



Adónde queremos llegar:

Visión 2032 y principales estrategias





ADÓNDE QUEREMOS LLEGAR: VISIÓN 2032 Y PRINCIPALES ESTRATEGIAS

El primer paso de un compromiso serio hacia el desarrollo de Colombia es tener una visión de largo plazo: una visión de país, construida a partir de consensos y con el compromiso de todos los actores de hacerla realidad. Colombia hoy tiene una visión a veinticinco años, un mapa con metas y características claras y medibles, que sirve de faro para evitar repetir el fenómeno de atraso relativo del país frente al mundo, observado en los anteriores veinticinco años.

La Visión de Competitividad de Colombia para el año 2032 se concertó en la Comisión Nacional de Competitividad (CNC), creada por el Gobierno Nacional en 2006 y en la que tienen participación activa el Gobierno Nacional, los

empresarios, los gremios, las universidades, las regiones y los trabajadores.

Esta institucionalidad promueve la articulación entre los diferentes actores y facilita el cumplimiento de las metas en materia de competitividad y desarrollo. La Secretaría Técnica de la Comisión es una instancia mixta conformada por la Alta Consejería para la Competitividad, el Departamento Nacional de Planeación, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y el Consejo Privado de Competitividad.

Además de la visión, la CNC también aprobó unos lineamientos estratégicos a partir de los cuales se está construyendo la Política de Competitividad.

VISIÓN 2032

"En 2032 Colombia será uno de los tres países más competitivos de América Latina y tendrá un elevado nivel de ingreso por persona equivalente al de un país de ingresos medios altos, a través de una economía exportadora de bienes y servicios de alto valor agregado e innovación, con un ambiente de negocios que incentive la inversión local y extranjera, propicie la convergencia regional, mejore las oportunidades de empleo formal, eleve la calidad de vida y reduzca sustancialmente los niveles de pobreza".

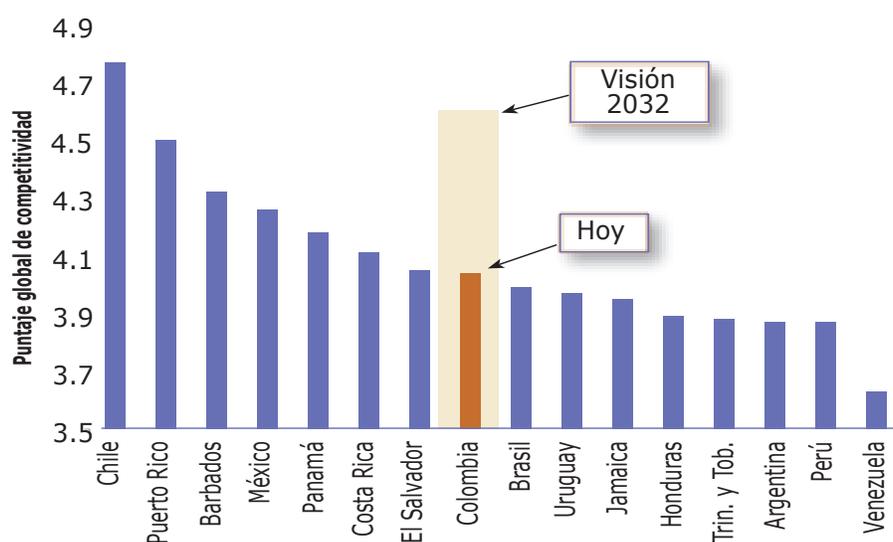
Alcanzar la visión de competitividad implica alcanzar un nivel de bienestar y calidad de vida muy atractivo para Colombia. La visión implica un desarrollo económico muy específico: no se trata solamente de lograr un nivel incluyente de prosperidad colectiva, con una buena distribución del ingreso, donde la prosperidad alcance todas las regiones de Colombia y se consolide un desarrollo legítimo.

Además de cualificar y describir el tipo de desarrollo esperado, esta visión es medible y permite identificar el punto de partida y monitorear los avances para verificar si el país va en la dirección deseada.

A continuación, se desagrega la visión en cada uno de sus componentes y se exponen los indicadores pertinentes para cada uno de ellos.

■ “... uno de los tres países más competitivos de América Latina...”

Gráfico 11. Puntaje global de competitividad (Foro Económico Mundial) 2007



Fuente: Foro Económico Mundial (The Global Competitiveness Report, 2007-2008)

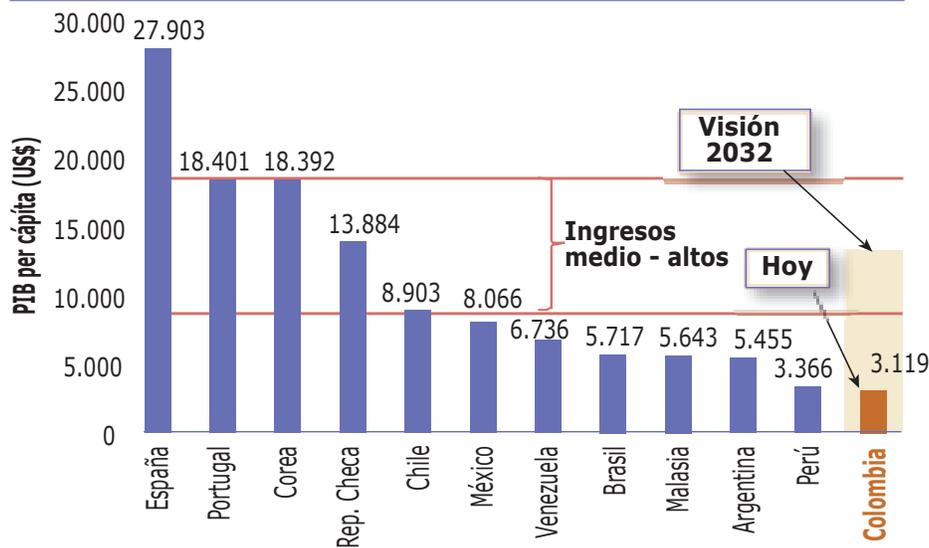
En el ranking del Foro Económico Mundial, Colombia se encuentra en octavo lugar en competitividad entre los países de América Latina y el Caribe, y a nivel mundial se ubica en el puesto 69 entre 131 países. En los últimos años Colombia ha tenido avances importantes en el ambiente macroeconómico (inflación y tasa de ahorro principalmente), en las condiciones de seguridad

y en algunos indicadores de salud, educación básica y telefonía celular. Sin embargo, su posición relativa en el ranking global no ha mejorado, e incluso ha retrocedido en los últimos dos años. Esto se explica, en buena medida, porque otros países han mejorado en competitividad más rápidamente que Colombia.



■ "... elevado nivel de ingreso por persona equivalente al de un país de ingresos medios altos..."

Gráfico 12. PIB per cápita (dólares corrientes 2006)



Fuente: Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Database, 2007), Dane (Censo 2005).

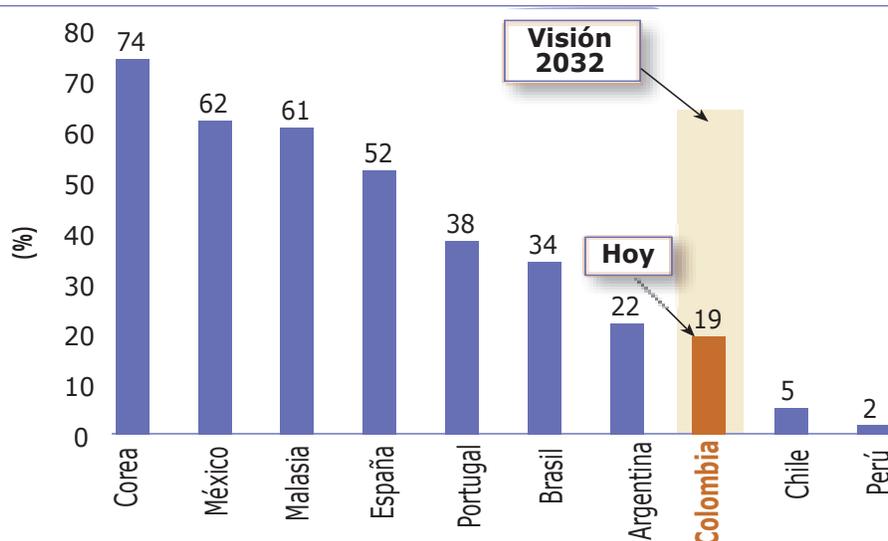
En 2007 el PIB per cápita en Colombia puede situarse alrededor de US\$3.120, un incremento de 54% con respecto al nivel en el que se situaba en 2002 (US\$2.030). Teniendo en cuenta el hecho de que los bienes y servicios no transables son relativamente más baratos en los países de menor ingreso, el poder de compra del PIB per

cápita en Colombia equivale a US\$8.585. Para llegar a ser un país de ingresos medios altos en veinticinco años, es necesario que el PIB per cápita crezca entre 5% y 7% por año, lo que equivale a un crecimiento del PIB total entre 6% y 8%, dado un crecimiento proyectado de la población alrededor de 1% anual.

■ “... economía exportadora de bienes y servicios de alto valor agregado e innovación...”

Exportaciones de alto valor agregado: exportaciones de manufacturas de nivel tecnológico medio y alto según metodología de la Cepal.

Gráfico 13. Participación de las exportaciones de alto valor agregado en las exportaciones totales (%), 2006



Fuente: Cepal (Sistema Interactivo Gráfico de datos de Comercio Internacional).

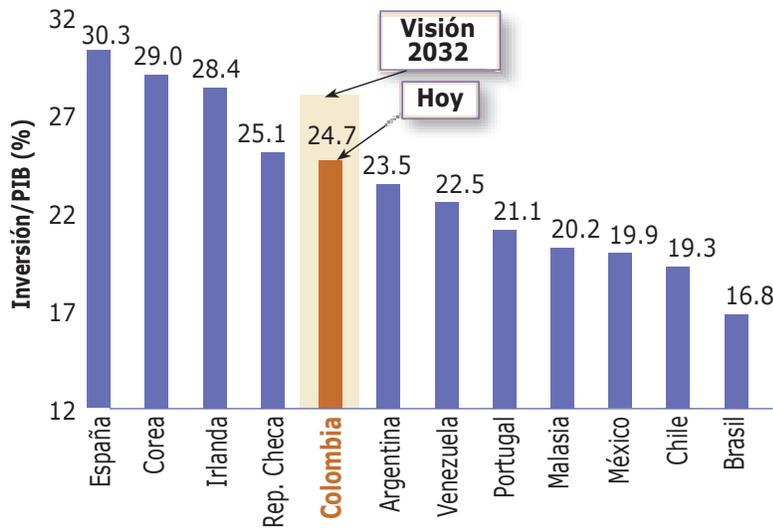
Aunque en los últimos quince años la participación de las exportaciones de manufacturas de nivel tecnológico medio y alto en Colombia aumentó de 7% a 19%, superando a países como Chile y Perú, dicha participación es muy baja frente a otros países como México, España

o Malasia. En efecto, las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto corresponden al 19% de las exportaciones totales (y al 17% si se excluyen las exportaciones de automotores), mientras que en los países de referencia esa participación es mayor al 60% de las exportaciones totales.



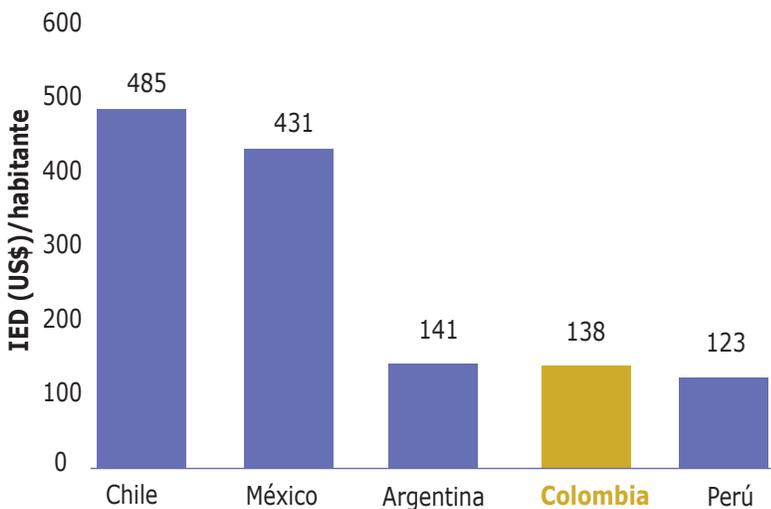
“... ambiente de negocios que incentive la inversión local y extranjera...”

Gráfico 14 A. Tasa de inversión (promedio 2004-2006)



Fuente: Cepal, fuentes nacionales: DNP y Ministerio de Hacienda y Crédito Público.
Nota: Tasa de inversión = Formación bruta de capital fijo/PIB.

Gráfico 14 B. Inversión extranjera directa bruta por habitante (US\$) 2006



Fuente: bancos centrales de cada país (balanza de pagos).

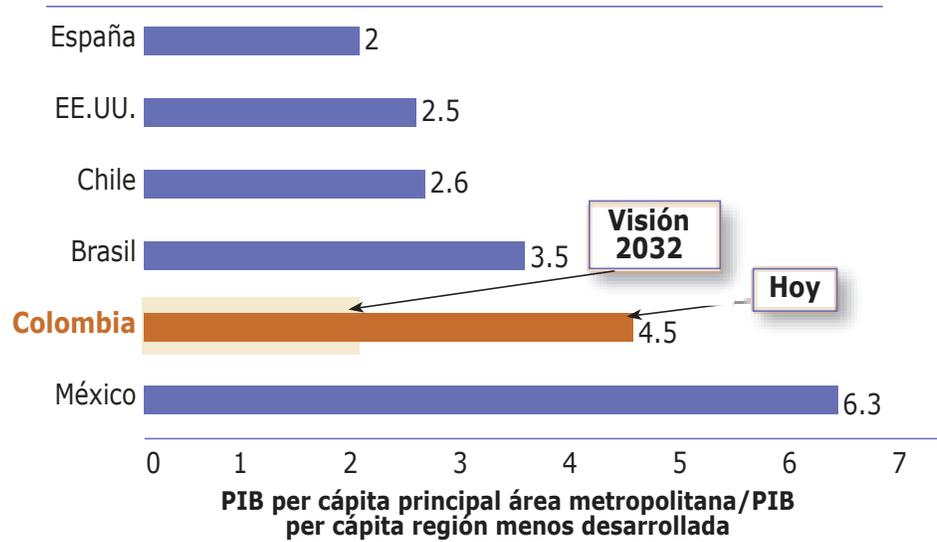
El gran progreso en seguridad, la recuperación de la estabilidad macroeconómica y las condiciones externas favorables han permitido un aumento muy importante de la inversión en Colombia. La IED ha aumentado de niveles promedio de US\$2.376 millones entre 2001 y 2004, a niveles de US\$6.915 millones entre 2006 y 2007¹. Esta última cifra equivale a un flujo de IED alrededor de US\$138 por habitante. El objetivo es consolidar esta tendencia ascendente y llegar a los niveles alcanzados por México y Chile. De otro lado, el aumento de la tasa de inversión en Colombia en los últimos tres años ha sido la más alta en América Latina: mientras que entre 2000 y 2005 la tasa de inversión en Colombia se situó en promedio en 16% del PIB, desde 2006 se ha situado por encima de 26% y continúa aumentando. Mantener tasas de inversión por encima de 25% del PIB es una condición necesaria para lograr tasas de crecimiento económico de 6% o más.

¹ Fuente: DNP, Indicadores de Coyuntura Económica.

■ “... propicie la convergencia regional...”

Indicador de convergencia regional: PIB per cápita de la región más rica del país/PIB per cápita de la región más pobre del país.

Gráfico 15. Indicador de convergencia regional (menor valor = mayor convergencia), 2005



Fuente: departamentos nacionales de estadística.

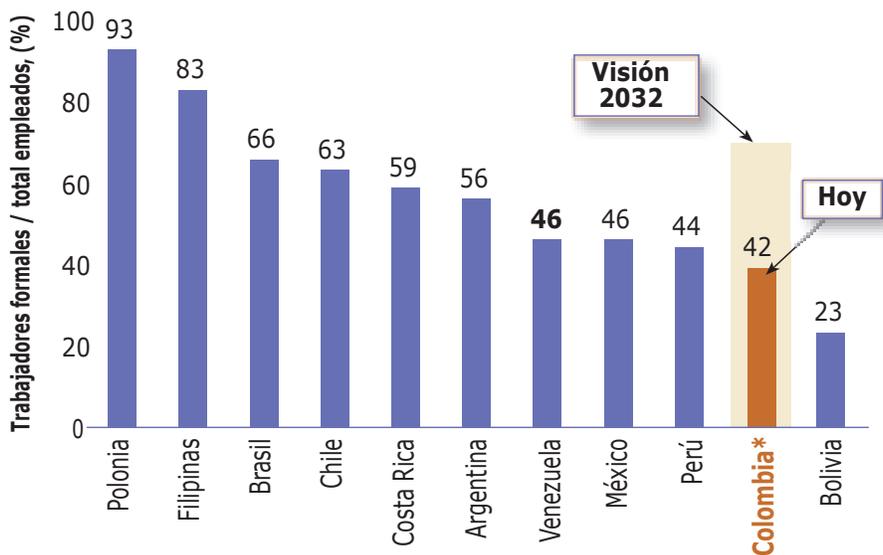
Los beneficios de una mayor competitividad y productividad deben ser incluyentes desde el punto de vista social y también desde el punto de vista regional. Colombia debe evitar la polarización entre regiones beneficiadas con el desarrollo y regiones excluidas de él. Actualmente la región de más alto ingreso (Bogotá) tiene un PIB per

cápita que es 4.4 veces el PIB per cápita de la región de menor ingreso (Putumayo). En México la situación es más extrema y dicha diferencia es de 6.3 veces. El objetivo es lograr una mayor convergencia regional, similar a la de Chile o España. En este último país, este indicador es inferior a dos.



■ "... mejore las oportunidades de empleo formal..."

Gráfico 16. Tasa de formalidad laboral, 2006



* Fuente: Dane, con base en las cifras de empleo de las 13 principales áreas metropolitanas.
Fuente: OIT (KILM 2006).

Formalidad laboral: empleados formales como porcentaje del número total de empleados según la medición nacional de informalidad de cada país.

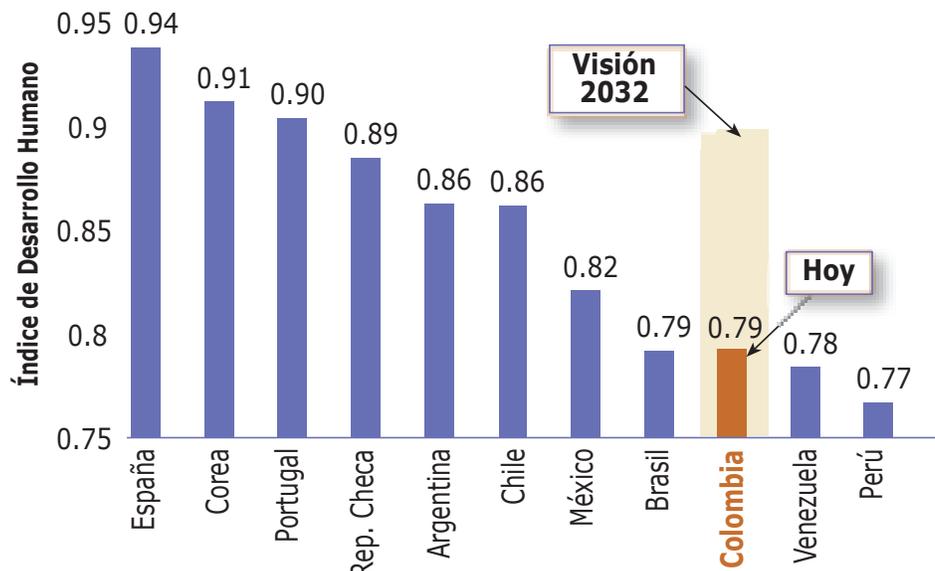
Colombia es uno de los países con mayor nivel de informalidad en América Latina. En el sector informal está presente la mayoría de las actividades de menor productividad, por lo que los ingresos de los trabajadores informales tienden a ser los más bajos de la economía. Estas condiciones reproducen y perpetúan las

condiciones de pobreza de amplias capas de la población. No es posible aumentar la competitividad de la economía y disminuir la pobreza sin reducir la informalidad laboral y sin acelerar el tránsito de la informalidad empresarial hacia la formalidad.

■ “... eleve la calidad de vida...”

Gráfico 17. Índice de Desarrollo Humano, 2006

Índice de Desarrollo Humano: indicador que mide el grado de desarrollo de un país. Incluye las siguientes variables: esperanza de vida al nacer, alfabetismo en adultos, tasa de matriculación en educación primaria, secundaria y terciaria y PIB per cápita (US\$ PPP).



Fuente: PNUD (Human Development Report, 2006).

El objetivo final de una estrategia de competitividad es el bienestar de los ciudadanos, el logro de mayores y mejores condiciones de vida para todos. El Índice de Desarrollo Humano (IDH) combina tres indicadores: el PIB per cápita, la esperanza de vida al nacer, y un indicador de educación que está compuesto por la tasa de

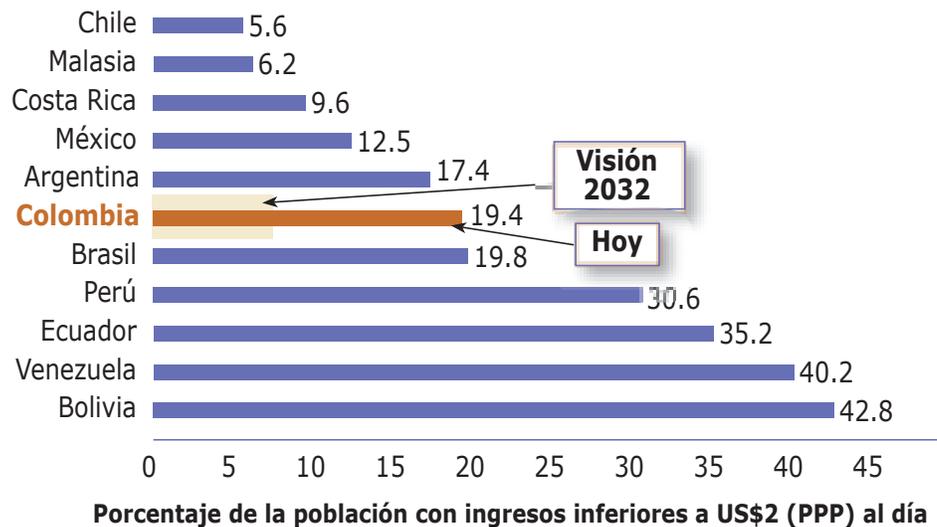
alfabetización de adultos y la tasa de matrícula en educación primaria, secundaria y terciaria. El IDH ubica a Colombia en el puesto 70 entre 177 países. El objetivo es alcanzar, en veinticinco años, la calidad de vida de países como Portugal o la República Checa, lo que significa quedar ubicados entre los 30 países con mayor IDH.



■ “... y reduzca sustancialmente los niveles de pobreza...”

Gráfico 18. Tasa de pobreza (%)

Tasa de pobreza: porcentaje de la población con ingresos inferiores a US\$2 (PPP: poder de paridad) por día.



Fuente: Banco Mundial (Povcalnet), último dato disponible.

La experiencia internacional muestra ampliamente que es necesario aumentar el ingreso por habitante para reducir la pobreza. Una mayor competitividad significa un aumento de la productividad, lo cual lleva a mayores salarios para los trabajadores, y a un aumento general de los ingresos de la población. Un crecimiento alto, complementado con políticas que mejo-

ren el acceso de toda la población a activos productivos y al crédito, permite una reducción sustancial de la pobreza. Chile disminuyó su tasa de pobreza (población con ingresos inferiores a US\$2 PPP al día) de 15% en 1990 a menos de 6% en 2004. La pobreza puede ser derrotada, pero una de las condiciones necesarias es mejorar la competitividad.

Política de competitividad y transformación productiva

Una vez concertada la Visión de Competitividad de 2032 el paso a seguir fue establecer los lineamientos estratégicos para alcanzar dicha visión. Las estrategias se diseñaron tomando en cuenta que es necesario priorizar las acciones de mayor efectividad y contundencia en términos de impacto, acciones que consulten la realidad del país y su capacidad de implementación. Cuando Colombia alcance la visión propuesta habrá consolidado su transformación productiva.

Los lineamientos estratégicos discutidos y aprobados en la Comisión Nacional de Competitividad reconocen que para lograr la visión y transformación productiva propuestas, además de producir más y mejor de los mismos productos que ya exportamos, es necesario conquistar nuevos nichos de mercado, preferiblemente con productos de mayor valor agregado. De esta manera, Colombia podrá ampliar su participación en los mercados internacionales, aumentar la participación de las exportaciones de tecnología media y alta, y sofisticar su canasta exportadora.

La experiencia internacional muestra que una transformación productiva con base en aumentos de productividad y capacidad exportadora se concreta en aumentos sos-

tenidos en el ingreso per cápita y la calidad de vida. Tal ha sido el caso de países como Chile, Irlanda, España y Singapur sólo para citar algunos.

La experiencia también muestra que cuando un país emprende exportaciones de productos cuyo valor es mayor al valor promedio de sus exportaciones históricas se desatan procesos de transferencia de tecnología, incorporación de nuevas destrezas laborales y mejores prácticas de gestión empresarial, los cuales, al diseminarse al resto de la economía, provocan una mejora generalizada en la productividad del país. Éste es el efecto que se busca lograr en Colombia con el desarrollo de exportaciones de mayor valor agregado. Suena obvio y la realidad lo corrobora: exportar productos de mayor sofisticación conduce a mayores niveles de ingreso per cápita.

La estrategia de transformación productiva se desarrolla en cinco grandes lineamientos estratégicos: desarrollo de sectores de clase mundial; salto en la productividad y el empleo; formalización laboral y empresarial; ciencia, tecnología e innovación; estrategias de reducción de barreras a la competencia y crecimiento de la inversión. Cada una de ellas es descrita en este capítulo y algunas de ellas profundizadas en capítulos posteriores.



Colombia necesita una transformación productiva...

Muchos de nuestros principales productos de exportación son producidos por países donde se pagan salarios más bajos.

Cuadro 2. Diez productos más exportados de Colombia e ingreso per cápita promedio (PPP) de los países competidores, 2006

% de las exportaciones totales de Colombia	Nombre del producto	Ingreso per cápita de los países exportadores es mayor que el de Colombia (US\$ PPP)
2.0%	Automotores	20.489
11.5%	Carbón	14.922
26.2%	Petróleo	10.250
SUMA: 39.7%		PROMEDIO: 12.119

% de las exportaciones totales de Colombia	Nombre del producto	Ingreso per cápita de los países exportadores es similar al de Colombia (US\$ PPP)
1.5%	Ropa para hombres o niños	8.214
4.3%	Flores	7.703
3.5%	Ferroaleaciones	7.627
SUMA: 9.3%		PROMEDIO: 7.757

% de las exportaciones totales de Colombia	Nombre del producto	Ingreso per cápita de los países exportadores es menor que el de Colombia (US\$ PPP)
2.4%	Banano	5.843
1.3%	Caña de azúcar	5.805
2.4%	Oro	2.967
7.0%	Café	2.814
SUMA: 13.1%		PROMEDIO: 3.694

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

PIB per cápita (US\$ PPP) de Colombia: 8.585, este valor se compara con los valores que aparecen en la columna derecha de los cuadros.

Los productos incluidos en el Cuadro 2 corresponden a los diez productos con mayores exportaciones de la economía colombiana. En conjunto, dichos productos explican el 62% de las exportaciones totales del país.

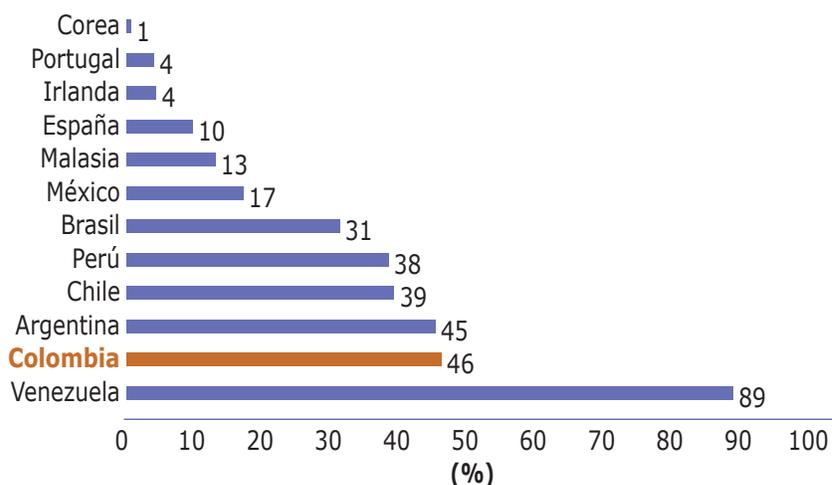
De los diez productos más exportados, sólo tres son exportados por países que, en promedio, tienen un ingreso per cápita superior al de Colombia. Dos de ellos son petróleo y carbón cuyo futuro depende de reservas no renovables, y el otro son los automotores, cuya dinámica depende de la estabilidad de los acuerdos y regulaciones comerciales dentro de la Comunidad Andina.

De otro lado, cuatro de ellos son exportados por países con ingresos per cápita inferiores y, por ende, donde se pagan salarios que son menores a los vigentes en Colombia. Por lo tanto, puede ser cada vez más difícil competir en los mercados internacionales de estos productos y, de continuar produciendo lo mismo, nos arriesgamos a perder mercados por no ser competitivos desde el punto de vista de los costos. Resulta fundamental encontrar nichos de más alto valor agregado dentro de estos productos menos sofisticados. Algunas posibilidades pueden ser: paquetes de avanzada (productos de oro), mecanización de procesos (banano y caña de azúcar), nichos de alto valor agregado (café) y control sobre las cadenas de distribución (flores).

... Aunque nuestra canasta exportadora es más diversificada que la de otros países latinoamericanos, Colombia depende, en gran medida, de sus exportaciones primarias...

La economía colombiana es más diversificada que la de Perú, Chile o Venezuela, pues produce y exporta una mayor gama de bienes que estas economías. Sin embargo, aún está lejos de tener el grado de diversificación de países como la República Checa, Brasil o México, y de hecho, el 46% de las exportaciones colombianas corresponde a exportaciones primarias concentradas en tres productos: petróleo, carbón y café. Este porcentaje es similar al de Argentina y está por encima de otros países de la región como México, Brasil o Perú.

Gráfico 19. Participación de productos primarios en las exportaciones totales, 2006



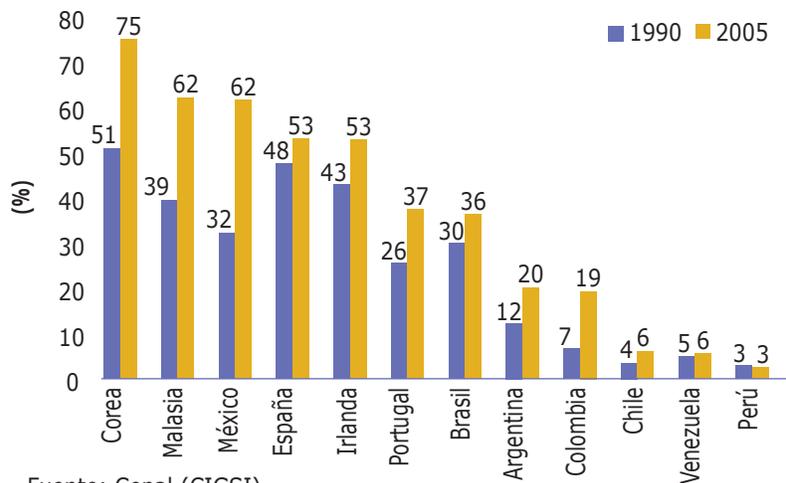
Fuente: Cepal (CIGSI).



... El grado de sofisticación de las exportaciones colombianas aún es bajo.

Una medida del grado de sofisticación de las exportaciones es el ingreso promedio de los países a los cuales les vendemos nuestros productos. Los países más ricos compran productos más sofisticados y los países más pobres compran productos menos sofisticados y más básicos. Cuando un país exporta las cosas que compran los países ricos, sus mercados se expanden y sus posibilidades productivas aumentan. A la postre, "los países se convierten en lo que exportan", como señala Hausmann (2007). Aunque el grado de sofisticación de las exportaciones colombianas ha aumentado significativamente en los últimos veinte años y es

Gráfico 20. Exportaciones de manufacturas de nivel tecnológico medio y alto (% de las exportaciones totales), 2006

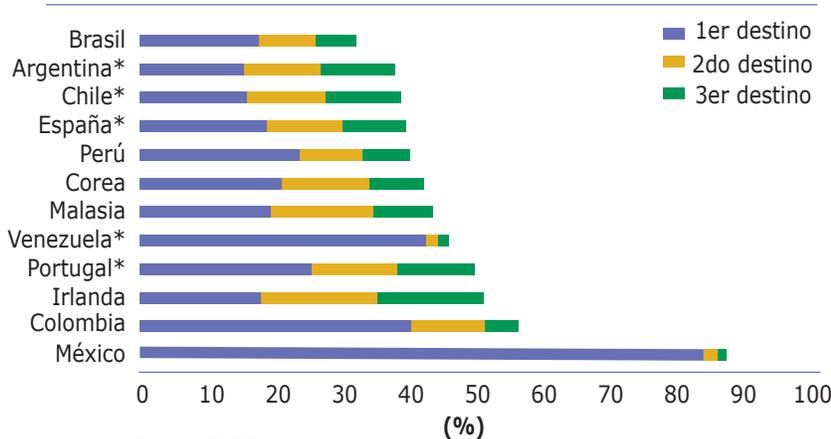


Fuente: Cepal (CIGSI).

mayor que el de países como Venezuela, Chile o Perú, aún se encuentra muy por debajo de países como Brasil, México o Malasia.

... Colombia concentra sus exportaciones en pocos países.

Gráfico 21. Tres primeros destinos de exportación (% de las exportaciones totales), 2006 (*2005)



Fuente: Cepal (CIGSI).

Con excepción de México, entre los países de referencia, Colombia presenta el mayor porcentaje de exportaciones (cerca del 40%) a sus tres primeros socios (Estados Unidos, Venezuela y Ecuador). Países como Argentina, Brasil y Chile tienen una diversificación mucho mayor en sus destinos de exportación.

■ ... Colombia tiene pocos acuerdos comerciales y, los que tiene, son con economías pequeñas.

Acuerdos comerciales: incluye todos los acuerdos notificados a la OMC y en vigencia.

Gráfico 22. Suma del PIB de los países con los que se tienen acuerdos comerciales, 2006



Fuente: OMC y FMI (World Economic Outlook Database 2007).

Colombia tiene acuerdos de libre comercio² con 4 países, frente a 23 de Costa Rica, 43 de Chile y 42 de México³. El PIB agregado de los países con los cuales estos dos últimos países tienen acuerdos comerciales es superior a US\$35 billones, mientras que en el caso de Colombia es de US\$2.7 billones. La firma del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos aumentaría este valor a más de US\$15 billones. Este indicador muestra la importancia para Colombia de lograr la aprobación del acuerdo con Estados Unidos y de consolidar su estrategia para la firma de acuerdos comerciales con otras economías como la Unión Europea, Canadá y EFTA, los cuales se encuentran actualmente en negociación. Esto

nos dejaría en una situación comparable con la de México o Chile. Todo lo anterior refleja los escasos acuerdos comerciales que tiene Colombia y su oferta limitada de mercados importadores para sus productos.

² Incluye acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras y acuerdos de asociación económica. Si se incluyen los acuerdos de alcance parcial y los acuerdos marco, el total de países sería de 31, aunque la mayoría de éstos son economías muy pequeñas.

³ Fuente: Sice.



Estrategias de la política de competitividad

La Comisión Nacional de Competitividad ha identificado cinco lineamientos estratégicos para alcanzar la visión propuesta en el año 2032 dentro de la Política Nacional de Competitividad (ver diagrama) y lograr la transformación productiva que requiere el país:

I. Desarrollo de sectores de clase mundial:

El desarrollo de sectores de clase mundial ha sido una estrategia central en países que han logrado insertarse exitosamente en los mercados mundiales y aumentar significativamente el ingreso per cápita y el nivel de vida de la población. Estos sectores, aunque no necesariamente son grandes generadores de empleo (usualmente ocupan alrededor de un 15% de la fuerza de trabajo), se caracterizan por tener una productividad similar a la de los países líderes en el mundo, por estar orientados principalmente a los mercados externos, y por tener encadenamientos con la economía doméstica que estimulan la demanda interna y el crecimiento.

Dado que son grandes generadores de ingreso, el desarrollo de sectores de clase mundial impulsa la demanda interna y la expansión de otros sectores como el sector financiero, las telecomunicaciones, los

servicios públicos y la construcción, entre otros. Fortalece también los ingresos del Estado y amplía su capacidad para invertir en mejoras del entorno, la competitividad y el bienestar de la población⁴.

II. Salto en la productividad y el empleo:

Los incrementos en la productividad del país necesarios para alcanzar la visión propuesta requieren, además del impulso de sectores de clase mundial, el incremento en la productividad y el empleo en los sectores más intensivos en mano de obra.

Para ello, es necesario eliminar las barreras que explican la baja productividad. De esta manera, es posible elevar el valor producido por hora trabajada y generar más y mejores empleos en estos sectores.

Es necesario romper estas barreras a la generación de empleo productivo mediante el fortalecimiento de clusters y sectores intensivos en el uso de mano de obra, ya que los empleos que podrían generar directamente los sectores de clase mundial no son suficientes.

⁴ Sobre potenciales sectores de clase mundial en Colombia, ver recuadro (p.33).

En síntesis, el objetivo del aumento de la productividad es extensivo a todos los sectores y no se limita a unos pocos, aunque sólo algunos de ellos logren alcanzar niveles de productividad de clase mundial⁵.

III. Formalización laboral y empresarial:

Apenas el 40% del empleo en Colombia es formal. Un empleo formal es 5.6 veces más productivo que el mismo empleo en la informalidad. La informalidad afecta el bienestar general, la capacidad de crecimiento del sector formal y la generación de empleo de calidad. Por tal motivo, si se quiere aumentar la productividad promedio de nuestra economía, es indispensable ejecutar acciones para movilizar el mayor número de trabajadores informales hacia la formalidad.

IV. Estímulo al desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación:

La experiencia internacional ha demostrado que los procesos de transformación productiva y desarrollo han sido edificados sobre sociedades capaces de innovar, crear y proponer al mundo nuevos productos con base en nuevo conocimiento.

Ser competitivos y tener un país próspero implica crear condiciones para la ciencia, la tecnología y la innovación. Las empresas

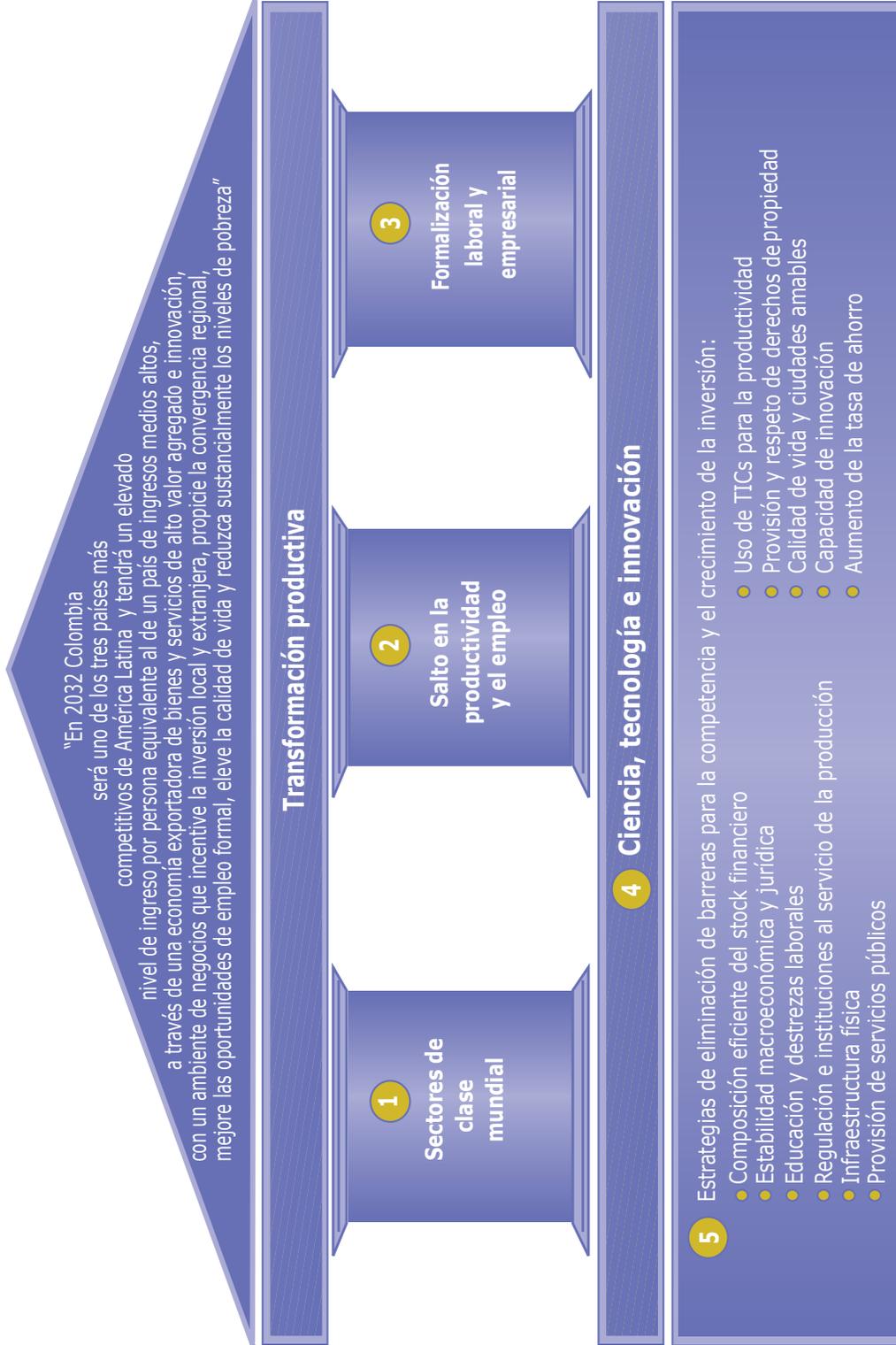
deberán estar innovando continuamente, creando nuevos procesos para elevar su productividad y nuevos productos para desarrollar y profundizar sus nichos de mercado. Este lineamiento estratégico busca consolidar un paquete de incentivos que facilite asumir los riesgos asociados a la innovación, y convierta el conocimiento en activos para el país.

V. Desarrollo de estrategias para la promoción de la competencia y la inversión:

Para lograr la visión planteada es necesario generar un ambiente que promueva la competencia y atraiga la inversión. Este quinto lineamiento estratégico incluye la intervención en variables que afectan la productividad de manera transversal. Incluye bienes públicos de carácter general y nacional como son la estructura tributaria, el equilibrio macroeconómico, la estabilidad jurídica, la seguridad, entre otros.

También incluye variables de impacto más específico que determinan el éxito de sectores y clusters; variables tales como las destrezas laborales pertinentes, tecnologías de información y comunicación, infraestructura física, y regulación a sectores, entre otras.

⁵ Sobre políticas para aumentar la productividad en el sector de la construcción, ver recuadro (p.39).



Sectores de clase mundial

Dada la composición de la canasta exportadora de Colombia, resulta evidente que el país necesita una transformación productiva. La transformación productiva debe comenzar con un incremento en la cantidad y calidad de los productos que se exportan; es decir, diversificando la canasta exportadora del país. La diversificación de las exportaciones puede llevar al surgimiento de sectores de clase mundial que pueden ser nuevos productos o productos ya existentes en la economía.

Los sectores de clase mundial son sectores en los cuales el país tiene un nivel de productividad similar al de los países más desarrollados del mundo y el grueso de su producción se destina a mercados internacionales. Imbs y Wacziarg (2003) y CAF (2006) encuentran que existe una relación en forma de U entre el grado de diversificación de la canasta exportadora de un país y su PIB per cápita. En las primeras etapas de desarrollo, la canasta exportadora de un país es poco diversificada. A medida que el país se va desarrollando, diversifica su canasta exportadora, hasta encontrar los productos en los cuales tiene la mayor ventaja comparativa. En

la medida en que se especializa en estos productos, su canasta exportadora se vuelve menos diversificada. En el estudio de la CAF, el grado de desarrollo aproximado en el cual un país deja de diversificar su canasta exportadora y concentra sus exportaciones en pocos productos estratégicos corresponde a países con un PIB per cápita entre US\$15.000 y 20.000. Lo anterior implica que Colombia todavía está en una etapa de diversificación y que el país debería empezar a exportar productos que, tradicionalmente, no ha exportado en grandes cantidades.

Existen diversas metodologías para encontrar cuáles pueden ser los productos o sectores tradicionalmente no exportadores, en los cuales un país puede tener alto potencial.

En este apartado se utilizan dos estudios hechos para el caso colombiano, el estudio IDI (2007) y el de Hausmann y Klinger (2007). A partir de estos estudios, se identifica una lista de sectores que pueden ser altamente estratégicos para Colombia en el mediano plazo.



Estudio Hausmann, Klinger "Achieving Export-led growth in Colombia" (2007)

En el estudio de Hausmann y Klinger se proponen tres indicadores como medidas descriptivas de un producto*. Estos tres indicadores son: la densidad, el ingreso per cápita promedio de los países que exportan el producto (Prody) y su valor estratégico.

La densidad mide qué tan cerca está un determinado producto con respecto a la canasta exportadora del país. La cercanía entre un producto y otro depende de numerosos factores como los insumos necesarios para producir el producto, los conocimientos requeridos, la infraestructura y la geografía, entre otros. No es lo mismo comparar la industria textil con la industria de confecciones, que comparar la industria agrícola básica con el diseño de un software especializado.

El Prody es una medida que refleja el grado de sofisticación de un producto. Este indicador se calcula utilizando el PIB per cápita de los países que exportan este producto. Existen productos sofisticados que son exportados por países desarrollados y existen productos menos sofisticados que son exportados por países menos desarrollados. De la medida de Prody se deduce que el bienestar de un país se ve reflejado en los

productos que este país exporta. El Prody es el promedio ponderado del PIB per cápita de los países que exportan este producto, donde las ponderaciones son la participación del producto en la canasta exportadora del país sobre la suma de las participaciones del producto en la canasta exportadora de todos los países que exportan este producto.

Finalmente, el valor estratégico mide qué tanto puede aportar un producto al promedio de sofisticación de la canasta exportadora del país a través del acceso de este producto a otros productos de alta sofisticación. Obviamente es más sencillo moverse hacia productos que comparten requerimientos productivos semejantes que hacia aquellos que demandan insumos productivos nuevos.

Estas tres medidas se pueden combinar utilizando diferentes pesos para cada una de las variables con el fin de obtener una medida única para cada producto. Por ejemplo, si se da más peso a la densidad, se obtienen productos que están cerca de la canasta

*No incluye el sector de servicios.

exportadora del país; es decir, productos que pueden ser relativamente fáciles de producir. Por otra parte, si se le da mayor peso al Prody se obtienen productos más sofisticados.

El procedimiento de simulación fue el siguiente. Entre los productos que Colombia exporta relativamente poco (no tiene ventaja comparativa), se obtuvieron los 50 productos con el mejor puntaje utilizando los pesos: cercanía (80%), sofisticación (10%), valor estratégico (10%). Posteriormente, se hizo el mismo procedimiento utilizando los siguientes pesos: (70%,15%,15%), (60%,20%,20%) y (50%,25%,25%). Combinando las listas y eliminando los productos que se repiten, queda una lista de 72 productos potenciales.

Para estos 72 productos se calculó su Prody. Los productos con Prody por debajo del PIB per cápita de Colombia fueron separados de la lista. Si el Prody de un producto es inferior al PIB per cápita de Colombia, los países que exportan este producto tienen un nivel de ingresos inferior al de Colombia, lo que significa que pueden ser más competitivos en precios ya que los trabajadores de esos países tendrían, en promedio, salarios más bajos. Finalmente, se obtiene una lista de 56 productos potenciales. Los sectores en los cuales se encuentran estos productos están resumidos en la tabla,

Nombre del sector	Nº de productos
Agricultura y caza	2
Fabricación de metales comunes	5
Pesca	3
Manufactura de productos químicos y productos a base de petróleo, carbón y caucho	7
Fabricación de productos de metal, maquinaria y equipo	7
Agroindustria	14
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	2
Manufacturas de papel, productos de papel, impresión y la industria editorial	2
Manufacturas de madera y productos de madera, incluidos los muebles	8
Industrias de textiles, de confecciones y cuero	6
Total	56

donde se puede ver que sectores como la agroindustria, la industria textil y de confecciones, la industria química y la metalmeccánica son sectores estratégicos, que pueden ser de alto potencial para Colombia en el mediano plazo.



Documento IDI “FDI Strategy for Proexport Colombia” (2007)

El *International Development Ireland (IDI)* de Irlanda señala que para que Colombia mejore su competitividad debe centrarse en atraer y dirigir inversión extranjera directa (IED) a sectores que involucren actividades de mayor valor agregado y mayor grado de sofisticación. El IDI identificó perfiles de sectores en los que el país ya compite en la actualidad y debería seguir compitiendo mediante la atracción de IED en el futuro. En el campo de los servicios se resaltan servicios financieros, seguros, telecomunicaciones, logística y líneas aéreas; mientras que en manufacturas se identifican sectores como el farmacéutico (productos químicos, productos de belleza y cuidado y genéricos), químicos (plástico), tecnologías de información y comunicaciones (TICs) (software, equipos para comunicaciones, sistemas de computación, industria de almacenamiento computacional, manufacturas de productos electrónicos), autopartes y procesamiento de alimentos.

En la categoría de servicios, los sectores identificados tienen grandes oportunidades de crecimiento y entrada competitiva, son sectores con potencial de exportación que presentan un crecimiento positivo

en la demanda internacional y son grandes generadores de ingresos. Además, tienen una demanda nacional constituida y clusters de empresas establecidas en el país que ayudarían a resaltar las capacidades y condiciones positivas que tiene Colombia para el desarrollo de servicios de outsourcing y para potenciales centros de servicios internos. Condiciones deseables para los sectores son, por ejemplo, locaciones con orientación a servicios a bajos costos, recurso humano capacitado y con habilidades de innovación, ventajas de lenguaje (acento neutro y facilidad de recurso humano bilingüe), ventajas en materia de impuestos, estabilidad económica, ambiente con riesgo bajo e infraestructura y plataformas para comunicaciones y transporte. Esta última condición es la que requiere un mayor esfuerzo.

En la categoría de manufacturas, como se mencionó anteriormente, se identificaron cinco sectores. En primer lugar, la industria farmacéutica en el mundo ha mostrado un alto crecimiento y se espera que siga esta tendencia. La encuesta industrial de Standar & Poor's de noviembre de 2006 encontró que las mayores tasas de crecimiento en ventas farmacéuticas en los últimos años se han dado en Asia y América Latina, donde el

crecimiento fue de 12.9% aproximadamente en el año 2005, alcanzando un valor de mercado por encima de US\$26 billones. En este sentido el IDI identifica tres razones por las que la industria farmacéutica puede ser un sector de clase mundial para Colombia: primero, dicha industria está creciendo significativamente en América Latina y ya existe un posicionamiento de compañías que podrían renovar sus inversiones y dirigirlas hacia nuevos segmentos potenciales de inversión; segundo, la industria de los genéricos no ha sido explorada ampliamente y la búsqueda de bajos costos de producción y mayor participación de mercado pueden ser posibilidades para ser explotadas. Tercero, la industria farmacéutica en el país comprende algunas de las compañías más importantes del mundo, que podrían influir en la determinación de Colombia como un centro de fácil acceso y manejo del mercado latino, gracias a su ubicación regional privilegiada.

La industria de las tecnologías de información y comunicaciones es el negocio más grande en el mundo, es una gran generadora de ingresos y concentra una alta proporción de empleo. En los últimos años se ha percibido un relocalización geográfica del mercado, pasando de América del Norte, Europa Occidental y Japón a regiones emergentes como China, India, Rusia y América Latina. Así mismo, tanto en productos como en empleo, la estructura

de las TICs está cambiando de compañías de productos hacia compañías de desarrollo tecnológico o de servicios. En este sentido Colombia debe aprovechar la presencia de industrias en el país y enfocarse en la satisfacción de la demanda según las tendencias mundiales.

En la industria automotriz el sector de autopartes produce amplios ingresos y ganancias. En Colombia, este sector tiene una base de consumidores locales y una capacidad establecida para atraer IED de compañías provenientes de América del Norte y Europa que buscan reducción de costos y cercanía a consumidores en nuevas áreas geográficas.

De otro lado, la inversión en la industria de alimentos usualmente se da por dos razones: para satisfacer la demanda local o para aprovechar la disponibilidad de materias primas. A diferencia de otras industrias manufactureras, la de alimentos no está dominada por grandes firmas con facilidades manufactureras concentradas en algunas locaciones, sino que está dispersa alrededor del mundo ubicando sus unidades de producción muy cerca de los consumidores. Una buena parte de la inversión que ha llegado a Colombia en el período 2004-2006 proviene de compañías de alimentos que buscaban principalmente acceso al mercado y aprovechamiento de las ventajas naturales del país (clima favorable y condiciones



de crecimiento natural). Sin embargo, para que el sector de alimentos pueda ser catalogado como de clase mundial es necesario pasar de la producción al procesamiento de los productos, un negocio cuyo grueso de ventas puede ser en exportaciones si se aprovecha la creciente demanda mundial por alimentos procesados.

Adicionalmente, la explotación de petróleo, gas y minerales es un sector que tiene tasas de crecimiento de más del 20% y ofrece oportunidades para manufacturas y servicios, en el que Colombia es uno de los países latinoamericanos líder, ya que cuenta con áreas ricas en gas y carbón, con una infraestructura favorable y posibilidades de producir no sólo para satisfacer la demanda

nacional, sino para desarrollar capacidades de exportación a la región.

En conclusión, los sectores de clase mundial son sectores que usualmente tienen una creciente demanda mundial y local, ventajas en productividad, son generadores de ingresos y empleo, tienen amplio potencial exportador y se enfocan en productos y servicios con mayor valor agregado y grado de sofisticación. El IDI ha identificado sectores en servicios y manufacturas en Colombia que cumplen con algunas de las características mencionadas, en los que ya se está compitiendo y donde se deberían diseñar estrategias explícitas para la atracción de flujos de IED que potencien aún más el desarrollo de estos sectores.

Salto en la productividad y el empleo: El caso del sector de la construcción

El sector de la construcción representa el 6.2% del PIB (11% si se incluyen encadenamientos hacia atrás) y tiene un alto impacto en el empleo con 5.1% del total. Es un sector de alta volatilidad, presenta niveles bajos de productividad y tiene elevados índices de informalidad laboral. La productividad del sector de la construcción en Colombia equivale al 30% de la productividad del mismo sector en Estados Unidos.

El sector de la construcción es clave para Colombia y puede ser un sector altamente estratégico ya que tiene el potencial de ser uno de los principales impulsores del crecimiento económico. Este objetivo se puede lograr si se mejoran las brechas de productividad que presenta el sector. En este sentido se hace una síntesis sobre el sector de la construcción en Colombia y se presentan algunas recomendaciones sobre cómo se puede aumentar su productividad, reducir su grado de informalidad y corregir los problemas de mercado reflejados en el déficit habitacional. Los análisis y resultados se basan en el estudio "Competitividad de la actividad constructora de edificaciones: diagnóstico y recomendaciones de política" realizado por Camacol-Presidencia Nacional y el Consejo Privado de Competitividad.

En el estudio se encuentra que las principales brechas de productividad del sector son: la compleja gestión del suelo, el confuso marco regulatorio, la falta de estandarización de insumos, el recurso humano poco tecnificado, las restricciones empresariales y el insuficiente acceso a crédito hipotecario e inversión institucional.

En primer lugar, la compleja gestión del suelo está asociada con diferentes factores como la escasez de suelo urbanizable en los grandes centros urbanos, la percepción de deficiencias administrativas en la habilitación de suelo urbanizable, la falta de gestión para la redensificación y renovación urbana y la carencia de instrumentos urbanísticos para la planificación de áreas metropolitanas. Además de esto, existe falta de coordinación entre planes maestros de servicios públicos y planes de ordenamiento territorial (POTs).

Para corregir los problemas relacionados con la gestión del suelo, se recomienda implementar, desde el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial (MAVDT), macroproyectos financieramente viables que maximicen la participación de vivienda de interés prioritario (VIP) en los municipios



aledaños a las grandes ciudades. Además, se propone liderar, desde Camacol, una mesa de concertación que convoque a los gremios y entes locales (con el acompañamiento del MAVDT) para garantizar la implementación de planes parciales en la ciudades donde se centra el déficit habitacional y vigilar, desde Camacol, en coordinación con el MAVDT, que en los planes parciales y demás instrumentos urbanísticos no se cobren cargas generales más allá de lo permitido por los decretos nacionales.

El marco regulatorio es complejo y genera ineficiencias debido a la dispersión y ambigüedad normativa, la lentitud y el costo de los procesos y la desarticulación institucional. A modo de ejemplo, el proceso de producción de vivienda de interés social (VIS) incorpora 76 trámites que tienden a prolongarse hasta cuatro veces más del término de 10 meses establecido y, además de esto, el constructor debe presentar cerca de 300 documentos a las diferentes entidades.

Por lo anterior, es importante reducir la tramitología impulsando, desde el Gobierno Nacional, la creación de una ventanilla única de trámites para la construcción, que cuente con un sistema de información en línea. Además de esto, se propone hacer más eficiente la labor de las curadurías, aumentando el número de curadores en algunas ciudades e impulsando una revisión

y compilación de las normas vigentes para, así, mejorar la seguridad jurídica.

El sector de la construcción no tiene suficiente escala de producción ya que carece de estandarización de materiales, además de que existe poca industrialización en el proceso constructivo y se presenta una insuficiente articulación con los proveedores de insumos. Por lo anterior, es clave buscar una estandarización de insumos. Para conseguir lo anterior, se propone promover, desde Camacol, la estandarización de materiales con la articulación entre los proveedores de insumos y los constructores (ej. puertas y ventanas) y eliminar los aranceles a los bienes de capital relacionados con el proceso constructivo (ej. grúas, formaletas).

Una de las principales causas del bajo nivel de productividad del sector de la construcción en Colombia es el capital humano. Existe escasa mano de obra tecnificada, altos índices de informalidad laboral y poca capacidad de gestión administrativa. Las propuestas del informe relacionadas con la oferta de capital humano del sector son las siguientes. Para apoyar la formalización de las microempresas subcontratistas, impulsar, desde el Gobierno Nacional, la exención del impuesto a la renta, los impuestos a la nómina (Sena, cajas de compensación, ICBF) y el costo de registro mercantil, para los primeros tres años de existencia de la empresa para facilitar su consolidación.

Para mejorar la calidad del capital humano, se propone ampliar, a escala nacional, el programa de formación técnica de mano de obra no calificada del Sena, promover la certificación de mano de obra según competencias técnicas y ajustar, de forma concertada con Camacol, los programas financiados con el Fondo de la Industria de la Construcción para que la capacitación corresponda a las demandas del sector privado.

El sector de la construcción en Colombia tiene dificultades relacionadas con las restricciones empresariales. Este hecho se ve reflejado en la alta atomización del mercado de la construcción de edificaciones, la poca formalización empresarial, la falta de segmentación y especialización, la necesidad de planeación a largo plazo y la poca utilización de recursos tecnológicos en el proceso productivo. En este sentido, los retos para las empresas constructoras son: mejorar el gobierno corporativo, manejar las obras como un proceso productivo en el cual se lleve a cabo una planificación y una estandarización de los procesos y reducir los costos de construcción de VIS por medio del uso de materiales prefabricados y menores desperdicios de obra.

El poco acceso a crédito hipotecario y la falta de inversión institucional limitan, de

forma significativa, el crecimiento sostenido del sector de la construcción en Colombia. En el documento se propone crear un proceso ejecutivo hipotecario no judicial para estructurar la financiación hipotecaria y reducir su riesgo. Además de esto, para mejorar el acceso a crédito hipotecario, se propone ampliar el plazo y, en el caso de la VIS, la proporción del crédito al valor del inmueble hasta en un 90% y que los bancos incluyan, en su evaluación de riesgo crediticio, información alternativa para hogares independientes como pagos de seguridad social e información del pago de servicios públicos. Para ampliar la inversión institucional, se propone homologar los fondos de inversión inmobiliaria a las prácticas e incentivos internacionales y permitir la inversión de los fondos de pensiones en estos activos.

En definitiva, las tres recomendaciones fundamentales del informe son: habilitar el suelo en grandes extensiones, hacer más efectiva la demanda a través de alternativas de inversión y bancarización e industrializar el proceso productivo. Con estas recomendaciones, el sector de la construcción en Colombia puede lograr escala, independizar la actividad constructiva del ciclo económico e incrementar sustancialmente su nivel de productividad.