

INFORME DE COYUNTURA PYME

industria
comercio
servicios

ISSN 2011-9755



AÑO 2008

COYUNTURA PYME es una publicación
de la Asociación Nacional
de Instituciones Financieras - Anif

DIRECTOR · Sergio Clavijo

SUBDIRECTOR · Carlos Ignacio Rojas

INVESTIGADORES · Katherine Cartagena
Carolina Gil

PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA · Luz Stella Sánchez
Tatiana Herrera

EDITORA · Ximena Fidalgo

IMPRESIÓN · Prisma Impresores

DIRECTORA COMERCIAL Y DE MERCADEO
María Inés Vanegas / Publimarch Ltda.
Teléfonos: 310 1500 - 310 1860 - 310 2041
Línea gratuita: 01 800 0119907
Fax: 217 0760 - 312 4550 · Calle 70A No.7-86

CORREO ELECTRÓNICO · anif@anif.com.co
PÁGINA WEB · www.anif.org

ESTE DOCUMENTO SE FINALIZÓ
EL 18 DE SEPTIEMBRE DE 2008

Tiene carácter confidencial y exclusivo.
Puede ser utilizado sin restricciones por
los abonados a los estudios
de Mercados Pyme.
Se prohíbe su reproducción con fines de
publicación o divulgación a terceros.

EDICIÓN III • 2008

“¿Por qué si trabajamos más...cada vez estamos peor?”

Evolución financiera de las Pymes de la industria,
el comercio y los servicios

Rentabilidad

Endeudamiento

Liquidez

Conclusiones

Evolución de la producción y el empleo Pyme en la industria
colombiana

Dinámica reciente de la industria colombiana

La evolución de la producción Pyme

La evolución del empleo Pyme

Conclusiones

Las Pymes en Estados Unidos en medio de la crisis subprime
La crisis subprime

Impacto sobre las Pymes



Presentación

En esta tercera edición de Coyuntura Pyme de 2008, con la cual completamos 27 números, presentamos diversos artículos que esperamos sean de utilidad para el empresario Pyme y, desde luego, para todo aquel interesado en investigar sobre temas relacionados con la pequeña y mediana empresa.

El primer artículo identifica algunos de los problemas tradicionales que enfrenta el empresario Pyme y que lo llevan a resultados económico-financieros no deseables, mostrando que éstos podrían deberse a una forma o un estilo de dirigir el negocio que ya no responde a las necesidades estratégicas y competitivas que demanda el mercado.

El segundo artículo presenta un diagnóstico financiero de las pequeñas y medianas empresas de la industria, el comercio y los servicios en Colombia, realizado con base en la información contenida en los estados financieros reportados por las empresas a la Superintendencia de Sociedades durante el período 2004-2007. Para llevar a cabo este análisis, se comparan los principales indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento de las empresas clasificadas según su tamaño y el sector económico al que pertenecen.

El siguiente artículo muestra qué cambios han experimentado las Pymes en términos de su contribución al Producto y al empleo manufacturero, en qué sectores industriales se encuentran, cómo se han modificado los patrones de demanda de empleo en las pequeñas y medianas empresas y en qué aspectos han reaccionado de manera distinta a las grandes firmas.

Finalmente, nuestro último artículo muestra el papel de las pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos y analiza el impacto de la crisis subprime sobre el segmento Pyme.

Como siempre, quedamos atentos a sus comentarios o sugerencias.

Sergio Clavijo
Presidente de Anif

“¿Por qué si trabajamos más.... cada vez estamos peor?”

Juan Carlos Valda*

Era un lunes especial en la empresa de don Pedro González, el día en que el contador de la firma realizaría la presentación del resumen sobre lo sucedido durante el año ante el titular de la empresa y su grupo más cercano de colaboradores. Se trató de un año en el cual la actividad de González e Hijos había mostrado un nivel de recuperación importante respecto de los anteriores. El volumen de las ventas no solamente se había mantenido sino que incluso creció 30%, lo cual motivó la necesidad de contratar nuevos operarios y empleados para llevar adelante la gestión de la empresa.

Todo hacía pensar que sería una reunión tranquila, en la que habría motivos más que justificados para festejar y brindar por

el crecimiento del negocio, tal como podía “leerse” en las caras distendidas de todos. Por ello a nadie extrañó que uno a uno fueran entrando a la sala de reuniones en medio de bromas y risas para así, en ese marco, comenzar la exposición.

A lo largo de la misma, los rostros fueron cambiando, el nerviosismo se fue haciendo presente mientras que el silencio se hacía más tenso y el ambiente comenzaba a tornarse incómodo para todos.

* Licenciado en Administración de Empresas. Doctor en Ciencias de la Administración. Profesor de las cátedras Principios de Administración y Administración Estratégica y Organización y Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa en la Universidad de Belgrano, República Argentina. Con experiencia en la preparación de programas de desarrollo Pyme en la Universidad de Belgrano, Instituto Universitario Escuela Argentina de Negocios y Universidad Abierta Interamericana.

El cuadro de situación planteado por el contador era muy claro y no dejaba margen para dudas. La empresa no estaba en buenas condiciones económico-financieras, es más, el nivel de incertidumbre respecto al futuro era más que justificado. A todos les costaba comprender lo que estaban escuchando y el comentario era casi unánime: “¿cómo puede ser?”. ¿Cómo explicar que, en un período marcado por un crecimiento de un tercio en el nivel de facturación, acompañado de un importante aumento de la cartera de clientes, en el cual la empresa estaba trabajando casi a un nivel del 80%-90% de su capacidad instalada y durante el cual había sido necesario habilitar tres turnos de trabajo para poder abastecer las necesidades de producción, el resultado había sido malo?

Esta situación que acabo de describir de manera muy somera, lamentablemente no es tan difícil de encontrar en las pequeñas y medianas empresas hoy en día. La pregunta que surge casi naturalmente es: “¿cómo puede ser que si estamos trabajando cada vez más, no veamos el resultado de nuestro esfuerzo en términos de un flujo de caja menos tenso o de un margen que podamos dedicar a reinvertir en el negocio?”

Evidentemente, en estas circunstancias hay mucho para analizar junto al empresario. No sólo debemos demostrarle que pueden existir problemas operativos (que seguro serán los más fáciles de identificar), sino que fundamentalmente debemos ayudarlo a tomar conciencia de que estas

situaciones suelen ser por lo general una manifestación de una forma o un estilo de dirigir el negocio que ya no responde a las necesidades estratégicas y competitivas que el mercado le está demandando.

Muchas veces el pequeño y mediano empresario tiende a confundir conceptos y expresiones que pueden parecer similares pero que no lo son, como por ejemplo:

- **No es lo mismo el crecimiento que el desarrollo para evaluar el grado de evolución de una empresa.** Podemos decir, de manera sucinta, que el crecimiento es un concepto que está más relacionado con el mero aumento del tamaño de un cuerpo o de una organización (mayor nivel de facturación, mayor cantidad de empleados, más bienes de capital, más metros cuadrados y hasta una mayor capacidad productiva), mientras que el desarrollo está vinculado íntimamente con la incorporación de las capacidades para generar mayor valor por parte de la empresa (mayor nivel de conocimiento, desarrollo de competencias, una cultura organizacional alineada con las necesidades del negocio, etc.).

- **No es lo mismo una empresa eficaz que otra eficiente.** No es lo mismo hacer las cosas (eficacia) que hacer bien aquellas cosas que realmente hay que hacer y de la manera en que hay que hacerlas.

- **No es lo mismo una empresa grande que una gran empresa.** Una empresa grande es simplemente la que ha crecido,

mientras que una gran empresa es la que ha desarrollado las capacidades para brindar un nivel de servicio o de producto diferente, más allá de su tamaño.

Hay un momento en la vida de las pequeñas y medianas empresas (si no queremos repetir la experiencia de González e Hijos) durante el cual es preciso ser conscientes de que el modelo basado en el mero crecimiento o la conducción basada únicamente en el seguimiento de las variables numéricas (facturación, nivel de producción, cantidad de personal, por ejemplo) deben dejar de ser los parámetros con los cuales debemos evaluar nuestra gestión y para ello lo primero que debe cambiar es nuestra visión de la función del management o de la dirección de la empresa, porque absolutamente ningún cliente estará dispuesto a pagar un centavo extra por nuestros productos si ese centavo está destinado a “financiar” nuestras ineficiencias en lugar de brindarle un mayor nivel de satisfacción.

Nuestro contexto macroeconómico nos golpea a diario y nos obliga permanentemente a replantearnos cómo estamos trabajando (o al menos cómo deberíamos estar haciéndolo). La falta de liquidez con la que suelen convivir las pequeñas y medianas empresas, la disminución de la demanda por nuestros productos, la excesiva y encarnizada competencia en nuestros mercados, la imposibilidad de contar con un nivel de capital de trabajo acorde con la necesidad de comercialización, la caída en los índices de

rotación de las carteras, las tasas de interés que debemos abonar para poder financiar nuestra actividad, la presión tributaria, son algunas de las respuestas que comúnmente esgrime el pequeño y mediano empresario al tener que explicar el por qué no logra los resultados que la empresa necesita para continuar su desarrollo.

En esas mismas razones está la raíz del problema. Si ustedes las releen verán que en todos los casos la empresa se “coloca” a expensas de lo que decidan los demás, ya sean clientes, competidores, bancos, el gobierno, etc. El hecho de considerarnos “víctimas” permanentes hace que siempre la responsabilidad esté puesta fuera de nuestro alcance y que por lo tanto lo único que podemos hacer es tratar de subsistir redoblando esfuerzos para hacer más de lo mismo (o sea, de lo que siempre hicimos) de la mejor manera posible hasta que todo, supuestamente, cambie (lo cual en la mentalidad de nuestra empresa significa que todo vuelva a ser como una vez fue). Obviamente, hacer más de lo mismo en un contexto radicalmente distinto nunca va a asegurarnos que obtendremos los resultados que alguna vez logramos; sin embargo, bajamos la cabeza y arremetemos más fuerte una y otra vez.

Y por supuesto, no es cuestión de fuerza o de cantidad de esfuerzo, sino de comprender que el contexto no cambiará para nosotros si previamente no cambiamos nosotros mismos. Albert Einstein decía: “No podemos pretender cambiar el mundo con

las mismas herramientas que hemos usado para generarlo en su forma presente”.

Existen varios fundamentos para explicar lo que le ha sucedido a nuestros amigos de González e Hijos (y a muchos pequeños y medianos empresarios), algunos de los cuales vamos a enunciar a continuación:

- **Se vive el día a día.** No existe planeación ni presupuesto de ningún tipo, con lo cual es imposible prever cualquier dificultad y cuando ésta ocurre, debe solucionarse a cualquier costo, con el irremediable impacto sobre la salud de la empresa. El empresario se ubica en medio de la rueda operativa, lo cual le quita cualquier posibilidad de tener una perspectiva sobre la marcha de la empresa distinta a la que puede tener cualquiera de sus colaboradores. La visión estratégica de mediano y largo plazo y el análisis que podría realizar desde una posición externa al vértigo del día a día aparecen como imposibles.

- **Se confunde lo económico con lo financiero** y ante los problemas de caja (que pasan a ser moneda corriente) se suele privilegiar la visión del flujo de fondos sobre la rentabilidad (pero no de manera consciente). Dentro de la manera de pensar del empresario parecería que no hay un claro reconocimiento de las consecuencias económicas de ciertas decisiones hasta que aparecen “mágicamente” en el cuadro de resultados. Pocas veces es plenamente consciente del impacto, por ejemplo, del costo de los fletes adicionales como resul-

tante de una mala planificación de producción o por una logística que únicamente despacha productos sin evaluar las mejores opciones y condiciones.

- **Se privilegia lo urgente sobre lo importante.** Nunca se cuenta con el tiempo necesario para realizar los análisis y replanteos que la empresa requiere porque el empresario se encuentra siempre demasiado ocupado. De ese modo, los problemas y los errores se repiten una y otra vez con los costos y gastos extras que ello implica y que, para completar el cuadro, tampoco se analizan respecto de su razón de ser.

- **Se recurre siempre al voluntarismo como medio de solución de cualquier problema.** Parecería que cualquier dificultad puede solucionarse sólo con más horas de trabajo, con más personas ocupadas, con jornadas laborales más largas, etc. Pero no es así, no siempre es posible competir con incrementos en la cantidad de empleados cuando nuestros competidores están invirtiendo en nuevas tecnologías. No es posible simplemente pensar que los clientes y/o proveedores “acompañarán” a la empresa en cualquier circunstancia y que sabrán justificar nuestras deficiencias basándose en la cantidad de años de relación comercial. Es impensable que el gerente del banco nos brinde la línea de crédito que necesitamos porque la empresa está compuesta por “buena gente de trabajo”.

- **Se suelen confundir los medios con los fines,** por ejemplo, el nivel de facturación es uno de los medios, y sólo uno, para

alcanzar la rentabilidad. Pero como hemos mencionado, muchas veces para aumentar la facturación (el medio) resignamos rentabilidad (el fin) vía descuentos, promociones, etc. o damos plazos de cobranza demasiado generosos o directamente le vendemos a clientes de dudosa reputación.

- **No se consideran los costos ocultos de mantener un determinado nivel de actividad** sin el correspondiente nivel de calidad de gestión. Desde la perspectiva del empresario Pyme parecería que la única consecuencia de elevar el nivel de actividad sería elevar el nivel de ingresos. Prácticamente nunca se analiza ni se ponderan las consecuencias negativas de esa decisión en términos del incremento de costos y del esfuerzo al que se ven sometidos los activos de la empresa. Mantener un nivel de actividad excesivo durante un período extenso puede poner en serios riesgos nuestra capacidad de producción a futuro si las maquinarias, por ejemplo, no están preparadas para ello.

- **No hay una visión realista del mercado atendido y de las posibilidades de la empresa para atenderlo competitivamente**, con lo cual, muchas veces, con la “sana intención” de venderle a todos los clientes no somos conscientes de que no contamos con los recursos necesarios (capital de trabajo) y, por lo tanto, lo habitual es que todos los clientes se sientan disconformes y con un nivel de insatisfacción muy alto. Como consecuencia de ello, la fidelización de nuestros clientes disminuye

y el costo de tener que reponer los clientes perdidos aumenta.

- **No se cuenta con el flujo de fondos necesario.** No es extraño que encontremos un elevado nivel de inmovilización de activos, especialmente en deudores por ventas (consecuencia de un aumento de ventas sin la correspondiente eficiencia de las cobranzas) o en bienes de cambio (porque no siempre los pronósticos de ventas y producción se encuentran bien integrados). Como consecuencia de dicha inmovilización de activos, comienzan a acumularse saldos en el rubro de cuentas por pagar (ya sea comerciales y/o fiscales), pero lo que es peor, comienza a deteriorarse la imagen de la empresa y, por lo tanto, el riesgo de trabajar con ella. Los bancos comienzan a “castigarla” con condiciones (tasas de interés) más elevadas que las habituales en el mercado como fruto de la situación. Los proveedores optan por cotizarlos a precios que también tienen incorporados el factor de incertidumbre respecto de la posibilidad de recuperar su capital (cuando nos siguen vendiendo).

También suele suceder que algunos de ellos opten por no trabajar más con la empresa y, por lo tanto, haya que abastecerse con otros, que o bien nos cobran valores muy por encima de los habituales en el mercado, o nos obligan a pagarles de manera inmediata. Ambos casos implican contar con una liquidez que la empresa no suele tener y que necesita para poder

operar; por lo tanto, lo habitual es recurrir a la financiación bancaria o extra bancaria con el sobrecosto que ello implica y que no siempre reflejamos sobre el margen de rentabilidad hasta que la realidad nos golpea a fin de mes.

- **Es común que las pequeñas y medianas empresas presenten un notorio desbalance entre las cuentas por cobrar** (calidad de las mismas, plazos y solvencia de los deudores) y las cuentas por pagar. No es extraño para una Pyme el sentir permanentemente que la fecha de pago siempre es un compromiso cierto y conocido, mientras que la fecha de una cobranza es simplemente una posibilidad. Es demasiado habitual que para mantener el nivel de actividad con el objetivo de generar los recursos para poder seguir “girando” aun en las condiciones mencionadas en el punto anterior, la empresa tome riesgos muy importantes respecto de sus actividades. Y creo que todos los que conocemos la problemática Pyme sabemos que si el empresario tiene como preocupación y ocupación fundamental de cada día el tener que cubrir el banco, durante ese tiempo no puede dedicarse a dirigir el negocio ni a desarrollar nuevas oportunidades para que su empresa evolucione.

Por supuesto que éstos son solamente algunos de los hechos que afectan la vida de las pequeñas y medianas empresas, pero lamentablemente, en la mayoría de los casos son situaciones que no por conocidas se pueden evitar. Peor aun, no sólo el em-

presario se ha acostumbrado tanto a ellas que ya no las ve (aun cuando las tiene en frente), sino que tampoco las relaciona con el impacto directo que tienen sobre la rentabilidad, ocasionándole sorpresas tan desagradables como la planteada en el comienzo del artículo.

Por lo tanto, la empresa que hasta ahora estaba girando frenéticamente como un trompo recién lanzado, comienza a perder el impulso inicial y corre el riesgo de caer en cualquier momento. La única defensa que intenta el empresario es aumentar el ritmo de giro del negocio, pero eso no ataca la raíz del problema, que permanece inalterable. Así como habitualmente decimos que el dirigente de la Pyme pasa gran parte de su día apagando incendios, en este caso podemos decir que el aumentar el ritmo de giro de la empresa tiene el mismo efecto que un gran viento sobre un incendio, lo avivará mucho más y, paradójicamente, cuánto más se trabaje, peor estará.

Lamentablemente, para el empresario este cuadro no se soluciona con dinero (acceso al crédito) y digo lamentablemente porque el problema es mucho más profundo. Es necesario replantearse drásticamente todo cuanto la empresa hace y cuestionarlo desde la visión del valor generado para nuestros clientes.

La situación puede comenzar a encauzarse cuando se tome conciencia de lo que realmente está sucediendo, cuando se tome la decisión de “atacar” el órgano inflamado

y no sólo se contente con intentar bajar la fiebre que no es más que un reflejo del verdadero mal.

El empresario debe reconocer esta situación y aceptar que debe cambiar su estilo. ¿Cuánto? Todo lo que sea necesario para que la empresa se torne competitiva y eso implica no solamente redefinir

su rol dentro de la gestión, sino incorporar nuevas formas de ver las cosas, porque como planteaba Paul Allaire: “Para hacer las cosas de manera diferente... hay que verlas de manera diferente”

Únicamente de este modo dejaremos de preguntarnos “por qué si trabajamos más... cada vez estamos peor”.

Evolución financiera de las Pymes de la industria, el comercio y los servicios

Carolina Gil*
Anne Ytreland**

Este artículo presenta un diagnóstico financiero de las pequeñas y medianas empresas de la industria, el comercio y los servicios, realizado con base en la información contenida en los estados financieros reportados por las empresas a la Superintendencia de Sociedades durante el período 2004-2007. Para llevar a cabo este análisis, se comparan los principales indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento¹ de las empresas clasificadas según su tamaño² y el sector económico al que pertenecen.

En términos generales se encontró que durante el período 2004-2007, las pequeñas y medianas empresas de los tres sectores analizados (industria, comercio y servicios) observaron una mejoría en sus indicadores de rentabilidad, al mismo tiempo que tuvieron un mayor acceso al crédito bancario, lo cual elevó sus niveles de endeudamiento y apalancamiento financiero. Específicamente en

el caso de las medianas empresas se registró un fuerte incremento de las obligaciones financieras de corto plazo, lo cual afectó ligeramente sus indicadores de liquidez. Si bien el endeudamiento de las Pymes (no sólo con la banca sino también con proveedores, socios, etc.) aumentó en el último cuatrienio, éste no ha llegado todavía a niveles excesivos (se mantiene entre 50% y 60% con diferencias por tamaño y sector). En general las cifras a 2007 reflejan una buena salud financie-

*Investigadora de Anif.

** Estudiante de la Maestría en Asuntos Públicos de la Universidad de Columbia. Este trabajo fue realizado durante su pasantía en Anif (julio de 2008).

¹Al final del artículo se encuentra un recuadro que detalla la forma de cálculo de cada uno de los indicadores financieros considerados.

²Para efectos del presente análisis se dividieron las empresas por tamaño según el valor de los activos a diciembre de 2007, de acuerdo con lo estipulado en la Ley 905 de 2004: pequeña empresa (de \$231 millones a \$2.307 millones); mediana (de \$2.308 millones a \$13.845 millones); y gran empresa (de \$13.845 millones en adelante).

ra en estas empresas, pese a que muchas de ellas no tienen estructuras de inversión y de capital óptimas.

Rentabilidad

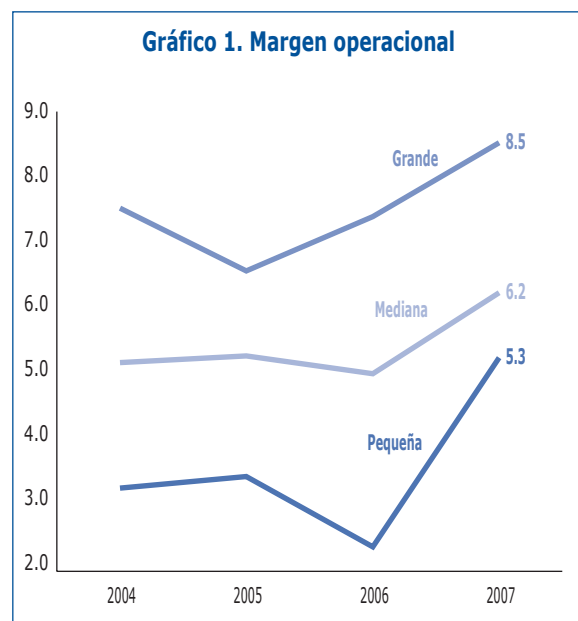
Uno de los principales indicadores para medir la rentabilidad generada por la actividad propia del negocio y reflejar el grado de eficiencia de las empresas (en la medida en que muestra cómo éstas ajustan sus costos a los ingresos para generar excedentes) es el margen operacional, el cual en el caso de las Pymes aumentó de 4.2% en 2004 a 5.7% en 2007. No obstante, estos niveles continúan siendo inferiores a los registrados por las grandes empresas (7.5% en 2004 y 8.5% en 2007) (ver gráfico 1).

Las Pymes dedicadas a los servicios se destacan como las más rentables, en tanto

que las pertenecientes al sector comercio registran los menores márgenes operacionales (ver cuadro 1). La mayor agregación de valor en el sector servicios, en donde Pymes de subsectores como la informática y la consultoría alcanzan rentabilidades superiores al promedio de la gran empresa, explican este hecho. Así, el margen operacional de las Pymes de servicios calculado para 2007 fue de 7.4%, el de las Pymes industriales de 6.6% y el de las comerciales de tan sólo 2.2%.

De otro lado, durante el período analizado la rotación de los activos (que muestra la relación entre el volumen de ventas y el valor de los activos) en las Pymes fue consistentemente superior a la de las grandes empresas. En 2007 el promedio de las pequeñas y medianas empresas registró un nivel de rotación de su activo de 1.6 veces, mientras que este indicador para las grandes empresas se ubicó en 0.8 veces. Los niveles de rotación más altos se presentan en el sector comercio y al interior de éste en el segmento de las pequeñas empresas (principalmente aquellas dedicadas a la comercialización de alimentos).

Los dos indicadores descritos, el margen operacional y la rotación del activo, componen la rentabilidad operacional del activo (ROA), la cual en el caso de las Pymes llegó a 9.0% en 2007, un valor sobresaliente si se compara con los calculados en ejercicios anteriores realizados por Anif con base en información financiera de la última década. Por su parte, el ROA de las grandes empresas, al igual que



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

**Cuadro 1. Indicadores financieros de las Pymes de la industria, el comercio y los servicios
(con base en información financiera al cierre de 2007)**

	Industria		Comercio		Servicios	
	Pyme	Grande	Pyme	Grande	Pyme	Grande
Rentabilidad del activo (%)	9.4	7.2	5.6	3.7	10.3	7.5
Margen operacional (%)	6,6	9.2	2.2	3.2	7.4	10.9
Rotación del activo (veces)	1.4	0.8	2.5	1.2	1.4	0.7
Endeudamiento (%)	54.9	36.7	60.9	47.7	49.4	41.8
Apalancamiento financiero (%)	16.1	14.2	15.2	18.1	11.1	8.5
Razón corriente (veces)	1.5	1.46	1.5	1.37	1.5	1.25
Rotación CXC (días)	67.2	54.1	29.8	18.1	45.9	81.9
Rotación CXP (días)	53.1	47.6	46.3	61.2	40.6	84.3

Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005

el de las Pymes, mostró una tendencia ascendente durante el período 2004-2007, llegando en este último año a 6.9%.

De otro lado, es destacable la recuperación de la rentabilidad operacional del patrimonio (ROE) que exhibieron las Pymes entre 2004 y 2007, especialmente las pequeñas empresas cuyo ROE pasó de 1% en 2004 a niveles cercanos a 8% en 2007. Si bien en la gran empresa también se incrementó la rentabilidad patrimonial durante los últimos cuatro años (de 5.4% en 2004 a 7.8% en 2007), esta tendencia fue mucho más marcada en el caso de la Pyme.

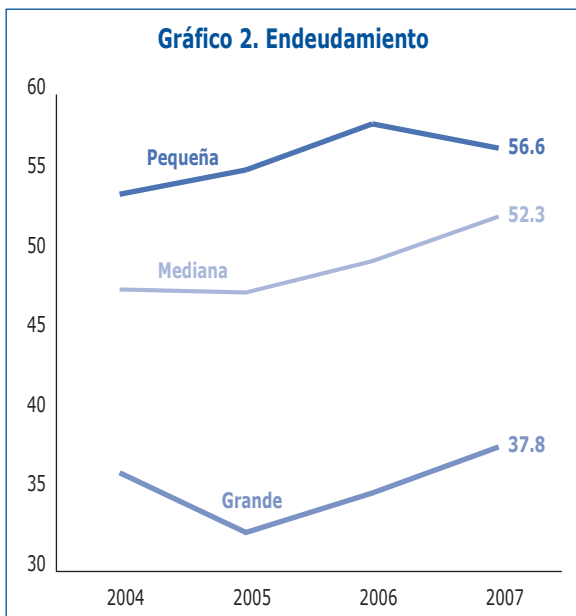
Los sectores económicos en los cuales las Pymes presentaron los retornos al patrimonio más elevados fueron el comercio y los servicios (alrededor de 9%), superando incluso los de las grandes empresas. Es importante recordar que tanto en la época de la crisis (1999-2000) como en la poscrisis (2001-2003) las Pymes registraron indicadores de rentabilidad patrimonial

negativos, los cuales fueron particularmente persistentes en el caso del sector industrial.

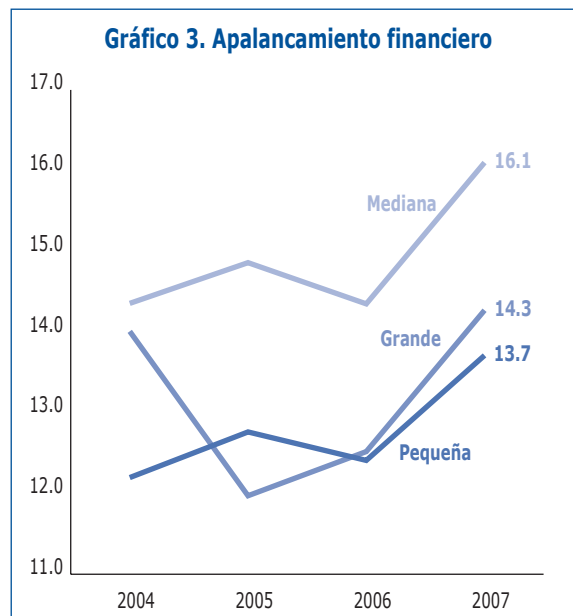
Endeudamiento

El último cuatrienio se caracterizó por un mayor acceso al crédito por parte de las Pymes. Las cifras de crecimiento de la cartera bancaria a las Pymes (38% promedio anual) lo demuestran y los indicadores de endeudamiento de estas empresas lo confirman. En efecto, entre 2004 y 2007 la razón de endeudamiento de las Pymes aumentó 5 puntos porcentuales (llegando a 55% en 2007), mientras que este indicador calculado para la gran empresa subió tan sólo 2 puntos porcentuales (llegando a 38% en 2007) (ver gráfico 2).

Las Pymes del comercio continuaron registrando las mayores razones de endeudamiento (61% en 2007) respecto a sus pares de la industria (55%) y los servicios (49%).



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

En materia de apalancamiento financiero, es decir, de la relación existente entre las obligaciones financieras de las empresas y su nivel de activos, en 2007 las Pymes industriales y comerciales presentaron indicadores similares (16% y 15%, respectivamente), pero superiores a los del sector servicios (11%). Esto muestra la importancia que tienen las obligaciones con el sistema financiero en las empresas manufactureras y del comercio, a diferencia de las de servicios en donde el uso de recursos propios es mayor.

Al descomponer el segmento Pyme entre pequeña y mediana empresa, se encuentran algunas diferencias. Las pequeñas, que como se mencionó anteriormente son consistentemente menos rentables que las medianas, mostraron al cierre de 2007 el

mayor nivel de endeudamiento (57%), mientras que las medianas reportaron el apalancamiento financiero más alto (16%) (ver gráfico 3). Esto indica que el uso de fuentes de financiación diferentes al crédito bancario es mucho mayor en el caso de las pequeñas, en donde las cuentas pendientes con proveedores representan el 30% de sus obligaciones y las deudas con socios constituyen el 8% del pasivo.

Es común que entre los pequeños empresarios exista un temor a la utilización de la deuda y que ésta sea considerada como una fuente de recursos transitoria y ojalá de corto plazo. Sin embargo, esto va en contravía del principio financiero según el cual una adecuada utilización de la deuda es uno de los generadores de valor más importantes en una empresa,

como consecuencia de las ventajas tributarias que tienen los gastos financieros frente a la utilización del patrimonio. La ausencia de una adecuada planeación tributaria, como parte de la gestión financiera en las pequeñas empresas, dificulta la definición de una estructura adecuada de financiamiento y la identificación de las mejores fuentes de recursos desde el punto de vista fiscal.

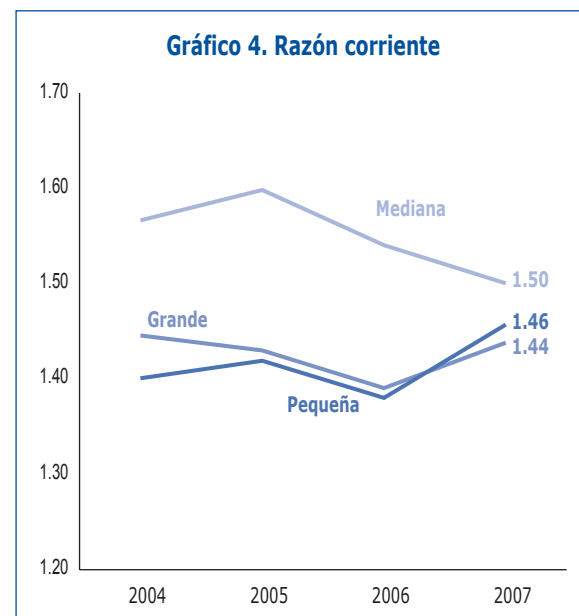
De otra parte, las medianas empresas, que al cierre de 2007 se encontraban fuertemente apalancadas en créditos con la banca, parecen haber cambiado su estructura de financiamiento, reportando una mayor concentración de sus obligaciones financieras en el corto plazo (mientras que en 2004 éstas representaban el 59% de las obligaciones financieras totales, en 2007 este porcentaje ascendió a 67%). Esto, como se verá a continuación, redundó en menores niveles de liquidez.

Liquidez

La razón corriente mide la relación entre los activos más líquidos y las obligaciones de más corto plazo, de tal manera que permite medir la disponibilidad de caja o de liquidez de las empresas y conocer su capacidad de pago en el futuro cercano. En general se observa cómo durante el período 2004-2007 los indicadores calculados para los diferentes tamaños de empresas fueron convergiendo hasta ubicarse entre 1.4 y 1.5 al cierre de 2007 (ver gráfico 4).

En el segmento de las medianas empresas se registró una ligera caída de la razón corriente en 2007 respecto de los años anteriores, al pasar de 1.56 en 2004 a 1.50 en 2007, la cual está asociada al incremento de la deuda bancaria de corto plazo. Por su parte, en el último año las pequeñas empresas mostraron un leve repunte en su razón corriente, que pasó de 1.38 en 2006 a 1.46 en 2007, al mismo tiempo que las grandes empresas presentaron un aumento similar.

Aunque no se registran diferencias significativas en la razones de liquidez calculadas para los tres sectores analizados, el indicador más alto corresponde a las Pymes de servicios (1.51 en 2007), seguido por el de las Pymes comerciales (1.48) y las industriales (1.47). Los niveles de liquidez de cada sector están, en parte, relacionados



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

con la eficiencia que tengan en el manejo de sus períodos de pago y recaudo de cuentas. En la medida en que la diferencia en días de las cuentas de pago y cobro sea mayor, se puede tener una mayor flexibilidad de caja y a su vez mejores niveles de liquidez.

Respecto al indicador en días de las cuentas por cobrar, se tiene que mientras las Pymes industriales en promedio se demoran 67 días en recuperar su cartera, las de servicios se demoran 46 días y las comerciales apenas 30 días. En cuanto a la rotación de las cuentas por pagar, el orden entre los tres sectores no varía, pues en promedio las Pymes de la industria se demoran 53 días en saldar sus cuentas, las del comercio 46 días y las de servicios 41 días.

Ahora, al comparar los períodos de cobro de cartera con los de pago de sus deudas, se encuentra que, en promedio, las Pymes del comercio son las más eficientes en el manejo de su caja, pues la diferencia entre los días que tardan en pagar sus cuentas y los que se demoran en cobrar su cartera es bastante alta (16 días). Por el contrario, en las Pymes de la industria, y en menor medida en las de servicios, los períodos de pago son mucho menores a los de recaudo, lo cual resta flexibilidad a las empresas para el manejo de la caja.

Finalmente, vale la pena anotar que estas comparaciones, si bien son útiles para dar ideas generales, deben considerarse con cierta precaución pues la rotación de las cuentas de pago y cobro dependen en

gran medida de la estructura del negocio inherente a cada actividad económica.

Conclusiones

Durante los últimos cuatro años, las Pymes de la industria, el comercio y los servicios registraron una mejoría en sus indicadores de rentabilidad más pronunciada que la de las grandes empresas. No obstante, estas últimas continuaron presentando los indicadores más elevados. En materia de liquidez, las medianas empresas registraron un leve retroceso en 2007, como resultado de la mayor concentración de la deuda en el corto plazo, mientras que las pequeñas empresas mostraron una mejoría. A nivel de sectores, las Pymes de servicios se destacan como las más rentables, en tanto que las del comercio sobresalen por ser las más eficientes en el manejo de su flujo de caja.

En general, la estructura de capital de las Pymes (basada en deudas -bancarias o no- de corto plazo) refleja la necesidad de recursos para la operación del negocio. Si bien en los últimos años las entidades financieras y el gobierno (con líneas como “aProgresar” de Bancóldex y garantías hasta por el 50% del monto del crédito ofrecidas por el Fondo Nacional de Garantías) han hecho esfuerzos por dinamizar el crédito de largo plazo entre las Pymes, la información financiera de estas empresas evidencia que todavía existen dos grandes frentes de acción: por un lado, relajando las rigideces en la oferta crediticia que impiden su financiamiento a plazos más

amplios y que las obligan a recurrir a otros medios; y por otra parte, formando al empresario para hacerlo cada vez más conscien-

te de la importancia que tiene para su supervivencia la configuración de una estructura óptima de capital.

INDICADORES FINANCIEROS CONSIDERADOS	
Rentabilidad	$\text{Margen operativo} = \text{Utilidad operativa} / \text{Ingreso operativo}$ $\text{Rotación del activo} = \text{Ingreso operativo} / \text{Total activo}$ $\text{Rentabilidad del activo} = \text{Utilidad operativa} / \text{Total activo}$ $\text{Rentabilidad del patrimonio} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$
Liquidez	$\text{Razón corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$ $\text{Rotación cuentas por cobrar} = \text{Clientes} \times 365 / \text{Ingreso operativo}$ $\text{Rotación cuentas por pagar} = \text{Proveedores} \times 365 / \text{Costo de ventas}$
Endeudamiento	$\text{Razón de endeudamiento} = \text{Total pasivo} / \text{Total activo}$ $\text{Apalancamiento financiero} = \text{Obligaciones financieras de corto y largo plazo} / \text{Total activo}$

Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005

Evolución de la producción y el empleo Pyme en la industria colombiana

Dinámica reciente de la industria colombiana¹

Katherine Cartagena*

La industria nacional viene mostrando un deterioro progresivo de su participación dentro del PIB desde 1980. En el período 1980-1985 alcanzó una participación promedio de 21.3% frente al 15.2% alcanzado entre 2003 y 2007, concomitante con una menor contribución al empleo total urbano, la cual pasó de 24.3% a 18.7% en el mismo lapso.

No obstante, entre 2000 y 2007 el PIB industrial creció a una tasa promedio anual de 6.6%, mientras que el PIB total se expandió a ritmos de 4.4%, situación muy diferente a la experimentada durante el período 1990-2000 durante el cual la tasa anual de crecimiento promedio del sector industrial

fue de sólo 0.43% frente a un PIB nacional que creció a una tasa promedio anual de 3.2%. Esta excepcional dinámica de los últimos años en el sector industrial ha ido de la mano de: menores niveles de contratación (66.585 trabajadores menos entre 1994 y 2005); una pérdida de participación de los salarios dentro del valor agregado (casi 16 puntos porcentuales en el mismo período); un estancamiento de la remuneración real de los trabajadores; un incremento en la productividad laboral (de 1.54 veces la alcanzada en 1994, (en términos reales)

*Investigadora de Anif.

¹Esta sección sigue el análisis de Misas Gabriel, “Así evoluciona la industria colombiana” en UN periódico No.107, diciembre de 2007.

y modificaciones en los patrones de contratación de mano de obra. Así, entre 1994 y 2005 el empleo permanente se redujo en 222.946 puestos de trabajo y la contratación temporal se incrementó en 158.133 trabajadores (ver gráfico 1).

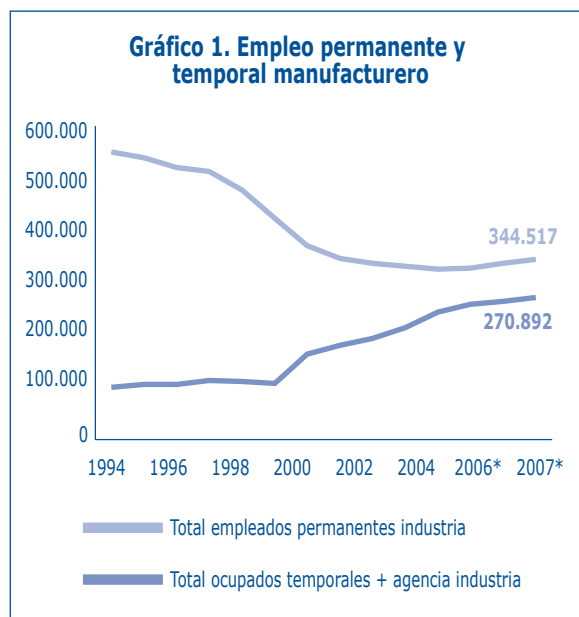
De esta forma, entre 1994 y 2005 se generó un cambio profundo en la estructura productiva nacional que permite explicar las nuevas dinámicas que se crearon en términos de empleo y productividad. Los principales cambios en el sector manufacturero se pueden resumir en: 1) pérdida de peso dentro del Producto manufacturero de sectores intensivos en mano de obra; 2) un considerable crecimiento de sectores transformadores de insumos agropecuarios y recursos naturales; 3) pérdida de dinamismo de la industria productora de

bienes de capital, y 4) un ligero crecimiento de las industrias dedicadas a producir equipos de transporte.

Las implicaciones de estos cambios sobre la demanda de trabajadores del sector manufacturero han sido profundas. Se destaca la menor contratación de mano de obra en sectores intensivos en este recurso, en parte por su menor participación en el PIB industrial y por ligeros incrementos en la productividad laboral. En estas industrias, la competencia internacional, que opera con bajos costos laborales, ha modificado los patrones tradicionales de contratación, virando hacia contratos a término definido, subcontratación y *outsourcing*, lo cual les permite aminorar los costos de producción y mantenerse en el mercado.

A su vez, en los sectores de mayor crecimiento a partir de los años noventa (transformadores de insumos agropecuarios y recursos naturales), caracterizados por altos niveles de capital por trabajador, estructuras oligopólicas y creciente vocación exportadora, la dinámica del empleo no ha sido la más halagüeña en términos del volumen de trabajadores contratados, debido a los altos niveles de productividad logrados en los últimos años.

De la misma manera, las industrias productoras de bienes de capital, además de registrar una significativa reducción de su participación dentro del PIB manufacturero, se han caracterizado por el cierre de múltiples empresas dedicadas a la fabricación de productos metálicos, maquina-



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.
*Datos estimados.

ria y equipo, y aparatos de uso doméstico, generando no sólo menores niveles de contratación sino expulsando trabajadores de relativa calificación.

Estos cambios en la estructura productiva se han traducido en una menor necesidad de mano de obra en la industria manufacturera, variaciones en los patrones de contratación, diferentes estructuras organizacionales y una nueva racionalidad empresarial, que incluye, en muchos casos, reemplazar valor agregado interno por externo, importar insumos que reemplacen insumos nacionales, especializarse en pocas líneas de producción y convertirse en importadores del bien que antes producían.

Dentro de esta nueva estructura productiva, resultado de la apertura de inicios de los años noventa, vale la pena preguntarse: ¿qué cambios han experimentado las Pymes en términos de su contribución al Producto y al empleo manufacturero? ¿En qué sectores industriales se encuentran? ¿Cómo se han modificado los patrones de demanda de empleo en las pequeñas y medianas empresas? Y ¿en qué aspectos han reaccionado de manera distinta a las grandes firmas?

La evolución de la producción Pyme

Entre 1994 y 2005 las pequeñas y medianas empresas representaron en promedio el 73.8% del total de los estable-

cimientos industriales, el 47% del empleo manufacturero y el 37.5% de la producción industrial. No obstante, la tendencia ha sido una menor contribución del segmento Pyme al agregado en estas tres variables. Durante este lapso, las Pymes han pasado de representar el 79% al 73% de los establecimientos industriales, su contribución a la producción manufacturera pasó de 38% a 33% y su participación en el empleo de la industria cayó de 47% a 44%.

Este comportamiento ha sido compensado por la expansión de las grandes empresas entre 1994 y 2005, cuya participación en la generación del empleo industrial aumentó 4 puntos porcentuales (pp), 5.4 pp en su contribución a la producción manufacturera y 0.7 pp dentro del total de establecimientos registrados. No sólo el comportamiento industrial agregado ha sido heterogéneo sino que también ha registrado diferencias importantes en su evolución de acuerdo con el tamaño de las empresas y con el tipo de bien que se dedican a producir:

a. Bienes de consumo durable (BCD), entre los que se encuentran artículos como prendas de vestir, calzado, muebles, algunos productos químicos y materiales científicos, entre otros.

b. Bienes de consumo no durable (BCND), como productos alimenticios, bebidas y tabaco.

c. Bienes intermedios (BI), entre los que se destacan la producción de sustancias

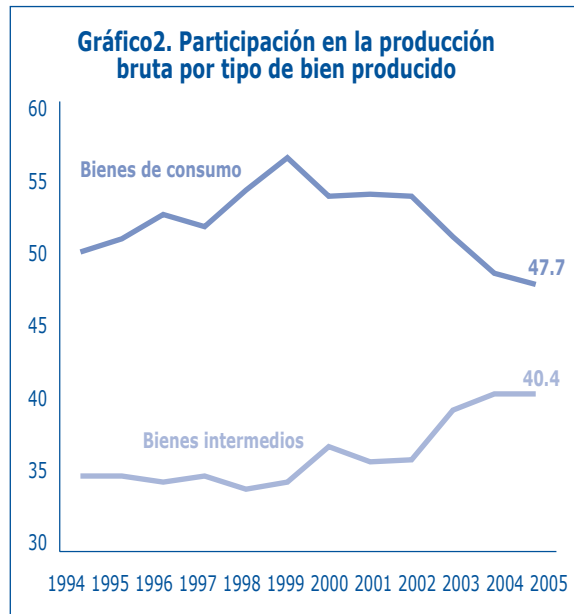
químicas industriales; productos derivados del petróleo; hierro y acero; objetos de barro, loza y porcelana; vidrio y productos de vidrio, y metales no ferrosos, entre otros.

d. Bienes de capital (BK), como productos elaborados de metal, maquinaria de uso general y especial, y maquinaria, aparatos y suministros eléctricos.

e. Bienes asociados al sector transporte (BT), como llantas, neumáticos, formas básicas de caucho, vehículos automotores, remolques, semirremolques y otros tipos de equipo de transporte.

Entre 1994 y 2005 la dinámica que siguieron los diferentes sectores, clasificados según el tipo de bien que ofrecen al mercado, muestra una pérdida de participación en la producción bruta manufacturera de las siguientes categorías: bienes de capital (25%), bienes del sector transporte (19%) y bienes de consumo no durable (9%), mientras que los sectores dedicados a la producción de bienes de consumo durable y bienes intermedios aumentaron la propia en 5% y 16%, respectivamente, llevando a que en el neto la participación dentro de la producción manufacturera de los bienes de consumo disminuyera en favor de la participación de los bienes intermedios (ver gráfico 2).

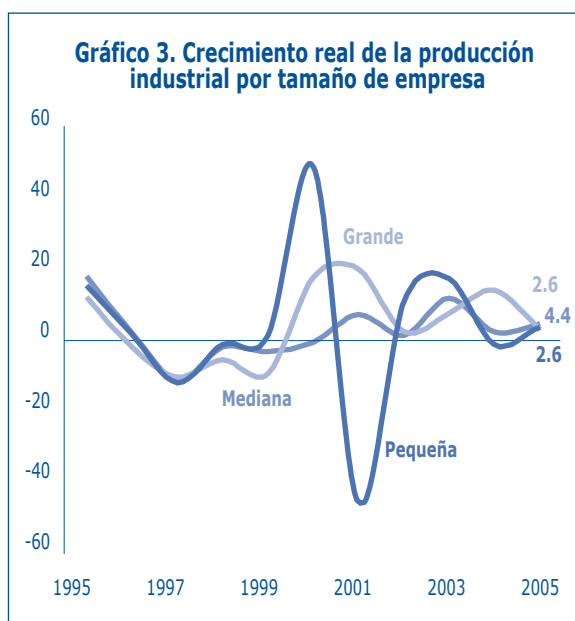
El comportamiento de los sectores pertenecientes a la categoría de bienes intermedios coincide claramente con la creciente participación en el Producto manufacture-



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

ro de industrias dedicadas a la transformación de recursos naturales, ya que allí se encuentran clasificadas aquellas dedicadas a la fabricación de sustancias químicas básicas, refinación de petróleo, producción de otros derivados de carbón y petróleo, productos de caucho, productos minerales no metálicos, fabricación de otros productos minerales no metálicos, e industrias básicas de hierro y acero, y de metales preciosos y no ferrosos.

Ahora bien, de acuerdo con el tamaño de las empresas, el crecimiento real de la producción bruta de la mediana empresa ha registrado desde 1994 mayor estabilidad y menor varianza que los de la pequeña y la gran empresa (ver gráfico 3). Adicionalmente, la pequeña empresa se ha distanciado significativamente del patrón de crecimiento de la industria global durante varios años, mientras que la mediana y la gran empresa



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

han mantenido tendencias similares tanto de expansión como de contracción, con excepción de los años 2004-2005.

Entre 1994 y 2005, la evolución de la producción según el tamaño de empresa y el segmento de producción al que dedica su actividad mostró que la gran empresa respondió en general al comportamiento de los sectores de bienes intermedios, de bienes asociados al transporte y de bienes de consumo no durable. En el caso de la mediana empresa, se destacó el crecimiento promedio de los sectores de bienes intermedios y de bienes de consumo durable y, por su parte, la pequeña empresa mostró una dinámica relativamente estable en la que no se diferencia una clara tendencia de crecimiento de alguno de los sectores analizados. En el período 2000-2005 se destacó el

mayor crecimiento promedio anual de la gran empresa frente al registrado para la pequeña y la mediana empresa, impulsado por el crecimiento de los bienes asociados al transporte (23.2%), bienes intermedios (14.5%) y bienes de capital (12.8%) (ver cuadro 1).

Durante el lapso de análisis se registraron también cambios significativos en la participación de las Pymes en la producción de los diferentes tipos de bienes. Las pequeñas y medianas empresas pasaron de contribuir con el 37% de la producción de BCD en 1994 a hacerlo con el 41% en 2005. Este mismo comportamiento se dio para el segmento de bienes de capital, en el cual las

Cuadro 1. Crecimiento promedio anual de la producción bruta real (%)			
Grande			
	1995-1999	2000-2005	1995-2005
BCD	1.1	5.1	3.3
BCND	1.2	7.4	4.6
BI	-4.0	14.5	6.1
BK	-10.9	12.8	2.1
BT	-16.9	23.2	5.0
Total	-3.0	10.4	4.3
Mediana			
BCD	-0.2	12.0	6.4
BCND	0.7	-0.3	0.2
BI	3.4	5.2	4.4
BK	-6.1	8.9	2.1
BT	-5.1	9.1	2.7
Total	0.5	4.2	2.5
Pequeña			
BCD	5.8	1.4	3.4
BCND	1.2	0.0	0.5
BI	-2.3	36.3	18.7
BK	-0.9	3.2	1.3
BT	3.5	-3.0	0.0
Total	0.8	5.3	3.2

Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005

Pymes pasaron de representar el 36% al 50% de la producción. A su vez, las pequeñas y medianas empresas perdieron participación en la producción de BCND y de BI: en el primer caso significó una pérdida de 10 pp y en el segundo de 4 pp. Esto ante un mayor crecimiento promedio de la producción de bienes intermedios y de consumo no durable por parte de las grandes empresas.

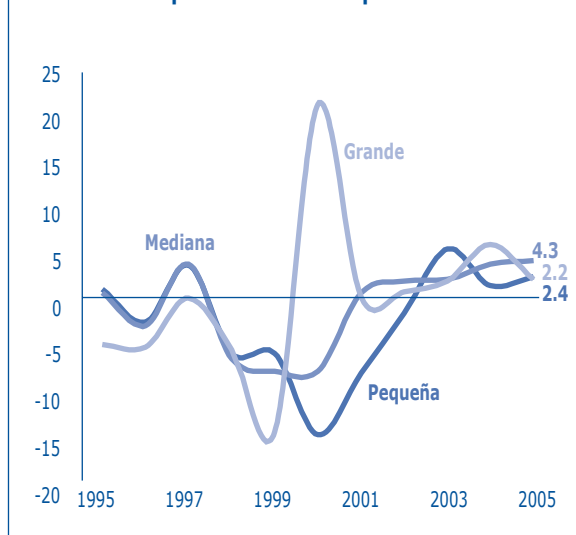
La evolución del empleo Pyme

El crecimiento del empleo industrial mostró fuertes oscilaciones entre 1994 y 2005 para las grandes empresas y las Pymes (ver gráfico 4). Así, en el período 1994-1999, la gran empresa registró la disminución más fuerte de puestos de trabajo (-6.4% promedio anual), seguida

de lejos por la mediana y la pequeña empresa con reducciones en la contratación de 2.8% y 2.1% respectivamente. No obstante, durante los años de recuperación de la crisis, la tasa de crecimiento promedio anual de la gran empresa fue de 5.6%, mientras que la mediana empresa creció en promedio apenas 0.8% y la pequeña empresa decreció a ritmos de -2.7% (ver cuadro 2).

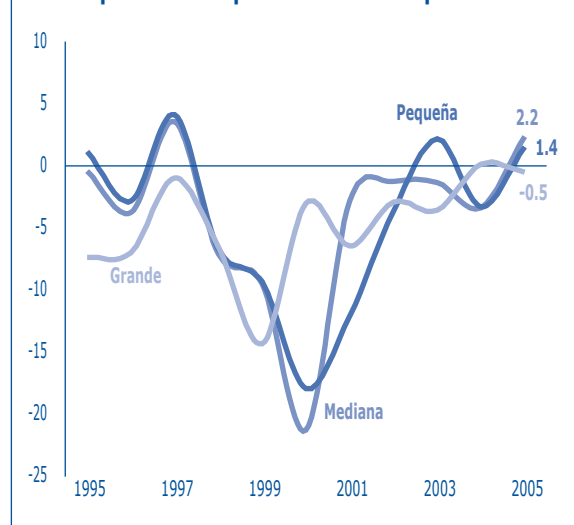
Ahora bien, el empleo permanente mostró una marcada pérdida de dinamismo entre 1994 y 2005, con tenues señales de recuperación durante 2005 en el ritmo de contratación de la pequeña y mediana empresa (ver gráfico 5). Durante el período 1994-1999 la mayor caída se dio en la gran empresa, con una tasa de crecimiento promedio anual de 7.3%, mientras que las medianas y pequeñas empresas presentaron caídas más moderadas

Gráfico 4. Crecimiento del empleo industrial por tamaño de empresa



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

Gráfico 5. Crecimiento del empleo manufacturero permanente por tamaño de empresa

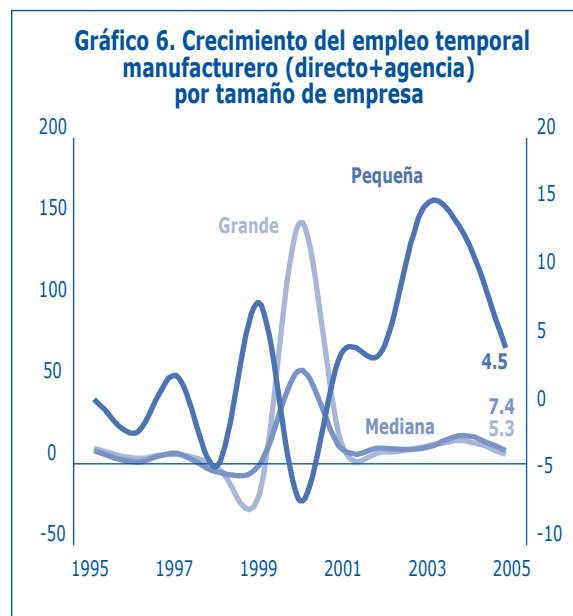


Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

del orden de -3.5% y -2.7%. Esta dinámica poco favorable para el empleo permanente se mantuvo durante el período 2000-2005, aunque con reducciones menos drásticas, siendo la pequeña empresa el segmento en el cual la contratación permanente decreció a un mayor ritmo durante ese lapso de tiempo (-5.6%) (ver cuadro 2).

La dinámica que experimentó la contratación de empleo temporal muestra los resultados de las diversas estrategias de racionalización de costos en las empresas y sus ajustes ante la recesión que se vivía (ver gráfico 6). Mientras que entre 1994 y 1999 la tasa promedio anual de contratación de empleo temporal (tanto el contratado directamente como el vinculado a través de una agencia) fue de 1.6 para el total de la industria manufacturera, para el período 2000-2005 pasó a 16.7%.

En el primer período se destaca que la gran empresa fue la única que redujo puestos de trabajo de tipo temporal (-0.9%) y en el segundo se hace evidente la clara tendencia de las empresas a vincular a sus actividades productivas personal en



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

calidad temporal. La gran empresa mostró un incremento promedio de 32.8% en su contratación de empleados temporales, la mediana 18.3% y la pequeña empresa 5.6% (ver cuadro 2).

Independientemente del tamaño de la empresa, la participación del empleo permanente dentro del empleo total contratado ha disminuido. En la gran empresa pasó de representar el 87% en 1994 a apenas

Cuadro 2						
	Crecimiento promedio anual del empleo industrial		Crecimiento promedio anual del empleo permanente industrial		Crecimiento promedio anual del empleo temporal total industrial	
	1995-1999	2000-2005	1995-1999	2000-2005	1995-1999	2000-2005
Total	-3.9	1.7	-5.1	-4.1	1.6	16.7
Grande	-6.4	5.6	-7.3	-2.8	-0.9	32.8
Mediana	-2.8	0.8	-3.5	-4.7	1.5	18.3
Pequeña	-2.1	-2.7	-2.7	-5.6	1.0	5.6

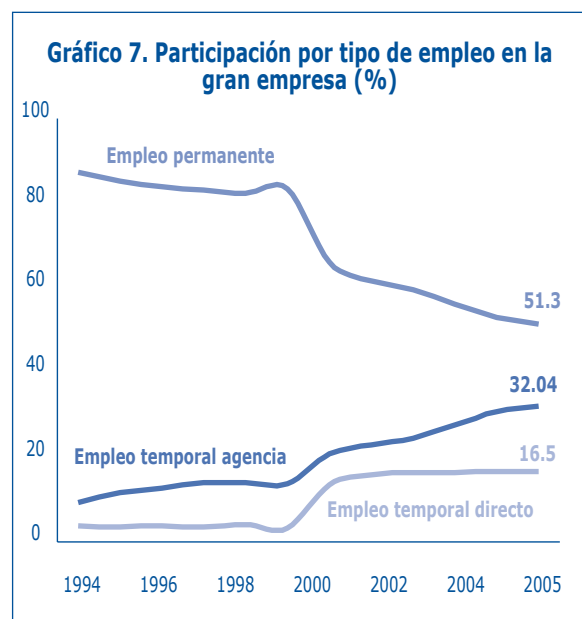
Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

el 51% en 2005; por su parte, la mediana redujo su contribución de 87% a 59% en el mismo período y en la pequeña empresa la pérdida de peso del empleo permanen-

te fue de 16 pp, de 82% a 66% en el lapso analizado (ver gráficos 7, 8 y 9).

Obviamente, esta pérdida de participación del empleo permanente ha sido compensada con mayor contratación de empleados en modalidad temporal. Sin embargo, tanto la mediana como la gran empresa han mostrado una preferencia creciente por contratar empleados temporales por medio de agencias, mientras que en el caso de la pequeña empresa la participación del empleo temporal de contratación directa es superior a la del empleo contratado a través de terceros, fundamentalmente porque este tipo de contratación representa menores costos para los pequeños empresarios (ver gráficos 7, 8 y 9).

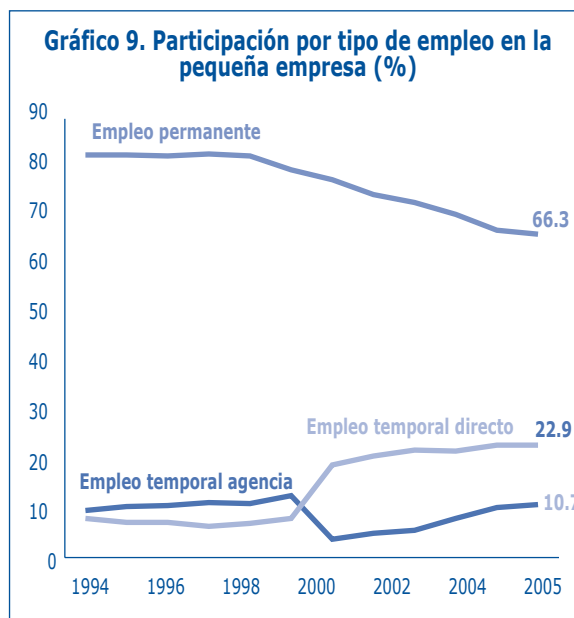
De acuerdo con el tipo de bien producido, la contribución del empleo Pyme al empleo



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.



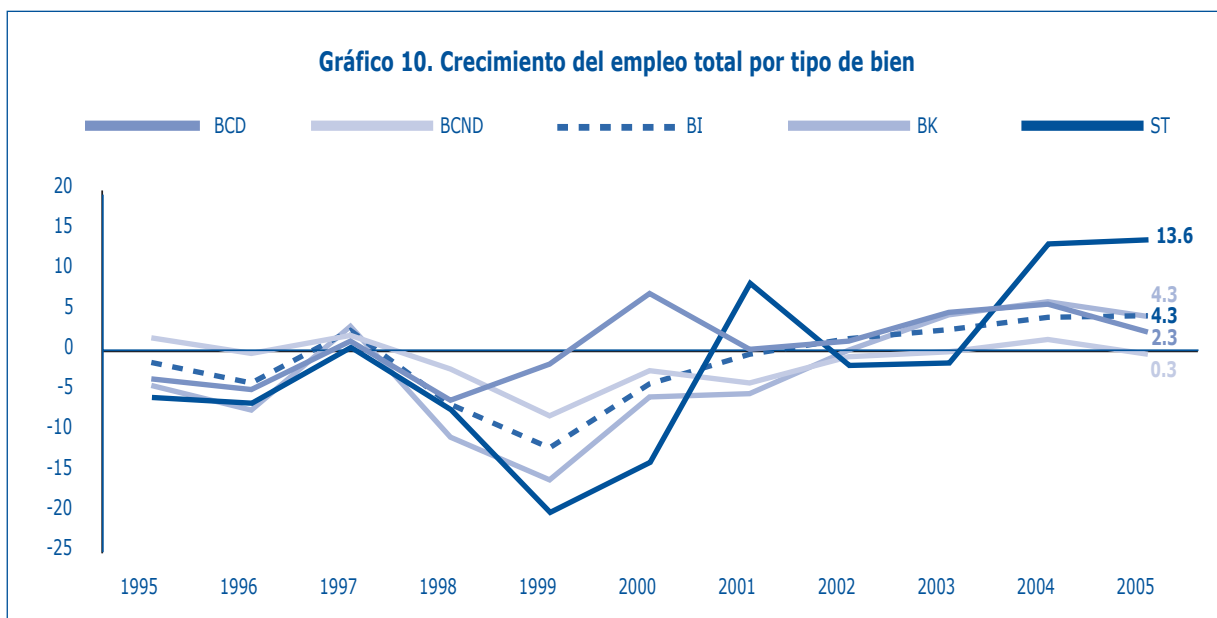
Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

total ha registrado cambios de tendencia significativos (ver gráfico 10). Se destaca que del total de empleados contratados en los sectores de bienes de consumo durable, las pequeñas y medianas empresas pasaron de contribuir con el 52% del empleo a hacerlo con el 43% doce años después.

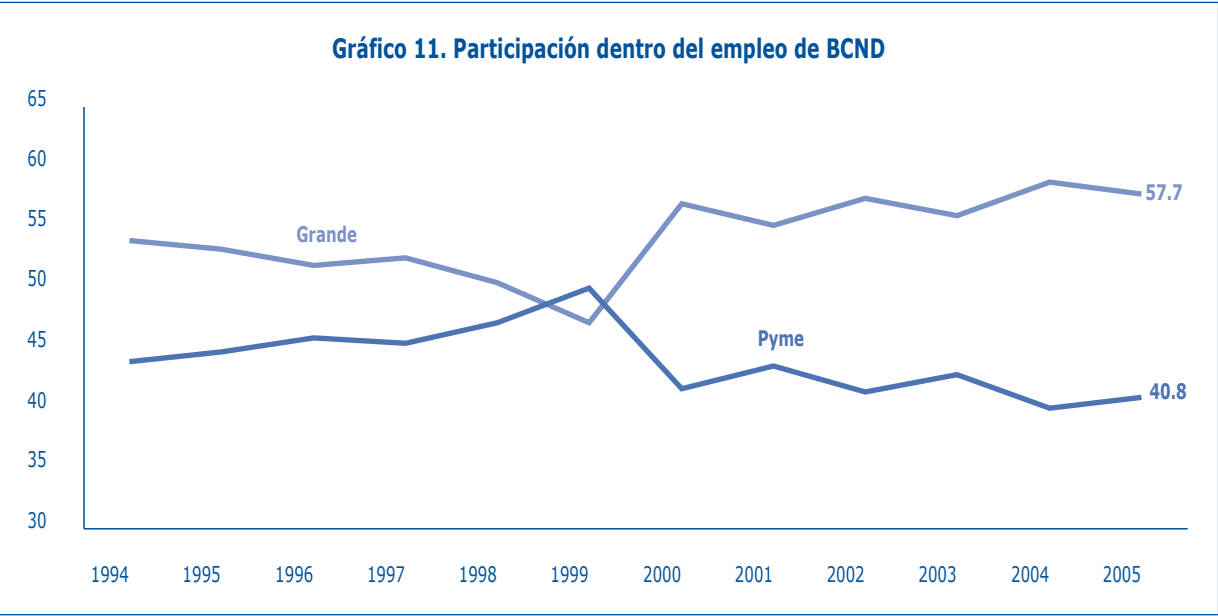
Dentro de los sectores de bienes de consumo no durable, la pérdida de participación del empleo Pyme también ha sido significativa, pasando de contratar el 50% del empleo en 1999 al 41% en 2005 (ver gráfico 11). A su vez, del total de empleados vinculados a los sectores de bienes de capital, la pequeña y la mediana empresa contrataban cerca del 60% entre 1994 y 1999. A partir del año 2000 su participación en la contratación se redujo; sin embargo, desde 2002 se ha incremen-

tado de manera continua, contribuyendo en 2005 con el 56% del empleo del sector (ver gráfico 12).

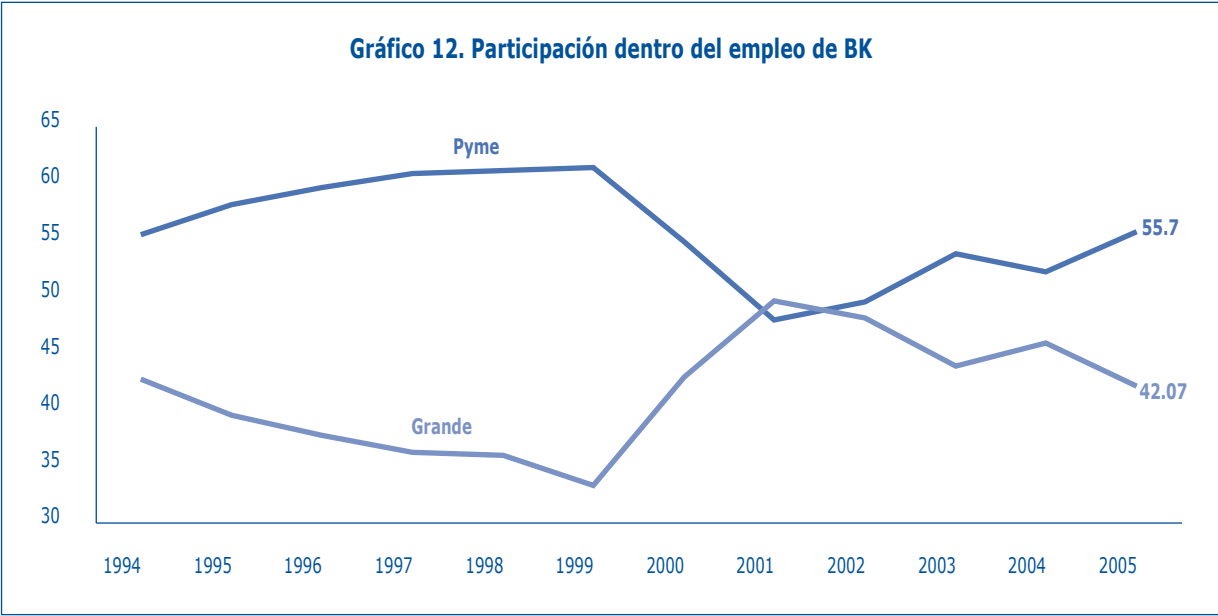
Finalmente, es importante anotar que la dinámica de las remuneraciones de acuerdo con el tamaño de la empresa se ha modificado en la última década. Éstas siguen claramente asociadas al tamaño de la empresa, siendo las más altas las obtenidas por trabajadores vinculados a las empresas de gran tamaño. Sin embargo, entre 1994 y 1999, independientemente del tamaño de las industrias, las tasas de crecimiento promedio en la remuneración por empleado fueron positivas, situación contraria a la experimentada entre 2000 y 2005, cuando la mediana y la gran empresa redujeron sus remuneraciones en -4.1% y -1.5% (promedio anual), siendo la pequeña empresa el único segmento en el



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

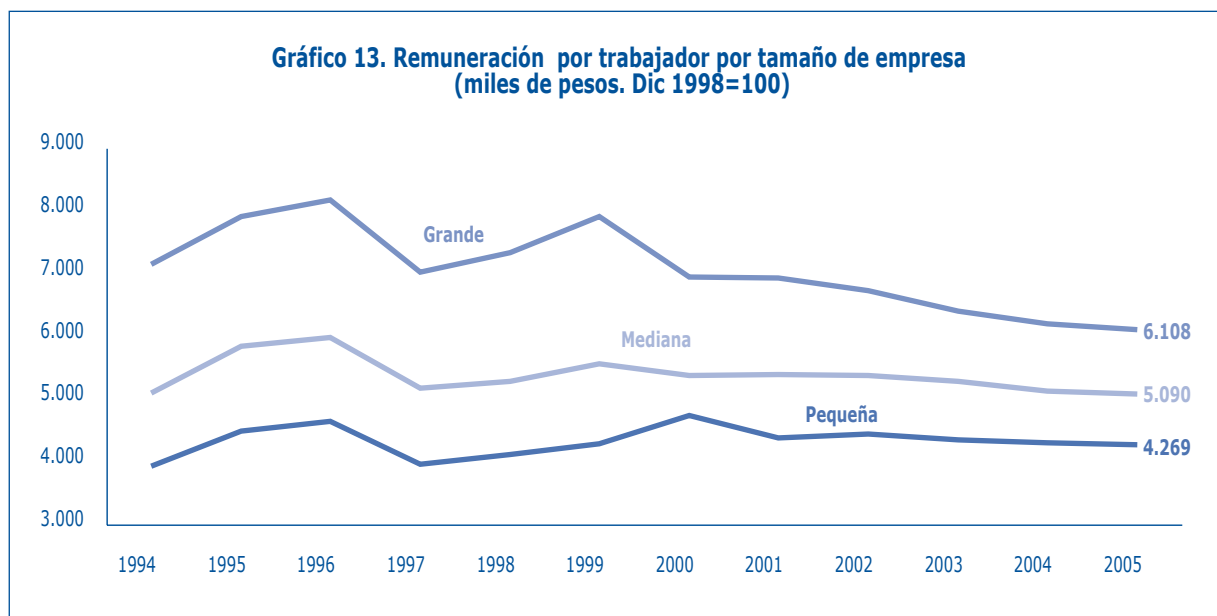
cual el crecimiento de la remuneración por trabajador ha sido en promedio cero durante el mismo lapso. Adicionalmente, la brecha en términos remuneración por trabajador ha disminuido recientemente, como resultado de la mayor caída en las remuneraciones por trabajador experimentada en la gran empresa (ver gráfico 13).

Conclusiones

La pérdida de participación de la industria dentro del PIB y su menor contribución al empleo urbano contrastan con un ritmo de crecimiento reciente más elevado que el de la expansión de la economía. Esta dinámica ha estado asociada a menores niveles de contratación de trabajadores y a un mayor peso del empleo temporal dentro del total de empleados.

Los principales cambios en la estructura productiva se han traducido en una menor necesidad de mano de obra en la industria manufacturera, variaciones en los patrones de contratación, diferentes estructuras organizacionales y una nueva racionalidad empresarial, que incluye, en muchos casos, reemplazar valor agregado interno por externo, importar insumos que reemplacen insumos nacionales, especializarse en pocas líneas de producción y convertirse en importadores del bien que antes producían.

En cuanto a la evolución de la producción según el tamaño de la empresa y el segmento de producción al que dedica su actividad, la gran empresa respondió en general al comportamiento de los sectores de bienes intermedios, de bienes asociados al transporte y de bienes de consumo no



Fuente: cálculos Anif con base en Dane-EAM 1994-2005.

durable. En el caso de la mediana empresa, se destaca el crecimiento promedio de los sectores de bienes intermedios y de bienes de consumo durable. Por su parte, la pequeña empresa muestra una dinámica relativamente estable en la que no se diferencia una clara tendencia de crecimiento de alguno de los sectores analizados.

Finalmente, la contratación de empleo permanente se viene reduciendo tanto en grandes como en medianas y pequeñas empresas (además de mantener el mismo comportamiento en los sectores de BCD, BCND, BI, BK y BT), frente a una mayor

contratación de empleados con carácter temporal. Se destaca la creciente participación del empleo temporal contratado a través de terceros, especialmente en la mediana y en la gran empresa, mientras que en la pequeña empresa mantiene una mayor participación el empleo temporal contratado directamente. También es esencial reconocer las nuevas tendencias en la contribución del empleo Pyme en diferentes sectores productivos y la disminución en las remuneraciones por trabajador, especialmente en la gran empresa, cerrando la brecha entre los pagos recibidos por los trabajadores en grandes, medianas y pequeñas empresas.

Las Pymes en Estados Unidos en medio de la crisis subprime

David Stopher¹

Las pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos son un componente fundamental de la economía. El segmento Pyme está compuesto por empresas de menos de 500 empleados (a diferencia de Colombia donde, en términos de empleados contratados, se define como mediana empresa aquella con menos de 200 empleados). Así mismo, las Pymes estadounidenses constituyen más del 99% de todas las empresas ubicadas en Estados Unidos. Casi la mitad de los trabajadores del sector privado son empleados por empresas pequeñas y medianas, y el sector también ha sido responsable por la mayoría de los empleos creados en los últimos diez años. Para Colombia y otros de los principales socios comerciales de Estados Unidos, las Pymes son relevantes porque tienen una alta parti-

cipación en el comercio exterior del país: el 97% de los exportadores estadounidenses son Pymes, y éstas participaron con casi el 29% del valor de las exportaciones en 2004. Más aun, las Pymes contribuyen con alrededor del 50% del PIB cada año.

Ahora bien, todas las noticias económicas provenientes de Estados Unidos parecen augurar una recesión. Los precios de los alimentos y del petróleo siguen llegando a niveles elevados, no observados anteriormente, empujando la inflación al alza. Mientras tanto, la Reserva Federal estadounidense (Fed) ha respondido con premura bajando sus tasas de interés en un intento por contener la crisis hipotecaria.

¹Princeton in Latin America Fellow de Anif.

No obstante, las instituciones financieras han continuado con sus reportes de pérdidas debido a la crisis subprime. Así, el número de hipotecas ejecutadas ha subido 50% en los últimos doce meses y el último informe de empleo mostró un incremento del desempleo, llevando su tasa a 5.5%. Por todo esto, el Índice de Confianza de los Consumidores, quienes son la columna vertebral de la economía, disminuyó en mayo a 59.8, su nivel más bajo en casi treinta años

Sin embargo, ninguno de los datos transmitidos recientemente muestra lo que ha pasado directamente con las Pymes estadounidenses. En este caso particular, la confianza de los dueños de las Pymes ha descendido a su menor nivel desde 1980 y los ingresos operacionales de las Pymes se han estancado. No obstante, un análisis de este sector muestra que la crisis afectó a las Pymes de una manera muy distinta; de hecho, sus efectos parecen haberse transmitido vía el manejo que ha recibido la economía por parte de la Reserva Federal en respuesta al surgimiento de la crisis inicial.

La crisis subprime

Desde principios de 2006 se venía pregonando la desaceleración del sector hipotecario de Estados Unidos debido a varios factores: 1) una desmedida respuesta por el lado de la oferta hipotecaria; 2) una lenta saturación de los portafolios de inversionis-

tas que rotaban y encarecían artificialmente el valor de la finca raíz (especialmente en los estados de California, Washington y Florida), y 3) una creciente debilidad financiera por cuenta del desarrollo del mercado hipotecario de alto riesgo (subprime), en un ambiente de titularizaciones, fondos de cobertura y alzas en las tasas de interés a nivel internacional (elevando la repo-central de la Fed de 1% a 5.25% en menos de tres años).

Merece especial análisis el caso del frenesí hipotecario del mercado subprime de Estados Unidos. Dicho frenesí se originó en la extensión de préstamos hipotecarios bancarios a personas sin ningún historial crediticio e incluso a personas sin ingresos estables. Este tipo de créditos se denominó Ninja: No-Income-No-Job-No-Asset.

Por buen tiempo el sistema bancario se creyó a salvo debido a que estas carteras salían de sus balances y se “titularizaban” hacia entidades financieras semiestatales: Fannie Mae y Freddie Mac. Los bancos se beneficiaban al abríseles espacio en el lado activo de sus balances, mientras que hacían ganancias como originadores de dichos créditos. El problema es que ese riesgo terminó diseminándose por diferentes vías hacia el resto del sistema financiero, vía titularizadoras (de todo tipo) y fondos de cobertura de riesgo (hedge funds). Parte del problema actual radica en las dificultades para dimensionar el alcance de esta crisis hipotecaria, la cual tiene sus riesgos esparcidos.

Impacto sobre las Pymes

Las condiciones que han afectando a las Pymes y a los otros niveles de la economía son fundamentalmente diferentes. Los problemas tanto de los agentes más sofisticados del mercado como de los agentes más básicos se derivaron de la desaparición del crédito causado por el desplome hipotecario.

Sin embargo, al parecer este fenómeno no ha afectado a las Pymes de forma directa o por lo menos sus efectos no se han sentido tan rápidamente. La Federación Nacional de Empresas Independientes (National Federation of Independent Business-NFIB) reporta mensualmente los resultados de una encuesta a los empresarios Pyme sobre el ambiente económico específicamente. En el período mayo 2007–mayo 2008 un significativo porcentaje de los encuestados reportó normalidad en el proceso de solicitud de fondos a instituciones financieras y no parece identificarse un cambio en la tendencia de largo plazo. A su vez, sólo entre el 3% y el 9% de los encuestados expresó mayor dificultad para acceder a créditos, lo que está dentro de los límites registrados en los últimos años. Adicionalmente, la demanda de crédito por parte de pequeños y medianos empresarios tampoco parece haber visto afectada por la crisis subprime. En el mismo período, el porcentaje de Pymes que solicitó préstamos al menos una vez durante los últimos tres meses promedió 35%, 1.5% menos que

durante el boom de crédito experimentado. Así las cosas, aunque los empresarios Pyme no perciban un ambiente completamente favorable, tampoco han experimentado una restricción crediticia.

Ahora bien, desde la perspectiva de los agentes oferentes, el panorama es menos favorable. Según la Encuesta de Opinión a los Oficiales de Crédito Expertos (Senior Loan Officer Opinion Survey - SLOOS) llevada a cabo por la Reserva Federal, los ejecutivos de los más importantes bancos comerciales han identificado un menor dinamismo en los indicadores de crédito. En abril de 2008, la mitad de los bancos respondió que en los últimos tres meses había elevado marginalmente (tightened somewhat) los estándares crediticios para la aprobación de préstamos comerciales e industriales a las Pymes. En particular, los bancos han elevado el costo de líneas de crédito y el margen entre colocación y captación. A pesar de estos cambios en los estándares, la mayoría de los bancos seguía reportando que la demanda de préstamos comerciales e industriales por parte de las Pymes podía clasificarse como normal en este período, a pesar del ajuste requerido en la gestión de créditos por parte de los intermediarios financieros.

En la medida en que la crisis hipotecaria se fue desarrollando, los estándares para préstamos a Pymes básicamente no cambiaron. En octubre de 2007, el 90% de los encuestados informó que la situación crediticia no había cambiado

para las Pymes en el último trimestre, aunque, para enero de 2008, este número disminuyó a 70%. Se puede concluir que hasta casi abril de 2008, la banca estadounidense interpretó que el peligro sólo se ubicaba en el sector de las viviendas y que los problemas de incumplimiento estarían limitados a hipotecas. Por ejemplo, PNC Bank, uno de los bancos comerciales más importantes de Estados Unidos, señala en su último informe semestral de 2007 sobre condiciones actuales para las Pymes, que de acuerdo con la perspectiva de los banqueros, casi el 90% de los empresarios que buscaba crédito en octubre de 2007 reportó que la disponibilidad era comparable o incluso superior a la registrada tres meses antes, y que a pesar de la caída ya reconocida en el precio de las viviendas y su efecto potencial sobre el consumo, el 80% de los encuestados afirmó que realizaría inversiones de capital en sus negocios en los próximos seis meses. A su vez, las expectativas sobre ingresos futuros y contratación de nuevos trabajadores se mantenían estables frente a los niveles registrados en el semestre inmediatamente anterior.

Al parecer, al menos durante gran parte de 2007 las Pymes no se vieron afectadas directamente por la caída en los precios de las viviendas ni por el apretón crediticio. Más aun, según la encuesta de la NFIB,

esta tendencia se mantuvo hasta finales del año. Las empresas que reportaron en diciembre inversiones en los últimos seis meses igualaron el porcentaje reportado en enero de 2007, con una cifra similar a la de los cuatro años anteriores. Luego de que el nivel de empleo en las Pymes descendió en septiembre, el año concluyó con tres meses marcados por creación de empleo en el sector. Los indicadores macroeconómicos parecen apoyar estas apreciaciones, particularmente el consumo, que mantuvo su crecimiento en cada trimestre de 2007.

No obstante, la desaceleración experimentada por el segmento Pyme durante el primer trimestre de 2008, tanto en términos de producto, como de niveles de contratación y expectativas de inversión, seguramente fue resultado no sólo de la contracción de la demanda vía consumo sino de factores como el descenso en los indicadores de confianza, el aumento de la inflación y las perspectivas de tiempos difíciles.

Casi todos los indicadores de las Pymes han caído durante los primeros meses de 2008, especialmente las expectativas de ingresos, los planes de gastos capitales y de contratación, el porcentaje de los empresarios que esperan que la economía mejore en los meses que vienen y, en general, el nivel de optimismo.