

COYUNTURA

Pyme

ANIF Centro de Estudios Económicos
Asociación Nacional de Instituciones Financieras



IMPACTO DE LA
**Reforma
Tributaria**
EN LAS PYMES

S Secciones

Editorial

5

PIB regional y estructura empresarial en Colombia

Actualidad Pyme

7

La Reforma Tributaria: Puntos a tener en cuenta por parte de las Pymes

Álvaro Parga

17

Evolución de la economía colombiana y desempeño del segmento Pyme en 2012

Sandra Zamora

28

La Reforma Tributaria y los pequeños empresarios

Horacio Ayala Vela

38

Formalización empresarial, la base de perdurabilidad para el desarrollo económico

Luis Guillermo Vélez Cabrera

47

Efectos de la Reforma Tributaria (Ley 1607 de 2012) sobre las pequeñas y medianas empresas en Colombia

Nicolás Bernal Abella

Coyuntura Sectorial

57

Problemas pensionales y miopía estatal: La relación gasto pensional/PIB escalada por la Tasa de Dependencia Poblacional

59

Prepago de crédito sin castigo: La visión del consumidor y del prestamista

61

Localización industrial y transformación productiva

63

Seguro de desempleo y reforma a las cesantías

65

La devaluación bolívar-dólar y sus efectos comerciales

Separata Especial EAN

Productividad y competitividad de la Pyme colombiana

La Universidad EAN y su aporte al mejoramiento e innovación de la gestión en Pymes

Notas Prácticas

67

Compre Colombiano continuará apoyando a la Mipyme en 2013

68

CAF destinará recursos para promover exportaciones por parte de las Pymes

Entrevista Pyme

69

Daniel Arango Ángel

Director de Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PIB regional y estructura empresarial en Colombia

La evidencia empírica ha demostrado que si bien hay una relación positiva entre el desarrollo del segmento Pyme y el crecimiento económico, dado que estas empresas son aportantes al PIB y, sobre todo, importantes generadoras de empleo, lo que realmente importa es el ambiente de negocios en el cual se desenvuelven. En este sentido, son cruciales la calidad institucional, algunos factores geográficos, el acceso a financiamiento y la capacidad que tienen dichas empresas para innovar y con ello ser más productivas y crecer. Son éstos los factores determinantes para el desarrollo de un segmento Pyme competitivo, consistente con un mayor desarrollo económico-social.

En Colombia esta relación positiva también se cumple. A nivel regional se observa que los departamentos que concentran el PIB per cápita más elevado a su vez tienen una mayor actividad empresarial. No obstante, antes de analizar esta dinámica, se debe recordar que el segmento Pyme en Colombia representa cerca del 4.6% de las empresas, al tiempo que las microempresas constituyen un 95% y las grandes empresas menos de un 1% (Confecámaras, 2011). Lo anterior, teniendo en cuenta únicamente al sector formal de la economía.

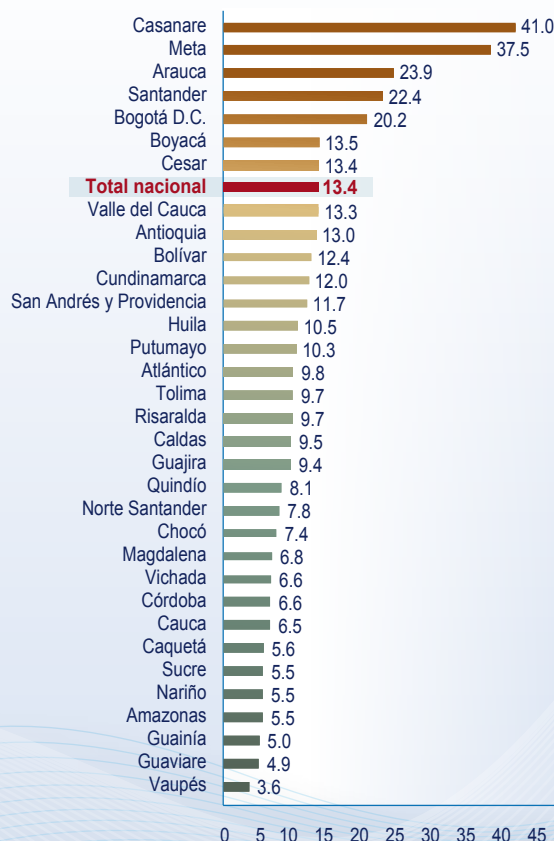
Según cifras del Dane, el PIB per cápita más alto se encuentra en los departamentos de Casanare, Meta y Arauca (entre \$23.9 millones y \$41 millones para 2011). Sin embargo, tales cifras reflejan la intensidad de la actividad petrolera de esas regiones, la cual explica cerca del 70% del PIB en cada departamento. Algo similar sucede en Cesar, donde la extracción de carbón aporta el 47% del PIB (ver gráfico 1).

A nivel de empresarial, con excepción de Cesar, es-

tos departamentos también se caracterizan por tener una alta densidad de empresas, particularmente de Pymes. Teniendo en cuenta que la media a nivel nacional es de 1.6 Pymes por cada 1.000 habitantes, se encuentra que Casanare es el tercer departamento con el mayor número de Pymes, con un indicador de 3 empresas, sólo por debajo de Bogotá y San Andrés. Por su parte, Meta tiene 2.5 Pymes por cada 1.000 habitantes y Arauca 1.6 empresas. Valle del Cauca (3 Pymes por cada 1.000 habitantes) y Antioquia (2.7 Pymes) cierran el ranking de los primeros lugares de intensidad empresarial (ver gráfico 2).

Como era de esperar, la capital del país concentra el mayor número de Pymes por cada 1.000

Gráfico 1. PIB per cápita por departamento en 2011
(\$ millones)



Fuente: Dane, 2011.

habitantes, 6.6 empresas. De hecho, el PIB per cápita de Bogotá es el quinto más alto a nivel nacional, siendo a su vez la región que más aporta al PIB nacional con una participación del 24.5% del total en 2011. La principal actividad económica de la ciudad es la de servicios inmobiliarios y de alquiler de vivienda (con una participación del 14.6% en el PIB de la capital), le siguen el comercio y la industria, cada uno con una participación del 10%, y las actividades de servicios a las empresas con un 8.2%.

San Andrés también se destaca por su alta composición empresarial, 4.5 Pymes por cada 1.000 habitantes. Allí, sobresalen las actividades de hotelería y restaurantes que aportan el 23.2% del PIB de la isla y el comercio con una participación del 15.3%.

En el Valle del Cauca, el PIB per cápita alcanzó los \$13.3 millones en 2011 (9º lugar), con una relación de 3 Pymes por cada 1.000 habitantes (4º lugar a nivel empresarial). La industria es la actividad que más aporta al PIB de la región con una participación del 16.9%. En segundo lugar sobresalen las actividades inmobiliarias y de alquiler de vivienda (12.6%) y, en tercer lugar, las de servicios a las empresas (9%).

Por último, Antioquia es el quinto departamento con una alta densidad empresarial, 2.7 Pymes por cada 1.000 habitantes y con un PIB per cápita de \$13 millones. En este departamento la industria es la principal actividad ya que aporta un 14.3% del PIB regional, mientras que el comercio tiene una participación del 9.1%.

En cambio, Santander, aunque tiene un PIB per cápita elevado (\$22.4 millones), cuenta con un nivel

medio de Pymes, sólo 2.1 por cada 1.000 habitantes. Si bien la principal actividad económica del departamento es la industria, que aporta un 27% del PIB regional, el menor nivel de intensidad de empresas Pyme obedece a que el sector está concentrado en la refinación de petróleo (en Barrancabermeja).

Por otro lado, están los departamentos con una menor composición empresarial y al mismo tiempo con un nivel bajo de PIB per cápita. El caso más notable es Vaupés con un PIB de sólo \$3.6 millones por habitante, al tiempo que registra menos de 0.5 empresas por cada 1.000 habitantes. Cauca y Chocó son los departamentos con el menor número de empresas por habitante, con un indicador de 0.4 y 0.3, respectivamente, y con un PIB per cápita entre \$6.5 y \$7.4 millones.

En síntesis, al analizar las principales regiones del país, parece cumplirse la relación positiva entre un segmento empresarial desarrollado y un mayor crecimiento económico, sin que de ello se pueda inferir una relación causal. En particular, se observa que en algunas regiones con alta densidad de pequeñas y medianas empresas, la principal actividad económica es la extracción de petróleo

(Casanare, Meta y Arauca), por lo cual se puede afirmar que las externalidades generadas por tal actividad han incentivado el desarrollo empresarial. En el caso de Bogotá, Antioquia y Valle, donde la economía depende principalmente de las actividades de industria, comercio y servicios, el desarrollo Pyme también es notorio. Sin embargo, esta dinámica también obedece a factores externos como la ubicación geográfica, la presencia institucional, entre otros factores. ■

Gráfico 2. Número de Pymes por cada 1.000 habitantes



Fuente: cálculos Anif con base en Confecámaras y Dane (2011).



La Reforma Tributaria:

Puntos a tener en cuenta por parte de las Pymes

Por: Álvaro Parga*

La Administración Santos decidió impulsar una reforma tributaria durante el segundo semestre del año pasado, constituyéndose en la cuarta realizada a lo largo del corto período 2009-2012.

Esta reforma proferida en la Ley 1607 de 2012 incluyó tres componentes principales. El primero de ellos corresponde a las mejoras en términos de equidad tributaria de las personas naturales por medio de la reducción del Impormenta para salarios inferiores a \$12 millones (disminuyendo del 3%-5% al 0.1%-5%) y la elevación de las tasas efectivas para los ingresos más altos (pasando del 10% al 27%), bajo la crea-

ción del Impuesto Mínimo Alternativo (IMAN)¹.

Como un segundo punto, se hizo un esfuerzo por disminuir la carga tributaria a la nómina de las empresas, al sustituir por impuestos a las utilidades de las firmas (CREE) hasta 13.5 de los 60 puntos porcentuales (pp) de pagos salariales no laborales, en el caso de trabajadores asalariados que tienen ingresos hasta los 10 SMLV. El último tema principal se refiere a la reducción en el número de tarifas del IVA, de

7 a 3, con la idea de generar un aumento en la eficiencia de su cobro. Esto último se vio compensado por la creación de tres tasas de Impuesto al consumo (ver Anif, 2013).

En lo que respecta a las empresas, la reforma incluyó tres aspectos a considerar. El primero, ya mencionado anteriormente, corresponde a la reducción en el cobro de los parafiscales por medio de la creación del CREE. El segundo se refiere a la reducción del Impormenta para

*Investigador Anif. E-mail: aparga@anif.com.co

¹Este aspecto no se tocará más a fondo en este artículo, ya que se encuentra dirigido a personas naturales, aunque es importante decir que benefició la progresividad en el Impuesto a la Renta (ver Anif, 2013).



el capital offshore, el cual pasó del 33% al 14% (25% en paraísos fiscales). Finalmente, se estableció la derogación de la Ley 963 de 2005, la cual había instaurado condiciones de estabilidad jurídica para los inversionistas en Colombia, pero a costa del recaudo (ver cuadro 1).

Con referencia a esto último, el objetivo central de este artículo consiste en analizar los tres puntos de esta reforma que tuvieron implicaciones sobre la renta empresarial y sobre el segmento Pyme. Además, dada la relevancia que tiene el cobro del IVA en el funcionamiento de las compañías del país, haremos una breve descripción de los cambios en las tarifas de este impuesto, haciendo hincapié en los beneficios que se generaron para las pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 1. Aspectos principales de la reforma tributaria
(Ley 1607 de 2012)

Cambios en los impuestos de los hogares	
IMAN	Tasas Min. 10%-25% en estratos medios altos
Ganancia ocasional	Bajas del 33% al 10%
Amnistía patrimonial	Tasa del 10%
Cambios en la renta empresarial	
CREE	Tasas del 8% y 9% (2013-2015)
Capital <i>offshore</i>	Baja del 33% al 14% (25% para paraísos fiscales)
Contratos estabilidad tributaria	Derogación Ley 963 de 2005
Cambios en el IVA	
Número de tasas	Reducción de 7 a 3 (0%, 5% y 16%)
Impoconsumo	Creación de 3 tasas (4%, 8% y 16%)

Fuente: elaboración Anif con base en Ley 1607 de 2012.

Eliminación de los cobros parafiscales del Sena e ICBF, cambios en el Imporrenta y creación del CREE

Las pequeñas y medianas empresas se reconocen como compañías generadoras de empleo en la economía (ver Cepal, 2012). En esta medida, la existencia de altos costos laborales adicionales al salario para estas empresas resulta una condición que contribuye a la informalidad laboral, pues para un empleador la existencia de estos gastos adicionales representa una carga muy onerosa al momento de contratar trabajadores. Esto evidentemente tiene también un efec-

to negativo sobre la economía en general, ya que motiva a los trabajadores a buscar empleos informales ante la escasez de una oferta laboral formal.

Frente a esta situación, la reforma tributaria buscó reducir esta carga en los costos laborales con la eliminación de los cobros parafiscales destinados al Sena, al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y la salud. En su lugar, se creó el impuesto sobre la renta para la equidad (CREE), el cual se comenzó a aplicar desde el

1º de enero de 2013. A través del CREE se generarán los recursos que sustituirán aquellos que provenían de la contribución parafiscal, con excepción de los destinados a las cajas de compensación familiar que serán mantenidos (ver Artículo 24, Ley 1607 de 2012).

El CREE se aplicará sobre el 9% de las utilidades de las empresas entre los años 2013 y 2015, mientras que para los años subsiguientes su tarifa descenderá al 8% (ver Artículo 23 de la Ley 1607 de 2012).

Del cobro de este impuesto son exoneradas las entidades sin ánimo de lucro, al igual que las sociedades declaradas como zonas francas, las cuales seguirán obligadas a efectuar los aportes parafiscales y demás cotizaciones establecidas por la ley.

La situación anterior muestra que los recursos destinados al Sena, ICBF y salud fueron trasladados de la parte de contratación laboral, a cobrarse como un porcentaje de las utilidades de las compañías. Es decir, aunque como tal no se presentó una exención o discontinuación de este cobro sino una sustitución de fuentes, sí se evitó que su realización se hiciera sobre el pago realizado a los trabajadores, lo cual generaba un incentivo a la informalidad debido a que la realización de estos cobros generaba un peso muy alto sobre la conformación de la nómina de las empresas.

Así, se generó una transferencia en la fuente de estos cobros (con la creación del CREE), generando un traslado de la carga fiscal que perjudicaba especialmente a aquellas empresas intensivas en la contratación/utilización de mano de obra, hacia una variable que abarca el rendimiento general de las empresas como es el caso de sus utilidades. En otras palabras, se procuró crear un “alivio tributario” para este tipo de compañías, con el fin de disminuir los sobrecostos laborales que han venido percibiendo las empresas colombianas en los últimos años (Santamaría *et al.*, 2009) y equilibrar la relación de pre-

“ Los recursos destinados al Sena, ICBF y salud fueron trasladados de la parte de contratación laboral, a cobrarse como un porcentaje de las utilidades de las compañías.”

cios capital/trabajo. Esto benefició a empresas intensivas en mano de obra, donde las Pymes son mayoría.

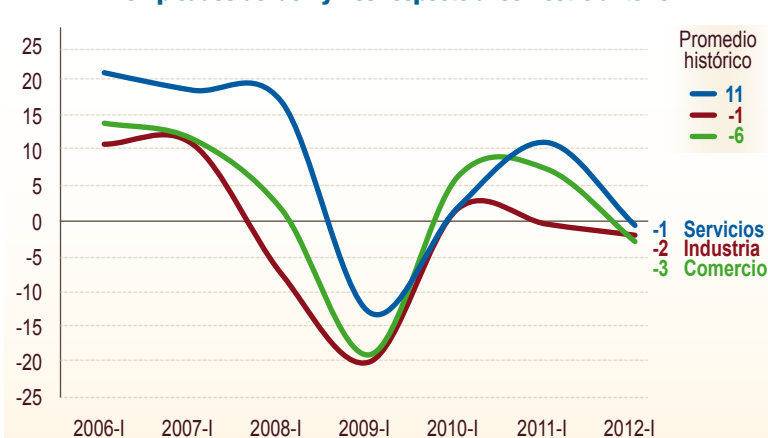
¿En qué contexto se viene a implementar esta reforma? Recientemente la creación de empleo en el país ha presentado una desaceleración frente al crecimiento que tuvo el consolidado del año 2011. En efecto, el nivel de desempleo se redujo en solamente 0.2pp, mientras que el año pasado la reducción era de 1.3pp en el acumulado anual.

En lo concerniente a la informalidad, el número de ocupados informales (trabajadores que no cotizan a seguridad social) aumentó un 7.7% entre octubre de 2011 y 2012, mientras que dicha variación para el mismo mes del año anterior

fue de tan sólo un 1.7%. En términos generales, esto implica un escenario donde la informalidad ha visto incrementada su tasa de crecimiento, mientras que el empleo muestra crecimientos mucho más bajos.

Para el caso de las pequeñas y medianas empresas, los resultados de la Gran encuesta Pyme (GEP) muestran que las cifras del primer semestre de 2012 también ofrecen un panorama similar en términos de empleo al panorama general a nivel nacional. Esto se refleja en la disminución que han venido presentando los balances de respuesta frente al panorama observado en 2011, tanto así que su valor fue negativo para los tres tipos de Pymes en la última medición, variando entre -1 y -3 (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Evolución del balance de respuestas de la variación de empleados de las Pymes respecto al semestre anterior



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012.

Aunque no se tienen datos sobre la informalidad que a nivel específico tienen las Pymes, es de esperar que su comportamiento sea similar al observado para el total nacional.

Por ello, la existencia de este tipo de reformas resulta útil para las empresas colombianas

y especialmente en el caso de las Pymes que son intensivas en la contratación de mano de obra. Lo anterior, en la medida en que aunque por sí mismo este aspecto de la reforma no impulsa la creación de mayores niveles de empleo en la economía (esto depende de factores

de crecimiento económico y sus componentes), sí genera incentivos para aumentar la formalización en el mercado laboral. Esto último resulta fundamental para una economía como la colombiana caracterizada por presentar altos niveles de informalidad (67% de los ocupados).

Reducción del Imporrenta sobre capital *offshore*

Sumado al desmonte parafiscal, la reforma tributaria en su Artículo 94 propuso la reducción del Imporrenta sobre capital *offshore* para las empresas, del 33% al 14% (en el caso de los paraísos fiscales la rebaja fue hasta del 25%). Esto significa que el nivel de capital *offshore* en la econo-

mía colombiana, que ascendía a más de los US\$9.000 en diciembre de 2012 (ver gráfico 2), continuaría incrementándose ante la reducción de la carga tributaria.

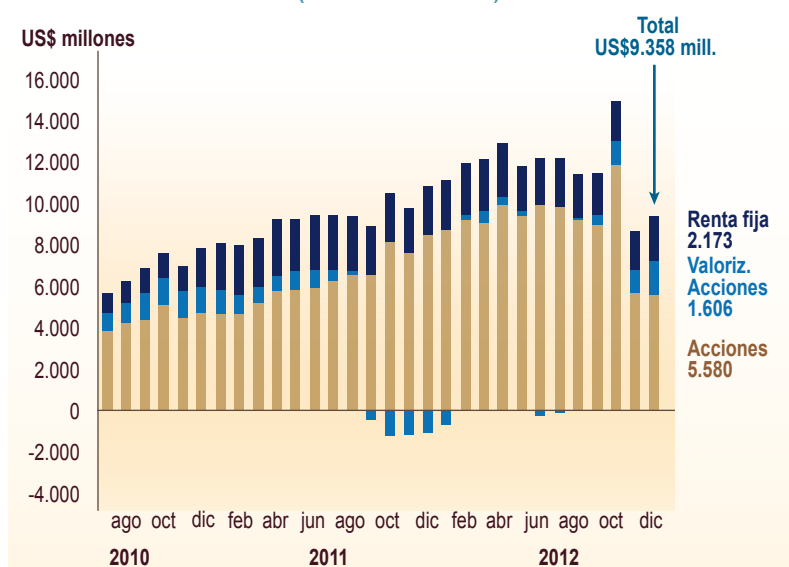
Desde la perspectiva de Anif, esto puede generar un efecto negativo en la economía en la medida en que se daría

una llegada más masiva de in-flujos especulativos de corto plazo, situación que impulsaría aún más la apreciación que ha presentado la moneda colombiana en los últimos años (2.5%-3% promedio anual en el período 2011-2012).

La existencia de una mayor revaluación en la economía terminaría por afectar aún más al sector industrial de la economía, el cual de por sí presentó un crecimiento nulo en el acumulado del año 2012 (0%). En efecto, las exportaciones industriales han mostrado una fuerte desaceleración en su crecimiento en el último año, pasando del 26.2% en 2011 al 1.6% en 2012, lo que representa una caída de 24.6 puntos porcentuales (pp) en este lapso.

Aunque la revaluación por sí sola no explica esta situación, ya que existen factores de carácter estructural que han limitado el desarrollo de la industria en el país a nivel histórico (pobre desarrollo de la

Gráfico 2. Portafolio de fondos de inversión extranjera
(A diciembre de 2012)



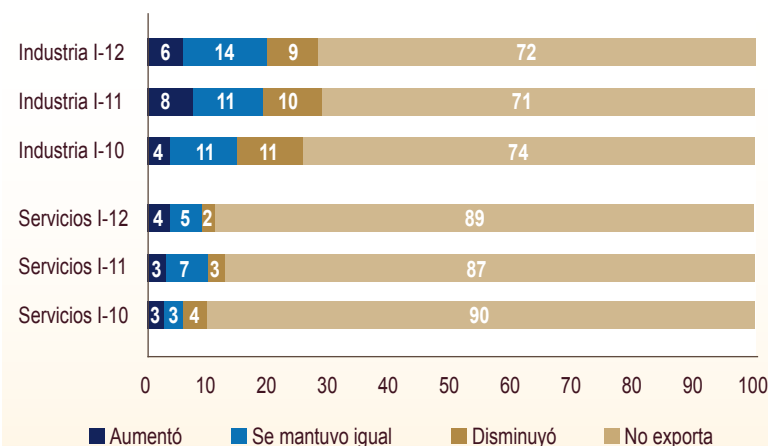
Fuente: cálculos Anif con base en Superintendencia Financiera.

infraestructura, altos costos laborales, problemas logísticos, entre otros), evidentemente éste es un factor coyuntural que dificulta todavía más la dinámica del sector.

¿Cómo afectaría la existencia de una mayor revaluación de la tasa de cambio a las Pymes? Inicialmente, se esperaría que aquellas empresas que son pequeñas y no cuentan con una dotación alta de capital, así como una baja capacidad de endeudamiento, al momento de exportar tengan una mayor sensibilidad a las fluctuaciones de la tasa de cambio.

Sin embargo, los resultados de la GEP muestran que en el caso colombiano, la gran mayoría de las Pymes no presenta una oferta exportadora sostenida y diversa, estando muy cerradas al mercado local. De hecho, el 72% de las Pymes industriales encuestadas reportó que no exportaba, mientras que para el caso de las Pymes de servicios esta

Gráfico 3. Volumen de exportación de las Pymes frente al semestre anterior (2010-I - 2012-I)



Fuente: Gran Encuesta Pyme 2012-II.

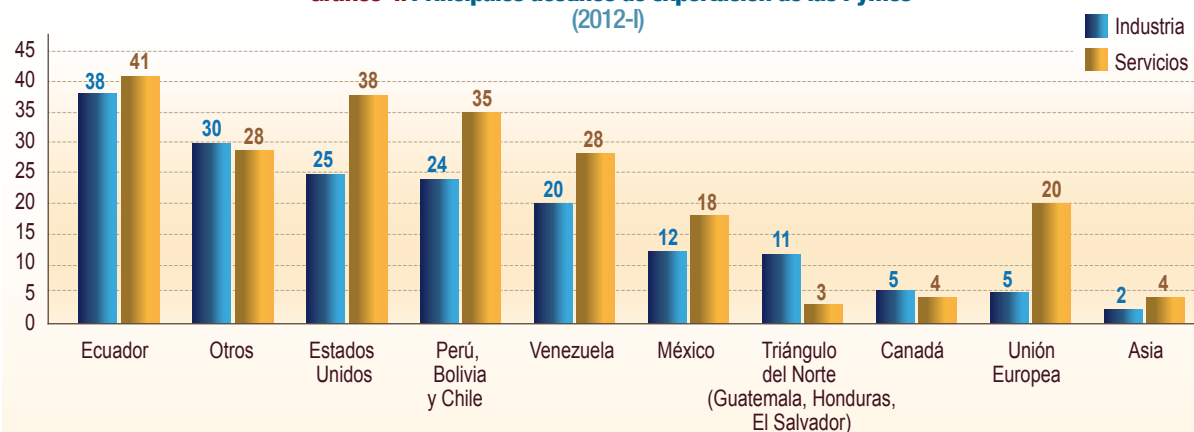
cifra ascendió al 89% para el primer semestre de 2012. Cifras similares a las observadas para 2010-I (ver gráfico 3). Adicionalmente, la gran mayoría de las compañías que pretenden acceder a nuevos mercados quiere dirigir su oferta a países de Suramérica o Norteamérica (ver gráfico 4).

No obstante, un impacto significativo se podría dar por

el lado de un desplazamiento de la producción local por bienes y servicios importados. Ante una apreciación cada vez mayor de la moneda colombiana, los costos de importación disminuirían, lo que facilitaría el consumo de productos provenientes del extranjero.

Desde luego, esto representaría una amenaza en términos competitivos para las pe-

Gráfico 4. Principales destinos de exportación de las Pymes (2012-I)



Fuente: Gran Encuesta Pyme 2012-II.



queñas y medianas empresas, especialmente para las pertenecientes a un desacelerado sector industrial. Esto recientemente se ha evidenciado en sectores como el de fabricación de prendas de vestir, donde de acuerdo con información reportada por el Dane, las importaciones han venido creciendo a tasas del 71% y el 17.4% para

los años 2011 y 2012, lo cual se explica en gran medida por la alta demanda que han tenido los productos de este sector provenientes de China.

Por último, este punto de la reforma tributaria si tuvo un aspecto positivo para la economía, que fue la reducción en el costo del capital empresarial. Sin embargo, esto beneficia

principalmente a las empresas grandes que son las que tienen acceso al mercado de capitales. Por ello, resulta necesario que se promueva el acceso de las Pymes al mercado de valores, para que este tipo de alivios tributarios al capital pueda tener un impacto positivo sobre este tipo de empresas (ver Zamora, 2012).

Eliminación de los contratos de estabilidad jurídica

Otro aspecto comprendido en la reforma tributaria y que concierne a las empresas colombianas consistió en la derogación de la Ley 963 de 2005 (Artículo 166), que otorgaba contratos de estabilidad jurídica a los inversionistas, con el fin de fomentar las inversiones realizadas al interior del territorio nacional.

Estos contratos representaban un acuerdo de sostenibilidad del marco jurídico entre el Estado y los inversionistas. En efecto, se garantizaba a las entidades o personas inversoras que ante la generación de una modificación adversa (entendida como cualquier cambio en el texto de la norma realizado por el legislador, ejecutivo o entidad autorizada respectiva) de alguna de las normas que se estimara en los contratos como determinantes de la inversión, los mencionados inversionistas tenían el derecho a que se les continuaran aplicando las condiciones estipuladas inicialmente

por el término de duración del acuerdo legal.

Los beneficiarios de esta norma eran inversionistas nacionales y extranjeros, tanto con el carácter de personas jurídicas como naturales que realizaban inversiones nuevas o ampliaban su portafolio existente en el país. El monto de inversión requerido para obtener este beneficio era de 7.500 SML, y debía dirigirse a

actividades como: turismo, industriales, agrícolas, mineras, entre otras (ver Artículo 2, Ley 963 de 2005).

¿Qué impacto tendría sobre las Pymes la eliminación de este tipo de beneficios? Es importante decir que este tipo de inversiones no es característico de empresas con un nivel de capital pequeño como es el caso de las Pymes, sino que se relaciona más con compañías que tienen un brazo financiero fuerte, con la capacidad de realizar inversiones de alto monto. En esta medida, puede considerarse que la eliminación de este marco jurídico no afectaría de manera significativa a este tipo de empresas.

No obstante, la eliminación de este tipo de beneficios al capital debe contribuir al realineamiento de la relación de precios capital-trabajo. Así, refuerza la medida de reducción de los parafiscales de la Ley 1607, beneficiando directamente a las Pymes intensivas en mano de obra.

“ La eliminación de este tipo de beneficios al capital debe contribuir al realineamiento de la relación de precios capital-trabajo. Así, refuerza la medida de reducción de los parafiscales de la Ley 1607, beneficiando directamente a las Pymes intensivas en mano de obra. ”

Reducción del número de tarifas del IVA y creación del Impuesto Nacional al Consumo

Finalmente, la reforma tributaria propuso una menor dispersión en las tarifas de IVA, disminuyéndolas de 7 a 3, con lo que se establecieron únicamente tarifas del orden del 0%, el 5% y el 16%. Con ello se buscaba simplificar el régimen del IVA, con el fin de hacer más eficiente su administración para la Dian y su comprensión por parte de los contribuyentes.

Para cubrir fiscalmente la reducción de estas tarifas se creó el Impuesto al Consumo final (ver Artículo 71 de la Ley 1607 de 2012), el cual definió tres clases de tasas del orden del 4%, el 8% y el 16% como compensación a lo sucedido con el IVA. Los bienes gravados por este impuesto son en su mayoría aquellos que tenían una tasa superior al 16% antes de la aplicación de la reforma, y que ahora serán gravados por medio de una combinación entre Impoconsumo e IVA (por ejemplo el servicio de telefonía celular que estaba gravado con un tasa del IVA del 20%, hoy en día tributará un 16% de IVA y un 4% de Impoconsumo).

Cabe resaltar que los pequeños restaurantes con ventas inferiores a los \$105 millones se encontrarán exentos del pago de impuestos, mientras que para aquellos que superen dicho valor la tarifa correspondiente será del 8% (aplicando una tarifa de Impoconsumo). De esta normativa se excluyen

los restaurantes pertenecientes a cadenas de franquicias que percibirán un IVA del 16%.

Otro cambio significativo se refiere al descuento en la tarifa que regía a los insumos que corresponden a las cadenas de producción agropecuaria, del 16% al 5%. Con esto el gobierno buscó disminuir la carga de impuestos en este sector.

Desde esta perspectiva, la simplificación y deducción de las tarifas del IVA es una herramienta que permitiría reducir la carga tributaria que tenían que afrontar las empresas y que en muchas ocasiones afecta su liquidez. Dicha situación para las Pymes resulta bastante provechosa pues alivia la carga de dinero en efectivo que se ven obligadas a reembolsar por

cuenta de requerimientos tributarios. Asimismo, como se mencionó previamente, para el caso de los empresarios que tienen pequeños restaurantes, la reforma generó una serie de deducciones que les resultan favorables en términos tributarios.

No obstante, no resulta tan claro el aumento de la eficiencia administrativa y la capacidad de entendimiento en el recaudo de este impuesto, tras la aplicación de la mezcla entre impuestos al consumo final e IVA. Igualmente, bajo este nuevo esquema resulta difícil estimar la nueva tasa promedio de IVA que regirá a la economía colombiana, condición que dificulta calcular si los nuevos impuestos compensan a nivel de recaudo las deducciones efectuadas al IVA.



Conclusiones

Analizando los puntos de la reforma tributaria que tienen un mayor impacto sobre las pequeñas y medianas empresas del país, encontramos que el aspecto más relevante consiste en el desmonte de los cobros parafiscales dirigidos al Sena e ICBF, condición que generaría una reducción en el costo del sostenimiento de la nómina de este tipo de compañías. Dicha medida representaría una herramienta para combatir la informalidad laboral que ha caracterizado al país, beneficiando especialmente a empresas como las Pymes caracterizadas por ser fuertes generadoras de empleo. Sin embargo, en este aspecto aún queda trabajo por hacer puesto que los costos no salariales todavía representan un 45% del salario.

Por su parte, la reducción del número de tarifas del IVA disminuyó la carga sobre el flujo de caja que tenían las empresas en cuanto a las devoluciones de dinero generadas por el cobro de este impuesto. Adicionalmente, algunas de estas deducciones buscaron favorecer a pequeños negociantes como es el caso de los restaurantes con ventas inferiores a los \$105 millones.

Sumado a lo anterior, consideramos que la disminución en el impuesto de renta sobre el capital *offshore* generará más estímulos para la llegada de influjos especulativos, situación que contribuirá a una mayor revaluación de la moneda colombiana. Sin embargo, de acuerdo con la información reportada por la GEP, este tipo de empresas no

reporta una oferta exportadora significativa. Por el contrario, el efecto a tener en cuenta puede verse por el lado de un desplazamiento de la producción local vía importaciones, situación que se ha evidenciado en sectores de la industria local como el de fabricación de prendas de vestir.

Finalmente, no se prevén mayores impactos sobre las Pymes en lo correspondiente a la eliminación de los contratos de estabilidad jurídica para los inversionistas. Pero cabe destacar que la eliminación de este tipo de prebendas refleja un cambio de orientación bajo la Administración Santos, la cual busca reducir los excesivos beneficios tributarios al capital en pro de una relación más equilibrada entre los precios del capital y el trabajo. ■

Referencias

- Anif (2013), "Evaluación de la reforma tributaria de 2012", Informe Semanal No. 1156 de enero 28 de 2013.
- Cepal (2012), "Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de Pymes para el cambio estructural".
- Santamaría et al. (2009), "Los costos no salariales y el mercado laboral: impacto de la reforma de salud en Colombia", Fedesarrollo, Working Paper No.43 de agosto de 2009.
- Zamora S. (2012), "Acceso de las Pymes al mercado de valores", Coyuntura Pyme, edición 40, diciembre de 2012.

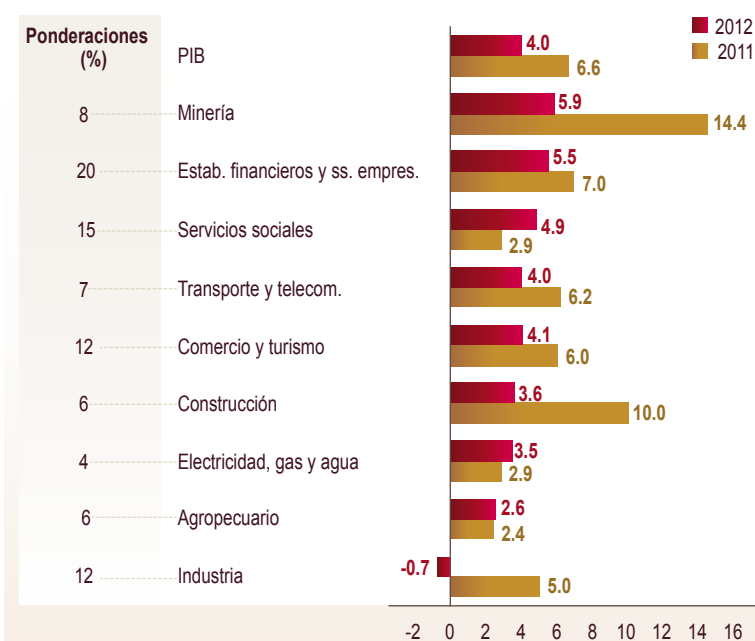
Evolución de la economía colombiana y desempeño del segmento Pyme en 2012

Por: Sandra Zamora*



Durante el primer semestre de 2012 la economía del país registró un crecimiento del 4.8%, tan sólo 0.2 puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2011. Sin embargo, la desaceleración se hizo evidente cuando, para el cuarto trimestre del año, el Dane reportó un crecimiento del 3.1% anual, lo cual dejó a la economía con un crecimiento del 4% para el año 2012. Por el lado de la oferta, el sector más dinámico fue el de minería, pues aunque continuó desacelerándose, creció un 5.9% anual. Le sigue el de establecimientos financieros que creció en un 5.5% anual y el de servicios sociales con un 4.9%. Por el contrario, el peor desempeño se vio en la industria, que cayó en un -0.7% (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Crecimiento anual del PIB por oferta
(Observado 2011 vs. 2012; %)



Fuente: Dane.

*Investigadora Anif. E-mail: szamora@anif.com.co

La misma tendencia se observó en las pequeñas y medianas empresas. En efecto, los resultados de la más reciente medición de la Gran Encuesta Pyme (GEP), liderada por Anif con el respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo, Bancóldex y el Banco de la República, muestran un deterioro en la percepción de los empresarios con respecto a la evolución de sus negocios durante el primer semestre de 2012, en los sectores de industria, comercio y servicios.

Entre los factores que han contribuido a dicha desaceleración está la incertidumbre en el plano macrofinanciero internacional, como consecuencia de la crisis financiera que completó su quinto año (2008-2012) en el mundo desarrollado. Así, se prevé que durante 2012 la Zona Euro habría experimentado una contracción del -0.5%, mientras que la economía de Estados Unidos, pese a dar señales de revitalización, tuvo una expansión del 2.2% (Anif 2013a).

A nivel interno, el crecimiento de la demanda también se vio reducido a lo largo de 2012. De hecho, el consumo de los hogares tuvo un incremento del 4.3% anual, alejándose del 5.9% alcanzado para el mismo período en 2011. Asimismo, el crecimiento del crédito de consumo se fue moderando, al pasar de un 20.6% real anual en diciembre de 2011 a un 14.5% al finalizar 2012. Dicho comportamiento en el crédito de consumo ha venido acompañado de un leve incremento en la cartera vencida, ésta se encontraba en un 4.2% al cierre de 2011 y para finales de 2012 llegó a un

“ Parece que las reducciones en la tasa de desempleo se están agotando, pues ya se han alcanzado niveles estructurales del 10%-11%. De hecho, en promedio la tasa de desempleo nacional fue de un 10.4% en 2012. ”

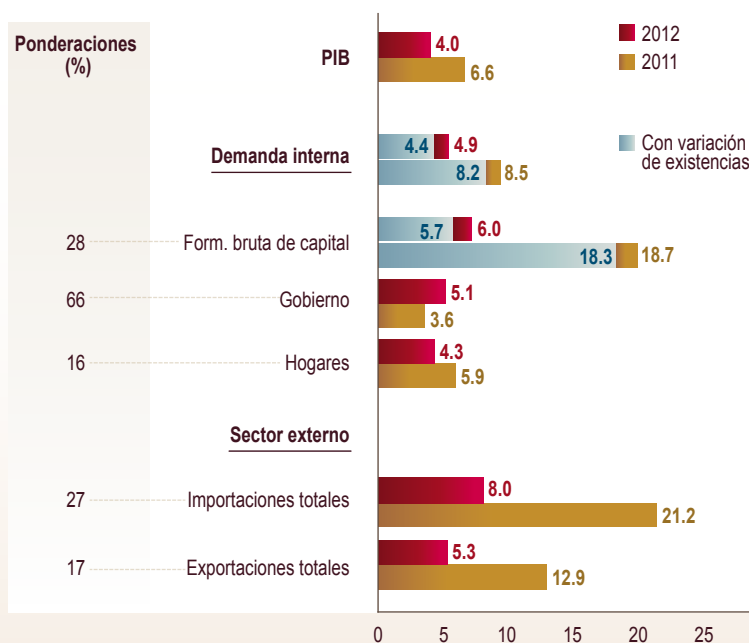
4.8%. Entre tanto, la inversión también se vio afectada al presentar un incremento del 5.7% anual, 13 puntos porcentuales por debajo de lo reportado en 2011, al tiempo que el sector externo registró una marcada desaceleración (ver gráfico 2).

El empleo es otra de las variables que vio mermado su crecimiento durante 2012. Recordemos que el desempleo había venido presentando importantes avances en los últimos años, pues entre 2009 y 2011 se redujo de un 13% a un 11.8%. No obstante, parece

que las reducciones en la tasa de desempleo se están agotando, pues ya se han alcanzado niveles estructurales del 10%-11%. De hecho, en promedio la tasa de desempleo nacional fue de un 10.4% en 2012.

Bajo este contexto, es útil analizar el desempeño económico a nivel sectorial, particularmente en los sectores de mayor incidencia de pequeñas y medianas empresas como son: industria, comercio y servicios. También el desempeño del país en materia de comercio exterior en 2012.

Gráfico 2. Crecimiento anual del PIB por demanda
(Observado 2011 vs. 2012; %)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Industria

Durante 2012, el PIB de la industria manufacturera presentó una contracción del -0.7% anual, siendo éste el sector con el peor desempeño de la economía. Asimismo, según la Muestra Mensual Manufacturera del Dane, el Índice de Producción Industrial en lo corrido de 2012 no presentó ningún crecimiento. Recordemos que en 2011 ésta se había expandido al 4.8%, ver gráfico 3. Tal desaceleración también ha sido evidente a nivel de ventas, pues mientras que en diciembre de 2011 dicha variable registró un crecimiento del 4.8%, para igual período de 2012 el dato fue del 0.3%.

Los sectores que tuvieron el mejor desempeño a nivel de producción fueron: electrodomésticos, con un crecimiento del 13.4% anual a diciembre de 2012; hierro y acero (10%); y confecciones (9%). Por el contrario, los sectores que más se contrajeron fueron: partes, piezas y accesorios (-16.6%); productos de caucho (-11.6%), y aparatos eléctricos (-9.9%).

Tal tendencia es consistente con lo experimentado por los

empresarios Pyme. Los resultados de la GEP indican que el porcentaje de Pymes que reportó una mejoría en su situación económica general durante el primer semestre de 2012, con respecto al segundo semestre de 2011, fue de un 34%. Esto significó un deterio-

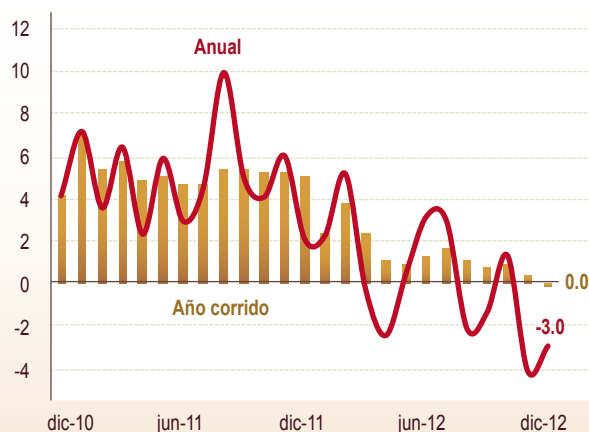
ro de 8 puntos porcentuales con respecto al dato observado para el mismo semestre de 2011. En consecuencia, el porcentaje de empresarios que manifestó que su situación se mantuvo igual pasó del 38% en 2011-I al 41% en 2012-I, mientras que los industriales

que indicaron que su situación fue peor llegó a un 25%, 4 puntos porcentuales por encima del dato observado hace un año.

Así, el balance de respuestas (diferencia entre las respuestas positivas y las negativas) sobre la situación económica general de las Pymes industriales cayó en 12 puntos y se ubicó en 9, alejándose de su promedio histórico de 14. Cabe señalar que éste es el nivel más bajo registrado por dicha variable desde el coletazo de la crisis internacional (2008-2009) cuando se ubicó en el plano negativo (ver gráfico 4).

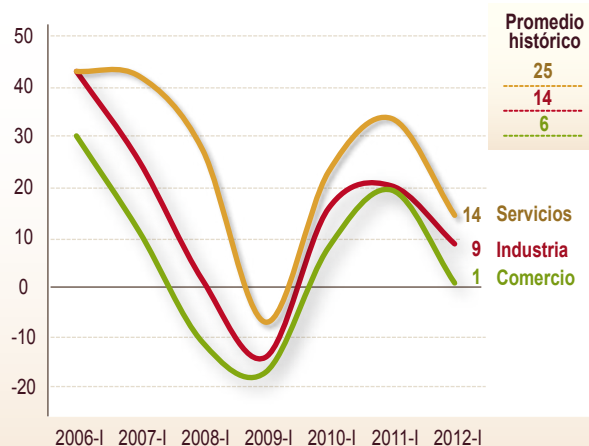
La producción industrial del segmento Pyme también registró una importante caída, pues luego de haber mantenido una tendencia creciente desde el primer semestre de 2010, en-

Gráfico 3. Índice de Producción Industrial
(Variación %)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Gráfico 4. Situación económica general
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012

tre 2011-I y 2012-I el balance de respuestas se redujo en 6 puntos y se ubicó en 4.

Tales resultados en la industria confirman la delicada situación que experimenta el sector, agravada por los problemas de Enfermedad Holandesa, donde la abundancia de divisas como consecuencia de las exportaciones de *commodities* ha llevado a una apreciación cambiaria real y persistente que tiende a comprimir el valor de las exportaciones de los productos industriales y agroindustriales, haciéndolos menos competitivos, siendo estos sectores precisamente los más intensivos en mano de obra (Clavijo *et al.*, 2012).

De ahí se deriva el problema de desindustrialización que enfrenta el país, sin que aún se tomen medidas estructurales para combatirlo. En particular, Anif considera que se debe continuar trabajando en: i) adoptar políticas salariales y de contratación laboral más flexibles, para reducir el costo laboral unitario; ii) acelerar la dotación de infraestructura, especialmente la de transporte intermodal; y iii) aumentar la calidad de la educación práctica y con énfasis en la ingeniería productiva.

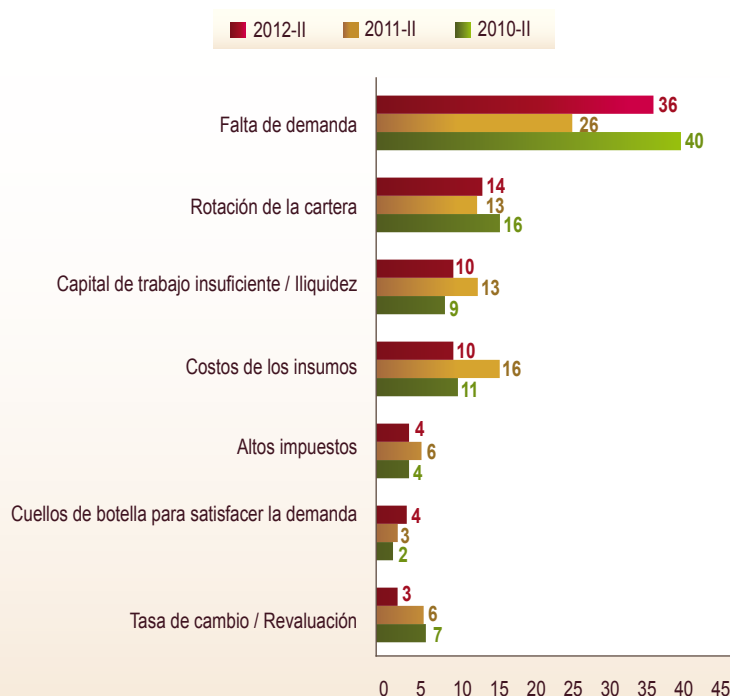
Finalmente, vale la pena analizar cuáles fueron los principales problemas que enfrentaron las pequeñas y medianas empresas industriales para el desarrollo de sus actividades en el primer semestre de 2012. En primer lugar, aparece la falta de demanda, problema que volvió a cobrar importancia, pues en



el primer semestre de 2011 sólo un 26% de los empresarios identificó este hecho como el principal obstáculo y para el mismo semestre de 2012 el porcentaje se incrementó a un 36%. La rotación de cartera se ubicó en el segundo lugar del ranking con

una participación del 14% del total, 2 puntos porcentuales por debajo del dato registrado un año atrás. Le siguen en el ranking, el capital de trabajo insuficiente y el costo de los insumos con un 10% de las respuestas cada uno (ver gráfico 5).

Gráfico 5. Sector industria: principal problema
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012

Comercio

Similar al desempeño de la industria, en las actividades comerciales también se observó una desaceleración entre 2011 y 2012. En el último año, el PIB del sector tuvo un crecimiento del 4.1%, es decir, 2.1 puntos porcentuales por debajo de lo observado en 2011. No obstante, pese a que el sector fue menos dinámico, su desempeño continuó siendo muy positivo.

Asimismo, los resultados de la Muestra Mensual de Comercio Minorista señalan que en lo corrido de 2012 al mes de diciembre, las ventas del sector (sin combustibles) tuvieron un crecimiento del 3.2%, cuando un año atrás éstas cerraron con una expansión del 10.4%. La misma variable, sin incluir combustible y vehículos, habría crecido en un 4.2% durante 2012, cuando en 2011 tuvo un crecimiento del 7.7%.

El sector más dinámico dentro del comercio en 2012 fue el de muebles y equipo para oficina, que registró un crecimiento del 18.3%, seguido por el de artículos de ferretería, vidrios y pinturas, con un 7.9%, y calzado y artículos de cuero, con un 7.0%. Entre tanto, los sectores que experimentaron una mayor desaceleración durante el año fueron: vehículos, que se contrajo en un -1.8%; otras mercancías y lubricantes para automotores con un crecimiento casi nulo y el sector de libros y papelería con un crecimiento de apenas un 1.1% (ver gráfico 6).

Gráfico 6. Índice de ventas reales sector comercio
(Variación %)



Fuente: Dane.

Por su parte, los resultados de la GEP dejan ver que dentro de los tres macrosectores analizados por la Encuesta, los empresarios del sector comercio fueron quienes mostraron la percepción menos favorable con respecto a su situación económica general, aunque ésta se mantiene en el plano positivo. Un 31% afirmó que su situación en el primer semestre de 2012 fue mejor, un 39% que se mantu-

vo igual y un 30% que fue peor. Como resultado, el balance de respuestas llegó a 1, registrando una notable caída frente al dato observado un año atrás (19) y 5 puntos por debajo de su promedio histórico (ver gráfico 3).

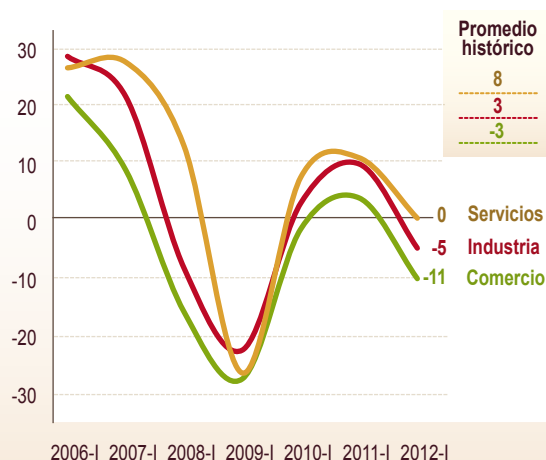
Las ventas de las Pymes comerciales también presentaron una importante caída en el primer semestre de 2012. Si bien los empresarios del sector se han caracterizado por tener

una opinión menos optimista, pues históricamente el balance de respuestas se ha ubicado por debajo del reportado en los sectores de industria y servicios, en 2012-I esta variable cayó a -11, muy por debajo de su promedio histórico (-3), como se observa en el gráfico 7.

Por último, al igual que en los dos últimos años, las Pymes comerciales señalaron la competencia de las grandes superficies como el principal problema que enfrentaron durante el primer semestre de 2012 (30% de las respuestas). No obstante, la falta de demanda cobró

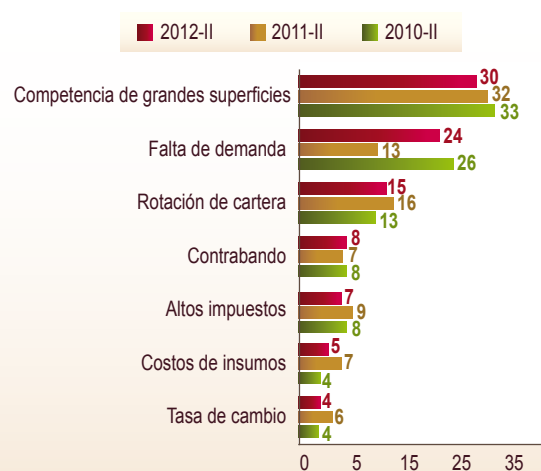
mayor importancia al pasar de un 13% de las respuestas en el primer semestre de 2011 a un 24% en el segundo semestre de 2012. Los problemas asociados a la rotación de la cartera ocuparon el tercer lugar (17%) y el contrabando el cuarto lugar (8%), ver gráfico 8.

Gráfico 7. Ventas
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012

Gráfico 8. Sector comercio: principal problema
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012

Servicios

Contrario a la desaceleración que se observa a nivel de industria y comercio, en el sector de servicios los resultados son mixtos. De hecho, el sector de servicios sociales y comunales fue uno de los que lideró el crecimiento del PIB en 2012, al registrar una expansión del 4.9% anual frente al 2.9% alcanzado un año atrás. Lo anterior, gracias a que las actividades culturales, deportivas y de esparcimiento se expandieron en un 6.1%.

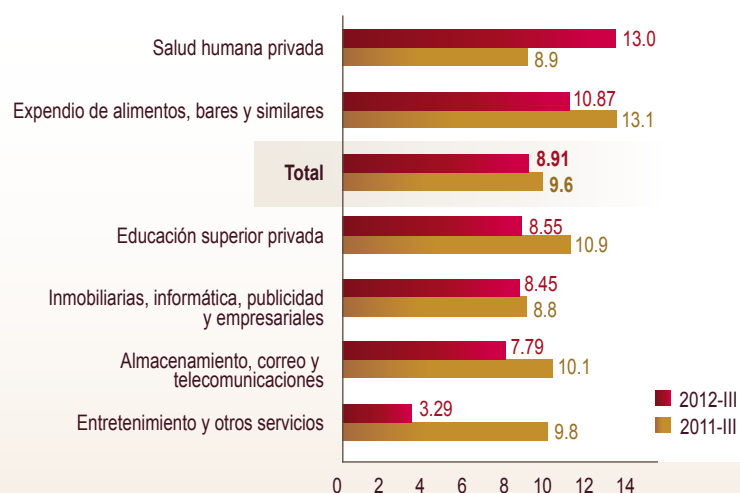
La Muestra Trimestral de Servicios del Dane señala que

en los primeros nueve meses de 2012, los ingresos nominales del sector aumentaron en un 8.9% respecto al mismo período de 2011. Dicha cifra, aunque es muy positiva, refleja una leve desaceleración con respecto al primer trimestre de 2011 cuando el crecimiento en los ingresos nominales del sector fue de un 9.6%. El mejor desempeño lo obtuvo el sector de salud humana privada, cuyos ingresos crecieron en un 13% entre enero y septiembre de 2012; le siguió

el sector de expendio de alimentos, bares y similares, con un incremento del 10.9%. Por su parte, los servicios de entretenimiento y otros, aunque registraron la menor tasa de crecimiento dentro de los servicios analizados, aún se mantienen en niveles positivos (ver gráfico 9).

De otro lado, según la Muestra Mensual de Hoteles del Dane, los ingresos reales del sector hotelero en lo corrido de 2012 al mes de diciembre se incrementaron en un 7.3%,

Gráfico 9. Ingresos operacionales del sector de servicios
(Variación % anual)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

cuando un año atrás dicho incremento había sido del 7.4%. Entre tanto, la ocupación hotelera en 2012 llegó en promedio a un 53.5%, superando así el 51.8% alcanzado durante el año 2011.

No obstante, en el segmento Pyme los resultados parecen ser

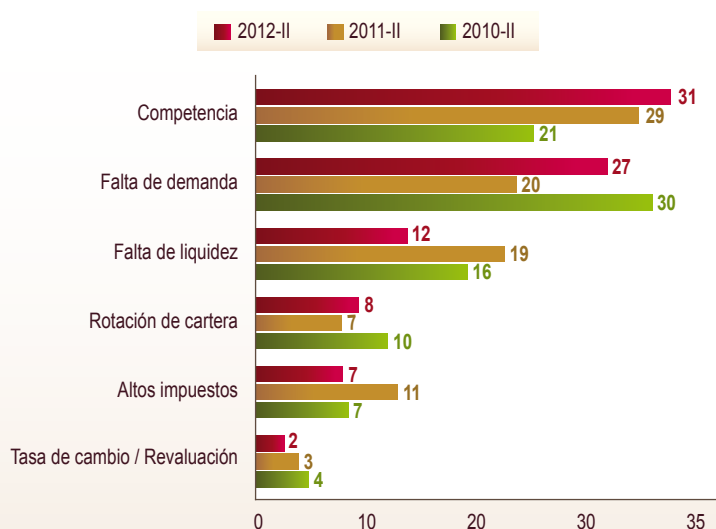
menos positivos. Aunque históricamente, el sector de servicios ha sido el más optimista de los tres macrosectores que evalúa la GEP, durante el primer semestre de 2012 mostró un claro descenso. El porcentaje de empresarios que vio mejorar su situación eco-

nómica general llegó al 38%, 10 puntos porcentuales por debajo del registro del año anterior, al tiempo que el de quienes indicaron un deterioro alcanzó un 23%, el más alto de los últimos cuatro años. De esta manera, el balance de respuestas a la pregunta de situación actual, pese a superar el dato de los sectores de industria (9) y comercio (1), se ubicó en 14, muy por debajo de su promedio histórico de 25 (ver gráfico 3).

Tales resultados en las pequeñas y medianas empresas de servicios están asociados a un menor ritmo en el crecimiento de la demanda. Un 30% de las Pymes del sector reportó que sus ventas en el primer semestre de 2012 se incrementaron con respecto al semestre anterior, un 40% que se mantuvieron iguales y otro 30% que se redujeron. Con esto, el balance de respuestas a la pregunta pasó de 10 a 0 en el período 2011-2012 (ver gráfico 7).

En cuanto a los principales problemas que evidenciaron las Pymes del sector de servicios para el desarrollo de sus actividades en el primer semestre de 2012, en primer lugar se ubicó la competencia, con un 31% de las respuestas. Sin embargo, al igual que en los sectores de industria y comercio, el porcentaje de Pymes que identificó la falta de demanda como un obstáculo se incrementó en el último año, llegando a un 27% de las respuestas, es decir, 7 puntos porcentuales por encima del dato observado en 2011-I. Otros problemas como la falta de liquidez y la rotación de cartera tuvieron una menor incidencia (ver gráfico 10).

Gráfico 10. Sector servicios: principal problema
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012.

Comercio exterior

En el frente externo la situación en el tercer trimestre de 2012 también se deterioró. El ritmo de crecimiento de las exportaciones pasó de un 12.9% anual en el tercer trimestre de 2011 a un 5.3% en igual período de 2012. Del mismo modo, las importaciones se desaceleraron de un 21.2% anual en 2011 a un 8% en 2012. Con esto, el sector externo terminó restándole 1.9 puntos porcentuales al crecimiento del PIB (ver gráfico 2).

En efecto, durante 2012 el crecimiento de las exportaciones colombianas se redujo drásticamente, en comparación con lo observado en 2011. En el acumulado en doce meses a diciembre de 2012, el valor de las exportaciones se incrementó en un 5.7%, mientras que un año atrás crecían al 44%. Con esto, las exportaciones alcanzaron un valor de

US\$60.666 millones, de los cuales US\$42.237 millones provienen de las exportaciones tradicionales (*commodities*) y US\$18.448 millones son exportaciones no tradicionales (ver gráfico 11).

El comportamiento de las exportaciones se explica principalmente por el descenso de las exportaciones tradicionales, que representan cerca del 76% del total de las exportaciones, como consecuencia de: i) la moderación en el precio de los *commodities*; ii) la menor demanda internacional producto de la crisis; y iii) problemas ambientales, laborales y de seguridad que se han presentado al interior del país. Por su parte, las exportaciones no tradicionales también se han visto afectadas por: i) la revaluación del peso, pues en lo corrido de 2012 la TRM promedió valores

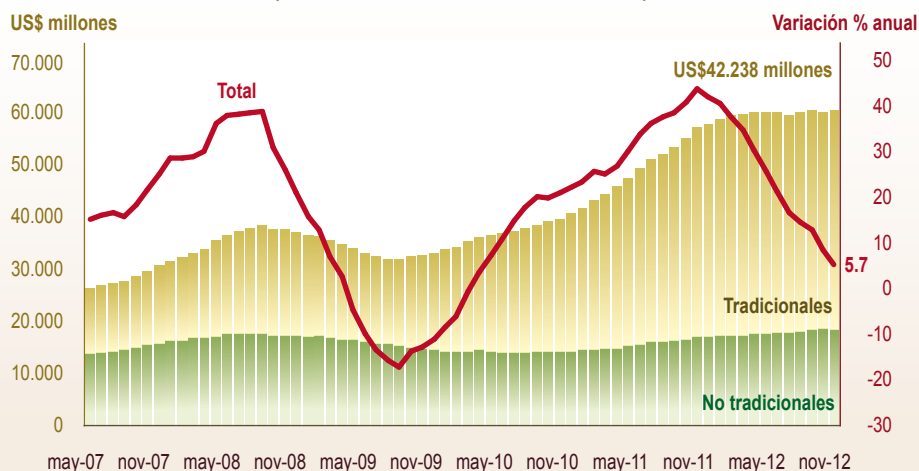
cercanos a los \$1.800/dólar (una apreciación cambiaria del 2.6%); ii) la desaceleración de la industria; y iii) la falta de competitividad del país en costos laborales e infraestructura.

Entre tanto, las importaciones totales alcanzaron un valor de US\$58.632 millones en el acumulado en doce meses a diciembre de 2012. Esto significó un crecimiento del 7.2% durante ese período, es decir, un descenso de más de 27 puntos porcentuales con respecto a lo observado un año atrás. Tal dinámica se explica por un descenso en el crecimiento de las importaciones de bienes de capital, pues éstas pasaron de expandirse a un 42.7% en el acumulado en doce meses a diciembre de 2011 a un 0.3% en igual período de 2012. Asimismo, las importaciones de bienes intermedios y materias

primas pasaron de crecer al 31.9% en 2011 a un 11.1% en 2012, y las de bienes de consumo de un 25.7% en 2011 a un 12.3% en 2012.

Bajo este contexto, es importante resaltar que la mayoría de las Pymes no exporta. Los resultados de la GEP indican que durante el primer semestre de 2012 un 72% de las pequeñas y medianas empresas en industria y un 89% en servicios no

Gráfico 11. Exportaciones totales
(Acumulado en doce meses a diciembre)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012.

exportaron. Pese a esto, entre aquellas que sí exportaron en industria el porcentaje de Pymes que incrementó sus exportaciones (6%) fue menor que el de aquellas para las cuales disminuyeron (9%), ver gráfico 12.

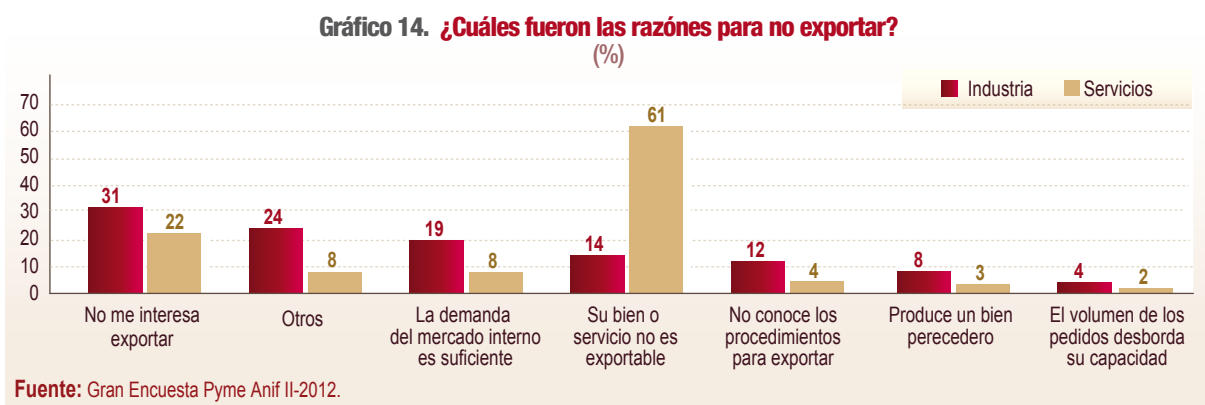
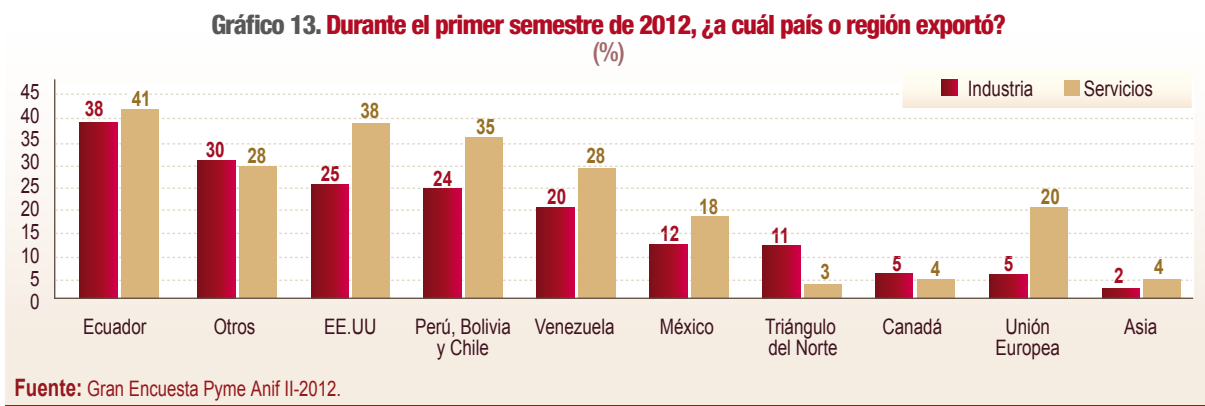
El principal mercado para las Pymes exportadoras fue Ecuador, país hacia el cual exportaron entre un 38% y un 41% de las empresas. Para la industria, también son importantes las importaciones a otros países (30% de las respuestas), mientras que en el sector servicios Estados Unidos es el segundo socio comercial más importante (38), como se observa en el gráfico 13.

Finalmente, las razones que tuvieron los empresarios industriales para no exportar



durante el primer semestre de 2012 fueron la falta de interés (31% de las respuestas) y la suficiencia de la demanda del mercado interno (19%). Por su parte, los empresarios del sec-

tor de servicios afirmaron que no exportaron principalmente porque el servicio no era exportable (61%) y porque no estaban interesados en hacerlo (22%), ver gráfico 14.



Conclusiones

Hemos visto cómo la economía durante 2012 se expandió en un 4% anual, por encima del 3.6% esperado por el mercado. En este contexto, el pronóstico de crecimiento de Anif para 2013 se ubica en un 4% anual (Anif, 2013b).

Esta desaceleración en la economía también se sintió en el segmento Pyme, donde los empresarios de los sectores de industria, comercio y servicios experimentaron un deterioro en la evolución de sus negocios y en los volúmenes de venta y de producción, durante el primer semestre del año 2012. De esta manera, el Indicador Pyme Anif (IPA), que mide el clima de los negocios en las Pymes, alcanzó un valor de 62, es decir, 6

“ El pronóstico de crecimiento de Anif para 2013 se ubica en un 4% anual. Esta desaceleración en la economía también se sintió en el segmento Pyme, donde los empresarios de los sectores de industria, comercio y servicios experimentaron un deterioro en la evolución de sus negocios. ”

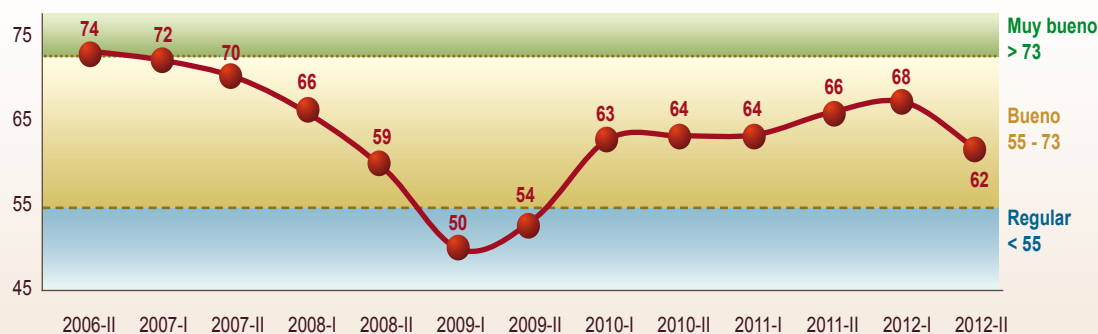
puntos por debajo del valor observado en la medición anterior. Aunque el IPA se ubicó en el plano denominado como bueno, éste es uno de los valores más bajos registrados desde 2008-2009, cuando

se sintieron con mayor fuerza los efectos de la crisis internacional (ver gráfico 15).

De cara a 2013, Anif prevé que los mayores riesgos para la economía provienen de: i) el agotamiento en las reducciones en la tasa de desempleo, pues ya hemos alcanzado los niveles estructurales del 10%-11%, sin que se hayan emprendido reformas de gran calado que permitan romper esa barrera estructural (salvo por la reciente sustitución subóptima de fuentes de financiamiento del 13.5% de parafiscales de un total del 60%); ii) el agravamiento del desbalance en la cuenta externa (pasando del 3% al 4% del PIB), si hubiera una reversa en los términos de intercambio y persistieran los problemas

Gráfico 15. Indicador Pyme Anif-IPA

(Histórico de situación económica y ventas; y expectativas de desempeño general y ventas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2012.

de baja competitividad resultantes de los atrasos en infraestructura; iii) riesgos de mayor desaceleración económica local, dado el complicado entorno global; iv) probables deterioros en la calidad de la cartera crediticia, especialmente en la de consumo, como resultado de sus aceleradas expansiones en 2011-2012, en medio de elevado desempleo; y v) podrían ocurrir rebrotes inflacionarios, presionados por la mayor devaluación y su *pass through*, relacionados con el posible deterioro de las cuentas externas de Colombia, aunque afortunadamente partiendo de niveles bajos de inflación del 2.4% en 2012 (ver Anif, 2013a).



Para las Pymes también se prevé una desaceleración. Por un lado, los resultados de las GEP indican que éstas se mantenían optimistas al cierre del segundo semestre del año, pues un 52% de las Pymes industriales esperaba que su desempeño general fuera favorable, mientras que un 6% opinaba lo contrario, en comercio dicha relación fue del 46% vs. el 4% y en servicios del 57% vs. el 4%. No obstante, tales expecta-

tivas probablemente no se vieron cristalizadas pues, como ya lo mencionamos, sectores como la industria y el comercio se desaceleraron al cierre del año. Para 2013, se prevé que dichos sectores, donde se concentra una alta participación de Pymes, tengan un crecimiento moderado. Para la industria, Anif espera una leve recuperación con un débil crecimiento del 2% anual, jalonado principalmente por la demanda interna y el crecimiento de las exportaciones a Venezuela. Para el comercio, los primeros meses de 2013 ya dejan ver una desaceleración en las ventas, por lo cual se espera que su crecimiento también sea moderado, cercano al 4% anual. ■

Referencias

- Clavijo et al. (2012), *“La desindustrialización en Colombia”*, Bogotá, noviembre de 2012.
- Anif (2013a), *“Desafíos de la política económica para 2013”*, Informe Semanal No 1154 de enero de 2013.
- Anif (2013b), *“PIB-real de 2012 y pronósticos para 2013”*, Informe Semanal No 1165 de abril de 2013.

La reforma tributaria y los pequeños empresarios

Por: Horacio Ayala Vela*

Antecedentes

Después de la filtración de un borrador del texto de la anunciada reforma tributaria estructural, se esperaba que el Gobierno propusiera en el corto plazo sólo ajustes menores al sistema, motivo por el cual resultaron sorprendentes los alcances de la Ley 1607 de 2012.

Se trata de una reforma ambiciosa, no tanto respecto de la estructura sustantiva del régimen vigente, que básicamente se mantiene, sino por la cantidad y diversidad de medidas adoptadas para corregir defectos de la legislación, algunos incluso muy antiguos.

Analistas y organismos internacionales coinciden en que la tributación es un instrumento muy efectivo para disminuir la desigualdad, y que nuestro país no lo ha utilizado adecuadamente.¹ Por supuesto queda todavía

mucho por hacer para disminuir la desigualdad, pero hay que alabar los avances, porque bajo el régimen constitucional vigente, que exige que todos los elementos esenciales de los tributos sean aprobados por el Congreso, es prácticamente imposible conseguir la aprobación de un estatuto tributario integrado y coherente, exento de la influencia de los intereses particulares.

En la exposición de motivos, el Gobierno señaló: “El Proyecto de Ley radicado por el Gobierno Nacional, que tie-

ne como principal objetivo la generación de empleo y reducción de la desigualdad, introduce nuevas fórmulas de equidad al ordenamiento jurídico...” Es evidente, en consecuencia, que el proyecto no apuntaba a incrementar los recaudos, al menos en forma directa, como quiera que la eliminación de algunas prebendas y beneficios tributarios especiales genere mayores recaudos.

El presente artículo pretende relatar los cambios más importantes contenidos en la Ley

* Ex director de la Dian-Consultor, e-mail: horacio.ayala@etb.net.co

¹ Véase por ejemplo “Política Fiscal en Colombia”, Lars Moller, Banco Mundial, *Carta Financiera* Anif, jul-sep 2012. En el mismo sentido se ha pronunciado José Antonio Ocampo en forma reiterada.

1607 de 2012, y sus consecuencias, incluyendo algunos apuntes acerca del impacto para los pequeños empresarios, donde sea pertinente, teniendo en cuenta que comúnmente las normas tributarias se aplican en forma general a todos los contribuyentes, sin consideración a su tamaño.² A propósito de la clasificación de las empresas, la Ley 905 de 2004, con las modificaciones de la Ley 1111 de 2006, ubicó las pequeñas y medianas en un rango muy amplio —entre 11 y 200 trabajadores, o activos totales de 295.3 a 16.373 millones de pesos (11.003 y 610.000 UVT), razón por la cual en los comentarios nos referimos principalmente a los pequeños empresarios.

Fórmulas para lograr los objetivos

Siguiendo la exposición de motivos, las fórmulas del Gobierno para lograr los objetivos propuestos se concretan en la creación de los nuevos impuestos IMAN, IMAS y CREE; la sustitución parcial de los aportes parafiscales; la eliminación de algunas tarifas del IVA y la creación del Impuesto al Consumo, así como diversas medidas destinadas a la prevención y el control de la evasión y la elusión, particularmente en las distribuciones de utilidades, los aportes en especie, el crédito mercantil y los paraísos fiscales.

Dentro de este esquema llama la atención la disposición que reduce la tarifa del Impuesto de Ganancias Ocasionales al 10%, y la que baja la de los rendimientos de las inversiones de portafolio del exterior al 14%, o al 25% si provienen de paraísos fiscales. En el primer caso, este impuesto se torna abiertamente regresivo, porque no sólo favorece a las sucesiones sino a los grandes negocios con activos, incluyendo acciones; en el segundo, ya se empiezan a expresar temores acerca de los efectos opuestos que pudiera tener esta medida sobre la revaluación.

La tributación de las personas naturales

Para los fines del Impuesto sobre la Renta, la Ley clasifica las personas naturales en tres categorías:

A. Empleados

Asalariados y contratistas cuyas rentas personales sean o excedan el 80% de sus ingresos totales, incluyendo los técnicos que no requieren insumos, maquinaria o equipos especiales para el desarrollo de su actividad. Dentro de esta categoría quedan incluidos los profesionales independientes, aunque no estén ligados por contratos laborales, legales o reglamentarios.

B. Trabajadores por cuenta propia

Personas cuyos ingresos provienen al menos en un 80% de cualquiera de las 16 actividades expresamente señaladas en la Ley, sin que excedan de 27.000 UVT (\$725 millones).

C. Régimen Ordinario

Las demás personas naturales residentes que no califiquen en

las otras dos categorías. El Régimen Ordinario es el mismo que ha venido siendo aplicado a todos los contribuyentes declarantes del Impuesto sobre la Renta desde antes de la reforma.

Esta clasificación rompe el esquema tradicional que venía utilizando la tributación colombiana, donde sólo existían dos categorías de contribuyentes personas naturales: los asalariados, que siempre han gozado de beneficios especiales

²Con excepción quizá del Artículo 127-1 del Estatuto Tributario, en lo relativo al límite de activos para poder acceder al tratamiento especial del contrato de leasing financiero como leasing operativo. Tal disposición cesó sus efectos a partir del 1° de enero de 2012, aunque se intentó revivirla mediante un clásico mico en la Ley de Libranzas, que recientemente la Corte Constitucional declaró inexecutable.

—siguiendo la costumbre universal de diferenciar las rentas exclusivas de trabajo de las exclusivas de capital o las mixtas— y los no asalariados. Pareciera que se decidió nivelar el tratamiento tributario de todas las rentas de trabajo o rentas personales, sin consideración al tipo de vinculación del trabajador o contratista, lo cual no siempre resulta equitativo, como veremos más adelante.

A pesar de que el IMAN se ha llevado el protagonismo en esta reforma, el Régimen Ordinario también ha sido objeto de cambios pequeños, pero signi-

ficativos, que se concretan en recortes a los beneficios otorgados a las rentas de trabajo. En efecto, además de las restricciones introducidas a las deducciones por aportes obligatorios y voluntarios a los fondos de pensiones y cuentas AFC, un cambio técnico en la denominación —de ingreso no gravado a renta exenta— reduce la base para el cálculo de la exención general del 25% sobre los ingresos, que tradicionalmente viene operando para los asalariados.

Además, se eliminó la deducción por gastos de salud, que beneficiaba a los trabaja-

dores dentro de cierto límite de ingresos, introduciendo a cambio una deducción por dependientes. Esta figura fue utilizada en nuestra legislación y aparece en muchas otras, con el objeto de reconocer en la determinación del impuesto, que antes de llegar a obtener una renta disponible, que incrementa su patrimonio, el contribuyente debe cumplir con sus obligaciones básicas. El impacto de estas modificaciones llega a superar en muchos casos el que produce la introducción del IMAN, en especial para las rentas de niveles medios.

1. EL IMAN

Este mecanismo se aplica a todas las personas clasificadas como empleados; su objeto consiste en calcular una renta mínima presuntiva sobre los ingresos, descontando únicamente las deducciones expresamente autorizadas, que se reducen a los aportes obligatorios a la seguridad social del empleado y de un trabajador doméstico, y los pagos catastróficos por razones de salud. Sin embargo, no grava las pensiones, los gastos de representación de los magistrados ni de los rectores y profesores de universidades públicas, las primas especiales de los militares, las indemnizaciones por seguros de vida y las cesantías. Tiene su propia escala de tarifas del impuesto, de manera que, en la práctica, una persona clasificada como empleado debe calcular su Impuesto sobre la Renta por el sistema ordinario y por el IMAN, y pagar sobre el mayor de



los dos. En general, las tarifas del IMAN fueron sustancialmente reducidas en el curso de los debates, hasta el punto de que no afectan de manera significativa las rentas medianas ni pequeñas.

No obstante, como se mencionó antes en este documento, muchos profesionales independientes son clasificados como empleados sujetos al IMAN, pero no pueden deducir los gastos necesarios para el desarrollo de sus actividades.

Los gastos de administración, arrendamiento de la oficina, salarios y prestaciones de secretarías, mensajeros, auxiliares e incluso de otros profesionales de apoyo no son sufragados por los contratantes, pero son gastos indispensables para obtener los ingresos, mas no se deducen para calcular el IMAN. En el fondo, los profesionales que ejercen de manera independiente actúan como pequeños empresarios, en la medida en que requieren una infraestructura, así sea mínima, y ocupan trabajadores para el desarrollo de sus actividades.

El tratamiento es abiertamente sesgado, porque rompe el equilibrio, en la medida en que grava con las mismas tarifas de impuestos dos conceptos sustancialmente diferentes: la renta líquida de los empleados y los ingresos brutos de los profesionales.

2. EL IMAS

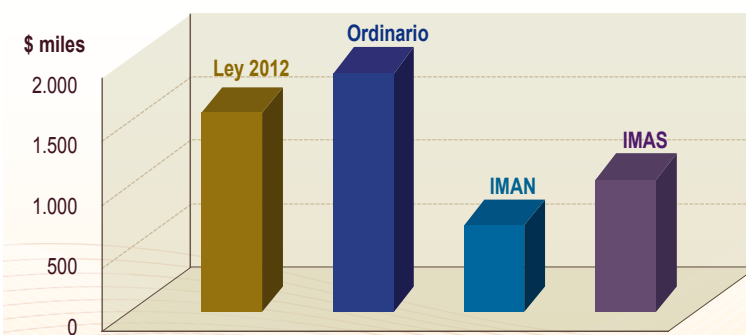
A este sistema alternativo voluntario, de renta presuntiva sobre ingresos, pueden acceder las personas clasificadas como empleados, siempre que su Renta Gravable Alternativa sea inferior a 4.700 UVT (\$126.153.000). La base es la misma utilizada para calcular el IMAN. El IMAS también tiene su propia tabla de tarifas, que son superiores a las del IMAN, a manera de prima de seguros, por cuanto quien opta por el IMAS sólo debe presentar una declaración simplificada, la cual queda en firme seis meses después de presentada, si la Administración no la modifica antes.

El gráfico 1 muestra la comparación entre el Impuesto sobre la Renta a cargo de un trabajador con salario de \$5 millones mensuales, quien recibe 14 salarios al año, bajo cuatro perspectivas diferentes: i) con base en las normas vigentes hasta 2012; ii) con el Régimen Ordinario vigente desde 2013; iii) con el IMAN; y iv) con el IMAS.

El gráfico 2 muestra la misma comparación, pero para un trabajador con salario integral de \$120 millones al año. Obsérvese la gran diferencia que existe entre el impuesto basado en las normas vigentes hasta 2012 y las del Régimen Ordinario a partir de 2013.

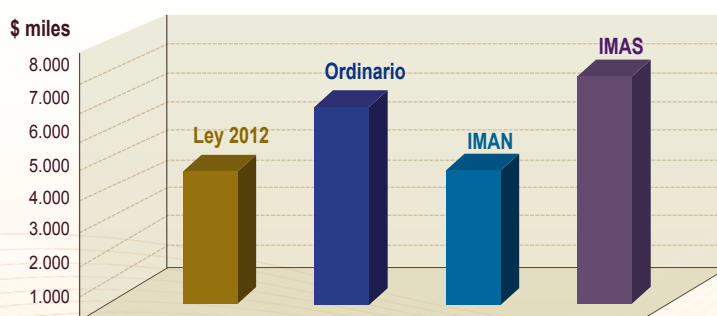
El gráfico 3 muestra la comparación entre el impuesto que paga un trabajador que gana \$300 millones al año, y el que paga un profesional independiente con los mismos ingresos, pero quien paga gastos administrativos equivalentes al 20% de sus honorarios.

Gráfico 1. Comparación del Imporrenta de un trabajador bajo distintos escenarios de tributación
(Salario: \$70 millones anuales)



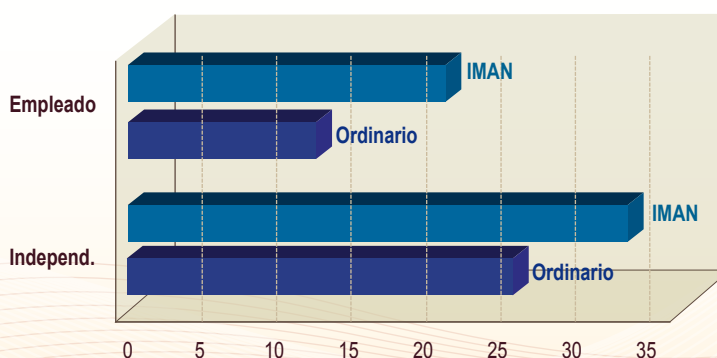
Fuente: cálculos propios con base en Estatuto Tributario y Ley 1607 de 2012.

Gráfico 2. Comparación del Imporrenta de un trabajador bajo distintos escenarios de tributación
(Salario: \$120 millones anuales)



Fuente: cálculos propios con base en Estatuto Tributario y Ley 1607 de 2012.

Gráfico 3. Comparación entre el impuesto pagado por un trabajador asalariado y un profesional independiente
(Salario: \$300 millones anuales)



Fuente: cálculos propios con base en Estatuto Tributario y Ley 1607 de 2012.

IMAS para pequeños empresarios

Contempla igualmente la Ley un IMAS para los que denomina trabajadores por cuenta propia, que en realidad son pequeños empresarios, como se desprende de la lista de actividades que cubre: deportivas y otras de esparcimiento; agropecuarias, silvicultura y pesca; comercio; construcción; electricidad, gas y vapor; fabricación de productos minerales; sustancias químicas; madera, corcho y papel; alimentos; textiles, prendas de vestir y cuero; minería; servicio de transporte; almacenamiento y comunicaciones; servicios de hoteles, restaurantes y similares y servicios financieros. No es claro cuáles son los servicios financieros que puede prestar una persona natural, en la última actividad listada.

Igual que en el IMAS para empleados, se trata de un sistema alternativo voluntario de determinación del Impuesto sobre la Renta, pero en este caso se aplica a las personas

naturales que ejercen las actividades ya relacionadas, siempre que sus ingresos estén en el rango de 1.400 a 26.999 UVT (\$37.6 y \$725 millones). En vez de una sola tabla de tarifas, el IMAS para pequeños negocios establece un porcentaje para cada una de las actividades cubiertas, el cual se aplica a partir de los ingresos mínimos allí indicados.

De la forma como está planteado este impuesto presuntivo, pareciera que está destinado a lograr una tributación mínima de los pequeños negocios, seguramente con base en las estadísticas de rentabilidad obtenidas de fuentes oficiales o incluso de las propias declaraciones de renta –las clasificaciones señaladas en la Ley han sido tomadas del RUT–. No sobra reiterar que los empresarios que se dediquen a las actividades relacionadas antes sólo pueden acogerse al IMAS siempre y cuando sus ingresos se encuentren dentro del límite de

los \$725 millones anuales; los demás deben declarar, liquidar y pagar sus impuestos con base en el sistema ordinario.

En Colombia, los intentos para regular la tributación de los pequeños empresarios han sido efímeros; actualmente tenemos un régimen simplificado, que únicamente opera para los efectos del IVA. Para reconocer las necesidades de los pequeños negocios y controlar su potencial crecimiento como contribuyentes, es necesario crear mecanismos similares a los que operan en otras legislaciones, que funcionen armónicamente, no sólo con todos los tributos, sino con el resto de la legislación. Por ejemplo, si se establecen procedimientos simplificados para la determinación y recaudo de los impuestos de las pequeñas empresas, no es lógico mantener la obligación de que lleven libros completos de contabilidad, como ha venido ocurriendo.

La tributación de las sociedades

● Normas sustantivas

En la tributación corporativa, sin duda lo más novedoso que trae la Ley es la división de la tarifa del 33% del Impuesto sobre la Renta en dos impuestos: uno con tarifa del 25% para el sistema tradicional, y otro con tarifa del 8% (transitoriamente del 9%) que se

cobra a través del nuevo Impuesto para la Equidad CREE. Este impuesto se determina de manera muy similar al Impuesto sobre la Renta, en cuanto a los ingresos, costos y deducciones ordinarias, pero excluye las deducciones especiales como donaciones y contribuciones, y muchas exenciones y rentas exentas.

La aplicación de este procedimiento debería generar un incremento en el Impuesto total sobre la Renta, así fuera moderado, en la medida en que prácticamente una cuarta parte de la tarifa se liquida sobre una base gravable mayor a la tradicional. No obstante, los contribuyentes sujetos al CREE dejarán de pagar

los aportes parafiscales para el Sena, ICBF y salud, sobre el valor de la nómina de sus trabajadores que devenguen hasta 10 SMMLV. Con esta medida, que alivia un poco los tradicionalmente elevados impuestos a la nómina en Colombia, se pretende estimular la creación de empleo y reducir la informalidad; parece una buena iniciativa, pero con base en pasadas experiencias, hay más posibilidades de que se consiga el segundo logro, porque hasta ahora han fallado los intentos de crear empleo por decreto. A este respecto, las nuevas normas afectarán de alguna manera los beneficios otorgados en la denominada Ley del Primer Empleo.

Otra de las bondades que se espera de este nuevo mecanismo –aunque no se exprese de manera tan evidente en la exposición de motivos– consiste en el beneficio que recibirán los empresarios que han sufrido los efectos de la revaluación, en especial si ocupan mano de obra de manera intensiva y de niveles inferiores a 10 SMMLV, como es el caso de los floricultores. De la misma manera, el CREE podría ayudar a corregir, al menos parcialmente, las inequidades que han introducido en el sistema los beneficios que gradual y constantemente se ha otorgado a determinados sectores y contribuyentes, como quiera que no permite restar muchos de esos beneficios especiales. Es el caso, por ejemplo, de la deducción por

compras de activos fijos, que a pesar de haber sido derogada sigue vigente para los contribuyentes que la escogieron dentro de su “menú” de normas amparadas por los contratos de estabilidad jurídica.

Lástima que el CREE no se haya extendido a las zonas francas. Esta figura, creada como un mecanismo para estimular las exportaciones de bienes y mano de obra nacional gozaba de exenciones tributarias vin-

“ La buena noticia para los pequeños empresarios, que sean personas naturales y que empleen al menos dos trabajadores, es que quedarán exonerados de pagar los aportes al Sena, ICBF y al Sistema de Seguridad Social en Salud. ”

culadas con su capacidad para cumplir esos propósitos. Pero el beneficio se multiplicó cuando el objetivo desapareció, porque ahora están dedicadas como regla general a estimular las importaciones y el diferimiento de los impuestos a las mismas, y a competir con ventaja fiscal frente a otras empresas nacionales que no han conseguido las mismas prebendas. Dicho sea de paso, éstas se otorgan de manera discrecional, y a ellas

difícilmente pueden acceder las pequeñas empresas. Ésta es una asignatura pendiente en la lucha contra la desigualdad.³

● CREE para pequeños empresarios

La buena noticia para los pequeños empresarios, que sean personas naturales y que empleen al menos dos trabajadores, es que quedarán exonerados de pagar los aportes al Sena, ICBF y al Sistema de Seguridad Social en Salud, sobre los empleados que devenguen menos de 10 SMMLV. El beneficio es total para estos contribuyentes, teniendo en cuenta que el impuesto CREE sólo gravaba a las personas jurídicas.

● Normas de control y prevención de la elusión y la evasión

Menos comentadas y publicitadas, pero sin duda de la mayor importancia, son las normas expedidas para cerrar coyunturas y prevenir modalidades de evasión y elusión. De toda la reforma son éstas las medidas que deberían generarle al fisco nacional los mayores réditos, porque la gran evasión en el Impuesto sobre la Renta surge de las grandes transacciones y de los errores y vacíos en la legislación y en los reglamentos, y a veces en la propia doctrina oficial. Algunas de las medidas tomadas en esa dirección se comentan a continuación.

³De acuerdo con el Banco Mundial, existen suficientes elementos técnicos para cuestionar la efectividad del régimen colombiano de zonas francas: la experiencia internacional sugiere que dichos incentivos son poco efectivos; la decisión de inversión depende de muchos otros factores, y el factor vinculante de Colombia suele ser la infraestructura física y no el régimen tributario. “El gasto tributario en Colombia”, Banco Mundial, junio de 2012.

● Distribución de utilidades al exterior

En el régimen vigente los socios o accionistas no pagan impuesto sobre las utilidades que les son distribuidas, cuando las sociedades han tributado sobre las mismas. Este principio no operaba para las utilidades de las sociedades extranjeras, por vacío legal o por interpretación. La reforma aclara este aspecto, que cierra un sesgo en contra de los accionistas colombianos.

La mala noticia es que no pasó la propuesta de restablecer el impuesto a las remesas al exterior. Muchos países tienen impuestos sobre los giros de utilidades al exterior, y no han visto reducidos los flujos de inversión extranjera. Este impuesto es aconsejable, en la medida en que premia a los inversionistas que reinvierten las ganancias, al menos durante algún tiempo, en el país donde las han obtenido.⁴

● Contratos de estabilidad jurídica

No por esperada resulta menos positiva la derogatoria de los contratos de estabilidad jurídica. Nadie duda de las ventajas de estabilizar las normas, no sólo las tributarias, pero de manera responsable.⁵ La estabilidad decretada en Colombia adolece de muchos vicios, empezando porque se



otorgaba de manera discrecional y porque las pequeñas y medianas empresas no tenían acceso, debido a las exigencias de inversión. Además, se estableció cuando el propio Gobierno impulsaba una reforma tributaria estructural, destinada a corregir los enormes defectos de la legislación. Técnicamente resulta absurdo que permitiera congelar las normas de manera selectiva, incluyendo los reglamentos y la cambiante doctrina oficial.

● Otras medidas

La Ley 1607 contiene también medidas destinadas a conseguir la transparencia en una serie de operaciones que se disfrazan, con la real intención de evadir o reducir la tributación. Dentro de éstas vale la pena destacar la que restringe la deducción de intereses, para evitar que las inversiones se muestren como créditos; la que regula las amortizaciones del crédito mercantil, creado muchas veces en forma artificial para reducir las bases gra-

vables; los ajustes al sistema de precios de transferencia y la racionalización de las sanciones por el incumplimiento de requisitos formales sobre las mismas; y las medidas sobre los efectos tributarios de las reorganizaciones empresariales, los aportes en especie y la prima en colocación de acciones, buscando que los impuestos se atribuyan a quien efectivamente obtiene la ganancia.

● Gravamen a los dividendos

Lamentable que, con el argumento de una supuesta doble tributación, no haya pasado siquiera el modesto impuesto sobre los dividendos propuesto por el Gobierno. Las acciones, como cualquier otro instrumento negociable, se transan con independencia de la situación tributaria de su emisor, salvo en el caso de las sociedades cerradas, que terminan protegidas con esa teoría.

Nuestro sistema tributario es regresivo, porque sólo las rentas de trabajo están some-

⁴En Colombia eran cinco años, cuando existió el impuesto.

⁵Como ocurrió en Colombia en la Ley 223 de 1995, donde se otorgó la oportunidad de manera general a todos los contribuyentes.

tidas a tarifas progresivas. Sin embargo, en los años recientes se observa una creciente obsesión por favorecer la tributación empresarial, en detrimento de

las rentas de trabajo, en un país donde más del 94% de los asalariados gana menos de 4 salarios mínimos. Se ignora que las sociedades no tienen capacidad

económica autónoma, y que la equidad tributaria hay que buscarla a través de los verdaderos dueños y beneficiarios de las ganancias y de la riqueza.

El IVA y el Impuesto al Consumo

En estas materias el Gobierno no logró sus propósitos, aunque se critica que, a la vez que se suprimieron tarifas del IVA, se creó un nuevo Impuesto al Consumo que al menos tiene tres. Pero las verdaderas preocupaciones que surgen tienen que

ver con el impacto que pueda tener el incremento del IVA sobre los arrendamientos, particularmente para los pequeños y medianos empresarios que no lo puedan descontar, por haber perdido su calidad de responsables del impuesto.



Simplificación

Aunque en esta ocasión el Gobierno no incorporó dentro de sus objetivos la simplificación del Estatuto Tributario, no se podría afirmar que esta reforma facilita o simplifica la comprensión de las normas impositivas. Por el contrario, si sobre algo existe unidad de

criterio es sobre la falta de claridad, la extensión y el desorden de los textos de esta Ley. Además, como ocurre en Colombia desde hace varios años, las normas agregadas al Estatuto Tributario dificultan cada vez más la ya ardua tarea de la Dian, en la medida en que,

además del incremento en el volumen y complejidad de las mismas, se crean nuevas situaciones que no aplican de manera general a todos los contribuyentes, y casos donde existe más de un tratamiento para operaciones donde la diferencia es muy estrecha.

Conclusión

En resumen, desde el punto de vista país, que es el que realmente nos interesa, los aspectos positivos de la reforma superan los negativos. Pero sigue existiendo la necesidad apremiante de estructurar las normas en un estatuto tributario más sencillo y práctico, y más justo, para que la tributación se convierta en un instrumento efectivo para reducir la desigualdad. ■

Formalización empresarial, la base de perdurabilidad para el desarrollo económico

Por: Luis Guillermo Vélez Cabrera*

1. La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas

En cualquier tipo de economía las pequeñas y microempresas constituyen el tejido empresarial y forman la base o semillero para la maduración en medianas y grandes empresas. La perdurabilidad estará dada entonces por la solidez con la que este grupo de pequeñas y microempresas se integren a un proceso formal de operación en sus negocios. Es más, su importancia no sólo radica en el número de empresas sino en el hecho de que “las Mipymes contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo, ingresos y activos para un amplio grupo de personas”¹.

La Declaración del Milenio de Naciones Unidas referida al desarrollo y erradicación de la pobreza ha resaltado el potencial que tiene la iniciativa empresarial para contribuir a alcanzar objetivos concretos de desarrollo sostenible.

En el caso colombiano este grupo de empresas representa la mayor proporción de empresas existentes, pero no es posible establecer el número exacto de Mipymes² porque este sector se está desarrollando en gran medida dentro de la informalidad.³

Si bien la informalidad permite, según los mismos empresarios informales, evadir el pago



*Superintendente de Sociedades. E-mail. dianat@supersociedades.gov.co

¹Departamento Nacional de Planeación.

²“SMEs represent an important part of the Colombian economy, although they are not well documented in official statistics” según: Bank Financing to Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Colombia, Constantinos Stephanou World Bank, Camila Rodriguez, affiliation not provided to SSRN, World Bank Policy Research Working Paper No. 4481, enero 1º de 2008.

³“Existing studies have estimated the size of the informal economy in Colombia between 35 and 44 percent of GDP, a figure that has apparently grown over the past decade”, Cárdenas y Mejía (marzo 2007) y Perry (mayo 2007) para tener una perspectiva de las causas y de las implicaciones de la informalidad. Citado en Bank Financing to Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Colombia, Constantinos Stephanou World Bank, Camila Rodriguez, affiliation not provided to SSRN, World Bank Policy Research Working Paper No. 4481, enero 1º de 2008.

de los impuestos y de las contribuciones de carácter laboral, también es cierto, admiten, que limita profundamente su capacidad para ser sujetos de crédito y para acceder a los diferentes programas de fortalecimiento que ha diseñado el gobierno para ellos. La explicación de una decisión racional para mantenerse o regresar a la informalidad será ampliada más adelante utilizando el marco conceptual presentado en la publicación realizada por el Banco Mundial (Perry y otros, 2007) donde se describen los conceptos de exclusión y escape⁴.

Varias políticas públicas deberán entonces enfocar sus esfuerzos al fortalecimiento de este sector empresarial, entre ellas y sin querer ser exhaustivo, están las de desarrollar un ambiente macroeconómico favorable; un sector financiero estable; una regulación financiera acorde; estadísticas que permitan la adopción de decisiones informadas sobre estas empresas, pero tal vez y de mayor relevancia, un ambiente legal y contractual propicio, diseñado a la medida de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El gobierno ha desarrollado ya diversas políticas públicas encaminadas a fortalecer la presencia de las Mipymes en la economía. Entre ellas vale la pena destacar el Sistema Na-

cional de Apoyo y Promoción de las Mipymes y la Banca de las Oportunidades, que buscan identificar y atacar sus debilidades y en particular incentivar su acceso al crédito.

Pero estas políticas públicas deben reforzarse con la creación de un ambiente legal acorde con las Mipymes, un sistema regu-

latorio empresarial que permita establecer mecanismos de entrada a la formalización incluyendo aspectos cruciales como la creación de empresas, el acceso al crédito, la resolución de conflictos y la insolvencia simplificada, es decir un marco legal que tenga en cuenta todo el ciclo de la empresa.

2. La informalidad en Colombia

Las mediciones de informalidad se han desarrollado desde dos perspectivas:

1. La perspectiva laboral⁵, en donde se busca comparar el número de empleos que tienen todas las condiciones formales de contratación y el número de empleos informales.
2. La perspectiva empresarial, en donde se mide el conjunto de empresas micro, pequeña y mediana⁶ y que no han hecho su registro mercantil.

Acompañando a estas mediciones se han estudiado varios tipos de causales de esta informalidad, siendo un enfoque de gran relevancia el apoyado por el estudio realizado por el Banco Mundial y contenido en el infor-

me 42698 de 2010. Allí se explica la naturaleza de la informalidad en Colombia, adoptando el marco conceptual del informe “Informalidad: escape y exclusión” (Perry *et al.*, 2007), y la informalidad como una función tanto de la “exclusión” económica como del “escape” de empresas del sistema formal.

“El concepto de “exclusión” refleja la manera en que la informalidad ha sido tradicionalmente vista en América Latina: que los trabajadores y empresas informales generalmente preferirían acceder a la categoría formal (inscribirse ante las autoridades, pagar impuestos, tener acceso a la seguridad social), pero no pueden hacerlo por razones vinculadas al estado de la economía, al funcionamiento del mercado laboral o al entorno regulatorio”.

⁴Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, “Informalidad: escape y exclusión”, Guillermo E. Perry, William F. Maloney, y otros, 2007, disponible en www.worldbank.org.

⁵Definición del Dane: “Los empleados particulares y obreros que laboren en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta cinco personas en todas sus agencias y sucursales, los trabajadores familiares sin remuneración y los empleados domésticos, los trabajadores por cuenta propia (excepto los independientes profesionales) y los patrones o empleadores de empresas de cinco trabajadores o menos.

⁶La definición está basada en los activos de la empresa y el número de empleados, de conformidad con lo dispuesto en la Ley Mipyme o Ley 590 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004

“El concepto de “escape”, por el contrario, plantea que algunos trabajadores y empresas son informales por una cuestión de elección. Esto significa que, luego de considerar los beneficios y costos de la formalidad, algunos trabajadores y empresas deciden salir del sector formal. Dados los beneficios y costos (reales o percibidos) y las oportunidades y restricciones existentes, dichos trabajadores y empresas de hecho prefieren la informalidad”.

Diferentes autores como Hirschman⁷ (1970), Mincer (1976) y De Soto (1989) han apoyado la tesis de la informalidad como un desobedecimiento de normas estatales en materias económicas y, más recientemente, el Banco Mundial aborda la informalidad como una combinación de estrategias para evadir normas de costoso cumplimiento, esto es escape, o como un refugio involuntario, esto es exclusión (Perry *et al.*, 2007)⁸.

De Soto (1989) argumenta que la informalidad “se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente”. Para este autor, la informalidad es una alternativa coherente, y tal vez la única, para un segmento de la

“ La informalidad es un síntoma de fallas regulatorias o regulaciones inadecuadas que aumentan los costos y disminuyen los beneficios de la formalidad, a su vez, esta misma informalidad disminuye la eficacia de la regulación. ”

población que en realidad no busca quebrantar la ley deliberadamente, sino poder subsistir⁹.

En razón de lo anterior, podría sostenerse que la informalidad es un síntoma de fallas regulatorias o regulaciones inadecuadas que aumentan los costos y disminuyen los beneficios de la formalidad, a su vez, esta misma informalidad disminuye la eficacia de la regulación. Es imperativo pensar entonces en una solución que rompa este círculo vicioso hacia un círculo virtuoso de regulación para la formalidad.

Todo empresario hace entonces un análisis para elegir entre la informalidad o la formalidad desde la perspectiva de la relación costo/beneficio. Primero evalúa los costos o riesgos asociados a quedarse en la informalidad:

1. La posibilidad de que las entidades de supervisión y vigilancia y la Dian detec-

ten su actividad y entonces sean susceptibles de imposición de multas.

2. El costo de no crecer y permanecer pequeño.
3. Estar condenado a un acceso reducido al mercado y un acceso restringido a los servicios formales de justicia y a los mecanismos alternativos de resolución de conflictos.
4. Estar excluido de los programas e incentivos gubernamentales para el sector.

Luego hace un balance de los beneficios aparentes que podría disfrutar al no entrar a la formalidad:

1. La evasión de impuestos, siempre y cuando no sea detectada.
2. La evasión al pago de las contribuciones a la seguridad social y demás normas laborales.
3. Evitar los costos de transacción asociados al cumplimiento de las actividades de supervisión a las que estaría obligado.
4. La evasión de la carga regulatoria muchas veces inadecuada para el tamaño de la empresa.
5. Y en una sencilla ecuación de maximización de utilidad opta por la formalización o el “escape” de esa formalización.

⁷De la voz hacia el escape, hay dos tipos de reacción de un activista ante su descontento con la organización a la que pertenece o con la que trata: expresa sus quejas y sigue siendo miembro o cliente con la esperanza de mejorar la situación o escapa de la organización y se va con sus asuntos a otra parte, Albert Hirschman (1977).

⁸DNP, Dirección de Estudios Económicos, Archivos de Economía, “Una mirada a la economía informal”, Erick CESPEDES RANGEL, Néstor GONZÁLEZ QUINTERO, Gustavo HERNÁNDEZ DÍAZ, Gabriel PIRAQUIVE GALEANO, Johanna RAMOS PIRACOCA, Documento 383, 1º de diciembre de 2011.

⁹Citado en Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia, WORKING PAPERS SERIES - DOCUMENTOS DE TRABAJO- No. 35, Mauricio Cárdenas S., Carolina Mejía M. Marzo de 2007. Fedesarrollo.

3. Políticas para enfrentar y reducir la informalidad en Colombia

El Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, *Prosperidad para todos*, plantea la necesidad de consolidar una senda de crecimiento económico alto y sostenido a través de políticas que pongan freno a la estructura informal de las empresas y lleven a un fortalecimiento empresarial a través de la formalización.

Entre los objetivos fijados está el aumentar la productividad y fortalecer las perspectivas de crecimiento en el sector formal a través de políticas que impulsen dos frentes:

1. Un mejor clima de inversión.
2. Una política integrada para cambiar la relación costo/beneficio de las empresas.

Esto permitiría que las Mipymes, el grupo más numeroso de empresas en el sistema

económico colombiano, opten por una formalidad que iría atada con la reducción de los costos de hacer negocios y mejores condiciones de:

1. Crédito y financiamiento.
2. Sistema de garantías acorde con su tamaño.
3. Negociación de proveedores específicos, clientes, o financiadores.
4. Sistemas de gobierno corporativo.

Para mirar un ejemplo de medición de impacto de estas leyes que buscan un camino hacia la formalización, la Superintendencia de Sociedades ha hecho una aproximación al efecto combinado en los procesos de formalización empresarial de dos leyes, la Ley 1258 de 2008 (Ley de SAS)

y la Ley 1429 de 2010 (Ley de Primer Empleo).

Es importante aclarar que el índice de medición de formalización utilizado en este análisis es el de la perspectiva empresarial mencionado anteriormente y que hace referencia a la medición del número de microempresas que no tienen registro mercantil sobre el universo total de microempresas.

Siguiendo esta definición se comparó el número de sociedades activas entre abril de 2010 y enero de 2013, según información del RUE, para ver cuál podría ser el efecto combinado a partir de 2010 de las dos leyes que confluyen en ese momento.

Como se puede observar en el cuadro anterior, la figura de SAS fue la única que permitió un aumento en el registro de nuevas sociedades, mien-

Cuadro 1. Sociedades activas
(A cortes abril de 2010 y enero de 2013)

	Empresas asociativas de trabajo	Empresas unipersonales	Otras sociedades	Sociedad agraria de transformación	Sociedad anónima	Sociedad colectiva	Sociedad en comandita	Sociedad extranjera	Sociedad limitada	Sociedades por acciones simplificadas	Total sociedades
Corte enero 2013	12.574	55.182	8.030	31	41.724	289	27.249	2.564	320.760	192.602	661.005
Corte abril 2010	22.120	103.474	4.795	117	74.629	864	44.619	3.326	616.117	54.508	924.569
Diferencia entre 2013 y 2010	(9.546)	(48.292)	3.235	(86)	(32.905)	(575)	(17.370)	(762)	(295.357)	138.094	(263.564)

Fuente: Datos tomados del RUE.

Cuadro 2. Sociedades S.A.S. y su procedencia (2013)

Procedencias de las SAS en 2013	Tamaño				Total general
	Gran Empresa	Mediana Empresa	Microempresa	Pequeña Empresa	
Provenientes de otro tipo societario	904	3.386	15.803	10.127	30.220
Ya conformadas como SAS en el 2010	337	1.442	22.365	5.365	29.509
Nuevas sociedades creadas como SAS	266	1.161	122.655	8.791	132.873
Total general	1.507	5.989	160.823	24.283	192.602

Fuente: Datos tomados del RUE.

tras que las otras modalidades asociativas disminuyeron.

Si hacemos un análisis más detallado por tamaño de empresa para entender de dónde vienen las 192.602 sociedades SAS que aparecen activas en enero de 2013, vemos cómo las sociedades que se registraron como SAS totalmente nuevas,

es decir que no eran SAS en 2010 y que no provenían de una estructura societaria ya existente, suman 132.873 sociedades y su concentración se encuentra en el mundo de las micro y pequeñas empresas (92% del total de la nuevas SAS).

Este efecto de incremento en el número de socieda-

des que realizaron un registro mercantil bajo la figura de SAS y aprovechando la amnistía ofrecida por la Ley de Primer Empleo es sólo un ejemplo del posible impacto en la formalización que pueden tener marcos normativos más acordes con a la realidad de las Mipymes.

4. Qué esfuerzos se han hecho en Colombia frente a la teoría de la exclusión y el escape

Durante los últimos dos años, Colombia, con el liderazgo de la Superintendencia de Sociedades, ha venido desarrollando importantes reformas en las áreas del derecho comercial, en el entendido de que la regulación usada como un instrumento transversal de política permite mejorar las condiciones de acceso al mercado y al crédito, reducir costos de transacción y mejorar la competitividad de las empresas.

“ La regulación usada como un instrumento transversal de política permite mejorar las condiciones de acceso al mercado y al crédito, reducir costos de transacción y mejorar la competitividad de las empresas. ”

Dentro de las reformas relevantes adelantadas en este sentido en Colombia, se encuentran las relativas a la simplificación y flexibilización de trámites para registro y creación de sociedades a través de la Ley 1258 de 2008 (Ley SAS); la Ley 1563 de 2012 sobre arbitraje nacional e internacional; la Ley 1564 de 2012 en donde se establece el Régimen de Insolvencia de la Persona Natural No Comerciante y el proyecto de

reforma del Régimen de Garantías Mobiliarias que cursa actualmente en el Congreso de la República.

La puesta en marcha de estas reformas ha derivado en un aumento de la confianza de los colombianos y de la comu-

nidad internacional, lo que ha logrado consolidar un círculo virtuoso de crecimiento, desarrollo y bienestar.

Gracias a estos avances Colombia hoy muestra un entorno macroeconómico positivo para la generación de empleo,

la creación de empresas y la reducción de la informalidad como ya se mostró en el análisis anterior. Adicionalmente, este tipo de iniciativas no han sido sólo de interés nacional, sino que han trascendido a nivel internacional.

5. II Coloquio Internacional de la CNUDMI sobre la microfinanza

La Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, principal órgano jurídico del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil, aprobó en su sesión plenaria 45ª la propuesta colombiana de celebración de un coloquio en el ámbito de la microfinanza, con énfasis en la simplificación y flexibilización del registro e incorporación de sociedades por acciones simplificadas (SAS).¹⁰

La propuesta colombiana planteó que uno de los aspectos cruciales en el campo de la microfinanza no es sólo la condición de otorgamiento del crédito y las instituciones prestatarias, sino también la generación de vehículos empresariales que permitan la transparencia y formalidad de los destinatarios de los microcréditos, aspecto en el cual se genera un claro campo de acción para la CNUDMI.

De esta forma se dio como una alternativa de formalización empresarial la presentación de la experiencia colombiana con un vehículo societario de gran impacto como lo es la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Este prototipo societario constituye uno de los más exitosos modelos asociativos de la historia legislativa reciente de América Latina.

Dentro de los temas relevantes que se discutieron en el coloquio se destacan:

- Las condiciones jurídicas propicias para las microempresas y el estado de derecho.
- La flexibilización de la incorporación y el registro de potenciales microprestatarios.
- La creación de condiciones jurídicas propicias para las micro, pequeñas y medianas empresas

- Formas societarias simplificadas en el contexto de las microfinanzas.

Como era el propósito, se logró mostrar la necesidad de generar estándares en materia de derecho societario, tema que había sido excluido por varios lustros del centro de la discusión de la CNUDMI por considerarse de poco impacto en el comercio internacional.

El gran reto entonces fue poner a pensar al mundo allí representado, en que el derecho societario no sólo es un mecanismo de inclusión y formalización, sino también un vehículo de integración económica regional e internacional. Adicionalmente, se explicó cómo un alto número de empresarios prefiere la informalidad porque la formalidad no es “rentable” y que el proceso de formalización no sólo debe incluir reformas regula-

¹⁰Superintendencia de Sociedades, Oficio 2012-01-17-0670, dirigido por Renault Sorieul, Secretario de CNUDMI, 2012/06/21.

torias, sino la implementación de una cultura de flexibilización a nivel institucional.

Colombia presentó su experiencia, resaltando los beneficios de la SAS, como persona jurídica de naturaleza comercial con características híbridas, con la ventaja de que en ella se conjugan las facetas propias de las sociedades de capital y las de las compañías personalistas. Es una forma asociativa especialmente idónea para com-

pañías cerradas y por tanto adecuada para las Mipymes, debido a su amplia libertad contractual, que se suma a la limitación de responsabilidad y a la facilidad con que puede constituirse.

Se resaltó asimismo como ventajas de este tipo societario:

- La posibilidad de constituirse por uno o varios accionistas.
- Su objeto social indeterminado y término indefinido de duración.

nado y término indefinido de duración.

- La posibilidad de su creación por documento privado, físico o electrónico, inscrito en la Cámara de Comercio.
- Su leve estructura orgánica.
- Su bajo costo de constitución sumado a los beneficios de la limitación de responsabilidad, lo que ha permitido en Colombia un impacto importante en materia de formalización.

Conclusiones

A través de este análisis hemos podido evidenciar la estrecha relación que hay entre un marco regulatorio flexible y los procesos de formalización. Aun con la existencia de una política de Estado que busca el objetivo de atraer a las empresas a estos más formales tanto en lo laboral como lo empresarial, la ausencia de un marco regulatorio adaptado y moderno para las Mipymes representa un obstáculo para el logro de estos objetivos.

La propuesta colombiana, materializada en el Coloquio Internacional, puso sobre la mesa de discusión y a nivel internacional la necesidad de esquemas empresariales más modernos,

desprovistos de formalismos ancestrales y que se confectioen a la medida de los empresarios de las Mipymes.

Colombia presentará como resultado de este Coloquio nuevamente una propuesta en la CNUDMI, en la reunión de la Comisión, encaminada a la creación de un grupo de trabajo en esta materia que recoja el clamor internacional por la generación de este tipo de reglas flexibles.

Finalmente, cabe decir que, superada la etapa de diseño y adopción legal, el reto siguiente lo constitu-



yen la medición y evaluación de impacto, así como el trabajo coordinado entre las instancias gubernamentales y entre éstas y el sector privado para la creación de ambientes legales propicios a la consolidación del tejido empresarial Mipyme, que es en últimas base del desarrollo sostenible del país. ■



Efectos de la Reforma Tributaria (Ley 1607 de 2012) sobre las

pequeñas y medianas empresas en Colombia

Por: Nicolás Bernal Abella*

El pasado 26 de diciembre de 2012 fue publicada en el Diario Oficial la Ley 1607 de 2012, “Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones” (en adelante la “Reforma”), a través de la cual se introdujeron importantes cambios en la legislación fiscal de nuestro país.

Sobre el particular, es importante establecer que dichos cambios no son ajenos al tratamiento jurídico, económico y fiscal de las denominadas pequeñas y medianas empresas

(en adelante “Pymes”) en nuestro país, en la medida en que las nuevas disposiciones de la Reforma evidentemente tienen efectos directos sobre las mismas. A continuación, de mane-

ra clara y simple, se enuncian y explican los principales cambios y disposiciones incorporadas en la Reforma que de manera efectiva tienen impactos directos sobre las Pymes en Colombia.

*Equipo de Impuestos, Brigard & Urrutia . E-mail: jcalvo@bu.com.co

Residencia para efectos tributarios

El Artículo 2 de la Reforma, que modificó el Artículo 10 del Estatuto Tributario (en adelante E.T.), estableció nuevos supuestos de hecho para poder considerar a una persona como residente fiscal.

Sobre el particular, resulta relevante establecer que dicha modificación podría afectar de manera directa a los empleadores y trabajadores de las Pymes, en la medida en que dichos supuestos de hecho son más amplios que los establecidos en el pasado, por lo cual se podría llegar a determinar como residente fiscal a aquellos empleadores y empleados que antes no se consideraban residentes colombianos en materia fiscal, siempre y cuando se encuadren dentro de los supuestos establecidos en dicho Artículo.

Al respecto, es relevante establecer algunos de los supuestos o condiciones referidas a ser tenidos en cuenta, a saber:

Permanecer continua o discontinuamente en el país por más de ciento ochenta y tres (183) días calendario, durante un periodo cualquiera de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario consecutivos;

“ Se podría llegar a determinar como residente fiscal a aquellos empleadores y empleados que antes no se consideraban residentes colombianos en materia fiscal. ”

Ser nacionales y que durante el respectivo año o período gravable:

- El cincuenta por ciento (50%) o más de sus ingresos sea de fuente nacional; o,
- El cincuenta por ciento (50%) o más de sus bienes sea administrado en el país; o,
- El cincuenta por ciento (50%) o más de sus activos se entienda poseído en el país; o,
- Habiendo sido requeridos por la Administración Tributaria para ello, no acrediten su condición de residentes en el exterior para efectos tributarios; o,
- Tengan residencia fiscal en una jurisdicción calificada por el Gobierno Nacional como paraíso fiscal.

Reducción de la tarifa del Impuesto sobre la Renta y ganancias ocasionales

El Artículo 94 de la Reforma estableció que la tarifa general del Impuesto sobre la Renta aplicable a las sociedades será del 25%. Este Impuesto se determina sobre la renta líquida obtenida por una persona jurídica, en un determinado período fiscal. Generalmente, sólo los cos-



tos y gastos en que incurre el contribuyente, dentro de su actividad productora de renta, son objeto de deducción en la declaración de renta.

Por otro lado, es necesario mencionar que el Artículo 106 de la Reforma redujo del 33% al 10% la tarifa al Impuesto a las ganancias ocasionales.

Creación del Impuesto sobre la Renta para la Equidad ("CREE")

Mediante el Artículo 20 de la Reforma se creó el Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE). El hecho generador de este nuevo Impuesto es igual al del Impuesto sobre la Renta; es decir, corresponde a la obtención de ingresos que sean susceptibles de incrementar el patrimonio. Las rentas obtenidas a través de este Impuesto se tratarán como una renta de destinación específica, toda vez que los recursos irán con destino al Instituto Colombiano de Bienestar familiar-ICBF, al Servicio Nacional de Aprendizaje-Sena y parcialmente al Sistema General de Seguridad Social en Salud.

La tarifa del Impuesto es del 8%, la cual se aplicará sobre la diferencia de los ingresos brutos susceptibles de incrementar el patrimonio realizados en el año gravable, las devoluciones, rebajas y descuentos, y de dicho resultado se restarán los que correspondan a los ingresos no constitutivos de renta. De esta manera se obtienen los ingresos netos y de éstos se restará el total de los costos susceptibles de disminuir el Impuesto sobre la Renta. Sobre este valor se pueden restar las rentas exentas de que trata la Decisión 578 de la Comunidad Andina y demás establecidas en el E.T. Para los años 2013,



2014 y 2015 la tarifa del CREE será del 9%.

Los sujetos pasivos del Impuesto serán las personas jurídicas, contribuyentes, declarantes del Impuesto sobre la Renta, así como las sociedades y entidades extranjeras contribuyentes declarantes del Impuesto sobre la Renta por sus ingresos de fuente nacional obtenidos mediante sucursales y establecimientos permanentes.

Por otro lado, es importante anotar que, de conformidad con el Artículo 25 de la Reforma, las sociedades y personas jurídicas que contraten empleados que devenguen salarios inferiores a los 10 salarios mínimos estarán exentas de los pagos parafiscales del Sena, ICBF y de los aportes a la salud, lo cual deberá ser tenido en cuenta por las Pymes en la medida en que, de realizarse una

planificación laboral, en particular desde el punto de vista de la contratación de empleados, podrán estar exentas de los pagos parafiscales y de salud mencionados, siempre que cumplan con las condiciones establecidas en la Reforma.

En cuanto a las sociedades que se acogieron a los beneficios de la Ley 1429 de 2010, el CREE tendrá efectos directos sobre dichos beneficios. Sobre el particular, uno de estos efectos será que si bien las tarifas de renta progresivas se disminuyen con la reciente Reforma, con la tarifa del CREE se evidencia un aumento en la carga impositiva, ya que, por ejemplo, en el presente año 2013 la pequeña empresa constituida como persona jurídica pasa de no tributar (0%) en los dos primeros años (sin Reforma) a pagar la tarifa del 9% del CREE.

Subcapitalización

En su Artículo 109, la Reforma introdujo una importante norma sobre subcapitalización y deducción de intereses que estableció nuevos requisitos de carácter financiero para la procedencia de la deducción de los gastos por concepto de intereses, sin perjuicio del cumplimiento de los demás requisitos y condiciones previamente consagrados en la Ley.

Al respecto, es importante establecer que con anterioridad a la expedición de la Reforma las sociedades podían deducir los intereses si cumplían con los requisitos generales, en materia crediticia, establecidos para tales efectos. Asimismo, para efectos de proceder con la deducción de intereses era necesario tener en cuenta la regulación general establecida en la Ley tributaria, la cual ha consagrado que son deducibles las expensas realizadas durante el año o periodo gravable en el desarrollo de cualquier actividad productora de renta, siempre que tengan relación de causalidad con las actividades productoras de renta y que sean necesarias y proporcionadas de acuerdo con cada

actividad. Ahora bien, con las disposiciones establecidas en la Reforma, sin perjuicio del cumplimiento de los requisitos y condiciones generales consagrados en el E.T., los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta sólo podrán deducir los intereses generados con ocasión de deudas,



cuyo monto total promedio durante el correspondiente año gravable no exceda el resultado de multiplicar por tres el patrimonio líquido del contribuyente determinado al 31 de diciembre del año gravable inmediatamente anterior, no siendo deducible la proporción de los gastos por concep-

to de intereses que exceda dicho límite.

De igual forma, también se establece que para la procedencia de las deducciones cuando se trate de sociedades, entidades o vehículos de propósito especial para la construcción de proyectos de vivienda, sólo podrán deducir los intereses generados con ocasión de deudas, cuyo monto total promedio durante el correspondiente año gravable no exceda el resultado de multiplicar por cuatro el patrimonio líquido del contribuyente determinado al 31 de diciembre del año gravable inmediatamente anterior.

En conclusión, luego de conocerse las nuevas disposiciones en materia de subcapitalización y deducción de intereses, será conveniente planear (o replantear) las estructuras de financiación empresarial de las Pymes que se realicen en el futuro (o que ya se hayan realizado) en la medida en que el grado de subcapitalización de una empresa puede llegar a ser alto y, por lo tanto, una importante porción de los gastos financieros podría dejar de ser deducible.

Impuesto de Registro

En atención a la prima en colocación de acciones, alternativa atinente a ser considerada como mecanismo de capitalización, el Artículo 91 de la Reforma estableció que la misma *“hace parte del aporte y, por tanto, estará sometida a las mismas reglas tributarias aplicables al capital”*, por lo que se puede decir que la Reforma determinó que:

1. El Impuesto de Registro se causará sobre todos los aportes al capital, sea que se hagan como capital ordinario o como prima en colocación de acciones

(aunque establece una tarifa reducida entre el 0.1% y el 0.3%) y;

2. La prima en colocación de acciones constituye costo fiscal para el aportante únicamente, sin incidir en el costo fiscal de los demás accionistas ni aumentar el de ningún accionista (incluido el aportante) al momento de la capitalización de la prima.

Lo anterior será muy importante a la hora de constituir nuevas sociedades (Pymes) o

de capitalizar las mismas, ya que independientemente de que se constituya o se capitalice, se deberá pagar el referido Impuesto de Registro.

Con respecto a este punto, aunque la Reforma ha establecido esta nueva reglamentación respecto del referido Impuesto de Registro, las cámaras de comercio, en la actualidad, siguen cobrando el mismo tal y como lo cobraban con anterioridad a la Reforma, con lo cual resulta incierto determinar cuándo van a comenzar a aplicar las nuevas tarifas consagradas en la Reforma.

Nueva definición de dividendos y determinación de dividendos no gravados en cabeza de accionistas

El Artículo 90 de la Reforma estableció que la transferencia de utilidades que corresponden a rentas y ganancias ocasionales de fuente nacional obtenidas a través de los establecimientos permanentes o sucursales en Colombia de personas naturales no residentes o sociedades y entidades extranjeras, a favor de empresas vinculadas en el exterior, constituye dividendos y, en esa medida, estarán sujetas a las reglas de tributación establecidas en los Artículos 48 y 49 del E.T.

Sobre el particular, dichos artículos disponen que los dividendos que perciban los accionistas de una sociedad colombiana tengan el tratamiento de ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional en Colombia (no gravados para el accionista), en la medida en que las utilidades que los originaron hayan estado gravadas en cabeza de la sociedad. Lo anterior evidentemente es aplicable a las Pymes.

Ahora bien, para la determinación de los valores distri-

buides obtenidos a partir del 1º de enero de 2013, como no gravados, la Reforma permite tomar en consideración (i) el *“Tax Credit”* (descuento tributario por impuestos pagados en el exterior, fijado en el Art. 254 E.T.) y (ii) hacer uso de las figuras denominadas como *“carry forward”* y *“carry back”* en materia de diferencias entre las utilidades comerciales y el ingreso no constitutivo de renta o ganancia ocasional para los accionistas.



Nuevas disposiciones en materia de Retención en la Fuente

a. Retención en la Fuente por pagos laborales:

Sin perjuicio del cálculo de retención general consagrado en el Artículo 383 del E.T, la Reforma estableció que el cálculo de Retención en la Fuente de los pagos mensuales o “*mensualizados*” realizados a: (1) la categoría de trabajadores empleados que sean contribuyentes declarantes del

Impuesto sobre la Renta, o (2) a trabajadores que prestan servicios personales mediante el ejercicio de profesiones liberales o que presten servicios técnicos que no requieran la utilización de materiales o insumos especializados o de maquinaria o equipo especializado que sean conside-

rados dentro de la categoría de empleado y que su ingreso cumpla los topes establecidos para ser declarantes como asalariados en el año inmediatamente anterior, será como mínimo el correspondiente a aplicar la tabla base prevista en el Artículo 384 del E.T. (ver cuadro 1).

b. Nueva obligación de agente retenedor:

De conformidad con el Artículo 12 de la Reforma, se adiciona el Artículo 378-1 del E.T., el cual establece para toda entidad empleadora o contratante de servicios personales, la obligación de expedir un certificado de iniciación o terminación de cada una de las

relaciones laborales o legales y reglamentarias, y/o de prestación de servicios que se inicien o terminen en el respectivo período gravable.

Dicho certificado, además de ser entregado al empleado o contratista, deberá también

ser remitido a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian), en los términos que mediante Decreto lo establezca el Gobierno Nacional. Evidentemente estas disposiciones aplican a las Pymes que funjan como empleadoras o contraten servicios personales.

Cambios en materia del Impuesto al Valor Agregado (IVA):

La Reforma trajo consigo importantes cambios en materia de IVA que tienen efectos directos sobre el desarrollo de las actividades económicas que puedan desarrollar las Pymes en nuestro país. Dentro de es-

tos cambios principales es importante resaltar los siguientes:

- Se cambió la clasificación de bienes y servicios considerados como excluidos y exentos.

- Los efectos tributarios de la fusión y escisión de sociedades, en materia de IVA, se sujetan a lo dispuesto en materia de reorganización empresarial (también desarrollado en la Reforma).



COLMENA
vida y riesgos profesionales

Más bienestar, mejor calidad de vida.

Cuadro 1. Tabla aplicada para el cálculo de Retefuente para trabajadores asalariados e independientes
(Artículo 384 del Estatuto Tributario)

Empleado		Empleado		Empleado	
Pago mensual o desde (en UVT1)	(en UVT)	Pago mensual o desde (en UVT)	Retención (en UVT)	Pago mensual o mensualizado (PM) desde (en UVT)	Retención (en UVT)
menos de 128.96	0.00	278.29	7.96	678.75	66.02
128.96	0.09	285.07	8.50	695.72	69.43
132.36	0.09	291.86	9.05	712.69	72.90
135.75	0.09	298.65	9.62	729.65	76.43
139.14	0.09	305.44	10.21	746.62	80.03
142.54	0.10	312.22	10.81	763.59	83.68
145.93	0.20	319.01	11.43	780.56	87.39
149.32	0.20	325.80	12.07	797.53	91.15
152.72	0.21	332.59	12.71	814.50	94.96
156.11	0.40	339.37	14.06	831.47	98.81
159.51	0.41	356.34	15.83	848.44	102.72
162.90	0.41	373.31	17.69	865.40	106.67
166.29	0.70	390.28	19.65	882.37	110.65
169.69	0.73	407.25	21.69	899.34	114.68
176.47	1.15	424.22	23.84	916.31	118.74
183.26	1.19	441.19	26.07	933.28	122.84
190.05	1.65	458.16	28.39	950.25	126.96
196.84	2.14	475.12	30.80	967.22	131.11
203.62	2.21	492.09	33.29	984.19	135.29
210.41	2.96	509.06	35.87	1.001.15	139.49
217.20	3.75	526.03	38.54	1.018.12	143.71
223.99	3.87	543.00	41.29	1.035.09	147.94
230.77	4.63	559.97	44.11	1.052.06	152.19
237.56	5.06	576.94	47.02	1.069.03	156.45
244.35	5.50	593.90	50.00	1.086.00	160.72
251.14	5.96	610.87	53.06	1.102.97	164.99
257.92	6.44	627.84	56.20	1.119.93	169.26
264.71	6.93	644.81	59.40	más de 1.136.92	27%*PM -135.17
271.50	7.44	661.78	62.68		

Fuente: Estatuto Tributario y Ley 1607 del 2012.



VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Sabemos lo que tú necesitas,
ser parte de tu desarrollo es entregarte
un futuro lleno de progreso

- Potencializamos el impacto social con nuestros aliados estratégicos.
- Conformamos equipos de alto rendimiento para controlar la gestión integral del riesgo.
- Generamos conocimiento e innovación en seguridad y salud de los trabajadores.
- Protegemos al trabajador, su familia y la comunidad.
- Aseguramos el futuro y los sueños de los que amas.

Línea Efectiva:
Medicalizada / 24 horas

Otras ciudades **018000-9-19667**
Bogotá 401 0447 | Medellín 444 1246 | Cali 403 6400 | Barranquilla 353 7559

www.colmena-arp.com.co



- La retención en la fuente en materia de IVA deja de ser del 50% y comienza a ser del 15%. Salvo para algunos casos puede ser menor o del 100%.
- Se establecieron sólo dos tarifas para este impuesto, una general del 16% y una especial del 5%. Asimismo, se establecieron nuevos plazos para declarar y pagar el IVA.

- El régimen atinente a los impuestos descontables se ve modificado.
- Se reglamentó la devolución del IVA por adquisiciones con tarjetas de créditos, débito o banca móvil.

Las adquisiciones de bienes muebles y servicios realizados por los visitantes extranjeros por medio electrónico y efectivo en los establecimientos de

comercio ubicados en zonas de frontera, de determinadas características que tengan vigente su Tarjeta Fiscal, de acuerdo con la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional, estarán exentas de IVA. Las ventas deberán ser iguales o superiores a diez (10) UVT y el monto máximo total de exención será hasta por un valor igual a cien (100) UVT, por persona.

Nuevas disposiciones en materia de procedimientos tributarios

La Reforma introdujo nuevas disposiciones sobre procedimiento tributario que pueden afectar de manera directa a las Pymes. A continuación se mencionan las más relevantes:

a. Declaraciones de Retención en la Fuente sin pago

El Artículo 580-1 del E.T. establece: *“Las declaraciones de Retención en la Fuente presentadas sin pago total no producirán efecto legal alguno, sin necesidad de acto administrativo que así lo declare”*.

Pues bien, sobre el particular el Artículo 137 de la Reforma estableció que para efectos de la ineficacia de la declaración de Retención en la Fuente consagrada en el citado Artículo 580-1, deben considerarse los siguientes puntos:

- Los agentes retenedores que hasta el 31 de julio de 2013 presenten declaraciones de Retención en la Fuente con pago en re-

lación con períodos gravables anteriores al 10 de noviembre de 2012, sobre los cuales se haya configurado la ineficacia, no estarán obligados a liquidar la sanción por extemporaneidad ni los intereses de mora.

- Los valores consignados a partir de la vigencia de la Ley 1430 de 2010, sobre las declaraciones de Retención en la Fuente ineficaces, se imputarán de manera automática y directa al impuesto y período gravable de la declaración de Retención en la Fuente que se considera ineficaz, siempre que el agente de retención presente en debida forma la respectiva declaración de Retención en la Fuente de conformidad con lo previs-

to en el inciso anterior y pague la diferencia.

b. Tasa de interés moratorio

El Artículo 141 de la Reforma, que trae consigo una nueva tasa moratoria, establece que, para efectos de determinar la tasa de interés moratorio de las obligaciones administradas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (de manera general, impuestos nacionales), el interés moratorio se liquidará diariamente a la tasa de interés diaria que sea equivalente a la tasa de usura vigente determinada por la Superintendencia Financiera de Colombia para las modalidades de crédito de consumo.

Las obligaciones insolutas al 26 de diciembre de 2012 generarán intereses de mora a la tasa prevista anteriormente, sobre los saldos de capital que no incorporen los intereses de mora generados con anterioridad de dicha fecha.

C. Condición especial de pago general

Como es usual, la Reforma trae consigo facilidades de pago para aquellas obligaciones en mora sostenidas por los contribuyentes. Para el efecto, el Artículo 149 de la Reforma estableció que dentro de los nueve meses siguientes a la entrada en vigencia de esta Ley, los sujetos pasivos, contribuyentes o responsables de los impuestos, tasas y contribuciones, que se encuentren en mora por obligaciones correspondientes a los períodos gravables 2010 y anteriores, tendrán derecho a solicitar, únicamente con relación a las obligaciones causadas durante dichos períodos gravables, la siguiente condición especial de pago:

- Si el pago se produce de contado, del total de la obligación principal más los intereses y las sanciones actualizadas, por cada concepto y período, se reducirán al 20% del valor de los intereses de mora causados hasta la fecha del correspondiente pago y de las sanciones generadas. Para tal efecto, el pago deberá realizarse dentro de los nueve meses siguientes a la vigencia de la presente Ley.

“ Son muchos los cambios y nuevas disposiciones que trae consigo la Reforma que afectan de manera directa e indirecta el desarrollo legal, económico y fiscal de las Pymes en nuestro país. ”

- Si se suscribe un acuerdo de pago sobre el total de la obligación principal más los intereses y las sanciones actualizadas, por cada concepto y período se reducirán al 50% del valor de los intereses de mora causados hasta la fecha del correspondiente pago y de las sanciones generadas. Para tal efecto, el pago deberá realizarse dentro de los dieciocho meses siguientes a la vigencia de la presente Ley.

d. Condición especial de pago en materia de retenciones e IVA

Los Artículos 62 y 63 de la Reforma establecen los siguientes beneficios:

IVA: Dentro de los seis meses siguientes a la vigencia de la Ley 1607 (v.gr. 26/12/12), los responsables de IVA que no hubieren presentado declaraciones de IVA, en ceros, en aquellos meses que no hubieren realizado operaciones sometidas al impuesto podrán presentar dichas declaraciones sin liquidar sanción por extemporaneidad.

Sobre este punto, es necesario mencionar que hasta la entrada en vigencia de la Ley 1430 de 2010, los contribuyentes de

IVA estaban obligados a presentar declaraciones en ceros, aun cuando no hubieren realizado operaciones sujetas al impuesto.

Retención en la Fuente: En igual sentido, la Reforma establece un beneficio tributario para aquellos agentes de retención que no hayan cumplido con la obligación de presentar las declaraciones de Retención en la Fuente en ceros, en los meses que no realizaron pagos sujetos a retención, desde julio de 2006, aquellos agentes de retención podrán presentar esas declaraciones dentro de los seis meses siguientes a la vigencia de la Ley 1607 (26 de diciembre de 2012), sin liquidar sanción por extemporaneidad.

En conclusión, son muchos los cambios y nuevas disposiciones que trae consigo la Reforma que afectan de manera directa e indirecta el desarrollo legal, económico y fiscal de las Pymes en nuestro país. Por tal motivo, será muy importante que a partir de la expedición la misma, las Pymes constituidas, y las que se constituyan en el futuro, tengan en cuenta las disposiciones anteriormente descritas para así no incurrir en faltas o incumplimientos de sus deberes y obligaciones tributarias, así como para favorecerse de los beneficios tributarios consagrados en la misma. ■

Problemas pensionales y miopía estatal:

La relación gasto pensional/PIB escalada por la Tasa de Dependencia Poblacional

<Corresponde al Comentario Económico del Día 21 de noviembre de 2012>

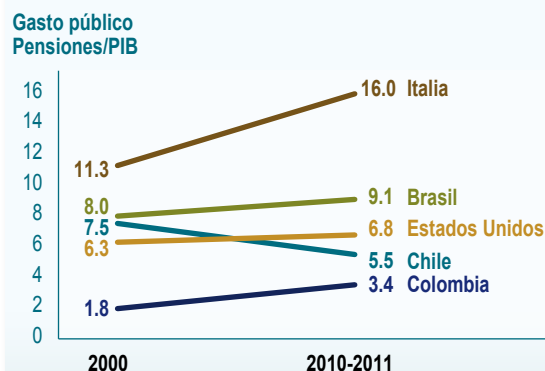
Un componente importante de la actual crisis fiscal de la Zona Euro tiene que ver con las exageradas obligaciones estatales referidas a la seguridad social en pensiones y salud.

Allí simplemente los beneficios prometidos están desbordando el esfuerzo tributario, en momentos en que continúa incrementándose la Tasa de Dependencia Poblacional (TDP= Población mayor de 64 años / Población 15-64 años), incrementándose a casi el 28% frente al 21% de tres décadas atrás, ver *Comentario Económico del Día* 31 de mayo de 2011.

Con frecuencia se intenta dimensionar la gravedad del asunto monitoreando simplemente la relación entre el gasto público en pensiones y el PIB, ver gráfico 1. Sin embargo, dicho indicador tiene el problema de no dimensionar la estructura de edades, luego un país añejo puede mostrar relaciones elevadas (normales) y un país joven relaciones intermedias muy preocupantes, dada su pirámide poblacional joven.

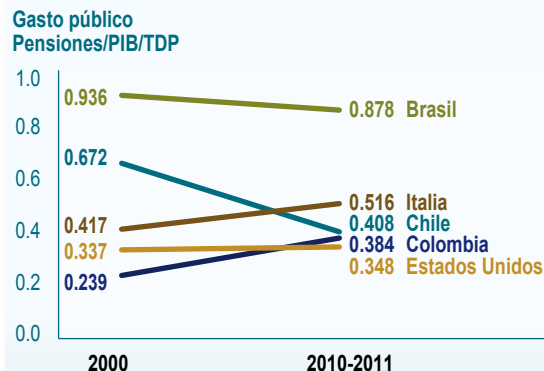
En el gráfico 2 presentamos la relación Gasto Pensional/PIB ajustada por la TDP, para lograr una mejor lectura de la gravedad de dicho gasto pensional. Allí se observa que en países desarrollados dicho gasto público en pensiones ha alcanzado niveles del 8.4% del PIB, siendo un 6.8% para Estados Unidos en el año 2010. Cuando dicho gasto se esca-

Gráfico 1. Gasto público en pensiones como % del PIB
(2000 vs. 2010-2011)



Fuente: elaboración Anif con base en Eurostat, FMI, Ministerios de Hacienda y Banco Mundial.

Gráfico 2. Índice de gasto pensional escalado por TDP
(2000 vs. 2010-2011)



Fuente: elaboración Anif con base en Eurostat, FMI, Ministerios de Hacienda y Banco Mundial.

la por la TDP, se observa que esa relación ha subido levemente de 0.337 a 0.348 durante la última década, señalando que el incremento del 0.4% del PIB en gasto público va muy de la mano con el envejecimiento poblacional.

En el caso de Italia, el gasto público en pensiones ha aumentado unos 4.7 puntos porcentuales en la última década, llegando a un 16% del PIB. En este caso el incremento del gasto desborda el ritmo del envejecimiento poblacional, donde cerca del 31% de la PEA ya es mayor de 64 años. Por esta razón, el índice escalado de gasto pensional se eleva de 0.417 a 0.516, mostrando que el deterioro en el gasto pensional es más que proporcional frente al envejecimiento poblacional.

En el caso de Brasil, se observa que, a pesar de ser un país joven (TDP=10.4%), su gasto pensional alcanza niveles de un país viejo (9.1% del PIB). Por esta razón el índice de gasto pensional escalado por la TDP alcanza niveles de 0.878 (superior al de Italia), aunque ha bajado ligeramente respecto del 0.936 observado una década atrás, por cuenta del mayor achatamiento de su pirámide poblacional. La situación pensional de Brasil es particularmente grave, si se tiene en cuenta lo siguiente: i) la relación pensionados/contribuyentes es de 35, similar a la de un país viejo como Estados Unidos; ii) allí se otorgan exageradas tasas de reemplazo del 75% y superiores a las del salario mínimo; iii) se tiene un esquema asistencialista generoso, como la "Pensión Rural" (0.2% del PIB/año), sin que la población



haya contribuido al sistema; y iv) volcamiento sobre pensiones tempranas tras 15 años de cotizaciones frente a los 35 años reglamentarios (ver *The Economist*, Marzo 24 de 2012).

Todo lo anterior contrasta con el exitoso caso de Chile, donde se ha logrado reducir el gasto público pensional al 5.5% del PIB. Esto a pesar de que su TDP se ha elevado del 11.2% al 13.5% en la última década. Nótese cómo el índice ajustado de gasto pensional es tan sólo de 0.408 frente al 0.878 de Brasil.

Por último, tenemos el caso de Colombia, donde el gasto pensional público se ha elevado del 1.8% del PIB al 3.4% del PIB durante la última década. A su vez, la TDP en Colombia tan sólo se ha elevado ligeramente, pasando del 7.6% al 8.8%, ubicándose bien por debajo del 13.5% actual de Chile. Esto implica que el índice de gasto pensional escalado por la TDP en Colombia se ha elevado rápidamente durante 2000-2011 (por el gran efecto numerador del gasto pensional), pasando de 0.239 (el más

bajo en el año 2000) a 0.384 (superior al de Estados Unidos y cercano al de Chile).

En síntesis, para dimensionar bien la verdadera situación del gasto público en pensiones es indispensable tomar en consideración el efecto que tiene la dinámica de la estructura de edades. Una buena forma de capturar estos efectos combinados es escalando la relación Gasto Pensiones/PIB por la TDP. Esto nos ha permitido ver las verdaderas "bombas pensionales" que manejan los gobiernos de Brasil y Colombia, donde sus elevados gastos pensionales no se compaginan con la relativa juventud de sus poblaciones. De allí la importancia de que sus dirigentes abandonen la miopía pensional y aborden pronto reformas estructurales que apunten en la dirección de elevar las edades de pensiones y reduzcan las tasas de reemplazo, pues de lo contrario las presiones fiscales serán insostenibles a las actuales tasas de tributación (ver *Informe Semanal* No. 1093 de octubre de 2011). ■

Prepago de crédito sin castigo:

La visión del consumidor y del prestamista

<Corresponde al Comentario Económico del Día 12 de diciembre de 2012>

Anif ha venido comentando sobre los avances de la legislación reciente en materia de protección del consumidor financiero. Por ejemplo, el Decreto 4809 de 2011 reglamentó una mayor transparencia en las tarifas cobradas por los establecimientos financieros a sus clientes.



Adicionalmente, la Ley 1527 de 2012 estableció un marco general para ampliar el mecanismo de las libranzas a trabajadores independientes. Sin embargo, Anif considera que el establecimiento de topes a ciertas tarifas bancarias (Decreto 4809 de 2011) careció de adecuados estudios y resultó algo arbitrario por parte del gobierno (ver *Comentario Económico del Día 22 de agosto de 2012*).

En esta nota queremos ilustrar las dos aristas, consumidor y establecimiento crediticio, que encierra la autorización para que los deudores puedan prepagar sus créditos sin sanción, en deudas inferiores a los casi \$500 millones (880

SMMLV), según lo estipulado en la Ley 1555 de 2012.

Lo primero es recordar que dicho beneficio existía para los créditos hipotecarios (Ley 546 de 1999). Aunque se ha argumentado que ello representa una posibilidad de alivio *ex post* para los deudores, la verdad es que puede inducir incrementos en las tasas de interés *ex ante* cobradas a los usuarios. Esto, debido a que las entidades financieras tendrán que calcular y cobrar el llamado “riesgo de prepago”, frente al costo de oportunidad que les representa haber fondeado la operación a un horizonte más largo del que podría terminar ocurriendo (ver

Informe Semanal No. 1134 de agosto de 2012).

La teoría financiera postula que los créditos donde existe sanción por prepago deben tener tasas de interés más bajas que aquellas donde existe la posibilidad de prepago. Sin embargo, la evidencia empírica al respecto no es clara, pues ha resultado muy difícil calcular *ex ante* el riesgo de prepago, al menos en el caso de Estados Unidos (véase Su, 2012, “*Penalty-free Prepayments and Credit Rationing*”). En la práctica, lo que dicha posibilidad de prepago ha inducido es una especie de “racionamiento de crédito” para la clientela que insiste en contar con mecanismos de prepago.

En el caso de incluirse dichas cláusulas de prepago sin sanción, el segmento más afectado sería el del microcrédito, pues a su elevado “riesgo crediticio” tocaría sumarle la sorpresa del “prepago”. Para Colombia, existe el riesgo potencial de que las tasas de usura impidieran acomodar dicho riesgo de prepago. Afortunadamente, en la coyuntura actual se cuenta con un margen suficientemente amplio para ello, pues de lo contrario sería difícil continuar penetrando los mercados crediticios informales del “gota a gota”.

Cabe recordar que la Corte Constitucional (CC) había señalado que el prepago afectaba el equilibrio entre el acreedor y el deudor (Sentencia C-252 de 1998). Como es obvio que la entidad financiera no puede exigir el pago anticipado al cliente,

cuando el cliente decide prepararle a la entidad financiera, ésta debe haber tomado en cuenta dicho riesgo y “factorizarlo” dentro de la operación financiera *ex ante*. ¿Cómo lo hace? Evaluando y cobrando una prima por “riesgo de prepago”, como la única forma de equilibrar la operación de la cual hablaba la propia CC.

La experiencia de Estados Unidos y Reino Unido indica que ha sido más bien la competencia al interior del mercado financiero la que ha ido eliminando las cláusulas de prepago con castigo (aunque en general ellas continúan siendo legales). Algo similar ocurre en Chile, donde el castigo por prepago está permitido, pero la regulación se ha vuelto muy estricta en materia de divulgación de la llamada “letra menuda”. Así, Colombia y Perú son de los pocos países en la región

donde se ha procedido a prohibir sanciones por prepago crediticio (ver cuadro adjunto).

En síntesis, aunque el prepago de crédito es un derecho de los consumidores, cabe recordar que en toda operación crediticia está el equilibrio financiero que debe guardarse entre prestamista y prestatario. Si bien en el Congreso de Colombia se impulsó la Ley 1555 de 2012 como una forma de protección a los consumidores, los análisis aquí realizados, local e internacionalmente, nos indican que ello puede tener como contrapartida la inclusión de una “prima por riesgo de prepago”. Mejor que la legislación ha sido la competencia abierta del mercado financiero la que ha tendido a desmontar dichas sanciones por prepago, como en el caso de los países avanzados. ■

Prácticas internacionales en el prepago de deuda

Regulación por país		Tipo de crédito		
		Comercial	Hipotecario	Consumo
Estados Unido	Las penalidades por prepago en los créditos hipotecarios están permitidas en la mayoría de estados. Sin embargo, en dicha modalidad están exentos los créditos otorgados a veteranos, los asegurados por el Estado y los de desarrollo agrícola.	Si	Si	Si
Reino Unido	Pese a que las penalidades por prepago están permitidas, su uso es muy bajo. Particularmente, en los créditos hipotecarios dicha práctica se ha venido eliminando gracias a la introducción de las “hipotecas flexibles” en los noventas.	Si	Si	Si
Chile	La Circular No. 3.511 de 2010 establece que los bancos deben informar claramente a los usuarios sobre las políticas y procedimientos relativos al pago anticipado de los créditos.	Si	Si	Si
Perú	Se eliminaron los cobros por prepago de deuda con la Ley 27.251 de 2000 y a su vez se incorporó como parte de la Ley de Protección al Consumidor.	No	No	No
Colombia	Eliminación de cobros por prepago a partir de la Ley 546 de 1999 para crédito hipotecario y de la Ley 1555 de 2012 para otras operaciones de crédito que no superen los 880 SMMLV.	No	No	No

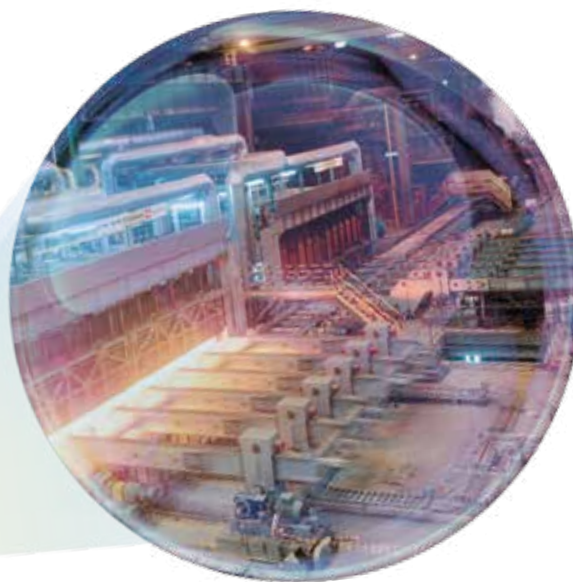
Fuente: elaboración Anif con base en Estados Unidos: Federal Trade Commission (2012) & Su (2012); Reino Unido: JP Morgan (2002) y Office of Fair Trading (2008); Chile: Circular No. 3.511 de 2010, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras; Perú: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2012); Colombia: Ley 546 de 1999 y Ley 1555 de 2012.

Localización industrial

y transformación productiva

<Corresponde al Comentario Económico del Día 20 de marzo de 2013>

El desarrollo de las manufacturas en Colombia (1920-1945) se inició a través de la primera fase de la llamada Sustitución de Importaciones (SI).



Sus industrias nacientes contaron con fuertes políticas proteccionistas, incluyendo elevados aranceles de importación y medidas cuantitativas (licencias previas y determinadas cuotas), usualmente asignadas a la élite que apoyaba al gobierno de turno.

La segunda fase de la SI (1945-1974) se combinó con la promoción de exportaciones, instituyendo sistemas de devaluación gota-a-gota, el cual resultó relativamente exitoso durante el período 1964-1974. Ello permitió generar una base exportadora aceptablemente diversificada (50% en bienes primarios y 50% en las llamadas “exportaciones no-tradicionales”).

Sin embargo, la localización geográfica de muchos productos de punta (textiles, confecciones, calzado, flores) resultó sub-

óptima, pues se focalizó en el interior del país (Cundinamarca y Antioquia), despreciando las ventajas que ofrecían ciudades como Barranquilla, Cartagena o Santa Marta, para conquistar desde la Costa Caribe la zona de Norteamérica y Europa. Sólo una porción de la producción de esos nuevos productos (especialmente farmacéuticos) se ubicó estratégicamente cerca a la zona costera del Pacífico, en cercanías de Cali.

Cuando se inició el discurso de la apertura comercial en Colombia, a principios de los años noventa, las zonas geográficas de Bogotá, Antioquia y Valle explicaban dos terceras partes de la producción industrial. Ello ponía de presente que el país no había sabido aprovechar las ventajas estratégicas de ubicación marítima, con cerca de 2.900km de costas

sobre el mar Atlántico y el Pacífico. De forma paradójica, sin ser un país privado de costas, Colombia se comportaba como Bolivia al ubicar el grueso de su producción industrial a unos 1.000km del puerto más cercano (teniendo que enfrentar los obstáculos de las cordilleras de los Andes). El historiador Frank Safford (1976) ha estimado que el costo de trazar carreteras en Colombia bien pudo haber triplicado el observado en Argentina y, seguramente, ha representado un sacrificio entre 1%-2% de crecimiento potencial por año.

¿Qué explica estos patrones de localización industrial en Colombia?

El cuadro adjunto revela la participación del valor agregado por regiones durante 2003-2011. En dicho lapso, Bogotá ha experimentado la mayor desin-

Evolución de la participación regional industrial (%)

	2003	2007	2011	Diferencia 2011-2003 (pp)
Bogotá	23.2	22.5	20.3	-2.8
Antioquia	17.2	15.8	15.9	-1.4
Valle	15.1	12.7	13.9	-1.2
Atlántico, Bolívar y Magdalena	13.1	12.5	13.6	0.5
Santanderes	8.4	13.5	13.2	4.8
Cundinamarca	8.5	7.7	11.2	2.7
Eje Cafetero	3.5	3.2	3.1	-0.4
Otras Regiones	11.1	12.1	8.8	-2.3
Total	100	100	100	
Valor Agregado Industrial/PIB	14.2	14.4	12.6	-1.6

Fuente: cálculos Anif con base en EAM-Dane.

dustrialización, perdiendo 2.6 puntos porcentuales (pp) y quedando con un 20.3%, mientras que Cundinamarca logró incrementar su participación en 2.7 pp al quedar con un 11.2%, probablemente explicando una re-localización fuera del perímetro de Bogotá, por razones de costos y logística. En buena medida, ello se explica por los casos de alimentos y bebidas, aunque los servicios especializados de la industria continúan estando en Bogotá (López, 2010).

Actualmente, la industria de Antioquia aporta el 16% del total nacional, pero ha experimentado una pérdida de participación de 1.4pp durante 2003-2011. Ella se explica por la afectación de la cadena textil-confecciones, dando paso a una preponderancia del sector de otros químicos. A su vez, la industria del Valle ha perdido 1.2 pp en participación, quedando con un 14% del total nacional. En este caso se debe a la pérdida relativa del sector de químicos (-3.2pp), aunque ha habido incrementos en las áreas de alimentos y bebidas.

Aún sin haber contabilizado los potenciales beneficios de los TLCs con Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea, la región Caribe ha venido ganando participación, al elevarse del 13.1% al 13.6% durante 2003-2011. Hasta esa fecha, dicho aumento resultaba inferior al observado en Cundinamarca y los Santanderes; además, obedecía más a temas de refinamiento de petróleo y no a nuevos sectores, lo cual aspiramos a que logre verse con mayor claridad durante 2012-2014.

En los Santanderes se ha observado una mayor consolidación industrial que en el Caribe especialmente durante 2003-2007, elevando su participación del 8.4% al 13.5% del total nacional. Claramente, el empuje provino de la mayor demanda de Venezuela, cuando el total exportado se elevó de los US\$3.000 millones hacia los US\$6.000 millones. Se trataba de un mercado “fácil”, pues no requería de nuevos productos, focalizándose en alimentos y materiales de construcción, el cual se ha nivelado nuevamente

cerca de los US\$3.000 millones, por cuestiones de geo-política bolivariana.

Como lo hemos venido mencionando, los TLCs son simples oportunidades para incrementar nuestro comercio (diferente a los *commodities*), pero ellos no garantizan el éxito por sí solos. Para ser competitivos, Colombia debe acelerar la dotación de adecuada infraestructura, emprender una reforma laboral que abarate sus costos y flexibilice la contratación. Pero, además, estamos viendo que el éxito frente a los TLCs también exige ocuparse de una re-localización geográfica de su industria hacia las costas. Esto será particularmente desafiante cuando observamos que cerca del 75% de nuestras exportaciones son *commodities*.

La costa Caribe parece estar preparándose bien para ello, con adecuación de vías, bodegas y plantas en todo el corredor Cartagena-Riohacha; sin embargo, la Costa del Pacífico atraviesa por uno de sus peores momentos institucionales (guerra abierta en Buenaventura) y sin que se haya encarado la pronta terminación de la vía Cali-Buenaventura. Llegar a ser miembros de la anhelada APEC (o para el caso de la OECD) exige no sólo elementos propagandísticos, sino ejecutorias que permitan que Colombia se asome de forma competitiva al Pacífico, así como lo ha logrado sobre el Atlántico. ■

La costa Caribe parece estar preparándose bien para ello, con adecuación de vías, bodegas y plantas en todo el corredor Cartagena-Riohacha; sin embargo, la Costa del Pacífico atraviesa por uno de sus peores momentos institucionales (guerra abierta en Buenaventura) y sin que se haya encarado la pronta terminación de la vía Cali-Buenaventura. Llegar a ser miembros de la anhelada APEC (o para el caso de la OECD) exige no sólo elementos propagandísticos, sino ejecutorias que permitan que Colombia se asome de forma competitiva al Pacífico, así como lo ha logrado sobre el Atlántico. ■



Seguro de desempleo y reforma a las cesantías

<Corresponde al *Comentario Económico del Día* 5 de marzo de 2013>

Anif ha sido de la opinión de que Colombia no requiere reformar jurídicamente su actual esquema de seguro de desempleo, sino ponerlo a funcionar por medio de dos mecanismos: i) promoviendo la formalización laboral, a través de desmontar las exageradas cargas parafiscales, que todavía han quedado en niveles elevados del 46% (tras reducirlos en un 13.5%, según Ley 1607 de 2012); y ii) evitar que se drenen los ahorros de las cesantías (mediante “mejoras locativas” o desvíos hacia otros gastos).

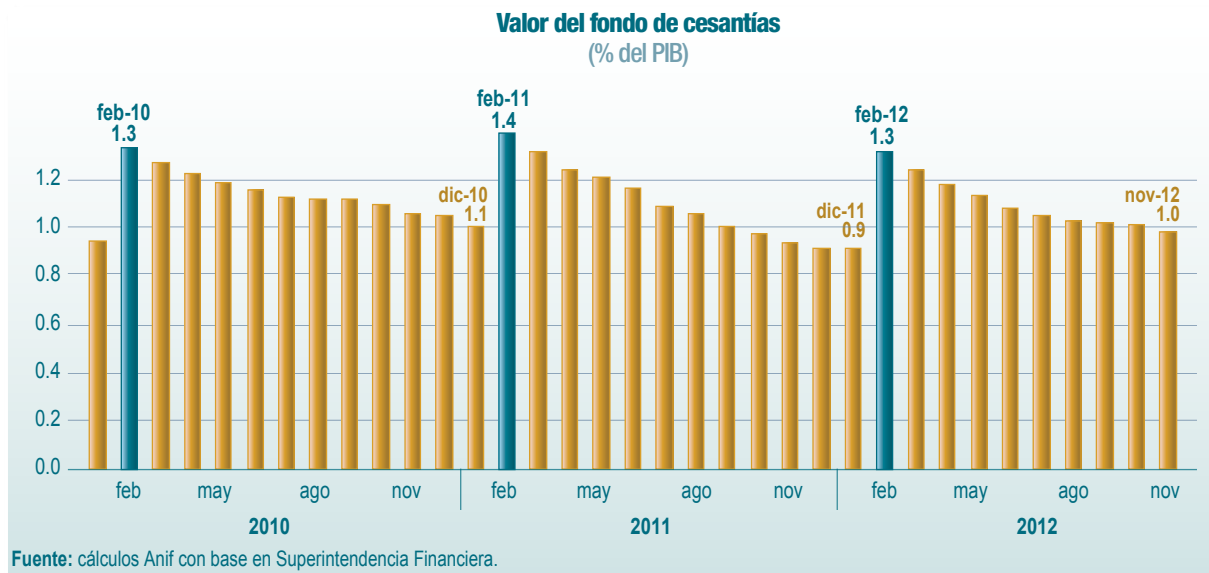
Dicho drenaje sólo debería autorizarse una vez se haya alcanzado una masa de ahorro suficiente para garantizar cubrimientos de al menos 6-12 meses de desempleo, ver *Comentario Económico del Día* 15 de marzo del 2011.

Sin embargo, ha venido cursando en el Congreso una reforma que, en vez de solucionar los problemas de raíz, busca comprometer más recursos asistencialistas y presupuestales en lo que debería ser un sistema de aseguramiento de mercado. En efecto, en no-

viembre de 2012, fue aprobado en tercer debate en la Cámara de Representantes un Proyecto de Ley que: i) crea un Fondo de Solidaridad de Fomento al Empleo y Protección al Cesante (Fosfec); y ii) estructura una red de Servicios de Empleo.

Dicho proyecto se apoya en la Ley 789 de 2002, la cual había, a su vez, creado el Fondo de Subsidio al Desempleo (Fonede), con el fin de “liberar” recursos atrapados en las cajas de compensación. La idea es que el Fosfec use dichos recursos para ayudar a financiar

aportes a la seguridad social (focalizados en ingresos de 1 SML) y la cuota monetaria del subsidio familiar de quienes quedan cesantes. Como se ve, seguimos con los mismos problemas de siempre: excesivas “destinaciones específicas” que quedan atrapadas presupuestalmente, las cuales no cumplen sus funciones, y que después dan origen a la creación de nuevos fondos para nuevas destinaciones específicas, en un interminable círculo vicioso de informalidad laboral y de asistencialismo.



La cobertura actual del sistema de cesantías es tan pobre como la del sistema pensional, del orden de sólo un 33% de la PEA. Diversos cálculos nos indican que el grueso de dichos ahorros no cubre siquiera los tres meses de posible desempleo, pues ellos se han venido drenando, como si se tratara de dineros de bolsillo. Por ejemplo, anualmente cerca del 70% de los dineros depositados en los meses de febrero se ha retirado a la altura del mes de diciembre, según Asofondos, para gastos de vivienda (44%) y/o educación (8%). Sólo un 35% de dichos retiros ha estado amparado por situaciones de desempleo. Min-Trabajo había propuesto, con buen tino, que no menos del 50% de los recursos de las cesantías debía estar cubriendo la eventualidad del desempleo, pero el Congreso en “su sabiduría” derrotó dicha iniciativa.

Anif había estimado que sólo aquellos trabajadores que han logrado acumular cesan-

tías por cinco o más años estarían en capacidad de mantener sus niveles de consumo inalterados por períodos de desempleo hasta de seis meses (sin tener que recurrir a otras fuentes). Aquellos afortunados que hayan logrado acumular cesantías por nueve o más años podrían resistir hasta un año de desempleo. Esto señala que ni siquiera la idea inicial del Proyecto de Ley de destinar el 50% de dichos recursos al seguro de desempleo resultaría suficiente (ver *Comentario Económico del Día* 19 de junio de 2012).

No se compadecen entonces estas bajas coberturas contra el desempleo frente a los ingentes esfuerzos que hacen los empresarios al aportar anualmente un salario (con sobre costo laboral del 8.3% anual) y, además, reconocer ellos directamente un interés del 12% sobre dicho sueldo (aparte de los que les rinden sus portafolios en las AFPs). En este sentido, no debe sorprendernos que, en términos histó-

ricos, los ahorros de las cesantías hayan estado “pasmados” en niveles de sólo un 1.5% del PIB (ver gráfico adjunto) y cubriendo períodos muy cortos de desempleo. Esto es particularmente peligroso cuando Colombia enfrenta una fase de desaceleración económica (creciendo sólo a ritmos del 4% anual durante 2012-2013) y en momentos en que la tasa de desempleo se estancará en elevados niveles del 10%-11%.

En síntesis, Colombia ya cuenta con un buen esquema de seguro de desempleo, sólo que las prácticas actuales le hacen “trampa” al sistema y no lo dejan operar para el propósito que fue creado. La Ley que cursa en el Congreso no sólo no solucionará los problemas estructurales antes comentados, sino que peligrosamente deja la puerta abierta para que le toque al gobierno realizar aportes presupuestales adicionales, como si las presiones fiscales pensionales y de la salud no fueran de por sí ya bastante onerosas. ■

La devaluación bolívar-dólar y sus efectos comerciales

<Corresponde al Comentario Económico del Día 7 de marzo de 2013>

El pasado 8 de febrero se anunció la tan esperada devaluación del bolívar frente al dólar. A través del Convenio Cambiario No. 14 de 2013, se elevó la tasa de cambio oficial de Bs\$4.3/dólar a Bs\$6.3/dólar, una devaluación del 46.5%. Esta cifra duplica el ritmo de la inflación del 20% observada en Venezuela durante el año 2012.

Con ello, se reproduce el patrón reciente de intentar mantener la tasa de cambio real bolívar-dólar relativamente estable, aunque generando una creciente espiral inflacionaria, dada la gran dependencia importadora de bienes básicos que enfrenta Venezuela.

Dicho Convenio Cambiario también eliminó la comercialización de divisas en el mercado oficial paralelo (Sitme) (Bs\$5.3/dólar), reconociendo su fracaso administrativo. En su reemplazo, se creó un nuevo Órgano Superior para la Optimización del Sistema Cambiario, el cual seguramente también fracasará en su cometido de “contribuir a la transformación del modelo socio-productivo” de Venezuela.

La situación macroeconómica de Venezuela muestra serios

desbalances, a saber: i) un déficit fiscal del 7.8% del PIB; ii) una pérdida significativa de competitividad, dada la persistente y creciente inflación, a ritmos del 20%-30% anual; y iii) una gran dependencia de financiamiento externo a tasas cada vez más onerosas para el fisco, cuyos ingresos están relacionados en cerca de un 40% con el petróleo. El mercado paralelo de divisas refleja claramente esta fragilidad financiera de Venezuela, al estarse cotizando ya a tasas de Bs\$20/dólar, un 220% por encima de la nueva tasa oficial de Bs\$6.3/dólar.

¿Cuál será el impacto que tendrá esta devaluación del bolívar-dólar sobre el comercio bilateral Venezuela-Colombia?

Los últimos episodios de este tipo (2010-2012) arrojan

efectos más bien de corto plazo, donde la inflación de Venezuela rápidamente contrarresta el freno al poder adquisitivo del exterior que arroja dicha devaluación. Anif ha calculado que la canasta exportadora de Colombia estará enfrentando, inicialmente, un encarecimiento relativo del orden del 22% (ponderado), por cuenta de las medidas cambiarias antes comentadas. Sin embargo, para finales de 2013, su efecto sería más bajo (5.6%), pues el 95% del comercio se estará tranzando a la nueva tasa de cambio oficial (Bs\$6.3/dólar) y el restante 5% a la tasa de cambio del mercado paralelo. Así, la tasa de cambio (ponderada) para los productos colombianos, si bien pasará de Bs\$4.8/dólar en 2012 a Bs\$6.8/dólar en 2013, se mantendría prácticamente “fija” en ese nivel hacia principios de 2014.

Ahora bien, a la hora de exportar a Venezuela, lo que cuenta es la relación peso-bolívar.



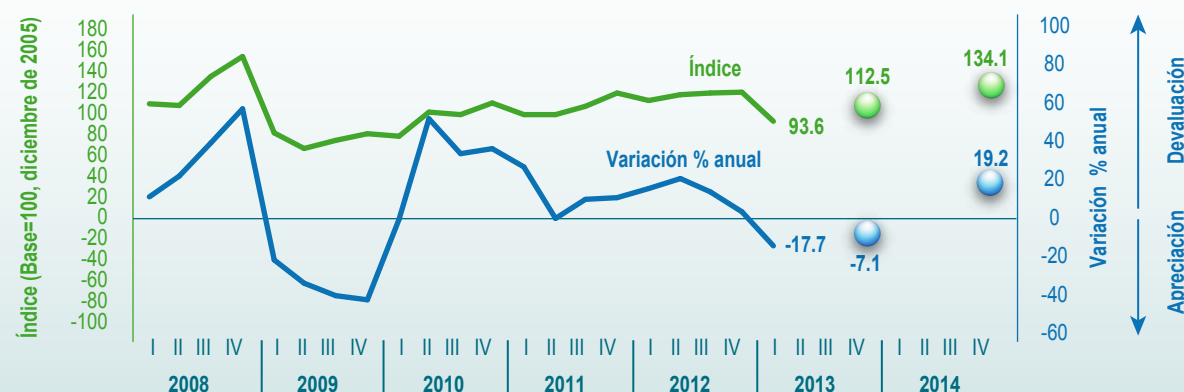
Anif ha estimado que la tasa de cambio cruzada (peso-bolívar) para la canasta colombiana estaría experimentando una apreciación real cercana al 18% anual al corte de febrero de 2013, debido a las medidas cambiarias adoptadas por Venezuela (ver gráfico adjunto). Sin embargo, a lo largo de este año dicha apreciación real se iría diluyendo hasta cerrar con un 7% anual, por cuenta del diferencial de inflaciones (+25%), el cual estaría cerrando en gran medida el efecto nominal de la tasa de cambio cruzada peso-bolívar (-25%).

Para el año 2014, es probable que la tasa de cambio (peso-bolívar) se vuelva a devaluar en

términos reales. Hemos estimado que dicha devaluación sería del 19%, pues la apreciación nominal bordearía un 2% anual y el diferencial de precios jugaría a favor de Colombia (+23%). Así las cosas, nuestro aparato exportador lograría recuperar su competitividad frente al mercado venezolano.

En síntesis, el efecto de las medidas cambiarias bolívar-dólar sobre el comercio colombiano-venezolano es fundamentalmente de corto plazo. De ser así, Anif estima que el total exportado hacia Venezuela podría ubicarse nuevamente en la franja US\$3.500-4.000 millones para finales de 2013, tras haber alcanzado los US\$2.700 millones en 2012. Sin embargo, ello dependerá de la mayor flexibilización que se alcance respecto del control de cambios impuesto por Venezuela y la forma en que se honre el Acuerdo Comercial firmado recientemente (ver *Comentario Económico del Día* 4 de octubre de 2012). ■

**Venezuela: Tasa de Cambio Real Ponderada
Canasta Colombia**
(Peso-bolívar)



Fuente: cálculos Anif con base en BCV, Consensus Forecast, Cámara Colombo-Venezolana y Dane.

SEPARATA ESPECIAL



Gestión Emprendimiento e Innovación

www.ean.edu.co

La Universidad EAN

presenta sus nuevos programas en modalidad virtual:

Economía, Ingeniería de Producción e Ingeniería de Sistemas

La Universidad EAN presenta sus nuevos programas en modalidad virtual: Economía, Ingeniería de Producción e Ingeniería de Sistemas

Ya se encuentran abiertas las inscripciones y matrículas para los nuevos programas de Economía, Ingeniería de Producción e Ingeniería de Sistemas,

modalidad virtual, los cuales obtuvieron el pasado mes de diciembre el registro calificado, otorgado por el Ministerio de Educación Nacional.

Promoviendo el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, La Facultad de Estudios en Ambientes Virtuales de la Universidad EAN facilita el acceso a una formación profesional de calidad a un gran número de personas que por diversas razones no han podido realizar sus estudios en programas de la modalidad presencial y, por tanto, facilitarán el cumplimiento de sus metas de desarrollo personal y profesional.

Los Programas de Economía, Ingeniería de Producción e Ingeniería de Sistemas en modalidad virtual están diseñados bajo las mismas características y estándares de calidad que los ya ofrecidos en la modalidad presencial, conservando las especificaciones en materia de perfiles de formación, competencias profesionales y contenidos, ajustados con una estrategia metodológica propia de los ambientes digitales y con la organización del plan de estudios a partir de bloques temáticos.

En los nuevos programas, los estudiantes tendrán acceso a plataformas tecnológicas especializadas en educación y a los distintos servicios de la Universidad, sin importar el lugar del mundo en que se encuentren, ni el horario que tengan disponible para su estudio.

Las inscripciones y matrículas se encuentran abiertas y las actividades académicas se iniciaron el 6 y 7 de abril del presente año.



Productividad y competitividad de la Pyme colombiana

Por: Nelson Antonio Moreno Monsalve*
Héctor Bernardo Díaz Gómez**

Resumen ejecutivo

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo hacer un análisis de la Pyme colombiana y su preparación para enfrentar los retos que trae consigo la globalización de la economía. Para desarrollarlo, se aplicó el Modelo de Modernización de la Gestión Organizacional – MMGO a una muestra de 72 empresas del sector manufacturero de la ciudad de Bogotá, haciendo énfasis en los componentes de Gestión de la Producción y Gestión del Mercadeo, factores clave para el aumento de la competitividad, y en los que la Presidencia de la República ha querido insistir a través del Plan Nacional de Desarrollo 2010 - 2014. Finalmente, a partir del análisis de los resultados obtenidos, se plantean algunas conclusiones frente al trabajo realizado.



Introducción

A raíz de la aprobación de los diferentes acuerdos comerciales, las empresas colombianas han tenido que replantear su estrategia y centrar su atención en factores como el aseguramiento de la calidad, la mejora continua, y el valor agregado.

Dentro de las principales fortalezas que identifican a la Pyme

colombiana se pueden destacar la calidad de sus productos, sus diseños exclusivos y la amplia experiencia en los procesos de fabricación. Aun así, también se presentan debilidades en lo que respecta a la protección de la propiedad intelectual, la capacidad de producción a gran escala y el posicionamiento de marca en los mercados extranjeros.

*Profesor Asociado de la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas de la Universidad EAN. Teléfono: 5936464 ext. 3387. E-mail: nmoreno@ean.edu.co.

**Profesor Titular de la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas de la Universidad EAN. Teléfono: 5936464 ext. 3387. E-mail: hector.diaz@ean.edu.co.

Muchas de las empresas colombianas poco a poco se han ido preparando para afrontar los cambios que trae consigo la caída de las barreras comerciales. Inversiones importantes en tecnología y capacitación, así como alianzas estratégicas locales e in-

ternacionales, hacen parte de las estrategias emprendidas por los empresarios colombianos para enfrentar los nuevos desafíos.

Este artículo pretende mostrar los resultados obtenidos a partir del análisis realizado a 72 empresas del sector

manufacturero de la ciudad de Bogotá, mediante la aplicación del Modelo de Modernización para la Gestión de Organizaciones – MMGO, en temas relacionados con la estrategia empresarial, los procesos productivos y la gestión del mercado.

La Pyme colombiana frente al mercado global

Colombia se ha propuesto el reto de dinamizar su economía a través de la firma de acuerdos comerciales con diferentes países. La Presidencia de la República, en el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, ha planteado varias estrategias enfocadas al crecimiento económico del país, a través del posicionamiento de productos en el mercado internacional. Con la visión de exportar productos y servicios con un alto grado de valor agregado, se ha diseñado un plan de acción soportado en tres pilares claramente definidos:

El primer pilar está relacionado con la internacionalización de la economía. El país ha dado pasos importantes hacia la mejora de sus relaciones comerciales con el mundo. De acuerdo con la información proporcionada por la Andi, actualmente se encuentran vigentes acuerdos comerciales con México, Chile, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Salvador, Guatemala, Honduras, Suiza, Canadá y Estados Unidos.

El segundo pilar se relaciona con el Plan de Transformación Productiva-PTP. Actualmente, Colombia es reconocida en el mundo por la exportación de productos tradicionales como café, petróleo, esmeraldas, flores, banano, confecciones, calzado, etc. Con esta nueva propuesta, lo que se pretende es llegar a los mercados extranjeros con productos de alto valor agregado, que se diferencien por su calidad y diseño. Para lograrlo, se han desarrollado acciones puntuales como la adopción de nuevas tecnologías, la identificación e incorporación de buenas prácticas, y el diseño de nuevos servicios complementarios para los productos existentes. Asimismo, se han definido ocho sectores sobre los cuales debe operar el PTP:

- Autopartes
- Industria gráfica
- Energía eléctrica, bienes y servicios conexos
- Textiles, confecciones, diseño y moda
- Servicios tercerizados a distancia (BPO&O)
- Software y servicios de TI
- Cosméticos y artículos de aseo
- Turismo de salud



El tercer y último pilar se ha denominado “Colombia destino turístico de clase mundial”. Aprovechando el auge del turismo en salud, se quiere posicionar la imagen del país como una excelente alternativa para desarrollar procedimientos médicos y estéticos, promocionando los diversos destinos turísticos del país.

Bajo esta perspectiva, surge el interrogante de si la Pyme colombiana está preparada para asumir los retos que traen consigo los procesos de globalización y crecimiento económico.

Objetivos

A partir de la aplicación del Modelo de Modernización para la Gestión de Organizaciones – MMGO, caracterizar los componentes de mercadeo y producción en 72 empresas manufactureras de la ciudad de Bogotá.

Desarrollar un análisis de las fortalezas y oportunidades de mejora de las Pymes colombianas frente a un proceso de internacionalización.



Metodología

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo. Mediante la aplicación del Modelo de Modernización para la Gestión de Organizaciones –MMGO, diseñado por la Universidad EAN, se recolectó la información en 72 empresas del sector manufacturero, y mediante el análisis de los resultados obtenidos en los componentes de Gestión de la Producción y Gestión de Mercados, se

desarrolló la identificación de fortalezas y oportunidades de mejora de la Pyme colombiana de cara a la internacionalización de la economía.

El Grupo de investigación G3PYMES de la Universidad EAN ha diseñado el Modelo de Modernización de la Gestión Organizacional – MMGO, enfocado en mejorar la gerencia en la Pyme colombiana, mediante el desarrollo de un análisis de la situación y la proyección de

una ruta de cambio. El MMGO es una propuesta para las empresas que actualmente tienen interés en construir un futuro promisorio, transformando y utilizando el conocimiento, incorporando y desarrollando tecnología y creando valor para todos los involucrados en la empresa. (Pérez *et al.* 2009).

Los componentes que se incluyen en el modelo son: Análisis del entorno, Dirección estratégica, Gestión

de mercadeo, Cultura organizacional, Estructura organizacional, Gestión de producción, Gestión financiera, Gestión humana, Exportaciones, Importaciones, Logística, Asociatividad, Comunicación e información,

Innovación y conocimiento, Gestión ambiental.

A partir de la evaluación de cada uno de los componentes del MMGO, se pretende obtener una calificación, de acuerdo con el grado de madurez

de la empresa analizada, siendo el estadio 1 la posición más baja y el estadio 4 la más alta. A continuación se presentan las características que describen cada uno de los estadios propuestos, ver cuadro 1.

Cuadro 1. Características generales de los diferentes estadios del desarrollo de las organizaciones

Clasificación	Características
Estadio 1	<p>Procesos informales y gerencia autoritaria.</p> <p>Estrategias implícitas y mercados locales cautivos.</p> <p>Conocimiento reposa solamente en el gerente.</p> <p>Orientación al producto y no hacia el mercado.</p> <p>Productos de bajo valor agregado.</p> <p>Estado de supervivencia y baja productividad.</p> <p>Empresa funcionalista y de escasa especialización.</p> <p>Producción artesanal y empírica.</p> <p>Pocos profesionales en la gestión de la empresa.</p> <p>Contabilidad orientada al cumplimiento de normas.</p>
Estadio 2	<p>Manejo informal de las funciones.</p> <p>Junta directiva o de socios con roles no definidos claramente.</p> <p>Gerencia que escucha a algunos de sus colaboradores.</p> <p>Con avances en la contratación de profesionales.</p> <p>Ausencia de instrumentos modernos de gestión.</p> <p>Orientación a la producción.</p> <p>Mercados locales.</p> <p>Contabilidad formalizada cumpliendo con la reglamentación de ley.</p> <p>Estrategias no documentadas y cumplimiento de lo estrictamente legal.</p> <p>Elementos de diseño de producto o servicio.</p>
Estadio 3	<p>Productividad y competitividad con sus posibles mejoras identificadas y en curso.</p> <p>Los cargos críticos de la empresa son ocupados por profesionales.</p> <p>Formalizada y trabajando en mejoramiento continuo.</p> <p>Orientación a las ventas en mercados regionales y nacionales. Opciones de mercado en países cercanos.</p> <p>Área de finanzas formalizada y direccionamiento estratégico implementado. Comenzando con ISO.</p> <p>Formalización de procesos, cultura organizacional de bienestar y junta directiva en operación.</p> <p>Métodos para desarrollar nuevos productos o servicios. Productos y servicios mejorados.</p>
Estadio 4	<p>Productividad y competitividad elevadas con niveles crecientes de ventas.</p> <p>Desarrollo, seguimiento y aprendizaje de las mejores prácticas en gestión. Aprenden a aprender.</p> <p>Empresa en aprendizaje continuo, innovadora, gerenciando y generando conocimiento para aumentar competitividad y productividad.</p> <p>Aplicando ISO u otro sistema de calidad.</p> <p>Flexible y haciendo benchmarking.</p> <p>Procesos técnicamente definidos de acuerdo con los componentes organizacionales.</p> <p>Investigación y desarrollo explícitos.</p> <p>Orientación al mercado y a la creación de valor.</p> <p>Análisis prospectivos con sistema de indicadores.</p> <p>Inserción global con productos y servicios diferenciados.</p> <p>Cultura organizacional de armonía que genera calidad de vida.</p>

Fuente: elaboración propia.

Recopilación y análisis de resultados

A continuación se presentan los resultados obtenidos mediante la aplicación del modelo MMGO en 72 Pymes del sector manufacturero, para los componentes de Producción y Mercadeo.

1. Clasificación general

Como clasificación inicial del Modelo MMGO se puede decir que el 63% de las empresas estudiadas se encuentra en un estadio 2 con una calificación promedio del 26.11%. Esto indica que son empresas que están iniciando su proceso de maduración y que no tienen un mínimo grado de desarrollo de su estructura de gestión empresarial, lo que les impide diferenciarse de su competencia. Asimismo se enfocan en cumplir estrictamente las normas legales que las rigen y se encuentran orientadas casi exclusivamente al componente de producción.

Cuadro 2. Diagnóstico de empresas del sector industrial

Estadio	Cantidad	%
1	10	14%
2	45	63%
3	16	22%
4	1	1%
Total	72	100%

Fuente: elaboración propia.

2. Proceso de producción

Lo primero que se quiere establecer en este análisis es si las empresas objeto de este estudio ponen en marcha un plan estratégico de producción a largo plazo para la elaboración de sus productos, en el cual se espera la utilización de un subsistema de operaciones. En segundo lugar se pretende encontrar un plan táctico que utilice un ciclo ordenado de planeación, elaboración y control de todo el proceso de producción (Domínguez, 1995). Bajo esta perspectiva se obtuvieron los siguientes resultados:

Como se puede apreciar, el componente de producción tiene también una alta concentración en los estadios 2 y 3. El número más alto de empresas está en el estadio 2 del 53%, no siendo muy diferente al diagnóstico general de todos los componentes que utiliza el MMGO.

Para poder profundizar en el análisis, se estudia el componente de producción de acuerdo con los diez descriptores propuestos por el

MMGO: Relación entre ventas y plan de operaciones, Plan de operaciones y capacidad de planta, Gestión de calidad, Plan de operaciones y fallas y errores, Programación de producción, Control de operaciones, Control de procesos, Sistema de operaciones, Conocimiento de la capacidad, Desempeño y resultados.

Cuadro 3. Componente de producción

Estadio	Cantidad	%
1	8	11%
2	38	53%
3	20	28%
4	6	8%
Total	72	100%

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 4. Variable de producción

Nro.	Descriptor	Estadio 1	Estadio 2	Estadio 3	Estadio 4	Total
1	Planeación de la producción de bienes y/o prestación de servicios	9	28	32	3	72
2	Procesos de producción de bienes y/o prestación del servicio	7	37	22	6	72
3	Relación entre ventas y plan de operaciones	23	32	10	7	72
4	Plan de operaciones y capacidad	11	44	11	6	72
5	Gestión de calidad	22	23	17	10	72
6	Plan de operaciones, fallas y errores	18	31	15	8	72
7	Programación de producción o prestación del servicio	21	28	18	5	72
8	Control de operaciones	20	27	18	7	72
9	Control de procesos	14	36	15	7	72
10	Sistema de operaciones	20	31	15	6	72
11	Conocimiento de la capacidad	18	32	16	6	72
12	Desempeño y resultado	30	22	15	5	72
13	Promedio matriz	8	38	20	6	72

Fuente: elaboración propia.

El proceso de producción que pretende analizar el modelo MMGO (Pérez, 2009) se basa en los descriptores que buscan encontrar una buena gestión de producción donde se destaque el proceso de planeación que le dé una orientación a las empresas, iniciando con la asignación de una adecuada capacidad de proceso que le permita programar los pedidos, por medio de la determinación de los recursos necesarios, en el momento que se requieran para que fluya el proceso, estableciendo los controles que determinen una calidad del producto o servicio que satisfaga las necesidades del cliente.

En el cuadro 4 se resumen los resultados de la aplicación del modelo. Se encontró que la mayoría de los descriptores analizados en el componente de producción está concentrada en el estadio 2, definido por las siguientes características:

- Se observa una incipiente planeación en el proceso de producción.
- El Gerente organiza el plan de producción de la empresa de acuerdo con su conveniencia o como se van presentando las necesidades del servicio.
- Se aplica poco control de calidad.
- No se cuenta con personal profesional calificado en procesos productivos, por lo general los operarios se forman de manera empírica en la empresa en el manejo de las materias primas y de las diferentes maquinarias y equipo utilizado.

3. Proceso de mercadeo

El componente de mercadeo pretende ofrecer los mejores productos a los clientes a precios razonables, en cantidades suficientes que satis-

fagan la demanda por medio de estrategias que le lleguen al consumidor, buscando para la empresa obtener los mejores beneficios con una

alta rentabilidad que le genere valor agregado. Estas variables son las que mide el MMGO. El resultado general de la aplicación del modelo

en las 72 empresas seleccionadas se presenta en el siguiente cuadro.

Se puede apreciar en el cuadro 5 cómo el componente de mercadeo comparado con el componente de producción presentado en los cuadros 2 y 3 tiene un comportamiento similar, donde más de la mitad de las empresas se encuentra en el estadio 2, seguido del estadio 3 y, en menor proporción, los estadios 1 y 4, lo que demuestra el bajo nivel de competitividad de las Pymes.

Con el fin de obtener un mejor conocimiento del comportamiento de los empresarios en la variable de mercadeo, el análisis utiliza diferentes descriptores que profundizan en el desarrollo de esta área tan importante para el sector empresarial. Entre los descriptores propuestos por el modelo para

Cuadro 5. Componente de mercadeo		
Estadio	Cantidad	%
1	8	11%
2	38	53%
3	21	29%
4	5	7%
Total	72	100%

Fuente: elaboración propia.

este componente tenemos: Orientación de la empresa hacia el mercadeo, Planeación y control de mercadeo, Investigación de mercados, Comportamiento del consumidor y segmentación, Estrategia de producto o servicio, Estrategia de precio, Estructura y estrategia de distribución, Estrategia de ventas, Estrategia de comunicación, Servicio al cliente.

Los descriptores analizados en este componente, cuadro 5, introducen al empresario en un estudio detallado de la relación empresa – producto – cliente, que ubica nuevamente a las empresas con una alta concentración en los estadios 1 y 2, lo que implica que las Pymes objeto de este estudio tienen una pobre orientación hacia el mercadeo, con muy poca disposición al estudio de las necesidades del cliente y de la competencia, lo cual las hace frágiles frente a cualquier cambio en el comportamiento del mercado. Para el Gerente Pyme no es importante el desarrollo de estrategias dirigidas al producto, el precio de venta, a la comunicación y mercadeo. La fidelización no es una prioridad.

Cuadro 6. Variable de mercadeo						
Nro.	Descriptor	Estadio 1	Estadio 2	Estadio 3	Estadio 4	Total
1	Orientación de la organización hacia el mercado	25	13	14	20	72
2	Planeación y control del mercadeo	28	27	12	5	72
3	Investigación de mercados	27	31	9	5	72
4	Comportamiento del actor social, cliente, usuario y consumidor y segmentación	18	32	15	7	72
5	Estrategia de producto o servicio	11	27	21	13	72
6	Estrategia de precios o tarifas	12	28	19	13	72
7	Estructura y estrategia de distribución	14	31	18	9	72
8	Estrategias de ventas	26	21	14	11	72
9	Estrategia de comunicación	24	33	11	4	72
10	Servicio al actor social, cliente, usuario y consumidor	17	25	22	8	72

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

■ La amplia experiencia de la Pyme colombiana ha permitido desarrollar una experticia significativa en el desarrollo de productos. De igual forma se han definido procedimientos estándar para el manejo de la materia prima y la fabricación del producto final.

■ Existe un alto grado de conocimiento del proceso productivo por parte de la Gerencia General y los colaboradores de planta. Este conocimiento le permite mejorar los productos de manera

significativa, aumentando su ciclo de vida. Se han incorporado procesos para el aseguramiento de la calidad y la satisfacción del cliente.

■ La mayoría de las actividades que conforman el proceso productivo se ejecuta de forma manual. Existe un leve grado de automatización. Esto aumenta el tiempo en los ciclos productivos y deja el factor de calidad dependiendo del estado anímico de los operarios. Las empresas no tienen la capacidad

económica para ampliar su capacidad de producción.

■ Pocas empresas cuentan con una base de datos formal de sus clientes actuales, por consiguiente no se gestiona esta información. Se desconocen las necesidades del mercado, lo que limita el diseño de nuevos y mejores productos que se ajusten a la demanda. Se ha optado por diferenciar a partir de la prestación de servicios preventa y posventa, además del cumplimiento en la entrega de los pedidos.

Bibliografía

■ Pérez R. (2009), Modelo de Modernización para la Gestión de Organizaciones. Bogotá – Colombia, Universidad EAN.

■ Conpes 3484. (2007), Política Nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, Departamento Nacional de Planeación.

■ Dane (2009), Encuesta Anual Manufacturera.

■ Castañeda y Cubillos, 2002, Tercera Evaluación Plan Nacional de Microempresas.

■ Confecámaras (2010, 2011), Informe Anual de Gestión.

■ Anif (2011), Informe Actualidad PYME.

■ Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014, “Hacia una sola Colombia: camino a la prosperidad democrática”.

■ Presidencia de la República, Congreso Nacional de Colombia, Ley 590 de 2000 MIPYME.

■ Presidencia de la República, Congreso Nacional de Colombia, Ley 905 de 2004 MIPYME.

Alianza SciELO

La Revista EAN fue incluida en una nueva base de datos que surge como resultado de la Alianza SciELO-Thomson Reuters Web of Knowledge, lo que permite que sus artículos e investigadores puedan ser consultados dentro de uno de los más importantes buscadores de literatura académica y científica que se realiza en América Latina, España y Portugal.

Para mayor información puede consultar:
http://thomsonreuters.com/content/press_room/science/696739



La Universidad EAN

Aliado estratégico en la formación de las empresas

Convocatoria de Formación Continua Especializada del Sena para empresas aportantes

Por más de cinco años consecutivos, la Universidad EAN viene consolidándose como un aliado estratégico de las empresas colombianas.

Aportando toda su experiencia en el diseño, formulación y ejecución de proyectos de desarrollo de competencias para la empresa, la Universidad EAN participó activamente en la convocatoria del Sena para el fomento y cofinanciación de proyectos de Formación Continua Especializada, durante los meses de febrero y marzo del año en curso.



Especializaciones

Especializaciones Presenciales

	Código SNIES Con Registro Calificado
Gerencia de Empresas, Servicios y Productos de la Música	54611
Gerencia del Servicio	53179
Gerencia de Mercadeo	▲ 4912
Comportamiento del Consumidor e Investigación de Mercados	52566
Negocios y Finanzas Internacionales	▲ 3308
Administración Financiera	▲ 2654
Alta Dirección en Seguros	52788
Gestión de Portafolios de Inversión y Valoración de Empresas	52421
Gestión Humana	▲ 54009
Administración Hospitalaria	1987
Auditoría y Garantía de Calidad en Salud	13512
Gestión de Salud Pública y Seguridad Social	52339
Gerencia de Proyectos	54013
Gerencia de Procesos y Calidad	15847
Gerencia Logística	12948
Gerencia Informática	4320
Gerencia de Tecnología	1985
Gestión de Residuos Sólidos*	90486

* Con la colaboración académica de la Universidad de Castilla - La Mancha

Especializaciones virtuales

	Código SNIES Con Registro Calificado
Administración de Empresas	▲ 8322
Gerencia de Procesos de Calidad e Innovación	8979
Gestión Humana	▲ 7514
Gobierno y Gerencia Pública	52891
Gerencia Comercial y Mercadeo* A Distancia	90497
Dirección Financiera* A Distancia	90499

Convenio Universidad EAN Universidad Politécnica de Madrid, España (CEPADE)

Gerencia Integral de los Sistemas de la Calidad, los Riesgos Laborales y el Medio Ambiente A Distancia (con opción de doble titulación)	54671
Gestión de Sistemas y Tecnologías de la Información en la Empresa A Distancia (con opción de doble titulación)	54374

* Con la colaboración académica de la Universidad Politécnica de Madrid, España (CEPADE)

▲ Con Acreditación Internacional ACBSP

Personería Jurídica Resolución 2898, Mayo 16 – 69 Minjusticia.
Institución de Educación Superior sujeta a inspección y vigilancia por el Ministerio de Educación Nacional.

Según el Centro Nacional de Consultoría,
el 33%
de los egresados de la
Universidad EAN
son **EMPRESARIOS.**

Fuente: Estudio del Centro Nacional de Consultoría, 2012.

Con el reconocimiento de alta calidad académica por parte de dos de las más prestigiosas acreditadoras internacionales con sede en los Estados Unidos.

ABET otorga la acreditación internacional de calidad al programa de Ingeniería de Producción.



Member of:



EUROPEAN FOUNDATION FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT



@UniversidadEAN



/Universidad-EAN



/universidadean



/PortalUEAN

**INSCRIPCIONES
ABIERTAS**
www.ean.edu.co



Doctorado en Gestión

Doble Titulación con la Universidad Antonio de Nebrija, España
Doctorado en Ciencias Empresariales

Programa Doctoral enfocado en la generación de conocimiento para mejorar la competitividad e innovación organizacional en un contexto global.

Código SNIES No. 101385 con Registro Calificado.



Nebrija
Universidad
MADRID, ESPAÑA

Maestrías con Doble Titulación Internacional

Maestría en Gestión Financiera

Doble Titulación: Universidad EAN / Institut Supérieur de Gestion - ISG, París – Francia
Código SNIES No. 101980 con Registro Calificado.



Maestría en Innovación

Doble Titulación: Universidad EAN / Universidad Antonio de Nebrija Madrid, España
Código SNIES No. 101871 con Registro Calificado.



Nebrija
Universidad

Maestría en Gestión de Proyectos

Doble Titulación: Universidad EAN / Universidad de Quebec, Canadá
Certificación de los cursos avalados por el PMI. Código SNIES No. 54451 con Registro Calificado.



UQAC
UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
À CHICOUTIMI

Maestría en Mercadeo Digital

Doble Titulación: Universidad EAN / Universidad Antonio de Nebrija Madrid, España
Código SNIES No. 101760 con Registro Calificado.



Nebrija
Universidad

Maestría en Creación y Dirección de Empresas

Doble Titulación: Universidad EAN / Universidad Antonio de Nebrija Madrid, España
Código SNIES No. 53484 con Registro Calificado.



Nebrija
Universidad

Maestría en Gestión de Organizaciones / MGO

Doble Titulación: Universidad EAN / Universidad de Quebec, Canadá
Código SNIES No. 52146 con Registro Calificado.

UQAC
UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
À CHICOUTIMI

Maestría en Traducción Económica, Financiera y de Negocios Internacionales

Doble Titulación: Universidad EAN / Universidad Pompeu Fabra Barcelona, España
Código SNIES No. 53687 con Registro Calificado.



Centro de Contacto Bogotá: **(57-1) 593 6464** Línea gratuita nacional: **018000 93 1000**
informacion@ean.edu.co El Nogal: Cra. 11 No. 78-47 Bogotá D.C. Colombia, Sureamérica.

La Universidad EAN

y su aporte al mejoramiento e innovación de la gestión en Pymes

Por: Rafael Pérez Uribe*



Introducción

Desde comienzos del año 2000, la Universidad EAN viene trabajando principalmente en pro del mejoramiento de la competitividad de las Pymes. Esto se observa en tres frentes de trabajo principalmente: 1) en los proyectos de investigación institucional en sentido estricto, 2) en los trabajos de grado de los estudiantes que conforman la investigación formativa, y 3) en el desarrollo de las actividades de extensión y promoción social.

Investigación en sentido estricto

Teniendo en cuenta el crecimiento de programas de pregrado y posgrado de la Universidad, se han implementando ajustes a los procesos de Producción y Gestión de Conocimiento, con el apoyo de los directivos, docentes, investigadores, empresarios, gobierno y los directores de grupos de investigación, con el objetivo de focalizar los esfuerzos para maximizar los recursos existentes y venideros, en aras de aportar resultados de investigación de impacto para los diferentes *stakeholders* (grupos de interés) de la Institución.

Se han definido cuatro campos de investigación, a partir de una construcción colectiva de argumentos y reflexiones académicas con expertos, los cuales demarcan el espacio para que los grupos de investigación de la Universidad EAN desarrollen todo su potencial intelectual y científico.

En la actualidad la Universidad cuenta con once grupos de investigación, los cuales pertenecen cada uno a un campo específico: emprendimiento y gerencia; comunicación, política y cultura; ciencia, tecnología e innovación; y pedagogía y didáctica con-

poránea. Cada grupo a su vez gerencia una serie de líneas de investigación que se operacionalizan con los proyectos.

La dinámica de gestión de cada grupo es autónoma en su interior; sin embargo, en la Vicerrectoría de Investigación se realizan reuniones periódicas para revisar las convocatorias internas y externas de proyectos de investigación y se trabaja coordinadamente con cada uno de los directores de los grupos de investigación, con el fin de revisar que los proyectos cumplan con la calidad, orientación y pertinencia para la Institución.

*Ph.D en ciencias empresariales Universidad Nebrija. DEA en economía aplicada Universidad Nebrija. Magister en gestión de organizaciones Universidad EAN. MSc Université du Québec a Chicoutimi. Especialista en evaluación y construcción de indicadores de gestión, EAN. Kenkyusei Fukushima University.

A cada grupo de investigación se vinculan docentes de tiempo completo, catedráticos, estudiantes e investigadores externos (académicos y empresarios), que se unen con el propósito de desarrollar proyectos de investigación, desarrollo e innovación en temas comunes articulados a una realidad socioeconómica.

Los grupos de mayor injerencia y con mayor número de trabajos con Pymes son los articulados con el campo de investigación en emprendimiento y gerencia, principalmente: Entrepreneurship, G3PYMES, TGI y Entorno económico (tabla 1). Específicamente en la línea de investigación sobre modernización de organizaciones (pequeñas y medianas empresas) se ha desarrollado durante los últimos años el Modelo de Modernización para la Gestión de Organizaciones (MMGO®) (Pérez-Uribe, *et al.*, 2009) cuyo objetivo fundamental es facilitar la

modernización gerencial de las Pymes hacia organizaciones modernas, competitivas, centradas en la innovación y capaces de competir en un mundo global. Se ha implementado en cerca de 215 Pymes.

Este modelo es una propuesta para las empresas que actualmente tienen interés en construir un futuro promisorio; transformando y utilizando el conocimiento, incorporando y desarrollando tecnología y creando valor para todos los involucrados en la empresa (accionistas, empresarios y sus familias, trabajadores, directivos, clientes, proveedores, comunidad, gobierno, competencia, entre otros). Se diseñó modularmente acorde con los estadios que una empresa típica debe superar para atravesar el camino que la lleva a convertirse en una moderna y competitiva organización, con las mejores prácticas de gestión para facilitar el alcance de sus resultados.

Debido a la vocación de la Universidad EAN en educar para solucionar problemas reales (Universidad EAN, 2010), el conocimiento que se produce y se transfiere es generado a través de una relación articulada entre los grupos de investigación y el entorno, específicamente con las organizaciones y el Estado. La Universidad EAN está aportando permanentemente para que la distancia entre la realidad empresarial y la realidad universitaria sea cada vez más corta, la brecha existente sobre las relaciones, comunicaciones y negociación entre académicos y empresarios se ha ido disminuyendo gracias a proyectos útiles y de mutuo interés.

Todos los grupos de investigación tienen en su plan de acción aliados que conforman su capital relacional esencial, relaciones a largo plazo que deben cultivarse permanentemente, con proyectos concretos. Para mencionar algunos de estos aliados: Connect- Bogotá –Región, Andi (Asociación Nacional de Industriales de Colombia), Acopi (Asociación Colombiana de Mipymes), Sinertic (Asociación de Empresas Colombianas de la Industria de Tecnologías de la Información y Comunicación), Cigraf (Centro de Desarrollo Tecnológico para la Competitividad de la Industria de la Comunicación Gráfica), Ceinnova (Centro Tecnológico para las Industrias del Calzado, Cuero y Afines), Consejo Superior y Administrador de la Pyme, Ministerio de Comercio, Industria

Tabla 1. Grupos y líneas de investigación en el campo de la gerencia y la innovación

Grupo de investigación	Líneas de investigación	Categoría Colciencias (2010-2012)
Entrepreneurship (foco-Emprendimiento)	Liderazgo Creación de empresas Historia empresarial	A1
G3PYMES (foco- Gerencia)	Modernización de organizaciones Gestión financiera Mercadeo e Internacionalización Asociatividad Transformación productiva	A1
Tendencias en gestión e innovación (foco- Innovación)	Gestión de recursos humanos Innovación y gestión Diseño, gestión y dirección de programas y proyectos	B
Entorno económico	Macroeconomía Crecimiento y desarrollo económico Salud y protección social	C

Fuente: Plan quinquenal Investigación Universidad EAN (2012).

Tabla 2. Resumen proyectos de investigación 2012

Grupos	Totales	Mipymes	Otros
G3PYMES	26	18	8
Entrepreneurship	8	5	3
Tendencias en gestión e innovación	10	1	9
Entorno económico	15	6	9
Ciencias básicas	8	1	7
Ontare	9	1	8
Gestión ambiental	9	3	6
Política y responsabilidad social	6	1	5
Cultura y gestión	11	8	3
Lingüística y comunicación organizacional	10	6	4
Ambientes de aprendizaje	8	3	5
Total	120	53	67

Fuente: Vicerrectoría de Investigación (2012).

Tabla 3. Resumen proyectos de investigación 2012

Grupos	Totales	Mipymes	Otros
Total	100%	44.17%	55.83%

Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

Tabla 4. Proyectos de investigación 2012 en el campo del emprendimiento y la gerencia dirigidos a Mipymes

Grupos	Totales	Mipymes	Otros
G3PYMES	26	18	8
Entrepreneurship	8	5	3
Tendencias en gestión e innovación	10	1	9
Entorno económico	15	6	9
Total	59	30	29

Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

Tabla 5. Proyectos de investigación 2012 en el campo del emprendimiento y la gerencia dirigidos a Mipymes

Grupos	Totales	Mipymes	Otros
Total línea de investigación en emprendimiento y gerencia	100%	50.85%	49.15%

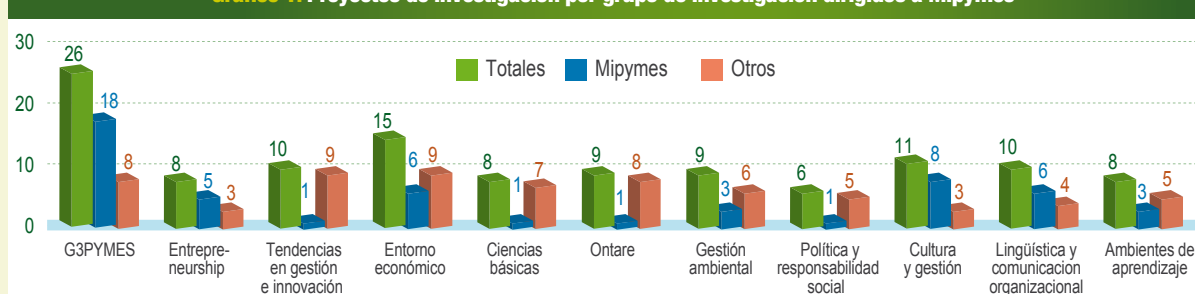
Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

y Turismo por medio de las Mesas de Transformación Productiva, Colciencias, la Comisión Regional de Competitividad, Acolfa (Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes) y múltiples empresas de los egresados de la EAN y de empresarios Pyme con los que se han estrechado lazos duraderos gracias a los proyectos realizados a la fecha.

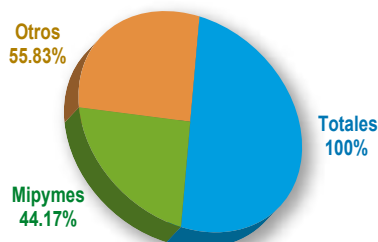
En el año 2012, los grupos de investigación desarrollaron en conjunto 120 proyectos, de los cuales 53 (tablas 2 y 3) (44% del total - gráficos 1 y 2) estuvieron dirigidos al fortalecimiento de diferentes frentes de la gestión de Mipymes, trabajando de la mano con empresas de diferentes actividades económicas.

Observando de manera detallada la intensidad del trabajo dirigido exclusivamente al campo de la gerencia y el emprendimiento, desarrollado por los grupos de Entrepreneurship, G3PYMES, TGI y Entorno económico, se nota un gran esfuerzo por impactar de manera positiva el desarrollo de las Mipymes. De hecho (tablas 4 y 5 y gráfico 3), el 51% de los trabajos estuvo dirigido a este sector

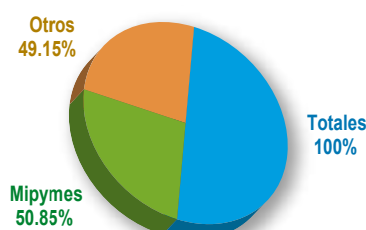
Gráfico 1. Proyectos de investigación por grupo de investigación dirigidos a Mipymes



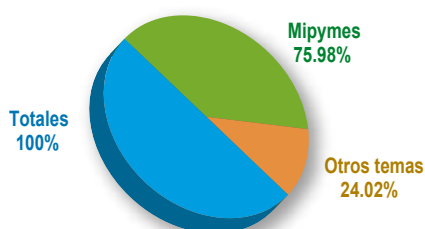
Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

Gráfico 2. Resumen proyectos de investigación por grupo de investigación dirigidos a Mipymes

Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

Gráfico 3. Resumen de proyectos de investigación 2012 en el campo del emprendimiento y la gerencia dirigidos a Mipymes

Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

Gráfico 4. Trabajos de grado 2012 en pregrados y especializaciones Universidad EAN dirigidos a Mipymes

Fuente: Biblioteca digital Minerva Universidad EAN, adaptado por el autor.

empresarial con 30 trabajos de los 59 realizados.

Se contempla realizar para el año 2013 cerca de 20 proyectos de investigación relacionados con

el mejoramiento e innovación de la gestión en Pymes, que impactarán alrededor de 30 empresas de diferentes actividades económicas.

Investigación formativa

Este tipo de investigación se desarrolla por medio de los trabajos de grado de los estudiantes de pregrado y posgrado (especializaciones, maestrías y doctorados), articulada a los proyectos de investigación referidos anteriormente, con la tutoría de un profesor-tutor que participa a su vez como investigador de alguno de los grupos de investigación y experto en la temática a trabajar.

En el año 2012, se desarrollaron 512 trabajos de grado en los programas de pregrado y especializaciones (tabla 6), de los cuales el 76% (gráfico 4) estuvo dirigido al mejoramiento y la innovación de la gestión

de Mipymes en sus diferentes facetas y actividades económicas.

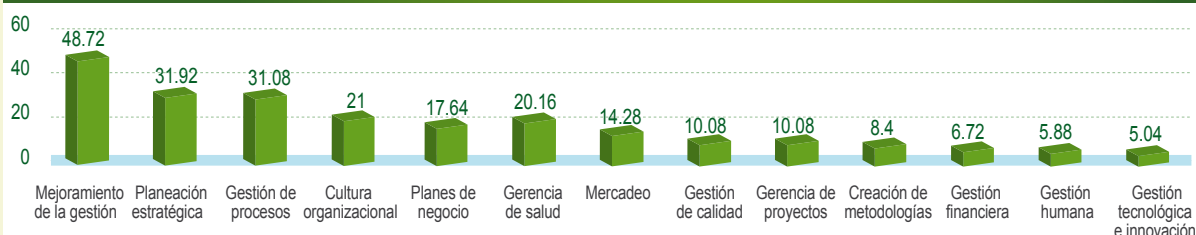
En la Maestría en Gestión de Organizaciones, desarrollada en convenio con la Universidad de Québec a Chicoutimi, de 275 trabajos de grado realizados entre 2003 y 2012, el 84% (231) estuvo dirigido a diferentes temáticas en Pymes: mejoramiento de la gestión (49), planeación estratégica (32), gestión de procesos (31), cultura organizacional y gerencia de la salud (20 en cada tema), planes de negocios (18), mercadeo (14) y 56 en gestión de calidad, gerencia de proyectos, creación de metodologías, gestión humana y gestión tecnológica (gráfico 5).

Tabla 6. Trabajos de grado 2012 en la Maestría en Gestión de Organizaciones UQAC-Universidad EAN dirigidos a Mipymes

Número de trabajos de grado por facultad y programas	Mipymes	Otros temas	Total	Mipymes	Otros
Pregrado presencial	119	33	152	78.29%	21.71%
Pregrado ambientes virtuales	59	15	74	79.73%	20.27%
Posgrados presenciales	185	67	250	74.00%	26.00%
Posgrados ambientes virtuales	26	8	34	76.47%	23.53%
Total	389	123	512		
Año 2012 (%)	75.98	24.02	100.00		

Fuente: Vicerrectoría de Investigación, adaptado por el autor.

Gráfico 5. Trabajos de grado 2012 en la Maestría en Gestión de Organizaciones UQAC-Universidad EAN dirigidos a Mipymes



Fuente: elaborado por el autor.

Actividades de extensión y promoción social

En 2012, el alcance del trabajo de extensión y promoción social de la Universidad se realizó en convenio con el PNUD, Bancóldex, la Universidad del Valle, E-Broker y Fenalco (tabla 10).

Se realizaron actividades dirigidas a fortalecer en las Mipymes aspectos como: mejoramiento

de indicadores con respecto al cumplimiento de estrategias, formación empresarial, prospectiva y vigilancia tecnológica, innovación de procesos, seguridad y salud ocupacional, liderazgo, trabajo en equipo, manejo de TLCs, ventas internacionales, gerencia del talento humano por compe-

tencias, negociación y estrategia, mercadeo y finanzas, estrategias modernas de producto y marca, desarrollo gerencial y Balanced Score Card, entre otros.

Se cubrió una población de 57 Mipymes y 502 ejecutivos y empresarios relacionados con este sector empresarial (tabla 7).

Tabla 7. Actividades de extensión y promoción social Universidad EAN en 2012

Tema/Objeto proyecto	Empresa/Entidad	Número de beneficiarios
Fortalecimiento de Mipymes para la inclusión económica y la competitividad. Diagnosticar 30 Mipymes de Bogotá o Cundinamarca en el grado de cumplimiento de los indicadores de la Estrategia Mipyme Global. Graduar 10 Mipymes como "Mipymes Globales".	PNUD	20 Mipymes
Ciclo de tres videoconferencias de Formación Empresarial Bancóldex.	Bancóldex	30
Ejercicio de prospectiva y vigilancia tecnológica encaminado a elaborar un plan de negocios dirigido a la conformación de la Alianza Nacional para la investigación, el desarrollo y la innovación del sector textil, confección, diseño y moda, que establecerá las estrategias para el desarrollo tecnológico y de mercado del sector en el mercado global.	Univalle	37
Desarrollar diplomado en propiedad horizontal, cuyo objetivo general es el de capacitar a los asistentes en la legislación vigente en materia constitucional, civil, laboral y urbanística, así como en áreas complementarias, que tienen aplicación directa en la administración de copropiedades sometidas al Régimen de Propiedad Horizontal.	E-Broker	172
Diez y seis (16) acciones de formación: 1) Diplomado en derecho laboral-Huila. 2) Seminario sistemas de seguridad y salud ocupacional-Huila. 3) Seminario liderazgo, planeación y trabajo en equipo-Huila. 4) Seminario formación especializada y continua en tratados de libre comercio para las empresas del departamento del Meta (TLC)-Meta. 5) Diplomado en normas internacionales de información contable y financiera-Huila. 6) Programa Internacional en Ventas, Fenalco-Huila. 7) Gerencia del recurso humano-Meta. 8) Seminario negociación y estrategia-Meta. 9) Gerencia del talento humano basado en un modelo de competencias-Huila. 10) Diplomado en administración de empresas con énfasis en mercadeo y finanzas, Fenalco-Tolima 11) Seminario estrategias modernas de producto y marca, Fenalco-Meta. 12) Seminario fundamentos financieros, Fenalco-Huila. 13) Diplomado de sistema de seguridad y salud ocupacional-Huila. 14) Seminario en gestión estratégica en ventas-Huila. 15) Diplomado desarrollo gerencial para la competitividad-Huila. 16) Diplomado análisis estratégico de gestión y Balanced Score Card-Huila.	Fenalco	500

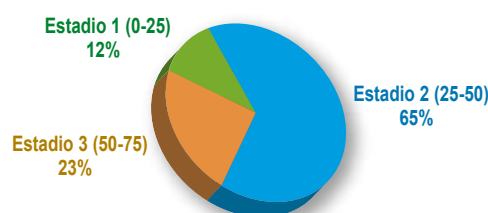
Fuente: Vicerrectoría de extensión y proyección social Universidad EAN (2013).

Lecciones aprendidas

Con sus propios recursos (Garzón y Pérez-Uribe, 2012), las empresas han estado avanzando en cuanto a su modernización gerencial (Pérez-Uribe, 2010 y 2012). En efecto, en el caso de los resultados del Modelo aplicado –MMGO– en la investigación de la Universidad EAN del grupo de investigación en gerencia de las grandes empresas y Pymes (Pérez, Nieto, Velásquez, Castellanos *et al.*, 2009a), que analiza los diferentes grados de madurez que han alcanzado las Pymes colombianas en cuanto a la gestión (gerencia y administración), éstos indican que tan sólo el 12% de las empresas se mantiene en el estadio 1 de desarrollo gerencial, es decir aquel en el que las organizaciones pueden ser definidas como de supervivencia, cuyas características se resumen así (Pérez-Uribe, Nieto-Potes, *et al.*, 2009b: 45): nivel 1 [negocio de subsistencia]; nivel 2 [informalidad en su gestión]; nivel 3 [en proceso para talla mundial] y nivel 4 [empresa con mejores prácticas de gestión].

En el otro extremo de desarrollo –empresas de talla mundial [nivel 4]– se encuentran muy pocas empresas, ninguna de las cuales se ubicó en las hasta hoy intervenidas. Como lo ilustra la figura 6, los extremos de la madurez empresarial (estadio 1: muy bajo nivel de desarrollo gerencial y 4: empresas talla mundial) que cuantifica el MMGO

Gráfico 6. Estadios de la gestión de Pymes de acuerdo con la aplicación del MMGO



Fuente: Análisis empírico de la aplicación del Modelo de Modernización de la Gestión para Organizaciones en Pymes Colombianas (Pérez, Garzón y Nieto, 2009)

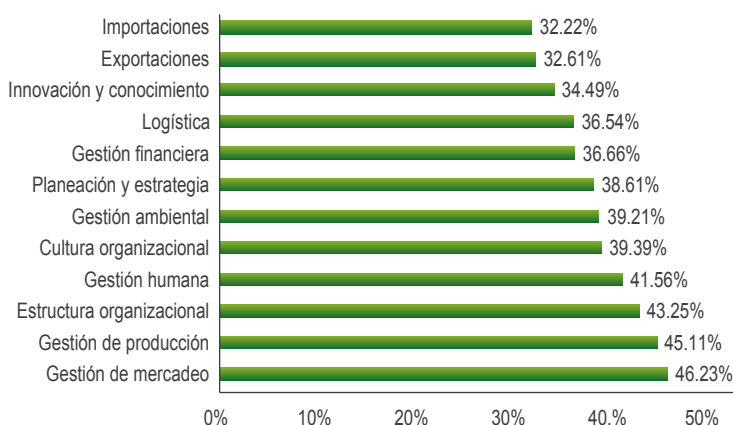
están hoy casi vacíos, el estadio 1 con tan sólo un 12%, mientras que una elevada proporción (cercana al 65% del total intervenido) se ubicó en el estadio 2 y un no despreciable 23% logró ubicarse en el estadio 3, camino próximo hacia la “talla mundial” del estadio 4, en el cual no se han encontrado empresas.

Investigaciones complementarias de la Universidad EAN han identificado, utilizando las estadísticas de Supersociedades y

de la Dian, las Pymes exitosas que perduran y sobresalen en el ámbito exportador y a ellas se les han realizado entrevistas en profundidad, permitiendo establecer contrastes importantes entre las empresas estadio 2 y 3 del MMGO y estas empresas muy exitosas exportadoras (Avellaneda, Nieto, Ortiz y Orjuela, 2012:69 p.), las cuales clasificarán sin duda en el estadio 4 en el momento en que se les aplique el Modelo MMGO.

Como están arrojando los resultados de las aplicaciones realizadas (Ortiz y Pérez-Uribe, 2010), las oportunidades de mejoramiento gerenciales son amplias. Tal como se aprecia en la figura 7 (medido en escala de 0 a 100), la mayor parte de las prácticas gerenciales está recibiendo una calificación del Modelo inferior al 50% y problemas gerenciales tales como:

Gráfico 7. Niveles de los componentes organizacionales MMGO en Pymes



Fuente: presentación del MMGO, Universidad EAN. Agosto 2012.

1. Inexistencia de actividades técnicas y formales de planeación estratégica (38.61/100),
2. Prácticas inadecuadas en la gestión del capital de trabajo y problemas en la medición de los costos por productos o procesos (finanzas; 36.66/100),
3. Escaso desarrollo de las técnicas modernas de mercadeo (gestión de mercados; 46.23/100)
4. Escaso desarrollo en el manejo de las prácticas exportadoras (32.61/100) e importadoras (32.22/100),
5. Deficiencias en la gestión del talento humano (gestión humana; 41.56/100),
6. Manejo no programado y coordinado de la cultura organizacional (39.39/100)
7. Deficiente estructura organizacional (43.25/100),
8. Malas decisiones sobre compra de equipos y prácticas inadecuadas de gerencia tecnológica (gestión de producción 45.11/100 y logística 36.54/100),
9. Bajos niveles técnicos en la gestión de la innovación y el conocimiento (34.49/100).
10. Precario manejo del medio ambiente incluyendo la responsabilidad social (39.21/100).

En pocas palabras, graves deficiencias en las prácticas de gestión (gerencia y administración).

Por ello, es necesario entender que la obsolescencia tecnológica, la carencia de procesos dirigidos a la innovación y, en general, la inadecuada administración de la tecnología son problemas altamente relacionados con las prácticas gerenciales y de gestión y que por lo tanto es muy posible que las mejoras tecnológicas en procesos y productos pasen por mejoras en las prácticas y perfiles gerenciales de estas organizaciones.

Bibliografía

■ Avellaneda Cortés R., Nieto-Potes M., Ortiz - Rojas W. y Orjuela-Camargo C. (2012), *Cómo lograr el éxito en el juego exportador global-Pymes exportadoras que perduran y sobresalen en Colombia*, publicación en físico, Universidad EAN. ISBN: 978-958-756-117-3

■ Garzón Gaitán M. y Pérez Uribe R. I. (2012), "Elementos de política industrial para las Mipymes colombianas: una propuesta", revista virtual @ideas de Guanajuato- México-. Ide@sCONCYTEG]. 32 p. Año 7, Núm. 83, 31/05/2012. Indexación latindex: ISSN: 2007-2716. En: <http://www.octi.guanajuato.gob.mx/octigto/formularios/ideasConcyteg/frmNumeroldeas.php?idGaceta=83>

■ Ortiz W. y Pérez Uribe R. I. (2010), "Efectos de la gestión organizacional en la rentabilidad de Pymes: evidencias empíricas y algunas consideraciones teóricas", *Revista EAN*, No. 69, Julio - Diciembre de

2010, Págs. 88-109. ISSN 0120-8160. En: <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/439/385>

■ Pérez Uribe R. I. (2012), "Una mirada desde la academia: la competitividad empresarial", artículo publicado en *Portafolio*, noviembre 27 - 7:20 pm. En: <http://www.portafolio.co/opinion/una-mirada-desde-la-academia>

■ Pérez Uribe R. I. (2010), "El pentágono de la excelencia para las Pymes", Informe de coyuntura PYME, Anif-Universidad EAN, edición 32, págs. 10-19. ISSN 2011-9755.

■ Pérez Uribe R. I., Garzón M. y Nieto M. (2009), "Análisis empírico de la aplicación del MMGO en Pymes colombianas", *Revista EAN*, No. 65, Enero - Abril, págs.7-105. ISSN 0120-8160.

■ Pérez Uribe R. I., Nieto-Potes M., Velásquez - Contreras A., Castellanos G., Garzón Gaitán M., Vargas H. A., Alfonso N., Calixto N., Rodríguez

A., Palacio-Saldarriaga M. R., López L. G., Vidal A.M., López de Mesa J., Lozano L.J., Cantillo J., Chaparro A. (2009), *Modelo de Modernización para la Gestión de Organizaciones (MMGO)*, agosto, Universidad EAN. Libro: 624 p. ISBN 958-8153-61-2. En: <http://kuage.ean.edu.co/index.php?option=comcontent&view=article&id=298:mmgo-modelo-de-modernizacion-para-la-gestion-de-organizaciones&catid=57:publicaciones-impresas&Itemid=195>

■ Universidad EAN (2012), *Plan quinquenal Investigación Universidad EAN*, Vicerrectoría de Investigación.

■ Universidad EAN (2010), *Proyecto Educativo Institucional*.

■ Universidad EAN (2009), *Apartes de la definición para el Cuadro de Comando (BSC)*, mayo.

■ Universidad EAN (2013), *Trabajos de grado pregrado y posgrados 2012*, Biblioteca digital Minerva, febrero.

Compre Colombiano continuará apoyando a la Mipyme en 2013

Entre 2011 y 2012, Compre Colombiano, programa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (desarrollado por Propaís), atendió a 3.888 empresarios Mipyme y ha contado con el apoyo de cerca de 600 grandes empresas que han participado como compradores en las macrorruedas y ruedas de negocios. Para 2013 Compre Colombiano continuará desarrollando

ruedas de negocios en las diferentes regiones de todo el país con el objetivo de favorecer el crecimiento y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas con base en el aprovechamiento del mercado interno, con lo que se contribuye a aumentar sus posibilidades de éxito en el interior del país y a preparar su incursión en los mercados internacionales.

<http://www.yocomprocolombiano.com>

Reforma normativa al Segundo Mercado

busca ampliar las oportunidades de financiamiento para las Pymes

El Ministerio de Hacienda publicó para comentarios la reforma regulatoria con la cual se busca impulsar el esquema de “Segundo Mercado”. Con esto se persigue el crecimiento del mercado de deuda corporativa en Colombia y ampliar la posibilidad de que pequeñas y medianas empresas, principalmente, accedan a recursos para su aparato productivo utilizando el Mercado de Capitales. Como sucede exitosamente en países como Reino Unido, España, Chile, entre otros.

La reforma pretende regular todos los elementos clave en el Segundo Mercado, bien sea que ya hayan sido establecidos (revelación de información, inversionistas o listamiento, entre otros) o que sean nuevos temas a proponer, así como la regulación aplicable a los agentes que intervienen en el proceso y la responsabilidad que recae sobre ellos. Todo lo anterior a la luz de la experiencia internacional en esta clase de regímenes como canales alternativos para la emisión de bonos corporativos.

<http://www.minhacienda.gov.co>

CAF destinará recursos para promover exportaciones por parte de las Pymes

El pasado mes de marzo, la Corporación Andina de Fomento (CAF) lanzó en Medellín el programa “Empresas de excelencia exportadora: competitividad e innovación”. Este programa busca promover el ingreso al mercado internacional de pequeñas y medianas empresas colombianas que se encuentren en sectores no tradicionales, no estén internacionalizadas y cuenten con potencial innovador y de acceso a mercados externos. Además, cuenta con entidades aliadas como Confecámaras, Analex y Proexport y se espera la vinculación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID),

para completar una inversión inicial para este año de US\$600.000.

Como punto de partida del proyecto, la CAF ha seleccionado un universo de 1.000 compañías del país en sectores como textiles, cosméticos y farmacéuticos, de las cuales 10 serán escogidas con el fin de desarrollar un plan de negocios, y proporcionarles servicios financieros como préstamos, cofinanciación, banca de inversión, entre otros. No obstante, aquellas que no sean elegidas podrán beneficiarse de servicios no financieros y llegar a ser favorecidas posteriormente.

<http://www.caf.com>

Acopi y la Alcaldía de Puerto Colombia realizan acuerdo para el apoyo de las Pymes

La Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Acopi), en su seccional del Atlántico, y la Alcaldía de Puerto Colombia establecieron una alianza para apoyar la puesta en marcha de unidades productivas y el fortalecimiento de las Pymes en este municipio. Son 75 unidades productivas las que recibirán apoyo, de las cuales 20 están entre la población de la Red Unidos, 10 desplazadas, 10 damnificadas, 20 con emprendimiento de negocio y 15 con fortalecimiento empresarial. Se requerirán recursos por \$221 millones,

donde el municipio aportará \$178 millones y Acopi \$43 millones.

El proceso contará con dos etapas; inicialmente una fase de capacitación y acompañamiento en el manejo de costos, formalización empresarial, registros contables y estrategia empresarial. Después de esto, se hará un proceso de selección por parte de un comité integrado por funcionarios de la Alcaldía y Acopi. Los grupos que resulten favorecidos recibirán apoyo económico basado en herramientas, equipos e insumos, dependiendo de las necesidades de los beneficiarios.

<http://www.acopi.org.co>



Daniel

ARANGO ÁNGEL

Director de Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Bienvenido a Coyuntura Pyme Dr. Arango. Dentro de las tareas que desarrolla el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, viene promoviendo el emprendimiento dinámico e innovador. ¿Qué ha encontrado el Ministerio en este tema? ¿Cuáles han sido los principales avances?

“Hoy en día sabemos diferenciar entre el emprendimiento de alto impacto, el emprendimiento dinámico innovador y el emprendimiento tradicional.”

Daniel Arango Ángel. Lo primero es que podemos decir que hoy en Colombia existe una diferenciación entre los tipos de emprendimiento. Antes de este gobierno, en Colombia se hablaba de emprendimiento en términos generales, es decir del emprendimiento tradicional. Hoy en día sabemos diferenciar entre



el emprendimiento de alto impacto, el emprendimiento dinámico innovador y el emprendimiento tradicional.

Hemos establecido que precisamente lo que el Gobierno Nacional quiere promover es el emprendimiento de alto impacto e innovador. Esto se logra a través de una red nacional de emprendimiento y se ha trasladado a las regiones gracias a las redes regionales de emprendimiento. Sin embargo, no se puede olvidar que en Colombia existen otros tipos de emprendimiento, como el tradicional. Lo importante es reconocer que para cada uno de estos necesitamos un instrumento diferente.

Ahora, ¿cómo se está dando ese emprendimiento? y ¿cuál ha sido el resultado de esa política? Yo creo que ha sido muy positivo, principalmente por los resultados que se han dado a

través de iNNpulsa, programa que apoya el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y administra Bancóldex. En 2012 se abrió una convocatoria para emprendimiento de alto impacto e innovador por \$9.600 millones y la demanda de recursos para esa línea se multiplicó por 10, es decir, hubo más de \$100.000 millones en demanda de recursos para este tipo de emprendimientos. Entonces, creemos que ya hay una apropiación por parte de los emprendedores con respecto a lo que significa el emprendimiento de alto impacto e inno-

vador. El reto es lograr conseguir más recursos para poder colocar a través de esa línea específica.

C.P. Como lo menciona, sabemos que el Ministerio, en alianza con Bancóldex se encuentra trabajando en el programa iNNpulsa. ¿En qué consiste este programa? ¿Cómo se pueden beneficiar las Mipymes?

Daniel Arango Ángel. iNNpulsa es una entidad creada para promover la innovación empresarial y el emprendimiento dinámico como motores para la competitividad y el desarrollo regional. Así, el hecho de haber creado el Fondo iNNpulsa Mipymes y el Fondo iNNpulsa Colombia en una entidad como Bancóldex trajo muchas ventajas en términos administrativos, dado que los procesos dentro de Bancóldex son

muchísimo más ágiles que en una entidad completamente pública y eso ha permitido que sean más ágiles los procesos de presentación de proyectos, de evaluación y de entrega.

La segunda gran ventaja es que se cambió la metodología de entregar recursos. Ya no existen convocatorias que se abren y se cierran en las cuales hay que evaluar la totalidad de los proyectos y mirar cuáles son los mejores para seleccionarlos. El problema de esa metodología era que entre el momento en que se presentaban los proyectos a la convocatoria y el emprendedor recibía la plata pasaba incluso más de un año.

Ahora estamos implementando una metodología de primero sentado, primero servido. Es decir, la convocatoria está abierta permanentemente hasta agotar recursos. Si usted presenta un proyecto y su proyecto califica de acuerdo con los términos que iNNpulsa ha definido, usted inmediatamente es beneficiario de los recursos. Eso ha permitido que se agilice ya no de un año y medio el término de entrega de recursos, sino incluso un período de dos o tres meses máximo. Esto es muy importante, porque cuando usted formula un proyecto tiene una necesidad inmediata y si resulta que el Estado se demora un año y medio en entregarle la plata, seguramente cuando la recibe ya no la necesita para lo que la pidió. La dinámica de las empresas es tan rápida que usted necesita soluciones al problema que tienen en la inmediatez.

C.P. Mincomercio también reglamentó la creación de Consejos Regionales para las Mipymes. ¿Por qué es importante la existencia de este tipo de consejos para el gobierno y los empresarios? ¿Cuáles son sus beneficios?

Daniel Arango Ángel. Hay que decir que existen dos Consejos Nacionales. Uno que es el Consejo Nacional de Microempresas y otro que es el Consejo Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas. A través de esos consejos lo que se hace es una interlocución entre el sector privado y el sector público para orientar sobre determinaciones de política pública para las Mipymes. Ese es el espacio donde el sector público se sienta con el sector privado para escuchar las necesidades reales del sector privado en cuanto a política pública.

Estos Consejos Nacionales necesitan de una escala a nivel regional, por eso se crearon los Consejos Regionales de Mipymes. Pretendemos que también a nivel regional y a nivel departamental, los gobernadores se pongan la camiseta para desarrollar políticas públicas para la Mipymes. También era necesario reglamentar esos Consejos Regionales para que estuvieran acordes con las necesidades del país, acordes con el Plan de Desarrollo Nacional.

En los Consejos Regionales el Gobierno Nacional participa con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como coordinador, pero es un órgano exclusivamente regional, es decir que se sienta el gobernador, el

alcalde y/o su representante, las cámaras de comercio, Acopi, corporaciones, universidades y toda aquella organización que esté trabajando en favor de las Mipymes.

Cabe señalar que los Consejos no son una instancia decisoria, sino una instancia que recomienda política pública en favor de las Mipymes, ya que les compete al gobernador y al alcalde de turno tomar decisiones en cuanto a lo que el Consejo Regional de Mipymes le haya solicitado.

C.P. La informalidad empresarial, principalmente en las micro y pequeñas empresas, representa uno de los principales obstáculos para su crecimiento. ¿Cuáles han sido los mayores avances en materia de formalización empresarial y cuáles los mayores obstáculos?

Daniel Arango Ángel. Hay que decir que el gobierno del presidente Juan Manuel Santos fue el primero en poner el dedo en la llaga, ya que era necesario definir una estrategia de forma-

lización empresarial y laboral en el país. Antes de eso ningún otro gobierno había hecho especial énfasis en la necesidad de que Colombia solucionara sus problemas de informalidad laboral y empresarial.

Colombia hoy tiene una informalidad empresarial del 55% y una informalidad laboral de casi el 70%, eso obviamente representa unos problemas de competitividad enormes para nuestras empresas. El país está en un proceso de apertura de mercados, en donde las empresas, entre ellas las Mipymes, necesitan capacidades para acceder al comercio exterior. Una empresa informal es una empresa que no puede realizar una exportación ni tampoco una importación.

En ese sentido, el gobierno impulsó ante el Congreso la Ley 1429 de 2010 conocida como Ley de Formalización y Generación de Empleo. Ese fue el primer ladrillo que se puso para promover la formalización empresarial, a partir de ahí los diferentes ministerios y entidades del gobierno empezaron a de-



Daniel Arango Ángel (director de Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) y Alejandro Vera (vicepresidente de Anif).

sarrollar programas que acompañaran esa Ley. Por ejemplo, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tiene brigadas para la formalización, rutas para la formalización y ruedas para la formalización.

En particular, el Programa de Brigadas para la Formalización tiene grupos de brigadistas en los diferentes municipios del país, ellos van visitando los establecimientos de comercio de una zona determinada. En 2012 trabajamos con 260 municipios en todo el país y en 2013 vamos a trabajar con más de 400 municipios. Lo que hacemos es visitar al empresario, le explicamos cuáles son los beneficios de la formalidad, por qué es importante ser formal y en qué le conviene a él ser formal, tratando de desmitificar aquella creencia de que la informalidad es la que genera rentabilidad al negocio y tratando de demostrarle al empresario que es la informalidad la que lo hace permanecer pequeño.

La informalidad es una trampa del enanismo empresarial. Una empresa informal es una empresa que generalmente no tiene acceso a crédito formal, es decir se ve obligada a acceder al crédito informal, el gota-gota, este crédito simplemente está diseñado para favorecer al prestamista y para asfixiar al empresario. Entonces el empresario que es informal se quita la oportunidad de acceder al crédito de la banca, que es el crédito que realmente le permite crecer.



Daniel Arango Ángel (director de Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), Alejandro Vera (vicepresidente de Anif), Sandra Zamora (investigadora de Anif) y Álvaro Parga (investigador de Anif).

“ El empresario que es informal se quita la oportunidad de acceder al crédito de la banca, que es el crédito que realmente le permite crecer. ”

La informalidad también tiene otra limitante, el acceso a mercados. Colombia está en un proceso de apertura y una empresa informal no puede acceder a esos nuevos mercados. En los cuatro años de gobierno del presidente Juan Manuel Santos, se estima que Colombia va a pasar a tener acceso a un mercado de más de 1.500 millones de habitantes, con 16 tratados de libre comercio que están en proceso de negociación y de firmas. Esto es una oportunidad grandísima para las Mipymes y necesitamos que estén preparadas para llegar a esos mercados.

Sin embargo, los avances han sido muy importantes. Desde que se expidió la Ley de Formalización y Generación de Empleo, 265.000 empresas en Colombia se han formalizado gracias a esa política y un total de 350.000 empresas han sido beneficiarias de la

Ley, es decir que el avance en materia de formalización empresarial ha sido significativo.

También se debe recordar que no hay una sola definición de informalidad, hay muchísimas, dependiendo de a quién se le pregunte. Usted le puede preguntar al Ministerio de Trabajo y para ellos informalidad es el hecho de que el trabajador no esté afiliado a la seguridad social; si le pregunta el Ministerio de Minas, le va a decir que es una empresa operando sin título minero; si le pregunta al Ministerio de Comercio, le va a decir que es una empresa que no tiene registro mercantil; si se lo pregunta al Ministerio de Vivienda, le va a decir que es cuando hay una constructora construyendo sin licencia de construcción; o si le pregunta al Ministerio del Medio Ambiente, le va a decir que es una empresa que está operando sin licencia ambiental.

Para nosotros, la informalidad va en el hecho de operar sin registro mercantil. Ahora, respecto a la forma de medición, se construyó un indicador que permitiera determinar cuáles de las empresas que se están registrando son nuevos emprendi-

mientos y cuáles son empresas que venían operando con anterioridad y que se están formalizando. No sería técnicamente correcto sumar las dos cosas, porque hay emprendimientos que de manera natural se van a dar formalmente.

C.P. El Gobierno Nacional impulsó la Reforma Tributaria en diciembre del año anterior con una serie de implicaciones sobre las empresas del país. En el caso de las Pymes ¿cuál considera usted que puede ser el impacto de la Reforma Tributaria? ¿Cómo observa usted el impacto del desmonte de los cobros parafiscales dirigidos al Sena y el ICBF sobre los procesos de contratación laboral en este tipo de empresas?

Daniel Arango Ángel. Creo que el impacto de la reforma para las Mipymes será positivo dado que está permitiendo una mayor posibilidad de contratación de trabajadores formales dentro de las empresas, con el desmonte de parte de los parafiscales, para que no sean cargados a la nómina de los trabajadores. Esto permite que las empresas tengan una mayor inclinación al contratar a sus trabajadores de manera formal. Entonces el impacto de la Reforma Tributaria, específicamente lo que tiene que ver con parafiscales, es positivo para los empresarios y sobre todo para los trabajadores.

Tal impacto es en general para toda la economía. Lo que pasa es que al ser las Mipymes las empresas más débiles en la cadena, se entiende que la reforma le favorece sobre todo a di-

cho segmento. La gran empresa, por lo general, ya está habituada a contratar de manera formal a todos sus trabajadores, porque tiene procesos ya definidos. Es raro ver a una gran empresa contratando trabajadores de manera informal. Luego a la Mipyme, que sí es una empresa que tiene un poquito más de dificultad y que muchas veces se tiene que valer de la contratación informal para poder subsistir, se le facilita mucho el hecho de no tener que asumir esa carga de los parafiscales para la contratación de personal formal.

C.P. Recientemente los indicadores de empleo a nivel nacional han mostrado una evolución positiva, alcanzando niveles de desempleo del 10%-11%. ¿Cuál considera usted que ha sido el aporte de las Pymes en este proceso de generación de empleo en el país?

Daniel Arango Ángel. Las Mipymes aportan el 74% del empleo del país, luego el aporte de estas empresas seguramente ha sido fundamental en la caída del desempleo del país. Obviamente, tampoco podríamos atribuir

que es exclusivamente gracias a las Mipymes que está cayendo el desempleo, hay otros factores muy importantes como la inversión extranjera que está entrando al país y el crecimiento de ciertos sectores como el minero-energético.

Otros sectores también se han ido dinamizando, por ejemplo en servicios con todos los temas de BPO, call centers de KPO y de tercerización de servicios, lo que los convierte en sectores con una alta capacidad de generación del empleo. Todos éstos son factores generadores de empleo, pero por supuesto las Mipymes siempre serán en un país como Colombia un motor del desarrollo y un motor que favorece el empleo en el territorio nacional, eso está claro.

C.P. El Gobierno Nacional ha mostrado un gran interés por facilitar el acceso a financiamiento formal por parte de las Pymes ¿Qué diagnóstico hace usted sobre la capacidad de acceso al crédito con que cuentan las Pymes actualmente? ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que se ajustan más a las necesidades de este tipo de empresas?

Daniel Arango Ángel. Primero se debe decir que muchas veces las Mipymes, sobre todo las micro y pequeñas empresas, no acceden a ese financiamiento formal y esto se debe precisamente a la alta informalidad que existe entre estas empresas. El diagnóstico es que es necesario en Colombia promover cada vez más la formalización empresarial para que las empresas pequeñas y micro em-



“También consideramos que hace falta un cambio de cultura empresarial en el país para eliminar un montón de paradigmas que existen en nuestros empresarios frente a la formalidad.”

piecen a acceder a los sistemas de financiamiento formal.

También consideramos que hace falta un cambio de cultura empresarial en el país para eliminar un montón de paradigmas que existen en nuestros empresarios frente a la formalidad, y demostrarles a esos empresarios que es a través de la formalización que pueden empezar a utilizar nuevos o ya establecidos instrumentos de financiación formal, enseñarle a ese empresario que no es a través del gotagota ni del paga diario que va a sacar su empresa adelante. Hay una manera de hacerlo y es una manera organizada, a través de la formalización, presentando a su empresa como una empresa formal ante la banca, para que la

empresa poco a poco empiece a ser objeto de crédito cada vez mayor y se incorpore en la estructura formal de la economía.

Aquí es importante decir qué está haciendo el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y Bancóldex. El año pasado desembolsaron \$3.2 billones para diferentes tipos de empresas, de los cuales \$1.54 billones fueron desembolsados para las Mipymes, lo cual corresponde al 75% de lo desembolsado por Bancóldex.

Existen otros vehículos de financiamiento, incluso los instrumentos como los Fondos de Innpulsa, el Fondo Emprender, los cuales están orientados tanto a la innovación como al emprendimiento de alto impacto. También hay que decir que cada vez hace más falta la difusión de todos esos instrumentos para que el empresario los conozca, se apropie de ellos y para que se dé cuenta de que no es tan difícil acceder a una fuente de financiación. Muchas veces el empresario no lo hace por desconocimiento, por informalidad o porque cree que no es posible acceder a un fondo de este tipo. La mayoría de veces existe una fuente y un instrumento de financiación para cada necesidad, pero lo que uno se da cuenta es que no se conoce el instrumento.

C.P. En este contexto, también es importante hablar del acceso de las Mipymes a instrumentos de financiamiento como los ángeles inversionistas, capital riesgo y los fondos de capital, los cuales tienen un bajo desarrollo en el país.



¿Cómo ha sido la evolución de estos instrumentos en los últimos años? ¿Cuáles son los principales retos para su penetración?



Daniel Arango Ángel. Si bien es cierto que la red de ángeles inversionistas todavía es incipiente en Colombia, es importante decir que del año 2005 a hoy han tenido una tremenda evolución. Pasamos de no tener ninguna red de ángeles inversionistas en 2005 a tener hoy más de 9 redes en diferentes regiones. Adicionalmente, el Gobierno Nacional está trabajando permanentemente con el sector privado para su promoción.

Otro aspecto importante para destacar es que a través de INNpula hay una convocatoria abierta para la cofinanciación de tres redes de ángeles inversionistas en el país. No necesariamente es óptimo que existan muchas redes, porque nos puede pasar el efecto contrario y es tener muchas redes de ángeles inversionistas y pocos proyectos. Lo óptimo es tener un número significativo de redes, pero que esté acorde con las necesidades del mercado colombiano.

C.P. Actualmente la definición de Mipyme, según la Ley 1111 de 2006, obedece a dos criterios: activos y número de empleados., No obstante, muchos países de América Latina ya han adoptado otras definiciones donde predomina el nivel de ventas e incluso el sector económico. Al respecto, ¿qué ventajas y desventajas encuentra en la actual definición de Mipyme en Colombia?

Daniel Arango Ángel. El sistema actual tiene muchísimas desventajas, es un sistema que hemos considerado ya obsoleto. Es necesario hacer un nuevo decreto de clasificación de las Mipymes en Colombia, incluso hay que clasificar también a las grandes. Las empresas no deben ser clasificadas exclusivamente por activos ni por número de empleados, la tendencia mundial es incorporar la variable ventas como una de las variables determinantes.

Hace unas semanas estuve en una reunión de Mipymes de la Comunidad Andina de Naciones, específicamente para tratar temas de Mipymes, y uno de los temas que llevé a la mesa fue el de clasificación empresarial. ¿Por qué? La propuesta que quiere hacer Colombia es que exista un criterio a nivel andino unificado sobre lo que significa la clasificación de las Mipymes en los diferentes países. La sorpresa que me llevé es que ellos están en la misma dificultad que estamos nosotros, tienen clasificaciones que ya consideran obsoletas y se han dado cuenta de que no es tan sencillo hacer una nueva reclasificación empresarial.

Nos propusimos una agenda de trabajo donde cada uno hace propuestas para orientar de nuevo la clasificación empresarial. Además, en el Plan de Desarrollo de este gobierno

quedó escrito que se debía hacer una nueva clasificación empresarial en Colombia, que debe propender porque la variable principal sean precisamente las ventas. Es un ejercicio que no es tan sencillo como parece, porque tampoco se pueden poner las ventas como el único factor diferenciado para clasificar empresas. Nos damos cuenta de que por sector los tipos de ventas son diferentes, no es lo mismo las ventas que puede tener un sector como el comercio a las ventas que puede tener un sector como el minero o como la industria de software.

Estamos adelantando diferentes análisis, mirando lo que está sucediendo afuera y nuestros propios criterios y necesidades, tratando de integrarnos con los criterios que desarrolle la Comunidad Andina de Naciones, para que sea un criterio ya de comunidad y no exclusivamente de Colombia. Además, por una razón fundamental, de esa clasificación de las empresas depende el acceso a las compras públicas de las Mipymes.

C.P. De otro lado, la posibilidad de las Mipymes de contratar con el Estado se ha abierto gracias al Programa Compras Públicas. Sin embargo, éste es un concepto nuevo para las empresas y muy pocas conocen su funcionamiento. ¿Qué le puede decir a las empresas que piensan que la contratación con el Estado puede ser muy engorrosa? ¿Qué incentivos tienen las Mipymes para convertirse en proveedores del Estado?

Daniel Arango Ángel. Lo importante a destacar es que ha habido tremendos avances para favorecer a las Pymes en el acceso a compras públicas. El primero de ellos es una alta difusión de las facilidades de la nueva reglamentación que permite que las convocatorias se cierren exclusivamente a Mipymes cuando en un proceso licitatorio existen al menos tres Mipymes que se presentan a una convocatoria.

Adicionalmente, a través de la página www.contratos.gov.co de la agencia presidencial Colombia Compra Eficiente, se están colgando todos los procesos de convocatorias de compras públicas de todas las entidades del Estado. Esto permite que un pequeño empresario pueda verificar en una página de internet cuáles son los procesos de compras que están requiriendo las entidades del Estado, en cualquier departamento y municipio de Colombia. Entonces un empresario puede, a través de esa página de internet, encontrar qué servicios él podría proveer para concursar en esas convocatorias.

También se está haciendo un trabajo financiado con recursos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con los ordenadores del gasto de todas las entidades públicas del país, desde una alcaldía hasta el Inpec, para que cualquier entidad del Estado que haga compras públicas pueda recibir la capacitación del Ministerio de Comercio sobre cómo apoyar o cerrar los procesos para que sean las Mipymes las que accedan a esas compras públicas.

A nivel personal



C.P. En Coyuntura Pyme también nos interesa conocer sobre la vida personal de quienes están al frente de las principales instituciones del país, si nos lo permite ¿A qué dedica su tiempo libre? ¿Cuáles son sus hobbies? ¿Cuál fue el último libro que leyó?

Daniel Arango Ángel. En el servicio público realmente no queda mucho tiempo para el esparcimiento o por lo menos no tanto como el que uno quisiera. Como hobbies practico la bicicleta, trato de subir a patios regularmente, dos o tres veces por semana.

El último libro que me leí fue la biografía de Steve Jobs. Me llamó mucho la atención, sobre todo por la pasión que este personaje imprimía a sus labores profesionales, a su trabajo, el amor que sentía por lo que estaba haciendo, el nivel de entrega y sacrificio que estaba dispuesto a hacer con algo que él consideraba la transformación del mundo.

Ahora me estoy leyendo un libro de Saul Singer que se llama *Start-Up Nation*. Cuenta el milagro de Israel frente al desarrollo, precisamente de las micro, medianas y pequeñas empresas. De las Start-Up en Israel, vale la pena decir que de las empresas listadas en Fortune 500, cerca de 80 empresas son de Israel. Ese es el país que tiene una mayor dinámica en emprendimiento de alto impacto e innovador per cápita en el mundo y ese es el modelo que nosotros queremos mirar con lupa, porque son precisamente experiencias de ese estilo las que quisiéramos poder aplicar en Colombia. ■