

La industria manufacturera en la crisis de 1999: indicios sobre la coyuntura actual

Los efectos negativos de corto plazo como consecuencia de la coyuntura que se produjo por la propagación del SARS-CoV-2 son inmensos. La tasa de desempleo llegó al 19.8% en abril y se destruyeron 5.4 millones empleos, cifra nunca antes vista desde que existen datos comparables. Basta decir que volvimos al nivel de ocupados que teníamos cuando Colombia tenía 40 millones de habitantes. De acuerdo con nuestros cálculos, \$5.8 billones en ingresos de los hogares se perdieron entre marzo y abril (ver *Informe Semanal* No. 1503 de abril de 2020) y otros \$6 billones durante mayo, llevando la pérdida total a más de \$12 billones (cerca del 1.2% del PIB). La producción industrial en abril disminuyó casi 36% respecto al mismo mes de 2019 y las ventas del comercio minorista cayeron 43%. Para completar el panorama, el Indicador de Seguimiento de la Economía (ISE) registró una caída del 20% anual.

Ahora bien, nos preguntamos cómo podemos analizar los efectos económicos de largo plazo que puede sufrir nuestra economía como consecuencia de la pandemia. Nuestra respuesta, parcial, es que la historia de la crisis de 1999 podría ofrecer indicios importantes sobre esto. Así las cosas, en este *Comentario Económico* utilizaremos información de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE para analizar la evolución de las empresas industriales durante la crisis de 1999 y así poder tener un referente de los posibles efectos que nos podría dejar la crisis actual, desde diferentes perspectivas. Aunque nuestro análisis se limita a una parte de la economía (industria manufacturera), cabe mencionar que este sector es de gran importancia para la economía nacional, pues emplea el 12% del total de ocupados del país y genera el 13% del valor agregado nacional (PIB).

La crisis de 1999 vs. la crisis por la propagación del SARS-CoV-2: similitudes y diferencias

La crisis económica ocasionada por la propagación del SARS-CoV-2 y los aislamientos que ha implicado difieren en sus orígenes y evolución de la que sufrió el país a finales de la década del noventa. La crisis actual impactó inicialmente y, de manera abrupta, tanto la oferta como la demanda (por el cierre de la mayoría de los sectores económicos) y se profundizó, posteriormente, a causa del desplome de los ingresos de los hogares.

En cambio, la crisis de 1999 ocurrió como consecuencia de factores acumulados a lo largo de varios años (aumento del endeudamiento público y privado agravado por un incremento inusitado de las tasas de interés, incrementos no sostenibles de la oferta monetaria, crisis hipotecaria como consecuencia de los puntos anteriores, caída del valor de los activos de los hogares, laxitud en otorgamiento de créditos, aumento de la exposición cambiaria y defensa a ultranza de la banda cambiaria, entre otros factores), que aumentaron la vulnerabilidad de la economía al choque de liquidez internacional de finales de los años noventa. La caída repentina en los ingresos externos para financiar el déficit en cuenta corriente obligó a un ajuste súbito en la demanda, que fue consistente con la caída en la riqueza y el ingreso de los hogares y que impactó negativamente tanto la situación de corto plazo como las expectativas de las empresas. Después empezó la clásica espiral mayor desempleo, menores ingresos, menor demanda, mayor desempleo, etc. Nótese que un punto fundamental es que en esa crisis existían desequilibrios profundos en

los hogares, el sector privado, el sector externo, los bancos y el gobierno, que, actualmente, en su mayoría, no existen (el único que existe de igual magnitud es el del sector externo, pero, hasta ahora, no se han dado problemas para su financiamiento).

A pesar de esas diferencias, creemos que sus efectos sobre la industria manufacturera se transmitirán a través de canales similares, especialmente si la magnitud de la caída industrial es grande en esta oportunidad. Para la crisis económica actual, los canales son tres: (i) casi todas las empresas del sector estuvieron cerradas durante más de un mes (desde el inicio de la cuarentena hasta que se permitió la reapertura parcial del sector a partir del 27 de abril); (ii) el cierre de empresas en otros sectores, o la caída en su actividad económica, pueden reducir la demanda de manufacturas, sobre todo si los bienes son suficientemente complementarios; y (iii) los cierres temporales o permanentes de los diversos sectores económicos reducirán los ingresos de los hogares, lo que ocasionará una caída en el consumo. Los dos últimos efectos estuvieron presentes en la crisis de 1999, con el agravante de que en esa ocasión cayó también la riqueza de los hogares, tanto por la pérdida de activos, como por la devaluación.

Dado lo anterior, cabe preguntarse entonces qué tan fuerte fue el impacto en términos estructurales sobre la industria manufacturera colombiana durante la cri-

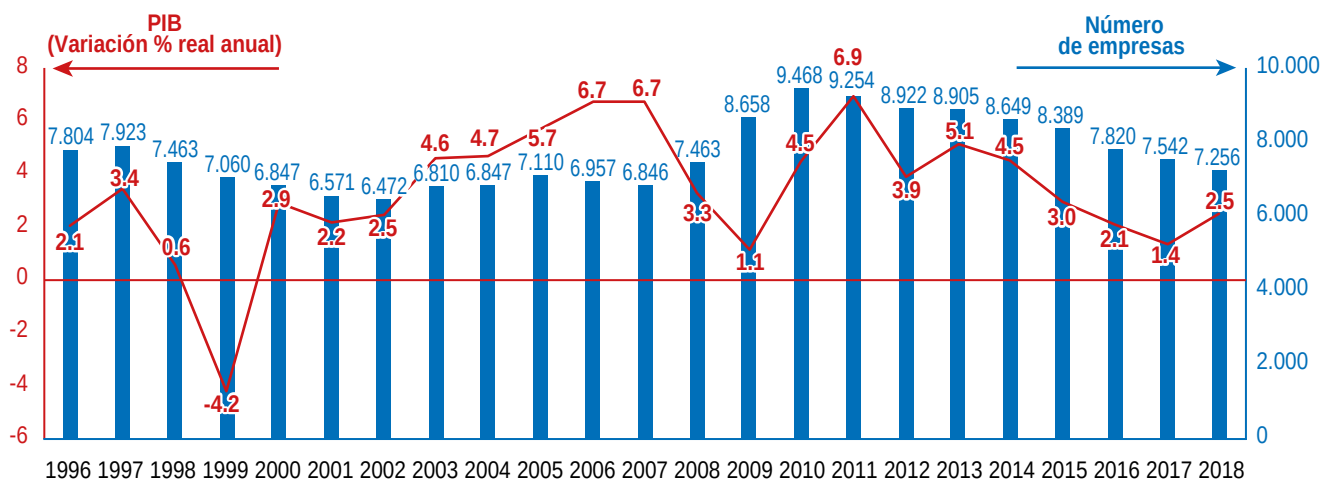
sis de 1999 y, lo más importante, qué indicios útiles nos da esa crisis para la situación actual.

Análisis del impacto de la crisis de 1999 sobre la industria

En 1999 la producción manufacturera tuvo una caída porcentual dos veces mayor que la de la economía agregada (8.6% vs. 4.3%), por lo cual la industria fue el tercer sector con mayor deterioro, después de la construcción y el comercio. Las empresas del sector industrial también tuvieron caídas en: (i) el cociente *Ingresos por Ventas/Costos y Gastos Operacionales*, que mide la rentabilidad bruta de las actividades operacionales (1.94 en 1998 vs. 1.17 en 2003); (ii) la generación de ingresos a partir de la capacidad instalada (en 1997 el 50% de las empresas tenía ventas al menos 4.5 veces superiores al valor de sus activos vs. 25% en 2002); y (iii) el crecimiento de las ventas reales (17% antes de la crisis vs. 6% en 1999).

Una estadística importante es que el número de empresas que cumplían con el criterio para ser incluidas en la EAM (tener 10 o más empleados, o ventas superiores a un valor que se ajusta cada año y que para 2018 -última encuesta disponible- fue de \$517 millones) cayó sostenidamente entre 1998 y 2003. Como se muestra en el Gráfico 1, el número de em-

Gráfico 1. Número de empresas incluidas en la EAM y PIB de Colombia



Fuente: elaboración ANIF con base en DANE.



@ANIFCO



AnifOficial



ANIF

presas cayó más de 18%, es decir casi 1.500 empresas, entre 1998 y 2003. Adicionalmente, al país le tomó 12 años tener una cantidad de empresas manufactureras en la EAM superior a la que tenía en 1997, con el agravante de que la mayoría de las empresas que aparecieron en la EAM en años posteriores no eran las mismas que habían desaparecido en la crisis. Esto implica que: (i) la mayoría de las relaciones laborales y empresariales destruidas durante la crisis no fueron reconstruidas posteriormente; y (ii) el mayor número de empresas incluidas en la EAM 12 años después de la crisis respondió a la aparición de empresas nuevas y no a la recuperación de las empresas incluidas antes de la crisis.

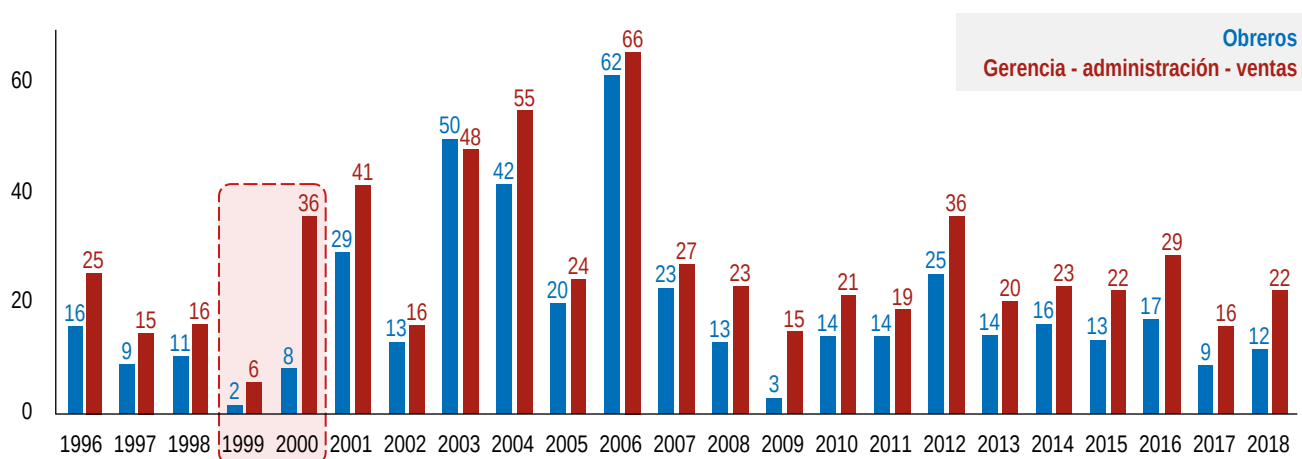
En cuanto al mercado laboral, las contrataciones de las empresas manufactureras también cayeron y perjudicaron más a los obreros que a los profesionales, gerentes y el personal administrativo. Mientras que cada empresa manufacturera contrataba en promedio 12 obreros adicionales anuales en los años previos a la crisis, solo contrató en promedio 5 obreros adicionales cada año entre 1999 y 2000, ver Gráfico 2. Asimismo, la reducción de los salarios reales fue mayor para los obreros (-5% en 1999 y -8.5% en 2000) que para el resto de los empleados (-1.5% en 1999 y crecimientos del 9.7% en 2000).

Cierre empresarial: un modelo de probabilidad

Como parte de nuestro análisis, quisimos profundizar en las decisiones de cierre y continuidad de las empresas. Usamos un modelo sencillo de respuesta binaria para estimar la probabilidad teórica de que una empresa desapareciera de la EAM (esto es, cerrara o redujera su nivel de producción lo suficiente como para quedar por fuera de la encuesta) en algún año entre 1998 y 1999. En nuestro modelo esa probabilidad depende de las siguientes variables para cada empresa: (i) tamaño (medido por las ventas); (ii) rentabilidad; (iii) participación en el mercado; (iv) productividad (medida por el valor agregado por trabajador y por los salarios reales); (v) capital humano (medido por la cantidad de trabajadores dedicados a labores gerenciales, administrativas y de ventas); (vi) apalancamiento (aproximado por el cociente entre pago de intereses y activos); y (vii) expectativas acerca del futuro (aproximadas por la inversión).

La evidencia preliminar sugiere que todas las variables anteriores incidieron sobre la probabilidad de cierre en el período 1998-1999 en las direcciones que esperábamos, con excepción de los intereses, el valor agregado y la inversión. Posteriormente, calculamos para este período la probabilidad estimada de

Gráfico 2. Contratación de obreros y de personal de gerencia - administración - ventas (Número promedio de contrataciones)



Fuente: elaboración ANIF con base en DANE.





que cada empresa cerrara, dadas sus características en el año inmediatamente anterior. Encontramos que casi el 75% de las empresas del sector manufacturero tuvo una probabilidad de cierre mayor al 10% en al menos una ocasión y que el 10% de ese 75% efectivamente cerró.

Ahora, con el fin de calcular una aproximación del impacto de la crisis actual sobre la industria manufacturera, en materia de cierre de empresas, nos preguntamos: ¿cuál habría sido la probabilidad de cierre durante la crisis de 1999 de las empresas manufactureras activas durante el período 2016-2018? Para responder esta pregunta usamos: (i) los parámetros de nuestro ejercicio estadístico para el período 1998-1999; y (ii) la información del período 2016-2018 de las empresas activas. Nuestros resultados indican que el 23% de las empresas que estaban en la EAM al menos un año durante el período 2016-2018, habría tenido una probabilidad de cerrar en el período 1998-1999 superior al 10%.

El hecho de que este 23% sea sustancialmente inferior al 75% que encontramos para las empresas que estaban activas antes de la crisis de 1999 muestra que la industria manufacturera actual podría ser menos vulnerable a un choque de dimensiones y naturaleza similares al que el país enfrentó en esa ocasión. Sin embargo, es muy posible que la reducción generalizada en la demanda final e intermedia de productos industriales como consecuencia de la crisis actual sea ampliamente superior a la de la crisis de 1999. De esa manera, la probabilidad de cierre de las empresas podría aumentar del 23% que estimamos inicialmente. Por eso es fundamental que, rápidamente, retornen todas las actividades económicas que se pueden abrir en todas las ciudades capitales. Entre más tiempo pase, mayores serán los efectos.

Conclusión

La información estadística nos indica que los efectos de la crisis económica actual sobre el sector ma-

nufacturero podrían transmitirse por canales similares a aquellos que estuvieron presentes en la crisis de 1999. En efecto, en ambas crisis la caída en la producción manufacturera se ocasionó por: (i) el deterioro en el consumo, por el cierre de ciertos sectores y la caída de los ingresos de los hogares; y (ii) la ruptura en los encadenamientos productivos, pues la menor demanda de otros sectores disminuyó la demanda industrial. Por esa razón, es fundamental que la actividad económica y, en particular, la industria manufacturera, se reactiven en todas las regiones del país. Es muy importante que exista coordinación entre las autoridades locales y el Gobierno Nacional para que rápidamente todas las industrias que están en capacidad de entrar en operación lo hagan. Seguir dilatando este proceso podría tener impactos agregados similares a los de 1999. El ejercicio estadístico que adelantamos para este documento muestra que todavía estamos a tiempo de evitar los efectos devastadores de la crisis sobre el sector manufacturero que se observaron en 1999, aunque ya, a hoy, el daño es considerable.

Nuestro análisis, con información de la EAM, muestra que en la crisis de hace 20 años la caída en el número de empresas manufactureras fue importante (18% entre 1997 y 2003) y que la recuperación fue muy limitada, pues al país le tomó 12 años tener un número total de empresas en la EAM superior al que tenía antes de la crisis (en 1997).

Finalmente, nuestro ejercicio de estimación de cierres empresariales muestra que, inicialmente, la economía podría ser menos vulnerable a la crisis actual comparada con la de finales de los noventa (23% de las empresas de 2016-2018 tenían una probabilidad de cierre mayor al 10% vs. 75% en 1998-1999). Sin embargo, los efectos prolongados sobre la demanda podrían elevar el 23%, por lo cual es fundamental continuar con la reapertura económica en todas las ciudades del país, en las que, por supuesto, se cumplan todos los protocolos de bioseguridad.

