

SANTANDER COLOMBIA

DIAGNÓSTICO DE CRECIMIENTO

prosantander

ESTRUCTURA

1. Contexto económico
2. Trayectoria de crecimiento
3. Pregunta de crecimiento
4. Diagnóstico: restricciones vinculantes
5. Recomendaciones

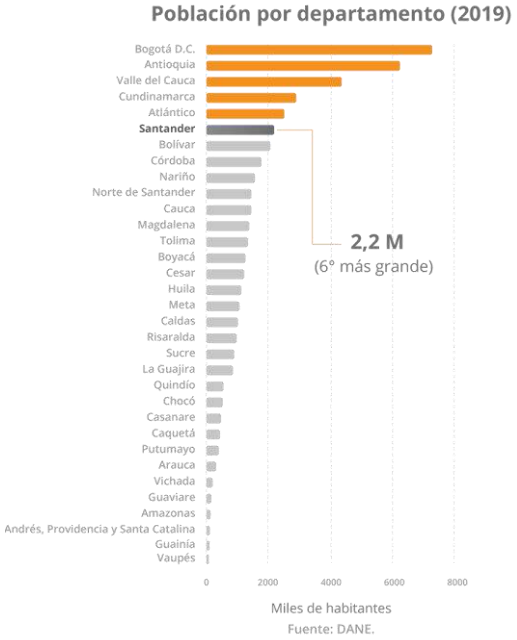
Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia

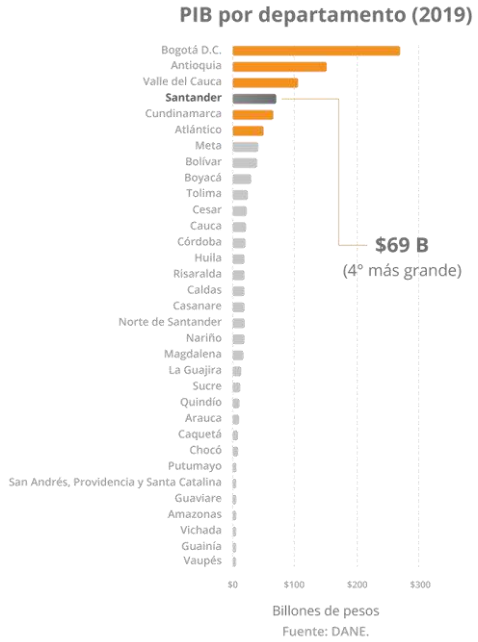


CONTEXTO ECONÓMICO

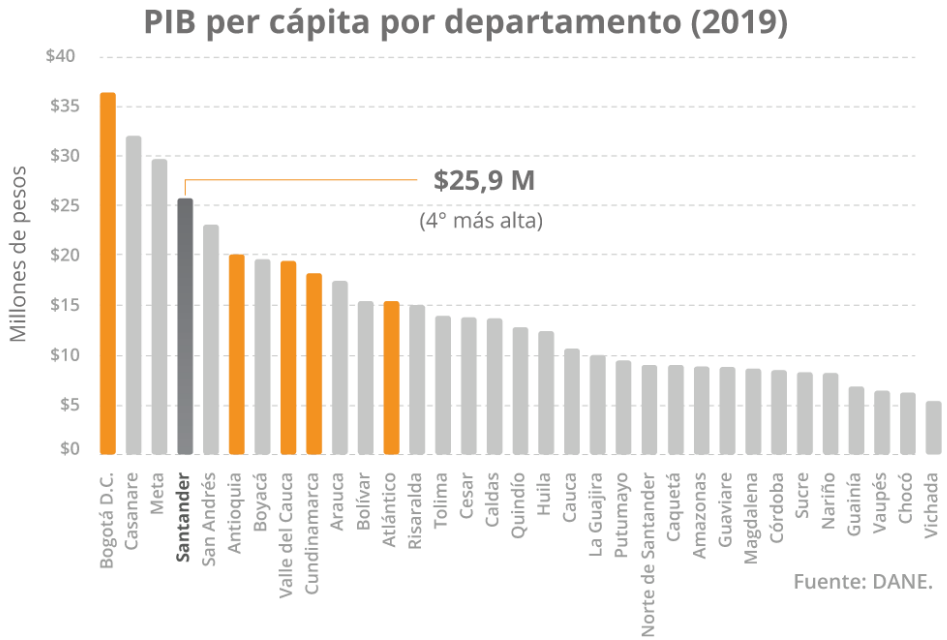
Santander es un departamento sin salida al mar, y con una población y economía relativamente grandes





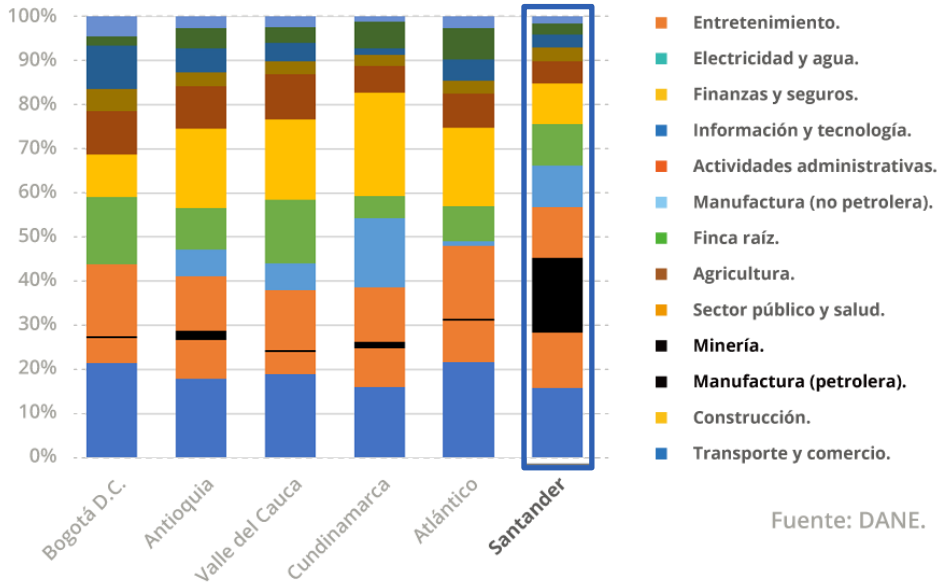


Tiene uno de los ingresos más altos de Colombia en términos de PIB per cápita



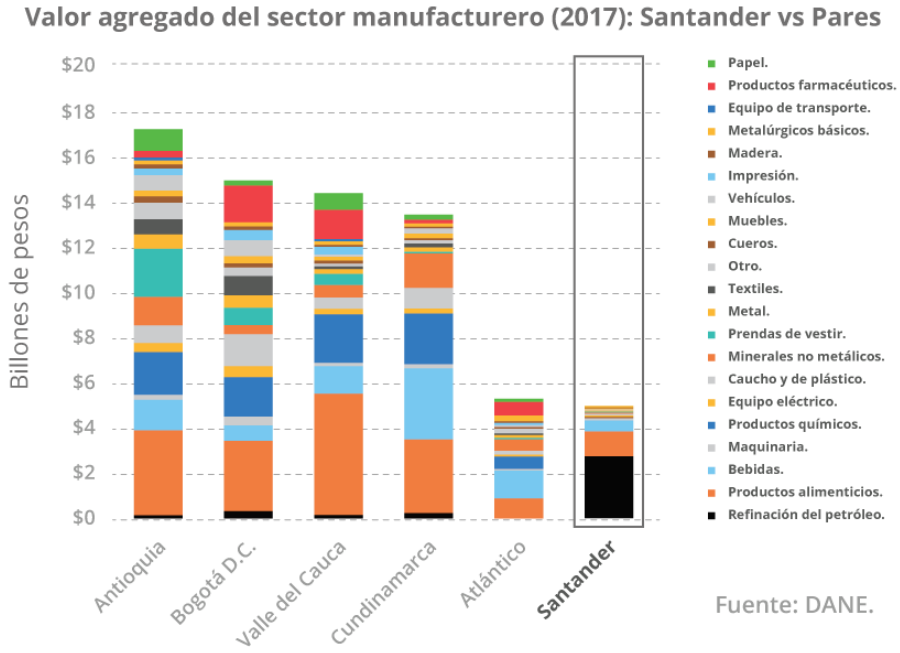
Santander es una economía petrolera, tiene la mayor refinería de petróleo y es el tercer productor de petróleo de Colombia

Descomposición del PIB (2019): Santander vs Pares



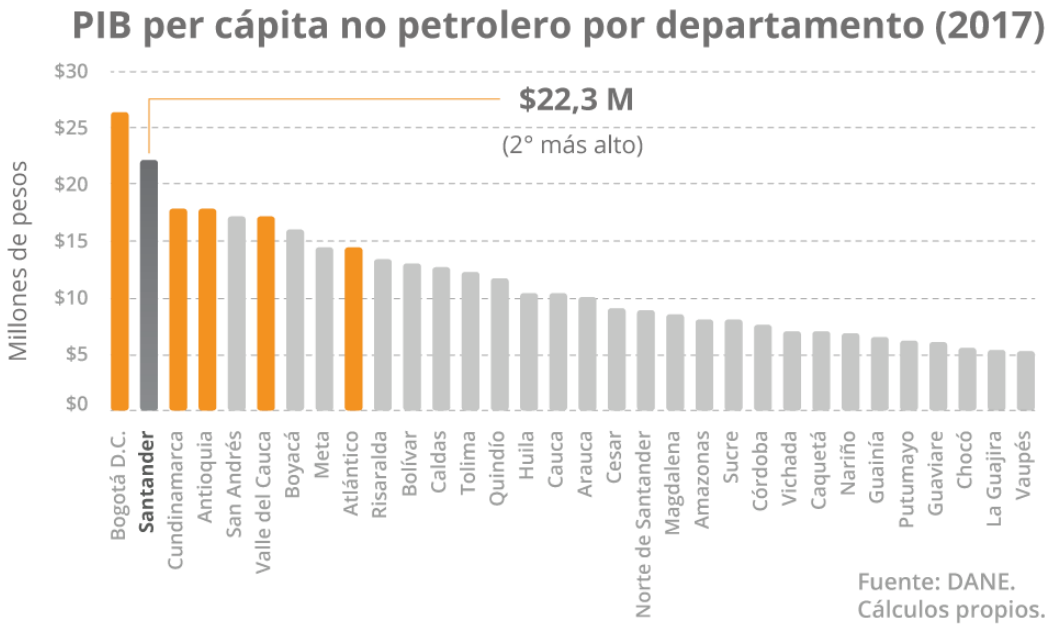
Fuente: DANE.

Su sector de manufactura es pequeño en comparación con sus pares, y el de manufactura no petrolera, es aún más pequeño



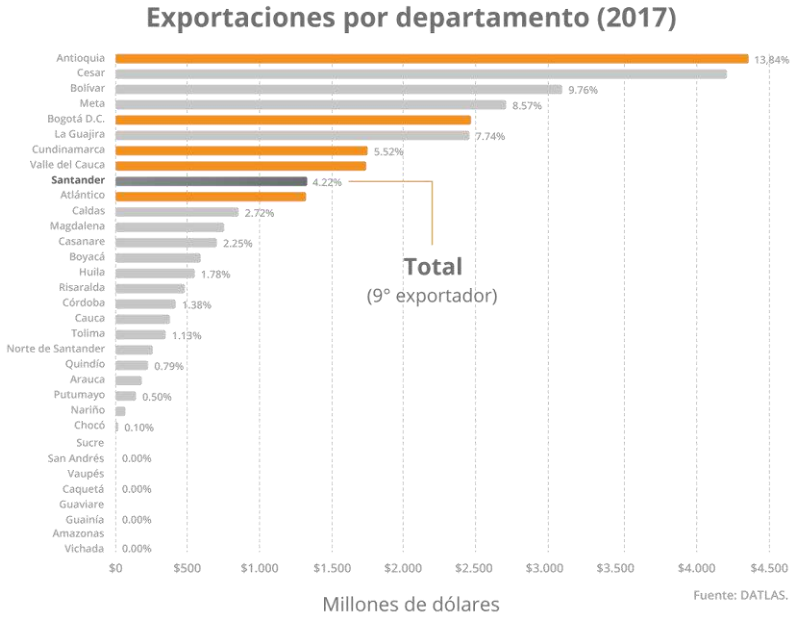
Fuente: DANE.

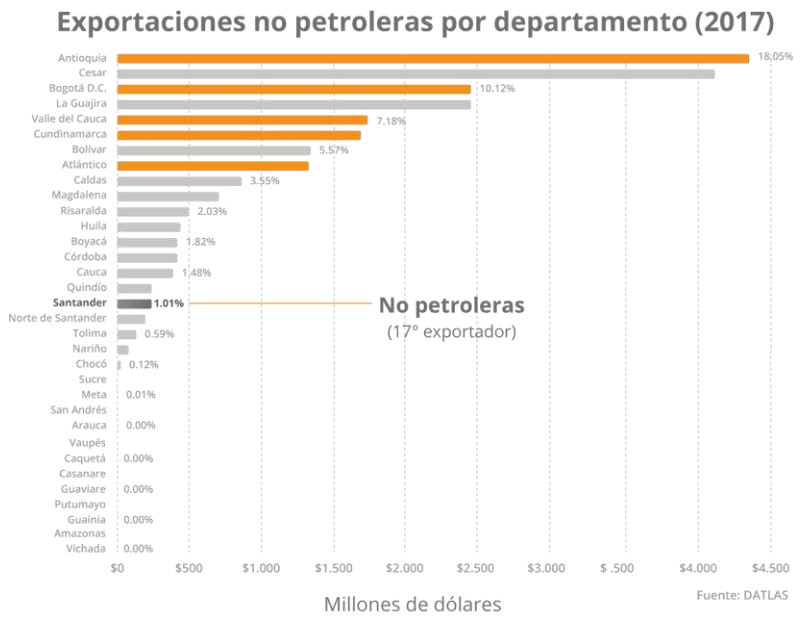
Incluso después de descontar el petróleo, Santander ocupa un lugar destacado en términos de PIB per cápita



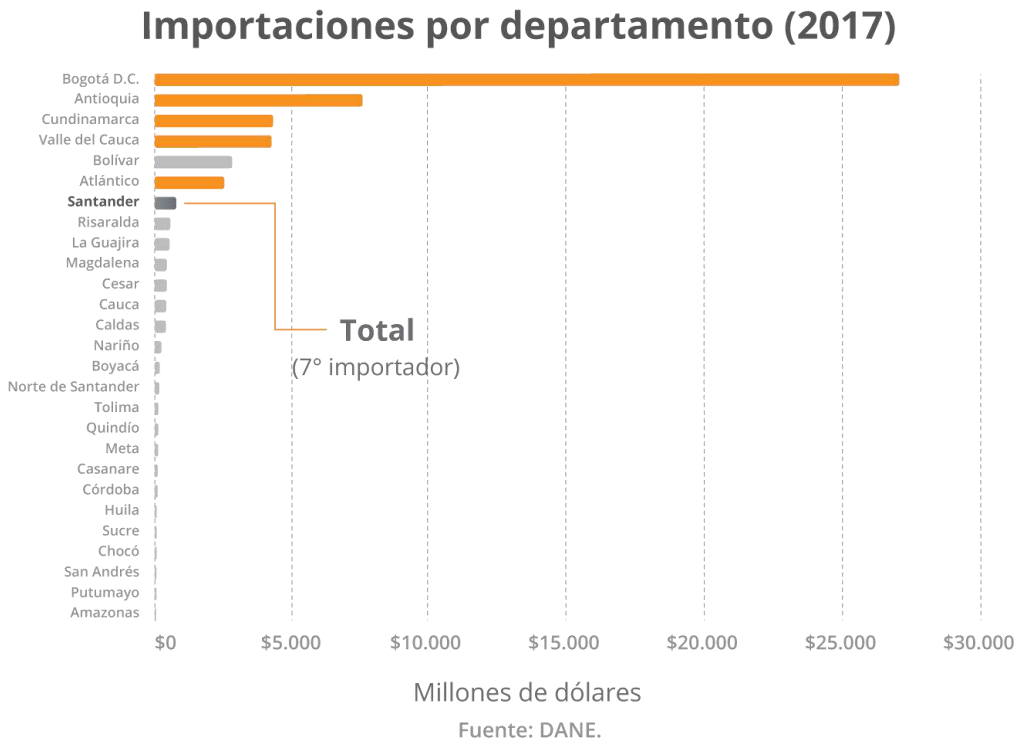
Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia

No es un gran exportador, y lo poco que exporta está compuesto principalmente por petróleo (80%) y café (10%)





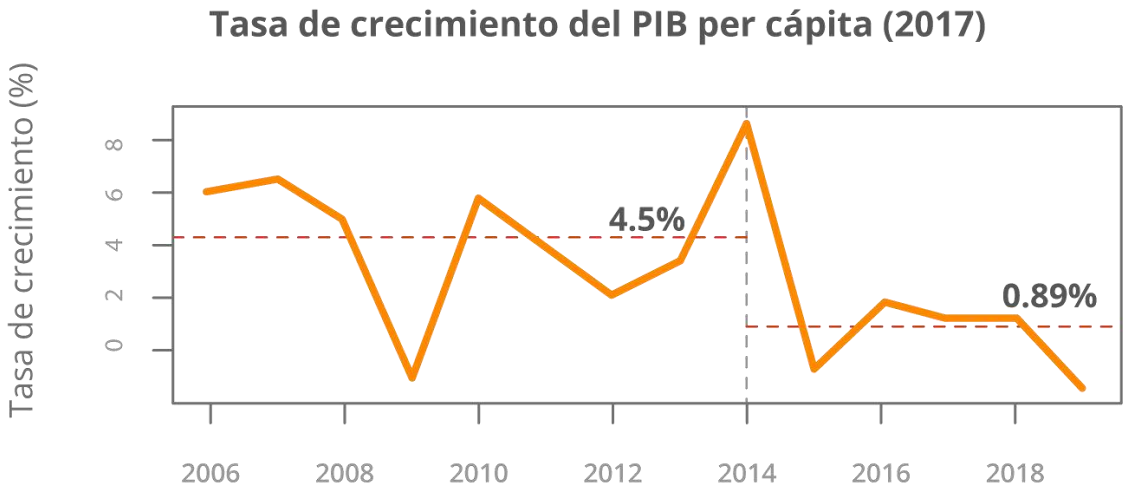
Tampoco es un gran importador: Santander importa menos de un tercio de lo que importa el par más cercano



TRAYECTORIA DE CRECIMIENTO



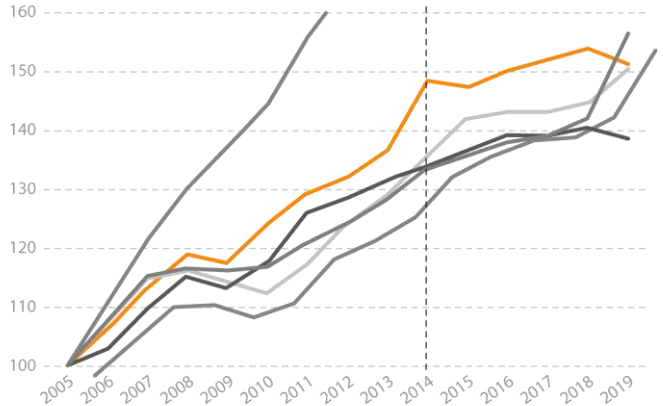
Santander disfrutó de un fuerte crecimiento hasta el 2014, cuando sufrió una ruptura estructural



Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia

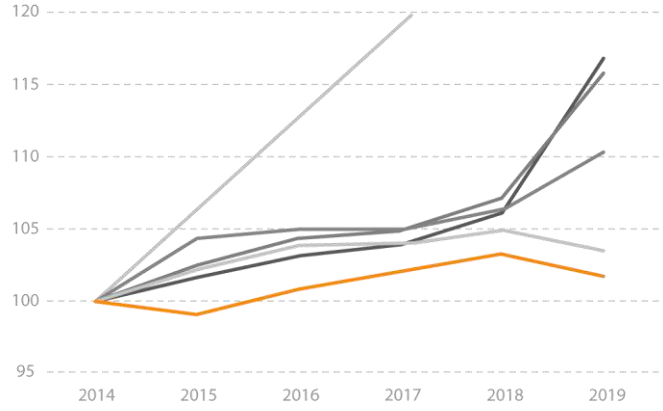
Cuando el crecimiento fue fuerte en Colombia, Santander fue el segundo departamento que más creció, cuando el crecimiento se desaceleró, Santander sufrió más que sus pares

Crecimiento normalizado del PIB per cápita (2005 - 2019): Santander vs Pares



Fuente: DANE.

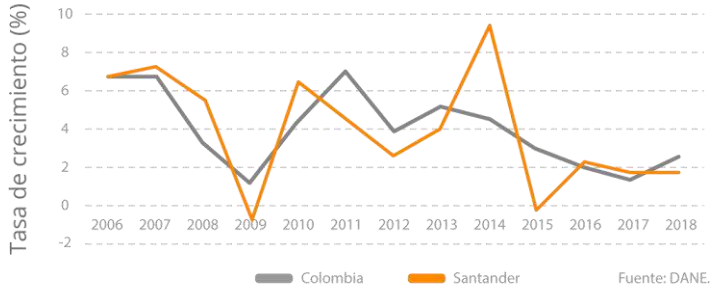
Crecimiento normalizado del PIB per cápita (2014 - 2019): Santander vs Pares



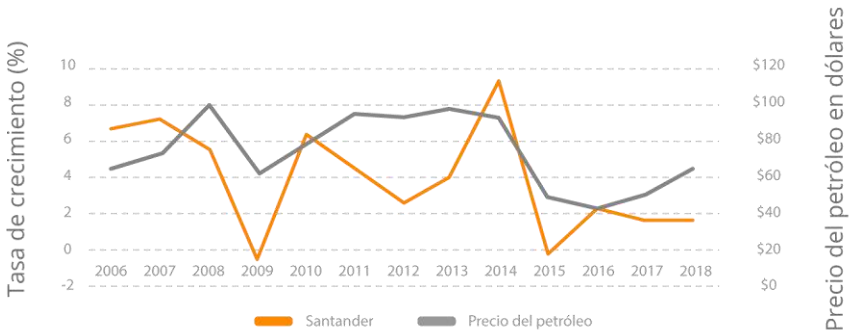
Fuente: DANE.

Estos últimos años, el crecimiento económico de Santander ha sido volátil y visualmente correlacionado con cambios en el precio del petróleo

Tasa de crecimiento del PIB per cápita (2006 - 2018): Santander vs Colombia

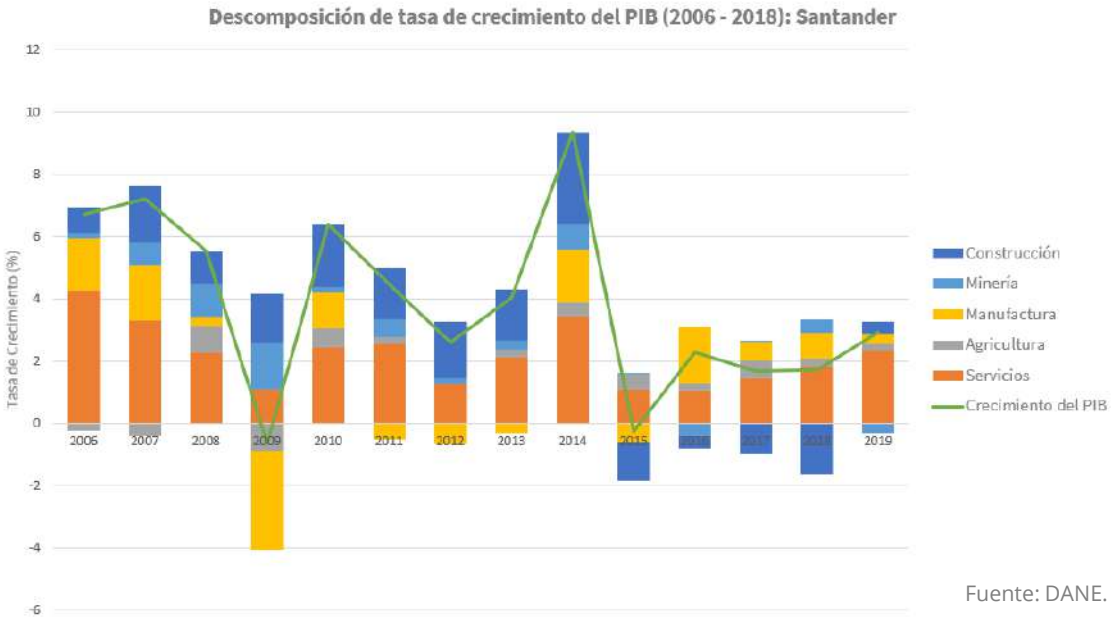


Tasa de crecimiento del PIB per cápita (2006 - 2018): Santander vs Precio del petróleo



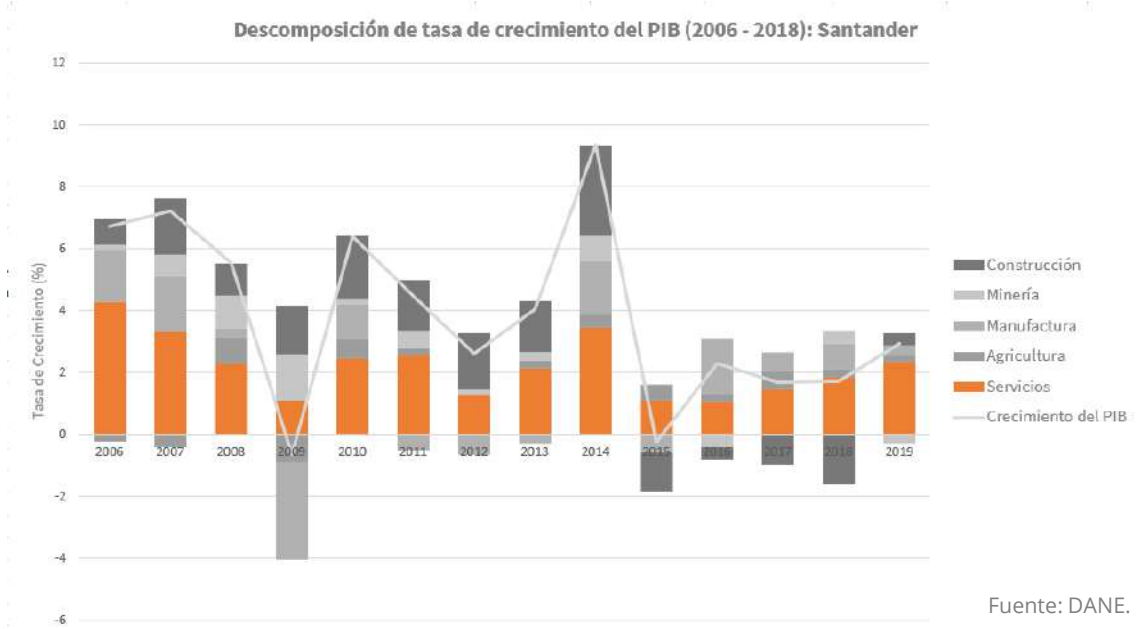
Fuente: DANE y Macro Trends.

Descomponiendo el crecimiento, vemos que algunos sectores se han desempeñado mejor que otros



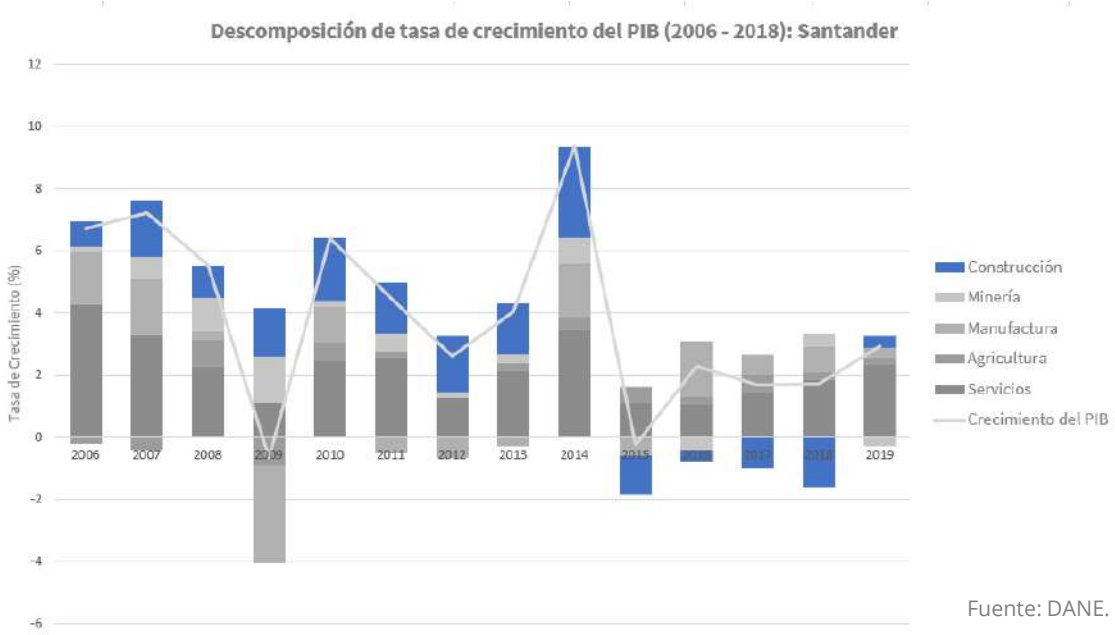
Fuente: DANE.

El crecimiento de los servicios ha proporcionado cierta estabilidad a través del shock



Fuente: DANE.

La construcción fue un gran impulsor antes del 2014, pero se contrajo después



Fuente: DANE.

CONSIDERANDO

1. La disminución del crecimiento económico de Santander en los últimos 5 años.

2. Su volatilidad, asociada principalmente a cambios en el precio del petróleo, preguntamos:

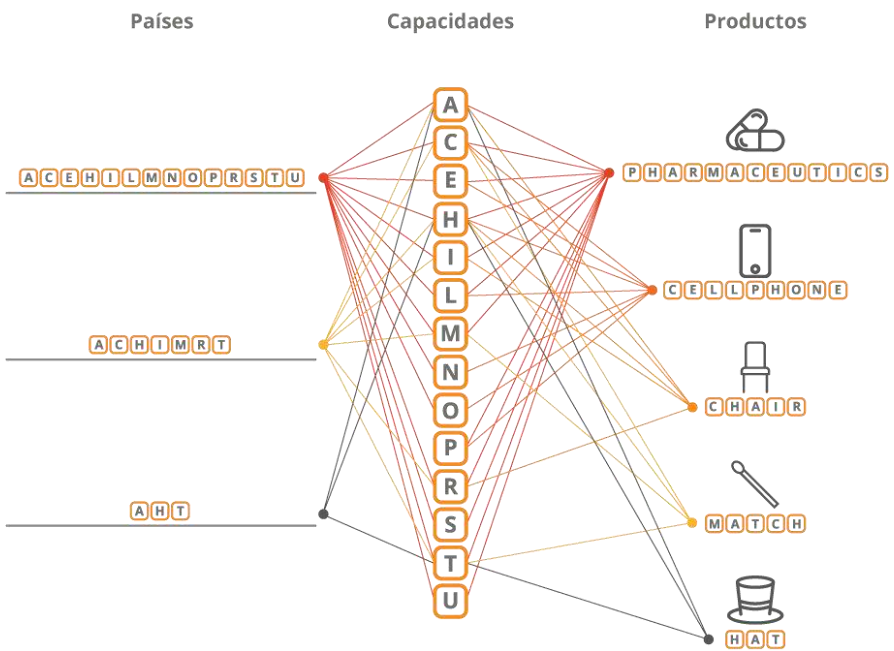
¿CÓMO PUEDE SANTANDER RETOMAR Y ESTABILIZAR SU CRECIMIENTO ECONÓMICO?

Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia



DIAGNÓSTICO

Teoría de complejidad económica



La producción de bienes y servicios no solo requiere materias primas, mano de obra y maquinaria, sino también conocimiento tácito (know how) para combinar estos elementos.

Los lugares que cuentan con más letras (conocimientos) son capaces de producir palabras más largas y sofisticadas, que menos lugares son capaces de hacer.

Si bien las capacidades productivas (letras) no son observables, es posible inferir su cantidad y diversidad a partir de los bienes y servicios que un lugar es capaz de producir: **Índice de Complejidad Económica (ICE)**

Fuente: Growth Lab, CID.

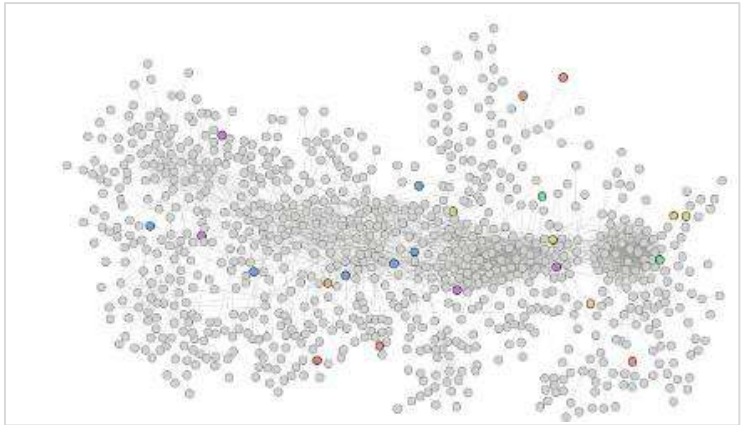
Existe una alta correlación entre complejidad económica e ingreso

Los países que producen productos y servicios más complejos (más capacidades productivas) tienen un nivel de ingreso per cápita más alto. No solo es una observación estática, sino que lugares que tienen índices de complejidad económica más altos que lo que su ingreso indicaría, tienden a crecer de manera más acelerada, y viceversa. **La complejidad económica (o las capacidades productivas) es un predictor de crecimiento futuro.**

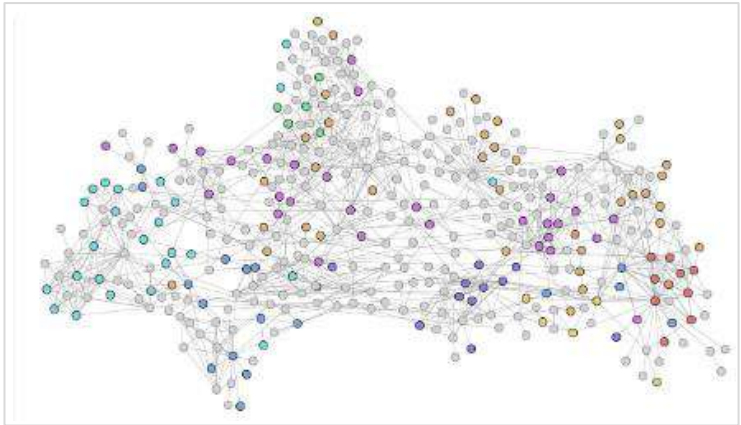
¿POR QUÉ UNA ECONOMÍA ESTÁ CRECIENDO MENOS DE LO ESPERADO?

¿QUÉ CAPACIDADES PRODUCTIVAS CARACTERIZAN A LA ECONOMÍA EN CUESTIÓN?

¿Qué capacidades o conocimientos productivos están incorporados en la estructura productiva de Santander?



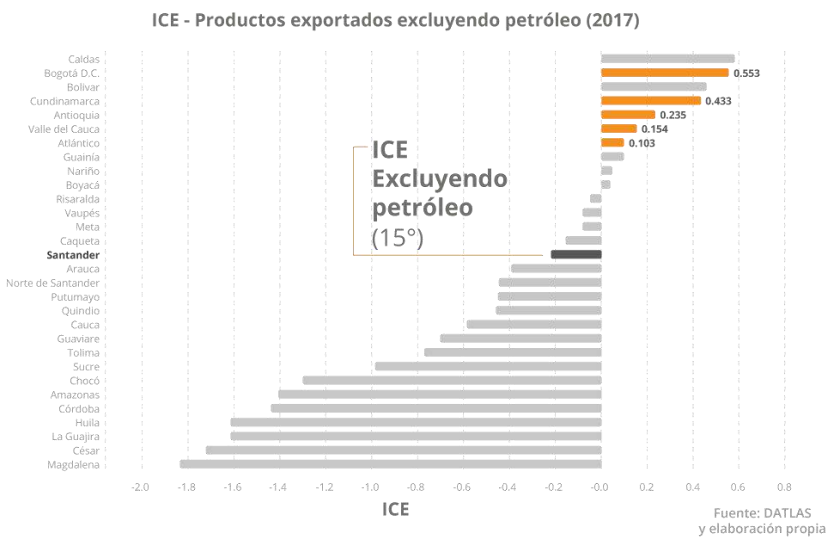
1. Productos exportados



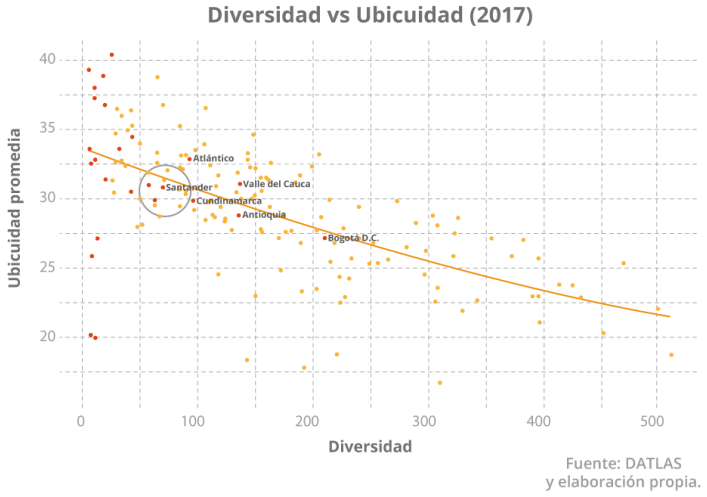
2. Actividades económicas (PILA)

Nos permite incorporar el sector servicios en el análisis de complejidad.

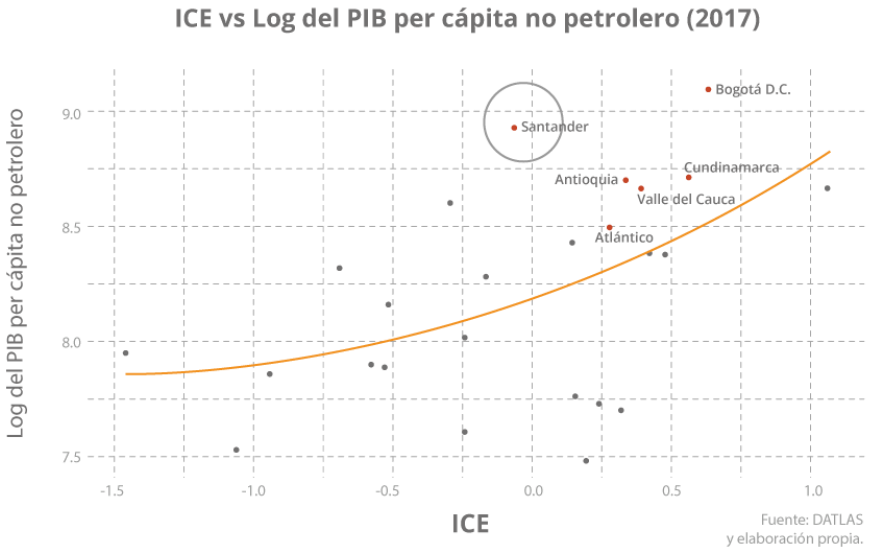
En términos de complejidad económica desde la perspectiva de las exportaciones, Santander se está desempeñando mucho peor que sus pares, lo cual es coherente con su baja diversidad de exportaciones



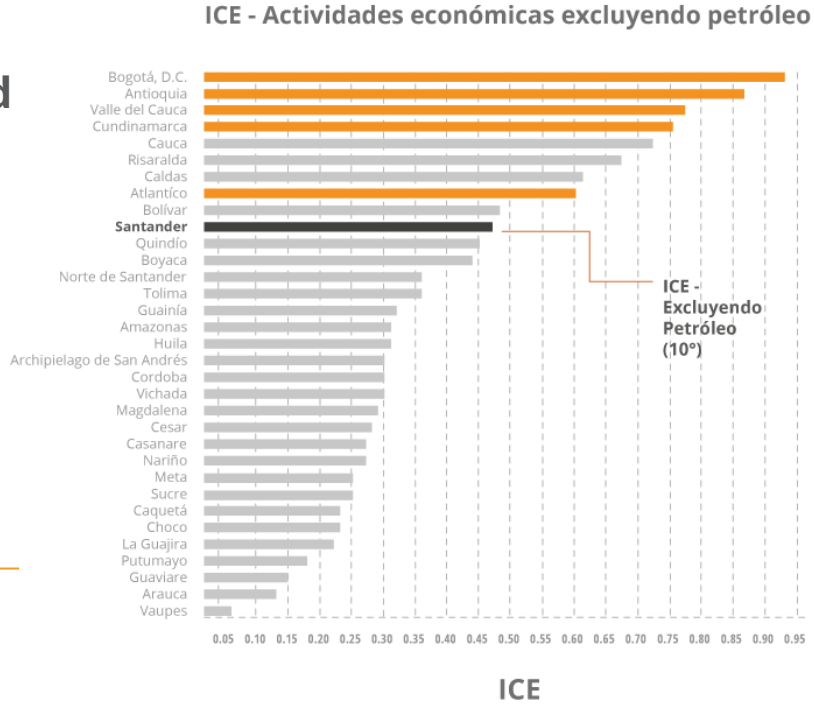
Exporta solo 33 productos de manera competitiva, versus 143 para Antioquia



Santander ha estado viviendo más allá de sus capacidades: su renta per cápita no petrolera no está respaldada por su nivel de complejidad

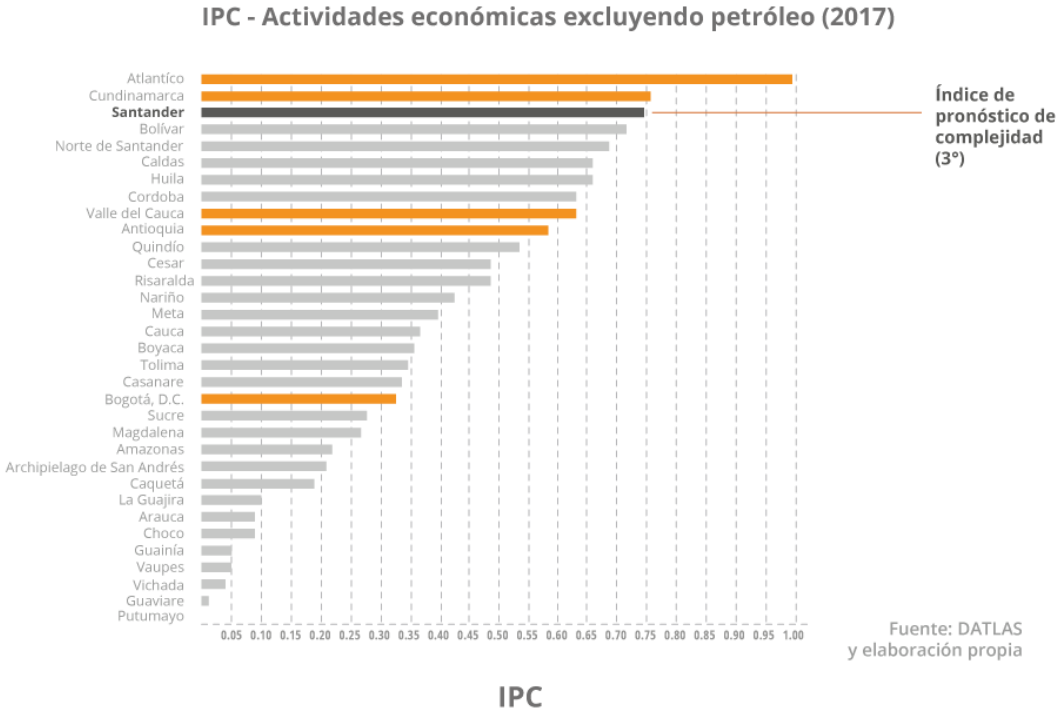


En términos de complejidad económica desde la perspectiva de las actividades económicas (incluyendo servicios), Santander sigue desempeñándose peor que sus pares



Fuente: DATLAS y elaboración propia

Sin embargo, existe un alto potencial de diversificación y oportunidades para mejorar la complejidad de sus actividades económicas

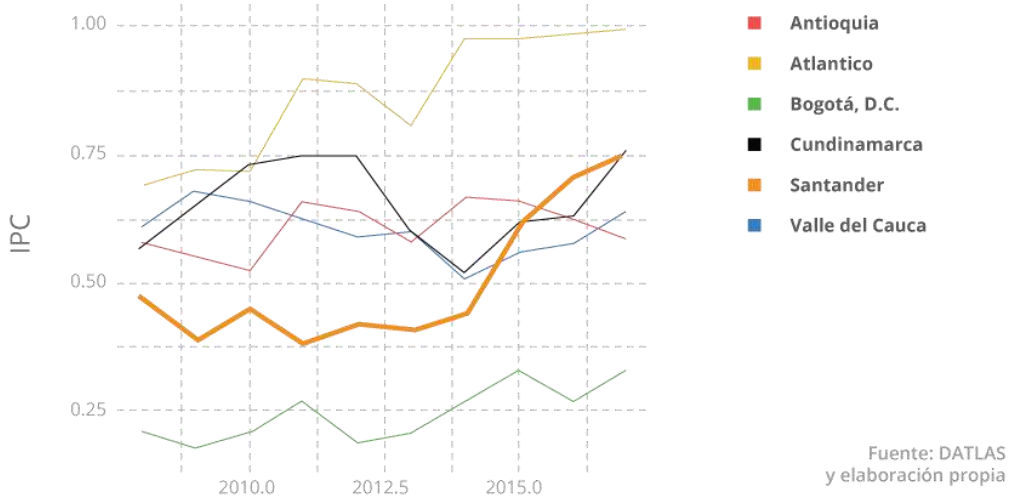


El aumento de oportunidades (IPC) de Santander se debe principalmente a los movimientos hacia los servicios

63%

de las nuevas actividades de Santander están relacionadas a los servicios.

Evolución de IPC de actividades económicas (2008 - 2017): Santander vs Pares



Fuente: DATLAS y elaboración propia

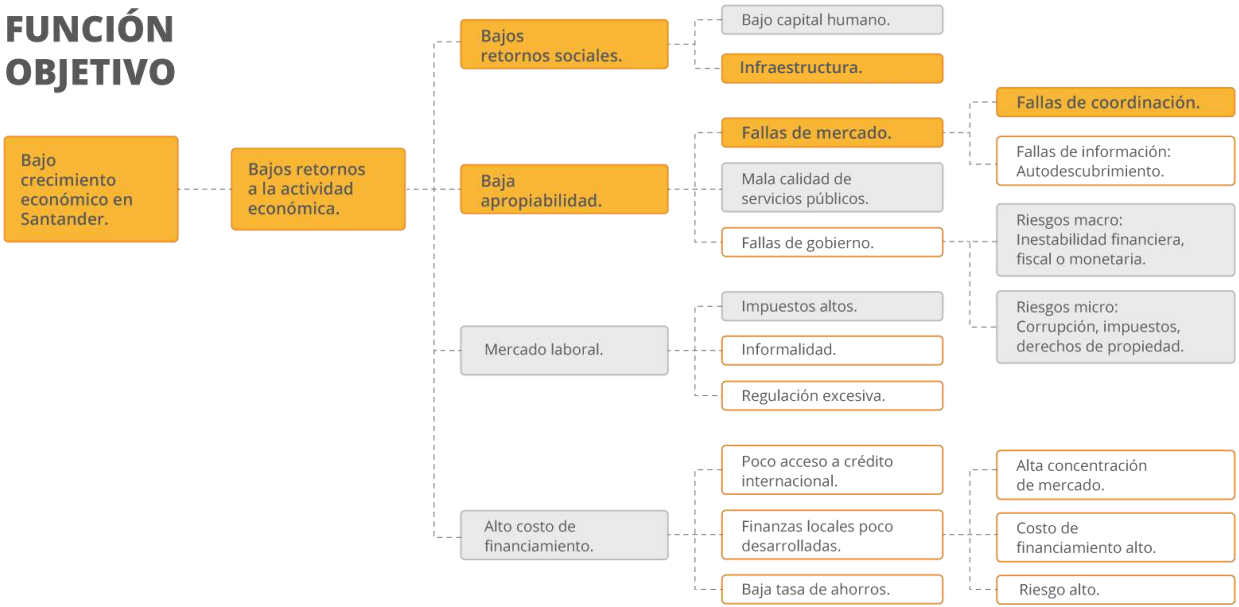
CONCLUSIONES CLAVES

- Santander presenta una complejidad económica baja en comparación con sus pares.
- Su renta per cápita no petrolera no está respaldada por su nivel de complejidad, lo cual es coherente con niveles de crecimiento más bajo.
- En los últimos años, Santander ha desarrollado un potencial interesante en el sector servicios.

¿POR QUÉ SANTANDER NO HA PODIDO ACUMULAR MÁS CAPACIDADES PRODUCTIVAS EN EL ESPACIO DE PRODUCTOS EXPORTADOS?

¿QUÉ PODRÍA ESTAR LIMITANDO LOS MOVIMIENTOS EN EL ESPACIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS HACIA ACTIVIDADES MÁS COMPLEJAS?

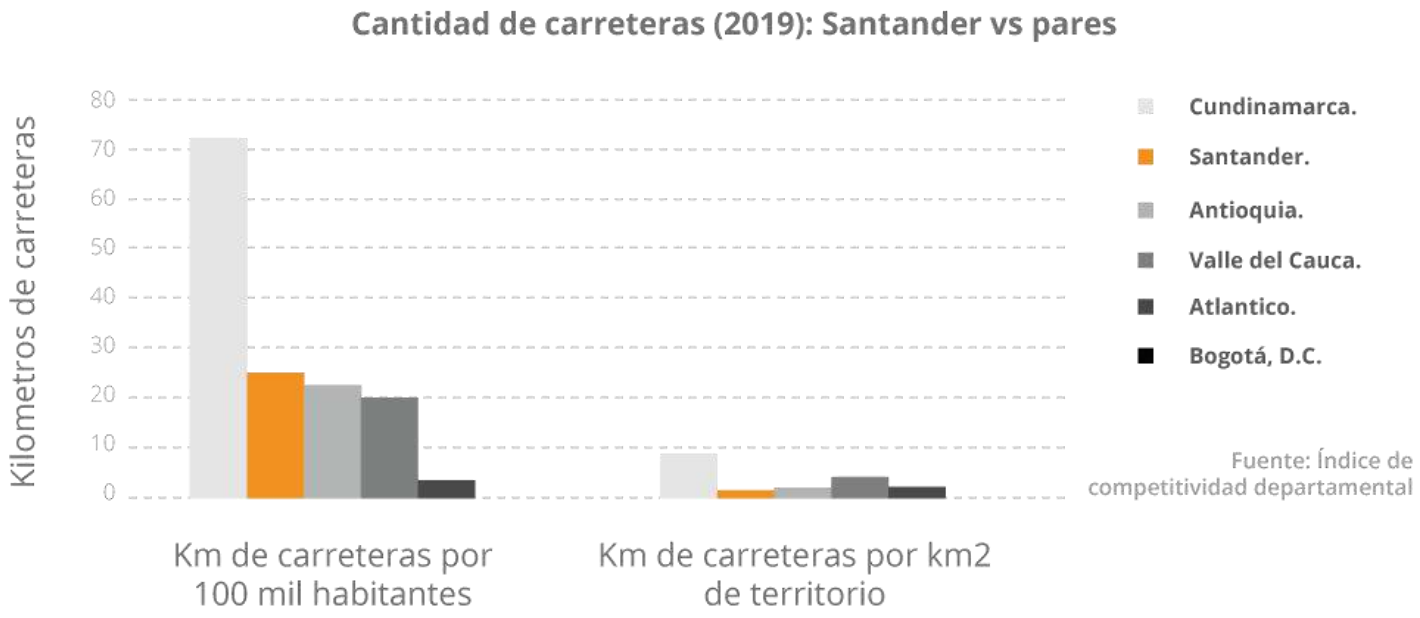
Hay evidencia que indica que infraestructura y coordinación son restricciones relevantes para el crecimiento de Santander



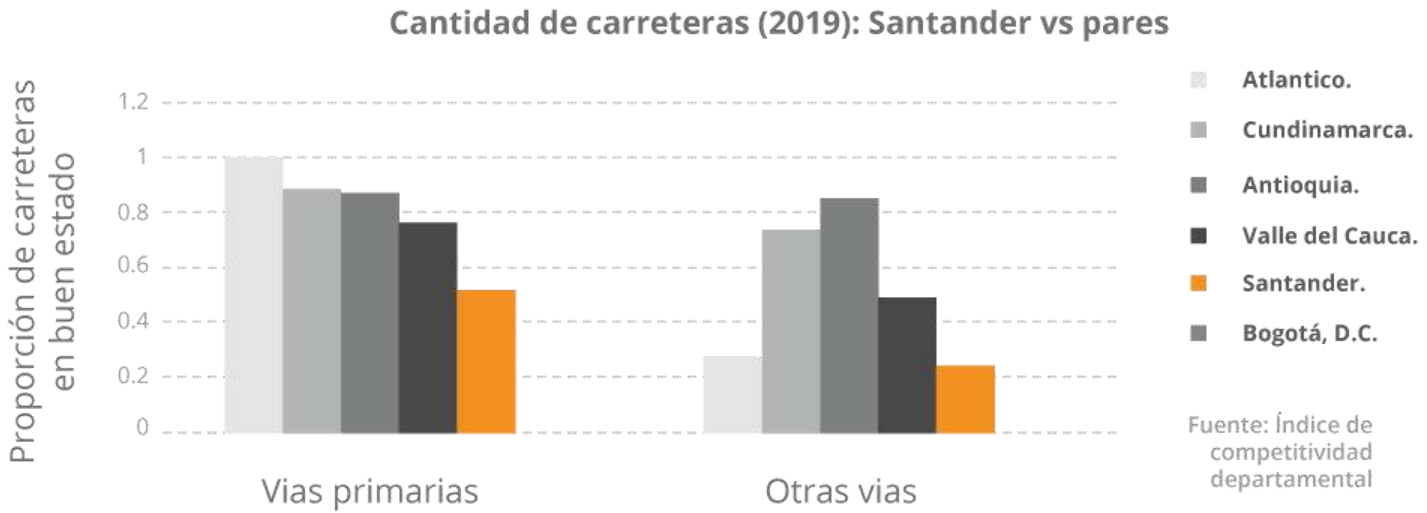
INFRAESTRUCTURA VIAL Y COSTOS DE TRANSPORTE



Santander tiene lo que parece ser una cantidad adecuada de carreteras

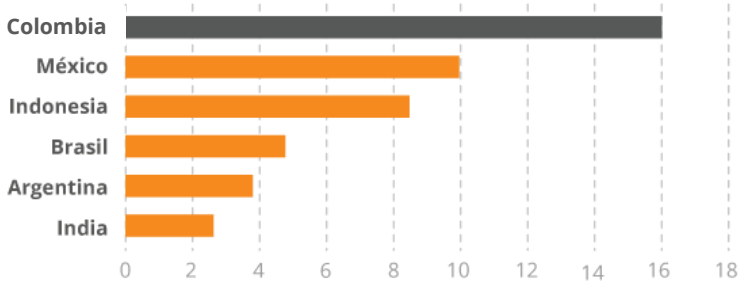


Pero la calidad de las carreteras es significativamente peor que la de sus pares



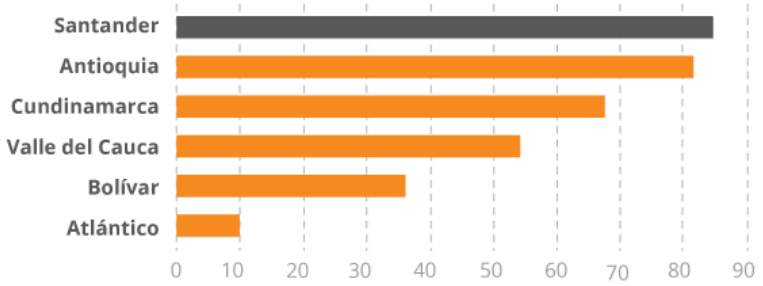
Los costos de transporte de Santander para exportar/importar son altos, incluso para los estándares colombianos

Costos de transporte por ton/km: Colombia vs Pares



Fuente: Banco Mundial.

Costos de transporte por ton: Colombia vs Pares



Fuente: Índice de competitividad departamental.

La capital de Santander está más alejada de un puerto marítimo que el resto de las capitales de sus pares



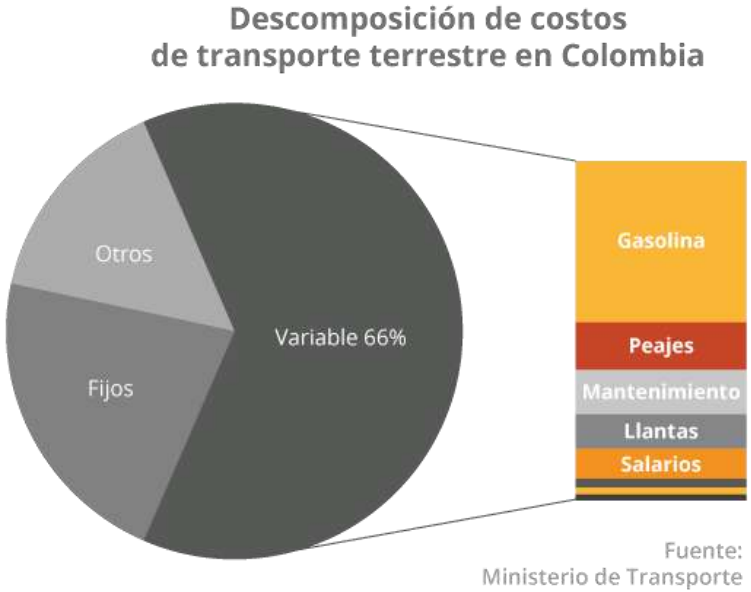
Distancia al puerto más cercano:

- **Bucaramanga** **12h 2m (Santa Marta)**
- Bogotá 11h 43m (Buenaventura)
- Medellín 9h 40m (Buenaventura)
- Cali 2h 25m (Buenaventura)
- Barranquilla 0h 0m

A lo largo de la última década, el comercio por el pacífico ha cobrado mayor importancia debido a la creciente relevancia de China como socio comercial.

Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia

Los costos de transporte aumentan debido a las bajas velocidades de viaje y las largas distancias



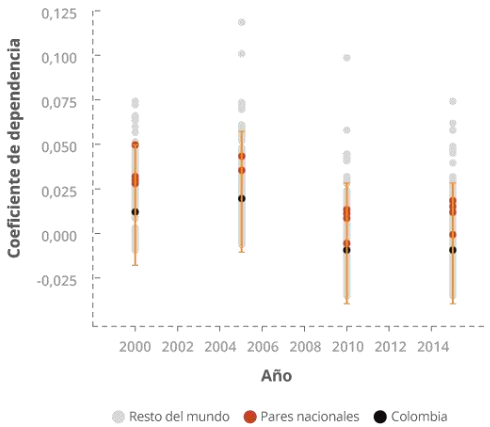
Las velocidades de viaje en Colombia son **dos veces más lentas** que las velocidades de viaje promedio en Estados Unidos.

Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia

Las exportaciones de Santander son extremadamente NO intensivas en camiones, incluso más que Colombia

Las exportaciones de **Colombia** no son intensivas en camiones.

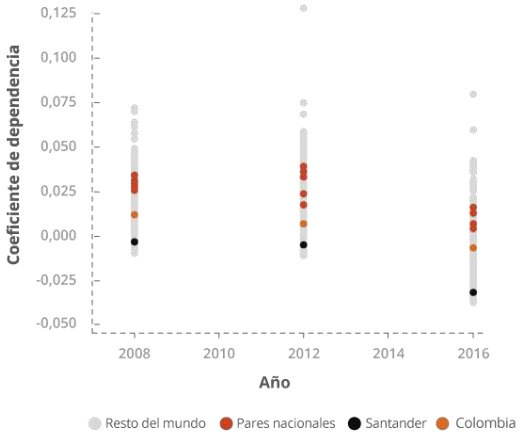
Concentración de exportaciones por dependencia en transporte terrestre.



Fuente: Elaboración propia.

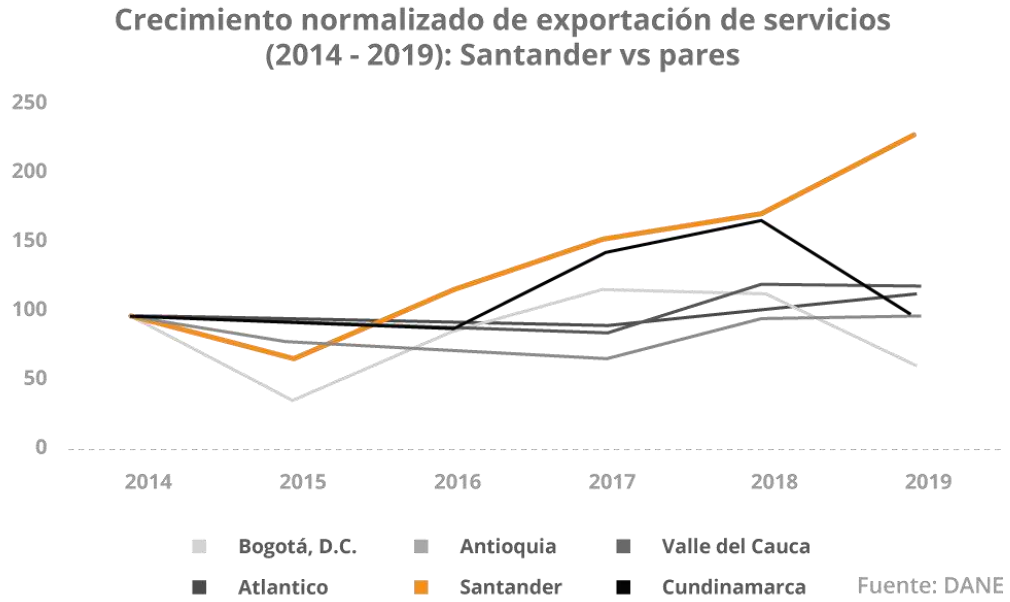
Las exportaciones de **Santander** son aún menos intensivas en camiones.

Concentración de exportaciones por dependencia en transporte terrestre.



Fuente: Elaboración propia.

Santander ha superado a todos sus pares en tasa de crecimiento de las exportaciones de servicios



Caso de estudio: Orange Exports y su forma de superar la limitación de la infraestructura

"Orange Exports es una de las 13 plantas empacadoras agroindustriales de Santander. De las 13, solo 3 exportan sus productos y Orange Exports es el único que lo hace de manera consistente".

"Trabajamos con las granjas un año antes de que nos vendan su producto. Los certificamos como productores orgánicos y sostenibles, lo que asegura una posición en los mercados de mayor valor agregado en Europa".

Ray van Vilsteren, Director Ejecutivo de Orange Exports.

La infraestructura vial cumple con tres pruebas de una restricción vinculante:

- Altos precios
- Intensidad en el factor
- Privados con alguna ventaja creada, son los únicos capaces de superarla

LA INFRAESTRUCTURA VIAL DE BAJA CALIDAD ESTÁ LIMITANDO EL CRECIMIENTO DEL SECTOR NO PETROLERO, AL RESTRINGIR SU CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN Y AUMENTAR EL COSTO DE IMPORTACIÓN DE LOS INSUMOS DE PRODUCCIÓN



COORDINACIÓN

El proceso de descubrimiento de nuevos productos o actividades económicas, clave para el crecimiento de Santander, podría estar sujeto a fallas

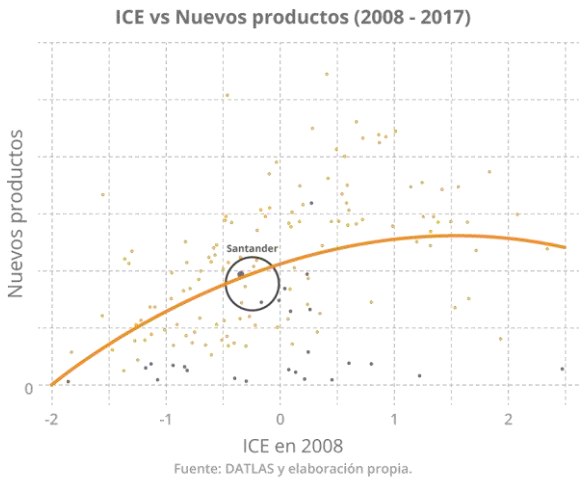
1. Fallas de información (self-discovery)

El pionero paga los costos iniciales que implica descubrir que se puede producir/exportar un producto de manera competitiva. Si es exitoso, nuevos entrantes, y el beneficio es compartido. Esta situación genera desincentivos al descubrimiento de nuevas actividades (niveles sub-óptimos).

2. Fallas de coordinación

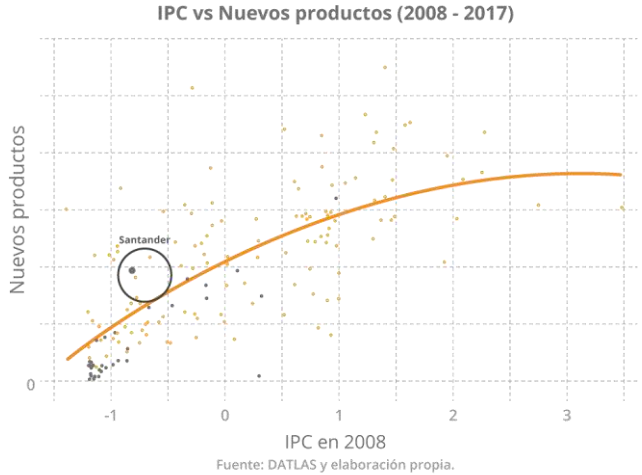
Para materializar una inversión y exportar, un inversionista enfrenta obstáculos relacionados con insumos complementarios tales como transporte, logística, estándares fitosanitarios, marketing y distribución, que no puede resolver individualmente.

No hay evidencia de fallas de información: Las empresas Santandereanas agregan más productos de lo esperado, mostrando un buen rendimiento en términos de descubrimiento de nuevos productos



Fuente: DATLAS y elaboración propia.

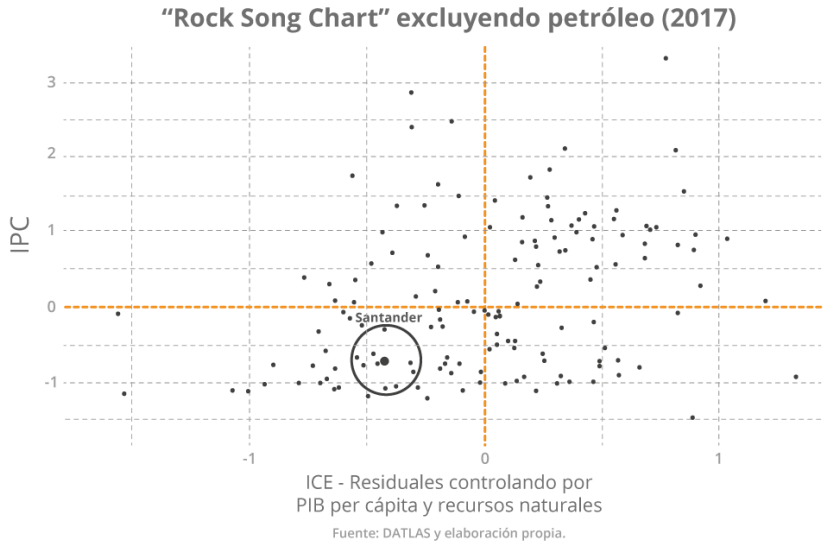
Considerando el nivel de capacidades productivas iniciales (2008), las empresas Santandereanas descubren nuevos productos a un ritmo razonable



Fuente: DATLAS y elaboración propia.

Considerando las oportunidades cercanas en el espacio de producto de Santander (2008), las empresas Santandereanas descubren nuevos productos a un ritmo más alto que el esperado.

Santander está limitado principalmente por su posición de baja complejidad y baja oportunidad, sin productos cercanos (de mayor complejidad) para descubrir



Los productos que Santander ha descubierto en el periodo 2008 - 2017 son productos que no contribuyen a aumentar su EIC.

Los productos que le quedan "cerca", en términos de capacidades productivas, son productos de baja complejidad.

En los últimos años han surgido nuevos esfuerzos para coordinar la economía de Santander

1. La Cámara de Comercio de Bucaramanga inauguró **una estrategia de clusters** en el 2012, que entró en funcionamiento en 2014.

2. En los últimos 10 años Santander ha creado estrategias y organizaciones para **promover las exportaciones (Global Plan Santander), la IED (Invest in Santander), aumentar la competitividad del departamento (Santander Competitiva), y articular la academia con actores privados (CUES).**

3. El año pasado, 50 de las mayores empresas crearon una **ONG para promover el desarrollo de Santander.**

"Off the record.

Aquellos que podrían ayudar a coordinar nuestro desarrollo no se están coordinando entre ellos. Hay una competencia de liderazgo en marcha ".

Importante empresario en Santander.

Sin embargo, los retos de coordinación son visibles...

1. El gobierno y el sector privado **no han logrado expandir el uso del puerto existente en el Magdalena.**

2. Santander tiene la refinería de petróleo más grande del país, pero tiene una industria química relativamente pequeña. Posiblemente explicada por **objetivos desalineados entre ECOPETROL y actores regionales.**

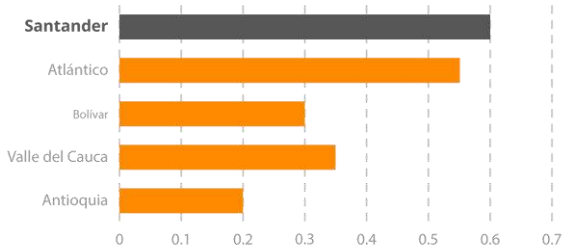
3. A Santander **le ha costado coordinar a los actores públicos** (alcaldías y gobernaciones) hacia un objetivo compartido, en contraposición al ejemplo del eje cafetero que cubre 6 departamentos de Colombia.

El individualismo y la desconfianza dificultan la colaboración en Santander

"Los empresarios en Santander todavía se ven unos a otros como competencia, en lugar de ver a China o Brasil como los competidores reales"

Importante empresario en Santander.

Proporción de personas que creen que el individuo es responsable de su situación

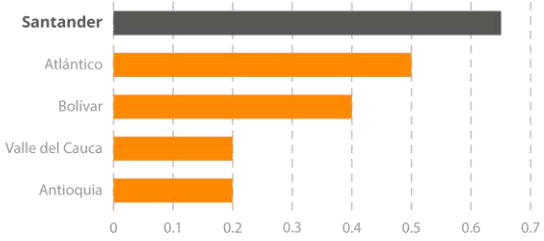


Fuente: Estudio Regional de Competitividad, Monitor Company, 1994.

"La gente aquí no deja que otros avancen. La competencia entre nosotros obstaculiza nuestro progreso "

Importante empresario en Santander.

Proporción de personas que prefieren hacer negocios con amigos



Fuente: Estudio Regional de Competitividad, Monitor Company, 1994.

LAS FALLAS DE COORDINACIÓN PARECEN ESTAR LIMITANDO LA EXPANSIÓN A NUEVOS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO PETROLEROS

Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia



POSIBLES SOLUCIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Para desarrollar su sector no petrolero y retomar una trayectoria de crecimiento sostenible, Santander debe relajar sus restricciones vinculantes y fortalecer sus capacidades productivas

1. Reducir los costos de transporte.

2. Mejorar la coordinación en el sector no petrolero.

3. Apoyar los sectores que más aportan a su complejidad y desarrollar sectores con alto potencial.

1. Reducir los costos de transporte desde y hacia los puertos marítimos

1. Priorizar el apoyo a proyectos de infraestructura existentes que ayuden a reducir los tiempos de viaje a puertos cercanos.

- Centrarse en aumentar la velocidad de desplazamiento (carreteras más rectas, anchas y planas) y en aumentar la calidad de las carreteras existentes.
- Apostarle a métodos de transporte más económicos, como transporte fluvial.

2. Aumentar las economías de escala y la coordinación del sistema de transporte.

- Centrarse en aumentar el tamaño, la eficiencia y la coordinación de la flota de camiones.

2. Mejorar la coordinación entre los actores del sector público y privado en el sector no petrolero

1. Fortalecer la colaboración entre los entes de coordinación existentes, mejorando la comunicación e integrando sus industrias priorizadas.

- Involucrar más al sector público y fortalecer la confianza entre actores.
- Incluir esfuerzos para generar confianza entre empresarios.

2. Fortalecer las políticas de promoción de exportaciones y coordinar con empresas locales, ProColombia y otros actores interesados en eliminar las barreras a la exportación.

- Priorizar la disminución de costos para exportar/importar, así como el miedo a la exportación en la estructura mental de los Santadereanos.

3. Apoyar a los sectores existentes que más aporten a la complejidad económica y desarrollar nuevos sectores con alto potencial

1. Énfasis en actividades transables (bienes y servicios exportables).

2. Realizamos un análisis conjunto de complejidad de exportaciones y de actividades económicas. Aplicamos las métricas de complejidad para identificar los sectores más cercanos a las capacidades actuales y que aportarían más a la economía por su complejidad y cercanía a otras actividades complejas.

3. Agrupamos las actividades identificadas en 5 categorías para facilitar el diseño de política pública.

Los 5 sectores con mayor potencial de aumentar las capacidades productivas de Santander



Servicios **financieros.**

Industria **eléctrica.**

Industria **metalmecánica.**

Manufactura y **servicios de salud.**

Industria **química.**

Nicole Carpentier / Alberto Huitron / Esteban Valencia

Priorización de actividades nuevas

Servicios financieros
Arrendamiento financiero.
Planes de reaseguro.
Actividades de compañías de factoraje.
Actividades relacionadas con el mercado de valores.
Actividades auxiliares en la intermediación financiera.
Actividades de empresas fiduciarias.

Industria química
Minería de químicos y fertilizantes minerales.
Elementos y compuestos químicos para su uso en electrónica.
Haluros y óxidos de haluros de no metales.
Dispositivos de cristal líquido.
Herramientas de carburos metálicos sintetizados o cermet.
Instrumentos y aparatos para análisis químicos.
Polímeros de etileno.

Industria metalmecánica
Manufactura de generadores de vapor.
Manufactura de vehículos motorizados.
Manufactura de equipos de procesos de control industrial.
Maquinaria textil.
Maquinaria y dispositivos mecánicos.
Instrumentos, aparatos y máquinas de medición.
Maquinaria para procesar plásticos y deshechos.

Priorización de actividades nuevas

Manufactura y servicios médicos
Actividades de práctica dental.
Rayos-X, aparatos de radiación alfa, beta y gama; tubos de rayos-X, generadores de rayos-X, generadores de alto voltaje.
Microscopios y aparatos de difracción.
Aparatos ortopédicos.

Industria eléctrica
Manufactura de lámparas eléctricas y equipos de iluminación.
Manufactura de motores eléctricos, generadores y transformadores.
Manufactura de equipo de distribución y control eléctrico.
Manufactura de equipo eléctrico.
Electroimanes.
Máquinas eléctricas y electrodomésticos.
Partes de maquinaria o dispositivos eléctricos.
Fabricación de generadores de vapor.

Priorización de actividades existentes

Sectores recomendados	
Manufactura de equipos médicos y de cirugía; manufactura de aparatos ortopédicos.	Maquinaria para limpieza, secado y llenado.
Manufactura de maquinaria especializada.	Maquinaria agrícola, hortícola y forestal.
Fabricación de bombas, compresores, grifos y válvulas.	Centrifugadoras y secadoras con centrifugado.
Fabricación de carpintería.	Maquinaria utilizada en la industria láctea.
Manufactura de maquinaria eléctrica.	Polímeros de etileno.
Aparatos ortopédicos.	Maquinaria utilizada en la industria de molinos.
Electrodos de metal base o metal duro.	Calderas; vapor u otro generador de vapor.

RECOMENDACIONES ADICIONALES

Se recomienda llevar a cabo estudios complementarios para entender:

- La estructura mental y cultura de los Santandereanos
- Las capacidades gerenciales de sus empresarios
- El miedo y las barreras culturales a la exportación
- El nivel de bilingüismo de su población


SAN
TAN
DER
COLOMBIA
GRACIAS
prosantander

SANTANDER COLOMBIA

AGRADECIMIENTOS

ESCRITO POR

Nicole Carpentier
Alberto García
Esteban Valencia

PATROCINADO POR

Prosantander

EN COLABORACIÓN CON

Equipo docente de Development Policy Strategy en la Harvard Kennedy School

Ricardo Hausmann
Miguel Santos
Patricio Goldstein
Eric Protzer

PROSANTANDER

Juan Pablo Remolina
Silvia Catalina Parra
Rafal Puyana

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Horacio Cáceres

SANTANDER COMPETITIVO

Juan Hernando Puyana

DISEÑO

PVS Agencia

FOTOGRAFÍAS

Juan Diego Pinzón / HILODEPLATA