

Observatorio de Articulación

— Para la — Competitividad Empresarial

SEPT.
12-13
2019

www.confecamaras.org.co

50 AÑOS **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio

congreso²⁰₁₉

Detonantes
— del —
Crecimiento
Económico

La importancia de la articulación es ampliamente reconocida...

- Para incrementar la productividad se requieren programas que establezcan claridad en los roles y responsabilidades de cada una de las entidades (Banco Mundial y DNP, 2015).
- La fragmentación de la acción de apoyo limita la capacidad de producir impactos visibles (CEPAL, 2018).
- El éxito de la estrategia para las PYME está estrechamente vinculado a la calidad de los mecanismos de coordinación y de diálogo público-privado, así como a los recursos comprometidos por las distintas instituciones públicas (OCDE & CAF, 2019, p.67)
- En Colombia se ha reconocido la importancia de propiciar la articulación para generar crecimiento económico. Por ejemplo: Conpes 3866 de 2016 – Política de Desarrollo Productivo, PND 2018-2022.
- La articulación y la coordinación son aspectos tan importantes para incrementar el impacto de las políticas, que es una prioridad del Gobierno Nacional, al punto que en las Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad, se hace referencia a estas palabras más de **800** veces.



Por esto, asumimos el compromiso de:

- **Crear el Observatorio de Articulación para la Competitividad Empresarial.**
Cuyo objeto es aportar al:
 - Diseño,
 - Implementación y
 - Seguimiento de políticas y programas de desarrollo empresarial.
- Para el efecto, estudiar la oferta y la demanda de programas de desarrollo productivo a nivel regional, para cotejarlo con la oferta a nivel nacional* y señalarle al país dónde existen brechas en articulación.



Partimos del conocimiento acumulado de Confecámaras sobre el crecimiento y la supervivencia empresarial...

-
- Determinantes de la Productividad de las Empresas de Crecimiento Acelerado (**Confecámaras & CNC, 2018**).
 - Determinantes de la Supervivencia Empresarial en Colombia (**Confecámaras, 2017**).
 - Determinantes del Crecimiento Acelerado de las Empresas en Colombia (**Confecámaras & CNC, 2017**).
 - Nacimiento y Supervivencia de las Empresas en Colombia (**Confecámaras, 2016**).



Los factores que inciden en el crecimiento acelerado de las empresas son...

- Incentivos a su capital humano,
- Alianzas empresariales,
- Estandarización de sus procesos productivos y,
- Los fondos que le dedican a la innovación e investigación.

Y los factores que inciden en la supervivencia empresarial son:

- Financiamiento – Garantías Mobiliarias.
- Orientación al mercado externo.



...Y cruzamos estos factores con los determinantes de la Política Nacional de Desarrollo Productivo:

- Innovación
- Emprendimiento
- Transferencia de Conocimiento y Tecnología
- Capital Humano
- Financiación
- Encadenamientos Productivos
- Calidad
- Comercio Exterior

Buena parte de los cuales están en el foco de las acciones de las Cámaras de Comercio para propiciar el crecimiento empresarial...

Factor	Número Empresas Atendidas en 2019-I
Formalización	122.428
Fortalecimiento Empresarial	60.340
Emprendimientos atendidos a través de estrategias de desarrollo empresarial	24.810
Emprendimientos acelerados y escalados	18.063
Nuevas Fuentes de Crecimiento (Economía Naranja)	9.007
Internacionalización	4.481
Productividad	4.012
Innovación	1.778

La labor de las Cámaras de Comercio es reconocida por los empresarios en la Gran Encuesta Pyme de ANIF. La mayoría de las Pymes (75%), las señalan como sus principales aliadas y agentes de desarrollo empresarial.

Adicionalmente, definimos un alcance enfocado en departamentos con diferentes fases de desarrollo...

ETAPAS 1 y 2 (Desarrollo económico bajo y dependencia Minero - energética)	ETAPA 3 (Desarrollo económico medio)	ETAPA 4 (Desarrollo económico alto)
Casanare	Caldas	Antioquia
Nariño	Huila	Atlántico
Putumayo	Risaralda	Santander

Fuente: Índice Departamental de Competitividad, Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario.

Y se demarcó una ruta estratégica...



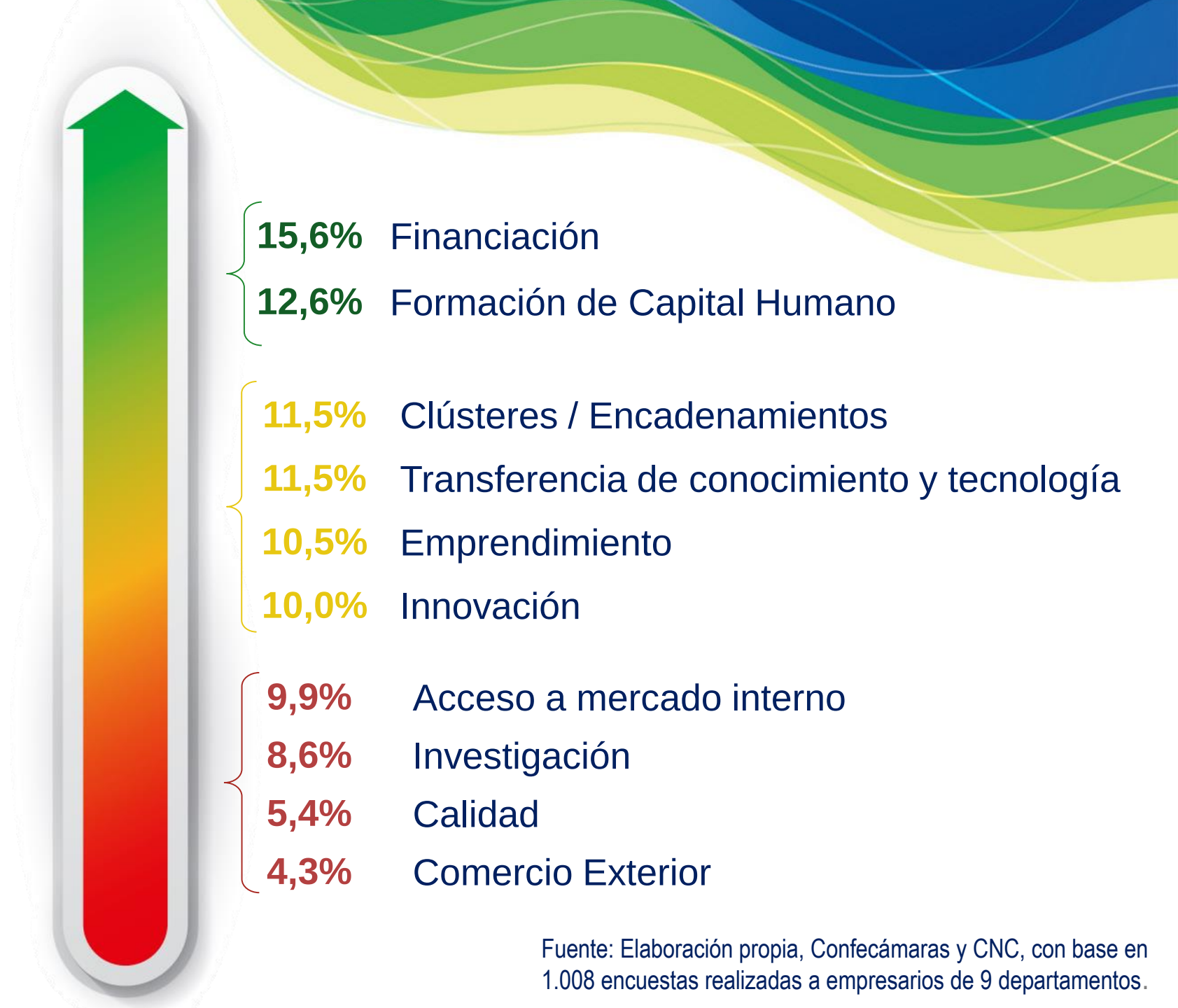
Resultados obtenidos

SEPT.
12-13
2019

¿Qué factores demandan los empresarios para aumentar su productividad?

SEPT.
12-13
2019

Los siguientes factores...





...Factores más demandados en financiamiento y capital humano...

Financiamiento:

- Para capital de trabajo
- Para adquirir o modernizar activos fijos

Formación de Capital Humano:

- Desarrollo de liderazgo, habilidades gerenciales y directivas
- Capacitaciones para empleados (diplomados, cursos de actualización y adopción de mejores prácticas).

Factores de un nivel medio de demanda...

Clústeres / Encadenamientos:

- Conectarse con otras empresas para identificar clientes y proveedores
- Análisis de mercados que permitan reconocer la dinámica de los mismos

Transferencia de Conocimiento y Tecnología:

- Asistencia técnica personalizada
- Apropiación de TIC

Emprendimiento:

- Asesoría en la etapa inicial de su empresa para su idea o plan de negocio
- Acompañamiento al proceso de estructuración de modelos de negocio mediante mentorías

Innovación:

- Financiamiento para generar I+D+I dentro de su empresa
- Empleados más o mejor capacitados para desarrollar capacidades de I+D+I



Factores a los que menor importancia le asignan los empresarios...

Acceso a mercados internos:

- Promoción de su empresa o productos en ferias, ruedas de negocios, etc.
- Asesoría para fortalecer su estrategia comercial o de mercadeo

Investigación:

- Alianzas con universidades u otras organizaciones para generar nuevos productos o aumentar el valor agregado de los que ya produce

Calidad:

- Asesoría para obtener certificaciones de calidad, licencias o registros sanitarios

Comercio Exterior:

- Asesoría para sofisticar o diversificar la oferta de exportaciones de su empresa
- Asesoría para evaluar sus posibilidades de exportación.

Los factores a los que no asignan los empresarios relevancia son claves para la productividad...

Importantes análisis lo avalan:

- Pymes que han adelantado procesos formales de propiedad intelectual como patentes **tienen mayor probabilidad de volverse firmas de alto crecimiento** (Unión Europea, 2019).
- Un factor que determina las diferencias de crecimiento entre las firmas es su **exposición al comercio exterior** (Juan Esteban Carranza et. al., 2018. Ensayos sobre Política Económica, núm. 87).
- La calidad y el comercio exterior son **factores determinantes de la productividad** que inciden en la generación de bienes y servicios sofisticados (Conpes de PDP 3866 de 2016).
- La adopción de estándares de calidad armonizados internacionalmente **permiten mejoras en la productividad**, en el acceso a mercados externos y la posibilidad de insertarse a cadenas globales de valor (Banco Mundial, 2007).

SEPT.
12-13
2019

Frente a este panorama,
¿cuál es la respuesta en
la oferta de programas
para el desarrollo
empresarial?

www.confecamaras.org.co

50 AÑOS **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio

congreso²⁰₁₉

Detonantes
del
Crecimiento
Económico

A nivel regional...

**603 instrumentos de 137
entidades en los 9 departamentos
estudiados.**



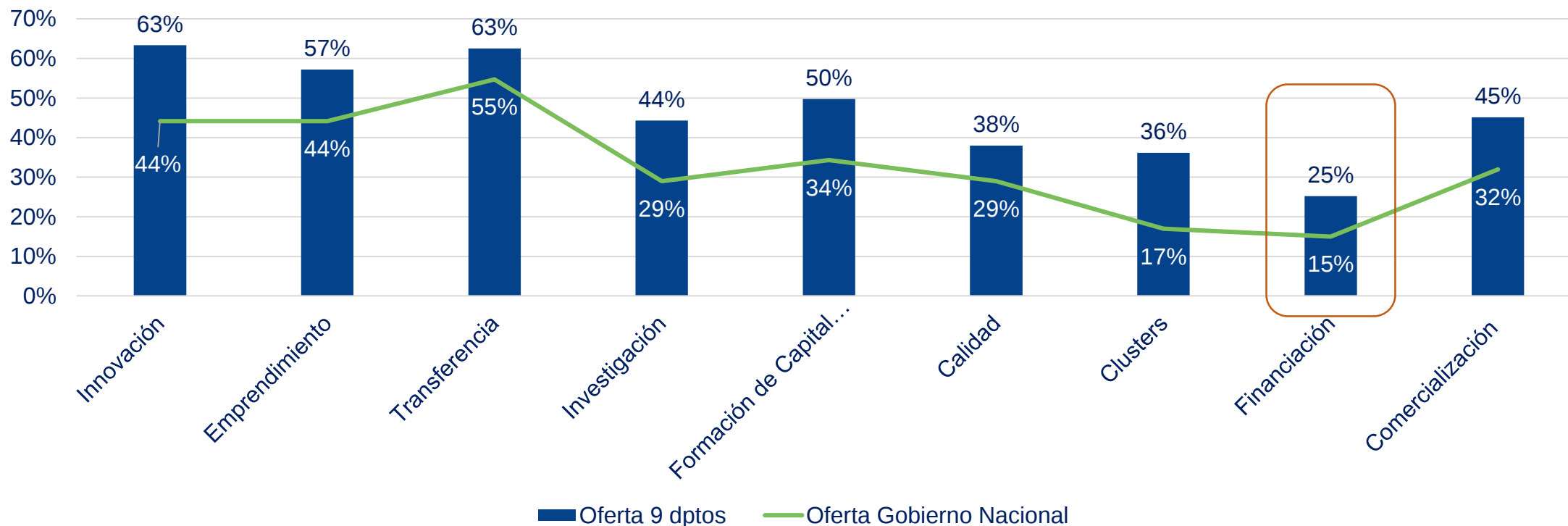
A nivel nacional...

**265 instrumentos de 23 entidades
del Gobierno Nacional.**

No obstante, hay una brecha entre los factores necesarios para crecer y la oferta para el fortalecimiento empresarial

La mayoría de la oferta se orienta a Innovación, Emprendimiento y Transferencia de Conocimiento, mientras “Financiación” es la necesidad menos priorizada, tanto a nivel nacional como territorial

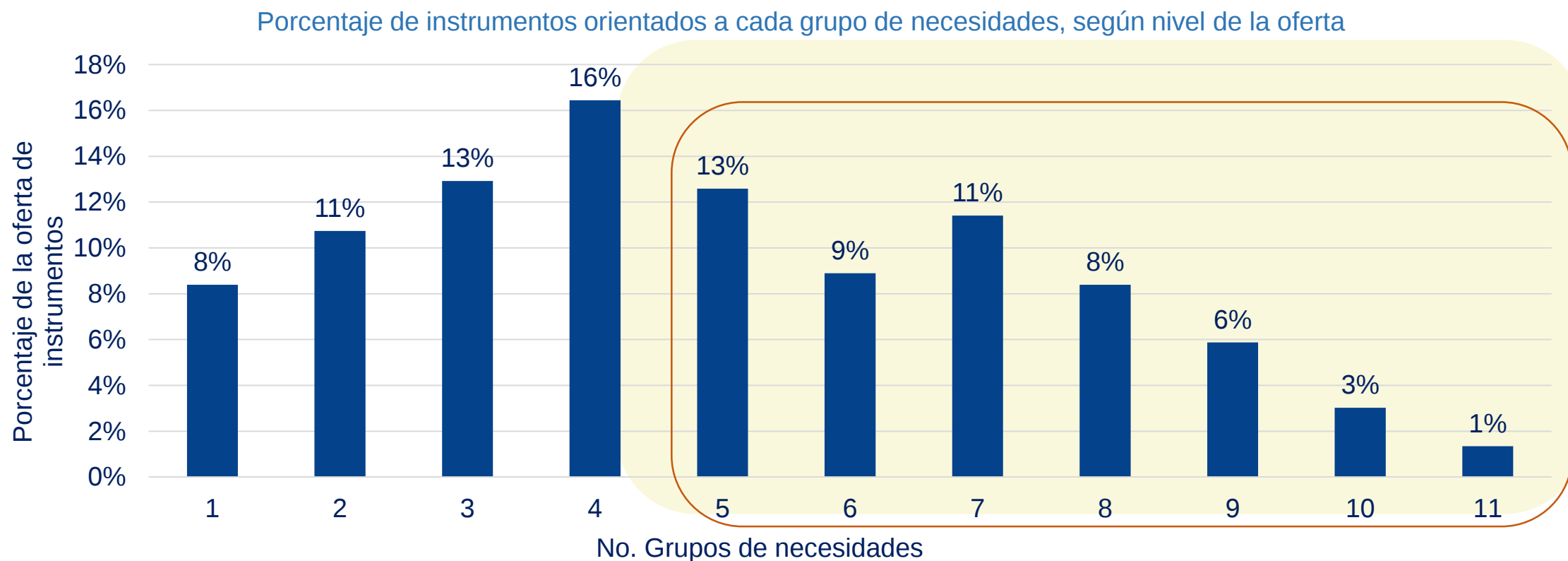
Porcentaje de instrumentos orientados a cada grupo de necesidades, según nivel de la oferta



Fuente: Elaboración propia Confecámaras, a partir de información de la información reportada por CRC, CODECTI y DNP & Presidencia (2019).

Además, los programas pretenden impactos genéricos, no focalizados...

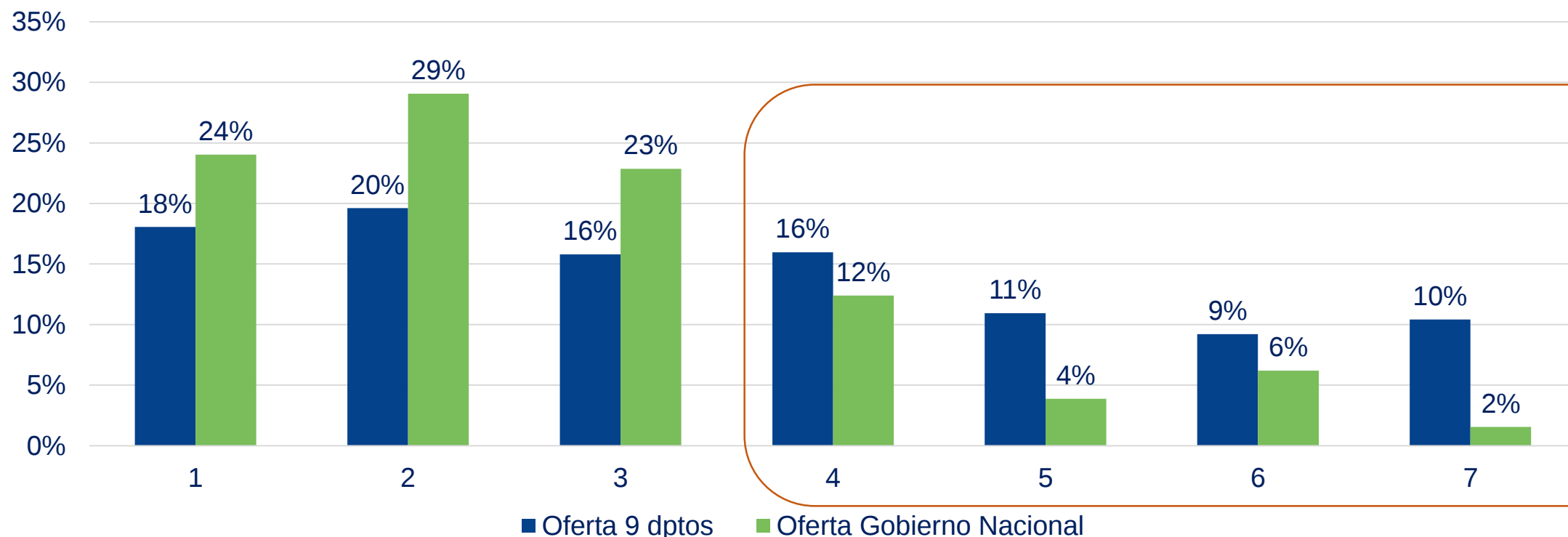
307 programas mapeados (52% de la oferta territorial) reportaron querer solucionar 5 o más grupos de necesidades en simultáneo



Los programas no están segmentados para emprendedores o por tamaño de empresa

Un 46% de los instrumentos se dirige a 4 o más tipos de beneficiarios.*

Distribución de instrumentos según el número de beneficiarios al que está dirigido, para cada nivel de la oferta



* Emprendedores, micro, pequeñas, medianas, grandes, academia, entre otros.

Fuente: Elaboración propia Confecámaras, a partir de información de CRC y CODECTI y DNP & Presidencia (2019).

Y hay poca unificación de esfuerzos, pertinencia y complementariedad...

- El **58%** de los programas que se ofrecen a nivel regional, son de formación y asesoría lo que podría estar evidenciando falta de articulación y duplicidad de esfuerzos.
- Sólo el **2,5%** de los programas de formación están orientados a fortalecer las capacidades en liderazgo.
- En **5 de los 9** departamentos, se identificaron programas para la transferencia de conocimiento y tecnología, diseñados con objetivos similares, pero ofrecidos por diferentes entidades.
- Mientras que el **25%** de los instrumentos están dirigidos a transferencia de conocimiento y tecnología, sólo el **5%** ofrecen financiación, lo que implica bajas oportunidades de implementación de los planes de mejora.

Falta coherencia entre la oferta y la demanda de los factores para aumentar la productividad

Los programas de Emprendimiento tienen mayor importancia en la oferta que en la demanda. En Financiación y Clústeres es necesario aunar esfuerzos, debido a su importancia en la demanda.



SEPT.
12-13
2019

Ahora bien, ¿están estos programas articulados con una estrategia consensuada de largo plazo?

congreso²⁰₁₉

Detonantes
del
Crecimiento
Económico

www.confecamaras.org.co

50 AÑOS **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio

No lo suficiente en alineación, actualización, participación y pertinencia...

- **Alineación entre necesidades y estrategias**, es decir, entre los Planes Regionales de Competitividad y/o Agendas Departamentales de Competitividad y los Planes de Desarrollo.
- **Actualización** de los **Planes Regionales de Competitividad**.
- **Participación de empresarios en las Comisiones Regionales de Competitividad**.
- **Pertinencia** entre lo que requieren los empresarios y los programas que se ofrecen.
- Por esto, recientemente el Gobierno nacional ha **encomendado a las Cámaras de Comercio, la labor de ejercer la secretaría técnica de las Comisiones Regionales de Competitividad**, un rol primordial para propiciar la consolidación de la estrategia de desarrollo de sus regiones.

SEPT.
12-13
2019

**No obstante, se identificaron
buenas prácticas en articulación
a nivel regional y nacional...**

congreso²⁰₁₉

Detonantes
del
Crecimiento
Económico

www.confecamaras.org.co

50 AÑOS **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio

Buenas prácticas identificadas

- **Espacios de consenso público – privado:**
 - ✓ **Pactos por el Crecimiento y la Generación de Empleo:** Diálogos que propician la articulación entre sector público y privado para identificar soluciones a cuellos de botella – Vicepresidencia de la República.
 - ✓ **Comisión Regional de Competitividad de Bogotá – Región:** Modelo de Gobernanza que generó una estrategia de desarrollo económico (Especialización Inteligente) para Bogotá y Cundinamarca - Cámara de Comercio de Bogotá.
- **Plataformas de información:**
 - ✓ **Mapeo de Actores del Ecosistema de Emprendimiento:** Propició la articulación de los actores para generar una ruta estratégica de apoyo a los emprendedores - Cámara de Comercio de Cali.
 - ✓ **Conexión 3E:** Plataforma que articula la oferta de los programas para potenciar y fortalecer a empresarios y emprendedores - Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.
- **Seguimiento y monitoreo:**
 - ✓ **Centro del Gobierno Nacional (Delivery Unit):** Prioriza estrategias transformacionales y articula las entidades de gobierno para su implementación – Presidencia de la República.
 - ✓ **Programas ¿Cómo vamos?:** Promueve la articulación de actores para realizar seguimiento a la gestión de las entidades territoriales - Red Colombiana de Ciudades Cómo Vamos (RCCCV).

SEPT.
12-13
2019

Finalmente...

congreso²⁰₁₉

Detonantes
del
Crecimiento
Económico

www.confecamaras.org.co

50 AÑOS **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio

Conclusiones

- En la mayoría de los departamentos estudiados, los programas que se ofrecen a los empresarios no responden a una **estrategia regional definida**. Falta alineación entre los Planes Regionales de Competitividad, las Agendas Departamentales de Competitividad y los Planes de Desarrollo.
- En los 9 departamentos, el 58% de los programas que se ofrecen, son de formación y asesoría, lo que evidencia **duplicidad de esfuerzos**, debido principalmente a la falta de articulación.
- Es importante **evaluar la focalización de los instrumentos**. A nivel nacional, un 24% de la oferta se dirige a 4 o más tipos de beneficiarios y, a nivel territorial, esta cifra asciende al 46%.
- Además, existe una **brecha entre lo que requiere el empresario para aumentar su productividad y los programas que se le ofrecen, tanto a nivel nacional como territorial**.

Conclusiones

- Los empresarios demandan programas de desarrollo de liderazgo y habilidades gerenciales, pero sólo el 2,5% de los programas de formación están orientados a fortalecer estas capacidades.
- La brecha en formación de capital humano muestra que hay suficiente cobertura, pero hace falta evaluar la pertinencia.
- Investigación, comercio exterior y calidad son los aspectos menos importantes para los empresarios. Sin embargo, son primordiales para generar bienes y servicios con valor agregado y con mayor posibilidad de inserción en cadenas globales de valor.
- **La desarticulación parte de la ausencia de una estrategia de desarrollo de largo plazo definida por cada región.** En general, no se identifica una estrategia clara y concreta a la que todas las entidades públicas y privadas orienten sus esfuerzos para materializar la visión de desarrollo económico y competitividad del departamento.

Recomendaciones

- ➡ Implementar iniciativas conjuntas en donde los ministerios y otras entidades trabajen al unísono, **generando articulación horizontal.**
- ➡ Continuar con los esfuerzos que está realizando el Gobierno Nacional para articular sus políticas y programas teniendo en cuenta las necesidades de los empresarios y las prioridades de las regiones, **propiciando así la articulación vertical.**
- ➡ Implementar la **Política de Desarrollo Productivo** teniendo en cuenta aspectos como: el nivel de desarrollo de los departamentos, el tamaño empresarial y el sector.
- ➡ Evaluar la **focalización de los instrumentos** o programas de desarrollo empresarial para incrementar su impacto.

Recomendaciones

- ➡ Adoptar **procesos de evaluación con métricas e indicadores** para detectar rápidamente los ajustes que deben realizarse a los programas e implementar una agenda de aprendizaje.
- ➡ **Compartir buenas prácticas** entre las regiones en diseño, implementación y evaluación de programas.
- ➡ Alinear los **planes departamentales de desarrollo** con la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación, hoja de ruta estratégica y consensuada, para propiciar la articulación.
- ➡ **Articularse en la implementación de proyectos regionales de alto impacto** para los departamentos y sus municipios, que respondan a la estrategia de desarrollo concertada en el marco de las Comisiones Regionales de Competitividad.

SEPT.
12-13
2019

Gracias

www.confecamaras.org.co

50 AÑOS **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio

congreso ²⁰/₁₉

Detonantes
del
Crecimiento
Económico