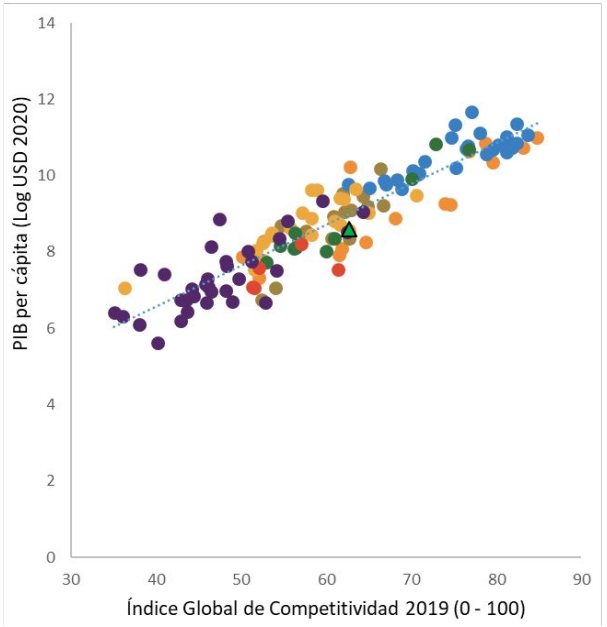
Competitividad e Internacionalización de Colombia

Daniel Gómez Gaviria
vicepresidente Consejo Privado de Competitividad

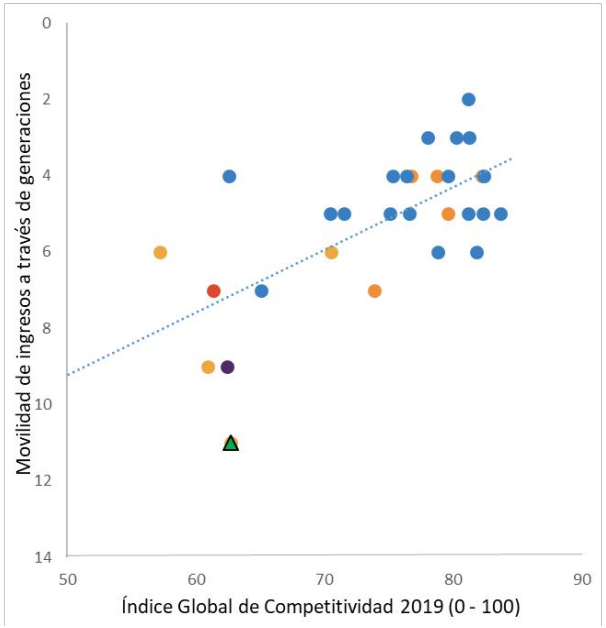
Consejo Privado
de Competitividad

Los países más competitivos tienen mayores ingresos, mayor movilidad económica y sus habitantes están más satisfechos con la vida.

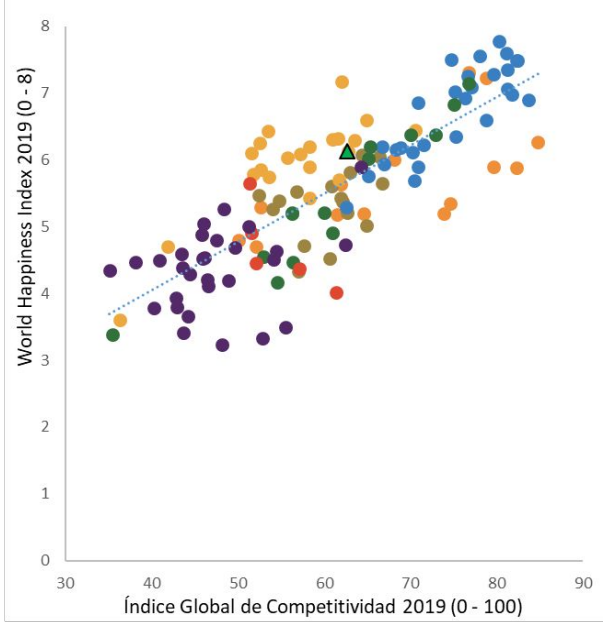
Competitividad e ingreso per cápita



Competitividad y movilidad social



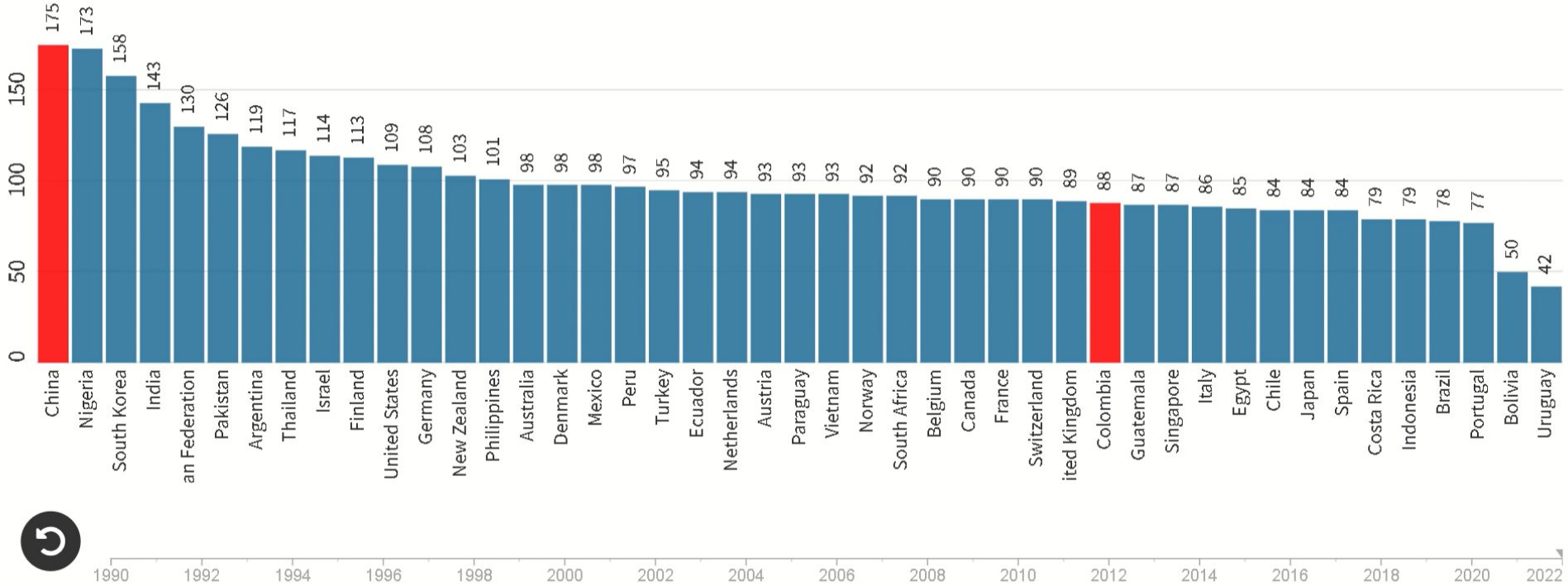
Competitividad y satisfacción con la vida



East Asia and the Pacific · Eurasia · Europe and North America · Latin America and the Caribbean · Middle East and North Africa · South Asia · Sub-Saharan Africa

La evolución de la productividad en Colombia ha sido negativa en los últimos 30 años.

Productividad total de los factores. Colombia y países de referencia, 1990 - 2022 (1990 = 100)



Fuente: Conference Board (2023)

PIB Observado vs PIB Potencial

Fuente: Clavijo 2024

Consejo Privado
de Competitividad

CONFIANZA

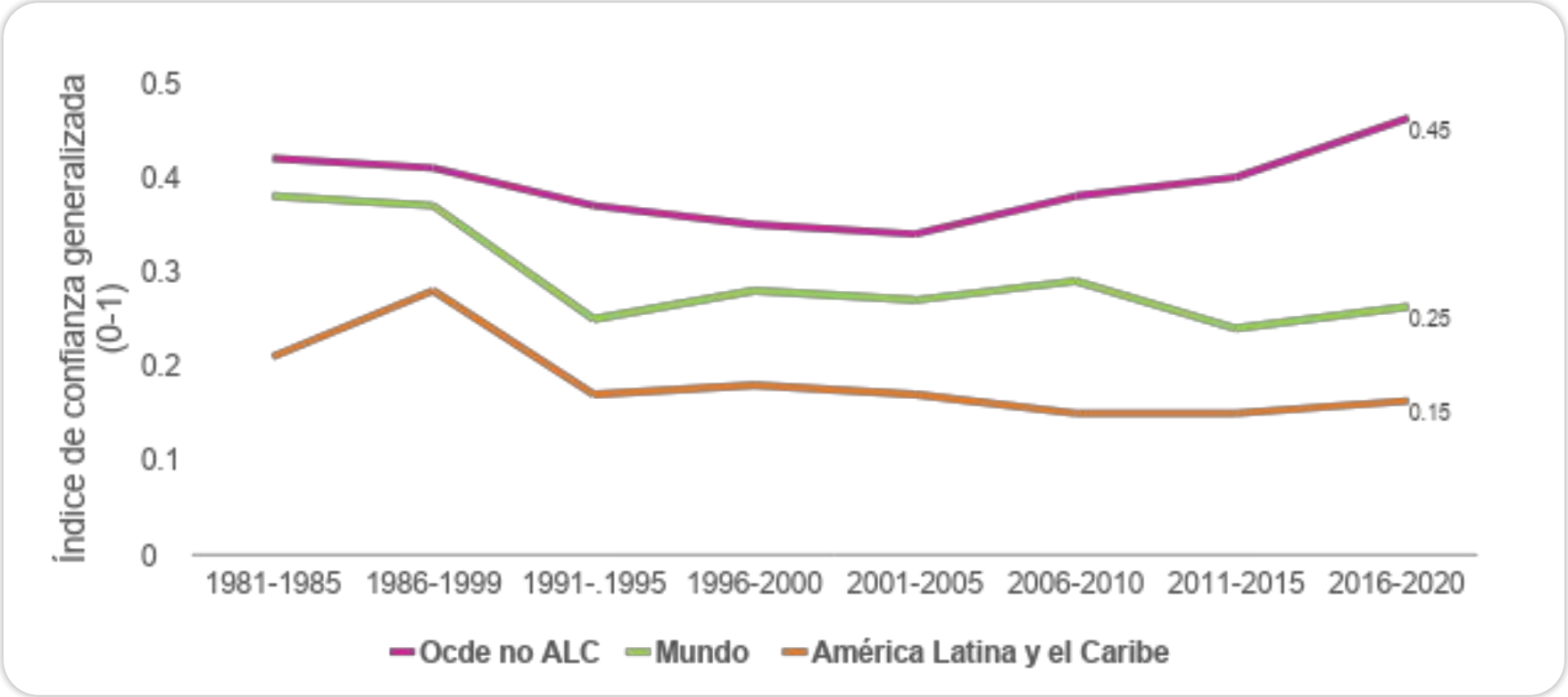
Consejo Privado
de Competitividad

Confianza como factor transversal de Competitividad

Consejo Privado
de Competitividad

La confianza es la expectativa de que los demás actuarán de manera honesta, justa y cooperativa.

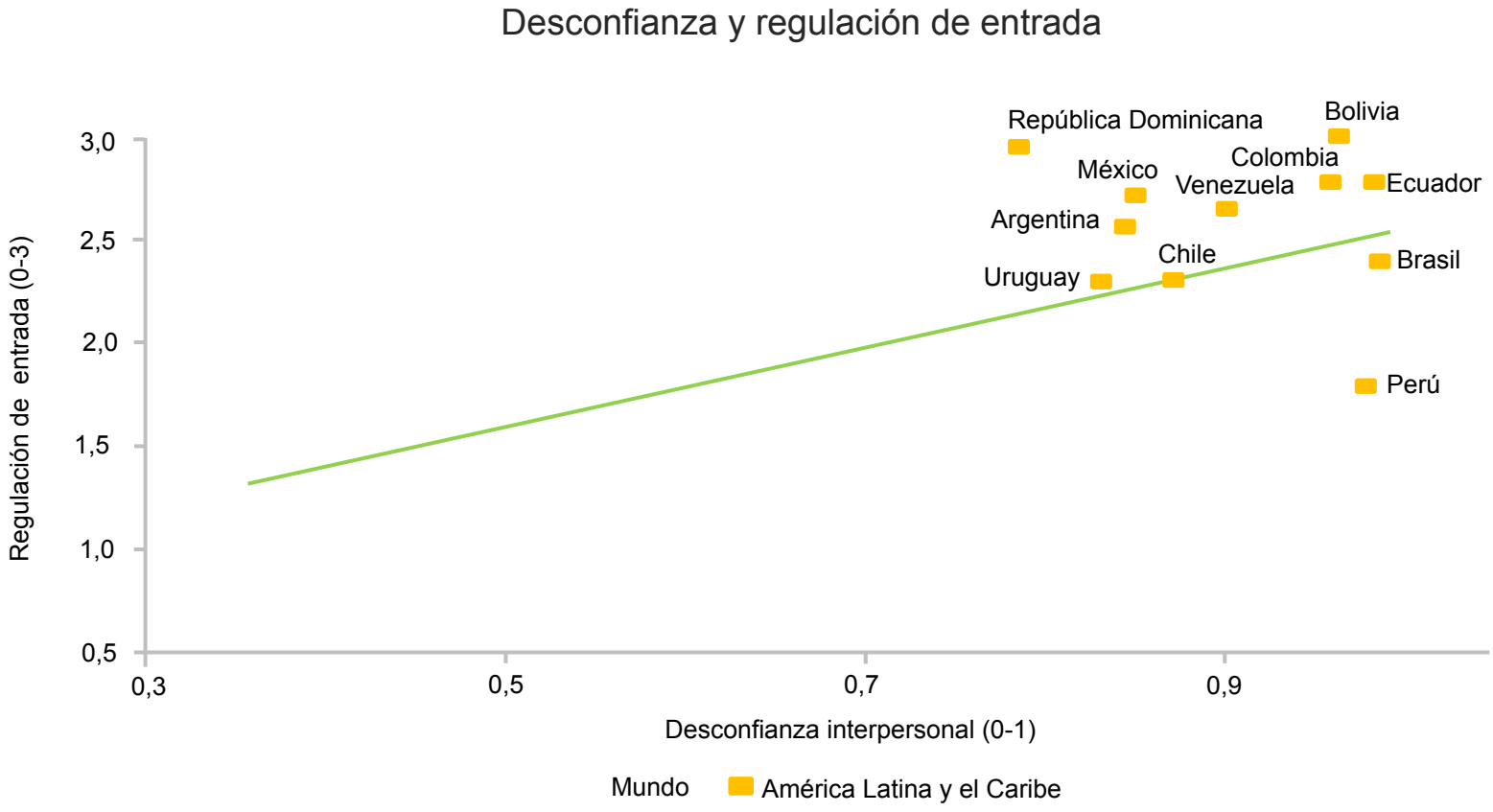
Disminución de la confianza en América Latina y el Caribe



Fuente: Keefer y Scartacini (2022)

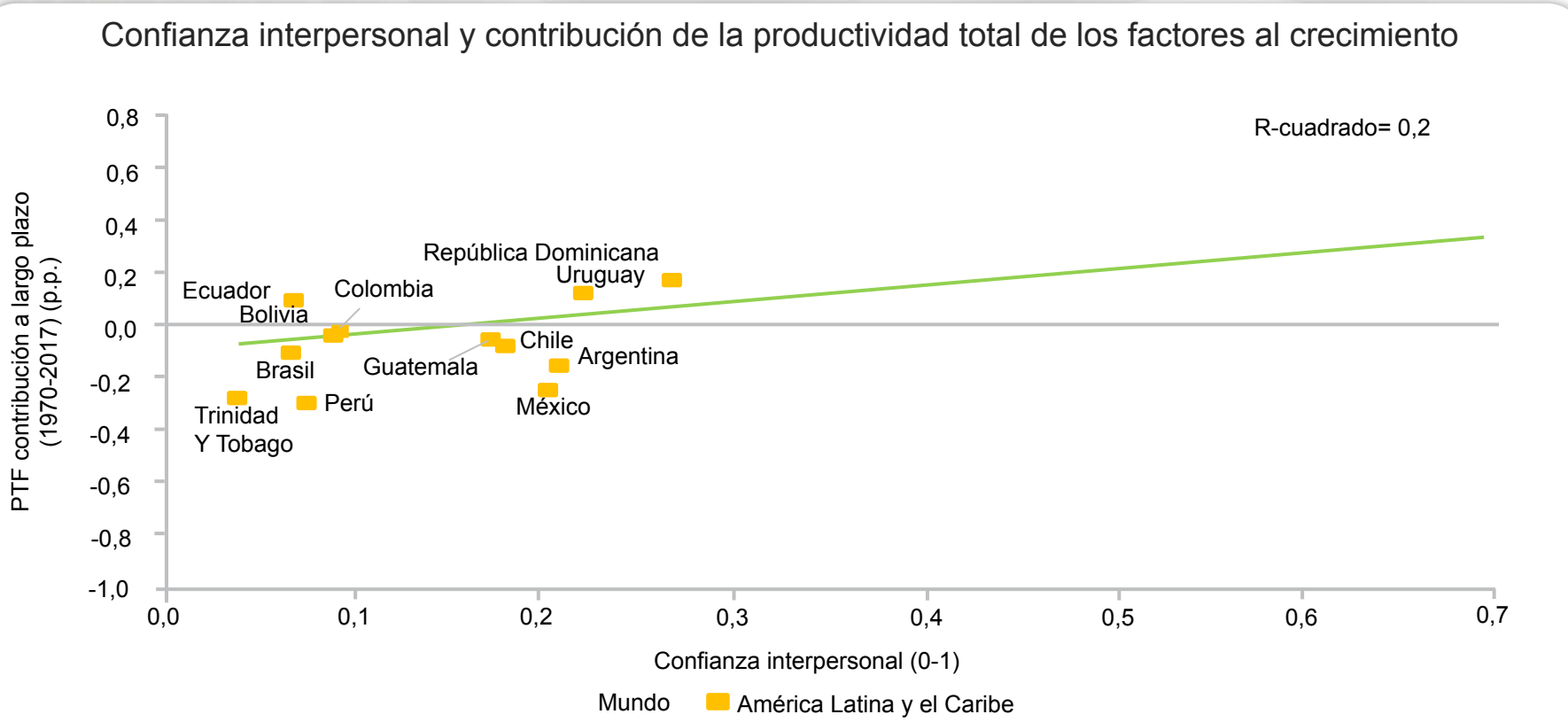
Consejo Privado de Competitividad

Por dónde va la cosa…



Fuente: Keefer y Scartascini, 2022.

…lo que nos resta



Nota: La confianza interpersonal se mire como el porcentaje de ciudadanos que responden que se puede confiar en las personas en la Encuesta Integrada de Valores

Fuente: Keefer y Scartascini, 2022.

Recetas posibles

Procesos y procedimientos:
La importancia de lo aburrido

Enfoque sistémico:
todos a la mesa

Levantar la cabeza:
mirando al futuro

Consejo Privado de Competitividad

	Procesos y procedimientos: *La importancia de lo aburrido*	***Levantar la cabeza:*** *mirando al futuro*	**Enfoque sistémico:** *todos a la mesa*
Condiciones habilitantes	Eficiencia del Estado	Economía digital	Infraestructura, transporte y logística
	Justicia y seguridad		Energía
Eficiencia de los mercados	Pensiones	Mercado laboral	Internacionalización
	Sistema tributario		Productividad rural
			Financiación empresarial
Sofisticación e innovación		Productividad y emprendimiento	Ciencia, Tecnología e Innovación
			Crecimiento verde
Capital humano	Salud	Educación	

Consejo Privado de Competitividad

Retos Colombia

- Alta y persistente informalidad: mercado laboral que funciona mal.
- Incapacidad de integrarnos efectivamente a la economía global.
- Desigualdad de oportunidades: brechas (género, regionales, educación), pobreza y desigualdad.
- Mercados poco dinámicos, reflejo del mal funcionamiento del mercado laboral.
- Estancamiento de la productividad.

¿Qué activos tenemos en Colombia?

- Economía estable.
- Progreso social constante y sostenido.
- Continuidad de las políticas: Plan Nacional de Desarrollo, documentos CONPES, compromisos internacionales.
- Instituciones de articulación público-privada.

Consejo Privado
de Competitividad

Internacionalización

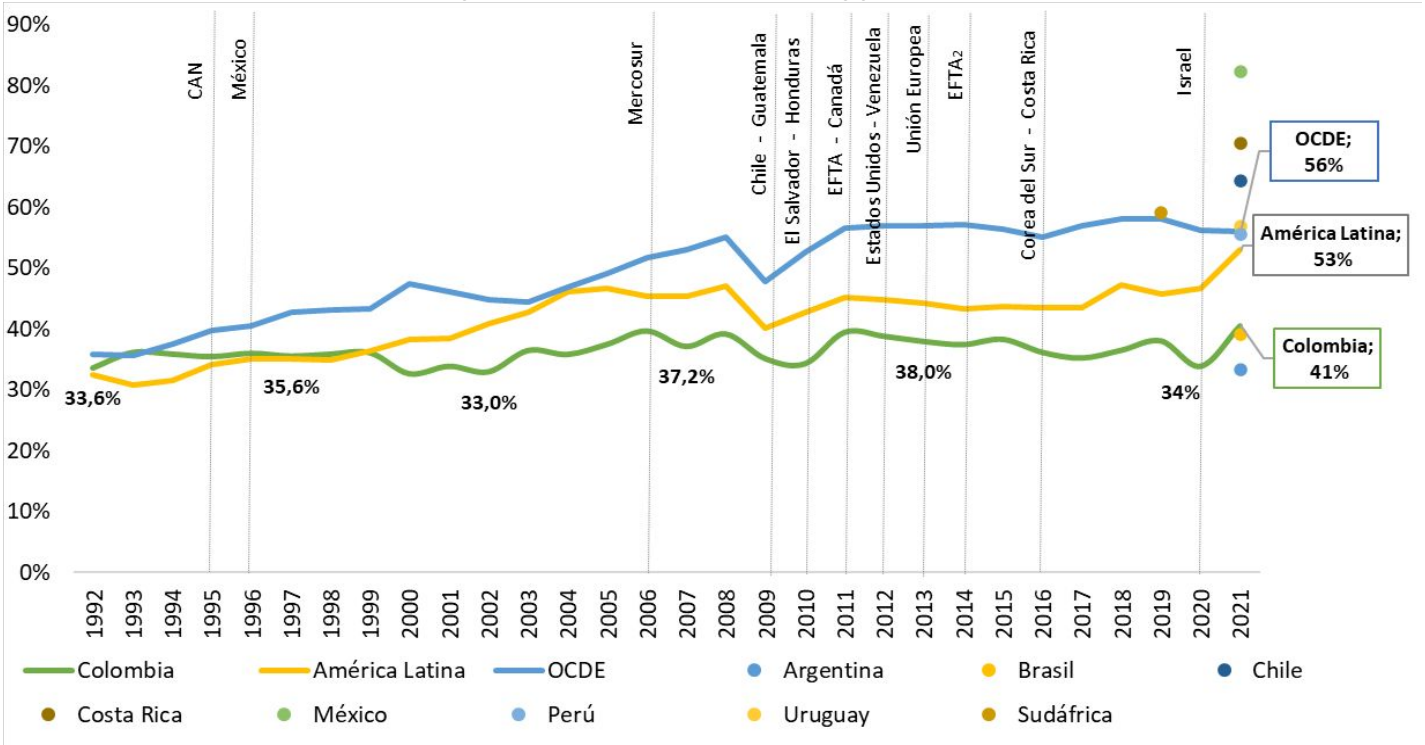
¿Por qué es importante la internacionalización para la competitividad?

La **inserción** de una **economía en el mercado internacional** es una condición necesaria para su **transformación productiva**, el **acceso a nuevas tecnologías**, una mayor **eficiencia en el uso de los recursos** y, en general, alcanzar un **mayor nivel de bienestar para consumidores y empresas**.

1. **Migración y diáspora**
2. **Empresas y CGV**
3. **Bienes y servicios**
4. **Marco institucional**

Después de casi tres décadas de apertura económica para Colombia, el comercio de bienes y servicios como porcentaje del PIB mantiene un nivel similar al registrado en 1990.

Comercio de bienes y servicios (% del PIB). Colombia y países de referencia, 1991-2021.



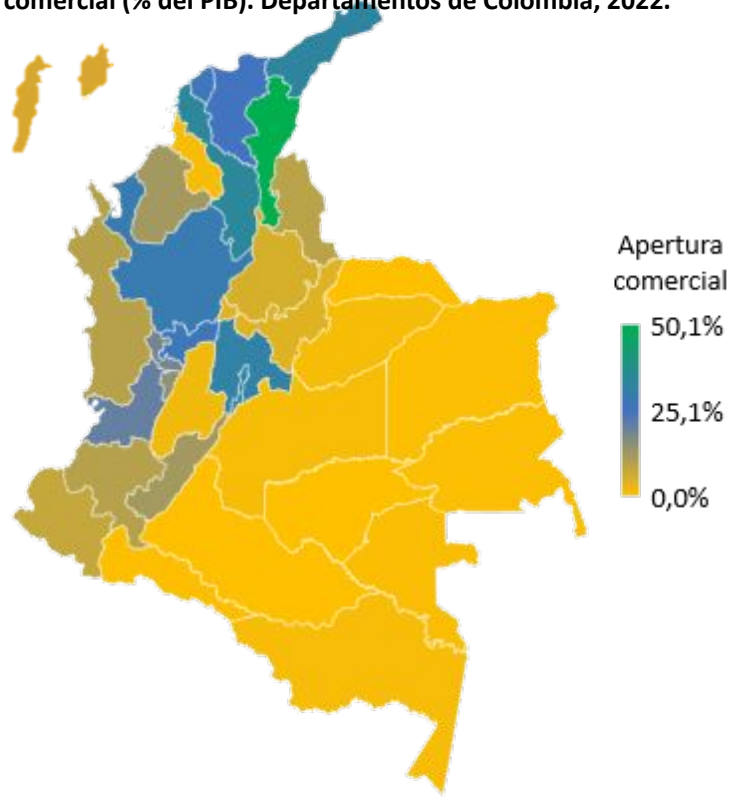
La **participación** del **comercio exterior** de bienes y servicios representó el **41% del PIB** en **2021.** En **1991**, fue de **33,6%**.

Al comparar con algunos países de referencia, **Colombia** solo **supera** a **Brasil** y a **Argentina** y se encuentra por **debajo** del **promedio de América Latina** y cerca de **15 p.p. rezagado frente a la OCDE.**

Nota: Las líneas verticales indican el año de entrada en vigor de cada TLC suscrito por Colombia. Fuente: Banco Mundial (2022).

Los departamentos de Colombia presentan retos en su integración con el resto del mundo.

Apertura comercial (% del PIB). Departamentos de Colombia, 2022.



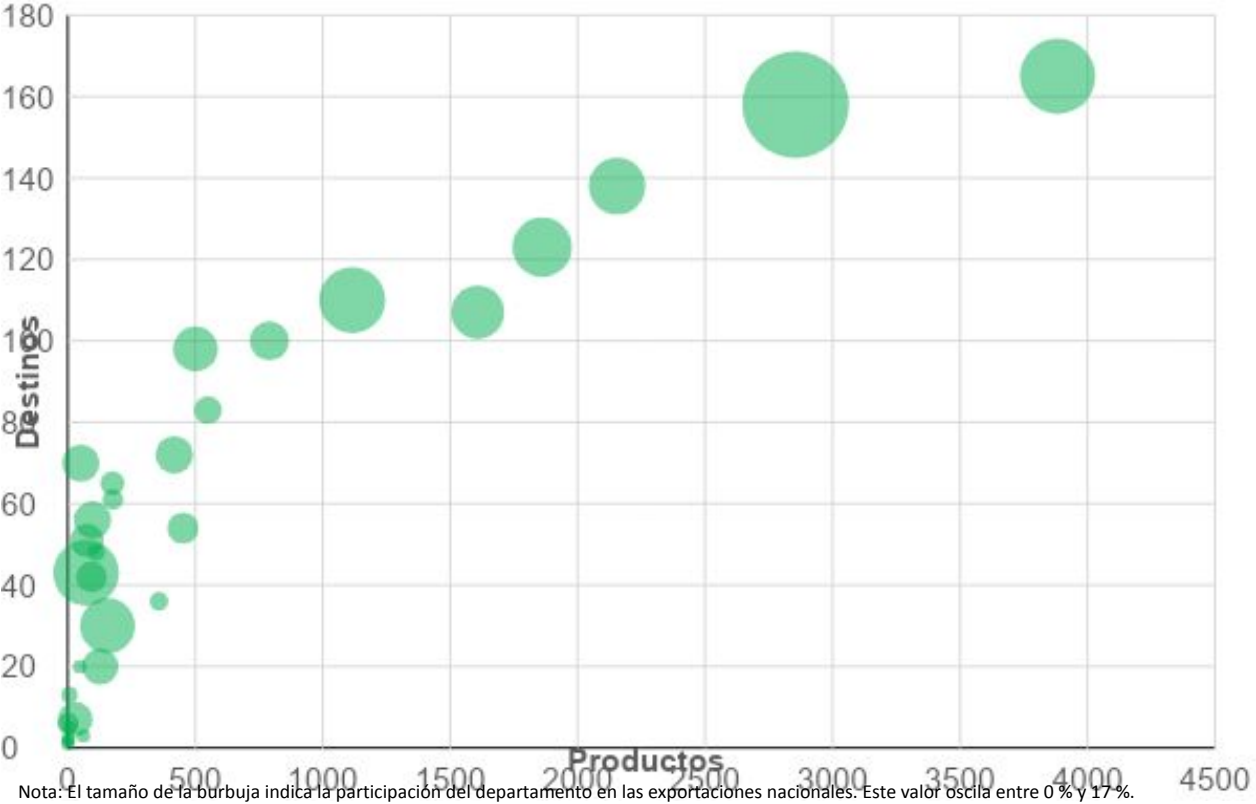
Fuente: DANE (2022).

También, **a nivel regional** se evidencian **enormes retos** en materia de **internacionalización**.

Mientras que el departamento del **Cesar** presentó una **tasa de apertura superior al 50% en 2022**, de otro lado, **14 departamentos** registraron valores **inferiores al 5%** en este indicador.

Los departamentos de Colombia presentan retos en su integración con el resto del mundo.

Número de productos exportados y de mercados de destino.
Departamentos de Colombia, 2022



Nota: El tamaño de la burbuja indica la participación del departamento en las exportaciones nacionales. Este valor oscila entre 0 % y 17 %.
Fuente: DANE (2022).

- **Bogotá D. C., Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca y Atlántico** exportaron durante 2022 más de **1.500 productos** diferentes a más de **100 países** en el mundo.

- De otro lado, **Amazonas, Guainía, Guaviare y Vaupés** no exportaron a más de **tres destinos** y su canasta exportable no fue superior a los **seis bienes**.

Las empresas colombianas presentan una baja inserción y supervivencia de sus ventas en el mercado externo.

Empresas exportadoras según su año de entrada al mercado externo y el número de periodos en los que realizaron exportaciones, 2010 – 2021.

Año de entrada al mercado externo	Número de periodos exportados entre 2010 y 2021											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2010 y anteriores	29%	11%	7%	6%	5%	4%	3%	3%	3%	3%	4%	21%
2011	56%	13%	7%	4%	4%	3%	3%	2%	2%	2%	4%	
2012	58%	14%	7%	5%	3%	2%	3%	2%	2%	5%		
2013	63%	13%	6%	4%	3%	2%	1%	2%	5%			
2014	66%	11%	6%	4%	3%	2%	2%	5%				
2015	65%	12%	7%	4%	3%	3%	5%					
2016	68%	12%	6%	4%	3%	7%						
2017	70%	12%	6%	4%	9%							
2018	72%	11%	6%	11%								
2019	68%	14%	18%									
2020	68%	32%										
2021	100%											
Participación (%)	**59,9%**	**12,2%**	**6,5%**	**4,5%**	**3,2%**	**2,4%**	**1,8%**	**1,5%**	**1,3%**	**1,2%**	**1,1%**	**4,3%**

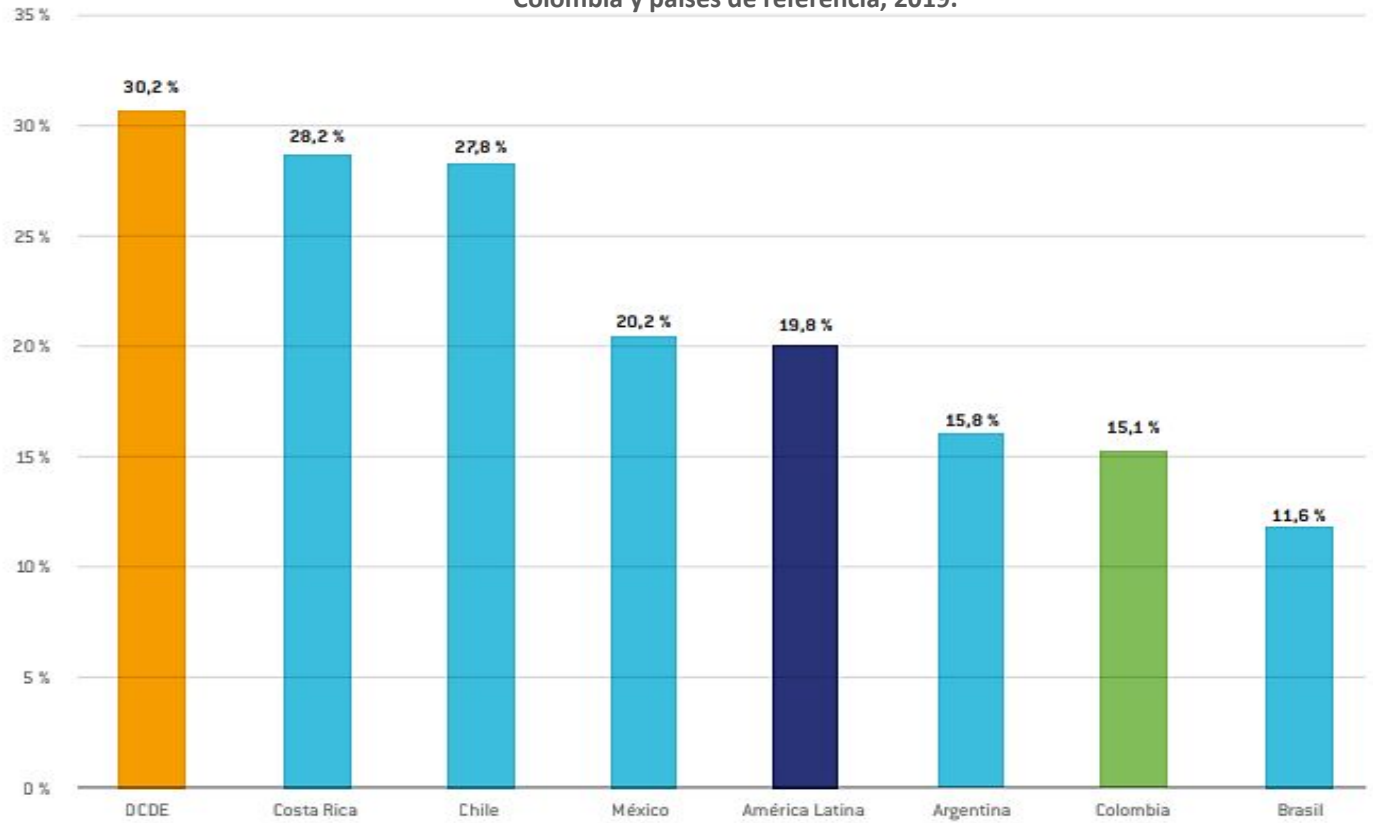
Entre **2010 y 2021**, cerca del **60 % de las empresas que exportaron por primera vez** cada año en Colombia **no lo volvieron a hacer** en los años siguientes.

De otro lado, el **11 % continuó exportando** de manera ininterrumpida desde su año de entrada al mercado externo.

Fuente: CPC con base en DANE y Confecámaras (2022).

Colombia cuenta con una baja inserción en las cadenas globales de valor.

Participación del valor agregado doméstico incorporado en la demanda final extranjera. Colombia y países de referencia, 2019.



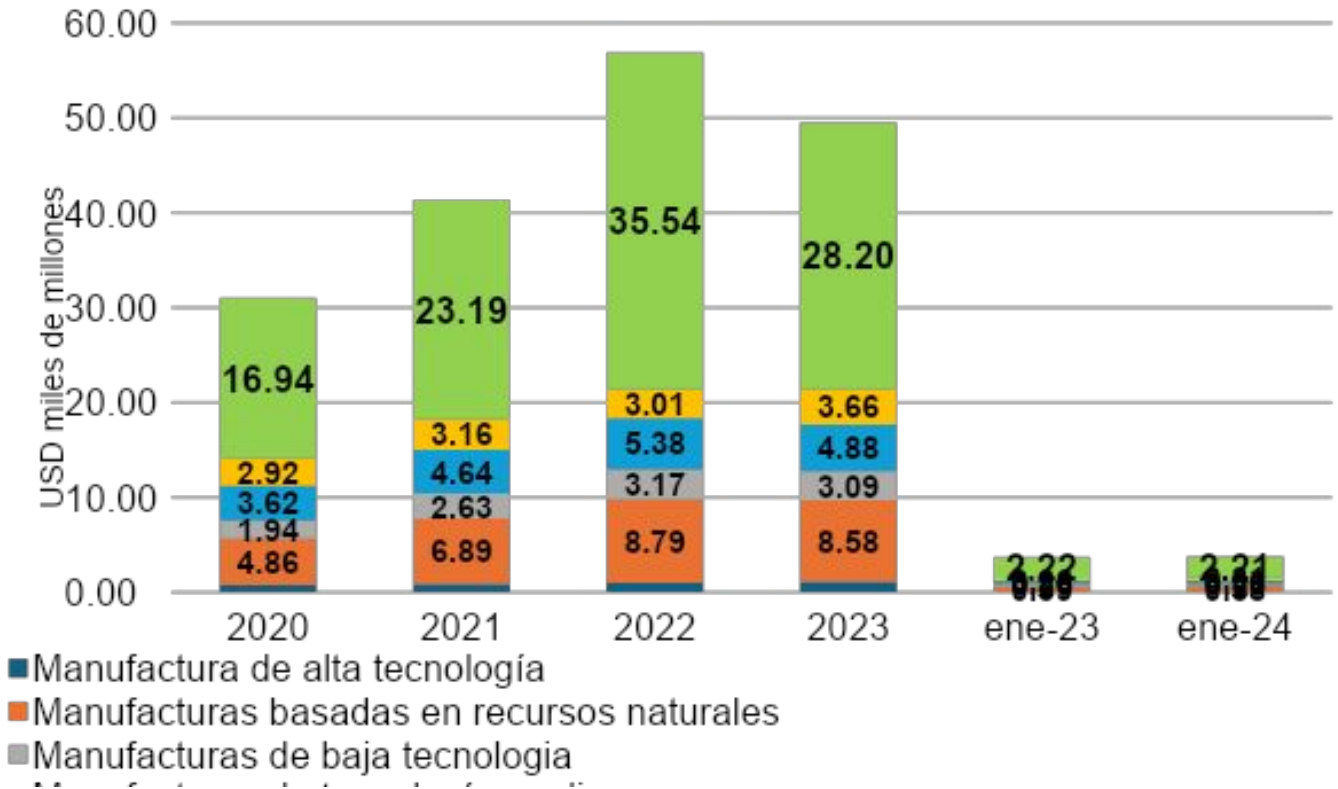
- Cerca del **15% de las exportaciones nacionales** son utilizadas como **insumos** para la **producción de bienes finales** en el **exterior**.

- Este desempeño es inferior al promedio de América Latina y los países de la OCDE.

Fuente: OCDE (2020).

La canasta exportadora de Colombia se concentra en productos primarios.

Exportaciones de bienes según intensidad tecnológica (USD miles millones). Colombia, 2020 – enero 2024.



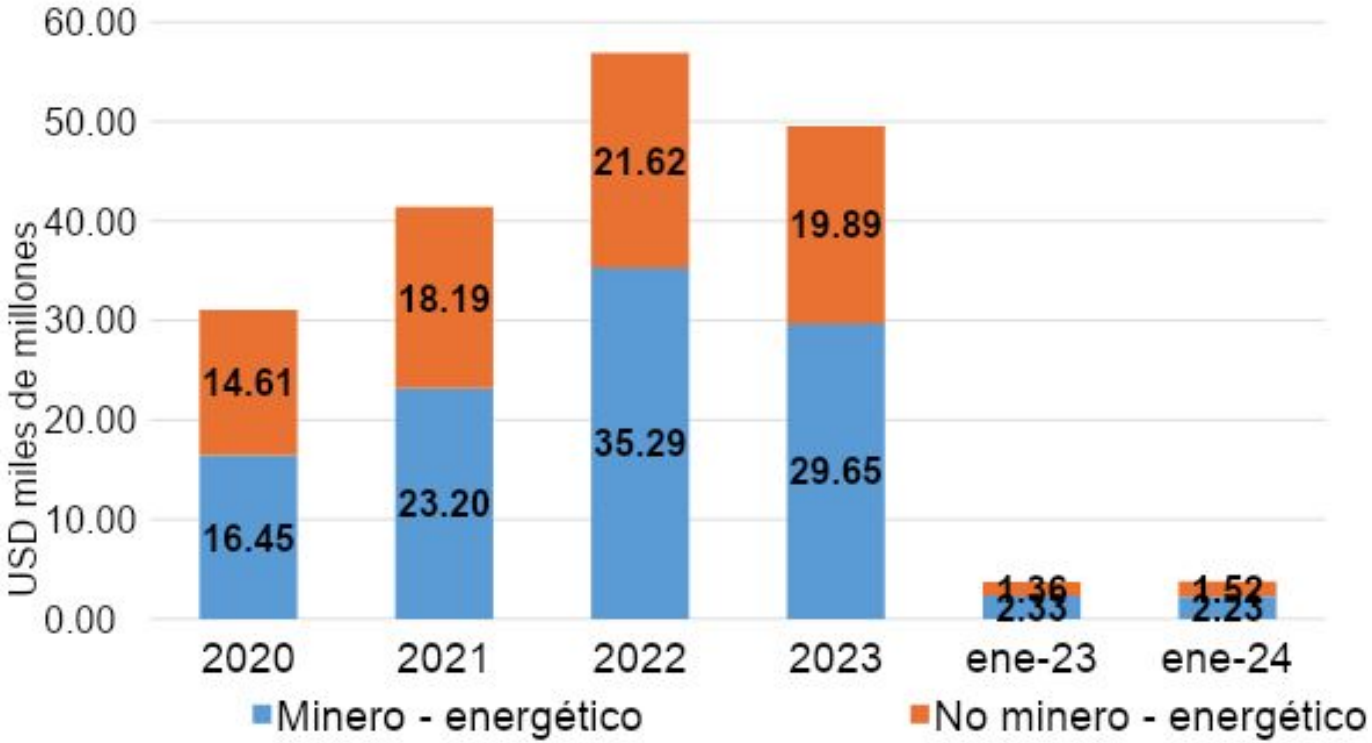
Fuente: MinCIT.

- Entre 2020 y 2023, en promedio el **58% de las exportaciones** de bienes del país se concentró en **productos primarios**, y el **16%** en bienes basados en recursos naturales.

- Solo el **2,1%** de las ventas externas correspondió a **bienes con alto contenido tecnológico**.

La canasta exportadora de Colombia se concentra en productos primarios.

Exportaciones de bienes minero y no minero-energéticos (USD miles millones). Colombia, 2020 – enero 2024.



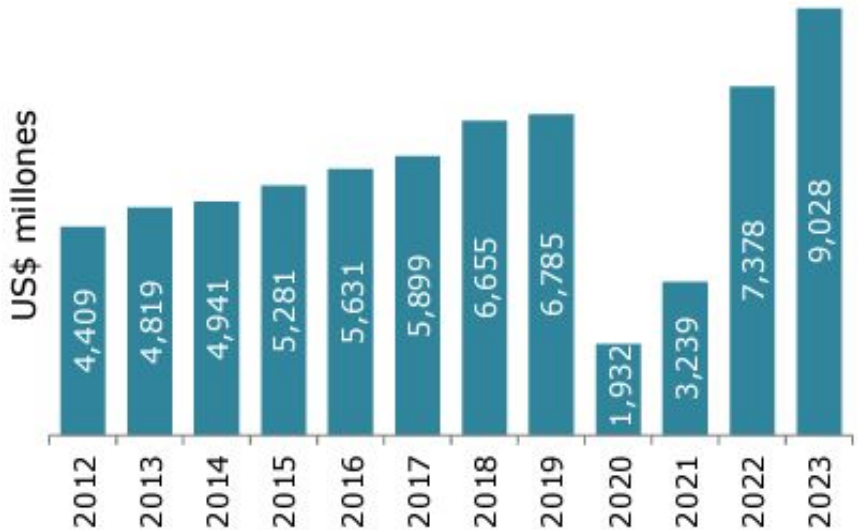
- En los últimos cuatro años el **57,7%** de las exportaciones de bienes colombianos fueron **minero-energéticos.**

Fuente: MinCIT. Cálculos propios.

Las ventas externas de servicios se caracterizan por una alta concentración en actividades asociadas al turismo, las cuales representaron cerca del 60% del total entre 2013-2023.

Exportaciones de servicios, 2013-2023 (USD millones)

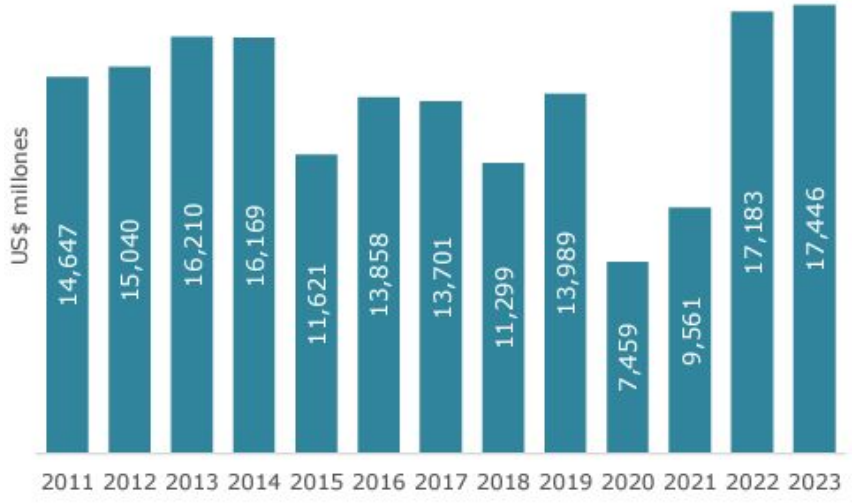
Ingresos por turismo, 2012-2023 (USD millones)



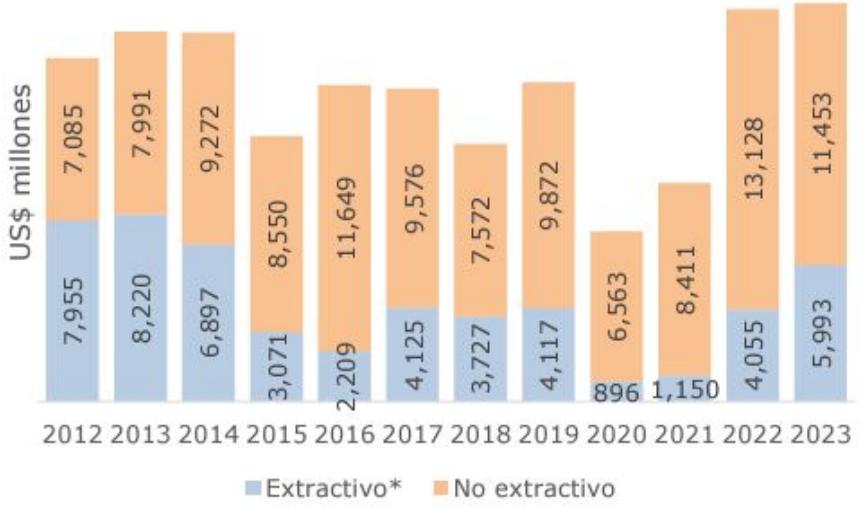
Fuente: MinCIT. Cálculos propios.

La atracción de IED es también un instrumento efectivo para la transformación productiva de las economías, el incremento de las exportaciones y una mayor inserción en las cadenas globales de valor.

Inversión extranjera, 2011-2023 (USD millones)



Inversión extranjera según actividad económica, 2012-2023 (USD millones)



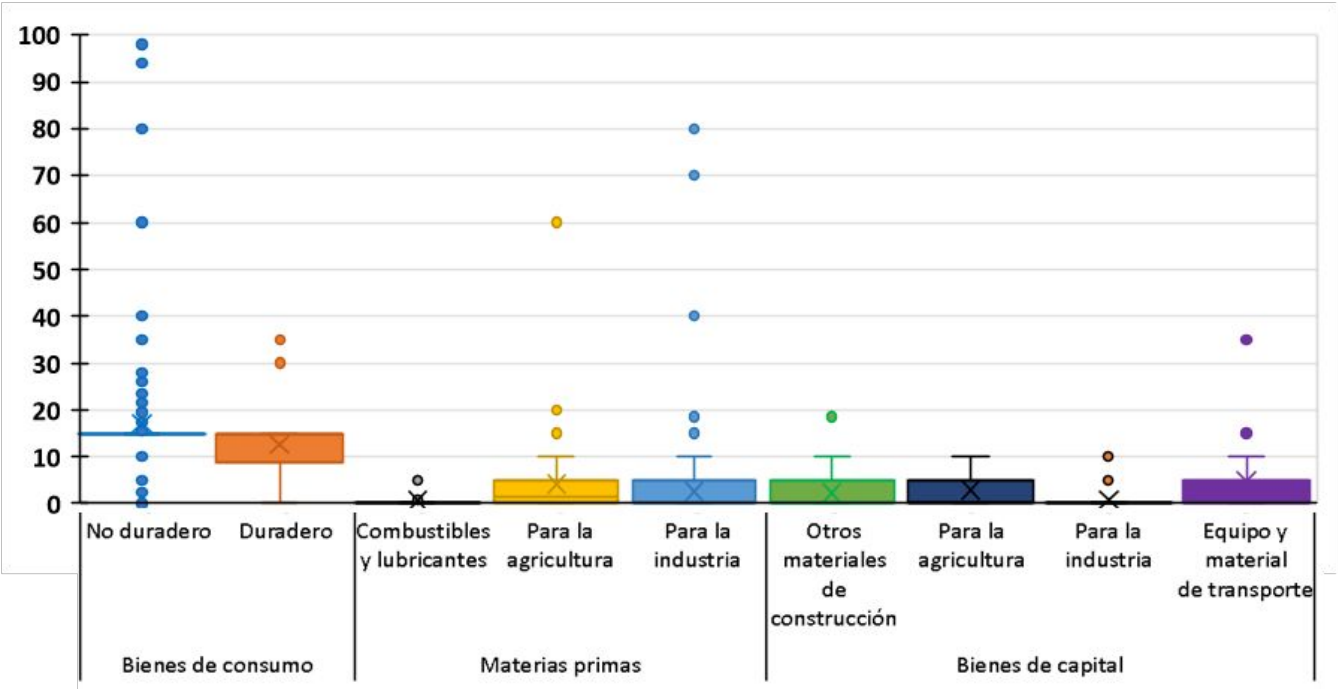
Alrededor del 25 % de la IED se concentra en actividades del sector extractivo.

Fuente: Banrep (2022).

Barreras al comercio exterior

Una estructura arancelaria dispersa entorpece la integración comercial, incentiva el contrabando técnico y dificulta los procesos aduaneros.

Dispersión arancelaria según uso o destino económico de los bienes. Colombia, 2022.

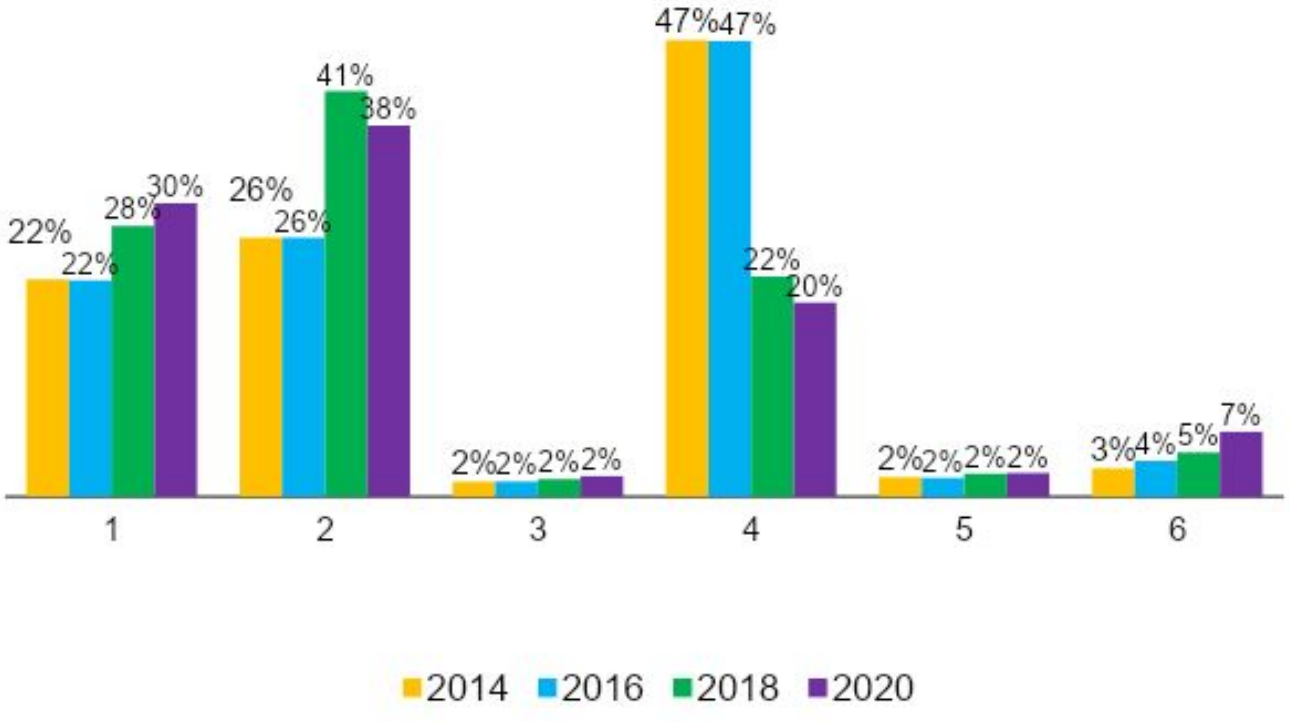


En Colombia, aunque el **arancel nominal promedio es bajo**, la estructura arancelaria presenta una **alta dispersión**, en particular en el segmento de **bienes de consumo y materias primas**.

Fuente: DNP (2022).

Las barreras al comercio exterior tienen un impacto negativo sobre la productividad al restringir o encarecer el acceso a insumos, bienes de capital y tecnología necesarios para la transformación productiva.

Partidas sujetas a medidas no arancelarias (MNA), Colombia, 2014-2020.



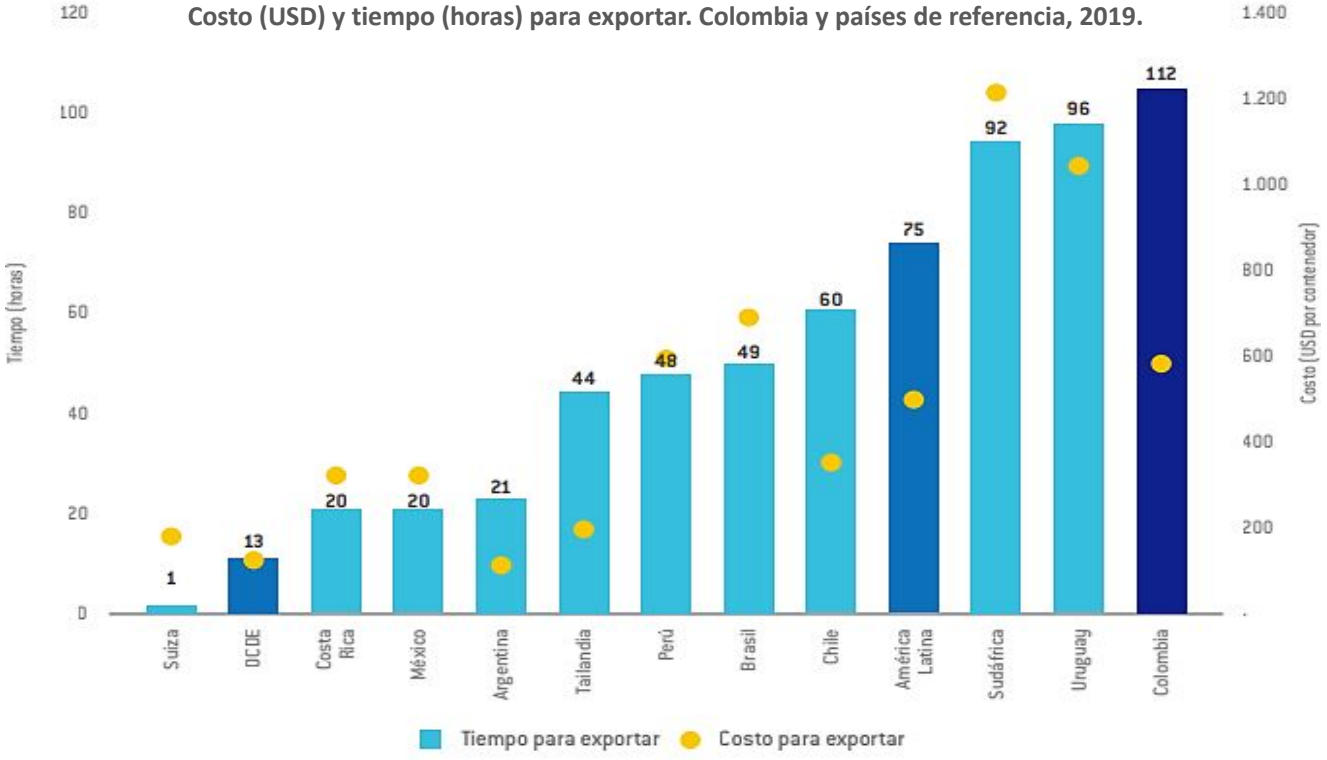
Nota: Porcentaje de partidas –del sistema armonizado a diez dígitos– cubiertas con MNA generales o unilaterales.

Fuente: WITS (2023).

En Colombia, aunque las **MNA de controles sobre precios o cantidades** se habían reducido hacia 2020, la prevalencia de las **medidas técnicas** sobre el comercio había ido en aumento.

Facilitación del comercio exterior

La demora en tiempos de exportación e importación genera traumatismos en la operación de las empresas, produciendo retrasos en la disponibilidad de insumos para la producción o la posibilidad de concretar negocios en el extranjero.



En Colombia una **operación de exportación** toma en promedio **112 horas** frente a 13 horas en países de la OCDE.

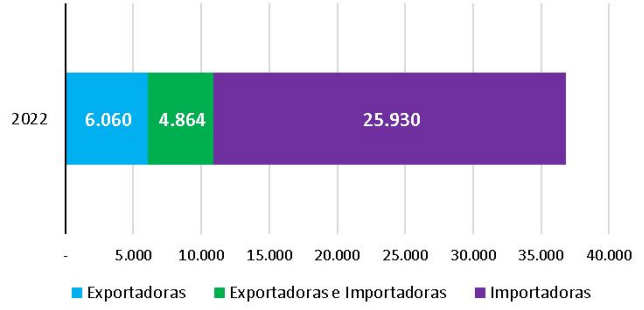
El **costo para exportar** un **contenedor (US$630)** supera el promedio de América Latina (US$507).

Fuente: Doing business (2019).

En Colombia la utilización de los mecanismos de facilitación del comercio por parte de las empresas aún es incipiente.

Uso de mecanismos de facilitación de comercio en Colombia.

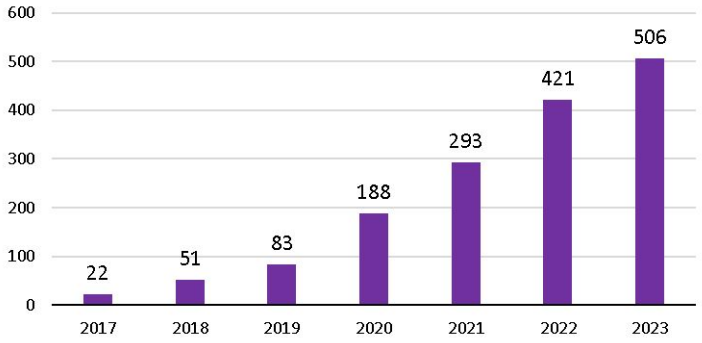
a. Empresas que realizaron actividades de comercio exterior de bienes, 2022.



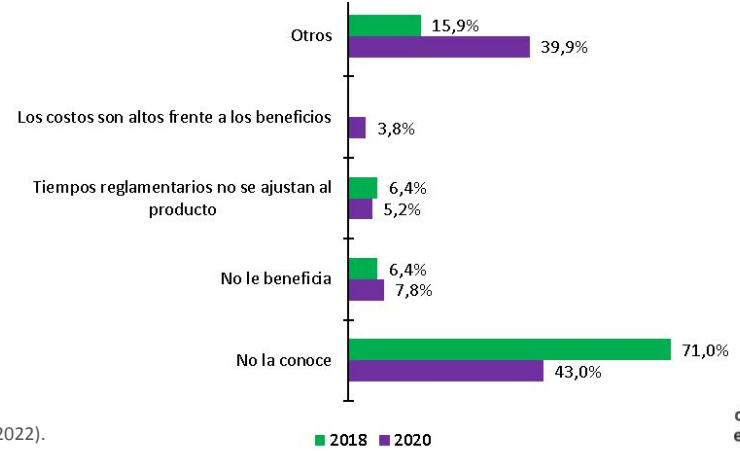
b. Empresas beneficiarias del Plan Vallejo que importaron en 2022.

398 EMPRESAS beneficiaras del Plan Vallejo realizaron operaciones de comercio en 2022.

c. Número de operadores económicos autorizados, 2017-2023[i].



d. Razones por las que las empresas no hacen uso de la declaración anticipada[ii], 2020.

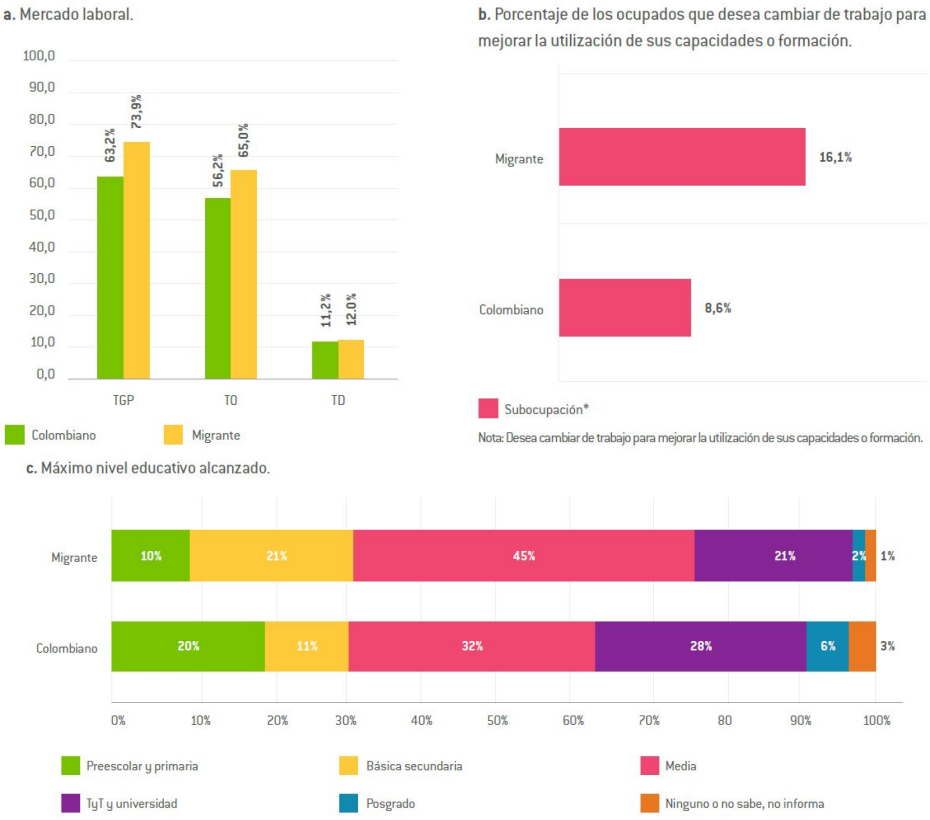


Fuente: DIAN (2022).

Migración

La migración es un canal efectivo para la transmisión de tecnología y el crecimiento económico. Las economías que experimentan una mayor afluencia de migración presentan resultados positivos en mercado laboral, crecimiento económico, finanzas públicas, etc.

Caracterización laboral de la población migrante y colombiana, 2022.



En 2022, la población migrante en Colombia registró **mayores niveles de participación laboral y de ocupación** frente a sus pares nacionales.

Por otra parte, presentó **mayores tasas de desempleo y subocupación**, a pesar de contar con **niveles similares de educación**.

Fuente: DANE (2023).

¿Qué debemos hacer?

Internacionalización

La internacionalización requiere la acción coordinada de muchos agentes públicos y privados.

Esa misma coordinación es necesaria para aprovechar las oportunidades que ofrece el *nearshoring*.

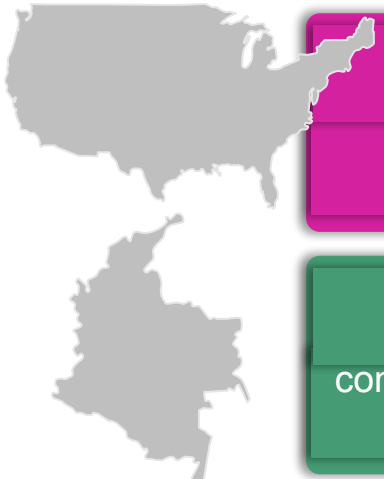
39%

Es la participación del comercio exterior de bienes en el PIB.

Un nivel similar al de 30 años atrás (Banco Mundial, 2022).

18 TLC

Brindan condiciones de acceso a mercados que representan el 65 % del PIB global.



USD $2.573 MM

es el potencial exportador (2° en Latam) (BID, 2022)

108 productos

con oportunidades en el mercado de EE.UU (AmCham, 2020)

TLC en vigor

Población jóven

Mano de obra

Distancias más cortas

Energías limpias y riqueza natural

Fuente: Araujo-Ibarra, 2023.

Diversificar y sofisticar la oferta exportable e insertarla en las cadenas globales de valor.

1. Contar con el capital humano necesario que permita producir bienes y servicios de mejor calidad y de alto valor agregado.

- Reforma integral de la política de impacto migratorio que atraiga proactivamente personas con competencias que esté requiriendo el país para complementar, mejorar y desarrollar el talento humano.
  - Facilitar los procedimientos de obtención de visas de acuerdo con las mejores prácticas internacionales para la atracción y retención de talento humano.
  - Simplificar los requisitos de visas de residentes para personas con estudios de postgrado en universidades reconocidas y para graduados en universidades colombianas, así como visas de residentes para personas requeridas por organizaciones colombianas. Simplificar las reglas de acreditación profesional y homologación de títulos.
- Impulsar la telemigración mediante la solución de los principales cuellos de botella que enfrenta en materia regulatoria, tecnológica y de competencia.

Diversificar y sofisticar la oferta exportable e insertarla en las cadenas globales de valor.

2. Ampliar la cobertura de los programas para incrementar la productividad de las empresas y su inserción en los mercados internacionales.

- El extensionismo tecnológico es una condición necesaria en la ruta que deben seguir los países en la construcción de un sistema efectivo de innovación, sofisticación y productividad.
- A través de la prestación de servicios de extensión, el sector empresarial puede cerrar brechas de información, desarrollar mejores capacidades gerenciales y productivas y conectarse con una oferta consolidada de conocimiento.
- Dar continuidad a dos programas cuyo objetivo es incrementar la productividad de las empresas y diversificar y sofisticar el aparato productivo del país: Fábricas de Productividad y Fábricas de Internacionalización.

Diversificar y sofisticar la oferta exportable e insertarla en las cadenas globales de valor.

3. Priorizar y acelerar la agenda para la admisibilidad de la oferta exportable en el mercado internacional.

- Priorizar las apuestas productivas en el marco de la PDP, de modo que permita mejorar el estatus sanitario y fitosanitario nacional y optimizar el reconocimiento de los procesos de equivalencia sanitaria.
- Es clave que los delegados en las oficinas comerciales de Colombia en los distintos países continúen impulsando los procesos de admisibilidad con las autoridades competentes.

4. Continuar fortaleciendo la política de IED para atraer inversión de eficiencia que permita la transferencia de tecnología y la generación de valor agregado a sectores clave de la economía.

- Plantear una estrategia que permita priorizar los sectores y regiones para atraer capitales del exterior.
- Solucionar los factores estructurales que inciden en las decisiones de inversión de las empresas: aspectos regulatorios y de competencia, prevalencia de rigideces en el mercado laboral, altos costos logísticos y de transporte, y calidad y precio del servicio de energía.

Diversificar y sofisticar la oferta exportable e insertarla en las cadenas globales de valor.

5. **Impulsar el comercio exterior de servicios y diseñar una estrategia que permita aprovechar oportunidades para estos en el mercado internacional.**

   - Implementar una estrategia que aporte inteligencia de mercados a sectores con potencial de demanda en el mercado externo.
   - Avanzar en la solución de barreras al comercio, entre estos desafíos en adopción TIC por parte de las empresas y restricciones en materia regulatoria.
   - Realizar mayores esfuerzos interinstitucionales para apoyar la recopilación de mejores estadísticas.

6. **Crear un catálogo en línea que reúna los requisitos técnicos exigidos en los mercados internacionales y establecer alianzas estratégicas con las autoridades regionales para impulsar la internacionalización de las iniciativas *clúster*.**

   - Impulsar iniciativas como Export Access, una plataforma que compila información sobre requisitos no arancelarios que deben cumplir las empresas que desean ingresar sus productos a destinos internacionales.

Promoción de las exportaciones a través de estímulos y una mayor competencia

1. **Realizar una reforma a la estructura arancelaria que permita reducir la dispersión, incrementar la eficiencia de los procesos aduaneros y disminuir los costos de importación.**

   - Se requiere diseñar una estructura arancelaria más plana sin aumentar el promedio nominal de la tarifa. Una alternativa es la propuesta de Echavarría, Giraldo y Jaramillo (2019), que considera fijar un arancel máximo entre el 20% y el 40% para los bienes agrícolas con aranceles mayores al 40%, mientras que para los capítulos que tengan una mediana del 15% se sugiere gravarlos al 10%, y el resto de los productos mantendría su arancel actual.

2. **Realizar una revisión exhaustiva de las medidas no arancelarias (MNA) y eliminar las innecesarias para reducir los costos de comerciar las mercancías importadas y exportadas.**

   - Se recomienda crear una comisión o fuerza de tarea que analice, clasifique y evalúe las medidas no arancelarias, para establecer cuáles de estas representan barreras al libre comercio. Este grupo conformado por MinCIT, DNP y demás entidades involucradas, podría implementar un procedimiento de revisión a partir de la metodología de Análisis de Impacto Normativo de la OCDE.

Promoción de las exportaciones a través de estímulos y una mayor competencia

3. Armonizar y facilitar los trámites y requisitos para el comercio exterior.

- Simplificar los procedimientos y agilizar los trámites aduaneros a través de la sistematización de las operaciones de los servicios informáticos de la DIAN.
- Continuar fomentando el uso del Operador Económico Autorizado (OEA), extendiéndolo a más actores de la cadena y buscar acuerdos de reconocimiento mutuo con los principales socios comerciales del país.
- Integrar los sistemas de riesgo de las entidades que realizan el control de las operaciones de comercio exterior y establecer un plan de acción para lograr un sistema de gestión de riesgos integral.
- Continuar con el desarrollo del plan de modernización de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).
- Consolidar el Sistema de Inspección Simultánea para todos los tipos de carga.
- Promover el uso de la declaración anticipada para facilitar los procesos de importación.

Consejo Privado
de Competitividad

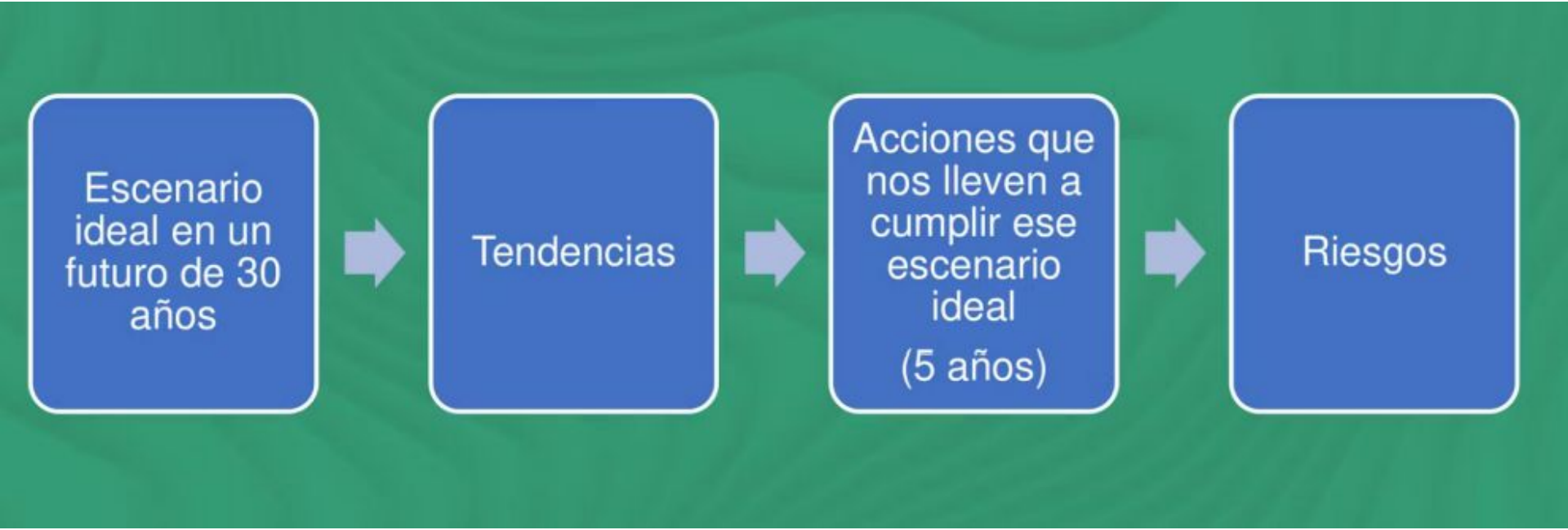
Prospectiva

¿Por qué hacer Prospectiva?

La Prospectiva, en rigor, es una disciplina dentro de la planificación que nos ayuda a construir de manera sistemática el futuro, permitiéndonos hacer frente a diversos escenarios y tendencias. Para el Consejo Privado de Competitividad, utilizar metodologías de Prospectiva enriquecerá sus métodos de construcción de recomendaciones de política pública y el debate en sus mesas técnicas.

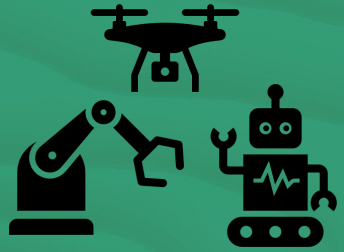
Nos sumamos al esfuerzo del DNP de incluir la Prospectiva dentro de su caja de herramientas de planeación.

Metodología de Prospectiva



TENDENCIAS

Cambios Demográficos



Cambios Tecnológicos

Cambios Ambientales

Consejo Privado
de Competitividad

#LaCompetitividadEsConTodos

Consejo Privado
de Competitividad

Descargue aquí el INC
2023-2024

Descargue aquí
Separata especial

Encuesta prospectiva
INC 2024