

Un análisis del impacto de la política nacional de competitividad e innovación en el crecimiento y desarrollo económico colombiano 2010-2018: Mediante la metodología del foro económico mundial

Vicente Jesús Nobrega Vega
Dayron Enrique Hernández Pérez

Trabajo de Grado para Optar el título de Economista

Director
Héctor Alirio Méndez Sánchez
Magister en Economía

Universidad Industrial de Santander
Facultad de Humanas
Escuela de Administración y Economía
Bucaramanga
2018

...A nuestras familias.

Tabla de Contenido

Introducción	19
Marco teórico	22
Productividad, competitividad, ventaja competitiva e innovación:	22
De la teoría del crecimiento exógeno a la teoría del desarrollo endógeno:	25
Marco político y/o contexto histórico	43
La era del modelo neoliberal en el país:	43
César Gaviria Trujillo (1990-1994)	49
Ernesto Samper Pizano (1994-1998)	50
Andrés Pastrana Arango (1998-2002)	51
Álvaro Uribe Vélez (2002-2010)	52
Juan Manuel Santos (2010-2018)	56
De Uribe a Santos (a Duque):	65
Metodología	68
Tipo y técnica de estudio:	68
Fuentes de información:	69
Definición e identificación de variables y relaciones:	70
1. La política de competitividad del país	72
1.1 La Política Nacional de Competitividad	72
1.2 El Marco Institucional	88
1.3 La Red de Infraestructura	103
1.3 El Sistema Educativo	115

1.4.1 La Educación Básica	118
1.4.2 La Educación Superior	128
1.4.3 Cobertura en Educación Superior	132
1.4 El Sistema Educativo II	141
1.5 El Sistema de Salud	148
1.6 Los Mercados I	159
1.7.1 El Mercado de Productos	165
1.7.2 El Mercado de Trabajo	177
1.7.3 El Mercado Financiero	183
1.7 Los Mercados II	192
2. La política de innovación del país	194
2.1 La Política Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación	194
2.2 La Correlación de la productividad o la competitividad con la innovación:	196
2.3 El Marco Tecnológico	201
2.4 Los factores de la Innovación	205
2.4.1 La Sofisticación Empresarial	206
2.4.2 La Innovación Empresarial	207
2.5 La Infraestructura en TICs	210
2.6 La Inversión en Investigación y Desarrollo (I+D)	215
2.7 La Formación de Capital humano	217
2.8 La Política de Ciencia y Tecnología (C&T)	222
2.6.1 El gobierno y la política de C&T del Gobierno	227
2.6.2. El diseño de la política de CTI y el Sistema Nacional de Innovación	230

3. Del crecimiento al desarrollo económico.....	233
3.1 El Tamaño del Mercado	233
3.2 El Entorno Macroeconómico.....	240
3.3 Población, PIB y Crecimiento	247
3.4 Pobreza, Pauperismo y Desigualdad	258
3.5 Empleo, Subempleo y Desempleo.....	271
3.6 El Sistema Fiscal y Tributario	287
3.7 El Entorno Macroeconómico II	296
3.8 El Gobierno y la Corrupción Política	304
3.9 La Cultura y la Corrupción Social	318
3.10 Del Crecimiento al Desarrollo Económico del país	333
A manera de reflexión.....	342
Bibliografía	356

Lista de Gráficos

Gráfico 1. Presupuesto Nacional 2018	61
Gráfico 2. Gastos como % del PIB	62
Gráfico 3. Índice Global de Competitividad 2017	75
Gráfico 4. Evolución de la posición de Colombia según IGP, FEM.....	76
Gráfico 5. Posición en los principales rankings internacionales de Colombia 2006-20017	80
Gráfico 6. Requerimientos VS Potenciadores de Colombia 2008-2017	82
Gráfico 7. Ranking de factores problemáticos para hacer negocios.....	83
Gráfico 8. Posición de Colombia en los pilares del IGC del WEF 2017	87
Gráfico 9. Ranking del Pilar Instituciones en Latinoamérica 2017 del IGC	89
Gráfico 10. Evolución de Instituciones en Colombia 2008-2017	90
Gráfico 11. Evolución de la Calidad de Instituciones 2008-2017	91
Gráfico 12. Índice de Imperio de la Ley en Colombia y países de referencia, 2016.....	94
Gráfico 13. Confianza en el sistema judicial en Colombia, 2014 y 2016	96
Gráfico 14. Valor de eficiencia del marco legal para resolver disputas y puesto en el (ranking mundial) Colombia y países de referencia, 2009-2017	97
Gráfico 15. Costo y número de días para hacer cumplir un contrato (Doing Business)	98
Gráfico 16. Independencia judicial y (ranking mundial). Colombia y países de referencia, 2006-2017	101
Gráfico 17. Infraestructura, Colombia y Países de Referencia 2017.....	104
Gráfico 18. Evolución de la infraestructura en Colombia, 2008-2017.....	105
Gráfico 19. Evolución de la Calidad de Infraestructura en Colombia, 2008-2017	106
Gráfico 20. Inversión en Infraestructura de Transporte (% del PIB). Colombia, 2007-2014	109
Gráfico 21. Calidad de la Infraestructura en Colombia, 2006-2017.	111
Gráfico 22. Índice de Desempeño Logístico. Colombia y países de referencia, 2007-2016.....	112
Gráfico 23. Índice de Desempeño Logístico y sus componentes, Colombia 2016	113
Gráfico 24. costos y tiempo para exportar una mercancía. Colombia y países de referencia, 2016	114
Gráfico 25. Educación Básica en América Latina del 2017.....	119
Gráfico 26. Tasa de cobertura neta en preescolar (grado transición). Colombia y países de referencia, 2015.	122
Gráfico 27. Tasas de cobertura neta en primaria, secundaria y media. Colombia y países de referencia, 2015.	124
Gráfico 28. Probabilidad de permanencia desde quinto de primaria hasta undécimo grado, por corte. Colombia 2005-2008	126
Gráfico 29. Pruebas Pisa, puntaje promedio por área de conocimiento. Colombia, OCDE y América Latina, 2006-2015	127
Gráfico 30. Educación Superior en América Latina 2017.....	129

Gráfico 31. Tasa de cobertura en educación superior. Colombia y países de referencia, 2015 .	133
Gráfico 32. Número de estudiantes matriculados y participación del SENA en el total de estudiantes de educación superior y de programas técnicos y tecnológicos, Colombia 2007-2016	135
Gráfico 33. Presupuesto de ingreso SENA, 2008-2017	136
Gráfico 34. Deserción por semestre según nivel de formación, Colombia 2016	138
Gráfico 35. Porcentaje de empleadores que reportan dificultades para encontrar talento para sus empresas. Colombia y países de referencia, 2016	140
Gráfico 36. Evolución de la posición de Colombia en el pilar de Educación 2008-20017	144
Gráfico 37. Evolución de la cobertura y calidad de la educación en Colombia, 2008-2017.....	145
Gráfico 38. Gasto público en educación como % del PIB	147
Gráfico 39. Participación laboral según estado de salud, Colombia 2016	151
Gráfico 40. Horas trabajadas por rama de actividad (promedio semanal), Colombia 2016.....	153
Gráfico 41. Porcentaje de personas con problemas de salud que no solicitan atención debido a barreras de oferta, Colombia 2010-2016	154
Gráfico 42. Impacto de los problemas de salud sobre las empresas, Colombia y países de referencia 2016	156
Gráfico 43. Infraestructura en salud, Colombia y países de referencia, 2016.....	157
Gráfico 44. Categorización de riesgo financiero de los hospitales y centros de salud públicos, Colombia 2011-2016	158
Gráfico 45. Evolución de los mercados de productos, laboral y financieros, Colombia 2008-2017	163
Gráfico 46. Mercado de productos en Colombia y países de referencia 2017	166
Gráfico 47. Evolución de la Propiedad en Colombia 2008-2017.....	169
Gráfico 48. La Evolución de la competencia en Colombia 2008-2017.....	170
Gráfico 49. Evolución de las barreras económicas en Colombia 2008-2017.....	172
Gráfico 50. Evolución de los servicios financieros en Colombia 2008-2017	173
Gráfico 51. Evolución de las barreras tributarias en Colombia 2008-2017	175
Gráfico 52. Evolución del crimen organizado en Colombia 2008-2017	176
Gráfico 53. Mercado de Trabajo en Colombia y países de referencia en el 2017	178
Gráfico 54. Productividad laboral por persona empleada en Colombia y países de referencia 2016	180
Gráfico 55. % de trabajadores que reciben capacitación en un periodo determinado en Colombia y países de referencia 2013.....	181
Gráfico 56. Canales de búsqueda de empleo en Colombia 2016	182
Gráfico 57. Impuestos y contribuciones laborales por las empresas como % de las utilidades en Colombia y países de referencia 2016.....	183
Gráfico 58. Mercado Financiero en Colombia y países de referencia del 2017.....	184

Gráfico 59. Cartera de créditos bruta por tipo (billones de pesos de 2008). Colombia 2007-2016	186
Gráfico 60. Evolución del crédito empresarial a pymes y total (billones de pesos en 2008), Colombia 2007-2015	187
Gráfico 61. Evolución tasa de interés para pymes y diferencia de tasa de interés en Colombia 2007-2015	188
Gráfico 62. Tasa de actividad empresarial temprana, Colombia y países de referencia 2007-2016	189
Gráfico 63. Puntaje en el componente de financiamiento, Colombia y países de referencia, 2014-2016	190
Gráfico 64. Calificación del ecosistema para fondos de capital emprendedor y capital privado Colombia y países de referencia 2007-2017.....	191
Gráfico 65. Inversión en actividades de ciencia, tecnología e innovación en Colombia y América Latina, 2007-2016.....	195
Gráfico 66. Relación entre productividad (PTF) y El GII de Colombia y países de referencia 2013	197
Gráfico 67. Relación entre ICE y el GII de Colombia y pises de referencia 2013.....	198
Gráfico 68. Evolución del gasto en defensa, educación y I + D de Colombia 2000-2017.....	200
Gráfico 69. Preparación tecnológica en América Latina 2017.....	202
Gráfico 70. Evolución de la preparación tecnológica en Colombia 2008-2017.....	204
Gráfico 71. Sofisticación empresarial en América Latina 2017.....	207
Gráfico 72. Ranking del pilar innovación en América Latina 2017.....	210
Gráfico 73. Porcentaje de individuos que usan internet Colombia y países de referencia 2010 y 2016	212
Gráfico 74. Suscripciones a internet de banda ancha (por cada 100 habitantes). Colombia y países de referencia 2016.....	214
Gráfico 75. Velocidad promedio de conexión a internet (Mbps). Colombia y países de referencia, primer trimestre del 2017.	215
Gráfico 76. % del PIB en gasto para investigación 2014	216
Gráfico 77. % del gasto público en educación en Colombia 2008-2016	218
Gráfico 78. % del PIB en gasto público en educación 2014	219
Gráfico 79. Fuga de talentos en Colombia 2008-2017	221
Gráfico 80. Esquema conceptual de la política de CTI	232
Gráfico 81. Pilar tamaño del mercado en Colombia y países de referencia 2017	238
Gráfico 82. Evolución del tamaño del mercado en Colombia 2008-2017	239
Gráfico 83. Evolución del tamaño del mercado en Colombia 2008-2017	240
Gráfico 84. % PIB agregado por agentes 1990-2017	243
Gráfico 85. % del PIB agregado por Sectores Agricultura, industria y Servicios.....	245
Gráfico 86. Población de Colombia y países de referencia 2017	248

Gráfico 87. PIB per Capital de Colombia y países de referencia 2017	249
Gráfico 88. Evolución del PIB per capital PPA de Colombia 1991-2017	251
Gráfico 89. Índice GINI de Colombia y países de referencia 2016	253
Gráfico 90. Evolución del PIB per capital PPA del mundo y países de referencia 1990-2017	255
Gráfico 91. Evolución PIB per capital PPA Colombia y países de referencia 1990-2017.....	256
Gráfico 92. Impacto del crecimiento económico en la pobreza de Colombia 1990-2017	259
Gráfico 93. Impacto del crecimiento económico en la inequidad de Colombia 1990-2017	259
Gráfico 94. % de población en pobreza de Colombia y países de referencia 2016.....	261
Gráfico 95. Participación del ingreso nacional de la población en Colombia 1990-2016	262
Gráfico 96. Pobreza y desigualdad en Colombia 2015	263
Gráfico 97. Distribución de subsidios por quintil de ingresos Colombia 2015.....	266
Gráfico 98. % de la población pensionada por área rural, urbana y total nacional de Colombia 2015	267
Gráfico 99. Coeficiente GINI antes y después de transferencias pensionales en Colombia y países de referencia 2015.....	268
Gráfico 100. Ingreso promedio per capital de la unidad de gasto en departamentos de Colombia 2014	269
Gráfico 101. Mortalidad materna en Colombia 2016.....	270
Gráfico 102. Evolución de la tasa de desempleo en Colombia, 2007-2016.....	271
Gráfico 103. Tasa global de participación y tasa de ocupación en Colombia, 2007-2017.....	272
Gráfico 104. Tasa de desempleo en Colombia y países de referencia 2016.....	273
Gráfico 105. Mérito del servicio civil en Colombia y países de referencia 2016	276
Gráfico 106. Evolución de la información laboral en Colombia 2008-2016	278
Gráfico 107. Evolución de los costos laborales no salariales directos en Colombia, 1982-2016	279
Gráfico 108. Salario mínimo anual en dólares de Colombia y países de referencia 2017	280
Gráfico 109. % del Salario mínimo en promedio de Colombia y países de referencia 2016.....	283
Gráfico 110. Producto Interno Bruto per capital departamental 2017	286
Gráfico 111. Contribución de las personas naturales y las empresas de impuestos directos en Colombia y países de referencia 2015	289
Gráfico 112. Renta personas naturales y nivel de ingreso a partir del cual se tributa en Colombia, OCDE y América Latina.	290
Gráfico 113. Evolución de la tasa de renta a las sociedades en Colombia, OCDE y América Latina.	291
Gráfico 114. Productividad del IVA en Colombia y países de referencia 2015	292
Gráfico 115. Tasa efectiva de tributación en Colombia y parase de referencia.	293
Gráfico 116. Recaudo tributario territorial en Colombia y América Latina como % del PIB ...	294
Gráfico 117. Tasa de recaudo como % del PIB en Colombia y países de referencia 2015.....	295
Gráfico 118. Países con gravamen a los movimientos financieros 2015	296

Gráfico 119. Entornos macroeconómicos en Colombia y países de referencia 2017	297
Gráfico 120. Evolución del Entorno macroeconómico en Colombia 2008-2017	299
Gráfico 121. Estabilidad macroeconómica en Colombia 2008-2017	300
Gráfico 122. Evolución del gasto y deuda del gobierno como % del PIB 2008-2016.....	301
Gráfico 123. Déficit del ahorro como % del PIB en Colombia 1990-2017	302
Gráfico 124. Evolución de la balanza comercial como % del PIB en Colombia 1990-2017.....	303
Gráfico 125. Índice de percepción de la corrupción en Colombia y países de referencia en 2016	311
Gráfico 126. Calidad de la regulación en Colombia y países de referencia 2000-2016.....	312
Gráfico 127. Costo de la regulación del gobierno en Colombia y países de referencia 2017	313
Gráfico 128. Eficiencia en el cumplimiento de la regulación en Colombia y países de referencia 2016	314
Gráfico 129. Implementación de presupuesto por resultados en Colombia y países de referencia 2013	316
Gráfico 130. % de procesos con un único proponente total, nacional y territorio 2016	317
Gráfico 131. % de municipios con un único proponente, por departamento para el programa de alimentación escolar PAE. 2016.....	318
Gráfico 132. Valor de comportamiento ético de las firmas y puestos en ranking mundial de (Colombia) y países de referencia 2006-2017	324
Gráfico 133. Numero de casis de fraude ocupacional en Colombia y países de referencia 2016	325
Gráfico 134. Practica de evaluación de desempeño en Colombia y países de referencia	326
Gráfico 135. Salario mínimo vs salarios de congresistas en Colombia 2016.....	330
Gráfico 136. Ranking IGC de Colombia por pilares 2017	335
Gráfico 137. Ranking IGC de Colombia por pilares, 2008 VS 2017	336
Gráfico 138. Evolución del marco institucional y tecnológico en Colombia 2008-2017	337

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Evolución del IGC del WEF. Colombia y América Latina 2007-2017	20
Ilustración 2. Ranking de Productividad y Competitividad del WEF	77
Ilustración 3. Subíndices para el cálculo del IGC para Colombia 2017	85
Ilustración 4. Pilar: Instituciones en Colombia	93
Ilustración 5. Necesidades jurídicas insatisfechas por región en Colombia, 2016.	99
Ilustración 6. Pilar: Infraestructura en Colombia 2017	107
Ilustración 7. Pilar: Salud y Educación Primaria.....	121
Ilustración 8. Pilar: Educación superior en Colombia 2017	131
Ilustración 9. Programas de pregrado e instituciones acreditadas como de alta calidad, Colombia 2016.	139
Ilustración 10. Instituciones de educación superior acreditada como de alta calidad, Colombia 2016	139
Ilustración 11. Pilar: Salud en Colombia 2017.....	150
Ilustración 12. Pilar: Eficiencia del mercado de productos en Colombia 2017.....	167
Ilustración 13. Pilar: Eficiencia del mercado de trabajo en Colombia 2017	179
Ilustración 14. Pilar: Mercado financiero en Colombia 2017	185
Ilustración 15. Pilar: Preparación tecnológica en Colombia 2017	203
Ilustración 16. Pilar: Sofisticación empresarial en Colombia 2017	206
Ilustración 17. Pilar: Innovación empresarial en Colombia 2017	209
Ilustración 18. Pilar: Tamaño del mercado.....	238
Ilustración 19. Entorno macroeconómico en Colombia 2017	298

Lista de Apéndices

“Los Apéndices están adjuntos en el CD y puede visualizarlos en base de datos de biblioteca UIS”

RESUMEN

TÍTULO: UN ANALISIS DEL IMPACTO DE LA POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACION EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO COLOMBIANO 2010-2018: MEDIANTE LA METODOLOGIA DEL FORO ECONOMICO MUNDIAL¹

AUTOR: VICENTE JESÚS NOBREGA VEGA Y DAYRON ENRIQUE HERNÁNDEZ PÉREZ²

PALABRAS CLAVES: Competitividad, Política Pública, Desarrollo Económico, Empleo, Salud, Calidad de Vida.

DESCRIPCIÓN:

El modelo de productividad y competitividad de Colombia, en las últimas dos décadas, al igual que a lo largo del siglo pasado; se asocia con un modelo de crecimiento y desarrollo económico extractivo más que inclusivo; típico de América Latina, de manera que la dinámica de los países de la región ha desembocado en la búsqueda de las mejoras de la productividad y competitividad de sus economías; Lo que evidencia que, en materia de institucionalidad, democracia, infraestructura, educación, tecnología, y mercados... Son todavía inequitativas, y a veces, incluso elitistas -además de la corrupción de los gobiernos-. Aun, a pesar de seguir el patrón o tendencia global de la merma de la pobreza; gracias a las mejoras y el respectivo crecimiento económico de los países.

De esta manera, el presente estudio, parte de la metodología utilizada en el Foro Económico Mundial para medir la competitividad y los indicadores de crecimiento, pobreza y desigualdad del Banco Mundial con el fin de medir el crecimiento y desarrollo de Colombia en la última década a la luz de los planes de gobierno ejecutados.

Logrando así una reflexión sobre la coyuntura actual del país en temas de crecimiento y desarrollo económico para los siguientes años y los retos que con los que debe sortear el nuevo gobierno nacional.

¹ Proyecto de Grado

² Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía. Director: Héctor Alirio Méndez Sánchez.

ABSTRACT

TITLE: ANALYSIS OF THE NATIONAL POLITICAL IMPACT OF THE COMPETITIVENESS, INNOVATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN COLOMBIA 2010-2018 THROUGH THE METHODOLOGY OF THE WORLD ECONOMIC FORUM³

AUTHOR: VICENTE JESÚS NOBREGA VEGA Y DAYRON ENRIQUE HERNÁNDEZ PÉREZ⁴

KEY WORDS: Competitiveness, Public Politics, Economic Development, Employment, Health, Vida's Quality

DESCRIPTION:

The productivity model and the Colombian Competitiveness in the last two decades and through the last century relates with a growing model and a extractive economic developing, more than with a inclusive model. This type of economic developments is typical from the Latin American economies, which have lead into a dynamic of a constant search of better productivity and competitiveness of their economies.

This evidence that the institutionality, democracy, infrastructure, education, technology, and markets are still inequitable and sometimes even elitist. Even though all country's are trying to reduce poverty and improving their economic and social conditions.

In this way, this study starts from the Methodology use in the world economic forum for measuring the competitiveness, poverty, inequality and the growing indicators of the World Bank with the intention of analyzing Colombia growth and development compare with the executed government plans.

³ Bachelor Thesis

⁴ Faculty of Human Sciences, School of Economy, Director: Héctor Alirio Méndez Sánchez.

Introducción

“Mayores niveles de productividad permiten impulsar el crecimiento económico en el largo plazo y favorecen procesos de convergencia con los países más desarrollados, a la vez que acrecientan el bienestar de la población”. (Consejo Privado de Competitividad, 2017)

Para el año 2032; Colombia busca convertirse en una nación, con una economía con un ingreso medio-alto; una de las tres naciones más competitivas, así como la nación más educada – para el año 2025-, de América Latina; por lo menos, según la meta a largo plazo de su plan de desarrollo, del año 2006. Hoy día; el país se halla casi justo en la mitad del plazo. Por lo cual se hace normal interrogamos: ¿Cómo va el plan? ¿Que se ha hecho? ¿Qué no se ha hecho? ¿Cómo va la meta? ¿Qué se debe lograr? ¿Qué se puede lograr? ¿Qué hay que hacer? ¿Cómo se va a hacer? Se trata justamente de las inquietudes que queremos desarrollar, los interrogantes, las preguntas que buscamos responder, los problemas o retos que tratamos de subrayar o resaltar; en el presente estudio o trabajo, mediante el análisis económico.

Por ahora, valga recordar; que en el estado actual de la competitividad en América latina: Colombia, el quinto mejor país, tiene que ganar alrededor de 15 a 20 puestos, para convertirse en uno de los tres países más competitivos de Latinoamérica; pero que una sola plaza, del cuarto al quinto mejor país del subcontinente, tiene una diferencia de 15 plazas a nivel mundial, del puesto 51 al 66; aunque como el tercer y cuarto mejor país del subcontinente se hallan casi empatados, a apenas un puesto de diferencia, tal diferencia equivaldría a dos plazas, casi alcanzándole para desplazar al tercer país más competitivo de Latinoamérica, haciendo una diferencia de 16 plazas a nivel mundial, del puesto 66 al 50. Además, al menos por ahora; el

primer puesto parece ser una meta de un plan a más largo plazo aún: porque el país más competitivo de Latinoamérica, Chile; se halla en el puesto 33 a nivel mundial, a 33 plazas de diferencia de Colombia, en el puesto 66 a nivel mundial; actualmente (Ilustración 1).

Ilustración 1. Evolución del IGC del WEF. Colombia y América Latina 2007-2017

RANKING EN AMÉRICA LATINA DEL WEF					
2007-2008			2017-2018		
1	Chile	26	1	Chile	33
2	México	52	2	Costa Rica	47
3	Panamá	59	3	Panamá	50
4	Costa Rica	63	4	México	51
5	El Salvador	67	5	Colombia	66
6	Colombia	69	6	Perú	72
7	Brasil	72	7	Uruguay	76
8	Uruguay	75	8	Brasil	80
9	Honduras	83	9	Trinidad y Tobago	83
10	Argentina	85	10	Guatemala	84

Fuente: tomado de CPC 2017, con datos del WEF

Por supuesto, se trata de un análisis estático; para hacerlo más dinámico: hay que pensar en los posibles movimientos no solo del país, sino de los otros países de la región; en el plazo de otros 15 años más; porque algunos también pueden mejorar, y más, aunque otros puedan desmejorar o empeorar. Así, por ejemplo: si Colombia; el quinto país más competitivo de América Latino, se halla en el puesto 66 a nivel mundial. El tercer y cuarto país más competitivos de la región; se hallan en el puesto 50 y 51... a 15 y 16 plazas de diferencia del país a nivel mundial; respectivamente. El sexto, séptimo y octavo país más competitivos de la

región; se hallan en el puesto 72, 76 y 80... a 6, 10 y 14 plazas de diferencia del país a nivel mundial; respectivamente.

En el presente estudio o trabajo; planeamos analizar el impacto del sistema nacional de competitividad e innovación, en el crecimiento y desarrollo económico colombiano: en el primer capítulo; queremos analizar el desempeño económico de la política nacional de competitividad, a partir de sus partes más básicas; tales como las instituciones, la infraestructura, la educación, los mercados. En el segundo capítulo; queremos analizar el desempeño económico de la política nacional de innovación, a su vez, la parte –en teoría- más avanzada de la política nacional de competitividad. En el tercer capítulo, el capítulo final; pensamos valorar o evaluar el impacto global –más que parcial- de tal política de competitividad e innovación, en el verdadero desarrollo económico del país, el desarrollo del verdadero potencial económico de su pueblo (así como su bienestar social y su capital humano).

Marco teórico

“Para estar bien armado para el mundo de los negocios resulta idóneo combinar la formación de un abogado con la de un economista. De manera análoga, para abordar los problemas del subdesarrollo se requiere, como mínimo, complementar los conocimientos de un politólogo con los de un economista”.

(Universidad San Francisco de Quito, Boletín Koyuntura N.41, página 1, 2014)

Productividad, competitividad, ventaja competitiva e innovación:

Para Michael Porter, uno de los autores más afamados en el tema de la competitividad, según la óptica de la economía y la administración de empresas; la competitividad, o mejor, la ventaja competitiva de las empresas, organizaciones, y naciones o sociedades; se halla en términos tanto de la productividad de las empresas u organizaciones como de la estructura competitiva de las industrias o los mercados de productos, mercancías o servicios relacionados con los productos, y factores o sectores productivos relacionados con las empresas y mercados o industrias en cuestión. Tanto al nivel de las empresas como de las naciones de la sociedad.

En tal contexto, en términos dinámicos más que meramente estáticos; la ventaja competitiva se halla a su vez relacionada o correlacionada con el mejoramiento continuo de la productividad y la innovación constante, y se asocia con los cuatro factores determinantes de la ventaja competitiva; los cuales se refieren al entorno económico, y conforman el conocido diamante de competitividad, a saber: la estructura del mercado o la industria de la que forma parte la empresa, tanto por el lado de la oferta o las empresas productoras y competidoras como por el lado de la demanda o los consumidores y clientes; la estructura de los mercados de los recursos o

factores productivos requeridos por la empresa, y la de los mercados o las industrias de productos o mercancías relacionadas (además del gobierno como agente regulador de la actividad económica; tanto a nivel microeconómico como macroeconómico).

Para el Foro Económico Mundial (2016), la competitividad significa “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”. Se trata de una definición sucinta pero significativa, a nivel de países: primero, porque define la competitividad en función de la productividad; y segundo, porque identifica las instituciones y las políticas públicas como factores determinantes o muy importantes de la productividad y competitividad económica.

Más concretamente; el Foro Económico Mundial, identifica tres grandes grupos de factores, que engloban doce grandes factores de la productividad de los países; a los que se refiere conjuntamente como los doce pilares de la competitividad –ver anexo del mismo nombre-: el primer grupo, el de los “requisitos básicos”, reconoce cuatro factores; las instituciones, la infraestructura, el entorno macroeconómico, y la salud y la educación primaria o secundaria. El segundo grupo, el de los “potenciadores de eficiencia”; comprende otros seis factores; el funcionamiento o eficiencia de los mercados de productos, de trabajo y financiero, el tamaño del mercado, la capacitación y educación superior, y la preparación o disposición tecnológica –para adaptarse o adoptar, o transitar, a conocimientos y tecnologías más avanzadas-. Y el tercer grupo, comprende otros dos factores, todavía más avanzados y complejos; la invención e innovación técnica o tecnológica, y la sofisticación empresarial u organizacional o de los negocios.

En resumidas cuentas, directa o indirectamente, e implícita o explícitamente; la mayoría de las definiciones de competitividad, tanto las de corte extractivo como inclusivo; identifican la

productividad como el factor clave de la competitividad, y la innovación como el factor crucial de la ventaja competitiva. Lo cual nos permite concentrarnos en una definición más “tangible” de competitividad: la competitividad se fundamenta y sustenta en los niveles relativos de productividad de las empresas u organizaciones de las naciones y la sociedad, y más todavía, en las mejoras de tales niveles de productividad. Lo cual la convierte en un concepto dinámico más que estático; a la vez que justifica, hasta cierto punto y en cierto grado, la acción activa más que pasiva del gobierno por medio la política pública; por lo menos, si el sector privado del país se estanca o ralentiza en materia de productividad y competitividad en relación al resto del mundo, o para mejorar la relación o correlación entre la universidad y la empresa o la organización por medio de la innovación.

Así; por ejemplo: una estrategia de competitividad sustentada por la baratez relativa de la mano de obra de un país en el mercado mundial, significa una manera artificial de competitividad. En cambio; una estrategia de competitividad fundada en las mejoras de la productividad relativa del país en la sociedad global, significa una verdadera forma de competitividad.

Además; tal definición supone tácitamente: por un lado, un mercado nacional en el cual las empresas compiten mediante la mercantilización de sus productos y servicios; y por otro lado, un mercado mundial en el cual las naciones compiten mediante la mercantilización de sus productos o servicios. Y justo en el medio, los gobiernos; primero, para legitimar la institucionalidad del mercado, y luego, para corregir los problemas de ineficiencia e ineficacia del mercado por medio de la política pública. No obstante; la mera presencia de los gobiernos, por no decir su acción; significa, de hecho, que no se trata de una sociedad plenamente neoliberal, sino de una economía mixta: en la cual el gobierno trata de corregir los problemas o

errores del mercado, por medio de la política pública, además de legitimar su funcionamiento u operatividad; razón práctica que de por sí justifica la acción del gobierno.

Para efectos prácticos del análisis; vamos a apelar a la definición fundamentalista de competitividad en términos de productividad, y más concretamente, en términos del estado de los doce pilares de la competitividad de los países; dada por el Foro Económico Mundial. Pero, por supuesto; a la luz de la teoría económica contemporánea: la teoría del crecimiento o desarrollo económico como cambio y mejora tecnológica, y el papel de las instituciones y políticas públicas como catalizadoras de tal crecimiento económico y desarrollo tecnológico.

De la teoría del crecimiento exógeno a la teoría del desarrollo endógeno:

La definición de la competitividad, en términos de productividad; nos lleva a concentrarnos en la teoría del crecimiento económico, y más concretamente, en la teoría del desarrollo endógeno y del progreso tecnológico; para plantearnos un interrogante más práctico: ¿Cuáles son los factores que determinan la productividad y competitividad de los países? Por ejemplo; para el célebre economista e historiador del pensamiento económico, Joseph Schumpeter, el gran protagonista del progreso económico es el empresario o emprendedor.

El papel central del empresario como actor principal del crecimiento y desarrollo económico fue correctamente apreciado por Joseph Schumpeter (1944, p.310) en su teoría del desenvolvimiento económico, publicada por primera vez en 1912: entendiendo el desenvolvimiento como los cambios discontinuos en la corriente de la actividad económica, variaciones del equilibrio económico que desplazan la economía a un nuevo punto de equilibrio (impactos o shocks originados en el sector empresarial o productivo, del lado de la oferta no de la demanda). Por lo tanto; la teoría del desenvolvimiento económico, hasta cierto punto y en

cierto sentido, precursora de la teoría del crecimiento o desarrollo económico; resulta muy importante, por dos razones básicas: primero, por entender el crecimiento económico en términos del desarrollo tecnológico, un proceso endógeno no exógeno del sistema económico (el determinismo tecnológico); y segundo, por reconocer al empresario como el agente encargado de liderar tanto la actividad productiva como el desenvolvimiento económico.

Así pues; Schumpeter identifica el rol innovador del empresario, y define la innovación como una mejora de la productividad mediante la invención de nuevos productos o las mejoras de calidad de los viejos productos, y la innovación de los procesos productivos, o la invención de nuevas y mejores maneras de combinar los factores productivos. Además, a modo de corolario; hay que recalcar la distinción entre invención e innovación; para recalcar y destacar el papel de la relación o correlación, entre la empresa o la organización y el mercado o la industria, por un lado, y los centros académicos o científicos y tecnológicos, por el otro: porque la invención significa una mejora factible en el estado de conocimientos de la sociedad, en cambio, la innovación significa una mejora efectiva en el nivel de tecnología de la sociedad; la innovación a diferencia de la invención, significa la aplicación efectiva del conocimiento o cambio tecnológico en el mercado y la sociedad.

A propósito, en la sociedad tecnológica contemporánea; el razonamiento del desenvolvimiento económico de Schumpeter mantiene su vigencia más que nunca: porque la actividad e innovación empresarial no solo significa el propio combustible de la actividad y el ciclo económico, valga la redundancia; sino el catalizador mismo del crecimiento económico y desarrollo tecnológico.

Más adelante; Robert Solow (1956) estudió más profundamente la dinámica del crecimiento económico, al menos a largo plazo; descubriendo así una ley básica: el secreto, la fuerza del

crecimiento económico; no es la acumulación de capital, ni siquiera de capital humano, sino el cambio tecnológico. O en términos más técnicos: el crecimiento económico está determinado básicamente –o en últimas- por los cambios o mejoras de la productividad, más que por las diversas variaciones del stock de capital per cápita en la actividad económica. Lo cual significó un verdadero cambio de paradigma, un gran punto de quiebre en la teoría económica: antes de Solow, se creía que la acumulación de capital per se, catalizaba el crecimiento económico; después de Solow, se sabe que lo que verdaderamente catapultó el crecimiento económico, es el cambio tecnológico.

Más adelante todavía; las teorías del desarrollo endógeno tratarían de relacionar o correlacionar el cambio o progreso tecnológico, tanto con el estado o límite temporal del conocimiento como con el nivel o stock de capital humano -en vez de físico-: de tal manera que el crecimiento económico, que entonces era entendido como un subproducto del desarrollo tecnológico; a la vez, fuera entendido como un subproducto de otros factores económicos. Si la teoría del crecimiento económico exógeno reconoció que era el conocimiento y cambio tecnológico más que la mera acumulación de capital, la causa del crecimiento económico en contra de la ley de los rendimientos decrecientes del trabajo y el capital; la teoría del desarrollo económico endógeno comprendió que era el capital humano y su conocimiento tecnológico, la causa del desarrollo económico y tecnológico con la ley de los rendimientos crecientes del capital humano y el conocimiento o su comunicación (y las externalidades o efectos de vecindad). Tal como lo reconoce Sala-i-Martin (2000), uno de los más conocidos teóricos contemporáneos del crecimiento económico al afirmar que:

A partir del trabajo de Solow (1956) y Swan (1956), las décadas de 1950 y 1960 vieron como la revolución neoclásica llegaba a la teoría del crecimiento económico (...) El supuesto

neoclásico de rendimientos decrecientes de cada uno de los factores tenía, como consecuencia casi devastadora, el hecho de que el crecimiento a largo plazo debido a la acumulación de capital era insostenible. Es por ello que los investigadores neoclásicos se vieron obligados a introducir el crecimiento tecnológico exógeno, motor último del crecimiento a largo plazo (p.5).

La publicación en 1986 de la tesis doctoral de Paul Romer (escrita en 1983) y la consiguiente bendición de Robert Lucas (1988) hicieron renacer la teoría del crecimiento económico como campo de investigación activo. Los nuevos investigadores tuvieron como objetivo crucial la construcción de modelos en los que, a diferencia de los modelos neoclásicos, la tasa de crecimiento a largo plazo fuera positiva sin la necesidad de suponer que alguna variable del modelo (como la tecnología) crecía de forma exógena. De ahí que a estas nuevas teorías se las bautizara con el nombre de teorías de crecimiento endógeno (...) A base de eliminar los rendimientos decrecientes de escala a través de externalidades o de introducir capital humano (p.6).

Por un lado; el economista Paul Romer (1986, 1990) recalcaría el papel del conocimiento tecnológico, entendido como una suerte de algoritmo tecnológico; una formula, un objeto intangible no rival, y por lo tanto, no sujeto a la ley de los rendimientos decrecientes de los objetos tangibles rivales, sino justamente con rendimientos crecientes; como el verdadero determinante y mantenedor o sustentador del crecimiento económico. Por su parte; el economista e historiador Robert Lucas (1988, 1993) destacaría el rol del capital humano, de las externalidades del capital humano, para catalizar el crecimiento económico. Así pues; el capital humano y el conocimiento tecnológico resultan muy semejantes o parecidos (aparte del hecho de que el capital humano produce y reproduce el conocimiento y el cambio tecnológico, como

producto o subproducto de su actividad económica): el capital humano; es similar al capital físico en tanto inversión financiera, pero a la vez diferente en cuanto a los rendimientos económicos, por poseer externalidades, rendimientos crecientes en vez de decrecientes; al igual que el conocimiento tecnológico, en suma.

Así, por ejemplo; la teoría primitiva del crecimiento económico predice como teorema la convergencia económica entre los países desarrollados y subdesarrollados, cuya divergencia había resultado en gran parte de la histórica de la revolución industrial. Sin embargo, tal predicción no se ha cumplido. Las diferentes tasas de capital humano y los diferentes ritmos de cambio tecnológico, como variables inherentes y explícitas de la teoría del desarrollo endógeno; han posibilitado y potenciado un mejor entendimiento de tal fenómeno; tanto de las convergencias que sí, como de las divergencias que no, estimaba implícitamente la teoría del desarrollo exógeno; a partir y por medio, meramente, de grandes tasas de ahorro e inversión, o en otros términos, de la mera acumulación de capital; entre los diferentes países del mundo, desarrollados y subdesarrollados o en vía de desarrollo, por supuesto, en el contexto de la sociedad tecnológica contemporánea.

Tal como lo reconoce el economista Piketty (2014); a propósito de su análisis de la desigualdad económica a nivel geográfico o geopolítico, en el contexto del crecimiento económico y desarrollo histórico de la sociedad tecnológica, ingenieril e industrial, contemporánea; en términos del capital, el capital humano, y el conocimiento científico o tecnológico, al afirmar que:

La experiencia histórica sugiere que el principal mecanismo que permite la convergencia entre países es la difusión de los conocimientos, tanto en el ámbito internacional como en el nacional. Dicho de otra manera, los países más pobres alcanzan a los más ricos en la medida

en que logran llegar al mismo nivel de conocimiento tecnológico, de calificaciones, de educación, en lugar de volverse propiedad de los más ricos (...) a menudo se ve acelerado por la apertura internacional y comercial, y depende sobre todo de la capacidad de los países para movilizar el financiamiento y las instituciones que permite invertir masivamente en la formación de su población, al tiempo que se garantiza un marco legal previsible para los diferentes actores. Por consiguiente, el proceso de difusión está íntimamente vinculado con el proceso de construcción de un poder público legítimo y eficiente (p. 88).

No obstante, aquel aún no es el fin de la historia; porque desde entonces hasta la fecha, o a veces paralela o simultáneamente, otros análisis sobre el tema (como el análisis pionero del gran economista e historiador económico, Douglas North; o más recientemente, el gran estudio o trabajo del politólogo James Robinson y el economista Daron Acemoglu); han revelado la gran importancia de las instituciones económicas, políticas, legales, jurídicas, culturales de la sociedad civil, en la determinación del crecimiento y desarrollo económico. Se trata de los estudios de política económica comparada, aplicados al tema de la estabilidad y del crecimiento o desarrollo económico sostenible o sustentable, en el marco del institucionalismo económico; para responder a preguntas tales como: ¿A qué se debió el gran éxito del Reino Unido en el siglo XIX, o de los Estados Unidos en el siglo XX, y el fracaso de la Unión Soviética? ¿A qué se debió la gran divergencia económica de Alemania Occidental y Alemania Oriental, y luego, su gran convergencia? ¿A qué se debe la gran diferencia económica de Corea del Norte y Corea del Sur? ¿O que hay de la gran diferencia económica entre los países del primer mundo y el tercer mundo? ¿Y por qué aún se han equiparado en términos económicos los países de ambos grupos?

Entonces; la respuesta a aquellas preguntas, la razón de tales diferencias, se halla en: el capital humano, o el conocimiento y el cambio tecnológico, el desarrollo tecnológico como

catalizador del crecimiento económico, ciertamente; pero también, las instituciones y el cambio institucional, el marco institucional y la política pública o social. El conocimiento y cambio tecnológico es solo la mitad de la historia del crecimiento económico; la otra mitad, son las instituciones políticas y económicas de la sociedad, y las políticas públicas por parte de los gobiernos. Lo cual no contradice sino que de hecho refuerza la teoría del desarrollo endógeno: porque aunque la formación de capital o las tasas de ahorro e inversión per cápita, y la infraestructura, son una parte importante de la ecuación; las instituciones y las políticas públicas son la otra parte, una parte quizás más importante, en la catálisis del crecimiento económico a partir del desarrollo tecnológico (más todavía en el contexto de la globalización mundial: con su gran potencial para la comunicación social del conocimiento tecnológico de los países; por ejemplo, por medio de la infraestructura global en tecnologías de la información –TICs-). En fin; tal como reconocen el economista Acemoglu (2012) y el politólogo Robinson (2012):

Los países fracasan hoy en día porque sus instituciones económicas extractivas no crean los incentivos necesarios para que la gente ahorre, invierta e innove. Las instituciones políticas extractivas apoyan a estas instituciones económicas para consolidar el poder de quienes se benefician de la extracción. Las instituciones políticas y económicas extractivas, aunque varíen en detalles bajo distintas circunstancias, siempre están en el origen de este fracaso. En muchos casos, por ejemplo, en Argentina, Colombia y Egipto, este fracaso adopta la forma de falta de actividad económica suficiente, porque los políticos están encantados de extraer recursos o de aplastar cualquier tipo de actividad económica independiente que los amenace a ellos y a las élites económicas. En algunos casos extremos, como Zimbabue y Sierra Leona, las instituciones extractivas allanan el camino para el fracaso total del Estado, y destruyen no solamente la ley y el orden, sino también los incentivos económicos más

básicos. El resultado es el estancamiento económico y, como ilustra la historia reciente (...) guerras civiles, desplazamientos en masa, hambrunas y epidemias, que hacen que muchos de estos países sean más pobres hoy en día de lo que lo eran en los sesenta (pp. 436-437).

Los países fracasan desde el punto de vista económico debido a las instituciones extractivas. Éstas mantienen en la pobreza a los países pobres y les impiden emprender el camino hacia el crecimiento económico. Esto ocurre hoy en día en África, en lugares como Zimbabue y Sierra Leona; en Sudamérica, en países como Colombia y Argentina; en Asia, en países como Corea del Norte y Uzbekistán, y en Oriente Próximo, en países como Egipto. Aunque existen diferencias notables entre ellos. Algunos son tropicales, otros son de latitudes templadas. Unos eran colonias de Gran Bretaña; otros, de Japón, España y Rusia. Tienen historias, lenguas y culturas muy distintas. Pero lo que todos tienen en común son las instituciones extractivas. En todos ellos, la base de estas instituciones es una élite que diseña instituciones económicas para enriquecerse y perpetuar su poder a costa de la vasta mayoría de las personas de la sociedad. Las distintas historias y estructuras sociales de los países conducen a las diferencias en la naturaleza de las élites y en los detalles de estas instituciones extractivas. Sin embargo, la razón por la que persisten estas instituciones extractivas siempre está relacionada con el círculo vicioso, y las implicaciones de estas instituciones en términos de empobrecimiento de sus ciudadanos son similares, aunque su intensidad difiera (p. 465).

Así como distintas historias y estructuras implican diferencias en la identidad de las élites y la información de las instituciones políticas extractivas, también difieren los detalles de las instituciones económicas extractivas que establecen las élites. En Corea del Norte, las herramientas de extracción también fueron heredadas de los comunistas: la abolición de la propiedad privada, la industria y las granjas dirigidas por el Estado (p. 466).

Además de la relatividad o diferenciación geopolítica e histórica, de las instituciones económicas y políticas de las naciones o la sociedad; aquellos autores, Daron Acemoglu y James Robinson; también reconocen la gran inercia histórica del marco institucional de cada país, la fuerza que conserva el marco institucional a pesar del cambio tecnológico de una nación, o del crecimiento económico y desarrollo tecnológico de una sociedad. Se trata de los círculos o espirales viciosas del subdesarrollo; la otra cara o rostro de la moneda, de las espirales virtuosas del desarrollo... una mezcla de estancamiento económico, mucha inequidad económica, inestabilidad política, desorden social, elitismo estatal, y a veces, hasta de guerras civiles y estados fallidos o golpes de estado; en lugar o en vez de prosperidad económica, más equidad económica, estabilidad política, orden social y justicia estatal. Otra vez; tal como reconocen el economista Acemoglu (2012) y el politólogo Robinson (2012):

Todos estos detalles son importantes e interesantes, pero las lecciones más críticas se encuentran en la perspectiva global, que revela que, en cada caso, las instituciones políticas extractivas han creado instituciones económicas extractivas, que han transferido la riqueza y el poder hacia la élite. (...) La intensidad de la extracción en esos países distintos obviamente varía y tiene consecuencias importantes para la prosperidad. En Argentina, por ejemplo, la Constitución y las elecciones democráticas no funcionan bien para fomentar el pluralismo, pero funcionan mucho mejor que en Colombia. Como mínimo, el Estado puede atribuirse el monopolio de la violencia en Argentina. En parte como consecuencia, la renta per cápita en Argentina es el doble que la de Colombia. Las instituciones políticas de ambos países hacen un trabajo mucho mejor a la hora de limitar a las élites que las de Zimbabue y Sierra Leona, y, en consecuencia, Zimbabue y Sierra Leona son mucho más pobres que Argentina y Colombia (...) El círculo vicioso también implica que, incluso cuando las instituciones

extractivas conducen al hundimiento del Estado, como en Sierra Leona y Zimbabue, no se produce un fin definitivo del control por parte de estas instituciones. Ya hemos visto que las revoluciones y las guerras civiles, que se pueden dar durante las coyunturas críticas, no conducen necesariamente al cambio institucional (pp. 467-468).

En todos estos casos, ha habido una larga historia de instituciones extractivas desde como mínimo el siglo XIX. Son países atrapados en un círculo vicioso. En Colombia y Argentina, tiene sus orígenes en las instituciones del dominio colonial español (...) A medida que estos círculos viciosos se desarrollaron en distintas partes del mundo durante los últimos doscientos cincuenta años, apareció la desigualdad mundial, que todavía perdura (...) La solución al fracaso político y económico de los países hoy en día es transformar sus instituciones extractivas en inclusivas. El círculo vicioso implica que esta transformación no sea fácil. Sin embargo, no es imposible, y la ley de hierro de la oligarquía no es inevitable. Algunos elementos inclusivos preexistentes en las instituciones, la presencia de coaliciones amplias que conducen a la lucha contra el régimen existente o solamente la naturaleza circunstancial de la historia pueden romper los círculos viciosos (pp. 468-469).

En los términos del gran historiador Ferguson (2013); el marco –y cambio- institucional de las naciones y la sociedad, también se halla en el corazón de aquellos interrogantes: el estado estacionario o estancamiento económico de la sociedad tecnológica contemporánea, y en especial, del Mundo Occidental; se debe u obedece a la degradación ética y degeneración institucional de la sociedad, del capitalismo, del mercado, de la democracia, y de la ley o el orden civil. En otros términos: se trata de la insensatez, inestabilidad, corrupción, contaminación de las instituciones morales, económicas, políticas, jurídicas, legales, civiles, culturales de la sociedad capitalista contemporánea; supuestamente, una sociedad democrática de mercado, a

veces incluso, con estados del bienestar; aunque en el fondo, se trata normalmente de una civilización gobernada por la ley o ética del capitalismo salvaje, del darwinismo económico, político, socioeconómico, geopolítico, social. Así pues; aprovechamos para reproducir la reflexión histórica de Ferguson (2013) relativa al funcionamiento de las instituciones, a manera de moraleja para el gobierno, e inclusive de advertencia o memorándum respecto a la sensatez de la actividad u operación gubernamental en la sociedad y la economía:

Las instituciones occidentales ciertamente han degenerado (...): la primera es la etiquetada como «democracia»; la segunda lleva el rótulo de «capitalismo»; la tercera es «el imperio de la ley», y la cuarta, la «sociedad civil». En conjunto, constituyen los componentes clave de nuestra civilización (p.11).

La clave aquí es que, cuando contamos la suma de sus partes, no todos los conjuntos de instituciones son iguales. Hay buenas y malas combinaciones (...) Por desgracia, la historia sugiere que hay más de esos marcos poco óptimos que marcos buenos. Un conjunto realmente bueno de instituciones resulta difícil de lograr. En cambio, es fácil quedar atascado en malas instituciones. Ello se debe a que la mayoría de los países han sido pobres durante la mayor parte de su historia, además de analfabetos, insalubres y sangrientos. (pp.16)

En algunos conjuntos de instituciones las personas pueden florecer libremente como individuos, como familias, como comunidades. Ello se debe a que dichas instituciones nos incentivan de hecho a hacer cosas buenas, como, por ejemplo, inventar nuevas y más eficientes formas de trabajar, o cooperar con nuestros vecinos en lugar de intentar matarlos. A la inversa, hay marcos institucionales que tienen el efecto contrario: incentivar la mala conducta, como matar a la gente que nos molesta, o robar las propiedades que codiciamos, o

dedicarnos a perder el tiempo. Allí donde hay malas instituciones, la gente se queda atrapada en círculos viciosos de ignorancia, mala salud, pobreza y, a menudo, violencia. (p.16)

Por último, aunque solo a manera de reflexión epistemológica (aunque algo de su reflexión queda ciertamente reflejado en la metodología de evaluación de la competitividad del Foro Económico Mundial, proyectada mediante los pilares de la competitividad de los países; tales como el marco institucional y el orden social, el estado de la salud y la educación en la población, el funcionamiento de los mercados de mercancías y trabajo o capital, la inequidad, la infraestructura, el conocimiento y el cambio tecnológico de la sociedad); debemos mencionar la concepción o valoración y evaluación del “desarrollo como libertad”, del gran filósofo de la economía política, Amartya Sen (2000): la libertad, los diferentes tipos de libertades; tales como las libertades o capacidades económicas, políticas, jurídicas, civiles, sociales, culturales; el derecho a la vida o la supervivencia y la satisfacción de las necesidades básicas, el derecho a la salud y la educación o la alimentación y la nutrición, la libertad de agencia o empresa, la igualdad de oportunidades económicas, la libertad de participación política y opinión pública o de prensa, la inclusión social y la equidad económica o la justicia legal, la igualdad de derechos legales y civiles o sociales... poseen un gran valor intrínseco, a saber, el valor constitutivo de la libertad, el bienestar inherente a la libertad de las personas. Tal como lo replantea el propio Amartya Sen (2000):

Si tenemos razones para querer más riqueza, hemos de preguntarnos: ¿Cuáles son esas razones, como actúan, de qué dependen y qué cosas podemos hacer con más riqueza? En realidad, generalmente tenemos excelentes razones para querer poseer más renta o más riqueza, y es no es porque la renta o la riqueza sean deseables en sí mismas, sino porque, por

norma, son admirables medios de uso general para tener más libertad con la que poder llevar el tipo de vida que tenemos razones para valorar (p. 30).

En el análisis del desarrollo presentado en este libro, las libertades de los individuos constituyen la piedra angular. Por lo tanto, prestamos especial atención a la expansión de las “capacidades” de las personas para llevar el tipo de vida que valoran y que tienen razones para valorar. Estas capacidades pueden aumentarse por medio de medidas públicas, pero, por otra parte, el uso eficaz de las capacidades de participación de los individuos puede influir en el rumbo de estas medidas (p. 34).

Además de tener un importante valor agregado, el consabido valor operativo o instrumental de la libertad; las bondades y beneficios de los diferentes tipos de libertad -por cierto: interrelacionados, recursivos, iterativos; catalizadores tanto de círculos viciosos como de espirales virtuosas- en la sociedad; y su impacto sobre el funcionamiento, eficiencia, eficacia, estabilidad, y crecimiento o desarrollo de la economía de mercado. En otros términos: la libertad significa tanto la piedra angular del desarrollo, por su valor fundamental e intrínseco, como la piedra roseta, por su papel instrumental u operativo. De manera que se trata de una definición más básica, profunda y amplia del desarrollo económico; o mejor, se trata de una acertada identificación del desarrollo social como un tipo de desarrollo mucho más fundamental, determinante e importante –y sostenible o sustentable- que el mero desarrollo económico. En los términos del propio Amartya Sen (2000):

El enfoque de este libro (...) se trata principalmente de un intento de concebir el desarrollo como un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaban los individuos. En este enfoque, se considera que la expansión de la libertad es 1) el *fin primordial* y 2) el *medio principal* del desarrollo (p. 55).

La concepción del desarrollo como libertad permite evaluar sistemáticamente las instituciones (...) Aunque cada observador decida centra la atención en determinadas instituciones (como el mercado, el sistema democrático, los medios de comunicación o el sistema público de distribución), tenemos que observarlas como un todo para poder ver que pueden o no hacer en combinación con otras instituciones. Es desde esta perspectiva integrada desde la que es posible evaluar y examinar razonablemente las diferentes instituciones (p. 178).

Resumimos así la reflexión de Amartya Sen (2000), acerca del valor y el papel de la libertad en la estabilidad y el crecimiento o desarrollo económico y social; matizada y rematada con una moraleja tranquila, relajada o flexible pero a la vez pertinente y tenaz, por cierto, además de veraz; respecto al rol que puede y debe tener en el propio desarrollo social, además del mero crecimiento económico, la misma sociedad civil y el Estado o el gobierno; por medio del ejercicio de las mencionadas libertades y derechos económicos, políticos, jurídicos, civiles, sociales, culturales. La moraleja, por y para la libertad, como medio y fin individual y social del desarrollo; clama, por una parte, por la satisfacción de los derechos de la sociedad civil; y por la otra, reclama por el cumplimiento del deber de gobernar, por supuesto, sensata y justamente – responsable, respetuoso, tolerante, inclusivo no exclusivo, equitativo-, del Estado social de derecho:

Los fines y los medios del desarrollo obligan a colocar la perspectiva de la libertad en el centro del escenario. En este enfoque, los individuos han de verse como seres que participan activamente –si se les da la oportunidad- en la configuración de su propio destino, no como meros receptores pasivos de los frutos de ingeniosos programas de desarrollo. El Estado y la sociedad tienen un gran papel que desempeñar en el reforzamiento y en la salvaguarda de las

capacidades humanas. El enfoque de los fines y los medios del desarrollo basado en la libertad reclama nuestra atención (p. 75).

El debate público y la participación social son, pues, fundamentales para la elaboración de la política económica y social en un sistema democrático. La utilización de las prerrogativas democráticas –tanto de las libertades políticas como de los derechos humanos- constituye una parte crucial del ejercicio de la propia elaboración de la política económica, aparte de los demás papeles que pueda tener. En un enfoque basado en la libertad, la libertad de participación no puede ser sino fundamental en el análisis de la política económica y social (p. 141).

Dada la importancia que concedo al papel del debate público como vehículo de cambio social y de progreso económico (como pondrá de manifiesto este libro), he elaborado el presente estudio principalmente con el propósito de que sea objeto de una deliberación abierta y de un examen crítico. De hecho, nunca he asesorado a ningún gobierno y he preferido que mis sugerencias y mis críticas –en lo que valen- sean de dominio público (p. 18).

En resumidas cuentas; hay tres grandes teoremas; de la teoría del crecimiento económico, mejor, del verdadero desarrollo económico –endógeno más que exógeno-; de los mercados, en las diferentes naciones de la sociedad: primero, el marco institucional es más fundamental que el marco tecnológico, a la hora de determinar el crecimiento económico; segundo, el cambio tecnológico también es muy importante; y tercero, el capital humano es el verdadero catalizador del cambio tecnológico –y del cambio tecnológico-. Así se cierra el círculo; que puede ser un círculo vicioso, o una espiral viciosa o virtuosa: en términos estáticos; el marco institucional y tecnológico, posibilitan o limitan, el desempeño o desenvolvimiento de la actividad económica. En términos dinámicos; el cambio institucional y tecnológico, potencian o limitan, el

crecimiento y desarrollo de la actividad económica. Por medio del: ¡capital humano! Más que del mero capital físico-financiero. El capital humano, el verdadero catalizador del crecimiento económico; más que de la mera acumulación de capital físico-financiero.

Aunque debemos aseverar que, en nuestro razonamiento; el problema no es el capitalismo; sino el capitalismo ciego, sordo, mudo; así como nocivo, dañino, necio: no por los derechos de propiedad ni la competencia privada, ni por la acumulación de capital, sino por la participación o concentración del capital, que no acompaña ni coopera con la competencia; no por la riqueza o la prosperidad y el crecimiento, sino por la pobreza o el pauperismo, y la desigualdad económica y financiera. No por los beneficios de las empresas; sino porque a veces no equivalgan ni se conviertan en bienestar sino en malestar social. No por los estados nacionales sino por el elitismo; por la desigualdad tanto socioeconómica como geopolítica, tanto nacional como internacional; ni por el gobierno, sino por la corrupción. No por el desarrollo tecnológico, ingenieril, industrial; sino por la contaminación ecológica, del habitat, ambiental.

Porque el problema radica en el significado de la “soberanía” de los estados nacionales: ¿Qué significa la soberanía? La respuesta a tal pregunta; constituye, representa y reproduce una de las más grandes paradojas de la sociedad, quizás la más grande, la paradoja de la globalización: el conjunto o la conjunción, la mezcla, unas veces constructiva, otras veces destructiva; de los intereses creados por las clases sociales o elites nacionales, los beneficios de los países o estados nacionales, y el bienestar de la sociedad global o mundial. Además de las guerras socioeconómicas o geopolíticas históricas, mundiales o no; ayer entre reinos e imperios, hoy entre patrias o países; y armadas o sutiles, o armadas con la sutil diplomacia de la política macroeconómica neoliberal. Así que de antemano, recordamos la reflexión con la que remata el economista Joseph Stiglitz (una reflexión más que compatible con la del economista Dani

Rodrik (2002); respecto a la “paradoja de la globalización”); su crítica al problema del neoliberalismo el pie de la letra, o mejor, de la “globalización del neoliberalismo” a ultranza; y los temas correspondientes de la privatización, y liberalización económica o mercantil y financiera, quien afirma que:

Por desgracia, el FMI y el BM han abordado los problemas con una perspectiva estrechamente ideológica: la privatización debía ser concretada rápidamente. En la clasificación de los países que emprendían la transición del comunismo al mercado, los que privatizaban más deprisa obtenían las mejores calificaciones. Como consecuencia, la privatización muchas veces no logró los beneficios augurados. Las dificultades derivadas de esos fracasos han suscitado antipatía hacia la idea misma de la privatización (p. 82).

El supuesto subyacente a este fracaso es algo con lo que me topé en repetidas ocasiones: el FMI se limitaba a dar por sentado que los mercados surgen rápidamente para satisfacer cualquier necesidad, cuando en realidad muchas actividades estatales surgen porque los mercados no son capaces de proveer servicios esenciales (...) En los países subdesarrollados estos problemas son aún más graves; eliminar las empresas públicas puede dejar un profundo vacío e incluso si el sector privado finalmente hace su aparición, puede mediar un enorme sufrimiento (pp. 83-84).

Ingenuamente, los partidarios de la privatización se convencieron de que se podían dejar de lado estas costas porque los libros de texto parecían dictaminar que una vez definidos claramente los derechos de propiedad, los nuevos propietarios lograrían que los activos fueran manejados de forma eficiente. Así, la situación mejoraría a largo plazo, aunque fuera horrible a corto plazo. No percibieron que sin las adecuadas estructuras legales e instituciones del mercado, los nuevos propietarios podrán tener un incentivo para deshacer los activos más

que para utilizarlos como bases para expandir la industria. Como resultado, en Rusia y en muchos otros países, la privatización no constituyó una palanca del crecimiento tan eficaz como podría haberlo sido. De hecho, algunas veces fue asociada con la decadencia y demostró ser una fuerza poderosa para minar la confianza en las instituciones democráticas y del mercado (p. 87).

En tal contexto; respecto al problema de la relatividad –socioeconómica, geopolítica, histórica- de la riqueza o la pobreza, la prosperidad y el crecimiento, el desarrollo o el subdesarrollo, y la desigualdad. Lo ideal sería una sociedad global sin estados nacionales; aunque no socialista, sino capitalista: una sociedad tecnológica ecológica, democrática de mercado, meritocrática; con un estado social, global. Aunque una idea no tan utópica; más aterrizada, más realista: sería una sociedad de estados nacionales, verdaderamente global; no solo con libre movilidad de mercancías y capital, o de empresas multinacionales y profesionales geniales, sino además de personas o trabajadores normales, de la masa poblacional y capital humano mundial (más o menos: como en la actual Unión Europea). Que también es una idea utópica; aunque al menos: la frustración de tal utopía nos motiva a pensar, a buscar la razón del fracaso en vez del éxito. En fin; en la falta de un marco institucional global –más aún que un marco tecnológico global-; como requerimiento fundamental, de lo más determinante, muy importante de la prosperidad económica, sustentabilidad financiera, estabilidad política, orden social, sostenibilidad ecológica; en una sociedad verdaderamente global.

Por tal razón, justamente; remarcamos la gran importancia del desarrollo institucional de las naciones en vía de desarrollo, para su prosperidad o crecimiento económico, estabilidad política y social, y desarrollo tecnológico y social. Así como para la convivencia o vecindad mundial o global, y convergencia económica o socioeconómica de los países subdesarrollados y

desarrollados; divergentes; primero por razones históricas –institucionales más que meramente culturales-, ahora por razones geopolíticas; por el establecimiento de un mapa u orden económico mundial o global, un mapamundi neoliberal muy desigual o dispar, con países ricos o potencias desarrolladas y países pobres o subdesarrollados.

Marco político y/o contexto histórico

La era del modelo neoliberal en el país:

En 1991, Colombia estrena una nueva constitución política; que remplaza la vieja constitución política, de 1886 (que tuvo como antecedente anecdótico, el episodio de la séptima papeleta). La nueva Carta Magna de la Republica tenía como fin el cambio del ambiente político, jurídico, judicial, económico, financiero de la sociedad civil: un cambio institucional como gubernamental que, supuestamente, preparara al país para una nueva época, tanto de prosperidad económica como de estabilidad política en la nación; de verdadera democratización y descentralización política, protección de los derechos civiles y derechos de propiedad, privatización de las empresas públicas del estado, liberalización de mercados, crecimiento económico, crecimiento y comunicación del conocimiento científico o tecnológico, internacionalización del capital financiero, y globalización económica o comercial; etcétera políticas macroeconómicas neoliberales. Tal como reconoce y rememora el economista Stiglitz (2002), a propósito de la privatización empresarial, y liberalización económica y financiera; propia de la era neoliberal, dice que:

La austeridad fiscal, la privatización y la liberalización de los mercados fueron los tres pilares aconsejados por el Consenso de Washington durante los años ochenta y noventa. Las

políticas del consenso de Washington fueron diseñadas para responder a problemas muy reales de América Latina, y tenían mucho sentido. En los años ochenta los Gobiernos de dichos países habían tenido a menudo grandes déficits. Las pérdidas en las ineficientes empresas públicas contribuyeron a dichos déficits. Aisladas de la competencia gracias a medidas proteccionistas, las empresas privadas ineficientes forzaron a los consumidores a pagar precios elevados. La política monetaria laxa hizo que la inflación se descontrolara. Los países no pueden mantener déficits abultados y el crecimiento sostenido no es posible con hiperinflación. Se necesita algún grado de disciplina fiscal. La mayoría de los países mejorarían si los Gobiernos se concentraran más en proveer servicios públicos esenciales que en administrar empresas que funcionarían mejor en el sector privado, y por eso la privatización a menudo es correcta. Cuando la liberalización comercial —la reducción de aranceles y la eliminación de otras trabas proteccionistas— se hace bien y al ritmo adecuado, de modo que se creen nuevos empleos a medida que se destruyen los empleos ineficientes, se pueden lograr significativas ganancias de eficiencia (p. 81).

La liberalización —supresión de interferencias públicas en los mercados financieros y de capitales, y de las barreras al comercio— tiene muchas dimensiones. Actualmente, hasta el propio FMI admite que insistió en ella excesivamente, y que la liberalización de los mercados de capitales y financieros contribuyó a las crisis financieras globales de los años noventa y puede ser devastadora en un pequeño país emergente (...) El único aspecto de la liberalización que goza de amplio respaldo —al menos entre las elites de las naciones industrializadas adelantadas— es la liberalización comercial. Pero una mirada atenta al modo en que se ha aplicado en muchos países subdesarrollados ilustra por qué es tan a menudo objeto de tantas resistencias (p.87).

Se supone que la liberalización comercial expande la renta de un país porque desplaza los recursos de empleos menos productivos a más productivos; como dirían los economistas, por medio de la ventaja comparativa. Pero trasladar recursos de asignaciones poco productivas hasta una productividad nula no enriquece un país, y esto es algo que sucedió demasiadas veces bajo los programas del FMI. Destruir empleos es sencillo y tal es a menudo el impacto inmediato de la liberalización comercial, cuando las industrias ineficientes cierran ante el empuje de la competencia internacional. La ideología del FMI argumentaba que se crearían nuevos y más productivos empleos a medida que fueran eliminados los viejos e ineficientes empleos creados tras las murallas proteccionistas. Pero esto sencillamente no es verdad —y pocos economistas han creído en la creación instantánea de puestos de trabajo, al menos desde la Gran Depresión— (pp. 87-88).

No obstante; el mismo Stiglitz (2002); reconoce que la situación no es tan sencilla, sino de hecho, mucho más compleja de lo que se piensa o cree; porque la supuesta eficacia y eficiencia derivada de la privatización empresarial, y liberalización económica y financiera; depende también del contexto, o de ciertas condiciones subyacentes y requerimientos básicos adicionales, tales como: un sistema de protección del empleo o de paro laboral, y un sistema de seguridad social; un sistema de salud y educación pública; un sistema bancario con préstamos al emprendimiento, y la pequeña o mediana empresa, e hipotecas a la clase media y popular. Además de instituciones legales o políticas y económicas, más inclusivas que extractivas, más equitativas que elitistas; o de instituciones democráticas y de mercado; que promuevan de verdad la competencia, la productividad, la competitividad, tanto en el contexto nacional como internacional. En tal contexto: la privatización empresarial, y la liberalización económica y financiera; sí pueden potenciar la eficacia y eficiencia económica y financiera -tanto en el corto

como en el largo plazo-, de las empresas y mercados en las naciones de la sociedad. Pero, por supuesto; hechas éticas, justa y racionalmente –tanto en el tiempo justo como al ritmo justo-.

El problema radicó en que muchas de esas políticas se transformaron en fines en sí mismas, más que en medios para un crecimiento equitativo y sostenible. Así, las políticas fueron llevadas demasiado lejos y demasiado rápido, y excluyeron otras políticas que eran necesarias (...) Los resultados han sido muy diferentes a los buscados. La austeridad fiscal exagerada, bajo circunstancias inadecuadas, puede inducir recesiones, y los altos tipos de interés ahogar a los empresarios incipientes. El FMI propició enérgicamente la privatización y la liberalización, a un ritmo que a menudo impuso costes apreciables sobre países que no estaban en condiciones de afrontarlos (pp. 81-82).

Es importante reestructurar las empresas públicas, y con frecuencia la privatización es un modo eficaz de lograrlo. Pero desplazar gente desde empleos poco productivos en empresas públicas al paro no incrementa la renta nacional del país, y ciertamente no aumenta el bienestar de los trabajadores. La moraleja es sencilla y volveré sobre ella repetidamente: la privatización debe ser parte de un programa más amplio, que implique la creación de empleo a la vez que la destrucción del mismo provocado a menudo por las privatizaciones (...) El tiempo (y la secuencia) es todo. No se trata de asuntos pragmáticos de «implementación», sino de asuntos de principios (p. 86).

El hecho de que la liberalización comercial demasiado a menudo incumple sus promesas —y en realidad conduce sencillamente a más paro— es lo que provoca que se le opongan enérgicamente. Pero la hipocresía de quienes propician la liberalización comercial —y el modo en que lo han hecho— indudablemente ha reforzado la hostilidad hacia dicha liberalización. Occidente animó la liberalización comercial de los productos que exportaba,

pero a la vez siguió protegiendo los sectores en los que la competencia de los países en desarrollo podía amenazar su economía (p. 89).

En tal contexto; el país inició con la apertura comercial de 1991, la era del crecimiento exportador de la nación; por medio del uso o aplicación de diferentes leyes, planes de desarrollo del gobierno, políticas, programas, proyectos y documentos CONPES; con distintos matices en la estructura, el contenido, las prácticas, la directiva; en las diferentes administraciones de gobierno: las iniciativas efectuadas van desde los programas de ciencia y tecnología o desarrollo, que buscan generar innovación en las universidades estatales e industrias nacionales; a la inversión extranjera, fuente de capital y trabajo en la industria o el mercado nacional; hasta la proyección de cadenas de valor agregado, que traten de aprovechar la integración internacional, para importar el conocimiento y la tecnología extranjera, por las exportaciones de materias primas y productos manufacturados primarios, intensivos en trabajo más que en capital. No obstante; otra vez en los términos genéricos del economista Stiglitz (2002); a propósito, justamente de la liberalización o globalización, económica o mercantil y financiera.

Ésta fue una de las bases de la oposición a la nueva ronda de negociaciones comerciales (...) las rondas anteriores habían protegido los intereses de los países industrializados —o, más precisamente, intereses particulares dentro de esos países— sin ventajas equivalentes para las naciones menos desarrolladas. Los críticos señalaron, con razón, que las rondas previas habían atenuado las barreras comerciales frente a bienes industriales, desde automóviles hasta maquinaria, exportados por los países más industrializados. Al mismo tiempo, los negociadores de estos países mantuvieron los subsidios a los productos agrícolas y cerraron los mercados de estos bienes y los textiles, en los que los países subdesarrollados tienen una ventaja comparativa (...) En la más reciente ronda (...) se introdujo el tema del

comercio de servicios. Finalmente, los mercados se abrieron sobre todo para los servicios exportados por los países avanzados —servicios financieros y tecnología de la información— pero no para los servicios marítimos y de construcción, en los cuales los países subdesarrollados podían conseguir una pequeña ventaja. Los Estados Unidos se jactaron de los beneficios cosechados, pero los países en desarrollo no obtuvieron una cuota proporcional (pp. 89-90).

Sin embargo; tanto los objetivos como las conclusiones en materia económica, aunque con diferentes mecanismos como estrategias políticas; casi siempre han sido muy similares, en tal era del crecimiento exportador (normalmente: los objetivos estándar del modelo neoliberal; para los países en vía de desarrollo, en un mundo con un orden social del tipo centro-periferia); a saber: mejorar la competitividad del aparato productivo del país; para, por medio suyo; con mercados más productivos como competitivos, fomentar el crecimiento económico de la nación; pero sin primero erradicar verdaderamente los problemas críticos de su marco institucional ni tecnológico (muy diferentes del marco institucional como tecnológico de las potencias desarrolladas). Por supuesto: casi siempre siguiendo las directrices planteadas por cada gobierno de turno (en tal era neoliberal; más de contenido coyuntural que estructural); consignadas en el plan nacional de desarrollo del país, a cargo del Departamento Nacional de Planeación (DNP). En conjunto o equipo con los documentos CONPES, del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES); como parte del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCeI).

A continuación; presentaremos un breve resumen o sumario, con una descripción de los avances en cada época o período de gobierno del país; basándonos principalmente en la información general del departamento nacional de planeación, respecto a los planes de desarrollo

de los diferentes gobiernos, además de un documento relacionado de Fedesarrollo del año 2013: así identificamos aquellos elementos claves o cruciales, definitorios por su jerarquía e importancia; políticas o prácticas cuyos resultados económicos, representan un hito en materia de productividad y competitividad: nacional, regional; sectorial, transversal; y en materia de invención o innovación.

César Gaviria Trujillo (1990-1994)

En su gobierno, por medio de su plan de desarrollo llamado “La Revolución Pacífica”; se trazaron importantes reformas institucionales: desde la descentralización del marco institucional y gubernamental; a la privatización de las empresas públicas y la reorientación de las políticas públicas; hasta el desmantelamiento de la política económica o comercial proteccionista, y la correspondiente política macroeconómica.

Con su lema “bienvenidos al futuro”: se inició un proceso de apertura comercial sin precedentes; así se redujeron o excluyeron drásticamente muchos de las instituciones e instrumentos dedicados al proteccionismo, se abrió la cuenta de capitales, se redujeron los subsidios y se abrieron nuevas líneas de crédito. También las Zonas Francas fueron promovidas como dispositivos para la atracción de inversión y el dinamismo productivo (de acuerdo con los decretos 2131 de 1991 y 971 de 1993); en las que no sólo se permitía la administración de las mismas por parte de privados, sino que se proponía la privatización de las mismas.

Además; se gestionó la reestructuración del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), y la Ley de Ciencia y Tecnología de 1990; para que sembraban la tecnificación de la masa laboral y fomentaran la labor investigativa correspondientemente.

Ernesto Samper Pizano (1994-1998)

En su gobierno; por medio de su plan de desarrollo llamado “El Salto Social”: se continuó con la creación del novedoso y revolucionario marco institucional; efectuándose importantes adelantos en cuanto a la formulación de una estrategia integral de competitividad, que girase en torno a la internacionalización económica; con el propósito de crear una cultura comercial exportadora, basada en la competitividad, supuestamente, mediante la productividad. Además; se propuso una estrategia de infraestructura para la competitividad, la cual buscaba también el respaldo de la empresa privada para la financiación y estructuración de los grandes proyectos, permitiendo una mejor asignación de los riesgos (Ocampo y Martínez “Hacia una Política Industrial de Nueva Generación para Colombia”, 2011).

El eje del bosquejo institucional propuesto fue el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) –antecesor del Consejo Privado de Competitividad (CPC)-; que tenía directiva presidencial y desde donde se coordinaba y se abrían los espacios para la interlocución de actores alrededor de factores estratégicos como la innovación y el capital humano. La dirección de la táctica se daba sobre los Acuerdos Sectoriales de Competitividad (ASC) que abarcarían renglones de la industria como textiles y confecciones, metalmecánica, siderurgia, papel e industria gráfica, inicialmente, y con el tiempo se incluirían las cadenas agropecuarias como acuerdos de segunda generación.

En materia de capital humano se dio lugar al estudio del llamado ‘Consejo de Sabios’, el cual concluyó que el énfasis y primer obstáculo a superar en materia de competitividad era el bajo nivel de la educación superior y el bajo presupuesto para la investigación y el desarrollo. Este informe hizo también énfasis en la necesidad de procesos y seguimiento a la calidad y la pertinencia de la estrategia educativa del país. Además; la Política Nacional de Ciencia y

Tecnología que comenzó a operar con el CONPES 2739 de 1994, propuso un estudio de la coyuntura actual del sector identificando los factores limitantes de la innovación. A partir de este análisis se propusieron fuentes de financiación, seguimiento y evaluación con miras a apoyar la política de competitividad.

Andrés Pastrana Arango (1998-2002)

En su gobierno; por medio de su plan de desarrollo llamado “Cambio para Construir la Paz”: se trazaron dos estrategias complementarias que tomaban componentes de la estructura institucional propuesta en el gobierno anterior y formulaba un enfoque más explícito basado en políticas de asociatividad. Se creó una nueva institución que coordinara y permitiera la interlocución de actores que en este periodo que se denominó Red Colombia Compite. Ésta serviría como nodo para la coordinación de lo sectorial, lo regional y lo transversal.

Con directiva ministerial se propuso la Política Nacional para la Productividad y la Competitividad, que se materializó a través de los convenios de competitividad de cadenas productivas. Estos esfuerzos enfocados también en los problemas y ofertas regionales dieron origen a los 32 Comités Público Privados Regionales (CARCES) y a los 34 Convenios de Competitividad Exportadora de Cadenas Productivas.

Además; se adelantó un proceso de paz con la guerrilla del país; desafortunadamente, con desenlace fallido (antecedente tanto de la estrategia de ataque militar contra la guerrilla; como de los posteriores diálogos de paz del gobierno, con la guerrilla y los paramilitares). Lo cual preparó el entorno político del país; para nuevas propuestas o cambios de discursos en materia de seguridad nacional o democrática y orden social.

Álvaro Uribe Vélez (2002-2010)

La administración del ex presidente Álvaro Uribe Vélez, abogado de profesión (con Juan Manuel Santos, otrora ex ministro de hacienda; como ministro de defensa en su segundo mandato; hoy expresidente); primero, por medio de su plan de desarrollo llamado “Hacia un Estado Comunitario”; luego, por medio de su plan de desarrollo llamado “Estado Comunitario: Desarrollo para Todos”. Con sus tres “huevitos”, semillas de la riqueza o prosperidad y desarrollo económico; a saber: la seguridad democrática, la confianza inversionista y la cohesión social. Que supuestamente, se hallaban; dirigidas u orientadas al emprendimiento empresarial, la creación de empleo, el crecimiento o desarrollo económico y la equidad social, con estabilidad política y orden social.

Aunque en sus dos mandatos; tenía un enfoque altamente neoliberal (aparte de la lucha contra la guerrilla; que en la década de los noventa, casi transforma el país en un estado fallido con una guerra civil): porque su plan de gobierno, que se hallaba orientado hacia la privatización empresarial, la mercantilización laboral, la inversión extranjera, los tratados comerciales (además del gran presupuesto militar); pretendía mejorar la productividad y competitividad del país, por medio de la liberalización del mercado y la acumulación de capital, especialmente del capital internacional o global. No obstante; la crisis económica y financiera del 2008 que impactó la economía mundial, igualmente contrajo la economía colombiana, altamente dependiente de la expansión del sector externo; impactando así la trayectoria de crecimiento del país, y recurriendo al verdadero estado o desarrollo del sector interno.

En tal contexto; se enmarcó el inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, con miras a preparar el aparato productivo nacional a las condiciones y exigencias del mercado estadounidense, el Departamento Nacional de Planeación

desarrolló el proyecto de la Agenda Interna bajo el CONPES 3297 de 2004. Así; por ejemplo: la formulación de una Ley de Cadenas Agropecuarias fue fruto directo de la Agenda Interna, y apostaba por la inclusión de valor agregado y el desarrollo de cadenas regionales de valor bajo las cuales se articularán propuestas competitivas del sector agropecuario para la exportación. En tal contexto, en el año 2006; primero se creó el Sistema Nacional de Competitividad (SNC). Tal como rememora el gobierno hoy en día.

Por medio del Decreto 2828 de agosto de 2006, en desarrollo de las recomendaciones del Conpes 3439 de 2006, se creó el Sistema Administrativo Nacional de Competitividad (SNC), entendido como el conjunto de orientaciones, normas, actividades, recursos, programas e instituciones públicas y privadas que prevén y promueven la puesta en marcha de una política de productividad y competitividad.

Luego se rediseñó el Sistema Nacional de Competitividad. Así se volvió a estructurar un aparato institucional alrededor de la competitividad, pero conservando y optimizando los instrumentos de desarrollo empresarial de previas administraciones. El Sistema Nacional de Competitividad (SNC) se estructuró entonces desde la nueva Comisión Nacional de Competitividad (CNC), que a su vez contaba con la Alta Consejería para la Competitividad, que le daba cierta estatura política al tema. Con esta nueva jerarquía, se analizaron y propusieron los 7 sectores con gran potencial que en adelante se denominarían los “sectores de clase mundial”.

Así pues; el nuevo aparato institucional de la competitividad; quedaba ahora conformado principalmente por: la Asamblea Nacional de Competitividad (ANC), que es el foro de rendición de cuentas del Sistema; la Comisión Nacional de Competitividad (CNC), encabezada o dirigida por el presidente de la República pero con amplia participación y liderazgo por parte del sector privado; la Secretaría Técnica Mixta, encargada de articular con las variadas instancias públicas

y privadas, la formulación de los documentos CONPES y demás políticas relacionadas con la competitividad; las Comisiones Regionales de Competitividad; y la Coordinación Nacional de Comisiones Regionales encargada de diseñar los lineamientos y articular las acciones y políticas al nivel regional -las primeras comisiones regionales operan desde finales del 2006-. Recogiendo así los componentes organizativos y administrativos de los Comités Público Privados Regionales (CARCES), los Comités Mixtos, y su estructura u organización jerárquica; que se habían promovido previamente en los gobiernos anteriores.

Entonces, en materia de competitividad; la creación del Consejo Privado de Competitividad (CPC), en el año 2006; motivada principalmente por la negociación del tratado de libre comercio con los Estados Unidos (TLC); representó un avance relevante en la participación y generación de vías de comunicación permanentes, que permitieran una interlocución continua o constante, entre el sector público o los hacedores de política y el sector privado. Un componente importante de esta estrategia competitiva fue el establecimiento de líneas de acción y logros, en el mediano y largo plazo, que garantizan la continuidad de los esfuerzos e iniciativas. Prueba de los nuevos planes de largo plazo, son las metas propuestas por el CPC para que en 2032 Colombia sea uno de los países más competitivos de América Latina.

Además, hay que recordar que; aunque en ese primer gobierno no se propusieron grandes cambios en materia de capital humano, innovación y formas de asociatividad; se planteó el marco bajo el cual estos temas se desarrollarían en la siguiente administración. El gran hito de este segundo gobierno fue la formulación del Plan Nacional de Competitividad y sus cinco pilares: desarrollo de clúster de clase mundial, salto en productividad, formalización empresarial, fomento e innovación, y estrategias transversales de promoción de competencia en inversión.

En materia de formación técnica o educación profesional, y capital humano; también se modificó el Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX), en el año 2005; para transformarlo en una institución financiera con régimen especial, asociada con el Ministerio de Educación del gobierno; para “financiar” o potenciar la formación de la población del país, de capital humano de la nación -aunque también se planteó la posibilidad de privatizar el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA); aunque afortunadamente, no se realizó tal posibilidad. Tal como reconoce y rememora el propio gobierno; respecto a la historia y misión o visión del ICETEX.

El ICETEX es una entidad modelo para el mundo y anualmente misiones extranjeras llegan a Colombia para hacer sus pasantías y así conocer y adaptar el sistema en sus países de origen (...) De servicio a la educación, nuestro propósito ha sido facilitar a los estudiantes el acceso a los mejores programas de formación en el país y a un número cada vez mayor de oportunidades de estudio en el exterior, en instituciones de reconocido prestigio internacional (...) El Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior –ICETEX-, se transformó mediante la Ley 1002 de 2005, en entidad financiera de naturaleza especial con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio propio vinculado al Ministerio de Educación Nacional. Los derechos y obligaciones que se encontraban en cabeza del ICETEX como establecimiento público del orden nacional continúan a favor y a cargo del mismo con su nueva naturaleza jurídica (Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX), 2017).

Por último, en el terreno de la seguridad nacional o democrática y orden social; se adelantó una estrategia de ataque militar contra la guerrilla, que debilitó fuertemente a la guerrilla (que culminaría en el siguiente gobierno; con los posteriores diálogos de paz del gobierno, con la

guerrilla y los paramilitares). Si en materia de empleo, su plan fue crear más empleo en el país; en materia de equidad social, su meta era crear más equidad social: pues ambas cosas fueron un fracaso, tanto su plan de empleo como su meta de equidad; al menos en términos sociales; porque en términos económicos si crearon prosperidad, pero principalmente para las grandes empresas o grupos económicos de la nación. Tal como sugiere la combinación o contraste, en su gobierno; entre las grandes tasas de crecimiento económico per cápita y el aún alto grado de desigualdad económica de la población.

Lo cual, aparte de su impacto en el entorno económico o macroeconómico; por un lado, preparó el entorno político para reintentar los diálogos de paz (lo cual culminaría en el proceso de paz), con una guerrilla fuertemente debilitada o diezmada; y por el otro, propició el entorno político del país; para nuevas propuestas o cambios de discursos en materia de empleo o subempleo y equidad social.

Juan Manuel Santos (2010-2018)

La administración del presidente Juan Manuel Santos, economista de profesión y periodista (con German Vargas Lleras, excandidato presidencial; primero como ministro del interior y de justicia, luego como vicepresidente); primero, por medio de su plan de desarrollo llamado “Prosperidad para Todos”; luego, por medio de su plan de desarrollo llamado “Todos por un Nuevo País”. Enfatizó o hizo hincapié: en su primer mandato, luego de la crisis financiera y económica mundial del 2008-2009; en las cinco locomotoras del crecimiento -agrícola, minero-energética; infraestructura, vivienda; e innovación-. Y en su segundo mandato; en el proceso de paz, la mejora educativa, otra vez la infraestructura, y la reforma tributaria –para; entre otras cosas: “financiar” el creciente gasto público tanto en infraestructura como en educación, así como subproducto del proceso de paz; sin recurrir aún más al déficit fiscal del gobierno.

Así pues; primeramente, se propuso una política de desarrollo empresarial, dirigida u orientada hacia las exportaciones, como un tipo de política industrial. Por lo tanto; se mantuvo la directiva presidencial a través de la alta consejería, se ampliaron los sectores cobijados por el Programa de Transformación Productiva (PTP) y se creó Impulsa para apoyar la innovación exportadora. En tal contexto; la política de competitividad se alimentó de programas del gobierno como las denominadas ‘locomotoras’, la reforma a las regalías y el Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo (PIPE), desde los cuales se destinaron recursos para la investigación y el desarrollo, los proyectos de infraestructura regionales y la productividad industrial respectivamente.

En tal contexto, en el año 2012; el Sistema Nacional de Competitividad (SNC) se convirtió en el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCEI). Tal como rememora el gobierno hoy en día:

Posteriormente, el Decreto 1500 de 2012, redefinió y reorganizó el SNC, definiendo que se denominará Sistema Administrativo Nacional de Competitividad e Innovación (SNCEI) cuya finalidad es poner en marcha políticas concertadas en materia de competitividad, productividad e innovación. (Redactado por informes de la república de Colombia vía web, 2017).

Así pues; con el nuevo aparato institucional de la competitividad e innovación, por supuesto, se remplazaron: la Comisión Nacional de Competitividad (CNC), por la Comisión Nacional de Competitividad e Innovación (CNCEI); o las Comisiones Regionales de Competitividad por las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación; y la Coordinación Nacional de Comisiones Regionales de Competitividad, por la Coordinación Nacional de las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación. Recogiendo así; los principales componentes

organizativos y administrativos, así como la estructura u organización jerárquica; que se habían promovido previamente en el gobierno anterior.

Luego, en el año 2015; el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCEI) se convirtió en el Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación. Tal como rememora el gobierno hoy en día:

De acuerdo con el Artículo 186 de la Ley 1753 de 2015 (...) el Sistema de Competitividad e Innovación se integró con el Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación para consolidar un único Sistema de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación. (Redactado por informes de la república de Colombia vía web, 2017).

En resumidas cuentas; las cinco locomotoras planteadas al principio del cuatrienio fueron infraestructura, vivienda, minería, agro e innovación. Las dos primeras atacaban directamente problemas a la competitividad estructural que ya se habían detectado como la facilidad para sacar los productos hasta el puerto, el transporte de materias primas y la calidad de vida de la población. No obstante, fue la locomotora de la innovación la que mayor relevancia o importancia cobró en las discusiones o debates de política pública, al término del primer mandato. A cargo de Colciencias, esta iniciativa promueve el emprendimiento y el desarrollo de nuevos mercados exportadores a través de instituciones como Innpulsa de Bancoldex.

También se creó la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), para gestionar el programa de la “Revolución de la Infraestructura”; como un gran proyecto económico, para transformar la infraestructura de transporte del país; por medio de una mejor plataforma institucional, subyacente a los proyectos de infraestructura del gobierno; supuestamente, con mejores prácticas de contratación y licitación: más eficaces, por concentrarse verdaderamente en la planeación de la transformación de la infraestructura, más que en otras cuestiones legales otrora problemáticas;

más eficiente, por controlar mejor el incumplimiento o las prórrogas en los plazos, y las adiciones presupuestales o los sobrecostos de las obras.

Además se creó el programa “Mi Casa Ya” –aparte del programa de viviendas de interés social-, del ministerio de vivienda del gobierno; como un proyecto tanto económico como social; para la financiación o adquisición de vivienda urbana nueva, por parte de más de 300.000 familias u hogares de la nación; por medio de cualquier banco o del Fondo Nacional del Ahorro (FNA), en cualquier departamento y municipio del país: por un lado, para que las personas o población de menores recursos, pudieran tener o hacerse a su casa o apartamento propio; y por el otro, para impactar o impulsar la actividad privada del sector de la construcción en el país. De acuerdo con la demanda de vivienda; dada la disponibilidad de recursos públicos para el proyecto (con cupos sin sorteos: solo para familias u hogares, con producidos o ingresos menores a 4 salarios mínimos legales). Tal como consigna el propio Ministerio de Vivienda del gobierno.

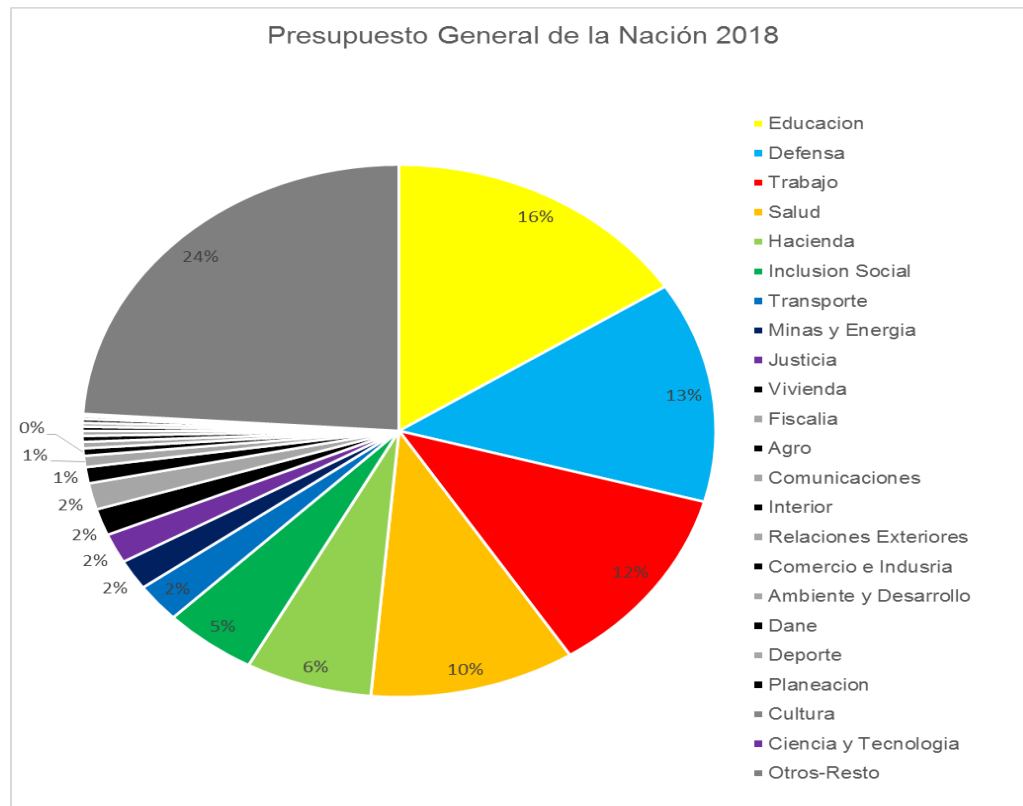
El Gobierno de Colombia a través del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio puso en marcha el programa Mi Casa Ya, que mediante varios subsidios de vivienda busca beneficiar a más de trescientas mil familias ayudándoles a cumplir el sueño de adquirir vivienda nueva (...) A través de este programa se otorga un subsidio monetario para la cuota inicial, el cual está sujeto a los ingresos totales del hogar, y una cobertura a la tasa de interés del crédito hipotecario que debe hacer el hogar para comprar su vivienda, la cual está sujeta al valor total de la misma (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, 2017).

Sin embargo; en la actualidad, al término del segundo mandato; los recursos públicos para la política de ciencia y tecnología en el país; se hallan aún lejos, muy por debajo, de los recursos destinados a la defensa nacional, la educación y la salud pública, o la infraestructura (lo cual

significa un gran problema, reto, crítica a la política de ciencia y tecnología del país; en relación a la diferencia entre la política pública y los recursos públicos aplicados a tal política: una cosa es la teoría, el papel; y otra cosa es la praxis, o el país). Tal como consta en el presupuesto general de la nación –ver anexo del mismo nombre-; para el año 2018.

En resumidas cuentas: el 18 de octubre del 2017, el gobierno de Colombia aprobó el presupuesto general de la nación –ver anexo del mismo nombre- para el año 2018, por 235.5 billones de pesos (100%); acorde a la financiación del plan de desarrollo: en orden de participación aparecen los sectores de Educación, Defensa, Trabajo y Salud; con 37.4, 31.6, 27.4, 24.7 billones (aproximadamente: 16, 13.5, 11.5, 10.5%), respectivamente; lo que equivale en conjunto a 121.1 billones (51,5%). El presupuesto aprobado para Hacienda corresponde a 15,2 billones (6,5%). También; el presupuesto para Inclusión Social corresponde a 11,2 billones (5%). Además, si se mira transversalmente; se observa para la inversión pública, un porcentaje de participación en el presupuesto, de 40 billones (17%) (Gráfico 1).

Gráfico 1. Presupuesto Nacional 2018



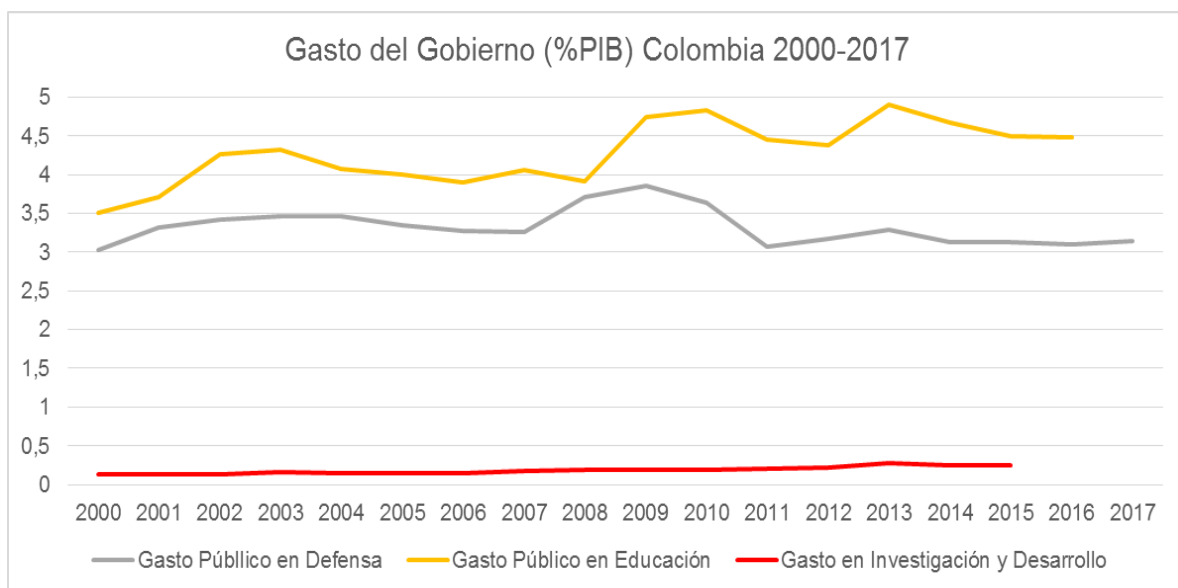
Fuente: Los Autores, con base datos del Ministerio de Hacienda

No obstante; el presupuesto para Ciencia y Tecnología en el año 2018, representa apenas 339 millones (0.15%), con una variación porcentual del -11% respecto al 2017. En cambio: el presupuesto para el posconflicto –parte del presupuesto para hacienda- representa unos 2400 millones (1%), o en otros términos, unas seis o casi siete veces el presupuesto para ciencia y tecnología; y con una variación porcentual del 31.5% respecto al 2017. El presupuesto para Cultura y Deporte, o para Ambiente y Desarrollo; corresponde a 396 y 551 o 688 millones (1.5, 2.5 y 3%), respectivamente; prácticamente sin variación porcentual respecto al 2017. Igualmente; el presupuesto aprobado para Planeación en el 2018, corresponde a 542 millones (0.25%), prácticamente sin variación porcentual respecto al 2017; similar al presupuesto

aprobado para el DANE en el 2018, correspondiente a 607 millones (0.25%), con una variación porcentual del 57% respecto al 2017.

La moraleja parece ser que el gobierno le apuesta decididamente para el desarrollo del país; tanto a la educación y al trabajo como a la inversión, tanto a la inversión en capital físico como en capital humano. Sin embargo; el gobierno ha descuidado mucho si no abandonado, otro de los pilares más básicos del crecimiento económico, entendido como cambio o desarrollo tecnológico (además de la infraestructura; y aparte del marco institucional): por supuesto; se trata del sector de Ciencia y Tecnología, financiado por el estado; o el Sistema Nacional de Innovación (SNI) -a cargo de Colciencias-, parte integral y muy importante del Sistema Nacional de Competitividad (SNC). Respecto al marco tecnológico, o el sector de Ciencia y Tecnología; parece que el gobierno prefiere apostar por la inversión privada en Investigación y Desarrollo (I+D), que por la inversión pública en Ciencia y Tecnología (C&T); dos sectores que pudieran y deberían o habría, de combinarse en un círculo de crecimiento mutuo (Gráfico 2).

Gráfico 2. Gastos como % del PIB



Fuente: Los Autores, con base de datos: Banco Mundial

La carta de los trece premios nobel a la nación –ver anexo del mismo nombre–:

Al menos según la opinión de trece premios nobel en ciencias básicas -física, química, medicina-, de diferentes nacionalidades; manifiesta en una misiva dirigida al presidente de la república de Colombia –en el año 2017-, el señor Juan Manuel Santos, economista de profesión y periodista, premio nobel de la paz en el año 2016: el lugar ocupado por el sector de ciencia y tecnología en el presupuesto general de la nación es motivo de preocupación; reconociendo el conocimiento científico y tecnológico, y en particular, el sector gubernamental de ciencia y tecnología, como pilar clave del crecimiento y desarrollo económico de los países en general; y pensando, por supuesto, en un verdadero desarrollo del país, sostenible y sustentable, tanto en lo social como lo tecnológico:

“Nosotros (...) con decepción nos enteramos de que, en lugar de aumentar desde un muy bajo 0,2 % del PIB, el presupuesto colombiano de ciencia y tecnología para 2018 continúa siendo extremadamente bajo. La disminución constante de los fondos que se ha estado produciendo durante los últimos años resultará catastrófica para los proyectos de investigación que ya están severamente insuficientemente financiados. Las consecuencias serán devastadoras e irreversibles, porque la ciencia y la educación son esfuerzos a largo plazo que deben ser respaldados de manera consistente” (Carta de los trece premios nobel citada por El Tiempo, 2017).

La réplica del señor presidente Santos a la citada carta de los premios nobel, por supuesto, no se hizo esperar; pero fue tan diplomática como lacónica, y por cierto, también muy ambigua.

Porque; aunque es verdad que el gobierno viene haciendo un serio esfuerzo por financiar, para mejorar, el sistema educativo por medio de la inversión en la educación pública; también es cierto que ha venido dejando en el olvido, la inversión pública en el sector de ciencia y tecnología, y por lo tanto, de investigación e invención o innovación. De cualquier manera; el mandatario fue firme en su defensa al ataque de los mencionados premios nobel, afirmando con un tono muy lacónico y diplomático –o negando de un modo muy esquivo o evasivo-:

“Colombia ha sido el país que más ha crecido en materia del presupuesto para educación (...) hemos aumentado sustancialmente el presupuesto para educación y que llevamos 4 años que el presupuesto está por encima de cualquier otro sector (...) Ellos no conocen la circunstancia particular de Colombia, lo que hemos hecho en materia de aumento de presupuestos para ciencia y tecnología. Es lo mismo si los premios nobel de economía apoyaran medidas para fomentar el crecimiento de los países, eso es natural. Cuando uno explica lo que Colombia ha hecho en ese frente lo que hacen es aplaudir”.
(Santos citado por El País, 2017) (Colprensa Diario El País, 2017).

Pero si Colombia verdaderamente planea meterse en el pódium de las tres naciones más competitivas -además de convertirse en la nación más educada- de Latinoamérica para el año 2032, como consta en los informes nacionales (2006) del Consejo Privado de Competitividad; deberá repensarse su actual política de productividad y competitividad, y especialmente, su política de innovación; no tanto en términos teóricos o en el papel, sino en términos de recursos y en la práctica empírica. Por nuestra parte, en el presente trabajo, pretendemos estudiar la política de competitividad de Colombia en el periodo 2010-2017, desde la óptica de la economía; y analizar qué tan justificada es la crítica de aquellos premios nobel a la administración del presidente santos, y en especial, a la problemática actual de la productividad

o competitividad del país. Por supuesto: reconociendo y sin demeritar, los adelantos o desarrollos efectivos, en materia de productividad y competitividad del país.

De Uribe a Santos (a Duque):

Por ultimo; hay que recordar que si los tres pilares o metas del plan de gobierno en la administración del ex presidente Uribe, eran la seguridad democrática, la confianza inversionista, y la cohesión o responsabilidad social; los tres pilares o metas del plan de gobierno de la administración del presidente Santos, fueron la paz, la equidad y la educación: y además hay que recalcar que, aunque pudieran tener diferencias superficiales; en el fondo, ambas administraciones se adhirieron o dirigieron hacia la economía de mercado, a potenciar la actividad de la empresa privada y fortalecer el libre mercado en la economía; desde la reforma laboral al mercado de trabajo, hasta la privatización del sistema de salud; a excepción de dos factores o sectores públicos: por un lado, el sistema educativo; por el otro, la paz y el orden nacional (o la defensa nacional; el ataque de las fuerzas policiales o militares a la guerrilla y a los paramilitares).

Ambos gobiernos, han dado un impulso importante al sector educativo, uno de los pilares del crecimiento económico y desarrollo tecnológico, aunque no el único; en la administración del ex presidente Uribe, en cuanto a cantidad o cobertura educativa, y en la del presidente Santos, en tanto a calidad educativa. No obstante; hay otros factores claves, tanto del bienestar social como de la estabilidad y el crecimiento o desarrollo económico: tales como la salud, la democracia, el conocimiento científico, la voluntad política, la confianza social, la equidad económica, la inclusión social, la estabilidad macroeconómica, la estabilidad política, la invención científica, la innovación tecnológica, la comunicación social, la corrupción política y la contaminación ambiental.

Así; por ejemplo: aunque ambos gobiernos, a su manera, se esforzaron por finiquitar la guerra interna en el país; ambos descuidaron la efectividad del sector de la salud. O respecto al tema que más nos ocupa y compete: ambos gobiernos han tenido ciertos problemas con el mercado de trabajo; si en el gobierno de Uribe, el problema era el desempleo; en el gobierno de Santos, la crítica ha sido el subempleo y la informalidad (además del problema de la inequidad o desigualdad económica); a pesar de los resultados obtenidos en materia de crecimiento económico, medido mediante el producto interno bruto (PIB). Lo cual por cierto; nos conduce a otro de los sectores más criticados o problematizados en materia de inversión pública por parte del gobierno, el sector de Ciencia y Tecnología (C&T): ¿Qué tanto del crecimiento del PIB se debe a verdaderas mejoras de productividad y que tanto a medidas artificiales de competitividad; tales como la abundancia relativa de los recursos naturales y mineros, la baratez relativa de los factores productivos como el trabajo, o la inversión interna de capital financiero extranjero?

Actualmente (2018); en las primicias de una nueva administración presidencial, la del actual presidente de la república, recién electo; el señor Iván Duque, abogado de profesión (el candidato del expresidente Álvaro Uribe); tras la firma del tratado de paz con la guerrilla, adelantada en el anterior gobierno (del expresidente Juan Manuel Santos), que abre la era del posconflicto en el país; se hallan en el plan y sus metas, o la misión y visión del gobierno; supuestamente: como baluarte; el emprendimiento empresarial, la creación de empleo, y el crecimiento o desarrollo económico, con estabilidad política y orden social; apostándole al tamaño del mercado, y el entorno o la estabilidad macroeconómica-. Y como estandarte; la lucha contra la corrupción política, que, por cierto, tiene un doble efecto social: primero, la pérdida directa de recursos del estado; y segundo, el costo de oportunidad de tales recursos, en términos de política pública e inversión social.

En fin; se trata de un nuevo mapa político para el nación, y el estado (aunque de nuevo con un guerrero o paladín y abanderado del modelo económico neoliberal al mando, el señor Iván Duque –como otrora el señor Álvaro Uribe-, en su nave del emprendimiento empresarial): uno en el que el presupuesto para defensa o fuerzas militares, el precio de la guerra, y el costo o gasto de la paz, pagados o financiados por el pueblo (por medio de los gravámenes del fisco); ha de dar paso y cabida a otras cuestiones, a una agenda política y un plan de gobierno o de desarrollo, guiadas por las mejoras de productividad y competitividad; valga la redundancia; para el crecimiento económico y desarrollo tecnológico y social del país, o mejor, de la población del país, de su pueblo, o sea, su capital humano.

De cualquier manera; resulta interesante analizar el impacto de la política de productividad y competitividad del gobierno sobre el crecimiento o desarrollo económico del país; durante la administración vigente, o pronto pasada, y por cierto, en vísperas del cambio de administración (recordamos que el presente capítulo del ensayo; fue redactado en los primeros días del mes de agosto, del año 2018). Pues justo ahora el país se halla en un punto de quiebre de su historia política y económica: lo que justifica replantearse críticamente el problema del subdesarrollo colombiano, respecto al mundo desarrollado industrializado; por fin, como un problema verdaderamente estructural, para no mezclarlo con la cuestión de contenido más coyuntural del ciclo de la actividad económica.

En tal contexto, justamente; se enmarca el presente ensayo o informe. Así pues; el interrogante rector del presente análisis, será: ¿Cuál ha sido el papel del Sistema Nacional de Competitividad; tanto en el crecimiento como desarrollo económico del país, ¿en sus mejoras tanto de productividad como de competitividad? O alternativamente: ¿Cuál es el rol que ha tenido el Sistema Nacional de Innovación, enmarcado el Sistema Nacional de Competitividad;

en el crecimiento como desarrollo económico del país, ¿en sus mejoras tanto de productividad como de competitividad? Justamente en la administración o el mandato presidencial del señor Juan Manuel Santos (2010-2018)

Metodología

Tipo y técnica de estudio:

El presente estudio es de carácter exploratorio, descriptivo y analítico: exploratorio, porque busca explorar el tema de la innovación en el marco de la competitividad, como un determinante fundamental y muy importante del crecimiento y desarrollo económico del país; descriptivo, porque explora el tema, en su mayor parte, por medio de estadísticas descriptivas de la situación económica o empresarial –y sectorial-, especialmente en materia de productividad o competitividad y crecimiento, y de las condiciones o condicionantes macroeconómicos del país; y analítico, porque trata de hallar la relación y el impacto de la política de innovación, como parte de la política de competitividad, en el desarrollo económico del país. Además; el presente trabajo, trata de contextualizar el estudio, en algunas cuestiones; por medio de un análisis comparativo con otros países del globo.

En resumidas cuentas: se trata de un análisis estadístico-descriptivo, de la evolución de la política de competitividad y especialmente de innovación del país, y su impacto sobre el crecimiento o desarrollo económico, a veces incluso, con algunas correlaciones estadísticas evidentes entre variables relacionadas; con datos económicos históricos para el país; aunque acotado y matizado, mediante un análisis comparativo, con algunos datos económicos para otros países de la geografía o geopolítica mundial. No obstante; no se trata todavía de un análisis explicativo, basado en un modelo econométrico, sino más de tipo tanto exploratorio como

descriptivo; que usa como guía el marco teórico del trabajo, para las cuestiones sobre el impacto y causalidad entre las variables relacionadas o asociadas. Aunque; por supuesto: se trata de un estudio que busca establecer relaciones cuantitativas, por lo menos en términos de importancia y prioridad, además o más que meramente cualitativas.

Además de usar o servirnos como guía, aparte del propio marco teórico; de la misma metodología de evaluación de la competitividad y la innovación del Foro Económico Mundial, relativa a los doce pilares de la competitividad de los países, a saber: las instituciones, la infraestructura, la salud y la educación primaria o secundaria y superior; el funcionamiento o eficiencia de los mercados de productos, de trabajo y financiero, el tamaño del mercado, el entorno macroeconómico; la capacitación y la preparación o disposición tecnológica, la invención e innovación técnica o tecnológica, y la sofisticación empresarial u organizacional o de los negocios. Además de usar algunos conocidos indicadores sintéticos de la competitividad y la innovación de los países, muy reconocidos a nivel mundial; tales como: el Índice de Competitividad Global (ICG), el Índice Global de Innovación (CII), el Índice Doing Business; el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

Fuentes de información:

Se emplearán fuentes primarias de información; tales como documentos, informes, boletines; además de algunas bases de datos macroeconómicas, de contabilidad o cuentas nacionales; suministradas por algunas organizaciones nacionales e internacionales; tales como: el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE); el Centro de Estudios Económicos para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Foro Económico Mundial (FEM).

Además; se utilizarán fuentes secundarias de información, sobre el tema de la competitividad, la investigación y la innovación; suministradas por algunas organizaciones públicas y privadas; tales como: los Planes Nacionales de Desarrollo (PND) y boletines públicos, del Departamento Nacional de Planeación del gobierno (DNP); los Documentos CONPES, del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) del Gobierno; los Informes Nacionales de Competitividad (INC), del Consejo Privado de Competitividad (CPC) -constituido por más de 30 empresas, tanto nacionales como multinacionales; por la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), Confecámaras; además de 6 universidades del país-; los documentos o informes e indicadores publicados por el Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología (OCyT); los Reportes Globales de Competitividad (RGC), del Foro Económico Mundial (FEM).

Definición e identificación de variables y relaciones:

En materia macroeconómica y de crecimiento económico: se usarán variables tales como la población, la tasa de crecimiento poblacional; el producto interno bruto (PIB), PIB per cápita, la tasa de crecimiento del PIB; la población económica activa (PEA) y la tasa de desempleo; tasa de interés e inflación; consumo, ahorro e inversión o formación bruta de capital; balanza comercial, exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB; PIB sectoriales, concentración o participación y crecimiento de los PIB sectoriales; porcentaje de población urbana y rural. Proporcionadas principalmente por el DANE, la CEPAL y el Banco Mundial (BM).

En materia tanto de innovación como de competitividad: se usarán variables tales como la tasa de la población en situación o condición de pobreza extrema; gasto del gobierno en infraestructura; gasto público en salud, gasto público en educación; tasas de alfabetización y

cobertura educativa; presupuesto gubernamental para ciencia y tecnología (C&T); inversión pública y privada en investigación y Desarrollo (I+D). Proporcionadas principalmente por el Foro Económico Mundial (FEM); el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), el Consejo Privado de Competitividad (CPC), el Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología (OCyT).

Además de algunos indicadores sintéticos tales como: el Índice GINI de desigualdad económica; el Índice de Competitividad Global (ICG), el Índice Global de Innovación (CII), el Índice Doing Business; el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

En resumidas cuentas: se usaran variables respecto a la estructura económica, productiva, del empleo, empresarial, de las pymes, sectorial; como indicadores o señales de la situación y condiciones macroeconómicas del país. Asociándolas, relacionándolas o correlacionándolas; con los indicadores relativos a la competitividad y especialmente a la innovación del país, y a la vez, comparándolas con otros países referentes de la región y del mundo en materia de tales cuestiones. En busca, justamente; tanto del impacto de la innovación en la competitividad, como en el desarrollo económico del país.

1. La política de competitividad del país

1.1 La Política Nacional de Competitividad

Colombia actualmente cuenta con 16 ministerios nacionales; para la formulación, aplicación y regulación de políticas de productividad y competitividad para el crecimiento y desarrollo del país: el ministerio del interior, el ministerio de justicia, el ministerio de defensa, el ministerio de relaciones exteriores; el ministerio de agricultura y desarrollo rural, el ministerio de minas y energía, el ministerio de comercio, industria y turismo; el ministerio de hacienda, ministerio de educación, el ministerio de trabajo, el ministerio de salud y protección social, el ministerio de vivienda, el ministerio de transporte; el ministerio de cultura, el ministerio de las TIC; y el ministerio de ambiente y desarrollo sostenible. Por supuesto que en la lista se halla un elemento implícito; común a la variedad de ministerios así como a su diversidad de políticas públicas: la búsqueda del crecimiento y desarrollo económico y social del país; por medio del mejoramiento de la productividad y competitividad de los diferentes sectores de la economía nacional.

Pero tratándose de un tema tan básico para el país; debemos anotar o apuntar la falta de dos ministerios muy importantes: en primer lugar; un ministerio de desarrollo económico –entendido integralmente-, por derecho propio, por su gran generalidad como jerarquía, no implícito sino explícito (ni tampoco tan limitado como el Departamento Nacional de Planeación); para dirigir verdaderamente el Plan Nacional de Desarrollo del gobierno, y coordinar ordenadamente a los demás ministerios. Y en segundo lugar; un ministerio de Ciencia y Tecnología, por derecho propio (tal como lo propuso el excandidato presidencial Humberto de la Calle; uno de los principales voceros del gobierno en los diálogos de paz), para liderar verdaderamente el desarrollo tecnológico del país. Aunque actualmente; parece que solo el segundo mas no el

primero de los dos puntos, vaya a cambiar; se trata de la creación del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación:

Según el proyecto de ley, el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación como organismo para la gestión de la administración pública, rector del sector y del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), “será el encargado de formular, orientar, dirigir, coordinar, ejecutar, implementar y controlar la política del Estado en esta materia”. (...) Entre las tareas de la nueva cartera está “fortalecer una cultura basada en la generación, apropiación y divulgación del conocimiento y la investigación científica, formular un Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, incorporar estos tres puntos como ejes transversales en la política económica y social del país y fortalecer el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), entre otras (...) El proyecto de ley que se aprobó hoy no dice exactamente qué pasaría con Colciencias, ni aclara cuánto presupuesto debería asignarse al nuevo ministerio, o al sistema de ciencia y tecnología del país (Redacción Vivir Diario El Espectador, 2018).

No obstante; en el primer mandato del expresidente Álvaro Uribe Vélez, en el año 2002; los entonces ministerios de desarrollo económico y comercio exterior, se fusionaron en el ahora ministerio de comercio, industria y turismo (además de combinar también las carteras de los ministerios de trabajo y salud, por un lado, y gobierno y justicia, por el otro); mediante la justificación de un ahorro en el gasto público además de combatir la corrupción. Lo cual, por cierto; guarda mucha relación con el plan de desarrollo de su gobierno: una amalgama de políticas de defensa y seguridad democrática; y privatización del estado, financiación empresarial, desregulación de los mercados de trabajo, salud y seguridad social; crecimiento exportador e inversión extranjera directa.

Para complementar tales políticas y medidas; en el segundo mandato del expresidente Álvaro Uribe Vélez, en el año 2006; el gobierno también creó el Sistema Nacional de Competitividad (hoy en día: Sistema Nacional de Competitividad e Innovación), orientado a crear las capacidades necesarias para satisfacer las demandas del esperado Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Cuya visión a largo plazo, madrina de su misión ahijada, se resume a continuación:

La Visión 2032 que se definió en 2006, según la cual Colombia será una de las tres economías más competitivas de América Latina. En línea con esta visión, el país trazó una hoja ruta de largo plazo en la que los esfuerzos públicos y privados deben estar coordinados alrededor de un objetivo conjunto: lograr un ingreso per cápita equivalente al de un país de ingresos medio-altos, con una economía exportadora de bienes y servicios de alto valor agregado e innovación, y con una mayor igualdad y calidad de vida. Los Gobiernos tienen la responsabilidad de implementar políticas públicas e inversiones que encaminen a Colombia en esa vía, asegurando una serie de condiciones básicas para la competitividad y un mercado eficiente, y promoviendo un ambiente que propicie la sofisticación y la innovación en las empresas. (CPC 2017-2018, p.10)

Pero en el año 2006; Colombia (66) ocupaba la sexta posición más competitiva en América Latina –con la ubicación 63 a nivel mundial-, en el índice global de competitividad del foro económico mundial. Hoy en día, el país ocupa la quinta posición más competitiva, una ubicación relativamente elevada, a nivel local o regional (ver anexo: Ranking IGC América Latina 2017): detrás de países como Chile (33), Costa Rica (47), Panamá (50) y México (51), respectivamente; y delante de países como Perú (72), Uruguay (76), Brasil (80), Argentina (92), Ecuador (97), Paraguay (112), y Venezuela (127); respectivamente.

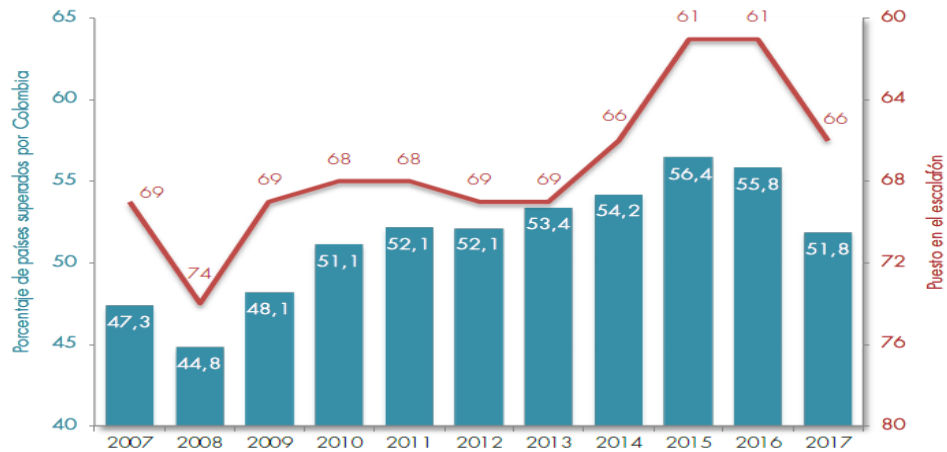
Gráfico 3. Índice Global de Competitividad 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Ingles)

A nivel mundial; actualmente –a fecha del año 2017-: el país ocupa la posición 66 entre 137 países, tal es el puesto global del país; una posición normal, una ubicación intermedia, promedio; tan solo un poco mejor, en verdad casi igual, que el puesto medio de los países; la posición 69 entre 137 países. El gráfico 4 presenta de la posición de Colombia a nivel mundial, en materia de competitividad, durante la última década; según el mismo índice global de competitividad del foro económico mundial:

Gráfico 4. Evolución de la posición de Colombia según IGP, FEM



Fuente: Tomado del Informe Anual del Departamento Nacional de Planeación 2017 con datos del FEM.

En un ranking liderado actualmente por un top 10 de países potencias en materia de productividad y competitividad (ningún país de América Latina figura en el top 30) tales como: Suiza, Estados Unidos, Singapur, Holanda, Alemania, Hong Kong, Suecia, Reino Unido, Japón y Finlandia; respectivamente; con uno que otro cambio posicional o de ubicación, de un año a otro, durante la última década (más o menos la norma en el top 30).

Ilustración 2. Ranking de Productividad y Competitividad del WEF

	Economy	Score ¹	Prev. ²	Trend ³		Economy	Score ¹	Prev. ²	Trend ³
1	Switzerland	5.86	1		15	Taiwan, China	5.33	14	
2	United States	5.85	3		16	Israel	5.31	24	
3	Singapore	5.71	2		17	United Arab Emirates	5.30	16	
4	Netherlands	5.66	4		18	Austria	5.25	19	
5	Germany	5.65	5		19	Luxembourg	5.23	20	
6	Hong Kong SAR	5.53	9		20	Belgium	5.23	17	
7	Sweden	5.52	6		21	Australia	5.19	22	
8	United Kingdom	5.51	7		22	France	5.18	21	
9	Japan	5.49	8		23	Malaysia	5.17	25	
10	Finland	5.49	10		24	Ireland	5.16	23	
11	Norway	5.40	11		25	Qatar	5.11	18	
12	Denmark	5.39	12		26	Korea, Rep.	5.07	26	
13	New Zealand	5.37	13		27	China	5.00	28	
14	Canada	5.35	15		28	Iceland	4.99	27	

Fuente: Tomado del Informe anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

Lo más interesante del top 10 del ranking, a nivel mundial; es la relativa heterogeneidad de las naciones que lo conforman: países de varios continentes, América, Europa y Asia, con variados ambientes geográficos; con diversas historias culturales, religiosas, económicas y políticas. Desde países pequeños como Suiza, Suecia y Holanda hasta países relativamente grandes –en términos poblacionales- como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón – por cierto; un país pequeño, en términos territoriales-.

Además; en resumidas cuentas: el ranking se halla liderado por los países de Europa del Oeste, América del Norte y el Este de Asia; en el medio de la lista se hallan los países del Este de Europa, El Medio Este y el Norte de África, Eurasia, y unos países de América Latina; al final de la lista se hallan los países de África del Sur, y otros países de América Latina.

Entonces, 12 años después del acta fundacional del sistema nacional de competitividad; hay que reconocer que se han logrado grandes avances en algunas materias, pero que igualmente, casi no se ha avanzado en otros terrenos: por un lado; los sectores de mayor progreso han sido el crecimiento del PIB, la inversión nacional, la inversión extranjera, el desempeño del mercado financiero, la disminución y estabilidad del desempleo, y la reducción de la pobreza y la desigualdad. Por su parte; los mercados de bienes y servicios, trabajo, educación, y salud; además de los sectores de innovación y sofisticación; se hallan en un nivel medio o regular, en el que todavía presentan problemas de incentivos, retos de las próximas administraciones de gobierno. Y por el otro lado; los sectores relacionados con la eficiencia y eficacia de las instituciones y del gobierno, y la corrupción, no solo no han mejorado de forma significativa, sino que se han estancado y rezagado en niveles verdaderamente primitivos para una economía en vía de desarrollo. Así, por ejemplo; el sector de la infraestructura presenta serios problemas de corrupción política en la contratación, e incumplimiento de obras y plazos. Así pues; según el consejo privado de competitividad:

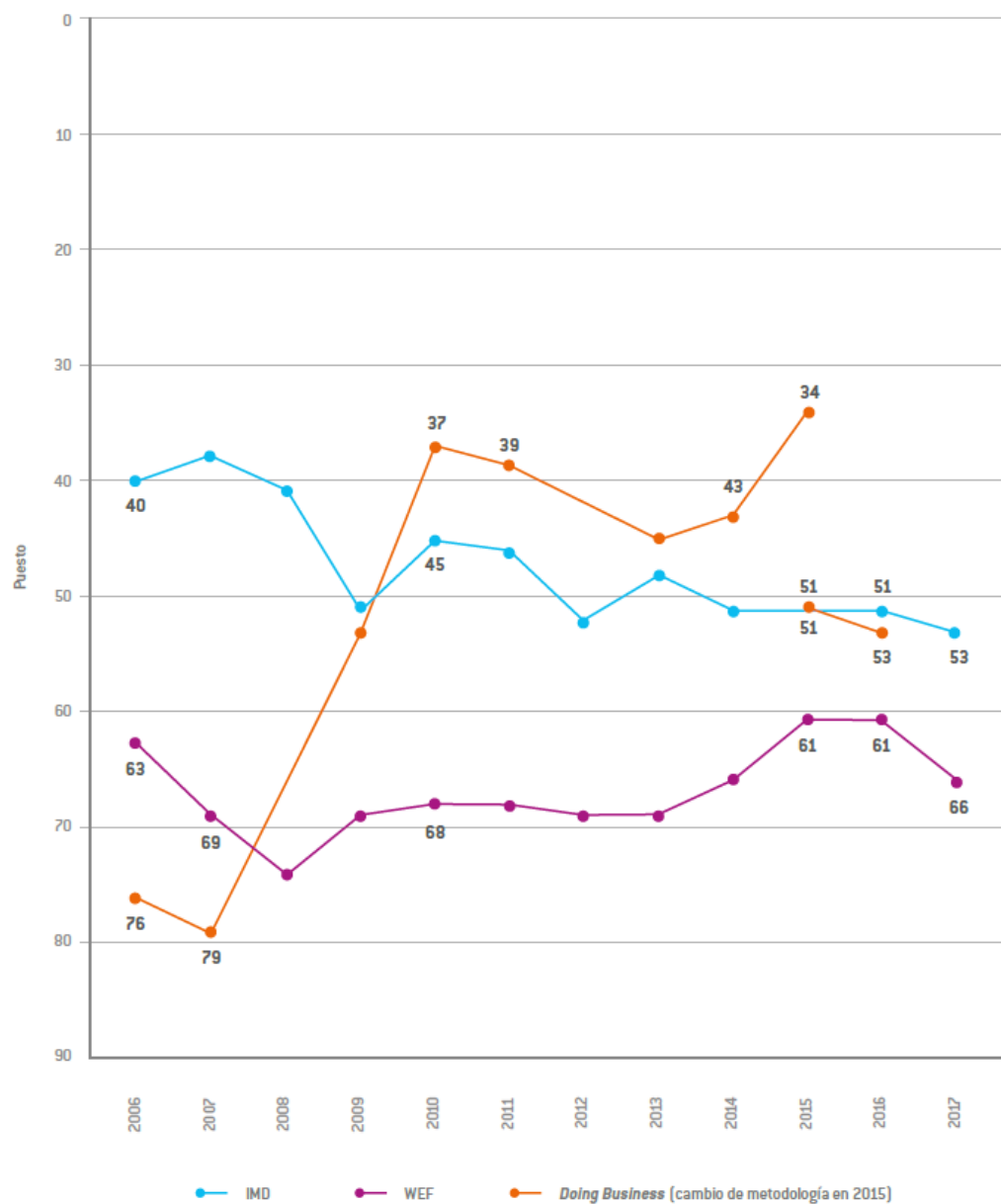
En este escenario, es clave fortalecer estructuralmente la economía y posibilitar que el sector empresarial sea el gran motor del desarrollo nacional. Este es posiblemente el reto más apremiante que deben enfrentar el actual Gobierno y las próximas administraciones. (INC-CPC 2017, p.9)

No obstante, a nuestro parecer; el análisis no debe limitarse a las variaciones relativas, sino que además debe contemplar los valores absolutos; porque, por ejemplo: aunque Colombia no sea uno de los países más pobres del mundo ni de América Latina, sino justo lo contrario, sí es uno de los más desiguales (como se observará en el tercer capítulo); pese a la reciente pero insuficiente mejoría, en términos de pobreza y desigualdad. Además; no nos parece sensato

concentrarse en el sector empresarial o en el mercado económico y financiero, como la gran prioridad; contando con un marco institucional y legal, así como con niveles de corrupción gubernamental, tan problemáticos o cuestionables y criticables como los de nuestro país.

Por supuesto; descuidar el sector empresarial o de negocios, y su sofisticación e innovación; no sería sensato. Pero pensamos y creemos que tampoco lo es convertirlo en la prioridad económica, política y social del país. En especial; porque tanto la posición o ubicación como el avance o progreso del país, como uno de los más competitivos de Latinoamérica en el último par de décadas: no se debe tanto a su nivel de desempeño ni a su tendencia, en los “requerimientos básicos” sino en los “potenciadores de eficiencia”; como para avanzar sin más, sin muchos reparos, a mejorar los factores de “sofisticación e innovación”... solo porque disque el estado o la etapa de desarrollo, o mejor, el grado o nivel de renta del país –PIB- así lo dicta (por lo menos, según varios escalafones y estándares internacionales; neoliberales) (Gráfico 5).

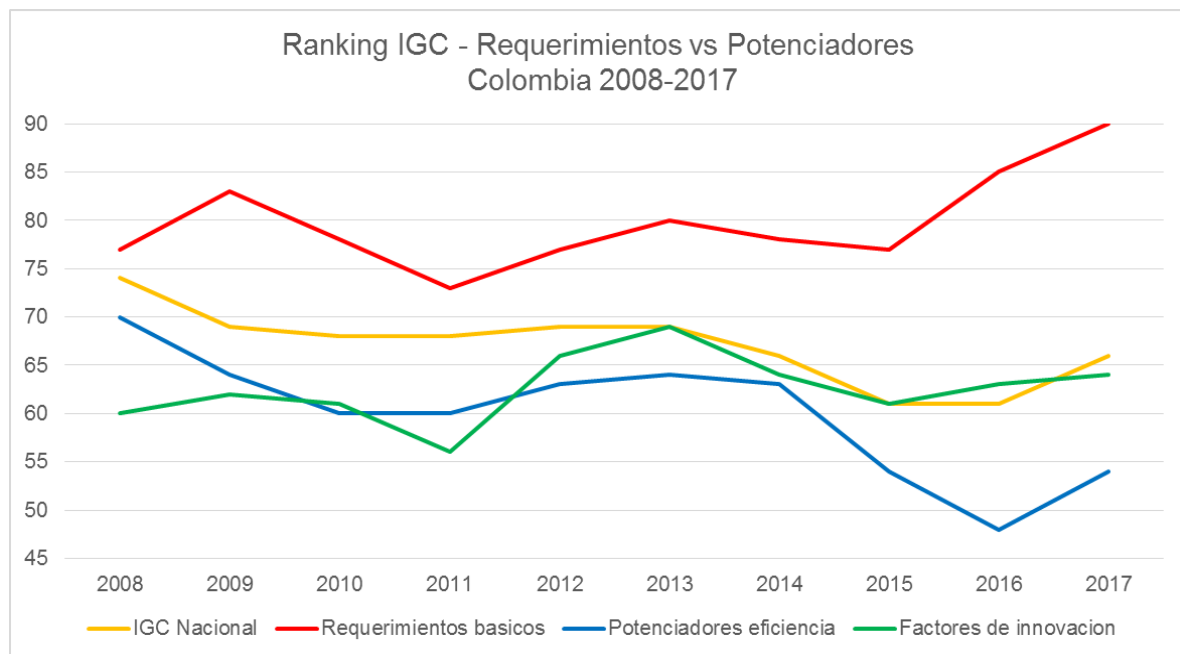
Gráfico 5. Posición en los principales rankings internacionales de Colombia 2006-2017



Fuente: Tomado del Informa Anual del Consejo Privado del Competitividad 2017, con datos del Banco Mundial y WEF.

Por tal razón –repetimos-: no nos parece sensato concentrarse en la empresa o el mercado económico y financiero, ni en la innovación empresarial o de negocios, como la gran prioridad en materia de productividad y competitividad en el país; pero lo que nos parece insensato no es tanto ocuparse de los potenciadores de eficiencia, ni tampoco de los factores de innovación; sino no ocuparse ni preocuparse de los requerimientos básicos, por lo menos en la misma medida o magnitud. Siendo así; sería justo afirmar que la mejoría en la productividad y competitividad económica del país a nivel mundial, niega un serio problema en su marco institucional y legal; tanto así que: la leve mejoría en la competitividad global del país, aunque ciertamente relacionada o correlacionada con el desempeño de los potenciadores de eficiencia –en especial, del mercado financiero-; no ha sido justamente gracias al mejoramiento de los potenciadores de eficiencia, ni tampoco merced de los factores de innovación; sino a pesar del desmejoramiento o empeoramiento de los requerimientos básicos.

Gráfico 6. Requerimientos VS Potenciadores de Colombia 2008-2017

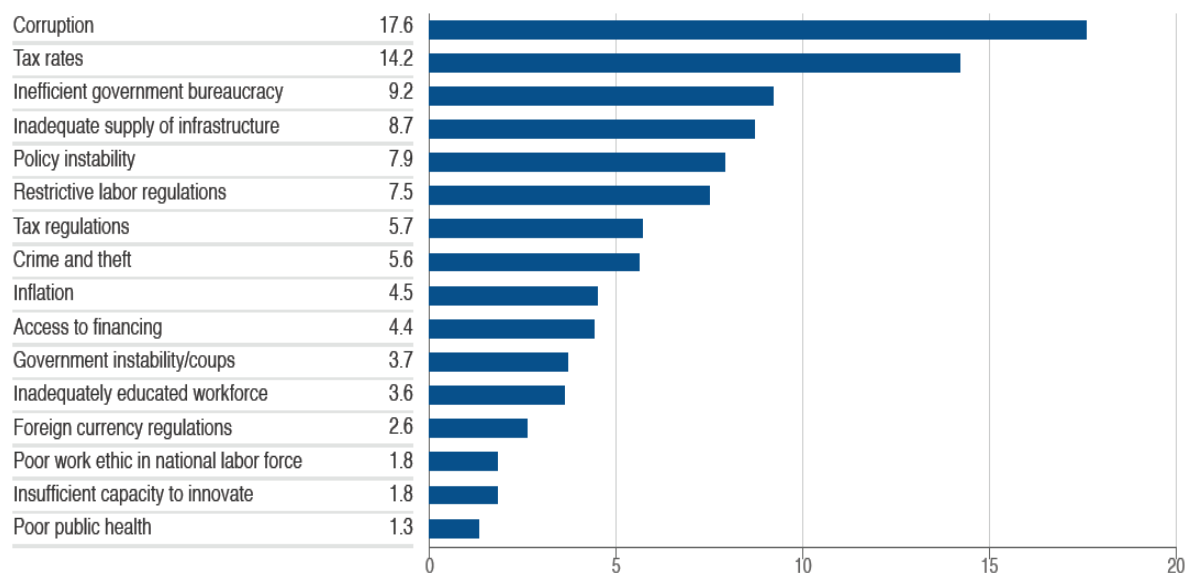


Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Porque; si analizamos más detalladamente el patrón o la tendencia de la competitividad del país –según el foro económico mundial-, en la última década –del año 2008 al 2017-: notaremos que la leve mejoría en materia de la competitividad global del país –del puesto 74 al 66-; consta principalmente de dos partes distintas, muy dispares; una mejora en sus potenciadores de eficiencia –del puesto 70 al 54-, más una desmejora en sus requerimientos básicos –del puesto 77 al 90-; manteniéndose más o menos igual en sus factores de innovación –del puesto 60 al 64-. (Luego detallaremos aún más tal mejoría, tan dispar: como una gran mejora en el mercado financiero –del puesto 81 al 27-, mas no en los mercados de productos y trabajo; más una desmejora en el marco institucional –del puesto 87 al 117-, o la educación básica mas no superior, y la red de infraestructura –del puesto 80 al 87-) (Gráfico 6).

Así por ejemplo, según el foro económico mundial; los factores que más afectan el óptimo funcionamiento u operación económica de las empresas y negocios; constituyen problemas típicos del marco institucional, legal, gubernamental del país; problemas de las instituciones políticas que degeneran el desempeño de las instituciones económicas, convirtiendo la riqueza latente, el potencial de prosperidad, en pobreza patente; representados por cuestiones dañinas para el desarrollo económico tales como: la corrupción del gobierno, la ineficiencia del gobierno, la inestabilidad del gobierno, la inestabilidad política; la infraestructura deficiente; la regulación laboral restrictiva, el limitado acceso a la financiación, la capacitación laboral insuficiente; la capacidad de innovación insuficiente (además del costo económico del crimen, la violencia y el terrorismo) (Gráfico 7).

Gráfico 7. Ranking de factores problemáticos para hacer negocios



Fuente: Tomado del Informe Ejecutivo de Opinión del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en Ingles) 2017.

En tal sentido; preferimos tomar las recomendaciones que brinda el consejo privado de competitividad, para el desarrollo del país; como un reconocimiento de las relaciones instrumentales entre los diferentes pilares de la competitividad, más que como una definición o identificación del pilar o sector clave para el desarrollo del país. En tal contexto; optamos por reconocer que (modificando la conclusión del consejo privado de competitividad; remplazando “el sector empresarial” por el “marco institucional”): “en este escenario, es clave fortalecer estructuralmente la economía y posibilitar que el marco institucional sea el gran motor del desarrollo nacional. Este es posiblemente el reto más apremiante que deben enfrentar el actual gobierno y las próximas administraciones” (CPC 2017, p.9). Y por supuesto: el gobierno; por medio de la política económica, las políticas públicas, y la inversión pública; puede cambiar, para mejor, tanto el marco institucional como el mapa económico y tecnológico de la sociedad.

Entonces sí, en tal escenario; tanto los sistemas de educación y de salud, como los mercados de trabajo y financiero, y el mercado de bienes y servicios, o la sofisticación e innovación empresarial; adquieren su justa importancia. Ahora sí; tal como reconoce el consejo privado de competitividad (2017):

Para lograrlo, es imperativo avanzar en estrategias transversales que posibiliten avanzar más decididamente en temas que impactan directamente la competitividad empresarial. En el Informe, se destacan elementos como una educación de mayor pertinencia, una infraestructura de alta calidad, un sistema de transporte efectivo, un Estado más eficiente y legítimo, un sistema tributario equitativo y progresivo, una política comercial que incentive las exportaciones, y una agenda de ciencia y tecnología más decidida y enfocada, entre otras.

Al mismo tiempo, para aumentar las tasas de crecimiento económico, Colombia debe trabajar en otros frentes. Las empresas deben acometer esfuerzos más decididos para incrementar su productividad, valiéndose de la adopción de mejores prácticas y tecnologías, la investigación y la innovación, la capacitación de su mano de obra y la internacionalización. Esto debe estar acompañado de una estrategia nacional para aumentar la formalidad, pues el lastre de la informalidad dificulta avances decididos en la sofisticación de la economía y el bienestar. (INC-CPC 2017, p.9)

Ahora mismo; resulta pertinente recordar justamente las ponderaciones asignadas por el propio Foro Económico Mundial, para calcular el índice global de competitividad; a propósito del nivel o etapa de desarrollo de los diferentes países –por cierto, medido de acuerdo a la escala del PIB per cápita-: para el caso de Colombia, su índice global de competitividad (66) se desglosa en tres subíndices; el subíndice “requerimientos básicos” (90) representa el 40% del IGC; “factores que mejoran la eficiencia” (54), el 50%; y “factores de innovación y sofisticación” (64), el 10 %. (DNP 2017).

Ilustración 3. Subíndices para el cálculo del IGC para Colombia 2017

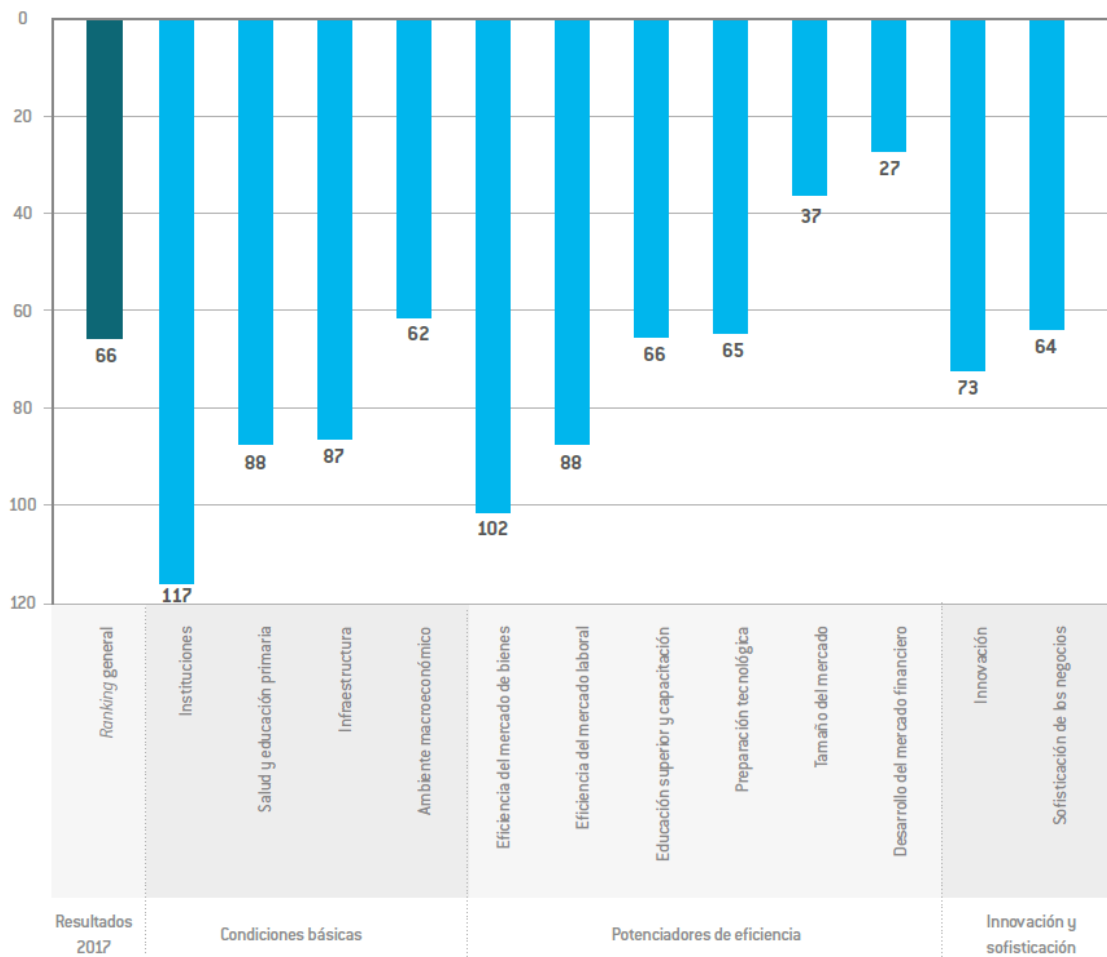
Etapa 1	Transición de Etapa 1 a 2	Etapa 2	Transición de Etapa 2 a 3	Etapa 3
Subíndice: Requerimientos Básicos				
60%	40-60%	40%	20-40%	20%
Subíndice: Eficiencia				
35%	35-50%	50%	50%	50%
Subíndice: Innovación				
5%	5-10%	10%	10-30%	30%

Fuente: Tomado del Informe Anual de Competitividad de Uruguay 2017

A continuación; presentaremos los principales pilares de la competitividad del país, concentrándonos tanto en los propios sectores como en sus interrelaciones instrumentales con los otros sectores; y en la medida de lo posible, remarcando sus respectivos órdenes de prioridad... para luego cuestionarnos tanto la conveniencia como la viabilidad del plan de desarrollo económico y social del país, analizado y evaluado por medio de su política de competitividad e innovación.

Pero, por ahora; invocaremos el antiguo refrán que reza que “una imagen vale más que mil palabras”, para presentar el diagnóstico de la competitividad del país -en el mundo, en el año 2017-, por las diferentes áreas representativas de tal competitividad; una imagen verdaderamente evocadora, que analizaremos mejor con el desarrollo del presente ensayo (Gráfico 8) (ver anexo: Ranking IGC Colombia 2017):

Gráfico 8. Posición de Colombia en los pilares del IGC del WEF 2017



Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

En tal contexto; nos interrogaremos: ¿Cuál es el verdadero grado de desarrollo del país; ¿y si coincide o no, con su nivel global de competitividad? (Así; por ejemplo: si el PIB per cápita del país fuese mayor, pese a su gran inequidad y corrupción; su nivel de “competitividad” sería mejor, por tener un mayor puntaje en el índice global, pero sin variar verdaderamente su puntaje en los diferentes subíndices ni pilares; sino solo por cambiar su etapa de “desarrollo”, meramente por disminuir la ponderación de los “requerimientos básicos” para aumentar la de los

“factores de innovación”, sin modificar la de los “potenciadores de eficiencia”... encubriendo o distorsionando su verdadero grado de desarrollo).

1.2 El Marco Institucional

Uno de los grandes teoremas de la teoría del crecimiento económico; tanto para las empresas en los mercados, como para los estados nacionales en la sociedad: es que el cambio tecnológico más que la mera acumulación de capital, es el gran determinante del crecimiento económico de la sociedad; a largo plazo. Por su parte, en el corto plazo; el capital per cápita y la acumulación de capital, son los responsables del desenvolvimiento de la actividad económica. Pero en el largo plazo; solo el cambio tecnológico catalizado por el capital humano, se convierte verdaderamente en crecimiento y desarrollo económico, en los diferentes mercados o industrias y naciones de la sociedad.

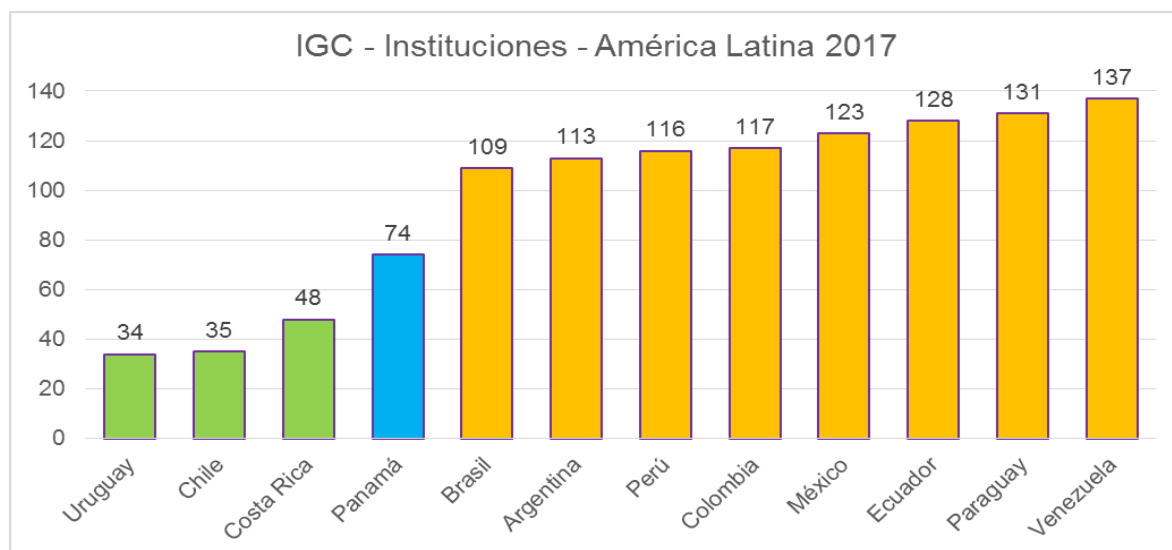
No obstante; hay otro factor muy importante, de lo más significativo, a la hora de determinar el crecimiento económico, en los mercados de las diferentes naciones de la sociedad; a saber, el marco institucional: el conjunto de instituciones económicas, políticas, leyes jurídicas de la sociedad civil; responsable -o culpable- de usufructuar y aprovechar, o desperdiciar y despilfarrar... los recursos materiales del territorio y el capital -físico o financiero, y humano-, y los conocimientos científicos o la tecnología e ingeniería, de las respectivas naciones de la sociedad.

Por tal razón; justamente: en términos estáticos, el marco institucional es aún más fundamental que el marco tecnológico; en términos dinámicos, el cambio institucional es aún más importante que el cambio tecnológico. Por ser el gran determinante, el verdadero catalizador; del potencial de desarrollo de los mercados, las naciones, los estados, la sociedad

(otro de los grandes teoremas de la teoría del crecimiento económico; en el marco de la política comparativa).

En la actualidad; los tres países latinoamericanos mejor ubicados en materia de institucionalidad son (ver anexo: Ranking IGC América Latina 2017): Uruguay (34) y Chile (35), los dos mejores por muchísimo, y Costa Rica (48); los tres igualmente, con gran diferencia. En un lugar intermedio solo se halla: Panamá (74). Así como los países latinoamericanos que ocupan la peor posición en el terreno de la institucionalidad son: Brasil (109), Argentina (113), Perú (116), Colombia (117), México (123), Ecuador (128), Paraguay (131), Venezuela (137); pésimos, respectivamente (Gráfico 9).

Gráfico 9. Ranking del Pilar Instituciones en Latinoamérica 2017 del IGC



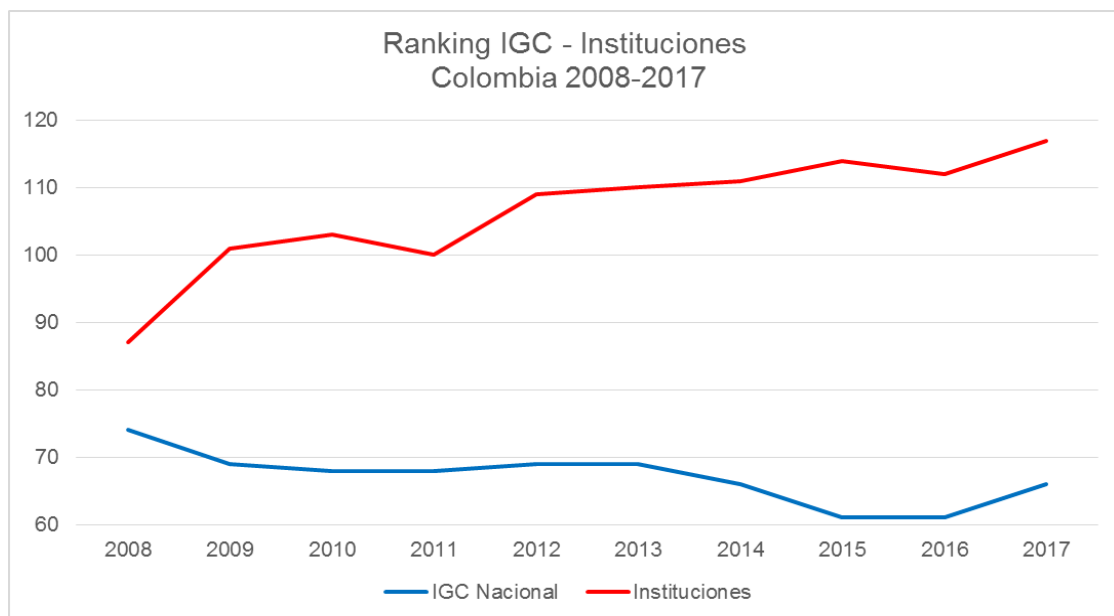
Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En tal contexto, hay que remarcar que el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener un marco institucional, el peor de sus pilares, con un desempeño pésimo; salvo por unos pocos países, significativamente mejores; tales como Uruguay, Chile, y Costa Rica o Panamá;

que significan la excepción más que la regla, la norma, lo común, lo “normal”. Y Colombia no es la excepción a tales tendencias: el país tiene el octavo mejor o quinto peor, casi empatado con el séptimo mejor o sexto peor; desempeño y desarrollo institucional, en Latinoamérica; un subcontinente –repetimos- con un desempeño institucional de por si paupérrimo.

Y Colombia –repetimos- no es la excepción a la regla, la norma latinoamericana, ni mucho menos (ver anexo: Ranking IGC Colombia 2008-2017): el país se raja notablemente en el desempeño de sus instituciones, especialmente del gobierno; de hecho, el marco institucional y legal, o mejor, la debilidad y corrupción de las instituciones y la ley, representan el pilar con el peor desempeño del país; y lo peor, sin una tendencia de mejoría. Sino justo al revés; tanto así: que si alguna mejoría en materia económica, ha tenido el país durante la última década; no ha sido gracias a la mejora del marco tecnológico, por ejemplo; sino a pesar de la desmejora - absoluta- del marco institucional (Gráfico 10).

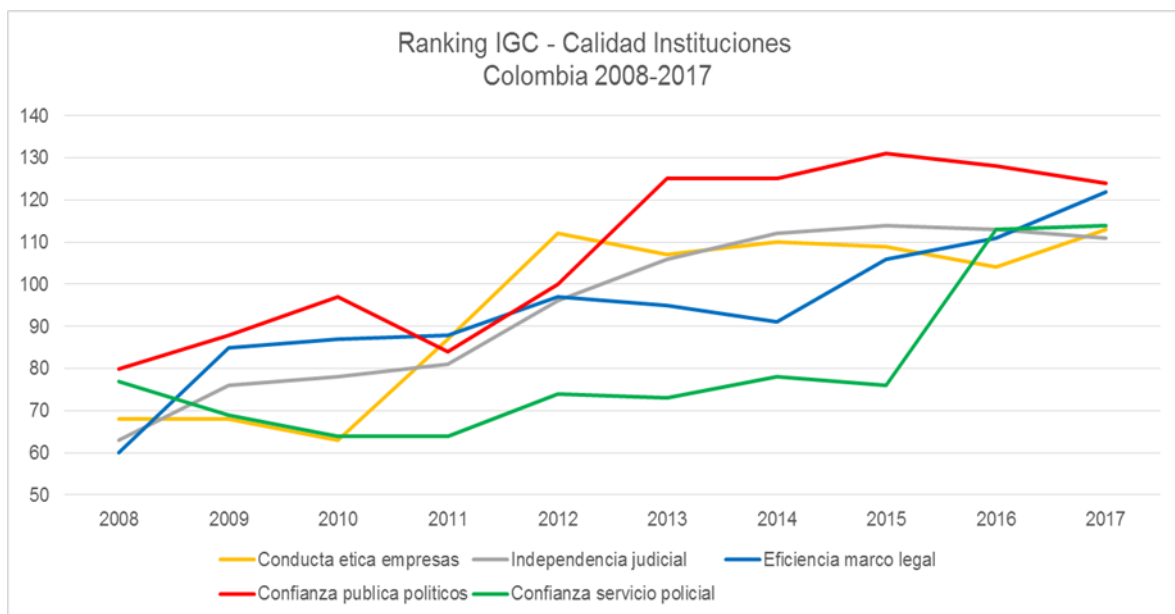
Gráfico 10. Evolución de Instituciones en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En otros términos; en la economía colombiana: la tendencia casi estacionaria o levemente positiva de la competitividad, y asociada con la mejora del marco tecnológico; no se relaciona con una tendencia igualmente positiva del marco institucional, sino que se correlaciona con una grave tendencia fuertemente negativa, de seria pauperización. En resumidas cuentas; la tendencia del marco institucional -ético, legal, judicial, político, público, policial- de la nación, ha sido muy evidente; durante la última década (ver anexo: Ranking Instituciones Latinoamérica 2008-2017): pues el país ha pasado de una posición de por sí mediocre a una ubicación de lo más pésima, a nivel mundial; desplazándose paulatinamente, continua aunque no constantemente; del lugar 87 en el año 2008, a la plaza 117 a fecha del 2017... con una pauperización, empeoramiento o desmejoramiento gradual; de la conducta ética de las empresas, la eficiencia del marco legal, la independencia judicial, y la confianza pública en los políticos o en el servicio de policía (Gráfico 11).

Gráfico 11. Evolución de la Calidad de Instituciones 2008-2017


























Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Actualmente Colombia ocupa el puesto 117 entre 137 naciones a nivel mundial, en el terreno de las instituciones; el peor de sus doce pilares, el cual a su vez consta, de 21 de los 112 ítems (casi el 19%). En resumidas cuentas: se trata de un marco institucional y legal (117), muy defectuoso y dañino, tanto para el orden social como para el desempeño y crecimiento económico; que contrasta con el nivel global de competitividad de la nación (66), así como cuestiona seriamente el grado de desarrollo del país.

Por cuestiones tales como los problemas con: los derechos de propiedad (99), la protección de la propiedad intelectual (74); la conducta ética de las empresas (113), la independencia judicial (111), la confianza pública en los políticos (124), el favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos (119), la eficiencia del marco legal en la solución de conflictos (122), la eficiencia del marco legal en resoluciones complejas (105), la confiabilidad del servicio de policía (114); la eficiencia del gasto del gobierno (129), la carga de la regulación del gobierno (123), la desviación de fondos públicos (131), los pagos irregulares o sobornos (96), la transparencia en la formulación de políticas públicas (86); el crimen organizado (131), el costo económico del crimen y la violencia (128), y el costo económico del terrorismo (132) (Ilustración 4).

Ilustración 4. Pilar: Instituciones en Colombia

 1st pillar: Institutions			
	117	3.2	
1.01 Property rights	99	3.9	
1.02 Intellectual property protection	74	4.0	
1.03 Diversion of public funds	131	2.1	
1.04 Public trust in politicians	124	1.7	
1.05 Irregular payments and bribes	96	3.3	
1.06 Judicial independence	111	3.0	
1.07 Favoritism in decisions of government officials	119	2.2	
1.08 Efficiency of government spending	129	1.9	
1.09 Burden of government regulation	123	2.6	
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes	122	2.7	
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regulations	105	2.6	
1.12 Transparency of government policymaking	86	3.8	
1.13 Business costs of terrorism	132	3.0	
1.14 Business costs of crime and violence	128	2.9	
1.15 Organized crime	131	2.9	
1.16 Reliability of police services	114	3.4	
1.17 Ethical behavior of firms	113	3.3	
1.18 Strength of auditing and reporting standards	59	4.8	
1.19 Efficacy of corporate boards	44	5.1	
1.20 Protection of minority shareholders' interests	69	4.0	
1.21 Strength of investor protection 0-10 (best)	13	7.3	

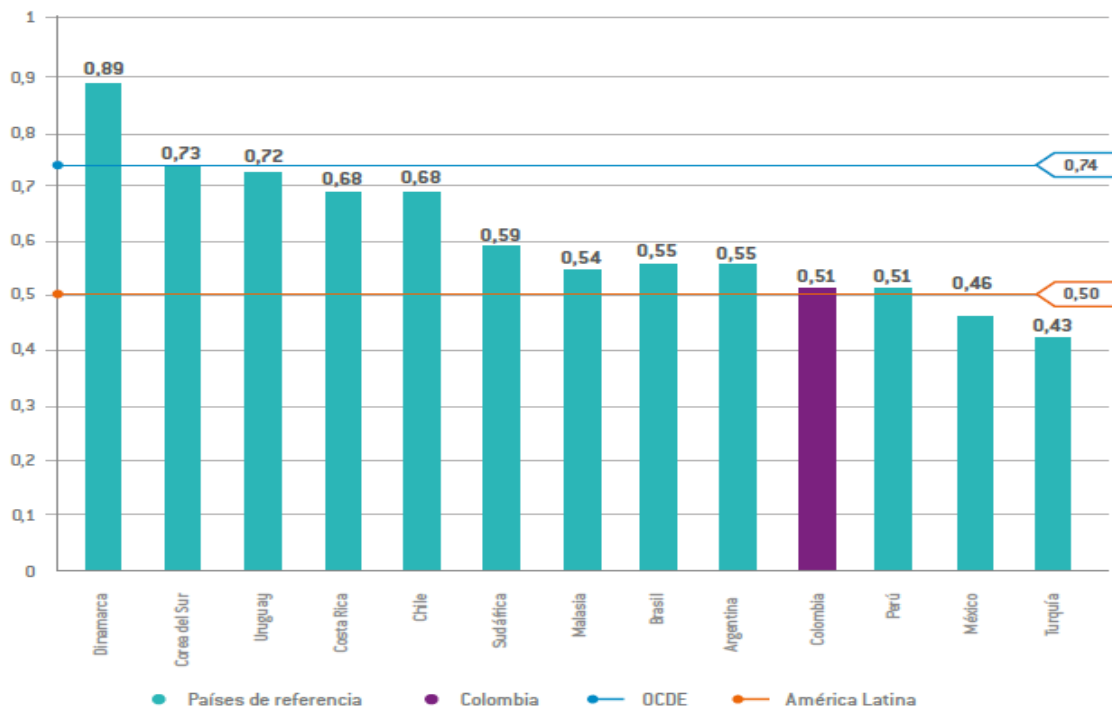
Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

Aunque también hay que destacar cuestiones tales como la fortaleza de la protección de la inversión (13), la eficacia de las juntas corporativas (44), la fortaleza de las normas de auditoría (59), la protección de los intereses de los accionistas minoritarios (69); al igual hay que recalcar que tales cuestiones significan la excepción más que la regla, en el terreno de la institucionalidad del país. Porque valga recordar; que respecto al marco institucional del país: solo 3 de los 21 ítems del pilar se hallan mejor que el puesto global del país (66), y solo 4 de los 21 ítems se hallan mejor o igual que el puesto medio de los países (69); y el resto de los ítems del pilar, 17 o 18, se hallan peor tanto que el puesto global del país como el puesto medio de los países.

Por tal razón; a continuación, presentamos un análisis resumido de la cuestión, con los principales problemas o retos del país, en el tema del marco institucional y legal:

El imperio de la ley; encargado de la ley y el orden, del orden social en la sociedad civil; cumple un papel fundamental en el desenvolvimiento de la actividad económica de las naciones. En Colombia: el desempeño del imperio de la ley es promedio (como el de México, Brasil, Argentina o Perú), en relación al de América Latina; donde sobresalen países como Uruguay, Chile y Costa Rica. Aunque es mediocre, respecto al de los países más desarrollados del mundo; tales como los países de la Unión Europea o los Estados Unidos de Norteamérica (Gráfico 12).

Gráfico 12. Índice de Imperio de la Ley en Colombia y países de referencia, 2016



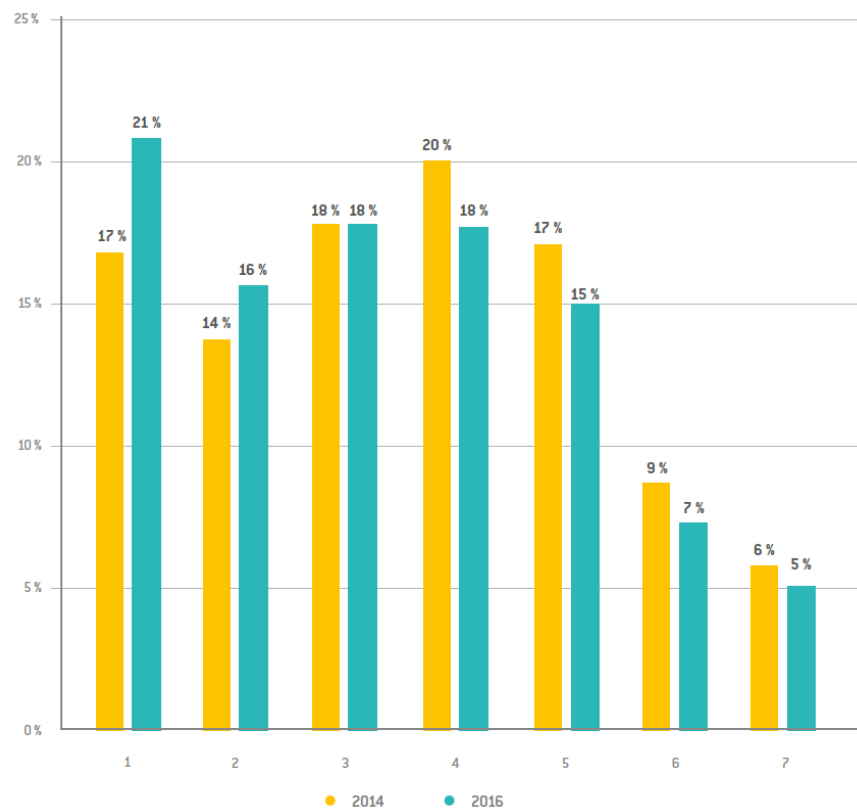
Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del World

Justice Project, 2017.

El sistema judicial –parte imprescindible del imperio de la ley en la sociedad civil-; es crucial tanto para el orden social como para el crecimiento económico –y desarrollo tecnológico- de las naciones: jura salvaguardar los derechos humanos de las personas en la sociedad, tanto de los paisanos como extranjeros; garantiza los derechos de propiedad –capital e intelectual-, contra los peligros y perjuicios de la expropiación; protege a las personas y trabajadores de la explotación, por parte de otras personas o empresarios; permite la libertad de empresa, protege los derechos civiles de emprender, producir, consumir, comerciar, ahorrar, invertir, inventar, innovar; protege a los individuos del poder económico y político de otros individuos o del propio estado; y posibilita la resolución de conflictos económicos -empresariales, comerciales, financieros-, y potencia la solución de problemas o retos sociales.

Aunque en Colombia; no solo la confianza pública en los políticos (124) ni la confiabilidad del servicio de policía (114), eran muy bajas, en el año 2017; sino que también lo era la confianza en el sistema judicial -sumada al favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos (119)-. Y además; con una pérdida de confianza o tendencia a empeorar, en el par de años del 2014 al 2016; con una mayoría de la población que desconfiaba del sistema judicial. Tal como proyectaba el barómetro de las Américas (Gráfico 13).

Gráfico 13. Confianza en el sistema judicial en Colombia, 2014 y 2016

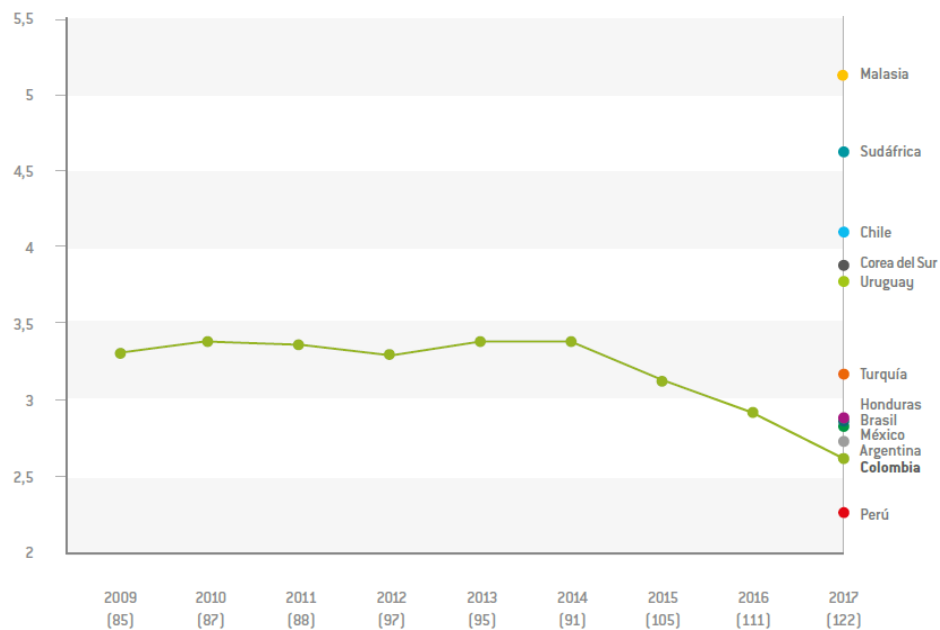


Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Barómetro de las Américas (2014, 2016)

En efecto; el marco legal del país presenta serios problemas a la hora de resolver los conflictos de la sociedad civil. Tal como refleja el índice de la eficiencia del marco legal en la solución de conflictos (122) Gráfico 14:

Gráfico 14. Valor de eficiencia del marco legal para resolver disputas y puesto en el (ranking mundial)

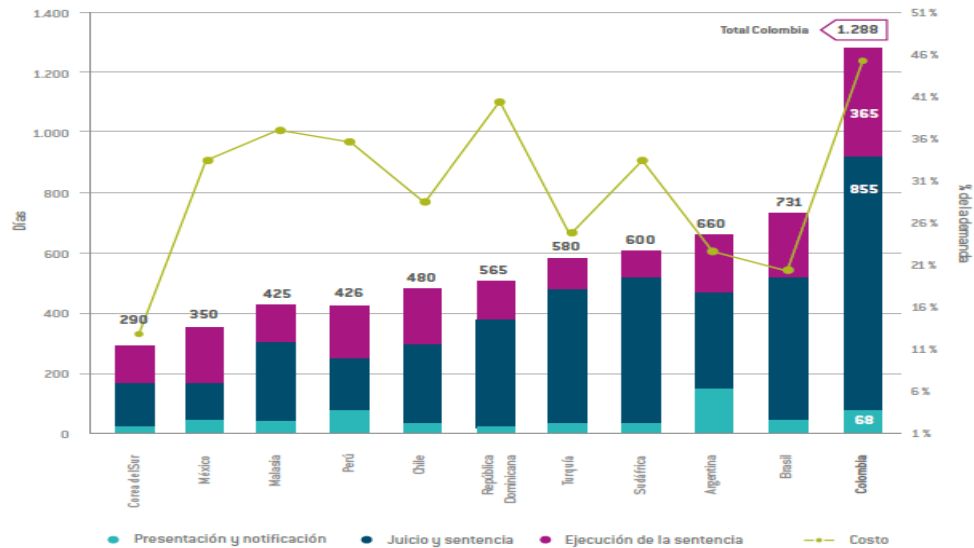
Colombia y países de referencia, 2009-2017



Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Así; por ejemplo: tanto el tiempo como el costo o gasto, de hacer cumplir un contrato en el país; es muy alto. En especial; en relación al juicio y a dictar sentencia, y a la ejecución de la sentencia. Tal como se refiere en el índice Doing Business (Gráfico 15):

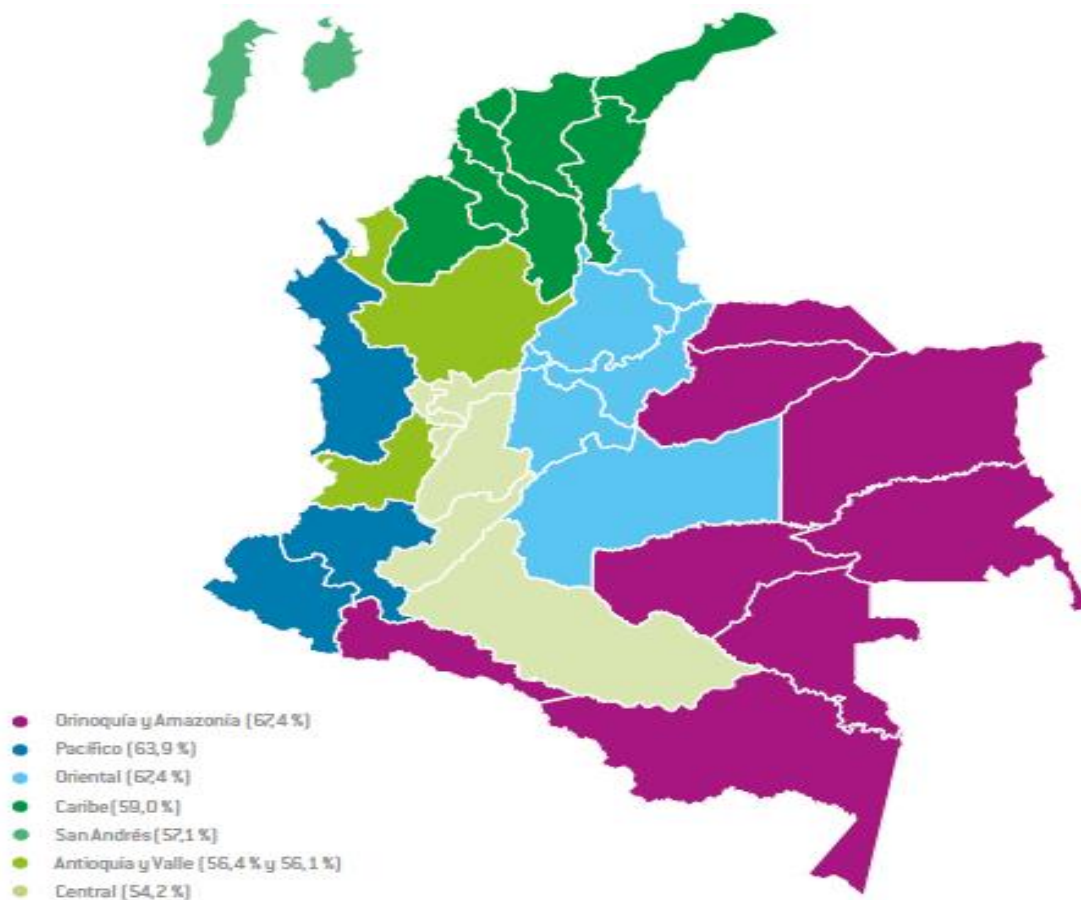
Gráfico 15. Costo y número de días para hacer cumplir un contrato (Doing Business)



Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

En tal contexto; la gran encuesta –la más grande del mundo- sobre necesidades jurídicas –competencia del sistema judicial-, ejecutada por el DNP en colaboración con el DANE, en el año 2016; muestran la presencia de un gran problema, mejor, demuestran la seria persistencia del problema (teniendo en cuenta el gran tamaño de la muestra: más de 50.000 civiles); del sistema judicial del país: en promedio, un 60% de los encuestados –colombianos- denunció la existencia de necesidades jurídicas insatisfechas –confirmando la gran desconfianza en el sistema judicial del país-, o sea, problemas o conflictos sin solucionar o resolver aún –a fecha de 2016-. Además: dependiendo de la región del país, también hay cierta desigualdad o disparidades en el desempeño del sistema judicial; pues tal incidencia o prevalencia de las necesidades jurídicas insatisfechas, puede variar un poco. Desde un porcentaje de cerca del 55% en la región Central, el Valle y Antioquia, o un 59% en la región Caribe; hasta un porcentaje de casi el 64% en la región Oriental, la Orinoquia, la Amazonia y el Pacífico, Ilustración 5. (CPC 2017).

Ilustración 5. Necesidades jurídicas insatisfechas por región en Colombia, 2016.



Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017, con datos del

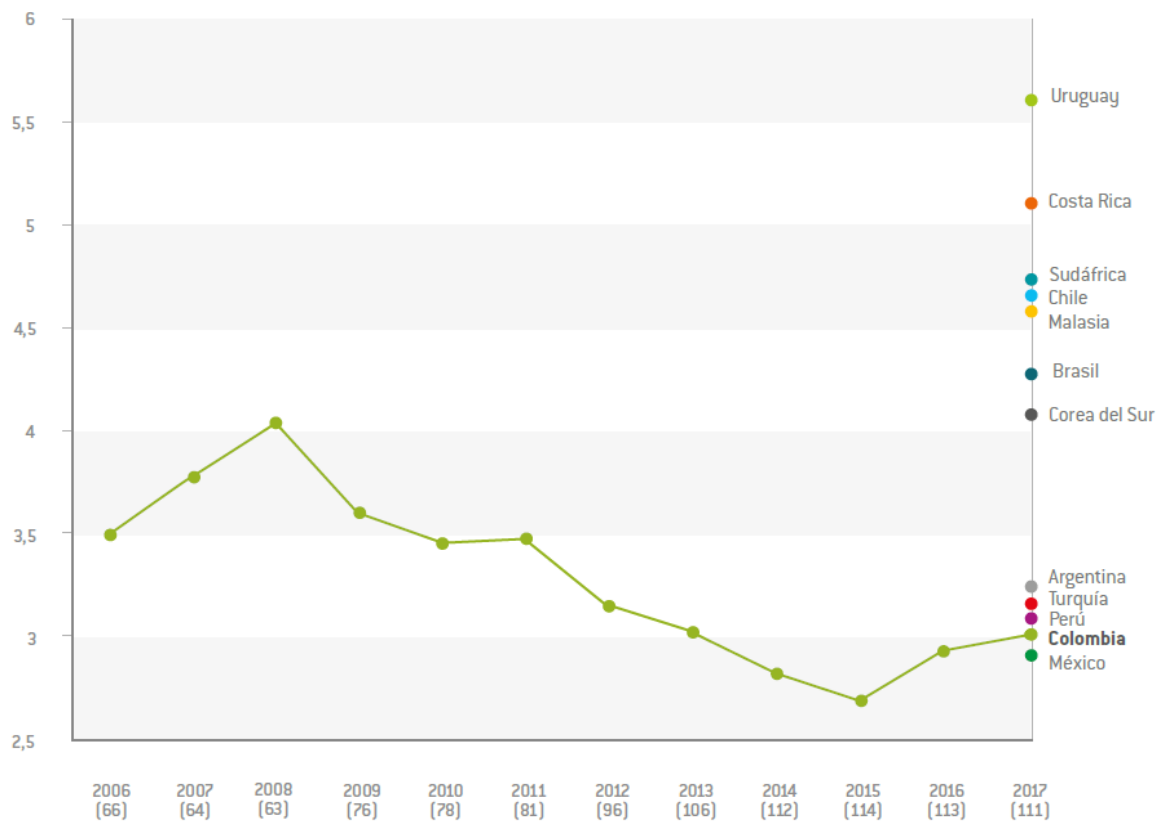
DANE y DNP 2016

Por supuesto; repetimos: el sistema de justicia; trabaja o sirve a la gente del pueblo, del país, por igual; sin juegos de egos ni poder; ni sesgos de raza, etnia, patria, lucro, poder, sexo. Por tal razón; para tal fin: el poder judicial debe no debe ser coaccionado por otros poderes del estado, ni por otros intereses económicos ni políticos particulares –privados-, ajenos al estado. Tal como reconoce el propio Consejo Privado de Competitividad.

Contar con jueces con profesionalismo y altas cualidades éticas evita que las decisiones que estos tomen estén influenciadas por grupos de poder. En ese sentido, con la Constitución de 1991 se elevó la carrera judicial a rango constitucional y la Ley 270 de 1996 dejó claro que el propósito del régimen de carrera es perseguir características propias de la independencia judicial, ya que los profesionales son vinculados mediante procesos meritocráticos (...) por un lado que la cobertura del régimen de carrera judicial cayó entre 2015 y 2016 (...) lo que evidencia que buena parte de estos se están eligiendo de manera discrecional. Por otro lado, también ilustra los bajos requisitos para ser juez o magistrado en Colombia, que permiten que, por ejemplo, un abogado con dos años de experiencia pueda ser juez municipal. Esta combinación pone en peligro la independencia judicial, mientras los nombramientos por fuera del sistema de carrera judicial pueden llevar a mayores vulnerabilidades debido a presiones sobre los jueces, al mismo tiempo los pocos requisitos para ejercer el cargo perpetúan la discrecionalidad con la que estos se asignan. (INC-CPC 2017, p.165)

En tal contexto; la separación de poderes se convierte en un requisito indispensable de tal independencia judicial: la división de poderes ejecutivo, legislativo y judicial; en la multiplicidad de las dependencias del estado; nacionales, departamentales o municipales. Se convierte en un mecanismo de control del poder estatal; por medio de la propia fuerza de las distintas ramas del poder; que “controlan” que no haya control, coacción ni manipulación; por parte de personas ni grupos particulares de poder, ni de su presión en ciertas áreas del gobierno. En Colombia, actualmente; el problema de la independencia judicial (111) –y el de la separación de poderes-, representa un gran reto institucional (Gráfico 16):

Gráfico 16. Independencia judicial y (ranking mundial). Colombia y países de referencia, 2006-2017



Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Además; muy a pesar de la gran mejoría que supone el proceso de paz, para el marco institucional y el orden social del país, en la era del postconflicto. El problema del crimen organizado, así como su precio o costo económico; afectan muy seriamente al país, aún hoy, en la administración actual (acaso: ¿se trata de un desplazamiento de la violencia del campo a la ciudad?). Tal como señalan los índices del crimen organizado (131), el costo económico del crimen y la violencia (128); y el costo económico del terrorismo (132).

En fin; lo cierto es que el país aún cuenta con un marco legal débil, que de igual modo es un riesgo para el orden social del país: los problemas con los derechos de propiedad (99), o la protección de la propiedad intelectual (74); aunados a las dificultades o los problemas en la

solución de conflictos (122) económicos, políticos y sociales; y sumados a la corrupción del gobierno, o a la ineficacia e ineficiencia del gasto del gobierno (129), asociada a la gestión e inversión de los recursos públicos. Se mezclan en un marco institucional y legal (117) débil, que desfavorece en vez de potenciar el desarrollo económico, en términos tanto de crecimiento económico como de equidad.

Por último; debemos recordar que el problema es más preocupante de lo que parece, en una primera aproximación: teniendo en cuenta que el marco institucional no solo significa un requerimiento básico de la competitividad de una nación... sino el requisito fundamental del desarrollo de un país. No es exagerado afirmar que el marco institucional es la razón primordial del éxito o fracaso de las naciones y estados de la sociedad. Tal como lo reconoce el gran politólogo británico, James Robinson; a propósito del papel fundamental del marco institucional de una nación, y más importante que cualquier otro ítem o pilar, en el desarrollo económico de un país:

La mayor parte del estudio de la economía se desarrolla sobre el supuesto de que la política es irrelevante y que todo es cuestión de elaborar una política pública inteligente. Pero no creo que eso sea correcto. Todos sabemos qué se requiere para que un país pobre se vuelva rico. Son cosas básicas: vías, infraestructura, escuelas, un sistema de salud, bancos, desarrollo financiero. Es decir, no es que no sepamos qué hacer. La idea de que los problemas de los países pobres se resuelven con la elaboración de mejores políticas públicas, en un contexto en el que la política no importa y los líderes hacen lo que es conveniente para la sociedad, parece muy simplista. (James Robinson, citado por Universidad San Francisco de Quito, Boletín Koyuntura N.41, página 1, 2014).

1.3 La Red de Infraestructura

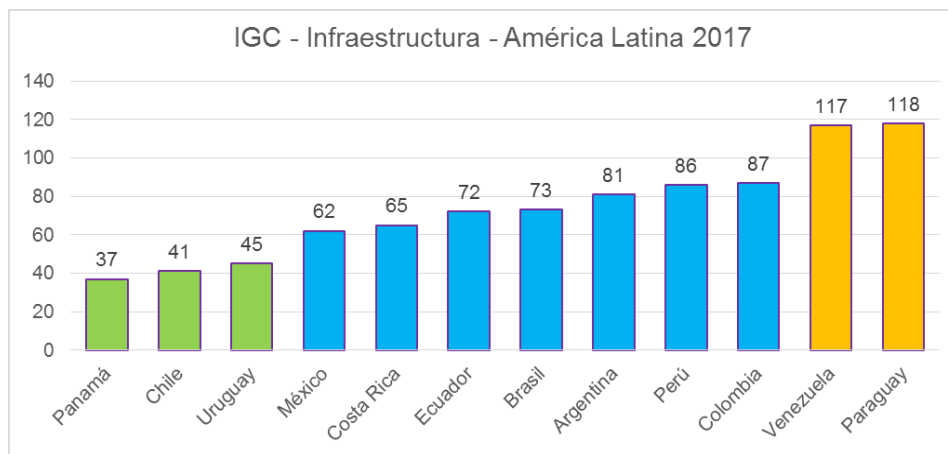
La infraestructura constituye no solo un importante requerimiento básico de la competitividad, y por lo tanto, del crecimiento y desarrollo de los países; sino que además, representa el más “tangible” de los pilares de la competitividad: por un lado, por la relación directa entre la inversión –pública- en infraestructura y la construcción o el mejoramiento de la infraestructura; y por el otro, por la fuerte correlación –especialmente en los países subdesarrollados o en vía de desarrollo- entre la creación o el desarrollo de infraestructura y el crecimiento económico; por supuesto, en el marco de una institucionalidad y gobernabilidad ética y sensata. Efectivamente; la infraestructura del transporte (como también actualmente: la infraestructura en las tecnologías de la información –TICs-), y sus respectivas mejoras, constituyen un requerimiento fundamental en el crecimiento y desarrollo económico de los países: porque “acortan” o “contraen” las distancias de una nación, y por lo tanto, “alargan” o “dilatan” su bienestar social; o mejor; reducen los costos de transacción –y su costo de oportunidad- o los gastos de transporte, y por lo tanto, aumentan tanto los potenciales beneficios de las empresas en los mercados, como el bienestar social de las personas en la nación.

En otros términos; la red de infraestructura –tal como el mercado-: conecta a los agentes económicos: Empresas, emprendedores, trabajadores, productores, proveedores, comerciantes, clientes, consumidores, ahorradores, inversionistas, capitalistas, profesionales, administradores, investigadores, inventores, innovadores; vincula los mercados. Los distintos factores productivos –tierra, recursos naturales, materias primas, productos intermedios; trabajo, capital humano, capital físico, capital financiero-; en las distintas empresas; de los diferentes sectores económicos –agropecuario, silvicultor, minero; manufacturero, textil, industrial; etcétera servicios-. Y en últimas: posibilita y potencia -o limita- la comunicación del conocimiento, la

tecnología y la ingeniería; de las diferentes empresas, en los diferentes mercados e industrias de las naciones y la sociedad (factor especialmente importante e imprescindible en un mundo tan globalizado).

En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en materia de infraestructura son (ver anexo: Ranking IGC América Latina 2017): Panamá (37), Chile (41) y Uruguay (45); los mejores de la lista, con diferencia. En un lugar intermedio se hallan: México (62), Costa Rica (65); Ecuador (72), Brasil (73); Argentina (81), Perú (86) y Colombia (87); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la infraestructura son: Venezuela (117) y Paraguay (118); respectivamente (Gráfico 17).

Gráfico 17. Infraestructura, Colombia y Países de Referencia 2017

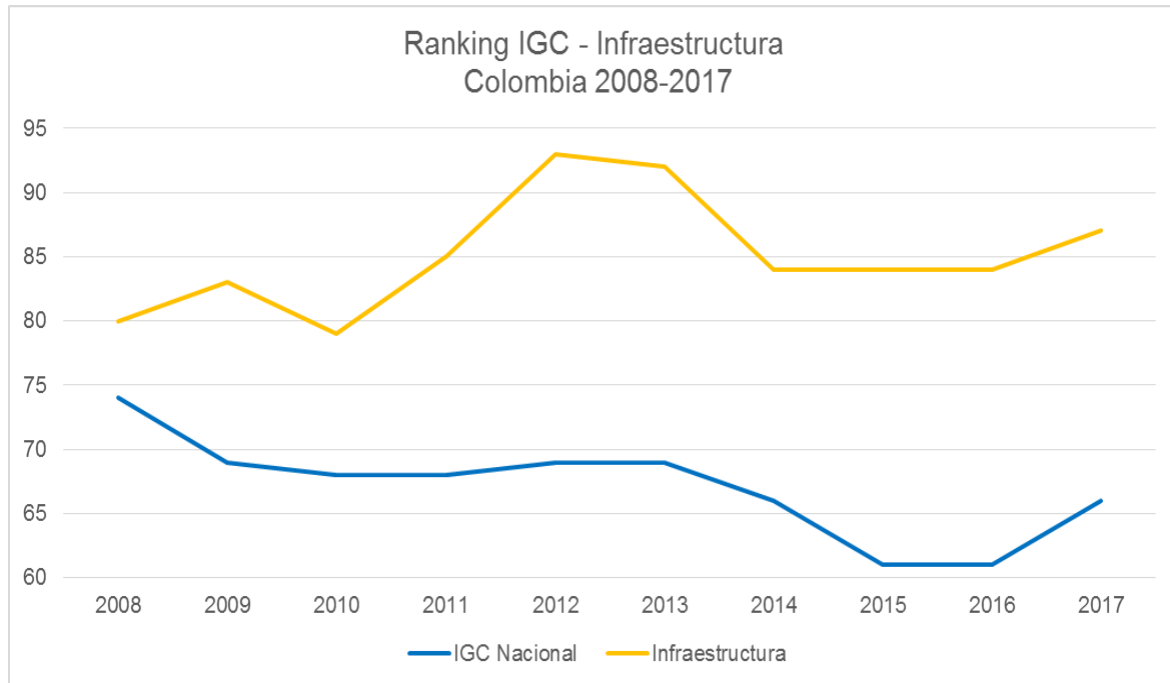


Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Ingles)

En tal contexto, hay que remarcar que el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener una red de infraestructura mediocre más que promedio, con un desempeño muy regular; salvo por unos pocos países, relativamente mejores: tales como Panamá, Chile o Uruguay; y luego, México o Costa Rica. Y Colombia no es la excepción a tales tendencias: el país tiene el

décimo mejor o tercero peor, casi empatado con el noveno mejor o cuarto peor; desempeño y desarrollo infraestructural latinoamericano –en la lista de los 12 países referenciados-; un subcontinente con un desarrollo infraestructural de por si promedio casi mediocre (Gráfico 18).

Gráfico 18. Evolución de la infraestructura en Colombia, 2008-2017

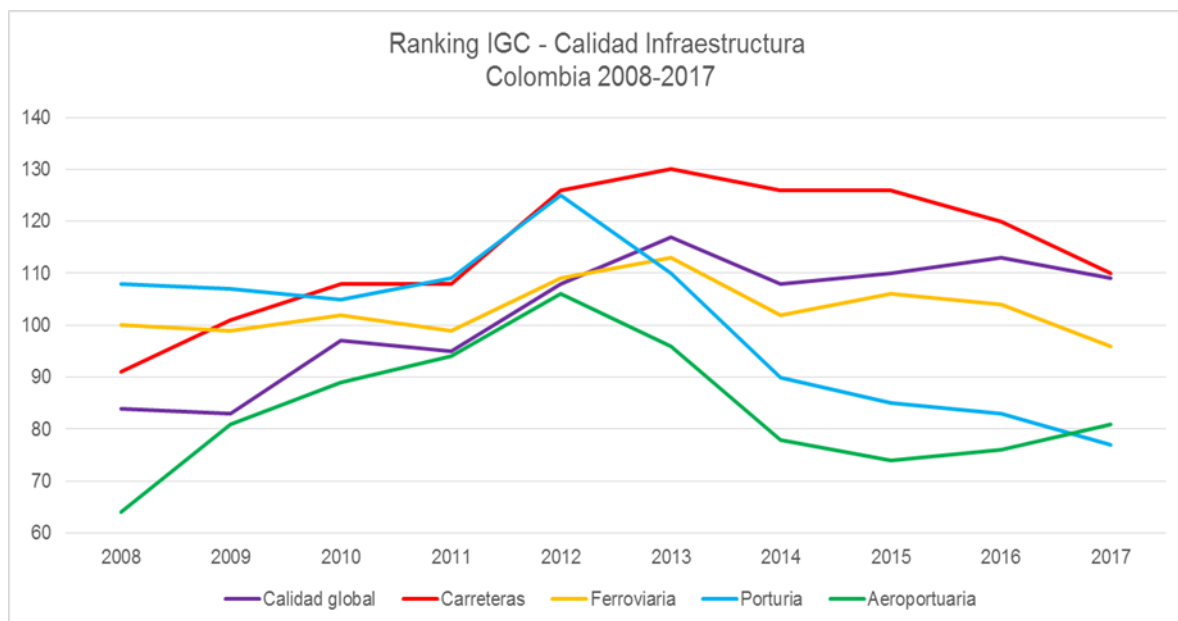


Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Y, por cierto; el caso de la infraestructura es algo similar a la versión de la institucionalidad, en el país (ver anexo: Ranking IGC Colombia 2017-2018): porque si alguna mejoría en materia económica, ha tenido el país durante la última década; no ha sido merced de la gran mejora del mercado financiero, por ejemplo; sino pese a la desmejora –relativa- de la red de infraestructura. En otros términos; en la economía colombiana: la tendencia estacionaria o ligeramente positiva de la competitividad, y asociada con la mejora del mercado financiero; no se relaciona con una tendencia igualmente positiva de la red de infraestructura, sino que se correlaciona con una cierta tendencia ligeramente negativa.

En tal contexto; el indicador de la calidad global de la red de infraestructura (109) señala aún mejor –al no contabilizar el estado de las redes de servicios públicos- el estado del sector de la infraestructura en el país (87), a nivel mundial: conformada o compuesta por la infraestructura del transporte; por carreteras (110), la red de peor estado; ferroviaria (96), portuaria (77) y aeroportuaria (81). Dos de los cuatro subsectores, con un desempeño mejor que el puesto global del sector en el país (87), y los otros dos subpilares, con un desempeño peor; aunque los cuatro subsectores o subpilares, con un desempeño peor tanto que el puesto global del país (66), como el puesto medio de los países (69) (Gráfico 19).

Gráfico 19. Evolución de la Calidad de Infraestructura en Colombia, 2008-2017














Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF.

En resumidas cuentas; la tendencia de la red de infraestructura –global; de carreteras, ferroviaria, portuaria, aeroportuaria- de la nación, ha sido muy volátil; durante la última década (Ranking Infraestructura Latinoamérica 2008-2017): pues el país ha oscilado alrededor de una posición de por si mediocre, a nivel mundial; desplazándose en ultimas unos lugares abajo,

primero bajando, luego subiendo, aunque no igualmente; del lugar 80 en el año 2008, a la plaza 87 a fecha del 2017... con altas y bajas, y subidas o bajadas, en los diferentes sectores; con un significativo empeoramiento de las carreteras, aunque con una reciente tendencia de mejoramiento, durante la última media década; además de un mejoramiento portuario, coincidente con un simultaneo desmejoramiento aeroportuario, aunque también ambos con una reciente tendencia de mejoramiento, durante la última media década (dado el reciente impacto o impulso del proyecto e inversión del gobierno, de la “revolución de la infraestructura”).

Actualmente en Colombia; el pilar de la infraestructura (87), constituido por 9 ítems; representa el quinto pilar del país con el peor desempeño competitivo; aunque prácticamente empatado con el tercero y el cuarto pilar con el peor desempeño, los pilares de salud y educación primaria (88) y eficiencia del mercado laboral (88); de cualquier manera, por debajo tanto del puesto global del país (66) como del puesto medio de los países (69). Así pues, en la actualidad; el país ocupa el puesto 87 entre 137 países, a nivel mundial; respecto al pilar de la red de infraestructura.

Ilustración 6. Pilar: Infraestructura en Colombia 2017

 2nd pillar: Infrastructure	87	3.8	
2.01 Quality of overall infrastructure	109	3.1	
2.02 Quality of roads	110	3.0	
2.03 Quality of railroad infrastructure	96	1.5	
2.04 Quality of port infrastructure	77	3.8	
2.05 Quality of air transport infrastructure	81	4.1	
2.06 Available airline seat kilometers millions/week	37	721.5	
2.07 Quality of electricity supply	79	4.8	
2.08 Mobile-cellular telephone subscriptions /100 pop.	68	117.1	
2.09 Fixed-telephone lines /100 pop.	74	14.2	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

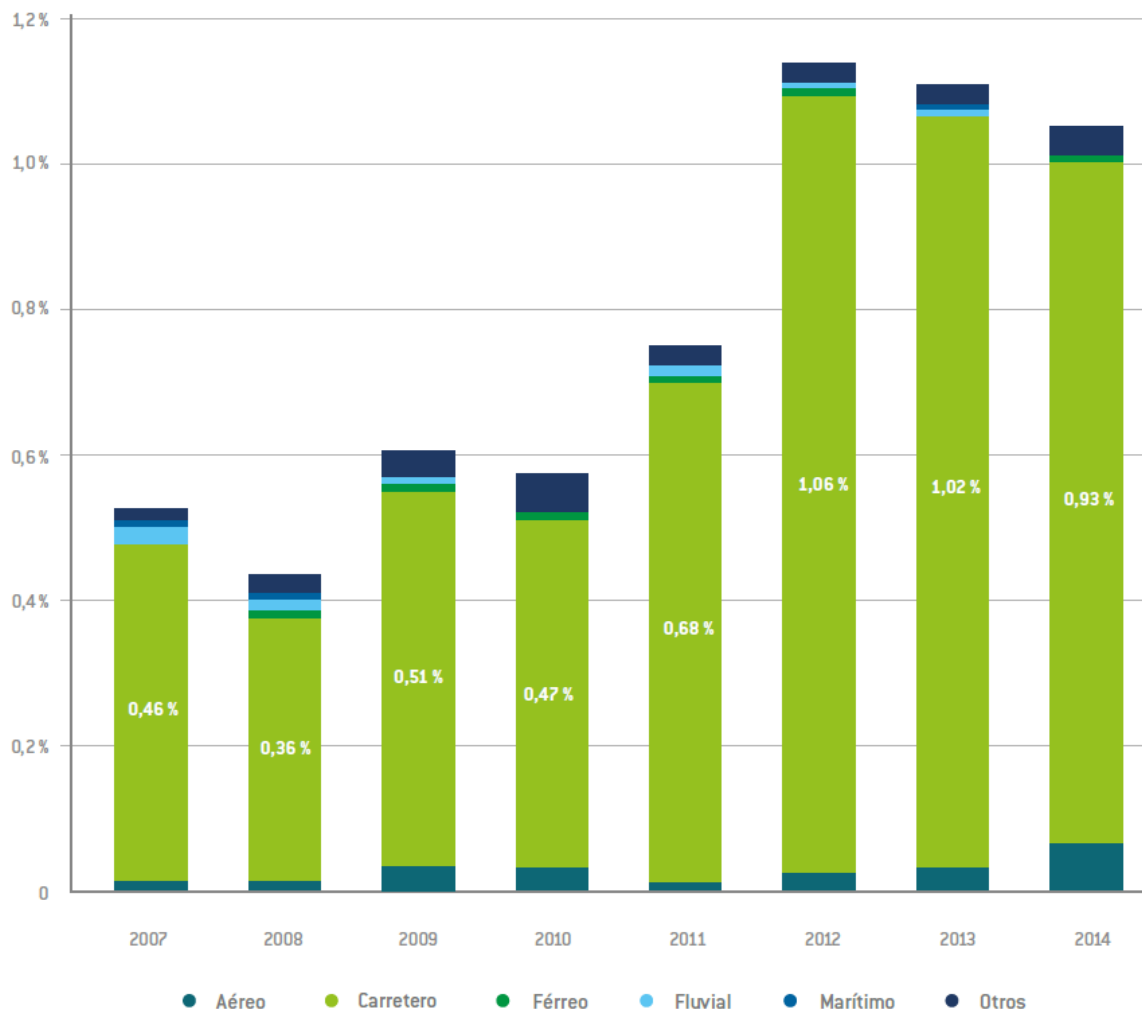
Por cuestiones tales como: la calidad global de la infraestructura (109), la calidad de las carreteras (110), la calidad de la infraestructura ferroviaria (96), la calidad de la infraestructura del transporte aéreo (81), la calidad de la infraestructura portuaria (77); la calidad de la red eléctrica (79), las líneas de telefonía fija (74), la afiliación a telefonía móvil (68); la cantidad de asientos disponibles por kilómetros en las aerolíneas (37). Entonces; apenas 1 ítem del pilar se halla mejor que el puesto global del país (66), aunque 2 de los 9 ítems se hallan mejor que el puesto medio de los países (69); y el resto de los ítems del pilar, 7 u 8, se hallan peor tanto que el puesto global del país como del puesto medio de los países. Además; hay que remarcar que la red de infraestructura del transporte se halla en un estado todavía peor que la red de infraestructura de las comunicaciones: aunque ambas se hallan por debajo, tanto del puesto global del país (66) como del puesto medio de los países (69); la red de comunicaciones se halla por encima, en tanto que la red de transporte se halla por debajo, de la red de infraestructura global (87) del país (Ilustración 6).

Por tal razón; a continuación, presentamos un análisis resumido de la cuestión, con los principales problemas o retos del país, en el tema de la red de infraestructura y transporte:

En tal contexto; se conoce como la revolución de la infraestructura; a la política o proyecto de infraestructura del gobierno (del expresidente de la república, el señor Juan Manuel Santos), con una gran inyección de recursos económicos y públicos; para transformar la red de infraestructura del transporte –terrestre, portuario, aéreo- en el país (como una locomotora productiva y competitiva del país): para aumentar y mejorar la maya vial del país, tanto la red campo-ciudad como ciudad-ciudad, y a su vez, reducir o mejorar los tiempos y tarifas del transporte terrestre; y por lo tanto; los costos del transporte de carga –por carretera-, así como sus gastos en combustible, los costos del comercio de materias primas, materiales mineros, productos

agrícolas, productos manufacturados, mercancías industriales; además de mejorar el transporte de pasajeros (Gráfico 20).

Gráfico 20. Inversión en Infraestructura de Transporte (% del PIB). Colombia, 2007-2014



Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Observatorio Nacional de Logística.

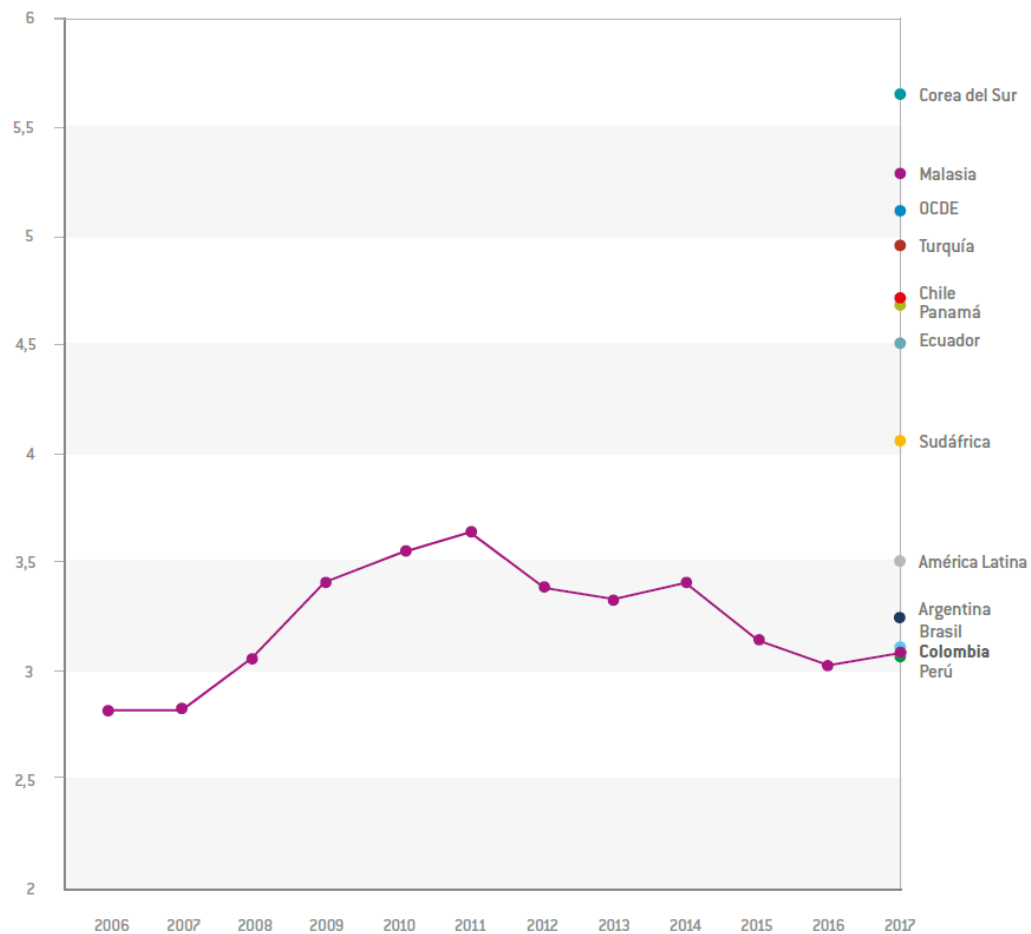
Así pues; la inversión pública en infraestructura –tal como la inversión pública en la construcción de vivienda de interés social-; se usó como un catalizador o multiplicador de la demanda agregada, y por lo tanto, de la actividad o producción económica y de la inversión

privada (por ejemplo: vía empleo en el sector de la minería, la agricultura, la construcción; el transporte, el comercio, los servicios): pues la inversión pública en la red de infraestructura nacional se duplicó a la vez que la velocidad de construcción se multiplicaba por cinco. Tal como reconoce o recuenta el propio ministerio de transporte de la nación (Gráfico 21):

En los últimos siete años La revolución de la infraestructura duplicamos la inversión pública en infraestructura de transporte y aceleramos el ritmo de construcción a cinco veces en comparación con períodos anteriores. En concreto, adjudicamos las vías de cuarta generación que suman 5.803 kilómetros y construimos 1.500 kilómetros de nuevas dobles calzadas. También hemos intervenido en más de 37 mil kilómetros de vías terciarias y en lo que queda de Gobierno, junto con alcaldías y gobernaciones, intervendremos 3 mil kilómetros más. Esta inversión es esencial para que el campo, durante años acosado por el conflicto, pueda ahora cosechar los frutos de la paz y salir adelante (Santos, 2017).

No obstante (según el ranking del foro económico mundial); la calidad global de la infraestructura (109) del país –conformada o compuesta por el transporte por carreteras, ferroviario, portuario y aeroportuario-, a nivel latinoamericano y mundial: no solo se halla en un estado muy mediocre, de lo más mediocre; próximo aunque aún peor que el promedio latinoamericano -de por si mediocre-, aunque pésimo más que mediocre a nivel mundial... sino que por su tendencia en la última década, también ha desmejorado o empeorado, por lo menos a partir del 2011; en términos tanto relativos (según el ranking relativo de los países a nivel mundial), como absolutos (según el índice absoluto de los países a nivel mundial). Tal parece que muy a pesar del impacto o impulso del proyecto -del gobierno- de la “revolución de la infraestructura”; al menos por ahora.

Gráfico 21. Calidad de la Infraestructura en Colombia, 2006-2017.

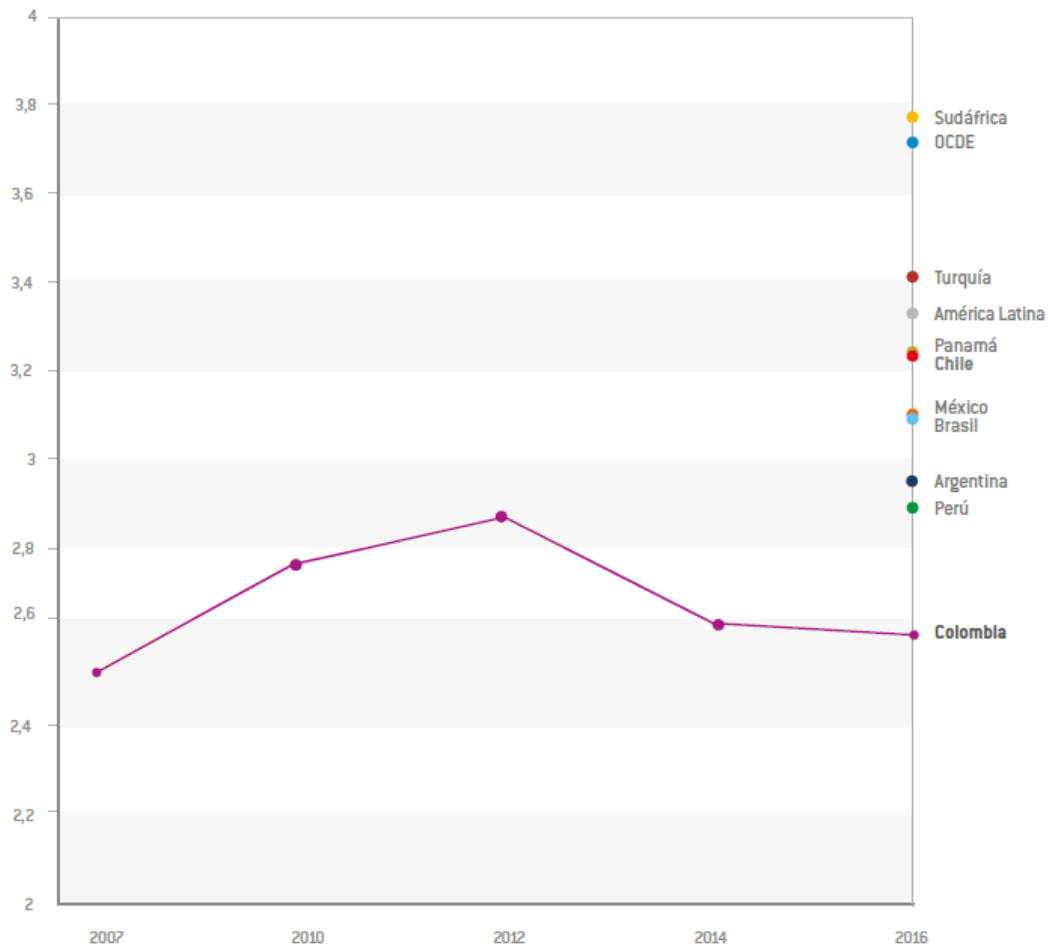


Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Además, respecto al índice de desarrollo logístico (según el banco mundial); conformado o compuesto a su vez por otros varios indicadores; que en conjunto, se refieren a indicadores de la eficacia y eficiencia logística de la infraestructura del transporte en cada país: desde la cobertura o calidad de la infraestructura y la logística del transporte de carga; hasta la posibilidad o capacidad -y velocidad o celeridad- de transportar materiales o mercancías, en tiempos rápidos y a precios competitivos. Dado tal índice de desarrollo logístico, se obtienen resultados

compatibles o similares; para el estado y tendencia de la red de infraestructura en el país, a nivel latinoamericano y mundial. Tal como señalan el gráfico 22 y gráfico 23.

Gráfico 22. Índice de Desempeño Logístico. Colombia y países de referencia, 2007-2016

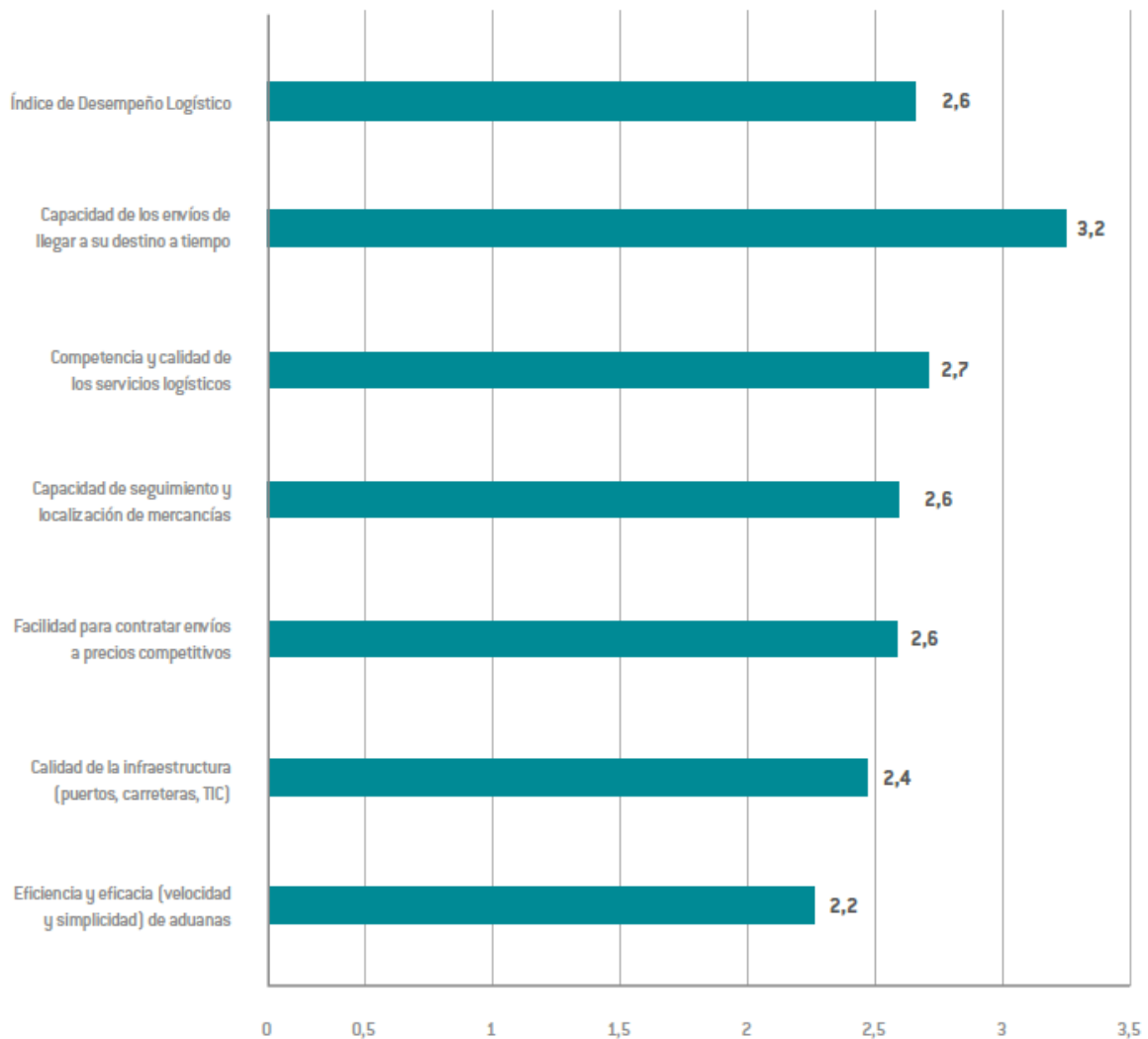


Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Además; tal como constata el Consejo Privado de Competitividad: el parque automotor de Colombia es uno de los más longevos de América Latina -solo superado por Nicaragua- y del mundo; con una edad promedio que supera las dos décadas: Nicaragua, 23 años; Colombia, 21 años; México, 17; Paraguay, 17; Uruguay, 16; Guatemala, 15; costa rica, 15; argentina, 13; Perú, 13; Brasil, 13; chile, 10; en tanto que en la mayoría de los países desarrollados de Europa,

el parque automotor no supera ni siquiera los 10 años de edad, con un rango de 5 a 10 años promedio. (CPC 2017)

Gráfico 23. Índice de Desempeño Logístico y sus componentes, Colombia 2016

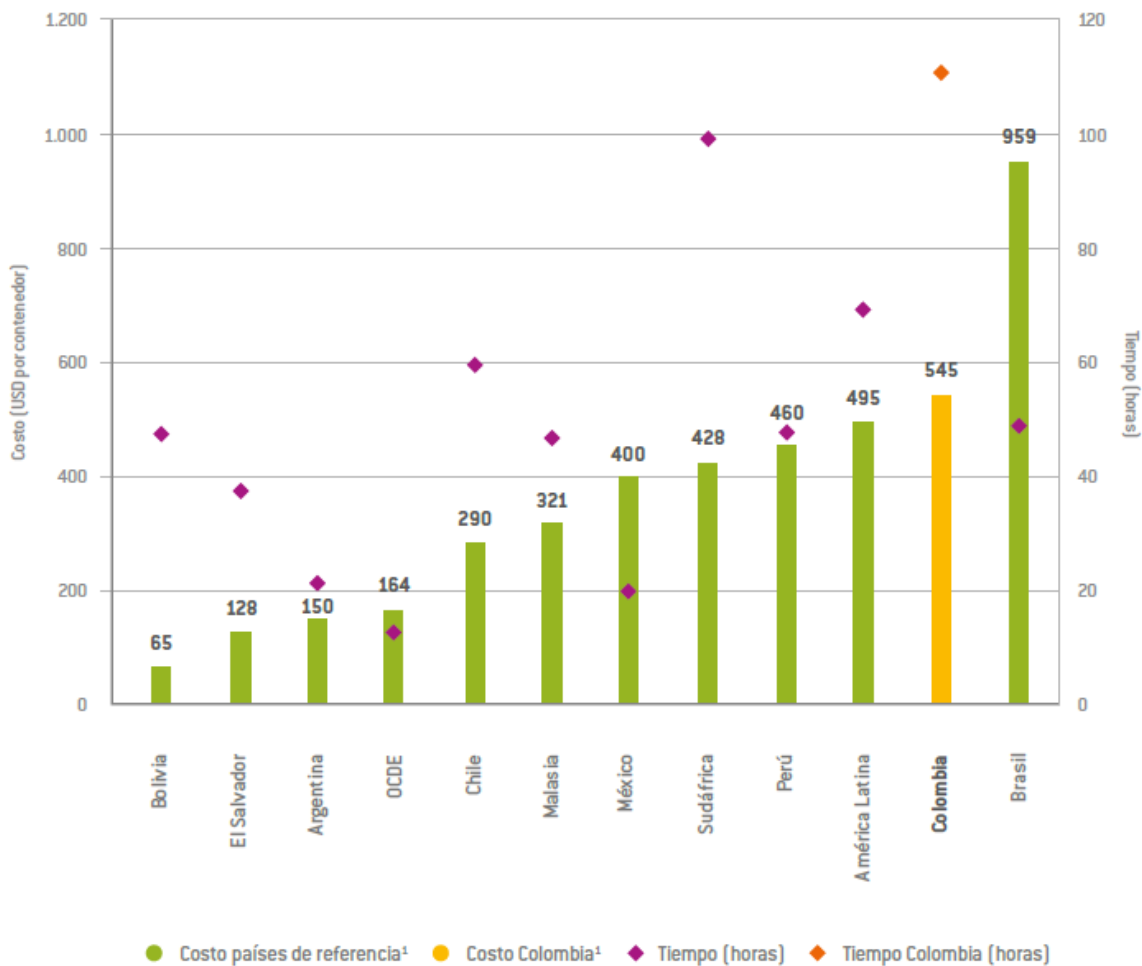


Fuente: Tomado del Informe Anual del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Así; por ejemplo: tanto el tiempo como el costo promedio para exportar una mercancía en el país, son unos de los más altos de la región -en especial, el tiempo-; un poco más elevados que la media latinoamericana, y además, bastante mayores que la media de los países más desarrollados

del mundo; ambos varias veces el tiempo como el costo de la OCDE. Así pues: Colombia cuenta tanto con tiempos como costos, mayores que los de Argentina, Chile, México, Perú, Bolivia; con un costo menor, de un poco más de la mitad, que el de Brasil; aunque con un tiempo mayor, de un poco más del doble, que el de Brasil. Lo cual, por supuesto; repercute en la competitividad internacional de los productos o mercancías nacionales, de exportación (Gráfico 24).

Gráfico 24. costos y tiempo para exportar una mercancía. Colombia y países de referencia, 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Doing Business.

En fin; tal como también reconoce y recomienda el mismo ministerio de transporte de la nación:

No ha sido fácil poner a Colombia en obra y actualizarlo en infraestructura, aún existen carreteras sin pavimentar y familias en veredas lejanas que tienen dificultades para sacar los productos que cosechan, pero hemos avanzado. Y será vital que este esfuerzo se prosiga en los próximos gobiernos (Santos, 2017).

1.3 El Sistema Educativo

En el marco de la teoría contemporánea del crecimiento, del desarrollo económico –endógeno más que exógeno-; el capital humano tiene un papel igual o más importante que el capital físico o financiero, como determinante del crecimiento y desarrollo económico, de las naciones en la sociedad tecnológica contemporánea (otro gran teorema de la teoría del crecimiento económico): el capital significa el gran catalizador del capital físico, y a la vez, el capital físico significa el gran catalizador del capital humano; en la producción de riqueza y crecimiento económico de las naciones; dado un determinado estado de conocimiento tecnológico en la sociedad. O, en otros términos: la salud y la educación social, el capital financiero y la inversión, la innovación científica y tecnológica; se retroalimentan en un círculo o espiral, viciosa o virtuosa, privada y pública, de crecimiento económico y desarrollo o subdesarrollo, regional y nacional o social.

Eso en términos de productividad, y crecimiento económico; esto en términos de competitividad. En el contexto del índice global de la competitividad –del foro económico mundial-; la educación constituye tanto un requerimiento básico como un potenciador de eficiencia del desarrollo de los países: la educación primaria y secundaria o media -junto con la salud; o la infraestructura y el marco institucional-, constituye un requerimiento básico del desarrollo, por su importancia tanto fundamental como instrumental en el bienestar social, el orden público, la estabilidad política y el crecimiento económico de las naciones; en tanto que la

educación terciaria o superior, representa un potenciador del desarrollo económico y tecnológico de la sociedad.

En América Latina, actualmente; la educación superior se halla más desarrollada que la educación básica: en 8 de los 12 países referenciados; la educación primaria tiene un peor desempeño que la educación superior; aunque en 3 de los 12 países ambos desempeños se hallan casi empatados, 2 a favor de la educación primaria, 1 a favor de la educación superior, con no más de 4 lugares de diferencia entre ambos. Y Colombia, por supuesto; tampoco significa la excepción a tales tendencias: con el octavo mejor, quinto peor, desempeño en educación primaria; con el sexto mejor, séptimo peor, desempeño en educación superior; por cierto, también con un mejor desempeño en educación superior que primaria.

Además; para ajustar los datos de la educación primaria, hay que restar el efecto del factor de la salud, de la cifra indexada del pilar de la salud y la educación primaria; una manera de hacerlo, puede ser, filtrando en la información, los índices de cantidad o cobertura y calidad de la educación. Entonces; hallamos más y mejor información al respecto: Por ejemplo, las comparaciones sobre cantidad o cobertura y calidad; en la educación primaria, secundaria y terciaria; entre los diferentes países latinoamericanos:

Efectivamente; para los países latinoamericanos referenciados: en 7 de 12 la cobertura en la educación terciaria se halla mejor que el puesto medio de los países a nivel mundial (69), y en 6 de 12 la cobertura en la educación terciaria es mayor que en la educación primaria o secundaria; en 8 de 12 la cobertura en educación secundaria se halla mejor que el puesto medio de los países a nivel mundial (69), y en 4 de 12 la cobertura en la educación secundaria es mayor que en la educación primaria o superior; en 9 de 12 la cobertura en la educación primaria se halla peor que

el puesto medio de los países a nivel mundial (69), y en 2 de 12 la cobertura en la educación primaria es mayor que en la educación secundaria o terciaria.

Igualmente; si usamos un filtro un poco mayor para los países, por ejemplo, el puesto (79) en vez del (69): en 11 de 12 la cobertura en la educación terciaria se halla mejor que tal puesto, en 10 de 12 la cobertura en la educación secundaria se halla mejor que tal puesto, y en 6 de 12 la cobertura en la educación primaria se halla mejor que tal puesto. Además: en 2 de 12 países, en 2 de 4 países en los que primó la cobertura en la educación primaria, había sido casi un empate; en ambos a favor de la educación primaria, en uno en contra de la educación secundaria, en otro en contra de la educación terciaria.

Eso respecto a la cantidad; esto respecto a la calidad (si la calidad de las escuelas de negocios sirve como parámetro indicador de la calidad de la educación terciaria): en 7 de 12 la calidad de la educación terciaria se halla mejor que el puesto medio de los países a nivel mundial (69), y en 11 de 12 la calidad en la educación terciaria es mayor que en la educación primaria o secundaria; en 11 de 12 la calidad en educación secundaria se halla peor que el puesto medio de los países a nivel mundial (69), y en 0 de 12 la calidad en la educación secundaria es mayor que en la educación primaria o superior; en 11 de 12 la calidad en la educación primaria se halla peor que el puesto medio de los países a nivel mundial (69), y en 1 de 12 la calidad en la educación primaria es mayor que en la educación secundaria o terciaria.

E igualmente; si usamos un filtro más grande para los países, por ejemplo, el puesto (89) en vez del (69): en 8 de 12 la calidad en la educación terciaria se halla mejor que tal puesto, en 8 de 12 la calidad en la educación secundaria se halla peor que tal puesto, y en 10 de 12 la calidad en la educación primaria se halla peor que tal puesto. Además: en la mayoría de los países, en 8 de

11, en los que primó la calidad en la educación terciaria; la diferencia fue significativa –por lo menos de 20 plazas-, respecto a la calidad de la educación primaria o secundaria.

Lo cual, en conjunto; confirma que los países latinoamericanos, en promedio; han preferido, se han ocupado más de la educación terciaria, que lo que se han preocupado de la educación primaria y secundaria. O mejor: que los países latinoamericanos han potenciado la educación terciaria más que la secundaria, a la vez, que han priorizado la educación secundaria más que la primaria. Además, por supuesto; y por cierto: hay una gran asociación entre la calidad -aparte de la cobertura- de la educación primaria y secundaria; en la mayoría de los países del subcontinente. En resumidas cuentas, promediando; en Latinoamérica: la educación terciaria se halla en un estado promedio; la educación secundaria se halla en un estado mediocre; y la educación primaria se halla en un estado aún más mediocre, a veces pésimo. Salvo por un par de excepciones: Costa Rica, en términos de cantidad como calidad; y Argentina, solo en términos de cantidad.

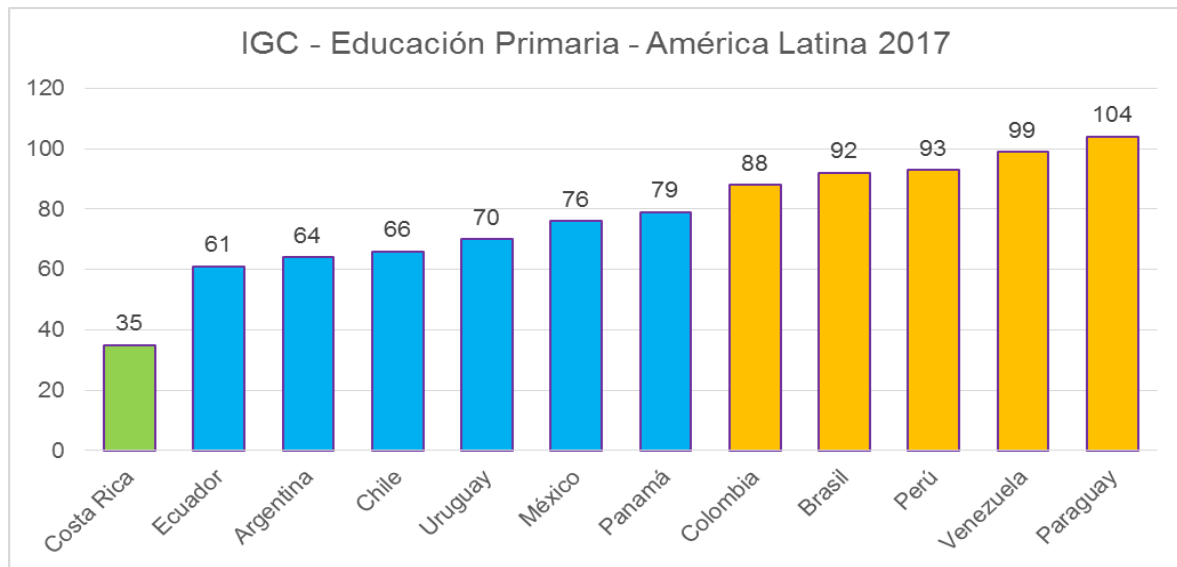
A continuación; nos vamos a concentrar y analizar con mayor detalle; primero, la educación básica; y luego, la educación superior; en Colombia.

1.4.1 La Educación Básica

En la actualidad; el país latinoamericano mejor ubicado en materia de salud y educación primaria es (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica 2017): Costa Rica (35); el mejor de la lista, por mucho. En un lugar intermedio se hallan: Ecuador (61), Argentina (64), Chile (66); Uruguay (70), México (76) y Panamá (79); respectivamente. Aunque del segundo al séptimo hay apenas 18 lugares de diferencia. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la salud y la educación primaria son: Colombia (88), Perú (93), Brasil (96), Venezuela (99) y

Paraguay (104); respectivamente. Aunque del séptimo al doceavo hay apenas 16 lugares de diferencia (Gráfico 25).

Gráfico 25. Educación Básica en América Latina del 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)













En tal contexto, hay que remarcar que el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener un sistema de educación primaria, ni siquiera promedio sino mediocre, también con ciertos puntos tanto altos como bajos. Entonces; del segundo al duodécimo hay más de 34 lugares de diferencia, 43 lugares para ser más exactos; repartidos de manera relativamente uniforme, regular, en las 12 naciones mencionadas. Lo cual no significa que haya equidad, en materia de educación primaria en América Latina, sino justamente que no la hay. Además; merece verdaderamente una mención especial por su sistema de educación primaria, solo el primer y mejor país de la lista: Costa Rica.

Sin embargo, en Latinoamérica; el área de la educación primaria, normalmente, tiene un desempeño aun un poco peor que el pilar de la salud y la educación primaria (según la información del foro económico mundial). A razón de los únicos dos ítems del pilar de la salud y la educación, relativos solamente a la educación; la calidad de la educación primaria, y la tasa de matrícula en educación primaria. Lo cual, una vez ajustados los desempeños; más que negar o renegar, confirma y reconfirma; el diagnóstico de la educación primaria latinoamericana:

En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en materia de cobertura de la educación primaria son (ver anexo: Ranking Educación Latinoamérica 2017): Argentina (13), Ecuador (35), Costa Rica (58); respectivamente. En un lugar intermedio se hallan: México (71), Chile (78), Uruguay (79), Perú (83), Panamá (86); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la cobertura de la educación primaria son: Brasil (94), Colombia (102), Venezuela (104), Paraguay (109); respectivamente.

Eso en términos de cantidad; esto en términos de calidad. El mejor país latinoamericano mejor ubicado en materia de calidad de la educación primaria es: Costa Rica (36). En un lugar intermedio se hallan: Ecuador (85), Colombia (91), Uruguay (92); Argentina (101), Panamá (102), Chile (103); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la cobertura de la educación primaria son: México (114), Venezuela (123), Brasil (127), Perú (129), Paraguay (136); respectivamente.

Ilustración 7. Pilar: Salud y Educación Primaria

 4th pillar: Health and primary education	88	5.5	
4.01 Malaria incidence cases/100,000 pop.	39	164.6	
4.02 Business impact of malaria	7	5.8	
4.03 Tuberculosis incidence cases/100,000 pop.	59	31.0	
4.04 Business impact of tuberculosis	71	5.4	
4.05 HIV prevalence % adult pop.	73	0.4	
4.06 Business impact of HIV/AIDS	73	5.2	
4.07 Infant mortality deaths/1,000 live births	76	13.6	
4.08 Life expectancy years	79	74.2	
4.09 Quality of primary education	91	3.4	
4.10 Primary education enrollment rate net %	102	90.6	

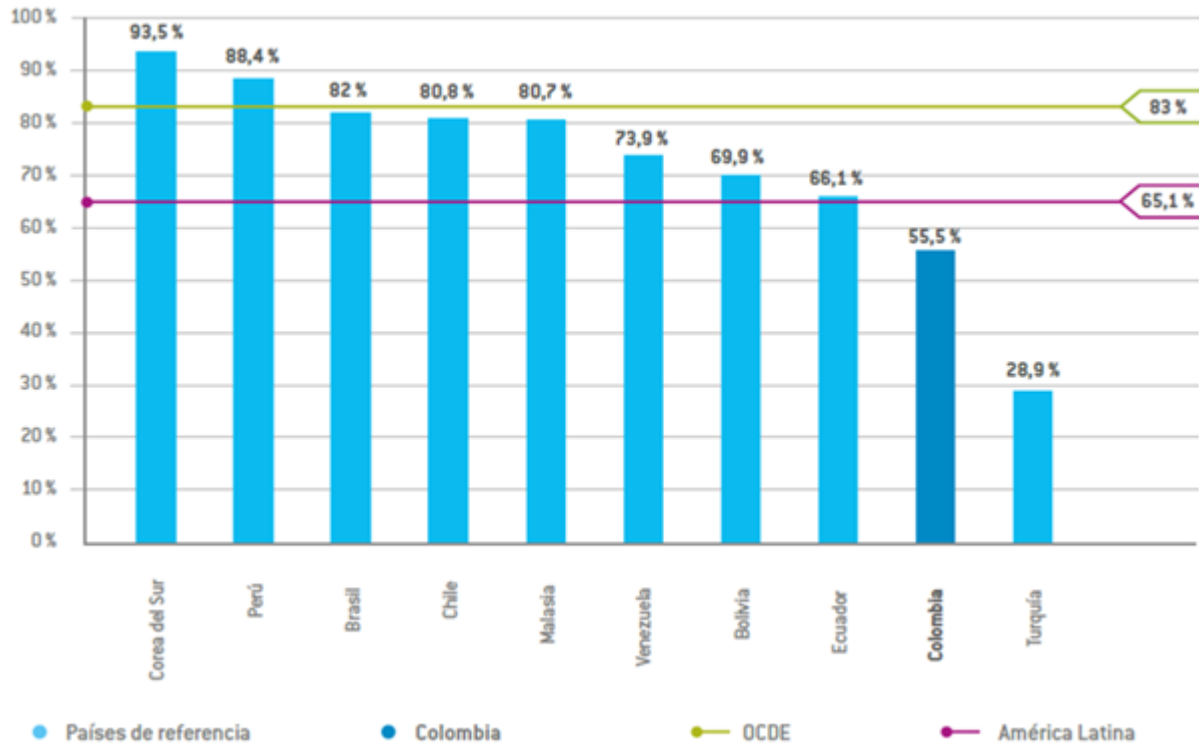
Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

Y Colombia tampoco significa la excepción a la regla en materia de educación primaria, en términos de cobertura ni de calidad; el país también se rige por la “norma” –de ajuste- de América Latina: el área de la educación primaria tiene un desempeño aun un poco peor que el pilar de la salud y la educación primaria (88). A razón de los únicos dos ítems del pilar de la salud y la educación, relativos solamente a la educación; la calidad de la educación primaria (91), y la tasa de matrícula en educación primaria (102) (Ilustración 7).

Para el caso de la cobertura en educación preescolar América Latina presenta una media del 65,1 % en donde la mayoría de los países latinos presenta una un porcentaje por encima de la media en sus territorios, con la excepción de Colombia el cual se encuentra con una cobertura del 55,5%, siendo el balance general desesperanzador con respecto a la posición de los países de las OCDE quienes gozan de un promedio del 83% en cobertura de en educación infantil. El país que sobresale en dentro de esta referencia latina, es el Perú con un 88.4% siendo superior al promedio de la OCDE, tal como se comprueba en la siguiente gráfica, la situación de

Latinoamérica parece estar en camino a salir a de su condición para entrar a ser miembros de los países de OCDE (Gráfico 26).

Gráfico 26. Tasa de cobertura neta en preescolar (grado transición). Colombia y países de referencia, 2015.



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación y Unesco.

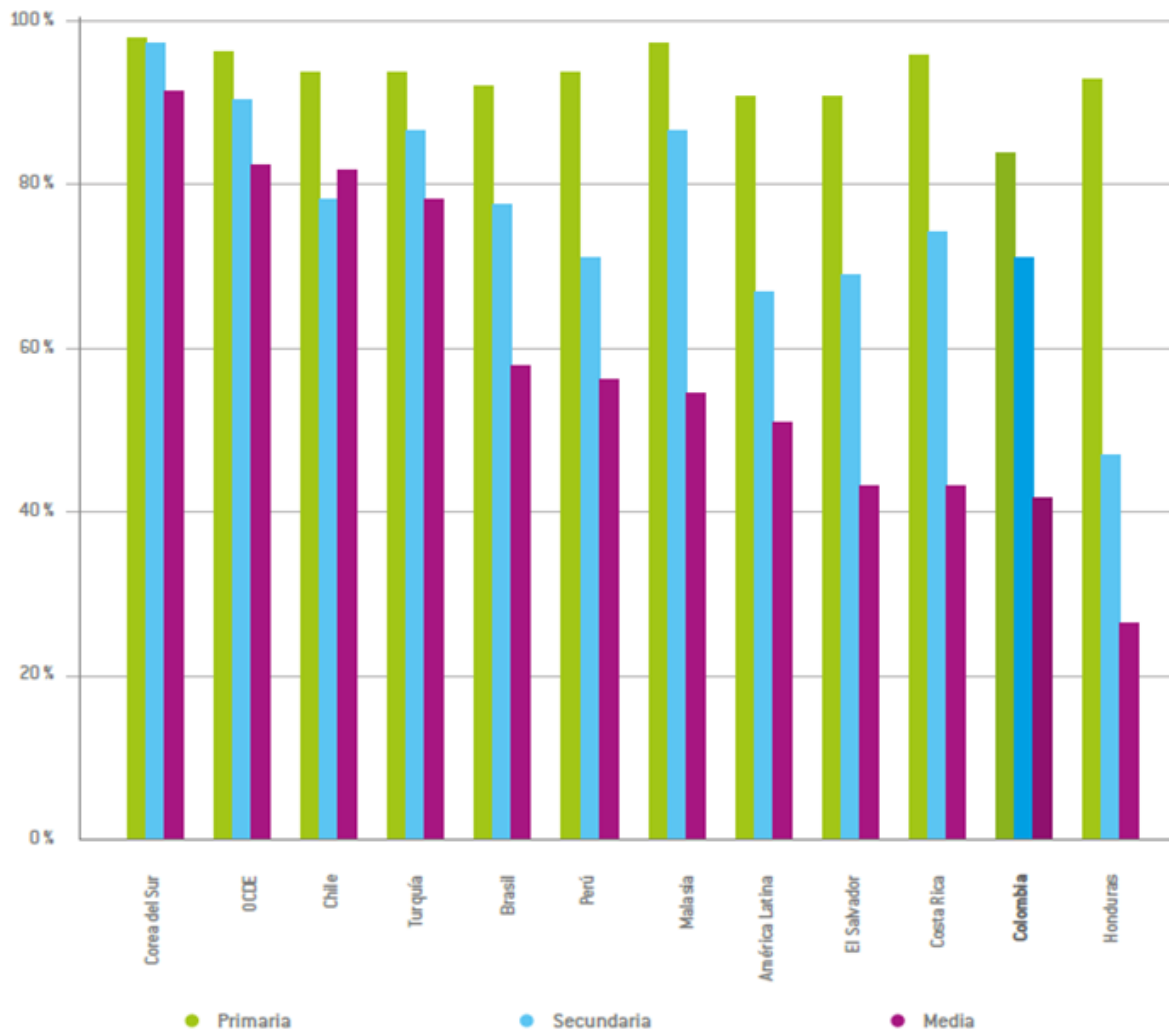
Colombia promueve su política “De Cero a Siempre” para el Desarrollo Integral de la Primera Infancia, que busca aunar los esfuerzos de los sectores público y privado, de las organizaciones de la sociedad civil y de la cooperación internacional en favor de la Primera Infancia de Colombia.

La Consejería Presidencial para la Primera Infancia busca transformar la manera sectorizada en la que se han suministrado los servicios de atención a la primera infancia creando la Política De Cero a Siempre, que reúne políticas, programas, proyectos, acciones y servicios dirigidos a la

primera infancia, con el fin prestar una verdadera Atención Integral que haga efectivo el ejercicio de los derechos de los niños y las niñas entre cero y cinco años de edad.

Los derechos de las niñas y los niños en primera infancia son impostergables; la familia, la sociedad y el estado están en la obligación de garantizar la protección, la salud, la nutrición y la educación inicial desde el momento de la gestación hasta los cinco años. La Política De Cero a Siempre coordinará todas las instituciones, tanto públicas como privadas, para lograr garantizar una atención integral a 2'875.000 niños y niñas (Gráfico 27).

Gráfico 27. Tasas de cobertura neta en primaria, secundaria y media. Colombia y países de referencia, 2015.



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación.

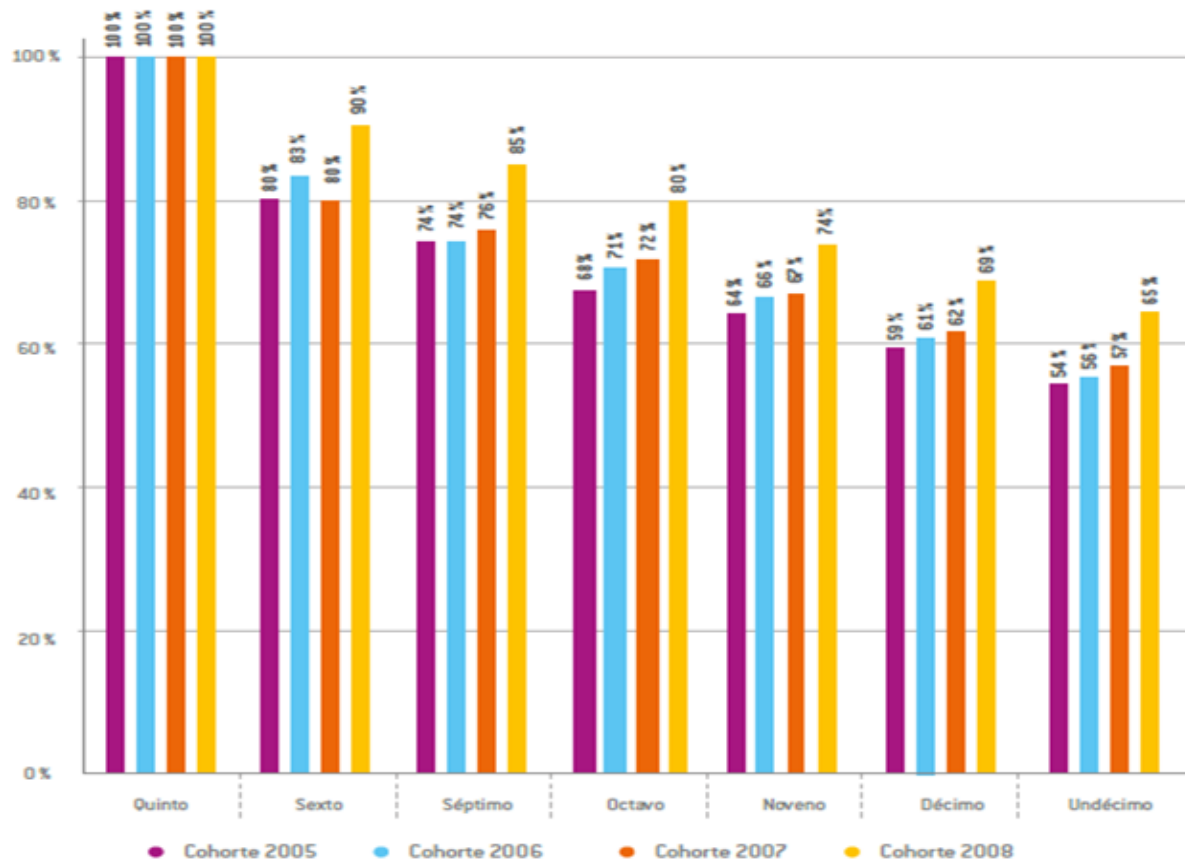
Para el caso de las coberturas netas en primaria, secundaria y media presentamos niveles del 83,6 %, 71,1 % y 42,8 %, según su orden respectivo. No obstante, a los progresos de los últimos años, hechos por el gobierno en el incremento de la inversión en educación para lograr un aumento de la cobertura en educación media, las tasas de los tres niveles continúan rezagadas respecto a Latinoamérica y otros países de referencia, según cómo podemos observar en el

siguiente gráfico. Esto se explica en parte por la extra edad y las tasas de repitencia, pues las tasas de cobertura bruta en estos tres niveles superan el 70 % en la mayoría de los países latinos.

En la deserción el CPC nos indica que Apenas 64 de cada 100 estudiantes matriculados en quinto de primaria alcanzan el grado undécimo en Colombia según estudios sobre la caracterización de la educación media en Colombia de la Universidad de los Andes para el Ministerio de Educación, publicados en 2016, las probabilidades de permanencia en la básica secundaria y la media se amplían con el paso de cada cohorte desde 2005; sin embargo, Pese a los esfuerzos de los últimos años, esta cifra evidencia que aún hay mucho por hacer para evitar la deserción, sobre todo en el tránsito de primaria a secundaria, donde desertan cerca del 10 % de los jóvenes (Gráfico 28).

Gráfico 28. Probabilidad de permanencia desde quinto de primaria hasta undécimo grado, por corte.

Colombia 2005-2008

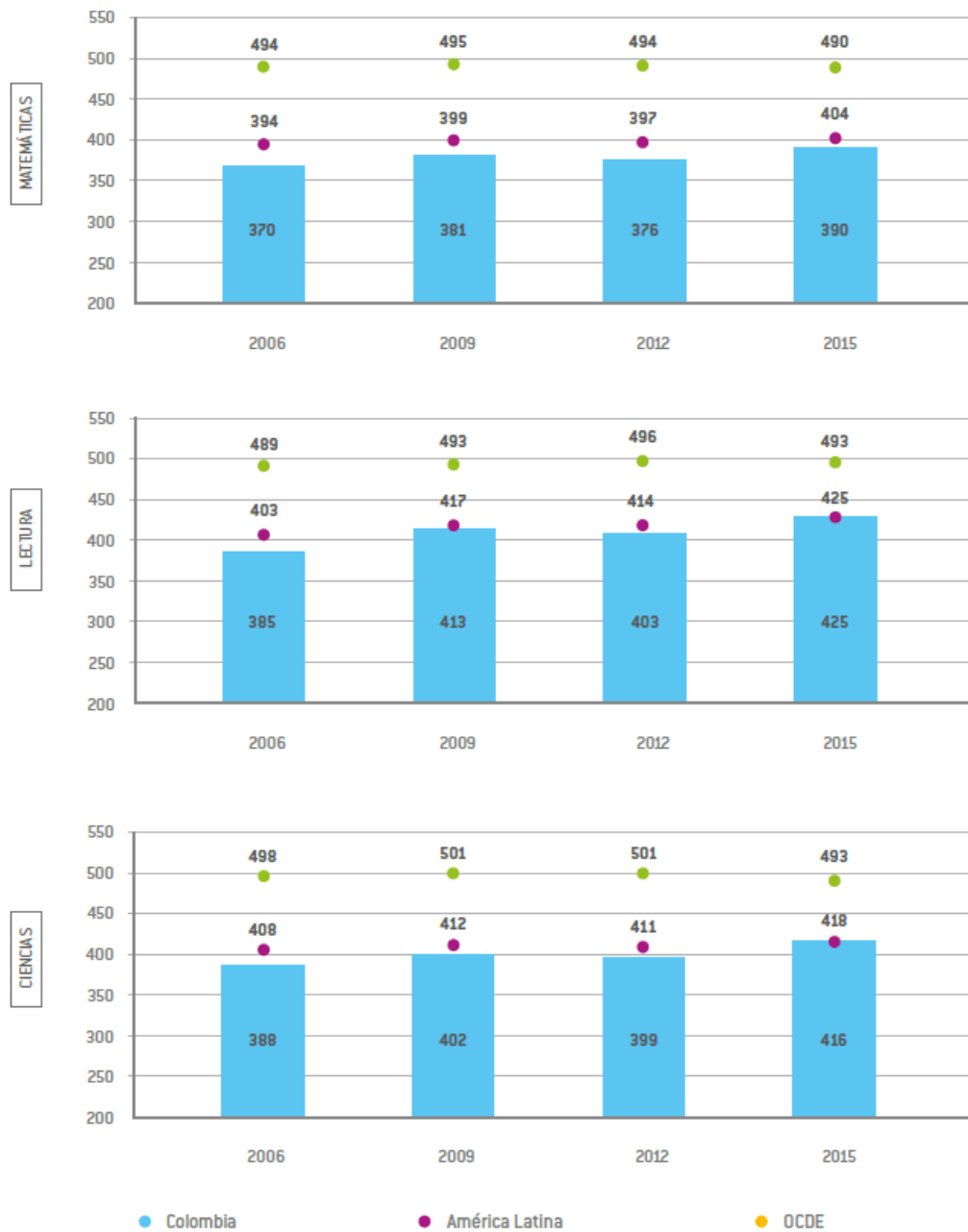


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con cálculos de Sánchez, Velasco,

Ayala y Pulido (2016).

En términos de calidad educativa, la participación del país en pruebas internacionales como las de PISA, arrojan un panorama desalentador en términos del avance en la calidad de la educación que se reciben en las aulas con respecto a los países que pertenecen a la OCDE.

Gráfico 29. Pruebas Pisa, puntaje promedio por área de conocimiento. Colombia, OCDE y América Latina, 2006-2015



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con cálculos de la OCDE 2016.

Pese a esfuerzos en inversión y avances científicos y tecnológicos desde 2006, el rendimiento del país no ha sido significativo frente a los demás países de la región y los participantes en las pruebas miembros de la OCDE, en donde Colombia logra un puntaje de 390 y 416 para matemáticas y ciencia respectivamente, resultados muy por debajo del promedio en América Latina y los países de la OCDE y mantiene su posición promedio para el caso de Lectura con un 425 de puntaje. Esto, pese al incremento significativo de los puntajes de las pruebas del 2016, en donde se logran los puntajes más altos desde que se comenzaron a implementar en 2009.

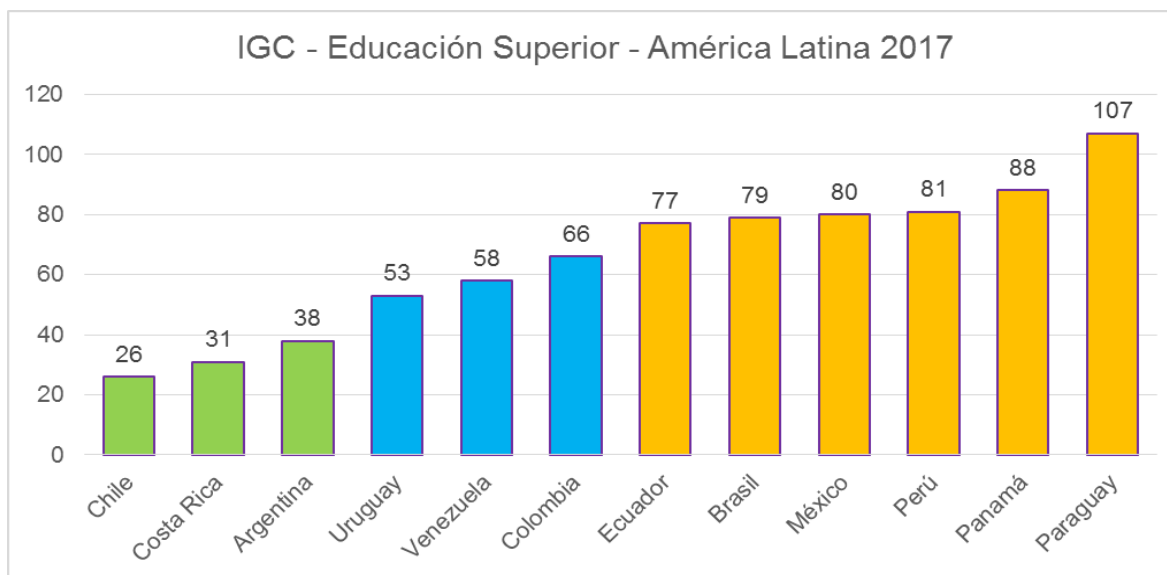
1.4.2 La Educación Superior

El pilar de la educación superior (66); es el sexto mejor pilar, o el séptimo peor pilar, dependiendo del punto de vista; y es igual, o está justo en el puesto global del país (66), solo un poco mejor que el puesto medio de los países (69). Y junto con otros tres pilares; tiene un desempeño bastante promedio: el entorno macroeconómico (62); la sofisticación empresarial (64), el cuarto mejor pilar; la preparación tecnológica (65), el quinto mejor pilar; y la innovación de las empresas (73), el séptimo mejor pilar, o el sexto peor pilar, dependiendo del punto de vista.

De cualquier manera; hay que remarcar la importancia de la asociación de tal conjunto de pilares, tanto potenciadores de eficiencia como factores de innovación; una especie de subíndice –informal- del capital humano, propio de una sociedad tecnológica: la educación básica unida a la educación superior; junto con la preparación tecnológica y la sofisticación e innovación empresarial; se mezclan en una gran amalgama, con el potencial o poder de impactar el desarrollo económico de una nación; por supuesto, en presencia de un marco institucional y legal apropiado, un requerimiento más que básico de un país.

En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en materia de educación superior son (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica 2017): Chile (26), Costa Rica (31) y Argentina (38); los mejores de la lista, con diferencia. En un lugar intermedio se hallan: Uruguay (53), Venezuela (58) y Colombia (66); respectivamente. Aunque del primero al sexto hay todavía 40 lugares de diferencia. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la educación superior son: Ecuador (77), Brasil (79), México (80), Perú (81), Panamá (88); y Paraguay (107), el peor de la lista, por mucho; respectivamente. Aunque del sexto al doceavo hay todavía 30 lugares de diferencia (Gráfico 30).

Gráfico 30. Educación Superior en América Latina 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En tal contexto; si queremos, podemos desglosar aún más el indicador de la educación superior; mediante los índices de cobertura o calidad de la educación secundaria y terciaria. Así; terminamos confirmando tal patrón (ver anexo: Ranking Educación Latinoamérica 2017):

En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en materia de cobertura de la educación secundaria son: Costa Rica (11), Ecuador (26), Argentina (27); respectivamente. En un lugar intermedio se hallan: Chile (45), Brasil (50), Colombia (56); Perú (61), Uruguay (63), México (74), Venezuela (76); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la cobertura de la educación secundaria son: Paraguay (94), Panamá (95); respectivamente.

Eso en términos de cantidad; esto en términos de calidad. El mejor país latinoamericano mejor ubicado en materia de calidad de la educación secundaria es: Costa Rica (27). En un lugar intermedio se hallan: Colombia (83), Chile (86), Ecuador (88); Panamá (96), Argentina (102), México (108); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la cobertura de la educación secundaria son: Uruguay (121), Perú (124), Brasil (125) Venezuela (127), Paraguay (135); respectivamente.











Eso en materia de educación secundaria; esto en materia de educación terciaria. En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en materia de cobertura de la educación terciaria son: Chile (7), Argentina (14), Venezuela (21); respectivamente. En un lugar intermedio se hallan: Colombia (49), Uruguay (50), Costa Rica (52), Brasil (56); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la cobertura de la educación terciaria son: Perú (70), Ecuador (71), Panamá (72), Paraguay (78), México (81); respectivamente.

En tal contexto, hay que remarcar que el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener un sistema de educación superior, promedio, aunque con ciertos puntos tanto altos como bajos. Entonces; del primero al duodécimo hay más de 70 lugares de diferencia, 81 lugares para ser más exactos; repartidos de manera relativamente uniforme, regular, en las 12 naciones mencionadas. Lo cual no significa que haya equidad, en materia de educación superior en

América Latina, sino justamente que no la hay. Además; merecen verdaderamente una mención especial por su sistema de educación superior, solo los tres primeros o mejores países de la lista: Chile, Costa Rica, Argentina.

Pero, por ahora; solo vamos a concentrarnos en el desempeño de la educación superior (66), en el país; repetimos, por cierto, un desempeño bastante regular o promedio; tal como el del mencionado conjunto del capital humano.

Ilustración 8. Pilar: Educación superior en Colombia 2017

 5th pillar: Higher education and training	66	4.5	
5.01 Secondary education enrollment rate gross %	56	98.1	
5.02 Tertiary education enrollment rate gross %	49	55.7	
5.03 Quality of the education system	83	3.4	
5.04 Quality of math and science education	100	3.4	
5.05 Quality of management schools	63	4.3	
5.06 Internet access in schools	71	4.1	
5.07 Local availability of specialized training services	79	4.2	
5.08 Extent of staff training	92	3.6	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Ingles).

Aunque también con ciertas altas y bajas: por un lado; la tasa de matrícula en educación terciaria (49) y la tasa de matrícula en educación secundaria (56); se hallan un poco mejor que el puesto del país en educación superior (66), y por lo tanto, que el puesto global del país a nivel mundial (66). Por su parte; la calidad de las escuelas de administración (63), se halla apenas un poco mejor que la educación superior. Por otro lado; el acceso a internet en las escuelas (71) o la disponibilidad local de servicios de formación especializada (79); se hallan un poco peor que el puesto del país en educación superior (66), y por lo tanto, que el puesto global del país a nivel mundial (66). Además; la calidad del sistema educativo (83) y el nivel de formación profesional del personal –profesorado- (92), se hallan todavía peor. Por último: la calidad de la educación en

ciencia y matemática (100) sobresale, con cierta diferencia, como el peor de los ítems del pilar; por cierto, significativamente peor que la calidad global del sistema educativo (83) (Ilustración 8).

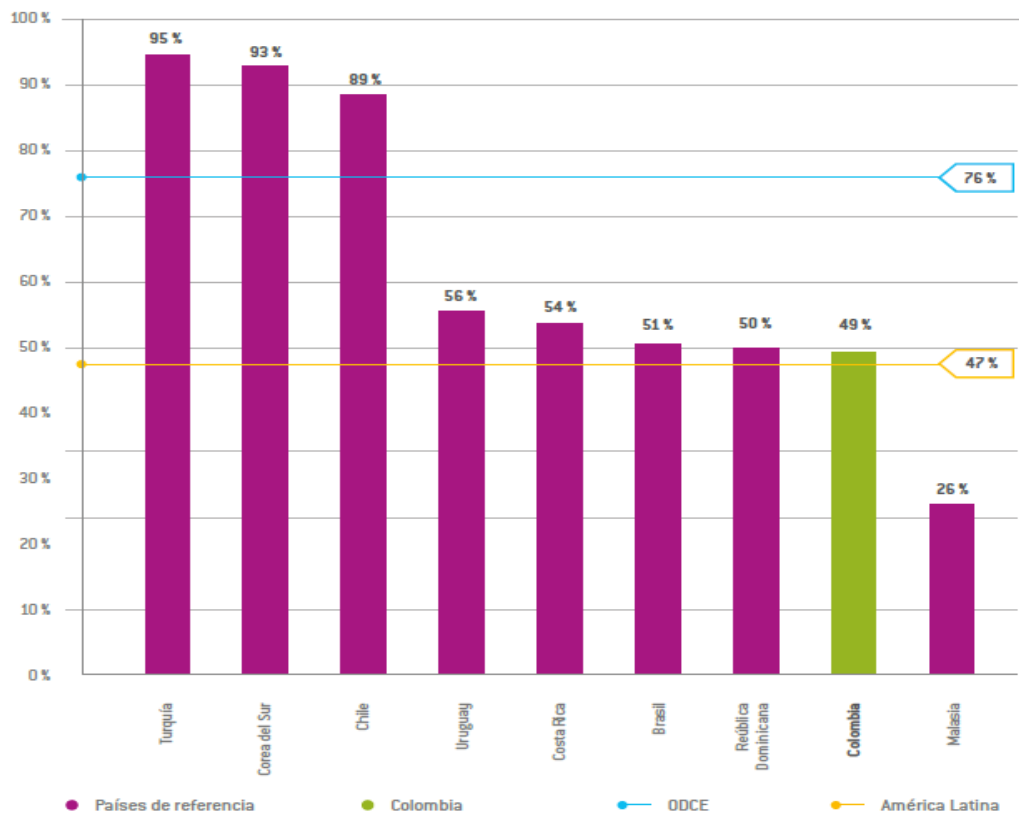
1.4.3 Cobertura en Educación Superior

La media de los países latinoamericanos en cobertura de educación superior es del 47 %, estando muy por debajo de la media de los países de la OCDE quienes ostentan una media del 76%. No obstante, la evolución de la tasa de cobertura bruta en educación superior ha sido acelerada en los últimos años, debido al interés de países como Colombia de ingresar a ser parte de los países de la OCDE, no obstante, el panorama resulta desesperanzador con el correr de los años.

En lo que va de la presente década, la tasa pasó de 37 % en 2010 a 51,5 % en 2016. Esto significa que en ese lapso más de 560 mil personas han podido acceder a este nivel formativo según el último informe de competitividad; más de una quinta parte gracias al el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.

En el ámbito latinoamericano quien lidera e impulsa la media es el país del Chile con una cobertura del país del 89 %, donde Colombia se ubica ligeramente por encima del promedio en América Latina, según datos del Banco Mundial (Gráfico 31).

Gráfico 31. Tasa de cobertura en educación superior. Colombia y países de referencia, 2015



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación y Unesco.

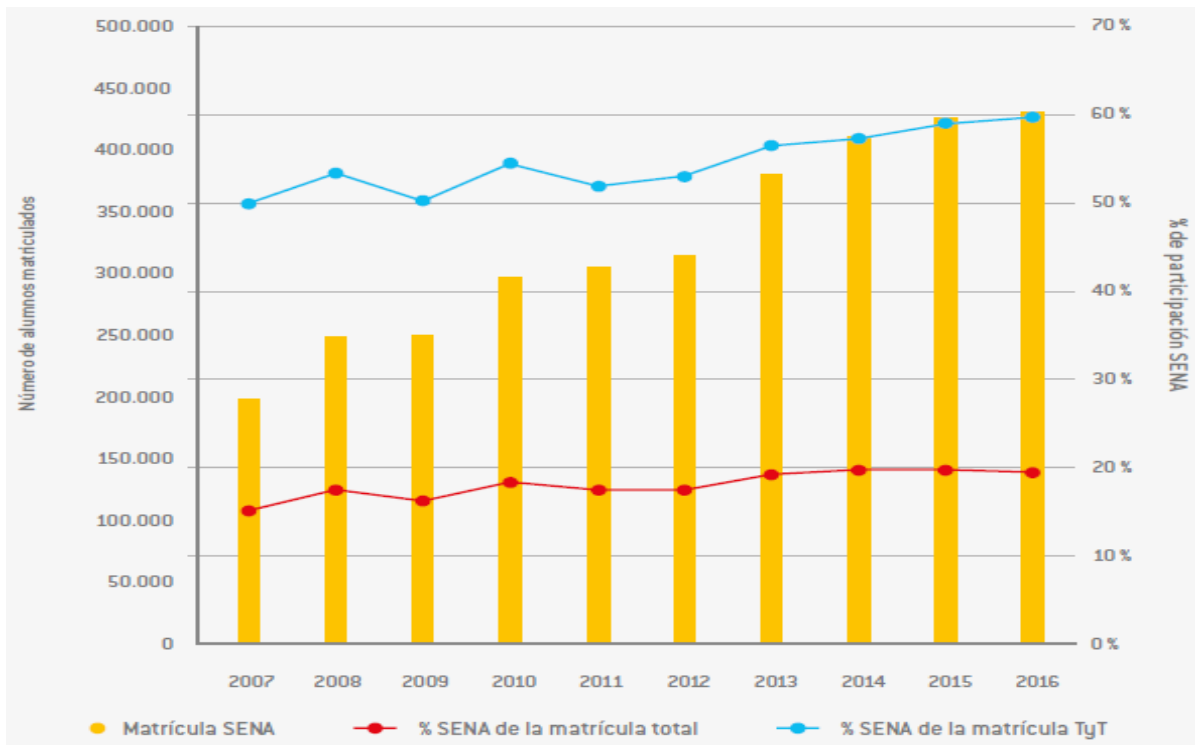
Colombia está viviendo en los últimos años una transformación importante en los en el sistema educativo, con la priorización del aumento de cobertura en educación superior, buscando incrementar el número de estudiantes matriculados en todos los niveles. La participación, en educación superior incrementó en 50%, en solo una década, específicamente del 21% de las personas que alcanzaron niveles de educación superior, la mitad obtuvieron títulos de programas técnicos superiores (MEN, 2015).

A lo anterior, cabe resaltar que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se desarrolla como un importante ente en la formación profesional de Colombia, siendo así, la institución de formación para el trabajo más antigua y con mayor cobertura en el país al formar a más del 60%

de los estudiantes que toman carreras técnicas o tecnológicas y a más de cinco millones de colombianos anualmente en formación complementaria (MEN, 2015). El 40% restante de estudiantes que estudian carreras técnicas o tecnológicas reciben formación por parte de instituciones como instituciones técnicas profesionales, institutos tecnológicos, instituciones universitarias y universidades.

Respecto al formación impartida por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, en los últimos años, se ha transformando en protagonista más relevante del sistema educativo, logrando incrementar el número de sus matriculados, de 150 mil estudiantes matriculados en programas de educación superior en 2006 a 449 mil en el 2016. Lo que significa una mayor participación en el nivel de matrícula en educación superior del país. Donde se ve de forma significativa la participación del establecimiento de formación terciaria la matrícula total de programas técnicos y tecnológicos con casi el 60 % (Gráfico 32).

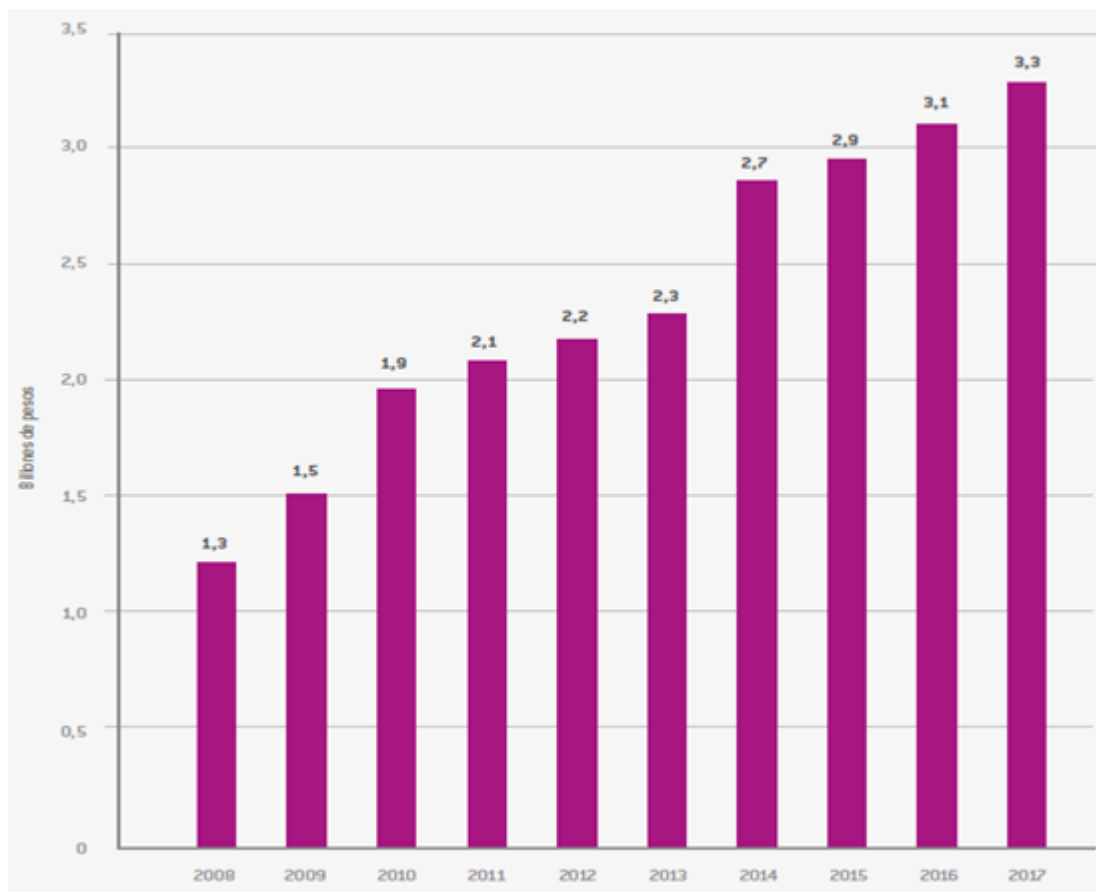
Gráfico 32. Número de estudiantes matriculados y participación del SENA en el total de estudiantes de educación superior y de programas técnicos y tecnológicos, Colombia 2007-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación y SENA.

El aumento en la matrícula de los estudiantes del SENA se ha debido a los notables incrementos de su presupuesto en la última década por parte de los gobiernos a la entidad. Podemos ver su dinámica en el siguiente gráfico donde se parte en el 2010 con un presupuesto de 1,9 billones de pesos, para cerrar siete años más tarde, en 2017, con una asignación de que alcanza los 3,3 billones de pesos; lo que se traduce, en un aumento del 34 % en términos reales (Gráfico 33).

Gráfico 33. Presupuesto de ingreso SENA, 2008-2017



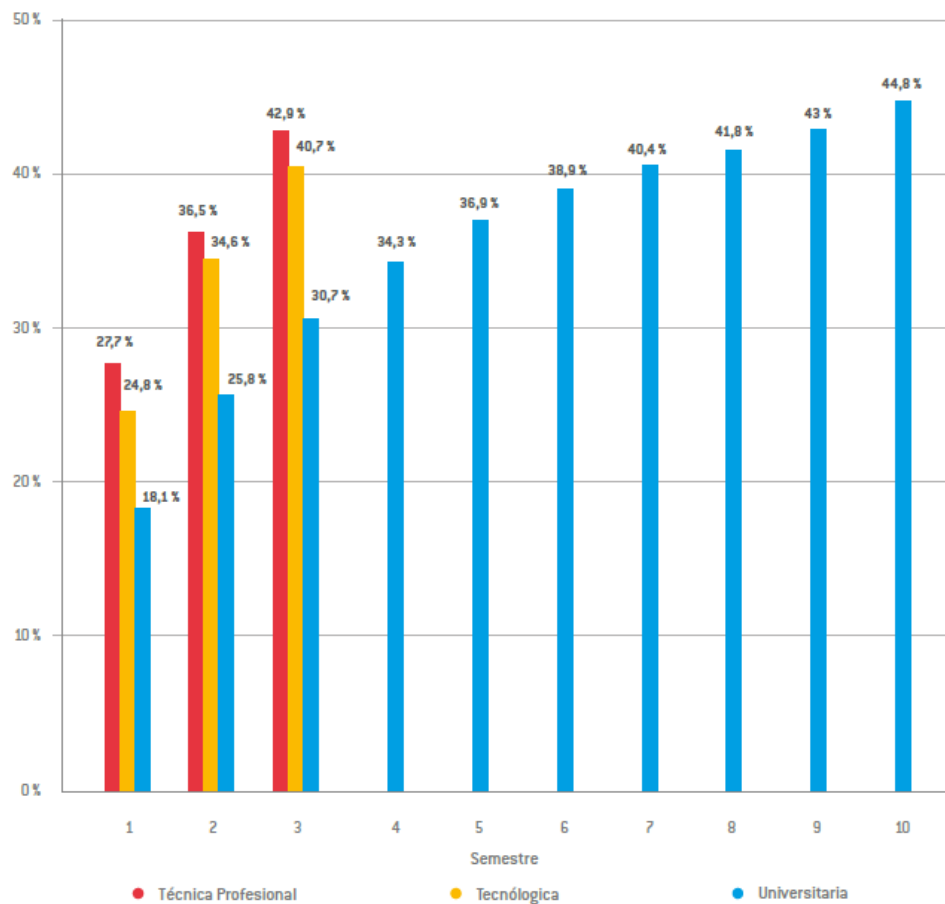
Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del SENA.

Respecto al programa de gobierno para fomentar la educación universitaria, “ser pilo paga”; hay que mencionar que: el problema no es financiar la educación terciaria; el problema es financiar la educación terciaria, con fondos públicos, en universidades privadas. Primero, por razones de eficiencia; porque las propias universidades públicas, podrían aprovechar mejor tales recursos, por o para desarrollar economías de escala; y por lo tanto, tanto ampliar la cobertura o elevar la calidad. Y segundo, por razones de equidad; porque el programa, por la manera en la que usa los recursos públicos, crea más inequidad en vez de combatirla o contrarrestarla; no tanto por la asignación inicial de las becas universitarias a los estudiantes, sino por la asignación

final de los recursos a los centros de enseñanza o universidades privadas. Por supuesto; ambos factores se complementan, y se amplifican; retroalimentando un círculo vicioso de ineficiencia e inequidad en el uso de los recursos públicos, en nombre de la educación. Repetimos: no por la materia, sino por la manera; no por el qué, la financiación pública de la educación superior; sino por el cómo, la financiación de la educación superior en universidades privadas.

En el siguiente gráfico 34, podemos observar que cerca de la mitad de los estudiantes de educación técnica, tecnológica o profesional universitaria toman la decisión de desertar con el transcurrir de los semestres. Las explicaciones de este fenómeno podrían darse a través de factores institucionales, como la facilidad para acceder a créditos educativos o becas; académicos, como la tasa de repitencia y los puntajes en las pruebas Saber 11; socioeconómicos, como el nivel de ingresos de la familia, los logros educativos de los padres y la tasa de desempleo; y personales, como el género y la edad, explican esta situación (Min. Educación, 2009) (Gráfico 34).

Gráfico 34. Deserción por semestre según nivel de formación, Colombia 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación y SENA

Respecto a la calidad y acreditación en la educación terciaria, tiene una brecha muy importante que cerrar en Colombia. Solo el 14,9 % de los programas de pregrado y el 14,5 % de las instituciones de educación superior se presentan con acreditación de alta calidad (Ilustración 9 e Ilustración 10).

Ilustración 9. Programas de pregrado e instituciones acreditadas como de alta calidad, Colombia 2016.

TIPO DE PROGRAMA	NÚMERO DE PROGRAMAS	ALTA CALIDAD (%)
TÉCNICO PROFESIONAL	714	15 (2,1 %)
TECNOLÓGICO	1.513	67 (4,4 %)
PROFESIONAL UNIVERSITARIO	3.941	835 (21,2 %)
TOTAL	6.180	917 (14,9 %)

Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación y CNA.

Ilustración 10. Instituciones de educación superior acreditada como de alta calidad, Colombia 2016

TIPO DE ENTIDAD	NÚMERO DE ENTIDADES	ALTA CALIDAD (%)
INSTITUCIÓN TÉCNICA PROFESIONAL	19	0 (0,0 %)
INSTITUCIÓN TECNOLÓGICA	29	2 (0,4 %)
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA	135	5 (1,8 %)
UNIVERSIDAD	99	34 (12,1 %)
TOTAL	282	41 (14,5 %)

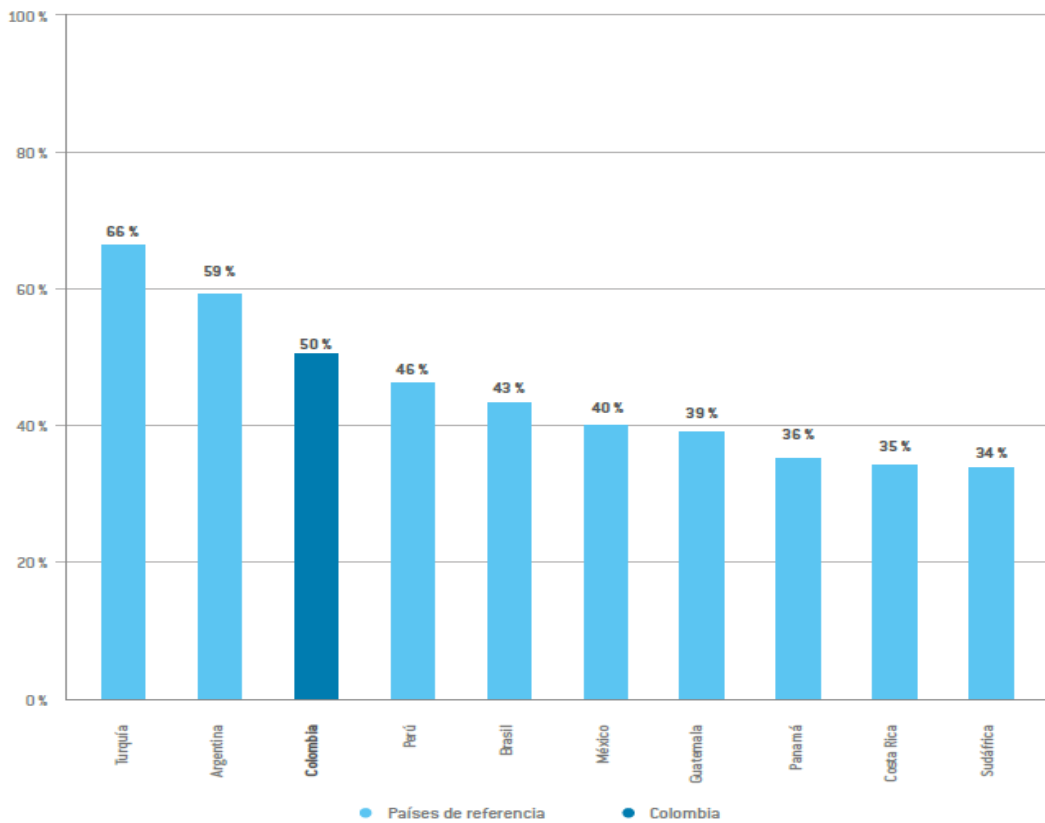
Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Min educación y CNA.

Esto implica que, solo el 25,7 % de los más de dos millones de estudiantes matriculados en educación superior estudia en instituciones acreditadas como de alta calidad. Y solo el 34 de las 99 universidades se encuentra acreditadas como de alta calidad, lo que representa el 12 % de los establecimientos de educación superior en Colombia. Con Ello, se debe revisar el rendimiento del talento humano en los diferentes sectores del país y su cobertura para lograr suplir los

puestos de trabajo que demandan personal altamente calificado para sumir los compromisos que se requieren y con ello construir un país hacia la conquista de país miembro de la OCDE.

De manera que el sector productivo, incorpore el talento humano requerido para lograr una mayor productividad competitiva en los diferentes sectores de interés para el país. Debido a ello, el CPC reporta que el 50 % de los empresarios presentan dificultades para llenar sus vacantes de trabajo, ya que, entre otras cosas, el país presenta una ausencia de competencias genéricas y específicas de quienes pretenden optar por el puesto de trabajo. En el gráfico 35 observaremos que este problema es común en la región latinoamericana.

Gráfico 35. Porcentaje de empleadores que reportan dificultades para encontrar talento para sus empresas. Colombia y países de referencia, 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del ManpowerGroup 2016.

Con esta referencia por el CPC en el 2016, observamos que Colombia presenta el porcentaje más alto de la región con el reporte de falencia al encontrar mano de obra calificada para ocupar las vacantes de trabajo en los diferentes sectores de la economía de un 50 %, frente a escomías de la región como Costa Rica y Panamá quienes alcanzan un reporte del 35 % y 36 % respectivamente. Soportando así el poco porcentaje que presenta el país en universidades certificadas como de alta calidad en formación.

1.4 El Sistema Educativo II

Por supuesto; si Colombia busca convertirse verdaderamente en el país más o mejor educado -y ser el tercer país más competitivo- de América Latina; todavía tiene que hacer cambios significativos en su sistema educativo: pues el país todavía se encuentra lejos de alcanzar su meta de convertirse en el país más y mejor educado de Latinoamérica, en términos de cantidad o cobertura y calidad, como parte del plan de convertirse en el tercer país más competitivo de Latinoamérica. Tal como consta en el Informe Nacional de Competitividad 2017-2018 (rememorando la meta en materia de competitividad, del plan de desarrollo del año 2006): “Colombia tiene como meta ser el país más educado de América Latina para el año 2025 y ser uno de los tres países más competitivos en el 2032” (pag.25). O tal como reconoce y rememora el Ministerio de Educación de la nación (recordando que la meta en materia de educación, corresponde al plan de desarrollo del año 2014):

En el año 2015, en Colombia se expidió la Ley 1753, denominada Ley del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 "Todos por un nuevo país", la cual tiene como objetivo construir una Colombia en paz, equitativa y educada. Si consideramos que el plan de desarrollo se convierte en el instrumento orientador de la acción del Estado, resulta significativo que por

primera vez, desde la expedición de la Constitución de 1991, este instrumento tenga dentro de sus principales pilares a la educación como gran referente de acción para un gobierno (Ministerio de Educación Nacional de Colombia, 2015).

Actualmente los mejores países latinoamericanos en materia de educación, en términos de cobertura o calidad; son Costa Rica, Argentina y Chile: Costa Rica; el mejor tanto en cobertura como en calidad, tanto en educación básica primaria como secundaria –en verdad: el tercero mejor en cuanto a cobertura en educación primaria-. Ecuador; el segundo mejor en cuanto a cobertura, tanto en educación básica primaria como secundaria. O Argentina; el mejor en cuanto a cobertura en educación primaria, y uno de los tres mejores en cuanto a cobertura en educación secundaria o terciaria. Y Chile; el mejor en cuanto a cobertura en educación terciaria o superior. El resto de los otros países latinoamericanos; tienen buenas y malas, altas o bajas; con un promedio, por cierto, mediocre.

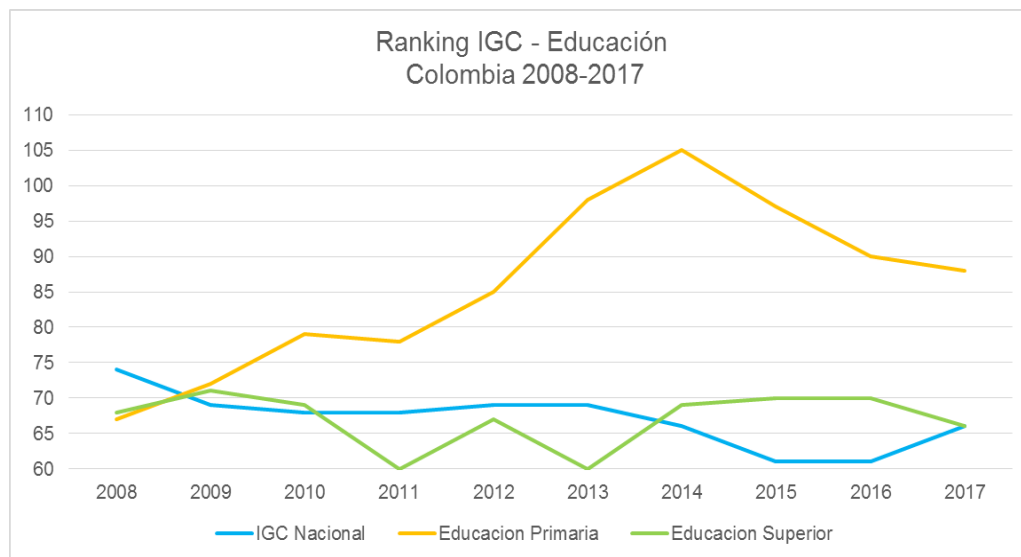
Se trata de países tales como: Uruguay y México, con desempeños; promedio en cobertura, mediocres en calidad; mejores en cobertura que calidad tanto de la educación primaria como secundaria. Uruguay; mejor en cobertura de la educación secundaria que primaria, mejor en cobertura que calidad de la educación primaria, mucho peor en calidad que cobertura de la educación secundaria, mucho peor en calidad de la educación secundaria que primaria. México; casi igual tanto en cobertura como calidad en ambas, mucho mejor en cobertura que calidad en ambas. Colombia, con un desempeño; mediocre en cobertura, mediocre en calidad; mediocre en educación primaria, promedio en educación secundaria; mejor tanto en cobertura como calidad de la educación secundaria que primaria, mejor en cobertura que calidad de la educación secundaria, peor en cobertura que calidad de la educación primaria.

Perú o Brasil, con desempeños educativos; promedio en cobertura, pésimos en calidad; también mejores en cobertura que calidad tanto de la educación primaria como secundaria; mejores en cobertura de la educación secundaria que primaria, peores en calidad que cobertura de la educación primaria, muchísimo peores en calidad que cobertura de la educación secundaria, pésimos en calidad tanto de la educación primaria como secundaria. Panamá, con un desempeño; relativamente parejo tanto en cobertura como calidad, tanto de la educación primaria como secundaria; aunque con un promedio muy mediocre. Y Venezuela o Paraguay, con desempeños; mediocres en cobertura, pésimos en calidad. Aunque Venezuela cuente con una gran cobertura en educación terciaria; la tercera mejor del subcontinente.

Actualmente; Colombia es el quinto país de América Latina en el terreno de la competitividad (según la metodología del foro económico mundial); pero en materia de educación todavía tiene problemas o retos, tanto en términos de cobertura o cantidad como de calidad educativa, tanto en la educación básica primaria y secundaria como terciaria o superior: por cuestiones tales como la matrícula o cobertura educativa, la deserción y la graduación escolar; o el nivel de conocimientos en las diferentes áreas del saber. Así; por ejemplo: la calidad de la educación en ciencia y matemática (100) en las escuelas o colegios de Colombia; aunque sea promedio en América Latina, es muy mediocre, más que mediocre, a nivel mundial –según el informe del foro económico mundial.

De cualquier manera; una cosa sí parece ser cierta (ver anexo: Ranking IGC Colombia 2008-2017): aunque el sistema educativo colombiano pueda ser y sea promedio en el contexto latinoamericano; es mediocre en el contexto global o mundial (Gráfico 36).

Gráfico 36. Evolución de la posición de Colombia en el pilar de Educación 2008-20017



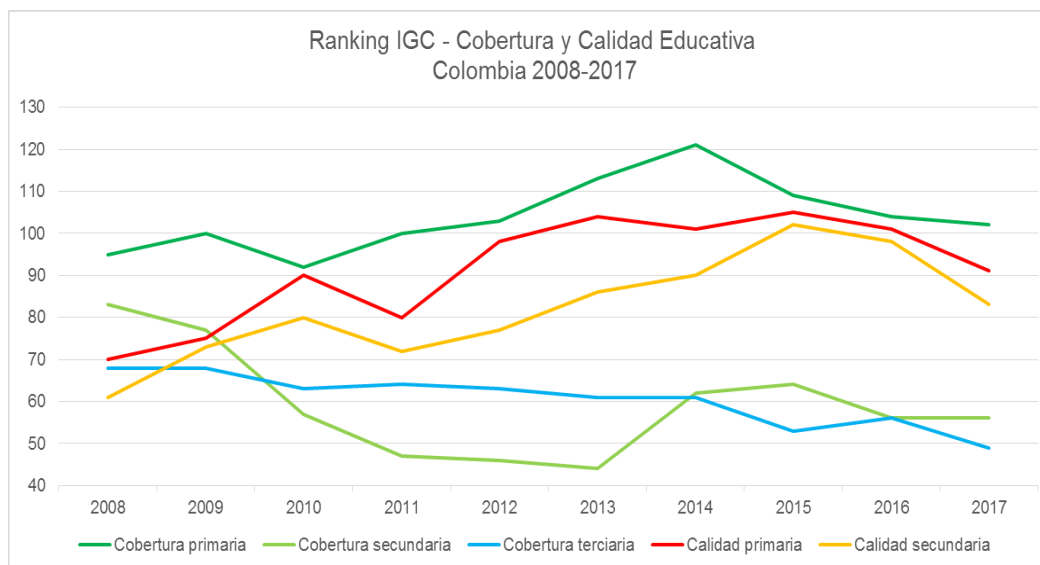
Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En más detalle; la tendencia del sistema educativo –en educación primaria, secundaria, terciaria- de la nación, durante la última década; ha sido variable o diversa, dependiendo del área del sector o subsector que se observe y analice (ver anexo: Ranking Educación Colombia 2008-2017): pues el país ha pasado de una posición más o menos promedio, a nivel mundial; a una ubicación mejor que promedio en cobertura de la educación secundaria y terciaria, aunque más mediocre en cobertura de la educación primaria o calidad de la educación primaria y secundaria... o con altas y bajas, y subidas o bajadas, en los diferentes sectores o subsectores; con un significativo empeoramiento tanto en la cobertura primaria, como en la calidad de la educación primaria y secundaria; aunque también juntos con una reciente tendencia de mejoramiento, durante la última media década.

Aunque con un mejoramiento significativo en la cobertura de la educación secundaria y terciaria: en el caso de la educación terciaria, muy gradual; en el caso de la educación secundaria, más volátil; primero mejorando, luego desmejorando, aunque no igualmente; aunque

también con una reciente tendencia de mejoramiento, durante la última media década (dado el reciente impacto o impulso del proyecto e inversión del gobierno, de “Colombia la más educada”).

Gráfico 37. Evolución de la cobertura y calidad de la educación en Colombia, 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En tal contexto: la educación primaria se halla en un estado peor que la educación secundaria del país. En la educación secundaria, con una calidad de por sí mediocre, el país se halla mejor en términos de cantidad o cobertura que de calidad educativa; en cambio; en la educación primaria, con una calidad aún más mediocre, el país se halla aún peor en términos de cantidad o cobertura que de calidad educativa. Lo cual significa que la educación primaria se halla en un estado peor que la educación secundaria de la nación; de por sí mediocre –a nivel mundial si no regional- y a veces pésima –en las zonas marginales del país-. Tal como indica la comparación entre las tasas de matrícula y el ranking de calidad del sistema educativo de la nación: la tasa de

matrícula en educación primaria (102), y la calidad de la educación primaria (91); o la tasa de matrícula en educación secundaria (56), y la calidad del sistema educativo (83) (Gráfico 37).

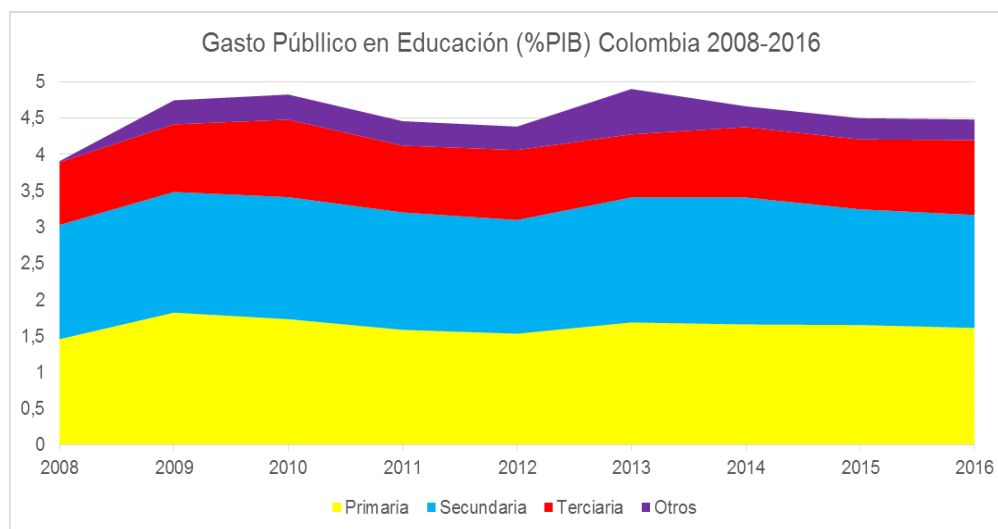
Por último, la tasa de matrícula en educación terciaria (49); ha de ajustarse debido a las altas tasas netas de deserción en la educación terciaria, superior al 40%, tanto para la educación técnica o tecnológica y profesional; nos obligan a cuestionarnos el mérito relativo de tal indicador.

Además de la desigualdad en el sistema educativo del país: hay inequidad por municipios y departamentos o regiones; por estrato socioeconómico; por nivel primario, secundario, terciario; por escuelas y colegios públicos o privados. Etcétera formas o maneras de desigualdad racial o étnica, y sexual o de género; en el sistema educativo (el famoso “bullying” o matoneo; en el sistema educativo: con un entorno institucional, más separatista que integrador; en una cultura prejuiciosa, discriminatoria –a veces criminalmente-, e indiferente). Así; por ejemplo: el mero hecho de que haya tal diferencia significativa de desempeño, entre la educación terciaria o superior, sobre la educación básica primaria y secundaria; significa de por sí cierto grado de desigualdad social.

En tal contexto; el gobierno ha venido aumentando últimamente el gasto en educación pública; tanto en términos de participación o porcentaje del producto nacional, como en términos del presupuesto general de la nación. En términos del producto nacional, como porcentaje del PIB; el gobierno de Santos ha incrementado el gasto público en educación, respecto al gobierno de Uribe; tanto en términos absolutos como relativos: de un 4 a un 4,5% del PIB, en promedio. En términos del presupuesto nacional o estatal; el gobierno también ha incrementado la parte para la educación, del presupuesto general de la nación; tanto en términos relativos como absolutos: a una tasa del 16%, en el año 2018; con una variación del 5,8% respecto al monto del año 2017.

Aunque conservando más o menos constante la proporción de la educación primaria, secundaria y terciaria; con aproximadamente un 1.5, 1.5 y 1% del PIB, respectivamente (Gráfico 38).

Gráfico 38. Gasto público en educación como % del PIB



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Con especial énfasis: durante los últimos cuatro años, a partir del plan nacional de desarrollo del año 2014; aunque tal tendencia ha sido firme, durante los últimos ocho años; con el fin de impactar o impulsar la productividad, la competitividad, el crecimiento y el desarrollo económico del país, por medio de la educación en la era de la paz o el posconflicto. Por supuesto: así como inventar no significa innovar; porque inventar solo requiere una idea, pero innovar requiere también un mercado... financiar no significa invertir; porque financiar solo requiere dinero, pero invertir requiere recursos. Y por cierto: también una idea, una meta, un plan; para emplear, usar, utilizar tales recursos; de una manera racional, sensata, juiciosa; para mejorar su valor. En el caso de los recursos públicos; se trata de una versión social del valor -en teoría: ética, racional, justa-: el bienestar social, los bienes públicos; el desarrollo económico, la política pública, la inversión social.

En tal contexto; el interrogante obvio sería: ¿Qué significa “Colombia la más educada”? Por supuesto: sabemos que significa la más educada de América Latina, no de América ni del mundo. Ese es el espacio geográfico, geopolítico; este es el tiempo cronológico, económico: el año 2025; ser, convertirse en el país más educado de Latinoamérica en el año 2025. La parte de la “mas” no significa el problema; sino la parte de “educada”: ¿Qué significa ser “educada”? Verdaderamente: ¿Qué significa ser “educada”? ¿Más o mejor? ¿Ambas? ¿Cantidad o calidad? ¿Básica o superior? ¿Primaria y secundaria o terciaria? ¿Equidad o inequidad? ¿Dinero o recursos? ¿Corrupción o inversión? De la respuesta a tal pregunta depende el verdadero desarrollo del sistema educativo –y del capital humano-, y por lo tanto, el verdadero potencial de desarrollo económico del país. Por supuesto: dado un marco institucional y legal, afín al mercado, y al desarrollo económico y social; lo cual, por cierto; supone o significa un cambio institucional y legal, en nuestro país.

1.5 El Sistema de Salud













La salud, como la educación; constituye un requerimiento básico de la competitividad, y más aún, representa un requerimiento fundamental del desarrollo de la sociedad: la esperanza de vida de las naciones, ricas y pobres, proyecta o refleja las diferencias de salud y bienestar de las diferentes naciones del mundo, ricas o pobres. La salud, como la educación; también forma parte del capital humano de la sociedad: porque la relación o correlación; de la salud o enfermedad, por un lado, y de la productividad o competitividad, por el otro; convierten a la salud en un factor que, como la educación, afectan la productividad y competitividad del capital humano, en una sociedad.

En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en materia de salud y educación primaria son: Costa Rica (35), el mejor de la lista, por mucho; Ecuador (61), Argentina (64), Chile (66), Uruguay (70), México (76), Panamá (79); respectivamente. Aunque del segundo al séptimo hay apenas 18 lugares de diferencia. Así como los países que ocupan la peor posición en el terreno de la salud y la educación primaria son: Colombia (88), Perú (93), Brasil (96), Venezuela (99), Paraguay (104); respectivamente. Aunque del séptimo al doceavo hay apenas 16 lugares de diferencia.

En tal contexto; el país tiene actualmente un desempeño muy regular, bastante promedio; en materia de salud y educación primaria; aunque descontando la parte de la educación, en el índice, el desempeño de la sola salud habría de mejorar un poco más (lo cual no solo es cierto para el país sino también para el subcontinente latinoamericano); porque los factores que afectan la salud, tienen un mejor desempeño, tanto que los factores que afectan la educación primaria, como el desempeño indexado de la salud y la educación primaria (88).

Se trata de factores tales como: la incidencia de la malaria (39), y el impacto empresarial de la malaria (7); o la incidencia de la tuberculosis (59), y el impacto empresarial de la tuberculosis (71); o la prevalencia del VIH (73), y el impacto empresarial del VIH/SIDA (73); o la mortalidad infantil (76), y la esperanza de vida (79) –una de las peores en la región; aunque no tanto en el mundo-; un par mucho mejor, otro solo un poco mejor, el resto solo un poco peor; tanto que el puesto global (66) del país, como el puesto medio (69) de los países (Ilustración 11).

Ilustración 11. Pilar: Salud en Colombia 2017

 4th pillar: Health and primary education	88	5.5	
4.01 Malaria incidence cases/100,000 pop.	39	164.6	
4.02 Business impact of malaria	7	5.8	
4.03 Tuberculosis incidence cases/100,000 pop.	59	31.0	
4.04 Business impact of tuberculosis	71	5.4	
4.05 HIV prevalence % adult pop.	73	0.4	
4.06 Business impact of HIV/AIDS	73	5.2	
4.07 Infant mortality deaths/1,000 live births	76	13.6	
4.08 Life expectancy years	79	74.2	
4.09 Quality of primary education	91	3.4	
4.10 Primary education enrollment rate net %	102	90.6	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Ingles)

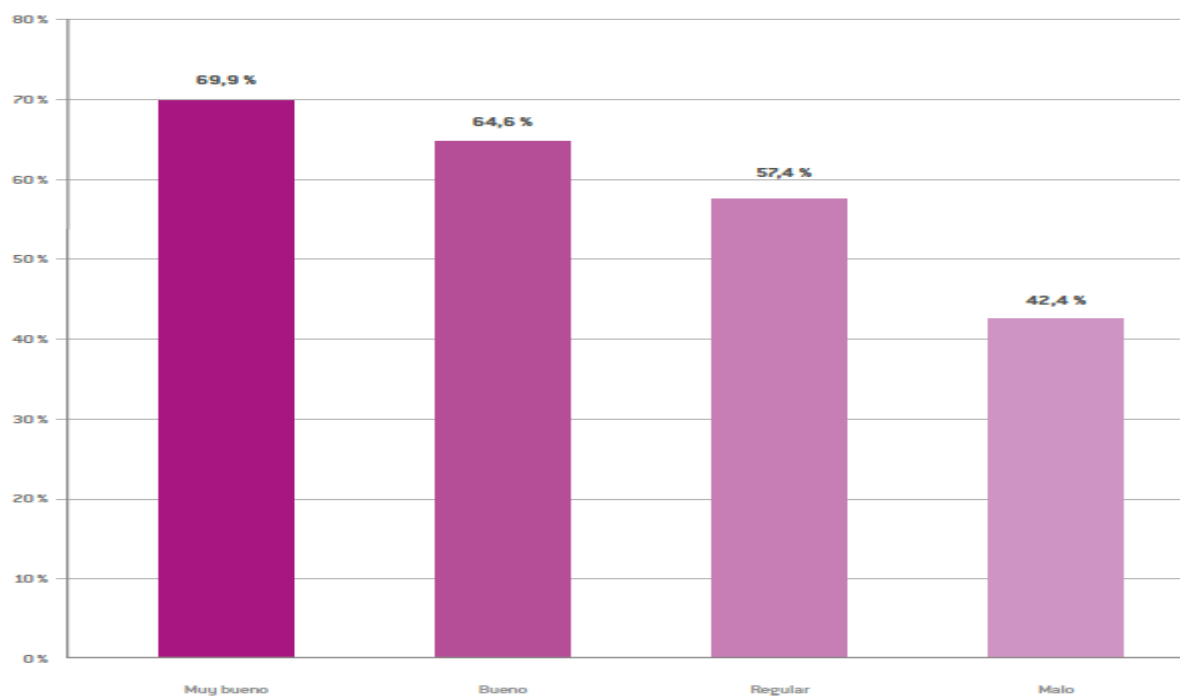
Por supuesto; el conjunto de los países latinoamericanos tiene mejores resultados respecto a la sola salud que respecto al desempeño indexado de la salud y la educación primaria, o respecto a la mera educación primaria.

Así, por ejemplo; respecto a la expectativa de vida, en la actualidad: el país latinoamericano mejor posicionado respecto a su expectativa de vida es Chile (18) con 81,8 años. En un lugar intermedio se hallan Costa Rica (33) con 79,6; Panamá (40) con 77,8; Uruguay (45) con 77,1; México (47) con 76,9; Argentina (51) con 76,3; Ecuador (52) con 76,1; años, respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición respecto a su expectativa de vida son Perú (69) con 74,8; Brasil (71) con 74,7; Venezuela (75) con 74,4 años; Colombia (79) con 74,2; Paraguay (85) con 73; años, respectivamente.

Sin embargo; para cada uno de los países; sus resultados son mejores en el terreno de la salud, así como respecto a su expectativa de vida, que en materia de educación primaria. Por tal razón; a continuación, presentamos un análisis resumido de la cuestión, con los principales problemas o retos del país, en el tema del sistema de salud.

Es conocido que el estado debe garantizar las condiciones de salud y la recuperación de la misma en su clase trabajadora activa, nos obstan los últimos resultados arrojados por la encuesta de Calidad de Vida, realizada por el DANE en donde se encuentra que del 100 % de los encuestados que presentaban un estado de salud muy bueno, el 70 % deciden optar por realizar algún trabajo o buscar empleo, mientras que quienes manifestaron encontrarse en un estado de salud malo, solo el 42 % decide optar por conseguir un trabajo, esto se evidencia en un cálculo realizado por CPC (Gráfico 39):

Gráfico 39. Participación laboral según estado de salud, Colombia 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del DANE 2016.

El tema de la disposición de la clase trabajadora para buscar un empleo o realizar alguna clase de trabajo, resulta ser relevante en los distintos sectores de la economía del país, debido a que entran en juego la disposición de las personas para recuperar rápidamente su salud, si se

encuentra en un estado de salud malo o regular por su parte, y esto está condicionado a las condiciones que el estado brinda para que sus cuidanos recuperen su salud.

El mercado laboral se ve afectado por la no participación de las personas dispuesta a laboral que declaran problemas de salud, lo que evidencia una significativa disminución en el número de horas trabajadas por los sectores de la economía. Según dato del informe actual del CPC, los que manifestaron en el 2016 estar enfermos trabajaron una cuarta parte de la cantidad de horas trabajadas en promedio aproximadamente, es decir, 11,2 horas a la semana en promedio vs. 43,3 horas de aquellos que no reportaron enfermedad (CPC, 2017).

Al observar este fenómeno por actividad económica encontramos algunos datos relevantes en sector del transporte, construcción, industrias manufactureras, comercio, actividades inmobiliarias, agricultura y servicios comunes y sociales quienes son los sectores que reportaron una pérdida de horas mayor a 10 horas por semana aproximadamente (Gráfico 40).

Gráfico 40. Horas trabajadas por rama de actividad (promedio semanal), Colombia 2016

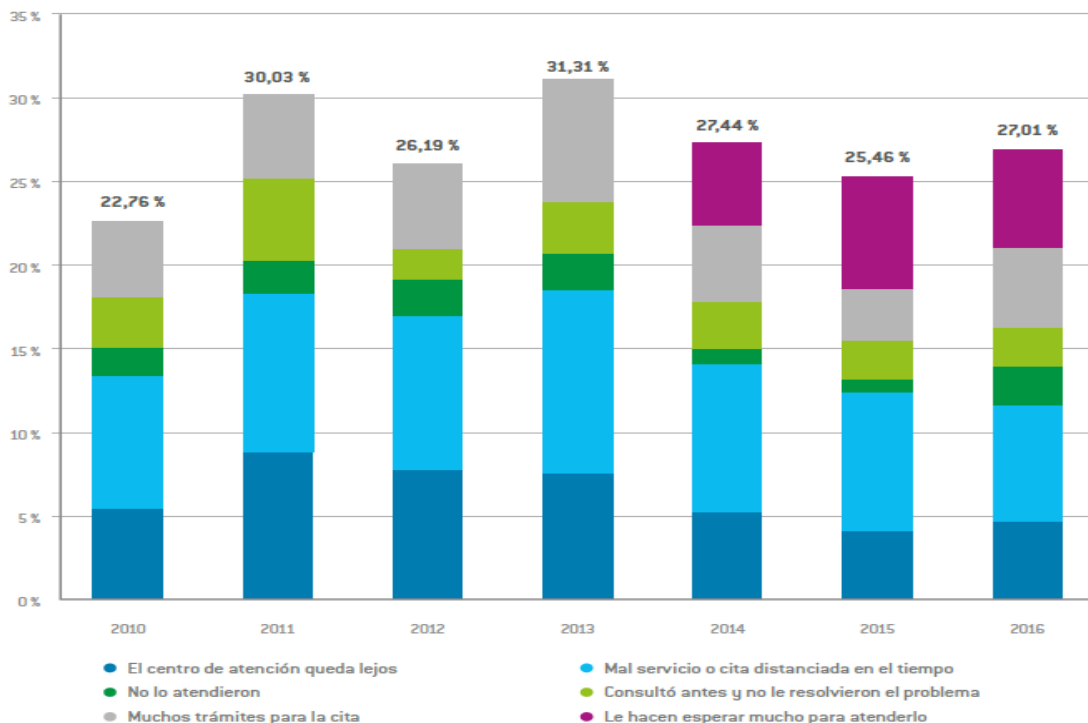


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del DANE 2016.

Ahora, dentro de los principales retos del sistema de salud en Colombia, es asegurar y garantizar el acceso efectivo a los servicios, ya que las barreras que impiden su uso siguen siendo muy altas. Indagaremos sobre las barreras que afrontan los trabajadores para recuperar su salud y disminuir la pérdida de horas trabajadas semanalmente por causa de un estado de salud malo o regular, los cuales según la Encuesta de Calidad de Vida enumera las siguiente: El centro de atención queda lejos, no lo atendieron, muchos trámites para la cita, mal servicio o cita distanciada en el tiempo, consulto antes y no le resolvieron el problema, le hacen esperar mucho para atenderlo.

Con lo cual, según cálculos realizado por el CPC, las barreras atribuibles a los prestadores de los servicios, permanecen en niveles elevados. Como lo evidenciamos en el gráfico, en el año 2016, el 27 % de las personas con problemas de salud no recibieron atención médica, a casusa de barreras impuestas en su mayoría por el prestador de servicio de salud. Las barreras que en los últimos años han imposibilitado la recuperación rápida de la salud de los trabajadores son: mal servicio o citas distanciadas en el tiempo, los trámites excesivos y los tiempos de espera para la atención (Gráfico 41).

Gráfico 41. Porcentaje de personas con problemas de salud que no solicitan atención debido a barreras de oferta, Colombia 2010-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del DANE 2016.

Una de las condiciones básicas para la competitividad de un país, es la eficiencia del sistema de salud, la salud de la población trabajadora determina en gran parte la productividad del

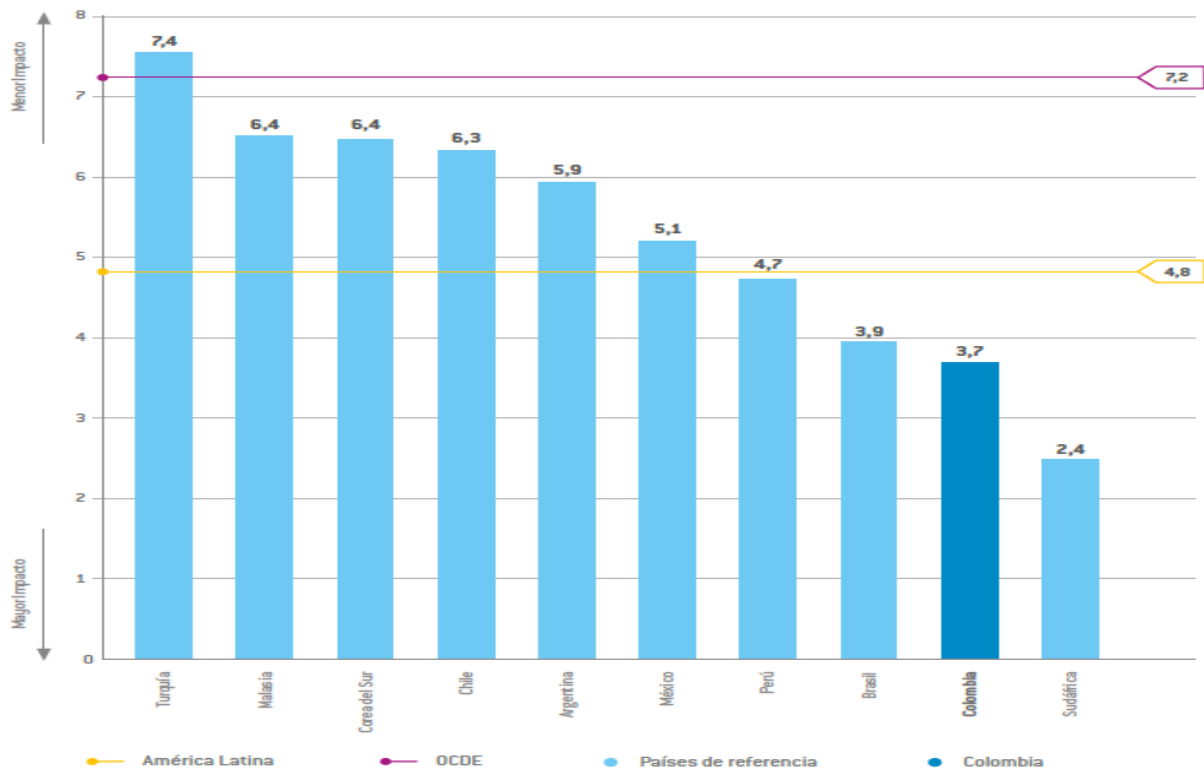
capital humano, lo que ocasiona un efecto sobre el desempeño económico del país. Con ello, los gastos asociados al sistema de salud impactan el crecimiento del país, representando una proporción importante del producto interno bruto (PIB).

Por ejemplo, en Colombia el gasto en salud ha sido en promedio el 7,2 % del PIB en los últimos años –lo cual, representa un porcentaje similar al del promedio de América Latina–. Sin embargo, en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) el gasto en salud ha alcanzado una magnitud elevada, de tal forma que el crecimiento del gasto sanitario ha excedido el crecimiento de la economía durante los últimos cincuenta años (Foro Económico Mundial, 2015).

Por su lado, los empresarios en Colombia, perciben que los problemas de salud tienen un alto impacto sobre sus empresas, esto según los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial del Institute for Management Development (IMD 2015).

A diferencia de otras economías similares, se observa que, en el resto de América Latina, el impacto que de estos problemas es considerablemente menor, gráfico 42.

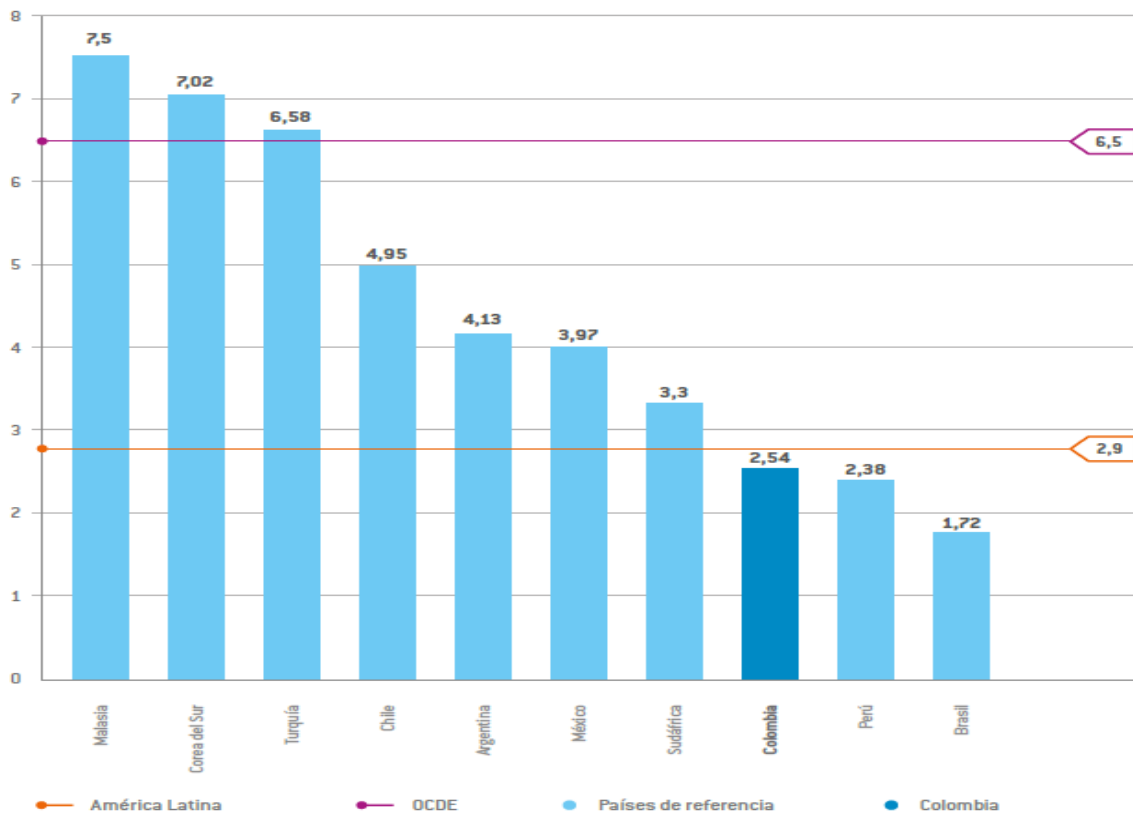
Gráfico 42. Impacto de los problemas de salud sobre las empresas, Colombia y países de referencia 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Institute for Management Development

En la misma opinión de los empresarios se encuentra que en unanimidad comparten la falta de una buena calidad de la infraestructura en salud, siendo actualmente insuficiente para cubrir las demandas y necesidades de la sociedad trabajadora en el país, como lo podemos encontrar en la Encuesta de Opinión Empresarial del IMD. Con lo cual, ubica Colombia por debajo del promedio latinoamericano, con lo cual evidenciamos también según los cálculos del CPC, la ventaja que presentan varios países similares de la región en la solución de este problema para la atención de pacientes como Chile, Argentina y México, los cuales podemos observar que se encuentra por encima del promedio latinoamericano (Gráfico 43).

Gráfico 43. Infraestructura en salud, Colombia y países de referencia, 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Institute for Management Development

Es evidente que el sistema no ha avanzado a la par en materia de calidad y acceso, lo que hace que se apoye lo pronunciado por los líderes empresariales del país, ya que el uso de los servicios en salud se ve visiblemente restringido y se genera una pérdida de confianza por parte de los trabajadores y la población en general ocasionando un estrés en el sector que termina por abarcar todas las partes y actores en busca de una solución.

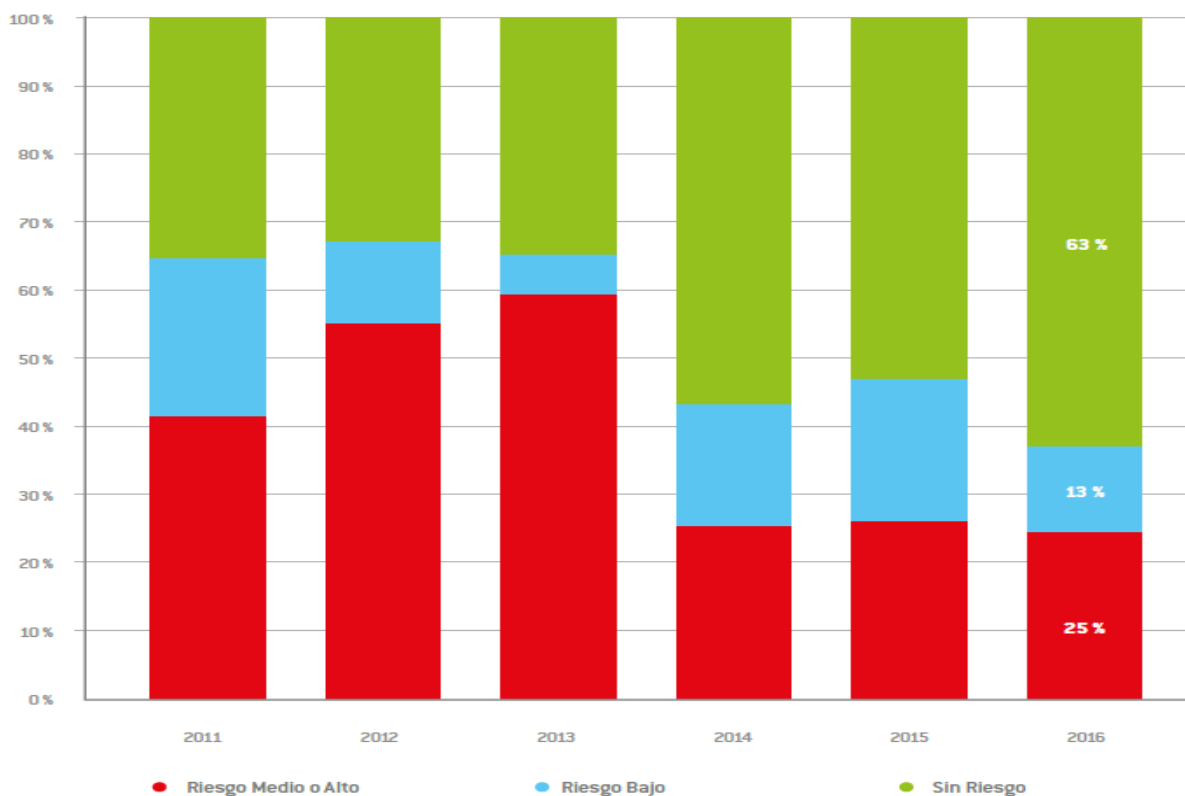
Una de las manifestaciones más evidentes de este estrés, se evidencia en la crisis financiera que sortean la mayoría de hospitales en el país (formalmente, empresas sociales del Estado). Con lo cual, debido a la ausencia de un adecuado régimen de solvencia para estas entidades sumada a

fallas de supervisión en el sistema, favoreció el clientelismo, las prácticas inapropiadas en las compras públicas y los retrasos en los pagos por parte de las Empresas Prestadoras de Salud - EPS-.

Sin embargo, el Gobierno se ha preocupado por solventar esta situación con esfuerzo que han permitido menguar el desplome del sistema actual de salud en el país, (es de resaltar, el Decreto 2702/2014 que unificó condiciones de solvencia para las EPS como respaldo para cubrir las obligaciones derivadas de la prestación de servicios de salud), permitiendo que la crisis no llegue al 38 % de los hospitales y centros de salud públicos. No obstante, pareciera que la crisis se fortaleciera en el otro 62 % que si presenta problemas financieros (Gráfico 44).

Gráfico 44. Categorización de riesgo financiero de los hospitales y centros de salud públicos, Colombia

2011-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Minsalud.

1.6 Los Mercados I

El mercado económico –como la democracia política- constituye una de las más grandes y mejores instituciones, o uno de los mayores desarrollos institucionales de la sociedad: el mercado constituye una suerte de organización económica no administrada; soberana, autónoma, automática, espontánea, no gobernada; que coordina la actividad –la producción, distribución; consumo, comercio, ahorro, inversión; reproducción, redistribución- económica, mercantil, financiera de la sociedad. Así pues; el mercado económico representa tanto un requerimiento básico de las naciones desarrolladas, como un potenciador de su desarrollo tecnológico. Además, en el contexto neoliberal de la economía de mercado; tal mercado económico, a propósito de su eficacia y eficiencia económica, como una suerte de organización no administrada; requiere también de otras condiciones institucionales, tales como: la propiedad privada; los derechos de propiedad, la protección del capital –físico, financiero, intelectual-; la libertad de empresa, emprendimiento, negocio; y además; la protección de la competencia económica, empresarial, mercantil. Porque; si los derechos de propiedad significan la piedra angular del mercado económico; la competencia debe significar la piedra roseta: que permite traducir la propiedad privada, tanto en beneficio privado como en bienestar público.

(En el contexto de un estado social –del bienestar-; el gobierno además debe cooperar mas no competir con el mercado, acompañando o colaborando competentemente, la actividad y el crecimiento económico de su nación: mediante la política económica; las políticas públicas – salud, educación; ciencia y tecnología-, la inversión pública, los servicios sociales... buscando un ambiente de libre desarrollo de las personas, de creación de capacidades útiles a la satisfacción de necesidades básicas de la población; de participación política o democrática, de

oportunidades sociales e incentivos económicos o financieros. Tanto por el valor intrínseco de tal libertad para el bienestar humano; como también por su utilidad instrumental para la riqueza y crecimiento o desarrollo del capital humano: por sus círculos y espirales, viciosas o virtuosas; de pobreza y pauperismo o riqueza y prosperidad, de subdesarrollo y estancamiento o crecimiento y desarrollo, de inequidad y elitismo o equidad y justicia, de desorden e inestabilidad u orden y estabilidad; moral, política, económica, social, cultural).

En resumidas cuentas; el mercado –tal como la infraestructura-: conecta a los agentes económicos... A empresas, emprendedores, trabajadores, productores, proveedores, comerciantes, clientes, consumidores, ahorradores, inversionistas, capitalistas, profesionales, administradores, investigadores, inventores, innovadores. En otros términos: el mercado vincula a los distintos factores productivos –tierra, recursos naturales, materias primas, productos intermedios; trabajo, capital humano, capital físico, capital financiero-; en las distintas empresas; de los diferentes sectores económicos –agropecuario, silvicultor, minero; manufacturero, textil, industrial; etcétera servicios-. Además: posibilita y potencia –o limita- la comunicación del conocimiento, la tecnología y la ingeniería; de las diferentes empresas, en los diferentes mercados e industrias de las naciones y la sociedad. Por lo tanto; el mercado, al igual que sus empresas: maximiza su beneficio, el conocido bienestar social; al minimizar los costos de transacción.

Por supuesto, aquello es cierto; solo si tratamos con una suerte de mercado “democrático”; relativamente equitativo, incluyente más que explotador como excluyente, tanto eficaz como eficiente; tanto en el plano nacional como internacional: un mercado competitivo, con competencia perfecta, no oligopólico ni monopolístico; con libre movilidad tanto del capital

humano como financiero, con información perfecta; por lo menos, aproximadamente. Pero si la inequidad prima a la riqueza; entonces las bondades del mercado no se convierten en bienestar social, ni en capital humano ni en desarrollo económico, sino en beneficio elitista; tanto a nivel nacional como internacional o multinacional: desde la diferenciación de las clases socioeconómicas en las naciones; hasta la desigualdad geopolítica de los países en la sociedad.

Además; la competitividad internacional también significa competencia nacional: un hábitat de competencia local, motivado por la propiedad privada, o por el emprendimiento y la empresa privada; que promueva la productividad nacional, tanto del trabajo como del capital físico o financiero y humano, y que, por lo tanto, mejore la competitividad nacional, en el contexto internacional. No obstante; el fundamentalismo o fanatismo neoliberal, tan rápido o acelerado; tanto de la privatización empresarial como de la liberalización económica o mercantil y financiera; muchas veces, ha resultado equivocado y contraproducente; en especial, para las naciones en vía de desarrollo, así como para los estados socialistas en transición al capitalismo. Tal como reconoce y cuenta o rememora el economista Stiglitz (2002); a propósito de las consecuencias contradictorias de la privatización empresarial y la liberalización económica o mercantil y financiera, de los países, propias de la globalización en la era neoliberal:

El FMI arguye que es muy importante privatizar a marchas forzadas; más tarde será el momento de ocuparse de la competencia y la regulación. Pero el peligro estriba en que una vez generado un grupo de interés éste cuenta con el incentivo, y el dinero, para mantener su posición monopólica, paralizar las regulaciones y la competencia y distorsionar el proceso político. Existe una razón natural por la cual el FMI ha estado menos preocupado por la competencia y la regulación de lo que podría haberlo estado. La privatización de un monopolio no regulado puede aportar más dinero al Estado, y el FMI enfatiza más los temas

macroeconómicos, como el tamaño del déficit público, que los estructurales, como la eficiencia y competitividad de la industria. Fueran o no los monopolios privatizados más eficientes que los estatales a la hora de producir, a menudo resultaron más eficientes a la hora de explotar su posición dominante: el resultado fue que los consumidores sufrieron (p. 84).

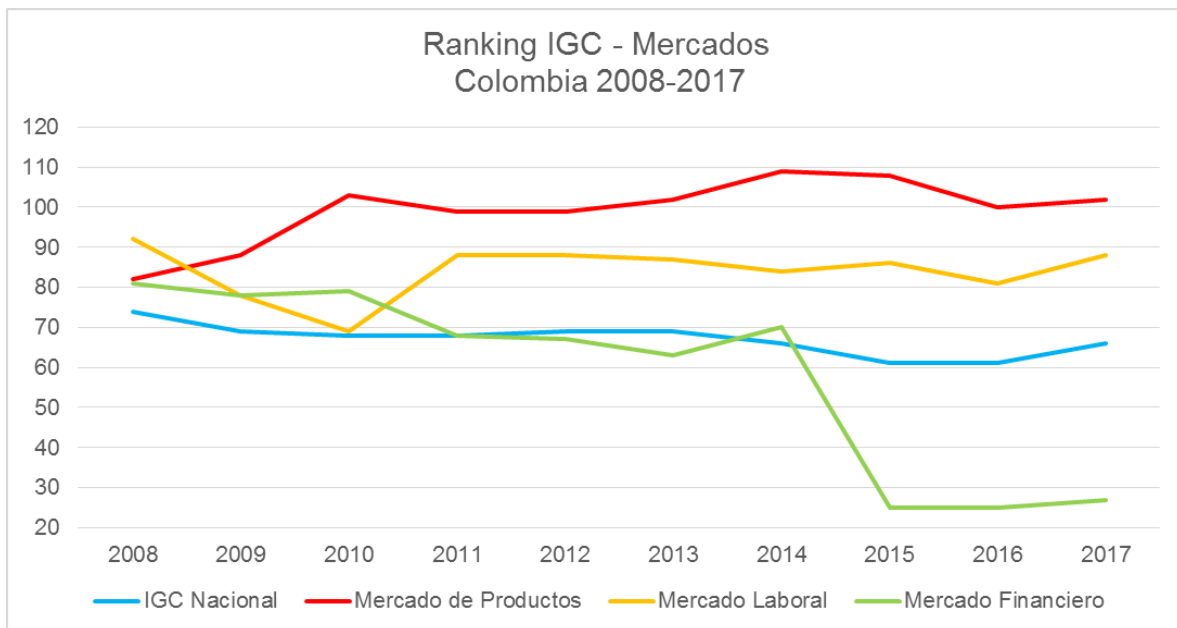
La privatización, asimismo, no sólo se implantó a expensas de los consumidores, sino también de los trabajadores. El impacto sobre el empleo ha sido quizás el argumento principal a favor y en contra de la privatización; sus partidarios sostenían que sólo la privatización permitía despedir a los trabajadores improductivos, y sus detractores replicaban que los recortes de plantillas tuvieron lugar sin ponderar los costes sociales. En realidad, hay buena parte de verdad en ambos puntos de vista (...) Se supone, empero, que los economistas deben prestar atención a la eficiencia global. Hay costes sociales relacionados con el paro que las empresas privadas simplemente no toman en cuenta. Si la protección del empleo es mínima, los empresarios pueden despedir trabajadores con un coste bajo o nulo, abonando, en el mejor de los casos, una pequeña indemnización. La privatización ha sido objeto de abundantes críticas porque, al revés de las llamadas inversiones Greenfield —cuando se invierte en empresas nuevas, en vez de dejar que inversores privados compren empresas ya existentes—, más que crear nuevos puestos de trabajo, la privatización a menudo los destruye (pp. 84-85).

Así, por ejemplo. En América Latina; el mercado financiero, relativamente desarrollado; se halla más desarrollado que los mercados de productos y trabajo, relativamente subdesarrollados (como una suerte de señal —sutil— de desigualdad económica): en cada uno de los doce países referenciados; el mercado financiero tiene un mejor desempeño que los mercados de productos y trabajo. Por su parte; el desempeño de los mercados de productos y de trabajo, no solo es peor, sino más irregular: el mercado de trabajo tiene el peor desempeño en 6 de los 12 países

referenciados (en 4 de los 12 países: si restamos los dos casi empatados); también el mercado de productos tiene el peor desempeño en 5 de los 12 países; además, el desempeño de ambos mercados se halla casi empatado en 3 de los 12 países.

Y Colombia no es la excepción a tales patrones ni tendencias (ver anexo: Ranking IGC Colombia 2008-2017): aunque el país tiene el tercer mejor o más desarrollado mercado financiero, de América Latina; también tiene unos mercados de productos y trabajo, el quinto y octavo de Latinoamérica, respectivamente; con desempeños mediocres más que promedio, si no pésimos -por lo menos para el mercado de productos- a nivel mundial.

Gráfico 45. Evolución de los mercados de productos, laborales y financieros, Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En Colombia; los desempeños competitivos del mercado de productos (102), el segundo peor pilar; y el mercado laboral (88), el tercer o cuarto peor pilar, junto con el pilar de la educación básica y la salud; y el mercado financiero (27), el mejor de los doce pilares; encierran un interesante contraste, así como un gran interrogante: siendo los tres pilares, potenciadores de

eficiencia; ¿Por qué tienen un desempeño y/o han tenido un desarrollo tan dispar? Para tratar de responder a la pregunta, por supuesto; vamos a analizar parcialmente cada sector, pero con más detalle; para luego englobarlos conjuntamente, pues juntos conforman la amalgama del mercado moderno (Gráfico 45).

Pero primero; hay que remarcar la importancia conjunta de los tres pilares, tanto para el subíndice parcial de los potenciadores de eficiencia, como para el mismo índice global de la competitividad.

Los tres pilares, en conjunto, engloban 34 de los 112 ítems (30%) del índice global de la competitividad. Pero; por constituir 3 de los 6 pilares del subíndice de los potenciadores de eficiencia –junto con el tamaño del mercado, por ejemplo-, actualmente con una ponderación correspondiente al 50% respecto del índice global; en últimas, su importancia relativa representa un porcentaje aún mayor; al menos respecto al subíndice de los factores de innovación, constituido a su vez por 2 pilares más que, en conjunto, engloban 16 de los 112 ítems (14%) del índice global de competitividad; actualmente con una ponderación correspondiente al 10% del índice global. (Aunque si al subíndice de los factores de innovación, le sumáramos además el pilar de la preparación tecnológica, parte del subíndice de los potenciadores de eficiencia: entonces sumaría 23 de los 112 ítems (20%)).

Por su parte; el subíndice de los requerimientos básicos, constituido a su vez por 4 pilares – una mezcla de instituciones, infraestructura; salud, educación; y entorno o estabilidad macroeconómica-; los cuales engloban conjuntamente 45 de los 112 ítems (40%); actualmente cuenta con una ponderación correspondiente al 40% respecto del índice global. (Aunque si al subíndice de los requerimientos básicos, le restáramos el pilar del entorno macroeconómico; por

ejemplo; contabilizarlo por igual junto a los pilares del mercado, del subíndice de los potenciadores de eficiencia: entonces sumaría 40 de los 112 ítems (cerca del 36%).

No obstante; si el país continúa mejorando constantemente, su nivel de PIB per cápita, respecto al promedio mundial; tales ponderaciones habrían de cambiar: entonces la ponderación correspondiente a los requerimientos básicos pasaría del 40 al 20%, dividiéndose por la mitad; la ponderación correspondiente a los potenciadores se conservaría igual; además la ponderación correspondiente a los factores de innovación pasaría del 10 al 30%, multiplicándose por tres; financiándose tales cambios relativos, por un 20% del porcentaje absoluto del índice global, traspasado de los requerimientos básicos a los factores de innovación. De cualquier manera; parece que el subíndice de los potenciadores de eficiencia, y por supuesto, los propios pilares de la eficiencia de los mercados de productos, laboral y financiero; seguirán siendo muy importantes para la competitividad del país, con un porcentaje o ponderación correspondiente al 50% del índice global.

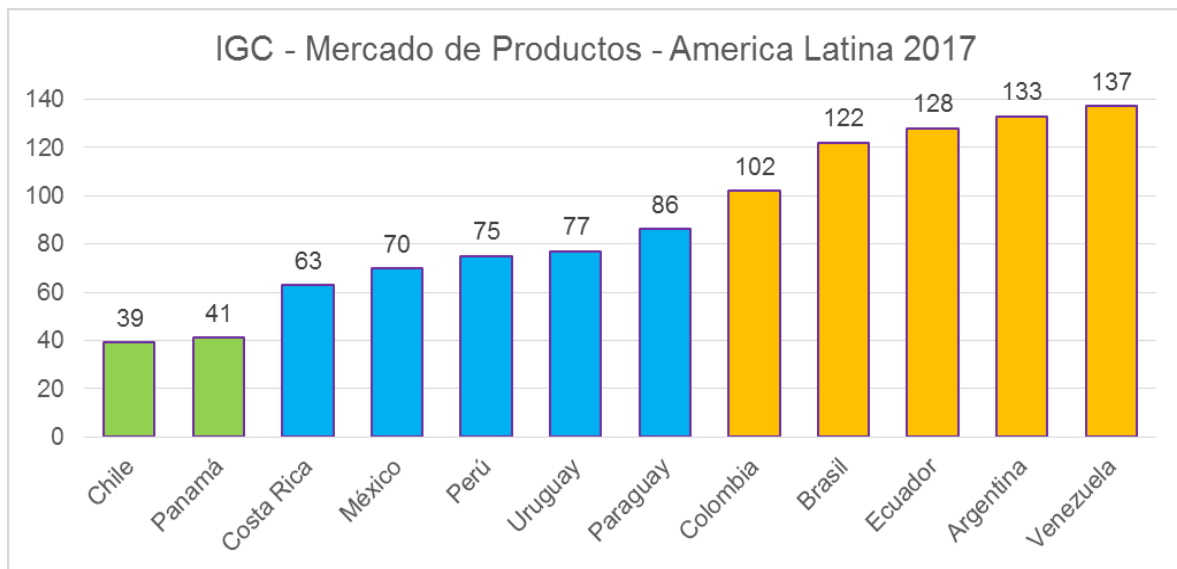
A continuación; nos vamos a concentrar y analizar con mayor detalle; primero, el mercado de productos; luego, el mercado de trabajo; y, por último, el mercado financiero en Colombia.

1.7.1 El Mercado de Productos

En la actualidad; los dos países latinoamericanos mejor ubicados en el mercado de productos son (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica 2017): Chile (39) y Panamá (41); los mejores de la lista, con diferencia. En un lugar intermedio se hallan: Costa Rica (63); México (70), Perú (75), Uruguay (77); y Paraguay (86); respectivamente. Aunque del primero al séptimo hay todavía 47 lugares de diferencia. Así como los países que ocupan la peor posición en el mercado de productos son: Colombia (102), Brasil (122), Ecuador (128), Argentina (133), Venezuela (137);

respectivamente. Aunque del séptimo al doceavo hay todavía 35 lugares de diferencia. De tal manera que; del primero al duodécimo hay más de 82 lugares de diferencia, 98 lugares para ser más exactos. Aunque verdaderamente de los mejores mercados de productos de Latinoamérica: solamente Chile y Panamá (Gráfico 46).

Gráfico 46. Mercado de productos en Colombia y países de referencia 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En Colombia; la situación en el mercado de productos (102), el segundo peor de los doce pilares; es bastante crítica: a pesar del desempeño relativamente favorable de la intensidad de la competencia local (22), el grado de orientación al cliente (46); o la cantidad de procedimientos para iniciar una empresa o negocio (53), y el tiempo para iniciar una empresa o negocio (53); que se hallan mejor tanto que el puesto global del país (66) como el medio de los países (69). Hay serios problemas de desempeño en cuestiones tales como: la eficacia de la política antimonopolio (71), los impuestos comerciales -como porcentaje de los aranceles- (81), el

predominio de la propiedad extranjera (85), el impacto en las empresas de las reglas de inversión extranjera directa (86), el grado de dominio del mercado (86), la carga de los procedimientos aduaneros (89), el predominio de barreras no arancelarias (98), la sofisticación del comprador (90), la participación de las importaciones en el PIB (125), el costo de la política agrícola (125), el efecto de la tributación en los incentivos para invertir (131), la tasa total de impuestos –como porcentaje de los beneficios o ganancias de las empresas y negocios- (135); que se hallan peor tanto que el puesto global del país (66) como el medio de los países (69) (Ilustración).

Ilustración 12. Pilar: Eficiencia del mercado de productos en Colombia 2017

 6th pillar: Goods market efficiency	102	4.0	—
6.01 Intensity of local competition	22	5.5	—
6.02 Extent of market dominance	86	3.5	—
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy	71	3.7	—
6.04 Effect of taxation on incentives to invest	131	2.5	—
6.05 Total tax rate % profits	135	69.8	—
6.06 No. of procedures to start a business	53	6	—
6.07 Time to start a business days	53	9.0	—
6.08 Agricultural policy costs	125	2.9	—
6.09 Prevalence of non-tariff barriers	98	4.0	—
6.10 Trade tariffs % duty	81	6.5	—
6.11 Prevalence of foreign ownership	85	4.3	—
6.12 Business impact of rules on FDI	86	4.3	—
6.13 Burden of customs procedures	89	3.8	—
6.14 Imports % GDP	125	19.7	—
6.15 Degree of customer orientation	46	4.9	—
6.16 Buyer sophistication	90	3.1	—

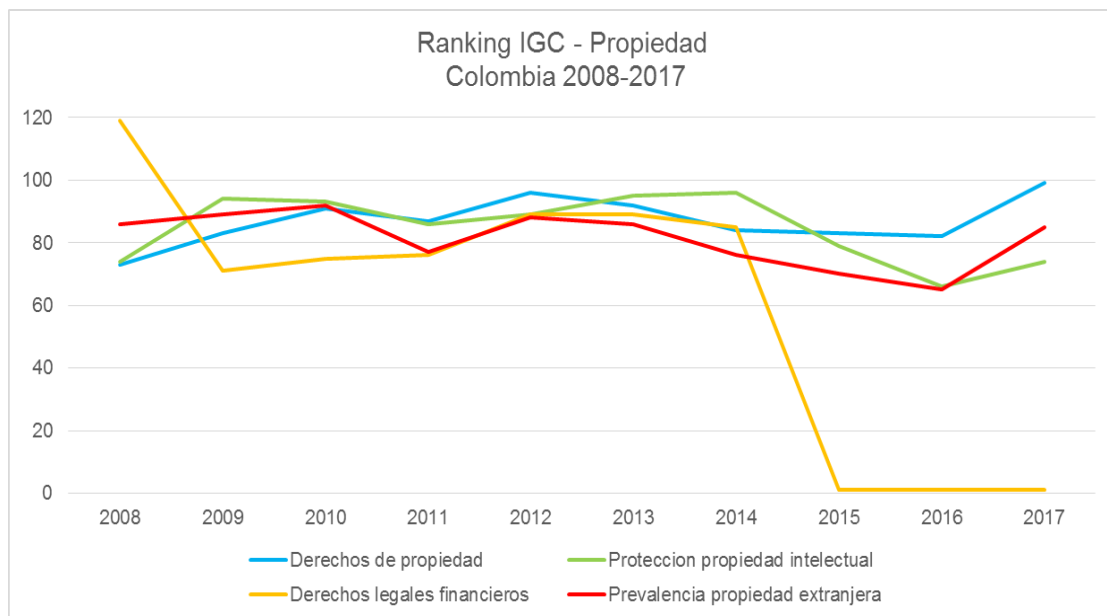
Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En tal contexto; debemos analizar mejor, más detalladamente; el patrón o la tendencia de algunos importantes factores, relacionados o correlacionados con la eficacia o eficiencia de los mercados; tales como: los derechos de propiedad, de capital físico o financiero e intelectual, y la competencia económica o mercantil; el emprendimiento o la creación de empresas y negocios, o los servicios financieros y bancarios, y las barreras económicas o comerciales y arancelarias, a la entrada o salida de empresas; el efecto de la tributación en la actividad económica, empresarial,

empresarial, mercantil; además del impacto económico en la actividad empresarial, del crimen o la violencia y el terrorismo... como señales del correcto e incorrecto funcionamiento u operación del mercado económico, en nuestro país (ver anexo: Ranking Mercados Colombia 2017-2018):

Respecto a los derechos de propiedad, como piedra angular del mercado económico; hay que remarcar la excelencia del índice de derechos financieros (1); actualmente el mejor del mundo, manteniéndose así del año 2015 al 2017; y además; con una gran mejora, pues en el año 2008 se hallaba en la posición 119, y ahora se halla en la mejor ubicación. No obstante; los derechos de propiedad de nuestro país a nivel mundial, aun cuentan con un desempeño hoy día mediocre más que promedio; un patrón que ha mantenido una tendencia bastante regular durante la última década, con cierta desmejora más o menos gradual de los derechos de propiedad: pues los derechos de propiedad y la protección de la propiedad intelectual, que en el año 2008 ocupaban la posición 74 del ranking; a fecha del 2017 ocupan las posiciones 99 y 74, respectivamente (Gráfico 47).

Gráfico 47. Evolución de la Propiedad en Colombia 2008-2017



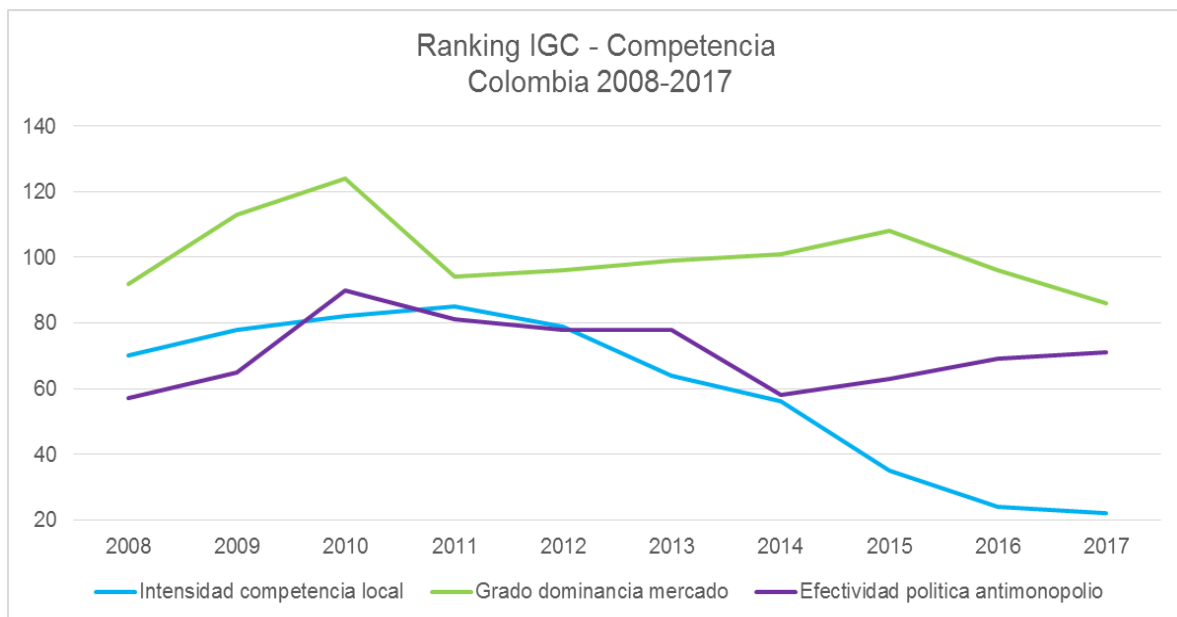
Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Además; la incidencia o prevalencia de la propiedad extranjera (85), subproducto de la inversión extranjera en nuestro país (por cierto, un arma de doble filo; por un lado, incentivo de la transformación y transferencia tecnológica de los países en vía de desarrollo; por el otro, a veces relacionada o correlacionada con los conflictos de intereses -económicos y sociales-, entre las multinacionales y las naciones o estados a los que migran): se ha mantenido en un nivel mediocre más que promedio; normalmente alrededor del puesto 85 del ranking, variando mayormente entre el puesto 80 y 90, variando máximo entre el puesto 65 y 92 del ranking... puesto 86 en el año 2008; 89 en el 2009, 88 en el 2012, 86 en el 2013; plaza 85 a fecha del 2017.

Respecto al papel de la competencia, como piedra roseta del mercado económico; hay que remarcar el nivel sobresaliente en la intensidad de la competencia local (22) en nuestro país, actualmente una de las mejores de Latinoamérica; con una gran mejoría en la última década, por medio de una mejora gradual a partir del año 2011, pasando de la posición 85 en el año 2011 a la

ubicación 22 a fecha del 2017. No obstante; el grado de dominancia del mercado en nuestro país, señal de la participación de las grandes o pequeñas y medianas empresas, de la concentración de las empresas en el mercado; se ha mantenido en un nivel mediocre más que promedio, y teniendo una tendencia más variable o volátil que la de la competencia local: desplazándose en el ranking mundial; del puesto 92 al 124 del año 2008 al 2010, del puesto 94 al 108 del año 2009 al 2015, a la plaza 86 a fecha del 2017 (Gráfico 48).

Gráfico 48. La Evolución de la competencia en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En tal contexto; la dominancia, y más concretamente, el poder oligopólico o monopólico del mercado o la economía, por parte de unas cuantas grandes empresas o grupos económicos; significa la antítesis de la competencia, en cuestión de bienestar social: porque si la tesis de la competencia económica es la eficiencia y eficacia de las empresas en el mercado... la antítesis de la competencia económica es la concentración, así como la consecuente dominancia; la influencia de las grandes empresas –nacionales o internacionales y multinacionales-, en las

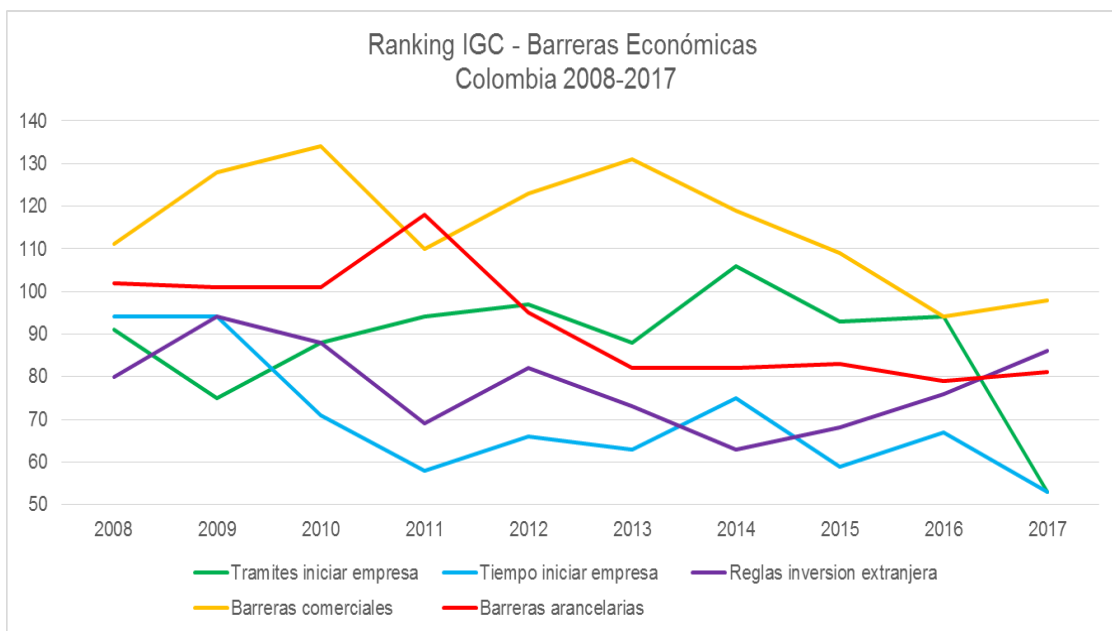
decisiones económicas o políticas y sus correspondientes consecuencias sociales, en el país en cuestión. Pero no porque las grandes empresas no sean más eficientes, pues en su mayoría lo son, han de serlo, así tiene que ser, si de verdad tienen un gran poder de mercado; sino porque no son tan eficaces para el mercado, por el uso que hacen de su poder, para obtener beneficios económicos a precio o costo de cierta porción del bienestar social del país. En fin; el riesgo con las grandes empresas es que su eficiencia económica potencial, no se convierta en verdadera eficiencia ni eficacia para el mercado.

En tal caso –como en el de la propiedad extranjera-; la concentración o dominación del mercado por parte de unas cuantas grandes empresas o grupos económicos, puede suponer en efecto, un conflicto de intereses con el resto de la población o el pueblo del país. Por tal razón; la política de libre competencia o política antimonopolio de cada país, debe proteger la libre competencia entre las empresas –nacionales o internacionales y multinacionales- en el mercado o la economía nacional. En el propio caso de Colombia: la efectividad de la ley o política antimonopolio (71), administrada o gestionada por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC); para proteger la libre competencia económica en los mercados, de los riesgos y daños de las prácticas monopólicas u oligopólicas ilegales de las empresas en las industrias... se ha mantenido en un nivel más o menos promedio, también con una tendencia variable o volátil; y teniendo una tendencia más variable o volátil que la de la competencia local: desplazándose en el ranking mundial; del puesto 57 al 90 del año 2008 al 2010, del puesto 90 al 58 del año 2008 al 2014, a la plaza 71 a fecha del 2017.

En relación a las barreras económicas a la entrada de nuevas empresas o negocios; hay que recalcar que la cantidad de trámites (53) y el tiempo (53) para iniciar una empresa o negocio en nuestro país, comparado a nivel mundial; han mejorado significativamente en la última década,

hallándose ahora en un nivel promedio más que mediocre: pasando de la posición 91 y 94 en el año 2008, respectivamente, a la ubicación 53 a fecha del 2017; aunque más gradualmente, respecto al tiempo que respecto a los tramites, en la creación de las empresas o negocios. En relación a las barreras mercantiles a la operación de las empresas o negocios en el país; hay que destacar que las barreras comerciales y arancelarias, aunque todavía mediocres; también han mejorado en la última década: desplazándose en el ranking mundial; del puesto 111 y 102 en el año 2008, respectivamente, a la plaza 98 y 81 a fecha del 2017; aunque más gradualmente, respecto a las barreras arancelarias que comerciales. (Además; respecto a las reglas de inversión extranjera (86) ... Se han mantenido en un nivel mediocre más que promedio –como el capital de propiedad extranjera-; normalmente en derredor del puesto 85 del ranking, variando mayormente entre el puesto 70 y 90, variando máximo entre el puesto 63 y 94 del ranking) (Gráfico).

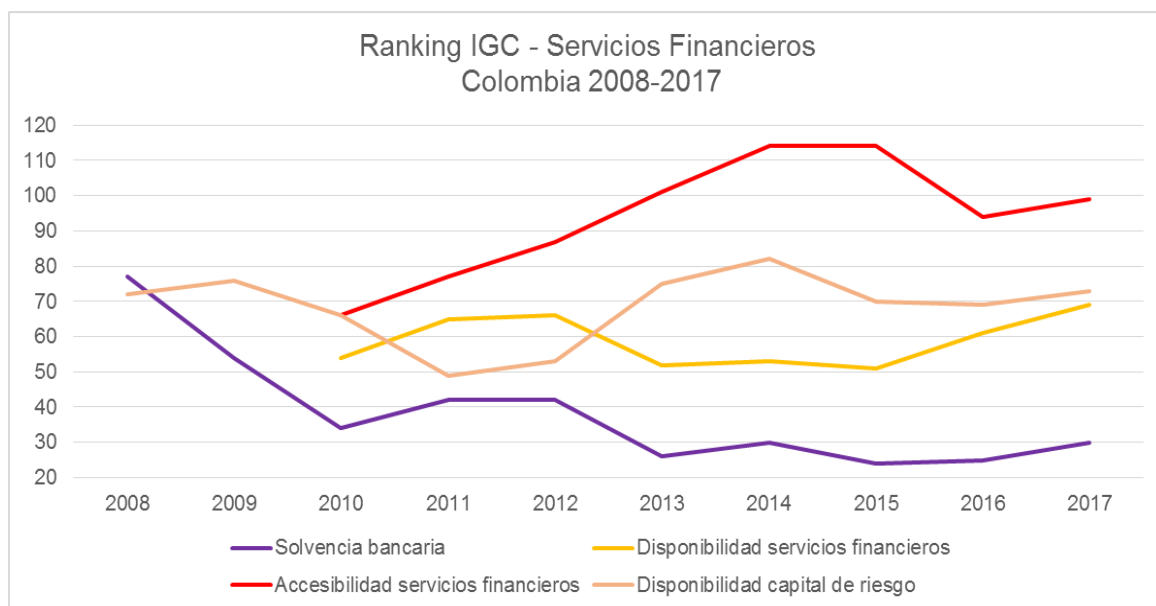
Gráfico 49. Evolución de las barreras económicas en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En relación a los servicios financieros; hay que destacar la sobresaliente solvencia bancaria (30) del el país a nivel mundial, que por cierto, ha mejorado mucho en la última década; pasando de la posición 77 a la 30 del año 2008 al 2017, y manteniéndose relativamente estable en el ranking, entre el puesto 24 y 42 del año 2010 al 2017, o entre el puesto 24 y 30 del 2013 al 2017: puesto 26 en el año 2013; 30 en el 2014, 24 en el 2015, 25 en el 2016; plaza 30 a fecha del 2017. Respecto a la disponibilidad (69) y accesibilidad (99) de los servicios financieros; la situación es más promedio en materia de disponibilidad, y a veces muy mediocre en materia de accesibilidad; y además, muy regular en términos de disponibilidad, aunque no tan regular en términos de accesibilidad (Gráfico 50).

Gráfico 50. Evolución de los servicios financieros en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

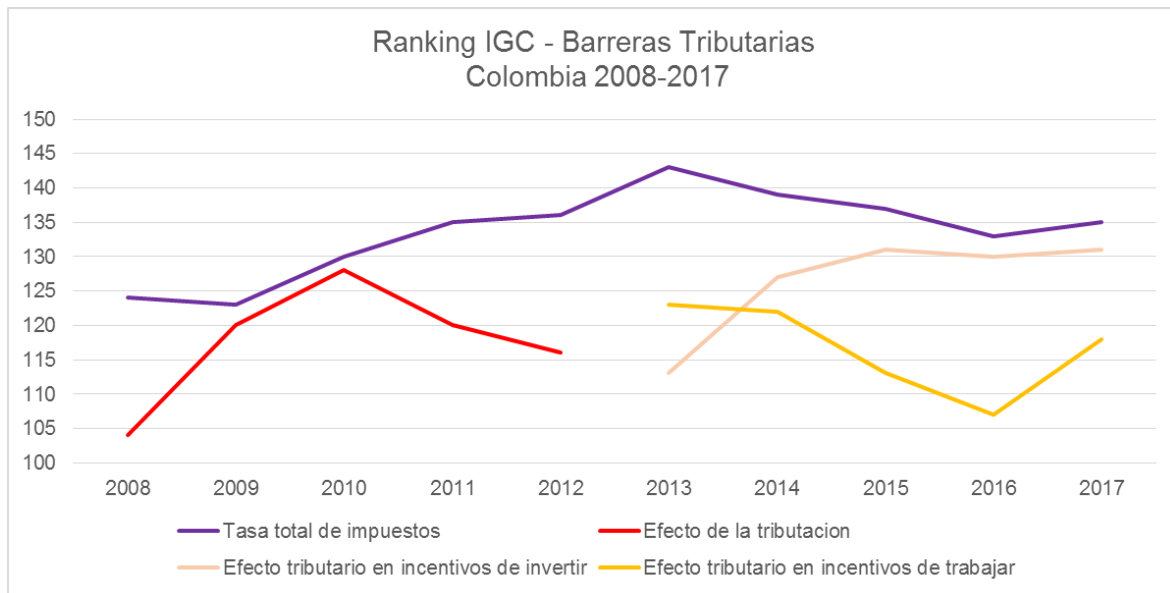
En el año 2010; la disponibilidad de los servicios financieros (54) y de capital de riesgo (66) o la accesibilidad a los servicios financieros (66), eran muy promedio. A fecha del 2017; la disponibilidad de los servicios financieros (69) y de capital de riesgo (73), aunque habían

desmejorado un poco respecto al año 2010, aun eran bastante promedio; aunque la accesibilidad a los servicios financieros (99), que también había desmejorado aunque mucho más, entonces era bastante mediocre: porque la disponibilidad de los servicios financieros se mantuvo relativamente estable en el ranking, entre el puesto 51 y 69 del año 2010 al 2017; pero la accesibilidad a los servicios financieros desmejoro -continua y casi constantemente- del puesto 66 al 114 del año 2010 al 2014, aunque luego haya mejorado del puesto 114 al 99 del año 2015 al 2017.

En lo referente a las barreras tributarias, y su efecto en la actividad económica de las empresas o negocios; como un factor institucional o gubernamental de gran impacto en el mercado económico; hay que anotar el efecto nocivo o dañino de la tributación, de la muy alta tasa total de impuestos (135) en el país a nivel mundial, medida como porcentaje de las utilidades de las empresas o negocios en el mercado o la economía; que ha pasado paulatinamente, en la última década –del año 2008 al 2017-, de la posición 124 a la ubicación 135 del ranking.

Por lo tanto; el efecto global de la tributación en el mercado económico, luego desglosado más y mejor a partir de la última media década, mediante el efecto de la tributación en los incentivos y oportunidades o decisiones de trabajar (118) e invertir (131); se ha mantenido en niveles pésimos más que mediocres, en la última década: el efecto global de la tributación, se desplazó del puesto 104 al 128 del año 2008 al 2010, a la plaza 116 en el año 2012; en tanto que el efecto de la tributación en el trabajo y la inversión, se desplazó del puesto 123 y 113 en el año 2013, respectivamente, a la plaza 118 y 131 a fecha del 2017 (Gráfico 51).

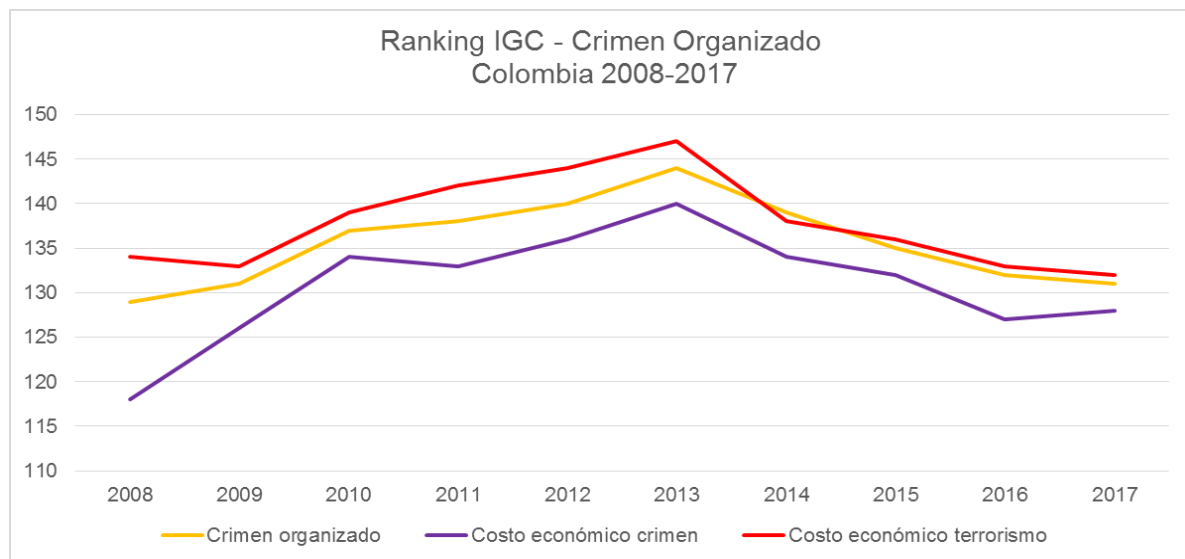
Gráfico 51. Evolución de las barreras tributarias en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En lo referente al problema crítico del crimen organizado en nuestro país, o su efecto en la eficacia y eficiencia económica de las empresas y sus negocios en el mercado; como un factor institucional y legal de gran impacto en el mercado económico; hay que anotar: primero, la incidencia o prevalencia del propio crimen organizado (131) en la nación; y luego, el efecto nocivo o dañino del crimen y la violencia, el precio o costo económico del crimen (128), en la eficiencia y eficacia económica de las empresas en el mercado; y también, el precio o costo económico del terrorismo (132). Además; hay que apuntar que el nivel o patrón y tendencia del crimen, de los grupos al margen de la ley en nuestro país o nación, tan pésimo en la última década, significa uno de los peores a nivel mundial; muy a pesar de la guerra de las fuerzas policiales y militares, contra las agrupaciones criminales o la guerrilla y los paramilitares, o de la firma del tratado de paz con la guerrilla (Gráfico 52).

Gráfico 52. Evolución del crimen organizado en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

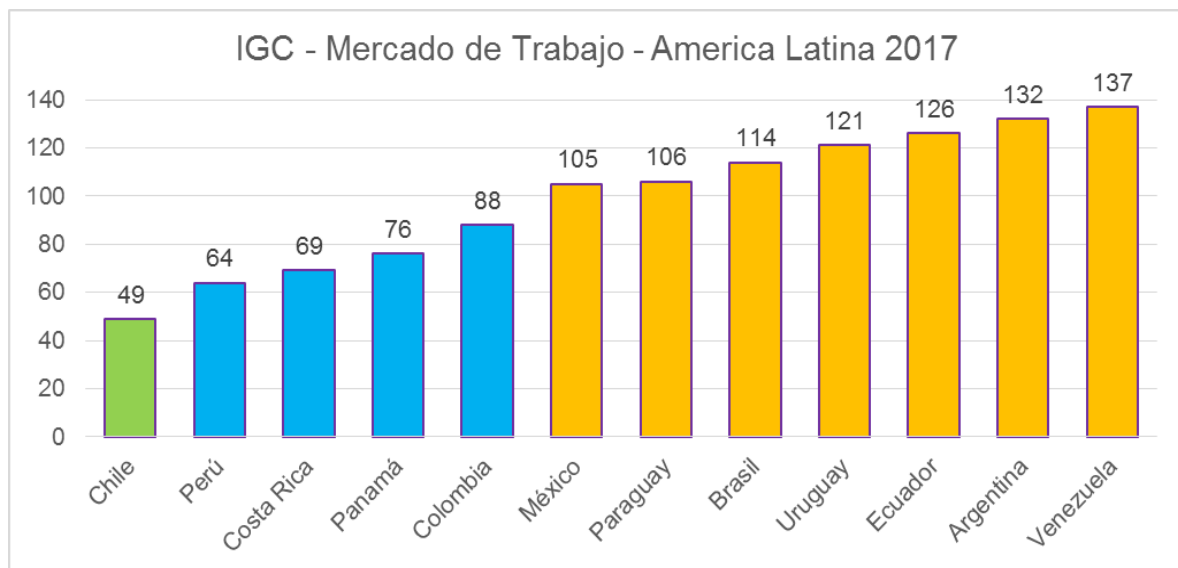
(Una posible hipótesis del tema, plantea que: la desmovilización de los grupos guerrilleros y paramilitares o su actividad violenta y terrorismo, que normalmente supone el desplazamiento de las personas o población desmovilizada, del campo a la ciudad –dados; tanto la tendencia global de urbanización de las naciones de la sociedad, como el gran nivel de desigualdad económica de la población campesina en el país-; ha significado en cierto grado, el traslado de la criminalidad y la violencia a las urbes, a manera de crimen organizado y delincuencia común en las ciudades. Por supuesto; tal interpretación argumenta la falta de oportunidades para las personas o población desmovilizada, en términos de capacitación laboral para satisfacer sus necesidades básicas por medio del empleo legal y formal –cuestión que, por cierto, trata de cambiar el tratado de paz-. Pero una versión aún más crítica: afirma que el problema de la desmovilización y el correspondiente desplazamiento, además del desplazamiento forzado consecuencia de la actividad bélica, significa un caso particular del problema de la criminalidad; porque el problema de la criminalidad posee un gran trasfondo económico o socioeconómico y legal.

Aunque, por supuesto; se espera que el impacto positivo del tratado de paz, en la actividad de las empresas y negocios en el mercado económico, remplace en los próximos años de posconflicto, la inercia negativa del conflicto armado).

1.7.2 El Mercado de Trabajo

En la actualidad; el país latinoamericano mejor ubicado en el mercado de trabajo es (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica 2017): Chile (49); el mejor de la lista, con cierta diferencia. En un lugar intermedio se hallan: Perú (64), Costa Rica (69); Panamá (76) y Colombia (88); respectivamente. Aunque del primero al quinto hay todavía 39 lugares de diferencia. Así como los países que ocupan la peor posición en el mercado de trabajo son: México (105), Paraguay (106), Brasil (114), Uruguay (121), Ecuador (126), Argentina (132), Venezuela (137); respectivamente. Aunque del séptimo al doceavo hay todavía 32 lugares de diferencia. De tal manera que; del primero al duodécimo hay más de 71 lugares de diferencia, 88 lugares para ser más exactos. Aunque verdaderamente el mejor mercado de trabajo de Latinoamérica: solo Chile (Gráfico 53).













Gráfico 53. Mercado de Trabajo en Colombia y países de referencia en el 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En Colombia; la situación en el mercado laboral (88), el tercer o cuarto peor pilar del país; es bastante similar a la del mercado de productos (102), el segundo peor de los doce pilares: la capacidad del país para atraer talento (64) es solo un poco mejor que su capacidad para retener talento (79); pero ambas se hallan todavía en un lugar intermedio a nivel mundial; la una un poco mejor, la otra un poco peor; tanto que el puesto global del país como el puesto medio de los países. Por su parte, la cooperación en la relación empleado-empleador (66); se halla justo en el puesto global del país (66), tan solo un poco mejor que el puesto medio de los países (69). No obstante; el resto de los ítems del pilar, obtienen un desempeño todavía peor: los costos de redundancia (71), la flexibilidad en la determinación salarial (71), la participación femenina en la fuerza laboral (85), la confianza en la administración profesional (86), la productividad y el pago (94), las prácticas de empleo y despido (106), los efectos de la tributación en los incentivos para trabajar (118) (Ilustración 13).

Ilustración 13. Pilar: Eficiencia del mercado de trabajo en Colombia 2017

 7th pillar: Labor market efficiency	88	4.0	
7.01 Cooperation in labor-employer relations	66	4.4	
7.02 Flexibility of wage determination	71	4.9	
7.03 Hiring and firing practices	106	3.3	
7.04 Redundancy costs weeks of salary	71	16.7	
7.05 Effect of taxation on incentives to work	118	3.1	
7.06 Pay and productivity	94	3.6	
7.07 Reliance on professional management	86	4.0	
7.08 Country capacity to retain talent	64	3.5	
7.09 Country capacity to attract talent	79	3.2	
7.10 Female participation in the labor force ratio to men	85	0.75	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

Ahora, resulta fundamental para la competitividad y productividad de las empresas y el bienestar de los ciudadanos de un país, el buen desempeño del mercado laboral. Algunas inflexibilidades asociadas a los costos laborales no salariales (CLNS) y al nivel del salario mínimo contribuyen a incrementar el desempleo y la informalidad, desincentivar la migración de los trabajadores hacia sectores más productivos de la economía y limitar la inversión interna y externa.

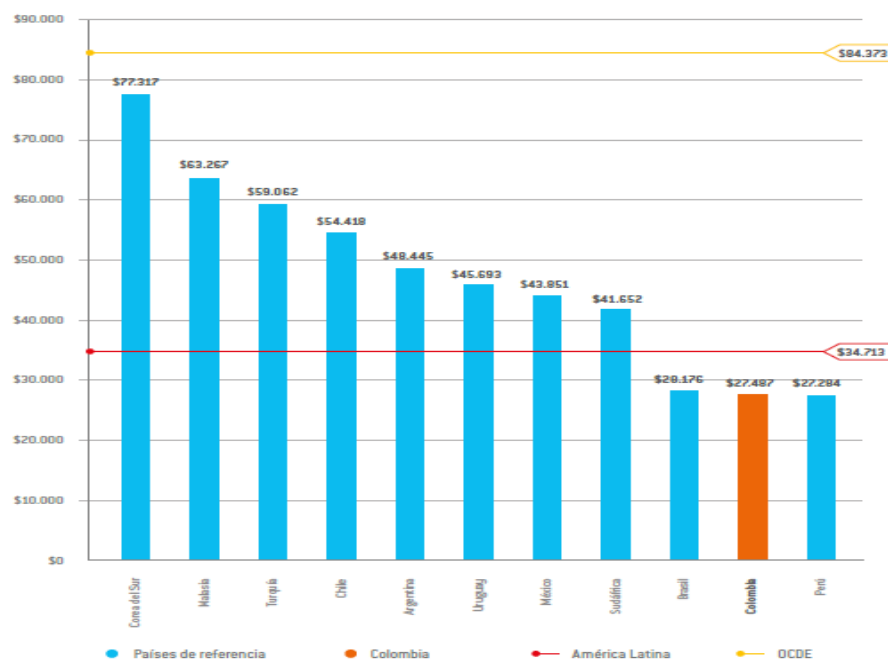
De la misma forma, lo hacen las asimetrías de información asociadas al no uso o desconocimiento de mecanismos formales de contratación, y la inexistencia de un sistema nacional de certificación de competencias laborales, lo que afecta la capacidad de los sectores empresarial contar con un capital humano más pertinente a sus necesidades productivas.

Con ello, se denota que la productividad laboral del país está notablemente por debajo de la productividad media por persona empleada en Latino América, en donde comparte posición con países como Perú y Brasil, según cálculos realizados por el Consejo Privado de Competitividad

en el 2016 (CPC, 2016). De los trece países latinoamericanos sobre los que hay información disponible, Colombia apenas supera a Perú, Guatemala y Bolivia (Gráfico 54).

Los que destacan su posición por muy encima de la media latino americana son Uruguay, Argentina y Chile quien lidera el recordé latinoamericano de productividad laboral por persona empleada quien también le pisa los talones a países pertenecientes a la OCDE como Turquía y Malasia. Observamos este dato a manera de cuestionamiento, al momento en el que Colombia pretende ingresar a ser miembro de los países de la OCDE. Donde se evidencia el largo camino que hace falta por recorrer para alcanzar un productividad media al de los países de la OCDE y respecto a las principales economías del mundo.

Gráfico 54. Productividad laboral por persona empleada en Colombia y países de referencia 2016

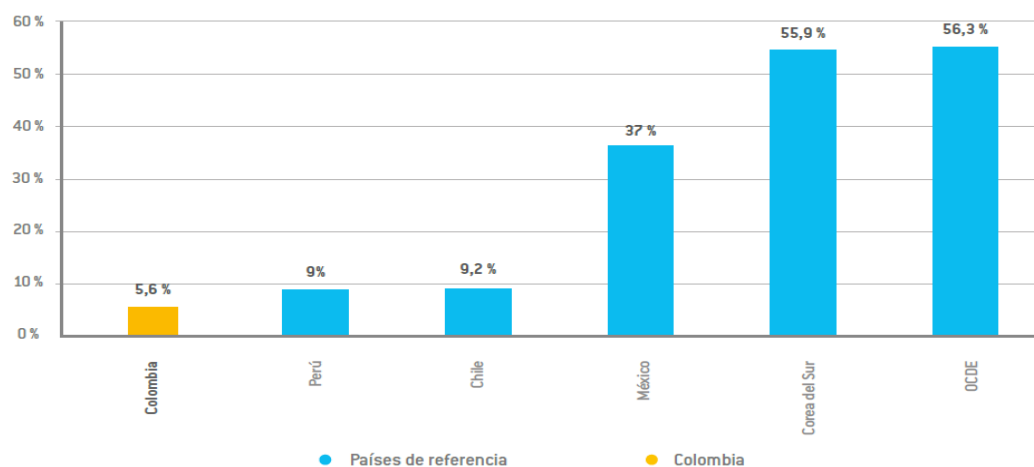


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Institute for Management Development

Para alcanzar una productividad aún mayor en los diferentes sectores productivos se debe observar el nivel y constancia de capacitación de los trabajadores de tal forma que estos se vuelvan más productivos y competitivos. Pero, según cálculos del CPC de competitiva, esta es una variable en la que no se destaca Colombia ni en lo más mínimo frente a sus vecinos de la región ya que menos de 6 de cada 100 trabajadores en Colombia reciben capacitación en un periodo determinado. Frente a paises de la región como Perú, Chile y México quienes de cada 100 trabajadores, 9, 10, 37 trabajadores respectivamente reciben un tipo de capacitación durante un periodo constate que les permite ser más productivos y competitivos.

Cabe resaltar que, en países miembros de la OCDE, se destaca que, más de la mitad de los trabajadores en los diferentes sectores económicos, reciben constante capacitación y entrenamiento en aras de la competitividad y productividad del sector económico, esto lo podemos observar en siguiente grafico (Gráfico 55).

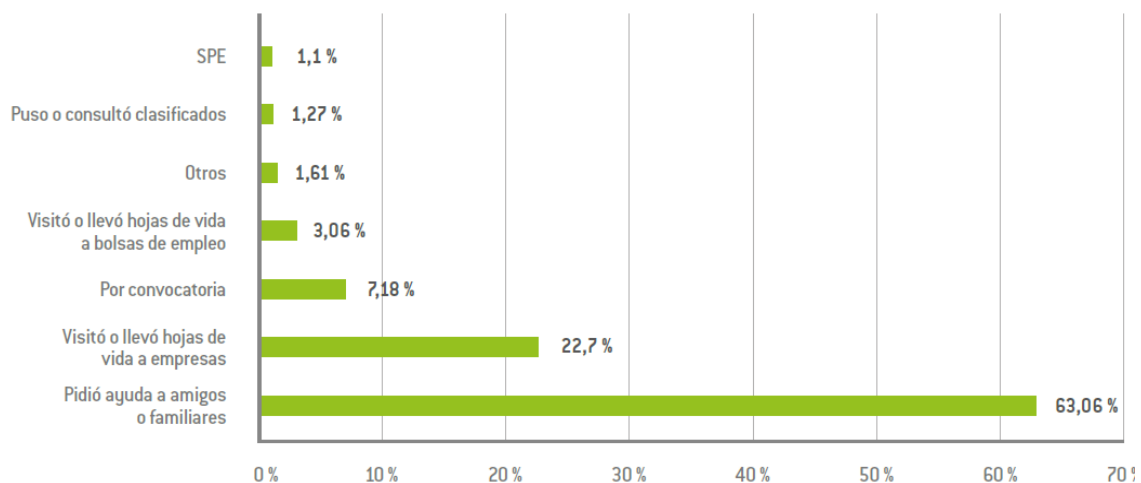
Gráfico 55. % de trabajadores que reciben capacitación en un periodo determinado en Colombia y países de referencia 2013



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del BID.

Cabe resaltar también los canales por medio de los cuales la población que busca un trabajo accede a un empleo en Colombia son principalmente informales como lo muestran los cálculos del Consejo Privado de Competitividad en 2016 (CPC, 2016), donde se observa que casi el 64 % que consiguieron empleo lo hicieron a través de amigos o familiares, mientras que cerca del 1 % lo hizo a través del Servicio Público de Empleo o por convocatorias (Gráfico 56).

Gráfico 56. Canales de búsqueda de empleo en Colombia 2016



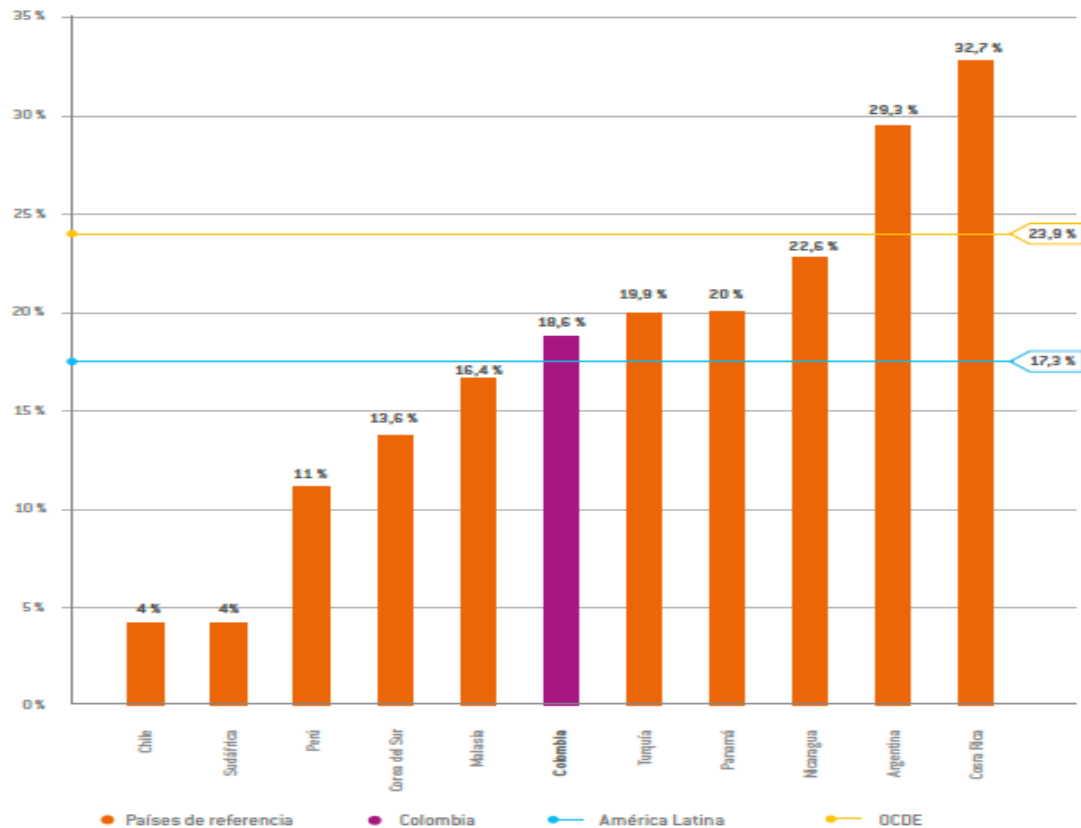
Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del GEIH.

En búsqueda de tener una nación más competitiva y productiva como referente en la región latinoamericana, busca que cada decisión que se tome en harás del aumento productivo, con ello aumentar las arcas del gobierno para solventar sus gastos públicos y proyectos productivos para su competitividad frente a la región. Lo que arroja uno de los desempeños más bajos de la región

Con esto, observamos que, los impuestos y las contribuciones laborales a cargo de las empresas ascienden al 18,6 % de sus utilidades, según cálculos del CPC en el 2017, superando el promedio de lo que contribuye el sector privado en la región latino americana. Un ejemplo de ello se ve al observar países como Chile y Perú, quienes son competidores directos de Colombia

en los mercados internacionales, los cuales ostentan cifras del 4 % y del 11 %, respectivamente (Gráfico 57).

Gráfico 57. Impuestos y contribuciones laborales por las empresas como % de las utilidades en Colombia y países de referencia 2016



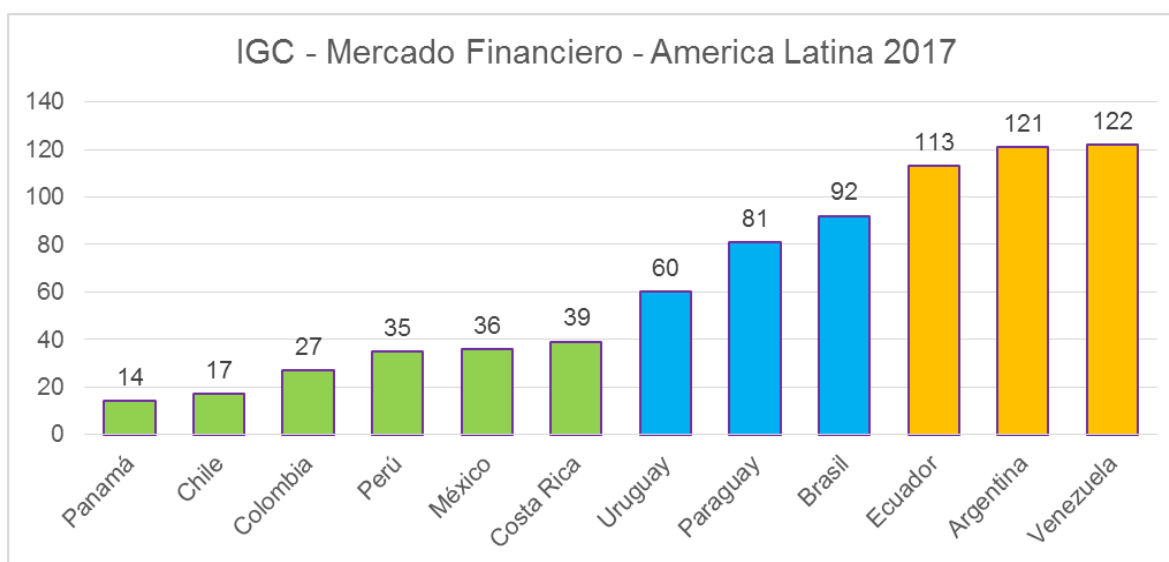
Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos Banco Mundial.

1.7.3 El Mercado Financiero

En la actualidad; los países latinoamericanos mejor ubicados en el mercado financiero son (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica): Panamá (14), Chile (17); Colombia (27); Perú (35), México (36) y Costa Rica (39); respectivamente. En un lugar intermedio se hallan: Uruguay (60), Paraguay (82) y Brasil (92); respectivamente. Aunque del primero al séptimo hay todavía

46 lugares de diferencia. Así como los países que ocupan la peor posición en el mercado financiero son: Ecuador (113), Argentina (121) y Venezuela (122); respectivamente. Aunque del séptimo al doceavo hay todavía 40 lugares de diferencia. De tal manera que; del primero al duodécimo hay más de 86 lugares de diferencia, 108 lugares para ser más exactos. Aunque verdaderamente de los mejores mercados financieros de Latinoamérica: primero, Panamá y Chile; y luego, Colombia, Perú, México y Costa Rica (Gráfico 58).

Gráfico 58. Mercado Financiero en Colombia y países de referencia del 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En Colombia; la escena cambia significativamente, si nos fijamos en el mercado financiero (27), el mejor de los pilares del país; así como el tercer mejor mercado financiero de Latinoamérica: con el mejor Índice de derechos legales (1) a nivel mundial; con una alta solvencia de los bancos (30). Así como con desempeños relativamente promedio en el resto de los ítems del pilar; a diferencia de los bajos desempeños, de la mayoría de los ítems de los otros dos pilares del mercado: la regulación de las bolsas de valores (59), la facilidad de acceso a

préstamos (61); un poco mejor que el puesto global del país (66). La disponibilidad de servicios financieros (69); igual que el puesto medio de los países (69). La disponibilidad de capital de riesgo (73), el financiamiento mediante el mercado de acciones local (77); un poco peor que el puesto global del país (66). Por último; el peor de los ítems del pilar: la accesibilidad a los servicios financieros (99); la cual contrasta, por su desempeño significativamente peor, con la citada disponibilidad de los servicios financieros (69); lo cual podría ser un indicador de cierto grado de desigualdad económica, en el funcionamiento operacional del mercado financiero colombiano.

Ilustración 14. Pilar: Mercado financiero en Colombia 2017

 8th pillar: Financial market development	27	4.6	
8.01 Availability of financial services	69	4.2	
8.02 Affordability of financial services	99	3.4	
8.03 Financing through local equity market	77	3.4	
8.04 Ease of access to loans	61	4.0	
8.05 Venture capital availability	73	2.8	
8.06 Soundness of banks	30	5.6	
8.07 Regulation of securities exchanges	59	4.6	
8.08 Legal rights index 0-10 (best)	1	12	

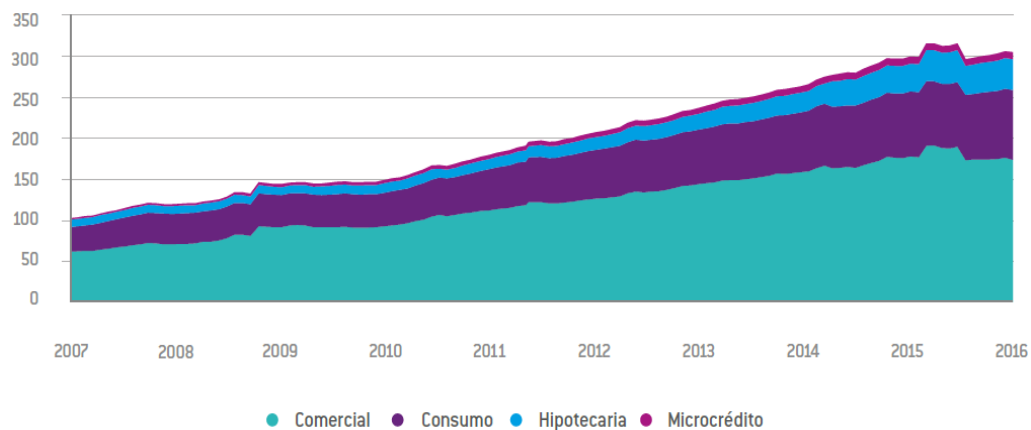
Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

El microcrédito es el eje fundamental de las micro-finanzas, los servicios financieros disponibles en los bancos y en otras entidades para personas que no tienen los ingresos suficientes como los microempresarios y emprendedores permiten el apalancamiento necesario para fortalecer los sectores de la economía.

Con ello, observamos que el volumen de microcréditos ha aumentado significativamente en los últimos años. En avance ello se evidencia desde el 2007 donde la cartera bruta fue de 2,1

billones de pesos constantes en 2008, y ha pasado a ser de casi 8,4 billones de pesos en el 2016 (Gráfico 59).

Gráfico 59. Cartera de créditos bruta por tipo (billones de pesos de 2008). Colombia 2007-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la Superfinanciera

Lo que implica un crecimiento de 16,7 % anual en promedio, lo que lo hace similar al crecimiento de la cartera hipotecaria para el mismo tiempo con un 16,6 %, y ubicándose por encima del crecimiento de la cartera comercial y de consumo con un 11,3 % y 11 % respectivamente.

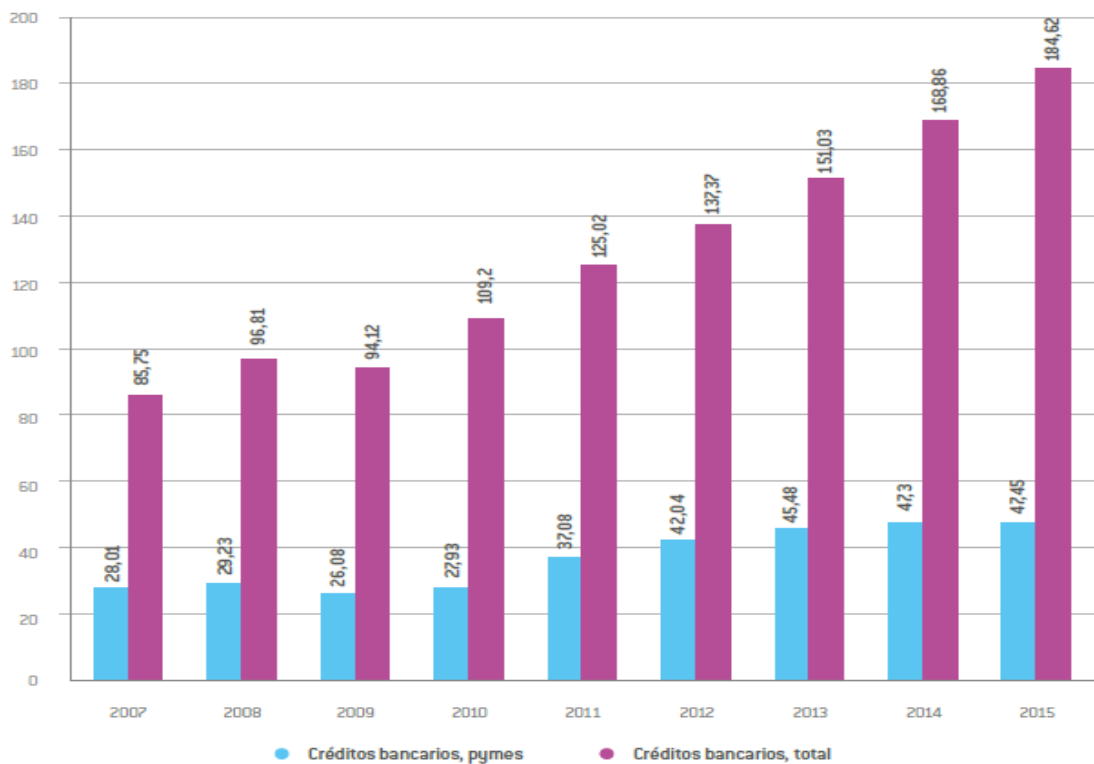
Este aumento se puede atribuir al auge de emprendimientos empresarias y el fortalecimiento empresarial de las pymes que se ha desarrollado en la última década en el país. Los emprendimientos que por su nivel de ventas pueden acceder a productos financieros de la banca comercial, lo hacen a través del crédito bancario como fuente de financiamiento, según cálculos de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras en el 2017 se acerca al 55 % del financiamiento total, seguido por el financiamiento de proveedores con un 15 % (ANIF, 2017).

Ahora, al observar el crédito a pymes, según cálculos del Consejo Privado de Competitividad en el 2016, este creció por encima del crecimiento del PIB entre 2009 y 2015, lo que indica un

desarrollo del sistema financiero. Cabe resaltar que, esta modalidad de crédito no ha tuvo un crecimiento similar al del crédito total, ya que mientras en 2011 el crédito a pymes logro el 29,7 % de los créditos totales, en 2015 cerro con el 25,7 % de crecimiento (Gráfico 60).

Gráfico 60. Evolución del crédito empresarial a pymes y total (billones de pesos en 2008), Colombia

2007-2015



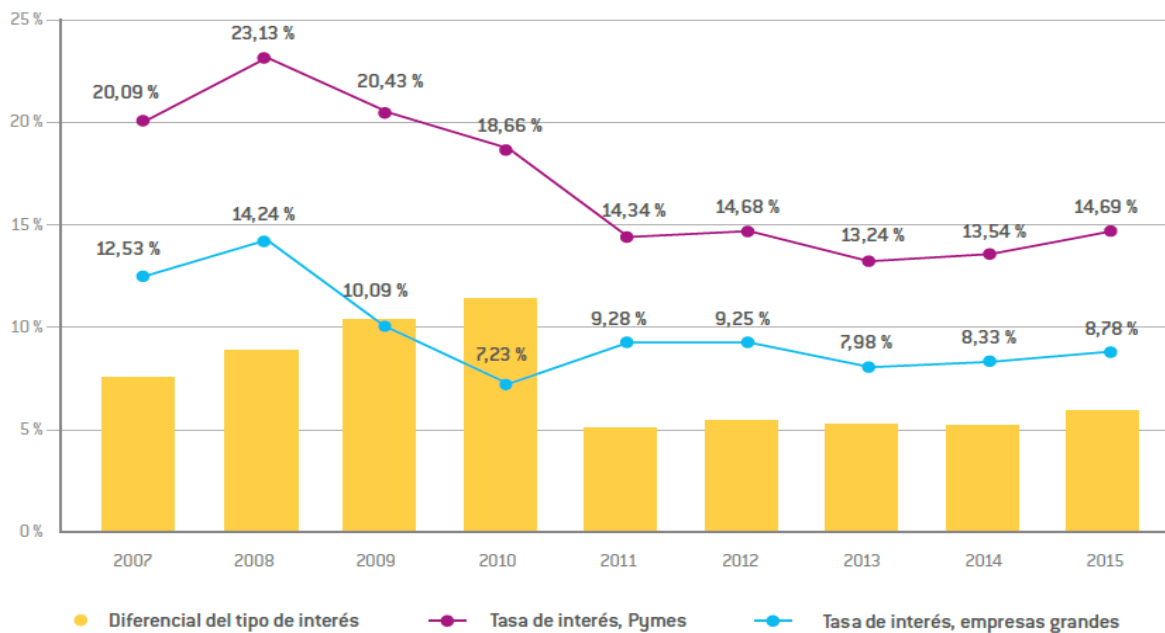
Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del OCDE.

Cabe resaltar, de acuerdo con la Gran Encuesta Pyme 2016, se encuentra que el 38 % de las pymes solicitaron crédito. Dentro de las empresas que no solicitaron crédito, la razón que más punteo con un 77 %, es que no es necesitarlo, y en segundo lugar, que los costos de financiamiento son muy elevados con un 14,3 % de puntuación (ANIF, 2017).

Ahora observaremos la tasa de interés para pymes y para empresas grandes, lo cual según cálculos del CPC ha caído de manera sistemática desde 2008, donde quienes más resultan

beneficiados son las pymes, debido a mejores condiciones de crédito para las mismas. Sin embargo, se observa que entre 2014 y 2015 la tasa de interés para pymes tuvo un repunte, lo cual soporta lo dicho por la ANIF en donde existe una menor propensión de este grupo de empresas a solicitar crédito (Gráfico 61).

Gráfico 61. Evolución tasa de interés para pymes y diferencia de tasa de interés en Colombia 2007-2015



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del OCDE.

Adicionalmente Súper Financiera no sindicada que, desde enero de 2010 hasta diciembre de 2016 la tasa de interés para pymes se ubicó en promedio 18 puntos porcentuales por encima de la tasa de créditos comerciales ordinarios (Súper financiera, 2017).

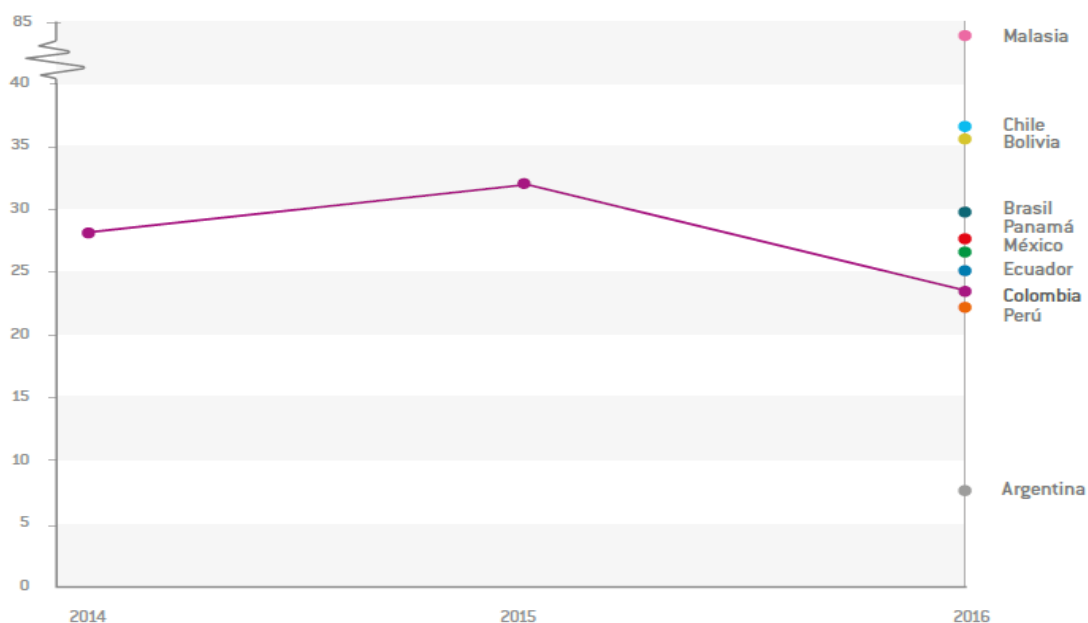
Según los cálculos de la SF, esta diferencia de la tasa de interés se puede explicar por el riesgo asociado a otorgar préstamos a empresarios con baja trayectoria crediticia, alta variación en los ingresos por la actividad productiva y posible sobreendeudamiento, los cuales son más conocidos como emprendedores. Sin embargo, esta diferencia no ha disminuido, lo cual puede

Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Global Entrepreneurship Monitor

Sin embargo, los problemas de acceso a financiamiento que los emprendedores deben sortear, es una de las principales dificultades externas para la consolidación y el crecimiento de sus emprendimientos. Haber ocupado en 2016 el sexto lugar entre 15 países de la región en el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico, en términos de acceso a financiamiento para empresas jóvenes del país, no es clarifica sobre las barreras que aún se deben solucionar para llegar a brindar un entorno de emprendimiento que facilite el desarrollo de nuevas propuestas (Gráfico 63).

Es grave aún el acceso a estas ayudas y la baja capacidad en la gestión financiera dentro de las empresas: un limitado entendimiento de las diferentes herramientas de financiación; esto se explica bajo una marcada aversión a la deuda; y falta de claridad sobre los recursos necesarios para alcanzar crecimientos extraordinarios (Súper financiera 2017).

Gráfico 63. Puntaje en el componente de financiamiento, Colombia y países de referencia, 2014-2016

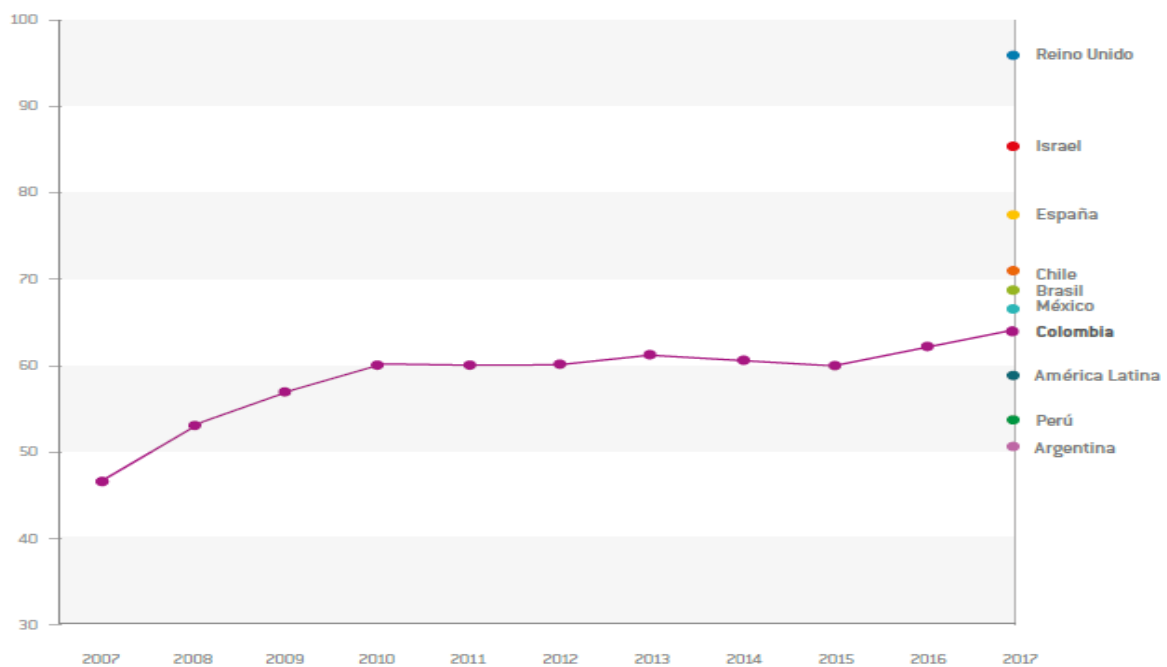


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos Kantis H. (2014-2016)

Entre una idea de negocio y una empresa en marcha, existe una diferencia la cual permite darle marcha a esa idea de negocio, siendo el capital semilla y capital emprendedor, quienes dan marcha a las ideas de negocio y se constituyen respectivamente en la inversión inicial para iniciar las operaciones; y las primeras inversiones para impulsar su desarrollo y crecimiento.

Según cálculos del Consejo Privado de Competitividad, el país en el 2017 ocupó el cuarto lugar en la región latina, de acuerdo con la calificación de fondos de capital emprendedor de América Latina (Lavca, por su sigla en inglés). Observamos esta posición como el resultado de acciones de mejora regulatoria y del ecosistema de fondos de capital de riesgo, ya que el país pasó de una calificación de 47 en una escala de 100 en 2007 a una de 64 en 2017 (Gráfico).

Gráfico 64. Calificación del ecosistema para fondos de capital emprendedor y capital privado Colombia y países de referencia 2007-2017



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos y cálculos de Lavca (2007-2017)

1.7 Los Mercados II

En resumen: los distintos desempeños competitivos de los mercados de productos (102), laboral (88) y financiero (27); pueden ser indicadores de cierto grado de desigualdad económica, y por lo tanto, de diferentes grados de desarrollo o subdesarrollo; en los mercados de trabajo y de capital o riqueza, en la sociedad colombiana. En resumidas cuentas:

- Lo mejor: el mejor Índice de derechos financieros legales (1) a nivel mundial.
- Lo muy bueno: la alta solvencia de los bancos (30) del país.
- También muy bueno: la intensidad de la competencia local (22). Aunque no tanto: el índice de dominancia del mercado (86); ni tampoco la efectividad de la política antimonopolio (71).
- Lo bueno: el desarrollo de un mercado financiero estable; con tasas de interés todavía altas, 15% o 9%, para las pymes y grandes empresas, respectivamente; pero con una reducción para ambas, cercana al 5%, en la última década. Lo malo: la desigualdad en el mercado financiero. Por ejemplo: a las pequeñas y medianas empresas se les dificulta más la financiación bancaria; tanto en términos del porcentaje de participación en los créditos bancarios del país, que ha bajado en la última década; como en términos de las altas tasas de interés, en relación con las tasas de interés de las grandes empresas, con una tasa diferencial próxima al 6%. Lo bueno: el que tal tasa de interés diferencial, de las pymes y las grandes empresas; se haya reducido en un 3%, del 9 al 6%, en la última década.
- Además; tal como habíamos adelantado más arriba, anteriormente: la accesibilidad a los servicios financieros (99), tiene un desempeño significativamente peor que la propia disponibilidad de los servicios financieros (69); lo cual podría ser también un indicador de

cierto grado de desigualdad económica, en el funcionamiento operacional del mismo mercado financiero colombiano.

- También bueno; aunque a mejorar aún más –por medio del marco legal-: la cantidad de tramites (53), y por lo tanto, de tiempo (53); para iniciar una empresa o negocio.
- Lo regular: la cooperación en la relación empleado-empleador (66). Además: regular: la capacidad del país para atraer talento (64) es solo un poco mejor que su capacidad para retener talento (79); pero ambas se hallan todavía en un lugar intermedio a nivel mundial; la una un poco mejor, la otra un poco peor; tanto que el puesto global del país (66) como el puesto medio de los países (69).
- Lo malo: la protección de los derechos de propiedad (99); además de los derechos de propiedad intelectual (74).
- También malo: los costos de redundancia (71); la flexibilidad en la determinación salarial (71), la participación femenina en la fuerza laboral (85); la confianza en la administración profesional (86).
- Lo muy malo: la productividad -del empleo o labor- y el pago -del sueldo o salario- (94); y las prácticas de empleo y despido (106).
- Lo peor: la alta tasa total de impuestos –como porcentaje de los beneficios o ganancias de las empresas y negocios- (135), y los efectos de la tributación en los incentivos para trabajar (118) o invertir (131); de por sí muy nocivos o dañinos para la actividad y el crecimiento económico. Aunque también pueden indicar un alto grado de desigualdad económica, y por lo tanto, de subdesarrollo; porque potencialmente –en un sistema tributario regresivo más que progresivo-, afecta más a los trabajadores, y a los pequeños o medianos empresarios y negociantes, que a los grandes empresarios o capitalistas.

- Además del crimen organizado (131), o los costos económicos del crimen y la violencia (128); y el costo económico del terrorismo (132).

2. La política de innovación del país

2.1 La Política Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación

En el país, se entiende la ciencia, tecnología e innovación (CTI) como un elemento conjunto que juega de central con el fin de diversificar y sofisticar el aparato productivo y económico del país, tal y como se haría en un partido de fútbol. Su figura consiste en lograr aumentos en términos productivos que conlleven a un crecimiento sostenido de la economía.

Entendiendo su carácter transversal, los diferentes avances CTI transforman al capital humano del país, dinamizarán los mercados y ofrecerán a la sociedad conocimientos y habilidades para dar una respuesta a los retos sociales y ambientales que cada vez son más imperiosos de resolver. Actualmente, se ha demostrado, sin excepción, que los países que han tenido avances en su progreso económico han dado un especial interés, a través de grandes inversiones en CTI, logrando desarrollar las capacidades humanas y tecnológicas, facilitando la producción de bienes y servicios más sofisticados, convirtiéndose en competitivos para el mercado global.

Actualmente podemos observar que, los esfuerzos para buscar avances en términos de inversiones y resultados en CTI son mediocres en país. Luego de que la inversión en Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI) se duplicara en los últimos diez años; En comparación con el de los países latino americanos, sigue siendo bajo y aún está lejos de alcanzar la meta de llegar al 1 % del PIB en 2018, según cálculos del Consejo Privado de Competitividad en 2017 (Grafico).

Los retos son enormes para el país; Los cuales según un análisis del Consejo Privado de Competitividad (CPC, 2017) se destaca, por un lado, la necesidad de personal calificado para la investigación y la innovación. Por otro lado, focalizar y aumentar la calidad de la investigación en universidades y centros de investigación, con la importancia de lograr su transferencia al aparato productivo. Y por un último, la necesidad de un aumento en la inversión de las empresas en actividades de innovación, con el fin de lograr con ellas productos y servicios que aporten valor agregado y sofisticación a la economía del país.

Para todo lo anterior, se necesitan recursos públicos y privados que permanezcan en el tiempo, junto con una estrategia clara para maximizar su impacto, con lo cual se evidencia otra barrera, al no contar con una política unificada de CTI, con el fin de que los esfuerzos de los distintos actores no se encuentren desarticulados y atomizados.

Gráfico 65. Inversión en actividades de ciencia, tecnología e innovación en Colombia y América Latina,

2007-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología.

2.2 La Correlación de la productividad o la competitividad con la innovación:

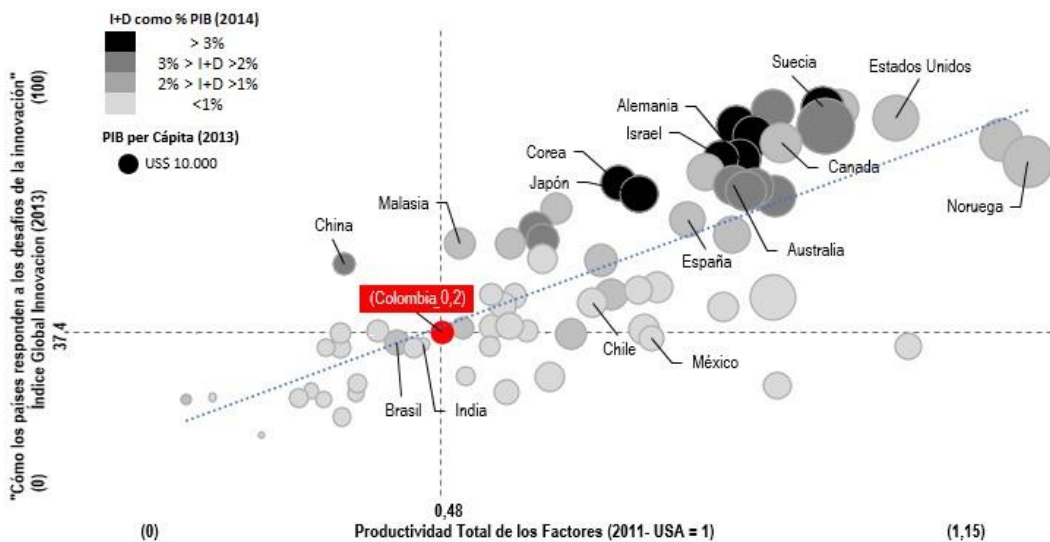
El país tiene como objetivo lograr mayores niveles de productividad y competitividad de las empresas en aras de avanzar hacia mayores y sostenidos niveles de crecimiento económico, el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 (PND 2014-2018), pacta que en 2018 Colombia será reconocido como uno de los países más competitivos y productivos de América Latina, gracias al uso eficiente de las ventajas comparativas, de la sofisticación y diversificación de los bienes y servicios. Para ello es necesario contar con empresas y regiones que compiten en un mercado globalizado, donde el conocimiento, el talento humano, las tecnologías y la innovación son la base fundamental para el aumento de la productividad.

Con este propósito de pretender encaminar a Colombia a ser uno de los tres países más innovadores de la región en 2025, es necesario que el país minimice la falta de importancia que existe en materia de CTI, focalizándose en la formación de talento humano, infraestructura, financiación y culturizan en general a la población en CTI para que se obtengan avances cualitativos en la investigación de estos pilares, siendo relevante su calidad e impacto para la productividad del país.

Ahora, la correlación entre la innovación y la productividad, nos enseña la relación directa que existe entre la productividad total de los factores (PTF) y el Índice Global de Innovación (GII) según el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), con lo cual se logra observar la dinámica de los sistemas de innovación en los países (Gráfico 66).

El nivel bajo de la PTF de Colombia como una proporción de la productividad de Estados Unidos se relaciona con su baja calificación en el GII. En este último índice, el país se destaca en una posición intermedia (posición 60 de 142 en 2013, 68 de 143 en 2014, y 67 de 141 en 2015), ubicándose por debajo de Chile, Costa Rica, México y Panamá. Es decir, a nivel de eficiencia del Sistema de Innovación, el GII ubica a Colombia en el último percentil (114 sobre 141). Esto implica que las estrategias de la política de CTI deben dirigirse a mejorar tanto las capacidades en innovación como la eficiencia del sistema con el fin de obtener resultados sobre productividad (Cornell U., 2015).

Gráfico 66. Relación entre productividad (PTF) y El GII de Colombia y países de referencia 2013



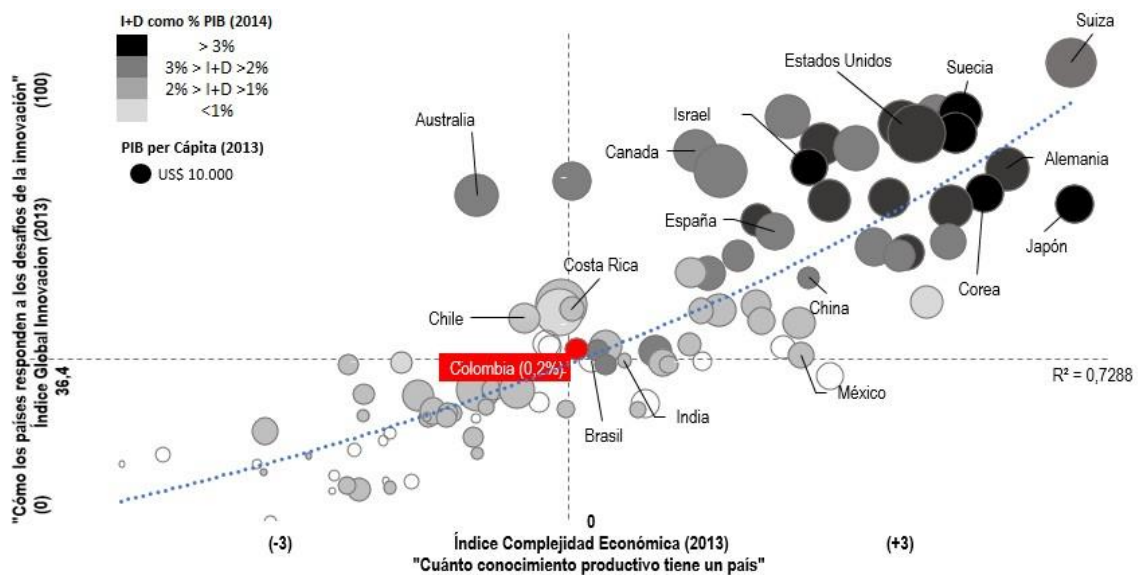
Fuente: Tomado del Consejo nacional de Política Económica y Social (CONPES) con cálculos del DNP, a partir de (Feenstra, Inklaar, & Marcel 2015; y Cornell U. 2015).

Esta relación se refleja en otras variables que determinan el desarrollo económico y el bienestar de un país. Además de la productividad, el siguiente gráfico (Gráfico) demuestra que los países con un mayor PIB per cápita lo conforman aquellos que presentan mejores calificaciones en el GII, mayor inversión en Investigación y Desarrollo (I+D) como porcentaje

del PIB, y niveles superiores del Índice de Complejidad Económica (ICE), el cual ubica a Colombia en el puesto 53 de 124 países, por debajo de México, Panamá, Brasil y Uruguay según los cálculos realizados por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) (Gráfico 67).

Se debe tener importancia en la relación entre innovación y complejidad económica, debido a que las mejoras en la producción existente en la economía (s sofisticación) y el desarrollo de nuevas ofertas en sectores productivos (diversificación) implican mayores capacidades de innovación para permitir la agregación de valor y aumentar las exportaciones de productos de media y alta tecnología (Acemoglu, Aghion y Zilibotti 2002 , Rodrik 2007, BID 2014, y Lederman & Maloney, 2014, pág. 29).

Gráfico 67. Relación entre ICE y el GII de Colombia y pises de referencia 2013

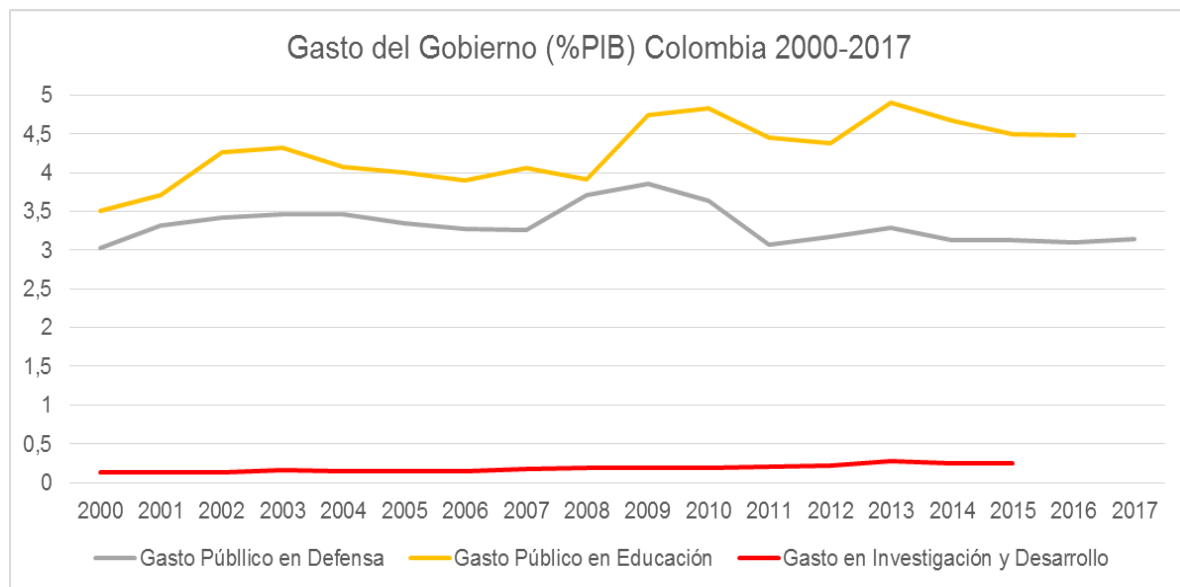


Fuente: Tomado del Consejo nacional de Política Económica y Social (CONPES) con cálculos del DNP, a partir de (Hausmann et ál. 2013; y Cornell U. 2015).

Con lo anterior, el país puede justificar los trabajos a mejorar su ingreso per cápita, su productividad y su complejidad, a través del aumento de las capacidades de innovación e incrementos de la inversión pública y privada en I+D. Con ello definir la política de CTI en harás de convertirse en el tercer país más innovador de América Latina en 2025, sino que además plantea una Política de Desarrollo Productivo cuyo fin es mejorar la productividad, su sofisticación y su diversificación, de las empresas colombianas.

Actualmente; el Plan Nacional de Desarrollo (PND), al igual que el equivalente en la mayoría de los países del mundo; dedica una atención importante, además de una parte significativa de los recursos del estado; al Sistema Nacional de Innovación (SNI) –a cargo de Colciencias-, financiado por el presupuesto nacional para Ciencia y Tecnología (C&T), y a las políticas estatales y regionales de productividad y competitividad. La cuestión, por supuesto; es la eficiencia y la eficacia de tal labor o empleo de los recursos: si el gasto y la inversión pública efectivamente ayudan a mejorar u optimizar la productividad y competitividad del país (entendida en términos de la actividad o extracción económica; más no todavía de la inclusión y equidad social), apoyando a las empresas en los sectores y aspectos que verdadera y normalmente más lo requieran (por ejemplo: en la labor de investigación y desarrollo o I+D). Por cierto; no solo en la teoría o en el papel del PND, sino en la práctica empírica o en el desenvolvimiento de la actividad empresarial y económica (Gráfico 68).

Gráfico 68. Evolución del gasto en defensa, educación y I + D de Colombia 2000-2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

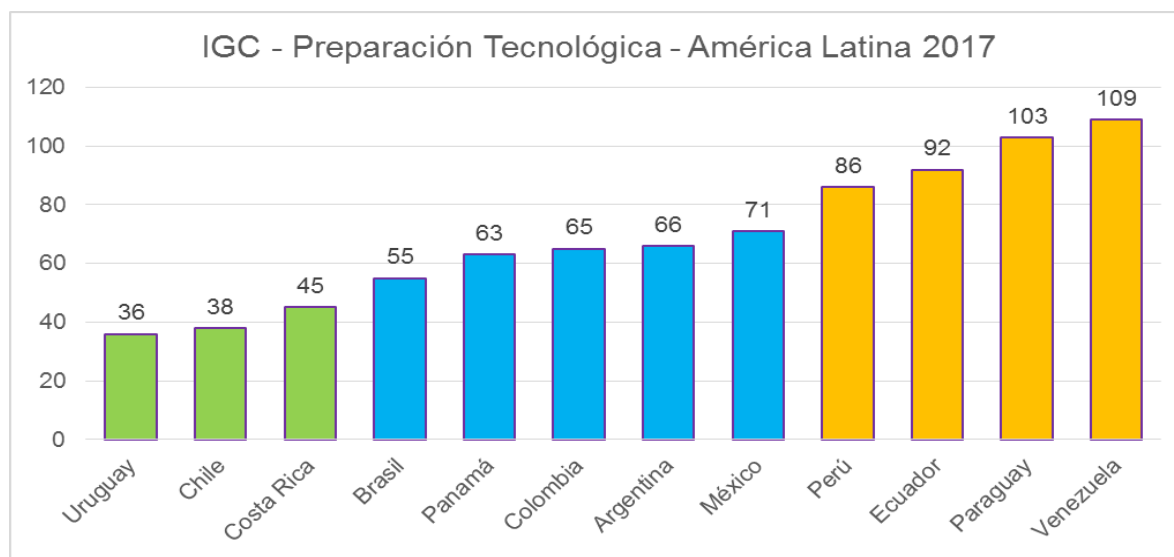
La moraleja parece ser que el gobierno le apuesta decididamente para el desarrollo del país; tanto a la educación y al trabajo como a la inversión, tanto a la inversión en capital físico como en capital humano. Sin embargo; el gobierno ha descuidado mucho si no abandonado, otro de los pilares más básicos del crecimiento económico, entendido como cambio o desarrollo tecnológico (además de la infraestructura; y aparte del marco institucional): por supuesto; se trata del sector de Ciencia y Tecnología, financiado por el estado; o el Sistema Nacional de Innovación (SNI) -a cargo de Colciencias-, parte integral y muy importante del Sistema Nacional de Competitividad (SNC). Respecto al marco tecnológico, o el sector de Ciencia y Tecnología; parece que el gobierno prefiere apostar por la inversión privada en Investigación y Desarrollo (I+D), que por la inversión pública en Ciencia y Tecnología (C&T); dos sectores que pudieran y deberían o habría de combinarse en un círculo de crecimiento mutuo.

2.3 El Marco Tecnológico

Uno de los grandes teoremas de la teoría del crecimiento económico; tanto para las empresas en los mercados, como para los estados nacionales en la sociedad: es que el cambio tecnológico más que la mera acumulación de capital, es el gran determinante del crecimiento económico de la sociedad; a largo plazo. Por su parte, en el corto plazo; el capital per cápita y la acumulación de capital, son los responsables del desenvolvimiento de la actividad económica. Pero en el largo plazo; solo el cambio tecnológico catalizado por el capital humano, se convierte verdaderamente en crecimiento y desarrollo económico, en los diferentes mercados o industrias y naciones de la sociedad. Por tal razón: el marco y/o cambio tecnológico de los estados nacionales en la sociedad, resultan determinantes; no solo por -el mejoramiento de- la productividad o competitividad global de los países, sino para el crecimiento y desarrollo sostenible o sustentable de su producción y capital; y por lo tanto, de su bienestar y capital humano.

En la actualidad; los tres países latinoamericanos mejor ubicados en materia de tecnología – usando como indicador la preparación tecnológica de las naciones en la sociedad global- son (ver anexo: Ranking IGC América Latina 2017): Uruguay (36) y Chile (38), los dos mejores, y Costa Rica (45); los tres igualmente, con cierta diferencia. En un lugar intermedio se hallan: Brasil (55), Panamá (63), Colombia (65), Argentina (66) y México (71); los cinco igualmente, muy promedio. Así como los países latinoamericanos que ocupan la peor posición en el terreno de la tecnología son: Perú (86), Ecuador (92), Paraguay (103) y Venezuela (109); los cuatro, muy mediocres casi pésimos, en especial, los dos últimos (Gráfico 69).

Gráfico 69. Preparación tecnológica en América Latina 2017












Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

En tal contexto, hay que remarcar que el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener un marco tecnológico, uno de sus pilares más regulares, con un desempeño muy promedio; salvo por unos pocos países, significativamente mejores; tales como Uruguay y Chile o Costa Rica; que significan la excepción más que la regla, la norma, lo común, lo “normal”. Y Colombia no es la excepción a tales tendencias: el país tiene el sexto mejor o séptimo peor, casi empatado con el quinto y séptimo mejor; desempeño o desarrollo tecnológico, en Latinoamérica; un subcontinente –repetimos- con un desempeño tecnológico de por si promedio.

Y Colombia –repetimos- no es la excepción a la regla, la norma latinoamericana, ni mucho menos (ver anexo: Ranking IGC Colombia 2008-2017): el país se ha estancado –relativamente- en su preparación tecnológica, especialmente en términos de apropiación social; manteniéndose en un nivel más o menos promedio, a veces mediocre, a nivel mundial. Actualmente; como el quinto mejor u octavo peor pilar del país, casi empatado con el tercer y cuatro o sexto mejor

pilar del país; y más aún; con una tendencia oscilante -variable o volátil-, con tres segmentos diferenciados: primero, un mejoramiento; del puesto 80 al 63 del ranking, del año 2008 al 2010. Segundo, un desmejoramiento o empeoramiento; al puesto 87 del ranking, en el año 2013; para retornar en el segundo periodo, a los peores niveles del primer periodo. Y tercero, otro mejoramiento; a la plaza 65 del ranking, a fecha del 2017; para retornar en el tercer periodo, a los mejores niveles del primer periodo.

Ilustración 15. Pilar: Preparación tecnológica en Colombia 2017

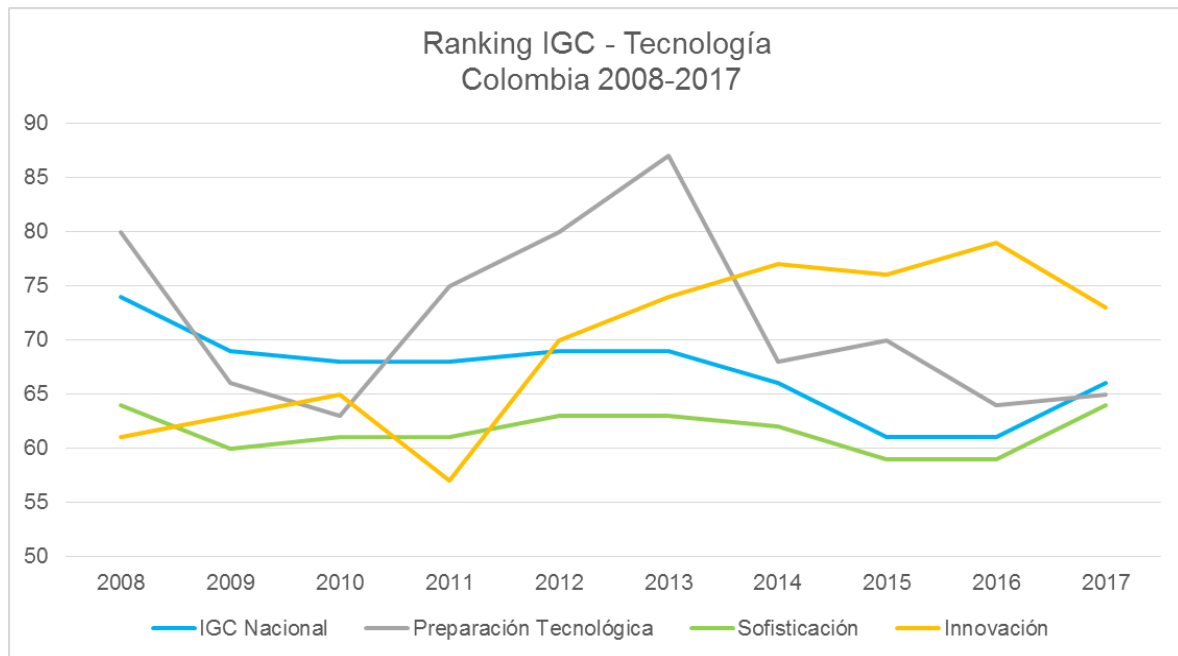
 9th pillar: Technological readiness	65	4.3	
9.01 Availability of latest technologies	85	4.4	
9.02 Firm-level technology absorption	83	4.3	
9.03 FDI and technology transfer	77	4.3	
9.04 Internet users % pop.	72	58.1	
9.05 Fixed-broadband Internet subscriptions /100 pop.	64	11.8	
9.06 Internet bandwidth kb/s/user	32	150.9	
9.07 Mobile-broadband subscriptions /100 pop.	92	45.5	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

Algo similar ha sucedido con la sofisticación e innovación, en las empresas o de negocios: también estancadas –relativamente- en un nivel muy promedio, a nivel mundial; manteniéndose más o menos en el mismo nivel, en la última década, en especial en términos de sofisticación; con una tendencia más o menos estable en términos de innovación, y muy estable en términos de sofisticación. Así: en términos de sofisticación; el país se ha estancado en el puesto 64 del ranking mundial, su plaza tanto en el año 2008 como a fecha del 2017; manteniéndose del puesto 59 al 64, en la última década. En términos de innovación; el país ha oscilado más, desplazándose

en el ranking; del puesto 61 al 65, del año 2008 al 2010, a la plaza 57 en el año 2011; luego; del puesto 70 al 79, del año 2012 al 2016, a la plaza 73 a fecha del 2017 (Gráfico 70).

Gráfico 70. Evolución de la preparación tecnológica en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En otros términos; en la economía colombiana: la tendencia casi estacionaria o levemente positiva de la competitividad, y asociada con la mejora del marco tecnológico; no se relaciona con una tendencia igualmente positiva del marco institucional, sino que se correlaciona con una grave tendencia fuertemente negativa, de seria pauperización. En resumidas cuentas; la tendencia del marco institucional -ético, legal, judicial, político, público, policial- de la nación, ha sido muy evidente; durante la última década (ver anexo: Ranking Instituciones Latinoamérica 2008-2017): pues el país ha pasado de una posición de por si mediocre a una ubicación de lo más pésima, a nivel mundial; desplazándose paulatinamente, continua aunque no constantemente; del lugar 87 en el año 2008, a la plaza 117 a fecha del 2017 (Grafico), con una

pauperización, empeoramiento o desmejoramiento gradual; de la conducta ética de las empresas, la eficiencia del marco legal, la independencia judicial, y la confianza pública en los políticos o en el servicio de policía.

Sino justo al revés; tanto así: que si alguna mejoría en materia económica, ha tenido el país durante la última década; no ha sido gracias a la mejora del marco tecnológico, por ejemplo; sino a pesar de la desmejora –absoluta- del marco institucional.

2.4 Los factores de la Innovación

En la actualidad se hace más exigente la sobrevivencia y subsistencia de las economías en un mercado global y competitivo, el mundo se ha hecho más estrecho gracias a la proliferación de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC); las empresas están siendo obligadas a investigar, diseñar y promover factores que diferencien sus productos y servicios que contribuyan al apalancamiento y la creación de ventajas competitivas.

Las ventajas competitivas deben estar basadas en componentes organizacionales (procesos, productos, calidad, mercado, individuos) sujetos a permanente actualización y cambio, como resultado de la aplicación de procesos de innovación y sofisticación, siendo estos últimos los pilares que permitirán a las empresas jalonar la economía del país en aportar en un mercado global a ser competitivos.











Con ello, los países se deben comprometer a establecer mecanismos de gestión pública y privada que promuevan y fortalezcan el proceso innovador dentro de sus entornos empresariales. Por ello entraremos a revisar lo más relevante del comportamiento de los pilares sofisticación e Innovación empresarial del país, a continuación:

2.4.1 La Sofisticación Empresarial

Cuando en un país, las empresas y proveedores de un sector se encuentran interconectados en grupos geográficamente próximos, lo que hoy en día se conoce como clúster, se obtiene una eficiencia mayor en sector, fomenta mayores oportunidades para la innovación y las barreras de entrada a nuevas empresas se disminuyen, desarrollando procesos de negocio sofisticados y actuales.

En la sofisticación empresarial, Colombia fue calificada con 4.1 y ocupó la casilla 64 en el 2017 de 137 países, según los cálculos del Banco Mundial (WEF, 2017). En el cual se evaluaron, entre otros aspectos, la cantidad de los proveedores locales (23) y la calidad de los mismos (41), el estado de desarrollo del clúster (79), la naturaleza de la ventaja competitiva (73), la cadena de valor (55), el control de la distribución internacional (69), la sofisticación de los procesos de producción (78), la extensión de la comercialización (78) y la voluntad para delegar autoridad (73). En todos ellos, Colombia se ubicó entre los puestos 23 y 78 (Ilustración 16).

Ilustración 16. Pilar: Sofisticación empresarial en Colombia 2017

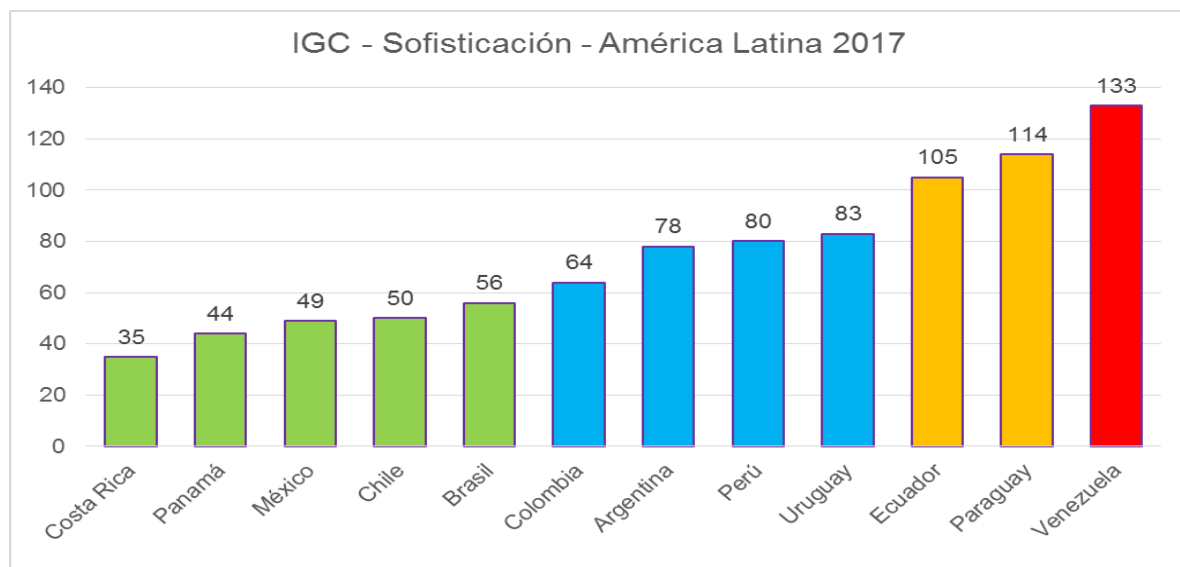
 11th pillar: Business sophistication	64	4.1	
11.01 Local supplier quantity	23	4.9	
11.02 Local supplier quality	41	4.8	
11.03 State of cluster development	79	3.7	
11.04 Nature of competitive advantage	73	3.4	
11.05 Value chain breadth	55	3.9	
11.06 Control of international distribution	69	3.6	
11.07 Production process sophistication	78	3.7	
11.08 Extent of marketing	78	4.4	
11.09 Willingness to delegate authority	73	4.3	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

En la actualidad; los seis países latinoamericanos mejor ubicados en materia de sofisticación empresarial o de negocios son (ver anexo: Ranking IGC América Latina 2017): Costa Rica (35),

el mejor; y Panamá (44), México (49), Chile (50), Brasil (56) y Colombia (64); los seis ciertamente los mejores de la región, aunque solo un poco mejor que el promedio mundial, en especial los últimos cuatro. En un lugar intermedio se hallan: Argentina (78), Perú (80) y Uruguay (83); los tres igualmente peor que el promedio mundial. Así como los países latinoamericanos que ocupan la peor posición en el terreno de la tecnología son: Ecuador (105) o Paraguay (114), muy mediocres; y Venezuela (133), el peor, pésimo; los tres igualmente muy mediocres casi pésimos, bastante peor que el promedio mundial, en especial el último (Gráfico 71).

Gráfico 71. Sofisticación empresarial en América Latina 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

2.4.2 La Innovación Empresarial

Las diferentes ventajas competitivas que puede tener y desarrollar un país sobre otro, surgen como resultado del conocimiento científico de un país transformado en productos tecnológicos;










sabiendo que la tecnología consiste en convertir ideas en procesos o servicios que permitan desarrollar o dar mejoras a los procesos. Ya lo decía Porter en 1990: "La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar" (Porter 1990).

En el pilar de la innovación empresarial Colombia tuvo una vergonzosa calificación de 3.3 y ocupó la casilla 73 de 137 países, según los cálculos del Banco Mundial (WEF, 2017). Con el cual se evaluaron la capacidad de innovación (89), calidad de las instituciones de investigación científica (64), gasto de las empresas en investigación y desarrollo (89), colaboración de la universidad-industria para I+D (53), la adquisición de tecnología por parte del gobierno (81), la disponibilidad de científicos e ingenieros (72) y las paténtese del país (62) (Ilustración 17).

El pilar de la innovación está estrechamente relacionado con el pilar de la educación, ya que es difícil pretender lograr un buen proceso de innovación si no hay un sistema educativo sólido que lo alimente y lo soporte. Unido a ello, no se concibe pensar en una innovación sin un entorno adecuado de tecnología, es con ello que también se relaciona con el pilar de la Preparación tecnológica, donde la innovación pueda se pueda desarrollar e implementar en un entorno que se apropie de la tecnología.

Lo anterior evidencia que Colombia tiene que trabajo que hacer en lograr mejoras en este pilar, si quiere acceder a un mayor nivel de competitividad. Cabe resaltar que las cosas no pueden seguir haciéndose como en el pasado y pretender esperar que las condiciones estén a favor, sin modificar nada en su interior como país; claro está, en algunos aspectos, dicho cambio debe ser desde la raíz. Aunque, se debe reconocer que el panorama no es completamente oscuro, ya que el gobierno, sus empresarios y demás actores del país estamos dando pasos interesantes.

Ilustración 17. Pilar: Innovación empresarial en Colombia 2017

 12th pillar: Innovation	73	3.3	
12.01 Capacity for innovation	89	3.8	
12.02 Quality of scientific research institutions	64	3.9	
12.03 Company spending on R&D	89	3.1	
12.04 University-industry collaboration in R&D	53	3.6	
12.05 Gov't procurement of advanced technology products	81	3.2	
12.06 Availability of scientists and engineers	72	3.9	
12.07 PCT patents applications/million pop.	62	2.1	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Ingles).

En la actualidad; los cuatro países latinoamericanos mejor ubicados en materia de innovación técnica o tecnológica son (ver anexo: Ranking IGC América Latina 2017): Costa Rica (43), el mejor; y Chile (52), Panamá (55) y México (56); los cuatro ciertamente los mejores de la región, aunque solo un poco mejor que el promedio mundial, en especial los últimos tres. En un lugar intermedio se hallan: primero, Argentina (72) y Colombia (73), ambos muy promedio, y luego Brasil (85) o Uruguay (93), los dos más mediocres; los cuatro igualmente peor que el promedio mundial, aunque los dos primeros solo un poco peor que tal promedio. Así como los países latinoamericanos que ocupan la peor posición en el terreno de la tecnología son: Ecuador (111), Perú (113), ambos muy mediocres, y luego Paraguay (127) o Venezuela (131), los dos pésimos; los cuatro igualmente muy mediocres casi pésimos, bastante peor que el promedio mundial, en especial los dos últimos (Gráfico 72).

Gráfico 72. Ranking del pilar innovación en América Latina 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

2.5 La Infraestructura en TICs

La infraestructura se entiende por el nivel de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) que ostentan los países, las cuales se han convertido en herramientas que determinaran el desarrollo de los países. Estas presentan su actuar de forma transversal, generando externalidades positivas sobre el conjunto de sectores y sociedades que conforma un país. Donde observamos que, las TIC promueven el desarrollo económico favoreciendo la eficiencia de procesos productivos, innovación e inclusión de los diferentes actores (Banco Mundial, 2016).

El índice de digitalización (Fundación COTEC para la innovación, 2016), nos indica que Colombia alcanzo una “etapa avanzada” en ecosistemas digitales. Lo que significa que el país ha

apostado considerablemente al desarrollo de la infraestructura y el acceso de las TIC. No obstante, aún tiene retos en lograr confiabilidad de sus redes de telecomunicaciones y el capital humano que potencialice el sector (COTEC, 2016).

Ahora, notoriamente Colombia ha avanzado con la expansión de su infraestructura y cobertura de las TIC durante los últimos años. El porcentaje de personas que usa internet pasó de 15,3 % en 2006 a 58 % en 2016, y la penetración de telefonía móvil ascendió de 67,9 % a 117,1 % en el mismo periodo según datos del Consejo Privado de Competitividad (CPC, 2016). De igual forma, se logró una mejora en la provisión de infraestructura TIC para los colegios y se logró facilitar el acceso a internet en los municipios.

Sin embargo, la expansión de infraestructura en TICs presenta nuevos retos para el país en lo que referente a la calidad de los servicios y la apropiación de las TIC por parte de los todos los actores del país. Lo que implica promover un uso responsable del internet orientado a acciones productivas de los sectores y el cierre el déficit en capital humano de los sectores, con lo cual hacer frente a las tecnologías emergentes que impulsen la productividad de las empresas y la competitividad del país.

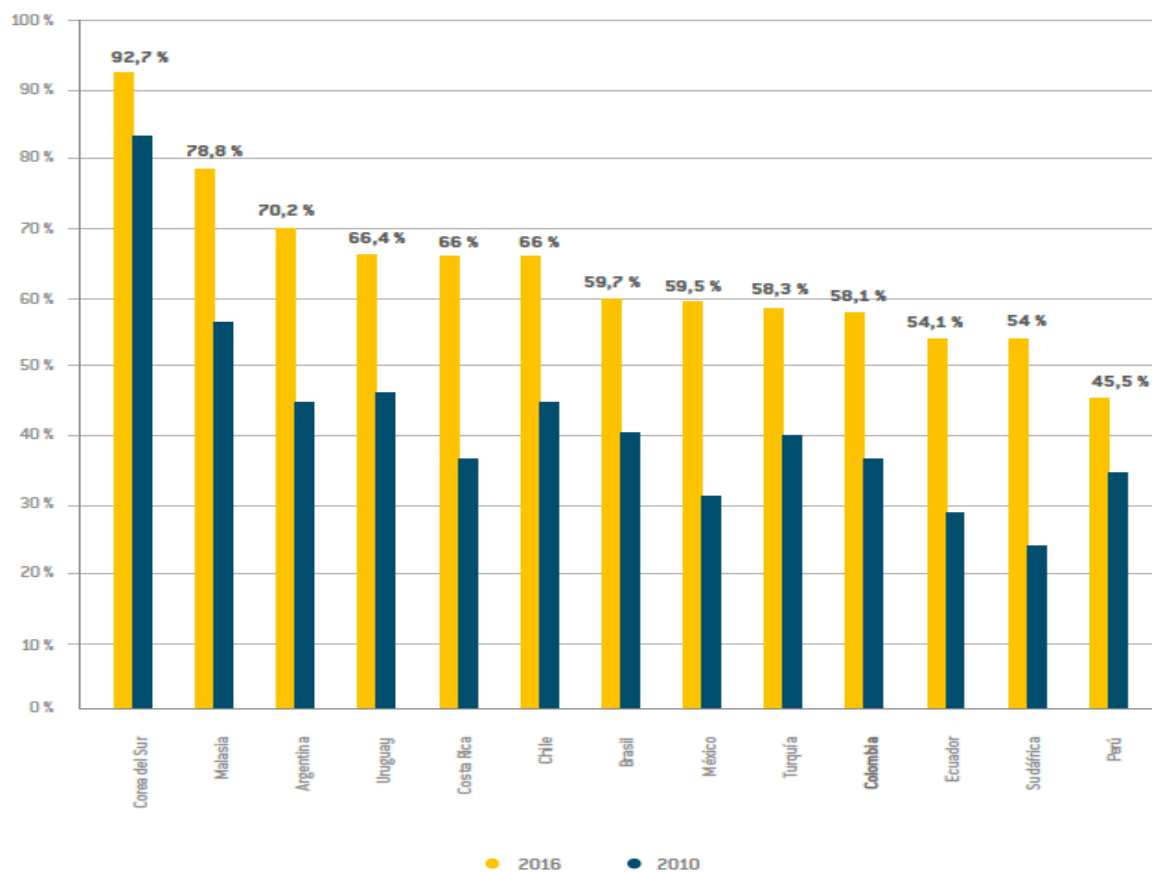
Cabe anotar que en cada sector las acciones públicas, privadas, regulatorias o de coordinación público-privada quienes buscaran el aprovechamiento de todos los esfuerzos a fortalecer la infraestructura en las TICs.

Unido a la estrategia de la expansión de la infraestructura y oferta de servicios, es prioridad fomentar la apropiación de las TIC en la sociedad. En el país, 6 de cada 10 individuos usaron internet en 2016, y aunque esta cifra representa un crecimiento de 59 % frente a 2010, la comparación internacional muestra que existe un rezago considerable con relación a países de referencia según cálculos realizados por el Consejo Privado de Competitividad (CPC, 2017). Sin

embargo, este incremento sustancial en usuarios de internet se dio en su mayoría en el periodo 2006-2012, cuando la tasa de crecimiento de los usuarios fue en promedio 25 % anual, mientras que entre 2012 y 2016 el promedio de crecimiento anual cayó a 4 % (Gráfico 73).

No obstante, a que el aumento del número de usuarios de internet haya crecido, su uso permanece concentrado en actividades recreativas y de información, con lo cual Colombia se enfrenta con el reto de aprovechar el potencial de uso de actividades transaccionales o comerciales en los diferentes sectores de la economía (CPC, 2017).

Gráfico 73. Porcentaje de individuos que usan internet Colombia y países de referencia 2010 y 2016

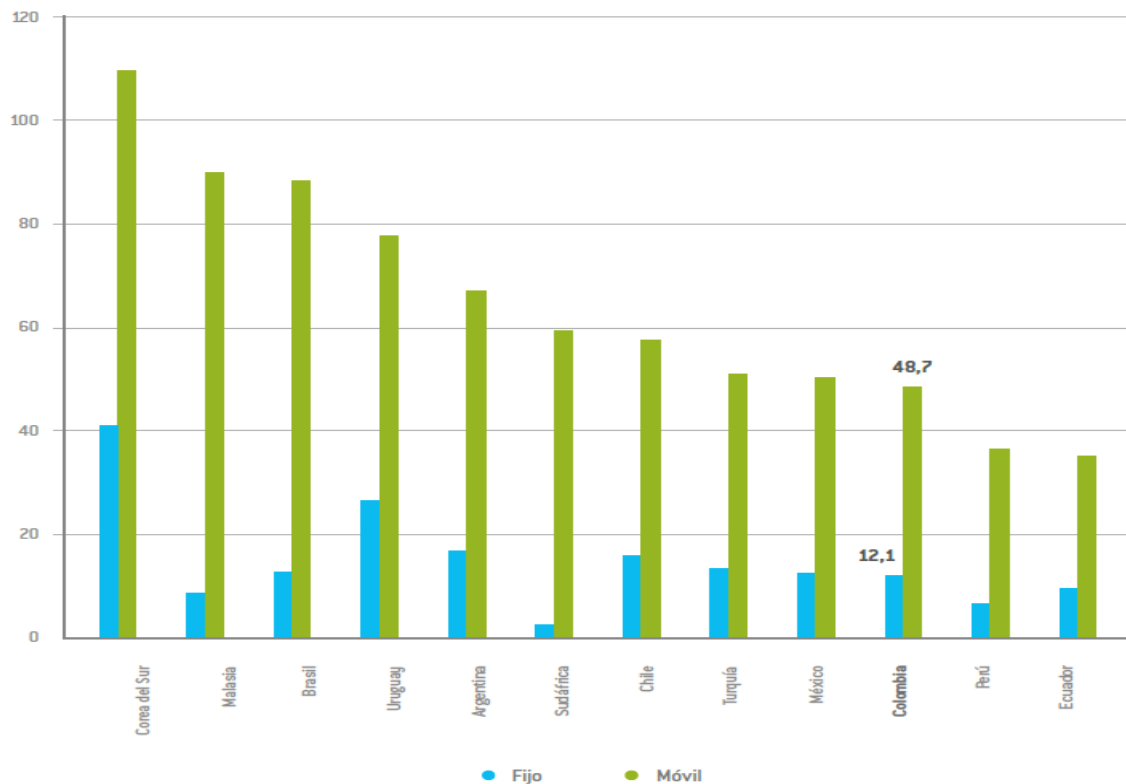


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) ha realizado diversos esfuerzos y estrategias para promover el acceso y uso del internet, enfocado a desarrollar y mejorar la infraestructura y cobertura de servicios en los sectores. El resultado de estos esfuerzos a profundizado la penetración del internet de banda ancha, logrando un crecimiento significativo, en particular en el segmento de internet móvil según cálculos del consejo Privado de Competitividad (CPC, 2017).

El uso del internet se triplicó en solo cuatro años, al establecerse en un 48,7 % en el 2016, porcentaje que va a la par con el crecimiento del mismo, en teléfonos móviles. Sin embargo, el grafico nos presenta que aún está rezagada en la masificación del uso de internet fijo y móvil en comparación con los países de la región (Gráfico 74).

Gráfico 74. Suscripciones a internet de banda ancha (por cada 100 habitantes). Colombia y países de referencia 2016



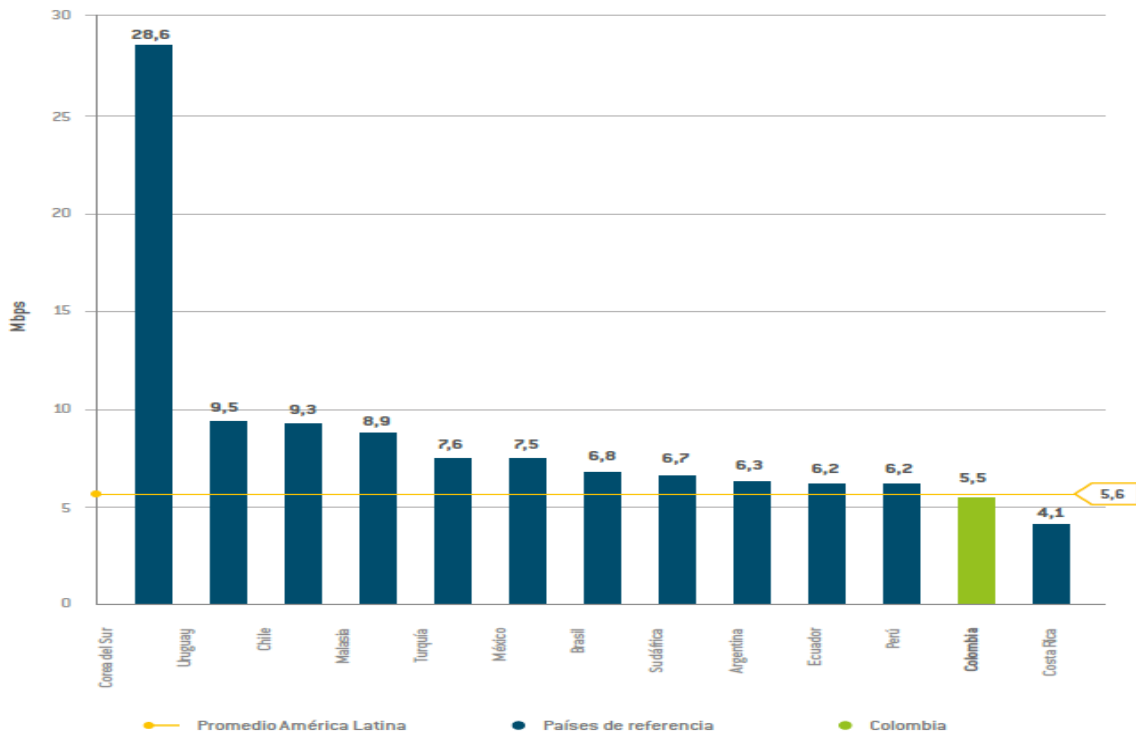
Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

En el desarrollo de la infraestructura en tecnología y comunicaciones (TIC), es importante lograr avances en la calidad de sus servicios. Teniendo presente que, para presentar una mejor calidad, la característica más importante es la velocidad promedio de conexión a internet, el cual es un indicador del país que no presenta un resultado esperanzador, ya que se ubica por debajo del promedio latinoamericano (Gráfico 75).

El país a pesar de registrar avances en los últimos años debe unificar más sus esfuerzos para alcanzar los niveles de los países líderes de la región como Uruguay (66,4 %) y Chile (66 %),

Colombia debería aumentar la velocidad de conexión en un 70 %, ya que actualmente presenta un 58.1 %.

Gráfico 75. Velocidad promedio de conexión a internet (Mbps). Colombia y países de referencia, primer trimestre del 2017.



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

2.6 La Inversión en Investigación y Desarrollo (I+D)

Colombia busca convertirse en el tercer país más innovador de América Latina, para el año 2032 (así como también busca convertirse en el tercer país más competitivo de América Latina, para el año 2032... además del más educado); pero apostándole a la inversión privada en investigación y desarrollo (I+D), mucho más que a la inversión pública en ciencia y tecnología (C&T) (aunque también le apueste a la inversión en educación pública). El resultado de tal

apuesta en el país; en el terreno de la productividad o competitividad y en materia de innovación (ni mucho menos en términos de pobreza ni inequidad); no ha sido tan óptimo como el de los países líderes de la región, ni mucho menos de las grandes potencias del mundo.

En gran parte; porque el gasto en investigación y desarrollo (I+D) de la nación, concentrado principalmente en el sector privado del país; ha sido y sigue siendo normalmente muy insignificante, insuficiente para potenciar verdadera y significativamente, el crecimiento económico y desarrollo tecnológico de la nación, o la productividad y competitividad e innovación del país. Tal como ilustra la siguiente imagen; una gráfica del gasto –privado y público- en investigación y desarrollo (I+D) de los países latinoamericanos, en el año 2014 (Gráfico 76).

Gráfico 76. % del PIB en gasto para investigación 2014



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

En el marco de un sistema nacional de innovación, a la investigación cumple la función de avanzar la frontera del conocimiento, además de contribuir en la formación de capital humano para la generación, absorción y difusión del mismo. Este propósito convoca no solo a las universidades, centros e institutos de investigación que realizan la mayor parte de las actividades de I+D que se desarrollan en el país, sino además al sector productivo.

Desde la perspectiva de los actores del Sistema, el problema identificado para la I+D es la baja generación de conocimiento de alto impacto que dé respuesta a las necesidades y oportunidades sociales y de desarrollo productivo del país. A continuación, se presentan evidencias y análisis de las principales causas de esta problemática.

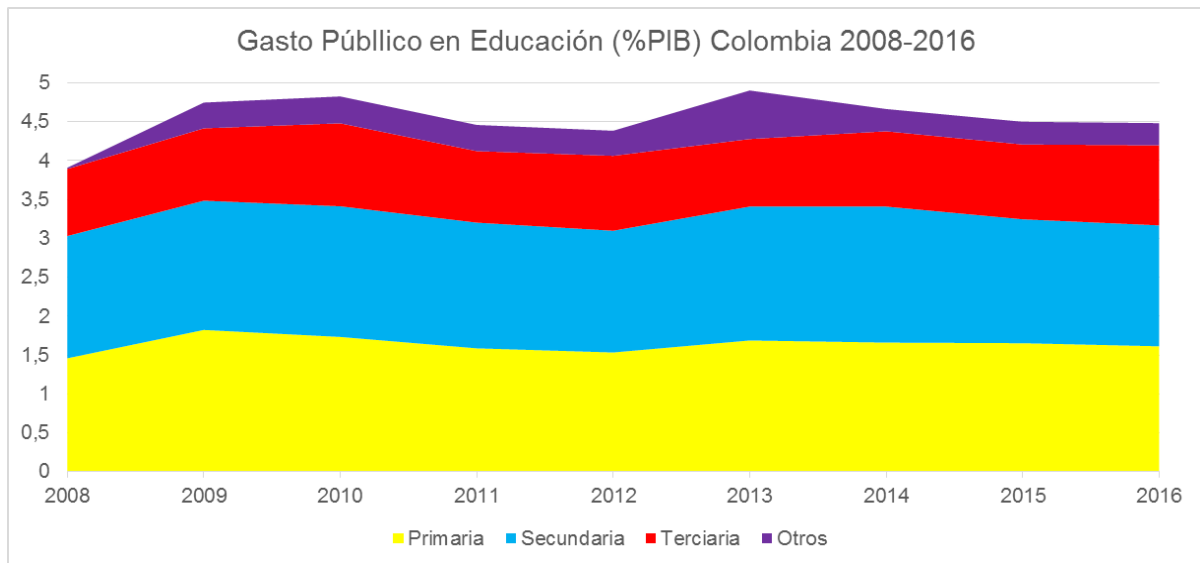
2.7 La Formación de Capital humano

Recordemos que; con el fin de fomentar la formación de capital humano en el país (justamente como parte del proyecto “Colombia la más Educada” de América Latina), el gobierno ha venido aumentando últimamente el gasto en educación pública; tanto en términos de participación o porcentaje del producto nacional, como en términos del presupuesto general de la nación. En términos del producto nacional, como porcentaje del PIB; el gobierno de Santos ha incrementado el gasto público en educación, respecto al gobierno de Uribe; tanto en términos absolutos como relativos: de un 4 a un 4,5% del PIB, en promedio.

En términos del presupuesto nacional o estatal; el gobierno también ha incrementado la parte para la educación, del presupuesto general de la nación; tanto en términos relativos como absolutos: a una tasa del 16%, en el año 2018; con una variación del 5,8% respecto al monto del año 2017. Aunque conservando más o menos constante la proporción de la educación primaria,

secundaria y terciaria; con aproximadamente un 1.5, 1.5 y 1% del PIB, respectivamente (Gráfico 77).

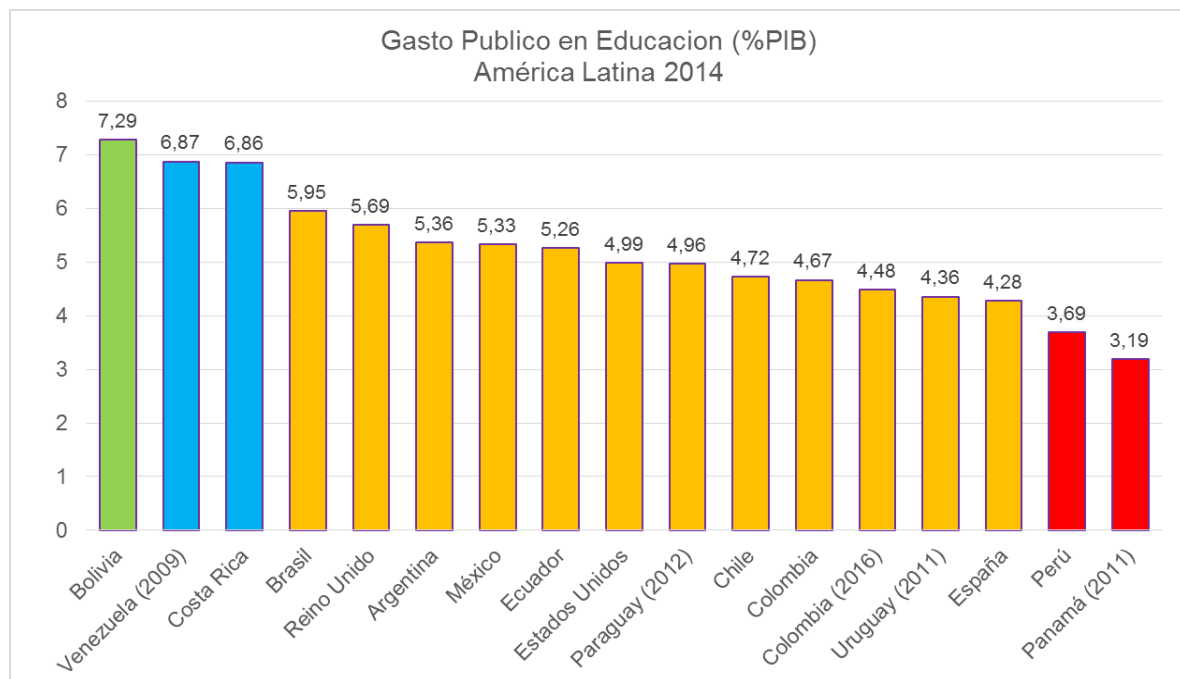
Gráfico 77. % del gasto público en educación en Colombia 2008-2016



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

No obstante; el gasto público en educación del gobierno en el país, todavía se halla debajo del de otros países más educados del mundo, o más adelantados en materia de educación, tales como Estados Unidos o Reino Unido; y aún dista del gasto en educación pública de varios países de la región, tanto con mejores como peores sistemas educativos (Gráfico 78); Una gráfica del gasto público en educación de los países latinoamericanos, en el año 2014 (por supuesto: usando a la cobertura y calidad educativa, así como al gasto público en educación del estado; como un indicador de la formación o fomento del capital humano en las naciones de la sociedad):

Gráfico 78. % del PIB en gasto público en educación 2014



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

El capital humano para desarrollar actividades de ciencia, tecnología e innovación concentra personas altamente calificadas que pueden incrementar la productividad laboral (OCDE, 2011) (Romer, Endogenous Technological Change., 1990) (Romer, 1986) (Lucas, 1988), así como generar mayor producción de nuevo conocimiento y desarrollo tecnológico (Carlino & Hunt, 2009) (Vinding, 2006). No obstante, existe un fenómeno en los países en desarrollo que no permite el capital humano desarrollado en el país, permanezca en él, esto es lo que se conoce como la fuga de talentos o de cerebros.

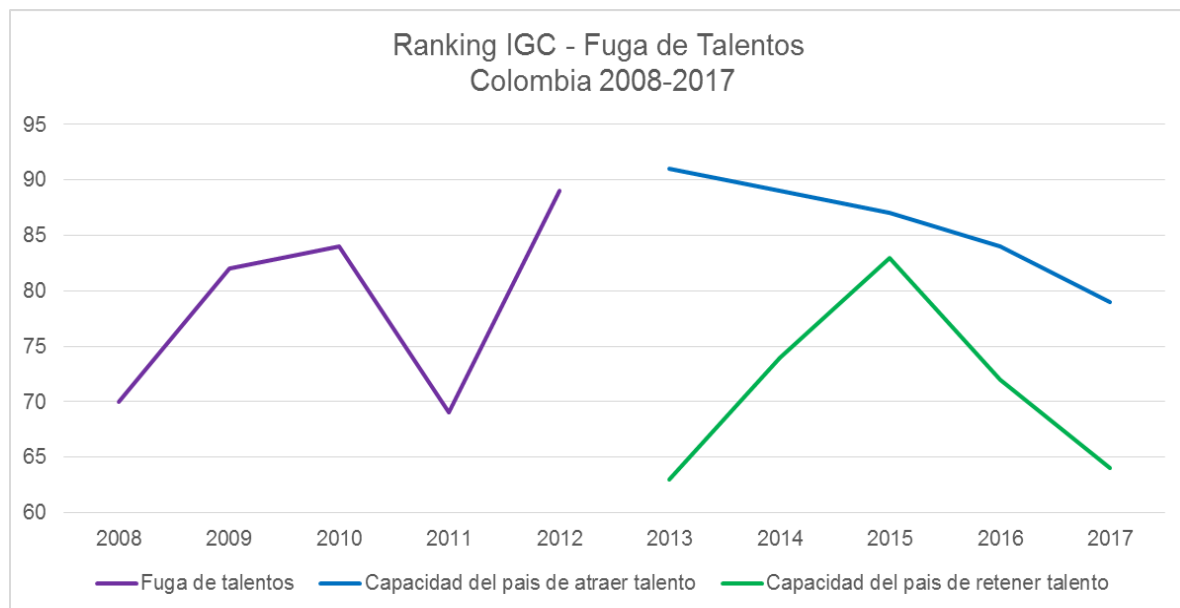
Usualmente el término “fuga de talentos” se emplea para referirse a la migración de ciudadanos altamente educados, desde países en desarrollo hacia países desarrollados. Y en menor medida, se ha utilizado para describir este fenómeno dentro de un país, lo que se ha denominado como “fuga interregional de cerebros” (Cepeda, 2014).

Dentro de un país, la migración del talento humano sigue una dinámica parecida a la migración internacional, con algunas diferencias cruciales. La más importante es la facilidad en la movilidad y la existencia de información más completa acerca de las oportunidades laborales disponibles en otras regiones de un mismo país que sobre las oportunidades en otros países.

Con respecto a la fuga interregional, este fenómeno se ha estudiado de un sector de trabajo a otro, usualmente del sector público al privado, o de las áreas rurales a las urbanas. En países en desarrollo la cuestión de la concentración espacial del capital humano ha sido menos estudiada, aunque muchos de estos se caracterizan por tener una ciudad dominante, como es común en algunos países de América Latina.

Otro factor que ayuda en la movilidad son las similitudes culturales, las cuales han sido ampliamente señaladas en la literatura como determinantes importantes de la decisión de migrar, así como la existencia de colonias de personas del mismo sitio de origen en el lugar de destino. Estos factores tienen el potencial de agudizar el problema de concentración de capital humano en una determinada región. A continuación, en el gráfico se observamos las principales causas de este fenómeno.

Gráfico 79. Fuga de talentos en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Con lo cual, observamos la división que se hace del fenómeno de fuga de talentos, el cual a partir del año 2013 es entendido en dos y posteriormente dividida en dos categorías: la capacidad del país para atraer talento y la capacidad del país para retenerlo. En donde se observa una disminución de los incentivos para maximizar el resultado de estas dos categorías (Gráfico 79).

Ahora, la oferta de capital humano, también evidencia la capacidad de las Instituciones de Educación Superior (IES) para ofrecer este tipo de personal. Según datos del ministerio de Educación Nacional, a la fecha se cuenta con 205 programas de doctorado (Sin embargo, en términos de la calidad de los programas de doctorado nacional, observamos que solo cinco (equivalente al 2,4%), cuentan con registro de alta calidad en las áreas de Educación, Física y Medicina ofrecidos por la Universidad de Antioquia, en Agronomía de la Universidad Nacional y en Ingeniería de la Universidad de los Andes (Ministerio de Educación Nacional, 2015) los cuales el 25% son del área de ciencias sociales y humanas, el 19% de matemáticas y ciencias

naturales y el 17% de ingeniería y arquitectura (OCYT, 2014) (Ministerio de Educación Nacional, 2015).

2.8 La Política de Ciencia y Tecnología (C&T)

Lo primero que vamos a hacer, es recordar; la gran diferencia entre el modelo de la política industrial, como parte de la planificación central de los estados –tanto socialistas como capitalistas-; versus el modelo de la política pública de ciencia y tecnología en las naciones: la política industrial trataba de sustituir a la empresa privada en el mercado; la política pública de ciencia y tecnología, trata de complementar o suplementar a la empresa privada en la industria. A la política industrial no le importaba la relación empresa-industria, pues el estado era la única empresa en la industria; a la política pública de ciencia y tecnología, le interesa la relación empresa-industria, porque la competencia entre las diferentes empresas coopera con el bienestar social de la nación. A la política industrial le interesaba la relación educación-industria; a la política pública de ciencia y tecnología le interesa la relación educación-empresa-industria. La política industrial planifica; administra: ¿Cuáles industrias gobernar? ¿Qué, quién, dónde, cuándo, cómo? La política pública de ciencia y tecnología, cataliza; financia: ¿De cuáles empresas del mercado financiar o potenciar su desarrollo industrial?

Y por último, pero no menos importante; por su utilidad práctica: la política industrial ha sido un fracaso, en cambio, la política pública de ciencia y tecnología –en compañía de la política pública de educación-, ha sido un éxito; en los países desarrollados. El secreto de su éxito ha sido el entorno económico: un mercado competitivo, con industrias competitivas, con empresas innovadoras; con un gobierno que potencia equitativamente la innovación de la industria nacional, por medio de la política pública de ciencia y tecnología; fortaleciendo la relación

universidad-empresa-industria. Por supuesto: si se trata de un gobierno corrupto, clientelista, que favorece los intereses económicos de la elite empresarial del país –por ejemplo: por medio de poder de mercado; monopólico u oligopólico-; que se adueña de una parte tanto del excedente del consumidor, como de otros productores no privilegiados; el beneficio de tal política pública no se convierte en bienestar social de la nación –tal como ha acontecido en muchos estados socialistas.

En fin; tal como reconoce el politólogo James Robinson, respecto a la política industrial en la planificación centralizada –en los estados tanto socialistas como capitalistas-:

Creo que el Estado tiene que jugar un rol sumamente importante en términos de proveer bienes públicos, infraestructura, educación, orden, un sistema legal. Por eso nosotros estamos a favor del Estado. Pero creo que cuando se trata de identificar qué actividades económicas van a ser importantes y a cuáles sectores les va a ir bien y dónde está el futuro, creo que la gente en el sector privado es probablemente mucho mejor en identificar esas oportunidades. El Gobierno tiene que crear una cancha nivelada. Y creo que el problema con la política industrial o la planificación, es que los burócratas pueden ser muy buenos para hacer algunas cosas, pero son muy malos para hacer otras (...) Creo que tienes que dejarle al mercado que haga eso. El Gobierno es crucial. Tener un Gobierno eficaz, no clientelista, que hace cosas fundamentales, es absolutamente crítico. Pero creo que la historia de la planificación central y la política industrial muestra que es algo que es muy difícil de hacerlo bien. (James Robinson, citado por Universidad San Francisco de Quito, Boletín Koyuntura N.41, página 5, 2014)

De suerte que... si en el periodo del proteccionismo económico latinoamericano, enmarcado en el modelo de la industrialización mediante sustitución de importaciones, antes de la apertura económica y comercial del periodo neoliberal; la política de competitividad, entendida como

productividad, y más concretamente, la política de innovación, entendida como mejoras de productividad, se materializaba mediante la política industrial; después y desde entonces, se realiza mediante la política de ciencia y tecnología: una política más transversal, más amplia, que trata de mejorar la productividad y competitividad no solo de un sector industrial en particular, sino de las empresas y la economía en general (como también tratan los pilares de la salud, la educación y la infraestructura; por ejemplo); por medio, por un lado, de la investigación, invención e innovación científica, tecnológica e industrial; y por el otro, de la interconectividad de los centros académicos o universitarios, los centros tecnológicos e industriales, y las empresas u organizaciones productivas y comerciales. Tal como registran algunos autores:

Las políticas de ciencia y tecnología han pasado a ocupar un papel fundamental dentro del diseño de estrategias para el desarrollo, al punto que en muchos países han reemplazado a la formulación de política industrial. Esto, por cuanto se considera que la ciencia y la tecnología son transversales a toda la economía y abarcan todos los sectores productivos de bienes y servicios, en un modelo tecno-económico que se basa en la permanente innovación y el avance del conocimiento como fuente de la competencia económica y la inserción exitosa de los países en un mundo interconectado. (Teubal citado por Zerdas, 2003, p.2).

Entonces; la acción del gobierno –justa o no- debe ser sensata y justificada racionalmente: no debe obstaculizar el normal y, en teoría, óptimo funcionamiento del mercado; sino que si puede, debe corregir los problemas que impiden tanto el desempeño eficiente de las empresas como el desenvolvimiento eficaz del mercado; y por qué no, impulsar o potenciar el crecimiento y desarrollo económico del país; especialmente en caso de estancamiento y recesión o depresión económica, e incluso de retardo o atraso y atasco tecnológico e institucional. Por supuesto:

además de la aplicación de políticas de gobierno para reformar o modificar el régimen distributivo sin alterar dañinamente el régimen productivo, tal como la versión del mercado en el estado del bienestar; aunque siempre en el marco o contexto institucional capitalista de una economía de mercado, basada en la acumulación de capital mediante la libertad de empresa, la propiedad privada y los derechos de propiedad; mas no una economía socialista, con base en la planificación centralizada, a partir y por medio de la apropiación o expropiación y socialización de los medios de producción y del capital privado, a manera de capital colectivo dirigido por el gobierno.

Además; en el propio marco teórico de la economía neoclásica, por lo menos en ciertas situaciones y condiciones; es posible justificar la actuación del gobierno, para dirigir y corregir algunos problemas o críticas particulares a la economía de mercado; por supuesto, se trata de una dirección y regulación correcta además de sensata más no corrupta ni como un producto resultante del interés particular en vez de público. Así, por ejemplo; en el área de la actividad y el cambio tecnológico, el carácter colectivo de los bienes públicos contrasta con el carácter privativo de los bienes rivales de las empresas privadas; tales externalidades sumadas a los rendimientos crecientes típicos del capital humano y el conocimiento tecnológico, redundan muy posiblemente en una infravaloración o subvaloración del valor económico y social del capital social, del beneficio o bondades de algunos activos o bienes tecnológicos para la sociedad en su conjunto, tanto para el orden o estabilidad como para el crecimiento o desarrollo económico y social. Tal como lo reconocen algunos autores:

La misma teoría económica neoclásica nos proporciona los argumentos para justificar la participación estatal en el campo de la tecnología. Según esta teoría la intervención del estado en la actividad económica está justificada por la necesidad de corregir las fallas de mercado. Desde

esta perspectiva, el Estado tiene en consecuencia un amplio margen de participación en las actividades tecnológicas, puesto que algunas áreas como la investigación básica, el aprendizaje en el trabajo, la capacitación y el entrenamiento de la mano de obra, la educación y el conocimiento tecnológico mismo poseen algunas de las características de los “bienes públicos”, que impiden que los rendimientos de inversión sean apropiados en su totalidad por el inversionista. Esto puede llevar a que si se deja en manos del mercado la asignación de recursos para la inversión en estas actividades, las empresas sub-inviertan en ellas. Para obtener niveles de inversión óptimos es necesario por lo tanto que el estado participe en alguna medida en su desarrollo. (Política industrial y desarrollo tecnológico: lecciones para el caso colombiano, 1995, p.24)

En otras palabras, en el campo de la tecnología los mercados fallan, pues no le asignan suficientes recursos, debiendo el Estado mediante a política tecnológica complementar la tarea del sector privado (...) Dada además la enorme importancia del cambio tecnológico en la obtención y mantenimiento de la competitividad internacional de la industria, creemos que la política no puede constituirse en un elemento más dentro de la política industrial, sino que debe ser su componente principal. (Política industrial y desarrollo tecnológico: lecciones para el caso colombiano, 1995, p.25)

De tal forma que la salud y la educación, al igual que el conocimiento científico y tecnológico o la tecnología, y en parte como la infraestructura; como inversiones personales o particulares y sociales en capital humano, con bondades o beneficios privados y públicos; constituyen, representan y reproducen o construyen bienes públicos, o servicios mixtos o semipúblicos, con una gran utilidad social. De manera que; en general, la política de competitividad, y en particular, la política de innovación; aunque se basen y orienten principalmente en el

mejoramiento de la productividad, y el crecimiento o desarrollo económico; se trata de políticas públicas muy transversales, tanto con un gran potencial económico en diferentes factores y sectores económicos, como con un gran impacto social más que meramente económico.

2.6.1 El gobierno y la política de C&T del Gobierno

Actualmente; el Plan Nacional de Desarrollo (PND) del gobierno de Colombia, al igual que el equivalente en la mayoría de los países del mundo; dedica una atención importante, además de una parte significativa de los recursos del estado; al Sistema Nacional de Innovación (SNI) –a cargo de Colciencias-, financiado por el presupuesto nacional para Ciencia y Tecnología (C&T), y a las políticas estatales y regionales de productividad y competitividad. La cuestión, por supuesto; es la eficiencia y la eficacia de tal labor o empleo de los recursos: si el gasto y la inversión pública efectivamente ayudan a mejorar u optimizar la productividad y competitividad del país (entendida en términos de la actividad o extracción económica; más no todavía de la inclusión y equidad social), apoyando a las empresas en los sectores y aspectos que verdadera y normalmente más lo requieran (por ejemplo: en la labor de investigación y desarrollo o I+D). Por cierto; no solo en la teoría o en el papel del PND, sino en la práctica empírica o en el desenvolvimiento de la actividad empresarial y económica.

La política de ciencia, tecnología e innovación (CTI) es uno de los principales lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo 2014- 2018 “Todos por un nuevo país”, que tiene como objetivo lograr una Colombia en paz, equitativa y la más educada de América Latina. Con este fin, y como parte de la estrategia de Competitividad e Infraestructura Estratégicas, se definió que el país debe contar con una visión de largo plazo de CTI. En respuesta, este documento presenta la política de ciencia, tecnología e innovación colombiana para el período 2015 a 2025.

Esta política se diseñó con base en un enfoque sistémico del proceso innovador, que difiere de la visión lineal de la innovación. Esto implica que cobra especial importancia el concepto de sistemas de innovación, a través de los cuales el nivel de innovación de un país está fuertemente relacionado con la eficacia del sistema en el que los actores involucrados en la generación, difusión y apropiación del conocimiento interactúan entre sí, aprenden y acumulan conocimiento. Estas interacciones se dan por medio de mecanismos de mercado, así como fuera de él, por lo que la política de CTI se aborda en respuesta a la resolución de fallas de mercado, así como a problemas sistémicos relacionados, por ejemplo, con fallas institucionales.

Por lo tanto, el propósito de la política de ciencia, tecnología e innovación es lograr la generación de un clima de innovación en el marco del Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCCTI), acorde con lo establecido en el artículo 186 de la Ley 1753 de 2015.

En el contexto de la economía colombiana, la inversión pública en ciencia, tecnología e innovación ayudará a sembrar las bases del crecimiento económico a largo plazo, pero al mismo tiempo se debe mejorar la eficiencia del gasto público y, en particular, incentivar una mayor inversión de recursos por parte del sector privado. Para lograrlo, esta política se basa en la evidencia que arrojan las evaluaciones para identificar un conjunto de instrumentos diseñados para hacer efectiva la inversión y lograr apalancar recursos del sector empresarial, así como el uso de mecanismos como la eliminación de las barreras normativas a la innovación o la compra pública innovadora, que no requieren inversión pública adicional.

El principal problema que se aborda en este documento es que el país y sus regiones no han logrado superar los retos que persisten en términos de capacidades de los actores, y de falencias en los resultados y eficiencia de los recursos invertidos. Por lo tanto, el objetivo general de la

política es impulsar el desarrollo económico y social a través de la ciencia, tecnología e innovación, a través del desarrollo de capacidades en las regiones, la contribución a la productividad empresarial y la resolución de problemas y retos sociales del país.

La política define, primero, el desarrollo de actividades de ciencia, tecnología e innovación requiere personas altamente calificadas que pueden incrementar la productividad, así como generar mayor producción de conocimiento y desarrollo tecnológico. Es así que en cuanto a capital humano el problema específico resulta ser las falencias en cantidad y calidad del talento altamente calificado. Por tanto, el objetivo propuesto es incrementar el capital humano altamente calificado y dedicado a la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.

Segundo, la política reconoce la función que cumple la investigación en expandir la frontera del conocimiento para dar respuesta a las necesidades y oportunidades sociales y de desarrollo productivo del país. Por lo tanto, se identificó como problema la baja generación de conocimiento de alto impacto que permita dar esas respuestas, y se propone como objetivo aumentar la generación de conocimiento pertinente y de alto valor.

Tercero, la política define el aparato productivo como el principal agente innovador, y se aborda el problema específico del crecimiento de las empresas debido a la baja actividad innovadora privada. En respuesta, se plantea el objetivo de aumentar el impacto de la innovación en el desarrollo productivo del país.

Cuarto, la política se enfoca en el uso del conocimiento y tecnología existente, y se aborda como problema específico las insuficientes condiciones para la cooperación entre el sector productivo, público y privado en la identificación, demanda y apropiación del conocimiento y la tecnología. Para aportar a la resolución de este problema se plantea como objetivo generar

condiciones para la cooperación de los sectores productivo, público y privado por medio de la transferencia de conocimiento y tecnología (TCT.)

En quinto lugar, la política identifica algunas condiciones habilitantes para la CTI. La primera de ellas es la mentalidad y cultura de CTI, en la que resaltan los bajos niveles de apropiación social de la CTI en las prácticas productivas y sociales. En consecuencia, se propone el objetivo de consolidar una cultura favorable a la ciencia, el desarrollo y adopción de tecnología, y la innovación en los distintos actores del SNCCTI, a partir de la promoción de procesos de apropiación de la CTI.

Finalmente, la segunda condición es la gobernanza, que facilita el engranaje del sistema para obtener los objetivos de la política de CTI a través de la definición de instancias, incentivos y reglas. En este sentido, el Estado tiene la responsabilidad de generar una institucionalidad que permita mantener una visión de corto y largo plazo, así como diseñar e implementar estrategias e instrumentos con criterios de efectividad y eficacia. Para esta problemática la política propone desarrollar un sistema e institucionalidad con elementos habilitantes para la CTI.

Dado el enfoque conceptual y el nuevo rol del Gobierno nacional en esta transición hacia un sistema nacional de innovación, esta política reconoce el rol de las regiones y sus actores públicos y privados en el diseño, implementación y evaluación de la política de CTI.

2.6.2. El diseño de la política de CTI y el Sistema Nacional de Innovación.

El enfoque asociado a los Sistemas Nacionales de Innovación nace a partir de la necesidad de crear los incentivos para favorecer una coordinación más estrecha entre demanda y la oferta. Según el Departamento Nacional de Planeación (DNP) estos enfoques se entienden como componentes:

Demanda: Referencia a las empresas, unidades productivas y en un sentido más amplio a los emprendedores. Siendo los protagonistas del proceso de innovación y por ende de los aumentos de productividad.

Generadores de Conocimiento (oferta): Referencia a las instituciones que facilitan la identificación y la generación de nuevos conocimientos, así como la formación de una amplia oferta de técnicos/ tecnólogos y de capital humano altamente calificado. Incluye, entre otros, a las instituciones de educación superior y los centros de I+D, pero también a empresas que generan conocimiento.

Entorno: Son las dinámicas que permiten la acumulación y asignación de capital físico y de conocimiento.

Ahora, los obstáculos en los procesos entre estos componentes permiten la intervención pública. Según lo cual, el lugar físico en el que se producen entre los diferentes actores las interacciones y la conexión entre la generación de conocimiento y el aprendizaje es clave para explicar las diferencias regionales de innovación y crecimiento económico (Bellido, 2012).

Por ello esta política introduce también el concepto de Sistemas Regionales de Innovación (SRI), los cuales consisten en un conjunto de organizaciones que interactúan dentro de un marco que soporta la generación, explotación y uso del conocimiento a nivel regional (Kaplan D. et ál. (2013)).

Como resultado de este marco conceptual, los objetivos de política buscan enfrentar las fallas sistémicas y de mercado en cuatro frentes: a) innovación y emprendimiento, b) investigación y desarrollo, c) talento humano para la CTI, d) transferencia de conocimiento y tecnología y e) cultura y apropiación social de la CTI (Gráfico). Además de estos objetivos, la política debe

3. Del crecimiento al desarrollo económico

3.1 El Tamaño del Mercado

En el habitat de la sociedad tecnológica contemporánea; una gran sociedad del conocimiento: con sus estados nacionales; en una sociedad o economía global, con un gran mercado global; con su gran economía de conocimientos y capitales. El tamaño del mercado sirve; por ejemplo: para lograr economías de escala o alcance, en el mercado interno o la economía nacional; y eslabonar o enlazar cadenas de valor agregado, que agreguen valor a las materias primas o productos y mercancías, en el mercado o la industria nacional; y luego, intercambiarlas en el mercado externo o internacional... especializándose la población o el capital humano; para mejorar la productividad y competitividad del país, en un mundo globalizado.

Por medio de verdaderas mejoras de productividad, más que meras maneras artificiales de competitividad; por medio de verdaderas ventajas competitivas, más que meras ventajas comparativas –por ejemplo: contratando mano de obra barata-; como parte de la división internacional del trabajo: para potenciar la inversión nacional por medio del ahorro interno, además de la inversión extranjera. Para comerciar internacionalmente, no solo como mero comercio exterior, para exportar a cambio de otros productos importados; no solo de consumo sino de capital, no solo como clientes sino como inversores. Tanto para mejorar el bienestar social –y el capital humano- de la nación, como para “financiar” o potenciar el crecimiento económico –y el desarrollo tecnológico- del país; usando o utilizando activa más que pasivamente, los beneficios de la actividad económica global (por supuesto: si el marco institucional y legal de la nación; lo posibilita).

Pero también; el tamaño del mercado sirve como una medida del potencial de desarrollo de los mercados de productos, laboral y financiero en una economía; o alternativamente, como un indicador de los posibles problemas o retos para desarrollar tales mercados en una economía. Porque el tamaño del mercado puede tener un doble impacto; dos efectos distintos en las economías de las diferentes naciones: por una parte; las naciones grandes pueden ser más difíciles de organizar y administrar que las naciones pequeñas, en términos institucionales; pero por otra parte, las naciones pequeñas pueden tener mayores dificultades para desarrollar economías de escalas que las naciones grandes.

Lo cual, por cierto; no significa que un país grande no pueda ser exitoso, en términos institucionales; ni que un país pequeño tenga que ser un fracaso, en términos económicos. Sólo significa, por supuesto; que los países grandes y pequeños pueden, en principio, tener retos un poco diferentes en sus distintas fases o etapas de desarrollo; aunque al final tengan, por cierto, que lograr similares grados o niveles de crecimiento y desarrollo; en términos institucionales, políticos, económicos, sociales, tecnológicos.

De manera que, en materia de análisis (aparte de la propia historia cultural de las naciones); haya algunos grandes tipos de conjuntos, clasificados de acuerdo al tamaño de la población; medida potencial del tamaño del mercado –potencial: porque al igual depende de la infraestructura, la institucionalidad y la tecnología; además de la población, o los recursos del medio ambiente-; los cuales, por cierto, pueden tener PIB per cápita varias veces mayores o menores que el PIB per cápita mundial.

Por ejemplo: naciones grandes en términos poblacionales; tales como China (27), Indonesia (36), Rusia (38), India (40), México (51), Turquía (53), Vietnam (55), Brasil (80), Bangladesh (99), Egipto (100), Etiopía (108), Pakistán (115), Nigeria (125). O grandes naciones en términos

económicos; tales como Estados Unidos (2), Alemania (5), Reino Unido (8), Japón (9), Francia (22), España (34), Italia (43). Y naciones pequeñas y ricas; tales como Suiza (1), Holanda (4), Suecia (7), Finlandia (10), Noruega (11), Dinamarca (12), Austria (18), Bélgica (20), Islandia (28), Portugal (42). O naciones pequeñas y pobres; tales como Senegal (106), Paraguay (112), Camerún (116), Haití (128), Bolivia.

Por supuesto, repetimos; aparte de la propia historia cultural –e institucional y legal- de las naciones (por ejemplo: la novela, el historial de las conquistas y colonias; de los grandes reinos e imperios, en las diferentes épocas o etapas, de la historia de la sociedad); que posibilita contextualizar el análisis, como ninguna otra materia; de una manera simple mas no simplista, tan sencilla como poderosa, muy significativa. Por ejemplo; tal como reconocen Robinson (2012) y Acemoglu (2012), a propósito del marco institucional o legal latinoamericano:

Un buen ejemplo de la persistencia hasta el siglo XX de un modelo institucional específico hostil para el crecimiento en México es el hecho de que, igual que en el siglo XIX, el modelo generó estancamiento económico e inestabilidad política, guerras civiles y golpes de Estado mientras los distintos grupos luchaban por los beneficios que acarrea el poder (...). Mientras tanto, las guerras civiles continuas y encarnizadas se prolongaban en Colombia, El Salvador, Guatemala y Perú. La expropiación o la amenaza de expropiación de activos continuaba a un ritmo acelerado, con las reformas agrarias masivas (o el intento de reformas) en Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Perú y Venezuela. Las revoluciones, las expropiaciones y la inestabilidad política llegaron acompañadas de gobiernos militares y varios tipos de dictadura. A pesar de que también había una deriva gradual hacia mayores derechos políticos, no ha sido hasta la década de los noventa cuando la mayoría de los países

latinoamericanos se han convertido en democracias, e incluso así continúan sumidas en la inestabilidad (p.54).

La democracia que emerge en América Latina, en principio, es diametralmente opuesta al gobierno de la élite y, en retórica y acción, intenta repartir derechos y oportunidades como mínimo de un segmento de la élite, pero sus raíces están firmemente ancladas en regímenes extractivos en dos sentidos. Primero, las desigualdades persistentes durante regímenes extractivos que hacen que los votantes de nuevas democracias emergentes voten a favor de políticos que tienen políticas extremas (...) [porque] reconocen que todos los demás políticos y partidos durante tanto tiempo no les han dado voz, no han proporcionado los servicios públicos más básicos, como carreteras y educación, ni los han protegido de la explotación por parte de las élites locales (...) Segundo, de nuevo, son las instituciones extractivas subyacentes las que hacen que la política sea tan atractiva y tan parcial a favor de hombres fuertes, en lugar de ser un sistema de partidos efectivo que produzca alternativas deseables desde el punto de vista social (...) [pero los] hombres fuertes de América Latina son solamente una faceta más de la ley de hierro de la oligarquía, y, como sugiere el nombre, las raíces de esta ley de hierro se encuentran en los regímenes subyacentes controlados por la élite (pp. 452-453).

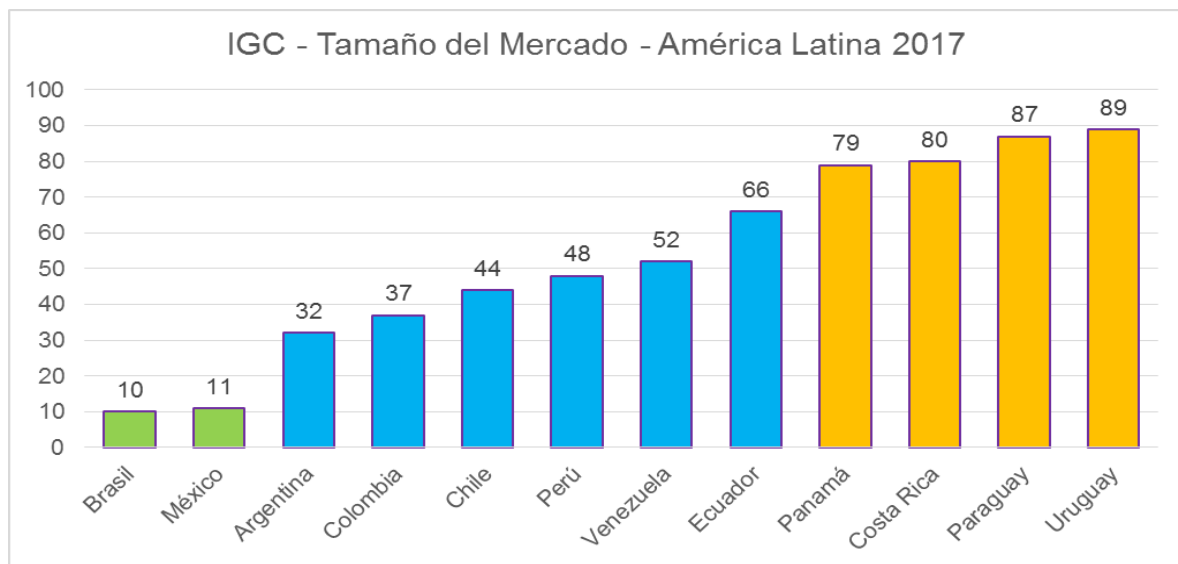
En Argentina y Colombia, los bancos centrales también pasaron a ser independientes en los noventa, y, de hecho, hicieron su trabajo de reducir la inflación. Sin embargo, como en ninguno de los dos países había cambiado la política, las élites políticas podían utilizar otras formas para comprar votos, mantener sus intereses y recompensarse a sí mismos y a sus partidarios. Como no podían hacerlo ya imprimiendo dinero, tenían que utilizar otra forma. En ambos países, la introducción de la independencia del Banco Central coincidió con una

gran expansión del gasto gubernamental, financiado en gran medida a través de préstamos (p. 522).

Las instituciones extractivas que expropián y empobrecen al pueblo y bloquean el desarrollo económico son bastante comunes en África, Asia y Sudamérica (...) El patrón de instituciones extractivas que se colapsaron y llegaron a causar una guerra civil y el fracaso del Estado se ha dado en otros lugares de África (...) La extracción allana el camino para el conflicto (...) Por eso, otra razón por la que los países fracasan hoy en día es que sus Estados fracasan. Esto, a su vez, es una consecuencia de décadas de gobierno bajo instituciones políticas y económicas extractivas (pp. 440-441).

En la actualidad; los dos países latinoamericanos mejor ubicados en tamaño de mercado son (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica): Brasil (10) y México (11), los dos más grandes por mucho; respectivamente. En un lugar intermedio se hallan: Argentina (32), Colombia (37), Chile (44), Perú (48), Venezuela (52) y Ecuador (66); respectivamente. Así como los países que ocupan la peor posición en el tamaño de mercado son: Panamá (79), Costa Rica (80), Paraguay (87) y Uruguay (89); respectivamente. En tal contexto, hay que remarcar que el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener un tamaño de mercado promedio, quizá un poco mejor que promedio; por un par de países en verdad grandes: tales como Brasil y México.







Gráfico 81. Pilar tamaño del mercado en Colombia y países de referencia 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

Por ahora, vamos a hacer un breve recuento del pilar del tamaño del mercado (37), en el país; parte de los potenciadores de eficiencia, por su relación o correlación con el desempeño y aprovechamiento, de las economías de escala y alcance en el mercado (Ilustración 18).

Ilustración 18. Pilar: Tamaño del mercado

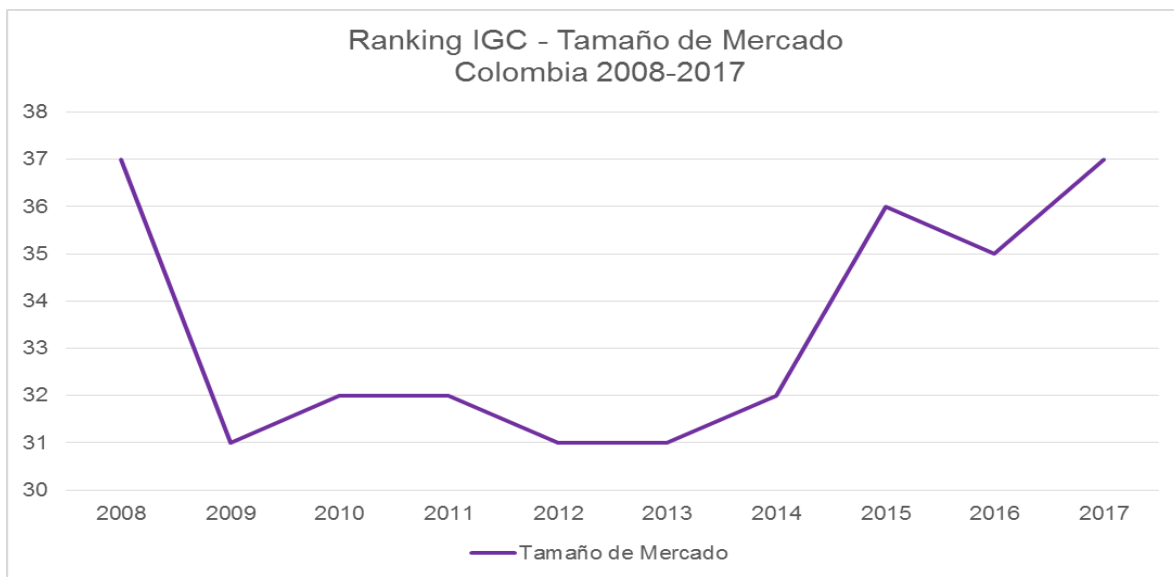
 10th pillar: Market size	37	4.8	
10.01 Domestic market size index	31	4.7	
10.02 Foreign market size index	56	4.8	
10.03 GDP (PPP) PPP \$ billions	31	688.8	
10.04 Exports % GDP	124	13.7	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

Por cuestiones tales como: el PIB (31), y, por lo tanto, el tamaño del mercado interno (31), o el tamaño del mercado externo (56); a pesar del volumen actual de sus exportaciones (124) e importaciones (125), con un 13,7% y 19,7% del PIB, respectivamente. Por cierto; el segundo

pilar con el mejor desempeño competitivo del país, y el cuarto país con el mayor tamaño o medida de la producción –PIB- de Latinoamérica. A razón de; por una parte, el tamaño de su población, y por la otra, la medida de su producción asociada o PIB: aunque no necesariamente significa una medida de su productividad ni competitividad nacional (66), a nivel global; una capacidad ciertamente, medida mejor en términos del PIB per cápita, más que en términos del PIB o el capital y la población u otros recursos por aparte (Gráfico 82).

Gráfico 82. Evolución del tamaño del mercado en Colombia 2008-2017

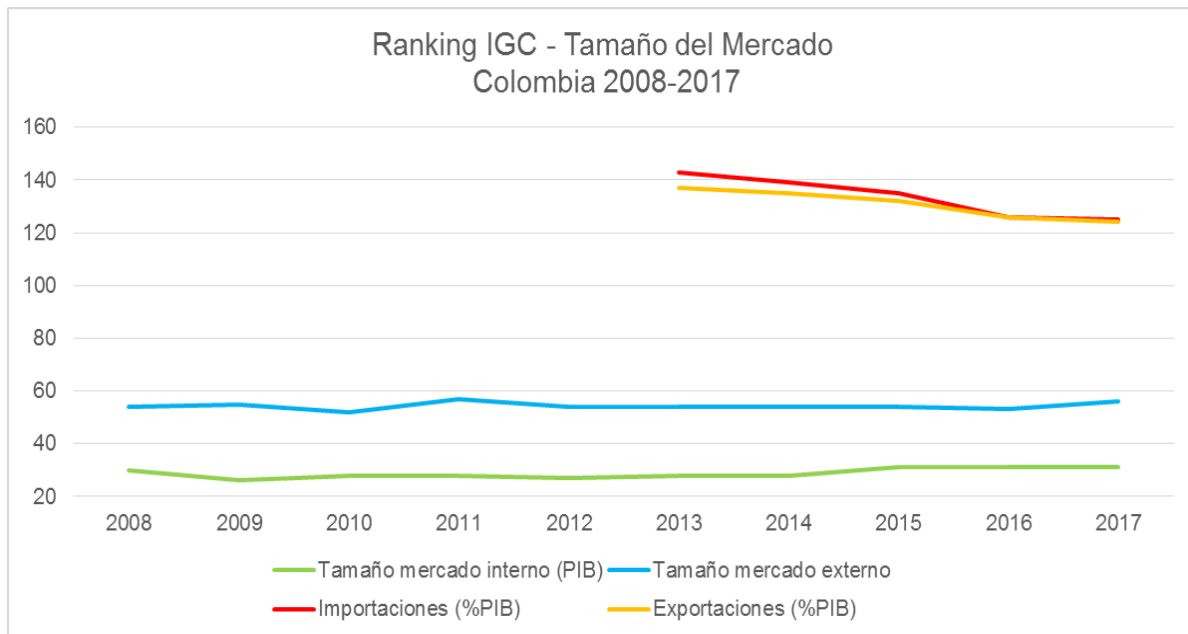


Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Además; manteniendo una tendencia relativamente estable, durante la última década; tanto en términos del tamaño del mercado, o de la medida del mercado interno y externo, como en términos del volumen de las exportaciones e importaciones de mercaderías: moviéndose o variando entre el puesto 31 y 37, sobre 137 –aproximadamente- naciones del mundo; desplazándose del puesto 37 al 31 del año 2008 al 2009, manteniéndose del puesto 31 al 32 del año 2009 al 2014, otra vez a la plaza 37 a fecha del 2017. Lo cual convierte al país en una

nación normal, media a nivel mundial; con una economía, con un mercado relativamente grande, a nivel latinoamericano. Aunque igual; con un grado de desarrollo normal, medio a nivel mundial; la norma, la regla, lo común, a nivel del subcontinente latinoamericano (Gráfico 83).

Gráfico 83. Evolución del tamaño del mercado en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

3.2 El Entorno Macroeconómico

En tal contexto, hay que mencionar que; en el caso de Colombia, por cierto, un país relativamente promedio a nivel mundial, una nación aún en vía de desarrollo; su versión del modelo neoliberal ha sido ciertamente cuestionada, si no seriamente cuestionable: pues se trata de un modelo de producción -y consumo o ahorro- e inversión, y crecimiento económico, o mejoras de productividad y competitividad; sustentado; directamente, por el emprendimiento empresarial, y su endeudamiento o apalancamiento, e indirectamente, por el comercio exterior,

por el crecimiento exportador –e importador-, y su endeudamiento equivalente; insostenible. En fin: se trata de un modelo; quizás en el corto o mediano plazo, sustentable; pero a la larga, en el largo y muy largo plazo, insostenible. (Ver apartado: el entorno macroeconómico II).

Porque: el emprendimiento empresarial; junto al comercio exterior luego de la apertura comercial y el respectivo crecimiento exportador, subsidiado o sustentado tanto por la mano de obra barata como por el boom de las commodities; para la producción interna y comercio exterior, de productos primarios intensivos en trabajo más que en capital, además del consumo interno y comercio exterior de nuestros propios recursos primarios; pudo traducirse en tasas de crecimiento económico sostenidas por algún tiempo, e inflar falsamente la productividad y competitividad del país (pero también pudo usarse para intercambiar racionalmente – estratégicamente- importaciones por exportaciones, que potenciaran el cambio tecnológico y desarrollo económico del país; más que meramente comprar nuestros mismos recursos primarios –baratos-, como clientes de productos o mercancías fabricadas y empacadas –costosas-, en las industrias o mercados de las naciones más desarrollados).

Pero sin convertirse en una verdadera mejora de la productividad ni competitividad del país; mediante el desarrollo estratégico de ventajas competitivas nacionales, y cadenas de valor empresariales o industriales en el mercado nacional, que generen un verdadero valor agregado a los recursos y productos o mercancías nacionales –domesticas o de exportación-; sino meramente o mayormente mediante el usufructo de recursos y la explotación de ventajas comparativas –tradicionales o no-, y su boom exportador en el mercado internacional (pero tampoco mediante tasas de ahorro e inversión nacionales, sostenibles; en vez de una inversión extranjera de capital financiero, muy laxa o mal regulada en términos de impacto social y

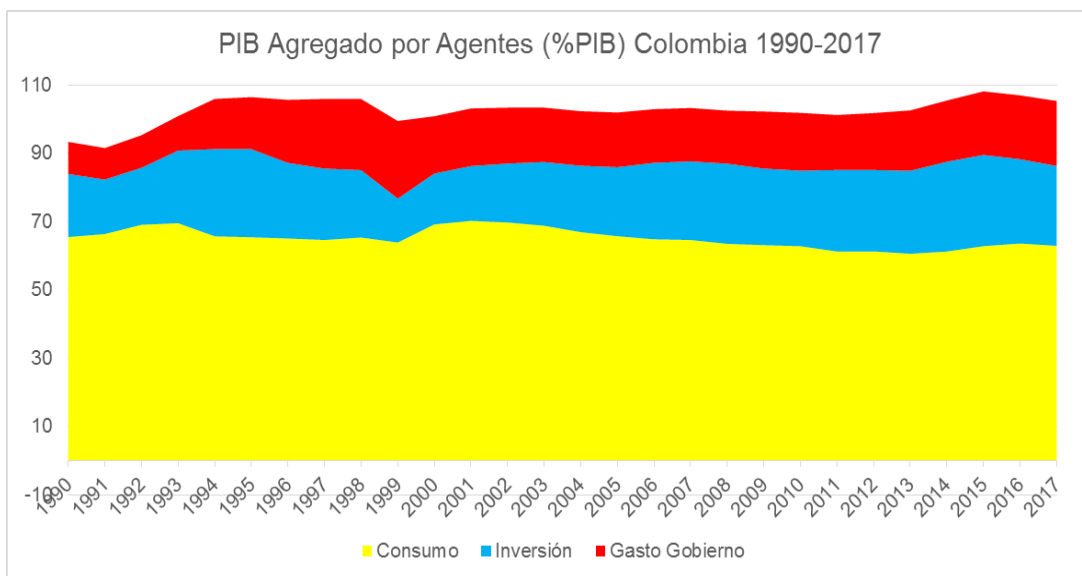
ecológico más que meramente económico, además de un financiamiento –endeudamiento externo mal apalancado- internacional insostenible).

Además; el beneficio económico del boom del crecimiento económico del país, no solo no se traduce necesariamente en capacidad productiva y competitiva, sino que tampoco se convierte necesariamente en bienestar social, pues puede servir a intereses o poderes económicos y políticos particulares o elitistas de la nación. Entonces, no obstante; aunque la producción o el crecimiento económico puede ser una manera efectiva de medir la productividad y la competitividad; no es tan efectiva a la hora de medir el desarrollo económico, como un fenómeno social, porque no mide la desigualdad –por ejemplo-. Además; tal indicador también posee sus propios sesgos: porque el crecimiento económico puede no significar una verdadera mejora de productividad, sino deberse a una manera artificial de competitividad. En otros términos: se trata de un modelo económico que prima muchas veces la competitividad coyuntural sobre la productividad estructural; por medio de políticas -e inversión- públicas muchas veces de contenido coyuntural. Tal como reconoce el propio Consejo Privado de Competitividad (2017); en el caso del país, afirma que:

Luego de un periodo de bonanza en el que el país había crecido a las tasas más altas desde los años setenta –principalmente de 2004 a 2007– y que, tras reformas laborales y tributarias, había llegado a recibir inversión extranjera directa superior a los USD 10 mil millones anuales. A pesar de esos avances, Colombia enfrentaba aún retos inmensos: el cierre del comercio con Venezuela y la crisis financiera internacional habían puesto un freno al crecimiento, y el empleo informal había llegado al 58 % del total. Además, la productividad había crecido a un ritmo lento de 0,4 % anual desde el 2000 (p.13).

Por tal razón; debemos cuestionar seriamente el crecimiento del PIB, como objetivo principal de la política de desarrollo del país; como, por ejemplo: “crecer a tasas superiores al 5% anual”, y por supuesto, superiores a la tasa de crecimiento promedio de Latinoamérica. No porque el crecimiento económico no sea deseable, sino porque su desigualdad sí no lo es, porque el desarrollo económico, es más; no porque la competitividad no sea loable, sino porque la productividad, es más; además de ser inviable crecer así de rápido o acelerado, dado nuestro marco institucional y tecnológico, explotador o extractivo más que inclusivo y equitativo. Así, por ejemplo; un interrogante primordial ha de ser; en qué se usa tal crecimiento económico: ¿bienestar social, capital humano; consumo nacional, comercio internacional, ahorro nacional, inversión industrial; beneficio privado, interés elitista, interés multinacional; gasto del gobierno, ¿política pública, inversión pública, corrupción del gobierno?

Gráfico 84. % PIB agregado por agentes 1990-2017



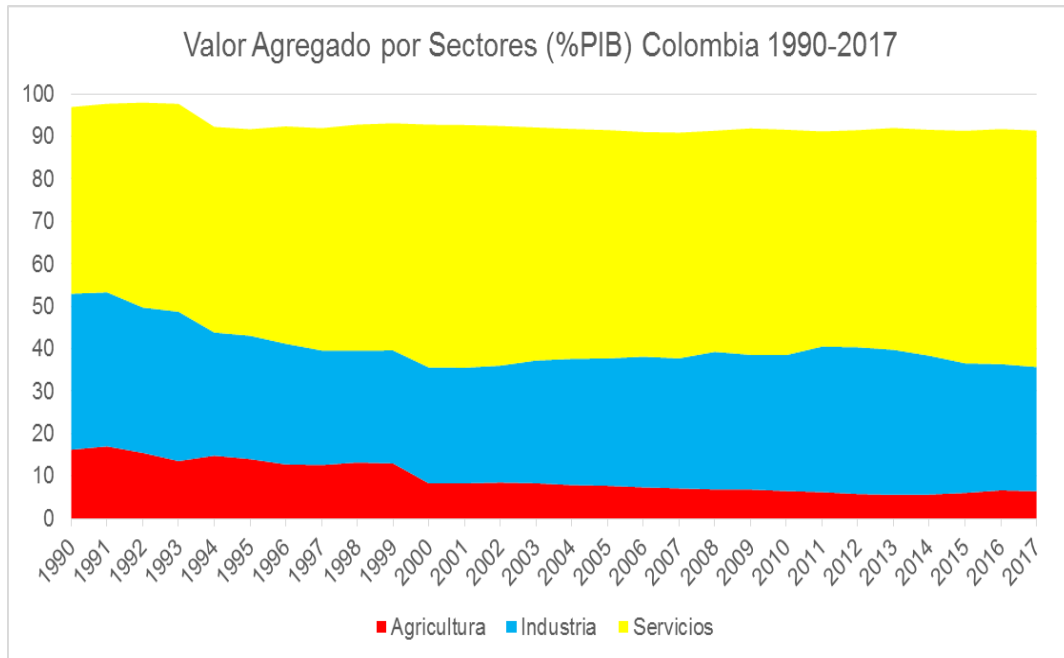
Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Así; por ejemplo: el que la antaño política de “sustitución de importaciones” haya fracasado, no significa que la política pública liderada por el estado no pueda ser exitosa; el que la otrora política industrial también haya fracasado, tampoco significa que la política pública de ciencia y tecnología no pueda ser exitosa. Obvio que hay que cuestionarlas; muy seriamente: ¿Por qué el fracaso? ¿Por qué no el éxito? ¿Cuáles fueron las razones? Además, también hay que cuestionar igualmente; la política actual de la “complementación de exportaciones” (la política de la apertura comercial, la política de la inversión extranjera, la política del crecimiento exportador, con el boom económico de las commodities): porque Colombia es el segundo país más desigual de América Latina, y uno los más desiguales del mundo; aunque no es un país pobre ni rico sino medio, con un PIB per cápita promedio a nivel mundial; la riqueza y el crecimiento económico del país se reparte de manera muy inequitativa o elitista; actualmente.

Por si aquello no fuera suficiente, el problema se complica todavía más; en el contexto del comercio internacional, mejor, de la división internacional del trabajo; tal como reconoce críticamente, el modelo centro-periferia de la escuela cepalina: porque aunque la terciarización económica significa una tendencia global, patente en la mayoría de los países del mundo; muchos países apenas en vía de desarrollo, con una industria liviana normalmente mucho más desarrollada que la industria pesada o que la industria de alta tecnología; se han convertido en proveedores de materias primas y productos manufacturados intensivos en trabajo más que en capital, exportadores de productos primarios intensivos en trabajo e importadores de productos más elaborados intensivos en capital, de las potencias o países desarrollados del mundo. No obstante: su capital humano ni su capital per cápita, no se hayan todavía tan desarrollados como los de las potencias del globo –lo cual conserva su inercia-; ni por lo tanto; sus correspondientes

sueldos, salarios, comisiones, pensiones; asociados, por supuesto, a la productividad marginal de su trabajo más que a la competitividad global de sus productos.

Gráfico 85. % del PIB agregado por Sectores Agricultura, industria y Servicios



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

En resumidas cuentas; muchos países subdesarrollados, en vía de desarrollo, con un potencial latente de desarrollo: se han convertido normalmente en productores agropecuarios y de materiales minero-energéticos, o productores y consumidores de servicios; en proveedores o exportadores de materias primas o productos intensivos en trabajo, y clientes o importadores de productos intensivos en capital o capital. En una sociedad tecnológica global; en un mundo especializado, terciarizado, globalizado, en términos de factores, sectores, productos, mercancías, información; pero no tan desarrollado ni global, en términos de personas, estados, naciones, culturas, sociedad; justamente; por la gran disparidad de sus países tanto en el terreno del bienestar social, como en materia tanto de capital humano como físico. En tal contexto; la

terciarización económica se ha convertido en tercerización geopolítica, la colonización económica de los países subdesarrollados por las potencias –o multinacionales- desarrolladas.

En suma: el desarrollo latente de los países subdesarrollados, no se ha hecho patente como supuestamente se esperaba; parece que no es suficiente con ser un país en vía desarrollo... en un mundo sin un marco institucional ni tecnológico global (lo cual; por cierto: ¡Debería ser justamente uno de los objetivos del milenio por derecho propio!), con un marco tanto institucional como tecnológico más heterogéneo que homogéneo, con grandes potencias desarrolladas predeterminadas -hegemónicas-, con un orden geopolítico y económico o socioeconómico global. Porque se requiere tanto de una infraestructura, como de un marco tanto institucional como tecnológico desarrollado; además, por supuesto, de un marco gubernamental ético, racional, justo, sensato no corrupto. En fin; la esperanza del desarrollo no es una utopía; no es imposible, solo muy difícil: su materialización o realización requiere –casi paradójicamente- pensar, creer, crecer, actuar, comportarse como un país desarrollado; en términos gubernamentales, institucionales y tecnológicos; solo así hay cierta posibilidad de potenciar el desarrollo de una nación, en un país subdesarrollado, en un mundo tan desigual. (Colombia, por cierto; no es justamente la excepción a la regla, ni mucho menos).

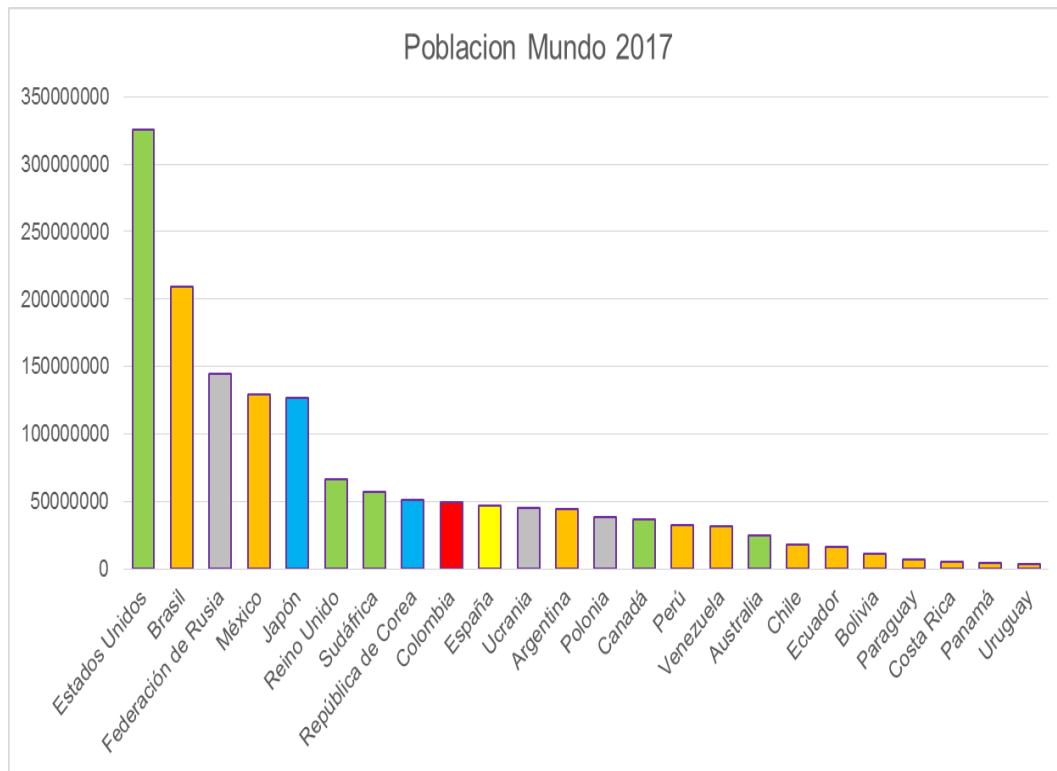
En síntesis: el crecimiento es importante; pero la equidad también lo es. Aunque el crecimiento puede ser el objetivo principal del desarrollo, no ha de ser el único; si el crecimiento es el objetivo piloto de la política económica, la equidad tiene que ser su copiloto. El verdadero desarrollo; requiere del crecimiento económico, el material de la riqueza de la nación; pero también de la equidad, la máquina del bienestar social. Es cierto que con el tiempo: el potencial productivo, el crecimiento económico, aunque sea inequitativo; termina por repartirse en la sociedad, mejorando su bienestar absoluto, aunque sea todavía relativamente inequitativo. Lo

cual es muy cierto; tanto para los países del mundo; como para los pueblos de los países (el ritmo depende tanto del marco institucional como del cambio tecnológico de la nación): pero en el largo plazo; no en el corto ni tampoco en el mediano plazo. Pero también es muy cierto que; parafraseando a Keynes, el gran economista del siglo XX: “en el largo plazo estaremos todos muertos”. Así que, por lo tanto: no estaremos vivos para contar el cuento.

3.3 Población, PIB y Crecimiento

En tal esquema; Colombia es un país intermedio –en el año 2017-: con un mercado relativamente promedio de aproximadamente 650 mil millones de dólares, en un mundo con un PIB aproximado de 113,560 billones de dólares (0,57%); así como con una población relativamente mediana de aproximadamente 49 millones de habitantes (0,65%), en un mundo con una población aproximada de 7.530 millones de habitantes. En resumidas cuentas: el país contabiliza un 0,57% de la producción mundial, con un 0,65% de la población mundial; lo cual lo convierte en un país mediano, promedio, típico (por lo menos comparado con los dos gigantes asiáticos, India y China; o con EEUU y las grandes potencias europeas; además de su PIB per cápita promedio: 88% del PIB per cápita mundial) (Gráfico 86).

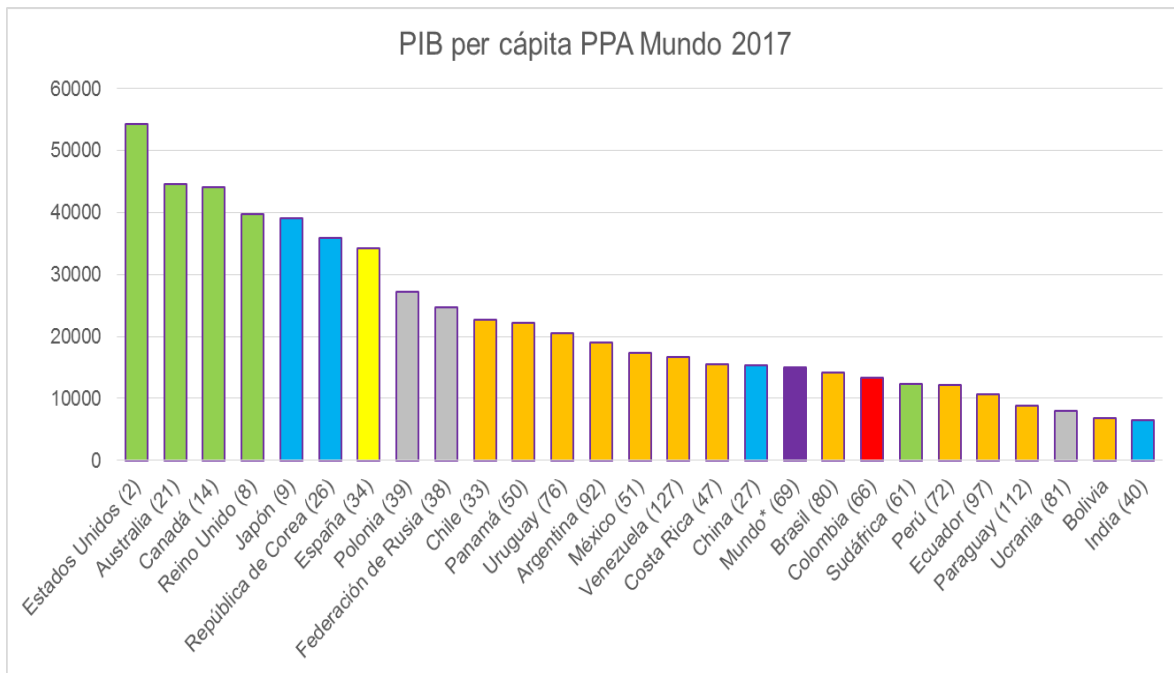
Gráfico 86. Población de Colombia y países de referencia 2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Ambos factores se combinan para formar un país de renta media a nivel global; a la fecha -en el año 2017-: con un PIB per cápita aproximado de 13.255 dólares (88%), en un mundo con un PIB per cápita aproximado de 15.080 dólares –a precios internacionales constantes de 2011-; con países con desde una quinta parte hasta cuatro veces el PIB per cápita mundial. Otros países con poblaciones similares a la de Colombia (66); pueden tener PIB per cápita similares, pero también varias veces mayores o menores que el país; por ejemplo: Corea del Sur (26), España (34), Polonia (39), Sudáfrica (61), Ucrania (81), Argelia (86), Kenia (91), Argentina (92), Tanzania (113), Uganda (114), Sudan, Myanmar, Iraq (Gráfico 87).

Gráfico 87. PIB per Capital de Colombia y países de referencia 2017



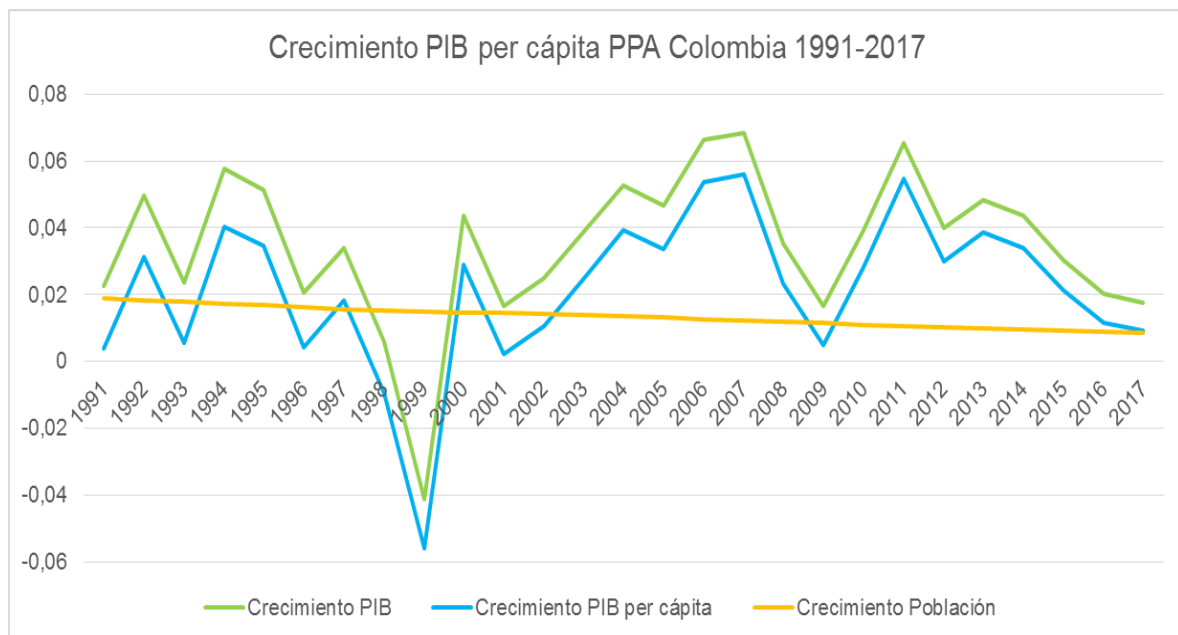
Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Así; por ejemplo –en términos aproximados-: si Colombia; con una población de 49 millones de habitantes (0,65%), cuenta con un PIB de 650 mil millones de dólares (0,57%); para un PIB per cápita de 13.255 dólares... Corea del Sur; con una población de 51,5 millones (0,68%), cuenta con un PIB de 1,85 billones (1,6%); para un PIB per cápita de 35.938 dólares. España; con una población de 46,5 millones (0,62%), cuenta con un PIB de 1,6 billones (1,4%); para un PIB per cápita de 34.272 dólares. Argentina; con una población de 44 millones (0,59%), cuenta con un PIB de 838 mil millones (0,74%); para un PIB per cápita de 18.934 dólares. Chile; con una población de 18 millones (0,24%), cuenta con un PIB de 411 mil millones (0,36%); para un PIB per cápita de 22.767 dólares. Uruguay; con una población de 3,5 millones (0,046%), cuenta con un PIB de 71 mil millones (0,062%); para un PIB per cápita de 20.551 dólares.

En otros términos –en el año 2017-: Corea del Sur, España y Argentina; con poblaciones similares a Colombia (105%, 95%, 90%), respectivamente; cuentan con PIB significativamente mayores (284%, 245%, 129%), respectivamente; y por lo tanto; con PIB per cápita significativamente mayores (271%, 258%, 143%), respectivamente. O Chile y Uruguay; con poblaciones varias veces menores (37%, 7%), respectivamente; cuentan con PIB no tan menores (63%, 11%), respectivamente; y por lo tanto; con PIB per cápita significativamente mayores (172%, 155%). En términos del PIB per cápita mundial –en el año 2017-: Corea del Sur (238%), España (227%), Chile (151%), Uruguay (136%), Argentina (125%) y Colombia (88%); respectivamente.

Eso en términos internacionales, muy estáticos. Esto en términos nacionales, más dinámicos. Pues al comparar las dos administraciones (la línea con forma de M del año 2002 al 2017, y con su punto mínimo o vértice en el año 2009; que figura en la imagen o gráfico), la del expresidente Uribe y la del expresidente Santos; ambas administraciones contrastan por la tendencia de la producción o el crecimiento económico: en la administración del expresidente Uribe, positiva y creciente; por el boom del emprendimiento empresarial y el crecimiento exportador, pero con una alta tasa de desempleo y subempleo –lo cual, por cierto; señala cierta desigualdad económica. En la administración del expresidente Santos, positiva y decreciente; por el cambio de política económica y social o pública, por ejemplo, respecto al sistema educativo y el proceso de paz.

Gráfico 88. Evolución del PIB per capital PPA de Colombia 1991-2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

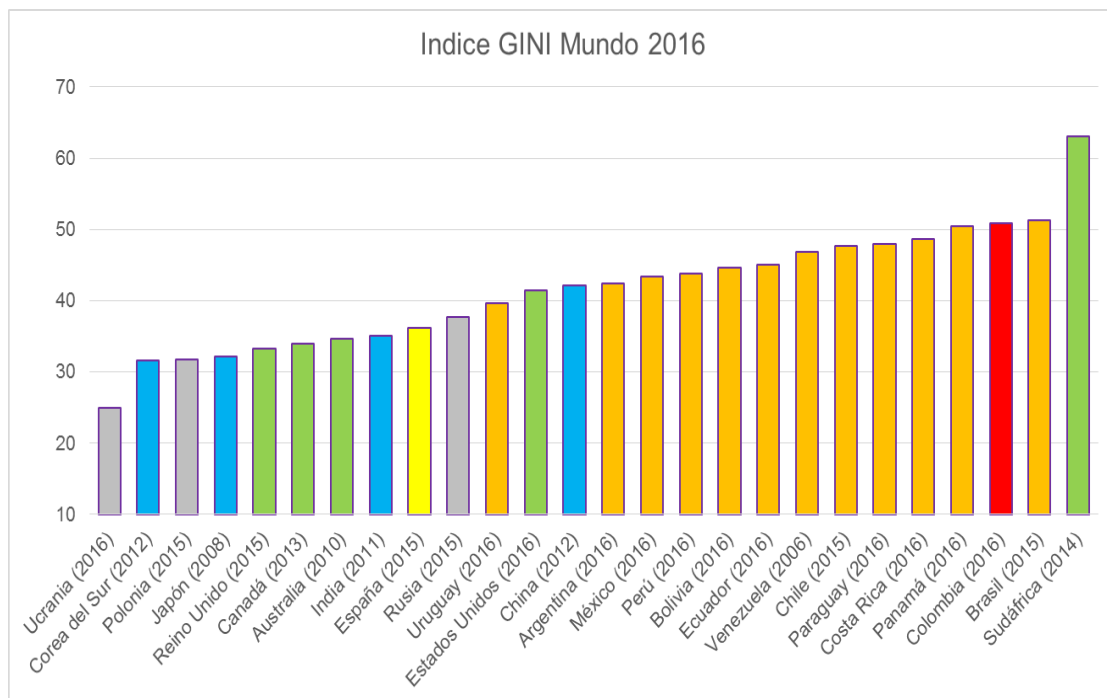
En tanto que el correspondiente crecimiento poblacional, con una tasa promedio próxima al 1,1% anual; continuó con su patrón o tendencia constantemente decreciente, desacelerándose paulatina o gradualmente; del 2 al 1% anual de 1990 al 2017, y del 1,5 al 1% anual del 2002 al 2017, aproximadamente. Por lo tanto; la variabilidad del crecimiento económico per capital del país, se relaciona muchísimo más con el crecimiento económico de la sociedad, de lo que se correlaciona con el crecimiento población de la nación: con una tasa promedio –geométrica no aritmética- de crecimiento del PIB per cápita PPA de aproximadamente 2,5% anual; o del 3% en el periodo del 2002 al 2008, y del 2,5% en el periodo del 2010 al 2017; con sus mayores valores próximos al 5,5%, en los años 2006 y 2007 o 2011, aunque también con un valor mínimo del 0,5% en el año 2009. (Por supuesto, en tal situación o condiciones; las tasas de crecimiento del

PIB, tanto anual como promedio de un periodo, pueden aproximarse simplemente; sumando la tasa de crecimiento poblacional, a la tasa de crecimiento del PIB per cápita) (Gráfico 88).

Además, respecto a la gran contracción económica del país, subproducto resultante de la crisis económica y financiera mundial del 2008 o 2009; hay que decir que el hecho de que haya sido producida por el impacto de una crisis global... no excusa ni exculpa al país sino que lo inculpa, no por complicidad en la crisis pero sí por daño no culposo; por no haberse responsabilizado de fortalecer, potenciar, desarrollar, estructural y estratégicamente el marco institucional y tecnológico, además del mercado y la industria de la nación, por medio de mejoras estructurales de productividad y competitividad, más que de mero contenido coyuntural –como por ejemplo: el uso de mano de obra barata y la dependencia de las commodities-.

Por último; hay que agregar que Colombia, actualmente, es un país muy desigual; tanto en términos económicos como políticos, tanto a nivel regional como global: Colombia es el segundo –el primero es Brasil- país más desigual de América latina -de por sí muy desigual-, y uno de los países más desiguales del mundo; con un coeficiente GINI aproximado de 0,51 (lo cual significa un problema tanto en términos de explotación económica como de corrupción política en la sociedad: al posibilitar que las elites nacionales más poderosas gobiernen el estado; mediante instituciones políticas, económicas, sociales, más extractivas que inclusivas). En términos del índice GINI global –en el año 2016-: Corea del Sur (0,316), España (0,362), Uruguay (0,397), Argentina (0,424), Chile (0,477) y Colombia (0,508); respectivamente.

Gráfico 89. Índice GINI de Colombia y países de referencia 2016



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

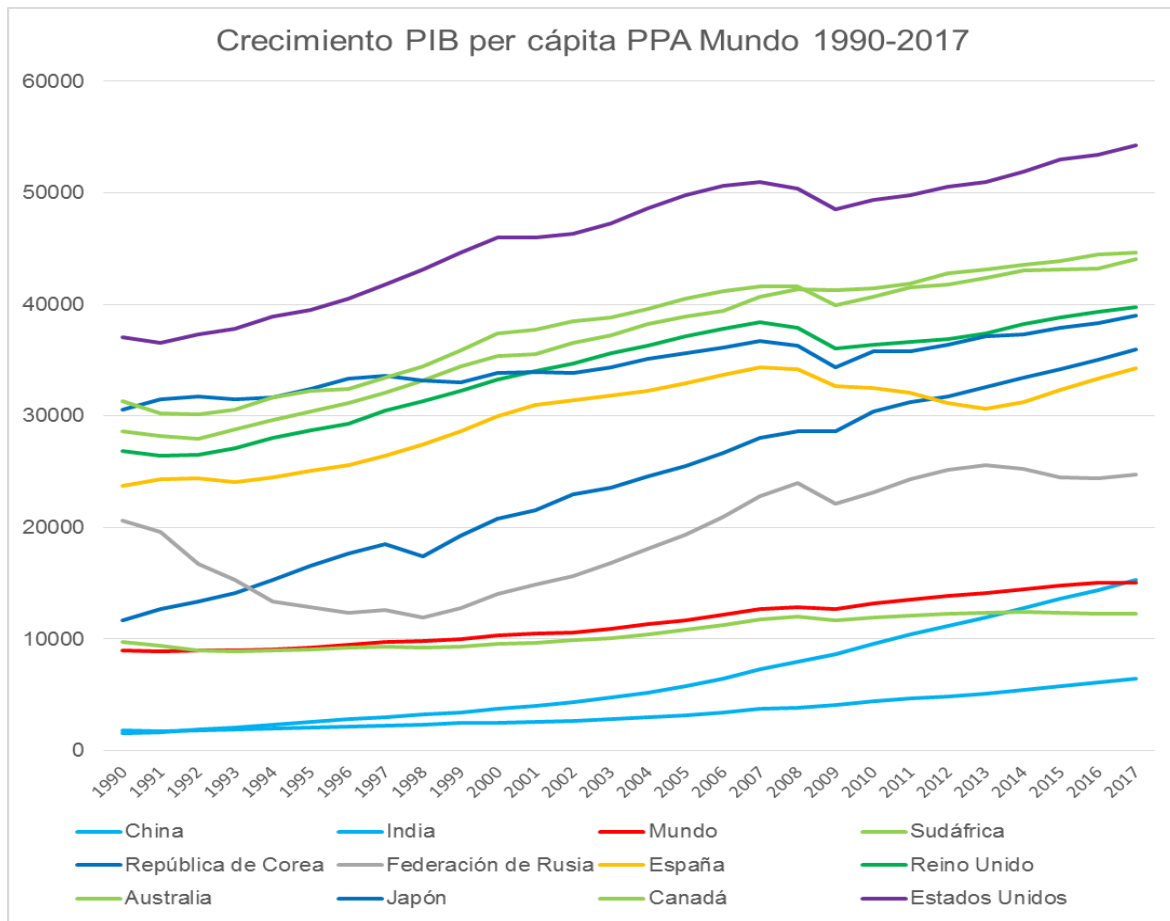
De modo que se trata también del problema de la gran desigualdad económica -y política-; más que del mero crecimiento económico del país. (Por supuesto, aparte de otros factores muy importantes; temas por cierto, en gran parte; asociados: tales como el problema de la corrupción política, el reto del cambio tecnológico, el problema de la contaminación ecológica; partes muy importantes del verdadero desarrollo –y bienestar- económico, político, social de la nación; por medio del crecimiento -y equidad- económico, la estabilidad política, el orden social).

La razón; en gran parte: sus instituciones económicas y políticas o legales, más extractivas que inclusivas; explotan el trabajo y la riqueza de la sociedad, a favor de una elite nacional. Lo cual, por cierto; es la regla, la norma, lo común, lo “normal” en el mundo actual; con su modelo socioeconómico y geopolítico neoliberal; pero en el país la cosa es mucho más grave, más severa: tanto por ser un país medio mas no rico, por lo cual se siente más fuertemente la

inequidad, en medio de la pobreza mas no de la riqueza (la pobreza absoluta de los países pobres es peor que la pobreza relativa de los países ricos). Como por el gran costo, precio, gasto de los recursos –mejor: inversión- públicos, por medio de la corrupción del gobierno; que supone un gran costo de oportunidad para la nación; en términos de participación política, incentivos económicos, oportunidades sociales.

Por si aquello no fuera suficiente... En la teoría del crecimiento económico –exógeno-; hay un gran teorema sobre la desigualdad mundial, el teorema de la convergencia –¡no divergencia! - de la riqueza entre las naciones; por medio de la comunicación, socialización, globalización del conocimiento tecnológico en la sociedad global. En el mundo real; tal teorema no ha sido satisfecho. El interrogante obvio seria: ¿Por qué? ¿Por qué no se ha cumplido tal teorema? ¿Por qué no ha habido tal igualamiento? ¿Qué hay de tal convergencia? La solución al problema, la respuesta a la pregunta, de por qué no se ha cumplido tal teorema; tiene dos partes, dos razones. La primera parte; la brinda la teoría del desarrollo económico –endógeno-: ¡el cambio tecnológico! el gran factor del crecimiento económico es el conocimiento tecnológico; el gran catalizador del crecimiento económico es el cambio tecnológico; no el trabajo ni el capital, sino el capital humano con el conocimiento tecnológico.

Gráfico 90. Evolución del PIB per cápita PPA del mundo y países de referencia 1990-2017



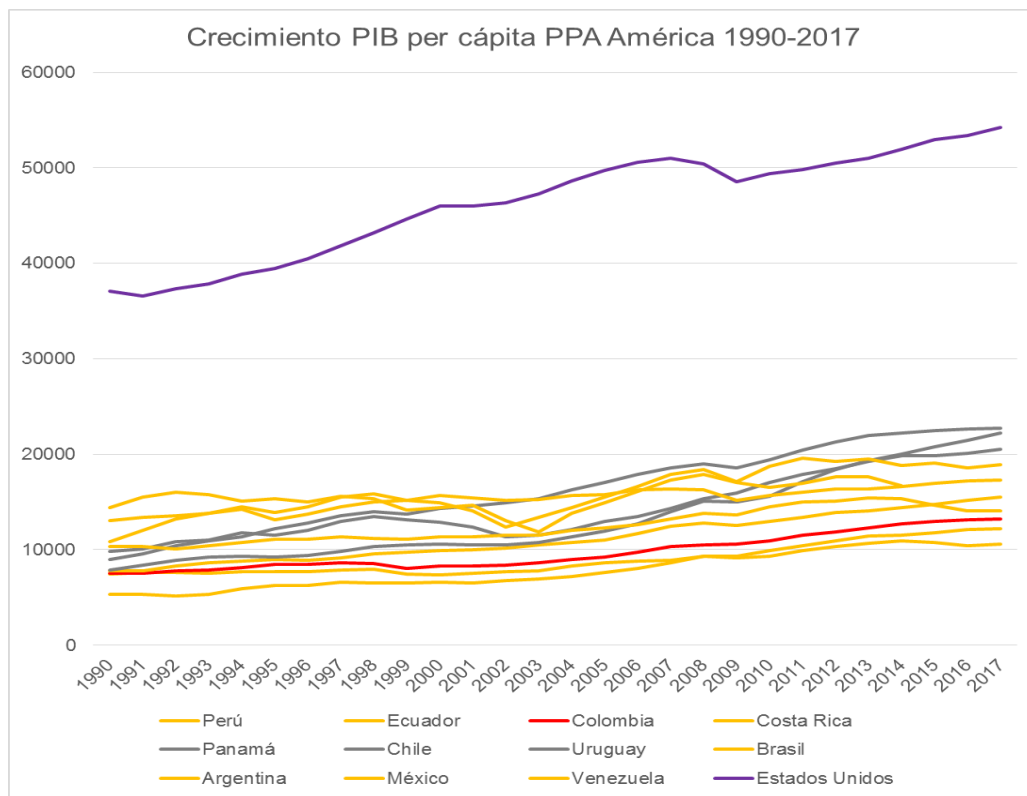
Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

La segunda parte; la da la teoría del cambio institucional: el factor fundamental del desarrollo económico es el marco institucional; el catalizador fundamental del desarrollo económico es el cambio institucional; no el trabajo ni el capital, sino las instituciones políticas, económicas, sociales. En tal contexto: el marco institucional cataliza el cambio tecnológico, el cual a su vez, cataliza el crecimiento económico. Eso en términos más estáticos, esto en términos más dinámicos; el cambio institucional potencia el cambio tecnológico, el cual a su vez, potencia el desarrollo económico. Por tal razón; justamente: el marco institucional es verdaderamente más

fundamental que el cambio tecnológico, para el desarrollo económico; por muy determinante que sea, que pueda ser el cambio tecnológico, para el crecimiento económico.

Además; en un país con un marco institucional más extractivo que inclusivo, el cambio tecnológico, así como el crecimiento económico; pueden beneficiar más a la elite nacional que al bienestar social, explotando o expropiando el trabajo y la riqueza del pueblo del país, y convirtiéndola en la riqueza o el capital de la elite de la nación –que también puede gobernar el estado-. Un marco institucional así; con instituciones políticas, económicas, sociales así; con un gobierno así; es corrupto, por supuesto: puede serlo, tiene que serlo, ha de serlo; lo es (Gráfico 91).

Gráfico 91. Evolución PIB per capital PPA Colombia y países de referencia 1990-2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Cualquier parecido con la realidad, tanto de Colombia como de América Latina; no es mera casualidad ni coincidencia; sino causalidad; causa, consecuencia. Tal como reconocen el economista Acemoglu (2012), y el politólogo Robinson (2012), a propósito de la desigualdad económica, entre los países de Suramérica o Latinoamérica y Norteamérica:

Además, se puede percibir otro patrón interesante en América. Si se elabora una lista de los países del continente americano, del más rico al más pobre, se ve que los que aparecen en primer lugar son Estados Unidos y Canadá. A continuación, Chile, Argentina, Brasil, México y Uruguay, y quizá también Venezuela, en función del precio del petróleo. Luego aparecen Colombia, República Dominicana, Ecuador y Perú. Al final de la lista, otro grupo, mucho más pobre, que incluye a Bolivia, Guatemala y Paraguay. Si retrocedemos cincuenta años, veremos que la clasificación es idéntica. Cien años: lo mismo. Ciento cincuenta años: lo mismo otra vez. Por lo tanto, no es sólo que Estados Unidos y Canadá sean más ricos que América Latina, sino que existe una brecha definitiva y persistente entre los países ricos y pobres dentro de América Latina (p.64).

Los países que no han logrado prácticamente ninguna centralización política (...) o los que han experimentado el hundimiento del Estado (...) es poco probable que logren crecimiento bajo instituciones políticas extractivas o hagan grandes cambios hacia instituciones inclusivas. Es probable que los países que crezcan durante las próximas décadas (aunque probablemente lo hagan bajo instituciones extractivas) sean los que han logrado cierto grado de centralización política (...) En América Latina, incluiría a Brasil, Chile y México, que no solamente han logrado la centralización política, sino que también han hecho avances significativos hacia un pluralismo incipiente. Nuestra teoría sugeriría

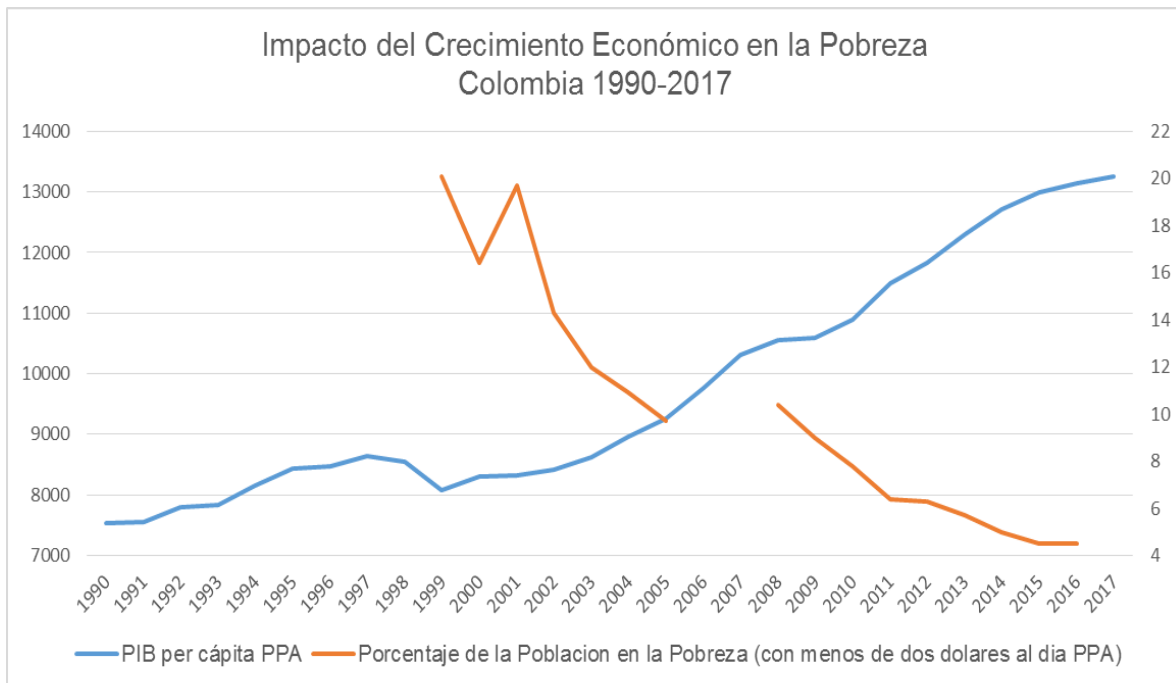
que es muy poco probable que haya crecimiento económico sostenible en Colombia (pp. 507-508).

3.4 Pobreza, Pauperismo y Desigualdad

Primero lo primero; veamos el impacto –durante las últimas décadas- del crecimiento económico sobre la pobreza e inequidad en el país, por medio de la siguiente grafica (por supuesto; en tal contexto: la palabra “impacto” significa solo la relación o correlación estadística, un análisis técnico; no económica ni política, el análisis fundamental): así podemos observar que el incremento de la producción de la población del país, el crecimiento del producto per cápita de la nación, o el conocido y célebre crecimiento económico del país –por supuesto: relacionado o correlacionado con las mejoras de productividad y competitividad del país-; por lo menos a partir del cambio de siglo, durante el último par de décadas, a partir del año 2000; ha sido “empleado” o “utilizado” para disminuir la pobreza o pauperismo de las personas, y la inequidad o desigualdad económica de la población del país (aunque hoy día el país aún ha de mejorar mucho más, en materia de pobreza o pauperismo e inequidad; a pesar de sus avances o tendencia en las últimas décadas, dados sus niveles todavía mediocres más que promedio en tales materias económicas, a nivel regional y global o mundial).

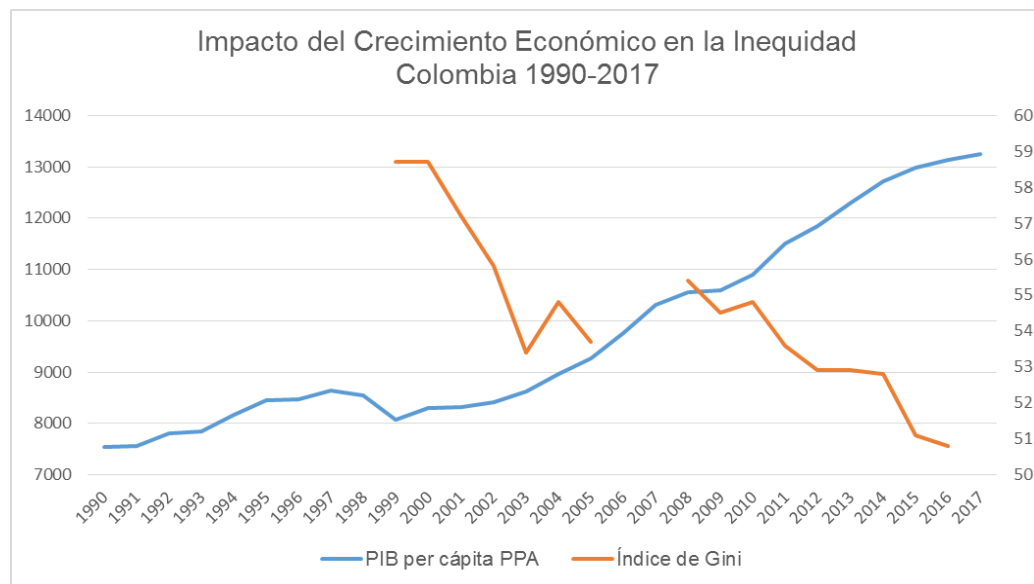
Aun así; durante el periodo del año 2005 al 2011, tales avances resultan mucho más ambivalentes: porque del año 2005 al 2008, la citada pobreza o pauperismo del país, y del año 2005 al 2011, la inequidad o desigualdad económica de la nación; se estancaron o estacionaron más o menos en el mismo nivel, para luego sí proseguir con la mencionada tendencia de avance.

Gráfico 92. Impacto del crecimiento económico en la pobreza de Colombia 1990-2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Gráfico 93. Impacto del crecimiento económico en la inequidad de Colombia 1990-2017

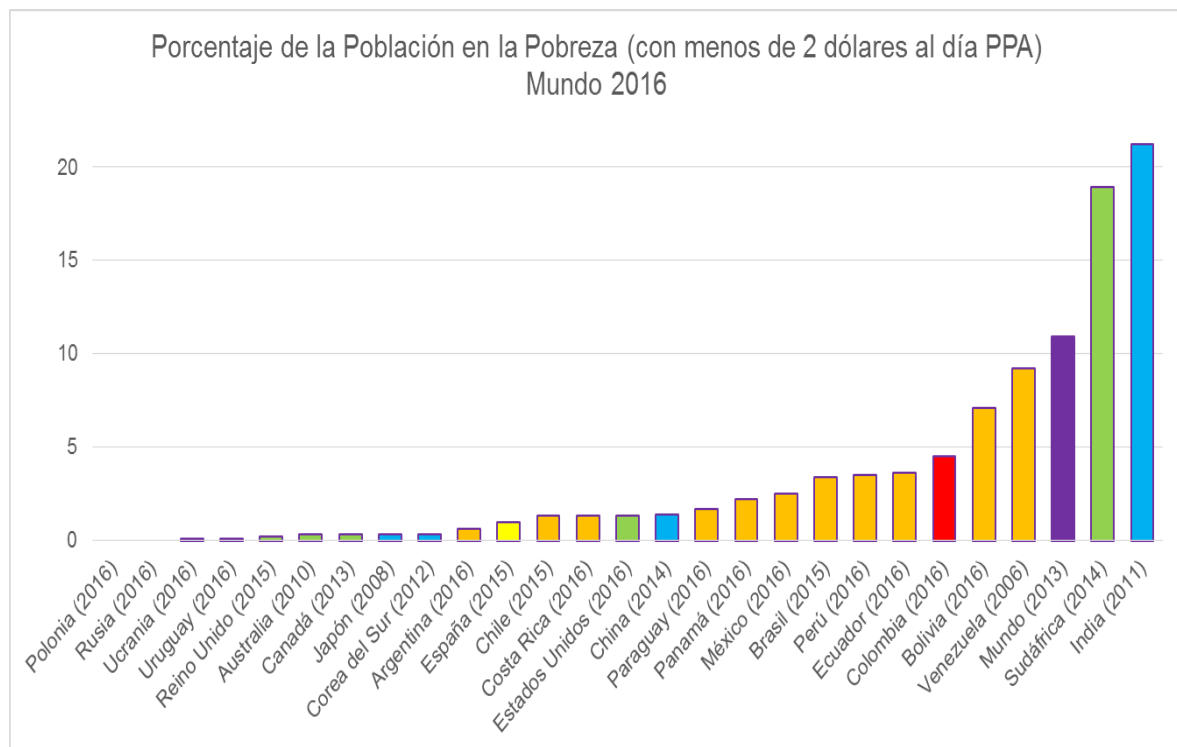


Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Ahora sí; en resumidas cuentas: Colombia es uno de los países más pobres y más desiguales de América Latina; y aunque no sea uno de los países más pobres, sí es uno de los más desiguales del mundo. Además; hay que reconocer que el país ha ido mejorando continuamente sus indicadores de pobreza e inequidad, en relación o con relación con su crecimiento económico, en el transcurso de las últimas tres décadas. Sin embargo; el país se halla actualmente en un estado promedio si no mediocre, todavía con mucho más por mejorar; porque: aunque su incidencia o prevalencia de la pobreza ha disminuido como porcentaje de la población, y su índice de desigualdad se ha reducido; asociados al aumento de su producción y al incremento de su ingreso, o a su crecimiento económico... sus indicadores actuales de pobreza y desigualdad todavía se hallan en niveles o grados preocupantes; muchas veces, tanto para los estándares regionales como mundiales (tal como se pudo observar en el apartado anterior).

Por ejemplo; respecto al porcentaje de la población en la pobreza, actualmente; Colombia ocupa una posición preocupante, todavía, una ubicación mediocre más que promedio en América Latina:

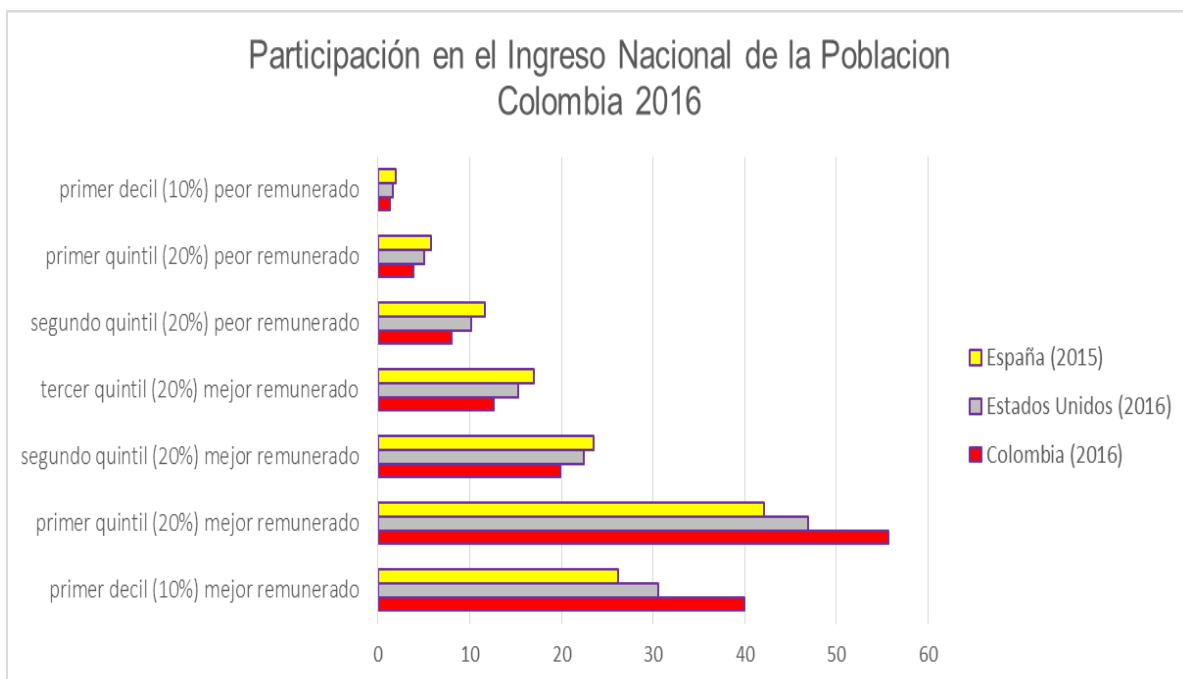
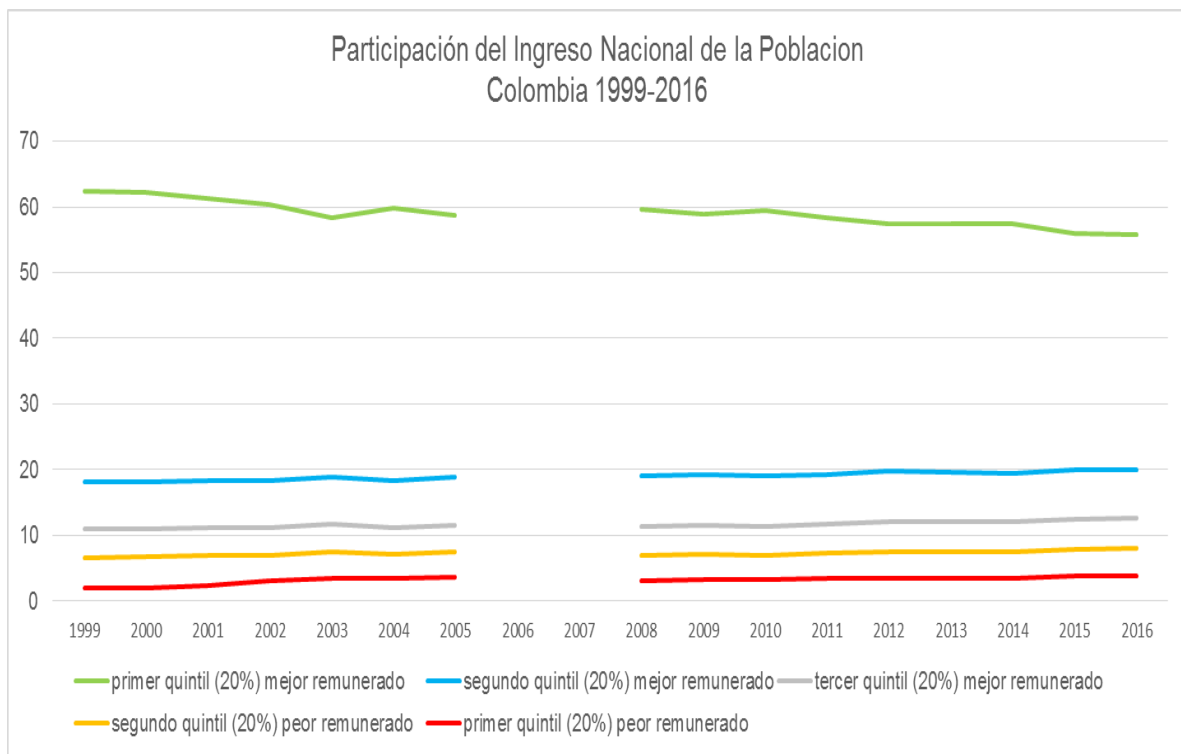
Gráfico 94. % de población en pobreza de Colombia y países de referencia 2016



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Algo similar acontece en el tema de la inequidad. Pues, pese a sus mejoras –ciertas aunque algo modestas-; tales como la leve expansión de la clase media, además de la mencionada mejoría –relativa- de la pobreza. Actualmente: Colombia sigue siendo uno de los países más desiguales de América Latina -si el primero es Brasil, el segundo es Colombia-; siendo además uno de los países más desiguales del mundo, en uno de sus continentes más desiguales (ver otra vez el grafico del índice GINI). (Gráfico 95):

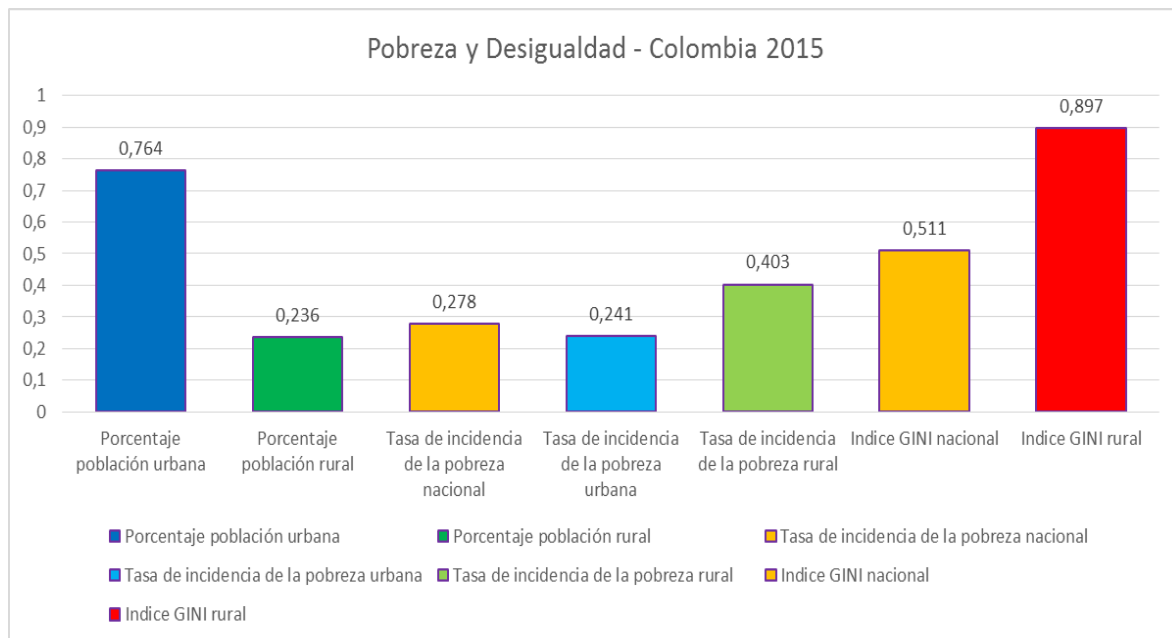
Gráfico 95. Participación del ingreso nacional de la población en Colombia 1990-2016



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Además; el gran problema de la desigualdad económica, es aún mayor en el campo que en la ciudad, en la zona rural que en las urbes del país –en el año 2015-: pues el coeficiente GINI nacional era de 0.5; pero el coeficiente GINI rural era de 0.9; aproximadamente; por la gran desigualdad en la propiedad –o participación y concentración- de la tierra en el país. Porque en nuestro país, en cierto sentido, aún feudal, en su sector rural; la producción agropecuaria: primero, es explotada en su mayoría por una minoría; y además, su modo de explotación es más extensivo que intensivo. Por lo tanto; la desigualdad en la propiedad de la tierra, concentrada mayormente en una minoría de terratenientes: se convierte en competencia en el mercado de trabajo campesino, produciendo mano de obra comparativamente barata; pero en incompetencia en el mercado de productos campestres, subproducto de la gran concentración en la propiedad de la tierra.

Gráfico 96. Pobreza y desigualdad en Colombia 2015



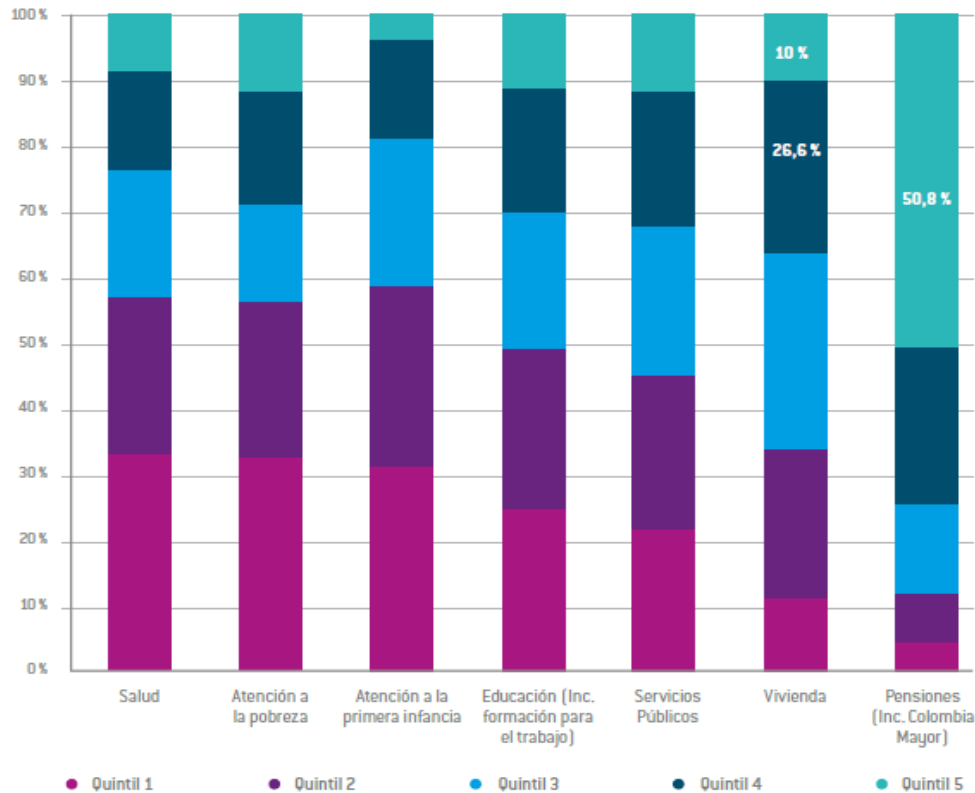
Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018 y el IGAC 2016.

Lo cual significa una gran señal de la necesidad de realizar una verdadera reforma agraria, en la nación; por expandir y potenciar la frontera agraria, para fomentar la producción y el ingreso agrícola del país: no violando los derechos de propiedad con violencia, sin expropiar – recordemos la guerra militar contra la guerrilla-; ni parcelando los grandes latifundios terratenientes, en pequeños minifundios de aparceros... sino por medio de la política agraria, económica, comercial, financiera, bancaria, fiscal, monetaria, del gobierno; primero, para facilitar el acceso a la tierra, y luego, al capital –para tecnificar el agro-; pero no a favor del beneficio de la minoría de los grandes terratenientes, sino del bienestar de la mayoría de los pequeños campesinos -recordemos el fiasco del proyecto del gobierno, de repartición de tierras del estado, “agroingreso seguro”-. Tal como contabiliza o recuenta el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC):

Existen cerca de 3,7 millones de predios rurales, con una extensión de 61,3 millones de hectáreas (...) el territorio nacional está conformado por más de 114 millones de hectáreas, de las cuales el 54 por ciento (61,3 millones) es de propietarios privados en el campo (...) esos terrenos rurales están en manos de 3'552.881 propietarios (...) el 25 por ciento de esos propietarios son los dueños del 95% del territorio (...) A esto hay que agregar que, según datos del Dane, el 64 por ciento de los hogares campesinos no tienen acceso a la tierra, que la pobreza rural alcanza el 20 por ciento y que 4,4 millones de propietarios rurales cuentan con área insuficiente para trabajar (...) De acuerdo con el Igac, ninguno de los 32 departamentos tienen un Gini de propietarios que tienda hacia cero, es decir, hacia la igualdad. Es más, no hay un solo ente territorial que esté por debajo del 50 por ciento en cuanto a desigualdad (Redacción Diario El Tiempo, 2016).

Respecto a la distribución de los subsidios sociales, por quintiles, por parte del gobierno; nos muestra un patrón respecto a las diferentes necesidades básicas de los distintos quintiles, marcadores de las distintas clases socioeconómicas del país, financiadas por los servicios sociales del estado. Pero también se trata de una señal de la desigualdad socioeconómica del país, intrínseca o inherente a su sistema o proceso productivo y distributivo; que directa o indirectamente discrimina el acceso a los recursos económicos y sociales, y la oportunidad o capacidad de satisfacer las necesidades básicas de la población (pese a los subsidios en los servicios sociales del gobierno; que normalmente, en su mayoría, se asocian con diferencias en términos de cantidad y/o calidad; respecto a los servicios privados del mercado; por ejemplo: las diferencias entre el régimen de salud, contributivo y subsidiado; o las diferencias entre el sistema de educación, público y privado).

Gráfico 97. Distribución de subsidios por quintil de ingresos Colombia 2015

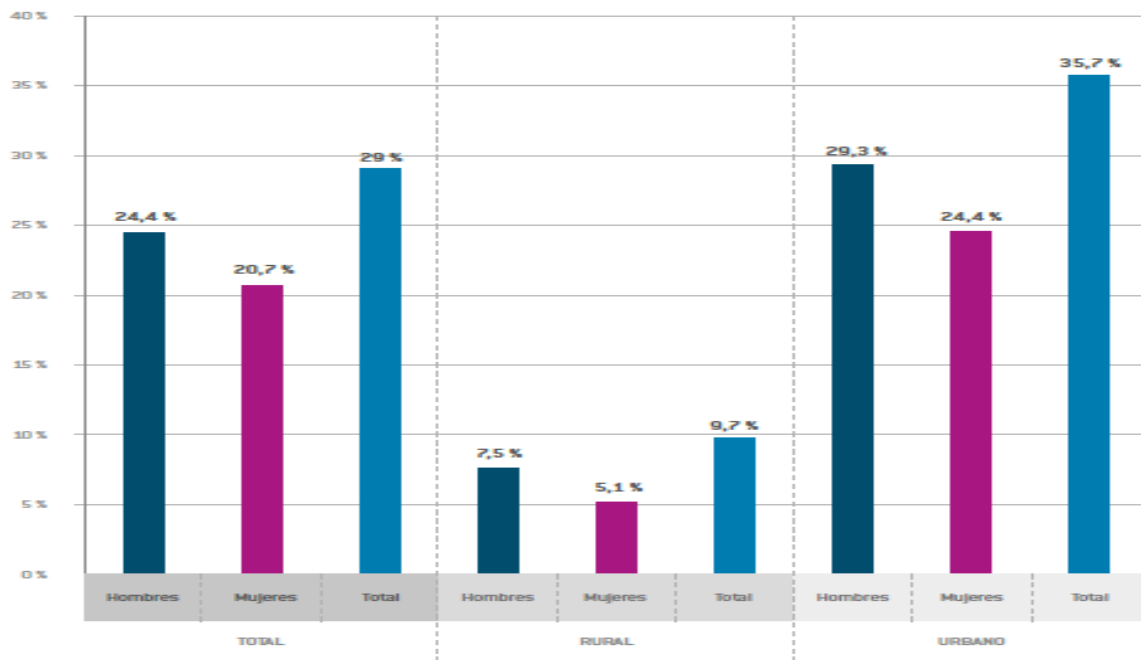


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del DNP

Así; por ejemplo: la clase popular –aproximada por medio de los dos primeros quintiles– posee la mayor dificultad de acceso, y por lo tanto, el mayor apoyo o ayuda por parte del estado, con casi un 60% de los subsidios del gobierno; en el terreno de la pobreza, primera infancia y salud; en tanto la clase media –aproximada por medio de los dos siguientes quintiles–, cuenta con cerca de un 30%. La clase popular también tiene mayor dificultad en el acceso a la educación y a los servicios públicos, con casi un 50% de los subsidios del gobierno; en tanto la clase media, cuenta con cerca de un 40%. En materia de vivienda; la clase media cuenta con cerca de un 55%, en tanto que la clase cuenta con casi un 35%, de los subsidios del gobierno. En

materia de pensiones: la clase alta cuenta con un 50%, la clase media con casi un 40%, la clase baja con cerca de un 10%; de los subsidios del gobierno (Gráfico 98).

Gráfico 98. % de la población pensionada por área rural, urbana y total nacional de Colombia 2015



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de Fedesarrollo

De lo que resulta como subproducto; otro ejemplo del uso desigual –elitista-, en términos económicos, de la política del gobierno; asociado con el salario del empleo en el mercado laboral. Se trata del efecto de las transferencias pensionales; en la desigualdad económica, tanto en el mercado laboral como en la población de la sociedad. Tal como contabiliza el siguiente gráfico; comparando la cifra del coeficiente Gini del país, con los datos de otros países de la región; así como el efecto de las transferencias pensionales en tal coeficiente -en el año 2015- (Gráfico 99):

Gráfico 99. Coeficiente GINI antes y después de transferencias pensionales en Colombia y países de referencia 2015

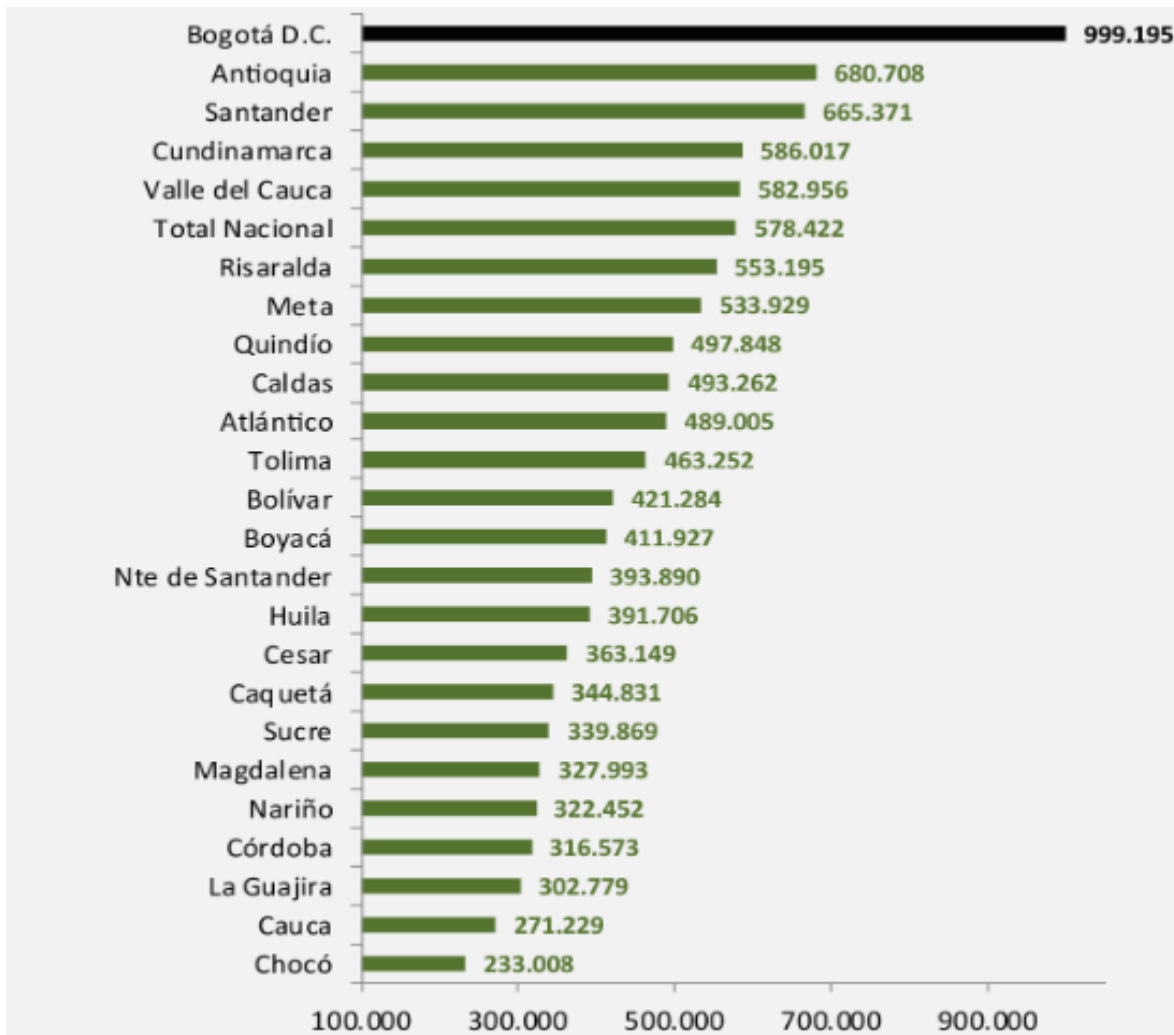


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con cálculos de Jimenes (2015)

Por ultimo; mostramos, el indicador del ingreso promedio per cápita de la unidad de gasto, o por unidad familiar para los diferentes departamentos y ciudades del país –a fecha del 2014-; como una muestra, prueba, demostración, de la gran desigualdad del país; no solo por clases sociales sino por regiones, por áreas geográficas con zonas marginales del país. Así; por ejemplo; podemos observar que: mayormente o en promedio, los grandes departamentos y ciudades del país se hallan mejor que los departamentos o ciudades pequeñas, más marginales y marginados. Además, en promedio; la región Andina, en el centro del país, se halla mejor que el Caribe o el Pacífico, o la Orinoquia y la Amazonia, en la periferia: con departamentos más

masivos como Antioquia, Santander, Cundinamarca –Bogotá-, Valle del Cauca, algo mejor que la media nacional; mucho mejor –casi el doble- que otros departamentos menos poblados como Choco, Cauca, la Guajira, Nariño.

Gráfico 100. Ingreso promedio per capital de la unidad de gasto en departamentos de Colombia 2014

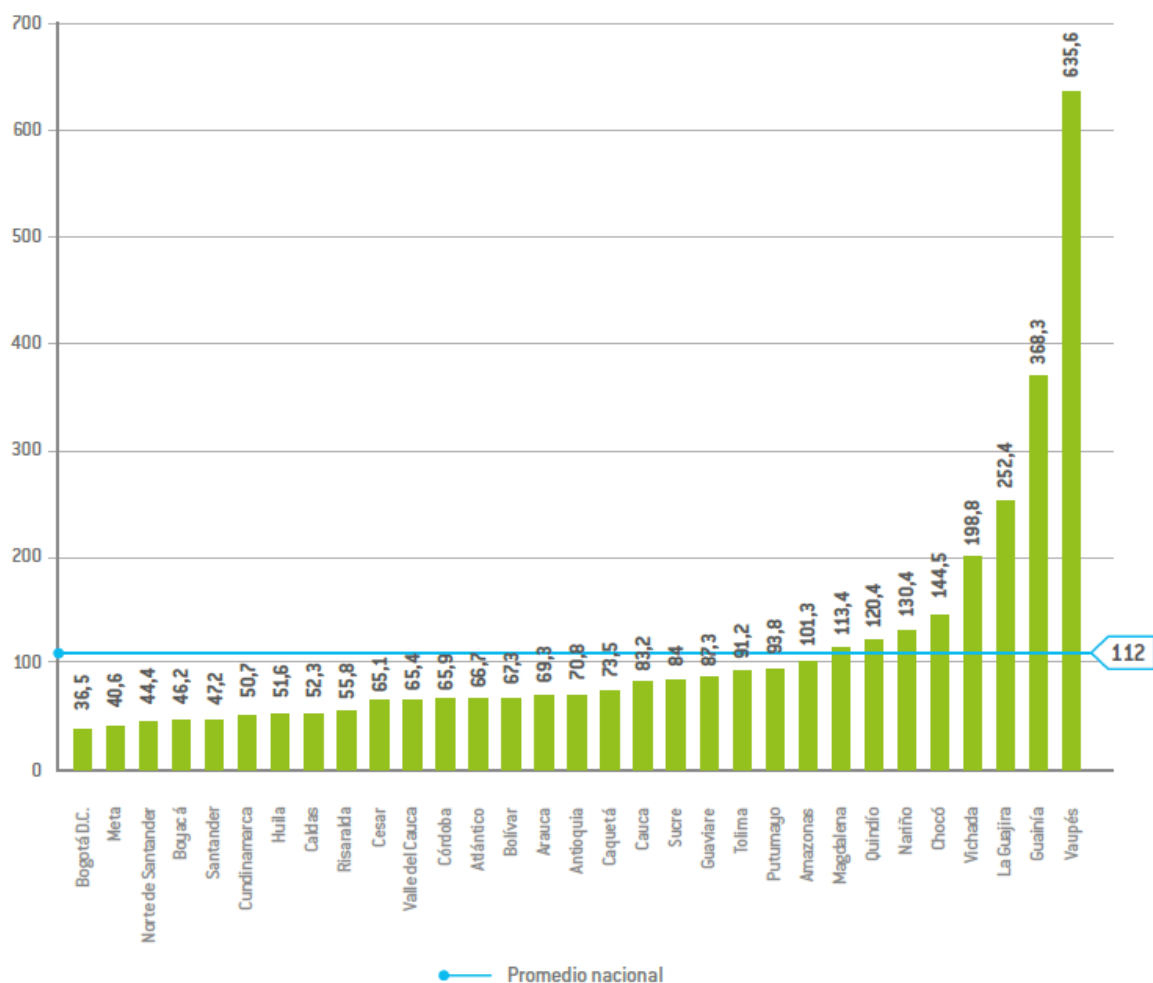


Fuente: Tomado del Observatorio nacional de desarrollo 2017 con datos del DNP.

Además; citaremos un indicador más indirecto que directo, pero a la vez, quizás más tangible menos abstracto; de la pobreza e inequidad en el país; el de la mortalidad materna, por diferentes regiones del país, o por departamentos de la nación –a fecha del 2016-. Así podemos observar

que: por un lado; mayormente o en promedio, la región Andina, en el centro del país, se halla mejor que el Caribe o el Pacífico, o la Orinoquia y la Amazonia, en la periferia. Por el otro; normalmente, los grandes departamentos y ciudades del país se hallan mejor que los departamentos o ciudades pequeñas, más marginales y marginados. Efectivamente; en obvia relación o correlación con el citado indicador, del ingreso promedio per cápita de la unidad de gasto, o por unidad familiar para los diferentes departamentos y ciudades del país (Gráfico 101)..

Gráfico 101. Mortalidad materna en Colombia 2016

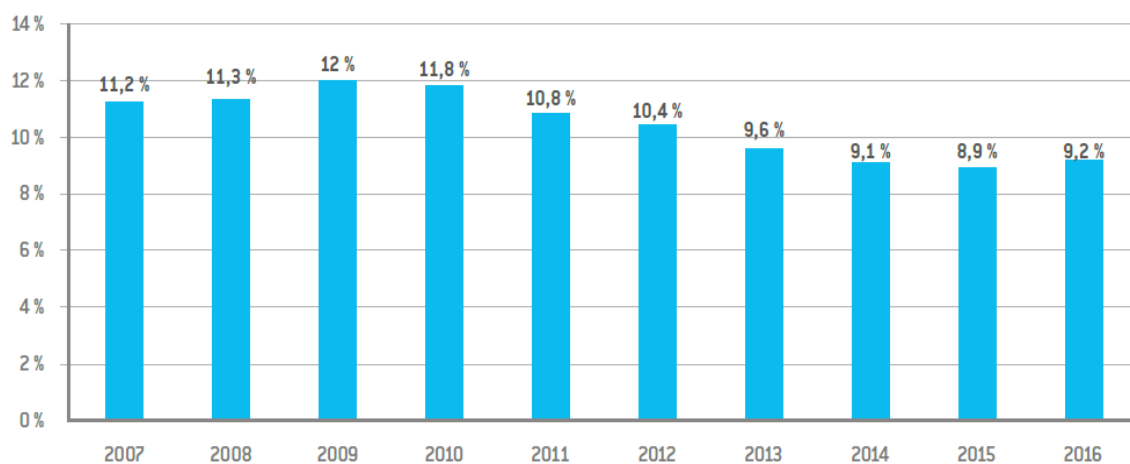


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del DANE

3.5 Empleo, Subempleo y Desempleo

Si uno de los mayores méritos de la administración de Uribe respecto a la de Santos; fue lograr aquellas tasas relativamente elevadas de crecimiento económico –tanto de la producción como per cápita-, o más aun, el supuesto mejoramiento de la productividad y competitividad de la nación: cambiando de una tasa promedio de crecimiento del PIB per cápita PPA del 3,5% en la administración de Uribe, a una tasa promedio de 2,5% en la administración de Santos... uno de los mayores méritos de la administración de Santos respecto a la de Uribe; fue lograr el aumento del empleo de la población laboral, o mejor, la reducción del desempleo y el subempleo en el país: cambiando de una tasa de desempleo mayormente de dos dígitos en la administración de Uribe, a una tasa normalmente de un dígito en la administración de Santos; de un 11 a un 9 por ciento, en promedio (Gráfico 102).

Gráfico 102. Evolución de la tasa de desempleo en Colombia, 2007-2016

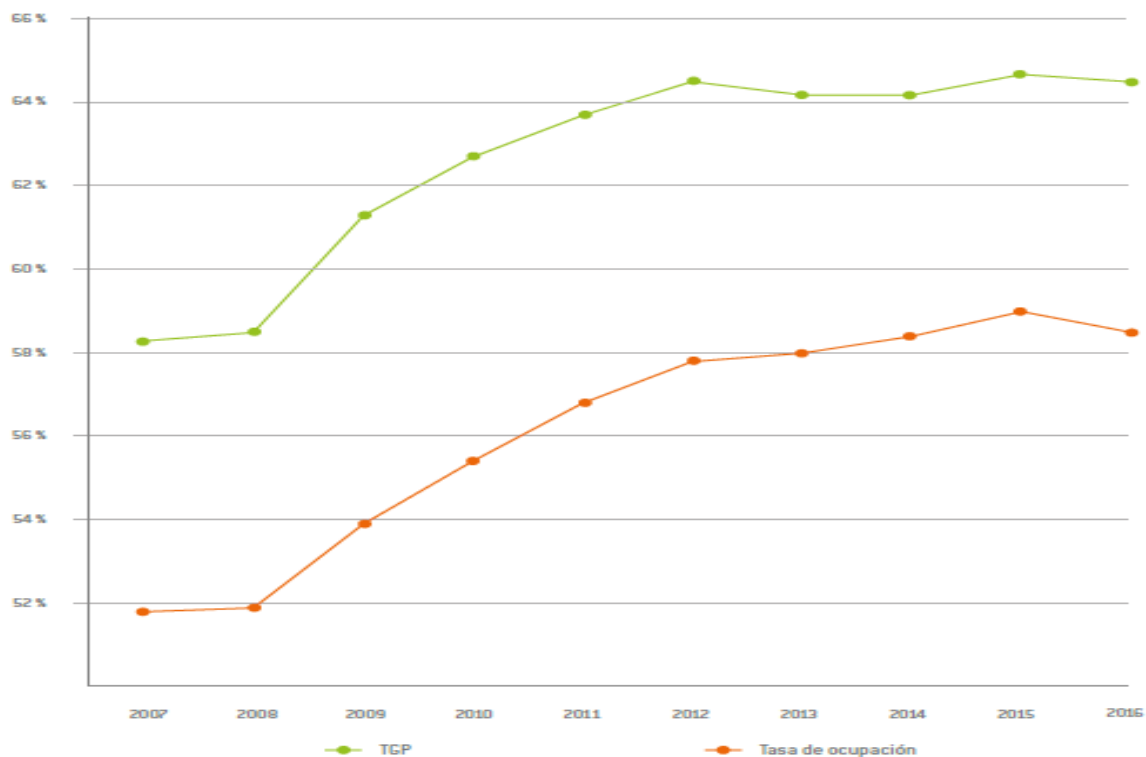


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Mintrabajo.

Además, hay que mencionar; que en el mismo periodo en el que el desempleo se redujo, también aumentaron las tasas tanto de participación como de ocupación, y por lo tanto, la propia población económicamente activa del país (lo cual confirma los citados avances en materia de

empleo o desempleo): pasando de una tasa global de participación y de una tasa de ocupación del país, respectivamente; del 58 y 52% en el año 2007, al 64 y 58% en el año 2012, e igual a fecha del 2016; lo que resulta, en efecto, en un aumento de 6 puntos porcentuales; tanto en la tasa global de participación como en la tasa de ocupación del país, y por lo tanto, en la población económicamente activa del país (un logro en si mismo, con su propio merito) (Gráfico 103).

Gráfico 103. Tasa global de participación y tasa de ocupación en Colombia, 2007-2017

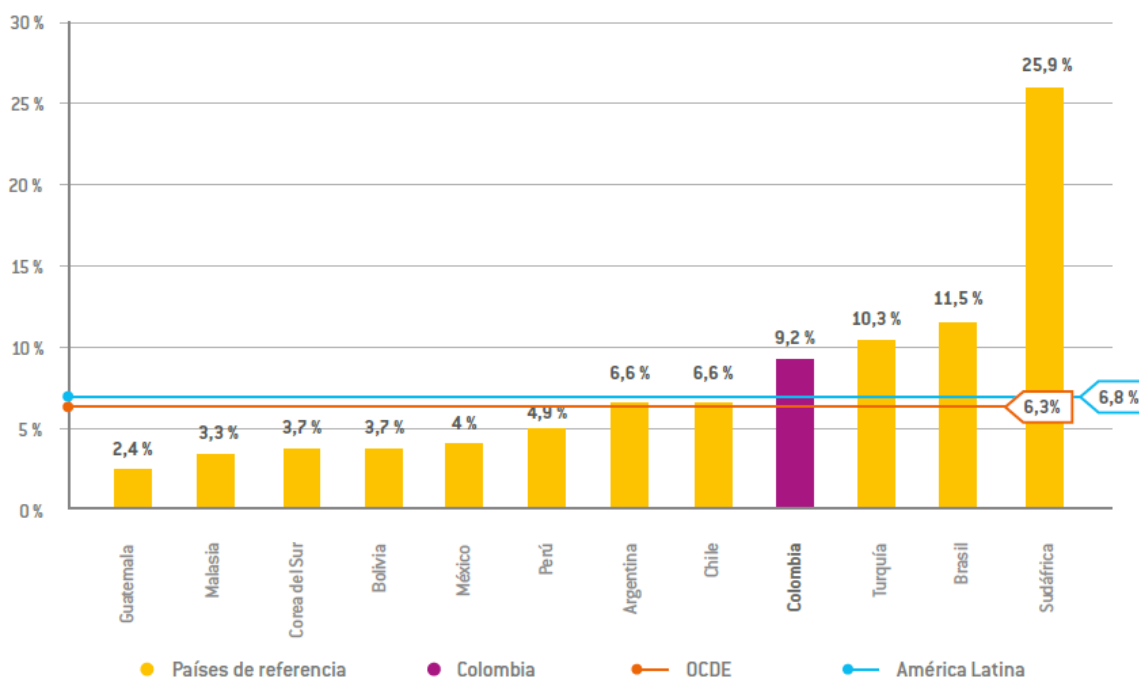


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Mintrabajo

No obstante, en materia tanto de desempleo como subempleo; el país todavía tiene que mejorar, todavía hay que mejorar más (porque todavía se halla en niveles muy elevados; a pesar de su tendencia favorable): pues en el año 2016; Colombia aún contaba con una tasa de desempleo cercana a los dos dígitos; y por encima tanto del promedio latinoamericano (6,8%) como de los países más desarrollados del mundo (6,3%). Así; por ejemplo: Colombia (9,2%),

aunque superaba a Brasil (11,5%), por más de dos puntos porcentuales de diferencia; aún era superada por Guatemala (2,4%), Bolivia (3,7%), México (4%), Perú (4,9%), Argentina (6,6%) y Chile (6,6%), o por Corea del Sur (3,7%); también con más de dos puntos porcentuales de diferencia como mínimo (Gráfico 104).

Gráfico 104. Tasa de desempleo en Colombia y países de referencia 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Mintrabajo

Además; tal como reconoce el Consejo Privado de Competitividad, al respecto del tema del desempleo en el país; algunos grupos etarios y géneros se hallan en una situación o condición aun peor:

El desempleo y la inactividad no afectan a todos por igual. Si bien la tasa de desempleo nacional en 2016 fue de 9,2 %, para los hombres fue de 7,1 %, mientras que para las mujeres fue de 12 %. De otro lado, los jóvenes entre 14 y 28 años registraron una tasa de 15,8 %, y el porcentaje de esta población que ni estudia ni trabaja llegó al 20,1 %. Por último, quienes

tienen menor nivel educativo tienden a automarginarse del mercado laboral, lo que se traduce en mayores niveles de inactividad, como se evidenció anteriormente. (CPC 2017, p.211)

Por tal razón; justamente:

Actualmente, el Servicio Público de Empleo (SPE) trabaja en la conceptualización de un modelo de inclusión laboral (...) que apunta justamente a esto (...) Dicho modelo define las barreras de acceso en tres categorías: individuales (asociadas al nivel educativo, experiencia laboral y competencias que posee la persona), organizacionales (hacen referencia a asimetrías de información y a falencias en los modelos de selección de las organizaciones) o de entorno (se refiere a temas como la ausencia de políticas de vinculación laboral, la descoordinación entre las empresas y entidades educativas y la existencia de canales informales para conseguir empleo). Avanzar en la consolidación de esta iniciativa y en el de las estrategias que surjan a partir de ella es de especial relevancia para lograr reducir los altos niveles de desempleo que se presentan en el país. (CPC 2017, p.211)

Así, por ejemplo; el programa “Mi Primer Empleo” del año 2015; del Servicio Público de Empleo (SPE), del Ministerio de Trabajo del Gobierno; con su lema “es talento, no palanca”: pretendía generar 40.000 nuevos empleos en el mercado laboral; para profesionales jóvenes e inexpertos, entre los 18 y los 28 años de edad, graduados recientemente, con conocimientos profesionales pero sin experiencia laboral. En resumen; el proyecto tenía dos efectos, un doble impacto: primero, patrocinar el primer empleo en el mercado laboral de una nueva generación de profesionales; y segundo, “financiar” la actividad económica de las empresas con mejor o mayor proyección de crecimiento, tanto para potenciar su crecimiento como esperando. Entonces; el gobierno “financiaba”, tanto a los potenciales empleados como a las empresas beneficiadas; para potenciar el mercado laboral, por medio de la creación de los mismos 40.000 empleos: pero tal

“financiación” del salario era solo por el primer año; para que luego las empresas contrataran por su propia cuenta, a tales empleados una vez certificadas sus habilidades laborales. Además; el gobierno “financiaría” justamente la actividad de las empresas con mejor o mayor proyección de crecimiento económico; tanto para incentivar su actividad como esperando su continuidad, así como la continuidad laboral de sus empleados.

Tal programa tiene mucho potencial, pero la idea podría patentarse aún más; si por medio del proyecto: se conectara o vinculara a los nuevos profesionales recién graduados, como empleados novatos en el mercado laboral; no solo en las grandes empresas de las grandes industrias, con su gran actividad como crecimiento económico; sino también en pequeñas o medianas empresas – pymes, en empresas nacientes o nuevas empresas y empresas jóvenes, tanto en industrias nacientes como tradicionales; para “financiar” o potenciar de verdad simultáneamente, tanto el trabajo o el empleo laboral, como el emprendimiento y la empresa.

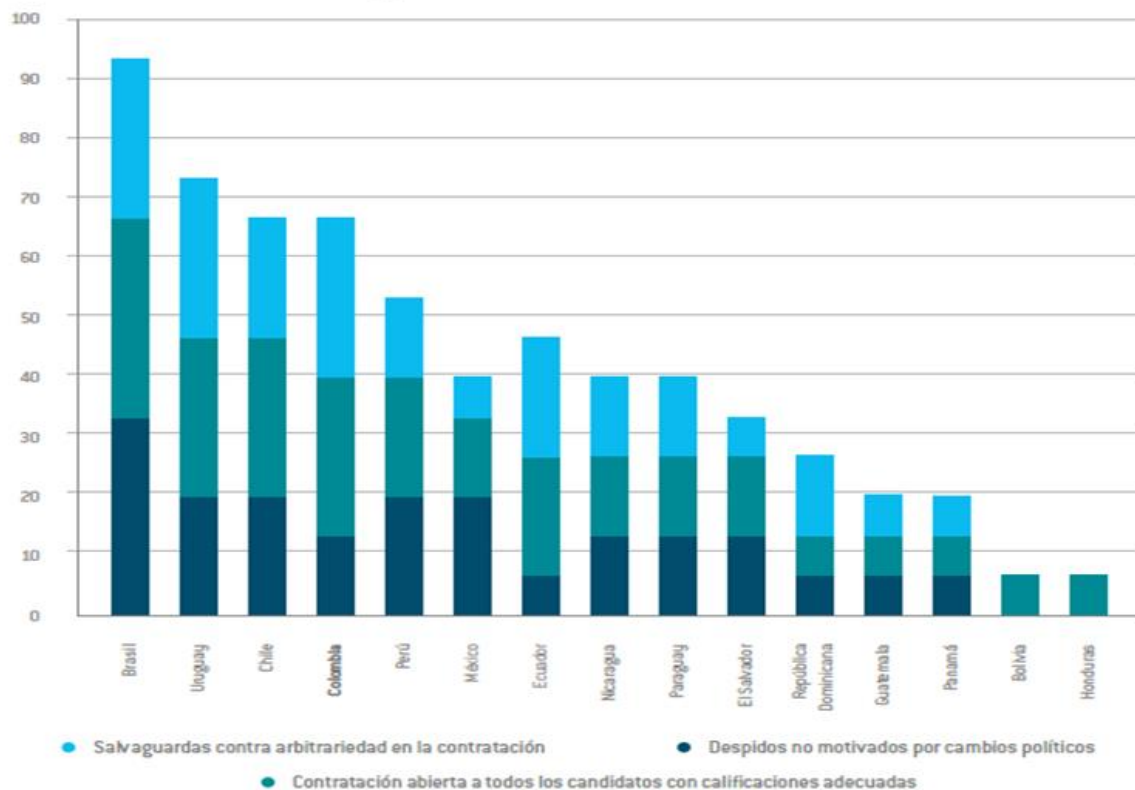
Aquello en cuanto a la contratación de empleo en el sector privado; en cuanto a la contratación de empleo en el sector público: también hay que mencionar las mejoras en la contratación; por medio de una más amplia, abierta, mejor aplicación de los concursos de méritos para los empleos públicos, en las empresas públicas del estado – hospitales, escuelas, colegios, palacios de justicia, juzgados, alcaldías, gobernaciones; etcétera-; por medio de la Comisión Nacional del Servicio Civil (CNSC), con su Sistema de apoyo para la Igualdad, el Mérito y la Oportunidad (SIMO). Por supuesto; basada en la democracia y el mérito del empleo en la labor pública, y creada para combatir la corrupción y el cabildeo –o el banco de votos y favores- en la contratación pública. Tal como reconoce el propio gobierno:

La Comisión Nacional del Servicio Civil (CNSC) es un órgano autónomo e independiente, del más alto nivel en la estructura del Estado Colombiano, con personería jurídica, autonomía

administrativa, patrimonial y ética, y no hace parte de ninguna de las ramas del poder público (...) Según el artículo 130 de la constitución política, es “responsable de la administración y vigilancia de las carreras de los servidores públicos” (...) Nuestra misión está orientada a posicionar el mérito y la igualdad en el ingreso y desarrollo del empleo público; velar por la correcta aplicación de los instrumentos normativos y técnicos que posibiliten el adecuado funcionamiento del sistema de carrera; y generar información oportuna y actualizada, para una gestión eficiente del sistema de carrera administrativa (Comisión Nacional del Servicio Civil, 2017).

Gráfico 105. Mérito del servicio civil en Colombia y países de referencia 2016

Gráfico 3. Mérito del servicio civil. Colombia y países de referencia.

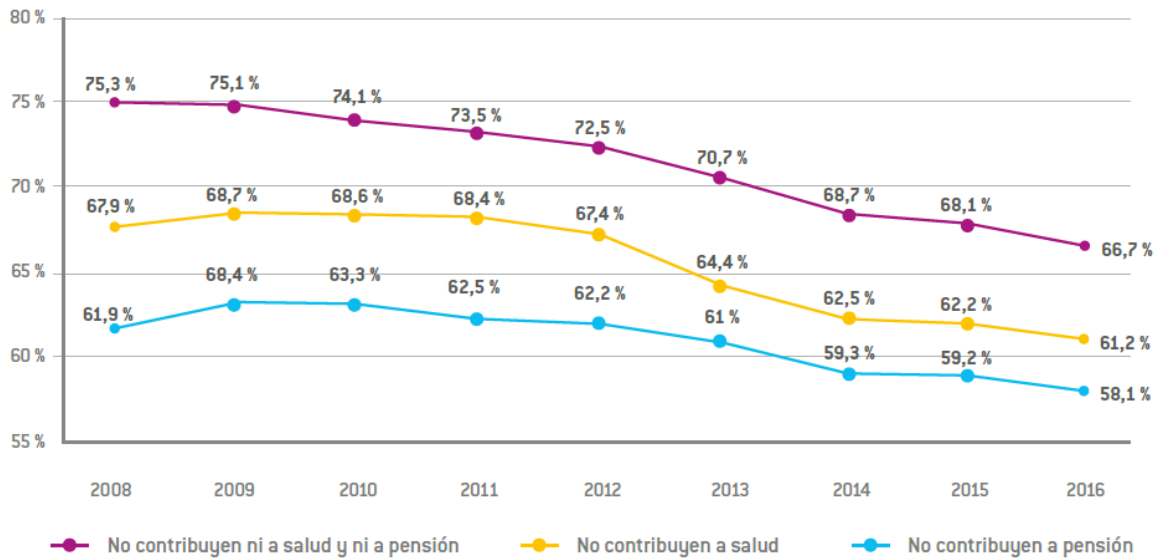


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del OCDE 2016.

Pero, por supuesto; el desempleo no es el único problema serio en materia de empleo, sino que en también hay que combatir el subempleo –además del problema asociado o aparejado del salario mínimo. Afortunadamente; la solución al problema va por la misma vía: la creación de empleo también combate el subempleo, en el mercado laboral; si proviene de un verdadero fortalecimiento de la estructura productiva del país, por medio tanto de la política económica como de la política pública; con un verdadero mejoramiento de la productividad como competitividad, más que de meras políticas económicas o comerciales y financieras, o fiscales y monetarias, de contenido coyuntural.

También respecto a la informalidad laboral -a pesar de las obvias dificultades normales para detectarla-; relacionada o correlacionada con la sostenibilidad o sustentabilidad económica y financiera, tanto del sistema de salud o seguridad social y pensional como de los servicios sociales por parte del gobierno; ha habido avances significativos en la última década, en especial, en la última media década (lo cual también confirma los citados avances en materia de empleo o desempleo y subempleo): por medio; tanto de una reducción de los costos salariales no laborales del empleo –salud, seguridad social, primas, cesantías, pensión; parafiscales-, en la última media década –del año 2012 al 2016-, para aumentar el empleo formal y por lo tanto reducir la informalidad laboral; como por reformas legales para motivar o incentivar económicamente o contablemente –en términos de tributación-, y frustrar o desincentivar legalmente –en términos de sanciones-, la formalización de muchas pequeñas y medianas empresas al margen de la legalidad en el país.

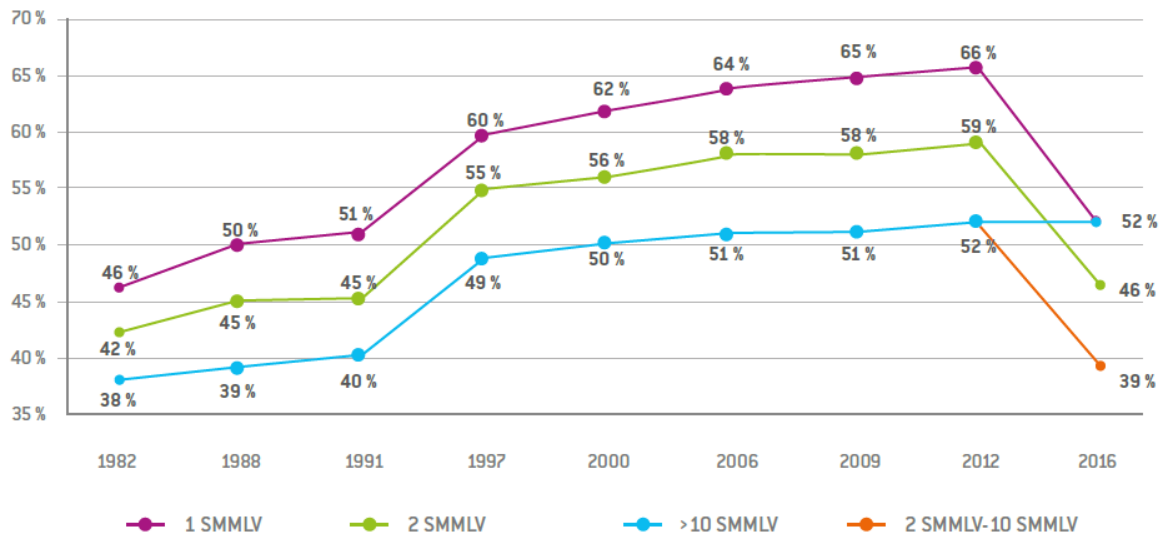
Gráfico 106. Evolución de la información laboral en Colombia 2008-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Mintrabajo

Así pues; la tasa de informalidad laboral, usando como indicador la cotización en el régimen contributivo de seguridad social y/o pensión; ha disminuido significativamente durante la última década (aunque todavía se halla en niveles muy elevados; a pesar de su tendencia favorable), desde el año 2008 hasta el 2016, en especial, a partir del año 2011; en aproximadamente: 7% para quienes no cotizan salud, o 4% para quienes no cotizan pensión; y 9% para quienes no cotizan ni salud ni pensión. Lo cual es o se hace aún más significativo, si tenemos en cuenta; los costos laborales no salariales directos, también denominados a veces como sobrecostos laborales, del empleo formal y/o legal en el mercado laboral del país (así como su impacto en el empleo informal o la informalidad laboral): tanto por su elevado nivel como por su lento incremento gradual, durante la última década y media, desde el año 1997 hasta el 2012; luego sí seguido por una rápida o acelerada disminución, desde el año 2012 hasta el 2016, para alcanzar los niveles del año 1990 a fecha del 2016.

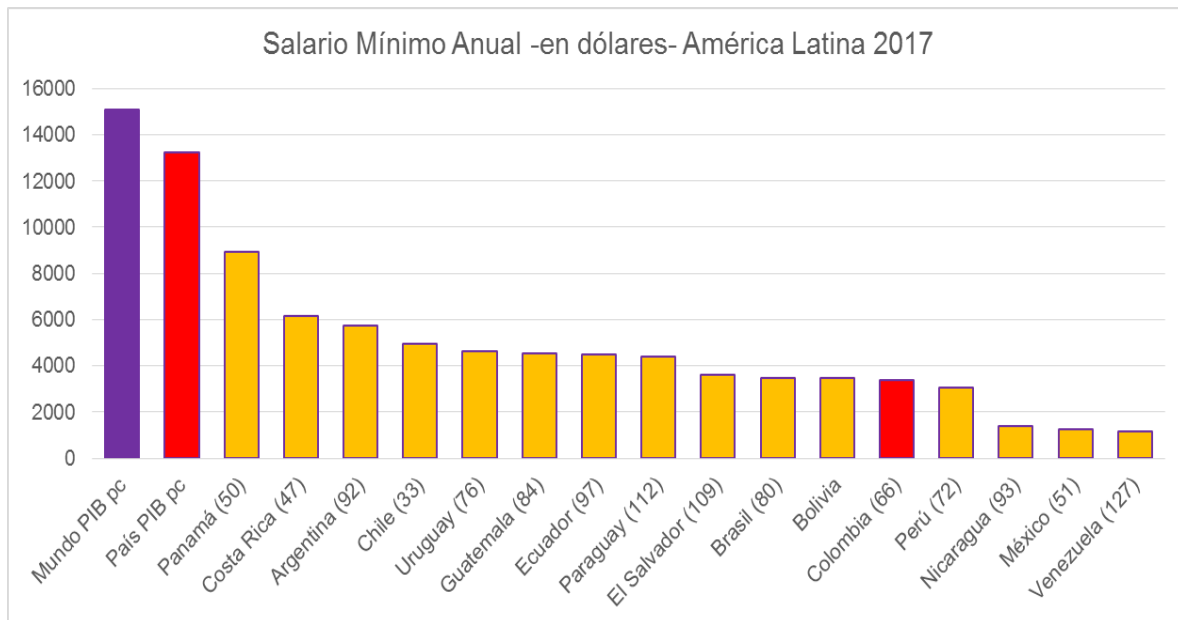
Gráfico 107. Evolución de los costos laborales no salariales directos en Colombia, 1982-2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la ANIF.

Respecto al problema crítico, del valor del salario mínimo legal de la nación (por cierto; una de las discusiones más apasionantes, de los debates más candentes o acalorados; no solo en cada administración de gobierno ni cada campaña o candidatura electoral, sino cada año y cada vez que se quiera o se pueda); primero hay que contextualizar el tema: el valor del salario mínimo legal de la nación –en el año 2017-; apenas equivalía al 25% del PIB per cápita del país, y por lo tanto, a un 22% del PIB per cápita del mundo (Gráfico 108).

Gráfico 108. Salario mínimo anual en dólares de Colombia y países de referencia 2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

En otros países de la región, el salario mínimo legal de la nación –en el año 2017-; en términos del PIB per cápita del país, equivalía aproximadamente al: 50% en Bolivia, 50% en Paraguay, 43% en Ecuador, 40% en Panamá, 40% en Costa Rica, 30% en Argentina, 25% en Perú, 25% en Brasil, 23% en Uruguay, 22% en Chile, 7% en México, 7% en Venezuela. O en términos del PIB per cápita del mundo; aproximadamente al: 59% en Panamá, 41% en Costa Rica, 38% en Argentina, 33% en Chile, 31% en Uruguay, 30% en Ecuador, 29% en Paraguay, 23% en Brasil, 23% en Bolivia, 20% en Perú, 8% en México, 8% en Venezuela. Lo cual de por sí indica cierto grado de desigualdad propio de la región; pero también nos indica otras cosas propias de cada país, o por lo menos, de varios grupos de países:

El caso de Colombia... se parece bastante al de Perú y Brasil; los tres tanto con un salario mínimo, tanto absoluto como relativo, como con un PIB per cápita similares. Aunque también difiere del caso de Chile y Uruguay o Argentina; los tres con PIB per cápita mayores al de

Colombia, pero con salarios mínimos similares en términos relativos, y por lo tanto, mayores en términos absolutos. También difiere del caso de Panamá y Costa Rica; los dos con un PIB per cápita mayor al de Colombia, ambos con un salario mínimo mayor, tanto en términos absolutos como relativos. El caso de Ecuador también es diferente al de Colombia; con un PIB per cápita menor, pero con un salario mínimo mayor, tanto en términos absolutos como relativos. También difiere de los casos de Bolivia y Paraguay; ambos con PIB per cápita menores al de Colombia, pero con salarios mínimos similares en términos absolutos, por salarios mínimos mayores en términos relativos. Además; los casos de México y Venezuela significan dos casos aparte: Venezuela por su régimen estatal tan socialista; México por su régimen capitalista tan neoliberal.

Tal como anota o apunta el Consejo Privado de Competitividad, desde hace varios años; respecto al tema del ajuste o regulación del valor del salario mínimo nacional, en relación, tanto a los valores del salario promedio y mediano nacionales, como a los estándares internacionales; por razones tanto de eficacia o eficiencia en la actividad económica de las empresas, para mejorar el desempleo y el subempleo de la población en el mercado laboral, como por razones de sostenibilidad o sustentabilidad económica y financiera de la sociedad (la alternativa obvia es mejorar seriamente la productividad –y por lo tanto: el PIB per cápita- del país; no solo su supuesta competitividad, sino su verdadera productividad):

A 2015, la relación entre el salario mínimo y el salario mediano en Colombia era de 0,94, un valor ampliamente superior a los de países de la región como México (0,37), Chile (0,66) y Costa Rica (0,70). En la Organización para la Cooperación y el Desarrollo económicos (OCDE), esta relación es 0,5. Aumentar la brecha entre estos dos valores se puede lograr de dos formas; la primera, incrementando la actividad económica y la productividad laboral y empresarial, y, por ende, los ingresos de la población. Estrategias como las planteadas en la

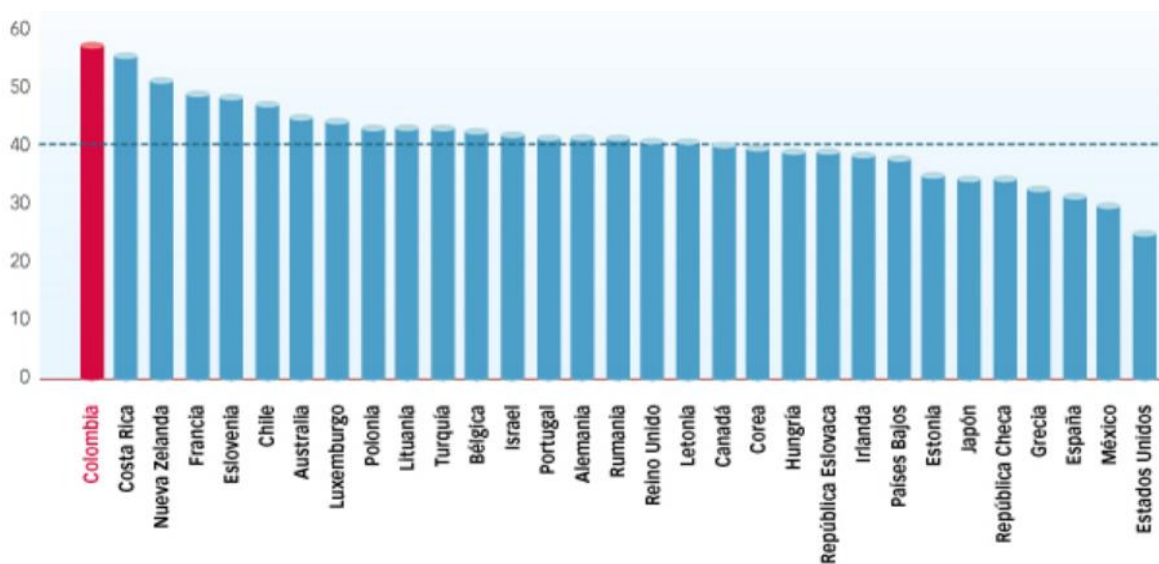
política de desarrollo productivo (Conpes) (...) La segunda opción es controlar de forma más estricta el crecimiento del salario mínimo (...) También debe considerarse la adopción de un salario mínimo diferenciado por grupos poblacionales, por sectores económicos y por departamentos, pues la correlación entre la tasa de informalidad y el salario mediano a nivel departamental es negativa. (CPC 2017, p.213)

Así también, por ejemplo; Alberto Carrasquilla, economista de profesión; otrora ministro de hacienda 2003-2007, en la administración Uribe; ahora ministro de hacienda 2018, en la administración Duque. Propuso entonces reducir el salario mínimo de la población, y por lo tanto, reducir la brecha entre las personas que ganaban el salario mínimo y las que ganaban menos (¿Y qué hay de la gran brecha entre el salario mínimo legal de la mayoría de la población del país, y el sueldo de los congresistas y magistrados o altos funcionarios públicos de la nación?); para por tal medio, supuestamente, mejorar el mercado laboral creando más empleo en el país (con el mismo perfil, en la misma línea; de la ley que eliminó el pago adicional de las horas extras, dominicales y festivas de la jornada laboral de ocho horas; hace una década y media, en el año 2002: lo cual más que generar empleo; lo que hizo fue agravar la desigualdad). Así el señor Carrasquilla argumentaba; hace justo una década, en el año 2008; que:

“El salario mínimo en Colombia es ridículamente alto (...) cerca del 30% de la población colombiana, gana por debajo del salario mínimo legal y si se le añaden los cargos de los parafiscales, esta proporción aumenta notoriamente. Entonces, ¿para qué aumentamos esta brecha subiendo más el salario, si ni siquiera se garantiza que el promedio en el que está el salario en este momento, alcance para subsanar las necesidades básicas?” (Revista Dinero, 2008).

Por supuesto; hay otra alternativa, más socialista menos capitalista, mejor, a mitad del espectro capitalismo-socialismo; más propia de un estado social que de un gobierno neoliberal (aparte de la redistribución equitativa de la producción y el ingreso, o de los gravámenes progresivos a la riqueza –o el capital- y el ingreso): se trata de convertir el subempleo -además del desempleo- en empleo; de aumentar el empleo al reducir el subempleo, y por lo tanto, aumentar el salario de las personas que ganaban menos del salario mínimo, y a su vez, reducir la brecha entre las personas que ganaban el salario mínimo y las que ganaban menos; creando por medio de la política económica y pública del gobierno, más oportunidades sociales e incentivos económicos, para la participación productiva y competitiva de la mayoría de la población en la actividad económica del país.

Gráfico 109. % del Salario mínimo en promedio de Colombia y países de referencia 2016



Fuente: Tomado de la Asociación nacional de instituciones Financieras 2017, (ANIF, 2017).

Porque la primera disyuntiva, propia de una economía neoliberal; favorece los términos de contratación de empleo, de los empresarios en el mercado laboral; aunque por supuesto, obviamente, desfavorece los de los obreros (lo cual más que generar empleo; lo que podría hacer

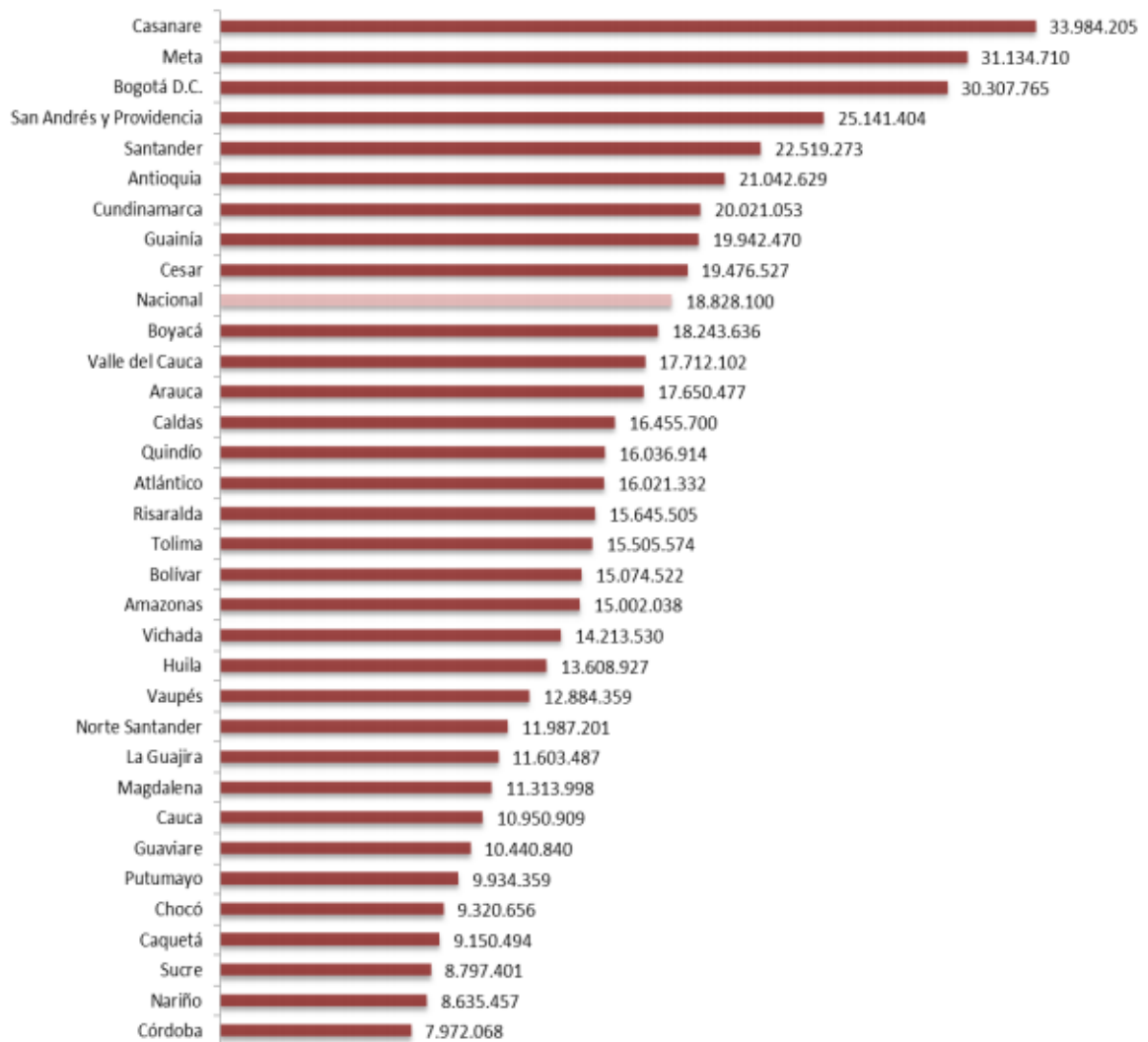
es agravar la pobreza y la desigualdad): pero la segunda alternativa, propia de un estado social, digna de un estado del bienestar; favorece el bienestar social del pueblo, más que el beneficio económico de la elite del país. Por supuesto; dado un marco institucional, gubernamental, legal, mercantil: ético, racional, justo; democrático, de mercado, meritocrático; no demagógico ni “dedocrático”, no elitista, ni terrateniente ni aristócrata, ni burgués, ni burocrático ni diplomático.

Repetimos; en otros términos: hay dos alternativas para cerrar la brecha entre el salario medio o mediano del país, y el salario mínimo legal de la nación... una es crear más empleo, para convertir el subempleo en empleo; por medio de una reforma estructural y verdadera mejora de la productividad de la nación. Y la otra es convertir el subempleo en empleo (¿o el empleo en subempleo?), para “crear más empleo” (¿o más subempleo?); por medio de una reforma artificial –de contenido coyuntural- o mejora artificial de la competitividad del país. Por supuesto; hay que fomentar la conversión del subempleo en empleo (mas no legalizar ni legitimar la conversión del empleo en subempleo; llamando empleo al subempleo, al legislar un menor salario mínimo legal): pero no por medio de estrategias competitivas artificiales –como el freno del salario mínimo-, ni de meras ventajas comparativas –como la mano de obra barata-; sino por medio de estrategias competitivas estructurales, de verdaderas ventajas competitivas, así como por supuesto, de verdaderas mejoras productivas, significativas.

En tal contexto de empleo o desempleo y subempleo, justamente; aparece el proyecto político de la regionalización del salario mínimo de la nación, el establecimiento de un salario mínimo diferencial por regiones, relacionado o correlacionado con la productividad y competitividad media de cada región; como una propuesta alternativa (reproducida de algunos países desarrollados; con salarios mínimos diferenciales, por sectores o regiones) a la estandarización

internacional –y ajuste o regulación legal- del salario mínimo del país. El argumento; supuestamente: para incentivar el trabajo y la producción o la actividad empresarial, por medio de las leyes del mercado económico, en las regiones más improductivas o menos competitivas del país; porque tanto las regiones más productivas como también las menos competitivas, serian incentivadas a trabajar y producir más o mejor, para mejorar su salario correspondiente fijado por el respectivo mercado laboral -local no nacional; ni fijado por el estado-. Pero; según nuestra interpretación: una política económica así, en nuestro país, aún en vía de desarrollo, con sus respectivos círculos viciosos de pobreza; más que mejorar el trabajo y la producción o la actividad empresarial, ni tampoco la productividad o competitividad y el crecimiento económico; podría o habría de empeorar la pobreza y la inequidad o desigualdad de la nación, especialmente, en las regiones más marginales del país.

Gráfico 110. Producto Interno Bruto per capital departamental 2017



Fuente: Tomado del DANE, 2016

En resumen; a manera de reflexión: nuestro país no solo ha sido normalmente productor y exportador de materias primas, materiales mineros, productos manufacturados básicos, mercancías manufacturadas primarias, productos industriales livianos, a los países desarrollados; sino también consumidor e importador de productos industriales pesados, maquinaria y equipo industrial, mercancías complejas o de alta tecnología, etcétera productos de capital de los países desarrollados. Sino, además, cliente o importador de políticas económicas y de mercado de los

países potencia del mundo, para “financiar” el emprendimiento y potenciar el desarrollo empresarial; pero sin importar también su marco institucional ni tecnológico, ni tampoco nuestra cultura ni gobierno.

En tal contexto; el gran interrogante serio: ¿Por qué en Colombia –y en América Latina- implementamos las políticas económicas y de mercado que “financian” las empresas, o los sistemas fiscales y tributarios de los países desarrollados; ¿pero sin implantar su marco institucional o legal y tecnológico, ni importar la eficacia y eficiencia de sus políticas públicas o servicios sociales? La respuesta a la pregunta, queda al criterio de cada cual; la crítica que nosotros hacemos es que –cultura aparte-: el elitismo, la inequidad, la corrupción, y la ineficacia e ineficiencia del marco institucional o gubernamental y tecnológico del país; es en gran parte la razón, tanto la causa como la consecuencia del problema, del círculo vicioso del subdesarrollo de la nación.

3.6 El Sistema Fiscal y Tributario

El problema trinitario de la ineficacia e ineficiencia y corrupción política del gobierno; se agrava con un sistema fiscal o tributario ineficiente, con impuestos o tarifas muy laxas, y además inequitativo, más regresivo que progresivo: primero, el gobierno es ineficaz; porque hace lo que no tiene que hacer y no hace lo que sí tiene que hacer, para el desarrollo del país. Segundo, el gobierno es ineficiente; porque hace mal lo que hace, pues no sabe cómo hacerlo bien. Y tercero, el gobierno es corrupto; porque quiere, puede, y sabe cómo hacerlo. Y si además; le sumamos el problema de tener un sistema fiscal ineficiente, muy laxo, y además inequitativo, regresivo más que progresivo: el gobierno no solo destruye la prosperidad, el crecimiento, desarrollo económico y financiero del país; por medio del desperdicio, despilfarro, derroche de los recursos

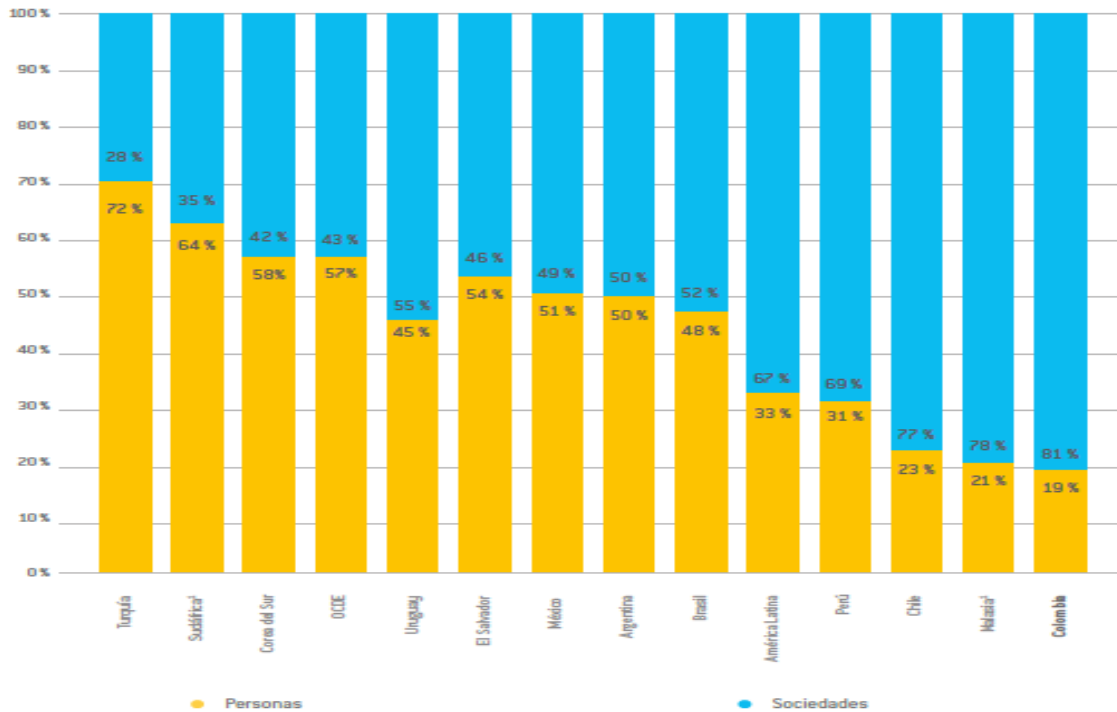
o la inversión públicos de la nación; sino que también construye el estancamiento, la inestabilidad, el subdesarrollo económico y político de su pueblo.

En fin; se trata de un punto crucial; el punto de quiebre entre un país subdesarrollado y un país desarrollado, o mejor, entre una espiral viciosa o virtuosa en un país en vía de desarrollo; el punto a partir del cual, convergen o divergen los distintos países del mundo: a un lado; la empresa privada, el crecimiento económico, la inequidad económica, el capital financiero, el beneficio elitista, la corrupción política y la contaminación pública. O al otro; la empresa privada, el crecimiento económico, la equidad económica, el capital humano, el bienestar social, la política pública, el servicio social. Así se realiza un círculo vicioso de subdesarrollo económico; de pauperismo, pobreza, inequidad; vía ineficacia, ineficiencia, corrupción: ineficacia política más ineficiencia económica, más la corrupción del gobierno, más su contaminación de la política pública; además de un sistema fiscal ineficiente, inequitativo, más regresivo que progresivo.

Así, por ejemplo; en la administración actual, el señor carrasquilla, ministro de hacienda; propone una reforma tributaria: para ampliar la base o el recaudo y la tarifa tributaria, y gravar con más impuestos a la masa mayoritaria del país; a las personas naturales, la población normal, más que a los emprendedores y a los empresarios o sociedades (por cerrar la brecha internacional, del sistema fiscal nacional; para mermar el déficit fiscal del país). Porque; según su interpretación, tal como la de muchos otros analistas: el problema más crítico del sistema fiscal en nuestro país es la parte del fisco (¿Y qué hay de la parte del gasto?); la base fiscal o tributaria, y la tarifa o el impuesto tributario –además de la evasión o elusión fiscal-. Pero; en nuestro país, aún no hay un impuesto a la riqueza; y nuestro sistema tributario, funciona u opera con tarifas todavía más regresivas que progresivas; por supuesto; dados tanto su mediocre nivel

de producto e ingreso per cápita, como si gran grado de inequidad o desigualdad económica y financiera.

Gráfico 111. Contribución de las personas naturales y las empresas de impuestos directos en Colombia y países de referencia 2015

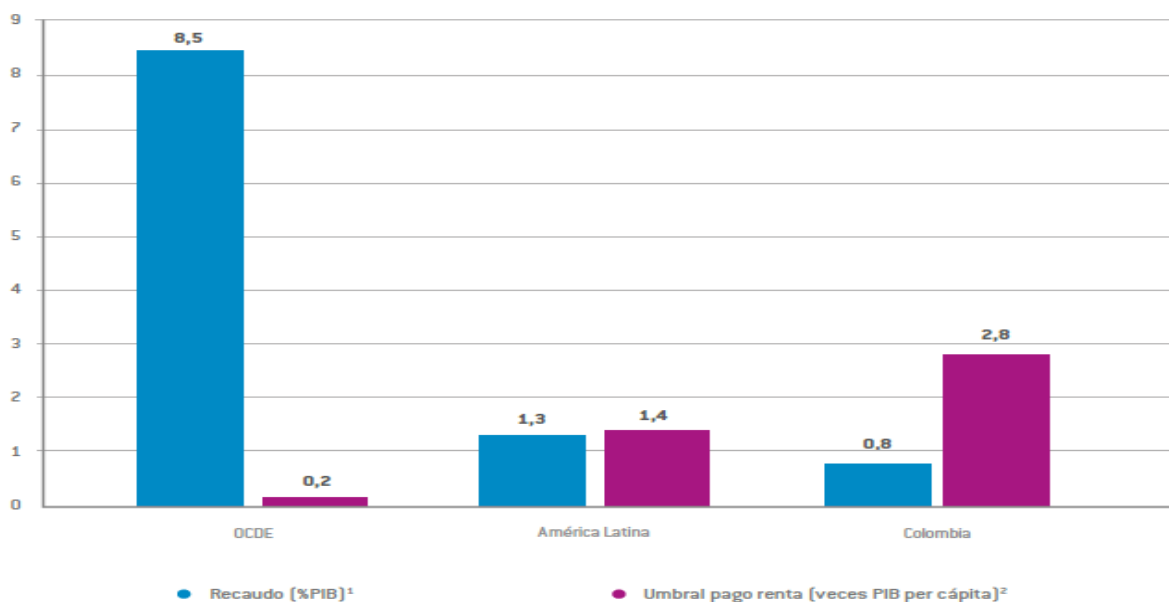


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de OCDE.

En tal contexto; el ideal, la idea se trata de tener un sistema fiscal, tal como el que tienen en su haber, justamente los países más prósperos y poderosos del mundo, los estados nacionales más desarrollados o potencias de la sociedad mundial; un sistema fiscal: que funciona con una base fiscal o tributaria más amplia; que grava a las personas naturales, las personas normales, la población normal, la mayoría de la población, más que a los emprendedores, empresarios, multinacionales, sociedades; a partir de producidos o ingresos mínimos de las personas, familias, de la mayoría de la población; que opera por medio de tarifas o impuestos tributarios

relativamente –respecto a América Latina- más laxos, con las empresas y sociedades que con las personas o población. Aunque también cuentan, normalmente; con estados sociales, con estados del bienestar; con gobiernos competentes, encargados de complementar o suplementar; tanto del bienestar social y el desarrollo del capital humano, como del crecimiento económico o desarrollo tecnológico y social; así como con menores niveles de corrupción del propio gobierno.

Gráfico 112. Renta personas naturales y nivel de ingreso a partir del cual se tributa en Colombia, OCDE y América Latina.

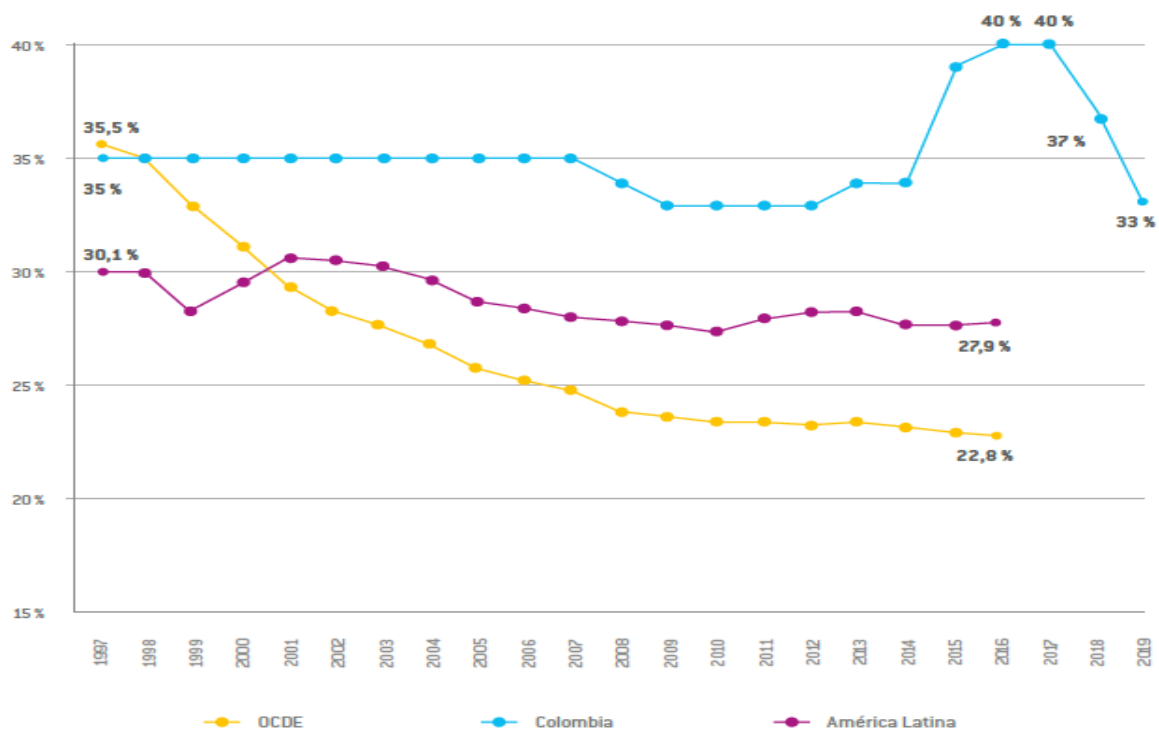


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la Comisión de Expertos para la Equidad y Competitividad Tributaria 2015.

Ciertamente: el gobierno de una nación debe posibilitar el emprendimiento y el crecimiento empresarial en el país, por medio de un sistema fiscal o tributario –y monetario-, que no restrinja la contratación de trabajo ni limite la inversión de capital ni la innovación técnica; pero no frustrando el bienestar social del pueblo ni el desarrollo profesional del capital humano del país (recordemos que el señor Carrasquilla también propuso hace una década la reducción del salario

mínimo, la eliminación de los parafiscales –para el ICBF, el SENA; y las CCF-; y la privatización del SENA): porque también es muy cierto que el gobierno; por medio del sistema fiscal, debe financiar el gasto público, la inversión pública, la política pública –por ejemplo: salud, educación; ciencia y tecnología- y el servicio social; para mejorar el bienestar social del país y potenciar del desarrollo de su capital humano.

Gráfico 113. Evolución de la tasa de renta a las sociedades en Colombia, OCDE y América Latina.

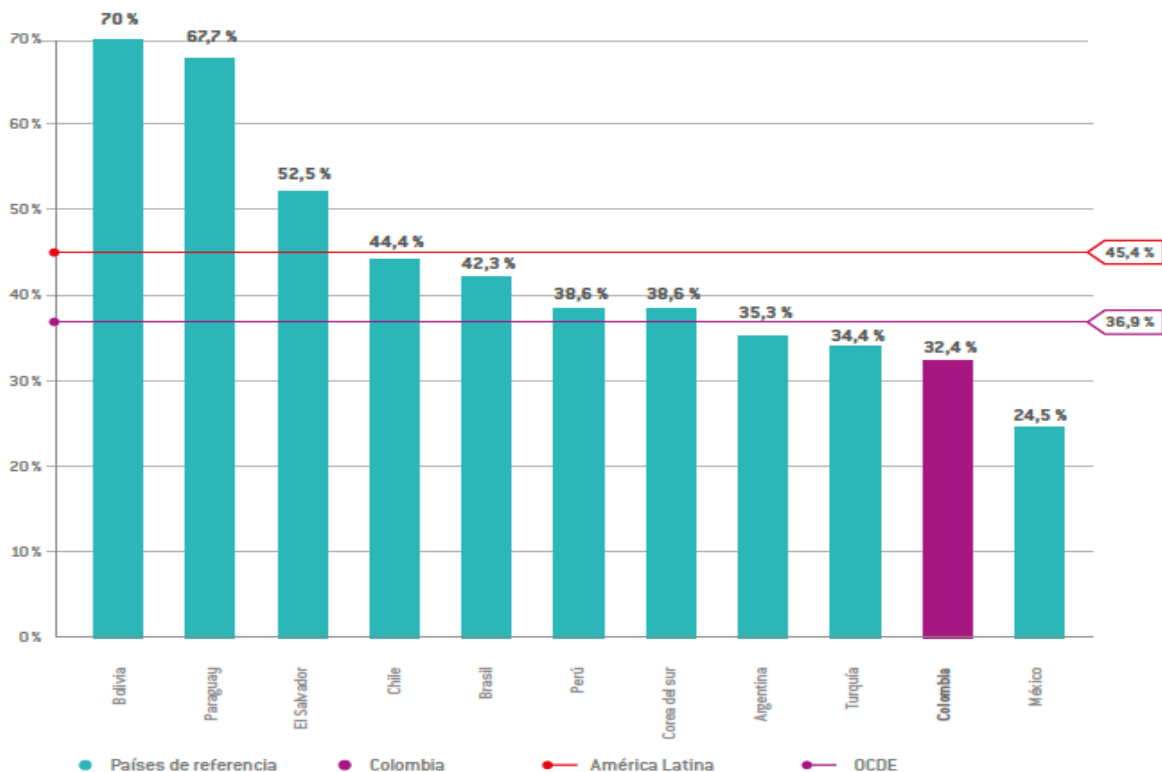


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la OCDE.

En los países desarrollados ambas cosas son posibles, simultáneamente. Aunque en los países subdesarrollados o en vía de desarrollo, tanto con menores niveles de riqueza –y PIB- per cápita, como con un menor grado de desarrollo de su marco tecnológico; realizar ambas cosas, requiere de un marco institucional y gubernamental desarrollado, progresivo más regresivo, más equitativo, que priorice el bienestar social y el capital humano al beneficio de la elite del país. En

otros términos: aunque el funcionamiento del sistema fiscal sea el mismo, su trasfondo social no es igual, porque la confianza social o pública en la voluntad política difiere; en los distintos países, subdesarrollados o desarrollados; con diferentes niveles de riqueza y PIB- producción, ingreso, consumo, ahorro, inversión- per cápita.

Gráfico 114. Productividad del IVA en Colombia y países de referencia 2015

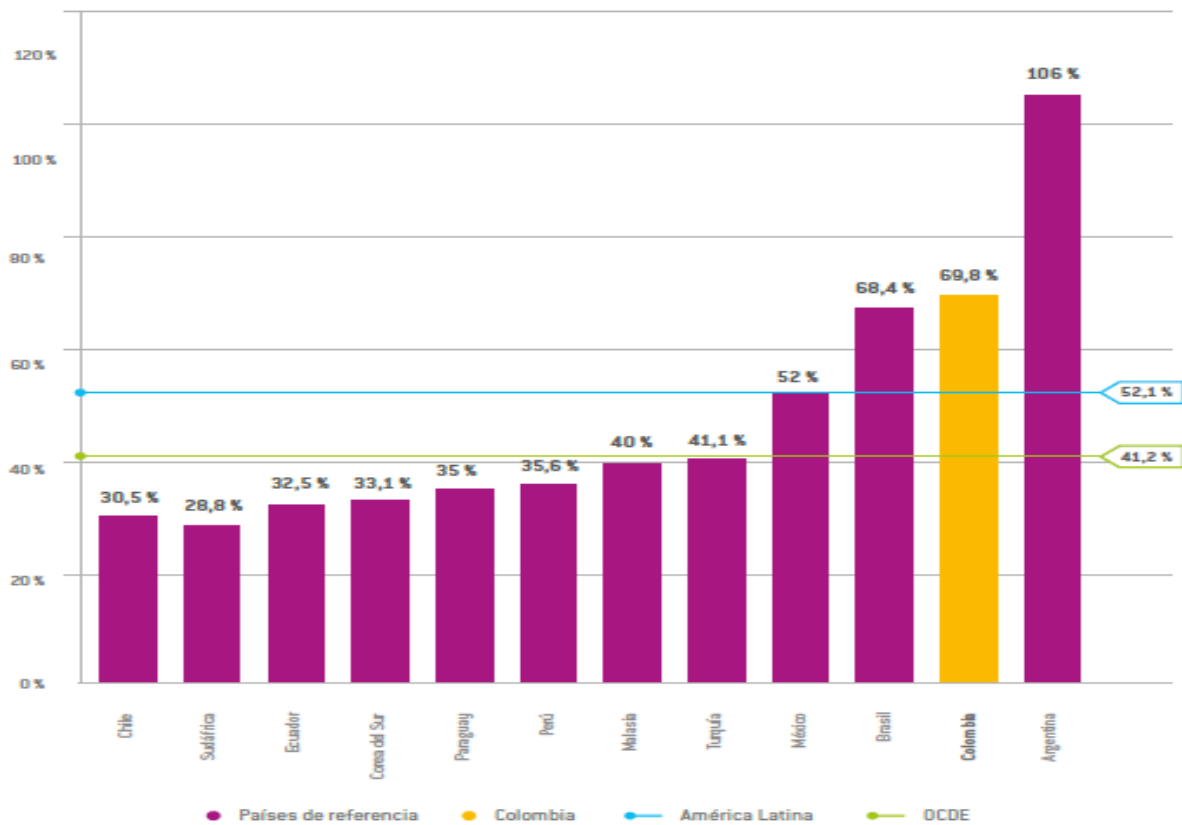


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del Trading Economics y la OCDE.

En resumidas cuentas; hay dos condiciones que complican la situación con el sistema fiscal de un país: primero; el nivel de bienestar y riqueza o prosperidad, y el grado de crecimiento o desarrollo de la nación. Y segundo; la eficacia y eficiencia, o corrupción e impunidad del gobierno; de la otra parte del sistema fiscal, la parte del gasto del gobierno. O en otros términos: el nivel de confianza social o pública en la voluntad política del gobierno; justamente por culpa

de su grado de corrupción e impunidad. O en términos menos técnicos; aún más coloquiales: es más fácil colaborar con un sistema fiscal desarrollado, en una nación institucionalmente desarrollada, en un país rico económicamente muy prospero; aunque se hace más difícil colaborar con un sistema fiscal también desarrollado, en una nación institucionalmente subdesarrollada, con un gobierno igualmente subdesarrollado –corrupto-, en un país pobre económicamente mucho menos prospero.

Gráfico 115. Tasa efectiva de tributación en Colombia y parase de referencia.

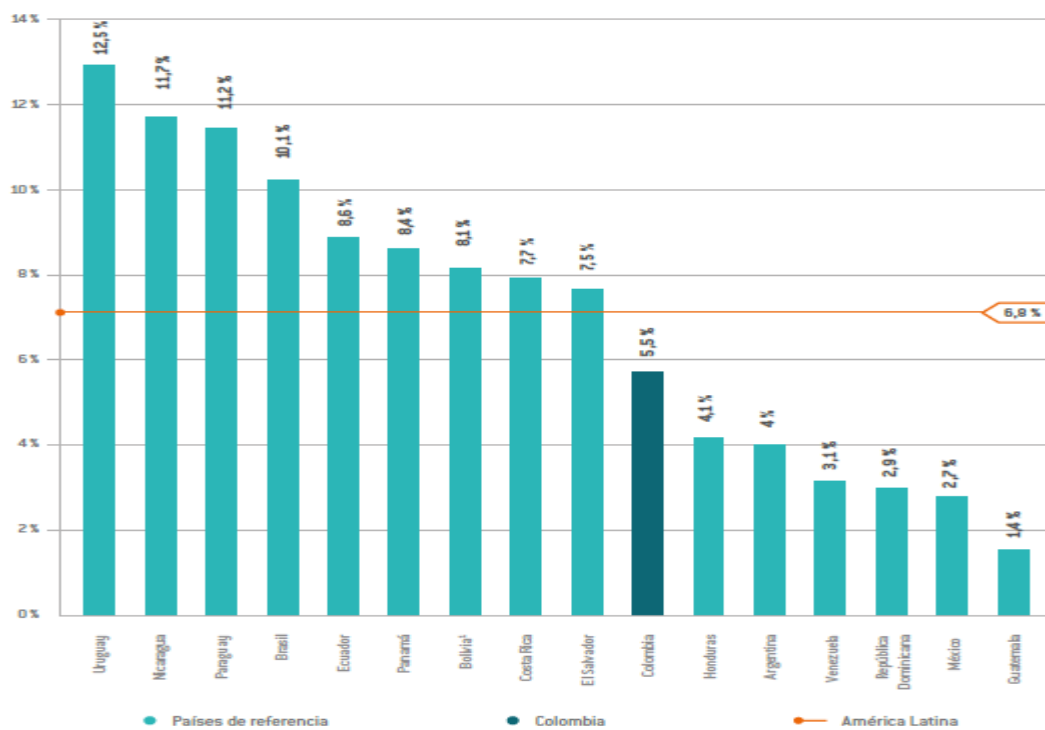


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos Doing Business.

Así pues; el gobierno es una moneda con dos caras; con dos manos, con una doble acción: por una parte, la primera mitad; el fisco, el sistema fiscal, el impuesto tributario. Por la otra, la otra mitad; la obra, el gasto, el gasto público, la inversión pública. Por tal razón; la mezcla de ambos,

tanto el fisco como el gasto; juntos, unidos, se hacen muy importantes: porque el sistema fiscal significa la forma, mecanismo, manera de “financiar” la política económica, las políticas públicas, la inversión pública, los servicios sociales; que junto a un mercado económico “democrático”, posibiliten y potencien, equitativamente; el bienestar social, el crecimiento o desarrollo económico, el capital humano, el desarrollo tecnológico y social de una nación.

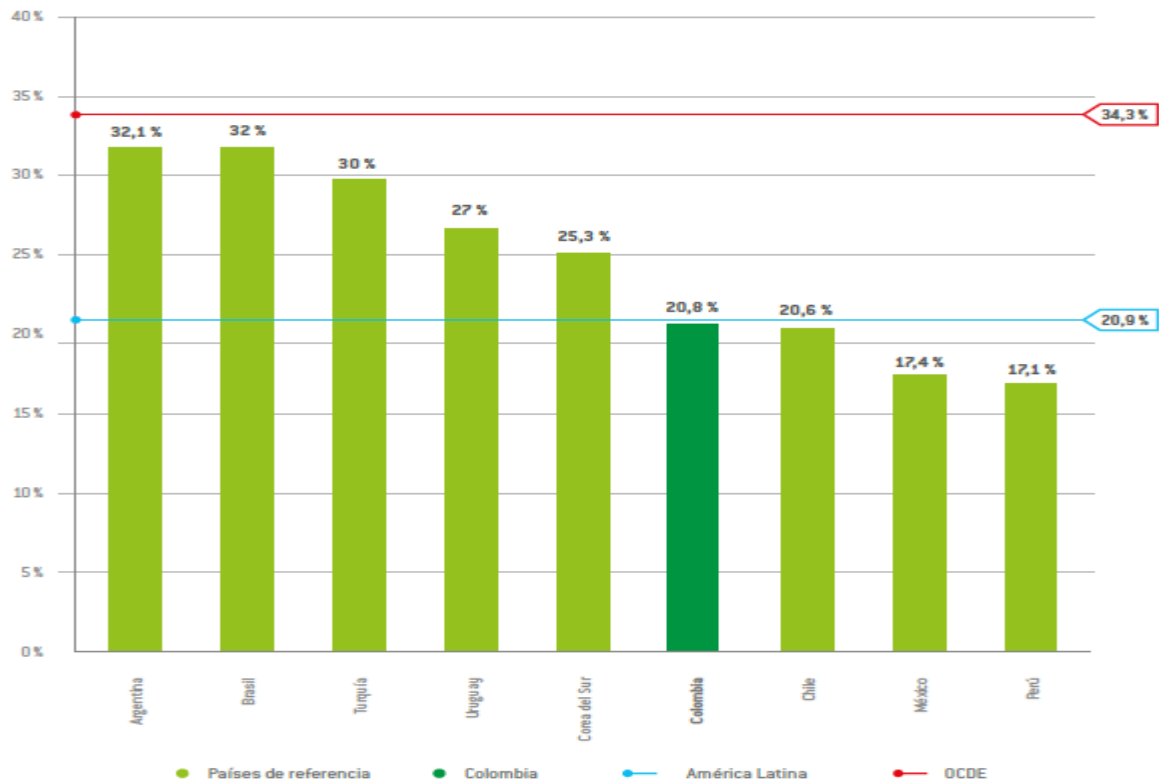
Gráfico 116. Recaudo tributario territorial en Colombia y América Latina como % del PIB



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del CIAT.

Especialmente; en un país pobre, subdesarrollado, una nación en vía de desarrollo: porque si el producto e ingreso per cápita del país no es suficiente para satisfacer las necesidades básicas de la población; el gobierno debe potenciar las capacidades básicas de la población, el capital humano de la sociedad; “financiándolas” justamente mediante el “banco” del gobierno, el sistema fiscal –y monetario-.

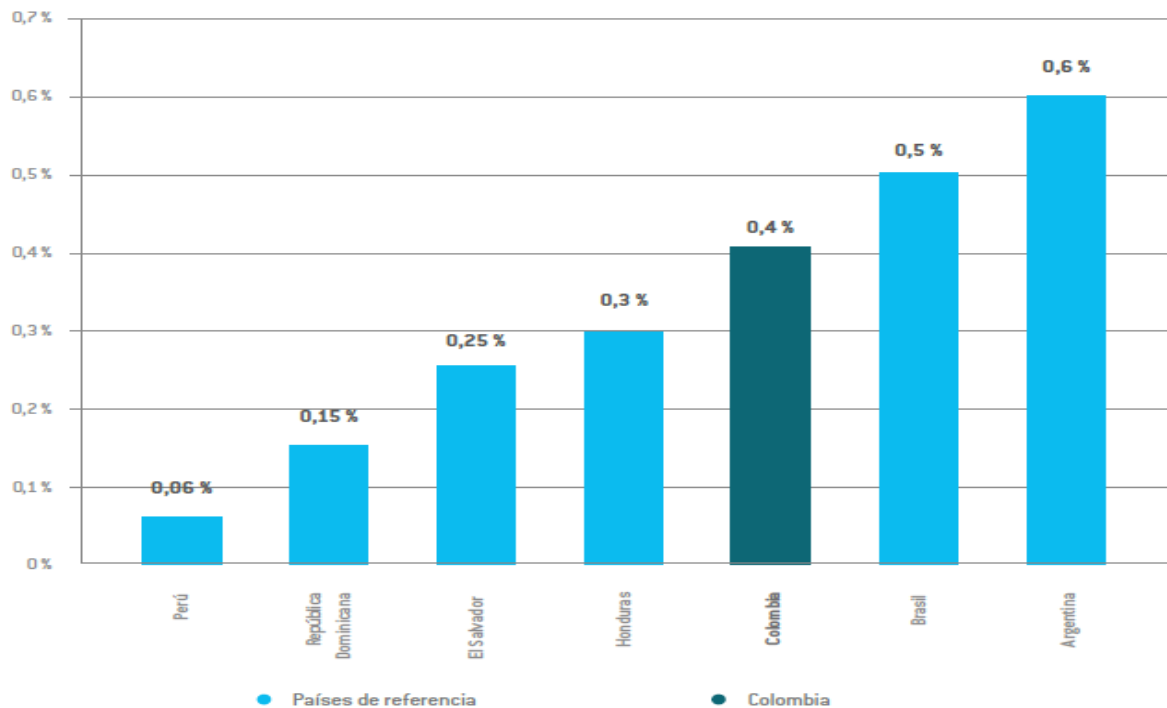
Gráfico 117. Tasa de recaudo como % del PIB en Colombia y países de referencia 2015



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la OCDE.

Pero, para tal fin; no solo el impuesto y el recaudo tributario tiene que ser progresivo; sino que la política e inversión pública también ha de ser progresista; o en otros términos, equitativa más que extractiva, inclusiva que excluyente: no solo en términos monetarios ni de dinero, sino en términos de igualdad de derechos civiles; de incentivos económicos, políticas públicas, oportunidades sociales, servicios sociales. En fin; la acción del gobierno, tanto el fisco como el gasto; debe ser progresiva más que meramente equitativa, lo que significa: equitativa en términos de igualdad de derechos civiles; políticos, democráticos, económicos, mercantiles, públicos, sociales; más que en meros términos monetarios, ni de dinero.

Gráfico 118. Países con gravamen a los movimientos financieros 2015



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del CIAT.

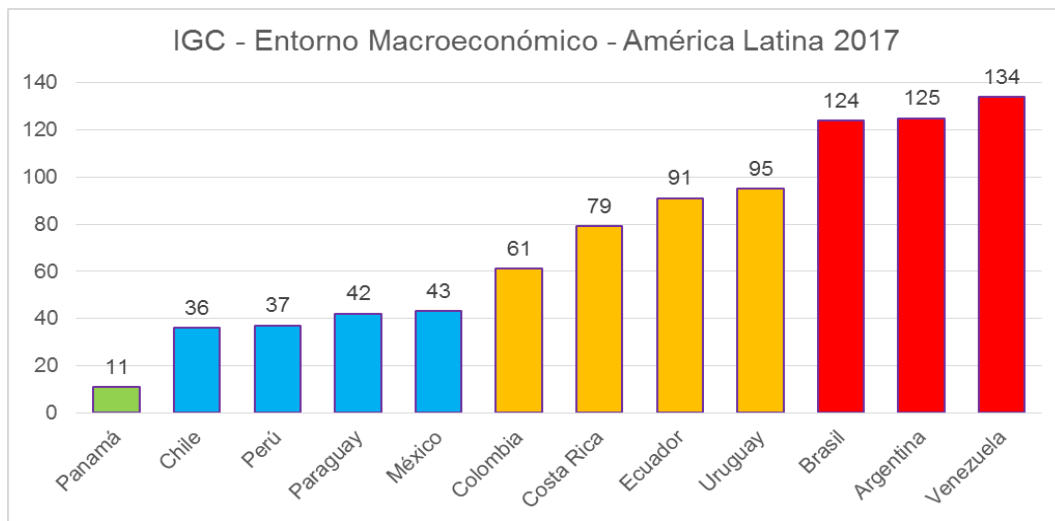
3.7 El Entorno Macroeconómico II

En el modelo económico neoliberal, predominante en la sociedad contemporánea; tanto para la mayoría de las naciones más desarrolladas o potencias del mundo, como normalmente para las naciones subdesarrolladas y en vía de desarrollo; la estabilidad macroeconómica significa el factor más importante del entorno macroeconómico, a su vez, parte de los requerimientos básicos de la competitividad (así como el tamaño del mercado; forma parte de los potenciadores de eficiencia de la competitividad): por su relación o correlación con la sostenibilidad o sustentabilidad económica y financiera; tanto de su mercado económico y su crecimiento o desarrollo económico, como de su estado y actividad gubernamental. Por tal razón; a continuación, vamos a ver más detalladamente; el entorno macroeconómico en su versión de

estabilidad macroeconómica, para el caso de Colombia como un país latinoamericano, un subcontinente históricamente criticado por problemas de tal tipo.

En la actualidad; los países latinoamericanos que ocupan la mejor posición en el terreno macroeconómico son (ver anexo: Ranking IGC Latinoamérica): Panamá (11), el mejor por mucho; Chile (36), Perú (37), Paraguay (42) y México (43); respectivamente. En un lugar intermedio se hallan: Colombia (61), Costa Rica (79); Ecuador (91) y Uruguay (95); respectivamente. Así como los países peor ubicados en el entorno macroeconómico son: Brasil (124), Argentina (125) y Venezuela (134); respectivamente. En tal contexto, hay que remarcar que hoy en día el subcontinente latinoamericano; se caracteriza por tener una estabilidad macroeconómica promedio, quizás un poco peor que promedio; por un trio de países que en serio se rajan: tales como Brasil, Argentina y Venezuela (Gráfico 119).








Gráfico 119. Entornos macroeconómicos en Colombia y países de referencia 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés)

Pero vamos a ver que significa, más detalladamente; tal ranking o tales datos y cifras; para el propio caso de nuestra nación, el país de Colombia. Así pues; el entorno macroeconómico en su versión de estabilidad macroeconómica; se halla, por cierto; como el tercer mejor pilar (62) del país, un poco mejor tanto que el puesto global del país (66), como que el puesto medio de los países (69). Por cuestiones tales como –en el año 2017-: la calificación crediticia del país (43); la deuda pública del gobierno (65), en un 77,6% del PIB, y el saldo presupuestario del gobierno (79), con un -3,4% del PIB; o el ahorro nacional bruto (68), de un 21% del PIB. A pesar de su relativamente elevada inflación (115); una suerte de gravamen monetario –no tributario-, al grueso de la población del país; de un 7,5% en el año 2017 (Ilustración 19).

Ilustración 19. Entorno macroeconómico en Colombia 2017

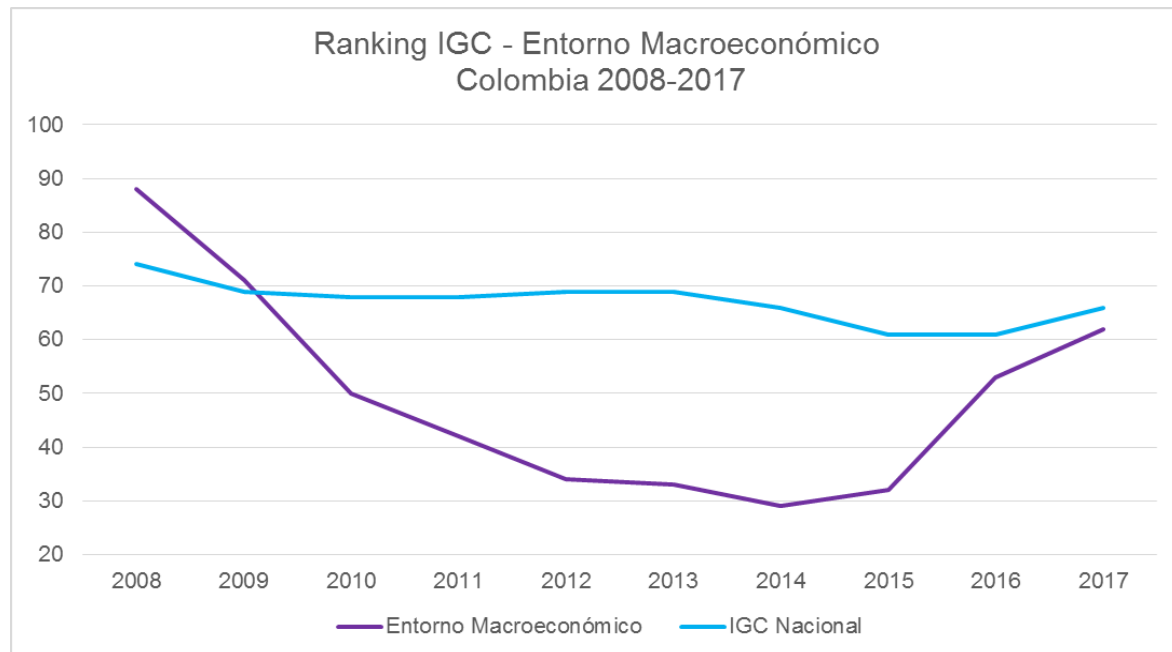
 3rd pillar: Macroeconomic environment			
	62	4.8	
3.01 Government budget balance % GDP	79	-3.4	
3.02 Gross national savings % GDP	68	21.0	
3.03 Inflation annual % change	115	7.5	
3.04 Government debt % GDP	65	47.6	
3.05 Country credit rating 0-100 (best)	43	65.2	

Fuente: Tomado del Informe Anual Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

Eso en términos muy estáticos; esto en términos más dinámicos: así observamos un mejoramiento del entorno a manera de estabilidad macroeconómica del país, pasando de un nivel mediocre a uno más promedio, en la última década; desplazándose de la posición 88 en el año 2008, a la ubicación 62 a fecha del 2017. No obstante; tal tendencia de mejoramiento, no ha sido tan continua ni constante, no ha sido tan regular; sino que ha contado con dos segmentos diferentes, uno creciente seguido de otro decreciente (en forma o a modo de “U”): primero un mejoramiento, un desplazamiento del puesto 88 al 50 del año 2008 al 2010; luego

estabilizándose, manteniéndose del puesto 34 en el año 2012, al puesto 32 en el año 2015; y luego un desmejoramiento o empeoramiento, un desplazamiento a la plaza 62 a fecha del 2017 (Gráfico 120).

Gráfico 120. Evolución del Entorno macroeconómico en Colombia 2008-2017

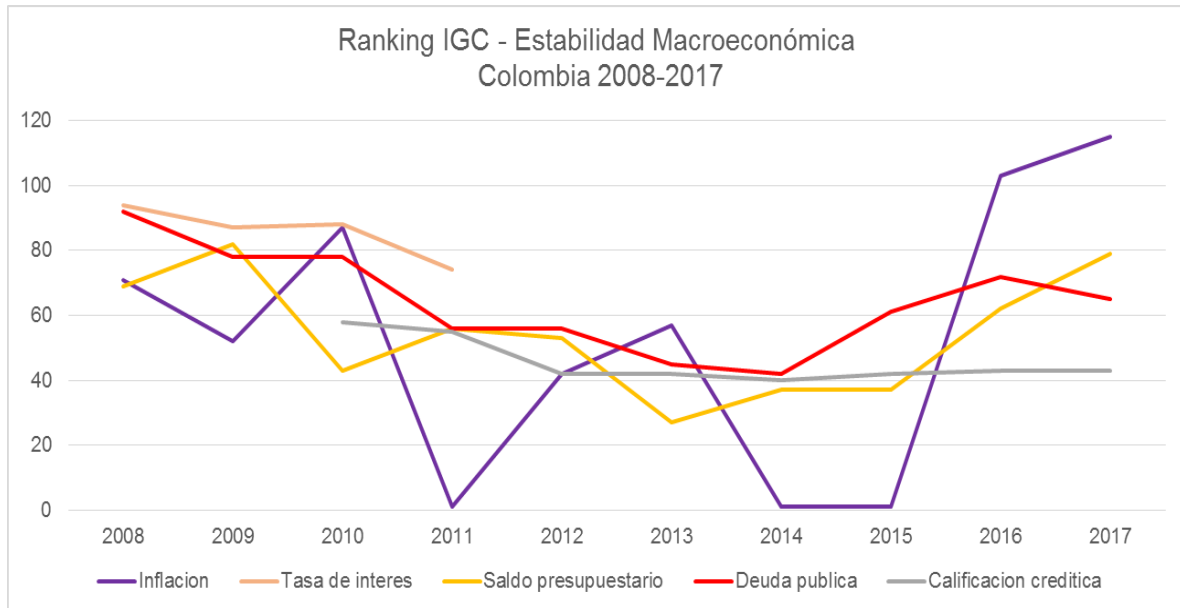


Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Así, pues; podemos observar: por supuesto, la correlación del déficit público –indicado por el déficit fiscal o el saldo presupuestario- y la deuda pública, del gobierno; así como por cierto, su relación con la citada estabilidad macroeconómica de la nación: pues tanto la curva del déficit público como la de la deuda pública, muestran una forma de “U”, al igual que la curva de la estabilidad macroeconómica; lo cual indica efectivamente, la dependencia de la estabilidad macroeconómica, del balance o déficit y deuda pública del gobierno, también codependientes. Además; la curva de la inflación, muestra una forma de “W”, más variable o volátil; y también

asociada a la forma de “U de la estabilidad macroeconómica, especialmente en los extremos de la curva.

Gráfico 121. Estabilidad macroeconómica en Colombia 2008-2017

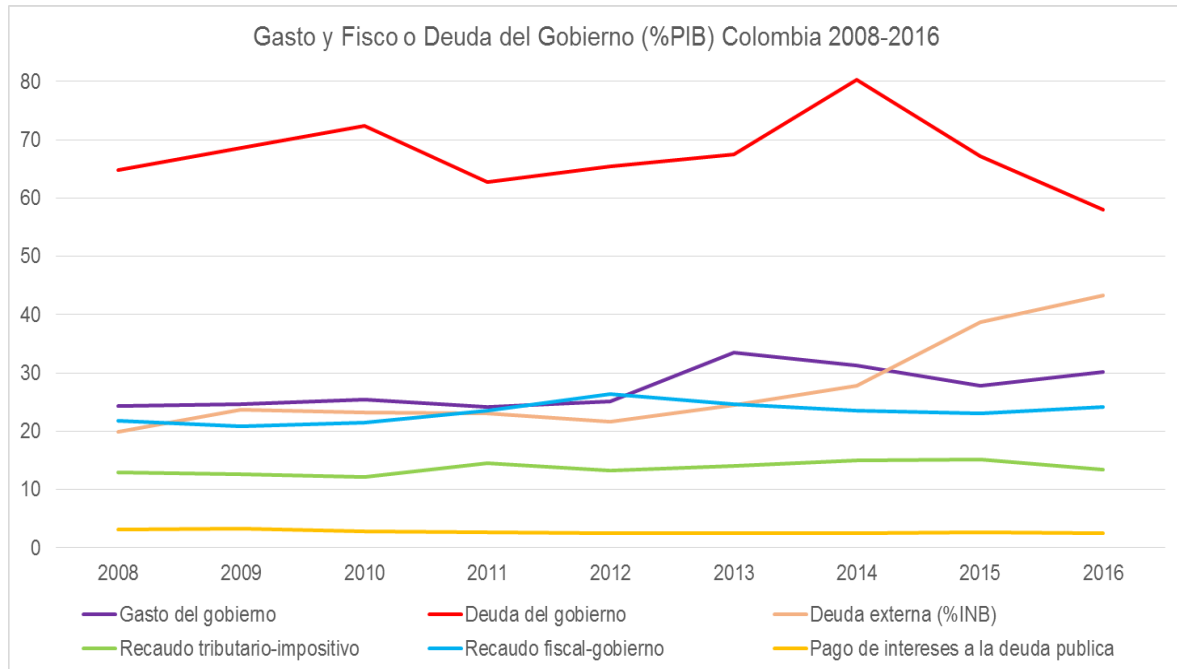


Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

En fin: se trata de una suerte de efecto rebote en el entorno o estabilidad macroeconómica del país; quizás en gran parte causado por la expansión del estado –indicada por el aumento el gasto público del gobierno-, y por el consecuente endeudamiento del gobierno –indicado por la deuda pública y/o el déficit público- para financiarlo (o alternativamente la inflación, y la fuerza de la presión inflacionaria; por efecto de la política monetaria y/o fiscal del gobierno; dada su situación o condiciones de endeudamiento). En especial; en la última media década –del año 2014 al 2017-, en el segundo periodo de gobierno de Santos; por medio de un modelo económico, con algo más de énfasis en el terreno social que el gobierno de Uribe, con gran énfasis en materia económica y financiera –y militar-: para financiar la mayor inversión pública en infraestructura, vivienda, o sistemas de educación y salud; e incluso para el proceso de paz...

lo que supuso una expansión de la deuda pública –y además: un mayor déficit fiscal-. Lo cual; en conjunto –deuda pública, déficit fiscal, inflación-: pudo contribuir a la contracción de la economía, con su respectivo menor crecimiento económico.

Gráfico 122. Evolución del gasto y deuda del gobierno como % del PIB 2008-2016

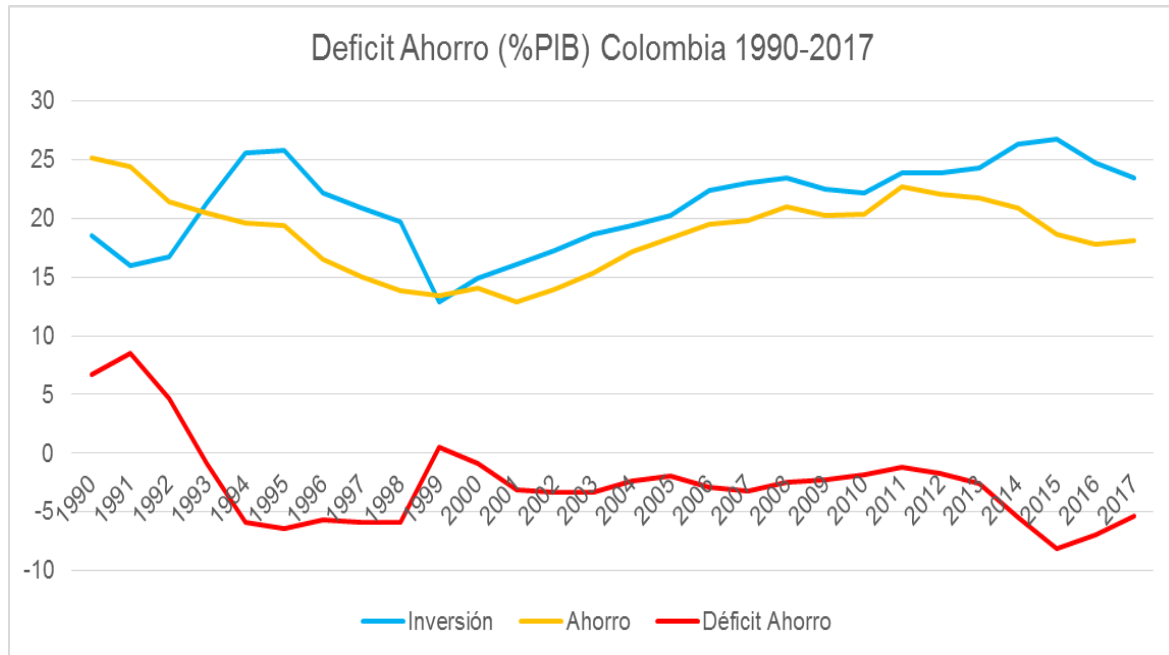


Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Eso respecto al endeudamiento -y apalancamiento- público del país. Esto respecto al endeudamiento –y apalancamiento- privado del país; el déficit del ahorro nacional, la diferencia del ahorro a la inversión nacional, financiada por el capital internacional; en efecto hay un déficit de ahorro: pues desde el año 2000 hasta la fecha, la inversión ha superado al ahorro nacional; y por lo tanto, la deuda privada del país, ha crecido continuamente, y casi constantemente; con una tasa promedio de déficit de ahorro del 2,5% entre el año 2001 y 2013, o con tasas entre el 2 y 3,5% entre el año 2001 y 2013, y con tasas superiores al 5% después o desde el año 2014 a la fecha. Para así conseguir y sostener tasas crecientes, casi a un ritmo

constante, tanto de ahorro como inversión nacional: que pasaron del 13 y 16% del PIB en el año 2001, respectivamente, al 22 y 24% del PIB en el año 2013, aproximadamente; para luego estancarse o decaer al 18 y 23% del PIB a fecha del 2017 (Gráfico 123).

Gráfico 123. Déficit del ahorro como % del PIB en Colombia 1990-2017

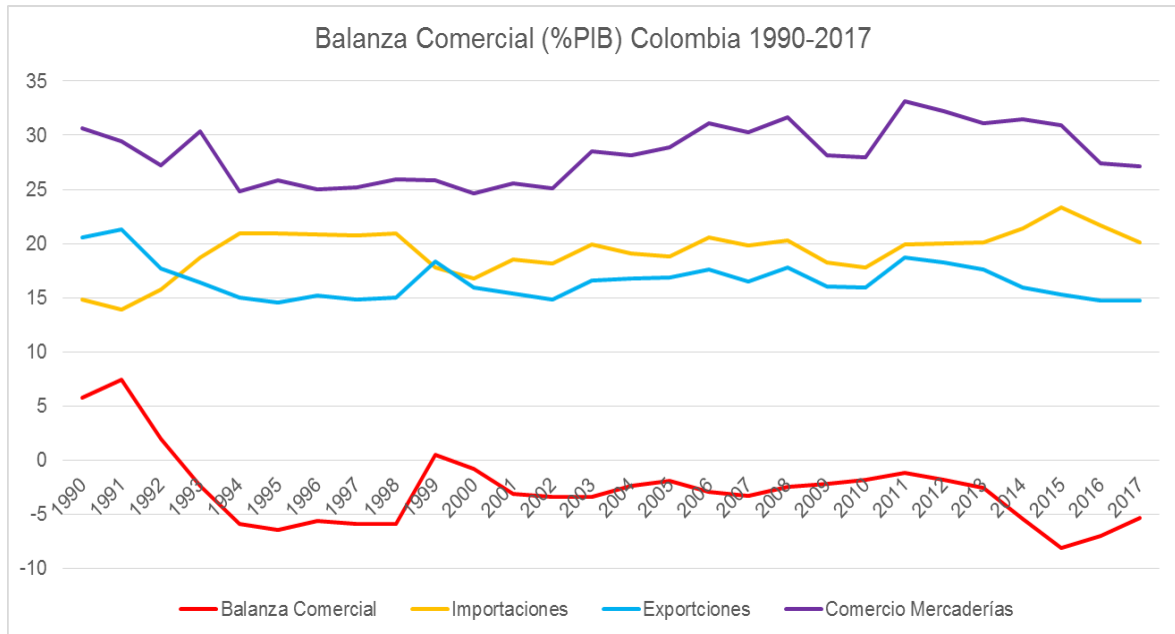


Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Respecto a la balanza o el déficit comercial, la diferencia de las exportaciones a las importaciones del país, financiada por el capital internacional; equivalente al déficit de ahorro a la inversión; en efecto hay un déficit comercial, igual al citado déficit de ahorro: pues desde el año 2000 hasta la fecha, las importaciones han superado las importaciones nacionales; y por lo tanto, la deuda privada del país, ha crecido continuamente, y casi constantemente; con una tasa promedio de déficit comercial del 2,5% entre el año 2001 y 2013, o con tasas entre el 2 y 3,5% entre el año 2001 y 2013, y con tasas superiores al 5% después o desde el año 2014 a la fecha. Para así conseguir y sostener tasas relativamente estables, tanto de exportaciones como de

importaciones: que se mantuvieron en un promedio aproximado, de 17 y 19,5% del PIB entre el año 2001 y 2013, respectivamente; para luego decaer y mantenerse en un promedio aproximado, de 15 y 21,5% del PIB entre el año 2014 y 2017, respectivamente (Gráfico 124).

Gráfico 124. Evolución de la balanza comercial como % del PIB en Colombia 1990-2017



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Así pues; una parte de la inversión nacional, ha sido financiado por el comercio internacional del país; durante casi el último par y medio de décadas; por medio de su déficit de ahorro o balanza y déficit comercial: en promedio un 10% de la inversión del año 2004 al 2013, o casi un 20% del año 2001 al 2003, y más de un 20% del año 2014 al 2017; aproximadamente un 2,5% del PIB del año 2001 al 2013, o entre un 2 y 3,5% entre el año 2001 y 2013, y más de un 5% después o desde el año 2014 al 2017 (así: regresando durante la última media década, en el periodo 2014-2017; a patrones o niveles y tendencias, de déficit de ahorro o balanza y déficit comercial; similares a los establecidos en la segunda mitad de la década del 90, en el periodo

1994-1998; invirtiendo del revés, aquellos de la primera mitad de la década del 90, en el periodo 1990-1993).

3.8 El Gobierno y la Corrupción Política

El estado tiene fundamentalmente tres quehaceres o funciones oficiales en las naciones de la sociedad: el monopolio de la ley, organizar la ley y administrar justicia; el monopolio de la fuerza, la defensa o ataque nacional y estrategia militar; y el monopolio de la política económica, las políticas públicas y los servicios sociales. Por tal razón, para tales fines; el gobierno cuenta con otras herramientas instrumentales: los sistemas ejecutivo, legislativo, judicial; el sistema fiscal o tributario y monetario, el banco de la república, las obras o el gasto y la inversión pública; los sistemas públicos de salud o de educación, y de ciencia y tecnología; el sistema policial y militar. En resumidas cuentas: el gobierno tiene mucho poder en la ley, la democracia, el mercado, la sociedad civil; los sistemas de salud o educación, y ciencia y tecnología; y la fuerza pública o las fuerzas armadas. La cuestión verdaderamente importante... es como usa su poder. En otros términos (tal como conoce y comprende el economista Stiglitz (2002); a propósito de la eficacia y eficiencia del sistema de gobierno, dice que:

Los Estados de muchos países en desarrollo —y desarrollados— demasiado a menudo invierten mucha energía en hacer lo que no deberían hacer. Esto los distrae de sus labores más apropiadas. El problema no es tanto que la Administración sea demasiado grande como que no hace lo que debe (...) Lo normal es que las empresas privadas competitivas realicen esa tarea más eficazmente. Éste es el argumento a favor de la privatización: la conversión de empresas públicas en privadas. Sin embargo, existen importantes precondiciones que deben

ser satisfechas antes de que la privatización pueda contribuir al crecimiento económico. Y el modo en que se privatice cuenta mucho (p. 82).

En tal contexto, el marco gubernamental –e institucional-; por medio de la ley, y la política económica o la política pública; puede potenciar o limitar, las externalidades positivas y negativas; en la economía –y política- de una nación: desde el conocimiento tecnológico; hasta la indigencia o la delincuencia, la criminalidad, la corrupción, y la contaminación ecológica. Si reconocemos la corrupción como una externalidad económica, en la empresa de la política; si reconocemos la política como una empresa, como un negocio; comprenderemos mejor tanto sus causas como sus consecuencias sociales, a saber: su causa, el interés económico de los políticos; sus consecuencias, las externalidades económicas de la política, la explotación económica y financiera de la sociedad (por supuesto: un daño o costo social muchas veces no pagado por los corruptos a la nación).

Entonces, en resumen; se trata de tres grandes problemas; por cierto, interrelacionados, que se retroalimentan en un círculo vicioso: corrupción, ineficacia e ineficiencia del gobierno, e inequidad del poder político en la sociedad. Los tres factores se combinan en un círculo vicioso; caracterizado por la debilidad institucional y democrática, la corrupción gubernamental o estatal, y la creación de la política económica y pública por y para las elites más poderosas de la sociedad; por supuesto, gobernado por dichas grupos poderosos o elites, no por ni para el pueblo. En resumidas cuentas: se trata de un marco institucional extractivo no inclusivo; que trabaja para ciertas elites del país, no al servicio del pueblo. Así, por ejemplo (como reconoce y rememora el economista Stiglitz (2002); a propósito de la corrupción del gobierno, en el proceso de privatización de las empresas públicas del estado, afirma que:

Quizá la más grave preocupación con la privatización, tal como ha sido aplicada muchas veces, es la corrupción. La retórica del fundamentalismo del mercado afirma que la privatización reducirá lo que los economistas denominan la «búsqueda de rentas» por parte de los funcionarios, que o bien se quedan con parte de los beneficios de las empresas públicas o conceden contratos y empleos a sus amigos. Pero, al contrario de lo que supuestamente iba a lograr, la privatización ha empeorado las cosas tanto que en muchos países se la denomina irónicamente «sobornización». Si una Administración es corrupta, hay escasas evidencias de que las privatizaciones resolverán el problema. Después de todo, el mismo Gobierno corrupto que manejó mal la empresa es el que va a gestionar la privatización. En un país tras otro, los funcionarios se han percatado de que las privatizaciones significan que ya no tienen por qué limitarse a la apropiación anual de los beneficios. Si venden una empresa pública por debajo del precio de mercado, pueden conseguir una parte significativa del valor del activo, en vez de dejarlo para administraciones subsiguientes. De hecho, pueden robar hoy buena parte de lo que se apropiarían los políticos en el futuro. De modo muy poco sorprendente, se manipula el proceso de privatización para maximizar la suma de lo que los ministros del Gobierno podían embolsarse, y no la suma que podía aportar el Tesoro público, y mucho menos la eficiencia general de la economía (p. 86).

La tesis de la política pública tiene dos partes; dos principios o máximas: primero; mejorar – maximizar- el bienestar social de la nación. Y segundo, también; como la mayoría de las políticas públicas tienen tanto ganadores como perdedores, porque trabajan con los recursos escasos del país, aunque sirvan al bienestar social de la nación; reparar a los perdedores, por lo menos en términos de oportunidades sociales para beneficiarse de otros incentivos económicos o políticas públicas. Entonces la corrupción política significa la antítesis de la política pública:

porque beneficia principalmente a la elite del país, no primordialmente al bienestar social de la nación; ni por supuesto, tampoco repara a los más afectados por sus efectos dañinos.

Además, por cierto; el problema de la corrupción es doblemente dañino: por un lado; significa un robo directo de los recursos públicos de la nación, por parte del estado. Por el otro; significa un costo de oportunidad, por no invertir tales recursos en infraestructura o educación y salud públicas, por ejemplo. De cualquier manera; la corrupción del gobierno tiene un precio, un costo; tanto directo como indirecto, un efecto tanto estático como dinámico, tanto en la política económica como pública; por supuesto, se trata del desaprovechamiento de los recursos e inversión pública para el potencial desarrollo económico del país, además del propio desperdicio o despilfarro de la corrupción política del gobierno.

Por supuesto; las variables cuantitativas también pueden medir la corrupción, por ejemplo, en términos del adueñamiento o la apropiación privada de los recursos públicos; pero en un país corrupto, la corrupción también puede manifestarse por medio de otras facetas como la ineficacia e ineficiencia del gobierno. En tales casos; el pueblo o la opinión pública pueden medir de manera cualitativa, y a veces las fuentes privadas de información –nacionales o internacionales- pueden medir de manera cuantitativa; la corrupción; mejor que las fuentes públicas, del propio gobierno, de por sí corrupto.

Así, por ejemplo; el índice global de competitividad del foro económico mundial –una fuente de información, pública pero internacional-; que consta de 112 variables, 80 cualitativas o de percepción y 32 cuantitativas; repartidas entre los 12 pilares de las tres categorías, de las cuales, por cierto, 21 variables pertenecen al pilar de las instituciones. Tal como consta en una nota metodológica; del informe de resultados del reporte global de competitividad, elaborado por el departamento nacional de planeación de Colombia:

“En total, el FEM agrega 112 variables: 32 indicadores y 80 variables cualitativas provenientes de la encuesta de opinión ejecutiva que aplica el FEM en cada país en colaboración con sus aliados nacionales. En Colombia, el Departamento Nacional de Planeación es la entidad aliada del FEM” (INC-DNP 2017)

Además, de los 12 pilares de la competitividad; el pilar de las instituciones -el peor de los doce pilares del país; el cual a su vez consta, de 21 de los 112 ítems (casi el 19%)-, por su naturaleza psicosocial; es el área en el que más importan las variables cualitativas o de percepción: la corrupción, ineficacia e ineficiencia del gobierno; es un área en la que los intereses económicos creados por las elites nacionales o grupos particulares de la sociedad con gran poder político tienen mucho que hacer; y el pueblo o la opinión pública de un país, mucho que decir.

En el caso de nuestra nación, nuestra versión del estado; aunque no sea ni haya sido propiamente un estado fallido, si es un estado débil; no tan fuerte como el de las potencias del globo, los países más desarrollados del mundo; a pesar de sus supuestos avances: unas veces ciertos -el emprendimiento empresarial, el mercado financiero-, otras veces inflados -la democracia, el sistema educativo- si no falaces; más otros tantos pasos en falso -el sistema judicial, el servicio policial. Tal como reconocen o conocen y recuentan, el economista Acemoglu (2012) y el politólogo Robinson (2012); a propósito del estado colombiano, afirman que:

Colombia no es un caso de Estado fracasado a punto de hundirse. Sin embargo, es un Estado sin centralización suficiente y con una autoridad lejos de ser completo sobre todo su territorio. Aunque el Estado pueda proporcionar seguridad y servicios públicos en grandes áreas urbanas como Bogotá y Barranquilla, existen partes significativas del país en las que

proporciona pocos servicios públicos y prácticamente ninguna ley y orden. En su lugar, existen grupos y personas alternativos, que controlan la política y los recursos. En algunas partes del país, las instituciones económicas funcionan bastante bien, y hay niveles elevados de capital humano y habilidad emprendedora; no obstante, en otras partes, las instituciones son muy extractivas, y ni siquiera proporcionan un mínimo nivel de autoridad estatal (p. 446).

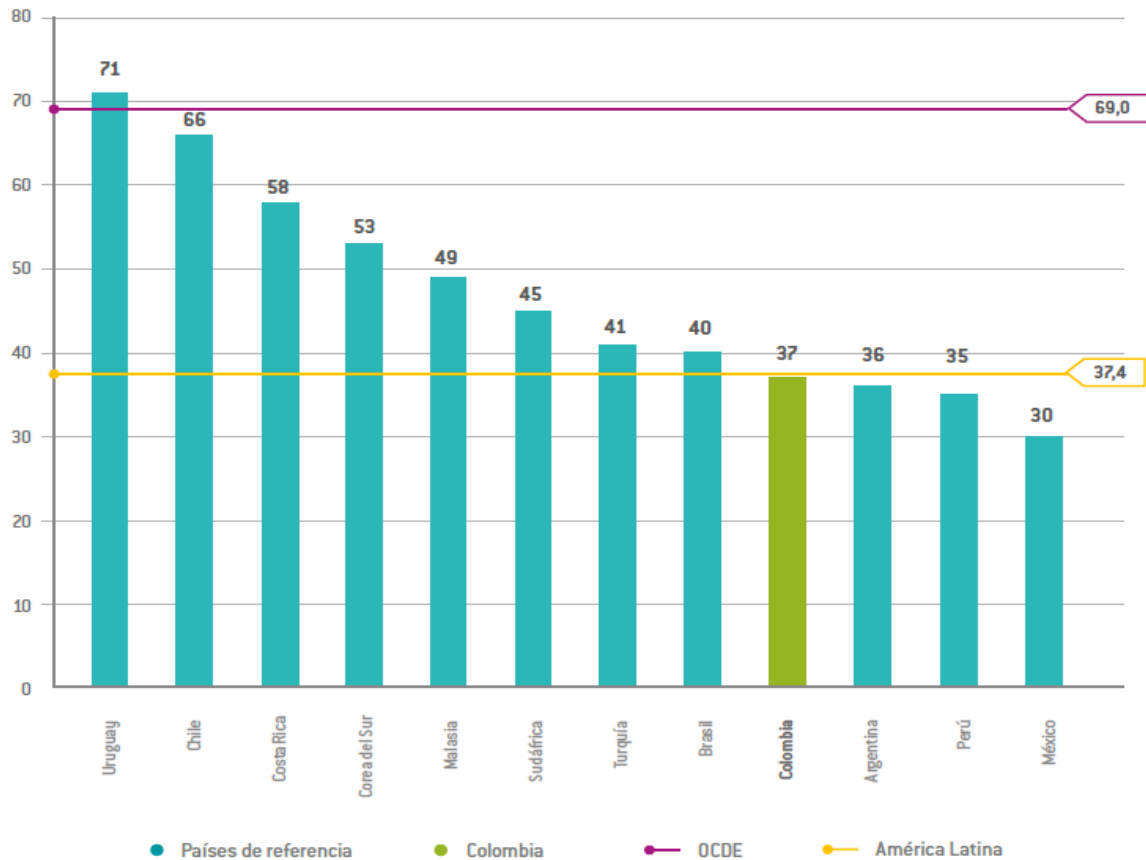
En Colombia, muchos aspectos de las instituciones políticas y económicas han pasado a ser más inclusivos con el tiempo. Sin embargo, ciertos grandes elementos extractivos permanecen. La falta de ley y los derechos de propiedad inseguros son endémicos en grandes zonas del país, y esto es consecuencia de la falta de control por parte del Estado nacional de muchas partes del país, y la forma particular de falta de centralización del Estado en Colombia. No obstante, esta situación no es un resultado inevitable, sino una consecuencia de la dinámica que refleja el círculo vicioso: las instituciones políticas de Colombia no generan incentivos para que los políticos proporcionen servicios públicos y ley y orden en gran parte del país y no les ponen límites suficientes para evitar que hagan tratos implícitos o explícitos con los paramilitares y los criminales (p. 447-448).

Podría ser difícil comprender cómo se puede mantener una situación así durante décadas, incluso siglos. Sin embargo, de hecho, la situación tiene una lógica propia, un tipo de círculo vicioso. La violencia y la falta de instituciones estatales centralizadas de este tipo inician una relación simbiótica con políticos que dirigen las partes funcionales de la sociedad. Esta relación simbiótica surge porque los políticos nacionales explotan la falta de ley de las zonas periféricas del país, mientras que el gobierno nacional deja libertad a los grupos paramilitares (pp. 446-447).

Así, por ejemplo; en nuestro país: la confianza pública en la voluntad política del gobierno... es pésima. En resumidas cuentas –según el foro económico mundial-: el nuestro; se trata de un marco gubernamental, muy defectuoso y dañino, tanto para la estabilidad política como para el desempeño y crecimiento económico; que contrasta con el nivel global de competitividad de la nación (66), así como cuestiona seriamente el grado de desarrollo del país. Por cuestiones tales como los problemas críticos con: la independencia judicial (111); la confianza pública en los políticos (124), el favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos (119); la eficiencia del gasto del gobierno (129), la carga de la regulación del gobierno (123), la desviación de fondos públicos (131), los pagos irregulares o sobornos (96), la transparencia en la formulación de políticas públicas (86).

Tal como lo señala el índice de percepción de la corrupción (calculado por Transparencia Internacional); para los distintos países del globo: que ubica a Colombia, junto con Argentina y Perú o Brasil-; en la posición de los países más corruptos de América Latina –y del mundo-, solo superados por México -y Venezuela-. Aún muy lejos de Uruguay y Chile, que se hallan ubicados muy cerca de los países más desarrollados del mundo –la OCDE-; o de Costa Rica y Corea del Sur, en posiciones por lo menos intermedias; e incluso peor que países como Sudáfrica y Turquía, que todavía se hallan un poco mejor que el promedio latinoamericano (Gráfico 125).

Gráfico 125. Índice de percepción de la corrupción en Colombia y países de referencia en 2016

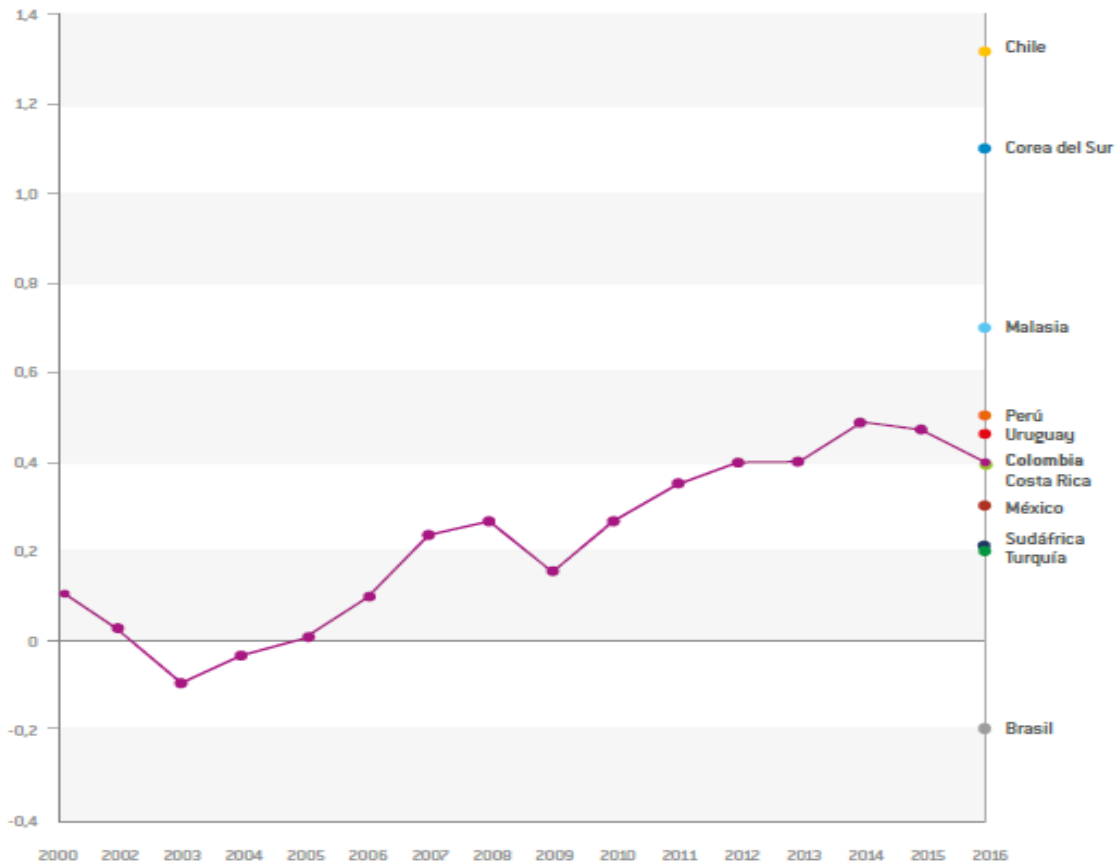


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de Transparencia Internacional.

Respecto a la eficacia o eficiencia -y corrupción- del gobierno; usando como indicadores, el precio o costo y la calidad de la regulación del gobierno en el país: hay que anotar que la calidad de la regulación (contabilizado en el Banco Mundial) en Colombia, a pesar de su leve tendencia de mejoría gradual, en la última década y media –del año 2003 al 2017-; todavía se halla en nivel promedio a nivel latinoamericano, junto a países como Uruguay, Costa Rica, Perú y México –o Sudáfrica y Turquía-, mejores que Brasil pero mucho peores que Chile –o Corea del Sur-;

aunque mediocre si no pésimo a nivel mundial, por el nivel de por si mediocre casi pésimo de Latinoamérica a nivel mundial (Gráfico 126).

Gráfico 126. Calidad de la regulación en Colombia y países de referencia 2000-2016

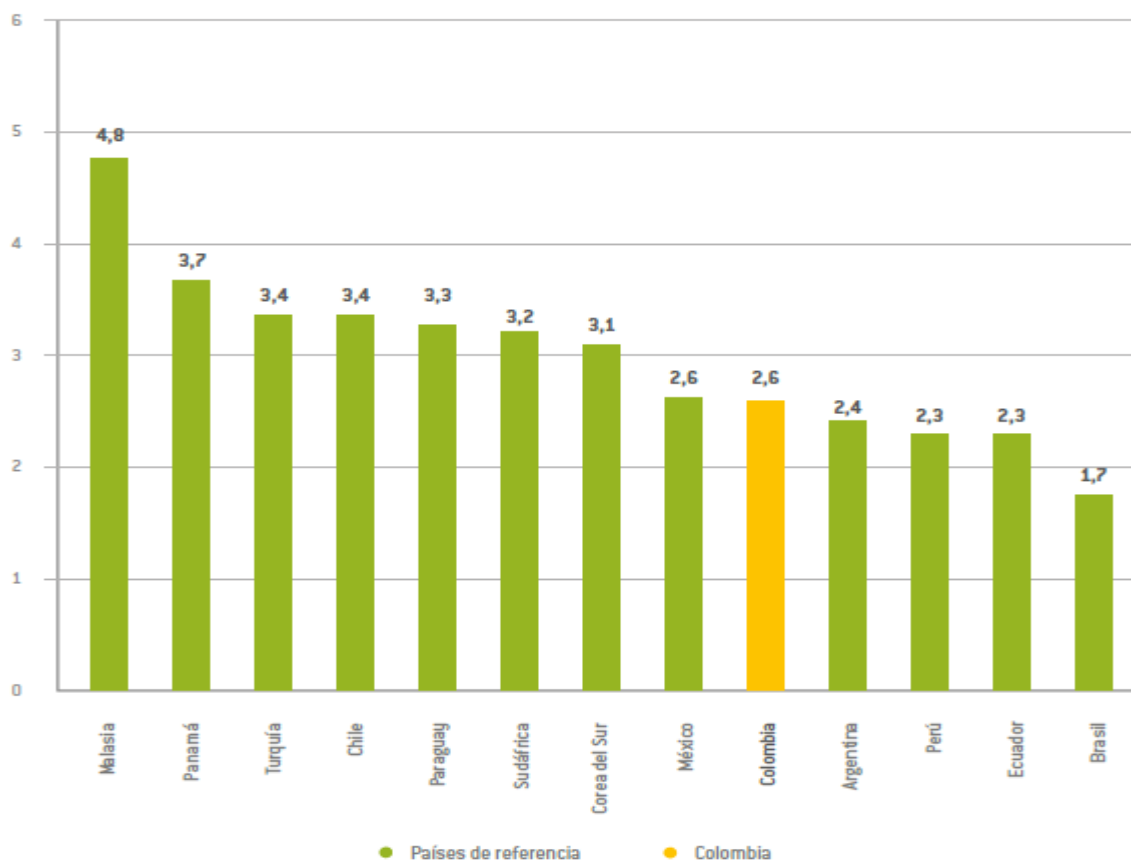


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Además; también hay que apuntar el costo de la regulación (contabilizado en el Foro Económico Mundial) en Colombia, casi igual al de países como México, Perú, Argentina y Ecuador, menores que el de Brasil pero mayores que el de Chile, Panamá, Paraguay –o Corea del Sur, y Sudáfrica o Turquía-. Lo cual, sumado a la citada calidad de la regulación en Colombia y América Latina; subrayan o resaltan en conjunto, el nivel –y la tendencia- mediocre

casi pésima, de la calidad y precio o costo de la regulación del gobierno; tanto de Colombia como en América Latina -aún más en Brasil; salvo por Chile-, a nivel mundial (Gráfico 127).

Gráfico 127. Costo de la regulación del gobierno en Colombia y países de referencia 2017

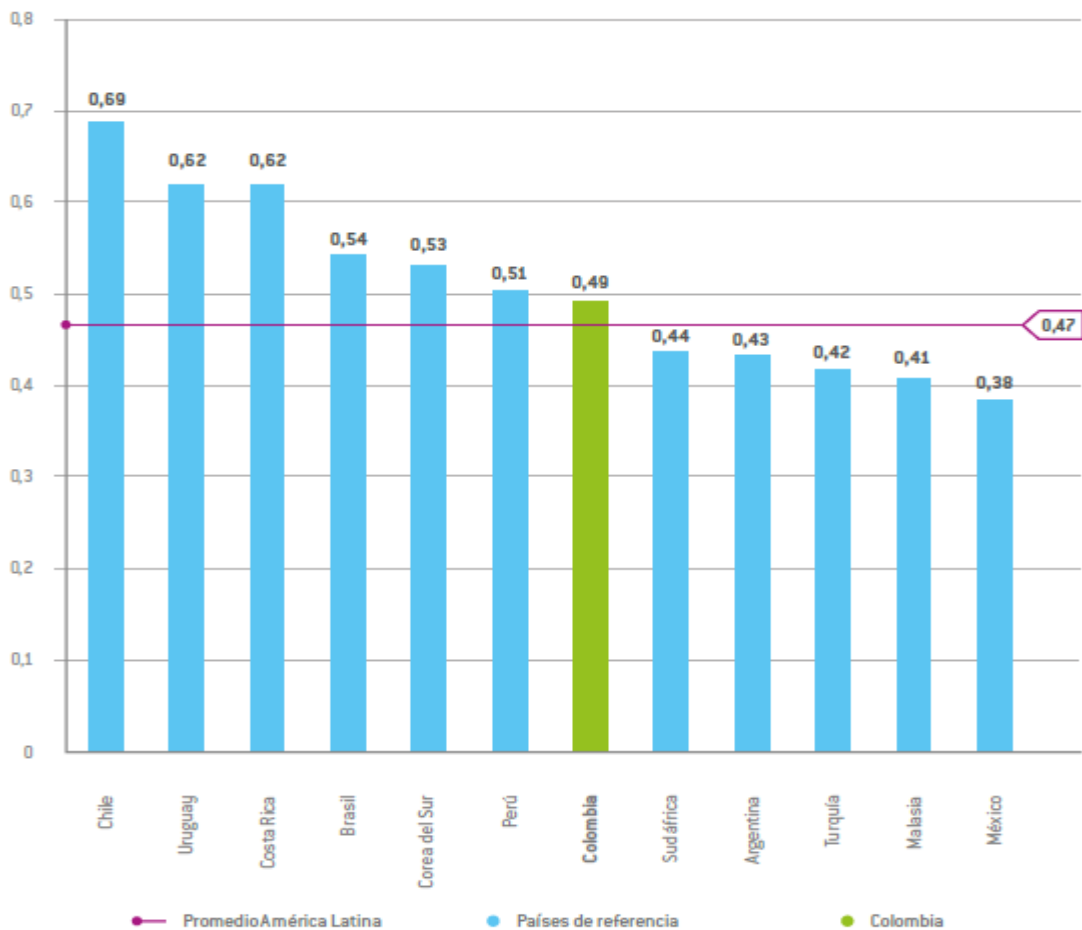


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Sin embargo; en tal contexto de ineficiencia en la legislación de la regulación, en el subcontinente latinoamericano; hay que agregar que de hecho, algunos países tienen más eficiencia en su cumplimiento (contabilizado en el índice del imperio de la ley; calculado por World Justice Project) que otros. Así, por ejemplo: Colombia y Perú, se hallan en un nivel muy promedio, al igual que América Latina; Brasil –y Corea del Sur-, un poco mejor; Chile y Uruguay o Costa Rica, bastante mejor; y Argentina o México –o Sudáfrica y Turquía-, un poco

peor. Así que; en resumidas cuentas: tanto Colombia como la mayoría de los países de América Latina –salvo por Chile; y quizás a veces, Uruguay o Costa Rica-; se hallan normalmente en un estado mediocre más que promedio, a veces pésimo; respecto a la eficiencia y eficacia –o calidad- de la legislación o regulación del gobierno (dados justamente; aquellos indicadores de calidad y precio o costo, además de cumplimiento, de la citada legislación o regulación) (Gráfico 128).

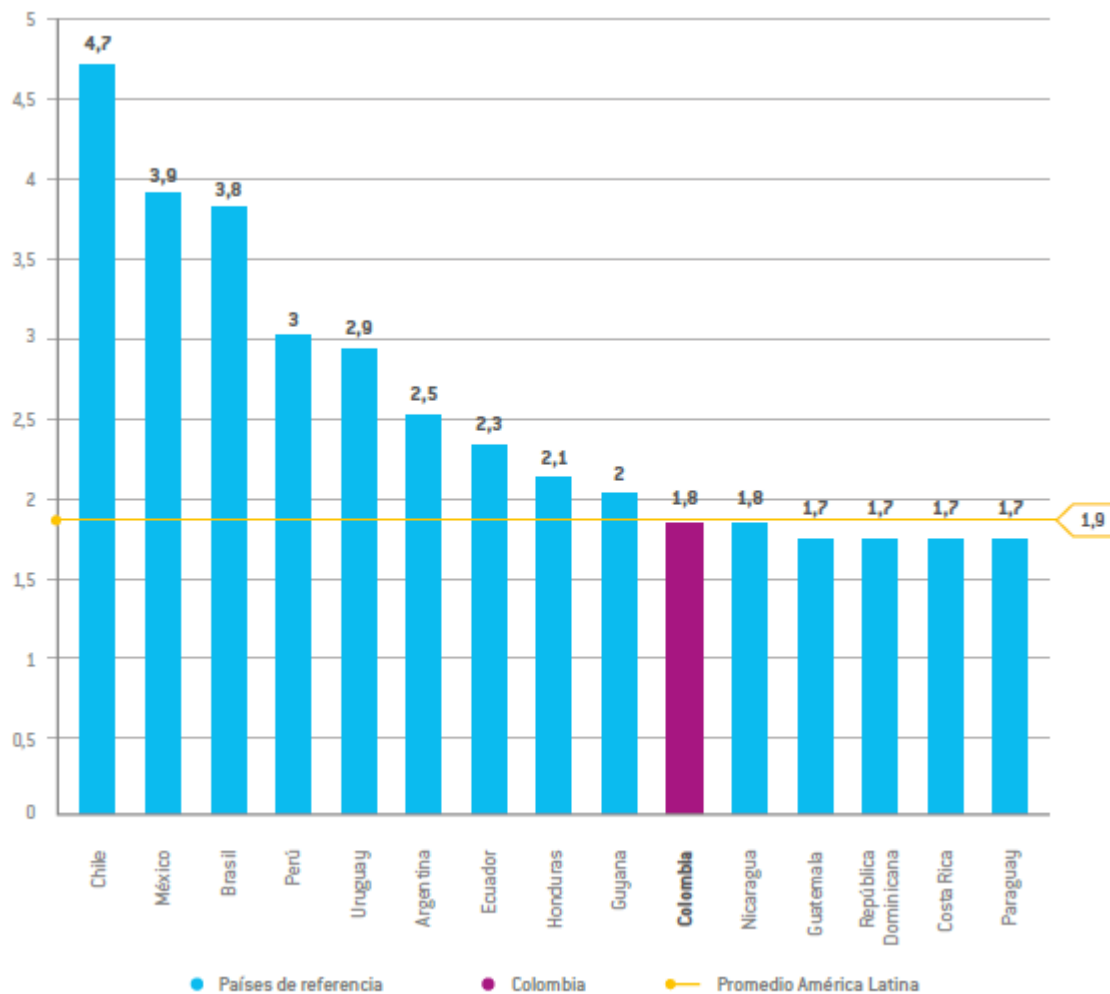
Gráfico 128. Eficiencia en el cumplimiento de la regulación en Colombia y países de referencia 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del World justice Project.

Además, también respecto a la eficiencia y eficacia del estado o gobierno; aunque usando el indicador de la implementación o ejecución del presupuesto por resultados (calculado por el Banco Interamericano de Desarrollo -BID-); podemos y debemos observar que –en el año 2013-: aunque Colombia se hallaba casi justo en el promedio de América Latina, muy mediocre, junto a otras naciones latinoamericanas; tales como Honduras, Nicaragua, Guatemala, Republica Dominicana, Costa Rica y Paraguay. También se hallaba peor que otras naciones latinoamericanas, mejores o a veces mucho mejor que el promedio; tales como Chile, México y Brasil, además de Perú, Uruguay, Argentina y Ecuador (Gráfico 129).

Gráfico 129. Implementación de presupuesto por resultados en Colombia y países de referencia 2013

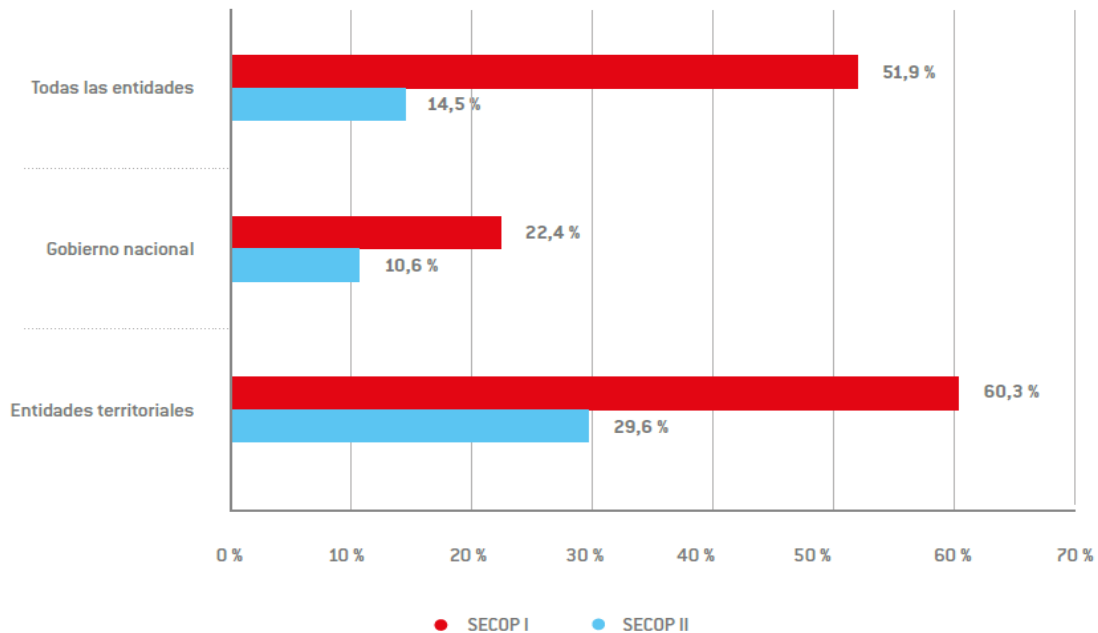


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del BID.

Así, por ejemplo; respecto al cartel de las licitaciones, y el correspondiente carrusel de contrataciones; que proyectan o reflejan tanto la corrupción del estado, como la contaminación política con el comportamiento antiético e ilegal de las empresas y sus negocios; que además se convierten o traducen en ineficacia e ineficiencia en la inversión pública del gobierno... la siguiente gráfica muestra o demuestra la estructura monopólica u oligopólica del mercado de

licitaciones en el país, para la realización de proyectos públicos de la nación, y la corrupción del gobierno en el proceso contratación de las empresas contratistas (Gráfico 130).

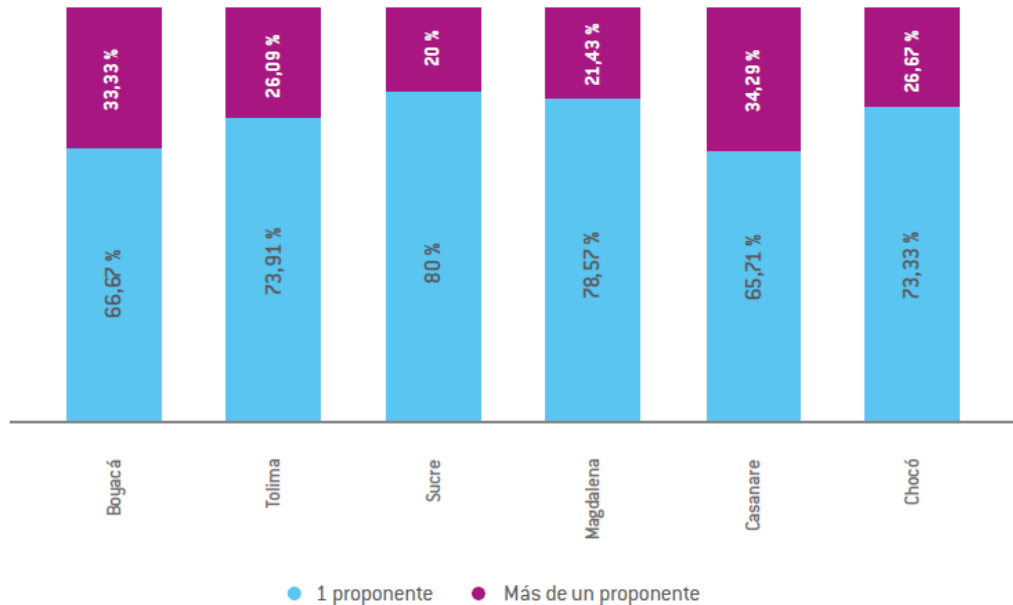
Gráfico 130. % de procesos con un único proponente total, nacional y territorio 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del SECOPI y SECOPII

Otro ejemplo de la ineficacia o ineficiencia de la inversión pública del gobierno, también relacionado o correlacionado con la corrupción y contaminación del estado, con la actitud y conducta antiética e ilegal de los connacionales actuando como funcionarios públicos; acontece respecto al Programa de Alimentación Escolar (PAE), un proyecto del ministerio de educación de la nación, para la cobertura de la alimentación y nutrición de los escolares de escasos recursos, en las escuelas y colegios públicos de los diferentes departamentos y municipios del país... la siguiente gráfica prueba la estructura competitiva o no, del proceso de asignación de contratos para la realización del Programa de Alimentación Escolar, en varios departamentos del país (Gráfico 131).

Gráfico 131. % de municipios con un único proponente, por departamento para el programa de alimentación escolar PAE. 2016



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del SECOPI y SECOPII

3.9 La Cultura y la Corrupción Social

Actualmente, en la mayoría de las naciones de la sociedad, el estado –fuerte o débil- y la democracia, normalmente se hallan muy asociados, mucho más relacionados o correlacionados; de lo que la mayoría de nosotros, las personas naturales o normales y comunes de la población, no políticos ni politólogos ni economistas ni historiadores –ni grandes empresarios-, la masa mayoritaria de cada país, en especial en los países en vía de desarrollo... acostumbramos pensar, creer, recordar (no solo los días en que votamos; sino de hecho el resto de días, los años en que no votamos). Porque; si en teoría, la democracia significa el gobierno del pueblo: en la práctica, la democracia representativa, en una nación de la sociedad; significa que la población elige un gobierno, para que el gobierno decida por la población. De suerte o a riesgo de que; un gobierno puede ser bueno o malo para una u otra nación de la sociedad; porque si los gobernantes son mal

elegidos, pues el gobierno será mal dirigido, y por lo tanto, la población será mal gobernada; se trata de la conocida corrupción del gobierno: en nombre de interés particulares del país y beneficios privados; en lugar o en vez de; en función del interés público y bienestar social de la nación.

Por tal razón, respecto al tema de la corrupción; hay que recordar, justamente, que la democracia significa, supuestamente, el gobierno del pueblo; y que directa o indirectamente, con responsabilidad o irresponsabilidad y culpa; la corrupción política y económica significa una proyección o reflejo de la corrupción social: la corrupción blanca del pueblo, que se materializa por medio del poder, en la corrupción negra del gobierno, contaminando la política económica y pública del país; y desperdiciando o despilfarrando los recursos públicos de la sociedad civil. Por supuesto: si el marco institucional o legal lo permite; y si el marco gubernamental lo potencia. Así la corrupción blanca reina como corrupción negra; y gobierna el imperio de la ley, y la sociedad civil. Recordemos, por ejemplo; la versión de la democracia, en el caso de nuestro país, la nación de Colombia; según el análisis del economista Acemoglu y el politólogo Robinson (2012).

Durante los últimos cincuenta años, la mayor parte de los politólogos y de los gobiernos han considerado que Colombia es una democracia. Estados Unidos se alegra de negociar un tratado de libre comercio potencial con el país y le envía todo tipo de ayuda, sobre todo ayuda miliar. Tras un gobierno militar de corta vida, que acabó en 1958, se han celebrado elecciones con regularidad, aunque, hasta 1974, existía un pacto por el que se alternaban el poder político y la presidencia entre los dos partidos políticos tradicionales, los conservadores y los liberales. De todas formas, dicho pacto, el Frente Nacional, fue ratificado por el pueblo

colombiano a través de un plebiscito, y todo esto parece lo suficientemente democrático (p.367).

Colombia ha tenido una larga historia de elecciones, que aparecieron históricamente como método para compartir poder entre los partidos liberales y conservadores tras la independencia de España. Tanto la naturaleza de sus élites como sus cifras son distintas (...) En Colombia, la falta de autoridad del Estado central en ciertas partes del país ha conducido de forma natural a élites mucho más fragmentadas; de hecho, tan fragmentadas que, en ocasiones, se asesinan entre sí. Pero, a pesar de la variedad de élites e instituciones políticas, estas instituciones a menudo consiguen consolidar y reproducir el poder de la élite que las creó. Otras veces, las luchas internas que producen conducen al colapso del Estado, como en Sierra Leona (p. 466).

A pesar de que Colombia tenga una larga historia de elecciones democráticas, no tiene instituciones inclusivas. Su historia ha estado marcada por violaciones de libertades civiles, ejecuciones extrajudiciales, violencia contra los civiles y guerra civil. No es el tipo de resultados que se esperan de una democracia. La guerra civil de Colombia es distinta a la de Sierra Leona, en la que el Estado y la sociedad se hundieron y el caos reinó. Sin embargo, es una guerra civil que ha causado muchas más víctimas. El gobierno militar de los cincuenta era, en parte, una respuesta a una guerra civil conocida simplemente como «la violencia». Desde entonces, una amplia gama de grupos insurgentes, en su mayoría revolucionarios comunistas, se han multiplicado como una plaga en el campo, secuestrando y asesinando. Para evitar las acciones de dichos grupos en la Colombia rural, se debe pagar la denominada vacuna, es decir, uno se vacuna contra ser asesinado o secuestrado pagando a algún grupo de matones armados cada mes (pp. 441-442).

En otros términos: el problema de la corrupción no es solo un problema político ni económico; sino más en el fondo; ético, moral, social, cultural (tal como lo interpreta el excandidato presidencial -de la coalición Colombia- Sergio Fajardo, matemático de profesión y profesor o catedrático universitario). Por tal razón; el marco institucional y legal de la sociedad tiene un papel tan fundamental o determinante, en el desempeño o crecimiento y desarrollo económico de las naciones y estados modernos, y por supuesto, en su estabilidad política y sostenibilidad o sustentabilidad social; porque tiene el poder de explotar o limitar el potencial económico y financiero de la sociedad, en un círculo o espiral viciosa o virtuosa de desarrollo o subdesarrollo, con instituciones extractivas elitistas o instituciones inclusivas democráticas y más equitativas.

Por supuesto que la ética y la cultura de las personas es muy importante para el desarrollo de una comunidad; pero las instituciones sociales lo son igualmente: unas instituciones sociales basadas en la participación política en el estado mediante la democracia, los incentivos económicos en el mercado mediante la política económica, las oportunidades sociales mediante la política pública del gobierno; se transforman y retroalimentan en una espiral virtuosa de crecimiento y desarrollo económico. En cambio; unas instituciones sociales y legales corruptas e injustas, se transforman en un círculo o espiral viciosa de estancamiento o subdesarrollo económico; o por lo menos; de un crecimiento económico inestable, corrompido y contaminado por la explotación e inequidad económica, política y social.

En fin: el marco institucional potencia el desarrollo de una sociedad ética y culta; pero en una sociedad no tan ética ni tan culta, el marco institucional no solo posibilita sino potencia el subdesarrollo, imposibilitando el desarrollo; porque no significa solo una capacidad sino una necesidad básica, un requisito primario del verdadero desarrollo de la sociedad. Así pues; en una

sociedad con una cultura no muy ética; con una ética del trabajo corrupta, que sirva a la cultura de la trampa, el timo, el robo, el fraude; el marco -y el cambio- institucional es un requerimiento básico, y a la vez, un potenciador de eficiencia: tanto de la estabilidad o inestabilidad política; como del estancamiento o crecimiento, y el desarrollo económico –o del círculo vicioso del subdesarrollo.

Tal como reconocen Robinson y Acemoglu (2012); a propósito del marco institucional o legal norteamericano (y en marcada diferencia con el marco institucional latinoamericano: y con la diferente forma o manera como los grandes magnates y poderosos del continente, crecen y prosperan; dependiendo de si habitan arriba o abajo, a un lado u otro, al norte o al sur, de la frontera mexicana-estadounidense), afirman que:

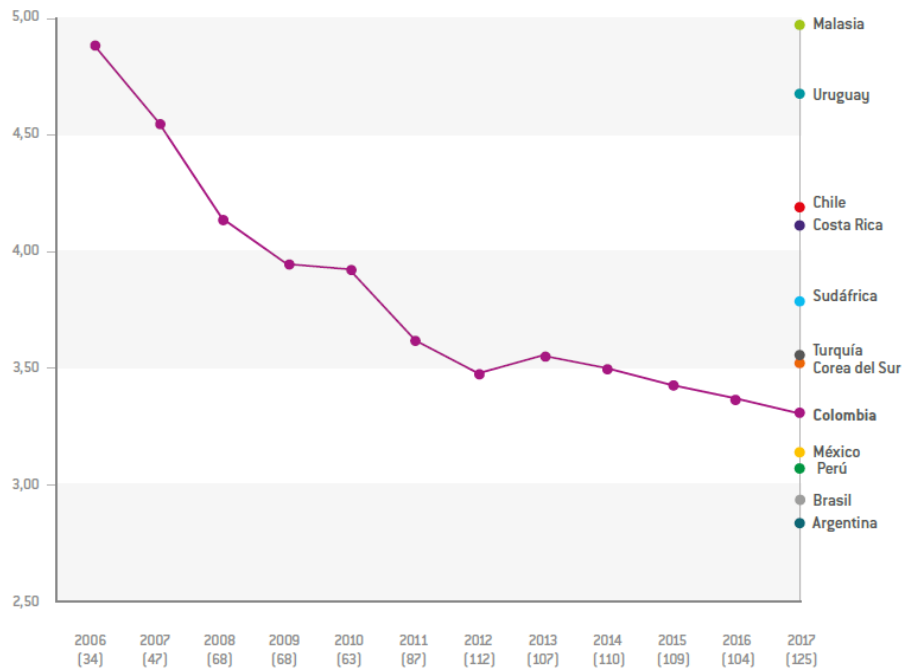
Bill Gates [como Steve Jobs] (...) tenía una ambición y un talento inmensos, pero, en última instancia, respondía a incentivos. El sistema escolar estadounidense permitió que Bill Gates y otros como él adquirieran un conjunto único de habilidades con las que complementar sus talentos. Las instituciones económicas de este país permitieron que estos hombres crearan empresas con facilidad, sin enfrentarse a obstáculos infranqueables. E hicieron que la financiación de sus proyectos fuera factible. El mercado laboral estadounidense les permitió contratar a personal cualificado y el entorno de mercado relativamente competitivo posibilitó que ampliaran sus empresas y comercializaran sus productos. Estos emprendedores tenían confianza desde el principio en que podrían llevar a la práctica sus proyectos soñados: confiaban en las instituciones y en el Estado de derecho que éstas generaban y no se preocupaban por la seguridad de sus derechos de propiedad (...) En última instancia, las buenas instituciones económicas de Estados Unidos fueron el resultado de las instituciones políticas que aparecieron gradualmente (pp. 60-61).

El problema, por supuesto; es la propia fuerza inercial que posee el pasado, la historia cultural: las personas, su cultura, la comunidad, crea y cría su sociedad y su gobierno; éticos o no, corruptos o no, contaminantes o no; y luego, la propia sociedad, la nación, su estado, se convierte en un catalizador para el cambio o en una limitante para prohibir o inhibir el cambio.

Pero no se trata de una excusa para que no cambie el marco institucional de la sociedad; sino justo al revés: cuanto más poco ético y corrupto es el marco institucional y legal de una sociedad y su gobierno; tanto más necesario es el cambio de tal marco institucional, como una necesidad básica más que como una mera capacidad, como un requisito fundamental más que un mero potenciador de eficiencia; pero también, tanto menos fácil, tanto más difícil, cuánto más difícil, pero no imposible. Es más: el cambio institucional no solo es un deber, sino un derecho humano; en la sociedad global contemporánea; con sus modernos ideales democráticos, mercantiles, financieros, tecnológicos, ecológicos; tal es el reto, también nuestro reto.

Así, por ejemplo: contamos con la conducta ética de las empresas (113) –contabilizada por el foro económico mundial-; tanto con un nivel paupérrimo, actualmente, como con una seria tendencia de empeoramiento o pauperización, en la última década; casi empatando los niveles latinoamericanos paupérrimos de México, Brasil, Perú y Argentina, así como rezagándose de Uruguay, Chile y Costa Rica (Gráfico 132).

Gráfico 132. Valor de comportamiento ético de las firmas y puestos en ranking mundial de (Colombia) y países de referencia 2006-2017

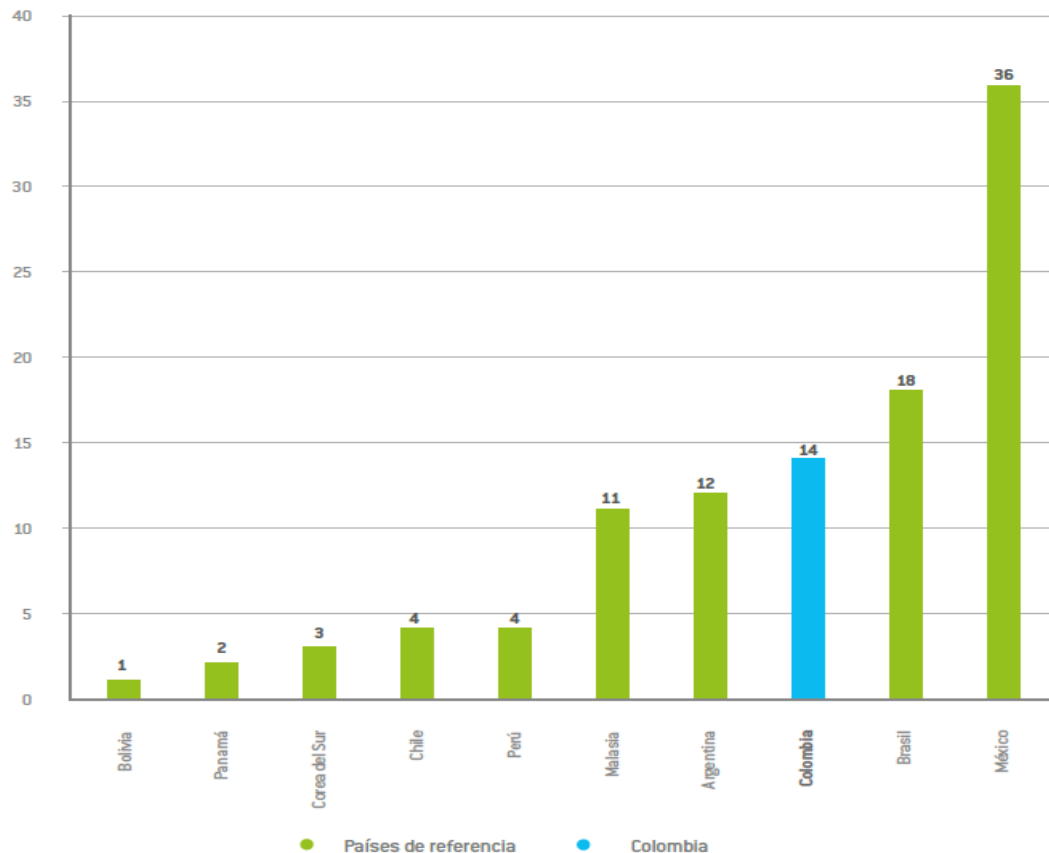


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos del WEF.

Además, respecto a la incidencia o prevalencia del fraude ocupacional (contabilizada en el Estudio Global de Fraude del 2016, que contabiliza 2410 casos de fraude ocupación en 114 países del mundo; calculado por la Asociación de Examinadores de Fraude Certificados); como otro ejemplo de corrupción, de la conducta antiética e ilegal o delictiva de las empresas, del uso indebido de los recursos –activos- de las empresas u organizaciones, por parte de su personal para lucrarse particularmente; podemos apreciar los siguientes resultados, para los países de América Latina: Colombia y Argentina –con masas poblacionales similares-, con 14 y 12 casos de fraude ocupacional, respectivamente; solo superados en la región, por Brasil y México – aunque con masas poblacionales significativamente mayores, ambas con más del doble de la masa poblacional de Colombia-, con 18 y 36 casos de fraude ocupacional, respectivamente. Y

Bolivia, Panamá o Chile y Perú –aunque con masas poblacionales significativamente menores que la de Colombia-; con 1, 2 o 4 y 4 casos de fraude ocupacional, respectivamente (Gráfico 133).

Gráfico 133. Numero de casis de fraude ocupacional en Colombia y países de referencia 2016

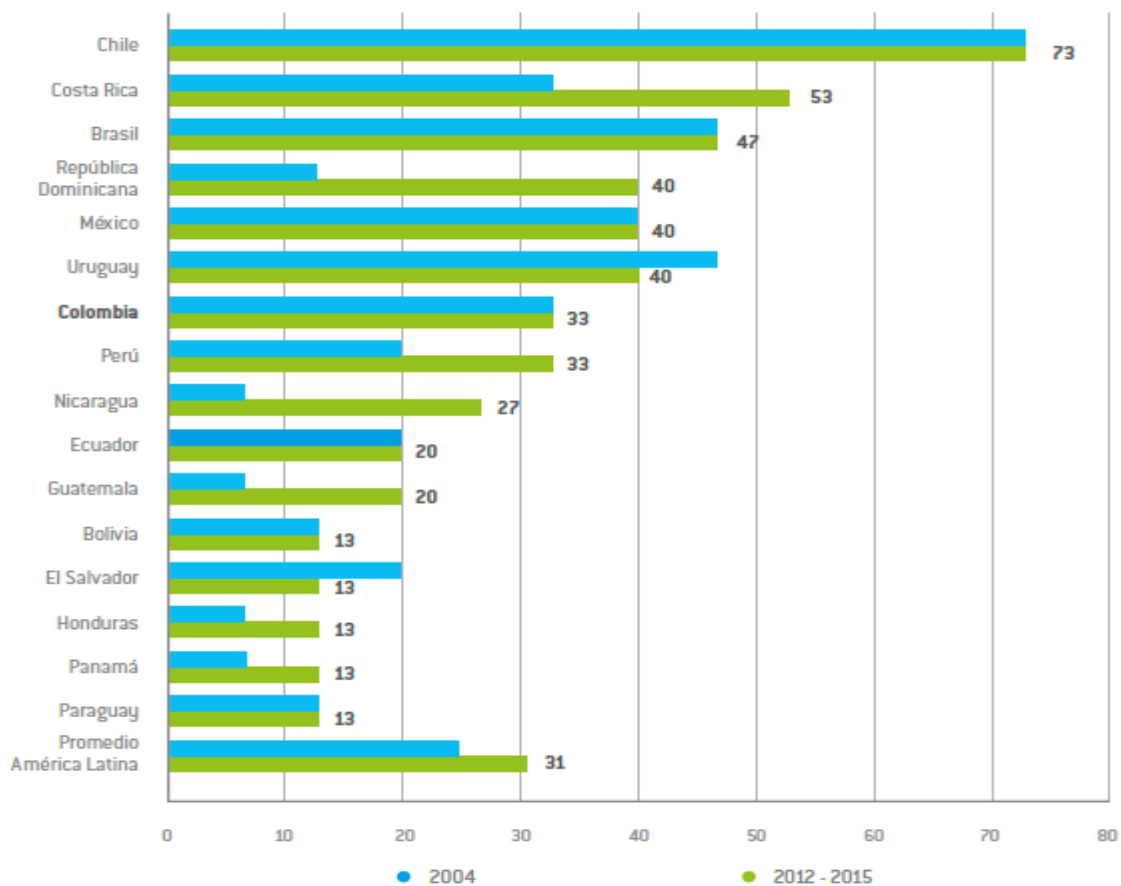


Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la Association of Certified Froud Examiners

Igualmente; respecto a las prácticas de evaluación de desempeño de los funcionarios públicos, o más específicamente, respecto a la elaboración y aplicación de las prácticas de desempeño laboral de los empleados públicos del gobierno (indicador calculado o contabilizado por la OCDE y el Banco Interamericano de Desarrollo –BID-); funcionarios, por cierto,

supuestamente seleccionados mediante un mecanismo meritocrático, el sistema y/o proceso del servicio civil del estado nacional: Colombia empatado con Perú, ocupa una ubicación promedio en la región, pero mediocre en el mundo, por la posición de por si mediocre de América Latina. Con países con prácticas mejores; como Costa Rica, Brasil, México, Uruguay, República Dominicana; y Chile, con prácticas mucho mejores; o con países con prácticas aún peores; como Ecuador, Nicaragua, Guatemala, Honduras, El Salvador, Panamá, Paraguay, Bolivia. Pero lo más preocupante; significa la propia tendencia del país en la última década, con el mismo nivel mediocre del año 2004 al 2015, a pesar de cierta mejoría del nivel promedio de la región (Gráfico 134).

Gráfico 134. Práctica de evaluación de desempeño en Colombia y países de referencia



Fuente: Tomado del Consejo Privado de Competitividad 2017 con datos de la OCDE.

Etcéteras indicadores –referenciados en el marco institucional y legal (117) del país, a nivel mundial-; tales como: el crimen organizado (131), el costo económico del crimen y la violencia (128), y el costo económico del terrorismo (132). Sumados a la confiabilidad del servicio de policía (114); a pesar de la reforma al sistema policial, en la era del posconflicto en el país; un proyecto que supuestamente busca: reafirmar a la policía como una fuerza que defienda la vecindad o convivencia civil, y el orden público; y a la milicia como una fuerza que defienda la soberanía o seguridad nacional, de los ataques de la guerrilla y los paramilitares u otras naciones de la sociedad. Y agravados por la eficiencia del marco legal –legislativo, judicial, penal- en la solución de conflictos (122) o en las resoluciones complejas (105); y la independencia judicial (111) de la nación –ejecutivo, legislativo, judicial-. Los cuales proyectan o reflejan; como un gran espejo psicosocial, nuestro crítico problema cultural: la corrupción social del país; que contamina el estado nacional, la esfera pública del país, como corrupción política y pública del gobierno.

De suerte que la conducta ética y legal de las personas, de la población de la nación o la sociedad; tanto de los administradores o gerentes como de los empleados y personal o líderes emprendedores, tanto de las empresas privadas en el mercado económico como en las empresas públicas del estado; resulta muy importante, para su eficiencia y eficacia económica y financiera: como por ejemplo, en el reciente –del mes de septiembre del año 2018- caso de los “bonos de agua”; del señor Carrasquilla, exfuncionario público, actual ministro de hacienda de Duque, también exministro de hacienda de Uribe; que luego en su labor privada o particular como economista profesional, asesorando por pago de honorarios a la firma Grupo Financiero de Infraestructura; ideó aquellos “bonos de agua” hace casi una década, como préstamos de capital

privado para financiar el desarrollo económico y social -supuestamente: mediante la construcción de acueductos y alcantarillados públicos-, y por lo tanto, la productividad o competitividad y el crecimiento económico, de numerosos municipios de la nación; pero que a la larga significó el endeudamiento –desapalancado- financiero, mas no necesariamente la supuesta construcción de aquellas obras, en más de un centenar -117- de municipios del país.

Por tal razón, justamente; el excandidato presidencial Jorge Robledo, ha acusado recientemente al actual ministro de hacienda, al señor carrasquilla de incompetente y hasta antiético o corrupto: primero, citando una reunión en el congreso para un debate de control político, y luego, proponiendo una moción de censura; para juzgar la inhabilidad del actual ministro, y lograr su renuncia o despido del cargo. Además, por tal razón; el también excandidato presidencial Sergio fajardo, ha comentado por medio de una misiva pública –ver anexo de su carta en Twitter-; que el señor Carrasquilla no debería poder ejercer como ministro de hacienda, por razones éticas en un estado social de derecho; porque los funcionarios públicos deben ser éticos además de racionales, para trabajar con su raciocinio sensatamente, pero en servicio del bienestar público más que privado ni particular.

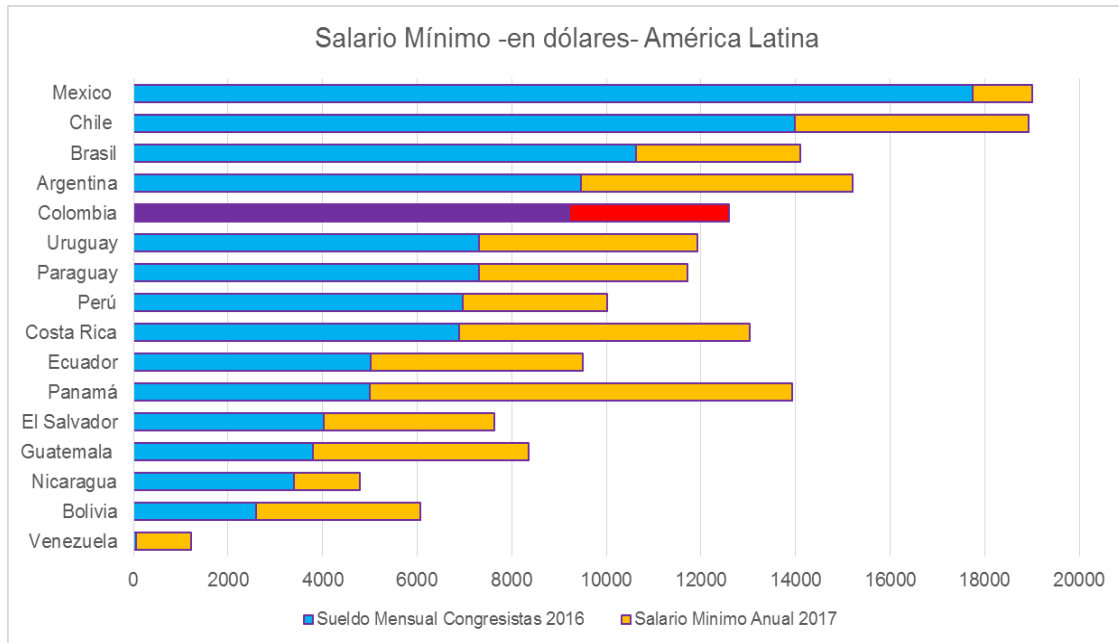
El problema principal es que hoy el exministro estructurador es, de nuevo, el ministro de hacienda. Hoy tiene la mayor responsabilidad en el manejo de los recursos públicos de todos nosotros. Los proyectos del presupuesto nacional pasarán eventualmente por sus manos, discutirá y negociara con congresistas, alcaldes, gobernadores y con personas, empresas y organizaciones con todo tipo de intereses que lo visitarán en su oficina. Él tiene que velar por que las decisiones beneficien siempre el interés público por encima de intereses particulares.

Asumir la máxima responsabilidad en el manejo de los recursos públicos exige unas condiciones que, dado lo que ocurrió con los bonos de agua, el ministro Carrasquilla hoy no tiene (...) con su inteligencia tendrá muchas oportunidades de resolver problemas y construirse un buen vivir, pero no debe hacerlo en el gobierno. Esta es, después de todo, una discusión sobre ética y la mejor forma de educar en la ética es con el ejemplo. Ese es el problema de Carrasquilla (Fajardo, 2018).

Por ultimo; para analizar mejor el tema de la corrupción política, en la nación, así como su relación o correlación con la corrupción y contaminación social; también vamos a recurrir a otro ejemplo de reciente data; la cuestión de la consulta popular anticorrupción –ver anexo del mismo nombre-, del 26 de agosto del 2018; que constaba de siete puntos, respecto tanto del ajuste del sueldo o salario de los congresistas y magistrados o altos funcionarios públicos, como de la reglamentación o regulación de la corrupción e impunidad en su labor (tal como propuso la excandidata presidencial -de la coalición Colombia- Claudia López, politóloga de profesión y periodista; principal promotora de la iniciativa anticorrupción).

Hay dos grandes argumentos en contra de la reforma anticorrupción –en especial; en relación al primer punto, que versa sobre el salario de los congresistas-; uno de los argumentos a favor del elevado sueldo de los congresistas es el de incentivar a los profesionales altamente cualificados a convenirse en congresistas y funcionarios públicos antes que en empresarios o empleados en el sector privado; el otro argumento a favor del alto salario de los congresistas es el de desincentivar la corrupción, dado un análisis del riesgo o costo-beneficio de la corrupción por parte de los funcionarios en cuestión.

Gráfico 135. Salario mínimo vs salarios de congresistas en Colombia 2016



Fuente: Los Autores con base de datos del Banco Mundial 2018.

Pero hay dos grandes problemas con ambos argumentos: el primero es que no todas las decisiones de las personas son económicas sino también políticas, sociales y psicológicas. Así que, para algunos profesionales, el emplearse o trabajar para el estado en el sector público puede compensar el factor económico; de un sueldo bastante elevado en términos absolutos, aunque no tanto en relación con los salarios gerenciales en el sector privado. El segundo argumento, dado el marco institucional y gubernamental de nuestro país, parece dudoso si no falso; pues la corrupción resulta ser un problema ético, incentivado más por la falta de regulación política – legal- que de incentivos económicos (regulación política que por cierto propone la consulta anticorrupción), por fallos políticos –legales- más que por fallas económicas.

De cualquier manera; resulta muy interesante que: el gobierno, en conversación con los sindicatos obreros y empresariales, fije el salario mínimo de los empleados del país; pero que se tenga que recurrir a una consulta popular; en la que participe la mayoría del pueblo, un porcentaje mayoritario de la gente, la mayoría de la población económicamente activa del país; para poder reducir el elevado sueldo de los congresistas de la nación. Lo primero es el gobierno, trabajando para los empresarios; lo segundo es la democracia, al servicio de los congresistas. La verdadera democracia –en un estado social- significa el gobierno del pueblo; no el gobierno de las elites del país: el problema no es la democracia –ni el mercado-, ni el gobierno; sino los intereses de los grupos particulares de poder, que gobiernan el país (Gráfico 135).

El resultado; efectivamente la consulta anticorrupción no fue aprobada por mayoría popular – ver anexo del mismo nombre-; teniendo de hecho, mucha menos participación que los comicios presidenciales de hacía un par de meses, tanto en la primera como en la segunda vuelta electoral (contra unos diecinueve millones y medio de votos. En un país de por sí con una gran tasa de abstencionismo: próxima al 50%): con más o menos unos once millones y medio de votos, la gran mayoría por el sí; el problema no fue la decisión electoral, sino la falta de participación democrática, o sea, la falta de decisión social. Según nuestra interpretación u opinión; la razón se halla en la cultura, más que en la democracia: porque, a la hora de una votación; el pueblo es mayoría, en cambio, los congresistas son minoría; pero la gente del país siente, piensa, cree, dice: que su voto no vale, no es útil, no tiene valor; que no sirve votar, si igual las cosas no van a cambiar (quizás igual copiando o replicando, ignorantemente, la misma publicidad o propaganda basura, etcétera falsos rumores disque de intereses creados; una sutil conspiración; quizá a veces patrocinada o financiada, estratégicamente, por los propios congresistas y magistrados, de verdad interesados en conservar o preservar sus rentas).

Por supuesto; lo cierto es que el voto no significa solo un derecho sino, de hecho, también un deber democrático; pero en país corrupto además impune, el problema se complica mucho, porque la gente no confía en el marco gubernamental de la nación. Por lo tanto: la razón del problema de la corrupción del gobierno no es tanto económica o financiera, sino política y legal, además de ética o moral; el crítico problema de la corrupción no depende tanto del sueldo o salario de los congresistas ni de los funcionarios públicos, sino de la impunidad de la corrupción del gobierno. Luego sí; por supuesto: la corrupción ciertamente contamina la política económica, las políticas públicas, la inversión pública, los servicios sociales. En fin: el problema de fondo es del marco institucional y legal del país; el cual a su vez; habría de regir, reglamentar, regular, ajustar al marco gubernamental de la nación; mas no al revés, como operan impunemente los gobiernos corruptos.

Así pues; aunque la cuestión tanto del ajuste del sueldo o salario como de la mejor regulación de la corrupción e impunidad asociada; sea casi solo una cuestión simbólica, como una suerte de símbolo de la democracia, y de la igualdad legal de derechos en nuestro país; también es una señal de la cultura de nuestra nación y región o subcontinente (una versión criolla alternativa del “sueño americano”; en el caso de la elite de Colombia y Latinoamérica): porque la elite política de Colombia y América Latina, normalmente, quiere vivir como la elite política y socioeconómica de Europa o Estados Unidos (con un sueldo mensual de dos a tres veces el salario mínimo anual, legal de la nación, con más de la mitad del PIB per cápita anual tanto del país como del mundo); aunque Colombia o América Latina no sea ni tan rica ni tan desarrollada, ni tan desarrollado su marco institucional o gubernamental y tecnológico, como la mayoría de los países de Europa o Estados Unidos, las grandes potencias económicas del mundo. Lo cual es

de por sí; otro indicador tanto de la desigualdad como del elitismo típico de nuestra cultura, nación, país, subcontinente.

Finalmente, debemos mencionar que, luego de algunos días; el actual presidente de la republica junto con los promotores de la reciente consulta anticorrupción, se reunieron y acordaron aprobar la consulta pronto; en honor de los derechos democráticos, de aquel tercio de la población apta para votar, de aquellos casi 12 millones que efectivamente votaron.

3.10 Del Crecimiento al Desarrollo Económico del país

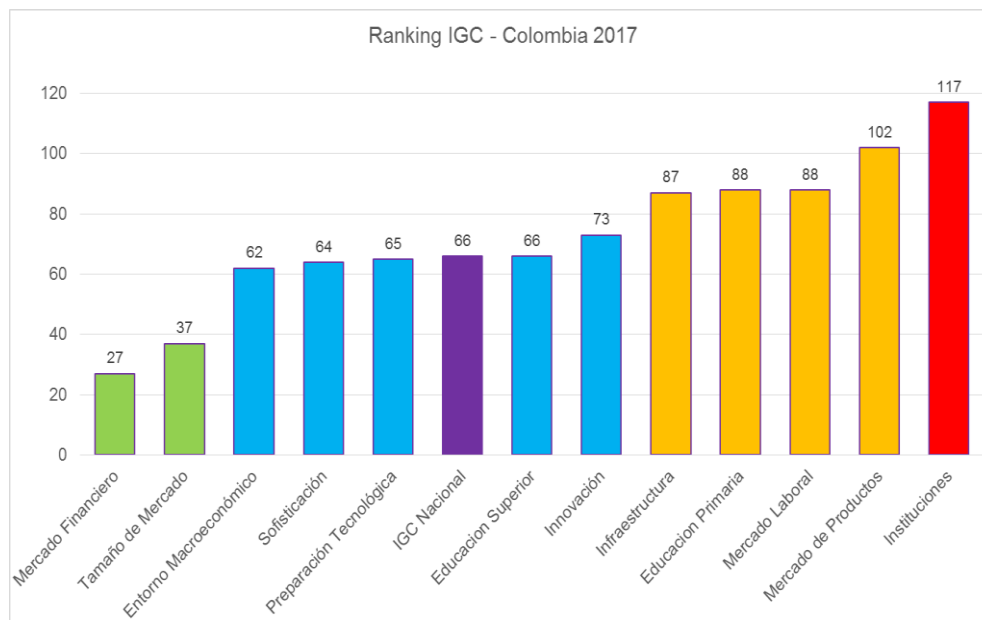
En resumidas cuentas; la productividad ni la competitividad, al igual que el mero crecimiento económico, no equivalen al desarrollo económico de las naciones: aunque ciertamente hay una gran relación entre las mejoras de la productividad y competitividad, y la producción o el crecimiento económico; también hay una fuerte correlación entre el subdesarrollo de los países, y la inequidad económica o los intereses creados por las elites y la corrupción política del gobierno. Tal es justamente la tesis del presente estudio o trabajo, aunque en una versión alternativa; en síntesis: la productividad ni la competitividad, ni el crecimiento económico, equivalen al verdadero desarrollo; en un estado social. Por supuesto: analizado para el caso de Colombia -durante la última década; pero también aplica al último par o trio de décadas, y todavía más.

En tal contexto; el verdadero desarrollo económico significa, justamente: bienestar social –y desarrollo del capital humano-. Justo por tal razón: el bienestar o malestar social no debe ser un beneficio o daño colateral, ni un efecto secundario del beneficio de las elites; sino un beneficio primario, el principal y primordial, de los estados nacionales y de la sociedad. Por medio del desarrollo de su capital humano: por medio de las políticas públicas de la salud y la educación

social afines a la democracia, además de las políticas económicas y financieras afines a los mercados; por parte de los gobiernos.

Así, por ejemplo; rememoremos el leve progreso del país, en el terreno de la competitividad; su tendencia, en la última década: entonces (74) al igual que ahora (66); con un desempeño promedio, muy promedio... aunque con una fuerte desmejora de su marco institucional (117), entonces mediocre (87) ahora pésimo (117), paupérrimo, la peor área del país y latinoamericana en materia de competitividad; y con cierta desmejora de su red de infraestructura (87), de por si mediocre, entonces (80) como ahora (87). A pesar de cierta mejora en su marco tecnológico (65), entonces más mediocre (80) ahora muy promedio (65) –al igual que la sofisticación (64) e innovación (73)-; o muy a pesar de su gran mejoría en el mercado financiero (27), entonces mediocre (81) ahora sobresaliente (27) mas no excelente, la mejor área del país y latinoamericana en materia competitiva. Además: los mercados de productos (102) y de trabajo (88), también se hallan en un estado mediocre; aunque la educación superior (66), muy promedio; se halla en un mejor estado que la educación primaria (88), también mediocre (Gráfico 136).

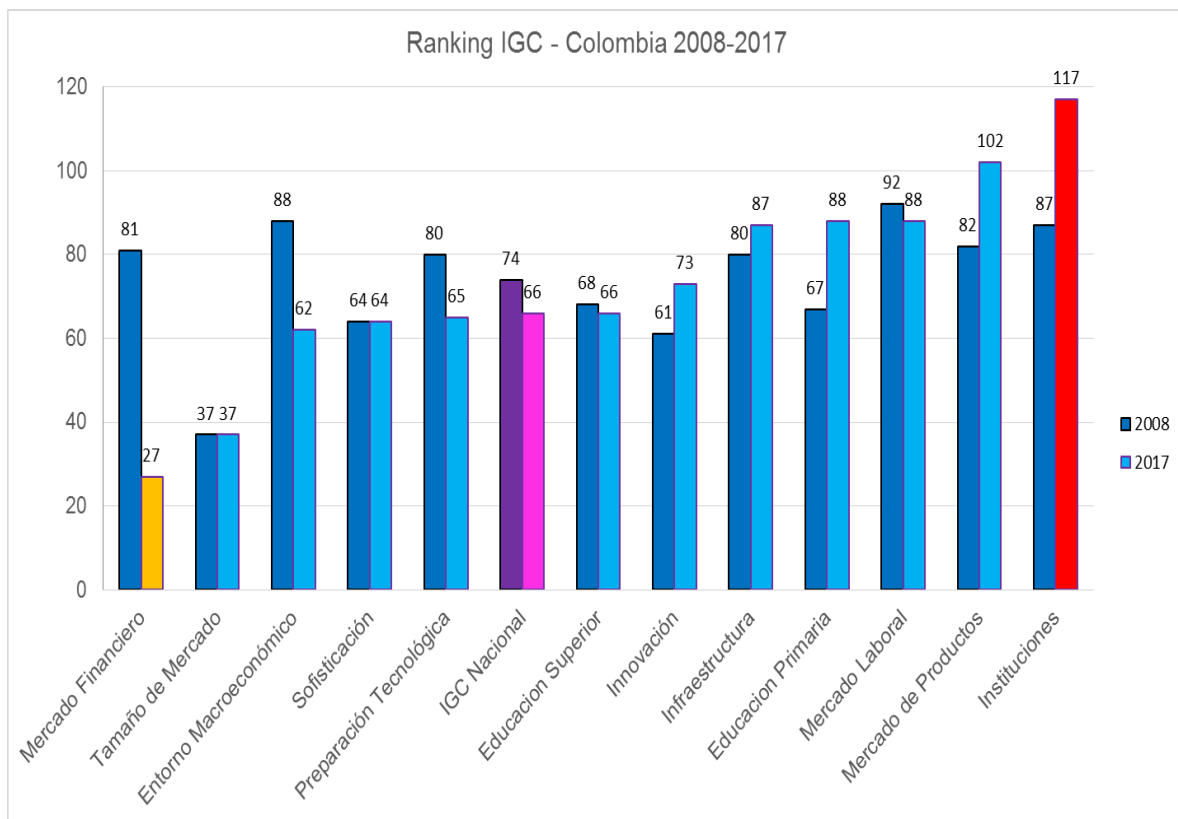
Gráfico 136. Ranking IGC de Colombia por pilares 2017



Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

En resumidas cuentas: si alguna mejoría relativa en materia económica, ha tenido el país a nivel global, durante la última década; no ha sido gracias a cierta mejora del marco tecnológico, ni a merced de la gran mejoría del mercado financiero –mas no del mercado de productos ni trabajo ni la educación–; por ejemplo; sino pese a la desmejora –relativa– de la red de infraestructura, así como a pesar de la desmejora –absoluta– del marco institucional. En otros términos; en la economía colombiana: la tendencia casi estacionaria, leve o ligeramente positiva, de la competitividad; y asociada tanto con la leve mejora del marco tecnológico, como con la gran mejoría del mercado financiero; no se relaciona con una tendencia igualmente positiva del marco institucional ni de la red de infraestructura, sino que en ambos se correlaciona con una cierta tendencia negativa; aún más seria respecto al marco institucional, con una grave tendencia fuertemente negativa, de pauperización o precarización (Gráfico 137).

Gráfico 137. Ranking IGC de Colombia por pilares, 2008 VS 2017

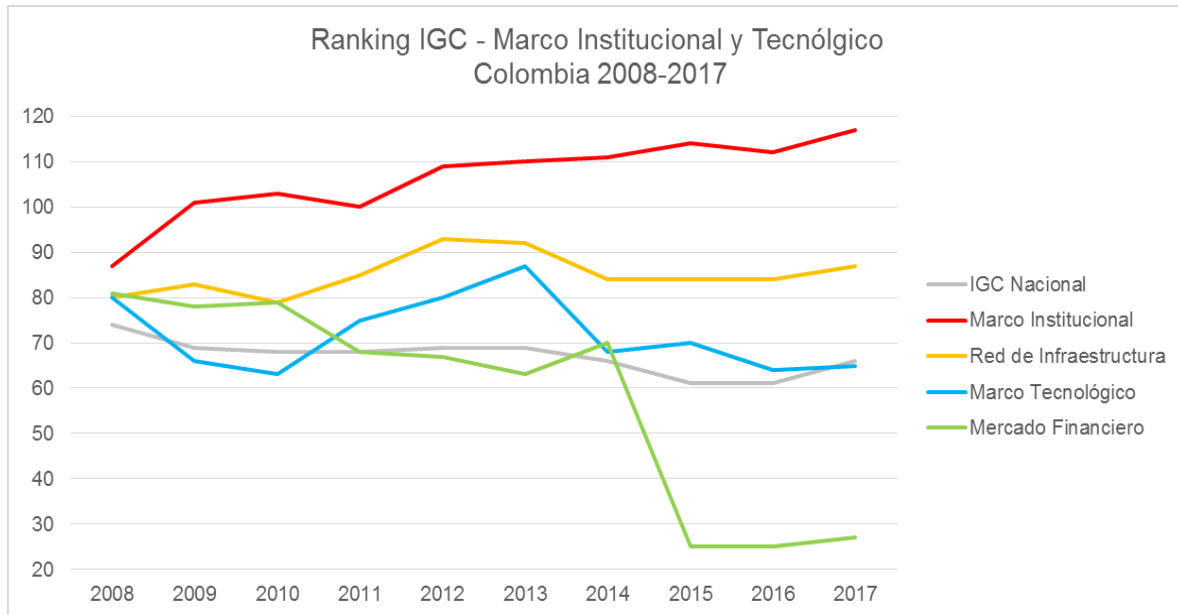


Fuente: Los Autores con base en el Informe Anual del Foro Económico Mundial 2008 y 2017 (WEF, por sus siglas en Inglés).

Lo cual obvio nos hace dudar de tal progreso; de su supuesto significado: en un país... con un marco institucional paupérrimo, más extractivo que inclusivo, con un marco legal más regresivo que progresivo; con una infraestructura mediocre; con una educación mediocre más que promedio; con mercados de productos y trabajo, también mediocres; con un marco tecnológico, muy promedio. En últimas; en el contexto de los estados nacionales: la dinámica del conocido y celebre “Residuo de Solow”, medida potencial de la productividad –o competitividad- global de un país (aparte del propio índice de competitividad); en la teoría del crecimiento económico... no mide la acumulación de capital, ni el mero crecimiento poblacional; sino la acumulación de

capital humano –catalizada por la inversión pública en educación y salud-. Además del estado de la red de infraestructura –pública-; así como los cambios del marco tanto institucional como tecnológico, de la nación (Gráfico 138).

Gráfico 138. Evolución del marco institucional y tecnológico en Colombia 2008-2017



Fuente: Los Autores con base en los Reportes Globales de Competitividad -RGC- del WEF

Por supuesto que el crecimiento económico es un requisito fundamental del desarrollo económico de las naciones; pero significa una condición necesaria más no suficiente, por más que la riqueza sea una capacidad básica de las naciones, para satisfacer las necesidades básicas de una sociedad: porque una sociedad verdaderamente desarrollada, además de riqueza; debe poseer un marco institucional basado en la ética y el trabajo, un orden social basado en la equidad y la justicia, un gobierno basado en la democracia y el mérito; y un crecimiento económico basado en el mercado, pero no solo en los intereses sino en la participación, los incentivos y las oportunidades.

En otros términos: una nación verdaderamente desarrollada significa una sociedad equitativa en su riqueza, tanto en términos económicos como políticos; una nación con un marco institucional inclusivo más no extractivo, así como con un estado social al servicio del bienestar del pueblo, no un gobierno corrupto que trabaje explotando al pueblo, en beneficio exclusivo de las elites del país. Tal es el verdadero significado del desarrollo: una sociedad tecnológica, democrática, de mercado; basada en un marco institucional inclusivo más que extractivo, con equidad además de riqueza, con un crecimiento económico estable; por medio de la participación política, las oportunidades sociales, los incentivos económicos, más que gobernada por los meros intereses de las elites.

Tal como reconocen Robinson y Acemoglu (2012); a propósito del marco institucional y legal de una nación, afirman que:

Como las instituciones influyen en el comportamiento y los incentivos en la vida real, forjan el éxito o el fracaso de los países. El talento individual importa en todos los niveles de la sociedad, pero incluso este factor requiere un marco institucional para transformarse en una fuerza positiva (...) Las instituciones políticas garantizaban la estabilidad y la continuidad. Se aseguraban de que no había ningún riesgo de que un dictador se hiciera con el poder y cambiara las reglas del juego, expropiara la riqueza de los emprendedores o amenazara sus vidas o su trabajo. También se aseguraban de que ningún interés concreto de la sociedad pudiera hacer que el gobierno tomara un rumbo desastroso desde el punto de vista económico. Y esto era posible porque el poder político estaba limitado y suficientemente repartido. De esta forma, podía haber prosperidad, porque un conjunto de instituciones económicas creaban los incentivos para que fuera factible (...) aunque las instituciones económicas sean críticas para establecer si un país es pobre o próspero, son la política y las

instituciones políticas las que determinan las instituciones económicas que tiene un país (pp. 60-61).

En tal contexto; el modelo neoliberal tanto de competitividad como de desarrollo de los países que reina en el mundo, puede usarse de dos maneras distintas: por un lado, puede emplearse para impulsar el crecimiento económico de las naciones; por medio de las mejoras de productividad y competitividad en una economía de mercado, con un marco institucional democrático gobernado por un estado meritocrático. Pero, por otro lado, también puede utilizarse para financiar el enriquecimiento de las elites de las naciones; por medio del control o manipulación de la política económica y pública, dado el poder económico y político de las elites que administran el gobierno. Entonces; el gran interrogante, la pregunta a responder, por cierto, la motivación y leitmotiv del presente ensayo o análisis, sería: ¿Cuál de los dos modelos, mejor, de los dos modos del modelo; ¿gobierna nuestro país actualmente, ha gobernado nuestro país últimamente?

Nosotros hemos tratado justamente de responder a tal pregunta; en el presente estudio o trabajo: en el primer y segundo capítulo, respecto a las políticas de competitividad e innovación del país; hemos explicado parcialmente, aunque con cierto detalle, las diferentes partes del rompecabezas, los diferentes pilares de la competitividad e innovación, además de sus principales relaciones o correlaciones. Y en tercer y último capítulo, respecto al verdadero significado del desarrollo económico; hemos expuesto una imagen más global, uniendo y juntando las distintas piezas del puzle, que conforman una imagen o película de conjunto muy significativa: la razón de ser del marco institucional de nuestro país no es el desarrollo; sino el crecimiento, así como la competitividad. Y nosotros repetimos: “la productividad ni la competitividad, ni el crecimiento; equivalen al verdadero desarrollo”.

Por supuesto; nosotros no somos ni capitalistas, ni socialistas ni comunistas; sino economistas políticos, institucionalistas... interesados tanto en la relatividad -o desigualdad- geopolítica e histórica, de la riqueza y el crecimiento o desarrollo económico; como en sus razones, las causas de tal crecimiento y desarrollo económico de los países o estados nacionales. En tal contexto; abogamos por el estado social, mejor, el estado del bienestar; porque: para un capitalista, solo hay mercado; por lo que el mercado tiene el monopolio de la sociedad. Para un socialista, solo hay estado; por lo que el gobierno tiene el monopolio del mercado. Pero en un estado social; hay mercado, democracia, estado; gobernados, por el imperio de la ley; por la igualdad de derechos civiles, económicos, políticos, sociales; para equilibrar la fuerza del progreso, por una riqueza más equitativa, por un bienestar social más equitativo (no como en el pasado, ni en el futuro; sino en el presente).

Pero esa es nuestra interpretación profesional; eso sí, argumentada académicamente. Esta es la respuesta del gran politólogo James Robinson, colaborador del gran economista Daron Acemoglu; en su gran libro, obra monumental del institucionalismo, *“Por qué fracasan los países”*; a propósito del cambio institucional:

Creo que son los enormes beneficios para las élites que controlan las instituciones extractivas. Colombia, por ejemplo, es un país bastante pobre y es extremadamente desigual. Es un país que cuenta con varios elementos de instituciones extractivas: derechos de propiedad que no están bien definidos ni son del todo seguros; y bastantes monopolios. Pero a la gente rica la va muy bien en este sistema. Colombia es el país más desigual de América Latina. Entonces ellos no tienen un incentivo para cambiar. En cualquier sistema extractivo hay algunas personas con poder a las que les va muy bien así. A menudo ese es un gran

impedimento para cambiar”. (James Robinson, citado por Universidad San Francisco de Quito, Boletín Koyuntura N.41, página 2, 2014)

A manera de reflexión; respecto al sistema nacional de competitividad e innovación: ¿Cuan factible es que Colombia se convierta en una de las tres economías más competitivas de América Latina; con un sistema nacional de competitividad tan mediocre? ¿Con un marco institucional-legal tan deficiente! ¿Con una red de infraestructura aún insuficiente! ¿Fue suficiente el cambio institucional del posconflicto, que supuso el proceso de paz? ¿Es suficiente el actual desempeño de los mercados de trabajo y productos? ¿Sería suficiente solo con convertirse en la nación más educada de América Latina? ¿Será necesario un sistema nacional de innovación más avanzado – no solo en la teoría, ni en el papel; sino en la praxis, en el país-? Y por último; pero no menos importante: ¿Puede calificarse de verdadero desarrollo; un crecimiento económico tan inequitativo, en términos sociales, tan elitista en términos políticos; pese a las relativas mejoras en materia de productividad o competitividad e innovación empresarial y de negocios?

En tal contexto; resulta interesante remarcar que: el pódium latinoamericano de competitividad, se halla conformado por países con *un marco institucional relativamente fuerte*; casi el pódium latinoamericano de institucionalidad –también casi el de infraestructura-: Chile (33; 35, 41), Costa Rica (47; 48, 65), Panamá (50; 74, 37). A partir de tal pódium, salvo por Uruguay (76; 34, 45), líder en ambas áreas; los demás países del ranking, figuran con *un débil marco institucional*. Por ejemplo, el grupo de tres países a seguir en el ranking; tiene un marco institucional lleno de problemas o retos y críticas: México (51; 123, 62), Colombia (66; 117, 87), Perú (72; 116, 86). De cualquier manera, el marco institucional de la nación, de nuestra nación, requiere un gran cambio; no solo para igualarse al de las mejores naciones latinoamericanas, sino para aproximarse además al de las mejores naciones de la sociedad

mundial; por supuesto, queriendo y pensando en el verdadero potencial y desarrollo económico del país, de nuestro país: ¡Colombia!

A manera de reflexión

- ❖ Primero; una reflexión temática y metodológica:
 - El presente ensayo significa un análisis económico, mejor, de economía política; fundamentalista, mas no ortodoxo. En resumen; nosotros no vamos a hacer un análisis político ni legal, sino más económico: un análisis imparcial de la productividad y competitividad global del país; así como de su impacto en el crecimiento o desarrollo económico de la nación. Fundamentalista; por su marco teórico: la teoría neoclásica del crecimiento económico; en el marco de la escuela institucionalista, con su análisis de política comparativa. Heterodoxa; justamente: por su crítica al modelo económico neoliberal, de la escuela neoclásica; para las naciones en vía de desarrollo, como nuestro país, Colombia.
 - Por cierto; que si lo que usted quiere es un análisis más ortodoxo del tema; puede leer el referido “Informe Nacional de Competitividad”, del Consejo Privado de Competitividad (al igual: basado en el “Reporte Global de Competitividad”, del Foro Económico Mundial). Por cierto: de gran valor tanto por su tan útil información estadística, como por sus consejos puntuales en materia de política pública; aunque con diferentes conclusiones económicas y políticas, de conjunto.
 - En tal contexto, hay que recordar; que nosotros no somos capitalistas, ni socialistas ni comunistas; sino economistas políticos, institucionalistas. Ni que tampoco abogamos por las administraciones de los señores Santos, Uribe ni Duque. Lo que sí somos es partidarios del estado social, mejor, del estado del bienestar; así que nuestro lema teórico es: el gobierno, la

democracia, la academia, el mercado, o el crecimiento económico y financiero benefician al bienestar social, el capital humano, el desarrollo social y tecnológico de los estados nacionales; por supuesto, dado un marco institucional, legal, gubernamental, también desarrollado. Por tal razón: el mercado económico no ha de ser ni vaca sagrada ni chivo expiatorio del rebaño social, sino solo una de las varias grandes instituciones de la sociedad global; así que ha de ser un medio para un fin, pero no un fin por sí mismo.

- Además; nuestro análisis del problema del desarrollo o subdesarrollo del país, significa una crítica creativa, constructiva no destructiva; porque así: los problemas o las problemáticas significan retos; cosas por cambiar y por crear, para mejor. Así como los cambios significan acciones -institucionales, sociales, democráticas, políticas, económicas, mercantiles- creativas; integrales no fragmentarias ni separatistas, sectarias, fascistas, elitistas, ni violentas; no un llamado a la rebelión, la revolución, la violencia; sino a la rebeldía, la invención, la innovación: que no destruyan el país, ni que destruyan la nación; sino que construyan una nación equitativa o inclusiva e incluida en la sociedad mundial, no excluyente o exclusiva ni excluida de la sociedad mundial.
- Respecto a la metodología: contamos con un análisis estadístico básico, descriptivo; sencillo pero significativo, pródigo como poderoso. Por tal razón; nuestro lema metodológico es que (así como una imagen vale más que mil palabras): “es mejor saber poco de mucho, que mucho de nada”. Además; los temas más fundamentales, trascendentales, importantes; normalmente son tan obvios, que casi siempre los ignoramos; pero los problemas serios casi nunca desaparecen, por el mero arte de ignorarlos. Por supuesto: sería posible hacer un complejo análisis econométrico del tema; pero el problema es mucho más simple (mas no simplón: porque si no... pues no sería un problema).

- Repetimos: el diagnóstico es más sencillo; pero la solución al problema, es mucho más compleja. En especial: si no nos hacemos las preguntas correctas; porque entonces las respuestas serán incorrectas, o correctas pero inútiles, fútiles, eficientes pero ineficaces, o ineficientes. De cualquier manera: el problema se complica si no se hacen las preguntas correctas (o si por alguna razón, la supuesta solución al problema –por ejemplo, el gobierno–; hace parte del problema). En tal contexto (siendo economistas políticos): la inequidad y el elitismo en América Latina, aunque no sean tan graves han de ser casi tan obvios, como la pobreza o el pauperismo en el África Subsahariana; pero normalmente los ignoramos, los obviamos.
- Así, por ejemplo; se podría hacer un análisis econométrico: comparando el “Residuo de Solow”, como medida de la productividad global de una nación, con el índice global de competitividad; para una lista de varios países –por una serie de varios años. Como una suerte de test; para probar en el grupo de países de la muestra: si la competitividad equivale a la productividad; si tales países, comprueban o demuestran la relación o correlación, de la productividad y la competitividad (para luego concentrarse en algún país particular). Por supuesto; la respuesta a la pregunta: es que la productividad y la competitividad, sí se asocian o relacionan y correlacionan, aunque no perfecta sino imperfectamente; en las diferentes naciones de la sociedad. Por lo tanto; el interrogante obvio ha de ser: ¿Cuánto? ¿Qué tanto?
- ❖ Ahora sí; rememoremos el problema central del ensayo, la gran pregunta a responder, el objetivo principal del ensayo (referido en su título):

- ¿Cuál ha sido el impacto de la política nacional de competitividad e innovación en el crecimiento y desarrollo económico del país? (El contexto: Colombia, en la época del periodo de gobierno 2010-2018; la administración del señor presidente Juan Manuel Santos).
- Aquí la palabra “impacto” significa dos cosas: por un lado, el análisis técnico, la relación o correlación estadística; por el otro, el análisis fundamental, la causalidad o asociación económica y política. Además; en materia del análisis técnico, estadístico: nosotros nos concentramos más en la asociación, o relación y correlación, cualitativa; que en la causalidad, o causa y consecuencia, cuantitativa.
- En tal contexto; nos hemos concentrado tanto en las variaciones relativas, como en los valores absolutos; no solo de la posición de Colombia en América Latina, sino también de su ubicación en el mundo; pues normalmente, por lo regular, los países latinoamericanos tienen problemas y tendencias, o deficiencias e insuficiencias, similares. Siendo así; hemos usado tres grandes categorías en la escala de calificación: promedio, mediocre, pésimo; promedio, muy próximo al lugar medio de los países a nivel mundial; mediocre, peor que promedio, mejor que pésimo. (Dados los rankings del foro económico mundial).
- ❖ He aquí la respuesta a la gran pregunta; la conclusión central o principal del análisis (desarrollada con más detalle en sus diferentes capítulos):
- Si en la administración del señor Uribe; el PIB per cápita PPA del país creció a una tasa promedio de 3,5%, contando con una tasa promedio de desempleo del 11%; en la administración del señor Santos; el PIB per cápita PPA del país creció a una tasa promedio de 2,5%, contando con una tasa promedio de desempleo del 9% (tal como consta en los apartados respecto a la producción o el crecimiento y el empleo). En fin: la producción per cápita de la nación, aunque con diferentes tasas de empleo, creció más en el gobierno del

señor Uribe que en el del señor Santos; con una tasa diferencial próxima al 1% anual. Entonces, en las dos administraciones; el crecimiento de la producción per cápita del país resultó positivo, aunque mayor en la administración del señor Uribe que en la del señor Santos: suponiendo así; en ambas, cierto mejoramiento de la productividad de la nación; aunque no tanto de su competitividad (tal como consta en el resto del análisis).

- Además; a pesar de la merma de la pobreza y/o el pauperismo, que ha supuesto el crecimiento de la producción per cápita y/o del empleo del país; la nación aún cuenta con un índice GINI de desigualdad (tal como consta en los apartados respecto a la pobreza o el pauperismo y la desigualdad), de los más grandes tanto a nivel latinoamericano como mundial: con un índice GINI nacional aproximado de 0,5; y con un índice GINI campestre o campesino próximo a 0,9 (por cierto; una señal de la gran necesidad de realizar una verdadera reforma agraria en el país, de manera que mejore no solo el potencial o la capacidad productiva de la nación, sino que mejore seriamente la equidad de la población campesina y del pueblo... no como aquel proyecto elitista además de corrupto, “Agroingreso seguro” del ministerio de agricultura, en el gobierno de Uribe; a cargo de su ministro de agricultura, Arias alias Uribito)
- Por ejemplo: el proyecto “La revolución de la infraestructura” del ministerio de transporte, al igual que el proyecto “Colombia la más educada” del ministerio de educación; han tenido un impacto menor de lo que se esperaba, en la productividad y competitividad del país; por lo menos hasta ahora, en el corto plazo, pues se trata de proyectos de mediano y/o más largo plazo (aunque otros programas del ministerio de trabajo hayan tenido un mayor impacto, en mejorar el desempleo y el subempleo en las empresas privadas del mercado laboral; o la meritocracia del empleo en las empresas públicas del estado). Además; la inversión pública

en aquellos proyectos u otros asociados, como por ejemplo, el programa de atención a la primera infancia y el programa de alimentación escolar (PAE); a veces ha resultado contaminada por la corrupción del gobierno, como por ejemplo, en el caso del cartel de las licitaciones versión carrusel de las contrataciones por parte del gobierno –que por supuesto; debe proteger el derecho a la libre competencia en el país, por medio de la ley o política antimonopolio; no asociarse con los carteles nacionales, ni multinacionales internacionales-.

- No obstante; las instituciones políticas –ni sociales- de nuestra nación, no han acompañado el desarrollo de las instituciones económicas, ni tampoco el crecimiento económico del país: se trata de un hábitat o mercado económico, habitado por el empleo laboral –formal o informal- y el emprendimiento empresarial, basado en la propiedad privada y mediado por la competencia privada; con sus mercados de productos o mercancías, y su mercado de trabajo o capital financiero. Aunque también minado por los problemas de la democracia –o la educación- y la justicia, o las críticas al estado y la corrupción del gobierno. Además de su guerra civil; a manera de conflicto armado o bélico, de los militares y los guerrilleros o paramilitares; que a veces ha contaminado a la sociedad civil –vacunando, amenazando, avasallando, secuestrando, asesinando, aterrorizando; además de administrando el negocio ilegal del narcotráfico- o corrompido al estado nacional –asociándose aquellas organizaciones guerrilleras o paramilitares, con el gobierno; además de algunos escándalos militares y policiales, como por ejemplo, el de los falsos positivos o el de la comunidad del anillo-.
- En conclusión: la productividad ni la competitividad, ni el crecimiento económico; equivalen al desarrollo económico de una nación... en un país tan inequitativo o desigual, que expropia o se apropia de la riqueza y el crecimiento económico del país; con un marco institucional

más extractivo que inclusivo, que explota el marco tecnológico de la nación; por los beneficios de las elites más que para el bienestar social –o el desarrollo del capital humano-; con un marco gubernamental que no solo no limita tal adueñamiento, sino que lo posibilita y a veces lo potencia. Pues en un estado social; el verdadero desarrollo económico significa, justamente: bienestar social –y desarrollo del capital humano-; por medio del crecimiento económico, las mejoras de productividad y competitividad, la política económica y las políticas públicas –por ejemplo: salud y educación- o los servicios sociales.

- ❖ Luego sí hay que subrayar o resaltar otras conclusiones importantes del ensayo (respectivas a sus principales capítulos y subcapítulos):
 - Primeramente... hay que aprender a sumar antes que a multiplicar –y a multiplicar antes que a dividir-; y lo mismo se aplica a enseñar: el marco institucional es más fundamental que el marco tecnológico, como determinante del desarrollo económico de las naciones; luego sí; el cambio o desarrollo tecnológico adquiere su gran importancia, como potenciador o catalizador del crecimiento económico –y desarrollo social- de los países, no antes. Por tal razón: los países han de ocuparse y preocuparse primordialmente de su marco institucional, requisito previo, a concentrarse en su marco tecnológico.
 - En tal contexto; hay que recordar que... la leve mejoría en materia de la competitividad global del país –del puesto 74 al 66-, en la última década –del año 2008 al 2017-; consta principalmente de dos partes distintas, muy dispares: una mejora en sus potenciadores de eficiencia –del puesto 70 al 54-, más una desmejora en sus requerimientos básicos –del puesto 77 al 90-; manteniéndose más o menos, casi igual, en sus factores de innovación –del puesto 60 al 64-. Aún más detalladamente; tal mejoría consta de dos partes distintas, tan dispares: una gran mejora en el mercado financiero –del puesto 81 al 27-, mas no en los

mercados de productos y trabajo; más una desmejora en el marco institucional –del puesto 87 al 117-, o la educación básica mas no superior, y la red de infraestructura –del puesto 80 al 87-.

- Ahora sí rememoremos el leve progreso del país, en el terreno de la competitividad; su tendencia, en la última década –del 2008 al 2017-: entonces (74) al igual que ahora (66); con un desempeño promedio, muy promedio... aunque con una fuerte desmejora de su marco institucional (117), entonces mediocre (87) ahora pésimo (117), paupérrimo, la peor área del país y latinoamericana en materia de competitividad; y con cierta desmejora de su red de infraestructura (87), de por si mediocre, entonces (80) como ahora (87). A pesar de cierta mejora en su marco tecnológico (65), muy promedio –al igual que la sofisticación (64) e innovación (73)-; o muy a pesar de su gran mejoría en el mercado financiero (27), entonces mediocre (81) ahora sobresaliente (27) mas no excelente, la mejor área del país y latinoamericana en materia competitiva. Además: los mercados de productos (102) y de trabajo (88), también se hallan en un estado mediocre; aunque la educación superior (66), muy promedio; se halla en un mejor estado que la educación primaria (88), también mediocre.
- En resumidas cuentas: si alguna mejoría en materia económica, ha tenido el país durante la última década; no ha sido gracias a la leve mejora del marco tecnológico, ni a merced de la gran mejoría del mercado financiero; por ejemplo; sino pese a la desmejora –relativa- de la red de infraestructura, así como a pesar de la desmejora –absoluta- del marco institucional. En otros términos; en la economía colombiana: la tendencia casi estacionaria, leve o ligeramente positiva, de la competitividad; y asociada tanto con la leve mejora del marco tecnológico, como con la gran mejoría del mercado financiero; no se relaciona con una

tendencia igualmente positiva del marco institucional ni de la red de infraestructura, sino que en ambos se correlaciona con una cierta tendencia negativa; aún más sería respecto al marco institucional, con una grave tendencia fuertemente negativa, de pauperización.

- El marco institucional de la nación (117) al igual que el latinoamericano, hoy se halla en un estado pésimo, a nivel mundial; con una marcada tendencia de pauperización, de un estado mediocre a uno pésimo, en la última década; empeorando en 30 plazas, del puesto 87 al 117: con un desempeño deficiente; desde la conducta ética de las empresas (113) y la eficiencia del marco legal (122), en la solución o resolución de problemas y conflictos tanto sencillos (122) como complejos (105); a la independencia judicial (111), y la confianza pública en los políticos (124) o la confianza en el servicio de policía (114).
- La red de infraestructura del país (87) hoy se halla en un estado mediocre, tanto en el contexto latinoamericano como mundial; con una calidad global de la infraestructura del transporte de la nación (109), hoy pésima más que mediocre; con una cierta tendencia de empeoramiento, en la última década; aunque también con cierta tendencia de mejoramiento, en la última media década (por la “revolución de la infraestructura”); en últimas, desmejorando 7 plazas, del puesto 80 al 87: con un desempeño insuficiente de la infraestructura del transporte por carreteras (110), al ferroviario (96) y portuario (77) o aeroportuario (81).
- El marco tecnológico de la nación (65), aproximado por el nivel de preparación tecnológica (65) del país; se halla en un estado muy promedio, tanto en el contexto latinoamericano como mundial; con cierta tendencia de mejoramiento, en la última década: pasando de la posición 80 a la ubicación 65, a nivel global. Además; con un desempeño en sofisticación (64) e innovación (73), también muy promedio; con cierta tendencia de estancamiento o

estacionamiento en la sofisticación, y de desmejoramiento o empeoramiento en la innovación, en la última década: manteniéndose en sofisticación, en la posición 64 a nivel global; y desplazándose en innovación, de la posición 61 a la ubicación 73.

- El sistema educativo del país es mediocre; aunque quizás en el contexto latinoamericano sea promedio, en el contexto mundial es mediocre (porque la educación básica primaria (88) es muy mediocre; aunque la educación superior (66) sea más promedio). Además: la educación básica es peor que la superior; o más aun; la educación primaria está peor que la secundaria, a su vez, peor que la terciaria; aunque hay que rescatar la cobertura en secundaria como promedio, pese a recalcar o destacar la cobertura en primaria y la calidad en primaria o secundaria, como mediocre. Tal como señalan los indicadores de cantidad o cobertura y calidad de la educación –en el año 2017: cobertura primaria (102), calidad primaria (91); cobertura secundaria (56), calidad secundaria (83); cobertura terciaria (49); o la mortalidad infantil (76), y la esperanza de vida (79).
- Además de una nota metodológica: la educación básica significa el conjunto de la educación primaria y secundaria; así como la educación superior significa el conjunto de la educación secundaria y terciaria. De manera que ambos subconjuntos no significan una partición perfecta del conjunto de la educación, por repetir la educación secundaria. Entonces; hay que tener mucho cuidado, a la hora de analizar la información y su movimiento o evolución. Así; por ejemplo (dada la metodología del foro económico mundial): la educación básica primaria (88) es peor que la educación superior (66); pero la educación primaria está aún peor, porque ha sido conjugada con la salud, que está algo mejor. Además; en la educación superior, la educación secundaria también es peor que la educación terciaria. (Tal como señalan aquellos indicadores de cantidad o cobertura y calidad de la educación).

- Los mercados de productos (102) y de trabajo (88) del país también son muy mediocres; tanto en el contexto latinoamericano como mundial: menos su notable mercado financiero (27). Así que hay un marcado contraste en el desempeño de los mercados de productos o trabajo, y el mercado financiero o de capital; en términos de los derechos de propiedad, el deber de la –libre- competencia, el papel de la –libre- movilidad de los productos o mercancías y trabajo o capital, el papel de las barreras comerciales y arancelarias o de los servicios financieros, y el impacto económico del crimen o la violencia: los derechos de propiedad (99), la protección de la propiedad intelectual (74), los derechos legales financieros (1); la incidencia o prevalencia de la propiedad extranjera (85); la intensidad de la competencia local (22), la dominancia del mercado (86), la efectividad de la política antimonopolio (71); los tramites (53) y el tiempo (53) requeridos al crear una empresa o negocio; la productividad -del empleo o labor- y el pago -del sueldo o salario- (94), la flexibilidad en la determinación salarial (71), la cooperación en la relación empleado-empleador (66), o las prácticas de empleo y despido (106); la capacidad del país para atraer (64) y retener (79) talento; la solvencia bancaria (30); la disponibilidad (99) y accesibilidad (69) de los servicios financieros, o la disponibilidad del capital de riesgo (73); las barreras comerciales (98) o arancelarias (81); el efecto de la tributación (135) en los incentivos de trabajar (118) e invertir (131); y el impacto económico en las empresas o negocios, del crimen organizado (131) o la violencia (128) y el terrorismo (132).
- El mercado financiero (27) del país; aunque no es excelente, sí es sobresaliente; tanto en el contexto latinoamericano como mundial; con una muy marcada tendencia de mejoramiento, de un estado mediocre más que promedio a uno sobresaliente, en la última década; mejorando en 54 plazas, del puesto 81 al 27 en el ranking global: con un gran desempeño en

materia de derechos financieros legales (1), mejorando en 118 plazas, del puesto 119 al 1 en el ranking; además de la solvencia bancaria (30), también con un gran desempeño y mejoramiento de 47 plazas, del puesto 77 al 30 en el ranking. Aunque manteniéndose mucho más promedio o mediocre –y desigual-; en materia de disponibilidad (69) y accesibilidad (99) a tales servicios financieros, justamente.

- En resumidas cuentas: el marco institucional (117) del país se halla en un estado pésimo, en un peor estado que su marco tecnológico (65), muy promedio; así como también, que su red de infraestructura (87), aún mediocre. Además de su sistema de educación, de por sí mediocre; peor en educación básica primaria (88) que superior (66), peor en educación primaria o secundaria que terciaria. Así como sus mercados, de productos (102) y trabajo (88); también mediocres: menos su notable mercado financiero (27).
- Por lo tanto, en nuestro país; las cosas se han hecho al revés; por lo menos, hasta ahora. Por un lado; es como si tratáramos de multiplicar sin saber sumar; por supuesto, un error de ignorancia, de conocimiento e inexperiencia. Pero por otro lado; es como si tratásemos de dividir sin saber multiplicar; por cierto, un problema de elitismo, de pobreza e inequidad: como si el marco político y legal del país, legislara y legalizara o legitimara, un marco o mercado económico; primero, por el beneficio de los intereses económicos y financieros de la elite del país, sólo luego sí, para el bienestar social y crecimiento económico, o desarrollo tecnológico y social –del capital humano- de la nación. En fin; el hecho de que el marco institucional y de gobierno del país, se halle en un estado tan pésimo; ciertamente, es una gran señal de su pobreza, inequidad, elitismo, corrupción, contaminación, además de su ineficiencia e ineficacia.

- Pero no hay derecho: nuestra nación, con su estado –social-; debería poder contar con un marco institucional mejor, mucho mejor. Así pues; si Colombia busca convertirse en el tercer país más competitivo de América Latina, para el año 2032 (así como también busca convertirse en el tercer país más innovador de América Latina, para el año 2032... además del más educado); pero apostándole a la inversión privada en investigación y desarrollo (I+D), mucho más que a la inversión pública en ciencia y tecnología (C&T) (aunque también le apueste a la inversión en educación pública): ¿Por qué no mejor buscar ser una de las tres naciones con mejor institucionalidad, con mejores instituciones políticas y económicas o sociales de la región; una de las tres naciones más éticas, legales, justas, con uno de los estados más eficaces y eficientes o uno de los gobiernos menos corruptos de la región; pero aquí y ahora, más que para la década del 2030?
- Así que; aunque nosotros aplaudimos la crítica de los 13 premios nobel –en ciencias básicas; física, química, medicina- al marco tecnológico del país y a la política nacional de innovación, por la insuficiencia de los recursos para Ciencia y Tecnología o la inversión pública en innovación. Nos parece aún más plausible la crítica de Douglas North, Nial Ferguson, Amartya Sen, Dani Rodrik, Daron Acemoglu, James Robinson –economistas, politólogos, historiadores; algunos, premios nobel de economía-; por ser más importante para nuestro país, por la deficiencia y corrupción de su marco gubernamental: el gran problema de las naciones en vía de desarrollo es su marco institucional –ni siquiera su cultura-; aún más que su marco tecnológico. (Ver anexos: primero, la carta de los 13 premios nobel al país; luego, el prefacio del libro *Por qué fracasan los países*). Así, por ejemplo; en los términos del economista Acemoglu y el politólogo Robinson (2012):

Igual que sucede con la hipótesis geográfica, la hipótesis de la cultura no ayuda a explicar otros aspectos de la situación actual. Evidentemente, existen diferencias en cuanto a creencias, actitudes culturales y valores entre Estados Unidos y América Latina (...) o entre Corea del Sur y Corea del Norte, estas diferencias son la consecuencia de las distintas instituciones e historias institucionales de los dos lugares. Los factores culturales que hacen hincapié en cómo la cultura «hispanica» o «latina» moldeó el imperio español no pueden explicar las diferencias entre los países de América Latina, por ejemplo, por qué Argentina y Chile son más prósperos que Perú y Bolivia. Otros tipos de argumentos culturales, como los que destacan la cultura indígena contemporánea, tampoco funcionan. Argentina y Chile tienen pocos indígenas en comparación con Perú y Bolivia. A pesar de ello, la cultura indígena como explicación tampoco funciona. Colombia, Ecuador y Perú tienen niveles de renta similares, pero Colombia tiene muy pocos indígenas actualmente, mientras que Ecuador y Perú tienen muchos. Por último, las actitudes culturales, que, en general, tardan mucho en cambiar, es poco probable que puedan explicar por sí solas el milagroso desarrollo del este de Asia y China. A pesar de que las instituciones sean persistentes, en ciertas circunstancias cambian realmente rápido (pp. 83-84).

Bibliografía

- Acemoglu, D.; Robinson, J. A. (2012). Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Revista Austral de Ciencias Sociales. Primera Edición. Traducción de Marta García Madera. Bogotá D.C.: Editorial Planeta.
- Colprensa Diario El País. (27 de Octubre de 2017). *Santos se defiende ante crítica de premios Nobel por reducción de recursos para Colciencias*. Obtenido de Diario El País: <https://www.elpais.com.co/colombia/santos-se-defiende-ante-critica-de-premios-nobel-por-reduccion-de-recursos-para-colciencias.html>
- Comisión Nacional del Servicio Civil. (2017). *¿Quiénes Somos?* Obtenido de CNSC: <https://www.cnsc.gov.co/index.php/institucional/direccionamiento-estrategico/quienes-somos-cnsc>
- Consejo Privado de Competitividad. (2017). Informe Nacional de Competitividad 2017-2018.
- Consejo Privado de Competitividad. (2017). *Informe Nacional de Competitividad 2017-2018*. Bogota: Compite.
- Consejo Privado de Competitividad. (2017). Informe Nacional de Competitividad 2017-2018: Resumen Ejecutivo.
- CPA Ferrere Uruguay (2017). Informe de Competitividad del Foro Económico Mundial. Uruguay 5° en la región en competitividad. Recuperado de: <http://marcapaisuruguay.gub.uy/uruguay-5-en-la-region-en-competitividad/>
- Deaton, A. (2015). El gran escape: Saud riqueza y los origenes de la desigualdad. Santiago de Chile: Fondo de cultura económica

Departamento Nacional de Planeación (2017). Reporte Global de Competitividad 2017-2018: Informe de Resultados para Colombia.

Easterly, W. (2003). En busca del crecimiento: andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo. Traducción de Bernardo Kugler. Barcelona: Antoni Bosch Editores

Fajardo, S. (23 de Septiembre de 2018). *Carrasquilla debe renunciar. Esta es una discusión sobre ética, y la mejor forma de educar en la ética es con el ejemplo. Ese es el problema del ministro. Aquí mis argumentos...* Obtenido de Twitter: https://twitter.com/sergio_fajardo/status/1043939365297229824

Ferguson, Niall (2013). La gran degeneración: Cómo caen las instituciones y mueren las economías. Barcelona: Editorial Debate.

Helpman, H. (2007). El misterio del crecimiento económico. Traducción de Esther Rabasco y Luis Toharia. Barcelona: Antoni Bosh Editores.

Heredia Heredia, A, y Tarazona Bohórquez, L. V. (2011). El papel de los centros de desarrollo tecnológico en la relación universidad-industria en Colombia. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.

Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (ICETEX). (2017). *¿Quiénes somos?: Historia y naturaleza*. Obtenido de ICETEX: <https://portal.icetex.gov.co/Portal/Home/el-icetex/quienes-somos/el-icetex-historia-y-naturaleza>

Instituto de Economía de la Universidad San Francisco de Quito. (Enero de 2014). ¿Por qué fracasan los países? Boletín Koyuntura N.41. Recuperado de: <https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/koyuntura/Paginas/revistas/koyuntura041.aspx>

- Keynes, J. M. (1944). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Mexico: Fondo de cultura económica.
- Krugman, P. (2012). *Acabemos ya con la crisis*. Bogotá: Editorial Planeta.
- Linerós Pinto, N. L. (2011). *Impacto de la política de competitividad en el desarrollo económico de Colombia. 2002-2010*. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.
- Lucas, R. (2005). *Lecturas de crecimiento económico*. Bogotá: Editorial Norma.
- Ludovico Alcorta; J. B., et al. (1995). *Política industrial y desarrollo tecnológico: lecciones para el caso colombiano*. Primera Edición. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Ministerio de Educación Nacional de Colombia. (2015). *Colombia, la Mejor Educada en el 2025: Líneas estratégicas de la política educativa del Ministerio de Educación Nacional*. Obtenido de MINEDUCACIÓN: <https://www.mineduccion.gov.co/1621/article-355154.html>
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia. (2017). *Mi Casa Ya le ayuda a cumplir el sueño de tener Casa Propia*. Obtenido de Mi Casa Ya: <http://www.micasaya.gov.co/>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Primera edición en español. Traducción de Eliane Cazenave-Tapie Isoard con la colaboración de Guillermina Cuevas. México: Fondo de Cultura Económica.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Traducción de Rafael Aparicio Martín; Buenos Aires: Ediciones B Argentina.
- Redacción Diario El Tiempo. (24 de Octubre de 2017). *Trece premios Nobel piden a Santos no reducir presupuesto de ciencia*. Obtenido de Diario El Tiempo:

<http://www.eltiempo.com/vida/ciencia/premios-nobel-piden-a-juan-manuel-santos-no-reducir-presupuesto-de-ciencia-y-tecnologia-en-2018-144540>

Redacción Diario El Tiempo. (26 de Noviembre de 2016). *El 64 % de hogares rurales no cuentan con acceso a la tierra*. Obtenido de Diario El Tiempo: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/desigualdad-en-la-propiedad-de-la-tierra-en-colombia-32186>

Redacción Vivir Diario El Espectador. (06 de Junio de 2018). *Cámara de Representantes aprueba proyecto para crear Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Obtenido de Diario El Espectador: <https://www.elespectador.com/noticias/ciencia/camara-de-representantes-aprueba-proyecto-para-crear-ministerio-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-articulo-792803>

Revista Dinero. (28 de Noviembre de 2008). *Reducir el salario mínimo*. Obtenido de Revista Dinero: <https://www.dinero.com/actualidad/articulo/reducir-el-salario-minimo/71299>

Rivera Cifuentes, K. C. (2014). Referenciación Competitiva del sistema nacional de innovación en Colombia. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.

Rodrik, D. (2011). La paradoja de la globalización. Barcelona; Antony Bosh Editores.

Sala-i-Martin, X. (2000). Apuntes de crecimiento económico. Segunda Edición. Traducción de Elsa Vila Artadi. Barcelona: Antoni Bosch Editores.

Santos, J. M. (2017). *La revolución de la infraestructura*. Obtenido de Ministerio de Transporte de Colombia: <https://mintransporte.gov.co/micrositios/cci/la-revolucion-de-la-infraestructura.html>

- Schumpeter, J. A. (1944). Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico. Primera edición en español. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sen, A. (2000). Desarrollo y Libertad. Primera Edición. Traducción de Esther Rabasco y Luis Toharia. Bogotá: Editorial Planeta
- Stiglitz, J. (2002). El malestar en la globalización. Primera Edición. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Bogotá: Editorial Santillana, Ediciones Tauro.
- World Economic Forum (2017). The Global Competitiveness Report: 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016, 2016-2017, 2017-2018.
- Zerda, A. (2003). Ciencia y Tecnología en el Plan de Desarrollo. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.