



Universidad Nacional  
Abierta y a Distancia

**Sello Editorial**

# **GLOBALIZACIÓN, LOCALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA, UN ANÁLISIS EMPÍRICO PARA COLOMBIA**

---

Grupo de Investigación:  
Quirón de ECACEN COL0103217



# GLOBALIZACIÓN, LOCALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA, UN ANÁLISIS EMPÍRICO PARA COLOMBIA

**Autores:**

Cristian Orlando Avila Quiñones  
Carlos Julio Moreno  
Silvia Patricia Barrera Malpica

Elva Nelly Rojas Araque  
Nilton Marques de Oliveira

**Grupo de Investigación:**

**Quirón de ECACEN COL0103217**

## **UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA (UNAD)**

Jaime Alberto Leal Afanador

**Rector**

Constanza Abadía García

**Vicerrectora académica y de investigación**

Leonardo Yunda Perlaza

**Vicerrector de medios y mediaciones pedagógicas**

Edgar Guillermo Rodríguez Díaz

**Vicerrector de servicios a aspirantes, estudiantes y egresados**

Leonardo Emeleth Sánchez Torres.

**Vicerrector de relaciones intersistémicas e internacionales**

Julialba Ángel Osorio

**Vicerrectora de inclusión social para el desarrollo regional y la proyección comunitaria**

Myriam Leonor Torres

**Decana Escuela de Ciencias de la Salud**

Clara Esperanza Pedraza Goyeneche

**Decana Escuela de Ciencias de la Educación**

Alba Luz Serrano Rubiano

**Decana Escuela de Ciencias Jurídicas y Políticas**

Martha Viviana Vargas Galindo

**Decana Escuela de Ciencias Sociales, Artes y Humanidades**

Claudio Camilo González Clavijo

**Decano Escuela de Ciencias Básicas, Tecnología e Ingeniería**

Jordano Salamanca Bastidas

**Decano Escuela de Ciencias Agrícolas, Pecuarias y del Medio Ambiente**

Sandra Rocío Mondragón

**Decana Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios**

## **Globalización, localización, competitividad y especialización productiva, un análisis empírico para Colombia**

### **Autores:**

Cristian Orlando Avila Quiñones – UNAD

Elva Nelly Rojas Araque – UNAD

Carlos Julio Moreno – FINAGRO

Nilton Marques de Oliveira – UFT

Silvia Patricia Barrera Malpica – UNAD

**338.91**

Avila Quiñones, Cristian Orlando

**A958**

Globalización, localización, competitividad y especialización productiva, un análisis empírico para Colombia/ Cristian Orlando Avila Quiñones, Carlos Julio Moreno, Silvia Patricia Barrera Malpica ... [et al.]-- [1.a. ed.]. Bogotá: Sello Editorial UNAD /2022. (Grupos de Investigación: Quirón de ECACEN COL0103217)

ISBN: 978-958-651-841-3

e-ISBN: 978-958-651-836-9

1. Globalización en Colombia 2. Economía y globalización 3. Competitividad 4 Liberalismo económico 5. Exportaciones en Colombia I. Avila Quiñones, Cristian Orlando II. Moreno, Carlos Julio III. Barrera Malpica, Silvia Patricia IV. Rojas Araque, Elva Nelly V. Marqués de Oliveira, Nilton

### **Grupo de Investigación: Quirón de la ECACEN**

**ISBN: 978-958-651-841-3**

**e-ISBN: 978-958-651-836-9**

### **Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - ECACEN**

©Editorial

Sello Editorial UNAD

Universidad Nacional Abierta y a Distancia

Calle 14 sur No. 14-23

Bogotá, D.C.

Noviembre de 2022

**Corrección de textos:** Johana Patricia Mariño  
Quimbayo

**Diagramación:** Olga Lucía Pedraza Rodríguez

**Edición integral:** Hipertexto SAS

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons – Atribución – No comercial – Sin Derivar 4.0 internacional. [https://co.creativecommons.org/?page\\_id=13](https://co.creativecommons.org/?page_id=13).





# TABLA DE CONTENIDO

---

<b>RESEÑA DEL LIBRO</b> .....	13
<b>RESEÑA DE LOS AUTORES</b> .....	16
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	18
<b>CAPÍTULO 1. ECONOMÍA MUNDIAL DESDE 1945 HASTA LA ACTUALIDAD</b> .....	20
Introducción .....	21
Instituciones de Breton Woods y la economía mundial .....	22
Multilateralismo y bloques económicos .....	32
Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) .....	34
Unión Europea.....	38
Mercosur.....	41
Alianza del Pacífico (AP).....	43
Algunas consideraciones adicionales.....	45
<b>CAPÍTULO 2. DEL LIBERALISMO AL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN: EL CONSENSO DE WASHINGTON</b> .....	50
Introducción .....	51
<b>El liberalismo económico</b> .....	52
El neoliberalismo como modelo a seguir .....	54
La crisis de los años de 1980 en América Latina .....	56
Paliativos para conjurar la crisis – Plan Brady y Plan Baker.....	64
Las políticas del Consenso de Washington .....	68
Algunos resultados de América Latina posimplementación del Consenso de Washington .....	70
Comentarios finales.....	76

<b>CAPÍTULO 3. COMPETITIVIDAD GLOBAL Y REGIONAL, UN ANÁLISIS DE COLOMBIA</b> .....	80
Introducción .....	81
¿Qué es la competitividad? .....	82
Estado de la competitividad global .....	89
Indicadores de la competitividad de Colombia .....	102
Índice departamental de competitividad CPC .....	117
Políticas para el mejoramiento de la competitividad .....	131
<b>CAPÍTULO 4. LOCALIZACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA EN COLOMBIA</b> .....	142
Introducción .....	143
Teorías de la economía regional .....	145
Metodología .....	147
Ubicación geográfica de los departamentos de Colombia .....	150
Localización de los sectores dentro de la geoeconomía colombiana .....	152
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca .....	154
Conclusiones y recomendaciones .....	168
<b>CAPÍTULO 5. PRINCIPALES EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COLOMBIA</b> .....	174
Introducción .....	175
Generalidades de las exportaciones e importaciones de Colombia .....	175
Exportaciones .....	179
Destinos de exportación por continente .....	180
Principales destinos de exportación .....	183
Importaciones .....	188
Orígenes de las importaciones por continente .....	191
Importaciones y origen discriminado por producto y país .....	192
Principales orígenes de importación .....	193
Conclusiones .....	197
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	201

# LISTA DE GRÁFICAS

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	20
<b>Gráfica 1.</b> PIB per cápita de Japón vs. los Tigres asiáticos.....	34
<b>Gráfica 2.</b> Evolución PIB per cápita, PPA (precio a precios internacionales constantes de 2011) para los países de ASEAN y Estados Unidos.....	37
<b>Gráfica 3.</b> Tasa de crecimiento del PIB de la UE (1960-2018).....	40
<b>Gráfica 4.</b> Promedio del PIB per cápita para la UE (1990-2018).....	40
<b>Gráfica 5.</b> Evolución del PIB per cápita de los países integrantes de Mercosur (1990-2018).....	42
<b>Gráfica 6.</b> Evolución PIB per cápita países de la AP (1990-2018).....	44
<b>Gráfica 7.</b> Tasa de crecimiento del ingreso per cápita países AP (1990-2018).....	45
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	50
<b>Gráfica 1.</b> Saldo en cuenta corriente (% del PIB) AL, 20 países (1968-1989).....	57
<b>Gráfica 2.</b> Cuenta corriente de AL como porcentaje del PIB, 20 países (1970-1989).....	58
<b>Gráfica 3.</b> Deuda externa acumulada de países de América Latina (% del INB).....	58
<b>Gráfica 4.</b> Promedio de servicio promedio de la deuda de los países de Latinoamérica: decenio de 1970 y 1980.....	60
<b>Gráfica 5.</b> Inflación de Argentina, Bolivia, Brasil, Nicaragua y Perú (1970-1999).....	60
<b>Gráfica 6.</b> Comparativo de tasas promedio de crecimiento, países de AL (1970-1989).....	62
<b>Gráfica 7.</b> Coeficiente de Gini, promedio para 18 economías (1990-2018).....	72
<b>Gráfica 8.</b> Tasa de desempleo, cinco economías de AL (1991-2018).....	75

<b>CAPÍTULO 3</b> .....	80
<b>Gráfica 1.</b> Tasas de crecimiento de la economía mundial.....	91
<b>Gráfica 2.</b> Competitividad e ingresos.....	93
<b>Gráfica 3.</b> Brechas de competitividad en las regiones. ....	95
<b>Gráfica 4.</b> Cambios en el desempeño promedio de la competitividad por región.....	96
<b>Gráfica 5.</b> Primeras diez posiciones ICA (2019-2018). ....	98
<b>Gráfica 6.</b> Países de América Latina ICA (2019-2018). ....	99
<b>Gráfica 7.</b> Evolución de la posición de Colombia – Índice de Competitividad Agregada -ICA- IMC. ....	103
<b>Gráfica 8.</b> Posición de Colombia en el ICA (2019).....	104
<b>Gráfica 9.</b> Número de años con crecimiento negativo entre 1980 y 2018. ....	105
<b>Gráfica 10.</b> Tasa cobertura de educación superior Colombia (2003-2018). ....	106
<b>Gráfica 11.</b> Evolución de las clases sociales, Colombia (2002-2017).....	107
<b>Gráfica 12.</b> Crecimiento en la productividad años 2000-2018 (índice año 2000=100). ....	107
<b>Gráfica 13.</b> Escalafón de competitividad de los departamentos CEPAL (2017).....	114
<b>Gráfica 14.</b> Resultados globales Índice Departamental de Competitividad-Consejo Privado de Competitividad (2019). ....	118
<b>Gráfica 15.</b> Factor ecosistema innovador – IDC-CPC. ....	118
<b>Gráfica 16.</b> Factor condiciones habilitantes – IDC-CPC. ....	120
<b>Gráfica 17.</b> Factor capital humano – IDC-CPC. ....	124
<b>Gráfica 18.</b> Factor eficiencia de los mercados – IDC-CPC. ....	126
<b>Gráfica 19.</b> Índice de pobreza multidimensional por departamentos (2018) (Porcentaje%). ....	129
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	174
<b>Gráfica 1.</b> Exportaciones e importaciones (millones de USD): 1995-2018.....	176
<b>Gráfica 2.</b> Crecimiento de exportaciones e importaciones de Colombia (1995-2018).....	177
<b>Gráfica 3.</b> Exportaciones, importaciones y balanza comercial (millones de USD). ....	178

# LISTA DE FIGURAS

<b>CAPÍTULO 3</b> .....	80
<b>Figura 1.</b> Factores determinantes de la competitividad. ....	131
<b>Figura 2.</b> Ciclo de la competitividad. ....	133
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	142
<b>Figura 1.</b> Ubicación geográfica de los departamentos colombianos y su código DANE. ....	151
<b>Figura 2.</b> CL de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	154
<b>Figura 3.</b> CL del sector de explotación de minas y canteras de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	155
<b>Figura 4.</b> CL del sector industria manufacturera de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	156
<b>Figura 5.</b> CL del sector suministro de electricidad gas y agua de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	157
<b>Figura 6.</b> CL del sector de la construcción de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	158
<b>Figura 7.</b> CL del sector de comercio, hoteles y restaurantes de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	159
<b>Figura 8.</b> CL del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	160
<b>Figura 9.</b> CL del sector intermediación financiera de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	161
<b>Figura 10.</b> CL del sector actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	162
<b>Figura 11.</b> CL del sector servicios comunales, sociales y personales de los departamentos en Colombia (2012 – 2018). ....	163

<b>CAPÍTULO 5</b> .....	174
<b>Figura 1.</b> Exportaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes. ....	180
<b>Figura 2.</b> Exportaciones colombianas 2018. ....	181
<b>Figura 3.</b> Principales socios comerciales de los países del mundo. ....	182
<b>Figura 4.</b> Exportaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes y destino. ....	183
<b>Figura 5.</b> Exportaciones a Estados Unidos en 2018.....	184
<b>Figura 6.</b> Exportaciones a China en 2018.....	184
<b>Figura 7.</b> Exportaciones a Panamá en 2018.....	185
<b>Figura 8.</b> Exportaciones a Ecuador en 2018.....	185
<b>Figura 9.</b> Exportaciones a Turquía en 2018.....	186
<b>Figura 10.</b> Exportaciones a México en 2018.....	186
<b>Figura 11.</b> Exportaciones a Brasil en 2018.....	187
<b>Figura 12.</b> Exportaciones a Países Bajos en 2018.....	187
<b>Figura 13.</b> Importaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes. ....	191
<b>Figura 14.</b> Importaciones colombianas por continente año 2018.....	192
<b>Figura 15.</b> Importaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes y origen. ....	193
<b>Figura 16.</b> Importaciones desde Estados Unidos en 2018.....	195
<b>Figura 17.</b> Importaciones desde Estados Unidos en 2018.....	195
<b>Figura 18.</b> Importaciones desde México en 2018.....	196

# LISTA DE TABLAS

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	23
<b>Tabla 1.</b> Proyecciones económicas mundiales (2019-2021) .....	32
<b>Tabla 2.</b> Tasas de crecimiento del PIB real de las economías de ASEAN (1960-2018) .....	35
<b>Tabla 3.</b> Crecimiento promedio del PIB per cápita de los países de ASEAN (1960-2018) .....	36
<b>Tabla 4.</b> Tasas de crecimiento del PIB per cápita, PPA (precio a precios internacionales constantes de 2011) para los países de ASEAN y países avanzados .....	37
<b>Tabla 5.</b> PIB real promedio en subperiodos de diez años y tasa de crecimiento (1960-2018).....	39
<b>Tabla 6.</b> Tasas de crecimiento del PIB de las economías integrantes del Mercosur (1960-2018).....	42
<b>Tabla 7.</b> Crecimiento económico de los países de la AP (1960-2018) .....	44
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	53
<b>Tabla 1.</b> Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de nueve países de América Latina, 1969, 1979 y 1982 .....	59
<b>Tabla 2.</b> Tasas de inflación promedio por décadas (1970-1990).....	61
<b>Tabla 3.</b> Tasa promedio de 17 economías de América Latina: decenios (1970-1980) .....	62
<b>Tabla 4.</b> Coeficientes de Gini de los hogares: promedios de década por región del mundo.....	64
<b>Tabla 5.</b> Ajustes estructurales que debían hacer las economías para acceder a los beneficios del Plan Baker .....	65
<b>Tabla 6.</b> Países que restructuraron su deuda hasta llegar al acuerdo Brady.....	66
<b>Tabla 7.</b> Resumen de los diez principios fundamentales del Consenso de Washington de 1989 .....	68
<b>Tabla 8.</b> Coeficiente de apertura económica, 17 países (1980-2018) .....	70
<b>Tabla 9.</b> Evolución de la FBK en AL, 20 países (1990-2018).....	72
<b>Tabla 10.</b> Tasas de pobreza y pobreza extrema 15 países (2002-2018) .....	73
<b>Tabla 11.</b> Tasas de desempleo, 20 economías (1990-2018).....	74

<b>CAPÍTULO 3</b> .....	80
<b>Tabla 1.</b> Definiciones de competitividad.....	88
<b>Tabla 2.</b> Ranking de Competitividad Mundial (2019).....	94
<b>Tabla 3.</b> Calificación Índice Global de Competitividad de América Latina WEF (2019) .....	97
<b>Tabla 4.</b> Top 10 Ranking Doing Business 2020 .....	100
<b>Tabla 5.</b> Ranking Doing Business 2020 AL.....	100
<b>Tabla 6.</b> Primeras posiciones Clasificación de la Competitividad Digital Mundial (2015-2019).....	102
<b>Tabla 7.</b> Primeras posiciones de AL Clasificación de la Competitividad Digital Mundial (2015-2019).....	102
<b>Tabla 8.</b> Resultados por factores Colombia Doing Business (2019) .....	109
<b>Tabla 9.</b> Posiciones de Colombia en el Ranking Doing Business (2008-2020).....	109
<b>Tabla 10.</b> Calificación de factores de Colombia en el Ranking Mundial de Competitividad Digital (2019).....	110
<b>Tabla 11.</b> Escalafón de competitividad de los departamentos por factores CEPAL (2017) .....	115
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	142
<b>Tabla 1.</b> Medidas de localización y multiplicador del empleo. ....	149
<b>Tabla 2.</b> Cociente de Localización (CL) departamentos de Colombia .....	153
<b>Tabla 3.</b> Multiplicador de empleo de los departamentos de Colombia (2012 – 2018) .....	165
<b>Tabla 4.</b> Coeficiente de Asociación Geográfica en los departamentos de Colombia (2012-2018) .....	166
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	174
<b>Tabla 1.</b> Evolución de las exportaciones tradicionales (1992-2019).....	178
<b>Tabla 2.</b> Participación porcentual de los sectores en las exportaciones totales, según clasificación CIIU Rev. 4.....	179
<b>Tabla 3.</b> Origen de las importaciones de Colombia: 1995-2019 (participación porcentual) .....	188
<b>Tabla 4.</b> Participación porcentual de los sectores en el total importado (2000-2019).....	189
<b>Tabla 5.</b> Clasificación de las importaciones: 2000-2019 (porcentaje) .....	190

---

# RESEÑA DEL LIBRO

---

El trabajo que se presenta pretende, en primer lugar servir de guía a todo estudiante en las áreas de comercio internacional, economía, relaciones internacionales e historia socioeconómica nacional e internacional. En segundo lugar, contribuir al debate socioeconómico de la eficiencia de los acuerdos comerciales, si existe un desgaste de gobiernos de turno en políticas de desarrollo económico a nivel departamental, si la rama de actividad estrella del comercio internacional en este Gobierno de turno es nociva para el medio ambiente, entre otras. Para ello, este libro se estructura en cinco capítulos, los cuales permitirán ser una fuente invaluable de consulta para el público en general (nacional e internacional), abordando los procesos de liberalización económica e industrialización especializada, hasta lo que se define como globalización y geolocalización. Se analiza la competitividad global y regional, luego se analizan los 32 departamentos de Colombia desglosando sus coeficientes de localización y especialización productiva, para determinar a través de un estudio empírico si cada rama de actividad económica especializada genera el empleo necesario en cada departamento. Finalmente, con otro ejercicio empírico, contrastamos si este proceso socioeconómico es positivo, mediante el análisis de las exportaciones e importaciones generadas. Teniendo en cuenta tanto el país de destino y por tipo de producto exportado, como también el país de origen y por tipo de producto importado.

## **Capítulo 1 – Economía mundial desde 1945 hasta la actualidad: multilateralismo y bloques económicos**

De una manera general, este capítulo hace un recorrido histórico al orden económico mundial, para lo cual toma como punto de arranque la conferencia de Bretton Woods que ideó no solo las reglas de juego para las economías participantes en el nuevo orden

del sistema internacional de la segunda posguerra, sino que también creó las instituciones fundamentales para su funcionamiento: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento – BIRF (hoy Banco Mundial – BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC); cada organismo con ocupaciones específicas.

El capítulo está dividido en los siguientes temas: en la primera parte se presentan las instituciones de Bretton Woods y su rol en la economía mundial; en la segunda parte se hace un acercamiento al multilateralismo y los bloques económicos, en especial abordando los tigres, ASEAN, Unión Europea, la Alianza del Pacífico y el Mercosur.

## **Capítulo 2 – Del liberalismo al proceso de liberalización: el Consenso de Washington**

Este capítulo analiza el contexto teórico económico que subyace en los postulados del Consenso de Washington, el panorama regional presente en la región y la evolución de algunas variables económicas y sociales en 20 economías latinoamericanas. Para el cumplimiento del objetivo, el documento se divide en ocho partes: introducción, en la segunda y tercera se abordan el liberalismo y el neoliberalismo como el arsenal teórico detrás de las soluciones propuestas a la crisis; la cuarta parte hace una recapitulación de la crisis de la deuda en la región de América Latina; en el quinto apartado se presentan muy rápidamente los planes Braker y Brady, para en el sexto apartado presentar los principios del Consenso de Washington, en el séptimo se analizan algunas variables macroeconómicas, para determinar si estas han mejorado o empeorado, tras el acogimiento de las políticas de Washington y en el último se hace una conclusión.

## **Capítulo 3 – Competitividad global y regional, un análisis de Colombia**

Entre los Gobiernos y los líderes industriales existe un interés por encontrar las razones por las cuales las naciones u organizaciones fracasan, por esto, en busca de la prosperidad de los territorios, la competitividad se convierte en un tema de debate académico, político y económico. Este capítulo inicia una revisión y análisis en la literatura científica sobre la forma de abordar este concepto y presenta las definiciones más representativas. Se realiza un breve análisis del estado actual de la competitividad global y se analiza el caso colombiano, inicialmente los indicadores de competitividad nacional y luego por departamentos (a través del escalafón de la competitividad de los departamentos elaborado por la CEPAL y del CPC – Consejo Privado de Competitividad y Universidad del Rosario, 2019). Finalmente se presentan unas políticas para el mejoramiento de la competitividad.

## Capítulo 4 – Localización y especialización productiva en Colombia

Este capítulo tiene como objetivo principal estimar y analizar los indicadores de análisis regional por rama de actividad productiva en la geoeconomía colombiana tomando como referencia informaciones de los 32 departamentos de Colombia entre los años 2012 y 2018. El análisis estará direccionado para aquellos sectores con mayor capacidad de generación de empleo, utilizando como fuente de datos la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) de 2018 realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de 2019, la cual tiene como objetivo principal brindar información sobre empleo, desempleo e inactividad de la población colombiana, discriminado por ramas de actividad económica.

## Capítulo 5 – Principales exportaciones e importaciones de Colombia

Este capítulo presenta las exportaciones e importaciones realizadas por Colombia en 2018, analizando que exporta Colombia (a través de la agrupación en 21 productos) y cuáles son estos destinos (los principales socios comerciales). Así mismo, que importa Colombia (a través de la agrupación en 21 productos) y cuál es su origen (los principales socios comerciales). Se esperaba que al ser EE. UU. y China dos potencias mundiales y los principales socios comerciales de exportación e importación para Colombia, este último exportará su producción agrícola e importará la tecnología de punta que ellos producen, pero esto no ocurre así. Por ende, no solo es importante propender por una balanza comercial en superávit y no en déficit, su estructura en valor agregado debe de ser la prioridad, teniendo en cuenta que es el resultado de la localización, competitividad y especialización productiva. Por ende, el mayor porcentaje de exportaciones e importaciones por tipo de producto se pondrá en discusión. Tras la lectura de los cuatro capítulos anteriores, el lector podrá interpretar todos los respectivos resultados en este capítulo y llegará a replantearse: la eficacia y eficiencia de varios acuerdos comerciales, el oportunismo de algunos socios comerciales y el bajo crecimiento económico, dado el rumbo de desarrollo económico actual, sin tener en cuenta el medio ambiente y nuestra vocación agrícola, entre otros.

20 de agosto de 2021  
Los autores

# RESEÑA DE LOS AUTORES:

---

## **Cristian Orlando Avila Quiñones**

Economista y especialista en Finanzas de la UPTC.  
Magíster en Ciencias Económicas de la  
Universidad Nacional de Colombia (UNAL).  
Doctor en Desarrollo Regional de la UFT – Brasil.  
Profesor de pregrado y posgrado de la ECACEN en la UNAD, inves-  
tigador y consultor. Autor del libro: Desarrollo y crecimiento econó-  
mico; Casanare – Lecciones aprendidas.



## **Carlos Julio Moreno**

Economista de la Universidad Pedagógica  
y Tecnológica de Colombia (UPTC).  
Especialista en Gerencia Estratégica de la  
Universidad de La Sabana.  
Especialista en Economía del Riesgo y de la Información  
de la Universidad de los Andes (UNIANDES).  
Magíster en Ciencias Económicas de la Universidad  
Santo Tomás (USTA).  
Estudiante del Doctorado en Estudios de Desarrollo y Territorio  
Universidad de La Salle (UNISALLE).  
FINAGRO, profesional máster. Investigador.





### **Silvia Patricia Barrera Malpica**

Administradora Industrial de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC).  
Especialista en Gerencia Financiera de la Universidad Jorge Tadeo Lozano (UJTL).  
Magíster en Administración de la Universidad Nacional de Colombia (UNAL).  
Empresaria, asesora empresarial.



### **Nelly Rojas Araque**

Administradora de Empresas (UNAD).  
Esp. Gerencia Estratégica de Mercadeo (UNAD).  
Máster Of Business Administration  
Maestría en Administración de organizaciones (UNAD).  
Profesora de pregrado y posgrado en la ECACEN (UNAD).



### **Nilton Marques De Oliveira**

Economista de la Universidad Estadual de Maringá (UEM).  
Magíster en Economía Aplicada de la Universidad Federal de Viçosa (UFV).  
Doctor en Desarrollo Regional y Agronegocio de la Universidad Estadual del Oeste de Paraná (UNIOESTE).  
Profesor del programa de Economía, Maestría y Doctorado en Desarrollo Regional de la Universidad Federal de Tocantins (UFT).  
Investigador y consultor.

# AGRADECIMIENTOS

---

En memoria de mi padre J.C.A.W.

Inicialmente, a Dios, y a nuestras respectivas familias por ser el soporte principal de cualquier proyecto; en segundo lugar, a los doctores Segundo Abrahán Sanabria, Gustavo Adolfo Junca R., Waldecy Rodrigues y Hugo Alberto Martínez, profesores de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Federal de Tocantins – Brasil y Universidad Nacional Abierta y a Distancia, respectivamente.

Finalmente, a nuestra querida UNAD que desde la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas (ECACEN), nos ha apoyado en nuestro quehacer; investigación y proyección social, permitiéndonos desarrollar varias investigaciones como el PIE 014/2020 que estructura esta obra. Nuestras más sinceras felicitaciones para el Grupo de investigación Quirón y los próximos logros a alcanzar.



# **ECONOMÍA MUNDIAL DESDE 1945 HASTA LA ACTUALIDAD: MULTILATERALISMO Y BLOQUES ECONÓMICOS**

---



# INTRODUCCIÓN

---

De una manera general, este capítulo hace un recorrido histórico al orden económico mundial, para lo cual toma como punto de arranque la conferencia de Bretton Woods que ideó no solo las reglas de juego para las economías participantes en el nuevo orden del sistema internacional de la segunda posguerra, sino que también creó las instituciones fundamentales para su funcionamiento: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento – BIRF (hoy Banco Mundial – BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC); cada organismo con ocupaciones específicas.

El BM se encargaría de financiar las economías arruinadas por la guerra y de impulsar programas para la superación de la pobreza, por su parte el FMI se encargaría de dos casos: por un lado, gestionar la liquidez de sus países afiliados y, por el otro lado, vigilar los tipos de cambios para evitar desequilibrios de largo plazo. Finalmente, la OMC velaría por que se hiciera una liberación comercial multilateral. Sin embargo, vale aclarar que la OMC no se erigió como una institución debido a que el Senado de los Estados Unidos no lo aprobó (Cue, 2010). Por tal motivo y posterior a 1948, el comercio mundial se hizo bajo las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por lo que en este apartado haremos referencia a este último en lugar de la OMC.

Además de esta introducción, el capítulo está dividido en los siguientes dos temas: en la primera parte se presentan las instituciones de Bretton Woods y su rol en la economía mundial, y en la segunda parte se hace un acercamiento al multilateralismo y los bloques económicos, en especial abordando los tigres, ASEAN, Unión Europea, la Alianza del Pacífico y el Mercosur.

# INSTITUCIONES DE BRETON WOODS Y LA ECONOMÍA MUNDIAL

---

Con la entrada de EE. UU. en la Segunda Guerra Mundial, en diciembre de 1941, el secretario del Tesoro, Henry Morgenthau Jr., nombró a Harry Dexter White como secretario adjunto del Tesoro, encargado de todos los asuntos internacionales. White como principal economista internacional del Tesoro de la economía norteamericana, redactó el proyecto preliminar de su país que competiría con el que preparó Keynes, por aquel entonces al servicio del Tesoro británico.

En 1944, White se reunió por primera vez con Keynes y compartieron sus ideas en el marco de la importancia de cooperación EE. UU. con el Reino Unido en sus asuntos monetarios. Aunque White no estaba a la altura de Keynes<sup>1</sup>, ni como figura pública ni como intelectual de su época, fue elegido el plan de White para dar forma al FMI, debido a la solidez de la economía estadounidense y su poder político. Así, en julio de 1944 con una membresía de 44 países se fundó el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI); este último se diseñó para un mundo caracterizado por los tipos de cambio fijos y controles de capitales. Su misión era hacer crecer el comercio internacional lo máximo posible, bajo el establecimiento de reglas claras

---

1 John Maynard Keynes murió a los 62 años, en abril de 1946 y Harry Dexter White a los 55 años, en agosto de 1948. Los dos fundadores de las instituciones de Bretton Woods fallecieron de un ataque cardíaco cuando se encontraban en pleno goce de sus facultades intelectuales y antes de poder ver como el FMI y el BM se convertían en los pilares del Sistema Económico Internacional (M. Boughton, 1998).

para la gestión de los tipos de cambio y los pagos internacionales, como también el proporcionar financiación temporal para ajustes en la balanza de pagos<sup>2</sup>.

White redactó una propuesta de enmienda del Convenio Constitutivo a fin de que el FMI pudiera crear su propio activo de reserva. El plan se dio a conocer dentro del FMI, pero no se tomó ninguna medida. En 1969 bajo la Primera Enmienda (20 años después) fructificó la idea y comenzó el FMI a asignar Derechos Especiales de Giro (DEG) a los países miembros.

Recapitulando, tenemos que en la Postsegunda Guerra Mundial, los EE. UU. implantaron un nuevo orden económico mundial; con un esquema de relaciones internacionales diseñado desde 1944 en Bretton Woods (crea el FMI y el BIRF), sobre la base de un sistema de tipos de cambio fijos y la progresiva destrucción de todo tipo de controles de cambios sobre el comercio exterior, sustituyéndolos por aranceles, dio origen al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) y gracias a la inmediata reconstrucción posbélica de Europa, por medio del Plan Marshall<sup>3</sup>, el dólar se consolidó como único medio de pago internacional y de reserva internacional.

Sobre la base de los acuerdos de Bretton Woods, se implementaron los controles de capital<sup>4</sup>, que luego de 1972 fueron levantados gradualmente al unísono del debilitamiento del control gubernamental, para darle cabida al libre funcionamiento del mercado. En 1971 se rompió el sistema de cambio fijo (la moneda norteamericana no puede mantener la convertibilidad con el oro).

---

2 Al configurar el Sistema Monetario Internacional de posguerra y la función de FMI, había tres temas de fondo: 1) Era imprescindible evitar los errores cometidos después de la Segunda Guerra Mundial, la economía mundial debía tener como base la competencia cooperativa entre los países, no la hegemonía ni la autarquía y habría que dar al crecimiento económico la misma prioridad que se asignara a la estabilización. 2) Los movimientos internacionales de capital tenían que alentar el comercio y no debía permitirse que se convirtieran en una fuerza independiente, White y Keynes coincidían en estos dos puntos al igual que todos los economistas. 3) Debía crearse un organismo oficial internacional para promover los dos primeros objetivos y en esto también coincidían, pero con diferencias en cuanto a la fuerza y la independencia que debía tener dicho organismo. (Para más información ver a (M. Boughton, 1998).

3 Programa de reconstrucción de una Europa destruida, flujo de ayuda norteamericana propiciada por EE. UU., mediante el BIRF, hoy conocido como el Banco Mundial.

4 En teoría, los controles de capital intentan reducir salidas intempestivas de capital cuando un país enfrenta posibilidades de crisis o incertidumbres económicas.

La primera crisis de petróleo en 1973<sup>5</sup> creó profundos desajustes en el comercio y se permitió que fuesen los bancos comerciales quienes lo financiaran. Entonces se produjo una tremenda expansión de los préstamos a los países soberanos, lo que condujo a la crisis de 1982<sup>6</sup>.

La estrategia de financiamiento adoptada desde 1982, ha sido la de utilizar una combinación de crédito oficial y financiamiento involuntario de los acreedores existentes suministrando a las naciones deudoras suficientes divisas para atender sus deudas<sup>7</sup>. De esta forma nació el azar moral en la década de los 80. El azar moral fue creado por las anteriores intervenciones del FMI; en caso de crisis el FMI sacaría de apuros a los pueblos, al ayudar a los países con sus dificultades de pagar sus obligaciones. Algunos economistas hablan de eliminar el azar moral, pero se producirían nuevos descalabros al crear una carencia de capital en los mercados emergentes<sup>8</sup>.

La preocupación por las consecuencias en la economía mundial de la creciente carga de la deuda externa de los países en desarrollo se ha traducido en declaraciones de organismos no gubernamentales, funcionarios y economistas de todo el mundo que reflexionan en torno de alternativas económicas y sociales.

---

5 En el último cuarto de siglo se registraron dos crisis energéticas, la primera en 1973 y la segunda en 1979. Los precios del petróleo se exacerbaban, multiplicándose primero por cuatro en el subperiodo 1973-1974, y luego por tres, en 1979, causando una gran recesión aunada a una increíble combinación; en donde resalta el estancamiento del crecimiento y el desempleo con altas tasas de inflación (lo que se conocería como *stagflation*), transcribiéndose como la crisis energética más grande de la historia del siglo XX, llevando a varios países a una recesión económica.

6 Las entidades multilaterales trataron de frenar la crisis desatada a principios de la década de los ochenta en América Latina (preservar el Sistema Bancario Internacional se convirtió en la prioridad. El FMI fue la agencia que lideró la puesta en marcha de paquetes de rescate para que los países deudores pudieran devolver su deuda). Crisis cuya responsabilidad no es únicamente de las malas políticas implementadas por los Gobiernos de turno de los países en desarrollo, sino además de la bonanza financiera presentada en la década anterior y por la codicia de los bancos comerciales internacionales; quienes no observaron la capacidad de pago de sus clientes en el largo plazo. Así, América Latina a lo largo de las dos décadas; ochenta y noventa, se convirtió en exportador neto de capitales, afectando su buen desempeño económico, que había mostrado en periodos anteriores (Roddick, 1989).

7 Esta estrategia se conoce con el nombre de financiamiento concertado, con el apoyo y aprobación de las instituciones multilaterales.

8 La política económica en este contexto ha jugado el papel de postergar el colapso económico y financiero de las economías emergentes latinoamericanas como ya ocurrió en algunos vecinos como: Argentina y Ecuador. Quienes finalmente no pudieron continuar con las políticas equivocadas de desaceleración del crecimiento económico que recomendaron las Instituciones Financieras y Comerciales Internacionales (IFCIS).

Por ejemplo, el célebre economista Joseph Stiglitz<sup>9</sup> ha cuestionado la gestión de la crisis mundial por el efecto devastador que han tenido las instituciones de Bretton Woods, en especial el papel del FMI que en su concepción original era que los mercados frecuentemente no funcionan bien, y a diferencia de varios economistas como Milton Friedman, no propone abolirlas sino reestructurarlas. En otras palabras, se carece de un organismo internacional que supervise idóneamente el proceso de globalización o como dice Soros<sup>10</sup>: “justo cuando se necesitan organismos como el FMI, BM la confianza en ellos es pésima”.

Los últimos 20 años del siglo XX estuvieron marcados por las crisis financieras: la crisis internacional de la deuda externa en 1982, iniciada en México y que se extendió a los países más endeudados; la segunda crisis mexicana en 1994 que se expandió a toda Latinoamérica a través del efecto “Tequila<sup>11</sup>” y finalmente, la crisis de los mercados emergentes en 1997 empezando en Asia<sup>12</sup> y extendiéndose por todo el mundo, además de precipitar la caída de Rusia y acabando con la devaluación del real brasileño en 1999<sup>13</sup>.

---

9 Stiglitz, Joseph. *El malestar en la globalización*, Taurus, quinta edición, Barcelona. 2002.

10 Soros, George. *La globalización*, Editorial Planeta, primera edición, Bogotá. 2002.

11 En México la apreciación de tipo de cambio real, el crecimiento de la deuda externa a corto plazo, el monto de déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, sumado a la debilidad del sistema financiero, produjeron severas presiones en el mercado cambiario y estas presiones especulativas contra el peso produjo devaluaciones drásticas, dada la imposibilidad de defender indefinidamente las paridades comprometiendo reservas mediante aumentos de las tasas de interés principalmente en condiciones de debilidad de los sistemas financieros internos, llevaron al abandono de régimen cambiario prevaleciente y la adopción, desde el 22 de diciembre de 1994, de un régimen cambiario de flotación. Michel Camdessus, director gerente de FMI, denominó la crisis mexicana de 1994 y 1995 “la primera crisis financiera del siglo XX”, la crisis mexicana de 1994, conocida como: “el efecto tequila”; por su gran magnitud de flujos de capital, las autoridades monetarias requirieron de una serie de medidas de ajuste radical y apoyo financiero. Se planteaba en materia de política económica no solo la corrección del desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos, también la adopción de medidas tendientes a evitar el colapso en la estructura financiera y productiva de la economía. Además de los ajustes fiscales y monetarios, se adoptó el régimen cambiario de flotación y las autoridades monetarias de México negociaron un plan financiero de emergencia con el Gobierno de los EE. UU., el FMI, el BM y el BID con el fin de evitar la carga de la suspensión de pagos de las obligaciones externas del país (Carrizosa, 1996).

12 Los países asiáticos (Singapur, Taiwán, Corea del sur, Japón e Indonesia), los denominados “Tigres asiáticos”, fueron víctimas de las constantes especulaciones contra sus monedas locales (a la expectativa de la flotación del precio del Yen con respecto al dólar, capitales internacionales esporádicos, entraban y salían del este asiático, a su conveniencia), iniciada en Tailandia en 1997, puso a prueba la solidez de los sistemas cambiarios de los mercados emergentes, en constancia, donde existían sistemas de cambio fijo colapsaron por el constante drenaje de reservas internacionales y donde existían regímenes con bandas cambiarias fueron cuestionadas, y se convirtieron en blanco de ataques especulativos. Véase a Stiglitz, “*El malestar en la globalización*”.

13 Una característica definitiva de estas crisis que afectan a la periferia del sistema financiero internacional, los países del centro no resultan muy afectados porque, cuando son amenazados las autoridades monetarias, emprenden las acciones necesarias para evitar el derrumbamiento del sistema financiero internacional.

Las crisis financieras que azotaron el mundo a fines de la década del 1990 fueron atribuidas en parte a la inestabilidad cambiaria en los países industriales. Se consideró que la prolongada apreciación del dólar frente al yen y el marco alemán antes de la crisis asiática menoscabó la competitividad de muchas economías emergentes. Hay quienes sostienen que una posibilidad para suavizar las sacudidas desestabilizantes originadas en el extranjero, habría sido reduciendo la variabilidad de los tipos de cambio entre las monedas del grupo de los 3 (G3); EE. UU., Japón y los 25 países miembros de la zona del Euro<sup>14</sup>; (Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca, Francia, Portugal, Suecia, Chipre, República Checa, Estonia, Lituania, Letonia, Hungría, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia).

La primera crisis del siglo XXI detuvo el avance de la economía de mercado. La crisis hipotecaria de 2007-2008 tuvo sus orígenes en presencia aparejada de varios eventos no controlados. Entre los más importantes se tienen el exceso de liquidez a nivel mundial, el acceso moderadamente fácil al crédito por parte de los hogares estadounidenses, la formación de la burbuja inmobiliaria (mercado de bienes raíces) conjugada con el crecimiento descontrolado de las hipotecas *subprime* (papeles basura o tóxicos), pero quizás los dos combustibles de la crisis fueron la liberación del sistema bancario y la desregulación del sistema financiero auspiciados desde la década de los 80 del siglo anterior. En definitiva, la conjunción de los eventos enunciados fue el caldo de cultivo para que el sistema económico y financiero estadounidense se desplomara de manera estrepitosa y se llevara a la economía mundial a la gran depresión, solo comparable con la crisis de 1929.

Años después, se le sigue acusando al FMI de ser incapaz de anticipar la crisis y de confiar demasiado en la capacidad autorreguladora de las instituciones financieras para evaluar los riesgos de las innovaciones financieras y de poder contener los impactos negativos en sus balances. El FMI no observó la calidad de los préstamos otorgados por los grandes bancos, no vigiló la dinámica de la liquidez ni mucho menos el crecimiento exponencial de la burbuja inmobiliaria. En ausencia de regulación y vigilancia adecuadas, las grandes instituciones de crédito no soportaron los *shocks* de sus propias invenciones, al contrario de lo que predicen los defensores del libre mercado, recordando que

---

14 Es decir, a lo largo de los años han sido constantes las propuestas de fijar una banda cambiaria dentro de la cual fluctuaría las cotizaciones de las tres monedas más importantes: el dólar, el marco alemán (hoy el euro) y el Yen. Los pioneros del tema, Ronald Mckinnon y John Williamson, se concentraron en los posibles beneficios para los países industriales; las bandas que marcan la amplitud permitida de la fluctuación de las divisas, en términos porcentuales brindarían a los países industriales mayor estabilidad cambiaria tras el colapso de los tipos de cambio fijo.

las crisis financieras no son parte del pasado y que sobrevienen más prontamente que tarde.

A raíz de estas crisis la noción de plena dolarización ha despertado considerable interés. Surgió la idea que, en un mundo de gran movilidad de capital, los tipos de cambio fijos propician los ataques especulativos, y solo las variables extremas son viables, aflorando ideas como la libre flotación o una paridad fija como la “caja de conversión”: las dos conocidas como la teoría de los dos polos.<sup>15</sup>

Una plena dolarización permitiría evitar las crisis cambiarias de la balanza de pagos en principio. El razonamiento es el siguiente: ante a una devaluación y al no haber una moneda propia no puede producirse bruscas depreciaciones ni súbitas salidas de capital. Además, la dolarización puede tener beneficios internacionalmente al reducirse los costos de transacción y quedar garantizada la estabilidad de precios en dólares, por lo que habrá una mejor integración con la economía de EE. UU. y la economía mundial.

En esta línea, el financiamiento inflacionario será eliminado y la dolarización fomentará la inversión al fortalecer las instituciones. Pero los países pueden ser renuentes a abandonar su moneda (constituye su símbolo nacional), y las propuestas de pertenecer a una unión monetaria como la Europea, o adoptar la moneda estadounidense, (dólar), ha suscitado las siguientes críticas:

1. Al adoptar la moneda extranjera, (desde el punto de vista económico) el Estado pierde los ingresos generados por emitir su propia moneda, “ingresos por

---

15 Después de la crisis del Sudeste Asiático la supuesta soberanía del FMI y el tesoro de EE. UU produjo la teoría de los dos polos: los países deberían tener tasas de cambio fijas completamente o flexibles completamente, errada creencia, véase lo ocurrido a Argentina: a finales de los años 80, la economía argentina atravesaba la peor crisis económica del siglo, altas tasas de desempleo e hiperinflación. En 1989 alcanzó una hiperinflación de 4.923.3 por ciento, por ende, el Gobierno argentino optó por tomar una radical decisión para lograr la estabilidad de sus variables macroeconómicas: la convertibilidad de su moneda con el dólar norteamericano 1 - 1 (marzo de 1991), medida que posteriormente fue hecha ley. La creación de la caja de convertibilidad deprimió las exportaciones, causando una restricción monetaria y la única forma de proveer liquidez a una economía es por medio de deuda externa, mayores flujos de capital extranjero y por pagos por exportaciones. Por tanto, la mayor deuda externa es el mecanismo por el que la economía argentina se ha venido financiando. En general Argentina siguió una política económica acorde con la ortodoxia del FMI, sus problemas fueron el producto de un sistema de convertibilidad ratificado por el FMI en el momento de su creación, pero después de ello, condujo a un mal alineamiento de la moneda, se debía insistir en el realineamiento de la moneda, pero Argentina se negaba rotundamente, defendían la medida de la caja de conversión (estaban decididos a no volver al tipo de cambio flotante que llevo al país a décadas de depreciación y elevadas tasas de inflación). El FMI y el Tesoro de los EE. UU. se encontraban encerrados, no sabían si permitir a Argentina entrar en suspensión de pagos o aplicar una política inadecuada, se optó por la segunda y luego se tomó la primera alternativa, según Soros, (en la globalización); fue como una tragedia griega.

señoreaje”: esencialmente la diferencia entre el costo de producción y distribución de billetes y metálico, y su poder adquisitivo que es mayor.

2. Un país dolarizado pierde toda posibilidad de tener una política monetaria y cambiaria, autónoma y de utilizar el crédito del Banco Central.

Para inyectar liquidez en el sistema bancario, es decir su calidad de “prestamista de última instancia”, el Banco Central proporciona liquidez al sistema bancario en caso de un retiro masivo de depósitos bancarios su función de banco emisor, se perdería en un sistema dolarizado. Las cajas de conversión también tienen esta limitación; las autoridades monetarias se comprometen a proporcionar divisas en cambio de moneda nacional a la vista y a un tipo de cambio fijo. Este es el único mecanismo que puede utilizar el Banco Central para incrementar la base monetaria, puesto que no hay crédito interno al Estado o a los bancos (la moneda nacional está totalmente respaldada por un monto correspondiente de divisas).

Grosso modo, se observan las ventajas y desventajas sobre la propuesta de una banda cambiaria en el G-3, los bancos centrales del G-3 (el Sistema de la Reserva Federal Estadounidense, el Banco de Japón y el Banco Central Europeo), para mantener los tipos de cambio dentro de una banda, deberán alterar las condiciones del mercado interno, o para mantener el tipo de cambio de la moneda nacional dentro de los límites deseados<sup>16</sup>.

Una banda cambiaria podría reducir la volatilidad de los tipos de cambio e incrementar las tasas de interés, si recordamos que la mayoría de los países en desarrollo o emergentes son deudores netos de los países desarrollados y tienen obligaciones generalmente a corto plazo denominadas en una divisa del G-3, la estabilización de los tipos de cambio del G-3 implicarían una estabilización de la relación de intercambio con los países en desarrollo (específicamente los mercados emergentes), pero también provocaría una mayor volatilidad de los costos del servicio a la deuda externa y podría hacer subir las primas de riesgo.

A pesar de que el siglo pasado fue positivo económicamente, se cuadruplicó la renta per cápita, como indicador más ajustado de la mejora del bienestar de la población mundial, el coeficiente de Gini, como indicador de distribución, los datos demuestran

---

16 Esta posibilidad implicaría intervenciones no esterilizadas en el mercado cambiario, es decir; compras o ventas de la moneda propia que hagan variar la oferta monetaria interna, así se establecería un vínculo más directo entre las tasas de interés internas y el valor de cambio de la moneda.

una concentración de esa renta en los países más desarrollados, los nuevos occidentales y Europa occidental, en detrimento de una Asia meridional y una África subsahariana que con un tercio de la población mundial solo representa un escaso 3 % de toda su renta.

Por otra parte, las crisis del petróleo, registradas a lo largo del siglo XX<sup>17</sup>, dejaron como saldo a muchos exportadores e importadores de crudo con altas tasas de desempleo y un justificado terror a la inflación y al déficit público; problema que ha guiado al sistema financiero internacional hacia una -cultura de estabilidad internacional- y un estricto manejo a sus políticas fiscal, monetaria y cambiaria en las dos últimas décadas del siglo anterior. En lo pertinente a lo corrido siglo XXI, el petróleo también ha registrado eventos de volatilidad, en especial hacia los años 2008-2009, momento de crisis financiera estadounidense.

Si bien la primera parte de la segunda década del siglo XXI puede catalogarse como de estable y de recuperación poscrisis, la volatilidad de los precios del petróleo hizo su presencia. Tras el fin del superciclo de las materias primas (CEPAL, 2019) entre las que encuentra el petróleo, marcó una salida de capitales relacionados con los flujos de inversión de cartera en América Latina. De acuerdo con la CEPAL, en el subperiodo 2010-2014 los flujos netos de capitales hacia la región crecieron en cerca del 5 % del PIB regional. Después de 2014 este comportamiento retrocedió al 3 % del PIB. Después de esto hasta fines de 2019, el mundo estuvo marcado por la volatilidad de las condiciones financieras globales, incertidumbre sobre las políticas económicas, tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, caída en la dinámica comercial mundial y, por supuesta debilidad en los precios de las materias primas.

Y llegó la segunda década del XXI heredando unas economías débiles (tanto avanzadas como emergentes), fruto del comportamiento registrado en la primera década del siglo en un entorno global de poco crecimiento con perspectivas de crecimiento mundial para 2019 de apenas el 2.5 %, la que sería la menor tasa después de la crisis de 2008, con las economías de Estados Unidos y China en desaceleración y con los precios de las materias primas a la baja y la amenaza de mayores tensiones comerciales (CEPAL, 2019).

---

17 Además de las crisis de la década del 70, también registró el episodio de la crisis de 1986 cuando hubo desacuerdos entre los miembros de la OPEP conduciendo a una sobreproducción de crudo, con una caída del precio de barril a 10 dólares para mediados del mismo año.

Pero las crisis suelen llegar de cualquier parte. El año 2020, parece ser inédito. Por un lado, se registra una crisis económica sin precedentes, apenas comparable en algunos aspectos con la crisis de 1929. Es cierto que el mundo económico, como se muestra en los reglones anteriores, ya estaba deteniéndose. Pero lo que sucedió con la aparición de la enfermedad por el nuevo coronavirus COVID-19 iniciada en el mes de diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en la República Popular China, y declarada en el mes de marzo de 2020 como pandemia global por la Organización Mundial de la Salud (OMS) fue una tragedia griega.

El pánico se apoderó del mundo llevando a la mayoría de los gobiernos a tomar drásticas medidas sanitarias con aislamiento de la población obligatorio, cierre de fronteras, prohibición de vuelos internacionales, entre otras medidas. Como si esto no fuera poco, los precios del petróleo se sumaron al juego crítico. Esto sucedió el 9 de marzo de 2020, por diferencias entre Rusia y Arabia Saudí de llegar a un acuerdo de recortar la producción de petróleo, y por el contrario el mundo se sorprendió con el anuncio de Arabia de un aumento del 25 % de su producción de crudo, el mercado del crudo respondió con una caída que llegó hasta los 20 dólares el barril/Brent.

Para el 9 de abril la OPEP acordó que se empezaría a retirar del mercado 10 millones de barriles/día, pudiendo llegar a 20 millones barriles/día contando la producción de Venezuela, Irán y Libia. Sin embargo, este anuncio estuvo atrasado, ya que los precios se habían hundido a mínimos históricos, no solamente por las discordias entre los integrantes de la OPEP, sino también porque el sistema económico dejó de operar como consecuencias de las medidas de los gobiernos para contener la pandemia y la demanda de combustibles se detuvo y los depósitos en tierra y flotantes empezaron a rebosar. Sin mencionar que las continuas caídas de los precios del petróleo han devaluado imparablemente las monedas de países como Colombia, cuyo presupuesto depende de la renta petrolera.

Quizá uno de los eventos sobresalientes es la reducción tan drástica del precio de referencia WTI. El lunes negro del WTI, se registró el 20 de abril, cuando su cotización presentó una caída de 305 %, con respecto a la sesión previa del viernes, ubicándose en -37.63 dólares/barril<sup>18</sup>. Es decir, se les pagaba a los clientes para que

---

18 Los analistas económicos han mencionado tres aspectos por los cuales el WTI valoró en negativo. En primer lugar, está el tema de que el 21 de abril culminaba en Estados Unidos el plazo para el cierre de los contratos de petróleo para entrega en el mes de mayo; significando que quien tuviese vigente un contrato de este tipo tenía que honrarlo y hacerse cargo del crudo que le entregarían el siguiente mes, hecho que puso nerviosos a los compradores que querían deshacerse de esos contratos a toda costa. En segundo lugar, está el tema de la capacidad

retiraran su crudo. La perspectiva de corto plazo no parece buena y los precios del petróleo apuntan a estar bajos durante un buen tiempo, incluso hasta mucho después de que se reactive la economía mundial.

Las proyecciones del FMI y el Banco Mundial, de junio de 2020, no son esperanzadoras, tal y como se muestran en el siguiente cuadro. Como se observa en la Tabla 1, la depresión para el 2020 es muy profunda. Sin embargo, la recuperación pronosticada para 2021, no se compadece con la caída de la actividad económica. El FMI considera que los pronósticos están afectados por la enorme incertidumbre que gira en torno a los siguientes temas críticos:

La duración de la pandemia y los confinamientos necesarios; el distanciamiento social voluntario, que afectará al gasto; la capacidad de los trabajadores desplazados para obtener empleo en sectores posiblemente diferentes; la cicatrización causada por los cierres de empresas y la salida de trabajadores de la fuerza laboral, que podrían dificultar la recuperación de la actividad una vez superada la pandemia; el impacto de los cambios incorporados a la seguridad en los lugares de trabajo que entraña costos para las empresas; las reconfiguraciones de las cadenas internacionales de suministro que afectan a la productividad, a medida que las empresas intenten ser más resilientes a los trastornos del suministro; el grado de las repercusiones transfronterizas provocadas por el debilitamiento de la demanda externa y los déficit de financiamiento, y la posible desconexión entre las valoraciones de los activos y las perspectivas de la actividad económica.

---

física de almacenamiento de crudo en Estados Unidos, la cual para época estaba reducida debido a la acumulación de inventarios; esto por cuanto los negociantes con petróleo en Estados Unidos suelen guardar el crudo que adquieren en depósitos ubicados en la localidad de Cushing (Oklahoma), esperando a que en los mercados a futuro los precios estén más altos. En tercer lugar, la acumulación de inventarios y la caída de los precios del crudo son consecuencia también de la debilidad del mercado petrolero mundial golpeado por el doble efecto de un exceso de producción y el detenimiento repentino de la demanda.

Los precios del petróleo, desde inicios de año venían descendiendo como consecuencia de un exceso de producción y de la caída de la demanda en China, que tuvo que ralentizar su actividad económica para hacer frente a la crisis del coronavirus; situación que se agravó durante el mes de marzo, cuando Rusia se negó a acceder a una propuesta de Arabia Saudita en el marco del grupo conocido como OPEP+ (conformado por los países de la OPEP más otros productores no miembros) para reducir la producción en 1,5 millones de barriles al día para intentar jalonar los precios hacia arriba.

**Tabla 1.** Proyecciones económicas mundiales (2019-2021)

Economía	2019	2020	2021	Economía	2019	2020	2021
Economías avanzadas	1.70	-8.00	4.80	Economías de mercados emergentes y en desarrollo	3.70	-3.00	5.90
Estados Unidos	2.30	-10.20	4.50	Economías emergentes y en desarrollo de Asia	5.50	-0.80	7.40
Zona del Euro				China	6.10	1.00	8.20
Alemania	0.60	-7.80	6.00	India	4.90	-4.50	6.00
Francia	1.50	-12.50	5.40	ASEAN-5	4.90	-2.00	6.20
Italia	0.30	-12.80	7.30				
	2.00	-12.80	6.30	Economías emergentes y en desarrollo de Europa			
España	0.70	-5.80	2.40	Rusia	2.10	-5.80	4.30
					1.30	-6.60	4.10
Japón				Oriente Medio y Asia Central	1.00	-4.70	3.30
Reino Unido				Arabia Saudita	0.30	-6.80	3.10
Otras economías avanzadas	1.40	-10.20	6.30				
	1.70	-8.40	4.90				
	1.70	-4.80	4.20				
América Latina y el Caribe	0.10	-9.40	3.70	África subsahariana			
Brasil	1.10	-9.10	3.60	Nigeria	3.10	-3.20	3.40
México	-0.30	-10.40	3.30	Sudáfrica	2.20	-5.40	2.60
					0.20	-8.00	5.20

Fuente. Fondo Monetario Internacional (2020).

# MULTILATERALISMO Y BLOQUES ECONÓMICOS

## LOS TIGRES ASIÁTICOS

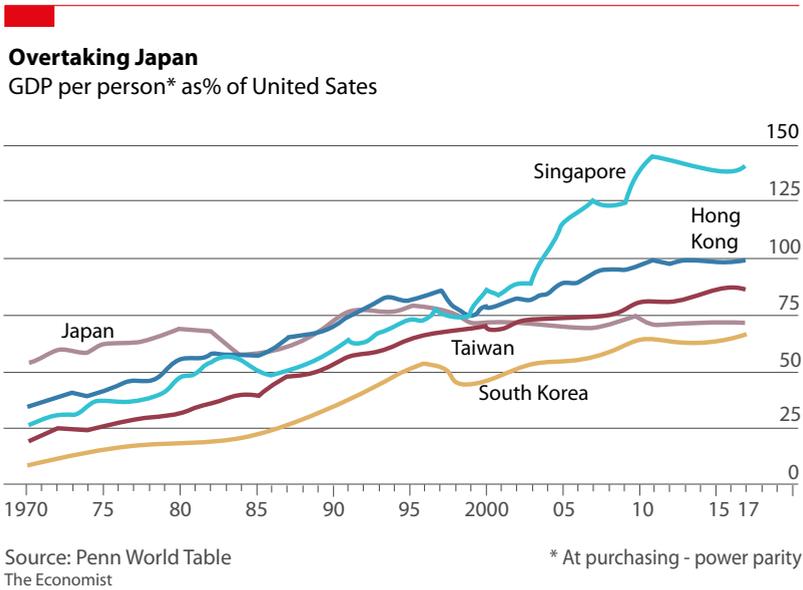
El mundo adquirió una tremenda admiración por lo que sucedió, en términos de PIB per cápita, en el un grupo de países denominados los “tigres asiáticos”, entre los que se encontraba Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur, los cuales regis-

traron tasas de crecimiento de 5 % y 6 % a lo largo del periodo 1950-2000. La revista *The Economist* en su edición del 5 de diciembre de 2019, señala que los “cuatro tigres asiáticos” lograron tasas de crecimiento de dos dígitos en el subperiodo 1960-1990, teniendo además las personas más educadas del planeta, produciendo portátiles, microchips y derivados de capital. En tal sentido la prestigiosa revista llama la atención para que se vuelva a mirar con atención a los ya olvidados “tigres asiáticos”, quienes de cierto modo ya han alcanzado la frontera tecnológica.

*The Economist* resalta que los “tigres asiáticos” aún son referentes para el resto del mundo, y que como cualquier economía expuesta a la globalización son muy susceptibles a los ciclos globales de la geopolítica, la tecnología y las finanzas. Aunque tienen muchas diferencias (por ejemplo, sus democracias y tamaños de población), la revista afirma que tienen mucho en común, pues son las economías más abiertas del mundo, han mantenido altos aniveles de ahorro y empleo, sus niveles de vida han mejorado ostensiblemente, y los cuatro han trabajado arduamente para alcanzar una riqueza que cualquier otro país desearía.

Con relación al PIB per cápita, medido como porcentaje de Estados Unidos durante el periodo 1970-2017, como se muestra en la Gráfica 1 en donde se compara el PIB per cápita de Japón con los de los Tigres asiáticos, Japón empeoró su situación al pasar de 50 % a 75 %, mientras que Corea del Sur pasó de 5 % a 70 %; Taiwán lo hizo de 23 % a 90 %; Singapur de 25 % a 140 %; y Hong Kong de 30 % a 100 %. La renta per cápita creció de forma sorprendente para el grupo de países analizados, esto sin desconocer los problemas de concentración del ingreso que actualmente enfrentan.



**Gráfica 1.** PIB per cápita de Japón vs. los Tigres asiáticos.

**Fuente:** tomado de The Economist, edición diciembre 2019 “After half a century of success, the Asian tigers must reinvent themselves”.

Para la década de los 90 del siglo anterior, la experiencia de estos cuatro países se tomó como ejemplo a seguir en Tailandia, Indonesia y Malasia, los cuales se dieron en denominar como “los nuevos tigres asiáticos”. Durante la misma década, en Latinoamérica, algunos países como Argentina, Chile y México se vieron tentados a imitar su modelo económico, sin mucho éxito. Más la primera década del siglo XX llegó con amplias críticas al modelo neoliberal y de apertura económica.

## ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SUDESTE ASIÁTICO (ASEAN)

En 1967, bajo la declaración de Bangkok, Tailandia, Filipinas, Singapur, Indonesia y Malasia fundaron la ASEAN con el objetivo de reforzar las redes de cooperación comercial y favorecer el intercambio entre las naciones asociadas. Adicionalmente, los firmantes de la declaración de Bangkok se comprometieron a cooperar en “términos económicos, sociales, culturales, técnicos, científicos y administrativos; con el propósito

de acelerar el crecimiento económico, el progreso social, y el desarrollo cultural” (Rubio-lo, 2006, p. 11).

La Tabla 2, muestra por décadas las tasas de crecimiento económicas de los países pertenecientes a la ASEAN. Allí, se observa que en su mayoría las economías obtuvieron tasas de crecimiento promedio positivas.

**Tabla 2.** *Tasas de crecimiento del PIB real de las economías de ASEAN (1960-2018)*

Décadas	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Myanmar	3.03	4.38	1.94	6.12	12.40	7.20
Brunéi Darussalam			(2.39)	2.08	1.41	0.13
Camboya					8.46	7.05
Filipinas	5.06	5.79	2.01	2.75	4.46	6.34
Indonesia	3.54	7.21	5.77	4.31	5.11	5.46
República Democrática Popular Lao				6.27	6.85	7.52
Malasia	6.55	8.15	5.87	7.25	4.79	5.44
Singapur	8.95	9.20	7.83	7.22	5.36	5.18
Tailandia	7.82	7.51	7.29	5.20	4.32	3.77
Vietnam				7.42	6.65	6.23

**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

A excepción de Brunéi, la Tabla 3, muestra como la renta per cápita, en promedio de las naciones participante de ASEAN han evolucionado positivamente.

**Tabla 3.** Crecimiento promedio del PIB per cápita de los países de ASEAN (1960-2018)

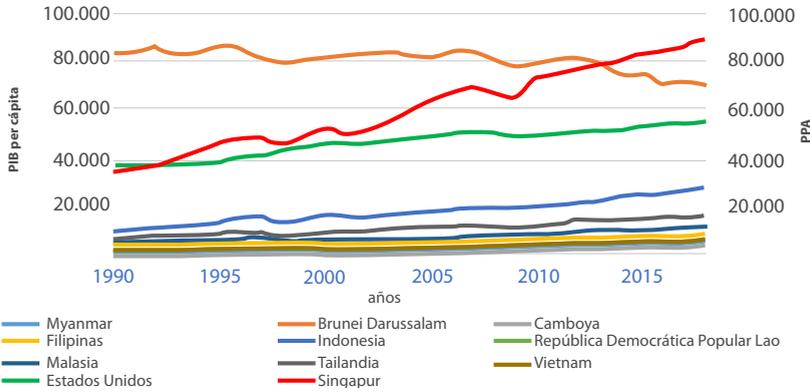
Décadas	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Myanmar	0.73	2.02	(0.05)	4.8	11	6.41
Brunéi Darussalam		7.97	(5.21)	(0.5)	(0)	(1.10)
Camboya				(2.5)	7	5.37
Filipinas	1.83	2.86	(0.70)	0.4	2	4.66
Indonesia	0.80	4.52	3.54	2.7	4	4.12
República Democrática Popular Lao			1.20	3.8	5	5.88
Malasia	3.55	5.55	3.11	4.5	3	3.94
Singapur	6.38	7.52	5.60	4.1	3	3.75
Tailandia	4.65	4.77	5.34	4.0	4	3.34
Vietnam			2.23	5.6	6	5.15

**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Utilizando la información del PIB per cápita por paridad del poder adquisitivo (PPA)<sup>19</sup> a precios internacionales constantes de 2011, reportado por el Banco Mundial para el periodo 1990 a 2018, se observa en la Gráfica 2 como Singapur supera a Estados Unidos desde mediados de la década de 1990. Los demás países: Camboya, Filipinas, Indonesia, República Democrática Popular Lao, Malasia, Myanmar, Tailandia, Vietnam, han venido registrando crecimiento en su PIB per cápita, pero con un comportamiento menos exponencial que el de Singapur. Brunéi, aunque todo subperiodo se encuentra por encima de la curva de Estados Unidos, este mostró declive a lo largo de los 28 años.

19 De acuerdo con el Banco Mundial, el PIB por paridad del poder adquisitivo (PPA) es el producto interno bruto convertido a dólares internacionales utilizando las tasas de paridad del poder adquisitivo. Un dólar internacional tiene el mismo poder adquisitivo sobre el PIB que el que posee el dólar de los Estados Unidos en ese país. El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en dólares internacionales a precios constantes de 2011.

**Gráfica 2.** Evolución PIB per cápita, PPA (precio a precios internacionales constantes de 2011) para los países de ASEAN y Estados Unidos.



**Nota:** Las unidades de los ejes verticales son dólares internacionales a precios del 2011.

**Fuente:** cálculos propios con datos del Banco Mundial.

Tal como se mencionó, Brunéi fue el único país de la ASEAN en presentar decaimiento en tres décadas muestreadas. De acuerdo con la Tabla 4, los países mostraron crecimientos positivos, e incluso tasas por encima de Japón, Canadá, Francia e Italia, estos últimos consideramos como economías desarrolladas al lado de Estados Unidos.

**Tabla 4.** Tasas de crecimiento del PIB per cápita, PPA (precio a precios internacionales constantes de 2011) para los países de ASEAN y países avanzados

Subperiodos	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Myanmar	5.18	11.45	6.41
Brunéi Darussalam	(0.41)	(0.23)	(1.10)
Camboya		6.63	5.37
Filipinas	0.36	2.48	4.66
Indonesia	2.38	3.70	4.12
República Democrática Popular Lao	3.82	5.15	5.88
Malasia	4.37	2.69	3.94
Singapur	3.87	2.98	3.75
Tailandia	3.43	3.58	3.34
Vietnam	5.89	5.62	5.15
Japón	0.86	0.41	1.52
Estados Unidos	2.10	0.95	1.52

Subperiodos	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Alemania	1.46	0.79	1.99
Canadá	1.32	2.12	1.11
Francia	1.49	0.78	0.96
Italia	1.42	0.17	(0.01)

**Fuente** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Tal y como se puede inferir del análisis anterior, al iniciarse el siglo XXI los países integrantes de ASEAN han tenido una vital aproximación acelerada a la renta media de los países desarrollados.

## UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea (UE) se encuentra conformada por 27 países y 24 lenguas oficiales. Su población es de 446 millones de personas. Fue creada en el periodo de la segunda posguerra mundial, con el objetivo de impulsar la cooperación económica. En 1958 se creó, la Comunidad Económica Europea (CEE), que en un principio establecía una cooperación económica cada vez más estrecha entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. A partir de ese año hasta la fecha se han adherido 22 nuevas naciones integrantes.

Por su parte, el euro es la moneda oficial de 19 de los 27 países miembros de la UE<sup>20</sup>. En el año 2002 se hizo la introducción oficial del euro. El Banco Central Europeo y la Comisión Europea son responsables de mantener su valor y estabilidad, así como de establecer los criterios que deben cumplir los países de la UE para incorporarse a la zona del euro<sup>21</sup>. Para el 2018, la Unión Europea contaba con un PIB nominal

20 Los países que utilizan el euro son: Austria, Bélgica, Chipre, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia y España. Estos países sustituyeron sus monedas locales por la moneda única, y construyen lo que se conoce como la eurozona. Mientras que los países que no han adoptado la moneda única son: Bulgaria, Croacia, Chequia, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia.

21 Estos criterios se conocen como criterios de convergencia y miden el progreso en la preparación de los países para adoptar el euro. Los criterios son de carácter macroeconómicos e incluyen indicadores de: estabilidad de precios, finanzas públicas saneadas, estabilidad del tipo de cambio y tasas de interés a largo plazo. Valga aclarar que estos criterios se acordaron en el tratado de Maastricht en 1992 y todos los Estados miembros de la UE, excepto Dinamarca, deben adoptar el euro e incorporarse a la zona del euro una vez que cumplan los criterios.

cercano a los USD 18 768 billones de dólares. Cifras de la propia UE indican que las exportaciones de esta representan, al 2019, cerca del 15.6 % del total mundial. Un poco más del 64 % del comercio total de los países de la unión se efectúa con otros países de la misma UE.

La Tabla 5, muestra el comportamiento del PIB de la economía de la Unión Europea, por subperiodos de diez años. En esta tabla se aprecia como el periodo de la década de 1960 fue el más promisorio para el bloque económico, en donde alcanzó una tasa promedio del 5.7 %, mientras que la década de menor crecimiento promedio fue de 1990, y que coincide con el lapso donde se presentó la crisis del Sudeste Asiático que afecto a la economía global.

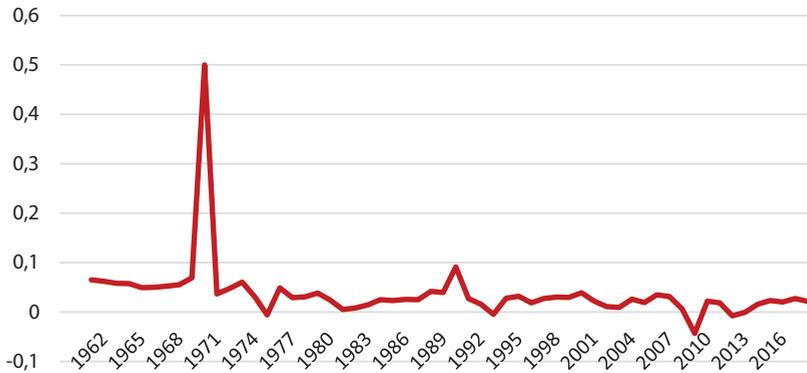
**Tabla 5.** PIB real promedio en subperiodos de diez años y tasa de crecimiento (1960-2018)

Décadas	Promedio PIB real	Tasa de crecimiento PIB
1960-1969	2.80	5.77
1970-1979	6.313	0.08
1980-1989	8.070	2.33
1990-1999	10.948	0.03
2000-2009	13.760	1.57
2010-2018	15.208	1.56

**Fuente** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

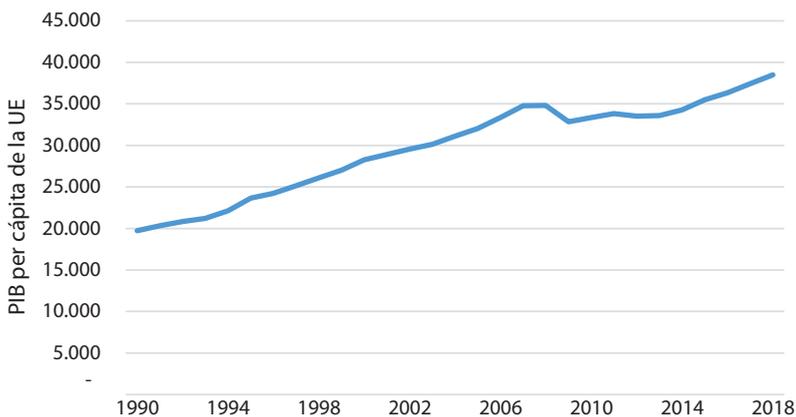
En términos de tasa de crecimiento de la economía para todo el periodo (1960-2018), el mejor año se originó en 1970, en donde se obtuvo una magnífica tasa del 50 % para la Unión Europea. En la Gráfica 3, se observan tres caídas, la primera en el año 1973 (primera crisis de los precios del petróleo) con el -1 % de crecimiento; el segundo se presentó en el año 1993 con el -0.5 % de crecimiento; y la tercera caída se presentó en el año 2009, justa en la crisis inmobiliaria estadounidense.



**Gráfica 3.** Tasa de crecimiento del PIB de la UE (1960-2018).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

En términos de PIB *per cápita* promedio, para el año 2018 fue de 38 493 dólares (ver Gráfica 3). Para ese mismo año la mejor economía fue Luxemburgo con PIB per cápita de 96 793 dólares, y la peor fue Bulgaria con 19 321 dólares por persona. A partir de 1990 (año de disposición de datos), el PIB per cápita ha venido creciendo de manera constante (ver Gráfica 4). La tasa promedio creciente para el periodo 1990-1999 llegó a 23 %, la tasa para los años 2000-2009 fue del 33 % y para lo corrido de la década 2010 ha sido del 35 %. Sin embargo, es de anotar que para el subperiodo entre 2007-2009, este crecimiento perdió un poco de dinamismo, explicado por la presencia de la gran crisis de finales de la primera década del siglo XXI.

**Gráfica 4.** Promedio del PIB per cápita para la UE (1990-2018).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

# MERCOSUR

El Mercado Común del Sur Mercosur es la integración regional firmado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; en una fase posterior se incorporó Venezuela<sup>22</sup>. Bolivia se encuentra en proceso de adhesión. Como Estados asociados están: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam. Este pacto nació con el Tratado de Asunción del 23 de marzo de 1991. En diciembre de 1994 sus Estados Parte constituyeron el Mercado Común bajo el nombre Mercado Común del Sur Mercosur. Este bloque, es la quinta economía del mundo con una población de más de 295 millones de habitantes. Su objetivo principal es el de propiciar un espacio común de oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional.

Además, pertenecer a este grupo implica: en primer lugar, la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente. En segundo lugar, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales. En tercer lugar, debe haber una coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Parte: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Parte. Y en cuarto lugar debe existir el compromiso de los Estados Parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Para el 2018, la balanza comercial fue deficitaria con -42.8 mil millones de dólares, unas exportaciones del orden de 96.8 mil millones de dólares e importaciones de 54 mil millones de dólares.

La Tabla 6, enseña los datos de crecimiento promedio para cada una de las economías del Mercosur, por periodos de diez años. Si bien el bloque se formó en la década del 1990 del siglo anterior, los resultados no son muy alentadores. Se observa que las tasas

---

22 A al año 2020, La República Bolivariana de Venezuela se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del Mercosur.

de las décadas: 1990, 2000 y 2010 son inferiores a las registradas en las décadas de 1960 y 1970. En promedio, al parecer las consecuencias del Tratado de Asunción en términos de crecimiento no son tan favorables, como se esperaba en un inicio.

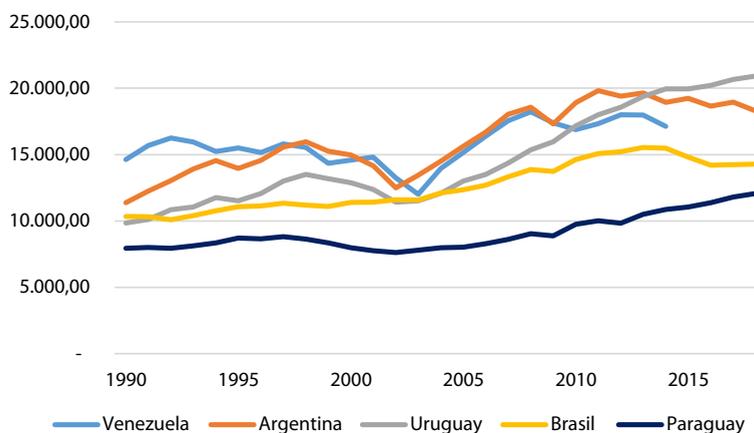
**Tabla 6.** Tasas de crecimiento del PIB de las economías integrantes del Mercosur (1960-2018)

Subperiodos	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Venezuela	4.81	3.97	(0.16)	2.46	3.98	1.15
Argentina	4.11	2.93	(0.31)	3.99	2.58	1.76
Uruguay	1.30	2.70	0.71	3.70	2.18	3.41
Brasil	5.90	8.47	2.99	1.88	3.39	1.36
Paraguay	5.07	8.32	4.92	3.09	2.37	4.91

**Fuente** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

La renta per cápita de los países integrantes, si bien mostró una leve mejoría al comparar el 2018 con 1990, los resultados empezaron a desmejorar para la década 2010, en donde hacia los años 2012 -2013, se empieza a ver un declive que se sostiene hasta el fin del periodo (ver Gráfica 5). El único país que parece haber escapado a la trampa del ingreso es Uruguay, quien desde 2003 ha tenido un crecimiento sostenido de su PIB *per cápita*.

**Gráfica 5.** Evolución del PIB per cápita de los países integrantes de Mercosur (1990-2018).



**Fuente.** Para el caso de Venezuela no se tienen datos para 2015, 2016, 2017 y 2018. Fuente: cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

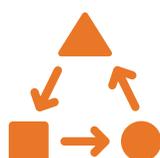
# ALIANZA DEL PACÍFICO (AP)

Las naciones de Chile, Colombia, México y Perú conformaron el 28 de abril de 2011, la iniciativa de integración regional conocida como la Alianza del Pacífico (AP). De acuerdo con Prado y Rodríguez (2019) los asociados firmaron el acuerdo marco de la AP en junio de 2012 y entró en vigor en julio de 2015, teniendo como referencia que el acuerdo se encuentra en línea con los principios y políticas neoliberales de los tratados de libre comercio que previamente cada país había firmado bilateralmente, que posteriormente afinaron y homologaron dentro del acuerdo de la AP.

Los objetivos de la AP son tres:

1. El primer objetivo es construir de manera participativa y consensuada un área de profunda integración para avanzar progresivamente hacia la libre movilidad de bienes, servicios, recursos y personas.
2. El segundo objetivo que busca la AP es impulsar el crecimiento, el desarrollo y la competitividad de las economías de sus miembros, enfocados en lograr un mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica y promover la inclusión social de sus habitantes.
3. El tercer objetivo de la AP es ser una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo con énfasis en la región Asia-Pacífico.

En su investigación Prado y Rodríguez (2019), a nivel de comercio exterior, encuentran que para el periodo 2010-2017, no hay un impacto significativo en el comercio intra-AP, apenas representó en el total de comercio exterior el 3.4 %; lo que muestra que este organismo es aún incipiente.

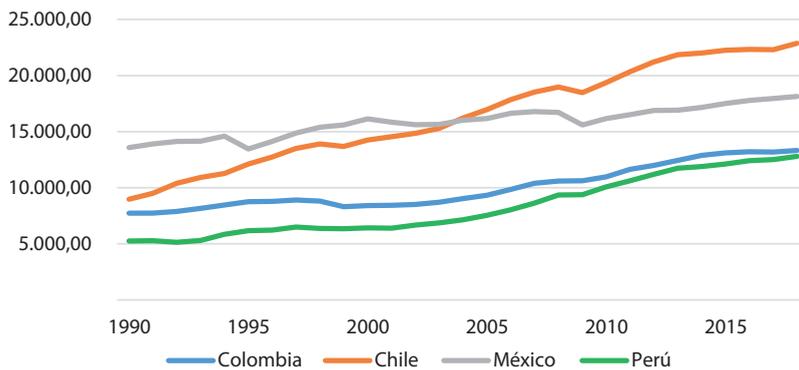


**Tabla 7.** Crecimiento económico de los países de la AP (1960-2018)

Subperiodos	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Colombia	5.00	5.74	3.40	2.86	3.92	3.76
Chile	4.56	2.51	3.57	6.10	4.20	3.60
México	6.84	6.43	2.34	3.51	1.48	3.00
Perú	5.52	3.46	0.39	3.20	5.04	4.75
Promedio	6.14	5.66	2.40	3.60	2.43	3.36

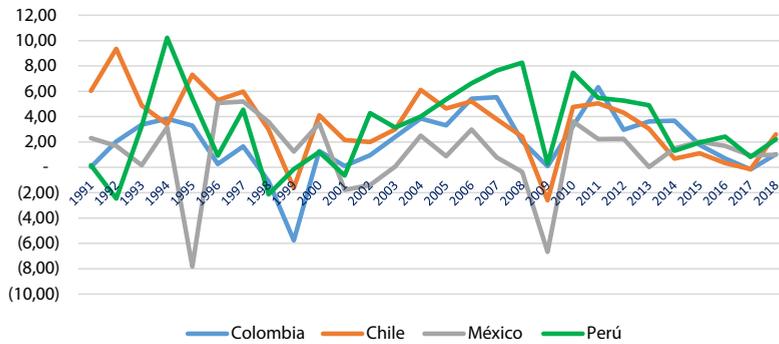
**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

En el 2018, la renta per cápita promedio, para los cuatro países de la AP es de USD 16 780 dólares, mientras que en 1990 solo era de USD 8 883 dólares. La tasa promedio de crecimiento durante el periodo 1990-2018 bordeó 2.3 %. La Gráfica 6 muestra que países mejoraron su ingreso per cápita, pero Chile sobresale, ya que presenta una pendiente mayor que el resto de las economías de la AP.

**Gráfica 6.** Evolución PIB per cápita países de la AP (1990-2018).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Al observar el comportamiento del crecimiento promedio del ingreso per cápita por país de la AP, Chile es la economía con el mayor con 3.43 %, mientras que la de México se ubicó en el 1.08 %, Perú se acercó al 3.28 % y la de Colombia tan solo llegó al 1.99 %, durante todo el periodo (ver Gráfica 7).

**Gráfica 7.** Tasa de crecimiento del ingreso per cápita países AP (1990-2018).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

# ALGUNAS CONSIDERACIONES ADICIONALES

El multilateralismo busca ventajas mutuas como establecer reglas y objetivos entre las naciones realizadas de manera colectiva, mientras que los TLC, se instaura la ley del más fuerte, obviamente son los países más débiles los que van a perder, como ha sucedido de cierto modo en América Latina, en donde los Tratados siempre se han referenciado a Estados Unidos, quien impone las condiciones para todos. El ejemplo contrario es la Comunidad Europea que, mediante la creación de la UE, demuestra que se pueden reducir las desigualdades de sus miembros.

El escenario internacional de la globalización<sup>23</sup> ha llevado a los países en vías de desarrollo a la adopción de la integración económica como respuesta estratégica en la búsqueda de un terreno de cooperación regional, ante la necesidad de inversión extranjera directa, debido a la falta de ahorro nacional por parte de la mayoría de las economías menos desarrolladas, a sus enormes déficit fiscales y elevadas tasas de desempleo, inflación y servicio a la deuda externa. Estos países han tratado de imitar lo cosechado en el terreno comercial por la UE. Esto sin desconocer que las cifras muestran un desequilibrio entre los nuevos países miembros y los antiguos que conforman la Unión. Sin embargo, aunque la economía no crecerá en la misma proporción que el número de habitantes de los nuevos miembros y que habrá ganadores y perdedores en los diferentes sectores, es una fase de transición en el proceso de la unificación.

Por otro lado, la UE es la integración más representativa como bloque económico, por tanto, es la panacea para seguir por parte de los latinoamericanos. Los Tigres asiáticos ingresaron a una especie de unión monetaria, de acuerdo con el premio Nobel de economía Robert Mundell<sup>24</sup> en su estudio “Uniones monetarias óptimas y moneda única”. Al respecto afirma que en el futuro existirán tres bloques monetarios a saber: “el euro, el yen, y el dólar”. Empero la creación de monedas únicas solo es viable para grandes bloques comerciales y no para pequeños grupos subregionales como lo es el Mercosur o la AP. Para Mundell no es viable crear una moneda para los pequeños grupos comerciales,

---

23 Según Joseph Stiglitz premio Nobel de economía 2001 (Malestar de la globalización, 2002) y George Soros (Globalización, 2002); la globalización es el proceso mediante el cual una corriente cada vez más fluida de ideas, personas, bienes, servicios y capital al servicio de las grandes transnacionales, conduce a la integración de las economías y sociedades del mundo, significando una creciente prosperidad para los países que participan en el proceso, aunque el capital humano, no ha incursionado en la libre movilidad de factores. La globalización es en verdad un proceso deseable de muchos aspectos, la iniciativa privada es más eficiente que el Estado a la hora de generar riqueza, debido a que los estados tienden a abusar de su poder, mientras que la globalización ofrece un grado de libertad individual, una libre competencia a escala global liberando la inventiva de emprendedores talentosos y la aceleración de innovaciones tecnológicas. Pero, la globalización también tiene su cara negativa, “la globalización ha causado daño a mucha gente, especialmente a los pobres del mundo en vías de desarrollo”, por ende, a continuación, se enumeran una serie de críticas al proceso de la globalización: 1) La globalización ha causado una mala distribución de los recursos, el equilibrio entre los bienes públicos y privados no es el correcto. El comercio internacional y los mercados financieros globales son muy buenos a la hora de generar riqueza, pero no pueden atender el resto de las necesidades sociales como: los derechos humanos, la protección al medio ambiente, atenuar la pobreza, preservar la paz entre otros que generalmente se denominan bienes públicos. 2) En los países en vías de desarrollo, gran parte de la población se ha visto afectada por la globalización; al no estar apoyados o vinculados a ninguna red de seguridad social; son muchas las personas marginadas por los mercados globales. 3) Los mercados financieros son proclives a las crisis, la población residente en los llamados países tercermundistas o países en desarrollo, tal vez no observan el efecto devastador que traen las crisis financieras porque estas tienden a golpear más fuerte a las economías de países en desarrollo que a los países industrializados.

24 Mundell, Robert. “Uniones monetarias óptimas y moneda única”. En Cuadernos de economía, U.N. (31) del 2000 (pp. 26-37).

debido a que el proceso de globalización y mundialización exigen mercados más amplios y competitivos; según Mundell el acogimiento en el futuro de una sola moneda en Latinoamérica sería el inicio que contribuiría a la integración del continente, ya que con el tiempo a nivel mundial existirán únicamente tres grandes bloques monetarios que corresponden a los mencionados por Mundell.

## BIBLIOGRAFÍA

---

Boughton, J. (1998). Harry Dexter White y el FMI. *En Revista de Finanzas y Desarrollo. Publicación trimestral del FMI, septiembre*, 39-41.

Carrizosa, M. (1996). El efecto Tequila y la reforma bancaria en la Argentina. *En Revista de Finanzas y Desarrollo. Publicación trimestral del FMI, marzo*, 22-25.

CEPAL. (2019). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2019. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transmisión en la región*. CEPAL.

Cue Mancera, A. (2010). *Economía internacional* (1.ª Ed.). Grupo Editorial Patria.

FMI. (2020). *Actualización de las perspectivas de la economía mundial*. FMI.

Medina, T., Muñoz, E., Kern, A., Weisstaub, L., Rada, E., Filho, C., . . . Crivelli, E. (2019). La cooperación Sur-Sur en América Latina y el Caribe: balance de una década [2008-2018] (Medina, T. y Muñoz, E., Eds.). CLACSO. (pp. 189-204). CLACSO. <https://www.jstor.org/stable/j.ctvt6rmgq.18>

Mundell, R. (2000). Uniones monetarias óptimas y moneda única. *En cuadernos de economía, U.N.* (31), 26-37.

Prado, J. P. y Rodríguez, Y. (2019). *La Alianza del Pacífico: proceso de integración latinoamericana en construcción*. En J. P. Lallande, T. Ojeda Medina, y E. Echart.

Roddick, J. (1989). *El negocio de la deuda externa* (1.ª Ed.). Ancora Editores.

Rubiolo, M. (2006). *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático: construcción de una identidad común*. Centro Argentino de Estudios Internacionales. Programa Asia-Pacífico.  
[http://www.caei.com.ar/sites/default/files/21\\_2](http://www.caei.com.ar/sites/default/files/21_2)

Soros, G. (2002). *La globalización* (1.ª Ed.). Editorial Planeta.

Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización* (5.ª Ed.). Taurus.





# DEL LIBERALISMO AL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN: EL CONSENSO DE WASHINGTON

---



# INTRODUCCIÓN

---

Los años 80 del siglo anterior, tuvieron varios acontecimientos que marcaron el inicio de una nueva historia. Hechos como la llegada del republicanismo en los Estados Unidos con Ronald Reagan, el protagonismo de Mijaíl Gorbachov y la perestroika en la Unión Soviética, la caída del muro de Berlín, el apoyo decidido de Margaret Thatcher y Ronald Reagan a la desregulación económica y libre movilidad de factores, dieron la pauta para que salieran a flote propuestas de política como la que ideó el economista John Williamson en 1989 que terminó por impulsar el proceso de la globalización económica.



En el ámbito económico, durante los 70, los países importadores de petróleo vieron un fuerte empeoramiento en sus términos de intercambio y como sus importaciones se incrementaban a costa de sus exportaciones. Como lo destaca en su investigación Edwards (2008), para el caso particular de América Latina, además de los inconvenientes de los términos de intercambio, se le sumaron los problemas de malos manejos del gasto público y altos niveles de corrupción.

Los países compradores de petróleo, como los latinoamericanos, trataron de amortiguar el empeoramiento de sus términos de intercambio tomando prestados los generosos recursos del exterior. Tras la facilidad de acceso al crédito, todo el vecindario se apresuró a acumular deuda externa a un ritmo acelerado. Pero lo interesante de este episodio, ya que con los recursos de los créditos bancarios, en gran parte, se ejecutaron elevados gastos públicos que resultaron en inversiones ineficientes y, que a mediados de los 80, desembocaron en inmanejables niveles inflacionarios en Argentina, Brasil y Bolivia (Edwards, 2008).

El desalentador panorama del decenio propició que los principios de Williamson, contruidos sobre las bases dejadas por los planes Braker y Brady, se convirtieran en un recetario para conjurar la crisis de la deuda externa en la década los años noventa, heredada del decenio anterior, por la mayoría de las economías latinas. La aplicación regional de los pilares, a excepción de Cuba, se tomó como la vía perfecta para el crecimiento y el desarrollo para una América Latina nada atractiva para la inversión extranjera, sumergida en déficits fiscales y con una inflación descontrolada. Para Stiglitz (2015), la filosofía

de estas reformas estaba de acuerdo con el problema a remediar, pero se falló en que se confundió el fin con el medio y se olvidaron las políticas elementales como las sociales y la equitativa, dándole demasiada importancia al fundamentalismo de mercado. 30 años después de la fórmula de Washington, los resultados del balance parecen no estar acorde con las exceptivas de sus promotores de los años ochenta y noventa.

Este capítulo analiza el contexto teórico económico que subyace en los postulados del Consenso de Washington, el panorama regional presente en el territorio y la evolución de algunas variables económicas y sociales en 20 economías latinoamericanas. Para el cumplimiento del objetivo, el documento se divide, incluida esta introducción, en ocho partes. En la segunda y tercera se abordan el liberalismo y el neoliberalismo como el arsenal teórico detrás de las soluciones propuestas a la crisis; la cuarta hace una recapitulación de la crisis de la deuda en la región de América Latina; en el quinto apartado se presentan muy rápidamente los planes Braker y Brady, para en el sexto apartado presentar los principios del Consenso de Washington, en el séptimo se analizan algunas variables macroeconómicas, para determinar si estas han mejorado o empeorado, tras el acogimiento de las políticas de Washington y en el último se hace una conclusión.

# EL LIBERALISMO ECONÓMICO

---

En economía, cuando se habla de liberalismo generalmente nos lleva al famoso lema de “*laissez faire, laissez passer* (dejar hacer, dejar pasar)”, principio atribuido a los fisiócratas y que luego, en parte, Adam Smith<sup>25</sup> adoptaría en su pensamiento económico (Frugroni, 1933), la economía se regula por sí misma, como parte de su libertad natural. De esta manera, al analizar las restricciones a mercancías extranjeras en el mercado local, Smith

---

25 Keynes (2010) en su folleto *The end of laissez-faire* (1926) menciona que la doctrina del *laissez-faire* no se encuentra en la obra de Adam Smith y fue introducido al análisis por otros autores, esto sin desconocer que el economista sueco era un librecambista, y en lugar de usar la frase de la *laissez-faire* se refirió más bien al “sistema obvio y sencillo de libertad natural”.

(1997) sostiene que cuando un individuo invierte sus esfuerzos en la industria doméstica para obtener el máximo rendimiento posible, necesariamente colabora con el beneficio de la sociedad, ya que en esta búsqueda de beneficio individual se consigue un fin no buscado que es el bienestar colectivo.

Para Roll (2014) Smith es el apóstol del liberalismo, quien encontró audiencia y acogida suficiente en los políticos e industriales de la época, estos últimos quienes estaban deseosos de acabar con las restricciones del mercado y la hegemonía de los terratenientes, veían, por tanto, en esta política económica una oportunidad gigantesca de acrecentar la producción y el volumen comercial que estaban limitados en esos momentos. La propuesta de Smith, además de resaltar el individualismo de la persona, también entraña la ausencia del Estado en la regulación de la competencia, lo que en esencia garantizaría la expansión de la actividad económica y, como consecuencia, se impactaría positivamente la satisfacción de las necesidades de la población (Roll, 2014). Es decir, el liberalismo económico se convirtió en “la doctrina de la explotación, de la libre explotación económica, ... (y en) la idea filosófica de que el enriquecimiento material es el fondo de la vida” (Frugroni, 1933, p. 69).

En tal sentido, los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo y Thomas Robert Malthus, propusieron el desarrollo de la teoría económica sobre el libre mercado, en donde, a su vez, el crecimiento va a depender del nivel de ahorro, del trabajo y, por supuesto, del libre comercio (Vargas, 2007). En este contexto teórico, cobró vida el capitalismo a finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX como sistema económico, y como lo menciona Marx fundamentado en la propiedad privada de los medios de producción como su institución vertebral.

Los postulados clásicos, de alguna manera, perduraron desde la Revolución Industrial hasta el primer tercio del siglo XX, momento en donde se generó el crack de Wall Street en 1929, la primera crisis del capitalismo. En la publicación del folleto *The end laissez-faire*, Keynes (1926) ya dejaba entrever el papel que debería jugar el Estado en la economía, proponiendo que el Estado debe intervenir en aquellas actividades en donde la acción de los individuos por sí sola no llega. Pero es solo hasta cuando apareció “la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” en 1936, que el liberalismo entra en pausa como doctrina económica hasta fines del decenio 1970 e inicios de la década de 1980, cuando reapareció revestida de nuevas fuerzas, con su máximo exponente Milton Friedman y la Escuela de Chicago.

En los 80 con la llegada al poder de la derecha conservadora en Inglaterra con Margaret Thatcher y en Estados Unidos del Partido Republicano de la mano de Ronald Reagan, empezó el desmantelamiento del Estado de bienestar y comenzó a impulsar la liberación del sistema financiero forjándose el inicio de un modelo hegemónico patrocinado por las antiguas instituciones de Bretton Woods: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y el GATT- Organización Mundial de Comercio – (OMC), quienes alientan a nivel mundial la aplicación de políticas de liberación, apertura económica, desregulación y la privatización.

## EL NEOLIBERALISMO COMO MODELO A SEGUIR

En los 80 las nuevas ideas se irrigan pronto en el mundo, en donde el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial se convirtieron en simples instituciones propagandistas que iban evangelizando a todos los países pobres necesitados de financiamiento externo (Stiglitz, 2015), con unos objetivos distintos a los del momento de su fundación en 1944. En palabras del propio Stiglitz se cambió la función de estas instituciones de un Estado orientado a la generación de empleo y atacar las fallas de mercado pasando a un librecambismo sin controles.

En parte, el nuevo modelo se alimentaba de las opiniones del filósofo Friedrich Von Hayek quien adaptó las ideas liberales incrustándolas en el juego social donde se incluía la comprensión global del hombre; es decir, un Gobierno sin presiones sociales, ni políticas que pudieran interferir en el libre desempeño de las fuerzas del mercado<sup>26</sup>. Por otro lado, Friedman y Harberger sustentaban las bases teóricas monetaristas y una crítica severa hacia el intervencionismo estatal.

Friedrich A. Hayek (1960), indica que el papel del Estado en una economía de libre mercado debe facilitar el desarrollo del sistema, y que en cierta medida es admisible la ejecución de algunas actividades estatales. A este contexto, Friedman defiende el postulado de Smith en cuanto que el Estado solo debe intervenir en aquellas actividades en donde el mercado sea ineficaz, como la defensa nacional, la justicia, y en las relaciones

---

26 Para más información sobre el contenido neoliberal revítese a Friedman, M. y Friedman, R. (1998). *Libertad de elegir; hacia un nuevo liberalismo económico*. Editorial Grijalbo.

entre personas, de la misma manera está en total desacuerdo con las políticas proteccionistas en el comercio entre los países.

Siguiendo los planteamientos de Adam Smith cuando se refiere a los beneficios del comercio internacional, Milton Friedman y Rose Friedman en su obra *“Libertad de elegir: una declaración personal”* de 1980, sostienen que la mejor manera que tienen los países para lograr sus propios intereses es a través de la práctica del libre comercio internacional a nivel mundial. Esto ocurre, porque la población siempre está interesada en comprar barato y vender al que no tiene, permitiendo que todos se beneficien; por lo que los obstáculos comerciales como los controles de cambio o los aranceles simplemente sirven de pretexto para explotar a los consumidores locales, ya que estos se ven obligados a pagar más por los productos extranjeros de lo que realmente valen. También Mises (2011), desde la teoría de David Ricardo, señala que los aranceles desplazan la producción de lugares de alta productividad a zonas de baja productividad, por lo que no se aumenta la producción, sino que más bien se restringe.

El proceso de implantación se inició en aquellas naciones que se encontraban bajo Gobiernos de dictadura como Chile en el año 1973, que ingresó a este tipo de régimen bajo el mando del General Pinochet, quien dos años más tarde contrató como su asesor económico a Milton Friedman<sup>27</sup>, principal representante de la teoría monetarista. En ese país se crearon las primeras instituciones educativas encargadas de la formación de los mejores economistas, individuos ansiosos de nuevos conocimientos que se acogieron a la teoría monetarista como la panacea para contrarrestar la crisis regional de la época.

De esta forma, Chile se convirtió en el epicentro para atacar la economía keynesiana y estructuralista operante en Suramérica en el periodo de la segunda posguerra, por medio de la Escuela de Chicago<sup>28</sup>; con argumentos microeconómicos y un análisis des-

---

27 Milton Friedman (premio Nobel de economía 1976). Fue el fundador de la teoría monetarista, según la cual las fuerzas del libre mercado son más eficientes que la intervención pública a la hora de fomentar un crecimiento económico estable sin tensiones inflacionistas.

28 Los planteamientos de la Escuela de Chicago son: 1) La no intervención del Estado: Friedman considera que la intervención del Estado en la economía es inconveniente, por la razón de que dicha intervención genera distorsiones y desajustes que impiden la obtención de elevadas tasas de crecimiento. Por tanto sus funciones se limitan a: a) Protección ciudadana; el Estado debe brindar las condiciones de seguridad a la propiedad privada, para que esta actúe libremente en pro del crecimiento económico; b) Administración de justicia, ello garantizará la armonía entre los distintos agentes económicos de tal forma que no se presenten obstáculos para el objetivo central de la economía, que es el crecimiento; c) La infraestructura pública y algunos servicios básicos, el Estado debe garantizar la infraestructura física necesaria para el desarrollo de la actividad privada. Así mismo debe brindar servicios que se conocen como básicos; salud y educación primaria. 2) Función del mercado; el mercado para los monetaristas, en especial para Friedman es el mejor asignador de los recursos vía mecanismo de los precios.

de el punto de vista del tipo de cambio, la libre circulación de capitales y el consumo, dejando de lado el análisis de la producción. Ya que la nueva teoría viene a considerar que todos los problemas económicos son de carácter monetario, ya sea en la oferta o en la demanda.

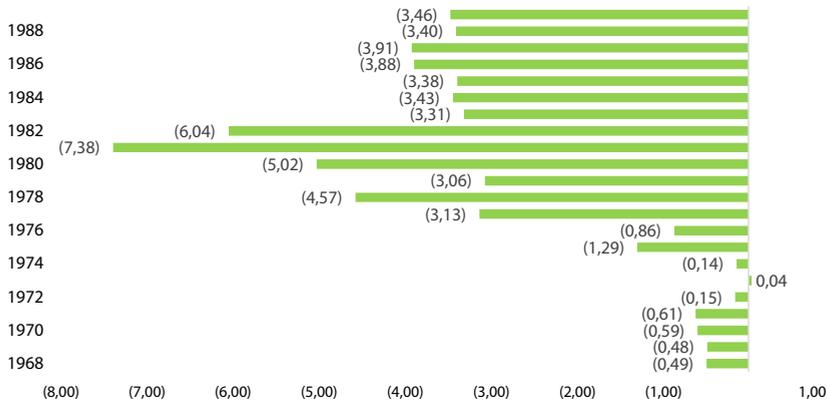
Un ejemplo, es un desequilibrio en la balanza de pagos, el cual desde el enfoque monetarista se corrige con un manejo adecuado de la política monetaria, porque este problema es de origen monetario. Valga aclarar que, el enfoque de la balanza de pagos es el que tomó como referente el FMI para implementar sus programas de ajuste interno en los países tercermundistas, en especial en los países altamente endeudados, y que, entraron en crisis de deuda en 1982 con la declaración de cesación de pagos.

## LA CRISIS DE LOS AÑOS DE 1980 EN AMÉRICA LATINA

*Edwards* (2008) sostiene que 1982 es el año que marcó el inicio de la década perdida de la región latinoamericana, que empezó en el mes de agosto de ese año cuando México declaró moratoria su deuda externa. Según *Edwards* (2008), esta declaratoria se debió, entre otras cosas, a la malversación de recursos fruto de las malas administraciones y de la rampante corrupción mexicana. No obstante, este no era el único caso en la región, pues antes, en 1981 ya Costa Rica había declarado moratoria de su deuda. Pero es en 1982, cuando sale a la luz un problema oculto que se gestó en gran parte de la década anterior, y que a mediados de los ochenta había llevado a cerca de la mitad de los países latinoamericanos a que estuvieran en crisis de deuda. Desde ese momento, los inversionistas extranjeros empezaron a ver la región con desconfianza frenando automáticamente las entradas de capital a la región.

---

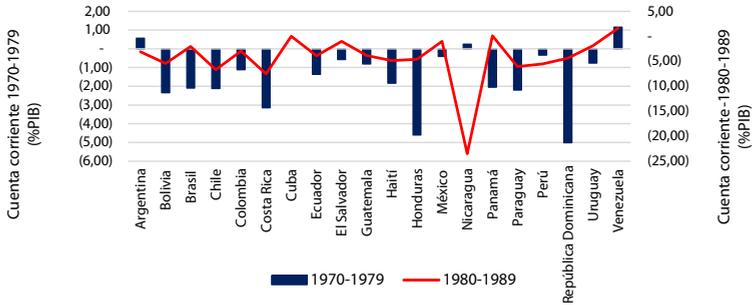
Teniendo en cuenta que los precios según *Friedman* son: los precios de los bienes de consumo; salarios, tasas de interés y las tasas de cambio. 3) El comercio internacional; la Escuela de Chicago aboga por el libre comercio internacional a través del aprovechamiento de la denominada ventaja comparativa. Ello garantizará la mejor asignación de los recursos entre los diferentes países que participen en el comercio internacional. Para ello se debe evitar o eliminar las medidas que afecten la competencia externa. Para más información, ver (*Vallejo*, 1996).

**Gráfica 1.** Saldo en cuenta corriente (% del PIB) AL, 20 países (1968-1989).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

El saldo de la cuenta corriente, que es la suma de las exportaciones netas de bienes, servicios, ingresos netos y transferencias corrientes netas, en promedio para los decenios 1970 y 1980 fueron deficitarios como muestran los cálculos de las gráficas 1 y 2. Como lo evidencia de la Gráfica 2, el déficit en el saldo en cuenta corriente como porcentaje del PIB empezó a crecer rápidamente a mediados de los años 70 del siglo anterior. Así para finales de los años 60, este déficit alcanzaba en promedio de 0.49 % del PIB regional, pero para 1981 este ya alcanzaba el 7.3 % del PIB. Este déficit empezó a retroceder en 1982 y para 1989 alcanzaba el 3.4 % del PIB.

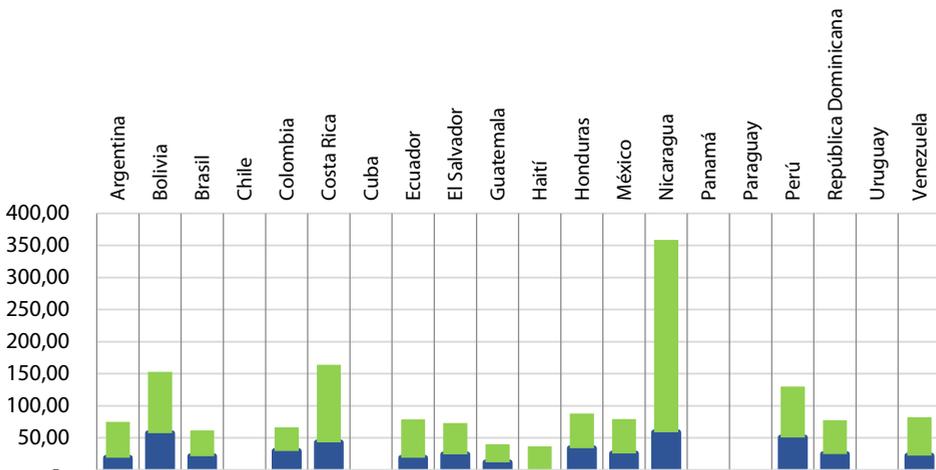
Para cubrir el déficit, la solución desde la teoría del comercio internacional es recurrir al financiamiento externo. Es decir, la sumatoria de la cuenta corriente (CC) y la cuenta de capital (CK) debe ser igual a cero. Esta última cuenta contabiliza los activos vendidos a extranjeros y los pasivos de nacionales; lo que se traduce en que la CK mide el endeudamiento neto de un país con el resto del mundo.

**Gráfica 2.** Cuenta corriente de AL como porcentaje del PIB, 20 países (1970-1989).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Para los años ochenta, Nicaragua es el país con mayor déficit en la cuenta corriente (23 % de su PIB), le sigue República Dominicana con un déficit del 5 % y Honduras con un 4.6 % de déficit.

En promedio, durante la década de 1970, Perú, Bolivia, Nicaragua registraron una deuda externa entre el 50 % y el 60 % de su Ingreso Nacional Bruto (INB). Para el siguiente decenio, esta situación se agravó. El 50 % de las economías tenían obligaciones que en promedio superaban el 50 % de INB. Los casos más extremos se registraron para Costa Rica y Nicaragua con endeudamientos del 121 % y 299 % del INB (ver Gráfica 3).

**Gráfica 3.** Deuda externa acumulada de países de América Latina (% del INB).

**Nota.** Datos promedio para cada periodo: 1970-1989 y 1980-1989

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

El total de la deuda externa<sup>29</sup> como porcentaje de las exportaciones evolucionó dramáticamente entre 1969 y 1982 en la región de Latinoamérica, como muestra la Tabla 1.

**Tabla 1.** Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de nueve países de América Latina, 1969, 1979 y 1982

Años	1969	1979	1982
Brasil	18.40	63.14	82.12
México	23.40	66.07	52.54
Argentina	23.90	23.01	50.17
Perú	13.10	34.22	48.97
Venezuela	2.00	19.14	29.55
Colombia	11.80	14.85	30.46
Ecuador	9.30	45.61	78.72
Bolivia	5.90	34.11	59.75
Honduras	2.30	21.72	32.28

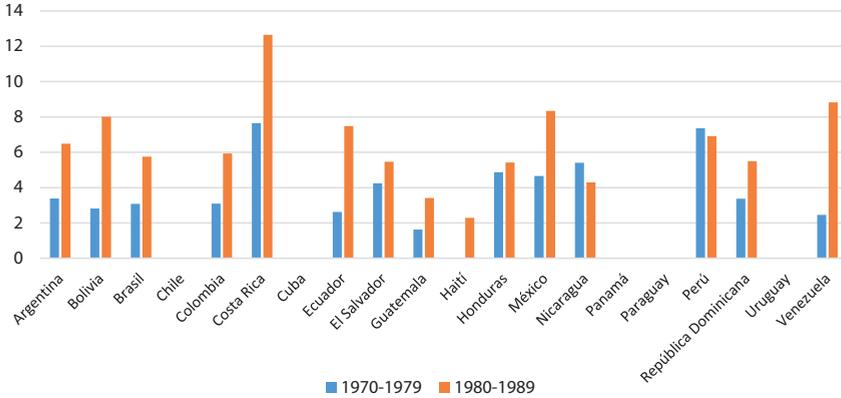
**Fuente.** Datos de 1979 y 1982 sobre datos Banco Mundial. Datos de 1969 tomados de Correa (1984, p. 191).

El servicio a deuda como porcentaje del PIB, al comparar la década del 1970 con la de 1980, se observa que 15 países de los 20 que conforman la región, aumentaron su servicio a la deuda, en concordancia con el aumento del nivel de endeudamiento externo, como se muestra en la Gráfica 4.



29 El total del servicio de la deuda es la suma de los reembolsos del principal y los intereses efectivamente pagados en divisas, bienes o servicios sobre la deuda a largo plazo, los intereses pagados sobre la deuda a corto plazo y los reembolsos (recompras y cargos) al FMI.

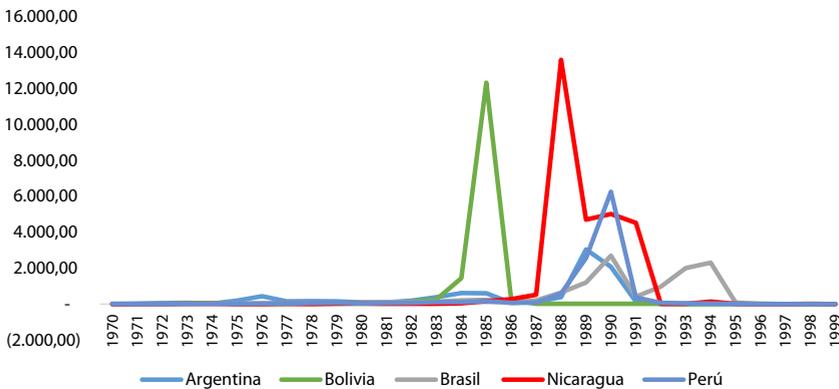
**Gráfica 4.** Promedio de servicio promedio de la deuda de los países de Latinoamérica: decenio de 1970 y 1980.



**Nota.** Datos promedio para cada periodo: 1970-1989 y 1980-1989. Fuente: cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Durante este periodo (1980-1989), se observaron episodios de hiperinflación en Argentina, Bolivia, Brasil, Nicaragua y Perú (ver Gráfica 5).

**Gráfica 5.** Inflación de Argentina, Bolivia, Brasil, Nicaragua y Perú (1970-1999).



**Nota.** Inflación, índice de deflación del PIB (% anual). Fuente: cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Tomando los 20 países de América Latina, como se muestra en la Tabla 2, se encuentra que, en promedio para el periodo 1980-1989, únicamente cinco países tenían la inflación

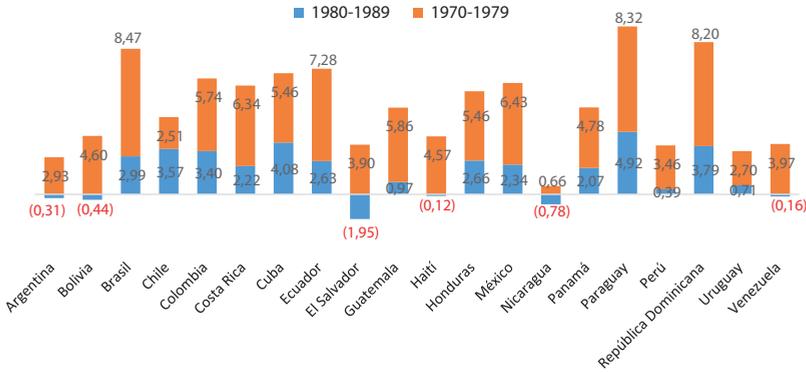
cerrada a un dígito: Ecuador, Cuba, Panamá, El Salvador y Honduras. Diez países tuvieron inflaciones en promedio que oscilaron entre 10 % y 68 %: Haití, Guatemala, República Dominicana, Chile, Paraguay, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Uruguay y México. Mientras que Brasil, Perú, Argentina, Bolivia y Nicaragua registraron inflaciones escandalosas que estuvieron entre el 309 % (Brasil) y 1949 % (Nicaragua).

**Tabla 2.** Tasas de inflación promedio por décadas (1970-1990)

Subperiodos	1970-1979	1980-1989	1990-1999
Argentina	130.23	562.66	223.33
Bolivia	19.17	1.453.60	9.98
Brasil	33.92	309.37	851.57
Chile	203.98	21.95	10.54
Colombia	19.98	24.76	22.89
Costa Rica	12.94	27.26	20.31
Cuba	4.68	0.12	5.84
Ecuador	9.77	(2.07)	1.83
El Salvador	8.69	4.64	6.05
Guatemala	8.77	12.50	14.90
Haití	6.47	10.35	18.24
Honduras	13.62	5.62	16.38
México	15.32	67.32	22.67
Nicaragua	11.06	1.940.99	977.35
Panamá	6.72	2.97	1.63
Paraguay	10.95	22.23	15.35
Perú	28.13	386.42	682.05
República Dominicana	7.61	18.87	20.72
Uruguay	62.00	57.88	46.58
Venezuela	12.51	24.55	43.23

**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Para la década de los 90, la mayoría de los países tuvieron inflaciones promedio por debajo de los dos dígitos que fluctuó entre 1.63 % (Panamá) y 46.58 % (Uruguay). Sin embargo, Argentina, Perú, Brasil y Nicaragua continúan con altas inflaciones de 223 %, 682 %, 851 % y 977 %, respectivamente.

**Gráfica 6.** Comparativo de tasas promedio de crecimiento, países de AL (1970-1989).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

La Gráfica 6, muestra como el crecimiento de la región se vio gravemente afectada. Se pasó de un periodo (1970-1979) en donde todos los países de AL gozaban de tasas de crecimiento positivas, a un periodo en donde el 30 % de los países alcanzaron tasas negativas de su PIB (El Salvador, Nicaragua, Bolivia, Argentina, Venezuela y Haití).

La Formación Bruta de Capital (FBC)<sup>30</sup> también se vio reducida para la década de 1980. La Tabla 3, muestra que todos los países sufrieron contracciones significativas en la inversión, a excepción de Chile que registró una tasa de crecimiento promedio superior a las que se presentaron en la región latinoamericana.

**Tabla 3.** Tasa promedio de 17 economías de América Latina: decenios (1970-1980)

Subperiodos	1960-1969	1970-1979	1980-1989
Argentina	5.26	3.45	(4.58)
Bolivia	10.96	8.64	(2.17)
Brasil		10.06	0.22
Chile	4.05	0.92	8.16
Colombia	4.75	7.41	2.60
Costa Rica	3.56	10.70	2.99

30 La FBC consiste en desembolsos por adiciones a los activos fijos de la economía más cambios netos en el nivel de inventarios. Los activos fijos incluyen mejoras de la tierra (cercas, zanjas, desagües, etc.); compras de plantas, maquinaria y equipos; y la construcción de carreteras, ferrocarriles y similares incluidas escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas y edificios comerciales e industriales.

Subperiodos	1960-1969	1970-1979	1980-1989
Ecuador	3.05	6.42	(0.26)
Guatemala	7.37	8.55	(1.79)
Honduras	10.05	8.19	1.12
México	11.37	7.21	(0.43)
Nicaragua	12.12	(5.35)	(37.75)
Panamá	13.68	5.15	(7.64)
Paraguay	17.66	16.88	3.05
Perú	3.76	8.14	1.53
República Dominicana	18.60	10.76	3.48
Uruguay	7.51	10.85	(5.43)
Venezuela	7.51	7.20	(4.00)

**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Finalmente, al tomar el mundo en subregiones como: América Latina y el Caribe, Asia, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y Europa del Este, y observar la evolución promedio su distribución del ingreso durante los decenios 1970, 1980 y 1990, el resultado que se obtiene es un empeoramiento en la contracción de la renta. La Tabla 4, muestra el índice de Gini<sup>31</sup> por cada subregión. Comparando el promedio del decenio 1990 con el correspondiente de 1970, Europa del este empeoró su situación en 3.5 puntos porcentuales, mientras que AL lo hizo en 3.8 puntos porcentuales. Por su parte, la OCDE y Asia retrocedieron en 1 y 1.9 puntos porcentuales. Ahora, si tomamos AL contra las demás regiones económicas, el resultado es una América Latina con la peor distribución del ingreso para los tres periodos analizados, como lo muestran las tres últimas columnas de la Tabla 4. Problema que persistió en los 90, en donde se aplicaron, en gran parte, los principios políticos del Consenso de Washington.

31 El índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Una curva de Lorenz muestra los porcentajes acumulados de ingreso recibido total contra la cantidad acumulada de receptores, empezando a partir de la persona o el hogar más pobre. El índice de Gini mide la superficie entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de equidad absoluta, expresada como porcentaje de la superficie máxima debajo de la línea. Así, un índice de Gini de 0 representa una equidad perfecta, mientras que un índice de 100 representa una inequidad perfecta.

**Tabla 4.** Coeficientes de Gini de los hogares: promedios de década por región del mundo

Región	Gini			Cambios simples			Diferencia Gini de AL con el resto		
	1970	1980	1990	1970-1980	1980-1990	1970-1990	1970	1980	1990
América Latina y el Caribe-AL	48.4	50.8	52.2	2.4	1.4	3.8	-	-	-
Asia	40.2	40.4	41.2	0.2	0.8	1	8.2	10.4	11
OCDE	32.3	32.5	34.2	0.2	1.7	1.9	16.1	18.3	18
Europa del este	28.3	29.3	32.8	1.0	3.5	4.5	20.1	21.5	19.4

Fuente. World Bank (2004).

## PALIATIVOS PARA CONJURAR LA CRISIS – PLAN BRADY Y PLAN BAKER

El paulatino deterioro del continente latino, a mediados de los ochenta del siglo anterior, llevó a los Estados Unidos a buscar soluciones de ajuste para los países en desarrollo altamente endeudados. En esta búsqueda aparecieron dos discursos de los secretarios del tesoro de aquellos momentos. Por un lado, en 1985 surgió la propuesta de Baker que exhortaba a los países deudores para que emprendieran amplias reformas económicas en los campos de estabilización, liberalización comercial, privatización y mayor apertura a la inversión extranjera directa, sin incluir planes de alivio a la deuda externa. De otro lado, hacia 1989, el discurso de Brady pedía explícitamente se le diera alivio de la deuda, además de continuar con las reformas iniciadas bajo el Plan Baker cuatro años antes (Arslanalp & Henry, 2005).

Después de reconocer que la gestión de corto plazo utilizada a inicios del problema era inviable para abordar la crisis de la deuda, en octubre de 1985, el entonces secretario del Tesoro de los Estados Unidos James A. Baker III, anunció, ante la asamblea del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), en Seúl, un ambicioso plan para enfrentar la crisis de la deuda de los países en desarrollo altamente endeudados.

La propuesta contemplaba los 15 principales países deudores de ingresos medios (los 15 de Baker)<sup>32</sup>, que a juicio del exsecretario debían emprender reformas estructurales orientadas al crecimiento, con el apoyo de un mayor financiamiento del Banco Mundial y préstamos continuos de bancos comerciales.

De acuerdo con Rosales (1986) la estrategia Baker contemplaba un paquete de ayudas cercanas a los USD 30 mil millones de dólares<sup>33</sup>, distribuidos en tres años, que serían inyectados a los 15 países del programa. Adicionalmente, el plan debía ejecutarse con la participación simultánea de los actores de la crisis: los deudores, la banca comercial, y los organismos multilaterales. La Tabla 5, muestra los ajustes estructurales que debían emprender las economías altamente endeudadas.

**Tabla 5.** *Ajustes estructurales que debían hacer las economías para acceder a los beneficios del Plan Baker*

1	Creciente confianza en el sector privado y menos confianza en el Gobierno para impulsar el empleo, la producción y la eficiencia.	4	Políticas de estímulo a la competencia y al accionar del mercado, de manera que los precios claves actúen estimulando la eficiencia.
2	Acciones del lado de la oferta para movilizar los ahorros domésticos y facilitar la inversión privada nacional y extranjera, mediante reformas impositivas, reformas del mercado laboral y desarrollo de los mercados financieros.	5	Políticas monetarias y fiscales orientadas a reducir los desequilibrios domésticos, la inflación y a liberar recursos para el sector privado.
3	Medidas de liberación comercial y financiera, reduciendo los subsidios a la exportación y las diversas barreras del comercio, así como alentando la Inversión Extranjera Directa (IDE) y los flujos de capital.	6	Políticas que intenten frenar y revertir la fuga de capitales, para lo cual se confía básicamente en políticas cambiarias realistas y de tasas de interés elevadas.

**Fuente.** Tomado de Rosales (1986).

Para 1987, en reunión anual del FMI y el Banco Mundial, Baker sugirió que su iniciativa de 1985 debía ser modificada para que fuera más dinámica, para lo que propuso un “enfoque de menú” para adaptar las formas de participación bancaria en apoyo de los

32 De estos 15 países, diez eran latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

33 De los USD 30 mil millones, USD 20 mil millones son nuevos créditos de la banca comercial, y 9 mil millones son préstamos del Banco mundial.

países deudores a los intereses variables de los bancos individuales. En primer lugar, este enfoque incluía vehículos más atractivos como bonos para conferir antigüedad implícita, derechos para convertir nuevos préstamos en acciones, así como opciones para los bancos que desearan vender sus posiciones (“*exit bonds*” o bonos de salida). En segundo lugar, incluía las operaciones de “*debt-equity swap*”, que permitían convertir la deuda externa en divisas, en inversiones en el país deudor en moneda nacional. En tercer lugar, incluía la conversión de deuda antigua por nuevos títulos con mayor garantía de pago. Y, en cuarto lugar, se incluyó los famosos “*buy backs*”, que es la recompra de deuda antigua, donde el deudor puede acudir al mercado secundario para adquirir las viejas deudas (De la Dehesa, 1989).

Cuatro años después, en el primer trimestre de 1989 Nicholas F. Brady, secretario del Tesoro de los Estados Unidos, dentro del ámbito de la crisis de los ochenta, dio a conocer su estrategia de reestructuración de la deuda contraída por los países en desarrollo con la banca comercial. De acuerdo con Arslanalp & Henry (2005), bajo este planteamiento, cerca de 16 países realizaron acuerdos de alivio de la deuda con sus acreedores privados en virtud del Plan Brady.

Varios países latinoamericanos y europeos se vieron obligados a hacer reestructuración de su deuda externa durante la década de los ochenta y primeros años de los noventa. En la primera columna de la Tabla 6, se encuentran los países que firmaron los acuerdos Brady, en la segunda columna está el número de reestructuraciones de la deuda que tuvieron lugar en el país después del incumplimiento de 1982 y antes de que se anunciara el acuerdo Brady del respectivo país.

**Tabla 6.** Países que reestructuraron su deuda hasta llegar al acuerdo Brady

País	N.º Reestructuraciones	Primera reestructuración después de 1982	Última reestructuración antes del Brady	Fecha del Acuerdo Brady
Argentina	2	Agosto de 1985	Agosto de 1987	Abril de 1992
Bolivia	1	Julio de 1988	Julio de 1988	Marzo de 1998
Brasil	4	Febrero de 1983	Noviembre de 1988	Agosto de 1992
Bulgaria	0	N / A	N / A	Noviembre de 1993
Costa Rica	2	Septiembre de 1983	Mayo de 1985	Noviembre de 1989
República Dominicana	2	Diciembre de 1983	Febrero de 1986	Mayo de 1993

País	N.º Reestructuraciones	Primera reestructuración después de 1982	Última reestructuración antes del Brady	Fecha del Acuerdo Brady
Ecuador	3	Octubre de 1983	Noviembre de 1987	Mayo de 1994
Jordán	1	Septiembre de 1989	Septiembre de 1989	Junio de 1993
México	5	Agosto de 1983	Agosto de 1987	Septiembre de 1989
Nigeria	2	Noviembre de 1987	Marzo de 1989	Marzo de 1991
Panamá	1	Octubre de 1985	Octubre de 1985	Mayo de 1995
Perú	1	Julio de 1983	Julio de 1983	Octubre de 1995
Filipinas	2	Enero de 1986	Diciembre de 1987	Agosto de 1989
Polonia	6	Abril de 1982	Julio de 1988	Marzo de 1994
Uruguay	3	Julio de 1983	Marzo de 1988	Noviembre de 1990
Venezuela	2	Febrero de 1986	Septiembre de 1988	Junio de 1990

**Fuente.** Tomado de Arslanalp & Henry (2005).

De acuerdo con los planteamientos de Arslanalp & Henry (2005), la diferencia en el enfoque de los dos planes, era que el Baker se convirtió en un impulso de los Estados Unidos para las reformas económicas, mientras que el Brady fue el impulso de los Estados Unidos para el alivio de la deuda. En tal sentido, el plan Brady puede interpretarse como una continuación del plan Baker. De hecho, concluyen que al hacer una revisión pormenorizada de los discursos de Baker y Brady no se encuentran diferencias significativas entre las reformas recomendadas en cada plan y, que al final, las reformas fueron tan similares que llegaron a resumirse como el “Consenso de Washington” (Arslanalp & Henry, 2005, p. 1037).



# LAS POLÍTICAS DEL CONSENSO DE WASHINGTON

1989, como lo menciona Clift (2003) fue un año que marcó un hito en la historia mundial, porque sucedieron eventos como la caída del muro de Berlín, el debilitamiento de las economías comunistas, el inicio de la disolución de la Unión Soviética como consecuencia de las reformas de la perestroika implementadas por Mijaíl Gorbachov, y en definitiva el fin de la Guerra Fría. Este ambiente, alentó a los defensores del capitalismo con aires neoliberales a cantar victoria sobre el socialismo, donde apareció la figura de John Williamson, recomendando una receta para que los países de América Latina las aplicaran y volvieran a ser atractivos para los capitales privados internacionales, que escaparon de la región durante la crisis de la deuda en el decenio de 1980.

Bajo la crítica situación vivida por los países de América Latina y el Caribe, el esquema planteado por John Williamson, con el visto bueno del Banco Mundial, fue entregado a los dirigentes latinoamericanos para su adopción. Bajo estos planteamientos los norteamericanos les vendieron la idea a los países latinos de la necesidad de un modelo de apertura económica y de estabilización, para lo que se les impuso una serie de reformas neoliberales o como dice el mismo Stiglitz (2015), políticas de fundamentalismo de mercado o políticas de resurrección del *laissez faire*.

La Tabla 7, resume los principios del Consenso de Washington, cuya formulación se debe a John Williamson:

**Tabla 7.** Resumen de los diez principios fundamentales del Consenso de Washington de 1989

<p><b>1.</b> Disciplina fiscal: déficit fiscal lo más bajo posible armonizado con presupuestos equilibrados. Incluye empresas estatales, los Gobiernos locales y el Banco Central.</p>	<p><b>6.</b> Liberalización del comercio: ejecutar reformas que bajen las trabas comerciales como aranceles o las restricciones cuantitativas.</p>
<p><b>2.</b> Prioridad del gasto público: el gasto público debe orientarse a aquellas áreas económicamente sensibles como la salud, la enseñanza primaria e infraestructura. Reducción del tamaño del Estado.</p>	<p><b>7.</b> Inversión extranjera: eliminar las barreras para ingreso de empresas extranjeras. Las empresas locales y extranjeras deben competir en igualdad de condiciones.</p>

<p><b>3.</b> Reforma tributaria: ampliación de la base tributaria y recorte de las tasas impositivas marginales para aumentar los incentivos y promovería la equidad horizontal.</p>	<p><b>8.</b> Privatización: las empresas públicas deben ser privatizadas, y el Estado no debe ofrecer bienes y servicios.</p>
<p><b>4.</b> Liberalización financiera: las tasas de interés deben ser fijadas por el mercado y se deben eliminar las tasas preferenciales.</p>	<p><b>9.</b> Desregulación: eliminar las reglamentaciones existentes que impidan la entrada de nuevas empresas al mercado o restrinjan la competencia; se debe garantizar que las regulaciones estén justificadas por criterios como la seguridad, la protección del medio ambiente o la supervisión prudencial de las instituciones financieras.</p>
<p><b>5.</b> Tipo de cambio competitivo: el tipo de cambio debe ser fijado por el mercado. Estas tasas competitivas incrementan las exportaciones.</p>	<p><b>10.</b> Derechos de propiedad: los derechos de propiedad deben ser asequibles a todos por igual y a un costo razonable.</p>

**Fuente.** Elaboración propia sobre documentos de: Williamson (1990), (Williamson, 1999) y Williamson (2003).

Este listado de medidas se convirtió en la brújula, tanto de países latinos como de las instituciones de Breton Woods, más exactamente el FMI y el BM. Para la última década del siglo XX, gran parte de las naciones de la región aplicaron las reformas económicas en línea con los postulados de Washington. Siguiendo a Morandé (2016), los alumnos ejemplo de aplicación de las recomendaciones se encuentran César Gaviria Trujillo, presidente de Colombia (1990-1994); Carlos Menem, presidente de Argentina (1989-1999); Fernando Henrique Cardoso, presidente de Brasil (1994-2002)<sup>34</sup>; Carlos Salinas de Gortari, presidente de México (1998-1994), y Alberto Fujimori, presidente de Perú (1990-1998).

Más allá de la obediencia de los mandatarios en el seguimiento de la receta, al revisar los resultados obtenidos en la primera década reformista fueron positivos para controlar la inflación, disminuir el déficit fiscal, privatizar empresas petroleras y de servicios públicos, mejorar la atracción de capital a la región y aumentar algunas exportaciones. Sin embargo, no ocurrió lo mismo con variables relacionadas con el crecimiento económico, la distribución del ingreso y demás variables sociales que quedaron relegadas (Casilda Béjar, 2002), ya que el Consenso de Washington no las consideró en sus

34 Antes del presidente Cardoso, Fernando Affonso Collor de Mello presidente de Brasil (1990-1992), ya había dado inicio al programa de privatización de compañías brasileñas de carácter estatal.

recomendaciones para superar el subdesarrollo y lograr tasas de crecimiento sostenidas de Latino América y el Caribe.

En tal sentido, el premio Nobel Joseph E. Stiglitz sostiene que gran parte de las ideas incorporadas en la propuesta de Williamson se pensaron para enfrentar “... los problemas de América Latina, donde los Gobiernos habían perdido todo control presupuestario y las políticas monetarias conducido a inflaciones rampantes” (Stiglitz, 2015, p. 27). De la misma manera, Clift (2003) indica que las reformas implementadas dieron algunos resultados esperados como presupuestos equilibrados, baja inflación, deuda externa regulada y mejores tasas de crecimiento en algunos lugares; sin embargo, el desempleo estuvo rampante, no hubo control de la pobreza y los países se volvieron vulnerables a los choques externos debido a la apertura económica y a la volatilidad en los flujos de capitales de corto plazo no controlados.

## ALGUNOS RESULTADOS DE AMÉRICA LATINA POSIMPLEMENTACIÓN DEL CONSENSO DE WASHINGTON

En primer lugar, examinemos que ocurrió con el nivel de apertura económica, uno de los pilares del Consenso de Washington. Para esto, construimos el coeficiente de apertura económica (Tabla 8) que mide el grado de apertura de la economía de un país, y tiene en cuenta el comercio exterior en relación con la actividad económica total.

**Tabla 8.** *Coeficiente de apertura económica, 17 países (1980-2018)*

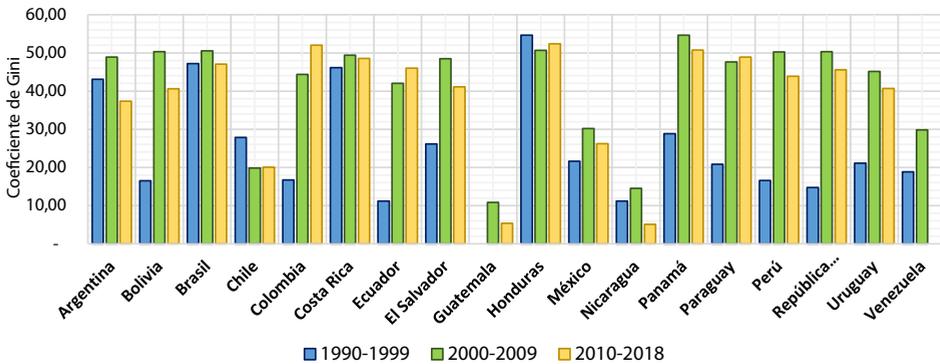
Subperiodos	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Argentina	15.21	18.72	36.40	29.22
Bolivia	47.40	48.71	61.93	71.95
Brasil	17.85	17.66	26.28	25.28
Chile	50.01	55.73	69.02	63.07
Colombia	28.22	35.32	36.08	37.20
Costa Rica	71.90	81.47	84.21	66.44
Cuba	76.56	37.30	33.54	36.55
Ecuador	35.56	44.93	55.61	52.88

Subperiodos	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
El Salvador	SD*	55.48	70.61	76.72
Guatemala	34.85	43.43	64.18	54.68
Haití	8.93	39.21	54.97	73.65
México	28.38	41.55	54.39	69.29
Paraguay	52.31	100.28	78.42	70.47
Perú	37.49	30.40	44.68	49.32
República Dominicana	54.45	71.99	68.37	54.62
Uruguay	41.49	38.34	52.50	47.25
Venezuela	46.47	51.10	50.99	SD*

**Fuente.** SD\*: Sin Datos. Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

De las 17 economías de la muestra, la Tabla 8, especifica que, a excepción de Brasil, Cuba, Perú y Uruguay, todas las economías adelantaron reformas que impactaron el nivel de protección de sus economías durante el decenio de 1990 con relación a 1980. Para la década del 2000, excepto Cuba, la apertura se intensificó para todos los países latinoamericanos. Para el periodo del 2010 en adelante el 50 % de las economías de la muestra redujo su nivel de apertura, en comparación con lo que sucedió en el 2000, y el otro 50 %, aproximadamente, continuó incrementando su apertura comercial. Ahora, comparando el decenio de 2010 con el de 1980, se encuentra que todos los países, excepto Cuba y Costa Rica, finalizaron con un nivel de apertura superior a la década de la crisis de la deuda, lo que se puede interpretar con una reducción de las trabas comerciales como aranceles y otras restricciones, en línea con los principios de Washington.

En América Latina, el coeficiente de Gini, en promedio mostró un empeoramiento a partir de la década de 1990, como se mostró en la Tabla 8. La Gráfica 7, muestra el comportamiento promedio del Gini.

**Gráfica 7.** Coeficiente de Gini, promedio para 18 economías (1990-2018).

**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

Las reducciones más significativas fueron para Chile, Nicaragua y Argentina con reducciones del Gini de 7.8, 6 y 5.7 puntos porcentuales, respectivamente. Mientras que las economías que se convirtieron en más desiguales, en términos de incremento en puntos porcentuales del Gini fueron: El Salvador (14.9), Uruguay (19.52), Panamá (21.9), Bolivia (24.08), Perú (27.2), Paraguay (28.04), República Dominicana (30.7), Ecuador (34.7) y Colombia (35.3).

La formación bruta de capital, durante los decenios de 2000 y 2010 tuvo una contracción, en gran parte de los países latinos, después de mostrar resultados aceptables en el periodo de los 90. En la muestra de la Tabla 9, se destacan Colombia, Cuba, Ecuador, y el Perú que obtuvieron resultados superiores en 2010 a los de 1990.

**Tabla 9.** Evolución de la FBK en AL, 20 países (1990-2018)

Subperiodos	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Argentina	7.78	4.21	4.91
Bolivia	11.27	3.44	9.00
Brasil	2.14	3.99	0.26
Chile	8.45	8.01	6.80
Colombia	4.65	10.19	5.34
Costa Rica	7.34	2.23	6.90
Cuba	(8.29)	6.95	4.99
Ecuador	(1.22)	10.17	3.68
El Salvador	9.41	(0.80)	4.40

Subperiodos	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Guatemala	8.02	(0.63)	5.31
Haití	11.74	3.26	3.53
Honduras	8.51	2.03	7.19
México	5.64	1.85	2.50
Nicaragua	10.30	(1.50)	5.64
Panamá	37.44	5.15	0.04
Paraguay	3.54	2.54	7.22
Perú	6.52	7.98	6.70
República Dominicana	10.89	4.44	7.21
Uruguay	6.30	3.58	2.85
Venezuela	11.57	12.01	

**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

De acuerdo con los datos de la CEPAL (2018), para lo corrido del siglo XXI, la pobreza mejoró en 14.9 puntos porcentuales, siendo el subperiodo de mejor desempeño el acontecido entre 2002-2008, en donde la pobreza se redujo en 10.9 puntos porcentuales, seguido por el periodo 2008-2012 con una caída de 4.8 puntos porcentuales. Pero de ahí se perdió el dinamismo en el decaimiento. Por el contrario, los años 2015, 2016 y 2017 mostraron una tendencia creciente. Por su parte, la pobreza extrema únicamente se redujo en un 1 punto porcentual. El mejor desempeño lo mostró en el periodo 2002-2008, en donde se redujo 2.1 puntos porcentuales, pero su dinámica se debilitó rápidamente, y ya para el 2015 empezó a crecer y se ubicó en 10.2 %.

**Tabla 10.** Tasas de pobreza y pobreza extrema 15 países (2002-2018)

Año	Pobreza	Pobreza extrema
2002	44.5	11.2
2008	33.6	9.1
2012	28.8	8.1
2014	27.8	7.8
2015	29.1	8.7
2016	30.2	9.9
2017	30.2	10.2
2018	29.6	10.2

**Fuente.** CEPAL (2018).

Las tasas de desempleo en América Latina empeoraron en la década de 2000, una década después de la implementación del Consenso de Washington. En promedio, para las 20 economías de la Tabla 11, la tasa de desempleo pasó de 6.08 % en los 90 a 7.14 % en los años 2000. Para el correspondiente periodo del 2010, el empleo se recuperó un poco y la tasa de desempleo disminuyó a 5.93 %.

**Tabla 11.** Tasas de desempleo, 20 economías (1990-2018)

Subperiodos	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Argentina	11.11	12.73	7.75
Bolivia	2.57	2.82	2.78
Brasil	6.65	9.04	8.96
Chile	5.77	9.84	6.97
Colombia	10.33	13.70	9.27
Costa Rica	4.55	5.96	8.92
Cuba	6.79	2.59	2.55
Ecuador	4.27	4.37	3.66
El Salvador	7.01	6.54	4.19
Guatemala	2.45	2.95	2.78
Haití	6.42	13.19	14.17
Honduras	3.28	4.14	5.11
México	3.59	3.55	4.44
Nicaragua	6.70	6.66	5.15
Panamá	3.31	3.65	3.06
Paraguay	8.28	6.60	4.63
Perú	5.10	4.82	3.29
República Dominicana	5.73	6.13	6.51
Uruguay	8.62	12.20	7.16
Venezuela	9.11	11.39	7.22

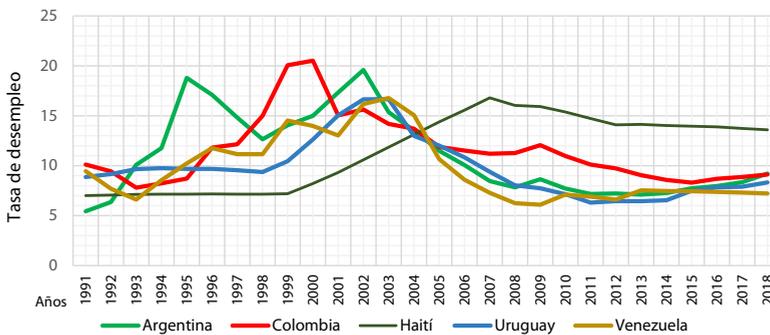
**Fuente.** Cálculos propios sobre base del Banco Mundial – Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Para los años 90, las economías que se vieron más golpeadas por el desempleo fueron Argentina con variación del 1.62 %, Brasil con variación del 2.39 %, Chile con variación del 4.07 %, Colombia con variación del 3.37 %, Haití con variación del 6.77 %, Uruguay con variación del 3.58 % y Venezuela con una variación positiva en su tasa de desempleo del 2.8 %. Estas economías también coinciden con las de mayores tasas de desempleo en la región, para el subperiodo, como lo muestra la Tabla 11.

En la Gráfica 8, se encuentran las cuatro economías que sufrieron eventos de desempleo fuerte en lo corrido de los 30 años. A mediados de los 90, Argentina registró tasas de desempleo por encima del 18 % y a los inicios del 2000 esta tasa se ubicó en el 15 %. Desde ese momento la tasa descendió hasta ubicarse en el 9 % al 2018. Por su parte, el desempleo en Colombia fue ascendente durante los 90 y es en el 2000, cuando el desempleo llegó por arriba del 20 %, que empezó a descender hasta ubicarse en el 9 % en el 2018. Venezuela, en los 90, al igual que Colombia presentó una tendencia creciente de su desempleo llegando a su máximo en el 2003 con una tasa del 15 %, luego de este año empezó a descender hasta llegar al 7 % en la década del 2010.

Haití parece ser un caso particular, ya que durante el primer decenio su tasa de desempleo estuvo alrededor del 7 %, pero en la década del 2000 se disparó hasta 17 % en el 2008, momento del cual empezó a regularse y descendió a 13.9 %. Por su parte Uruguay, durante gran parte de los 90 mantuvo tasas de desempleo alrededor del 9 %, después de la crisis asiática (1999), el desempleo se disparó hasta llegar a 16 % en el 2003 Corralito financiero. A partir de ese momento empezó una reducción hasta ubicarse en el 2018 en el 8.3 %.

**Gráfica 8.** Tasa de desempleo, cinco economías de AL (1991-2018).



**Fuente:** cálculos propios sobre base del Banco Mundial.

## COMENTARIOS FINALES

Tal y como se mostró a lo largo de este capítulo el Consenso de Washington no es más que la consolidación de los planes Baker y Brady, aplicados durante los años de 1980 en Latinoamérica. Aunque su basamento teórico se enraíza en los postulados neoliberales, el Consenso no aporta nada nuevo para el manejo de la problemática que viven los países de la región; sin embargo, si fue el propulsor de la consolidación de la apertura económica, la privatización y todo aquello que llevará, desde la ortodoxia monetarista, a controlar variables como la inflación, los desequilibrios presupuestales, deuda externa regulada y en algunos casos mejores tasas de crecimiento; sin embargo, el desempleo no se controló, la pobreza parece haber aumentado en unos países más vulnerables a los choques externos debido a la apertura económica y a la volatilidad en los flujos de capitales especulativos.

Desde el contexto del PIB per cápita, el Consenso, como el conjunto de políticas liberales, no logró un impacto significativo, pues este continuó estancado comparado con otras regiones del mundo. De esta manera en 1990, el PIB per cápita promedio de América Latina era un poco más de una cuarta parte del nivel de ingresos de los Estados Unidos, mientras que el PIB per cápita de los países asiáticos emergentes y en desarrollo era solo del 5 %. En 2019, los países asiáticos se habían cuadruplicado, pero América Latina todavía estaba al mismo nivel (Bakker et al., 2020).

## BIBLIOGRAFÍA

---

Arslanalp, S., & Henry, P. B. (2005). Is debt relief efficient? *The Journal of Finance*, 60(2), 1017-1051. <https://www.jstor.org/stable/3694775>

Bakker, B. B., Ghazanchyan, M., HO, A., & Nanda, V. (2020). The Lack of Convergence of Latin-America Compared with CESEE: Is Low Investment to Blame? IMF Working Papers.

Casilda, B. R. (2002). El 'Consenso de Washington'. *Estudios de Política Exterior*, 109-117,

119-124, 127-128. <https://www.jstor.org/stable/20645248>

CEPAL. (2018). *Panorama social de América Latina*. CEPAL.

Clift, J. (2003). Más allá del Consenso de Washington. *Finanzas & Desarrollo*, 9.

Correa, M. E. (1984). El endeudamiento de América Latina. *Investigación Económica*, 43(170), 187-217. <https://www.jstor.org/stable/42777173>

De La Dehesa, G. (1989). La deuda externa latinoamericana y la “involuntaria” recomposición de la cooperación. *Estudios de Política Exterior*, 3(11), 141-182. <https://www.jstor.org/stable/20642855>

Edwards, S. (2008). Globalisation, growth and crises: The view from Latin America. *The Australian Economic Review*, 41(2), 123-40.

Friedman, M. y Friedman, R. (1980). *Libertad de elegir. Una declaración personal*. Harcourt Brace Jovanovich.

Frugroni, E. (1933). Liberalismo, individualismo y socialismo. En P. Luisi, E. Frugoni, C. Quijano, J. Castro, L. Fabbri, J. Jiménez de Aréchaga, L. E. González. *Antología del pensamiento crítico uruguayo contemporáneo* (pp. 47-70). CLACSO. <https://www.jstor.org/stable/j.ctvfjd0w9.6>

Hayek, F. A. (1960). *Los fundamentos de la libertad* (9.ª Ed.). (J. V. Torrente Secorún, Trad.). Unión Editorial.

Keynes, J. M. (2010). The End of Laissez-Faire. In: *Essays in Persuasion*. Palgrave Macmillan. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-59072-8\\_21](https://doi.org/10.1007/978-1-349-59072-8_21)

Mises, L. V. (2011). *La acción humana: tratado de economía* (10.ª Ed.). (J. Reig Albiol, Trad.). Unión Editorial.

Morandé, L. F. (2016). A casi tres décadas del Consenso de Washington ¿Cuál es su legado en América Latina? *Estudios internacionales*, 48(185), 31-58. <http://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2016.44553>

Roll, E. (2014). *Historia de las doctrinas económicas* (3.ª Ed., séptima reimpresión Ed.). Fondo de cultura económica.

Rosales, O. (1986). *Plan Baker, deuda externa latinoamericana y reordenamiento en la economía mundial*. (I. L. ILPES, Ed.) El-42.

Smith, A. (1997). De las restricciones impuestas a la introducción de aquellas mercancías extranjeras que se pueden producir en el país. En A. Smith. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (2.ª Ed., en español, novena reimposición Ed., pp. 399-417). Fondo de cultura económica.

Stiglitz, J. E. (2015). *El malestar en la globalización* (10.ª Ed.). Penguin Random House. Grupo Editorial.

Vallejo, L. E. (1996). La Escuela de Chicago y la economía del desarrollo. *Revista Apuntes del Cenes*, (23-24), 193-204. UPTC.

Vargas, J. G. (2007). *Liberalismo, neoliberalismo y posneoliberalismo*.

Williamson, J. (1990). Peterson Institute for International Economics. What Washington Means by Policy Reform. <https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/what-washington-means-policy-reform>

Williamson, J. (1999). La democracia y el Consenso de Washington. En A. Argandoña, M. A. Fernández Ordóñez, P. Krugman, J. Williamson, M. Guitián, y J. Muns. (Eds.). *La cultura de la estabilidad y el Consenso de Washington*, 15, 118-138. Servicio de Estudios.

Williamson, J. (2003). No hay consenso: reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar. *Finanzas & Desarrollo*, 10-13.



# COMPETITIVIDAD GLOBAL Y REGIONAL, UN ANÁLISIS DE COLOMBIA

---



# INTRODUCCIÓN

---

La competitividad es sin duda un factor fundamental para el análisis del progreso de los territorios, es por esto, que en el presente capítulo se aborda desde la definición del concepto como tal, pero también se incluyen los efectos económicos que sin lugar a duda tienen relación directa con la competitividad. En un breve recorrido histórico se traen a colación los principales economistas del orden mundial, muchos de ellos Premios Nobel en su campo, quienes desde su perspectiva han aportado a la construcción de la competitividad, la cual se ha convertido en un concepto que vincula un extenso grupo de indicadores, y que a su vez, miden de diversas formas la productividad, pero también las condiciones de desarrollo de los países en aspectos como la educación, la seguridad, la salud, el desarrollo empresarial, y la innovación, entre otros.



A continuación, se desarrolla un análisis a los resultados de los Rankings de Competitividad Mundial, donde se encuentran en las primeras posiciones países como Singapur, Estados Unidos, Hong Kong y Suiza como las naciones líderes, lo cual quiere decir que tienen los puntajes más altos en los aspectos mencionados anteriormente, y por lo tanto la calidad de vida de sus habitantes es mucho mejor que en las naciones con calificaciones bajas. El estudio de los resultados de los indicadores de las naciones más avanzadas frente a los países emergentes o en vía de desarrollo, revela que las brechas son aún bastante amplias, y aún en países vecinos, se presentan grandes diferencias en el estado de su competitividad. Prosiguiendo con el avance del capítulo, se realiza el análisis del estado de la competitividad de Colombia, principalmente frente a los países de América Latina, donde las naciones que lideran los escalafones son Chile y México, aunque estas todavía se encuentran muy lejos de las primeras posiciones a nivel mundial.

Después de revisar el país como conjunto, se realiza un análisis al progreso de la competitividad en los departamentos de Colombia, donde la capital del país se incluye como un territorio independiente del departamento en el que se encuentra, por factores como el número de habitantes, la cantidad de instituciones y otras diferencias subyacentes. Se evidencian unas brechas supremamente amplias entre Bogotá D.C., -que es el líder en la mayoría de los indicadores-, y los demás departamentos, lo cual redundará en grandes diferencias en el desarrollo de los territorios, así como falta de presencia del Estado en

muchos de ellos. Se encuentra que es fundamental incluir un mayor número de variables con el objeto de contar con mayores argumentos para el análisis del avance de la competitividad del país.

Finalmente, se proponen una serie de alternativas para la postulación de políticas para mejorar la competitividad de los territorios, pues aún los resultados de los sectores privados de la economía dependen fundamentalmente de los lineamientos de los gobiernos.

Las cifras y análisis presentados en el capítulo corresponden a los resultados más recientes en el campo de la competitividad, por tanto, las siguientes páginas se convierten en un mapa de guía para gobernantes e instituciones del Estado, pero también en un excelente documento de consulta para estudiantes, docentes y público en general.

## ¿QUÉ ES LA COMPETITIVIDAD?

---

Entre los gobiernos y los líderes industriales existe un interés por encontrar las razones por las cuales las naciones u organizaciones fracasan, por esto, en busca de la prosperidad de los territorios, la competitividad se convierte en un tema de debate académico, político y económico (Acevedo y Jiménez, 2015). Este análisis cobra mayor relevancia al revisar la coyuntura económica y social de comienzos del siglo XXI, caracterizada por crecientes tasas de desempleo, caída del PIB mundial, inestabilidad política, y hallazgos de corrupción en el sector público y en el sector privado. Pero esto no es todo, luego de la que es considerada la segunda crisis económica más grave después de la vivida en 1929, -la crisis del año 2008-, se produjo en el año 2020 un fenómeno que no se presentaba hace más de 100 años en la humanidad: “una pandemia global”. Y aunque un hecho como este fue pronosticado por científicos como Larry Brilliant, o empresarios como Bill Gates algunos años atrás, nunca se llegó a imaginar que ocurriera algo que pudiera paralizar el planeta entero y que empeoró los efectos de la crisis mencionada. Es así, que cobra mayor importancia el análisis de la competitividad como un factor determinante

para superar desde las grandes pérdidas financieras, hasta la incertidumbre y el descontento social de las poblaciones.

Sin embargo, previo a revisar el estado de la competitividad en Colombia y a estudiar estrategias para el mejoramiento de los resultados actuales, se hace preciso comprender las diversas acepciones de este término y sus implicaciones regionales o internacionales. Para lograr ese objetivo, es fundamental retroceder en el tiempo y reconocer la evolución de la competitividad como concepto, el cual inicialmente fue concebido para el estudio del comportamiento de las empresas del sector privado, pero que en las últimas décadas su aplicabilidad se ha extendido a las instituciones del sector público, y en general corresponde a una valoración del desempeño y los resultados de un país o de un territorio en un determinado periodo de tiempo -normalmente un año-. Dichos resultados son ponderados de acuerdo con metodologías propias de cada organización evaluadora, y de esta forma es posible realizar un análisis a todos los sectores de la economía, pero también, a las transformaciones que se materializan en cada uno de ellos, y que se evidencian en el progreso y en la mejora de la calidad de vida de la población.

Podría considerarse que la mejora en los indicadores de la competitividad de una nación obedece meramente a la gestión de sus gobernantes, pero al terminar el capítulo se podrá evidenciar que todos los integrantes de la sociedad contribuyen desde su acción a los resultados que obtiene un territorio y que miden el desempeño de un país como conjunto.

Las primeras alusiones a la competitividad se encuentran en una de las obras más revolucionarias de la economía: *“La riqueza de las naciones”*, publicada en 1776 por Adam Smith, donde se explica que cada país puede especializarse en producir los bienes en los cuales tiene ventaja sobre otros, es así que las naciones deberían dejar de producir los bienes que acarrear un mayor costo de producción frente a otros países. A comienzos del siglo XIX, David Ricardo presentó una versión mejorada de la teoría de la ventaja absoluta, así como nuevas propuestas orientadas a la teoría del comercio internacional explicando que las naciones se pueden beneficiar al especializarse en la producción de los productos en los cuales son más eficientes (Buendía, 2013). Desde las anteriores perspectivas, la competitividad se comprendía como la ventaja que tenía un país respecto de otro al producir un bien y exportarlo de forma exitosa por su capacidad diferenciada.

Continuando con el breve recorrido en la historia de la competitividad dentro de las teorías económicas más representativas, se incluyen algunas que a pesar de que en su discurso no se incorpore explícitamente el término, empero las propuestas sí abordan

algunos aspectos que repercuten en la competitividad de una nación. Es el caso de John Maynard Keynes, quien en 1936 publicó la *“Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”*, considerada una de las obras más importantes de las ciencias económicas, allí sostiene que el sistema capitalista no tiende al pleno empleo ni al equilibrio de los factores productivos, y dentro de sus postulados afirma que el Gobierno es el responsable de generar condiciones con políticas públicas para corregir y agilizar la economía, y que el gasto público es esencial para salir de las crisis (Kliksberg, 2017; Ros, 2012). Los postulados de Keynes se inclinan hacia la importancia de que los gobernantes tengan un completo conocimiento de los indicadores económicos y el estado de todos los sectores empresariales, y basándose en ellos, adelanten las estrategias precisas en busca de coadyuvar el funcionamiento de la economía, lo cual repercute en resultados positivos de la competitividad. Al contrario de las anteriores directrices, tomaron fuerza en la segunda mitad del siglo XX los postulados de Milton Friedman, que impulsaron la liberalización del mercado y cuya influencia impactó en gran parte de los países de América Latina. Friedman difundió con gran fuerza desde la Universidad de Chicago la idea de que ‘la economía se debía dejar andar sola’, sin interferencias ni intervención del Estado, pues esta, llegaría a un equilibrio donde iba haber empleo y trabajo para todos. Pero la historia ha demostrado que sus postulados no han traído efectos positivos para la competitividad, pues a pesar de que la liberalización potenció el crecimiento de los grandes empresarios, aumentó desmedidamente la desigualdad social y a las políticas asociadas a sus propuestas se le atribuyen los graves problemas económicos en el último cuarto del siglo XX, y posteriormente la misma crisis del 2008 (Winterbottom y Whitecross, 2012).

Desde la perspectiva privada, Michael Porter en su libro *“Estrategia competitiva”*, que fue publicado en 1980, comienza por explicar que todas las empresas tienen estrategias competitivas, algunas explícitas y otras implícitas, y que estas estrategias deben enfocarse hacia el entorno en que disputan el mercado (Benitez, 2012). Una década más tarde, en el libro *“La ventaja competitiva de las naciones”* de 1991, Porter presentó las bases de lo que sería una teoría de la competitividad, sustentando que la prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la que producen bienes y servicios. El autor sostiene que las políticas relacionadas con la macroeconomía y con las instituciones estatales son condiciones necesarias, pero no son suficientes para asegurar la prosperidad de una economía, pues la competitividad tiene sus fundamentos en las bases microeconómicas del territorio, la evolución de las operaciones, las estrategias empresariales y la calidad del ambiente de los negocios (Lombana y Rozas, 2009).

Porter comprende la productividad como una fuente de competitividad, lo cual se resume en el logro de costos unitarios bajos de manera sustentable y en el largo plazo (Ubfal, 2014), y fue uno de los primeros académicos en proponer que la prosperidad de las naciones no solo se debe a los factores endógenos de cada país, sino que dependía sobre todo de la capacidad de sus industrias para innovar y actualizarse (Castro et al., 2015).

Pero, aunque el modelo de Porter es una técnica importante para analizar y comprender el entorno de las microempresas, algunos científicos creen que es incompleto y también que tiene algunas debilidades, pues no es lo suficientemente claro en sus definiciones y también porque es un modelo estático (Alexandros y Mataxas, 2016). A pesar de lo anterior, Porter no ha dejado de ser el gran representante de la competitividad, definiéndola como la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población, y cuyo único camino sólido para lograrlo se encuentra en el aumento de la productividad Porter (como se citó en Suñol, 2006).

Tenemos claro entonces, que el concepto de la ventaja competitiva está basado en la productividad y en los factores que la determinan; entendida la productividad como la correlación entre los resultados obtenidos y los recursos usados de forma eficiente Krugman y Obstfeld (como se citó en Acevedo y Jiménez, 2015). Por tanto, países competitivos son aquellos que luchan por contar con políticas asociadas a una mayor productividad, y la productividad se incrementa si los bienes y servicios se producen de manera más eficiente; así que los factores determinantes para la competitividad son la inversión y la producción eficiente. Podemos concluir así los postulados de Porter, mencionando que la capacidad de crear competitividad depende del uso de la productividad de los recursos y no solo de su disponibilidad, y que el aumento del nivel de vida depende de la capacidad empresarial de una nación para mantener un alto nivel de productividad y, por lo tanto, la productividad aumenta con el tiempo, pero el crecimiento sostenible de la productividad requiere una mejora continua de la economía, todo lo anterior enmarcado en el que debe ser el principal objetivo de cualquier nación: producir un alto y creciente nivel de vida de sus ciudadanos (Krugman, 1995).

En años más recientes, el premio Nobel de Economía Paul Krugman, al igual que Porter, define la ventaja competitiva a través de la productividad; sostiene que, si la competitividad tiene algún significado, entonces es solo otra forma de expresar la productividad. Para Krugman, la productividad no lo es todo, pero a largo plazo es casi todo, y afirma que la capacidad de un país para mejorar su nivel de vida depende casi enteramente de su habilidad para aumentar la producción por empleado. El nivel de productividad

establece el nivel de prosperidad que puede alcanzar una economía y también determina las tasas de rendimiento obtenidas por las inversiones en una economía, que a su vez son los impulsores fundamentales de sus tasas de crecimiento; en otras palabras, una economía más competitiva es aquella que probablemente crece más rápido con el tiempo (World Economic Forum, 2016).

Así queda claro que la competitividad de una nación no depende solamente de la optimización de las firmas, ni basta con sumarle factores generales macroeconómicos para describirla, sino que destaca la relevancia de los aspectos meso y meta económico vinculados a los anteriores que requieren tener en cuenta la interacción de las empresas, el Estado y otras instituciones (Ubfal, 2014).

En el Informe sobre la competitividad mundial del año 2006, Porter mencionó que este concepto a menudo se malinterpreta, a pesar de la aceptación generalizada de su importancia. A este mismo, Krugman ha enfatizado en que el término competitividad sigue siendo “una entidad indescriptible que no se puede definir ni medir” (Alexandros y Mataxas, 2016), y agrega que la competitividad es una palabra sin sentido, cuando se aplica a las economías nacionales y la obsesión con la competitividad es tanto errónea como peligrosa. La idea de que las riquezas económicas de un país están ampliamente determinadas por sus éxitos en los mercados mundiales, es una hipótesis, no necesariamente una verdad, y en la práctica, en la comprobación empírica, esa hipótesis resulta llanamente errada (Krugman, 1995).

Durante la segunda década del siglo XXI, el Nobel de Economía Joseph Stiglitz realiza un análisis crítico a las decisiones económicas tomadas alrededor del mundo durante los últimos 80 años, mencionando que se deben reescribir las reglas de la economía del mercado, pues las condiciones de coyuntura de comienzos de siglo muestran que las políticas neoliberales fueron un experimento abismal (Stiglitz, 2020). El autor manifiesta que dentro de los efectos visibles del desempeño gubernamental y empresarial se encuentran: la inestabilidad económica, la recesión, la caída de la esperanza de vida, la crisis ambiental y climática, y el incremento en la desigualdad social, entre otros. En su libro: “*Capitalismo progresista: la respuesta a la era del malestar*”, afirma que es falsa la idea de que el mercado por sí solo es un motor de competitividad, pues en realidad al sector privado le gustan los monopolios, la explotación y ejercer un poder abusivo en el mercado, y precisamente de allí es de donde provienen sus beneficios (Ponce de León, 2020).

Respecto del PIB como el indicador usualmente empleado para medir la fortaleza económica de un país y por algún tiempo también la competitividad, existe un debate sobre las diversas variables que demuestran el desarrollo de un territorio que dan más respuestas que el PIB, es así que se han logrado construir nuevos parámetros para medir la competitividad desde múltiples con el objeto de realizar análisis en conjunto, y de esta forma propender por el mejoramiento de las condiciones de los habitantes de un territorio en todos los aspectos (Stiglitz, 2019). Y a pesar, que competitividad se relaciona con el PIB per cápita, en la actualidad también es asociada con los progresos sociales, ecológicos, las condiciones de seguridad y la confianza en la justicia (Krugman, 1995). Además de lo anterior, Stiglitz afirma que no se puede totalizar algo tan complejo e importante como es la economía en un solo número, pues el PIB no especifica si el crecimiento es sostenible, si se está contribuyendo al calentamiento global, tampoco cómo o entre quienes se reparten las ganancias del crecimiento (usualmente el 1 % de la población), y mucho menos demuestra medidas de sostenibilidad, de la renta real de la población, de desigualdad, educación o salud (Stiglitz, 2020).

Como hemos visto, la competitividad a nivel empresarial hace referencia a la condición en la que las firmas pueden mantener sus costos bajos, pero a la vez, una alta productividad; por otro lado, la competitividad como herramienta para estudiar el desempeño de los países hace referencia a los factores que les permiten disfrutar de los beneficios que generan las empresas que se desenvuelven en el territorio, y a su vez, la competitividad regional es la capacidad en la atracción y mantenimiento de empresas que puedan generar empleo y desarrollo. Es así, que en la actualidad se ha logrado construir una evaluación integral de la competitividad, en la que se consideran aspectos como la infraestructura, la igualdad, la seguridad, la educación, la salud, el empleo, la creación de empresas y el imperio de la ley (CEPAL, 2017).

Con el objeto de complementar el análisis realizado hasta el momento, en la Tabla 1 se presentan definiciones referentes de la competitividad.

**Tabla 1.** Definiciones de competitividad

Definición	Autor
La competitividad es la habilidad de producir bienes y servicios que resisten la prueba de competencia internacional, mientras que los ciudadanos disfrutan de un nivel de vida que sea tanto incremental como sostenido.	(Krugman, 1995).
La competitividad, a nivel regional y nacional, es la capacidad de un determinado país o región de generar mayores tasas de crecimiento y empleo de manera sostenible.	UE (como se citó en Medeiros et al., 2019).
La competitividad es el resultado entretelado de una serie de factores económicos, geográficos, sociales y políticos que conforman la base estructural del desarrollo de una nación.	Araoz (como se citó en Ubfal, 2014).
La competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Una economía competitiva, es una economía productiva.	(Cann, 2016).
La competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, lo que a su vez establece el nivel de prosperidad que el país puede obtener.	(World Economic Forum, 2016).
La competitividad no es un 'estadio' a alcanzar, sino un proceso continuo de esfuerzos conjuntos hacia la adquisición de atributos diferenciables, en el que los resultados se obtienen a largo plazo.	Hota y Jung (como se citó en Ubfal, 2014).
La competitividad se plantea como una esfera de la economía y para los economistas, se dirige hacia la producción en las nuevas condiciones de liberalización e internacionalización de mercados, y a una intensificación de la competencia económica que incluye profundos cambios en la organización del capital y funcionamiento de las empresas.	(Brand y Prada, 2003).
La definición implícita de competitividad demuestra los logros de una región relacionados con el crecimiento económico, la innovación, el bienestar y la gobernanza.	(CEPAL, 2017).
La competitividad real se mide en términos de productividad. La productividad permite salarios altos, moneda fuerte y atractivos rendimientos de capital y junto con ellos un alto nivel de vida. La economía global no es un juego de suma cero. Muchos países pueden mejorar su bienestar mejorando su productividad. El principal reto del desarrollo económico es crear las condiciones para un crecimiento rápido y sostenido de la productividad.	(Alexandros y Mataxas, 2016).

**Fuente.** Elaboración propia.

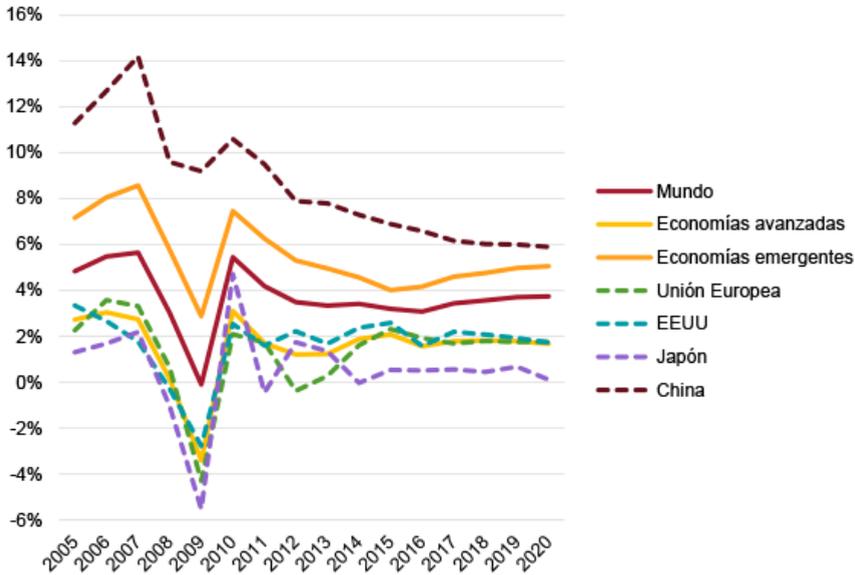
# ESTADO DE LA COMPETITIVIDAD GLOBAL

Infortunadamente, para el momento de la escritura de este capítulo las condiciones para evaluar la competitividad no fueron las mejores para ningún país alrededor del mundo, pues todos, en mayor o menor medida se vieron afectados por la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2. Para enfrentar esta coyuntura atípica, todos los Gobiernos pusieron en marcha medidas para frenar la propagación, siendo la principal el confinamiento de las personas, lo anterior implicó un paro total o parcial en plantas de producción y empresas de todos los sectores afectando gravemente los indicadores de productividad. La pandemia obligó a todos los actores económicos a redefinir sus planes y reencausar los recursos disponibles para dar respuesta a la crisis sanitaria, económica y social (CEPAL, 2020). Además de lo anterior, factores como las tensiones geopolíticas y las fluctuaciones de precios de las divisas y de los productos básicos, impactaron de forma negativa la débil recuperación económica; así que las tendencias observadas desde el año 2007 respaldan la hipótesis de que la competitividad contribuye a la capacidad de recuperación de una economía, lo que constituye otra razón para dar prioridad ahora al crecimiento de la productividad (World Economic Forum, 2016). Pero antes de presentar algunas de las cifras y proyecciones de indicadores para la tercera década del siglo XXI, se realiza un análisis al estado de la competitividad global, que aún previo a la pandemia mencionada, ya se enfrentaba a resultados preocupantes.

Como se mencionó previamente, es fundamental el análisis a los resultados de la competitividad de las naciones, pues el crecimiento económico sostenido sigue siendo un camino crítico para salir de la pobreza y un motor esencial del desarrollo humano. En los países menos adelantados y los países emergentes, el crecimiento económico es fundamental para ampliar la educación, la salud, la nutrición y la supervivencia de las poblaciones. Lamentablemente, la atención se centró durante mucho tiempo en el crecimiento económico sin que se caracterizara por ser inclusivo y ambientalmente sostenible, así entonces, sus principales consecuencias fueron: la aceleración del cambio climático y un aumento en la desigualdad social. Lo anterior acaeció en que se haya despertado en las poblaciones un creciente sentimiento de injusticia, pérdida de identidad, debilitamiento del tejido social, erosión de confianza en las instituciones, desencanto con los procesos políticos y deterioro del contrato social (World Economic Forum, 2019).

En la historia económica reciente nos referiremos a la crisis de proporciones abismales que se desencadenó luego del colapso de Lehman Brothers en 2008, y que dejó a la economía mundial en estado de caída libre; los Gobiernos de todo el mundo recurrieron a soluciones de corto plazo para estabilizar la economía y estimular el crecimiento, pero el crecimiento ha seguido siendo moderado. A esta situación subóptima se le ha denominado la “nueva normalidad”, y lo cual se puede evidenciar claramente en la Gráfica 1, pues en la última década las tasas de crecimiento de la economía en el mundo se mantienen entre el 3,5 % y el 4 %. A pesar de que se han presentado muchas explicaciones posibles a esta situación, algunos agravantes son: el envejecimiento de la población en la mayoría de las economías avanzadas, la disminución de la inversión de capital y la desaceleración del crecimiento de la productividad, especialmente en los mercados emergentes (World Economic Forum, 2016). Por tanto, durante la segunda década del milenio se buscó con urgencia la creación de las condiciones necesarias para reavivar el crecimiento, pero esta vez sentando las bases para el largo plazo (World Economic Forum, 2016).

Por citar algunas publicaciones del campo, en el Informe sobre la Competitividad Mundial 2016-2017 se mencionó el lento y persistente crecimiento de la economía; y las perspectivas de un corto plazo invadido por: la incertidumbre que generan las continuas perturbaciones geopolíticas, la fragilidad de los mercados financieros y los altos niveles de deuda en los mercados emergentes. Al mismo tiempo, el final del superciclo de los productos básicos ha dado lugar a una abrupta desaceleración económica que ha puesto de manifiesto la lentitud o la falta de reformas de fomento de la competitividad en los últimos años (World Economic Forum, 2016). A pesar del anterior panorama, en el Informe sobre la Competitividad Mundial 2017-2018 se mostró cierto optimismo, pues la economía global había comenzado a mostrar signos de recuperación; sin embargo, los Gobiernos, las empresas y los particulares continuaban experimentando altos niveles de incertidumbre. Al mismo tiempo, crecía la percepción de que los actuales enfoques económicos no sirven suficientemente bien a las sociedades, resaltando la importancia de crear nuevos modelos de progreso económico centrado en el ser humano (World Economic Forum, 2017).

**Gráfica 1.** Tasas de crecimiento de la economía mundial.

**Fuente:** Fondo Monetario Internacional.

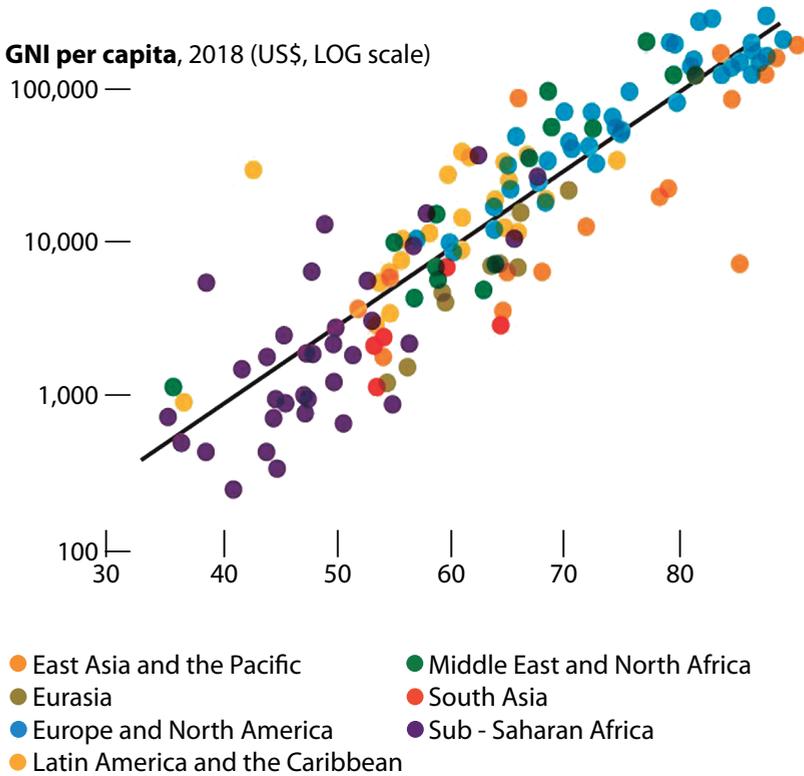
La globalización y la cuarta revolución industrial (4RI) han creado nuevas oportunidades, pero también trastornos y polarización dentro de las economías y las sociedades; basándose en lo anterior, el Foro Económico Mundial presentó en el año 2009 el nuevo Índice de Competitividad Mundial 4.0, como una nueva brújula económica, basada en 40 años de experiencia en la evaluación comparativa de los motores de la competitividad a largo plazo. El nuevo indicador está compuesto por 12 pilares que son:

1. Instituciones
2. Infraestructura
3. Entorno macroeconómico
4. Salud y educación primaria
5. Educación superior y capacitación
6. Eficiencia del mercado de bienes

7. Eficiencia del mercado laboral
8. Desarrollo del mercado financiero
9. Disposición tecnológica
10. Tamaño del mercado
11. Sofisticación empresarial
12. Innovación

Dentro de las principales conclusiones se revela que la mayor proporción de las economías continúan estando muy lejos de la “frontera” de la competitividad, es decir, del ideal de los factores de competitividad. El informe indica que once años después de la crisis financiera, a pesar de que los bancos centrales hayan inyectado casi 10 billones de dólares en la economía mundial, las inversiones para aumentar la productividad han sido subóptimas (World Economic Forum, 2019).

Es posible que una economía sea creciente, inclusiva y ambientalmente sostenible, pero pocas economías están en esa trayectoria; en la mayoría de las economías avanzadas y emergentes, la adopción de tecnología y la innovación se han convertido en prioridades tanto para los Gobiernos como para las empresas como fuente de creación de valor, crecimiento de la productividad y mejora en el nivel de vida. La tecnología también puede mejorar el acceso a los servicios básicos, las condiciones de trabajo, los resultados sanitarios y la seguridad económica (ibíd.).

**Gráfica 2.** *Competitividad e ingresos.*

**Fuente:** Foro Económico Mundial, Banco Mundial, base de datos de indicadores de desarrollo Mundial (2019).

Aunque en apartados anteriores se debatió la pertinencia de emplear el PIB para evaluar la competitividad, es conveniente analizar la correlación existente entre el PIB per cápita y el resultado del indicador de competitividad. Como se puede observar en la Gráfica 2, el PIB per cápita es directamente proporcional a los resultados ponderados obtenidos en los factores de competitividad del año 2009. En el cuartil superior derecho se encuentran principalmente los países de Europa y América del Norte, cuyos resultados de competitividad se encuentran en promedio por encima de los 70 puntos y un PIB per cápita promedio de USD 50 000. En el cuartil inferior izquierdo se encuentran los países de África subsahariana cuyos resultados de competitividad se encuentran en promedio en 45 puntos y el PIB per cápita en tan solo USD 1 000. En la posición intermedia del gráfico de dispersión se encuentran los países de América Latina (AL) y el Caribe.

El país ubicado en la primera posición de competitividad mundial es Singapur con 84.8 puntos, mejorando una posición respecto del año 2018; es seguido por Estados Unidos con 83.7 puntos quien perdió la posición de líder mundial de competitividad en el año 2019 en los indicadores del WEF. En la Tabla 2 se pueden apreciar las 20 primeras posiciones en el Ranking de Competitividad Mundial, grupo que cierra Israel con 76.7 puntos.

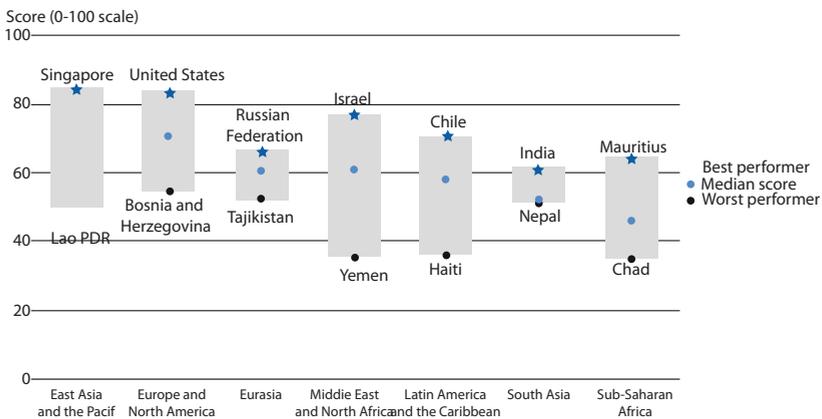
**Tabla 2.** *Ranking de Competitividad Mundial (2019)*

Dif. from 2018				
Rank	Economy	Scores	Rank	Scores
1	Singapore	84.8	+1	+1.3
2	United States	83.7	-1	-2.0
3	Hong Kong SAR	83.1	+4	+0.9
4	Netherlands	82.4	+2	-
5	Switzerland	82.3	-1	-0.3
6	Japan	82.3	-1	-0.2
7	Germany	81.8	-4	-1.0
8	Sweden	81.2	-4	-1.0
9	United Kingdom	81.2	-1	-0.8
10	Denmark	81.2	-	+0.6
11	Finland	80.2	-	-
12	Taiwan, China	80.2	+1	+1.0
13	Korea, Rep.	79.6	+2	+0.8
14	Canada	79.6	-2	-0.3
15	France	78.8	+2	-0.1
16	Australia	78.7	-2	-0.1
17	Norway	78.1	-1	-0.1
18	Luxembourg	77.0	+1	+0.4
19	New Zealand	76.7	-1	-0.8
20	Israel	76.7	-	+0.1

**Fuente.** World Economic Forum (2019).

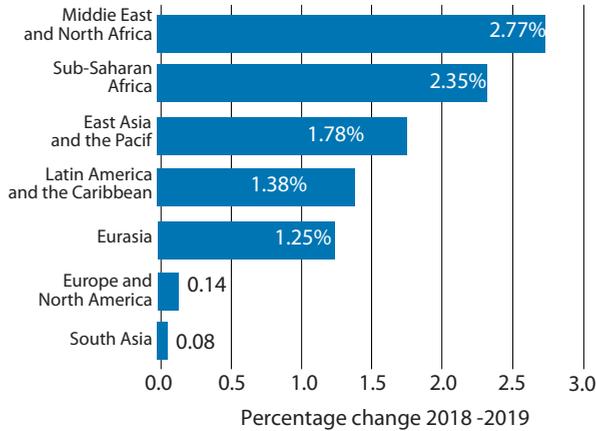
En la Gráfica 3 se muestran las brechas entre regiones, mostrando a la nación con el mejor desempeño, frente a la nación con el desempeño más bajo en los factores analizados. Entre las principales conclusiones se puede evidenciar que las amplias desigualdades que existen al interior de los países también se pueden encontrar entre países ubicados relativamente cerca. Al revisar las cifras de AL, los resultados muestran que Chile es el país con mejores cifras en el indicador de competitividad del WEF, un puntaje de 70.5 que lo ubica en el puesto 33 a nivel mundial; sus mejores indicadores son la estabilidad macroeconómica y la salud con 100 y 90 puntos respectivamente. Mientras que Haití es la nación con los puntajes más bajos en la región y que la ubican en la posición 138 entre 141, y una calificación ponderada de 36.3; sus peores puntajes son el dinamismo empresarial y la capacidad de innovación con 14 y 19 puntos respectivamente.

**Gráfica 3.** Brechas de competitividad en las regiones.



**Fuente:** World Economic Forum (2019).

El esfuerzo realizado por las instituciones de los países menos adelantados y de las economías emergentes es notable, al comprobar el porcentaje de cambio en el desempeño de los factores evaluados de la competitividad del año 2018 frente al año 2019, donde se puede resaltar al Oeste Medio y el Norte de África, que mejoraron su evaluación en 2,77 %; mientras que LA y el Caribe mejoraron en un 1,38 %. Al comparar los resultados mencionados con el cambio de Europa y Norteamérica, cuyo cambio estuvo en 0,14 %.

**Gráfica 4.** Cambios en el desempeño promedio de la competitividad por región.

**Fuente:** World Economic Forum (2019).

En el reporte preparado para Deloitte por Financial Advisory, por el departamento de proyectos de infraestructura y capital de Centroamérica (I&CP), se analizó el comportamiento de los países de AL en los resultados del Reporte Global de Competitividad 2019 del WEF, donde se puede apreciar con claridad las amplias brechas en los indicadores de competitividad que existen entre los países que se encuentran geográficamente tan cerca, pero en lugar de que sus resultados converjan hacia el desarrollo sostenible, se distancian con mayor profundidad con el paso de los años. En los resultados del WEF, Colombia se encuentra en cuarta posición, por debajo de Chile, México y Uruguay (Tabla 3). Las variables con mejor desempeño en AL según el WEF son la salud, la macroeconomía y la infraestructura; mientras que los factores con más bajo puntaje en el IGC son la innovación, las instituciones y la adopción de las TIC.



**Tabla 3.** Calificación Índice Global de Competitividad de América Latina WEF (2019)

País	Calificación
Chile	70,5
México	64,9
Uruguay	63,5
Colombia	62,7
Costa Rica	62,0
Perú	61,7
Panamá	61,6
Brasil	60,9
República Dominicana	58,3
Argentina	57,2
Ecuador	55,7
Paraguay	53,6
Guatemala	53,5
El Salvador	52,6
Honduras	52,6
Bolivia	51,8
Nicaragua	51,5
Venezuela	41,8
<b>LATAM</b>	<b>57,6</b>

⋯: Sobre calificación regional

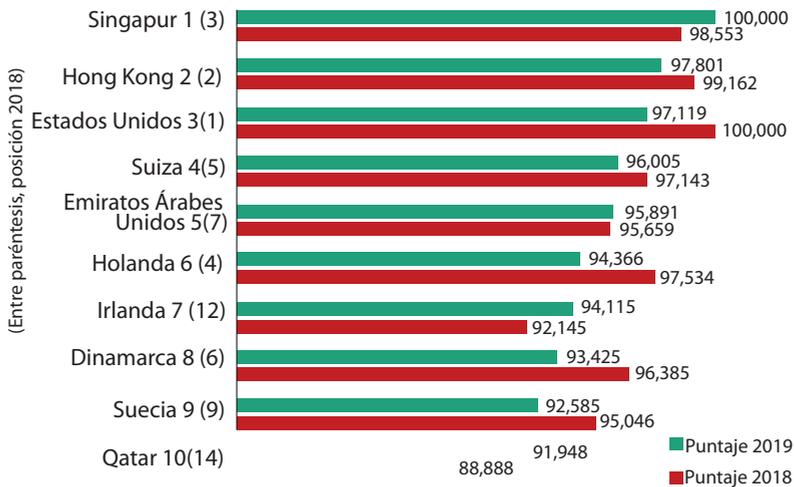
**Fuente.** Deloitte (2019).

Desde otra óptica, el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión (IMD), con sede en Suiza, es un reconocido centro dedicado a estudiar y medir la competitividad desde el año 1989, y publica anualmente el Anuario Mundial de Competitividad (AMC), cuyo principal eje es el Índice de Competitividad Agregada (ICA), el cual es construido con base en 235 variables: 143 cuantitativas y 92 cualitativas. Las variables cuantitativas corresponden a datos e indicadores estadísticos de fuentes como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas, entre otros; y las variables cualitativas son obtenidas a partir de una encuesta a instituciones pares alrededor del mundo (IMD, 2019). Según el Ranking del IMD, Singapur se encuentra en la primera posición a nivel mundial, con un puntaje de 100 en el año 2019, es seguido por Hong Kong con un puntaje de 97,8, y en tercer lugar se encuentra Estados Unidos con un puntaje de 97,1

(Gráfica 5). En el caso de América Latina (Gráfica 6), Chile es el país líder ocupando el puesto 42 a nivel global y un puntaje de 67,69, seguido por México que ocupa el puesto 50 con un puntaje de 59,8 y en tercer lugar se encuentra Colombia en el puesto 52 con un puntaje de 57,58. Es de anotar que los países en general tuvieron mejores resultados en el año 2018 que en el año 2019, a excepción de Singapur, Irlanda y Qatar.

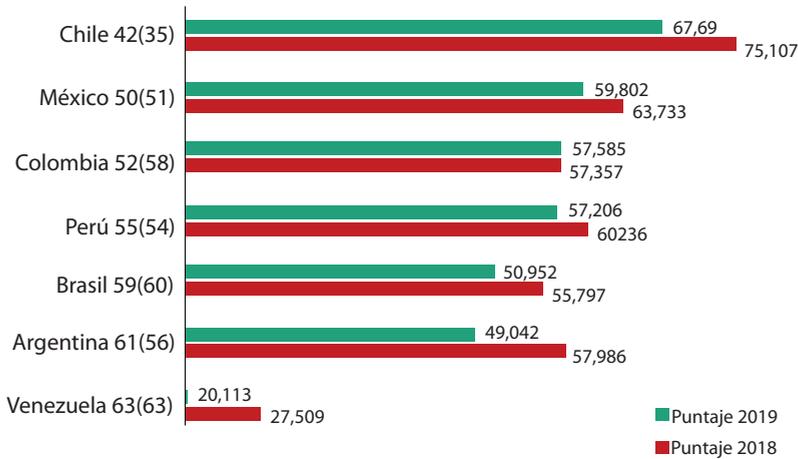
A pesar de que Colombia aún se encuentra muy lejos de las potencias mundiales como Singapur, Hong Kong y Estados Unidos que ocupan los primeros tres lugares en el ICA (Gráfica 5), para el año 2019 Colombia ocupa el tercer lugar en el ICA de los países de América Latina (Gráfica 6), por detrás de Chile y México; aunque podría inferirse que su ascenso se debe también a la caída de Argentina que en el año anterior ocupaba ese puesto.

**Gráfica 5.** Primeras diez posiciones ICA (2019-2018).



**Fuente:** Anuario Mundial de Competitividad 2019.  
(Institute for Management Development - IMD, 2019).



**Gráfica 6.** Países de América Latina ICA (2019-2018).

**Fuente:** Anuario Mundial de Competitividad 2019. (Institute for Management Development - IMD, 2019).

Por su parte, como complemento para el análisis de la competitividad global, el Banco Mundial puso en marcha desde el año 2002 el proyecto *Doing Business*, el cual proporciona una medición de las normas que regulan la actividad empresarial en 190 economías; estos informes proporcionan datos sobre la facilidad para hacer negocios y recomiendan reformas para mejorar los resultados en cada una de las áreas de los indicadores.

Las economías con la mejora más notable en *Doing Business 2020* son: Arabia Saudita, Jordania, Kuwait, China, India y Nigeria; en 2018 y 2019, estas naciones implementaron un quinto de las reformas recopiladas a nivel mundial. En contraparte, las economías de AL y el Caribe continúan rezagadas en términos de reformas, y ninguna se encuentra dentro de las primeras 50 clasificadas. Los resultados continúan mostrando una convergencia constante entre las economías en desarrollo y las desarrolladas, especialmente en el área de apertura de empresas. Y claramente, las economías que obtienen mejores puntajes en *Doing Business* se benefician por mayores niveles de actividad empresarial y menores niveles de corrupción (World Bank Group, 2020). Los primeros tres países en el Ranking de *Doing Business* son Nueva Zelanda, Singapur y Hong Kong (Tabla 4); y los tres países de AL mejor ubicados en el Ranking son Chile, México y Puerto Rico (Tabla 5).

**Tabla 4.** *Top 10 Ranking Doing Business 2020*

1	Nueva Zelanda	86,8
2	Singapur	86,2
3	Hong Kong (China)	85,3
4	Dinamarca	85,3
5	Rep. Corea	84
6	Estados Unidos	84
7	Georgia	83,7
8	Reino Unido	83,5
9	Noruega	82,6
10	Suecia	82

**Fuente.** Elaboración propia con base en Doing Business – Banco Mundial

**Tabla 5.** *Ranking Doing Business 2020 AL*

59	Chile	72,6
60	México	72,4
65	Puerto Rico	70,1
67	Colombia	70,1
74	Costa Rica	69,2
76	Perú	68,7
86	Panamá	66,6
91	El Salvador	65,3
96	Guatemala	62,6
101	Uruguay	61,5
115	República Dominicana	60
124	Brasil	59,1
125	Paraguay	59,1
126	Argentina	59

**Fuente.** Elaboración propia con base en Doing Business – Banco Mundial

Medir la competitividad de las naciones es probablemente uno de los avances más significativos en la gestión moderna, es por esta razón que otra de las instituciones que trabaja en este campo es el Centro de Competitividad Mundial del IMD, el cual ha sido pionero en la investigación de cómo los países y las empresas compiten para sentar las

bases de la creación de valor sostenible. Desde el año 2015 el IMD inició la Clasificación de la Competitividad Digital Mundial (WDCR), la cual mide la capacidad y la disposición de 63 economías para adoptar y explorar las tecnologías digitales como motor clave de la transformación económica en las empresas, el Gobierno y la sociedad en general (IMD, 2019).

La estructura de la WDCR se basa en tres factores:

- 1. El factor conocimiento.** Se refiere a la infraestructura inmaterial, que pone de relieve el proceso de transformación digital mediante el descubrimiento, la comprensión y el aprendizaje de nuevas tecnologías. En este se evalúan los siguientes subfactores: talento, entrenamiento y educación, concentración científica.
- 2. El factor tecnológico.** Evalúa el contexto general a través del cual se posibilita el desarrollo de las tecnologías digitales. Los subfactores son: marco regulatorio, capital y marco tecnológico.
- 3. El factor preparación para el futuro.** Examina el nivel de preparación de una economía para asumir su transformación digital. Los subfactores evaluados son: actitudes adaptativas, agilidad empresarial e integración de sistemas ibíd. (IMD, 2019).

En la Tabla 6 se encuentran los diez primeros países en la clasificación de competitividad digital mundial, se mantienen Estados Unidos y Singapur en los primeros lugares, al igual que en la mayoría de los rankings analizados. Se resalta a Hong Kong y Corea del Sur por la mejora de sus resultados en los cinco años que se ha realizado la medición. En cuanto a los resultados de AL, Chile se encuentra en la posición 42 como el país latinoamericano mejor posicionado en el listado, seguido por México en el puesto 49. Es importante analizar que Colombia se encuentra en la posición 58 entre 63 naciones analizadas, y que ha descendido de posición, pues en el año 2015 se había posicionado en el puesto 53 (Tabla 7).

**Tabla 6.** *Primeras posiciones Clasificación de la Competitividad Digital Mundial (2015-2019)*

Países	2015	2016	2017	2018	2019
Estados Unidos	2	2	3	1	1
Singapur	1	1	1	2	2
Suecia	5	3	2	3	3
Dinamarca	8	8	5	4	4
Suiza	7	7	8	5	5
Países Bajos	6	4	6	9	6
Finlandia	3	6	4	7	7
Hong Kong SAR	14	11	7	11	8
Noruega	11	9	10	6	9
Corea del Sur	18	17	19	14	10

**Fuente.** Elaboración propia con base en el IMD.

**Tabla 7.** *Primeras posiciones de AL Clasificación de la Competitividad Digital Mundial (2015-2019)*

Países	2015	2016	2017	2018	2019
Chile	37	37	40	37	42
México	48	52	49	51	49
Brasil	56	54	55	57	57
Colombia	53	56	58	59	58
Argentina	58	55	57	55	59

**Fuente.** Elaboración propia con base en el IMD.

## INDICADORES DE LA COMPETITIVIDAD DE COLOMBIA

El bajo desempeño de la economía colombiana a nivel internacional es constante en los diferentes índices que en la actualidad evalúan la competitividad. Aunque Colombia se encontraba en el puesto 31 a nivel mundial por su PIB en 2019, los demás indicadores no son concordantes, pues en el índice global de innovación se encontraba en el puesto 67 y en el índice global de competitividad se ubicaba en el puesto 52. Según los resultados

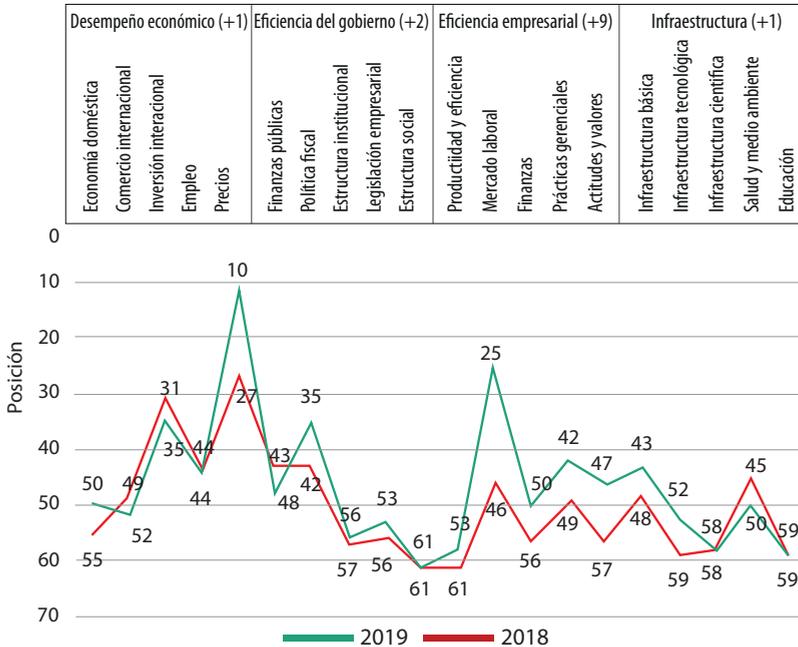
del IMD (Gráfica 7), Colombia se encontraba en un mejor nivel de competitividad en el año 2010, pues ocupaba el puesto 45, desde ese año presentó un desempeño que mejoró año tras año el ICA, hasta caer al puesto 58 con un ICA de 7,9, que sería el más bajo en los últimos diez años, pero recuperando algunas posiciones para posicionarse en el puesto 52 en el año 2019 y un ICA de 17,5.

En el análisis por factores (Gráfica 8), se puede apreciar que las variables del desempeño económico, entre las que se encuentran: la economía doméstica, el comercio internacional, la inversión internacional, el empleo y los precios, tienen el mejor desempeño en el ICA. Son seguidos por los factores de eficiencia empresarial que miden la productividad y eficiencia, el mercado laboral, las finanzas, las prácticas gerenciales y las actitudes y valores. Más abajo están los indicadores de infraestructura, que miden la infraestructura básica, la tecnológica, la científica, la educación, la salud y el medio ambiente. Y los indicadores más bajos son los relacionados con la eficiencia del Gobierno, factores que miden las finanzas públicas, la política fiscal, la estructura institucional, la legislación empresarial y la estructura social. Aunque esta ha ganado puestos en todos los factores, aún los indicadores son muy bajos y podrían mostrar un mejor desempeño.

**Gráfica 7.** Evolución de la posición de Colombia – Índice de Competitividad Agregada -ICA- IMC.



**Fuente:** Anuario Mundial de Competitividad (2019).

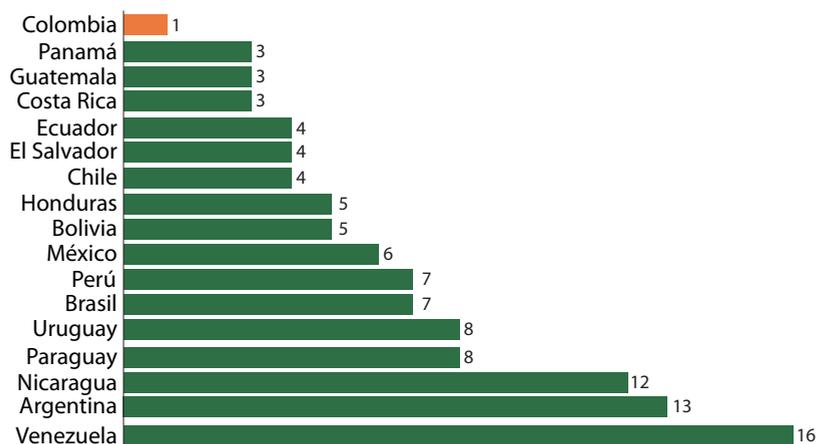
**Gráfica 8.** Posición de Colombia en el ICA (2019).

**Fuente:** Anuario Mundial de Competitividad (2019).

En el Reporte Global de Competitividad 2019 preparado por el Foro Económico Mundial, Colombia subió en la clasificación por segundo año consecutivo, ganando cinco lugares para situarse en el puesto 61, debido a una considerable mejora en el desarrollo del mercado financiero (sube 45 lugares hasta el puesto 25). El desempeño del país es relativamente estable en los demás pilares, presentando algunos pequeños adelantos en la mayoría de las dimensiones en comparación con el año pasado, incluida la sofisticación empresarial (59º) y la salud y la educación, aunque en una posición baja (97º). Colombia se beneficia de un tamaño de mercado relativamente grande (36º) y de buenos resultados macroeconómicos (32º), según los estándares regionales. No obstante, es fundamental seguir mejorando la calidad del sistema educativo, especialmente en matemáticas y ciencias (117º), para poder ofrecer la capacidad de innovar (93º) y diversificar la economía. Otras esferas que deben mejorarse son el marco institucional del país, especialmente las instituciones públicas (125), en las que la corrupción (126) y la seguridad (134) siguen siendo graves. Las reformas estructurales para fomentar la competencia (127) y mejorar la infraestructura, en particular la calidad general del transporte (98), aumentarían aún más la competitividad. (World Economic Forum, 2019, p. 31)

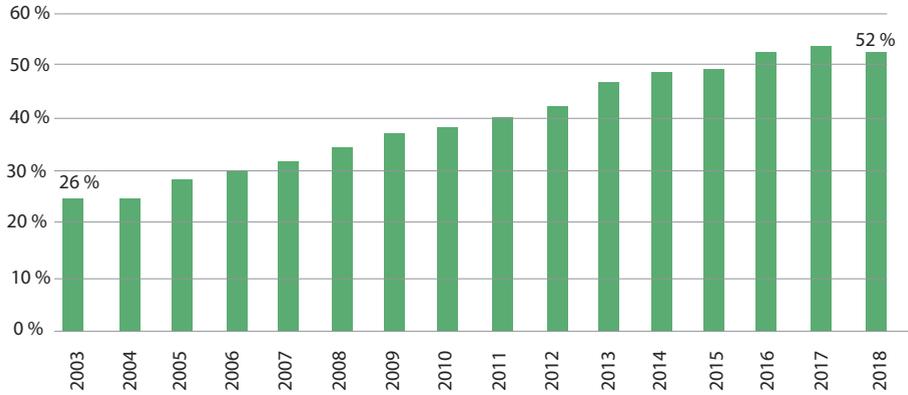
Como complemento a los resultados que presenta el WEF en su reporte anual, el Consejo Privado de Competitividad de Colombia (CPC) elabora un informe pormenorizado nacional que permite tener una visión completa de los factores que componen la competitividad del país. El CPC es una institución fundada en el año 2006, cuyo principal objetivo es contribuir a mejorar la competitividad y productividad en Colombia mediante la creación de políticas públicas y de alianzas entre el Gobierno, las empresas, universidades y otras organizaciones, siendo el principal objetivo: mejorar la calidad de vida de los habitantes del país (CPC, 2020). En la Gráfica 9 se aprecia que, respecto a la estabilidad macroeconómica y la resiliencia de la economía, AL ha tenido en promedio seis años de crecimiento económico negativo en el periodo comprendido entre 1980 y 2018, mientras que Colombia solo ha tenido un año de crecimiento negativo en el mismo periodo de tiempo.

**Gráfica 9.** Número de años con crecimiento negativo entre 1980 y 2018.



**Fuente:** Consejo Privado de Competitividad de Colombia.

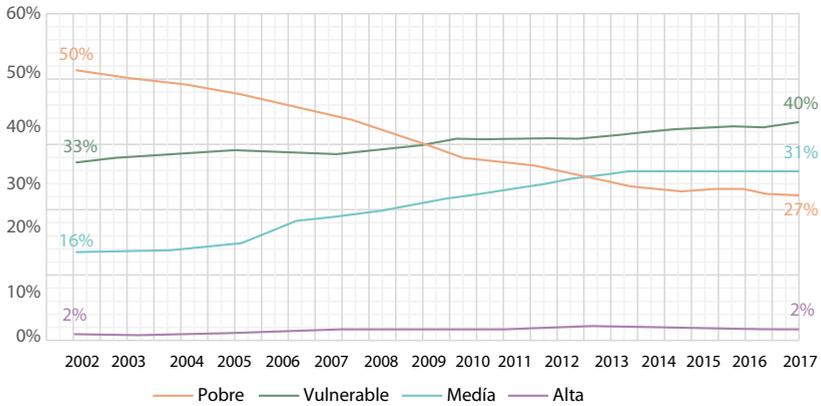
En cuanto a la educación, la tasa de cobertura bruta de educación superior se ha incrementado constantemente desde el año 2003, donde se encontraba en el 26 %, para alcanzar en el año 2018 el 52 % (Gráfica 10); en el caso de la educación secundaria se pasó de 57 % a 72 %, y la educación media de 29 % a 43 %.

**Gráfica 10.** Tasa cobertura de educación superior Colombia (2003-2018).

**Fuente:** Consejo Privado de Competitividad de Colombia.

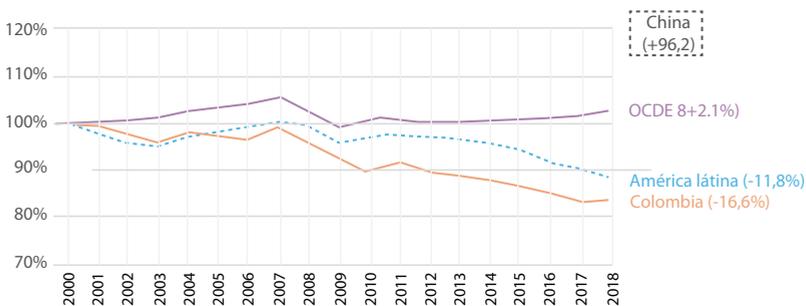
Evaluando los años recientes, en cuanto a la evolución de las clases sociales (Gráfica 11) la población en estado de pobreza ha disminuido del 50 % en el año 2002 al 27 % en el año 2020, mientras que la proporción de la clase media se ha incrementado del 16 % al 31 %. Al revisar los valores de la población vulnerable, se ha incrementado del 33 % al 40 %. Al respecto, Rodríguez (2017) comprobó la inutilidad de clasificar dos poblaciones bajo categorías diferentes: pobres y vulnerables, las cuales fueron clasificadas en el Plan Nacional de Desarrollo “Todos por un Nuevo País” (2014-2018), pero que no presentan diferencias significativas en su calidad de vida, ya que esta nueva clasificación se debe a un cambio estadístico, pero no a una transformación real en la población. No es correcto sostener que alguien sea pobre o más rico solo porque los cálculos han sufrido variaciones de tipo técnico, con el agravante de que influye en la percepción de la pobreza, y, por tanto, en las acciones para combatirla. De esta forma, si se suma la población pobre con la población vulnerable el total es de 67 %.



**Gráfica 11.** Evolución de las clases sociales, Colombia (2002-2017).

**Fuente:** Consejo Privado de Competitividad de Colombia.

Además de lo anterior, es preocupante que entre los años 2000 y 2018 la productividad decreció un 16,6 % en Colombia, esto representa cinco puntos porcentuales más que el promedio de AL que estuvo en el 11,8 %, estos resultados son demasiado bajos si se comparan con el de la OCDE que, en vez de decrecer, se incrementó en 2,1 %, y no existe tan solo un punto de comparación con China que se encuentra en un crecimiento del 96,2 % (Gráfica 12).

**Gráfica 12.** Crecimiento en la productividad años 2000-2018 (índice año 2000=100).

**Fuente:** Consejo Privado de Competitividad de Colombia.

El Informe Nacional de Competitividad (INC) 2019-2020, presenta un balance preocupante de los diversos sectores económicos del país, pues la mayoría de los indicadores son inferiores al promedio de AL y mucho más bajos que los países de la OCDE.

La educación, como pilar para la construcción de sociedad no muestra cifras que prometan por el momento un futuro diferente para el país, a pesar de que se ha mejorado en los resultados de las pruebas PISA, aún se está demasiado lejos de resultados de los países desarrollados. La calidad de la justicia y la eficiencia del Estado muestran cifras que no contribuyen a la confianza de los habitantes, y repercute en los pobres resultados de las administraciones territoriales, que carecen además de transparencia y compromiso con el país, cuya evidencia adicional son los indicadores de corrupción que no muestran datos alentadores. A pesar que la cobertura de salud se ha aumentado considerablemente, la tasa de mortalidad es dispar en todos los departamentos y los trámites para acceder a los servicios de salud impiden la respuesta oportuna a los usuarios. Como se mencionó anteriormente, la productividad es demasiado baja, y esto es agravado por las deficiencias logísticas y los tiempos para operaciones comerciales internacionales, factores que influyen negativamente en la disminución de la inversión extranjera y limitan el crecimiento empresarial.

Según el Ranking de *Doing Business del World Bank Group*, para el año 2019 Colombia obtuvo un puntaje de 69,24 y se encuentra en el puesto 65 de 190 economías analizadas. Respecto de los países de AL, Colombia se encuentra por debajo de México (puesto 54, puntaje 72,09), Chile (puesto 56, puntaje 71,81), y Puerto Rico (puesto 64, puntaje 69,46). En el primer lugar de este ranking se encuentra Finlandia (86,59), es seguido por Singapur (85,24), y en tercer puesto se encuentra Dinamarca (84,64). Los factores específicos que mide el informe de *Doing Business* son: procesos de constitución de empresas, obtención de un permiso de construcción, obtención de una conexión eléctrica, transferencia de propiedades, acceso al crédito, protección de los inversores minoritarios, pago de impuestos, participación en el comercio internacional, ejecución de contratos y resolución de la insolvencia; también recopila y publica datos sobre la regulación del mercado laboral, centrándose en la flexibilidad de la regulación del empleo, así como en varios aspectos de la calidad del trabajo. En la Tabla 8 se encuentran los resultados por cada una de las variables empleadas para realizar el análisis, y donde se puede apreciar que la obtención de crédito es el único factor bien calificado en el país, pues se encuentra en el tercer puesto a nivel mundial. Otro factor positivo y que ubica al país en la posición 15 a nivel mundial es la protección a los pequeños inversionistas; sin embargo, las peores ubicaciones están en el cumplimiento de los contratos, los impuestos, el comercio exterior, la facilidad para permisos de construcción y para comenzar una empresa. Para el informe *Doing Business* del año 2020, aunque Colombia incrementó su puntaje a 70.1, pero bajó dos puestos ubicándose en el puesto 67. En la Tabla 9 se muestran los resultados de Colombia en el ranking desde el año 2008, apreciándose que tuvo un comportamiento positivo en los años 2011 y 2015, pues se posicionó en el puesto 39

y 34 respectivamente; sin embargo, la calificación ha disminuido año tras año, lo que puede indicar atraso frente a otros países que sí han estado mejorando las políticas y resultados evaluados por el *Doing Business*.

**Tabla 8.** Resultados por factores Colombia Doing Business (2019)

Variable	Puesto
Facilidad para hacer negocios	65
Comenzar una empresa	100
Tramitar permisos para construcción	100
Solicitar servicio energía	80
Registrar propiedad	59
Obtener crédito	3
Protección a pequeños inversionistas	15
Pago de impuestos	146
Comercio cruzando las fronteras	133
Cumplimiento de los contratos	177
Resolución de insolvencia	40

**Fuente.** Elaboración propia con base en Doing Business (2020).

**Tabla 9.** Posiciones de Colombia en el Ranking Doing Business (2008-2020)

AÑO	PUESTO	
2008	66	↑
2009	53	↑
2010	37	↑
2011	39	↓
2012	42	↓
2013	45	↓
2014	43	↑
2015	34	↑
2016	54	↓
2017	53	↑
2018	59	↓
2019	65	↓
2020	67	↓

**Fuente.** Elaboración propia con base en Doing Business (2020).

Como se refirió previamente, Colombia ocupó el puesto 58 entre 63 países en el Ranking Mundial de Competitividad Digital en el año 2019, la Tabla 10 muestra los subfactores que evalúa el IMD para la evaluación de las naciones en este campo y las posiciones de Colombia en cada uno de ellos. Los aspectos que tienen mejor ubicación, es decir mejor calificados en el país son: inversión en telecomunicaciones, suscriptores de banda ancha móvil, y productividad de la investigación y desarrollo por publicación; mientras que los aspectos que peor posicionan al país son: concesión de patentes de alta tecnología, cumplimiento en los contratos, gasto total en investigación y desarrollo, velocidad de ancho de banda de internet y posesión de teléfonos móviles. Los demás factores se encuentran un poco más arriba, aunque no son positivos en realidad.

**Tabla 10.** Calificación de factores de Colombia en el Ranking Mundial de Competitividad Digital (2019)

Conocimiento	Talento	Evaluación educativa PISA - matemáticas	52
		Experiencia internacional	41
		Personal extranjero altamente cualificado	34
		Gestión de las ciudades	50
		Destrezas tecnológicas/digitales	47
		Flujo neto de estudiantes internacionales	48
	Entrenamiento y educación	Capacitación de los empleados	41
		Gasto público total en educación	40
		Logros de la educación superior	49
		Relación alumno-maestro (educación terciaria)	36
		Graduados en Ciencias	31
		Mujeres con títulos profesionales	44
	Concentración científica	Gasto total en I+D (%)	57
		Personal total de I&D per cápita	52
		Mujeres investigadoras	25
		Productividad de la I+D por publicación	19
		Empleo científico y técnico	53
		Concesión de patentes de alta tecnología	58
		Robots en educación e I&D	49

Tecnología	Marco normativo	Comenzar una empresa	45
		Cumplimiento de los contratos	63
		Las leyes de inmigración	43
		Desarrollo y aplicación de la tecnología	43
		Legislación sobre investigación científica	53
		Derechos de propiedad intelectual	51
	Capital	Capitalización del mercado de valores de TI y medios de comunicación	49
		Financiación del desarrollo tecnológico	49
		Servicios bancarios y financieros	48
		Calificación crediticia del país	44
		Capital de riesgo	49
		La inversión en telecomunicaciones	8
	Marco tecnológico	La tecnología de las comunicaciones	53
		Suscriptores de banda ancha móvil	8
		Banda ancha inalámbrica	62
		Los usuarios de Internet	51
		La velocidad del ancho de banda de Internet	60
		Exportaciones de alta tecnología (%)	41
Preparación para el futuro	Actitudes adaptativas	Participación electrónica	23
		Venta al por menor en Internet	46
		Posesión de tabletas	53
		Posesión de teléfonos inteligentes	60
		Actitudes hacia la globalización	34
	Agilidad empresarial	Oportunidades y amenazas	57
		Distribución mundial de robots	50
		Agilidad de las empresas	48
		Uso de Big Data and Analytics	49
		Transferencia de conocimiento	40
	Integración informática	Gobierno electrónico	48
		Asociaciones entre el sector público y el privado	31
		Seguridad cibernética	54
		Piratería de software	40

**Fuente.** Elaboración propia con base en World Digital Competitiveness Ranking (2019).

## COMPETITIVIDAD POR DEPARTAMENTOS DE COLOMBIA

De la misma forma que se realiza la evaluación de factores que permite medir la competitividad de una nación, se ha implementado también una medición de la competitividad regional, la cual consiste en un análisis por factores en el que se determina el grado de desarrollo de cada región, por medio de un indicador general que agrupa diversas dimensiones de la competitividad (CEPAL, 2017). Para el análisis que nos atañe, se vinculan en la revisión del comportamiento de la competitividad departamental en Colombia los tres informes más importantes que presentan esos resultados:

1. El escalafón de competitividad de los departamentos de Colombia de la CEPAL.
2. El índice departamental de competitividad elaborado por el Consejo Colombiano de Competitividad.
3. El índice departamental de innovación presentado por el Departamento Nacional de Planeación.

Con resultados similares, los departamentos que encabezan cada uno de los rankings son los mismos, pero al igual que los escalafones mundiales, vale la pena revisar los factores evaluados desde cada perspectiva.

## ESCALAFÓN DE COMPETITIVIDAD DE LOS DEPARTAMENTOS DE COLOMBIA DE LA CEPAL

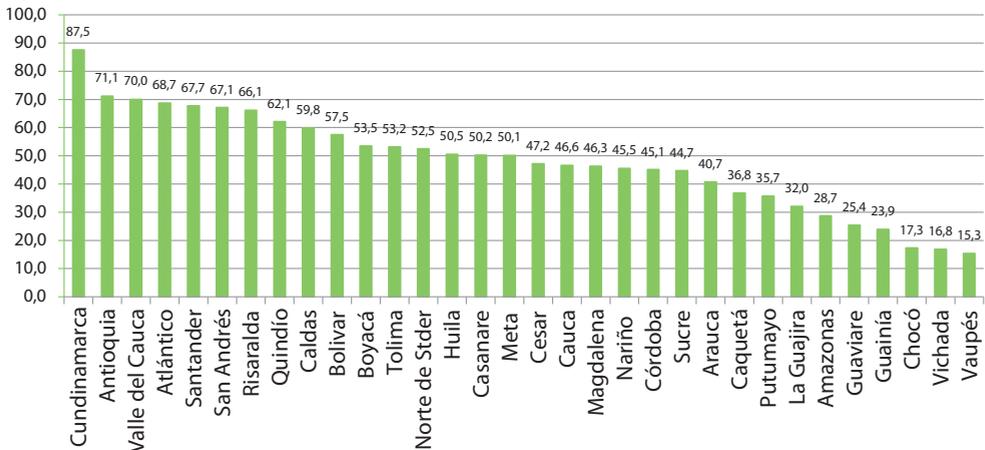
El escalafón de la competitividad de los departamentos elaborado por la CEPAL examina el estado agregado de las ventajas competitivas relativas de los departamentos de Colombia. Es construido con el resultado de cinco factores que guían análisis parciales y sectoriales: la fortaleza económica, la infraestructura y logística, el bienestar social y capital humano, la ciencia, tecnología e innovación, y la institucionalidad y gestión pública (CEPAL, 2017), los cuales se explican brevemente a lo largo del presente capítulo:

- Fortaleza económica
- Tamaño del mercado
- Estructura productiva
- Sociedades y el emprendimiento
- Comercio exterior
- Servicios financieros
- Infraestructura y logística
- Infraestructura vial
- Puertos y aeropuertos
- Conectividad digital
- Bienestar social y capital humano
- Educación básica y media
- Salud
- Estructura social
- Servicios públicos domiciliarios
- Ciencia, tecnología e innovación
- Producción científica
- Inversión en CT&I
- Educación superior

- Institucionalidad y gestión pública
- Gestión pública
- Finanzas públicas
- Transparencia
- Seguridad

El resultado de la evaluación de los factores descritos, se presenta en la Gráfica 13, en la cual se evidencia que el departamento líder en el país es Cundinamarca, en el cual se encuentra la capital del país, se encuentra un amplio distanciamiento aún con Antioquia que es el departamento que se encuentra ubicado en el segundo lugar, con una diferencia de 16,4 puntos porcentuales, lo cual determina las amplias brechas existentes entre Cundinamarca y los demás departamentos, pues la diferencia con Vaupés, que es el último departamento en el escalafón es de 72,2 puntos y la diferencia con departamentos que se encuentran ubicados en la mitad de la escala es de 40 puntos.

**Gráfica 13.** Escalafón de competitividad de los departamentos CEPAL (2017).



**Fuente:** Escalafón de competitividad de los departamentos (CEPAL, 2017).

En la Tabla 11 se presentan las posiciones de cada uno de los departamentos en el análisis por factores, y a pesar de que en esta no se aprecian las amplias brechas en los puntajes existentes entre los líderes y los rezagados, estas se mantienen de la misma forma que lo muestran los resultados globales. En consonancia, la disparidad entre uno y otro factor evaluados es una constante en todos los departamentos excepto en Cundinamarca, que ocupa la primera posición en todos los factores. Ni aún Antioquia que es el segundo departamento en el total global, se mantiene en esa misma posición en todos los factores, pues en infraestructura y logística está en la novena posición y en bienestar social y capital humano está en la sexta posición. Igual ocurre con el Valle del Cauca, que es el tercer mejor ubicado en el total global y dos de los factores, pero en institucionalidad y gestión pública se encuentra en el 12° puesto, y en CT&I está en la séptima posición.

Tomando al departamento de Casanare como otro punto de análisis, ubicado en la mitad del escalafón (en la Tabla 12 ver sombreado en color verde), se evidencia la disparidad de sus resultados en los diversos factores, con brechas de más de 40 puntos con el departamento líder. En el caso del departamento de Vaupés (sombreado color naranja) se encuentra en la última posición en tres de los factores, y en la antepenúltima posición en los otros dos, con diferencia de 91 puntos porcentuales en CT&I (Cundinamarca 95,4 vs. Vaupés 4,9), y de 75 puntos en infraestructura y logística (Cundinamarca 78,6 vs. Vaupés 3,0).

**Tabla 11.** Escalafón de competitividad de los departamentos por factores CEPAL (2017)

Posición	Fortaleza económica	Infraestructura y logística	Bienestar social y capital humano	Ciencia, tecnología e innovación	Institucionalidad y gestión pública
1	Cundinamarca	Cundinamarca	Cundinamarca	Cundinamarca	Cundinamarca
2	Antioquia	Atlántico	Santander	Caldas	Antioquia
3	Valle del Cauca	Valle del Cauca	Risaralda	Antioquia	Atlántico
4	Atlántico	Bolívar	Valle del Cauca	Santander	Risaralda
5	Santander	Risaralda	Atlántico	Risaralda	Boyacá
6	San Andrés	Caldas	Antioquia	Quindío	Quindío
7	Risaralda	Santander	Quindío	Valle del Cauca	Santander
8	Quindío	Quindío	Caldas	Atlántico	Caldas
9	Caldas	Antioquia	Boyacá	Boyacá	Huila
10	Bolívar	San Andrés	Norte de Santander	Amazonas	Tolima

Posición	Fortaleza económica	Infraestructura y logística	Bienestar social y capital humano	Ciencia, tecnología e innovación	Institucionalidad y gestión pública
11	Boyacá	Tolima	Cesar	Bolívar	Córdoba
12	Tolima	Magdalena	Tolima	Cauca	Valle del Cauca
13	Norte de Santander	Nariño	Meta	Norte de Santander	Casanare
14	Huila	Cesar	Sucre	Tolima	Nariño
15	Casanare	Norte de Santander	San Andrés	Nariño	Sucre
16	Meta	Boyacá	Huila	Magdalena	Cesar
17	Cesar	Meta	Nariño	Huila	Arauca
18	Cauca	Huila	Bolívar	Meta	Norte de Santander
19	Magdalena	Casanare	Córdoba	Caquetá	Meta
20	Nariño	Córdoba	Magdalena	Chocó	Bolívar
21	Córdoba	Cauca	Cauca	San Andrés	Caquetá
22	Sucre	Sucre	Caquetá	Córdoba	Magdalena
23	Arauca	Guajira	Casanare	Casanare	Guajira
24	Caquetá	Caquetá	Arauca	Cesar	Cauca
25	Putumayo	Putumayo	Guajira	Guajira	Guaviare
26	Guajira	Chocó	Putumayo	Guainía	Amazonas
27	Amazonas	Arauca	Guainía	Sucre	San Andrés
28	Guaviare	Amazonas	Vichada	Guaviare	Vichada
29	Guainía	Vichada	Amazonas	Putumayo	Guainía
30	Chocó	Guaviare	Guaviare	Vaupés	Vaupés
31	Vichada	Guainía	Chocó	Vichada	Putumayo
32	Vaupés	Vaupés	Vaupés	Arauca	Chocó

**Fuente.** Elaboración propia con base en el Escalafón de competitividad de los departamentos CEPAL.



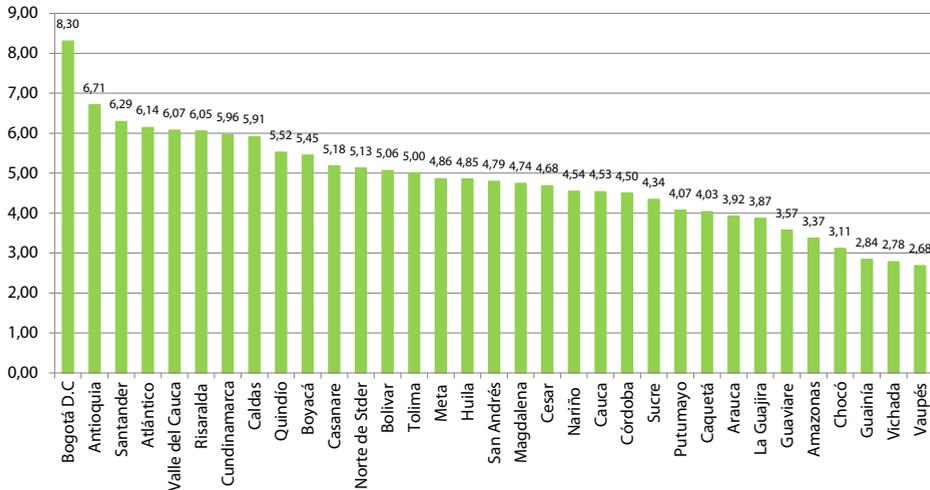
# ÍNDICE DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD CPC

El CPC además de elaborar el análisis de la competitividad nacional que fue mencionado anteriormente, realiza los estudios para consolidar un Índice Departamental de Competitividad (IDC) y otro por ciudades, ofreciendo el resultado de los procesos de gestión en forma organizada, para que las regiones puedan tomar decisiones de política pública basadas en evidencia (Consejo Privado de Competitividad y Universidad del Rosario, 2019). Una diferencia importante con el índice elaborado por la CEPAL, ya que para el análisis toma a la capital del país: Bogotá, como un territorio independiente del departamento en el que se encuentra ubicado. Evalúa 13 pilares, clasificados en cuatro factores principales así:

1. Condiciones habilitantes: (1) Instituciones, (2) Infraestructura, (3) Adopción TIC, (4) Sostenibilidad ambiental.
2. Capital humano: (5) Salud, (6) Educación básica y media, (7) Educación superior y formación para el trabajo.
3. Eficiencia de los mercados: (8) Entorno para los negocios, (9) Mercado laboral, (10) Sistema financiero, (11) Tamaño del mercado.
4. Ecosistema innovador: (12) Sofisticación y diversificación, (13) Innovación y dinámica empresarial.

En los resultados se evidencia la amplia brecha existente entre Bogotá y el resto del país. Los resultados del IDC inician en cero y el puntaje máximo es diez. El mayor puntaje global lo tiene la capital del país con 8,3 (Gráfica 14). La diferencia gráfica es evidente con la segunda posición que es ocupada por el departamento de Antioquia cuyo puntaje es de 6,71. El promedio del IDC de Colombia es de 4,81, lo que permite analizar que la competitividad de Bogotá es casi el doble que la del resto del país. Y la diferencia con el departamento con el puntaje más bajo que es Vaupés (2,68), es de 5,62 puntos en el resultado global, pero la diferencia es mayor en algunos de los factores como se verá más adelante.

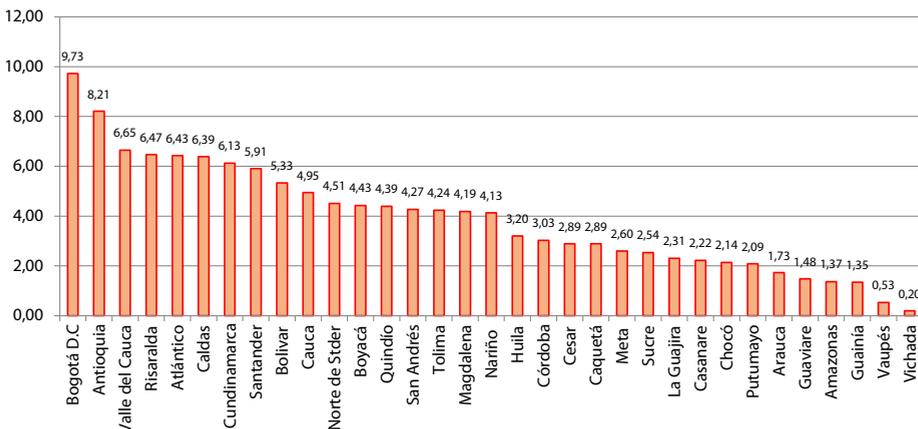
**Gráfica 14.** Resultados globales Índice Departamental de Competitividad-Consejo Privado de Competitividad (2019).



**Fuente:** Índice Departamental de Competitividad CPC.

A pesar de que el informe del CPC muestra los resultados por cada uno de los 13 pilares, para los efectos del análisis se han agrupado los pilares en los cuatro factores principales, como lo muestran las siguientes gráficas, las cuales mantienen el mismo comportamiento que la curva de los resultados globales, es decir, que Bogotá encabeza todos los factores y los departamentos más alejados del centro del país son los últimos en todas las mediciones.

**Gráfica 15.** Factor ecosistema innovador – IDC-CPC.

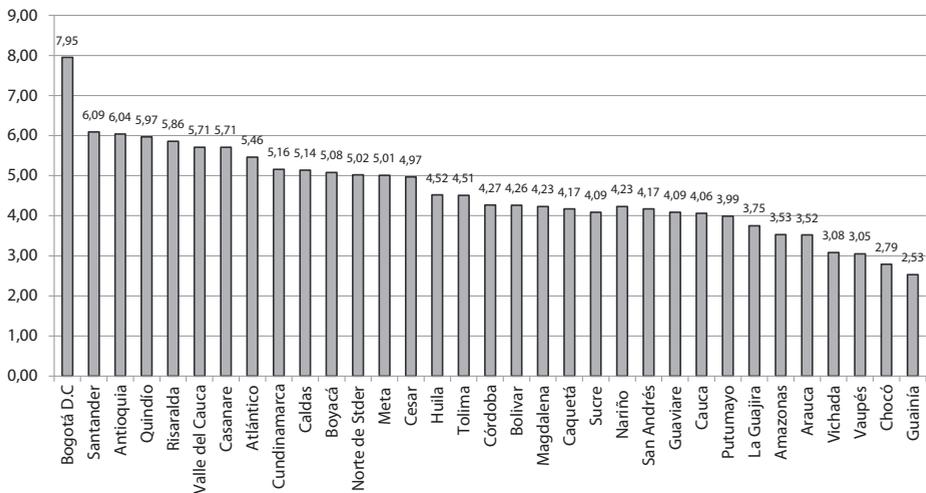


**Fuente:** elaboración propia con base en el IDC – CPC.

El factor que presenta una brecha más amplia es el que evalúa el ecosistema innovador (Gráfica 15), donde la capital del país tiene un puntaje de 9,73 mientras que el puntaje del departamento del Vichada es de apenas 0,20 puntos. En este mismo factor, el departamento de Antioquia también tiene un puntaje bastante alto (8,21) valor que los distancia demasiado del promedio nacional que es de 3,9. El 50 % de los departamentos del país se encuentran por debajo de los cuatro puntos, lo cual representa un bajo desempeño en los aspectos que mide el pilar, y que son: la complejidad del aparato productivo, la diversificación de la canasta exportadora, la diversificación de mercados destinos de exportaciones, investigación de alta calidad, investigadores per cápita, tasa de registros de propiedad industrial, revistas indexadas en Publindex, tasa de natalidad empresarial neta, densidad empresarial, y participación de medianas y grandes empresas. Aunque para realizar un análisis completo, se debe considerar que el 67,2 % del territorio colombiano corresponde a las regiones Amazónica, Orinoquía y Pacífica que en su mayoría corresponden a zonas selváticas y poco habitadas. Y además de lo anterior, se debe tener en cuenta que tan solo el 0,3 % del suelo colombiano corresponde a áreas urbanas, lo que equivale a 3 698 786 metros cuadrados (IGAC, 2015), lo cual explica en gran parte los resultados tan bajos de innovación de algunos departamentos.

Los indicadores de investigación han sido incluidos en el pilar de innovación y dinámica empresarial, pero en Colombia la investigación no está necesariamente ligada con el sector empresarial, y muchas de las publicaciones en revistas indexadas no tienen la divulgación que se requiere para que el sector empresarial pueda emplear los resultados de estudios realizados; sería más apropiado incluir estos indicadores de investigación en el factor de talento humano. Mientras que en el factor de ecosistema innovador se podrían incluir aspectos como tasa de creación de empresas de alta tecnología, producción de robots industriales, automatización de plantas de producción, proyectos de inteligencia artificial, implementación de maquinaria y tecnología en el sector agropecuario, incubadoras de empresas de alta tecnología, producción de software y aplicaciones, entre otras.



**Gráfica 16.** Factor condiciones habilitantes – IDC-CPC.

**Fuente:** elaboración propia con base en el IDC – CPC.

En cuanto al factor de condiciones habilitantes (Gráfica 16), nuevamente Bogotá se encuentra en primer lugar con un puntaje de 7,95, y una brecha de 5,42 puntos con el departamento del Guainía que tiene una calificación de 2,53 puntos; como fue mencionado, este factor lo componen los pilares: instituciones, infraestructura, adopción TIC y sostenibilidad ambiental. Los departamentos del Valle del Cauca y Santander tienen resultados muy similares en todos los pilares de este factor, pues se encuentran en las primeras diez posiciones en todos los pilares. En el caso del Archipiélago de San Andrés, se puede analizar que a pesar de que es un destino turístico internacional, tiene calificaciones medio-bajas en todos los pilares que componen el factor de condiciones habilitantes, incluida la sostenibilidad ambiental. Se encuentra que además de los aspectos ambientales que evalúa el Índice Departamental de Competitividad (IDC), San Andrés está siendo afectado por la filtración de aguas residuales, el vertimiento de aguas negras apenas a 500 metros de las costas, falta de agua dulce para sus habitantes y los visitantes, el manejo inadecuado de residuos sólidos, y un relleno sanitario a punto de colapsar.

El pilar instituciones lo componen los subpilares: desempeño administrativo, gestión fiscal, transparencia; seguridad y justicia. En este pilar los territorios que ocupan los tres primeros lugares son Risaralda, Bogotá y Antioquia. La brecha de Risaralda con el último departamento del escalafón que es Vichada es de 4,73 puntos, y la brecha con el promedio de todos los departamentos es de 2,74 puntos, el cual es un valor bajo en comparación con otros pilares.

Se considera que la evaluación del pilar instituciones no contiene todos los aspectos que se deberían evaluar para calificar la competitividad de los territorios de Colombia, enmarcándolo en sus características propias e historia reciente. En cuanto al desempeño administrativo, en el año 2005 se expidió el Decreto 3622 por el cual se adoptan políticas de desarrollo administrativo para la Rama Ejecutiva del poder público del orden nacional dentro de las que están: el desarrollo del talento humano estatal, la gestión de la calidad, el rediseño organizacional, la democratización, moralización y transparencia en la administración pública, de los cuales el IDC únicamente está midiendo algunos de estos aspectos y solo respecto de las regalías. La corrupción es uno de los problemas más graves de las instituciones en Colombia, para citar algunas cifras, entre enero de 2016 y julio de 2018 se reportaron 327 hechos de corrupción, de los cuales el 73 % corresponde a corrupción administrativa, el 9 % a corrupción privada, el 7 % a corrupción judicial, y el 6 % a corrupción política; el 69 % de esos hechos fueron de alcance municipal, el 25 % de nivel departamental, y el 6 % del orden nacional. Los delitos más cometidos son el peculado (18 %), celebración indebida de contratos (13 %), falsedad en documento público (12 %) y concierto para delinquir (11 %). Entre los hechos de corrupción política se encuentran principalmente el financiamiento irregular de las campañas electorales, el cual es la puerta más grande de ingreso de la corrupción al Estado (Monitor Ciudadano, 2019).

En cuanto al subpilar seguridad y justicia, considerando que Colombia es un país caracterizado por la presencia de grupos organizados al margen de la ley (guerrillas cuya existencia se remonta a la década de 1960 y que han sido catalogadas como grupos terroristas), altos índices de inseguridad, criminalidad y de impunidad, se concluye que la evaluación en ese subpilar es muy somera para la importancia que reviste este tema en el país. La percepción de la inseguridad en el país es del 44,6 % (DANE, 2019), el subpilar solo está evaluando los homicidios, el secuestro y la extorsión, pero hay graves problemas como: los ataques de las guerrillas; el reclutamiento forzoso; desplazamiento por violencia; cultivo, producción, transporte y comercialización de alcaloides; hurto a personas, viviendas, vehículos, ganado y vehículos agrícolas. Por tanto, se deberían incluir indicadores que registren la evolución en esos aspectos mencionados, además de la eficiencia y calidad del sistema penal, del sistema penitenciario y carcelario, las Fuerzas Armadas y demás entidades con funciones de inteligencia y contrainteligencia, el Congreso de la República, y demás instituciones encargadas de la vigilancia y el control (Fiscalía, Contraloría, Procuraduría, Registraduría, etc.).

En el pilar de sostenibilidad ambiental también se encuentra Bogotá en primer lugar, pues se destaca en la calidad del agua, la gestión ambiental y del riesgo, y presenta el

mejor índice de gestión del riesgo de desastres ajustado por capacidades. Además de estos indicadores, el factor evalúa la tasa de deforestación, la proporción de superficie cubierta por bosque, proporción de áreas protegidas, empresas certificadas en ISO 14001 y disposición adecuada de residuos sólidos. De los departamentos que componen las regiones de la Amazonía y la Orinoquía colombiana, el peor ubicado en sostenibilidad ambiental es Guainía que se encuentra en los últimos lugares con un puntaje de 3,82. Guainía es el quinto departamento en extensión del país con 7 146 802 hectáreas, pero su población es de solo 43 000 habitantes, en su mayoría indígenas, y fue declarado como departamento en el año 1991, así que es comprensible la baja calificación en factores como instituciones, infraestructura, y adopción TIC, pero sus resultados de sostenibilidad ambiental deberían ser similares a los del Guaviare y Amazonas que se encuentran en segundo y tercer lugar del ranking de este pilar con 6,7 y 6,15 puntos respectivamente. La baja calificación del Guainía en sostenibilidad ambiental se debe a las afectaciones ambientales en el departamento, pues entre 2015 y 2016 la deforestación se incrementó 47,9 %, al pasar de 1 340 a 2 572 hectáreas de bosque arrasadas; también ha sido víctima de explotación indiscriminada de oro, extracción de madera, caza de peces y uso inadecuado de sus tierras, pues sus suelos, son poco fértiles, superficiales, tienen texturas gruesas, ácidos y altos contenidos de aluminio y humedad, por tanto, son poco apropiados para la producción, pero ya cuentan con praderas de cultivos como cacao, plátano, yuca y maíz, y ganadería vacuna y porcina, siendo que lo único que debería implementarse son desarrollos forestales y agroforestales (IGAC, 2018).

En la evaluación de este pilar de sostenibilidad ambiental no se han incluido aspectos que son fundamentales para ponderar la competitividad de los territorios en materia ambiental, entre los que se pueden mencionar: la calidad del aire, indicadores relacionados con la protección de la fauna, tasa de reforestación, recuperación de suelos, proyectos de reutilización de residuos sólidos, recuperación de cuencas hidrográficas, proyectos para frenar el cambio climático, programas de capacitación para la protección del medio ambiente, protección de bosques nativos, uso apropiado del suelo, e indicadores de la gestión de las corporaciones y autoridades ambientales. Lamentablemente en Colombia se aprueban proyectos de infraestructura y empresariales que afectan de forma negativa el medio ambiente, y se permite la tala de bosques con fines agropecuarios, causando graves daños a una de las verdaderas ventajas competitivas del país que es la riqueza natural.

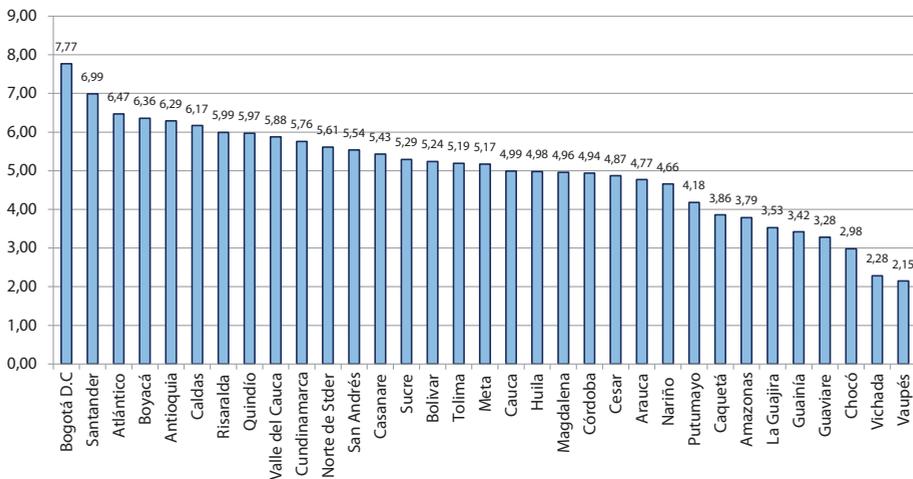
Otro de los pilares del factor de condiciones habilitantes es la infraestructura, departamentos como Antioquia, Atlántico, Cesar y Bolívar que tienen altos puntajes en este pilar, tienen puntajes bajos en sostenibilidad ambiental, con lo cual se comprueba que

el desarrollo de esos departamentos no está ligado a la protección del medio ambiente, y que el impacto de la industria y de la expansión de la población no está siendo controlado o mitigado. En el pilar de infraestructura se evalúa la cobertura de servicios (acueducto, gas natural, energía eléctrica, alcantarillado, costo de la energía eléctrica; redes viales; y conectividad (costo de transporte terrestre a mercado interno, costo transporte a aduanas, pasajeros movilizados vía aérea, índice de conectividad aérea). Bogotá encabeza el listado del ranking en infraestructura con un puntaje de 8,7 y una brecha de 7,2 puntos con Guainía cuya calificación es de 1,5, la brecha con el promedio de todos los departamentos es de 4,3 puntos, es decir que Bogotá dobla al resto del país en infraestructura. Todos los departamentos de las regiones de Amazonía y Orinoquía (excepto Casanare y Meta), más Chocó se encuentran en los últimos diez lugares con puntajes por debajo de 3.

En este pilar de infraestructura se evalúa la cobertura de los servicios públicos, pero no está discriminado el análisis para las áreas urbanas y rurales, lo cual es indispensable para valorar el avance de las regiones en este aspecto, y porque es un factor que ha influido en el atraso de muchos territorios, además de truncar de alguna forma la implementación de tecnología para el sector agropecuario. De igual forma, examinar la cobertura sin tener en cuenta la calidad, no proporciona información certera sobre el estado de los servicios públicos en el país. La red vial es otro aspecto que se evalúa en el pilar infraestructura, allí se encuentra que solo se está evaluando la red primaria y la secundaria, pero no la red terciaria que serían las vías que están directamente relacionadas con el sector agropecuario; y solamente se están ponderando las vías que están en buen estado, pero los informes que emite semestralmente el Instituto Nacional de Vías (INVÍAS) presentan los kilómetros y la proporción de las vías pavimentadas (80,98 % del total) y no pavimentadas (18,67 % del total) y sus estados: muy malo, malo, regular, bueno y muy bueno. En el informe del primer semestre del año 2020, sumado el porcentaje de las vías pavimentadas en estado muy malo, malo y regular es de 47,42 %, y la misma sumatoria para las vías no pavimentadas es del 85,97 %; en buen estado se encuentran solo el 36,36 % de las vías pavimentadas y el 12,38 % de las no pavimentadas; y en muy buen estado tan solo el 16,22 % del total de las vías pavimentadas y el 1,66 % de las no pavimentadas. Al revisar el informe del primer semestre del año 2019 se encuentra que la proporción de vías pavimentadas en muy buen estado disminuyó del año 2019 al 2020 en 3,49 puntos porcentuales, mientras que la proporción de vías en muy mal estado, mal y regular estado se incrementaron a 47,42 %; y las vías en buen estado solo se aumentaron en un 1,93 % (INVÍAS, 2020). Se considera igualmente que para realizar un correcto análisis de la competitividad en materia de transporte se debe incluir adicionalmente en materia de infraestructura vial: líneas de ferrocarril, puentes, puertos y canales marí-

timos, y aeropuertos; añadir infraestructura energética: redes de electricidad, redes de distribución, redes de combustibles, fuentes sostenibles de energía; agregar infraestructuras hidráulicas: redes de agua potable, redes de desagüe, y redes de reciclaje; incorporar infraestructura de telecomunicaciones: redes de telefonía fija y celular, redes de televisión, repetidoras, y redes de fibra óptica; adicionar infraestructuras de edificación: vivienda, comercio, industria, salud (hospitales, centros de salud), educación (colegios, universidades), recreación (parques, centros deportivos); e incorporar la infraestructura verde.

**Gráfica 17.** Factor capital humano – IDC-CPC.



**Fuente:** elaboración propia con base en el IDC – CPC.

En cuanto al factor de capital humano (Gráfica 17), se evalúan en él tres pilares que son salud, educación básica y media, y educación superior y formación para el trabajo. Bogotá se encuentra en la primera posición, aunque el puntaje en este factor es el más bajo de todos los factores evaluados con 7,77 puntos, la brecha con el último departamento del escalafón que es Vaupés (2,15) es de 5,62 puntos; y la brecha con el promedio nacional es de 2,78, las cuales son unas de las brechas más bajas de todo el IDC, lo cual no es un resultado para ser optimistas, sino para mostrar un signo de alarma y mejorar los programas e inversiones en salud y educación.

En el subpilar salud la capital del país está en primer lugar, pero tiene mucho por mejorar en ese aspecto, pues su calificación es de 6,87 puntos, la más baja de todos los pilares. La brecha con el promedio nacional en el pilar salud es la más reducida de todos

los pilares con tan solo 1,17 puntos. Los aspectos que reporta el informe del IDC como evaluados en el pilar salud son: cobertura en salud que mide: cobertura de aseguramiento en salud, cobertura de vacunación triple viral, cobertura de vacunación pentavalente, camas hospitalarias totales, y camas de servicios especializados; resultados en salud que mide: mortalidad infantil, mortalidad por desnutrición, mortalidad materna y calidad en salud que mide: inversión en salud pública, protección integral a primera infancia y esperanza de vida al nacer.

Con respecto a lo anterior es importante evaluar que la situación del Sistema de Seguridad Social en Salud (SGSSS) en Colombia tiene deficiencias en aspectos del funcionamiento, acceso, cobertura, eficiencia y calidad de sus componentes, entre ellos: la Administradora de los Recursos del Sistema General de Seguridad Social en Salud (ADRES), las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS), las Entidades Prestadoras de Salud (EPS), así como el Sistema de Identificación de Potenciales Beneficiarios de Programas Sociales (Sisbén), y los diversos planes que los conforman, los cuales merecen ser incluidos al evaluar la competitividad de este subpilar y su evolución año tras año.

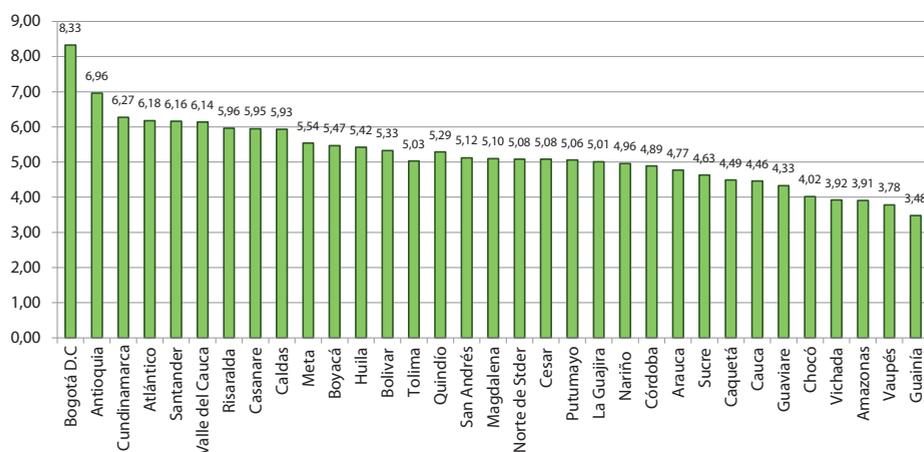
En cuanto al pilar educación básica y media, el departamento que lidera el ranking es Santander con 8,67 puntos, seguido por Boyacá con 8,42 puntos y en tercer lugar Casanare con 8,15 puntos, estos resultados tienen relevancia, pues es el único pilar en el que Bogotá no se encuentra en los tres primeros lugares y es uno de los únicos pilares que califica la cobertura y la calidad. La brecha del departamento ubicado en la primera posición, con Vaupés que se encuentra al final de la lista (1,62) es de 7,05 puntos y la brecha con el promedio del país es de 2,88 puntos. Un departamento para resaltar en este pilar es Arauca, que está ubicado en la Orinoquía colombiana, en los límites con el país de Venezuela, aparece en la mayoría de los pilares en los últimos diez puestos, pero en este pilar con 6,11 puntos, ubicándose por encima de departamentos como Antioquia, Valle del Cauca, Bolívar y Cesar, al igual que los tres primeros departamentos debido a los excelentes resultados en las Pruebas Saber 11 y la cobertura en educación básica y media.

Los aspectos evaluados en los subpilares de cobertura y calidad son: cobertura neta en preescolar, en educación primaria, en educación secundaria y en educación media, deserción escolar en educación básica y media, puntajes pruebas Saber, calidad de los docentes, relación estudiantes-docentes, inversión en la calidad de la educación. En este pilar sería importante incluir el fomento y acceso a las TIC en la educación básica y media, el acceso y uso de redes de internet, la inclusión en el currículo de la investigación, la innovación, tecnología y emprendimiento, presupuestos para alimentación

y transporte escolar, proporción de estudiantes en colegios oficiales y en colegios privados, tasas de embarazos en adolescentes, calidad de la infraestructura de colegios oficiales y de colegios privados, entre otros, para contar con parámetros que permitan continuar el mejoramiento de este aspecto tan esencial que construye los resultados de los indicadores de competitividad del mañana.

En oposición a los dos anteriores pilares analizados, el pilar educación superior y formación para el trabajo, tiene una de las brechas más amplias entre el primer y el último territorio, la cual es de 7,84 puntos, pues Bogotá ubicado en primera posición tiene 8,45 puntos y Vaupés al final de la lista obtuvo 0,61 puntos. La brecha de la capital del país con el promedio nacional es de 4,97 puntos, y los departamentos ubicados en la segunda y tercera posición son Antioquia y Santander respectivamente. Los aspectos evaluados en este pilar son: cobertura en formación técnica, tecnológica y universitaria, graduados en posgrado, puntaje Pruebas Saber Pro, calidad de docentes en educación superior, cobertura de instituciones de educación superior con acreditación en alta calidad, dominio de segundo idioma y egresados del SENA vinculados al mercado laboral. Sería importante incluir en la evaluación aspectos como: presupuesto público para la educación superior, índice de graduados de pregrado, gratuidad de la formación superior, indicadores de investigación, de publicaciones indexadas, de patentes e inventos, pertinencia de los programas de formación con las necesidades de las regiones, entre otros.

**Gráfica 18.** Factor eficiencia de los mercados – IDC-CPC.



**Fuente:** elaboración propia con base en el IDC – CPC.

Finalmente, en el factor eficiencia de los mercados (Gráfica 18) se encuentra Bogotá D.C. en la primera posición con 8,33 puntos, seguido por Antioquia con 6,96 puntos y en tercer lugar Cundinamarca con 6,27 puntos. La brecha de Bogotá con el departamento del final de la lista que es Guainía (3,48) es de 4,85 puntos y la brecha con el promedio nacional es de 3,11 puntos; sin embargo, resulta interesante que es el factor con el promedio nacional más alto, con 5,22 puntos. Los pilares que componen este factor son cuatro:

- 1. Entorno para los negocios:** la primera posición es ocupada por el departamento de Caldas con 7,34 puntos, seguida por Risaralda con 7,2 puntos y en tercera posición se encuentra Bogotá con 7,1 puntos. En este pilar se encuentra la brecha más pequeña de todos los factores del IDC equivalente a 1,08 puntos de diferencia entre Caldas que ocupa el primer lugar con Putumayo que está en última posición con 6,26 puntos. La brecha con el promedio nacional es de solo 0,57 puntos y el promedio de este pilar es el más alto del IDC con 6,77 puntos, esto quiere decir que es el pilar donde se encuentran más parejos los resultados en todo el país, puede deberse a que la reglamentación que se ha creado rige para todo el territorio nacional. Los subpilares que evalúa son: facilidad para crear una empresa, facilidad para registrar propiedades, facilidad para obtener permisos de construcción y pago de impuestos. Sin embargo, para complementar este pilar se puede tener en cuenta además de lo mencionado: regulación del mercado laboral, acceso a financiación, acceso y costo del internet, talento humano capacitado, condiciones de seguridad para los negocios y apoyos tributarios a la creación de empresa entre otros.
- 2. Mercado laboral:** también lo encabeza Bogotá D.C. con 7,9 puntos y lo cierra Chocó con 3,75 puntos, creando una brecha de 4,15, la brecha con el promedio nacional es de 2,17. En segundo lugar se encuentra Cundinamarca con 7,17 y en tercera posición el departamento de Casanare con 7,1 puntos. Los aspectos evaluados son: tasa global de participación en el mercado laboral, tasa de desempleo, formalidad laboral, subempleo objetivo, empleo vulnerable, brecha de participación laboral entre hombres y mujeres, brecha en tasa de desempleo entre hombres y mujeres, disparidad salarial entre hombres y mujeres, brecha en formalidad laboral entre hombres y mujeres, brecha en empleo vulnerable entre hombres y mujeres.
- 3. Sistema financiero:** es otro de los pilares del factor de eficiencia de los mercados, evalúa la cobertura de establecimientos financieros, índice de bancarización, cobertura de seguros e índice de profundización financiera de la cartera comercial. El escalafón lo encabeza Bogotá con 10 puntos, y la brecha más grande

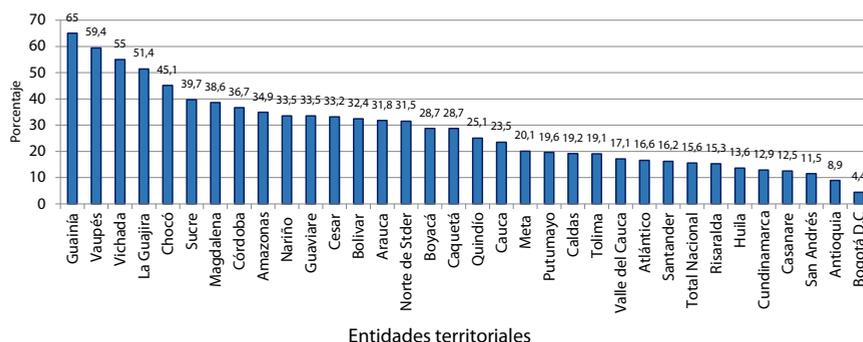
de todos los componentes del IDC está en este pilar con una diferencia de 9,63 puntos con el departamento del Vaupés que es evaluado con 0,37. La brecha de la capital con el promedio nacional también es la más amplia de todos los pilares con 6,78 puntos, 31 de los 33 departamentos se encuentran por debajo de los 5 puntos, 22 departamentos por debajo de los 4 puntos y diez departamentos están por debajo de los 2 puntos, lo que equivale al 30 % del territorio nacional sin un completo acceso al sistema financiero. Los aspectos evaluados en este pilar son: cobertura de establecimientos financieros, índice de bancarización, cobertura de bancarización, cobertura de seguros e índice de profundización financiera de la cartera comercial. Se considera que algunos de los aspectos a incluir en este pilar son: tasas de colocación y de captación, índice de créditos otorgados para vivienda social, cartera destinada al sector productivo, índices de ahorro, índices de endeudamiento de la población, programas de educación financiera y acceso a otras entidades del sistema financiero como compañías de financiamiento comercial, comisionistas de bolsa y fondos de inversión, entre otras.

En todos los pilares evaluados en el IDC, más del 80 % de los departamentos se encuentran por debajo de los 6 puntos, y el promedio general de todos los factores es de 4,81 puntos sobre 10, valores que son muy bajos, y considerando que las ponderaciones que evalúa el CPC son apenas una referencia, pues como se mencionó en cada pilar, haría falta incluir varios aspectos para analizar a profundidad la evolución de cada pilar. A pesar de que en rankings como el del WEF, Colombia está ubicada como el cuarto país más competitivo de AL, es imperante el mejoramiento en todos los indicadores de competitividad, y es recomendable mantener como referencia naciones líderes a nivel mundial y propender por un desarrollo más equilibrado y equitativo de forma que no se desatendan las necesidades de las regiones que hasta el momento han sido relegadas por parte del Estado. Un ejemplo claro de esto es el departamento del Chocó, que se encuentra en los últimos lugares de todos los pilares, su índice de pobreza es del 63,1 %, mientras que el índice de pobreza extrema es de 35,6 %; como un punto de comparación las cifras de esos indicadores en Estados Unidos son 14,5 % y 4,3 %. En este departamento con carencia de servicios públicos, sin infraestructura, ni personal para la salud y la educación, falta de vías e instituciones, sin presencia de las Fuerzas Armadas, sin oferta de empleos y demás condiciones inhabilitantes, allí en las regiones más pobres de Colombia, mientras no hay oportunidades la guerrilla es la mejor opción de vida para sus habitantes. Estos grupos armados crean gobiernos de facto en esos territorios, cobran impuestos por toda actividad comercial o productiva que se ejerza, controlan el mercado y el acceso de productos y personas, promueven los cultivos ilícitos, y legitiman su presencia ante la población al defenderlos de los aviones que con

glifosato pretenden controlar la expansión de los cultivos de droga, pues estos acaban también con sus cultivos para el sustento familiar y generan enfermedades en niños y adultos. Creando, además, un discurso de defensa y acompañamiento a la población del despojo, para la explotación agrícola, minera e hídrica de la cual acusan al Estado de promoverla (Iriarte, 2015).

La Gráfica 19 muestra el índice de pobreza multidimensional del año 2018, donde el departamento del Guainía está en el (65 %), seguido por Vaupés (59,4 %), Vichada (55 %), La Guajira (51,4 %) y Chocó (45,1 %). Los territorios con más bajo índice de pobreza son Bogotá D.C. (4,4 %), Antioquia (8,9 %), San Andrés (11,5 %), Casanare (12,5 %) y Cundinamarca (12,9 %). Como se puede ver, se mantiene un similar comportamiento con los resultados de competitividad, pues los primeros departamentos en los escalafones son los que tienen índice de pobreza más bajo, y de forma proporcional los departamentos con más bajos resultados en los indicadores de competitividad son los que tienen indicadores de pobreza más altos.

**Gráfica 19.** Índice de pobreza multidimensional por departamentos (2018)(Porcentaje%).



**Fuente:** Revista Dinero (2019).

El análisis de estos resultados permite inferir que no es la productividad la que crea altos índices de competitividad y con esto la mejora en la calidad de vida de la población, el proceso ocurre, al contrario en la medida que el Estado proporciona a los habitantes las condiciones para la mejora de la calidad de vida, se producen altos indicadores de productividad, lo que redundará en la mejora de los resultados de competitividad.

Desde otro punto de vista, se podría afirmar que no resulta acertado realizar una medición de los mismos factores a todos los territorios para evaluar su competitividad, ya que cada territorio tiene unas fortalezas, características, una identidad propia; sería

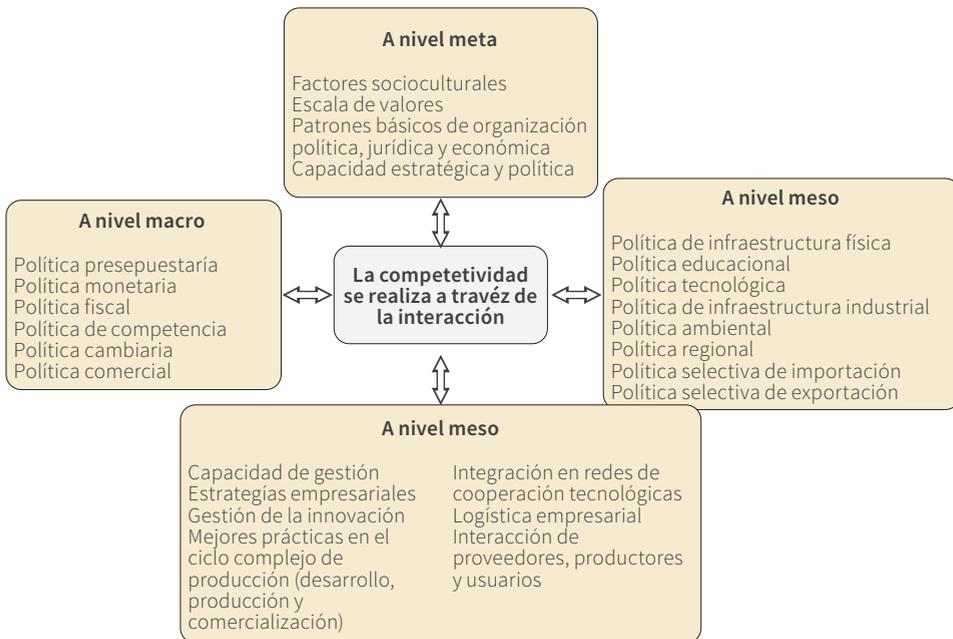
más adecuado crear objetivos específicos para cada territorio, según sus atributos particulares y evaluar el cumplimiento de esos objetivos que lo potencialicen como líder de sus ventajas competitivas, teniendo claro por supuesto que con todas las necesidades básicas satisfechas y demás condiciones de salud, educación, seguridad, infraestructura, etc., pero se vuelve al mismo punto, porque no es factible medir la competitividad de territorios que carecen de las condiciones completas para su desarrollo. Así que al evaluar con los mismos parámetros a territorios dispares obviamente los resultados van a presentar las amplias brechas que se presentan en los resultados del IDC, los departamentos líderes serán siempre los mismos y los departamentos que se quedan rezagados en los últimos lugares también se repetirán un año tras otro. De esta forma, no resultaría acertado incluir la salud, la educación, los servicios públicos en la competitividad, pues estos son factores mínimos que deben ser proporcionados a toda la población independientemente de la ubicación dentro del territorio nacional, lo que sí se puede medir en la eficiencia en la utilización de los recursos y los resultados alcanzados con ellos.

Adicionalmente, se debe considerar que la medición de la competitividad en el siglo XXI debe estar ligada de forma inherente a la sostenibilidad, por tanto, es fundamental la medición de la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>, la implementación de energías amigables con el medio ambiente, el correcto aprovechamiento y disposición de los residuos industriales, comerciales y de los hogares, la calidad del aire, la conservación de los recursos naturales, el cuidado del agua como líquido vital, teniendo en cuenta que aún los ríos y los mares son el lugar de disposición de aguas negras de las ciudades. También es fundamental tener presente la proporción de la población de los departamentos con los aspectos evaluados, esto quiere decir que todos los indicadores deben ser ponderados con relación al número de habitantes del territorio y a los kilómetros cuadrados de su superficie según aplique el indicador.

# POLÍTICAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD

Esser et al. (1996) proponen una guía para el establecimiento de políticas en los diversos niveles: meta, meso, micro y macro, donde se puede evidenciar que la interacción de las políticas gubernamentales, el efectivo desempeño empresarial y los valores de la población crean el ambiente propicio para la mejora de la competitividad.

**Figura 1.** Factores determinantes de la competitividad.



**Fuente:** Esser et al. (1996).

Como se analizó anteriormente, las políticas del Estado tienen que crear condiciones para que la gente prospere y teniendo en cuenta que la reducción de la desigualdad debe ser una prioridad de los gobiernos, se deben concebir y proponer políticas fiscales adecuadas para crear un equilibrio justo entre crecimiento, sostenibilidad de la deuda y protección social. Esto se explica porque a medida que las políticas monetarias empie-

zan a agotarse, es fundamental que las economías dependan de la política fiscal, las reformas estructurales y los incentivos públicos para asignar más recursos a toda la gama de factores de la productividad (World Economic Forum, 2019). Con reformas estructurales bien calibradas es posible estimular la productividad y el crecimiento inclusivo a largo plazo, que es de especial importancia para los territorios que se han quedado rezagados. De igual forma, enfrentar las diversas gráficas de la corrupción es crucial para que los gobiernos dispongan de capacidad para construir infraestructura y ampliar los servicios públicos (FMI, 2019). Sin embargo, respecto a eso Krueger (2012) asevera que los economistas han sido ingenuos con respecto al comportamiento del Gobierno, pues se ha demostrado en demasiadas ocasiones que los actores políticos tienen objetivos que no reflejan en la mayoría de los casos el bien común, impidiendo tanto el bienestar colectivo como los comportamientos empresariales necesarios para el crecimiento y el desarrollo.

Desde el punto de vista del mercado algunas instituciones defienden la relación causal entre la libertad económica y el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), en la que la libertad en materia de salarios y precios, los derechos de propiedad y los requisitos para la concesión de licencias conducen al desarrollo económico (World Bank Group, 2020). Sin embargo, se deben considerar los fallos del mercado cuyos efectos negativos son las desigualdades sociales, la posición dominante de ciertas empresas, la contaminación y los abusos que sufre la clase trabajadora; lo anterior ocurre porque a pesar de que el Estado intervenga para tratar de corregir los efectos negativos del mercado, solamente consigue mitigarlos, pero no hacerlos desaparecer. Otros fallos del mercado a tener en cuenta para establecer políticas para la competitividad son: la inestabilidad de los ciclos económicos, la existencia de bienes públicos, las externalidades, la competencia imperfecta y la distribución desigual de la renta (McGraw Hill, 2020). Ante esto se debe tener claro que el libre mercado no puede cumplir con todas las funciones económicas, por lo que es necesario que el Estado intervenga a través de la regulación en algunas áreas de la actividad económica, sobre todo en aquellos mercados que presentan fallas. Sin embargo, una actividad no debe regularse excesivamente porque conlleva a mantener intereses y privilegios, que crecen al amparo de la clase política, los burócratas del Estado y los grupos empresariales (Rodríguez, 2013).

Como se ha revisado, la competitividad es más compleja que el mero compendio de valores porcentuales y la construcción de rankings que muestren a los “mejores” en cada resultado. Para el mejoramiento de los resultados en la competitividad de los territorios se requiere de un conjunto de políticas traducidas en acciones específicas por parte del Estado como órgano rector de los países. Dichas políticas benefi-

cian a la población en general y al sector empresarial, promoviendo la productividad y creando un ciclo virtuoso en el cual se mejora la calidad de vida de los habitantes, y estos a su vez trabajan de forma eficiente contribuyendo a la mejora de la competitividad (Figura 2).

**Figura 2.** *Ciclo de la competitividad.*



**Fuente:** elaboración propia.

Es fundamental clarificar que los programas de una nación no deben proponerse de forma separada, sino que se deben proponer en paralelo y deben estar fusionados en un único programa caracterizado por el crecimiento sostenible e inclusivo. En este enfoque, las concesiones recíprocas percibidas entre los factores económicos, sociales y ambientales pueden mitigarse adoptando un enfoque holístico y con visión de largo plazo en el crecimiento (World Economic Forum, 2019). Lamentablemente, las decisiones que conciernen a política económica no son hechas por economistas o tecnócratas, en la mayoría de ocasiones las presiones políticas moldean los programas económicos de manera no consistente con el ideal de una asignación de recursos inicialmente prevista; en innumerables situaciones los grupos de presión ejercen una influencia desproporcionada en la formulación de políticas y la ejecución de políticas termina estando muy lejos de lo previsto en un comienzo (Krueger, 2012).

Por tanto, las metas de una nación deberían enfocarse en mejorar las condiciones de sus habitantes y principalmente de las poblaciones más vulnerables. De esta forma, se recomienda que las políticas de competitividad se deben encaminar hacia:

1. Mejorar la productividad del capital humano y físico.
2. Perfeccionar el entorno para los negocios.
3. Resolver las fallas del mercado que impiden el surgimiento de nuevas actividades con alta productividad (Fedesarrollo, 2013).

Además de lo anterior, algunos aspectos adicionales en el establecimiento de políticas tendientes a registrar avances en la competitividad tienen que ver con:

- i. Fortalecer las políticas tendientes a atraer inversión extranjera directa, en particular en calidad de nuevas inversiones, más que traducida en adquisición de activos existentes.
- ii. Aumentar la integración de las empresas transnacionales para ganar competitividad internacional.
- iii. Incrementar la articulación con las redes mundiales de conocimientos.
- iv. Facilitar y fortalecer la capacidad de crear alianzas estratégicas con competencia local o extranjera (Mortimore y Peres, 2001).

Pues el Estado, como ente supremo de la productividad del país, debe incluir los procesos de integración empresarial definidos como el desarrollo de los clústeres, la capacidad de gestión en términos de disposición para delegar autoridad y los elementos de la innovación con el fin de ser reforzados para alcanzar mejores niveles de competitividad empresarial (Ferrer et al., 2015).

Para finalizar el capítulo se incorporan una serie de reflexiones del Foro Económico Mundial:

1. Existe la posibilidad de lograr la igualdad, la sostenibilidad y el crecimiento, pero se requiere de un liderazgo proactivo y con visión de futuro.
2. Es imperante el consenso mundial sobre la necesidad de crear un modelo más holístico de progreso económico que promueva niveles de vida más altos para todos, que respete las fronteras planetarias y no ponga en desventaja a las generaciones futuras.

3. Los resultados sugieren que hay una compensación inherente entre igualdad y crecimiento: es posible ser a la vez procrecimiento y “proequidad”, como lo demuestra el buen desempeño de varios países del norte de Europa en términos tanto de competitividad como de inclusión.
4. Las economías más competitivas tienen las mayores huellas ecológicas, pero son las más eficientes (su huella por unidad de PIB es la más baja). Por consiguiente, incumbe a los dirigentes establecer prioridades a más largo plazo y realizar esfuerzos proactivos para crear ciclos virtuosos entre la igualdad, la sostenibilidad y el crecimiento.
5. Las economías exitosas de la era 4IR (cuarta revolución industrial) necesitan ser resistentes, construyendo amortiguadores y mecanismos económicos para prevenir las crisis financieras, el desempleo masivo y para responder a las conmociones externas.
6. Las empresas, los responsables de las políticas públicas y los trabajadores deben ser ágiles, abrazando el cambio en lugar de resistirlo. Deben poder adaptar rápidamente su funcionamiento y aprovechar las oportunidades de producir bienes o prestar servicios de nuevas maneras.
7. Las naciones deben construir un ecosistema en el que la innovación se incentive a todos los niveles, y todos los interesados contribuyan a crear las mejores condiciones para que surjan nuevas ideas y comercialicen como nuevos productos y servicios.
8. Los territorios deben adoptar un enfoque del desarrollo económico centrado en el ser humano. Esto significa reconocer que el capital humano es esencial para generar prosperidad y que toda política que afecte negativamente al potencial de los factores humanos reducirá el crecimiento económico en el largo plazo (World Economic Forum, 2018).

# BIBLIOGRAFÍA

---

Acevedo, N. y Jiménez, L. (2015). Índice para la medición de la competitividad en Colombia. *Revista CEA*, 1(2), 109-121.

Alexandros, P., & Mataxas, T. (2016). "Porter vs Krugman": History, analysis and critique of regional competitiveness. *Journal of Economics and Political Economy*, 3(1), 65-80.

Benitez, M. (2012). Evolución del concepto de competitividad. *Actualidad y Nuevas Tendencias*, 3(8), 75-82.

Brand, P. y Prada, F. (2003). *La invención de futuros urbanos. Estrategias de competitividad económica y sostenibilidad ambiental en las cuatro ciudades principales de Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.

Buendía, E. A. (2013). El papel de la ventaja competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 28(69), 55-78.

Cann, O. (2016, octubre 12). *World Economic Forum. ¿Qué es la competitividad?* <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>

Castro, S., Vázquez, G. y Vega, J. (2015). Ecuador, Perú y Colombia: ¿competidores o complementarios sudamericanos? Análisis de su competitividad global. *Revista Global de Negocios*, 3(6), 13-28.

CEPAL. (2017). *Escalafón de competitividad de los departamentos de Colombia 2017*. Naciones Unidas. Oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en Bogotá.

CEPAL. (2020). *Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe de la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Naciones Unidas.

CONPES. (2016). *Política nacional de desarrollo productivo*. Consejo Nacional de Política Económica y Social - CONPES.

Consejo Privado de Competitividad [CPC]. (2019). *Informe nacional de competitividad 2019-2020*. Panamericana Formas e Impresos.

Consejo Privado de Competitividad [CPC]. (2019, noviembre 7). *www.compitem.com.co*. <https://compitem.com.co/buenas-politicas-publicas-para-un-mayor-bienestar/>

Consejo Privado de Competitividad y Universidad del Rosario. (2019). *Índice Departamental de Competitividad 2019*. Panamericana Formas e Impresos S.A.

CPC. (2020, julio 24). *Consejo Privado de Competitividad*. <https://compitem.com.co/el-cpc/quienes-somos/d>

DANE. (2019). *Encuesta de convivencia y seguridad ciudadana*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

Deloitte. (2019). *Análisis del reporte global de competitividad 2019 - Sector infraestructura*. Financial Advisory –Infrastructure & Capital Projects (I&CP) Centroamérica.

Dinero. (2019, septiembre 9). ¿Cuáles son los departamentos más pobres del país? Pág. Regiones. <https://www.dinero.com/pais/articulo/por-que-guainia-es-el-departamento-con-mas-pobres/276406>

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*, (59), 39-52.

Fedesarrollo. (2013). *20 años de competitividad en Colombia*. Fedesarrollo.

Ferrer, L. E., González, K. P. y Mendoza, L. M. (2015). La innovación como factor clave para mejorar la competitividad de las Pymes en el departamento del Atlántico, Colombia. *Dictamen Libre*, (16), 21-36.

FMI. (2019). *Informe Anual del FMI 2019*. Fondo Monetario Internacional.

IDEAM. (2020, julio 3). *Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales*. <http://www.ideam.gov.co/web/contaminacion-y-calidad-ambiental/calidad-del-aire>

IGAC. (2015, noviembre 5). *Tan solo el 0,3 por ciento de todo el territorio colombiano corresponde a áreas urbanas*. Instituto Geográfico Agustín Codazzi. <https://igac.gov.co/>

es/noticias/tan-solo-el-03-por-ciento-de-todo-el-territorio-colombiano-corresponde-de-areas-urbanas-igac

IGAC. (2018, abril 13). *Guainía, donde el verde ya palidece por el mal uso del suelo y la deforestación*. Instituto Geográfico Agustín Codazzi. <https://igac.gov.co/es/noticias/guainia-donde-el-verde-ya-palidece-por-el-mal-uso-del-suelo-y-la-deforestacion>

IMD. (2019). *IMD World Digital Competitiveness Ranking 2019*. International Institute for Management Development (IMD).

Institute for Management Development [IMD]. (2019). *Anuario Mundial de Competitividad 2019. Síntesis de resultados para Colombia*. Departamento Nacional de Planeación [DNP].

INVÍAS. (2020, agosto 7). *INVÍAS*. <https://www.invias.gov.co/index.php/informacion-institucional/2-principal/57-estado-de-la-red-vial#2019>

Iriarte, R. (Director). (2015). *Una semana con la guerrilla del ELN en Colombia* [Película]. [https://www.youtube.com/watch?v=TEtqNTne\\_gg](https://www.youtube.com/watch?v=TEtqNTne_gg)

Kliksberg, B. (Director). (2017). *El informe Kliksberg IV: John Maynard Keynes* [Película]. <https://www.youtube.com/watch?v=dZlYOa7LuF8>

Krueger, A. (2012). Fallas del Gobierno en el desarrollo. *Criterio Jurídico*, 12(1), 215-240.

Krugman, P. (1995). Competitividad: una peligrosa obsesión (E, Henao, Trad.). *Ensayos de Economía*, 6(9-10), 17-34.

Lombana, J. y Rozas, S. (2009). Marco analítico de la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. *Pensamiento y Gestión*, (26), 1-38.

McGraw Hill. (2020, junio 16). *McGraw Hill Education*. <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448175476.pdf>

Medeiros, V., Gonzalves, L. y Camargos, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*, (129), 7-27.

Melo, A. (2003). *Colombia: los problemas de competitividad de un país en conflicto*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Monitor Ciudadano. (2019). *Así se mueve la corrupción. Radiografía de los hechos de corrupción en Colombia 2016-2018*. Corporación Transparencia por Colombia.

Mortimore, M. y Peres, W. (2001). La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe. *Revista de la CEPAL*, (74), 37-59.

Ponce De León, R. (2020, febrero 22). Joseph E. Stiglitz: “La idea de que el mercado es eficiente y un motor de competitividad es absolutamente errónea”. [https://www.eldiario.es/economia/joseph-stiglitz\\_128\\_1122342.html](https://www.eldiario.es/economia/joseph-stiglitz_128_1122342.html)

Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. The Free Press.

Porter, M. E. (2005, octubre 21). In search of a Competitive Identity: Towards a competitiveness agenda for Colombia. Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School.

Rodríguez, V. (2013). Fallas del mercado y regulación económica: ¿la regulación ejercida por el Gobierno permite lograr un mejor funcionamiento de los mercados? *Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 21(39), 99-111.

Rodríguez, W. (2017). *Población pobre y población vulnerable en Colombia: una separación semántica que raya con la realidad económica* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia].

Ros, J. (2012). La teoría general de Keynes y la macroeconomía moderna. *Investigación Económica*, 71(279), 19-37.

Stiglitz, J. (2019). *People, power, and profits: Progressive capitalism for an age of discontent*. Penguin UK.

Stiglitz, J. (Director). (2020). *Joseph Stiglitz: “El experimento del neoliberalismo resultó ser un fracaso abismal”* [Película]. <https://www.youtube.com/watch?v=FjKhU78VAnc>

Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, 31(2), 179-198.

Ubfal, D. (2014). *Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Instituto de Investigaciones Económicas*. El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino. <http://www.economicas.uba.ar/wp-content/uploads/2016/03/CENES15.pdf>

Winterbottom, M. y Whitecross, M. (Directores). (2012). *La doctrina del shock (Documental completo doblado al español)* [Película]. <https://www.youtube.com/watch?v=y-lhZjEsgsNQ>

World Bank Group. (2019). *Doing Business 2019. Training for Reform*. International Bank for Reconstruction and Development.

World Bank Group. (2020). *Doing Business 2020*. International Bank for Reconstruction and Development.

World Economic Forum. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. World Economic Forum.

World Economic Forum. (2017). *The global Competitiveness Report 2017-2018*. World Economic Forum.

World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum.

World Economic Forum. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. World Economic Forum



# LOCALIZACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA EN COLOMBIA

---



# INTRODUCCIÓN

---

Este capítulo tiene como objetivo principal estimar y analizar los indicadores de análisis regional por rama de actividad productiva en la geoeconomía colombiana tomando como referencia informaciones de los 32 departamentos de Colombia entre los años 2012 y 2018. El análisis estará direccionado para aquellos sectores con mayor capacidad de generación de empleo, utilizando como fuente de datos la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) de 2018 realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) 2019, la cual tiene como objetivo principal brindar información sobre empleo, desempleo e inactividad de la población colombiana, discriminado por ramas de actividad económica.

En 2001 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) hizo pública una compilación de artículos titulada “Desarrollo económico local y descentralización”. En este trabajo fue definido el concepto de desarrollo económico local como un proceso de crecimiento y de cambio estructural con el objetivo de aumentar el bienestar de una región. Para alcanzar este tipo de desarrollo, también conocido como endógeno, es necesario que la localidad utilice de forma eficiente sus propios recursos económicos, humanos, institucionales y culturales. Del mismo modo, el documento anteriormente citado, afirma que el modelo de desarrollo local a diferencia del paradigma de los años cincuenta y sesenta puede ser difuso, y no concentrado en las grandes ciudades; sin embargo, el nuevo modelo endógeno comparte algunas ideas con el modelo anterior, como por ejemplo el hecho de que un aumento de la productividad y por ende del crecimiento económico, son consecuencia de factores externos como la innovación de empresas, producción en escala y la generación de mano de obra (Barquero, 2001).

Galvis (2014) afirma que en Colombia tres cuartas partes de la población vive en los centros urbanos, debido a mayor calidad de vida, diversidad de bienes y servicios y mejores posibilidades de crecimiento económico. Por otro lado, el autor destaca que, si el Producto Interno Bruto (PIB) del país estuviera definido por la producción de tres sectores siendo estos industria, servicios y financiero, es muy probable que el 80 % de la producción estaría concentrada en seis departamentos: Cundinamarca, Antioquia, Valle del Cauca, Santander, Atlántico y Bolívar.

Según el informe de las Cuentas departamentales del DANE (2019) aunque Casanare es un nuevo departamento, ha tenido el mayor PIB per cápita de Colombia durante las dos últimas décadas con USD 13 991 vs. la media nacional de \$ 6 545<sup>35</sup> en 2018 debido a la extracción minera de las últimas dos décadas. No obstante, su tasa de desempleo en 2018 es de 10,6 vs. la media nacional de 9,6. Así mismo el departamento de Arauca también tiene una tasa de desempleo de 24,9 superior a la media nacional, pero un PIB per cápita menor al de la media de USD 6 134. Lo cual podría ser analizado a través de los resultados obtenidos por Torres y López (2017), los cuales indican que la minería desplaza a la industria en aquellos lugares donde las exportaciones mineras superan cierto umbral, el cual debe servir de alarma para que las autoridades económicas intervengan en forma activa.

Aun cuando todo el panorama anteriormente descrito demuestre una concentración de la actividad económica, como es en Casanare y Arauca con el sector minero. Maldonado (2000) afirma que en Colombia no existe el predominio de un solo centro urbano como ocurre en la mayoría de los países suramericanos y por el contrario existe una propensión a desconcentrar la actividad económica, relacionada al surgimiento de polos industriales en varios departamentos del país.

Además de esta introducción, este capítulo incluye un análisis sobre algunas teorías de economía regional, seguida de una descripción sobre la posición geográfica de los departamentos, continuando con una caracterización de los respectivos sectores económicos y se finaliza con las consideraciones finales.

---

35 Para efectos de la tasa de cambio, se tomó como año de referencia el 2018; \$ 1 dólar (USD) = \$ 3 000 pesos colombianos.

# TEORÍAS DE LA ECONOMÍA REGIONAL

---

La producción teórica en economía regional ha sido fundamental para el análisis de las economías locales a nivel mundial. Los significativos aportes realizados por Von Thünen (1966), Weber (1969) y Christaller (1966), sobre teorías de localización permitieron vislumbrar la importancia de algunos factores como los costos de transporte, mano de obra, distancia entre el mercado, recursos naturales y las ciudades dentro de la geografía económica, utilizando como base de estudio la actividad agrícola e industrial de la época.

A partir de los años cincuenta surgieron nuevos estudios sobre desarrollo regional basados en factores de aglomeración. Estos tuvieron como fuente de inspiración las ideas de Marshall (1961) quien argumentó en su libro *“Principios de economía”* sobre las ventajas que proporciona el intercambio de informaciones, y la abundante oferta de mano de obra en mercados donde empresas del mismo sector tiende a aglomerarse. Posteriormente, autores como Perroux (1977) y Myrdal (1968) intentaron comprender los conceptos relacionados a la aglomeración inicialmente analizados por Marshall, todavía con la influencia de las ideas Keynesianas y Schumpeterianas (Mattos, 2000).

Perroux (1977) en su teoría de los polos de crecimiento presentó como idea central el impacto que puede ocasionar la existencia de un polo industrial complejo en la estructura económica de un determinado lugar, una vez que este estimula diversas actividades económicas en cadena. Una de las características del crecimiento analizado por Perroux que, este no es simultáneo y la intensidad con que aparece es variable, propagándose en diferentes puntos de la economía. Por su parte Myrdal (1968) argumenta que las fuerzas del mercado tienden a aumentar la desigualdad dentro de una región o país, por lo que propone la intervención estatal para minimizar los efectos del mercado. Según Myrdal el proceso de causación circular y acumulativa de los países menos desarrollados es válido dentro del campo de las relaciones sociales, en donde un factor negativo causa otros factores negativos. Esta ha sido una de las contribuciones más relevantes de Myrdal, cuya base explicativa se encuentra en la Biblia (Toledo, 1995).

Por otro lado, North (1955) realizó un trabajo de observación en diferentes regiones americanas y canadienses para verificar el proceso de desarrollo económico. El autor constató que muchas regiones evolucionaron sin necesidad de pasar por procesos evolutivos que implicaran sistemas agrícolas, economías de subsistencia, economías de servicios y una fase de sustitución de importaciones como otros economistas afirman. Como resultado de este trabajo surgió su artículo “*Teoría de la localización y crecimiento económico regional*” en el cual North argumenta que el crecimiento de una región está fuertemente vinculado al suceso de sus exportaciones básicas, mientras que los otros productos eran destinados a suplir el consumo local. Además, el autor afirma que la renta per cápita y absoluta de una región también están relacionadas a las exportaciones, debido al efecto directo existente entre el empleo de la industria de exportación y el empleo de la industria local (North, 1955).

Considerando las diferentes teorías existentes sobre análisis regional, es conveniente mencionar una compilación de estudios publicados por el Banco de la República de Colombia, donde se da a conocer algunos de los factores que han determinado el desarrollo de las principales ciudades colombianas. Estos estudios afirman que las ciudades colombianas son un claro ejemplo de aglomeración de centros urbanos industriales. Sin embargo, esclarece que cuando se realiza el análisis en términos locales, es decir, cuando se compara la actividad industrial de una ciudad principal con respecto a su departamento la participación industrial es altamente significativa, no ocurriendo lo mismo cuando se compara con relación al ámbito nacional. Acosta (2013) afirma que en Colombia existen ciudades capitales como la ciudad de Cartagena que para los años de 1997 a 2004 representando casi el 100 % de su producción industrial con relación a su departamento (Bolívar), al ser comparada con la producción nacional el departamento de Bolívar solo aportó el 6 % del total nacional.

Para el caso específico de las grandes ciudades colombianas como Bucaramanga (departamento de Santander) y Medellín (Antioquia), diversos autores apuntan que el crecimiento económico de esta región está explicado por el desarrollo de sus instituciones y su vínculo con el capital humano, entre otros aspectos geográficos. Al respecto, Aguilera (2013) afirma que Bucaramanga se distingue por tener un capital humano altamente capacitado y provisto de excelentes instituciones educativas, centros de investigación y desarrollo tecnológico. En este orden de ideas, es posible afirmar que Colombia cuenta con diversos factores que explican el desarrollo económico de sus regiones.

# METODOLOGÍA

El objetivo de esta sección es describir la metodología de los indicadores de análisis regional para los 32 departamentos de Colombia entre los años 2012 y 2018. A partir de las medidas de localización fueron explorados tres indicadores: el Cociente de Localización (CL), el Coeficiente de Asociación Geográfica (CAG) y el multiplicador del empleo.

La variable utilizada en el análisis será el número de empleos formales distribuidos por sector económico, bajo el supuesto de que los sectores más dinámicos emplean más mano de obra a través del tiempo. Lo que termina estimulando el consumo y la distribución de la renta local y regional.

Los datos del empleo formal fueron extraídos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares según la rama económica con datos de 2019. El periodo de análisis fueron los años 2012 y 2018 considerando los diez sectores de la economía según rama, actividad económica, implementado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), es decir: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; explotación de minas y canteras; industria manufacturera; suministro de electricidad gas y agua; construcción; comercio, hoteles y restaurantes; transporte, almacenamiento y comunicaciones; intermediación financiera; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; y servicios comunales, sociales y personales.

Para estimar las medidas de localización las informaciones serán organizadas en una matriz que relaciona la distribución sectorial-espacial de la variable base que es el empleo formal. Las columnas muestran la distribución del empleo entre los departamentos y las líneas muestran la distribución de la mano de obra por sector de todos los departamentos analizados.

Considerando esa distribución se tienen las siguientes ecuaciones:

$E_j$  = Mano de obra en la rama productiva  $i$  del nuevo departamento  $j$  (1)

$\sum_j E_j$  = Mano de obra en la rama productiva  $i$  del nuevo departamento  $j$  (2)

$\sum_i \sum_j E_{ij}$  = Mano de obra en todas las ramas productivas del nuevo departamento  $j$  (3)

$\sum_i \sum_j E_{ij}$  = Mano de obra en todas las ramas productivas y nuevos departamentos (4)

A partir de las cuatro ecuaciones anteriores, se organizó el Cuadro 1 que muestra las medidas de localización y el multiplicador de empleo. Las medidas del cociente de localización y coeficiente de asociación geográfica son de naturaleza sectorial representando la localización de las actividades productivas entre los departamentos, es decir, buscan identificar patrones de concentración o dispersión de la mano de obra por rama de actividad en un determinado periodo.

La ecuación del Cociente de Localización (CL) presentado en el Cuadro 1 es utilizada para comparar la participación porcentual de la mano de obra del nuevo departamento con relación a la participación porcentual del total nacional. La importancia del departamento en el contexto nacional, en relación con el sector analizado, es demostrada cuando CL adquiere valores  $\geq 1$ , representando las actividades básicas (localización significativa). Los sectores con valores  $< 1$  serían los no básicos (localización media y débil), lo que significa que la actividad productiva no está relativamente concentrada en la unidad territorial (Alves, 2012; Piffer, 2012).

El Coeficiente de Asociación Geográfica (CAG) muestra la asociación geográfica entre dos sectores ( $i$  e  $k$ ) comparando las distribuciones porcentuales de la mano de obra entre los nuevos departamentos. Sus valores varían de cero (0) a uno (1). Cuando adquiere valores próximos a cero, significa que el sector  $i$  estará distribuido regionalmente de la misma forma que el sector  $k$ , evidenciando que los patrones de localización de los sectores están asociados geográficamente (Alves, 2012).

**Tabla 1.** Medidas de localización y multiplicador del empleo.

Indicador	Ecuación	Interpretación de resultados
Cociente de Localización (CL)	$CL = \frac{E_{ij} / \sum_j E_{ij}}{\sum_i E_{ij} / \sum_i \sum_j E_{ij}}$	CL ≥ 1 Localización significativa 0,50 ≤ CL ≤ 0,99 localización media 0,1 ≤ CL ≤ 0,49 localización débil
Coefficiente de Asociación Geográfica (CAG)	$CAG_{ik} = \frac{[[E_{ij} / \sum_i E_{ij}] - [E_{ij} / \sum_k E_{ij}]]}{2}$	CAG = 0 Asociación total (*); 0,1 ≤ CAG ≤ 0,34 = Asociación significativa; 0,35 ≤ CAG ≤ 0,68 = Asociación media; 0,69 ≤ CAG ≤ 1,04 = Asociación débil.
Empleo Básico y no básico	$B_{ij} = S_{ij} - S_{tj} \left( \frac{N_i}{N_t} \right)$	En la actividad básica el valor mayor que uno será la rama de actividad más importante del departamento.

**Fuente:** Haddad (1989); Piffer (2009; 2012); Alves (2012); Martínez et al. (2019).

Según Lira y Quiroga (2009) dentro del análisis regional la base económica es representada por la producción exportable, bajo el supuesto de que los sectores con CL > 1 muestran una especialización relativa, en este orden de ideas existen también las actividades no básicas que según Piffer et al. (2002) son aquellas que producen bienes y servicios para el consumo interno. Es decir, cada departamento estaría dividido entre las actividades básicas y las no básicas en la teoría de la base económica. Las actividades básicas serían aquellas orientadas en los mercados interdepartamentales, mientras las actividades no básicas están enfocadas en el mercado interno o local (North, 1977). Por otro lado, existe el cálculo del multiplicador del empleo básico, el cual indica los componentes necesarios para formar la base económica.

Piffer (2009) describe la forma como se deben calcular los empleos básicos y no básicos en determinada región tal como aparece en la ecuación (7), donde:  $S_{ij}$  es el empleo básico de la actividad  $i$  en la región  $j$ ,  $S_{tj}$  es el empleo en la actividad  $i$  en la región  $j$ ,  $N_i$  es el empleo total en la región  $j$ ,  $N_t$  es el total del empleo en la actividad  $i$  en el país y  $N_t$  es el total

de empleos en el país. Si existiera alguna relación entre el empleo y las actividades básicas de exportación, entonces, será mayor que uno.

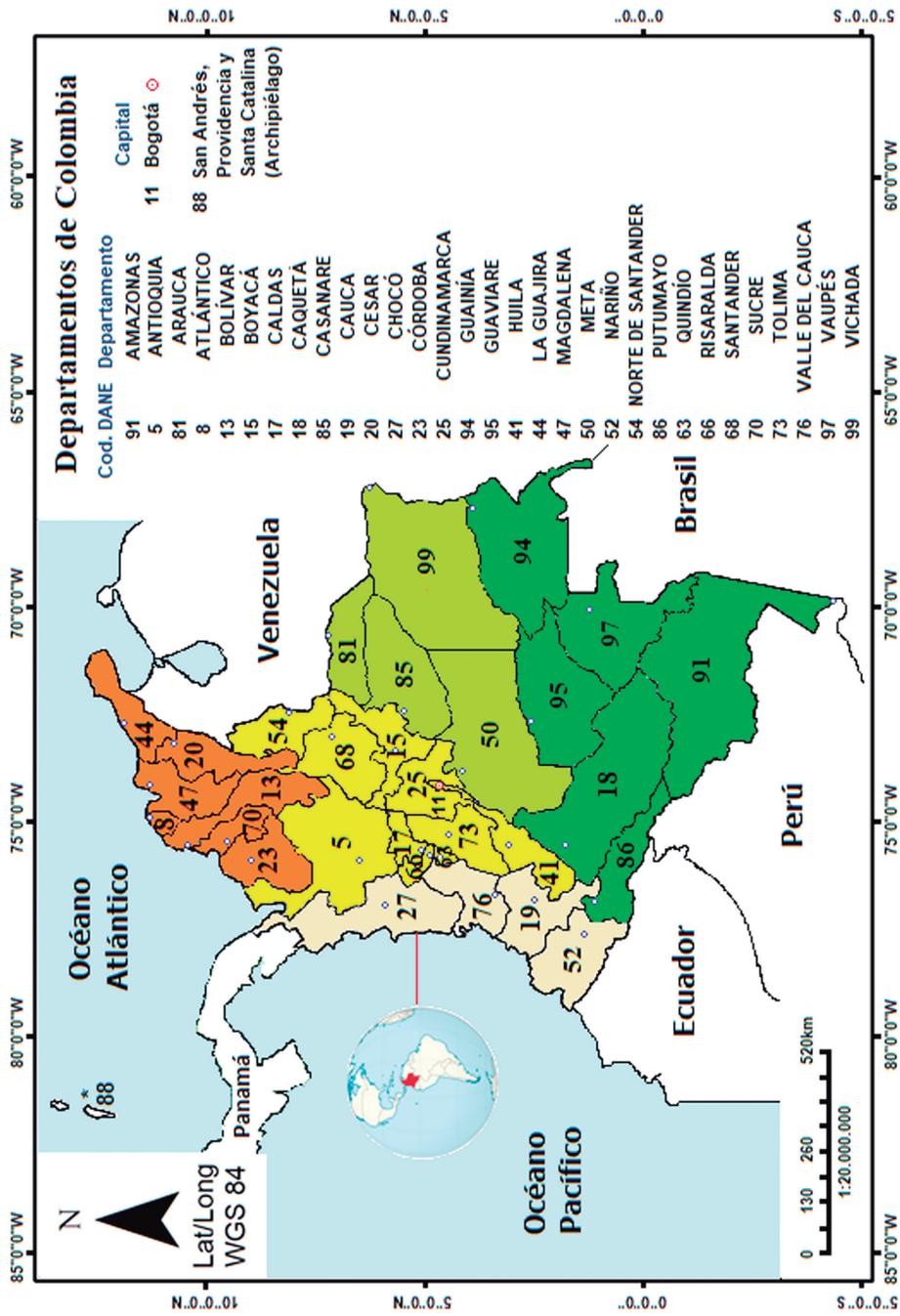
Finalmente, el multiplicador del empleo básico será utilizado para medir el impacto del empleo básico en cada departamento, partiendo de las ecuaciones 8-10. Donde: (EN) es el empleo no básico, (EB) es el empleo básico, ( $\alpha$ ) es el coeficiente del empleo, E es el empleo total, y ( $K$ ) es el multiplicador de empleo de la región analizada.

El multiplicador del empleo muestra cuantos empleos son generados en la rama de actividad no básica dado el aumento de un empleo en las ramas de actividades básicas (Piffer, 2009).

## UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS DEPARTAMENTOS DE COLOMBIA

Para realizar el análisis de los departamentos de Colombia se han seleccionado las economías de cada departamento (el Distrito Capital – Bogotá está incluido en el departamento de Cundinamarca): Amazonas; Antioquia; Arauca; Atlántico; Bolívar; Boyacá; Caldas; Caquetá; Casanare; Cauca; Cesar; Chocó; Córdoba; Cundinamarca; Guainía; Guaviare; Huila; La Guajira; Magdalena; Meta; Nariño; Norte de Santander; Putumayo; Quindío; Risaralda, Santander; Sucre; Tolima; Valle del Cauca; Vaupés y Vichada véase la Figura 1.

**Figura 1.** Ubicación geográfica de los departamentos colombianos y su código DANE.



**Fuente:** elaboración propia, 2020.

# LOCALIZACIÓN DE LOS SECTORES DENTRO DE LA GEOECONOMÍA COLOMBIANA

En esta sección se discuten los principales resultados del análisis regional de los departamentos de Colombia. La Tabla 2 muestra los cocientes de localización para los diez sectores económicos. Los sectores o ciudades con un cociente de localización mayor que la unidad, representan aquellas actividades con mayor especialización, es decir, actividades base que son el motor de la economía local en términos de generación de empleo. Los sectores fueron enumerados de la siguiente forma:

1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
2. Explotación de minas y canteras
3. Industria manufacturera
4. Suministro de electricidad gas y agua
5. Construcción
6. Comercio, hoteles y restaurantes
7. Transporte, almacenamiento y comunicaciones
8. Intermediación financiera
9. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
10. Servicios comunales, sociales y personales

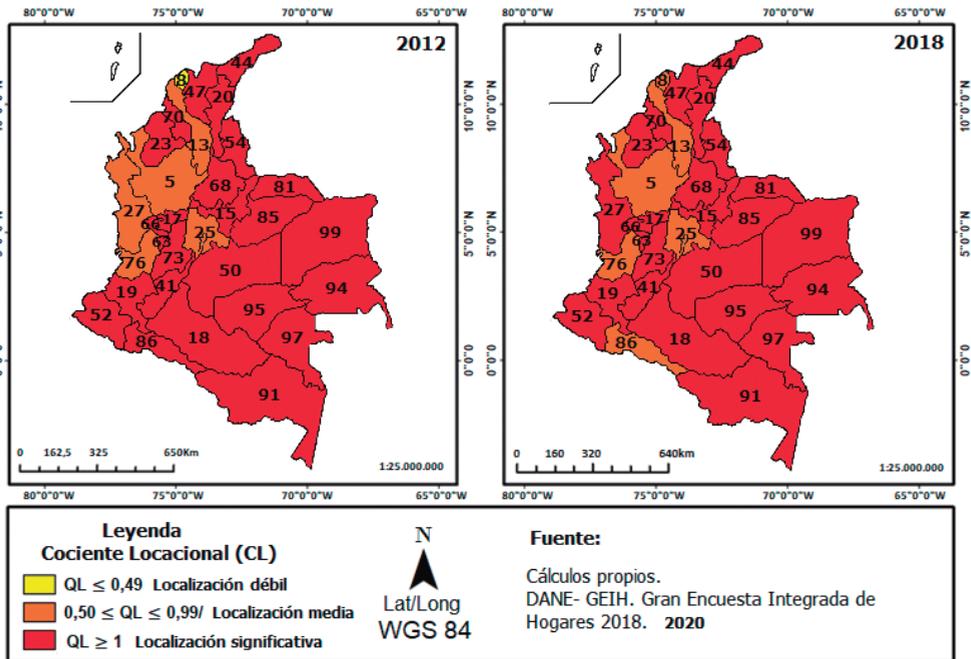
Tabla 2. Cociente de Localización (CL) departamentos de Colombia

Sectores	1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca		2. Explotación de minas y canteras		3. Industria manufacturera		4. Suministro de electricidad, gas y agua		5. Construcción		5. Comercio, hoteles y restaurantes		7. Transporte, almacenamiento y comunicación		8. Intermediación financiera		9. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler		10. Servicio comunales, personales		
	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	
Datos																					
91	1,66	1,82	0,00	0,00	0,36	0,32	1,45	1,84	0,88	1,23	1,20	1,06	1,12	1,34	0,56	0,51	0,49	0,34	1,41	1,48	
5	0,82	0,78	0,45	0,27	1,35	1,26	1,17	1,15	1,01	1,12	0,93	0,97	0,85	0,84	0,94	1,02	0,97	1,03	0,93	0,90	
81	4,61	3,07	4,55	6,20	0,28	0,25	1,11	2,67	1,42	1,35	1,08	1,12	1,01	0,74	0,38	0,74	0,69	0,54	1,25	1,39	
8	0,43	0,53	0,18	0,47	1,00	0,99	1,30	1,00	1,19	1,16	1,05	1,07	1,13	1,17	0,92	0,80	0,78	0,74	0,96	0,97	
13	0,55	0,66	2,73	0,91	0,70	0,79	1,70	1,11	1,31	1,21	1,00	0,98	1,46	1,70	0,53	0,53	0,72	0,76	1,06	1,00	
15	1,17	1,49	0,95	1,70	0,38	0,40	2,17	1,50	1,21	1,26	1,00	0,95	0,89	0,93	0,99	0,93	0,72	0,77	1,51	1,47	
17	1,27	1,21	0,60	0,82	0,99	1,10	2,31	1,68	0,98	1,11	0,93	0,87	0,86	0,79	0,81	0,69	1,07	1,17	1,12	1,08	
18	1,43	1,62	0,07	0,08	0,51	0,47	1,47	1,48	1,26	1,12	1,14	1,13	1,16	1,23	0,52	1,79	0,58	0,59	1,22	1,24	
85	2,23	3,31	6,70	7,15	0,37	0,54	1,22	2,27	1,73	1,11	1,14	1,22	0,93	0,81	0,51	0,70	0,87	0,68	1,02	1,04	
19	1,81	1,64	0,20	0,07	0,49	0,47	1,89	1,27	1,05	1,09	1,07	1,08	1,13	1,04	0,67	0,73	0,79	0,75	1,28	1,31	
20	1,64	1,40	1,41	1,24	0,62	0,69	1,11	1,01	1,06	1,06	1,20	1,13	1,21	1,17	0,62	0,65	0,58	0,56	1,06	1,17	
27	0,84	1,22	7,08	5,75	0,36	0,35	1,57	1,23	1,42	1,55	1,02	0,93	1,47	1,36	0,31	0,50	0,34	0,37	1,35	1,48	
23	1,57	1,31	0,78	2,00	0,70	0,71	0,74	1,06	1,09	1,07	1,08	1,07	1,10	1,10	0,74	0,85	0,51	0,57	1,26	1,24	
25	0,71	0,67	1,09	1,05	0,99	1,01	0,56	0,76	0,92	0,82	0,93	0,91	0,97	0,97	1,36	1,37	1,29	1,31	1,01	1,00	
94	7,79	10,73	1,64	1,63	0,31	0,34	1,61	1,79	1,13	1,32	0,81	0,84	0,89	1,13	0,56	0,39	0,35	0,23	1,77	1,51	
95	5,15	7,31	0,48	2,80	0,38	0,47	2,18	0,80	0,73	1,16	1,23	1,20	0,75	0,59	0,60	0,41	0,45	0,34	1,39	1,30	
41	1,33	1,34	3,06	4,42	0,58	0,55	1,39	1,33	1,17	1,11	1,09	1,14	1,10	1,06	0,87	0,89	0,82	0,78	1,12	1,10	
44	1,87	1,44	5,99	7,47	0,58	0,58	1,72	2,00	1,29	1,11	1,04	1,04	1,40	1,50	0,51	0,46	0,44	0,35	1,13	1,24	
47	1,35	1,42	2,74	1,82	0,55	0,60	1,50	0,98	1,24	1,37	1,10	1,09	1,41	1,35	0,41	0,54	0,75	0,76	1,04	1,02	
50	1,68	1,82	2,58	2,48	0,55	0,54	1,31	0,99	1,37	1,25	1,23	1,22	1,05	0,98	0,64	0,67	0,79	0,81	0,93	1,00	
52	1,38	1,11	0,27	0,34	0,70	0,64	0,79	0,92	0,81	1,02	1,14	1,08	1,18	1,23	0,60	1,67	0,66	0,76	1,19	1,19	
54	1,05	1,19	1,21	1,76	0,98	1,08	1,21	1,50	0,93	0,93	1,24	1,72	1,12	1,23	0,71	0,66	0,58	0,64	0,85	0,89	
86	4,57	0,82	2,62	1,03	0,23	0,27	1,85	0,67	1,13	1,02	0,68	0,70	1,12	1,11	0,27	0,44	0,25	0,13	2,09	2,31	
63	2,97	2,74	0,24	0,11	0,67	0,73	1,82	1,84	1,05	1,19	1,11	1,14	0,85	0,89	0,87	0,72	1,01	0,83	1,04	1,00	
66	1,68	2,43	0,83	0,80	1,11	1,09	0,79	0,90	0,87	1,09	1,08	1,04	0,86	0,82	0,67	0,64	0,95	0,91	0,94	0,96	
68	1,94	1,63	1,08	1,18	1,19	1,15	1,07	0,86	0,95	0,92	1,00	1,02	1,04	1,05	0,83	0,71	0,93	0,81	0,87	0,93	
70	1,60	1,55	0,28	0,25	0,70	0,76	1,27	1,18	1,02	1,13	1,16	1,13	1,36	1,32	0,58	0,60	0,42	0,45	1,10	1,11	
73	2,01	2,29	0,66	1,02	0,88	0,90	1,12	1,33	1,09	1,09	1,13	1,06	0,96	0,89	0,75	0,84	0,81	8,83	0,96	1,04	
76	0,79	0,77	0,14	0,37	1,19	1,18	1,06	0,89	0,87	0,99	1,04	1,04	0,86	0,88	0,91	0,92	0,96	0,86	0,95	0,98	
97	2,12	1,49	2,80	0,68	0,35	0,25	1,28	2,48	1,38	1,49	1,00	1,09	0,60	0,48	0,47	0,58	0,74	0,69	1,61	1,56	
99	9,26	6,40	0,52	0,00	0,32	0,25	2,17	2,13	1,33	0,95	0,83	1,10	0,89	0,76	0,31	0,61	0,49	0,24	1,56	1,64	

# AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA

El sector de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (1) en el año 2012 es la actividad base (por tener un CL  $\geq 1$  este sector está especializado) en 25 departamentos, entre los cuales se encuentran: Amazonas (91); Arauca (81); Boyacá (15); Caldas (17); Caquetá (18); Casanare (85); Cauca (19); Cesar (20); Córdoba (23); Guainía (94); Guaviare (95); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Meta (50); Nariño (52); Norte de Santander (54); Putumayo (86); Quindío (63); Risaralda (66), Santander (68); Sucre (70); Tolima (73); Vaupés (97) y Vichada (99), Guainía tiene el coeficiente de localización más alto entre todos los sectores y departamentos con 7,79 y sube a 10,73 en 2018. Para el 2018 la agricultura se vuelve una actividad base en Chocó (27) y deja de serlo en Putumayo (86).

**Figura 2.** CL de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

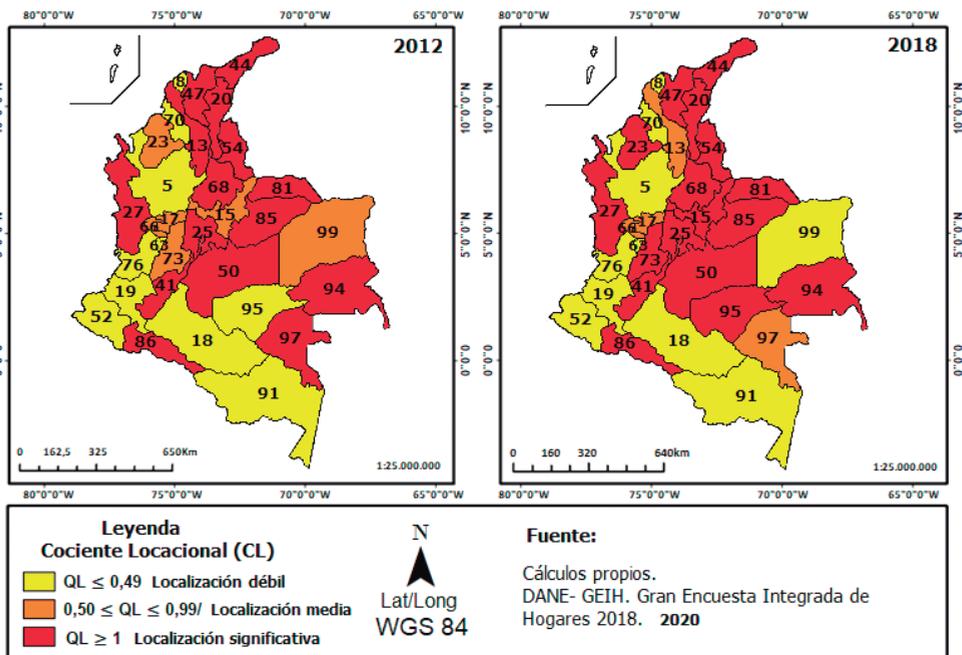


Fuente: tomado de Avila (2022).

## EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS

La Figura 3 presenta el CL de la explotación de minas y canteras (2). Los departamentos que el año 2012 presentaron  $CL \geq 1$  fueron 15: Arauca (81); Bolívar (13); Casanare (85); Cesar (20); Chocó (27); Cundinamarca (25); Guainía (94); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Meta (50); Norte de Santander (54); Putumayo (86); Santander (68) y Vaupés (97), siendo los departamentos de La Guajira y Casanare los de mayor coeficiente de localización en 2012 y 2018, debido en parte al carbón y al petróleo (5,99 y 7,47; 6,7 y 7,15 respectivamente). Mientras en 2018 la explotación de minas y canteras se vuelve actividad base en: Boyacá (15); Córdoba (23); Guaviare (95) y Tolima (73), finalmente, deja de serlo en Bolívar (13) y Vaupés (97).

**Figura 3.** CL del sector de explotación de minas y canteras de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

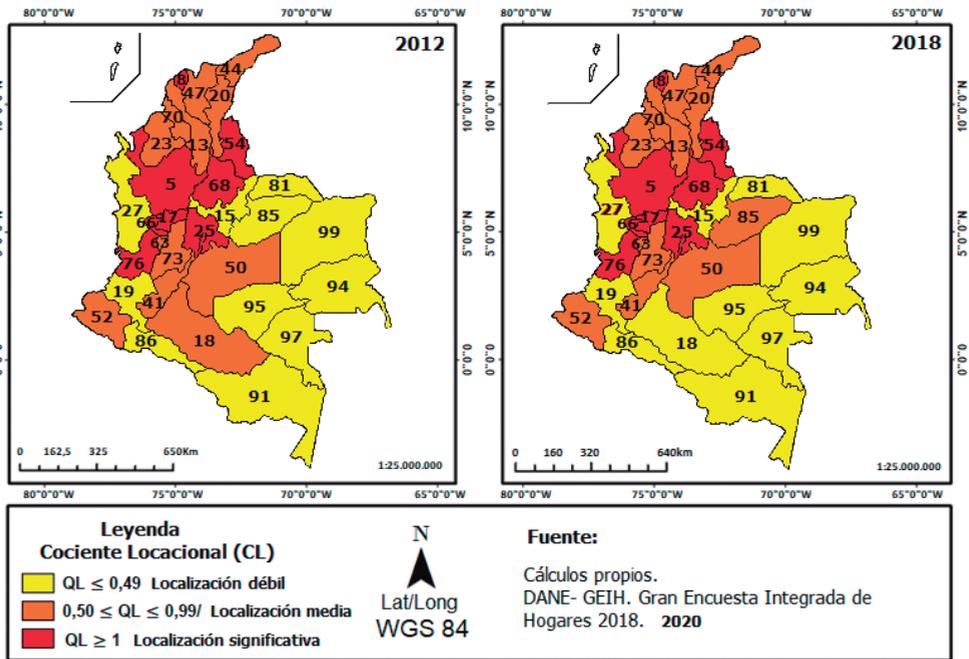


Fuente: tomado de Avila (2022).

## INDUSTRIA MANUFACTURERA

La Figura 4 muestra el comportamiento de la industria manufacturera en los departamentos colombianos. Para los años 2012 y 2018, en ocho departamentos se presenta este sector como actividad base, siendo estos: Antioquia (5); Atlántico (8); Caldas (17); Cundinamarca (25); Norte de Santander (54); Risaralda (66), Santander (68) y Valle del Cauca (76). Todos con coeficiente de localización significativa y bien similares.

**Figura 4.** CL del sector industria manufacturera de los departamentos en Colombia (2012 - 2018).

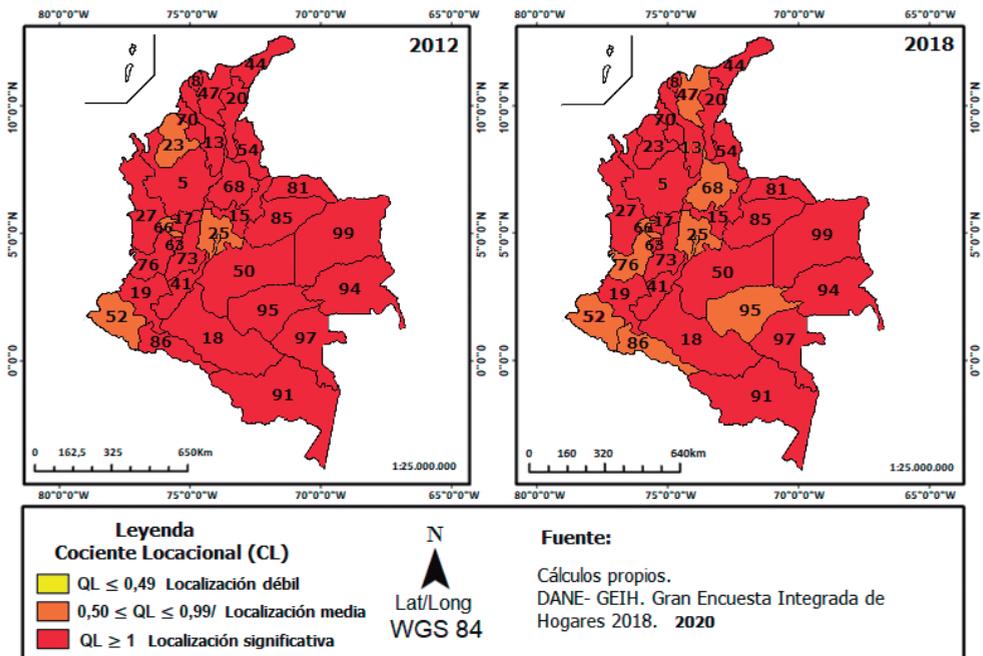


**Fuente:** tomado de Avila (2022).

## SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD GAS Y AGUA

La Figura 5 muestra el CL del sector suministro de electricidad gas y agua de 2012 y 2018. Se puede afirmar que es en 2012 el mayor sector especializado por departamentos en Colombia, con 27 de estos: Amazonas (91); Antioquia (5); Arauca (81); Atlántico (8); Bolívar (13); Boyacá (15); Caldas (17); Caquetá (18); Casanare (85); Cauca (19); Cesar (20); Chocó (27); Guainía (94); Guaviare (95); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Meta (50); Norte de Santander (54); Putumayo (86); Quindío (63); Santander (68); Sucre (70); Tolima (73); Valle del Cauca (76); Vaupés (97) y Vichada (99). Mientras en 2018, este sector deja de ser la actividad básica en cinco departamentos: Guaviare (95); Magdalena (47); Putumayo (86); Santander (68) y Valle del Cauca (76), y en el departamento de Córdoba (23) se vuelve una actividad motora.

**Figura 5.** CL del sector suministro de electricidad gas y agua de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

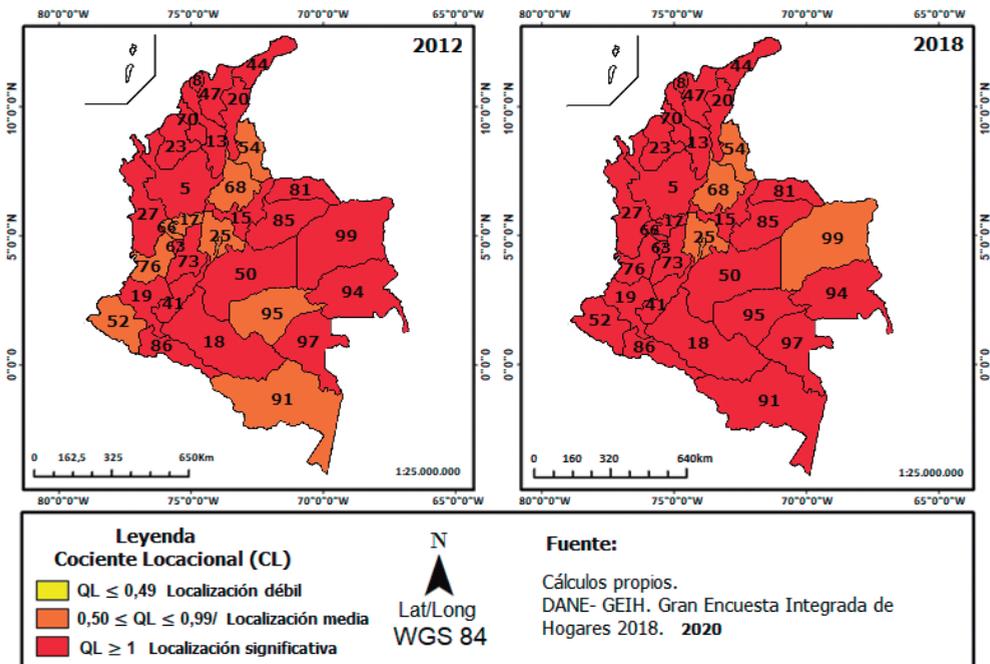


**Fuente:** tomado de Avila (2022).

## CONSTRUCCIÓN

El sector de la construcción en el año 2012 es la actividad base de 22 departamentos de Colombia y en 2018 es la actividad más especializada en 27 departamentos. Siendo en 2012: Antioquia (5); Arauca (81); Atlántico (8); Bolívar (13); Boyacá (15); Caquetá (18); Casanare (85); Cauca (19); Cesar (20); Chocó (27); Córdoba (23); Guainía (94); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Meta (50); Putumayo (86); Quindío (63); Sucre (70); Tolima (73); Vaupés (97) y Vichada (99). Para el 2018, el sector de la construcción se torna la actividad base en Amazonas (91); Caldas (17); Guaviare (95); Nariño (52); Risaralda (66) y Valle del Cauca (76); y deja de serla en Vichada.

**Figura 6.** CL del sector de la construcción de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

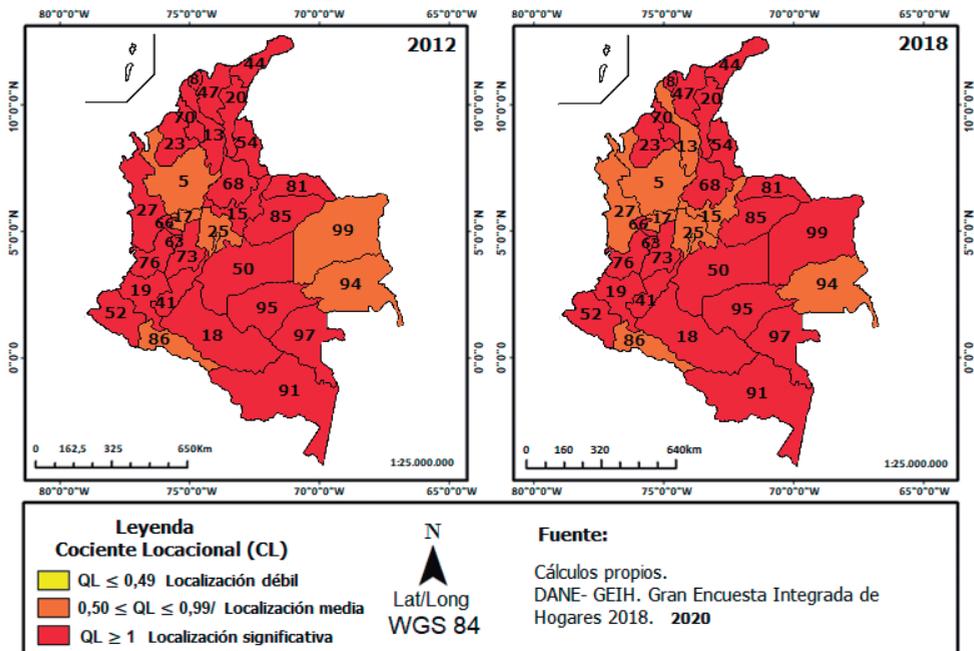


**Fuente:** tomado de Avila (2022).

## COMERCIO, HOTELES Y RESTAURANTES

La Figura 7 muestra los cambios existentes entre los años 2012 y 2018 en el sector de comercio, hoteles y restaurantes, en 2012 es la actividad base de 25 departamentos de Colombia y en 2018 con 23. Siendo en 2012: Amazonas (91); Arauca (81); Atlántico (8); Bolívar (13); Boyacá (15); Caquetá (18); Casanare (85); Cauca (19); Cesar (20); Chocó (27); Córdoba (23); Guaviare (95); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Meta (50); Nariño (52); Norte de Santander (54); Quindío (63); Risaralda (66); Santander (68); Sucre (70); Tolima (73) y Valle del Cauca (76) y Vaupés (97). Para el 2018, el sector de la construcción se torna la actividad base en Vichada (99) y deja de serlo en Bolívar (13); Boyacá (15) y Chocó (27).

**Figura 7.** CL del sector de comercio, hoteles y restaurantes de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

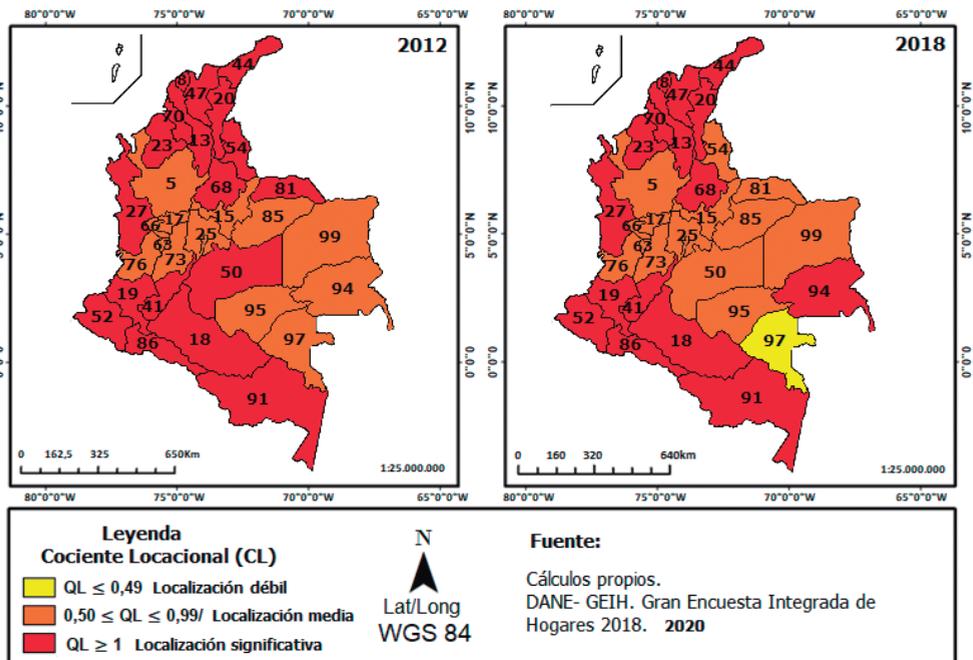


Fuente: tomado de Avila (2022).

## TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES

El sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones es la actividad base de 18 departamentos de Colombia y en 2018 con 16. Siendo en 2012: Amazonas (91); Arauca (81); Atlántico (8); Bolívar (13); Caquetá (18); Cauca (19); Cesar (20); Chocó (27); Córdoba (23); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Meta (50); Nariño (52); Norte de Santander (54); Putumayo (86); Santander (68) y Sucre (70). Para el 2018, el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones se torna la actividad base en Guainía (94) y deja de serlo en Arauca (81); Meta (50) y Norte de Santander (54).

**Figura 8.** CL del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

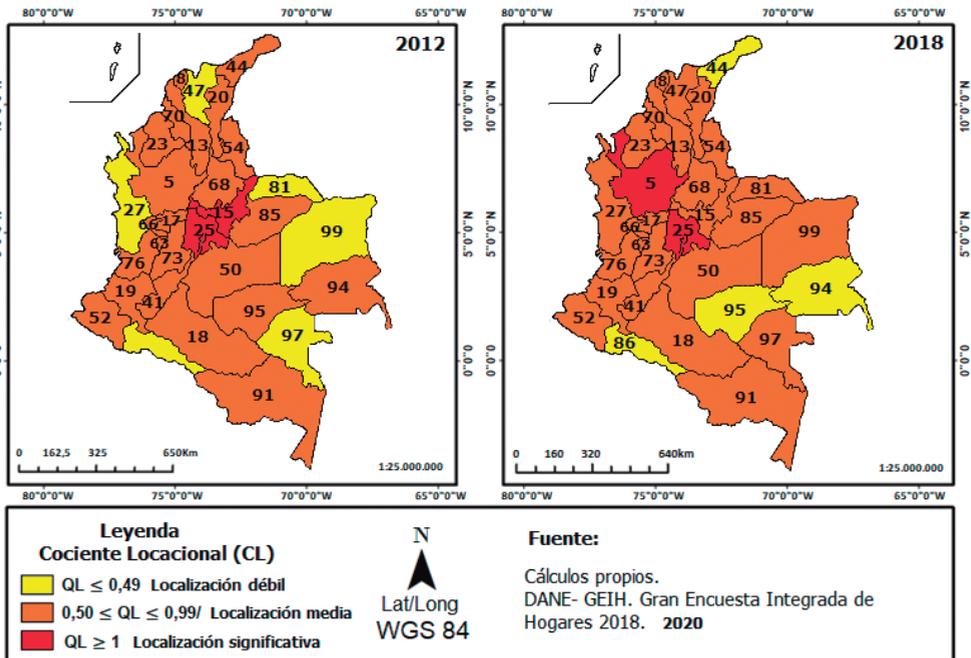


**Fuente:** tomado de Avila (2022).

## INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

El sector de intermediación financiera es el de menor especialización departamental, según la Figura 9 fue la actividad básica en 2012 y 2018 solo en dos departamentos. En 2012 para los departamentos de Boyacá (15) y Cundinamarca (25), y en 2018 son Antioquia (5) y Cundinamarca (25), en Boyacá dejó de ser actividad base.

**Figura 9.** CL del sector intermediación financiera de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

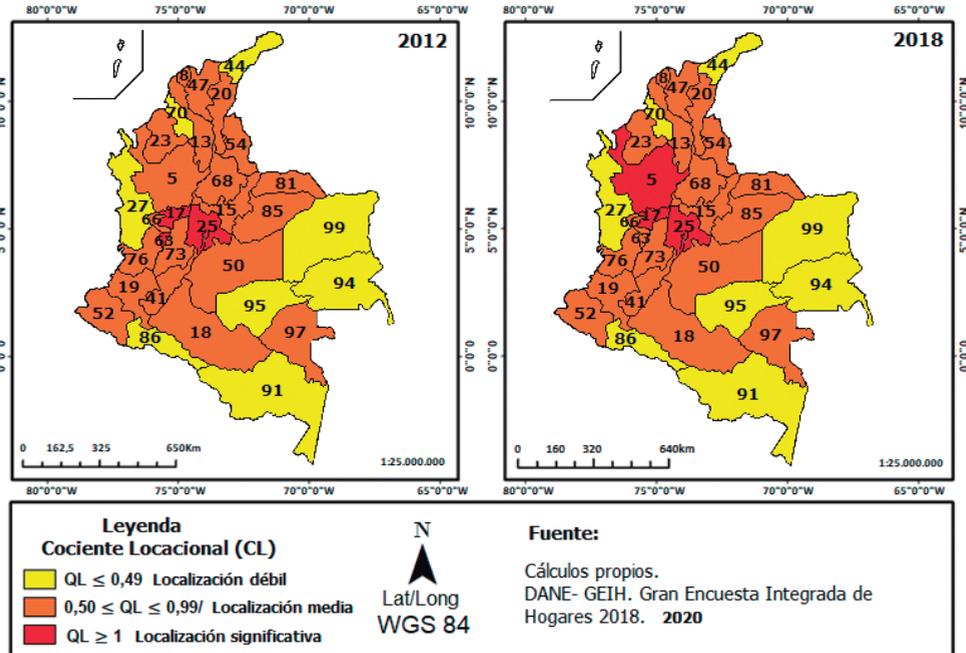


**Fuente:** tomado de Avila (2022).

## ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER

Otro sector con baja especialidad en los departamentos de Colombia durante el periodo analizado es el de actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler. Solo tres departamentos en 2012 y 2018 presentaron un  $CL \geq 1$ ; en 2012 para los departamentos de Caldas (17); Cundinamarca (25) y Quindío (63), y en 2018 son Antioquia (5); Caldas (17) y Cundinamarca (25), en Quindío dejó de ser actividad base (véase la Figura 10).

**Figura 10.** CL del sector actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).

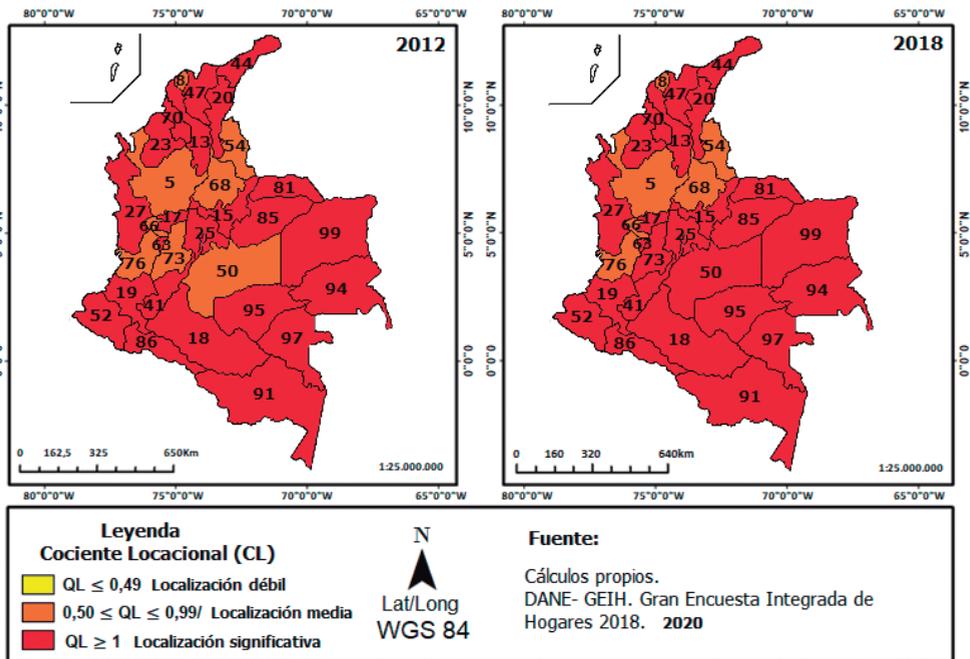


**Fuente:** tomado de Avila (2022).

## SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES

En cuanto al sector de servicios comunales, sociales y personales, es la segunda actividad productiva más especializada entre los departamentos colombianos en 2018. En 2012 con los departamentos de: Amazonas (91); Arauca (81); Bolívar (13); Boyacá (15); Caldas (17); Caquetá (18); Casanare (85); Cauca (19); Cesar (20); Chocó (27); Córdoba (23); Cundinamarca (25); Guainía (94); Guaviare (95); Huila (41); La Guajira (44); Magdalena (47); Nariño (52); Putumayo (86); Quindío (63); Sucre (70); Vaupés (97) y Vichada (99), y en 2018 con su especialización productiva, se adhieren los departamentos: Meta (50) y Tolima (73), para un total de 25 departamentos con este sector como su actividad motora. Así mismo, hay que destacar que adicionalmente hay tres departamentos que alcanzaron un  $CL \geq 0,96$  (véase la Figura 11).

**Figura 11.** CL del sector servicios comunales, sociales y personales de los departamentos en Colombia (2012 – 2018).



**Fuente:** tomado de Avila (2022).

En este orden de ideas, teniendo en cuenta las figuras 2-11; a manera de conclusión preliminar, se puede definir que 27 de los 32 departamentos en 2018 tienen el sector construcción como uno de sus motores de crecimiento. Mientras que los sectores que registran la menor participación en los departamentos colombianos son; intermediación financiera y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, debido a que solo se encuentran especializados en dos y tres departamentos respectivamente. Así mismo, aunque los departamentos con mayor especialización entre sus ramas de actividad económica (7 de 10) son: Cesar, Córdoba, Huila y La Guajira, estos no son aquellos con los mejores niveles de generación de empleo (como se verá en la siguiente sección), por lo que su generación del PIB es inferior al de otros departamentos colombianos que cuentan con menos ramas de actividad especializadas (por referenciar, tendremos el caso del departamento del Valle del Cauca que solo tiene tres ramas de actividad especializadas, mientras que a su vez, también es el segundo multiplicador de empleo más alto en Colombia).

Así mismo, entre los ocho nuevos departamentos - la región Amazónica- Orinoquía (de color verde oscuro y claro en la Figura 1), sobresale como líder del grupo el departamento de Casanare con siete de los diez sectores como actividades base en su economía, seguido por Arauca con seis, y los departamentos de Putumayo, Guainía y Guaviare, con cuatro cada uno. Mientras el departamento de Vaupés es significativo por ser el de menor especialización en sus ramas de actividad económica, con solo dos de ellas. También están Amazonia, y Vichada, entre los departamentos nuevos con tres actividades motoras cada uno, hecho que coincide con los hallazgos presentados por Avila et al. (2021).

Después de realizar la estimativa del cociente de localización para los departamentos de Colombia, fue estimado el multiplicador del empleo con base en los valores del empleo básico y no básico en relación con el país, para el año 2012 y 2018 (véase la Tabla 2). Los valores presentes en esta tabla apuntan que, tanto en el 2012 como en el 2018, el departamento que presentó mayor multiplicador de empleo fue Santander con 22,01 y 26,28 respectivamente, evidenciando las condiciones que las principales actividades tienen para incentivar la generación de renta y empleo local. En otras palabras, en 2018 cada empleo básico en el departamento de Santander estimula la generación de aproximadamente 27 puestos de trabajo en el sector no básico. Esto significa que los empleos básicos corresponden al 27 % de los empleos totales y que los empleos no básicos corresponden al 73 % del total.

Así mismo, sobresalen en 2012 y 2018 los departamentos de Risaralda, Valle del Cauca y Antioquia con 20,37 y 21,9; 19,03 y 20,98; 14,95 y 16,98 respectivamente. El departamento

que aumentó más su multiplicador de empleo fue Cundinamarca pasando de 4,87 en 2012 a 18,98 en 2018 (incremento significativo, pero se recalca que incluye al Distrito Capital; Bogotá), seguido por Caldas y Norte de Santander. Por otra parte, el departamento con la caída más fuerte es Atlántico, que en 2012 tenía 21,42 y cae a 5,02 en 2018, hecho que coincide con los hallazgos presentados por Martínez et al. (2019).

Mientras, los 23 departamentos restantes tienen un multiplicador inferior a 5, donde sobresalen los ocho nuevos departamentos con el nivel más bajo en la generación de empleo. Siendo el multiplicador más bajo en Colombia, el departamento de Putumayo con 2,87 en 2012 y 2,76 en 2018, respectivamente. Es decir, que cada empleo básico en el departamento del Putumayo solo estimula la generación de aproximadamente tres puestos de trabajo en el sector no básico.

**Tabla 3.** Multiplicador de empleo de los departamentos de Colombia (2012 – 2018)

Cod. DANE	Departamento	Multiplicador de empleo	
		2012	2018
91	AMAZONAS	4,30	4,23
5	ANTIOQUIA	14,95	16,98
81	ARAUCA	4,87	4,36
8	ATLÁNTICO	21,42	5,02
13	BOLÍVAR	4,78	4,97
15	BOYACÁ	4,99	5,11
17	CALDAS	4,88	14,73
18	CAQUETÁ	4,63	4,96
85	CASANARE	5,25	4,80
19	CAUCA	5,23	5,44
20	CESAR	4,75	4,87
27	CHOCÓ	4,00	4,00
23	CÓRDOBA	4,61	5,01
25	CUNDINAMARCA	4,87	18,98
94	GUAINÍA	3,29	3,33
95	GUAVIARE	3,73	3,63
41	HUILA	5,49	5,75
44	LA GUAJIRA	4,42	4,29
47	MAGDALENA	5,07	5,43
50	META	4,87	5,62
52	NARIÑO	4,54	5,45

Cod. DANE	Departamento	Multiplicador de empleo	
		2012	2018
54	NORTE DE SANTANDER	4,04	11,74
86	PUTUMAYO	2,87	2,76
63	QUINDÍO	5,50	5,39
66	RISARALDA	20,37	21,90
68	SANTANDER	22,01	26,28
70	SUCRE	4,35	4,52
73	TOLIMA	5,03	5,56
76	VALLE DEL CAUCA	19,03	20,98
97	VAUPÉS	4,19	4,16
99	VICHADA	3,40	3,66

Fuente. Elaboración propia.

Finalmente, el coeficiente de asociación geográfica presentado en la Tabla 3 puede ser analizado dentro de los siguientes intervalos:  $CAG = 0$  Asociación total (\*);  $0,1 \leq CAG \leq 0,34$  = Asociación significativa;  $0,35 \leq CAG \leq 0,68$  = Asociación media;  $0,69 \leq CAG \leq 1,04$  = Asociación débil. En ese sentido, para el año 2012 y 2018 todas las ramas de actividades económicas entre sí tienen asociación significativa, a excepción en 2012 del sector explotación de minas y canteras frente a los sectores de agricultura, agropecuaria, caza, silvicultura y pesca, y suministro de electricidad, gas y agua, dado que presentaba una asociación media con 0.35 y 0.38, respectivamente (véase la Tabla 4).

**Tabla 4.** Coeficiente de Asociación Geográfica en los departamentos de Colombia (2012-2018)

Sector	1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca		2. Explotación de minas y canteras		3. Industria manufacturera		4. Suministro de electricidad gas y agua		5. Construcción	
	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018
1	*	*								
2	0,35	0,31	*	*						
3	0,26	0,27	0,34	0,31	*	*				
4	0,21	0,17	0,38	0,32	0,21	0,15	*	*		
5	0,19	0,19	0,29	0,32	0,13	0,12	0,14	0,07	*	*
6	0,18	0,19	0,29	0,28	0,11	0,10	0,15	0,10	0,05	0,06
7	0,19	0,21	0,26	0,27	0,13	0,13	0,16	0,13	0,05	0,09
8	0,29	0,31	0,32	0,33	0,15	0,14	0,29	0,21	0,16	0,19
9	0,28	0,29	0,31	0,31	0,13	0,13	0,27	0,19	0,15	0,17
10	0,20	0,20	0,28	0,26	0,11	0,10	0,18	0,11	0,06	0,08

Sector	6. Comercio, hoteles y restaurantes		7. Transporte, almacenamiento y comunicación		8. Intermediación financiera		9. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler		10. Servicio comunales, sociales, personales	
	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018	2012	2018
1										
2										
3										
4										
5										
6	*	*								
7	0,05	0,07	*	*						
8	0,15	0,16	0,16	0,17	*	*				
9	0,14	0,15	0,15	0,15	0,05	0,04	*	*		
10	0,05	0,05	0,06	0,06	0,12	0,15	0,11	0,13	*	*

**Fuente.** Elaboración propia.

Es decir, que todos los departamentos de Colombia poseen sectores fuertemente complementarios en su proceso productivo. Debido a que la existencia de un sector exige la existencia de otro sector para que ocurra el proceso productivo con mayor eficiencia.

No obstante, la relación explotación de minas y canteras con el resto de los sectores de la economía nacional, es alta. Estos resultados evidencian el fuerte impacto que tiene el sector explotación de minas y canteras en la economía colombiana (evidencia que coincide con las exportaciones de Colombia en 2018, véase el Capítulo 5). Según Galvis (2014) en su estudio sobre la economía colombiana encuentra que algunos departamentos dedicados a la extracción de petróleo pueden ser denominados departamentos ricos y entre ellos se encuentran dos nuevos departamentos de Colombia; Casanare con el de mayor PIB per cápita del país y el tercer departamento de explotación petrolera: Arauca. Sin embargo, aunque Casanare haya crecido significativamente en su economía y en su desarrollo gracias al Sistema de regalías directas durante las décadas de los 80 y 90 (Avila, 2008), según Avila y Oliveira (2018) y Reina et al. (2018) tras el Decreto Ley 1530 de 2012 que regula la organización y el funcionamiento del Sistema General de Regalías (SGR), los productores de crudo ya no disponen de dichos recursos, ahora están centralizados, por lo que se evidenció como respuesta al desmonte de estos recursos que se diera el crecimiento temporal del sector comercio en estas zonas. Hecho que coincide, con los resultados obtenidos del multiplicador del empleo en los dos nuevos departamentos petroleros (Casanare y Arauca), los cuales cayeron significativamente.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

---

Teniendo en cuenta los Coeficientes de Localización (CL) de todos los sectores se evidencia que la rama de actividad económica con especialización significativa que más aporta en la generación de empleo en los departamentos de Colombia es el sector de la construcción, dado que es uno de los motores de crecimiento en 27 de los 31 departamentos. Mientras que los sectores que registran la menor participación son intermediación financiera y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, debido a que solo se encuentran especializados en dos y tres departamentos respectivamente.

Entre los nuevos departamentos de Colombia, Casanare sobresale como el líder regional al tener siete sectores de los diez como actividades base en su economía, seguido por el departamento de Arauca con seis, y los departamentos de Putumayo, Guainía y Guaviare, con cuatro cada uno. Mientras el departamento de Vaupés es significativo por ser el de menor especialización en sus ramas de actividad económica, con solo dos de ellas. También están Amazonia y Vichada, entre los departamentos nuevos con tres actividades de base cada uno.

Según el multiplicador de empleo a nivel nacional, el departamento donde cada puesto de trabajo básico genera más de 26,3 empleos no básicos es Santander, seguido por Risaralda, Valle del Cauca, Cundinamarca y Antioquia, con 22; 21; 19 y 17 respectivamente en 2018. Mientras que Putumayo es el departamento con menor proporción de empleos básicos totales y, por tanto, el más débil en la generación de empleos no básicos con el 2,87 y 2,76 en 2012 y 2018, respectivamente.

Todos los sectores en la economía de los departamentos colombianos según los coeficientes de asociación geográfica están concentrados. Debido a que todos los sectores tienen una distribución sectorial muy similar, se evidencia que los patrones de localización de los sectores están asociados geográficamente.

Los 31 departamentos de Colombia poseen una dualidad relevante en su sistema productivo, en el que la minería fue fundamental para jalonar económicamente estos departamentos, estimulando fuertemente el sector de la construcción y tras el desmonte de los recursos por regalías en 2011 a los sectores comercio, hoteles y restaurantes, y transporte, almacenamiento y comunicaciones.

Pese a tener el sector servicios comunales, sociales y personales una alta representatividad entre los departamentos, en general los cocientes de localización y los coeficientes de asociación geográfica, reflejan que la economía de los departamentos de Colombia continúa dependiendo de tres actividades básicas: una actividad primaria (agricultura); una secundaria (construcción) y una terciaria (comercio).

Finalmente se coincide con los hallazgos de Avila et al. (2021), no solo para la región Amazorinoquia, también para el comportamiento de todos los departamentos que componen a Colombia, los cuales evidencian la necesidad de investigar la conceptualización que permita identificar y explicar formas alternativas de valoración de los recursos naturales a través de su conservación restringida por las condiciones socioambientales para continuar de manera distinta a como se plantea en las condiciones actuales. Es decir, se coincide plenamente en la prioridad de buscar metodologías alternativas que permitan una nueva lectura del sistema capitalista real, porque el uso de los recursos naturales en la sociedad no corresponde a las nuevas combinaciones en la creación económica de valor.

## BIBLIOGRAFÍA

---

Acosta, K. (2013). Cartagena: entre el progreso industrial y el rezago social. *Revista Economía y Región*, 7(1), 5 - 67.

Aguilera, M. (2013). Bucaramanga: capital humano y crecimiento económico. *Revista del Banco de la República*, 86(1023), 19-56.

Alves, L. R. (2012). Indicadores de localização, especialização e estruturação regional. En: Piacenti, C. A.; Ferrera de Lima, J. (Ed.), *Análise regional: metodologias e indicadores* (pp. 63-87). Camões.

Avila, C. (2008). Dinámica de la acumulación de capital humano en Yopal, Casanare. *Revista Apuntes del CENES*, 27(46), 261-297.

Avila, C. (2022). *Economía y corrupción: análisis de la eficiencia el gasto público a escala regional en Colombia*. [Tesis de doctorado, Universidad Federal de Tocantins, p. 260].

Avila, C. y Gavidia, W. (2010). *Ensayos de economía aplicada en Yopal Casanare, dinámica demográfica y acumulación de capital humano*. Jotamar.

Avila, C. y Oliveira, N. (2018). *Desarrollo y crecimiento económico - Casanare, -lecciones aprendidas*. Jotamar.

Avila, C., Sanabria, S. y Oliveira, N. (2021). Localización y especialización productiva: la región de la Amazonía colombiana. *Revista RAEGA - O espaço geográfico em análise*. 52 (A Geografia da Amazônia em suas múltiplas escalas), 60–83. <http://dx.doi.org/10.5380/raega.v52i0.76860>

Barquero, A. (2001). *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*. Fundação de Economia e Estatística da UFRGS.

Christaller, W. (1966). *Central places in Southern Germany*. Prentice-Hall.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/31392/1/S00020088\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/31392/1/S00020088_es.pdf)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2019). *Cuentas nacionales 2018*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2019). *Demografía y población 2018*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2019). *Gran Encuesta Integrada de Hogares 2018*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral>

Galvis, L. (Ed.). (2014). *Economía de las grandes ciudades en Colombia: seis estudios de caso*. Colección de Economía Regional. Banco de la República de Colombia.

Lira, L. y Quiroga, B. (2009). *Técnicas de análisis regional*. Series Manuales-CEPAL. Naciones Unidas.

Maldonado, A. (2000). Descentralización y desarrollo económico local. Una visión general del caso de Colombia. LC/R.1968. *Revista de la CEPAL*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL].

Marshall, A. (1961). *Principios de Economía*. Abril Cultural.

Martinez, M., Avila, C. y Oliveira, N. (2019). Localización y especialización productiva: el caso de las trece ciudades principales en Colombia. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 15(6), 216-230.

Mattos, A. (2000). *Ordenamento territorial e desenvolvimento regional. 2000* [Tese de Doutorado em Economia, Universidade da Beira Interior].

Myrdal, G. (1968). *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Saga.

North, D. (1955). Location theory and regional economic growth. *Journal of Political Economy*, 63, 243-258. <http://dx.doi.org/10.1086/257668>

North, D. (1977). A agricultura no crescimento econômico. En: Schwartzman, J. (Ed.), *Economia Regional: Textos Escolhidos* (pp. 333-343). Cedeplar/Cetrede-Minter.

Perroux, F. (1977). Conceito de Polos de Crescimento. En: Schwartzman, J. (Ed.), *Economia Regional: Textos Escolhidos* (pp. 145-155). Cedeplar/Cetrede-Minter.

Piffer, M. et al. (2002). A base de exportação e a reestruturação das atividades produtivas no Paraná. En: Cunha, M. S.; Shikida, P. F. A.; Rocha Jr. W. F. (Ed.), *Agronegócio paranaense: Potencialidades e desafios* (pp. 56-72). Cascavel -Edunioeste.

Piffer, M. (2009). *A teoria da base econômica e o desenvolvimento regional do Estado do Paraná no final do século XX* [Tese Doutorado em Desenvolvimento Regional, Universidade de Santa Cruz do Sul, UNISC].

Piffer, M. (2012). Indicadores de base econômica. En: Piacenti, C. A.; Ferrera de Lima, J. (Ed.), *Análise regional: metodologias e indicadores* (pp. 51-62). Camões.

Reina, L., Alejo, D. y Devia, N. (2018). Análisis regional de Colombia y su maldición de recursos naturales: cambios institucionales tardíos. *Revista Eure*, 44 (131), 125-149.

Toledo, E. (1995). Neoliberalismo e Estado. En: Laurel, A.C. (Ed.), *Estado e Políticas Sociais no Neoliberalismo*. (pp. 111-150). Cortez.

Torres, E. y López, M. (2017). Auge minero y desindustrialización en América Latina. *Revista de Economía Institucional*, 19(37), 133-146. <https://doi.org/10.18601/01245996.v19n37.07>

Von Thünen, J. (1966). *The isolated state*. Pergamom Press.

Weber, A. (1969). *Theory of the location of industries*. University of Chicago.



# PRINCIPALES EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COLOMBIA<sup>36</sup>

---



---

36 Con base en el Capítulo 5 de la Tesis de doctorado titulada: Economía y corrupción: análisis de la eficiencia del gasto público a escala regional en Colombia de Cristian Orlando Avila en la UFT- Brasil, 2022.

# INTRODUCCIÓN

---

A continuación, se presenta un análisis riguroso de las exportaciones e importaciones de Colombia en los últimos años, especificando en 2018 las exportaciones de \$ 43 billones por destino y por producto. De igual manera se presenta las importaciones de \$ 49 billones por origen y por producto, que nos brindan el último eslabón para tener en cuenta en un análisis profundo de nuestra política de comercio exterior. Por ende, se considera inadmisibles intentar proponer un criterio a favor o en contra, y se brinda la información más completa posible para que los diferentes jurados y potenciales lectores la revisen y les genere una que otra duda en un sinfín de posibles análisis y grandes debates.

## GENERALIDADES DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COLOMBIA

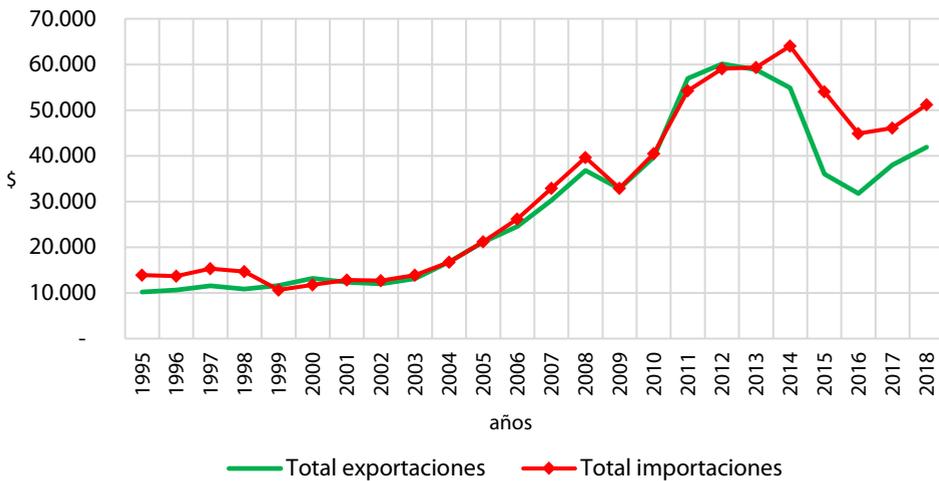
---

La teoría del comercio internacional, fundamentada en la visión clásica de David Ricardo (1998), Adam Smith (1997), y David Hume (2011), establece la importancia de que un país haga intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo. Al respecto, David Ricardo en su obra *“Principios de economía política y tributación”* justifica el comercio exterior de las economías bajo el principio de que este deja como resultado un incremento

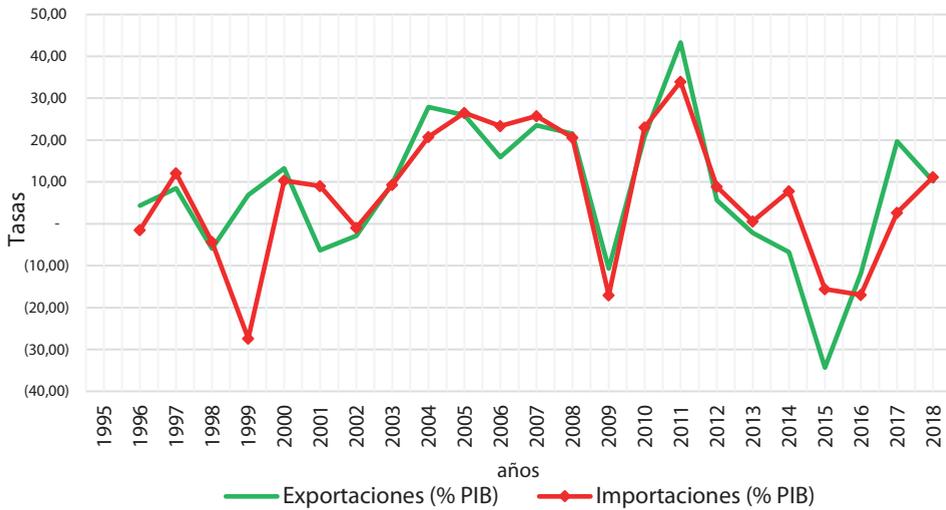
de la cantidad de bienes y servicios al servicio de los consumidores, lo que se traduce en un aumento significativo de la satisfacción de las necesidades de la población.

Para Colombia, en términos nominales, las exportaciones e importaciones crecieron a largo del periodo de 1995 a 2012; sin embargo, desde 2013-2014 se evidencia una caída para las dos variables, con una mayor contracción para las exportaciones que para las importaciones. En la Gráfica 1, muestra las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones, y se observa como para el subperiodo 1996 a 2007, no hay paso acompañado claro entre las dos variables y por el contrario hay una especie de rezago correlacionado para este entretiemppo. Para el periodo poscrisis de 2008-2009 el movimiento parece estar más correlacionado con un rompimiento de la correlación hacia el lapso de 2017-2018.

**Gráfica 1.** Exportaciones e importaciones (millones de USD): 1995-2018.

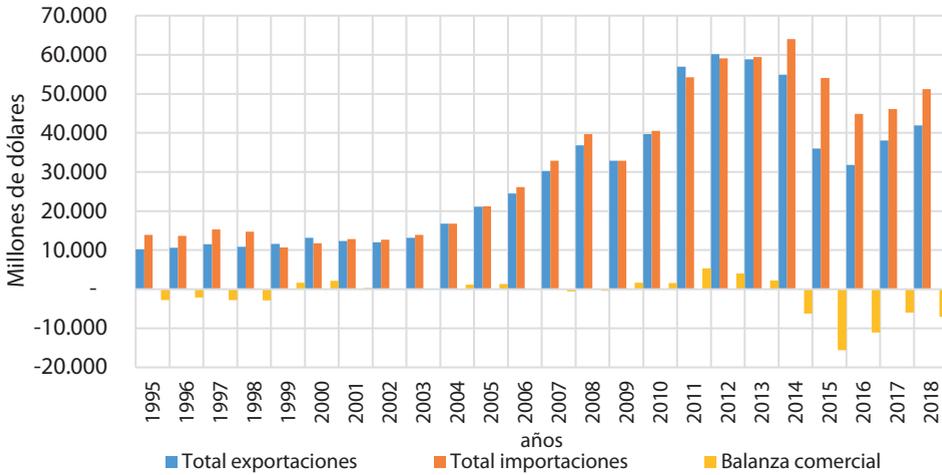


**Fuente:** Datos del Banco Mundial.

**Gráfica 2.** Crecimiento de exportaciones e importaciones de Colombia (1995-2018).

**Fuente:** cálculos de los autores sobre datos DANE.

En términos de crecimiento del largo plazo del comercio internacional de la economía colombiana se esperaba que este se hubiera expandido con respecto al conjunto de la economía, tal como lo establece la teoría. Sin embargo, la característica de la Gráfica 2 muestra que entre el periodo de 1995 a 2018 el crecimiento del comercio internacional fue menos dinámico de lo esperado. Para 1995 las exportaciones representaban el 11 % del PIB, mientras que las importaciones estaban alrededor del 15 %. Para el 2018, estas tasas eran del 13 % para las exportaciones y del 15 % para las importaciones, con una marcada superioridad de las importaciones sobre las exportaciones lo que generó un continuo déficit en la balanza comercial desde el 2014 hasta el 2018.

**Gráfica 3.** Exportaciones, importaciones y balanza comercial (millones de USD).

Fuente: DANE.

La Tabla 1 hace patente que, en lo corrido de las últimas tres décadas, los productos como el café y el petróleo modificaron de manera recia su participación dentro del total de las exportaciones tradicionales de Colombia. De esta forma el café pasó, en 1992, de un peso en las exportaciones tradicionales del 38 % a un peso de 9 % para el 2019; por su parte, el carbón y el petróleo y sus derivados presentaron un crecimiento de 7 y 23 puntos porcentuales (crecimiento del 40 % y del 55 %), para el periodo de comparación, respectivamente. Por su parte el ferróníquel perdió 2 puntos porcentuales (40 % de caída).

**Tabla 1.** Evolución de las exportaciones tradicionales (1992-2019)

Año	Café	Carbón	Petróleo y sus derivados	Ferróníquel	% Exportaciones tradicionales	% Exportaciones no tradicionales
1992	37.55	16.57	42.15	3.73	48.52	51.48
2000	15.36	12.85	68.74	3.04	52.80	47.20
2007	12.04	25.08	50.96	11.92	47.46	52.54
2008	9.58	23.31	63.08	4.02	52.62	47.38
2009	8.59	30.17	57.19	4.04	54.66	45.34
2010	7.43	23.71	65.05	3.81	63.88	36.12
2018	8.36	27.47	62.11	2.06	64.71	35.29
2019	9.33	23.18	65.27	2.23	61.93	38.07

Fuente. Cálculos propios sobre datos del DANE.

La Tabla 1, también exhibe el cambio registrado en las exportaciones totales. Por un lado, las exportaciones tradicionales (café, petróleo y sus derivados, carbón y ferróníquel) aumentaron su participación al pasar en 1992 de 48.5 % al 61.9 % en 2019; mientras que las no tradicionales se contrajeron a pasar de 51.4 % en 1992 a 38 % en 2019.

## EXPORTACIONES

Con base a la clasificación CIIU Rev. 4, la composición de las exportaciones por grupo de productos entre 1995 al 2019, ha cambiado significativamente. El sector agropecuario perdió 20 puntos porcentuales desde 1995 a 2019; por su parte, el sector minero ganó una participación en las exportaciones totales de 20.8 puntos porcentuales, pasando de 24 % en 1995 a 45 % en el año 2019. Lo llamativo de los datos, ya que estos dos sectores desde el año 2000 hasta el 2007 tuvieron un comportamiento divergente, y durante el periodo de crisis de 2007-2009, aproximadamente, convergieron en sus participaciones de manera rápida. A partir de 2010 hasta 2019, mostraron participaciones similares dentro de las exportaciones totales (ver Tabla 2).

**Tabla 2.** Participación porcentual de los sectores en las exportaciones totales, según clasificación CIIU Rev. 4

Sector	1995	1999	2000	2007	2008	2009	2010	2019
Sector agropecuario, ganadería, caza y silvicultura	27.9	21.9	16.9	7.0	5.6	6.3	5.4	7.4
Sector minero	24.7	36.1	37.2	29.9	37.4	42.0	48.2	45.5
Sector industrial	46.1	40.9	44.7	62.0	56.1	50.8	45.7	46.8
Reciclaje	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	
Demás sectores	1.2	1.1	1.0	0.7	0.9	0.5	0.2	
<b>Total exportaciones</b>	<b>100</b>							

Fuente. DANE

En el conjunto de exportaciones colombianas en 2018 se distinguen alrededor de 1 122 partidas arancelarias, las cuales se pueden agrupar en 21 grupos de bienes exportados, ordenados de mayor a menor participación: productos minerales, productos vegetales, productos químicos, plásticos y gomas, metales, metales preciosos, alimentos, máquinas, textiles, transporte, artículos de papel, subproductos animales y vegetales, productos animales, piedra y vidrio, misceláneas, pieles de animales, instrumentos, productos de madera, calzado y sombreros, armas, artes y antigüedades.

Es evidente el alto peso del grupo productos minerales (petróleo y sus derivados, carbón y ferróniquel), con el 58,5 % del total de exportaciones, le sigue el grupo de productos vegetales con el 12 %, seguidos por productos químicos, plásticos y cauchos, metales, metales preciosos y productos alimenticios (véase la Figura 1).

**Figura 1.** Exportaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes.

	<b>MINERAL PRODUCTS</b>	<b>58,48%</b>		<b>MACHINES</b>	<b>2,41%</b>		<b>MISCELLANEOUS</b>	<b>0,44%</b>
	<b>VEGETABLE PRODUCTS</b>	<b>12,05%</b>		<b>TEXTILES</b>	<b>1,79%</b>		<b>ANIMAL HIDES</b>	<b>0,35%</b>
	<b>CHEMICAL PRODUCTS</b>	<b>4,53%</b>		<b>TRANSPORTATION</b>	<b>1,58%</b>		<b>INSTRUMENTS</b>	<b>0,26%</b>
	<b>PLASTICS AND RUBBERS</b>	<b>3,71%</b>		<b>PAPER GOODS</b>	<b>1,02%</b>		<b>WOOD PRODUCTS</b>	<b>0,16%</b>
	<b>METALS</b>	<b>3,49%</b>		<b>ANIMAL AND VEGETABLE BI-PRODUCTS</b>	<b>1,47%</b>		<b>FOOTWEAR AND HEADWEAR</b>	<b>0,10%</b>
	<b>PRECIOUS METALS</b>	<b>3,42%</b>		<b>ANIMAL PRODUCTS</b>	<b>0,77%</b>		<b>WEAPONS</b>	<b>0,07%</b>
	<b>FOODSTUFFS</b>	<b>3,16%</b>		<b>STONE AND GLASS</b>	<b>0,71%</b>		<b>ARTS AND ANTIQUES</b>	<b>0,05%</b>

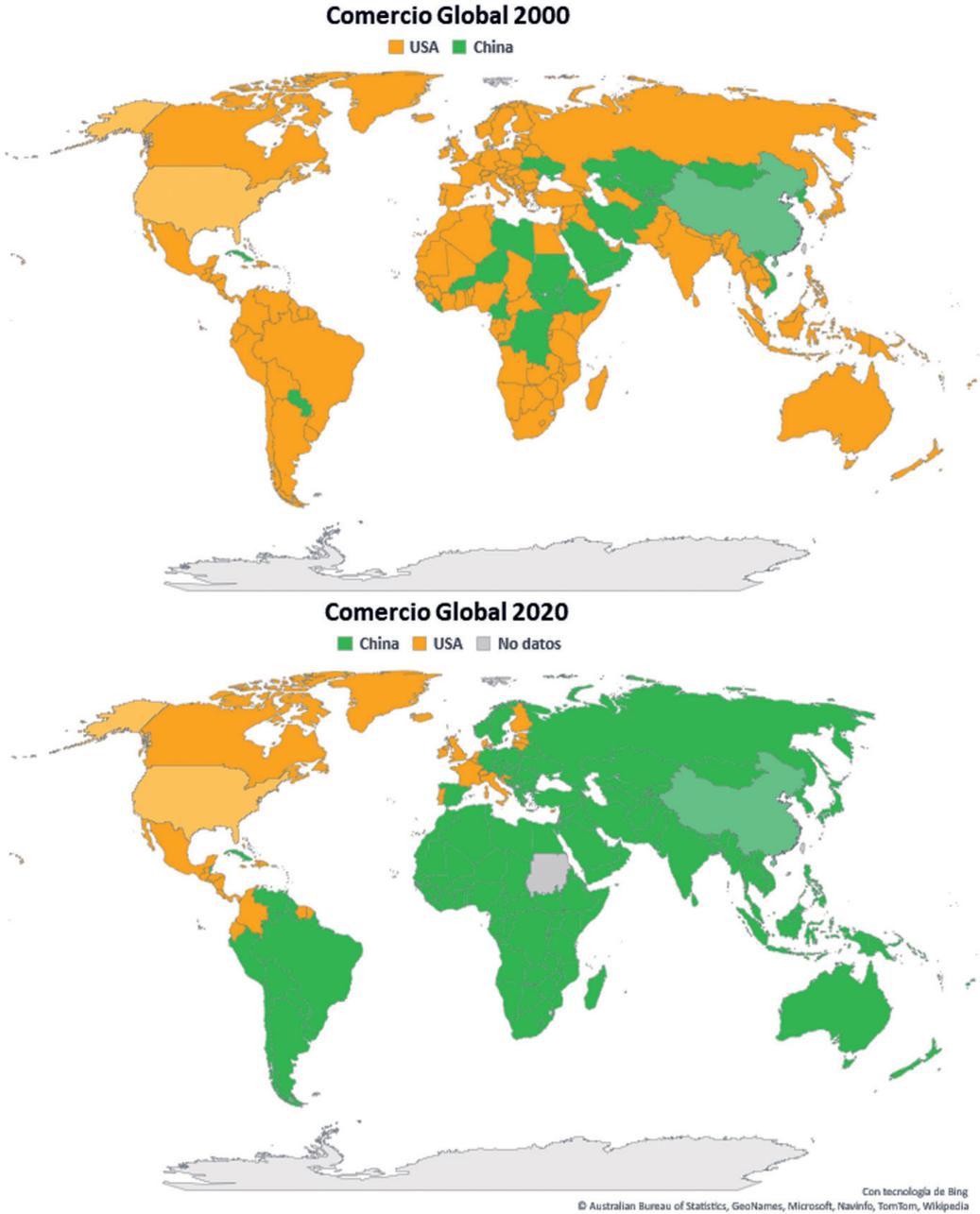
**Fuente:** elaboración propia - Observatory of Economic Complexity.

## DESTINOS DE EXPORTACIÓN POR CONTINENTE

Ahora bien, con relación al destino de dichas exportaciones es evidente el peso del continente norteamericano, con el 47.2 %, Asia con el 21.2 %, Suramérica con el 15.5 % y Europa con el 15.2 % reflejando una situación desalentadora para los promotores de la teoría del desarrollo regional, dado que se requiere fortalecer la economía con el coloso de Suramérica, pero las exportaciones con Brasil no superan el 3.7 % (véase la Figura 2). Aunado a que el principal socio comercial de Colombia es los Estados Unidos, que actualmente ya no tiene la participación comercial global que tenía hace 20 años como el principal socio comercial del mundo, inclusive se evidencia un posible cambio económico global (véase la Figura 3).

**Figura 2.** Exportaciones colombianas 2018.

**Fuente:** Observatory of Economic Complexity.

**Figura 3.** Principales socios comerciales de los países del mundo.

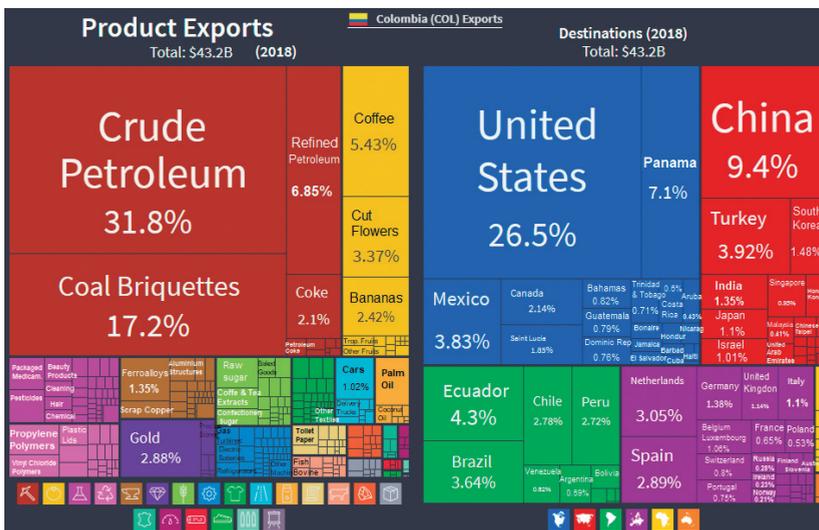
**Fuente:** tomado de Avila (2021).

# PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN

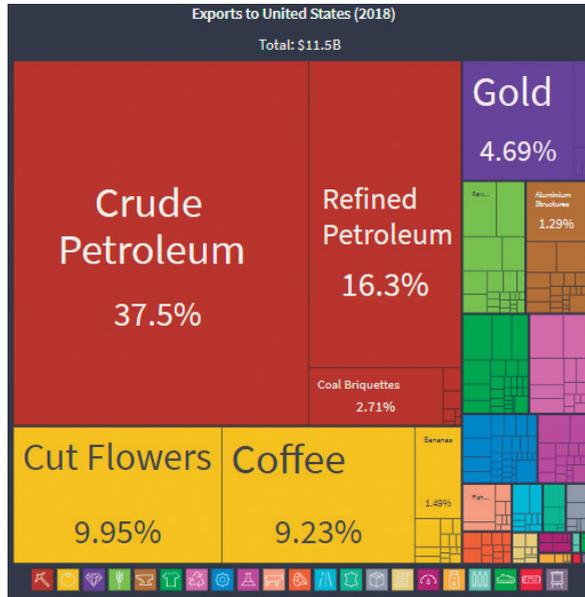
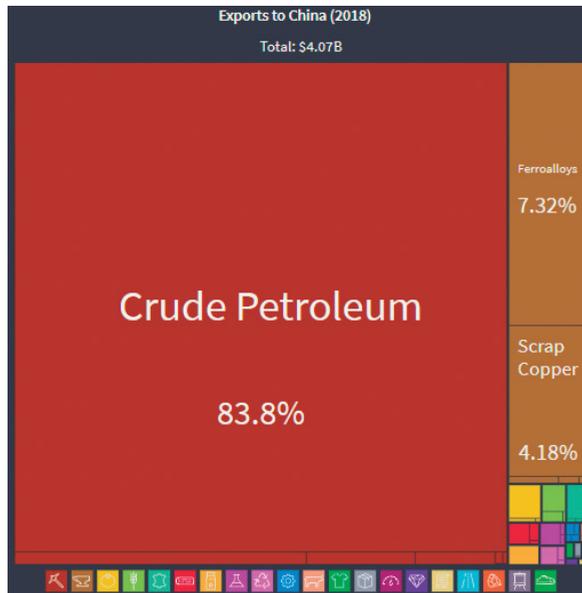
Con relación a los destinos de las exportaciones colombianas en 2018, al contrastar las figuras 2 y 4 se evidencia que en cada continente tres países en promedio representan sobre el 69 % de participación, a excepción de Europa: en Norte América; el 80 % son básicamente Estados Unidos, Panamá y México, en Asia; el 70 % son China, Turquía y Corea del sur, en África el 69 % son Costa de Marfil, Marruecos y Sudáfrica, en Oceanía el 95 % son Australia y Nueva Zelanda, y en Europa el 45 % lo representan Holanda, España y Alemania. Prácticamente el comercio total de exportaciones colombianas en promedio se realiza en un 70 % con solo 12 países de 222.

Del total de exportaciones en el 2018 hacia los Estados Unidos, el petróleo crudo, el petróleo refinado y oro representaron el 61.2 %. El petróleo crudo representó el 83 % y 87 % del total de las exportaciones hacia China y Panamá. Las briquetas de carbón pesaron cerca del 96 % de las exportaciones hacia Turquía y el 58 % hacia los Países Bajos. Por su parte, el 54.4 % de las exportaciones hacia Brasil estuvieron representadas por briquetas de carbón, coque y petróleo refinado. Estas cifras dan cuenta de la importancia que aún tienen los productos de origen extractivo en la composición de las exportaciones colombianas.

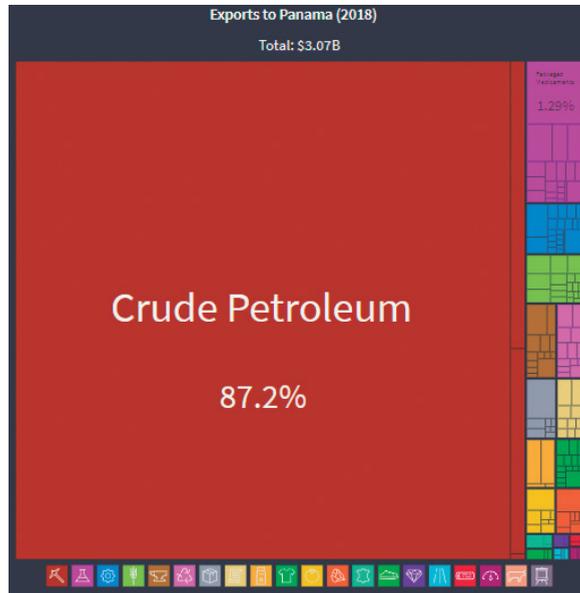
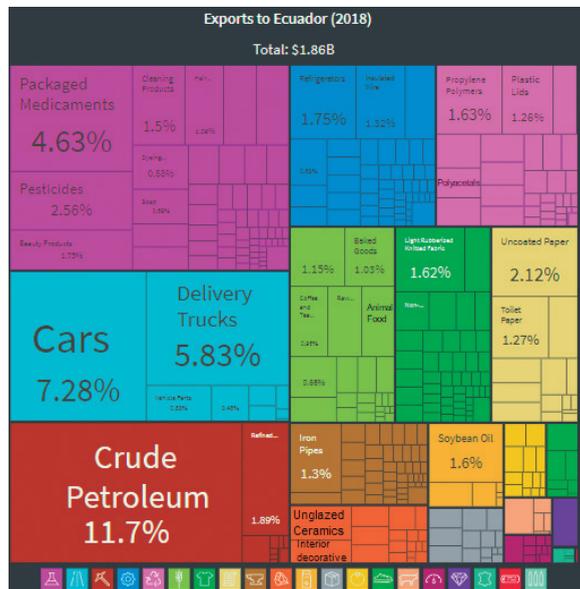
**Figura 4.** Exportaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes y destino.



Fuente: Observatory of Economic Complexity.

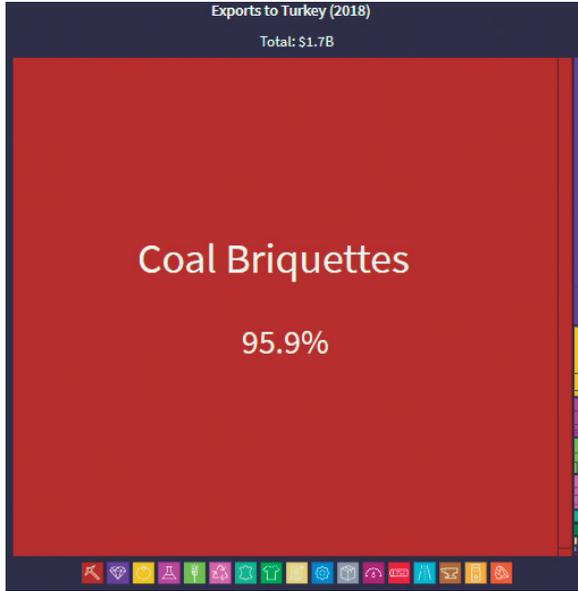
**Figura 5.** Exportaciones a Estados Unidos en 2018**Figura 6.** Exportaciones a China en 2018

Fuente: Observatory of Economic Complexity.

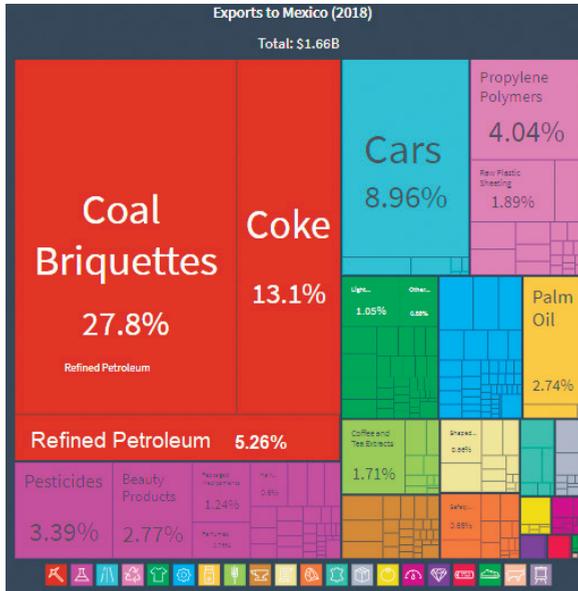
**Figura 7.** Exportaciones a Panamá en 2018**Figura 8.** Exportaciones a Ecuador en 2018

Fuente: Observatory of Economic Complexity.

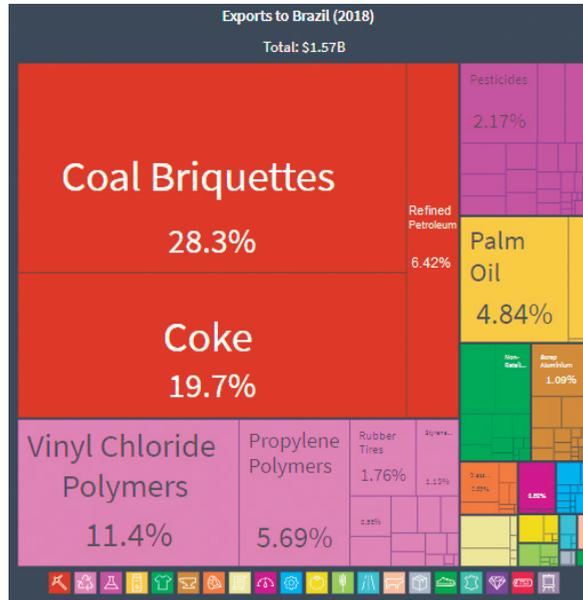
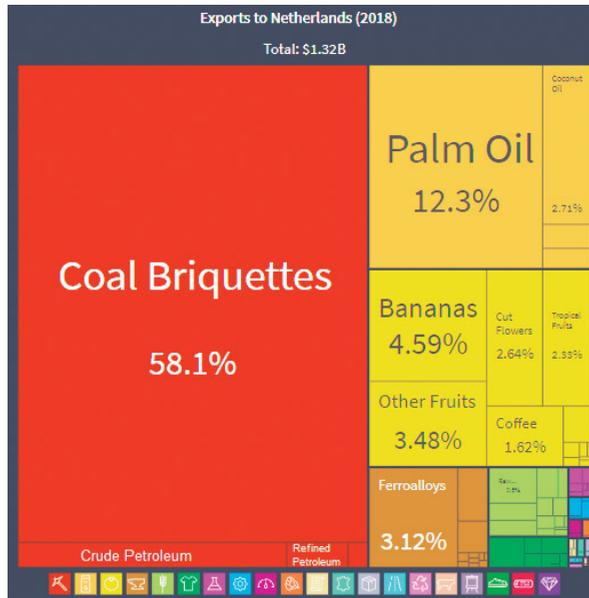
**Figura 9.** Exportaciones a Turquía en 2018



**Figura 10.** Exportaciones a México en 2018



Fuente: Observatory of Economic Complexity.

**Figura 11.** Exportaciones a Brasil en 2018**Figura 12.** Exportaciones a Países Bajos en 2018

Fuente: Observatory of Economic Complexity.

Algunos productos que resaltan en las exportaciones de Colombia, además de las de origen extractivo, son chatarra de cobre, ferroaleaciones que se exportan a China en un 7 % y 4 %, respectivamente; exportaciones de carros a México en un 7 %; aceite de palma que se exporta hacia los Países Bajos y que pesan el 12 % del total exportado hacia esa zona del mundo.

## IMPORTACIONES

Al igual que sucedió con las exportaciones, los países origen de las importaciones hacia Colombia mostraron cambios en su tasa de participación dentro del total importado. Como se especifica en la Tabla 3, de las nueve principales economías proveedoras de bienes a Colombia en 1995, seis perdieron participación en sus exportaciones hacia esta economía. Así, entre los que más se destacan por esta reducción son: Estados Unidos quien perdió 8 puntos porcentuales, Venezuela perdió cerca de 10 puntos y Japón quien perdió 6.6 puntos porcentuales de sus envíos de bienes y servicios hacia la economía suramericana. Por su parte, entre los que ganaron participación en sus ventas hacia el mercado colombiano fueron: China que creció en 20 puntos porcentuales, México y Brasil que lo hicieron en 3.7 puntos porcentuales, respectivamente.

**Tabla 3.** Origen de las importaciones de Colombia: 1995-2019 (participación porcentual)

Origen	1995	1999	2000	2007	2008	2009	2010	2019
Estados Unidos	33.6	37.1	33.0	26.0	28.8	28.8	25.8	25.2
Venezuela	10.0	8.1	8.0	4.2	3.0	1.7	0.8	0.1
México	3.6	4.4	4.7	9.3	7.9	7.0	9.5	7.4
Brasil	3.3	4.0	4.3	7.3	5.9	6.5	5.9	6.0
Alemania	5.5	4.7	4.2	3.7	3.9	4.1	4.0	4.1
Japón	8.9	4.9	4.6	3.7	2.9	2.5	2.9	2.3
España	2.0	2.2	1.8	1.4	1.4	1.3	1.2	2.0
China	0.9	2.1	3.0	10.1	11.5	11.3	13.5	20.8

Origen	1995	1999	2000	2007	2008	2009	2010	2019
Ecuador	2.0	2.4	2.7	2.2	2.0	2.1	2.1	1.6
Resto de países	30.2	30.1	33.7	32.1	32.6	34.7	30.4	30.5
<b>Totales</b>	<b>100.0</b>							

**Fuente.** Cálculos propios sobre datos DANE.

Al comparar los datos de importaciones de cada sector relacionados en la Tabla 4, se puede considerar que, de los cinco sectores más representativos en el total de importaciones, solo uno incrementó su participación dentro de las importaciones, mientras que los demás tuvieron acotaciones entre 1.8 y 0.04 puntos porcentuales. El sector que incrementó su participación fue el industrial al pasar de 91.5 % en el año 2000 a 94.1 % para el 2019.

**Tabla 4.** Participación porcentual de los sectores en el total importado (2000-2019)

Sector	2000	2007	2008	2009	2010	2018	2019
Sector agropecuario, ganadería, caza, y silvicultura	6.7	5.1	5.5	5.2	4.9	4.7	4.9
Sector minero	0.7	1.4	0.9	0.2	0.3	0.6	0.6
Sector industrial	91.5	93.0	92.9	94.1	94.4	94.3	94.1
Reciclaje	0.1	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Demás sectores	1.0	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3
<b>Totales</b>	<b>100.0</b>						

**Fuente.** DANE.

Al comparar el año 2000 con el 2019, en la Tabla 5, el sector de bienes de consumo importados creció 5 puntos porcentuales; mientras que el sector de materias primas y productos intermedios se redujo en 5.4 puntos porcentuales; por su parte, los sectores bienes de capital y materiales de construcción y los no clasificados crecieron en 0.39 y 0.01 puntos porcentuales, respectivamente.

**Tabla 5.** Clasificación de las importaciones: 2000-2019 (porcentaje)

Sector	2000	2007	2008	2009	2010	2018	2019
Bienes de consumo	18.78	20.7	19.2	20.3	22.2	23.6	23.8
Consumo no duradero	11.97	12.1	8.7	10.0	9.8	12.4	12.9
Consumo duradero	6.81	8.6	10.5	10.3	12.5	10.9	10.9
Materias primas y productos intermedios	50.30	43.0	44.6	40.1	42.3	45.6	44.9
Combustibles, lubricantes y conexos	1.99	2.8	4.6	3.6	5.1	6.9	8.6
Materias primas y productos intermedios para agricultura	4.22	3.4	4.3	3.8	3.4	4.0	3.8
Materias primas y productos intermedios para industria	44.08	36.9	35.7	32.7	33.8	34.7	32.4
Bienes de capital y materiales de construcción	30.90	36.3	36.3	39.5	35.4	30.8	31.3
Materiales de construcción	1.46	2.5	3.1	3.2	2.8	3.1	3.1
Bienes de capital para la agricultura	0.21	0.3	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3
Bienes de capital para la industria	19.88	21.8	21.5	20.9	20.6	19.1	19.1
Equipo de transporte	9.35	11.7	11.3	15.0	11.7	8.2	8.8
No clasificados	0.02	-	-	0.1	0.1	0.0	0.0
<b>Total importaciones</b>	<b>100.0</b>						

Fuente. DANE.

Al examinar los datos de la Tabla 5 por componente dentro de cada sector, se observa que creció el consumo de bienes duraderos, así como la importación de combustibles, lubricantes y conexos, materiales de construcción y la importación de bienes de capital para la agricultura. Es llamativo el decrecimiento por las importaciones de materias primas y productos intermedios para industria que cayeron en cerca de 11.6 puntos porcentuales, así como la importación de bienes de capital para la industria y el equipo de transporte cayeron respectivamente en 0.82 y 0.51 puntos porcentuales.

Por su parte, las importaciones se componen de 1 192 partidas arancelarias, las cuales, al igual que las exportaciones, se subdividen en 21 grupos de bienes importados, ordenados de igual forma a las exportaciones de mayor a menor participación porcentual: máquinas, productos químicos, transporte, productos minerales, metales, plásticos y gomas, productos vegetales, alimentos, textiles, instrumentos, misceláneas, artículos

de papel, productos animales, subproductos animales y vegetales, piedra y vidrio, calzado y sombreros, productos de madera, pieles de animales, metales preciosos, armas, artes y antigüedades (véase Figura 13).

**Figura 13.** Importaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes.

	<b>MACHINES</b>	<b>20,3%</b>		<b>FOODSTUFFS</b>	<b>5,19%</b>		<b>STONE AND GLASS</b>	<b>1,13%</b>
	<b>CHEMICAL PRODUCTS</b>	<b>15,27%</b>		<b>TEXTILES</b>	<b>5,16%</b>		<b>FOOTWEAR AND HEADWEAR</b>	<b>0,94%</b>
	<b>TRANSPORTATION</b>	<b>11,51%</b>		<b>INSTRUMENTS</b>	<b>3,44%</b>		<b>WOOD PRODUCTS</b>	<b>0,50%</b>
	<b>MINERAL PRODUCTS</b>	<b>8,22%</b>		<b>MISCELLANEOUS</b>	<b>1,92%</b>		<b>ANIMAL HIDES</b>	<b>0,41%</b>
	<b>METALS</b>	<b>8,20%</b>		<b>PAPER GOODS</b>	<b>1,90%</b>		<b>PRECIOUS METALS</b>	<b>0,14%</b>
	<b>PLASTICS AND RUBBERS</b>	<b>7,32%</b>		<b>ANIMAL PRODUCTS</b>	<b>1,58%</b>		<b>WEAPONS</b>	<b>0,06%</b>
	<b>VEGETABLE PRODUCTS</b>	<b>5,48%</b>		<b>ANIMAL AND VEGETABLE BI-</b>	<b>1,37%</b>		<b>ARTS AND ANTIQUES</b>	<b>0,01%</b>

**Fuente:** elaboración propia-Observatory of Economic Complexity.

## ORÍGENES DE LAS IMPORTACIONES POR CONTINENTE

Ahora bien, con relación al origen de dichas importaciones es evidente el peso del continente norteamericano, con el 37.7 %, Asia con el 31.1 %, Europa con el 16.9 % y Suramérica con el 13.2 % (vease la Figura 14), reflejando a la par del escenario con las exportaciones, una situación desalentadora para los promotores de la teoría del desarrollo regional, dado que se requiere fortalecer la economía con el coloso de Suramérica, pero las importaciones con Brasil no superan el 5.8 %, muy lejos de concretarse una parceria comercial en la región.

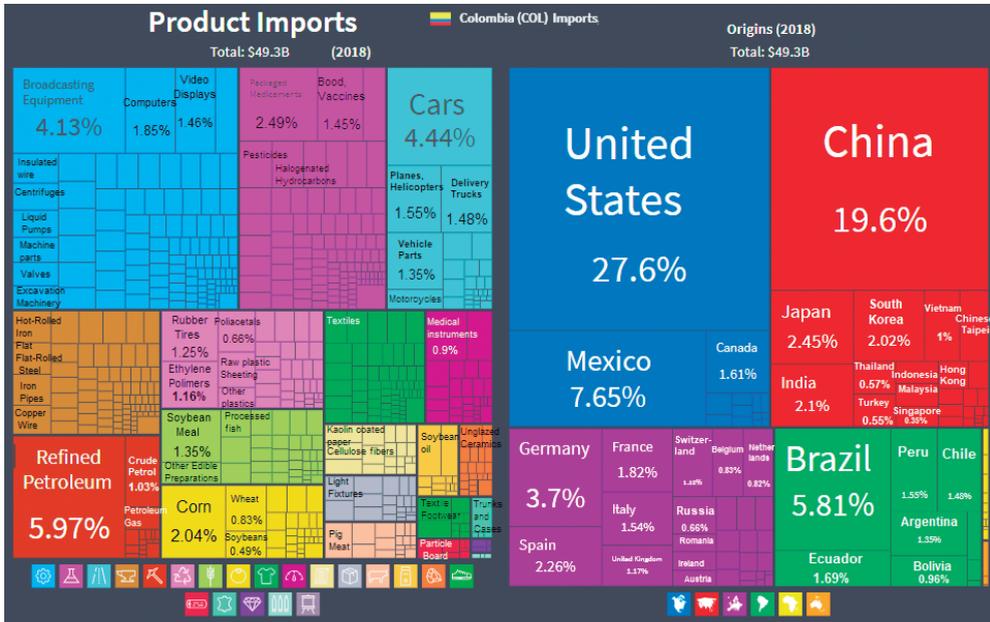
**Figura 14.** Importaciones colombianas por continente año 2018

**Fuente:** Observatory of Economic Complexity.

## IMPORTACIONES Y ORIGEN DISCRIMINADO POR PRODUCTO Y PAÍS

Con relación a las importaciones se encuentra que el producto de petróleo refinado representa el 6 % del total de importaciones, los carros particulares el 4.44 %, los equipos de radiodifusión el 4.13 %, medicamentos envasados 2.49 %, el maíz 2.04 %, computadoras 1.85 %, video juegos 1.46 %, aviones y helicópteros 1.55 %, camiones de reparto 1.48 %, partes de vehículos 1.35 %, harina de soya 1.35 %, neumáticos de goma 1.25 %, polímeros de etileno 1.16 % y petróleo crudo 1.03%, estos 14 productos representan el 32 % del total de importaciones y el resto de productos importados, representan cada uno de ellos menos del 1 %.

**Figura 15.** Importaciones colombianas 2018 por 21 grupos de bienes y origen.



**Fuente:** Observatory of Economic Complexity.

## PRINCIPALES ORÍGENES DE IMPORTACIÓN

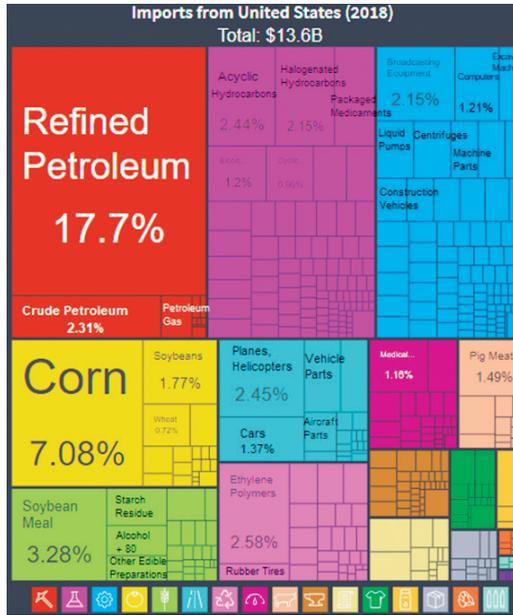
En el año 2018, Estados Unidos le vendió a Colombia bienes y servicios equivalentes a \$ 13,6 mil millones de dólares. Algunos de los productos importados desde Estados Unidos fueron: petróleo refinado, petróleo crudo, gas de petróleo, maíz, soja, trigo, arroz, flor de semilla de aceite, harina de soja, residuos de almidón, comida para animales, hidrocarburos acíclicos, hidrocarburos halogenados, medicamentos envasados, sangre, antisueros y vacunas, hidrocarburos cíclicos, equipo de radiodifusión, ordenadores, centrifugadoras, aviones, helicópteros, automóviles, polímeros de etileno, instrumentos médicos, instrumentos de análisis químicos, carne de cerdo, carne de ave (véase la Figura 16).

Es increíble importar de EE. UU. un 20.68 % de productos minerales (petróleo), un 10.98 % de alimentos (maíz, soja, trigo, arroz, flor de semilla de aceite, legumbres secas, entre otros). Adicionalmente, hay que agregar que también se importaron en el 2018 el 1.49 % en carne de cerdo, el 0.52 % en carne de ave, el 0.2 % de leche concentrada, el 0.14 % de queso, el 0.11 % de carne bovina congelada.

Ahora, por grupos de productos, los productos minerales se componen por un 85 % de petróleo refinado, 11 % de petróleo crudo y 2 % de gas de petróleo. Por su parte el grupo de productos vegetales importados es el siguiente: 63 % es maíz, 16 % es soja, 6.5 % trigo, 3.7 % es arroz, y el 2.7 % corresponde a semilla de aceite. Por su parte la harina de soja es el más representativo dentro del grupo de productos alimenticios con 46 %, seguido de residuos de almidón con un 11.8 %. Dentro del grupo de productos químicos se encuentran los hidrocarburos acíclicos (13.8 %), los hidrocarburos halogenados (12 %) y medicamentos envasados (8 %). En lo atinente al grupo de las máquinas, las importaciones más significativas se centran en: equipos de radiodifusión (13 %), computadores (7.4 %), maquinaria de excavación (4.9 %), bombas de líquido (4.8 %), centrifugadoras (4.7 %), piezas de máquinas de oficina (3.4 %), válvulas (3.3 %), transmisiones (3 %) y grandes vehículos de construcción (2.9 %).

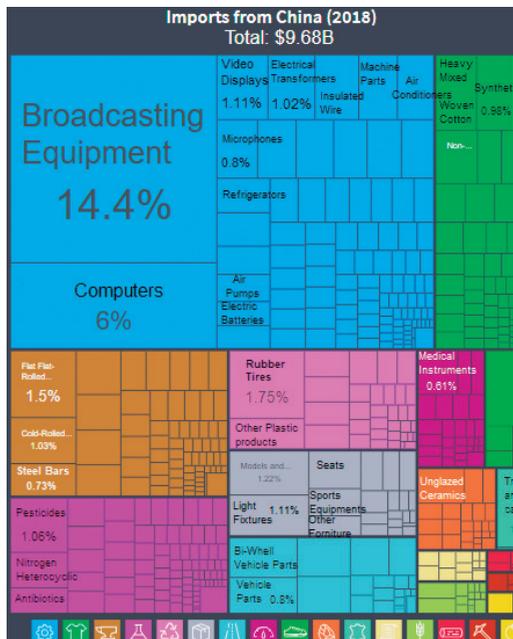
Dentro del grupo de productos animales, Colombia importó de Estados Unidos carne de cerdo (51 %), carne de ave (18 %), leche concentrada (7 %), queso (5 %), otros productos animales comestibles (4.2 %), carne bovina congelada (3.8 %), despojos comestibles (1.5 %) y pescado congelado sin filetes (1.36 %). En el grupo de plásticos y cauchos, se importaron: polímeros de etileno (40 %), neumáticos de goma (6.8 %), polímeros de cloruro de vinilo (6.5 %), poliacetales (5.9 %), láminas de plástico crudo (5.6 %), polímeros acrílicos (4 %), amino resinas (3.3 %), otros productos de plástico (2.8 %) y silicona (2.5 %). Finalmente, en el grupo de transporte, la importación de aviones, helicópteros o naves espaciales participaron con el 36.9 %, seguido por los automóviles con 20.6 %, autopartes con 14 %, camiones de reparto con el 10.9 % y piezas de aviones con el 7.1 %.

**Figura 16.** Importaciones desde Estados Unidos en 2018



Fuente: Observatory of Economic Complexity.

**Figura 17.** Importaciones desde Estados Unidos en 2018

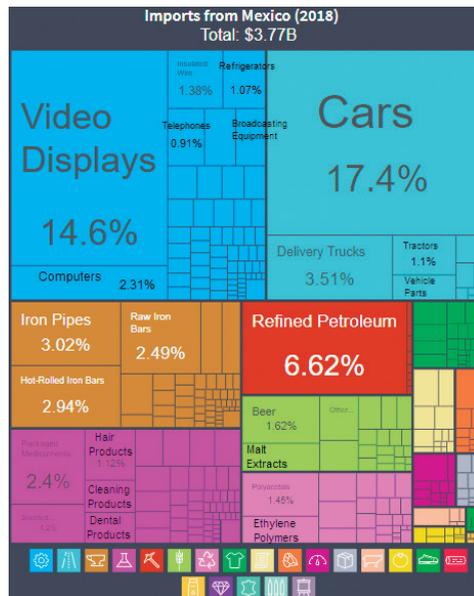


Fuente: Observatory of Economic Complexity.

Para el mismo 2018, Colombia importó de China \$ 9.6 mil millones de dólares. Entre los productos importados chinos se encuentran equipo de radiodifusión, computadoras, llantas de caucho, acero plano laminado, hierro laminado frío, plaguicidas, pantallas de video, transformadores eléctricos, cable aislado, piezas de máquinas de oficinas, acondicionadores de aire, micrófonos y audífonos, válvulas, calentadores eléctricos, instrumentos médicos, calzado de caucho, calzado textil, algodón tejido mixto, tela de hilo de filamento sintético, peluches, artefactos de iluminación, asientos, equipo deportivo, piezas y partes de vehículos, baúles y estuches.

Tomando los grupos más importantes de productos se encuentra que el concerniente a la importación de máquinas se encuentra representado en un 34 % por equipos de radiodifusión, seguido por computadores con el 14 %. En menor proporción se encuentran las pantallas de video (2.6 %), transformadores eléctricos (2.4 %), cable aislado (2.3 %), piezas de máquinas de oficina, acondicionadores de aire, micrófonos y audífonos (cada uno con el 1.9 %). En grupo de metales importados chinos se tienen el acero plano laminado (14 %), hierro laminado en frío (9.6 %), barras de acero (6.8 %), hierro laminado plano revestido (6.12 %), tubos de hierro (4.8 %), sujetadores de hierro (4.5 %).

**Figura 18.** Importaciones desde México en 2018



**Fuente:** Observatory of Economic Complexity.

Con relación a México, este país le vendió a Colombia \$ 3,7 mil millones de dólares. Dentro de los productos provenientes de México se encuentran automóviles, pantallas de video, petróleo refinado, camiones de reparto, tractores, tubos de hierro, barras de hierro crudo, barras de hierro laminado en caliente, tubos de cobre, hojas de afeitar, medicamentos envasados, mezclas perfumadas, productos para el cabello, productos para la limpieza, poliacetales, polímeros de etileno, láminas de plástico crudo, cerveza, otras preparaciones comestibles, extracto de malta, entre otros.

En el grupo de máquinas las pantallas de video juegos representan el 53 %; mientras que los ordenadores llegan solo al 8.4 %, seguido de la importación de cable aislado con el 5 %, refrigeradores con 3.9 % y teléfonos con el 3.3 %. Para el grupo de transporte, la importación de automóviles representa el 73.9 %, seguido por el 14.9 % de camiones de reparto, tractores con 4.6 % autopartes con el 2.9 %. En lo que corresponde al grupo de productos alimenticios, la cerveza ostenta el 29 %, seguido por el extracto de malta (16 %) y otras preparaciones alimenticias (13.5 %).

## CONCLUSIONES

---

En el campo del comercio internacional, los datos indican que Colombia es un país dependiente de los recursos mineroenergéticos y de productos de origen agropecuario. Por ejemplo, en el 2018 cerca del 78 % de las exportaciones provinieron del petróleo y sus derivados, oro, café, coque, banano, ferroaleaciones, aceite de palma, azúcar de caña, polímeros, y medicamentos. Sin embargo, las exportaciones al estar compuestas de *commodities* sus precios son altamente volátiles por ende sus ingresos son inestables. Por ejemplo, dada la bonanza de los hidrocarburos, hacia el año 2012 las exportaciones bordearon los \$ 62 mil millones de dólares, mientras que para el 2018 estas se ubicaron en los \$ 42 mil millones de dólares. Esto sin contar que, por los efectos de la pandemia a nivel mundial, en el 2020 las exportaciones experimentaron una caída significativa del 21 % empujando las exportaciones a \$ 31 mil millones de dólares.

En lo correspondiente a las importaciones, durante el 2018, el 32 % de estas se integran por rubros como: aceites de petróleo o de mineral bituminoso, y otros derivados; teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y otros similares; automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas y otros; medicamentos; máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades, lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos; tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «*pellets*»; sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos; hidrocarburos acíclicos; vehículos, automóviles para transporte de mercancías; centrifugadoras, aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases; polímeros de etileno en formas primarias; neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho; partes y accesorios de automóviles; derivados halogenados de los hidrocarburos.

Tal y como se observa, el inconveniente del bajo componente tecnológico de las exportaciones colombianas se le suma el tema de que las importaciones no subsanan la falencia tecnológica exportadora, ya que un porcentaje considerable de las importaciones están compuestas por bienes de reducida capacidad tecnológica que impacten significativamente la estructura industrial. Teóricamente, se esperaría que una nación que es especializada en la producción y comercialización de bienes básicos tuviese una composición en sus importaciones de bienes de capital con niveles elevados de tecnología, de tal manera que, vía comercio exterior, la industria doméstica logre competitividad en el mediano y largo plazo. Esto se debe a que existe un componente dominante en la importación de bienes de consumo (vehículos para el transporte de personas, medicamentos, motocicletas, entre otros), materias primas y bienes intermedios (derivados del petróleo, tortas de soya, maíz, sangre para uso terapéutico, polímeros de etileno) y algunos bienes de capital como: materiales para la construcción, teléfonos celulares, aeronaves, convertidores rotativos, vehículos para el transporte de mercancías y neumáticos.

Adicionalmente, la balanza comercial para el 2018 fue deficitaria en más \$ 7 mil millones de dólares. Para ese año, el mayor déficit comercial se registró con China, seguido por México, Estados Unidos, Alemania, Brasil y Francia. El déficit fue menor con Japón, India, Vietnam, Argentina, Italia y Taiwán.

En síntesis, tras la presentación del presente capítulo se hace imposible no cuestionarse los resultados desastrosos de 30 años de acuerdos y tratados comerciales en Colombia (analizados brevemente en los primeros capítulos de la presente obra). Teniendo como base medible: que menos del 20 % de las exportaciones totales hoy en día no son productos minerales; que existe una baja participación en el comercio global de nuestros productos de vocación como es el caso del café (en 1992 el café pasó, de un peso en las exportaciones tradicionales del 38 % a un peso de 9 % para el 2019; por su parte, el carbón y el petróleo y sus derivados presentaron un crecimiento del 40 % y del 55 %). Así mismo, se evidencia la última década con una balanza comercial totalmente deficitaria y una participación en el PIB deficiente (para 1995 las exportaciones representaban el 11 % del PIB, mientras que las importaciones estaban alrededor del 15 %. Alrededor de 23 años después, nada ha cambiado, en 2018 estas tasas son del 13 % para las exportaciones y del 15 % para las importaciones, con una marcada superioridad de las importaciones sobre las exportaciones lo que generó un continuo déficit en la balanza comercial desde el 2014 hasta el 2018). Finalmente, el escenario global cambió drásticamente, nuestro socio comercial más importante que es Estados Unidos deja de ser el líder en el comercio global, ahora es China y Colombia se encuentra solo en la región comercializando con Estados Unidos y el resto del mundo ya está completamente alineado con Europa y Asia.

## BIBLIOGRAFÍA

---

HUME, David. Ensayos morales, políticos y literarios, Madrid, Editorial Trotta y Liberty Fund, 2011, 584 pp

RICARDO, David. Principio de Economía Política y Tributación. Fondo De Cultura Económica USA, (Spanish Edition), 1998.

SMITH, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (Segunda edición en español, novena reimpresión ed). México: Fondo de cultura económica, 1997.



# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

---



Los últimos 40 años estuvieron caracterizados por la presencia de crisis financieras a lo largo y ancho de las economías del mundo. En el siglo XX, el rompimiento del sistema de cambio fijo en 1971, aparejado con la crisis petrolera de 1973, condujo al desajuste del comercio internacional, evento que favoreció la entrada a las finanzas de la banca comercial como un jugador central. El crecimiento descontrolado de la liquidez originado, en parte, por los nuevos financiadores internacionales (banca privada) desencadenó la crisis de deuda de 1982. En ese momento, la presión por sacar de apuros a los países endeudados hizo que se implantaran estrategias concertadas entre las entidades multilaterales y los países en crisis con el ánimo de favorecer el crecimiento económico, pero sin una solución definitiva para conjurar este tipo de crisis. En la década de 1990, las crisis fueron frecuentes, la crisis mexicana de 1994 y la crisis de los mercados emergentes de 1997 iniciada en Asia. En parte estas crisis estuvieron asociadas a inestabilidades cambiarias y financieras.

En la primera década del 2000, la burbuja hipotecaria en Estados Unidos golpeó la economía mundial. Esta crisis estuvo relacionada con exceso de liquidez, la alta facilidad de acceso al crédito, y en general al mercado financiero no regulado; lo que sugiere una incapacidad de las agencias multilaterales como el FMI para anticipar y contener las crisis financieras. Por último, la tercera década del siglo XXI, sorprendió al mundo con una crisis económica, pero esta vez con un origen biológico y no financiero como la mayoría de las crisis suscitadas con anterioridad. Esta crisis sanitaria llegó en un momento en que la economía mundial ya sufría de volatilidad de las condiciones financieras globales, incertidumbre sobre las políticas económicas, tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, caída en la dinámica comercial mundial con una debilidad en los precios de las materias primas.

Como parte de las soluciones durante las últimas cuatro décadas, las asociaciones comerciales o bloques económicos, se han convertido como una respuesta de los países para recomponer y mejorar sus balanzas comerciales, una forma diferente a los tratados comerciales –TLC– bajo la adopción de la integración económica como respuesta estratégica en la búsqueda de un terreno de cooperación regional, ante la necesidad de inversión extranjera directa, debido a la falta de ahorro nacional por parte de la mayoría de las economías menos desarrolladas, a sus enormes déficit fiscales y elevadas tasas de desempleo, inflación y servicio a la deuda externa. Sin embargo, tal y como se estableció en el Capítulo uno, la viabilidad de estas integraciones económicas exige, en otros parámetros relacionados con los tamaños de los mercados que hacen que, hasta el momento, estas iniciativas en América Latina hayan tenido poco éxito.

Desde el punto de vista del establecimiento del liberalismo económico como modelo de desarrollo hegemónico, hay que destacar que los acontecimientos ocurridos en las décadas de 1970 y 1980 (crisis del petróleo y de deuda), fueron el soporte para el florecimiento de las políticas que buscaban un mercado no restringido en América Latina, con un fuerte acompañamiento de las instituciones multilaterales como el BM, el FMI, el GATT y Organización Mundial de Comercio (OMC). Una excelente oportunidad para la implantación del Consenso de Washington construido sobre las bases dejadas por los planes Braker y Brady, que para el logro de la libertad de mercado imponen políticas de liberación, apertura económica, desregulación y privatización. En donde el papel del Estado se reduce a temas como defensa nacional, la justicia y las relaciones entre personas; es decir, que no hay proteccionismo comercial ni intervencionismo estatal.

Si bien, las políticas del Consenso como propulsoras de la consolidación de la apertura económica, la privatización en América Latina dieron resultados positivos en el control de: presupuestos, inflación, deuda externa, mejoras en las tasas de crecimiento, en algunos países han fracasado en la contención del desempleo, la pobreza y pobreza extrema, la reducción de las vulnerabilidades de las economías a choques externos debido a la apertura económica y a la volatilidad en los flujos de capitales de corto plazo no controlados.

En relación con competitividad, entendida como la correlación entre los resultados obtenidos y los recursos usados de forma eficiente, en este documento se ha argumentado que las mejoras en los indicadores de competitividad de las economías no solamente se deben a las buenas gestiones de los gobernantes de turno, sino también a las contribuciones de los integrantes de la sociedad desde su accionar sobre los resultados que obtiene un territorio y que miden el desempeño de un país como un todo. La comparación internacional evidencia brechas entre regiones, al igual que desigualdades existentes al interior de los países.

En el caso de Colombia, los indicadores de competitividad muestran una economía rezagada a nivel internacional. Por ejemplo, entre los años 2000 y 2018 la productividad decreció un 16,6 %, esto representa 5 puntos porcentuales más que el promedio de AL que estuvo en el 11,8 %, estos resultados son demasiado bajos comparados con el de la OCDE que creció 2,1 %, y la de China con un crecimiento del 96,2 % de la productividad. A nivel departamental en Colombia, las posiciones de cada uno de los departamentos en el análisis por factores, las brechas en los puntajes entre los líderes y los rezagados, se mantienen de la misma forma que lo muestran los resultados internacionales.

Con relación a la localización y especialización productiva en Colombia, este documento en el Capítulo cuatro presentó una estimación de los indicadores de análisis regional por rama de actividad productiva en la geoeconomía colombiana tomando como referencia informaciones de los 32 departamentos de Colombia entre los años 2012 y 2018, utilizando como fuente de datos la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH). Un primer resultado, los Coeficientes de Localización (CL) muestran que la rama de actividad económica con especialización significativa que más aporta en la generación de empleo en los departamentos de Colombia es el sector de la construcción, identificado como uno de los motores de crecimiento en 27 de los 31 departamentos. Por su parte, los sectores de menor participación son intermediación financiera y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, ya que son solo de importancia significativa en dos y tres departamentos, respectivamente.

Un segundo resultado, ya que todos los sectores en la economía de los departamentos colombianos, de acuerdo con los coeficientes de asociación geográfica, están concentrados. Esto se debe a que todos los sectores tienen una distribución sectorial muy similar y, adicionalmente, la estimación indica que los patrones de localización de los sectores están asociados geográficamente.

Los resultados de esta investigación sugieren la necesidad de investigar la conceptualización que permita identificar y explicar formas alternativas de valoración de los recursos naturales a través de su conservación restringida por las condiciones socioambientales para continuar de manera distinta a como se plantea en las condiciones actuales. Es decir, se debe dar la prioridad a la búsqueda de metodologías alternativas que permitan una nueva lectura del sistema capitalista real, porque el uso de los recursos naturales en la sociedad no corresponde a las nuevas combinaciones en la creación económica de valor.

Con relación a las principales exportaciones e importaciones de Colombia, esta investigación da cuenta de la necesidad urgente de la modificación de la estructura comercial exterior del país. En los últimos años la balanza comercial se ha tornado deficitaria, a lo que se suma la alta composición en las exportaciones de *commodities*, cuyos precios se encuentran sujetos a elevadas volatilidades en el mercado internacional, además de ser productos con bajo valor agregado. Por el lado de las importaciones, si bien estas son mayores que las exportaciones, se encuentra el inconveniente de que los bienes que están entrando a la economía colombiana tienen un bajo componente tecnológico.

La teoría predice que una economía que se especializa en la producción y comercialización de bienes básicos, el componente tecnológico lo alcanza a través de las importaciones, con lo que la industria doméstica logra la competitividad en el mediano y largo plazo. Sin embargo, en el caso colombiano, las importaciones se enfocan en bienes de consumo, materias primas y bienes intermedios, con una baja participación de bienes de capital. El análisis del comercio internacional de Colombia se torna más pesimista en la era de la pospandemia del COVID-19, en un escenario en donde el tejido empresarial se redujo a su mínima expresión, con unos acuerdos comerciales, TLC, poco benignos con la economía doméstica y unos socios comerciales cada vez más debilitados.

Finalmente, para enfrentar los retos suscitados en la década de 2020, en Colombia, y en gran parte de las economías latinoamericanas, es imprescindible hacer una recomposición de la balanza comercial, acorde con la agenda 2030 de desarrollo sostenible, con menos dependencia de los *commodities*, entre ellos los combustibles fósiles y productos de origen agropecuario de poco valor agregado. Los hallazgos de esta investigación, también nos coloca en un escenario de reflexión y de cuestionamiento sobre el papel cumplido hasta ahora del paradigma dominante o modelo neoliberal. Los efectos y consecuencias de la crisis sanitaria de finales de 2019 que terminó en crisis económica y social, sin precedentes a nivel mundial en el 2020, nos obliga a pensar en alternativas al desarrollo que estén por fuera del paradigma dominante.





## **UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA (UNAD)**

Sede Nacional José Celestino Mutis  
Calle 14 Sur 14-23  
PBX: 344 37 00 - 344 41 20  
Bogotá, D.C., Colombia

[www.unad.edu.co](http://www.unad.edu.co)

