

## CONTENIDO

- 2 Contexto Internacional
- 3 Presión social en Suramérica: huella política, económica y cultural.
- 5 Internacionalización, el reto que deberían asumir las Pymes colombianas
- 6 Contexto nacional
- 7 Exportaciones colombianas
- 8 Inflación, TRM, DTF vs tasa de referencia.
- 9 Desempleo
- 10 Gasto público: equidad vs eficiencia
- 11 Crecimiento económico
- 12 Bibliografía

# BOLETÍN ECONÓMICO

Octubre - Noviembre de 2019  
Publicación Bimensual

Ante cualquier inquietud escríbenos a  
[elkin.gomez@confiar.com.co](mailto:elkin.gomez@confiar.com.co)  
[dmvaldes@poligran.edu.co](mailto:dmvaldes@poligran.edu.co)



# Contexto Internacional

## Presión social en Suramérica: huella política, económica y cultural.

El panorama político y social en países como Ecuador, Chile y Bolivia se encuentra envuelto en grandes tensiones; las gestiones de los Estados han generado un alto grado de inconformidad entre los ciudadanos, quienes han irrumpido en las calles para hacer valer su voz y pedir un cambio que acreciente el bienestar social de cada país. Para alcanzar dicho bienestar, la ciudadanía reclama acciones que propendan por un modelo de desarrollo más inclusivo, el cual reduzca la desigualdad, combatá de manera frontal la corrupción, la concentración de poder y permita encaminarse hacia la prosperidad económica. No obstante, esta no es una ideología prevaleciente en Latinoamérica y por esta razón se reclaman soluciones de fondo.

En Ecuador las medidas de eliminación de subsidios del presidente Moreno llevaron a un aumento del valor de la gasolina, afectando a los gremios del transporte.

Por su parte, en Santiago de Chile, la autoridad política eleva la tarifa del sistema de transporte público y ante las reacciones negativas de los usuarios el presidente utiliza la fuerza pública para controlar la situación. De otro lado, en Bolivia las incongruencias en el conteo de votos durante las elecciones que dieron como ganador a Evo Morales, se constituyen en serios indicios de fraude electoral. Ahora, ¿qué hay detrás de estas acciones presidenciales? la ciudadanía interpreta estas medidas como operaciones para consolidar políticas centradas en el extractivismo, que proporcionan limitados incentivos a la actividad económica y, adicionalmente, se orienta hacia el beneficio de élites con pretensiones de perpetuarse en el poder.

Lo anterior permite observar como el presente de las naciones suramericanas parece dirigirse de nuevo hacia viejas sendas. Sendas abiertas por las huellas de un pasado cargado de una violenta colonización, el no respeto por los recursos propios, el saqueo y el predominio de élites que acaparan la propiedad de la tierra.

Por tales razones el pueblo exige gobiernos que sirvan y entiendan sus necesidades, que promuevan el desarrollo y las capacidades de las personas para fomentar la productividad. Este es el caso de muchos países del continente europeo y los tigres asiáticos, muchos de ellos presentaron directa o indirectamente coyunturas históricas que pudieron afectar negativamente su proceder actual como las guerras mundiales, la peste negra, colapsos financieros o colonización violenta, pero resurgieron de las cenizas promoviendo prácticas pensadas en el crecimiento económico y bienestar colectivo.



# Internacionalización, el reto que deberían asumir las Pymes colombianas

Ante los inminentes e imparables cambios que acontecen como consecuencia de la globalización en sus diferentes formas: económica, cultural, social y tecnológica; la internacionalización empresarial, entendida como la búsqueda de nuevos mercados y la movilización de productos a escenarios diferentes al doméstico sobre el cual se opera, parece una de las pocas opciones restantes para las pequeñas y medianas empresas colombianas que quieran permanecer, sobrevivir y mostrar crecimiento en sus ventas.

Lo cierto es que en Colombia se ha vuelto un reto para las nuevas empresas pasar la barrera de los 5 años de existencia. El estudio publicado en 2016 por la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio sobre supervivencia empresarial evidenció que tan sólo el 40% de estas son capaces de continuar con sus operaciones tras cinco años de su creación y, ante la búsqueda de acciones a implementar para evitar que esto no acontezca, o se disminuya su porcentaje de ocurrencia, la internacionalización adaptada a las necesidades específicas de las Pymes podría ser la respuesta.

En el caso colombiano, la falta de ventas efectivas que deriven en ingresos que permitan solventar las necesidades de las Pymes no es cuestión de falta de producto; la dinámica en la creación anual de empresas en el país –en 2018 en Colombia se crearon 328.237 de acuerdo con Confecámaras– y el sinnúmero de ideas de negocio innovadoras que se conocen en las ferias son una muestra de que no hay falta de creatividad respecto al qué vender sino que, por el contrario, donde se está dejando de aportar valor es en el cómo vender y, más aún, cómo vender a otros por fuera de nuestras fronteras; las empresas deben ser conscientes de que no basta con tener un gran producto: es necesario, además, que sea comprado.

¿Hacia dónde deben estar orientados los esfuerzos de las empresas en este sentido? Lo primero es conocerse y conocer el mercado global; es insuficiente pensar en el mercado local, en la competencia local, en los compradores locales, en los proveedores locales. Los anteriores son importantes, pero las dinámicas mundiales obligan a que estos actores deban pensarse globalmente, es decir, desde lo local las empresas deben prepararse para enfrentar lo global.

Lo segundo es perder miedo; el desconocimiento de los procesos y la incertidumbre generada por la falta de información y dominio sobre los mismos frenan el camino hacia la conquista de nuevos mercados. Las Pymes colombianas tienen talento, sus productos tienen potencial por su alto contenido regional que, en muchos casos, es concebido como valor agregado y diferencial en otros países, pero la falta de asesoría y acompañamiento en muchos casos conlleva a que incluso los clientes que estas consiguen en ferias y ruedas de negocios nunca lleguen a tener los productos en sus manos. Es decir, aunque la intención de compra existe, cuando las empresas deben enfrentarse a la venta internacional no saben cómo llevarla a cabo, y específicamente se evidencia la falta de asesoría en cuanto a procesos logísticos de envío de mercancías, temas cambiarios para la recepción de los pagos y adaptación del producto y empaques para mercados internacionales.

Lo tercero viene del orden institucional; los gobiernos locales tienen claro que las Pymes suman el mayor porcentaje del entramado empresarial del país y que generan una cifra considerable de empleos;

sin embargo, los procesos y las capacitaciones destinadas a las mismas para su internacionalización no van a la medida de sus necesidades; así pues, se les abruma con información, con condiciones a cumplir y con procedimientos a implementar antes de dar el salto a mercados extranjeros. En este sentido se deberían adaptar las políticas a la medida del tamaño de la empresa o a la medida de su experiencia en este tipo de operaciones, no se le puede pedir a las Pymes que tengan departamentos de comercio exterior robustos, excesivos impuestos o gran experiencia en adaptación de productos, si el acompañamiento no ha sido eficaz y no se le ha brindado información frente al proceso.

Lo cuarto está relacionado con el aprovechamiento de oportunidades; una de las políticas bandera del gobierno del presidente Duque descrita en el PND 2018-2021 está relacionada con el aprovechamiento de los acuerdos comerciales. Las empresas deberían aprender a leer y aprovechar las oportunidades, no sólo en materia de clientes o apertura de mercados, sino también en materia de beneficios de los acuerdos que los gobiernos firman para facilitar esta inserción; el entenderlos podría

Por último, las Pymes colombianas deben conocer que aunque la exportación de productos es una de las formas de internacionalización empresarial más promovidas por los gobiernos, no es la única; las empresas pueden explorar otras formas como la importación de materias primas adquiridas en mercados que las producen a un menor costo y que les permitirán la producción de bienes finales más competitivos desde el precio para su posterior exportación o venta en el mercado local, el establecimiento de alianzas estratégicas que permitan exportaciones indirectas a través de comercializadoras internacionales, la construcción de acuerdos de cooperación que mitiguen los riesgos a la hora de desarrollar mercados como franquicias, Joint Ventures y licencias o la implantación en mercados internacionales a través de sucursales o filiales comerciales. ¿Qué opción elegir?, la que se adapte a la visión organizacional y se pueda soportar desde el músculo financiero de la empresa.

**¿Cómo podría darse cuenta una Pyme si está preparada para vender su producto en el extranjero?**

A continuación, se presenta un derrotero al cual se debería dar respuesta antes de plantearse la internacionalización empresarial como estrategia para aumentar volumen de ventas.



**¿Es nuestro producto competitivo?**

La respuesta a esta pregunta surge de la evaluación interna de la empresa, sus procesos y los aportes para la creación de valor en el producto.

**2**

## ¿Quiénes son los principales países y empresas exportadoras e importadoras de nuestro producto a nivel mundial?

La respuesta a esta pregunta surge del estudio de mercados y de la búsqueda de información y uso de herramientas como Trademap y Colombiatrade para la consecución de esta.

**3**

## ¿Qué requisitos de tipo documental se deben cumplir para la exportación del producto?

La respuesta a esta pregunta obliga a la consulta de la partida arancelaria o número de identificación del producto en el sistema Muisca de la Dian donde, además, se pueden consultar los requisitos mínimos para la exportación de este.

**4**

## ¿Dónde podemos conseguir clientes potenciales para nuestros productos?

Hay opciones como las Cámaras de Comercio en el exterior (Como la de Estados Unidos -AmCham- o la Cámara Colombochina de este.

**5**

## ¿Qué entidades pueden servir de apoyo en este proceso?

En primera medida, el gobierno colombiano pone a disposición de los empresarios los servicios de asesoría brindados por Procolombia, entidad que aparte de esta orientación también realiza programas de capacitación en convenio con aliados como el Politécnico Grancolombiano, quienes a través del programa de Negocios Internacionales de dicha institución forman en temas relacionados con los costos, trámites y documentos para tener en cuenta para exportar (El Politécnico Grancolombiano, además, pone a disposición de la comunidad centros de consultoría especializados como el consultorio empresarial virtual, al cual se puede acceder a través de este enlace <https://compuclub.co/cev/>, el consultorio tributario y el consultorio jurídico. Los servicios prestados en cada uno de estos son gratuitos).

**6**

Finalmente, si la empresa ya tiene el producto, los clientes y tiene claro que la internacionalización es el siguiente paso por seguir, debería generar alianzas con empresas de transporte internacional, crear una cuenta bancaria empresarial para la recepción de los pagos y conseguir una buena agencia de aduanas para ejecución de los trámites ante la DIAN

**Diana Mercedes Valdés Mosquera**  
Coordinadora del programa  
**Negocios internacionales del politécnico Grancolombiano sede Medellín.**

# Contexto Nacional

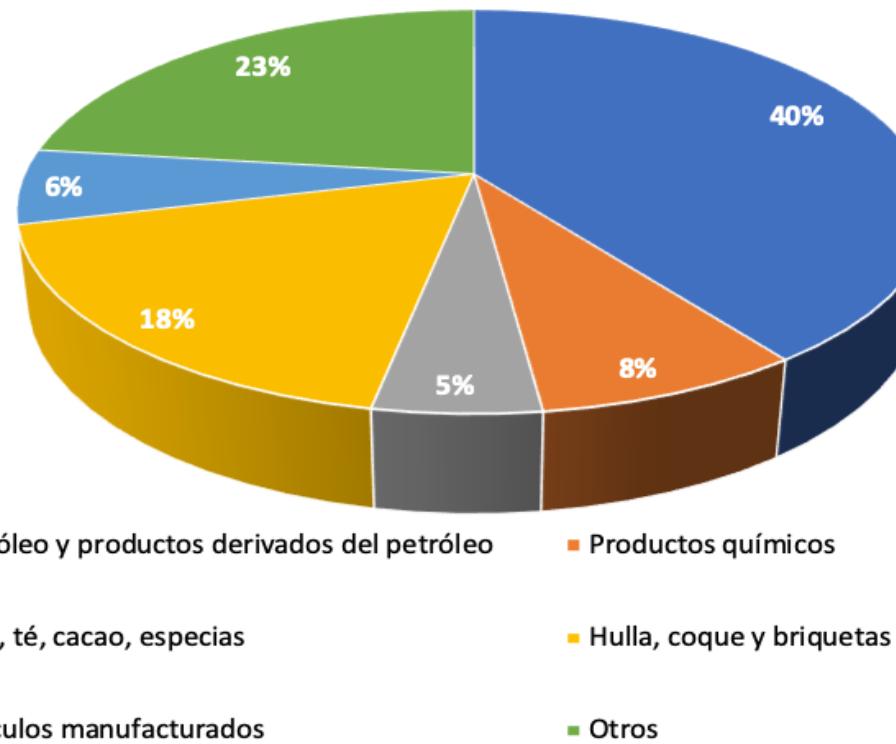
## Exportaciones colombianas

La balanza comercial de Colombia ha sido deficitaria desde enero del 2018 hasta la fecha, por cuenta del incremento del valor de las importaciones sobre el valor de las exportaciones. En adición, la diversificación de la canasta exportadora del país ha sido históricamente limitada. Durante el siglo XX ésta se concentraba en productos como el café, petróleo crudo, banano y oro (GRECO, 2000). Actualmente, el grupo de productos de la canasta exportadora ha variado, pero su concentración dentro del total de exportaciones es un tema de análisis económico: el 76,6% del valor total de las exportaciones de 2018 - que registró 41.831,40 millones de dólares FOB - dependió de solo cinco grupos de productos, mientras que el 23,4% restante del valor total de las exportaciones de ese mismo año dependió del resto de productos que el país produce. Este patrón de dependencia por un grupo reducido de productos se explica por los menores costos de oportunidad en la producción, dado que tienen los usos más intensivos en factores productivos de mayor abundancia relativa.

No obstante, debe ser de especial atención la poca diversificación porque el país puede verse afectado ante los ciclos económicos que afecten negativamente la demanda internacional por alguno de estos bienes de producción nacional.

Para septiembre de 2019 las ventas externas de Colombia fueron US\$3.079 millones FOB, 12,3% menos en relación con el mismo mes de 2018.

**Gráfico 1. Exportaciones Colombianas**



**Fuente:** elaboración propia con datos del DANE

# Inflación, TRM, DTF vs tasa de referencia.

El objetivo primordial de la política monetaria del Banco de la República es el logro de la meta de inflación y, para alcanzarlo, establece un sistema de inflación objetivo donde el índice debe oscilar entre el 2% y 4% para generar estabilidad de precios.

En el año 2018, este tópico fue estable y en lo corrido del 2019 presenta una leve tendencia al alza (ver gráfico 2), debido al efecto arrastre de la variación anual que tienen ciertos productos y servicios de alta inflación como alimentos y bebidas alcohólicas (6,29 puntos porcentuales), tabaco (4,15 puntos porcentuales) y educación (5,75 puntos porcentuales). Por su parte, el sistema cambiario es de flotación, lo que significa que el Banco no establece una política directa para su control, en ese orden de ideas, la tasa representativa del mercado TRM genera uno de los momentos más caóticos de la devaluación del peso, por cuenta del pulso de poder entre Estados Unidos y China.

El Banco de la Republica espera que para final de año pueda estabilizarse el conflicto entre ambos países y que, en consecuencia, la tasa de cambio colombiana pueda estabilizarse dado que Colombia, al ser una economía pequeña y abierta, recibe altos impactos de las transacciones de mercado que llevan a cabo las potencias mundiales.

Gráfico 2.

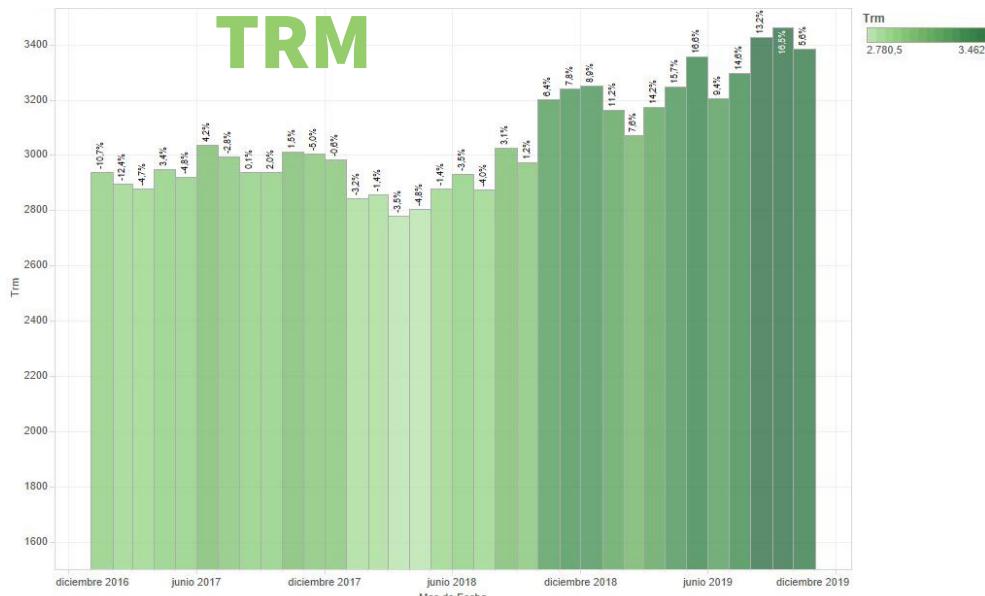


IPC

La tendencia de suma de IPC1 para Fecha mes. La vista se filtra en Fecha mes, lo que incluye los últimos 3 años. El filtro asociado a este campo va de 2017 a diciembre 2019.

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de la República

Gráfico 3.



TRM

El diagrama de suma de Trm para Fecha mes. El color muestra suma de Trm. Las marcas se etiquetan por suma de Devaluación Anual. La vista se filtra en Fecha mes, lo que incluye los últimos 3 años. El filtro asociado a este campo va de enero 2017 a diciembre 2019.

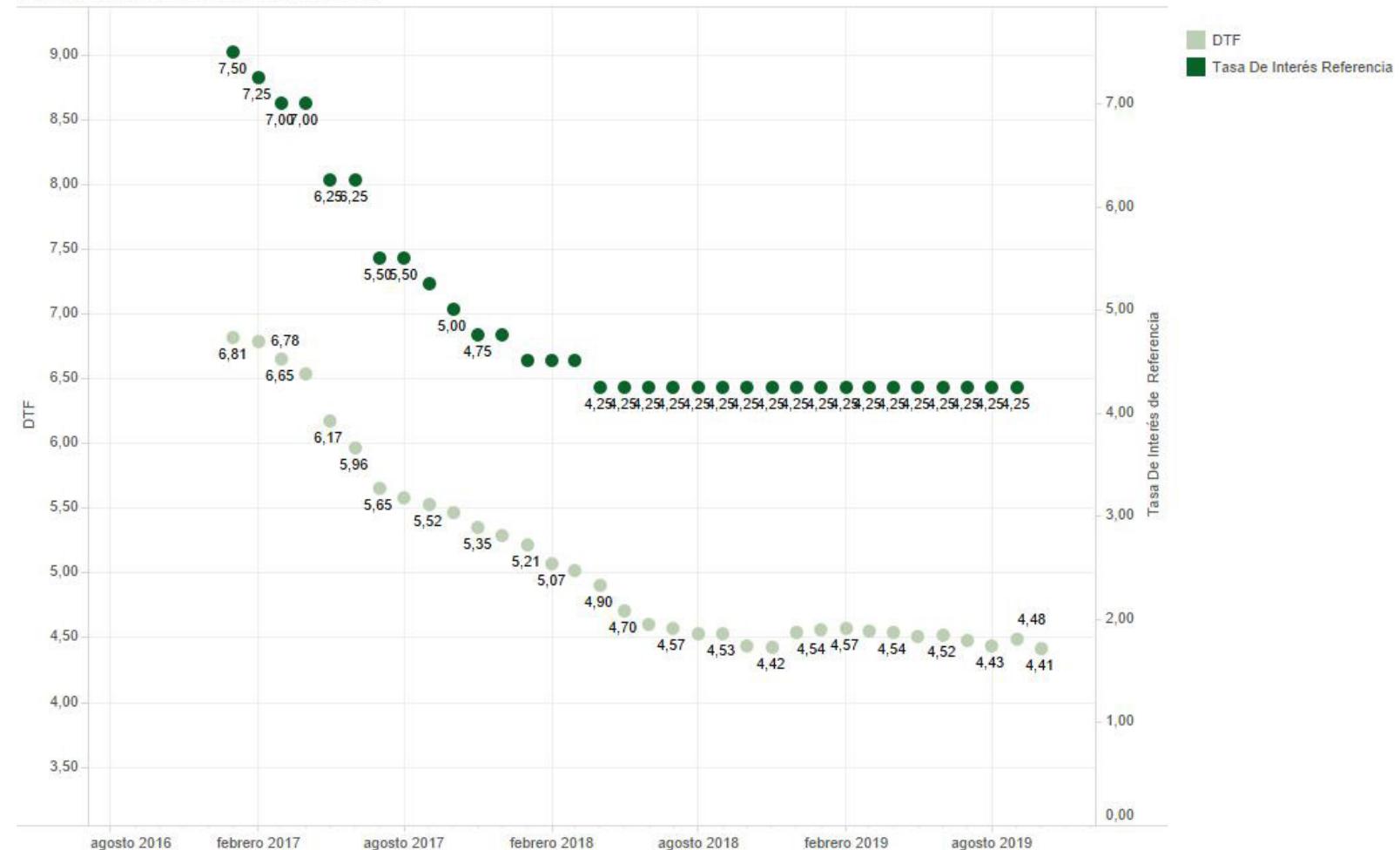
Fuente: elaboración propia con datos del Banco de la República

La tasa de referencia es establecida por el Banco de la República y se ha mantenido constante desde abril del 2018 en 4,25%. Este valor representa el costo de los préstamos de corto plazo que realizan las entidades financieras ante el Banco Central, es una medida genérica para controlar la inflación y, dado que la inflación se ha mantenido entre la brecha que dicta la estabilidad económica, la junta del Banco ha determinado no alterarla hasta la fecha. De hecho, la comisión de expertos avizora un panorama de estabilidad en la tasa de referencia hasta mediados de 2020.

La DTF no refleja grandes variaciones en el mercado, dada la fijeza de la tasa de referencia. Sin embargo, se encuentra levemente por encima de esta última. La DTF representa la tasa de interés de captación, es decir, el costo de los recursos de dinero a corto plazo de las entidades financieras. En el contexto nacional la DTF tiene tendencia a disminuir. No obstante, esta tasa no refleja correctamente la situación de liquidez del sistema financiero porque, según los expertos, presenta un rezago entre su vigencia y su cálculo y no permite conocer los cambios de la tasa de interés a plazos diferentes de noventa días.

**Gráfico 4.**

Tasa de Interés de Refencia VS DTF



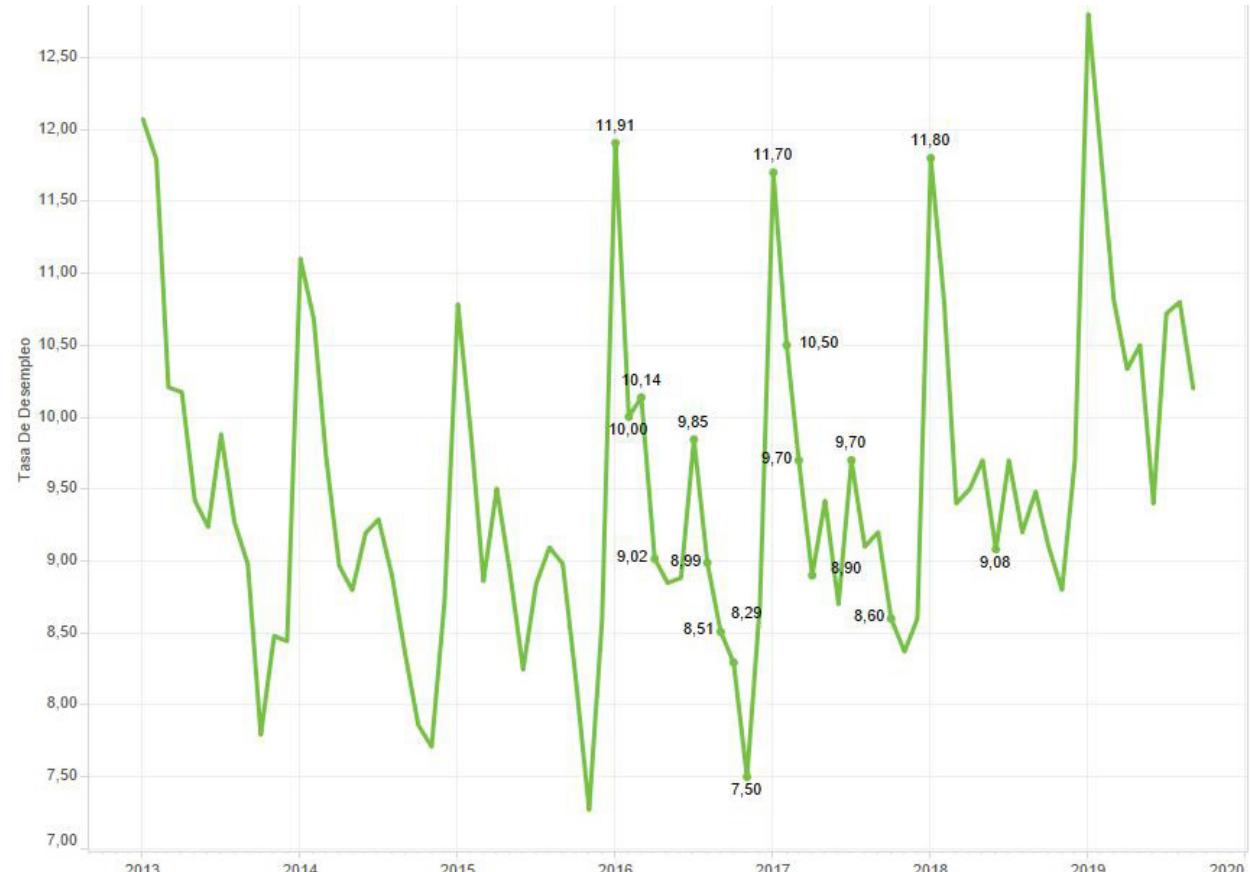
Los diagramas de DTF y Tasa De Interés Referencia para Fecha mes. El color muestra detalles acerca de DTF y Tasa De Interés Referencia. La vista se filtra en Fecha mes, lo que incluye los últimos 3 años. El filtro asociado a este campo va de enero 2017 a diciembre 2019.

**Fuente:** elaboración propia con datos del Banco de la Republica

# Desempleo

Las características del desempleo en Colombia son particulares. En términos de medición, una persona ocupada es aquella que laboró al menos una hora en la semana y recibió una remuneración por la prestación de su servicio, o que en el momento de la encuesta se encontraba laborando, aunque el resto del tiempo estuviese realmente desempleado. Por esta razón, se considera que la medición del desempleo está subvalorado y que la cifra presentada periódicamente es, en la realidad, mucho mayor. La baja productividad laboral de la mano de obra no calificada y el tamaño del sector informal son rasgos del mercado de trabajo del país, dado que existen altos costos de crear empresa y la estructura tributaria no es favorable, además de que la probabilidad de encontrar empleo es más alta para el más educado. En términos regionales, Arango y Hamman (2012) consideran que el mercado de trabajo parece heterogéneo a nivel departamental, pues existen importantes diferencias en las tasas de desempleo (TD) y ocupación. A nivel nacional, el panorama tampoco es alentador, dado que el desempleo en los últimos meses se ha mantenido por encima de los dos dígitos. Su persistencia al alza, según Echavarria (2012), se debe a instituciones laborales mal diseñadas y una dinámica lenta de productividad que se refleja en el Producto Interno Bruto.

Gráfico 5.



Fecha mes vs. Tasa De Desempleo. La vista se filtra en Fecha mes, lo que incluye los últimos 7 años. El filtro asociado a este campo va de enero 2013 a diciembre 2019.

Fuente: DANE, *Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)*

# Gasto público: equidad vs eficiencia

En la primera mitad del siglo XX, el gasto público era en promedio del 5% del PIB. Entre 1960 y 1990 fue un promedio cercano al 10% y, los primeros años del siglo XXI superó el 20% del PIB. Uno de los rubros a los que va destinado el gasto público son las transferencias, por lo que gran parte del recaudo que es extraído de las ciudades por medio de impuestos como tarifas, bases gravables, exenciones, precios administrados como el de la gasolina entre otros, es transferido a las regiones y municipios en la formalidad de redistribución de ingresos que promueve la equidad. Pero ¿ha permitido este sistema que los municipios y departamentos con mayor pobreza reciban mayores recursos por habitante? Al respecto, Bonnet (2006) señala que solo el 11% del total de recursos del Sistema General de Participaciones involucran criterios de equidad. Es decir, el sistema que integra los recursos que el gobierno nacional transfiere a las entidades territoriales como departamentos, distritos y municipios tiene una incidencia moderada en alunas zonas específicas en temas como pobreza, calidad en educación y salud, por la convicción de dar prioridad a departamentos más eficientes en términos de crecimiento y aporte de tributos.

Finalmente, un punto a tener en cuenta es que el gasto público puede verse afectado por el ingreso tributario, dado que entre 1990 y 2016 se presentaron 17 reformas tributarias buscando elevar el ingreso del Gobierno Nacional Central. Esto representa un peso sobre las empresas y personas naturales, dado que una

característica del sistema tributario es su inequidad horizontal, es decir, la existencia de un tratamiento diferente a personas y empresas similares, por la presencia de regímenes tributarios especiales de renta. El siguiente gráfico presenta las cuantías en que los recursos se entregan a las regiones del país.

Gráfico 6.



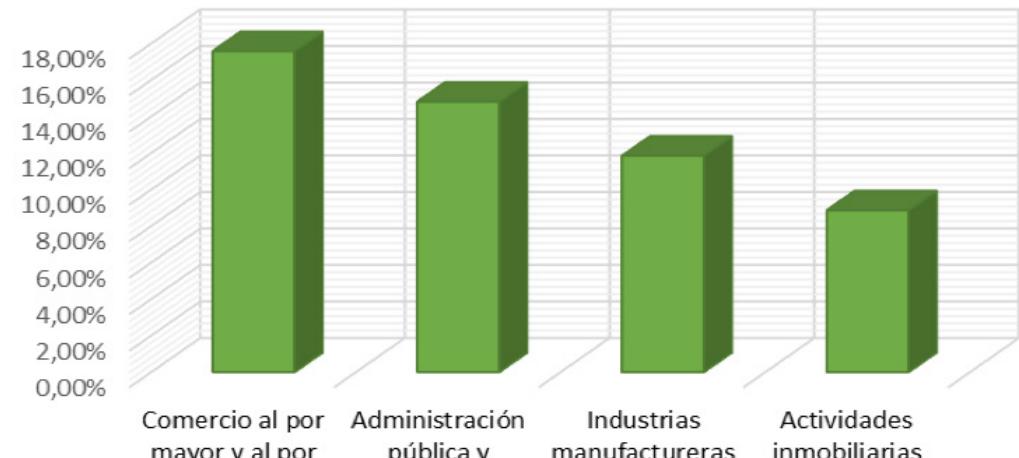
Fuente: DNP, 2017.

# Crecimiento económico

Para el tercer trimestre de 2019, el gobierno nacional oficializa que el crecimiento de la economía colombiana fue del 3.3%, uno de los más altos en los últimos trimestres, evidenciando una reactivación de la economía local. Este impulso es explicado por sectores tales como: comercio al por mayor y al por menor, administración pública, industrias manufactureras y actividades inmobiliarias. En los siguientes gráficos se observan el aporte de estos sectores en el total del Producto Interno Bruto del tercer trimestre del presente año y el comportamiento del PIB nacional con tendencia al alza proyectado a 2020.

Gráfico 7.

Sectores que mas aportaron al PIB



Fuente: elaboración propia con datos del DANE

Gráfico 8.



La tendencia de suma de crecimiento PIB (actual y pronóstico) para Fecha trimestre. El color muestra suma de crecimiento PIB (actual y pronóstico). Se muestran detalles para indicador de pronóstico. La vista en filtro en Fecha trimestre. La vista incluye los últimos 14 trimestres. El filtro asociado a este campo va de

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de la Republica

# Bibliografía

Arango, L & Hamman, F. (2012). El mercado de trabajo en Colombia: hechos, tendencias e instituciones

Banco de la República. (2019). Informe sobre inflación. Bogotá D.C: Banco de la República

Banco de la Republica (2019). Obtenido de: <https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>

Bonet, J. (2006). Desequilibrios regionales en la política de descentralización en Colombia. Documentos de trabajo sobre economía regional, 77.

Clarín (12 de noviembre de 2019). Ecuador, Chile y Bolivia: qué pasó y qué pasa ahora en estos tres países en crisis. Recuperado de: [https://www.clarin.com/mundo/ecuador-chile-bolivia-paso-pasa-ahora-paises-crisis\\_0\\_18-eRsjD.html](https://www.clarin.com/mundo/ecuador-chile-bolivia-paso-pasa-ahora-paises-crisis_0_18-eRsjD.html)

Comisión de expertos para la equidad y la competitividad tributaria. Informe final presentado al ministro de Hacienda y Crédito Público. (2015). Bogotá: Fedesarrollo, diciembre

DANE (30 de septiembre de 2019). Principales indicadores del mercado laboral agosto de 2019. Recuperado de: [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol\\_empleo\\_agosto\\_19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_agosto_19.pdf)

DANE. (2019). Obtenido de: <https://www.dane.gov.co/> <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos>

DNP. (febrero 18 de 2016). Recomendaciones para la proyección y estimación de los recursos del sistema general de participaciones (SGP) 2017-2019. Recuperado de: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Inversiones%20y%20finanzas%20p%C3%ADblicas/Documento%20Recomendaciones%20proyecciones%20SGP%202017-2019.pdf>

Echavarria, López, Ocampo y Rodríguez (2011). Choques, instituciones laborales y desempleo en Colombia. Borradores de economía

GRECO (2000). El crecimiento económico colombiano en el siglo XX: aspectos globales. Banco de la Republica, Colombia.

Portafolio. (20 de junio de 2019). ¿Cuánto tiempo se mantendría estable la tasa de interés del Emisor? Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/tasa-de-interes-seguiria-en-4-25-para-dar-impulso-a-la-economia-530851>

Valdés, D. (29 de agosto de 2019). Internacionalización, el reto que debería asumir las pymes colombianas. El tiempo. Recuperado de: <http://blogs.eltiempo.com/vocesdelaacademiapolis/2019/08/29/internacionalizacion-re>

## Créditos

### Confiar Cooperativa Financiera

Elkin Javier Gómez Otálvaro, Analista de investigación, desarrollo y territorio.

Heidi Acosta, Líder de comunicaciones territorial. Didier Santiago Betancur Valencia, Practicante de investigación, desarrollo y territorio.

### Politécnico Grancolombiano

Diana Mercedes Valdés Mosquera, coordinadora del Programa Negocios Internacionales.

Sebastián Chacón Marín, Director del Departamento de Economía y Negocios Internacionales.

John Edwin Baena Gallego, Docente de cátedra, Departamento de Economía y Negocios Internacionales.