



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

BOLETÍN INFORMATIVO No. 102 MAYO - JUNIO DE 2007

Tradicionalmente el comercio internacional ha estado ligado al intercambio de bienes, sin embargo, los avances tecnológicos y la globalización están cambiando aceleradamente la estructura del comercio de los países, incluyendo altos porcentajes en rubros de servicios.

Colombia, aunque país en vías de desarrollo, no ha estado desvinculado de esos cambios, por el contrario, ha encontrado oportunidades de internacionalización en sectores como el turismo y la medicina, principalmente. Al respecto, el Valle del Cauca ha realizado un estudio sobre servicios de medicina especializada con potencial exportador, que puede ser implementado como modelo a desarrollar en otras áreas de servicios. El estudio que ha sido difundido por Colciencias en su revista Colombia Ciencia y Tecnología a través de un artículo titulado **SALUD DE EXPORTACIÓN**, cuyo contenido reproducimos en este número del Boletín.

Se incluye también en este número información bibliográfica sobre las publicaciones recibidas por el Centro de Documentación en el trimestre, las cuales están disponibles para consulta en Internet: <http://www.utadeo.edu.co>, publicaciones Comercio Internacional.

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS:

SALUD DE EXPORTACIÓN

Centro de Investigaciones en Economía
y Competitividad CIECI, Universidad Javeriana de Cali.
Universidad de Valle.

Colombia se ha ido posicionando como uno de los atractivos de la región en cuanto a medicina especializada. Un estudio prospectivo busca evaluar el potencial de los servicios de la salud del Valle del Cauca para convertirlos en un motor de desarrollo en los próximos años.

Desde hace una década, diversas redes de empresas prestadoras de servicios médicos en el país se han dado la tarea de posicionar a Colombia como uno de los destinos más atractivos en lo que al turismo de salud se refiere. Las liposucciones, abdominoplastias, estiramientos de piel, diseños de sonrisa e implantes de silicona Colombianos, entre otros procedimientos, han estado a la orden del día en el mercado internacional gracias al esfuerzo de ciudades capitales como Medellín, Bogotá y Cali.



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

Las bondades de la medicina nacional también se hicieron visibles, no hace mucho, a través del *reality show* Cambio extremo, gracias al cual hombres y mujeres que deseaban cambiar su apariencia física para obtener una mejor calidad de vida o incrementar su autoestima desfilaron por las pantallas de televisión. A ello se suman experiencias exitosas del estilo del balón gástrico de Maradona, implantado por galenos nacionales en la Costa Atlántica.

Por esa excelente reputación internacional, el sector de la salud ha sido considerado susceptible de constituirse en impulsor de desarrollo en departamentos como el Valle del Cauca, a través de la venta de servicios en los mercados externos. No obstante, para obtener dicho resultado es necesario desarrollar ventajas competitivas de orden superior, basadas en el desarrollo tecnológico y la innovación, con la finalidad de propiciar la competitividad de las empresas y el posicionamiento de servicios.

Para alcanzar dicho objetivo, un grupo de actores empresariales e institucionales de la región desarrolló durante 14 meses el proyecto ***prospectiva tecnológica para el sector salud con potencial exportador en el Valle del cauca***, que contó con recursos de Colciencias. El propósito fue construir colectivamente un escenario de futuro más conveniente para 12 áreas de servicios priorizadas y formular acciones para su fortalecimiento científico y tecnológico que permitan ganar en mejoramiento de la productividad y competitividad del sector.

TENDENCIAS QUE JALONAN

El escenario económico actual, en el que las empresas se mueven hacia la globalización, en un contexto altamente competitivo y de grandes fusiones o alianzas estratégicas, ha empujado al sector salud colombiano a reorientar sus habilidades y la formación de sus profesionales, al tiempo que genera cambios administrativos y gerenciales en las diferentes organizaciones. Estas, con muchas limitaciones, se han enfrentado a incorporar conceptos y metodologías que no solamente les permitan mantenerse en los mercados internos sino que les procuren un posicionamiento en los externos.

Es clara la necesidad de ofrecer los excedentes de servicios de alta complejidad a beneficiarios de otras latitudes, de lo contrario se estarán desaprovechando oportunidades para contribuir al desarrollo de la región y por ende de la nación, mientras se continúa deteriorando el sector salud a nivel empresarial, especialmente entre los prestadores.

En el departamento del Valle del Cauca existe la percepción de que hay una subutilización de la capacidad instalada para servicios especializados de salud. Se cree que de ser aprovechada en el mercado externo lograría generar ingresos para el sector en momentos en que éste atraviesa una seria crisis financiera. No obstante, ello será posible siempre y cuando las instituciones se articulen para optimizar el potencial de proyección de sus servicios al exterior.

Conscientes de esa condición, los empresarios integrantes del proyecto ***prospectiva tecnológica el sector salud con potencial exportador en el Valle del Cauca***, unieron esfuerzos con diversas entidades gubernamentales y expertos, para obtener logros como la construcción colectiva de un piloto de plan estratégico de desarrollo tecnológico para las áreas de oftalmología y ortopedia.



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

Adicionalmente, el proyecto ayudó a que la región se diera cuenta de la necesidad y el potencial para emprender proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico, que fortalezcan el sector salud y generen empresas de base tecnológica a través de la incubación de proyectos con el apoyo del sector privado, como las IPS.

Para ello, se identificaron iniciativas actuales o futuras de investigación de diferentes disciplinas como ingeniería mecánica, ingeniería de sistemas, ingeniería electrónica y administración, además de las relacionadas con las ciencias de la salud. Los hallazgos muestran la existencia de una base científica a nivel regional para el desarrollo tecnológico de las áreas de ortopedia y oftalmología y temáticas transversales a las áreas de servicios como sistemas de gestión, imagenología y telemedicina.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Todo el proyecto de prospectiva se desarrolló en cinco etapas: Fase 0: *alistamiento*, Fase I: *Elementos de diagnóstico*, Fase II: *Tendencias tecnológicas y hechos portadores de futuro*, Fase III: *Elaboración de escenarios*, Fase: IV: Diseño de la estrategia.

En la Fase 0 se llevaron a cabo actividades dirigidas a organizar los grupos de trabajo, sentar unas bases mínimas comunes entre sus integrantes, constituir el grupo objetivo de expertos a quienes se convocaría en las distintas actividades y establecer la estrategia de comunicación y divulgación de actividades y resultados del proyecto.

La Fase I fue orientada a identificar elementos sobre la capacidad tecnológica y organizacional de las doce áreas de servicios del sector salud del Valle del Cauca, identificadas con potencial exportador en un proyecto denominado **Desarrollo de un potencial cluster exportador de servicios de salud para el Valle del Cauca**. Dichas áreas son: 1) *Cardiovascular*, 2) *Cirugía plástica*, 3) *Oftalmología*, 6) *Endoscopia*, 7) *Reproducción humana*, 8) *Ortopedia*, 9) *Neurocirugía*, 11) *Nefrología*, y 12) *Otorrinolaringología*.

Sin embargo, dadas las dimensiones y complejidad del sector, se optó por escoger las áreas de ortopedia y oftalmología a modo de piloto, con base en los resultados de la evaluación de su capacidad tecnológica y organizacional. Además se tuvieron en cuenta algunos elementos de contexto, tales como factores científicos y tecnológicos (grupo de investigación, sociedades científicas y publicaciones), factores sociales (estilos de vida y perfil epidemiológico) y factores económicos (especialización de servicios por región, modos de exportación y potencial de mercado).

En la fase II, a través de actividades de vigilancia tecnológica, se validaron los procedimientos con potencial exportador de las áreas priorizadas, se identificaron los factores que restringen y aceleran el cambio y las tecnologías críticas de los mismos. En la fase III se identificaron las variables críticas a las cuales se les realizó un análisis de las posibles variantes para la construcción de un escenario al 2015.

Finalmente, en la fase IV se desarrolló un encuentro con grupos de investigación para aprovechar sus desarrollos tecnológicos e identificar posibles oportunidades de



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

mercado que contribuyan a alcanzar el escenario identificado para el año 2015. También se elaboró un plan estratégico para las áreas de ortopedia y oftalmología, con la colaboración de un panel de expertos.

En todas las fases del proyecto se contó con la participación activa de especialistas del sector, quienes asesoraron a los equipos de trabajo y las actividades grupales. Esto generó un avance en el cambio de paradigmas de las empresas, instituciones, grupos de investigación y especialistas de las áreas de salud en cuanto a:

1. Visión a futuro: resultado de una reflexión colectiva sobre los escenarios próximos del sector y de sus áreas de servicios.
2. Articulación y cooperación: al no mirarse sólo como empresas o entidades prestadoras de salud de forma aislada, sino como área de servicios (ortopedia o oftalmología), donde participan otras empresas, entidades, grupos de investigación y academia, posibilitando la construcción de un cluster.
3. Tecnología e innovación: al crear conciencia de la importancia de la investigación y el desarrollo tecnológico regional en el sector salud.
4. Prospectiva y vigilancia tecnológica: Con la formación a nivel regional de capacidades en el manejo de estas metodologías para ser utilizadas como herramientas de planeación colectiva a futuro.

ESCENARIO AL 2015

Como resultado de esta *construcción colectiva*, se seleccionó un escenario al año 2015, en el que el *Cluster* Exportador de servicios de salud del Valle del Cauca (en las áreas de ortopedia y oftalmología) se habrá consolidado como resultado de un trabajo conjunto entre instituciones que realizan la exportación colectiva de los servicios de salud basados en:

1. Un modelo de direccionamiento estratégico, que incluye la gestión de la calidad para la certificación y la acreditación nacional e internacional.
2. El establecimiento de alianzas estratégicas entre empresas nacionales e internacionales.
3. La incorporación de la innovación, el desarrollo tecnológico y la actualización tecnológica como base de su oferta de servicios.

El plan estratégico, elaborado para alcanzar el escenario identificado para el año 2015, consta de un objetivo general y cuatro estratégicos, que corresponden a las variables: sistemas de gestión, exportación, cooperación y desarrollo tecnológico.

Adicionalmente, se realizó un gran esfuerzo con la participación de instituciones prestadoras de servicios de salud, especialistas y grupos de investigación, para formular cinco programas estratégicos para el fortalecimiento del desarrollo tecnológico de las áreas de ortopedia y oftalmología. La idea con los mismos es ganar en el mejoramiento de la productividad y competitividad de la oferta de los servicios.



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

Los cinco programas estratégicos son: Programa de gestión del conocimiento; Fortalecimiento de alianzas y proyectos conjuntos entre las instituciones prestadoras de servicios de salud en oftalmología, grupos y centros de investigación; Programa de vigilancia tecnológica; Programa de telemedicina; e Investigación para la innovación en el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Es claro que para su puesta en marcha el plan estratégico requiere del interés y compromiso de las instituciones prestadoras de servicios de salud, especialistas, grupos, centros de investigación y demás actores relacionados con las áreas de ortopedia y oftalmología. De esta forma se convertirá en un modelo a desarrollar en otras áreas de servicios con potencial exportador, que finalmente contribuyan a la competitividad del sector en el Valle del Cauca.

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

REVISTAS**BOLETÍN INFORMATIVO No. 81 ENERO - MARZO DE 2002**

CIENCIA Y TECNOLOGÍA Vol. 24 No. 1 – 2 Enero – Junio de 2006 Bogotá, Colombia	¿Por qué pensar en el futuro? / Origen y pertinencia de la prospectiva / Herramientas para la toma de decisiones / Prospectiva: Programa con eco internacional / Direccionamiento biotecnológico / Electricidad y tecnología al 2015 / Salud de exportación / Hortalizas sabaneras conquistan el mundo / DELPHI: Para posibilidades futuras / Cartagena: La heroica debe ser única / Educación superior: Puerta al desarrollo latinoamericano / Carta de Colciencias.
CONTEXTO No. 21 Enero – Abril de 2007 Bogotá, Colombia	Teorías y doctrinas sobre las relaciones del derecho con la economía/ La Constitución y la especialización de las funciones de protección a la competencia en materia de servicios públicos domiciliarios/ El nuevo marco institucional del mercado público de valores en Colombia/ LisOccupation Law: (Mis) use and Consequences in Iraq/ Le Secret bancaire suisse à l'actualité fiscale européenne/ Los poderes del juez frente al acto administrativo ilegal dentro de la acción popular.
DINERO No. 275 Abril 13 de 2007 Bogotá, Colombia	Salud: A rayos X/ Coyuntura: El contagio de Estados Unidos / Bavaria venderá 620 propiedades / Empresas de energía desarrollan proyectos bajo modelos de subasta/ Empresa de seguridad aérea triplicó su operación en menos de tres años/ Nutrición y desarrollo de alimentos funcionales / La resurrección de Casa Estrella/ Museos y empresas privadas forman uniones estratégicas / Competencia por mercado de correo electrónico inalámbrico corporativo se agita / La mejor garantía: El modelo de gobierno corporativo/ VUCE: Los trámites on line sí funcionan / Fondo Inmobiliario: El nuevo activo/ Publicidad responsable posiciona marca y mejora reputación/ Dos profesores de Harvard encontraron la dimensión desconocida de la negociación / Crean productos que protegen la salud de quienes manipulan cadáveres/ La agenda de Medellín / Una nueva ventana de exportación: La contratación estatal en Estados Unidos, oportunidad para Colombia / Capacidad innovadora: Generar sincronía entre universidades y empresas.
DINERO No. 276 Abril 27 de 2007 Bogotá, Colombia	Top of mind: Estudio de recordación de marcas/ Macroeconomía: Colombia-Chile un paralelo / Profesor de la Universidad de Oxford habla sobre conflicto, paz y crecimiento en Colombia/ Integración Éxito-Carulla, lo que viene/ Remesas: El tanque de oxígeno de Pereira/ El resurgir de Hilacol/ Cambio de clima: El negocio de la

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

	reducción de emisiones/ Marcas deportivas ganan nuevos espacios/ Desodorización del varsol: Empresarios se adelantan a Ecopetrol/ Negocios de belleza y estética están en sus mejores momentos/ El futuro de Chrysler/ Recicladotes aumentan su calidad de vida/ Desarrollo de la Agenda de Conectividad/ La Libor criolla: En julio sale el reemplazo de la DTF/ Las cinco plagas de un equipo: Entrevista con Patrick Lencioni / La transformación del SENA/ Transporte masivo en el país: Se agota el tiempo/ Regalías: Lecciones de una buena gestión/ TLC: Todo es cuestión de política.
DINERO No. 277 Mayo 11 de 2007 Bogotá, Colombia	Entrevista con el Ministro de Hacienda sobre las medidas adoptadas por el Emisor/ Venta de McDonald´s coincide con cambios en Colombia/ Tas los clientes: Marcas de carros compiten/ Compra de Pavco: La movida de Mexichem/ Nueva vitrina para las Telas/ Videojuegos: Juegos de patriotas/ Google y Yahoo dos modelos de negocio tras un mismo mercado/ Un país de nuevos empresarios/ Otro paso contra la brecha digital/ Acciones que están comenzando a salir en el mercado colombiano/ Mercadeo: Entender los ritos/ Management: Todo tirano debe ser eliminado de las empresas/ GEM: Así es el emprendimiento/ Transferencias al paredón/ ¿TLC o acuerdo de exportación?/ Construcción: El tren de la alegría sigue su marcha.
DINERO No. 278 Mayo 25 de 2007 Bogotá, Colombia	Las 5000 empresas no financieras más grandes de Colombia/ Dolarización, el debate/ Productividad: La clave/ Grupos: Hora de cosechar/ Easy: Aumenta la oferta para el hogar/ El dinamismo de la textilera ENKA: A pesar de la revaluación, una empresa puede aumentar sus exportaciones/ Inversión Española en Buenaventura / Servicios: Ernst & Young se ha confirmado como una red global de firmas/ En jaque el Plan Nacional de Desarrollo/ Vino y maridaje, sofisticados vinos de la rioja son perfectos para apreciar los sabores y descubrir los más ocultos placeres de la incomparable comida Española.
DINERO No. 279 Junio 8 de 2007 Bogotá, Colombia	La nueva televisión: Modernas tecnologías traerán una explosión de canales donde el televidente será el rey/ Crecer, diversificando exportaciones/ En agosto debe quedar listo el diseño de lo que será el transporte público colectivo en Bogotá/ Nuevos retos de Alianza Team/ El acertijo de Danone: La llegada de esta multinacional a Colombia agitó el mercado lácteo/ Cooratiendas: La más grande cadena de detallistas de Bogotá/ La vanidad paga: Productos de cuidado personal para hombres/ Responsabilidad Social Empresarial: ¿ley para reglamentarla?/ A popularizar los



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

	<p>seguros/ Entrevista con Tom Bernadin: Tendencias en el manejo de marca/ Consumidor: Tributo a la personalidad/ Ya hay 120 preseleccionados en Ventures 2007/ Universidades públicas: Necesitan soluciones a la deuda pensional/ España y Colombia aseguran su inversión/ Un juguete para cada cual: Los dispositivos tecnológicos reflejan la diversidad/ A mejorar la conectividad: La revaluación, oportunidad de inversión en tecnología.</p>
<p>DINERO No. 280 Junio 23 de 2007 Bogotá, Colombia</p>	<p>Rendimientos de largo plazo: El fin del Conundrum/ Gana – Gana son los pobres: Los mercados de bajo ingresos pueden ser la puerta de mayores ingresos/ La guerra de los refrescos/ El 40,2% de las marcas colombianas que se desarrollan bajo franquicia tienen presencia directa en mercados Internacionales/ Licitación de alimentos, en vía de extinción/ Dell: La crisis de los cuarenta/ Futuro del Café: Primero el caficultor/ DIAN estudia cerca de 13 nuevos proyectos en Zonas Francas/ ¿Es usted un consumidor responsable?/ Espaldarazo a la factura electrónica/ TV digital: ¿Movilidad o alta definición?/ Wall Street mira a Colombia: Es tiempo de reducir el crecimiento económico y los desequilibrios fiscales haciendo un mayor ahorro público/ Cerveza Águila inicia una nueva etapa con el relanzamiento de su marca/ El poder incontenible de las organizaciones descentralizadas/ Iproveedor: Más cerca de su proveedor/ Antonio Gómez a la cabeza de Whirlpool Colombia/ La Agenda de Cali/ TLC Colombia – AELC: El turno para la “otra Europa”/ ¿Cómo lo atiende su banco?/ Mercado accionario: Acciones desde casa/ Salud: ¡A comer bien!/ Lenguaje corporal: El cuerpo grita lo que las palabras callan.</p>
<p>ZONALOGISTICA Nº 36 Mayo de 2007 Medellín, Colombia</p>	<p>Foro de Transporte Multimodal/ Parque automotor de transporte de carga en Colombia/ Cómo exportar e importar en Colombia (II): Las cinco principales ciudades concentran el 80% del comercio exterior/ Cuánto cuesta Importar y Exportar/ Gestión de costos (IV): indicadores de desempeño en Logística/ Logística portuaria: Clave para la competitividad internacional/ Botero Soto: Completamente preparado para el TLC/ Nueva Suply Chain: Beneficios del modelo basado en demanda/ La Guaira: Puerto vital para Venezuela.</p>



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

BOLETINES

BOLETÍN INFORMATIVO No. 102 MAYO - JUNIO DE 2007

NOTAS DE LA CEPAL N° 51 Marzo de 2007 Santiago de Chile	Cohesión social: Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe/ La política fiscal en tiempos de bonanza/ América Latina vive un tiempo de amenazas y oportunidades/ Una nueva concentración regional para una sociedad de la información inclusiva: El plan de acción regional eLAC2007/ Gobernabilidad corporativa, responsabilidad social y estrategias empresariales en América Latina/ Publicaciones recientes/ Calendario de eventos.
NOTAS DE LA CEPAL N° 52 Mayo de 2007 Santiago de Chile	Crece flujos de inversión extranjera hacia América Latina y el Caribe en 2006/ Inversiones y estrategias empresariales de Corea y Portugal en América Latina y el Caribe/ Columna de opinión del Secretario Ejecutivo de la CEPAL, José Luis Machinea: El desafío de captar inversión extranjera directa de calidad. Precisiones/ Hacia la Décima Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe/ Indicadores/ Oportunidades y riesgos de la bioenergía/ Publicaciones recientes/ Calendario de eventos.