio reciente de bancos en la región reveló que la capacidad para rastrear modificaciones en los pagos en tiempo real es un factor importante para casi la totalidad de los encuestados (ver gráfico 1).

El alcance del impacto de la tecnología en el sector financiero se puede ver en los avances recientes en el campo de las finanzas comerciales. Este sector relativamente tradicional, conocido por su resis-

Gráfico 1. La importancia de rastrear los pagos en tiempo real
(% de encuestados)



Fuente: Fimatrix, 2016.

¹² http://www.innopay.com/system/files/private/Mobile%20payments%202013_Innopay_v1.0.pdf

¹³ <http://www.nbcnews.com/news/latino/fintech-americas-boosting-latin-american-financial-access-n445266>

¹⁴ <http://www.paymentssource.com/news/paythink/smartphone-adoption-makes-latin-america-a-wise-mobile-pay-option-3021832-1.html>

tencia al cambio y sus operaciones en papel durante cientos de años, se está transformando en todo el mundo gracias a los avances tecnológicos recientes, como los recibos electrónicos de embarque y la revisión de documentos, lo que demuestra que hasta las líneas de negocios más conservadoras pueden progresar de manera significativa con ayuda de los modelos de transacciones basadas en la tecnología y los datos.

Estrategias enfocadas en el cliente

La evolución de los pagos globales ya está en proceso y presenta una serie de desafíos y oportunidades para los bancos y las corporaciones por igual. Si los bancos desean prosperar en el nuevo universo de pagos, deben adoptar una estrategia a prueba de obsolescencia y centrada en el cliente.

Con tantos factores que tienen influencia sobre los pagos (los cuales experimentan cambios constantes). La implementación de estrategias y soluciones flexibles y capaces de adaptarse al entorno cambiante puede representar una enorme ventaja competitiva. Por ejemplo, conforme los pagos se vuelven cada vez más globales y los clientes de todo tipo exigen mayores niveles de conveniencia y velocidad, los bancos deben ser capaces de ofrecer una plataforma de respaldo eficiente, segura y en múltiples divisas que se pueda modificar fácilmente según los requisitos cambiantes del mercado y las necesidades comerciales de los clientes en constante evolución. Esto ayudará a garantizar que los bancos estén posicionados para respaldar y habilitar el alcance total de las oportunidades de transacciones globales que se están desarrollando.

Esto resulta particularmente importante para los países de los mercados emergentes, donde el comercio sur-sur se ha convertido en un elemento clave del crecimiento económico. Por ejemplo, en la región de América Latina y El Caribe, las exportaciones de muchos países hacia destinos del hemisferio sur están aumentando con un índice mayor que aquellas destinadas al hemisferio norte.¹⁵ Por esta razón, es probable que la capacidad para facilitar los pagos en monedas exóticas adquiera una importancia cada vez mayor.

“Con el enorme cambio impulsado por la tecnología en el universo de las transacciones, una maniobra estratégica que algunos bancos han comenzado a explorar es la formación de un tipo de relación completamente nuevo: la sociedad con empresas de servicios financieros y tecnológicos.”

Para algunos bancos locales, una inversión considerable en tales plataformas de última generación puede representar un desafío importante, sobre todo porque los bancos siguen enfrentando requisitos muy estrictos relacionados con las regulaciones y el cumplimiento. Las sociedades bancarias correspondientes pueden ser una solución ideal en tales instancias, ya que cuando se forma una alianza entre un banco local y un banco global, las habilidades, la experiencia y las capacidades de cada parte se pueden combi-

nar y aprovechar para ofrecerles a los clientes un servicio enriquecido con valor agregado y una mejor experiencia en las transacciones. Por medio de estas relaciones, los bancos locales pueden ofrecer capacidades tecnológicas sofisticadas sin tener que realizar la considerable inversión requerida.

Con el enorme cambio impulsado por la tecnología en el universo de las transacciones, una maniobra estratégica que algunos bancos han comenzado a explorar es la formación de un tipo de relación completamente nuevo: la sociedad con empresas de servicios financieros y tecnológicos. Los bancos deben estar altamente involucrados en el mundo de los desarrollos de servicios financieros y tecnológicos en rápida evolución si desean mantener su papel dominante en la industria de los pagos. Aquellos que decidan mantenerse como simples espectadores se arriesgarán a ser superados por las nuevas entidades no bancarias y los competidores existentes. Mediante las sociedades entre bancos y empresas de servicios financieros y tecnológicos, que pueden tomar varias formas, como las inversiones de capital de riesgo y los programas de aceleración y patrocinio, se pueden desarrollar nuevas ideas y nuevos conceptos de la manera más eficaz y eficiente. Si bien las empresas de servicios financieros y tecnológicos aportan el conocimiento tecnológico, los bancos aportan una experiencia incomparable en la industria financiera y lo que se requiere desde una perspectiva regulatoria para garantizar que las visiones de estas empresas se puedan hacer realidad. Sin duda, los bancos son cada

¹⁵ http://www3.weforum.org/docs/GETR/2014/GETR_Chapter2_2014.pdf

vez más conscientes de esta nueva realidad, cuya inversión alcanzó los US\$36.000 millones en 2016¹⁶ (frente a los US\$19.000 millones invertidos en 2015¹⁷).

Con más de 1.000 emprendimientos de servicios financieros y tecnológicos en América Latina que proporcionan innovación en la totalidad de los servicios financieros (lo que incluye pagos, préstamos, *crowdfunding* y administración de riquezas), la región está repleta de actividad financiera y tecnológica, y abundan las oportunidades para que los bancos de la región puedan vincularse con estas nuevas compañías.

La transformación de los pagos: un mundo de oportunidad para Colombia

El universo de pagos en América Latina y en todo el mundo atraviesa cambios significativos, y los bancos deben asegurarse de estar listos para adaptarse a los desarrollos que están en proceso. Esto es particularmente importante debido al creciente número de empresas de servicios financieros y tecnológicos que impulsan mayores niveles de competencia y aumentan las expectativas de los clientes sobre soluciones más rápidas, más transparentes y más convenientes.

Sobre todo en Colombia existe una gran oferta de oportunidades para los bancos locales que adopten el cambiante panorama de las transacciones y la nueva era digital de los pagos. Por ejemplo, se espera que la proporción de la población que posee teléfonos inteligentes supere el 70% para 2019 (y que crezca del 40% al 57% en toda la región)¹⁸, lo que ayudaría a impulsar



el comercio móvil. La demanda de soluciones digitales es mucho más evidente en Colombia: es el tercer mercado más grande en la región con respecto a las transacciones bancarias realizadas a través de teléfonos inteligentes y solo se encuentra detrás de Brasil y México.¹⁹

El éxito de los bancos locales en el cambiante mundo de los pagos depende de la implementación de una estrategia centrada fundamentalmente en las necesidades de los clientes y las sociedades. Y en el pujante panorama de servicios financieros y tecnológicos de Colombia, abundan la innovación y las posibles oportunidades de combinación con los servicios bancarios: el crecimiento de los emprendimientos financieros y tecnológicos en Colombia ha sido calificado como “espectacular” por Finnovista, con 70 compañías activas como mínimo.²⁰ El sector recibe cada vez más respaldo e inversión, y se llevan a cabo eventos para promover inversiones en servicios financieros y tecnológicos, lo que

incluye *hackatones* como Hackathon Finluimos Reto Colombia, destinados a consolidar los productos tecnológicos enfocados en la inclusión financiera sostenible.

Colombia tiene una parte considerable de su población no bancarizada y, con un creciente interés en alentar a las compañías de servicios financieros y tecnológicos e impulsar el cambio digital, está bien posicionada para aprovechar las capacidades tecnológicas a fin de mejorar el universo de pagos. Además, los bancos locales, con su experiencia de pagos y su experiencia inigualable en la industria, ostentan una posición ideal para poder liderar las iniciativas transformadoras. Al desarrollar propuestas de valor agregado y establecer alianzas estratégicas que mejoren la experiencia de pagos en general, los bancos locales pueden establecer su posición en este futuro universo de pagos cada vez más concurrido y aprovechar las crecientes oportunidades que se presentan. ■

¹⁶ <https://letstalkpayments.com/global-fintech-funding-36-bn-2016/>

¹⁷ <https://home.kpmg.com/xx/en/home/media/press-releases/2016/03/kpmg-and-cb-insights.html>

¹⁸ <https://static1.squarespace.com/static/557dd429e4b035c8591b78e0/t/5807dfdfbe6594bf4a4a3769/1476911083917/AMI+Latam+Payments+Digital+Transformation+Oct+2016.pdf>

¹⁹ <https://www.rfigroup.com/global-retail-banker/news/colombia-consistent-growth-led-financial-inclusion>

²⁰ <http://www.centrodeinnovacionbbva.com/en/news/fintech-companies-are-making-inroads-latin-america>

DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN Y SUS ENCADENAMIENTOS SECTORIALES

Corresponde al Comentario Económico del Día 12 de junio de 2017



Recientemente, el Dane reveló que el PIB-real de Colombia se había expandido a un débil 1.3% anual durante el segundo trimestre de 2017, muy inferior al 2.5% de un año atrás. Dicha desaceleración se explica, en parte, por el debilitamiento del sector construcción (+0.3% en 2017-II vs. +1.1% en 2016-II), donde el repunte de las obras civiles (+6.5% vs. +0.9%) apenas logró compensar el fuerte deterioro de las edificaciones (-7.4% vs. +2.2%).

El buen dinamismo experimentado por las obras civiles se evidencia con mayor claridad en el comportamiento del Indicador de Inversión en Obras Civiles (IIOC), principal fuente de información que alimenta a este subsector. Así, al corte del segundo trimestre de 2017, el IIOC registró un crecimiento del 6.4% anual, superior al -0.3% de un año atrás. Ello, como consecuencia de la recuperación de la inversión en construcciones para la minería (+15.5% en 2017-II vs. -27.2% en 2016-II) y el rubro de otras obras de ingeniería (+39.2% vs. +10.4%).

De manera similar, el deterioro del valor agregado de las edificaciones es consistente con las cifras registradas en el área causada. En efecto, según el censo de edificaciones del Dane realizado al corte del segundo

trimestre de 2017, el área causada total presentó una contracción del -7.4% anual, muy inferior al +8.5% de un año atrás. Esto se deriva del marcado debilitamiento observado en las edificaciones no-residenciales (27% del total), que cayeron de variaciones del +7.8% en 2016-II al -6.1% en 2017-II; y las residenciales (73% del total), que se contrajeron al -7.9% en 2017-II frente al +8.8% de un año atrás (ver gráfico adjunto).

Este debilitamiento se ha reflejado de manera preocupante en los niveles de producción de los sectores conexos a la construcción, evidenciando la presencia de fuertes encadenamientos productivos que ahora juegan en contra de la industria. En efecto, según la Encuesta Mensual Manufacturera, al corte de junio del año 2017, se observaron comportamientos desfavorables en

los cuatro sectores relacionados con la construcción. Así, la producción del sector de productos metálicos se desaceleró a tasas del 3.4% en el promedio en doce meses a junio de 2017 (vs. +7% un año atrás), mientras que la industria de productos de vidrio se contrajo al -1% anual (vs. +12.3%) en el mismo período. Asimismo, la producción del sector de productos minerales no metálicos decreció al -6.8% (vs. +3.1%) y la del sector de hierro y acero lo hizo al -5.7% (vs. -3.7%).

De manera similar, los datos de importaciones en dichos sectores se deterioraron durante el período 2016-2017. En efecto, las importaciones de hierro y acero se contrajeron al -1.2% anual en el acumulado en doce meses a junio de 2017, mientras que las de los productos minerales no metálicos lo hicieron al -7.6%. Adicionalmente, las compras externas del sector de vidrio y sus productos decrecieron al -1%, mientras que las de los productos metálicos presentaron crecimientos prácticamente nulos del 0.1% durante el mismo período. Todo lo anterior se tradujo en un marcado deterioro en las ven-

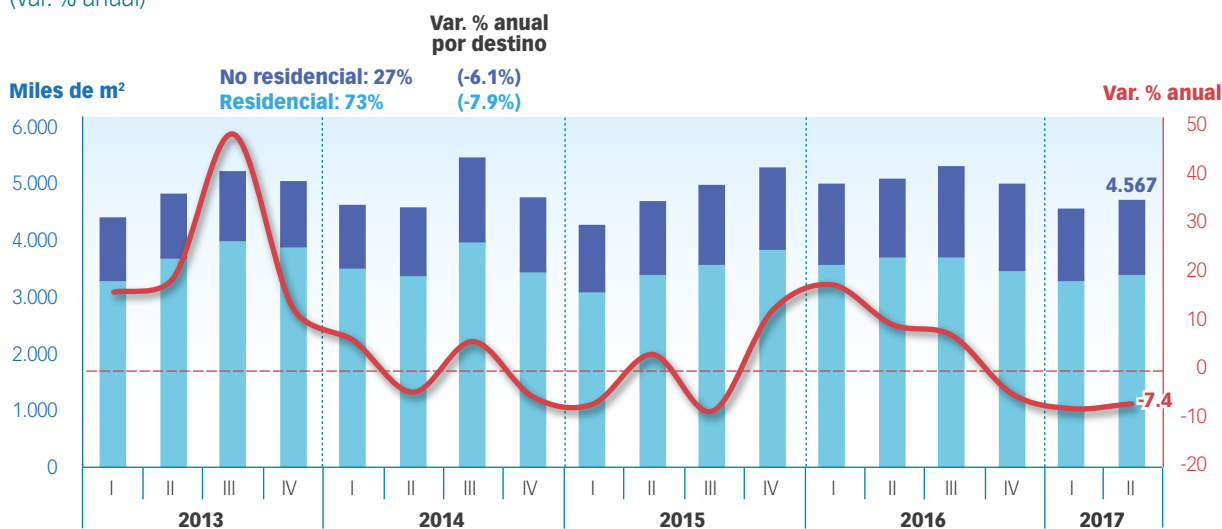
tas de ferreterías (sector del comercio minorista conexo a la construcción), contrayéndose al -6.5% en el acumulado en doce meses a junio de 2017 (vs. +8.4% un año atrás).

Así las cosas, se evidencia una caída generalizada en la demanda de materiales de construcción, en línea con el débil desempeño del sector constructor y continuando con la tendencia registrada un año atrás (ver *Comentario Económico del Día 7* de marzo de 2016). Ello representa un marcado contraste frente a lo observado en 2014-2015, cuando las expansiones de la construcción y la presencia de fuertes encadenamientos habían tenido un importante efecto positivo (ver *Comentario Económico del Día 23* de febrero de 2015). Ahora, cabe resaltar que la desaceleración de la construcción tuvo un mayor efecto sobre las industrias amarradas “únicamente” a dicho sector, pues las manufacturas con conexiones a otras cadenas de valor (como los productos metálicos, atados al sector minero-energético y, en menor medida, los productos de vidrio, impulsados por el sector de bebidas) salieron “mejor librados”.

A futuro, Anif pronostica un debilitamiento en el sector constructor, expandiéndose al 2% anual durante el año 2017 como un todo (vs. 4.1% en 2016). Allí la ejecución de la primera ola de concesiones 4G impulsaría las obras civiles hacia expansiones cercanas al 6.3% anual al cierre del año (vs. 2.4% de 2016), logrando compensar las contracciones proyectadas para las edificaciones (-3.2% en 2017 vs. 6% en 2016). Este subsector estaría afectado por: i) el rasgamiento de la burbuja hipotecaria no apalancada (ver *Informe Semanal* No. 1328 de agosto de 2016), donde las expansiones en los precios actualmente rondan niveles del 1%-3% real (vs. el 9%-10% de años anteriores); ii) algunas restricciones de oferta dada la incertidumbre jurídica de los POTs regionales; y iii) los aún elevados niveles de las tasas de interés hipotecarias, aunque ello debería moderarse a medida que se logre una mayor transmisión crediticia de las reducciones de -225pb en la repo del Banco de la República durante diciembre de 2016-julio de 2017 (llevándola a su actual nivel del 5.5%). ■

Metros causados: destino residencial y no residencial

(Var. % anual)



Fuente: cálculos Anif con base en Camacol y Dane.

DESEMPEÑO DE LA CONFIANZA DEL CONSUMIDOR EN 2017

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 10 de julio de 2017



El Mercurio

Recientemente, el Dane reveló que el PIB-real de Colombia se expandió a una débil tasa del 1.3% anual durante el segundo trimestre de 2017. Dicho crecimiento fue consecuencia del buen desempeño de la agricultura (+4.4% en 2017-II vs. +0.8% en 2016-II) y los establecimientos financieros (+3.9% vs. +5.3%), logrando compensar el marcado deterioro exhibido por la minería (-6% vs. -6.9%) y la industria (-3.3% vs. +5.5%). Por su parte, el sector de comercio y turismo se expandió al 0.9% anual (vs. +1.9% un año atrás), lo que se explicó (en parte) por el debilitamiento del rubro específico de comercio (+0.8% en 2017-II vs. +1.5% en 2016-II).

Esto último podría obedecer a un menor interés de compra por parte de los colombianos, como respuesta al entorno económico de desaceleración que enfrenta el país. Para analizar esto en detalle, haremos uso del Índice de Confianza del Consumidor (ICC) calculado por Fedesarrollo. Este índice se aproxima a las intenciones de gasto de los hogares a través de dos componentes: i) la percepción sobre la situación económica actual (capturado por el Índice de Condiciones Económicas, ICE); y ii) las expectativas sobre la situación futura de los hogares y el país (con el Índice de Expectativas del Consumidor, IEC).

Durante el segundo trimestre de 2017, el ICC registró un balance de respuestas promedio de -13.8 (vs. -12.3 un año atrás), “recuperándose”

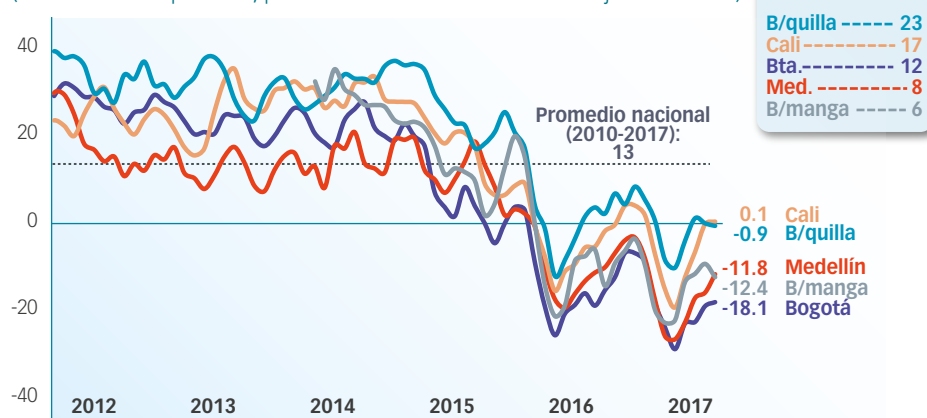
frente a los mínimos históricos de -30.2 en enero de 2017 (vs. -21.3 un año atrás). Dichos resultados negativos (con una ligera tendencia ascendente) se observaron nuevamente en la medición de julio, donde el balance de respuestas del ICC fue de -9.7 (vs. -9.5 un año atrás).

En cuanto al desempeño de sus componentes, el ICE alcanzó un balance de respuestas de -12.7 al corte de julio de 2017, superior al -19.9 de un año atrás y al -33.1 (mínimo histórico desde 2002) de enero de 2017. Por su parte, el IEC reportó niveles de -7.3 en su balance de respuestas, recuperándose frente al -11.5 de un año atrás y el mínimo histórico de -28.3 observado en enero de 2017, pero todavía manteniéndose en el plano negativo. Así, los resultados desfavorables del ICC en lo corrido de 2017 obedecieron al mal desempeño tanto de las expectativas de los consumidores, como de las condiciones económicas actuales de los hogares, con un efecto más marcado en este último rubro.

Por ciudades, el ICC también muestra un descenso preocupante y homogéneo. Bogotá exhibió los niveles más bajos de la muestra, con un balance de respuestas (promedio móvil tres meses) de -18.1 al corte de julio de 2017 (vs. +12.1 en el promedio histórico 2010-2017), ver gráfico adjunto. Posteriormente se ubicaron Bucaramanga (-12.4 a julio de 2017 vs. +6.1 en el promedio histórico 2010-2017) y Medellín (-11.8 vs. +8.3), seguidos de Barranquilla (-0.9 vs. +22.6) y Cali (+0.1 vs. +16.5). No obstante, cabe resaltar que dichas cifras representan una recuperación frente a lo observado en enero-febrero de 2017, cuando el ICC alcanzó niveles mínimos históricos en todas las ciudades de la muestra.

Índice de Confianza del Consumidor por ciudades

(Balance de respuestas, promedio móvil de tres meses a julio de 2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Fedesarrollo.

De esta manera, tanto por componentes como a nivel regional, la confianza de los consumidores ha mostrado señales negativas persistentes, afectando el consumo privado y el comercio en lo corrido del año. Esto se explica por varios factores, a saber: i) la desaceleración económica, completando ya cuatro trimestres con crecimientos del PIB-real por debajo del 2%; ii) la aprobación de la Reforma Tributaria (Ley 1819 de 2016), que aumentó la tarifa general del IVA del 16% al 19%; y iii) el apretón monetario realizado por el Banco de la República (BR), incrementando la tasa de intervención en +325pb (hasta un 7.75%) entre septiembre de 2015 y agosto de 2016 (aunque esta se ha reducido en los últimos meses hasta el 5.5% en julio de 2017, -225pb).

Adicionalmente, las últimas lecturas del ICC también introdujeron los efectos adversos de los paros recientes (particularmente en Bogotá, con el paro de maestros de 37 días en mayo). Esto pudo haber contrarrestado las “buenas noticias” que llegaron por la vía de menor inflación (3.4% anual total en julio de 2017 vs. 9% un año atrás) y menor devaluación (en el año corrido a ju-

lio de 2017 se registró una apreciación del 5.2% vs. una devaluación del 22.9% un año atrás), elementos que anteriormente jugaban en contra del indicador (ver *Comentario Económico del Día* 11 de julio de 2016).

En síntesis, el mal comportamiento de la confianza de los consumidores podría ser uno de los elementos detrás de las contracciones exhibidas por el sector comercio. No obstante, gran parte de este deterioro está relacionado con elementos “coyunturales” (percepción frente al ajuste del IVA, paros nacionales), mientras que los temas estructurales van por buen camino: i) la inflación cerraría en niveles del 4.2% en 2017 (vs. 5.7% en 2016), ayudando a que la tasa repo del BR finalice en un 5.25% en 2017 (vs. 7.25% de diciembre de 2016) y abaratando los créditos para los hogares-firmas en los siguientes meses; y ii) la devaluación promediaría un -1% en 2017 (vs. 11% de 2016). Todo ello evidenciaría una posible recuperación del ICC en lo que resta de 2017. Con esto en mente, Anif proyecta una expansión del consumo de los hogares del 2.2% real en todo 2017 (vs. 2.1% en 2016) y crecimientos del sector comercio (y turismo) de un 1% real (vs. 1.8%). ■

SECTOR TRANSPORTE:

DESEMPEÑO 2016 Y PERSPECTIVAS 2017

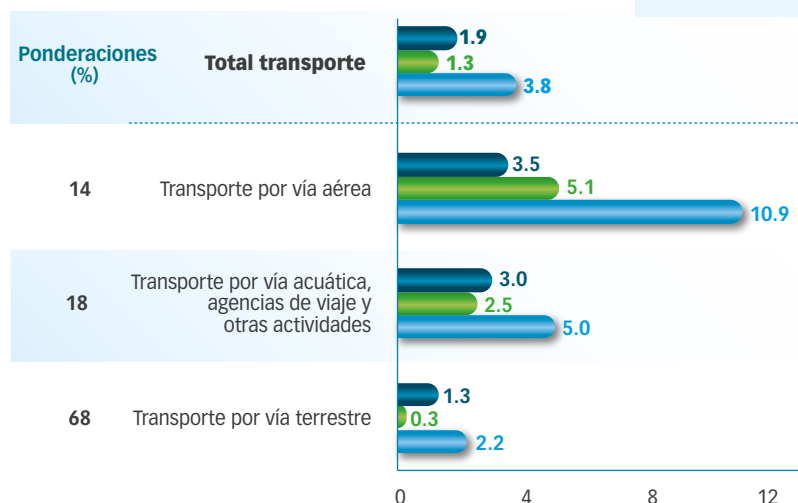
Corresponde al Comentario Económico del Día 17 de julio de 2017



Según las cifras reveladas por el Dane, el sector transporte registró un pobre crecimiento del 1.3% anual durante el año 2016, desacelerándose de manera marcada frente al 3.8% anual observado un año atrás (ver gráfico adjunto). Así, el desempeño del sector transporte fue incluso inferior al de la economía como un todo, la cual se expandió tan solo un 2% anual en 2016 (vs. el 4.5%-5% del período 2010-2014).

Al analizar el desempeño del sector por modo de transporte, se observa que el que registró el mejor comportamiento fue el transporte por vía aérea, cuya participación en el total del sector transporte es la más baja (14%). En efecto, este rubro se expandió un 5.1% anual en 2016, desacelerándose fuertemente frente al crecimiento del 10.9% observado en 2015. Ello obedeció a la menor dinámica en la movilización de pasajeros por este modo de transporte, cuyo crecimiento pasó del 10.2% anual en 2015 al 4.8% en 2016. Aun así, dicho crecimiento fue muy superior al de la economía como un todo (2%), gracias a la buena dinámica que ha tenido la movilización de pasajeros internacionales en los últimos años, la cual registró un crecimiento del 7.2% en 2016 (vs. 10.5% un año atrás). Diversos factores han influido en dicho comportamiento, entre los cuales se destacan: i) la devaluación

Crecimiento del PIB-real del sector transporte (Variación % anual)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

de la tasa de cambio (11.2% en 2016), que abarata los viajes de los extranjeros hacia Colombia; ii) el desarrollo del sector turismo en el país; y iii) las mejoras en seguridad de los últimos años, que se han visto beneficiadas por las negociaciones y firma del Acuerdo de Paz con la guerrilla de las FARC.

Con relación a la movilización de carga por vía aérea, esta logró mantener un crecimiento del 3.5% en 2016. Allí la desaceleración en el movimiento de carga nacional (3.5% en 2016 vs. 10.2% en 2015) logró ser contrarrestada por la expansión en el movimiento de carga internacional (3.5% vs. 1.6%).

Por su parte, el transporte por vía acuática y las actividades complementarias al transporte (participación del 18% en todo el sector) registraron una expansión del 2.5% anual, inferior al 5% observado en 2015. Ello obedeció a: i) la caída en el movimiento de carga internacional marítima hacia los 181 millones de toneladas, registrando una contracción del -6.3% anual; ii) la marcada desaceleración en los in-

gresos de las actividades auxiliares al transporte, los cuales pasaron de crecer un 18.2% en 2015 a un 5.3% en 2016, impactados negativamente por el pobre desempeño de los sectores como el agro, la industria y el comercio (ver *Informe Semanal* No. 1366 de junio de 2017); y iii) el bajo crecimiento de los ingresos de las agencias de viaje (2.5% vs. 2.8%), golpeadas fuertemente por la competencia que ahora ponen las compras a través de páginas web.

Finalmente, el transporte por modo terrestre (con una ponderación del 68%, donde la mayor parte corresponde al modo vial) exhibió un pobre crecimiento del 0.3% anual en 2016, muy por debajo de la moderada expansión del 2.2% registrada un año atrás. Así, resulta evidente que el modo terrestre no logró superar las afectaciones del paro de transportadores de junio-julio de 2016 (ver *Comentario Económico del Día* 18 de octubre de 2016). Además, se destacó el mal comportamiento de la movilización de pasajeros a nivel urbano. En efecto, en 2016 se movilizaban en promedio 2.7

millones de pasajeros por día, con lo cual se registró una contracción del -0.9% anual. A pesar de lo anterior, cabe mencionar que los sistemas de transporte masivo y metro ganaron participación dentro del total de pasajeros transportados, alcanzando un 54% (vs. 51% registrado un año atrás).

Para 2017, Anif estima que el PIB real del sector transporte exhibirá una ligera recuperación hacia el 1.9% anual, superior al 1.3% registrado en 2016. En particular, el transporte terrestre se recuperaría hacia el 1.3% anual (vs. 0.3% un año atrás) gracias a: i) el efecto estadístico a favor que tendría este subsector dada la ausencia de paros de transportadores en 2017; y ii) el soporte que le darían los sectores más intensivos en el uso de este modo, como el agro (creciendo al 4.2% real proyectado para 2017), cuyo desempeño lograría contrarrestar el menor impulso que estaría proviniendo por el lado de la industria (con crecimientos nulos) y el comercio (1%). De manera similar, el transporte por vía acuática y las actividades complementarias al transporte rebotarían levemente hacia un 3% (vs. 2.5%) debido a: i) el soporte proveniente de la recuperación del transporte terrestre; y ii) la ligera recuperación pronosticada en la dinámica de las importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta que el 97% de la carga de comercio exterior se moviliza por modo marítimo. Finalmente, el transporte aéreo registraría una desaceleración (del 5.1% de 2016 al 3.5% en 2017), en línea con el desempeño que ha venido exhibiendo en los últimos trimestres. Además, el transporte aéreo de pasajeros se vería afectado por el estancamiento del consumo de los hogares (creciendo a ritmos proyectados del 2.2% en 2017, cifra similar al 2.1% observado en 2016). ■



DESEMPEÑO AGROPECUARIO EN 2016 Y PERSPECTIVAS 2017

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 24 de julio de 2017

2016 no fue el mejor año para el sector agropecuario, pues el PIB-real del sector creció tan solo un 0.5% (vs. el 2.5% observado en 2015). Ello no solo resultó inferior al crecimiento de la economía como un todo (2%), sino que se “quedó corto” respecto del rango 1%-2% que proyectaba el consenso de los analistas a inicios de 2016 (ver *Comentario Económico del Día* 18 de julio de 2016).

Dicha debilidad del agro en 2016 se explica por factores como: i) la crisis de rentabilidad del sector (altos costos de producción y bajos precios pagados al productor), particularmente agudos en el sector pecuario (producción de carne bovina y leche); y ii) la incidencia del Fenómeno de El Niño en algunas zonas rurales de Colombia, lo cual tuvo fuertes efectos en la inflación total (llegando a picos del 8.9% a mediados del año y convergiendo al 5.7% al cierre de 2016) y de alimentos (con picos del 15.7% y cierre del 7.2%). Todo ello confluyó con los lastres estructurales del llamado Costo Colombia, particularmente

evidentes en la precaria dotación de infraestructura rural (sobre todo en vías secundarias-terciarias, distritos de riego-drenaje y centros de acopio).

A nivel subsectorial, el sector agropecuario presentó desempeños desiguales durante 2016. La producción pecuaria mostró tímidas expansiones (0.9% en 2016 vs. 2.5% en 2015), a pesar de la notable dinámica del segmento de ganado porcino (10.4% vs. 10.8% en 2015). A su vez, los denominados “otros cultivos agrícolas” lograron ligeras expansiones del +0.6% en 2016 (vs. -0.2% en 2015). Esto a pesar de los mencionados efectos derivados

del Fenómeno de El Niño (experimentando dichos cultivos repuntes favorables en la segunda mitad del año). Por su parte, el café (-0.3% vs. +15.5% en 2015) mostró una leve contracción, luego de ser el rubro de mayor crecimiento al interior del sector agropecuario en los últimos años (ver gráfico 1).

Lo anterior es consistente con los hallazgos de la más reciente Encuesta de Opinión Empresarial Agropecuaria (EOEA, con corte a diciembre de 2016). Allí se observa cómo los factores productivos que tuvieron mayor incidencia en el deterioro de la dinámica del agro durante 2016

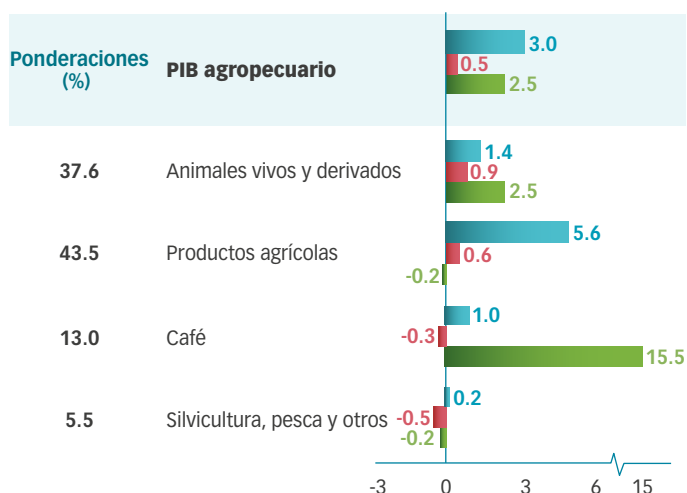
fueron: i) los precios de venta (-2.8 en el balance de respuestas de 2016 vs. 20.2 en el de 2015), que crecieron rápidamente como respuesta a la prolongada sequía del primer semestre de 2016; ii) los persistentes lastres en materia de costos de producción del sector (-15.4 en 2016 vs. -15.6 en 2015); y iii) el clima (-11.2 vs. -47.2), ver gráfico 2.

Ahora, en materia de precios, los meses recientes han sido de mejores noticias. En efecto, la inflación de alimentos ha mostrado una desaceleración significativa (alcanzando niveles inferiores al 0.2% en julio de 2017 frente al pico del 15.7% en julio de 2016 y el 7.2% del cierre del año anterior). Ello después de superar factores coyunturales climáticos (El Niño), de orden social-político (el paro de transportadores de junio-julio de 2016) y cambiarios (con altos ritmos de devaluación que introdujeron presión sobre los bienes importados). De esta forma, el rápido descenso de la inflación de alimentos ha ayudado en la convergencia de la inflación total al rango meta del Banco de la República en julio de 2017 (vs. el 5.7% del cierre de 2016), ver *Comentario Económico del Día* 13 de junio de 2017.

Prospectivamente, Anif proyecta un leve repunte del PIB-real agropecuario hacia expansiones cercanas al 4% en 2017 (vs. el mencionado 0.5% de 2016), por encima del crecimiento del 1.8% pronosticado para la economía como un todo. Dicha recuperación estaría sustentada principalmente por: i) el repunte de la demanda interna (2.8% anual en 2017 vs. 0.3% en 2016); ii) unos términos de intercambio del agro favorables, principalmente en lo relacionado con el café (US\$1.7/libra en promedio durante 2017), probablemente dando sustento a un precio interno por encima de los \$800.000/carga; iii) la mejora proyectada en la demanda de algunos de nuestros principales socios comerciales, particularmente de Estados Unidos (creciendo al 2.2% en 2017 vs. 1.6% en 2016), aunque persistirían los lastres en Venezuela (-5% en 2017) y Ecuador (apenas recuperándose al +0.6% en 2017); y iv) la superación de efectos transitorios, principalmente en lo relacionado con las condiciones climáticas y cambiarios (pronosticándose revaluaciones del 1% durante 2017 vs. devaluaciones de 11.2% en 2016).

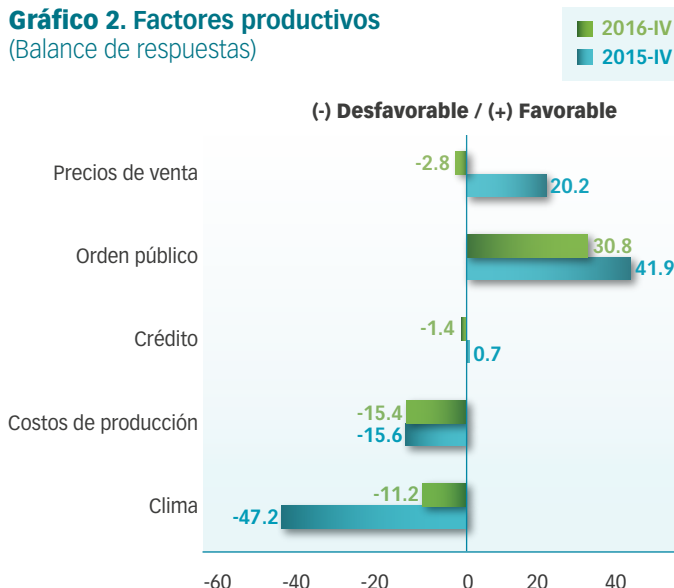
Aun así, persisten las preocupaciones por la baja disposición a invertir por parte de los productores del agro. En efecto, la EOEa de diciembre de 2016 continuaba mostrando débiles registros en los balances de respuestas en los rubros de inversión en infraestructura (+4.2 en 2016 vs. +3.8 en 2015), maquinaria (+3.8 vs. +5.0) y tierras (+3.6 vs. +3.5) al cierre de 2016. Allí han jugado en contra los perniciosos

Gráfico 1. Crecimiento: PIB agro por subsectores
(Var. % anual, 2015 vs. 2016 vs. 2017)



*Proyectado.
Fuente: Dane.

Gráfico 2. Factores productivos
(Balance de respuestas)



Fuente: EOEa-CEGA.

efectos de: i) la crisis de rentabilidad del sector (según lo comentado); ii) la incertidumbre jurídica sobre la propiedad de la tierra; y iii) los mayores costos de insumos clave para el sector (muchos de ellos afectados por los incrementos en la tarifa general del IVA del 16% al 19%, según lo mandado en la Ley 1819 de 2016, aunque esto último es un efecto de una sola vez). ■

DESTINOS DE LAS VENTAS DE LAS PYMES DE COLOMBIA EN 2016

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 31 de julio de 2017

Luego de un magro año 2014 en el frente comercial, se proyectaba que las exportaciones colombianas repuntarían en 2015-2016, jalonadas por una marcada devaluación de la tasa de cambio peso-dólar (del 37% en 2015 y del 11% 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”, en la que ha perdido la mitad del valor de sus exportaciones totales (US\$30.000 millones). Debido a ello, los desbalances externos de la economía colombiana se acrecentaron, llegando a déficits comerciales del -4.8% del PIB en 2015 y a déficits en la cuenta corriente del -6.4% del PIB en dicho año, algo nunca antes visto en Colombia (ver *Informe Semanal* No. 1337 de octubre de 2016).



Gran parte de esta “crisis exportadora” ha sido consecuencia del fin del súper ciclo de *commodities*, lo cual implicó una caída de más del -50% en el precio internacional del petróleo desde junio de 2014. Esto ha conllevado contracciones acumuladas del -55% (en promedio anual) en las exportaciones tradicionales del país (con una participación del 62% del total) en el período 2014-2016, pues cerca del 34% de estas ventas externas se concentra en petróleo. No obstante, las exporta-

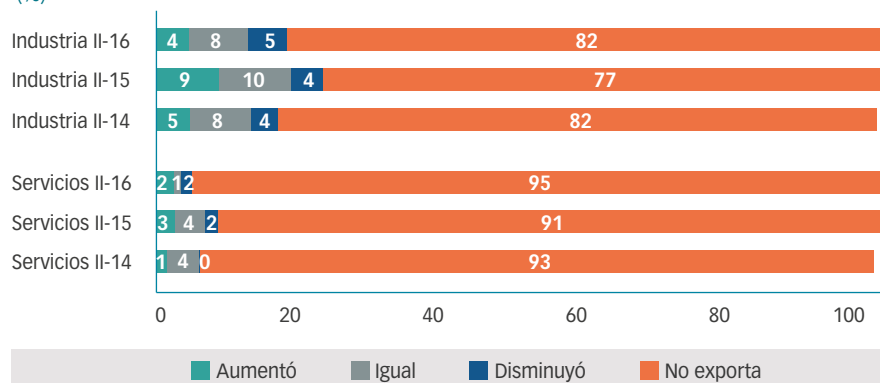
ciones no-tradicionales (las distintas a *commodities*, es decir, principalmente las provenientes de los sectores del agro y la industria) también se han contraído al -15% promedio anual en el mismo período.

Dentro de las razones que han incidido en el mal desempeño registrado en las exportaciones no-tradicionales colombianas se destaca la poca vocación exportadora del segmento Pyme local. En efecto según los resultados de la Gran Encuesta Pyme (GEP), cerca del 95% de las Pymes

de servicios y el 82% de las Pymes industriales no exportaron en el segundo semestre de 2016 (ver gráfico 1). Ante este escenario de baja vocación exportadora que presentan las Pymes locales, cabe analizar dónde están vendiendo sus productos dichas empresas. Este análisis se realiza con base en las indagaciones de la GEP sobre cuáles son los mercados que registran una mayor participación en las ventas de esas firmas.

En este frente, los resultados de la más reciente GEP muestran que

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones en el segmento Pyme (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

las ventas se concentran principalmente en la propia ciudad de origen de las firmas. En efecto, el 52% de las Pymes industriales, el 55% de las comerciales y el 58% de las de servicios vendían sus productos mayoritariamente en su ciudad de origen durante el último año (ver gráfico 2). Un porcentaje menor, aunque no despreciable de empresas, usaba el resto del mercado colombiano (43% de las Pymes industriales, 42% de las comerciales y 39% de las de servicios). Finalmente, solo el 5% de las Pymes industriales, el 2% de las comerciales y el 3% de las de servicios vendían sus productos en el mercado internacional.

De estos resultados se desprenden dos conclusiones que implican una baja diversificación de las ventas de las Pymes colombianas: i) la incursión internacional de las Pymes es muy baja (como ya habíamos comentado); y ii) más de la mitad de las Pymes colombianas tiene como único mercado el de su propia ciudad de origen.

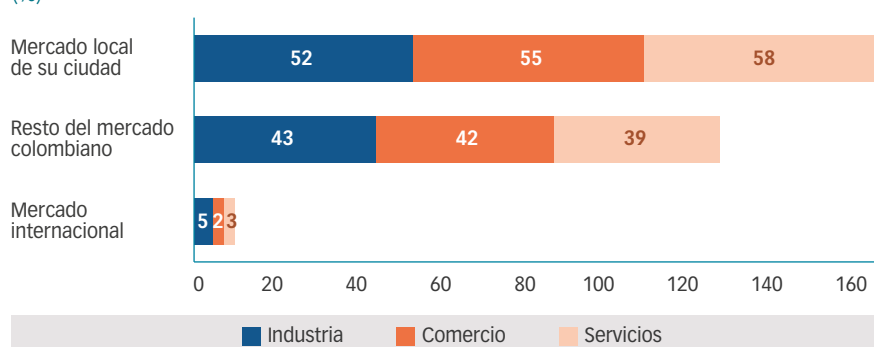
En el primer caso es importante aclarar que la baja internacionalización de las empresas colombianas no se circunscribe únicamente a las Pymes y se deriva, más bien, de la baja competitividad que genera el elevado Costo Colombia, como lo ha mencionado Anif rei-

teradamente. En este frente persisten: i) la precaria dotación de infraestructura (con costos para movilizar un contenedor Bogotá-Santa Marta o Bogotá-Buenaventura del orden de los US\$1.400 vs. los US\$800 que en promedio exhiben los países de la Alianza del Pacífico); ii) los altos costos energéticos del sector productivo (US\$c8.7/Kwh vs. US\$c6-7/Kwh de Brasil-Argentina-Perú); iii) los sobrecostos laborales (del orden del 55%, incluso después de la reforma a los parafiscales en 2012); iv) las deficiencias en la cadena logística (con demoras en los tiempos de exportación de hasta tres días por sobre nuestros pares regionales); y v) las altas tasas impositivas a las firmas (aun cuando la Reforma Tributaria de 2016 alivió la tasa de tributación

efectiva para las firmas del 47% al 33% en 2017-2020), ver *Informe Semanal* No. 1369 de junio de 2017. La solución real a estos persistentes lastres permitiría la “nivelación de la cancha” comercial para las empresas colombianas e incentivaría su uso del mercado internacional.

En el segundo caso, resulta fundamental que la política pública nacional también fomente el desarrollo y conexión de los mercados internos, que pueden ser mercados potenciales para elevar las ventas de más de la mitad de las Pymes del país que aún se concentran solo en su ciudad. Para lograr ello sería vital que el Gobierno Nacional: i) acelere el desarrollo del agro (aprovechando la ventana que abre el posconflicto); y ii) adicione al actual desarrollo de infraestructura nacional y 4G, proyectos importantes de vías secundarias y terciarias que conecten verdaderamente las ciudades intermedias con las grandes y con los corredores de comercio exterior. De esta manera, sin perjuicio de que algunas empresas quieran incursionar directamente en el mercado internacional, se lograría un crecimiento escalonado (paso a paso) de las Pymes colombianas, usando primero los mercados nacionales para después llegar a destinos externos. ■

Gráfico 2. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo mayor participación en el total de las ventas de su empresa durante el último año? (%)

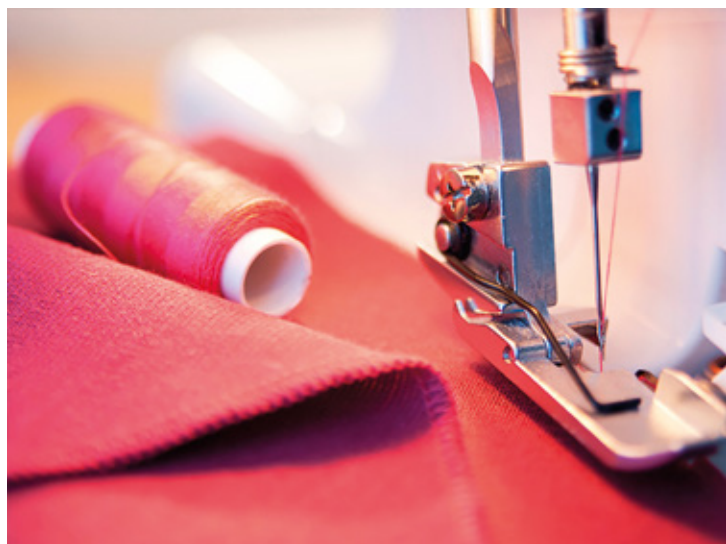


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-I.

El Ministerio de Comercio destina nueva línea de crédito **PTP-Bancóldex por \$4.000 millones para las Pymes de confecciones**

El 25 de julio de 2017, Maria Claudia Lacouture, ex ministra de Comercio, Industria y Turismo, anunció una nueva línea de crédito de PTP y Bancóldex por \$4.000 millones, para la modernización industrial de las más de 200 Pymes del sector de las confecciones.

Aparte de esta línea ya hay otras tres disponibles para las empresas de textiles y confecciones: para Mipymes exportadoras con un cupo disponible de \$110.000 millones; para las Pymes competitivas para escalamiento productivo con un cupo de \$100.000 millones; y la línea para la financiación de consultorías con un cupo disponible de \$4.000 millones.



<http://mincit.gov.co>

El XXIX Congreso Nacional de Exportadores



Los próximos 26 y 27 de septiembre, la Asociación Nacional de Comercio Exterior patrocinará el evento más importante del sector de comercio exterior en el Hotel Intercontinental de Medellín. El Congreso Nacional de Exportadores reúne en un mismo escenario a empresarios nacionales e internacionales, exportadores e importadores, representantes de multinacionales, miembros del Gobierno Nacional y local, agentes gremiales y la academia vinculada con el comercio exterior del país. Los temas de esta edición girarán en torno a las claves del crecimiento exportador en Colombia, además de las tecnologías en innovación y sostenibilidad en el comercio exterior, la coyuntura de la economía colombiana, y las necesidades y desafíos de las Pymes exportadoras, entre otros.

www.congresoexportadores.org

Ecommerce Day Bogotá se celebrará el 14 de septiembre en el Hotel Tequendama



www.ecommerceday.co

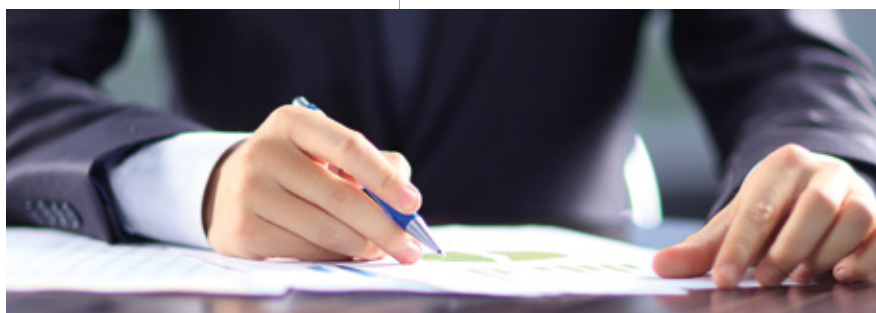
Este año el Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico y la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) organizarán el Ecommerce Day Bogotá. Este evento está ofreciendo la oportunidad a emprendedores de países emergentes de conectarse con la región más innovadora del mundo, mediante un programa de inmersión, que ofrece una semana en el entorno de Silicon Valley.

El programa incluye talleres, charlas y actividades recreativas, en las cuales se aprenderá sobre la visión emprendedora e innovadora de Silicon Valley. SVLinks reporta más de 900 empleos creados a través de su plataforma, además de un 33% de emprendedores que mantienen contacto con Silicon Valley.

Congreso FITAC

La Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional, FITAC, presenta el Congreso FITAC, el cual ofrece un escenario de actualización de la entrada en vigencia de nuevos tratados internacionales y cambios en las normativas del país, con el fin de optimizar los procesos del sector.

Es así como este año se realizará el XIX Congreso Internacional de FITAC, donde se propone un espacio de interacción, actualización y relaciones internacionales y nacionales de entidades y personas vinculadas con este sector. Se esperan más de 600 personas relacionadas directa o indirectamente. El evento se llevará a cabo del 1º al 3 de noviembre próximos.



www.congreso.fitac.net



Innovation Land durante la Semana Global de Emprendimiento

Durante el 15 y el 16 de noviembre de 2017 se celebrará en Medellín Innovation Land, el espacio por excelencia para la cultura de la innovación. A través de conferencias, actividades de *net-working* y *workshops*, este evento busca sumergir a los empresarios en un entorno de innovación y demostrar cómo, desde las Pymes, se puede innovar para lograr así mayor sostenibilidad y desarrollo en sus negocios.

Este encuentro se dará durante la Semana Global de Emprendimiento (13-18 de noviembre), que se celebra en alrededor de 149 países para promover el emprendimiento como una fuerza del desarrollo.

www.andi.com.co



Colombia Startup & Investor Summit 2017

El evento más grande de emprendimiento que busca inspirar, educar y conectar a los emprendedores e inversionistas en el país llega a su quinta versión. El evento cuenta con el apoyo de Telefónica, Wayra, IE Business School, la Cámara de Comercio de Bogotá, Fundación Bolívar Davivienda, KREAB Colombia, Google, .CO Internet, Sena, Pappcorn y Mercado Libre.

Aunque ya cerraron las inscripciones de las Startups para ganar un proceso de *coaching* con el IE Business School y hacer parte del programa Google *Launchpad*, las inscripciones al público inician el 1º de septiembre. El evento se llevará a cabo el día 29 del mismo mes.

<http://www.colombia-startup.com/>



Fondo Emprender del Sena lanza nuevas convocatorias

La distribución de los recursos económicos de la nueva convocatoria se hará de la siguiente forma: se destinarán \$20.000 millones para financiar iniciativas en cualquier sector económico del país y \$7.000 millones serán distribuidos para la convocatoria especial en Orinoquía, Amazonía, Chocó, La Guajira y Mocoa.

Por otro lado, el Fondo Emprender tiene abiertas otras convocatorias regionales en alianza con las alcaldías o en cooperación internacional con la Agencia de Cooperación Alemana GIZ, cuyo objetivo es apoyar negocios verdes en diez municipios de Norte de Santander. Es decir que existe un promedio de \$36.000 millones para apoyar a emprendedores y empresarios de todo el país. Con estas convocatorias, se impulsa a más de 400 emprendedores de todo el país y se generan empleos.

<http://mprende.co/>

FNG

Fondo Nacional de Garantías S.A.

FNG respalda a los empresarios de Colombia

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) apoya a los empresarios colombianos para que crezcan y fortalezcan sus iniciativas de negocio, facilitando el acceso al crédito, mediante el otorgamiento de garantías por encima de los \$7 billones, en lo corrido del presente año. A través de la Línea de Garantía Empresarial se han respaldado 192.495 créditos destinados a la micro, pequeña y mediana empresa.

Los Cupos Rotativos han representado desembolsos por más de \$997.000 millones, creciendo un 47.3% frente al año anterior. Adicionalmente, el producto de Garantía "Pyme Preferente" respaldó créditos por \$1.37 billones representados en 8.572 operaciones de crédito garantizadas, mostrando un crecimiento del 44%.

El FNG es garante de sueños y por ello confía en el desarrollo económico y productivo de Colombia, a través de nuestros empresarios colombianos.

<https://www.fng.gov.co>



JUAN CAMILO CÁRDENAS

DECANO DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA
DE LA UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

Coyuntura Pyme: Bienvenido a *Coyuntura Pyme* profesor Cárdenas. Como Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, ¿podría comentarnos cuáles son los objetivos de su facultad en el corto y largo plazo? ¿Cuáles han sido los principales logros?

Juan Camilo Cárdenas. La Facultad se propuso en 2016 hacer el plan de desarrollo institucional para el año 2020. En ese ejercicio, junto con la Universidad, se definió cuál era el plan de desarrollo institucional y se evaluó cuáles serían el papel y la misión de la Facultad en la formación de las nuevas

Agradecemos a todos los colombianos
la **confianza** que han depositado en nosotros.

Desde los distintos sectores económicos nos han brindado la fuerza
para seguir trabajando con *pasión* por nuestro hermoso país.



" Empresa con alto sentido
de responsabilidad en el manejo
de mercancías, cumplimiento en entregas
con tarifas competitivas en el mercado.
Definitivamente un buen aliado logístico "

(Cliente de Cali)



" Con **envía Colvanes**, hemos tenido
un verdadero amigo de la casa,
nos han entregado lo mejor
de su saber, entendieron nuestro hacer
y lograron algo vital; fortalecer
la gestión comercial con nuestros clientes.
Para nosotros ustedes son: Confianza total "

(Cliente de Medellín)



¡ Pasión por lo que hacemos !



CALi
SeVe
pujante

**CADA VEZ QUE
UN SUEÑO
ABRE SUS PUERTAS
AL PÚBLICO.**

Cuéntanos cómo ves
nuestra ciudad usando

#CaliSeVe



Una iniciativa de
El País



CaliSeVeOficial



@cali_seve



@cali_seve

| www.caliseve.com

generaciones de economistas. Esto se hace pensando en generar nuevas investigaciones relevantes, que puedan estar al servicio del país para la formulación de políticas públicas enfocadas en el desarrollo sostenible. Vale la pena aclarar que por sostenibilidad entendemos un modelo económico de largo plazo, incluyente y sostenible en términos tanto fiscales como ambientales.

Lo anterior está relacionado con los cinco pilares que recoge el plan de desarrollo institucional de toda la Universidad. El primer pilar, el más importante (que sirve como base para los demás), es el de construir una comunidad. Esto quiere decir que se creen redes dentro de la Facultad entre estudiantes, egresados, profesores y el equipo administrativo. Dichas redes ayudarán

mediante apoyo, confianza, empatía, inclusión, respeto y solidaridad a crear un conjunto de relaciones y normas sociales que incentiven y permitan construir un clima de trabajo adecuado, que fomente el desarrollo de estos valores que son el eje central de los pilares alrededor de los cuales se quiere desarrollar la Universidad.

El siguiente pilar está relacionado con sostener la excelencia académica, algo que la Universidad de los Andes ha tenido desde el día en que se fundó hace 70 años. Para la Facultad, ese pilar tiene dos grandes metas. Primero, seguir siendo uno de los mejores programas de economía del país, pero también queremos llegar ser uno de los mejores de América Latina, tanto en términos de pregrado como de maestrías, doctorado y diferentes programas de educación continuada. En este sentido, la Facultad quiere continuar atrayendo a los mejores estudiantes del país. La Facultad de Economía tiene hoy a los estudiantes con los puntajes más altos en las pruebas Saber 11 de toda la Universidad de los Andes. Adicionalmente, los estudiantes que se gradúan de la Universidad tienen puntajes altos en las pruebas Saber

Pro, tanto en áreas específicas de economía como en áreas generales (obteniendo los primeros lugares en muchas de estas pruebas).

La segunda meta en lo referente a dicho pilar de excelencia académica está relacionada con la investigación. En ese sentido, la investigación de la Facultad tiene que seguir siendo rigurosa y pertinente. Puede ser aplicada o teórica, pero debe ser de primera línea. Lo importante es que sea útil para el desarrollo de la frontera del conocimiento en la disciplina económica, que sea pertinente para los problemas regionales, nacionales o incluso globales. Por ello, tenemos como meta posicionarnos entre los mejores cinco departamentos de economía de América Latina en 2020. Para esto, tendremos que competir con grandes universidades de América Latina que son nuestros referentes en cuanto al pilar de excelencia académica se refiere.

El tercer pilar está relacionado con la región. En ese sentido, la Universidad de los Andes quiere tener un impacto regional significativo, saliendo de la ciudad de Bogotá y teniendo un efecto en otras regiones del país. Frente a esto, la Facultad de Economía ha intentado ingresar a la región Pacífica donde consideramos que podemos tener un impacto mayor generando relaciones de colaboración y fortaleciendo la capacidad institucional. Este es un tema particular que



“El primer pilar, el más importante (que sirve como base para los demás), es el de construir una comunidad. Esto quiere decir que se creen redes dentro de la Facultad entre estudiantes, egresados, profesores y el equipo administrativo. Dichas redes ayudarán mediante apoyo, confianza, empatía, inclusión, respeto y solidaridad a crear un conjunto de relaciones y normas sociales que incentiven y permitan construir un clima de trabajo adecuado.”

nos interesa porque en la región del Pacífico no hay facultades de economía (de las 60 que hay en Colombia). Entonces nos hemos propuesto fortalecer el liderazgo, la capacidad y las habilidades de formación económica de los líderes del Pacífico. Para esto creamos la Escuela de Economía del Pacífico que a mediados de 2017 realizó un evento de cierre con 60 líderes con los cuales hemos venido trabajando en la formación de ciertas habilidades económicas. Ese es solo un ejemplo de cómo nosotros podemos aportarles a las regiones.

El cuarto pilar tiene que ver con la estabilidad financiera de la Facultad, que contribuye a la estabilidad financiera de la Universidad. Entonces, ahí hay muchas estrategias que tienen que ver con la diversificación de ingresos, buscando no depender tanto de las matrículas (las cuales están algo limitadas en cuanto al crecimiento real de uno o dos puntos por año). Frente a esto, es difícil subir más el valor de las matrículas, siendo ya las más costosas del país. Por esto hay que diversificar fuentes de ingresos y nosotros como facultad hemos venido apostando a una estrategia en la que dependamos menos de la matrícula y podamos depender más de becas de investigación, de recursos externos, de consultoría y de proyectos internacionales en los que podamos participar.

Finalmente, el quinto pilar de todo este plan de desarrollo para 2020 es el tema de la infraestructura del *campus*, en el que la Facultad no puede hacer nada, pues es un problema más estructural de la Universidad.

Ese es el plan estratégico de la Universidad y de la Facultad de Economía, apuntarles a esas cosas de aquí a 2020, dentro de una idea de inte-

gralidad de las contribuciones de la Facultad para ponerlas al servicio del país y la disciplina, formando la mejor gente posible y la mejor investigación posible, siendo un referente de América Latina y contribuyendo al desarrollo sostenible del país.

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 considera usted que pueden implementar las empresas colombianas, particularmente las Mipymes, para afrontar este escenario de menor crecimiento?

Juan Camilo Cárdenas. Como lector de lo que está pasando en la actual coyuntura, creo que hay varias cosas. Primero, hay varias formas de apostarle al crecimiento económico. Una de esas es a través de mejoras en productividad, donde hay mucho trabajo pendiente en el país. Allí las Pymes no son la excepción, pues simplemente hacen parte de un ecosistema económico en el que la baja productividad de Colombia se refleja en los sectores productivos. Mejorar en dichos lastres productivos requerirá abordar importantes escollos en temas de informalidad (incluyendo muchos costos extra que están sufriendo algunos de los sectores para poder formalizarse y eventualmente poder acceder a ciertos beneficios), tamaño de mercado y debilidad de la demanda agregada.

A pesar de esto, yo creo que no solo el estancamiento económico del país, sino el de la economía



mundial, han hecho difícil darles a las Pymes una proyección vía demanda externa, y dada la poca integración que hay con el sector externo colombiano, las Pymes no tienen mucha vocación exportadora. Desafortunadamente este país se desindustrializó, simplificando el aparato económico, y esa desindustrialización, junto con esa apuesta por los primarios, creo yo, les hizo daño a las Pymes. Ello porque las cadenas de valor en las cuales se pudieron meter, en el modelo actual están muy poco articuladas.

Considero que el país tiene que apostarle a un modelo más diverso en términos sectoriales (reversar la concentración minero-energética). Ello podría promover ganancias en productividad, eventualmente incorporando a las Pymes en dichas cadenas de valor.

Pensando en el modelo actual, si se es muy dependiente del sector primario no se van a demandar muchos servicios de las Pymes frente a otros sectores. De pronto cabría apuntar más hacia el turismo y ahí las Pymes pueden jugar un papel más importante o asociarse a ciertas cadenas de valor en sectores como el pesquero, el forestal (no

maderable) y, en general, muchos sectores donde podrían tener ciertos potenciales. Además, en estos sectores podríamos acceder a demandas externas de otro tipo de cosas, incluyendo la demanda de bienes y servicios ambientales, que probablemente van a tener que ver mucho más con el futuro mediano de muchos países que siguen apostando a los energéticos basados en combustibles fósiles.

Si uno le apostara a una diversificación en energéticos para producción de energías sostenibles, es posible encontrar un encadenamiento de Pymes más sostenible que exportar carbón, petróleo y gas.

Ahora bien, el problema es que hoy buena parte de los ingresos del país sigue dependiendo de los hidrocarburos. Estos últimos siguen siendo una manera de generar recursos fiscales de corto plazo y esa es una necesidad inmediata e importante del Gobierno Nacional. Estoy pensando en la financiación del posconflicto, necesitamos esa plata fresca hasta que logremos dicha diversificación. Para el Estado, producir ingresos utilizables en el corto plazo es muy difícil vía industrias de energía renovable. Enton-

► Foto de derecha a izquierda: Juan Camilo Cárdenas, Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes; Daniel Beltrán, Investigador de Anif; Nelson Vera, Jefe de Estudios Macro Financieros y Pyme de Anif; Juan Diego Londoño, Investigador de Anif; y Daniela Londoño, Investigadora de Anif.



ces, si hablamos de coyuntura, es apenas aceptable que en el corto plazo se siga apostando a los fósiles. Sin embargo, seguir apostando a los fósiles va a reducir muchas oportunidades para las Pymes.

Otro tema que hay que considerar es el de empleo, donde las Pymes juegan un papel importante. De nuevo, volviendo al tema de los productos primarios, allí la generación de empleo por peso invertido es mucho menor, pero la generación de empleo vía Pymes y muchos sectores diversificados podría aumentar el número de puestos de trabajo por peso invertido. En ese sentido, poderle apostar a inversión en diversificación le puede aportar a la generación de empleo, que considero, en el caso de las Pymes puede ser interesante.

Esto último tiene que ver con el tema de la informalidad. El hecho de que exista mucha informalidad no quiere decir que no se pueda generar empleo en dicho sector Pyme. De hecho, se pueden generar muchas oportunidades de ingresos sin empleo o de autoempleo vía Pymes, incluso dentro de los márgenes de maniobra que hay de informalidad o de formalidad parcial de ciertos sectores. Creo que podrían jugar un papel importante, pero tenemos que darnos la “pela” como país y empezar a diversificar mucho más el modelo económico que durante las últimas décadas desindustrializó el país.

Coyuntura Pyme: Colombia afronta bajos niveles de inversión en investigación y desarrollo y rezagos en innovación, incluso frente a otros países de América Latina. ¿Qué diagnóstico hacen ustedes sobre dicho rezago? ¿Qué programas y/o proyectos vienen desarrollando ustedes en el país para superar esta baja innovación?

Juan Camilo Cárdenas. Aquí en la Facultad hay trabajos importantes sobre el tema de productividad e innovación en la economía por parte de Marcela Eslava. En este momento no hay mucho trabajo de investigación sobre innovación. El profesor Hernando Zuleta estaba haciendo algunas cosas con todos estos temas de innovaciones sesgadas, pero digamos que sobre todo lo que se ha tratado de hacer es entender los factores de productividad. Esto tiene que ver con algunos aspectos de diseño institucional, incentivos y demás. Digamos que los trabajos que menciono son

ejemplos que valdría la pena mirar, sobre todo las contribuciones para explicar cuáles son los factores que mejoran la productividad. Digamos que lo que la Facultad está tratando de hacer es mucha investigación para entender esos determinantes de la productividad.

En términos de investigación sobre ciencia y tecnología, no se ha realizado mucho en la Facultad, y sin duda estas investigaciones podrían ser útiles para entender la situación. Yo creo que es un problema estructural y no de coyuntura del país. Ello se debe a que no hay una decisión política grande de invertirle a ciencia y tecnología si nos comparamos con los países vecinos.

Hay muchos rezagos en la investigación superior, por ejemplo a nivel de doctorados. La población doctoral de Colombia es muy baja al comparar con cualquiera de los países vecinos. La investigación realizada a través de programas doctorales es una forma de apuntar a la investigación de punta para generar innovación. Esto no excluye el caso de la investigación económica en la que tenemos muy pocos programas de doctorado con muy pocos estudiantes, que además cuentan con una financiación muy pequeña por parte del Estado. Debido a esto, la Facultad le apostó a montar un doctorado en economía tratando de llenar ese hueco y eso nos ha costado mucho. Ahí estamos tratando de mantener el financiamiento de los estudiantes de doctorado, pero eso es un gran síntoma de la falta de decisión política tanto del sector público como del sector privado para financiar la investigación.

Coyuntura Pyme: Según la última GEP, tan solo el 1% de los empresarios Pyme industriales y co-

“Un país invierte en capital humano formando gente cada vez más capaz de innovar, generar industria-
empleo y mayores oportunidades. Eso se hace vía educación superior, bien sea vía institutos tecnológicos o universidades. Frente a esto, en Colombia hay un problema cultural de preferencia por las carreras profesionales vs. técnicas.”

merciales y el 3% de los de servicios participaban o estaban asociados con universidades, centros de desarrollo tecnológico y grupos de investigación. Desde su perspectiva, ¿cuáles son las razones que explican este fenómeno? ¿Cuál considera que debe ser el papel de la academia en el desarrollo empresarial del país? ¿Qué programas o políticas está elaborando la Facultad para conectarse con el sector empresarial?

Juan Camilo Cárdenas. Yo creo que hay una doble resistencia entre el sector empresarial y la academia a buscar alianzas y lo veo en ambas vías. A veces percibo que entre los académicos hay cierta precaución a acercarse al sector privado, porque sienten que le están “vendiendo el alma al diablo”. No hay una cultura de colaboración, porque al irse a trabajar con una financiación del sector privado perciben que están vendiendo su libertad intelectual. En ese sentido, lo que hay que hacer es aclarar las reglas del juego para

que se pueda hacer investigación sin comprometer la libertad intelectual y estudiar un problema que pueda ser de utilidad para el sector privado.

Adicionalmente, creo que los académicos todavía no hemos construido una cultura de acercamiento a la industria, y estoy hablando de ciertos sectores (unos más que otros). Por ejemplo, en la ingeniería hay mucha más facilidad de colaboración entre el sector privado y las facultades. Ello es también cierto en ciertos sectores de la industria y la construcción. Por el contrario, en economía, los recursos que nosotros atraemos del sector privado son pequeños y podrían ser mucho más grandes.

Por parte del sector privado también hay cierta percepción de que la academia no genera retornos, que eso es plata mal gastada. No se percibe como una inversión de mutuo beneficio entre academia y sector privado.

De esta manera, es necesario realizar un cambio cultural en las dos partes. Los académicos tenemos que vender mejor nuestras habilidades y al mismo tiempo garantizar que estamos haciéndolo con unas reglas del juego claras (sobre las cuales no necesariamente se están comprometiendo la libertad intelectual o de investigación). Pero también tene-

mos que vender mejores cosas que sean más útiles para el sector privado. De la misma manera, el sector privado tiene que ser más abierto y considerar que esta es una relación de mediano y largo plazo. Allí se debe percibir dicha inversión en la academia, entiéndase como inversión en investigación, consultoría e innovación, como un instrumento para obtener mayores beneficios para el sector privado. Vale la pena mencionar que esa “distancia” entre academia y sector privado está dejando oportunidades que se podrían aprovechar de mejor manera.

Coyuntura Pyme: De acuerdo con el último reporte del Índice Global de Innovación, Colombia ocupa el puesto 66 en el rubro de capital humano e investigación entre 127 países evaluados. En su opinión, ¿cuáles son los factores que explican este bajo desempeño? ¿Qué considera que debe hacerse para mejorar la formación de capital humano y la investigación en el país?

Juan Camilo Cárdenas. Un país invierte en capital humano formando gente cada vez más capaz de innovar, generar industria-emprego y mayores oportunidades. Eso se hace vía educación superior, bien sea vía institutos tecnológicos o universidades. Frente a esto, en Colombia hay un problema cultural de preferencia por las carreras profesionales vs. técnicas. ¡Si alguno de ustedes le hubiera dicho a sus papás hace cinco o seis años que iban a ser técnicos o tecnólogos, los habrían mirado “raro”!

Entonces, si usted va a estudiar para ser doctor en una universidad, así tenga una probabilidad altísima de salir desempleado, ello es preferible (culturalmente) a estudiar una carrera técnica. Esto es curioso, dado que probablemente tendrían mejores oportunidades laborales si se hubieran dedicado a otras carreras, incluyendo técnicas y tecnológicas. Entonces, tenemos un problema cultural y es que esa idea de las técnicas y tecnológicas como ocupaciones para los que no fueron “capaces” de ser profesionales le hace mucho daño a la propia universidad.

Cuando se observan países en Europa, la fracción de población dedicada a carreras técnicas y tecnológicas es grande, mucha más alta que la de Colombia. Además, esa gente entra a unas oportunidades laborales de alta calidad en términos de ingreso.

Vale la pena mencionar que la innovación de las Pymes y de la industria demanda un gran número de técnicos y no tantos abogados o economistas. En ese sentido, podemos observar un problema cultural importante que tenemos que cambiar en este país para recomponer ese balance entre formación técnica, tecnológica y universitaria.

El otro gran problema que evidencio es el que mencioné anteriormente de la formación de capital humano para generar la inversión de largo plazo en innovación en ciencia y tecnología. Todo esto termina como un círculo vicioso en el que terminamos replicando las mismas carreras universitarias que siguen graduando a un montón de gente donde hay unas poquitas muy buenas y muchas mal preparadas. Estas últimas encuentran dificultades para entrar al mercado laboral y generar ingreso. Esas mismas per-

sonas son las que acaban pensando: “para qué me gasté toda esa plata en la universidad si al final terminé manejando un taxi”.

Coyuntura Pyme: Desde su experiencia como docente y decano, ¿cuál considera que son las principales herramientas de formación profesional? ¿Qué consejos les daría a los empresarios en cuanto a la formación y capacitación de su personal?

Juan Camilo Cárdenas. Lo que hemos visto nosotros es que durante muchas décadas le dimos mucho énfasis a la formación de las habilidades cognitivas. Uno puede encontrar una leve correlación entre los puntajes de los exámenes de Estado, puntajes de las notas de la universidad, puntajes en exámenes de graduación, todos estos indicadores de la “excelencia académica”, con los resultados que brindan a las empresas que los contratan. Esto se debe a que estas personas son, por lo general, más productivos y generan un mayor aporte a la empresa, obteniendo mayores niveles de ingresos.

A pesar de esto, la OECD afirma que hay muchas habilidades no cognitivas que tenemos que fomentar. Es verdad que hay que trabajar en el capital humano con el fin de ser mucho más productivos, pero además debemos fomentar las llamadas habilidades blandas. Estas habilidades blandas (no cognitivas) están asociadas a la capacidad de trabajo en equipo, la empatía, la solidaridad, la confianza, entre otras, las cuales también son importantes en términos de impacto en la producción económica.



► Daniela Londoño, Investigadora de Anif; Juan Diego Londoño, Investigador de Anif; Juan Camilo Cárdenas, Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes; Nelson Vera, Jefe de Estudios Macro-Financieros y Pyme de Anif; y Daniel Beltrán, Investigador de Anif.

En la Facultad estamos haciendo el intento de ver cómo trabajamos en la formación de todas estas habilidades no cognitivas. Por esto, se hizo una reforma al *pensum*, especialmente para mejorar el tema del trabajo en equipo.

Frente a esto, a nosotros los empleadores nos dicen todo el tiempo que los egresados de los Andes son muy buenos trabajando solos, pero que tienen dificultades para trabajar en equipo; que nuestros estudiantes no saben trabajar con gente distinta a ellos, que no saben empatizar. Ahora bien, no creo que ello sea un problema aislado de la Universidad de los Andes, creo que es un problema general del modelo en el que está sustentada la educación superior. Este es un modelo de formación individual, además individualista y de alta competencia. Eso es bueno para unas cosas, pero también es peligroso para otras. Aquí hay que complementar esas habilidades de excelencia académica individual

con esas otras habilidades blandas que mencioné previamente.

Además, considero que otro tema importante es el de formar ciudadanos. La educación superior tiene un papel muy importante en la formación del capital humano sustentado no solamente en habilidades cognitivas sino también en las no cognitivas, y es importante que entre esas otras habilidades no cognitivas incluyamos las habilidades de ciudadanía y la honestidad, temas fundamentales para el funcionamiento de la sociedad.

Coyuntura Pyme: En el más reciente reporte de competitividad global del Foro Económico Mundial (FEM) de 2016-2017, Colombia mostró un estancamiento en su calificación en valores de 4.3/7, manteniendo

el puesto 61 entre 138 países. ¿Por qué considera que Colombia no ha podido superar los lastres en materia de competitividad? ¿Desde la academia cómo se podría ayudar a superarlos?

Juan Camilo Cárdenas. Le voy a dar mi opinión sobre eso. Estoy seguro de que en esta facultad que es tan diversa puede haber varias opiniones diferentes. Creo que la academia, para entender los retos que tiene el país, tiene que apostarle a hacer investigación de punta y pertinente para entender cuál va a ser el modelo económico del país, no durante los próximos cuatro años, sino durante los próximos cuarenta y ojalá ochenta años.

Se debe pensar la transformación estructural del aparato económico hacia uno que genere inclusión,

ciencia y sostenibilidad. Actualmente, el país tiene un potencial en combustibles fósiles que aún puede ser explotable, pero ¿cuál va a ser la demanda mundial por esos combustibles en 5-6 años? Muchos países actualmente le apuestan a la desaparición de los vehículos de combustión interna y le están apostando a los autos eléctricos.

En términos ambientales tenemos una infraestructura natural muy diversa para producir energía vía fuentes solares, eólicas e hídricas, y todavía estamos en pañales pensando en eso. Buena parte de la huella ecológica positiva que tiene el país se debe a que una parte importante de la energía que se produce hoy es “limpia” mediante hidroeléctricas.

Entonces, la academia debería estar pensando cuáles son los sectores económicos con potencial y cuál es el desarrollo de innovación de todo tipo (tecnológica, institucional y empresarial). Nosotros podemos darnos el lujo de pensar en eso sin considerar el ciclo político, pero comprometer a las universidades a hacer eso es difícil sin recursos. Por eso es clave la decisión política para financiar la academia.

Yo creo que hay señales promisorias de que el país se está dando cuenta de que la mejor inversión que puede hacer es la educación, y cuando se refiere a educación, se refiere a educación en general. Eso está empezando a dar señales de que la gente entiende que hay que financiar la educación como una forma de mejorar la calidad del capital humano y cada vez se otorgan más recursos. En este gobierno el presupuesto en educación finalmente alcanzó al de defensa. Entonces ya hay señales positivas, pero la academia aún tiene que demostrar que puede ayudar a pensar en el modelo económico de largo plazo.



A nivel personal

Coyuntura Pyme: En *Coyuntura Pyme* también nos gusta conocer un poco más sobre la vida personal de los principales funcionarios del país, si nos lo permiten. ¿Cuál es su principal *hobby*? ¿Cuál fue el último libro no económico que se leyó?

Juan Camilo Cárdenas. Me estoy leyendo un libro bien interesante de los cuatro siglos de la esclavitud transatlántica, que es más de historia que de economía. También estoy leyendo uno que no es tan económico, pero generó buenos cambios económicos, es el de *The Undoing Project*, una recolección biográfica de Kahneman y Tversky, una pareja impresionante que desde la psicología revolucionó muchas cosas. Mi *hobby* son mis hijos. Trato de dedicarle a ellos todo el tiempo que no estoy trabajando.

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