

Bogotá. D.C. Colombia, diciembre 2018 • Edición 63

# COYUNTURA

## Pyme



Centro de  
Estudios  
Económicos

COYUNTURA Pyme EDICIÓN 63 • DICIEMBRE DE 2018



## IMPUESTOS, COMERCIO EXTERIOR Y SERVICIOS PARA LAS PYMES

Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



[www.anif.co](http://www.anif.co)



¡Durante 2018, hemos  
**garantizado**  
**\$ 11,6 billones**  
en créditos para las  
**Mipymes colombianas!**

Así mismo, como parte de nuestra misión de **respaldar los sueños empresariales**, también **trabajamos de la mano con las Fintech** para impulsar el acceso al crédito de los emprendedores e innovadores del país.

***Pregunta por nuestros productos de Garantías***

📞 Línea Gratuita de Servicio al Cliente 01 8000 910 188

✉ E-mail: [servicio.cliente@fng.gov.co](mailto:servicio.cliente@fng.gov.co)

🌐 [www.fng.gov.co](http://www.fng.gov.co)

[www.fng.gov.co](http://www.fng.gov.co)



GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT





**Compra Sin Fronteras los productos más novedosos en EEUU  
y recíbelos en la puerta de tu casa con un solo clic!**



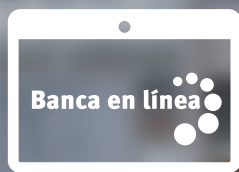
**Inscríbete y obtén de inmediato tus casilleros virtuales  
en Miami y Shenzhen para que compres por el mundo  
sin preocupaciones.**





**Banco ProCredit**

[www.bancoprocredit.com.co](http://www.bancoprocredit.com.co)



VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

# Libertad es tener el control en tus manos

Para más información llama al 580 25 18





COYUNTURA *Pyme*  
es una publicación de la  
**Asociación Nacional  
de Instituciones Financieras**



Fotografía de carátula:  
© 123RF.com



Calle 70 A No. 7-86  
Teléfonos: 310 15 00  
Línea gratuita: 01 800 0119907  
Fax: 235 59 47  
Correo electrónico: [anif@anif.com.co](mailto:anif@anif.com.co)  
[www.anif.co](http://www.anif.co)

**Director** • Sergio Clavijo  
**Subdirector** • Nelson Vera  
**Secretaria General** • Helena Hidalgo  
**Jefe de Estudios Macro Financieros**  
• Ekaterina Cuéllar  
**Investigadores** • Daniel Beltrán  
y Juan Diego Londoño

**Diseño y diagramación** • Tatiana Herrera  
**Editora** • Ximena Fidalgo  
**Impresión** • Multi-Impresos

**Departamento Comercial  
y de Mercadeo • Publimarch**  
**Gerente General** • María Inés Vanegas  
E-mail: [mivanegas@anif.com.co](mailto:mivanegas@anif.com.co)  
Celular: 310 561 71 97  
Teléfono: (1) 310 15 00  
ext. 111-122

Tiene carácter confidencial y exclusivo.  
Se prohíbe su reproducción con fines de  
publicación o divulgación a terceros.



### Editorial

- 4 IPA regional: primer semestre de 2018

### Actualidad Pyme

- 6 Los efectos de la Ley de Financiamiento sobre las empresas colombianas  
Daniel Beltrán Noreña
- 12 Economía Naranja y los servicios no financieros para las Pymes de Colombia  
Juan Diego Londoño
- 18 Principales hallazgos de la segunda toma del Estudio de Demanda de Inclusión Financiera  
Juliana Álvarez Gallego
- 24 La informalidad como desafío para aumentar la inclusión financiera en las microempresas  
Cristina Fernández y Francisco Fernández
- 32 Desafíos de la Administración Duque para incrementar la vocación exportadora de las Pymes  
Javier Díaz Molina

### Coyuntura Macro-Sectorial

- 41 PIB-Real del tercer trimestre de 2018
- 46 Financiamiento Pyme en Colombia: diferencias regionales
- 48 Guía para el reajuste del Salario Mínimo de 2019
- 50 Evolución del Índice de Precios del Productor en 2018
- 52 Populismo legislativo: el caso de las Centrales de Riesgo

### Notas Prácticas

- 54 El Fondo Emprender realiza una convocatoria de \$20.000 millones para financiar iniciativas empresariales pertenecientes a la Economía Naranja
- 55 Programa iNNpulsa Empodera apoyará emprendimientos que promuevan la equidad de género

### Emprendimiento Pyme

- 56 XVII ForoMET: Mujer, energía y tecnología
- 57 World Business Forum 2019

### Entrevista Pyme

- 58 Saúl Pineda Hoyos  
Viceministro de Desarrollo Empresarial del  
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

# IPA regional: primer semestre de 2018

**E**l pasado 2 de agosto se presentaron los resultados de la Gran Encuesta Pyme (GEP) Anif, tanto a nivel nacional como regional, correspondientes al primer semestre de 2018. En la medición a nivel regional se incluyeron los resultados de la profundización en las ciudades-regiones de: Aburrá Sur, Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Buga, Cali, Cartago, Cundinamarca, Manizales, Medellín, Oriente Antioqueño, Pereira y Tuluá. Además, se incluyó, como novedad, la medición de las ciudades de Armenia y Buenaventura (aunque de esta última se contaba con un registro en 2015). La Encuesta fue realizada en marzo-junio de 2018, cubriendo la opinión de 3.676 empresarios Pyme de los sectores de industria, comercio y servicios.

Una forma de sintetizar dichos resultados es a través del Indicador Pyme Anif (IPA). Este resume el clima económico de las Pymes al comparar las variaciones en: i) el índice de situación económica; ii) el volumen de ventas; iii) las expectativas de desempeño; y iv) las expectativas de ventas (ambas para el siguiente semestre). La más reciente lectura de la GEP generó una medición de este indicador tanto para el nivel nacional como para el regional.

Los resultados de la GEP mostraron una mejora importante del IPA

nacional, al llegar a 61 puntos (+7 puntos frente a lo registrado en el segundo semestre de 2017), aunque solo se regresó a los niveles de un año atrás (2017-I), lo que va en línea con la lenta recuperación de la economía del país (que crecería solo al 2.7% real en 2018). De todas maneras, esta mejoría puso fin a la senda descendente del IPA que venía desde 2015-I (generada por el fin del súper-ciclo del precio de los *commodities*), llevando al indicador de vuelta al plano de “buen” ambiente de negocios para las Pymes (ver *Comentario Económico del Día* 9 de agosto de 2018).

Regionalmente, el IPA se situó en el plano de “buen” desempeño empresarial Pyme para las ciudades-regiones de Cali (66), Cundinamarca (63), Barranquilla (63), Manizales (63), Armenia (63), Medellín (62), Pereira (62), Aburrá Sur (59), Bogotá (59), Tuluá (59), Buga (58), Buenaventura (58), Oriente Antioqueño (55) y Cartago

(55). En el plano de “regular” desempeño quedó la ciudad de Bucaramanga (50), ver gráfico adjunto.

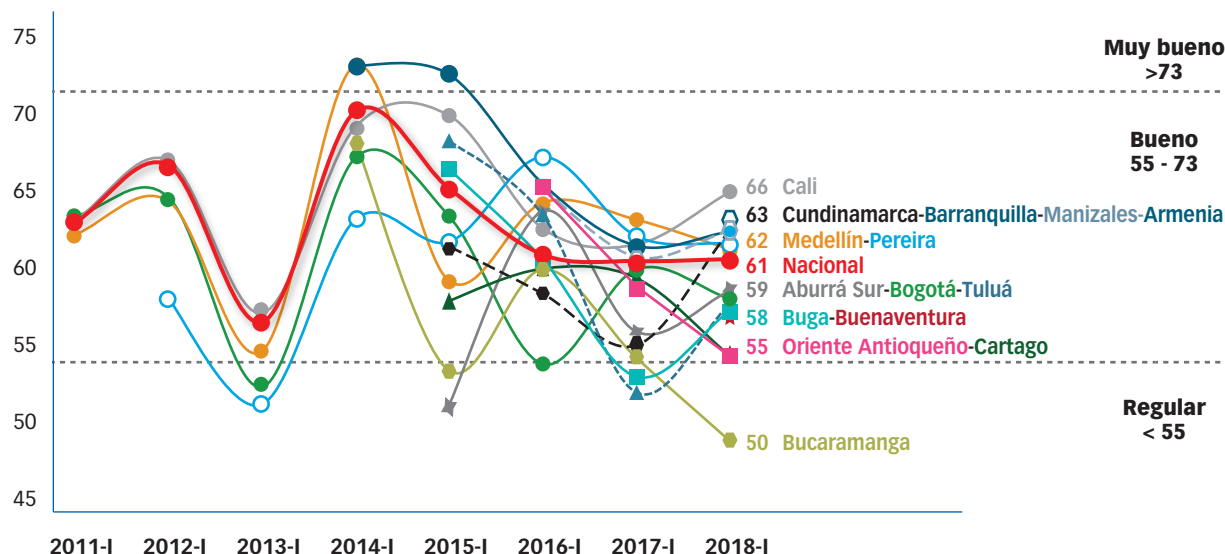
Así, según la GEP, Cali (66 en 2018-I vs. 62 en 2017-I) encabezó el *ranking* regional del segmento Pyme. Ello se derivó del optimismo en materia de ventas de los tres macrosectores encuestados al cierre de 2017. El segundo lugar lo ocuparon las ciudades-regiones de Cundinamarca (63 en 2018-I vs. 56 en 2017-I), Barranquilla (63 vs. 62), Manizales (63 vs. 62) y Armenia (63 en 2018-I). En estos casos, se dieron incrementos generalizados en las perspectivas de desempeño general en los tres macrosectores de cada ciudad para el primer semestre de 2018.

Le siguieron en el *ranking* las ciudades de Medellín (62 en 2018-I vs. 64 en 2017-I) y Pereira (62 vs. 63). Los descensos en los registros de estas ciudades fueron consecuencia de menores niveles en el balance de





### Indicador Pyme Anif - IPA Regional (Histórico de situación económica y ventas; y expectativas de desempeño general y ventas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

respuestas acerca de la situación económica actual al cierre de 2017, tanto en la ciudad de Medellín (18% en industria vs. 19% de un año atrás, 16% en comercio vs. 22% y 25% en servicios vs. 36%), como en la ciudad de Pereira (0% en industria vs. 24%, -1% en comercio vs. 6% y 28% en servicios vs. 37%).

Aburrá Sur (59 en 2018-I vs. 57 en 2017-I), Bogotá (59 vs. 61) y Tuluá (59 vs. 53) ocuparon los siguientes lugares en el escalafón. En el caso de Aburrá Sur, el mayor IPA obedeció a una mejora en las respuestas de los empresarios de esta región sobre situación económica actual en los sectores de industria (16% vs. 10% de un año atrás) y servicios (26% vs. 10%). Por su parte, en Tuluá jugaron un papel predominante las mejores perspectivas acerca de la situación económica general en los tres macro-sectores en el primer semestre de 2018. En cambio, en Bogotá, el leve deterioro obedeció a descensos en las expectativas acerca del desempeño general en los

sectores de industria (23% en 2018-I vs. 26% en 2017-I), comercio (26% vs. 27%) y servicios (33% vs. 42%).

Buenaventura (58 en 2018-I) y Buga (58 en 2018-I vs. 54 en 2017-I) fueron las siguientes ciudades en el *ranking* regional. En este último caso, el ascenso del IPA fue consecuencia de mayores niveles en las perspectivas de desempeño general en los sectores de industria (38% vs. 19% un año atrás) y servicios (42% vs. 41%). Las últimas regiones-ciudades que se ubicaron en el plano de "buen" ambiente de negocios Pyme fueron Cartago (55 en 2018-I vs. 60 en 2017-I) y el Oriente Antioqueño (55 vs. 60). En ambos casos se dieron descensos en los balances de respuestas de los empresarios a la pregunta sobre situación económica general al cierre del año anterior.

Finalmente, Bucaramanga fue la única ciudad, de la medición del primer semestre de 2018, cuyo IPA se ubicó en el plano de "regular" ambiente de negocios Pyme (50 en 2018-I vs. 55

en 2017-I). Dicho comportamiento obedeció a respuestas desfavorables de los empresarios en materia de situación actual (-16% en industria vs. -2% de un año atrás, -11% en comercio vs. +9% y +6% en servicios vs. +16%), y a un mal comportamiento de las ventas (-16% en industria vs. -5%, -14% en comercio vs. +8% y +2% en servicios vs. +14%).

En síntesis, a nivel regional, el IPA del primer semestre de 2018 mostró que Cali fue la ciudad que registró el nivel más alto entre las ciudades-regiones encuestadas (66), mientras que Bucaramanga registró el IPA más bajo (50), siendo esta la única ciudad que se ubicó en el plano de "regular" desempeño Pyme. A nivel general, el IPA reflejó una recuperación del desempeño del segmento Pyme frente a lo encontrado un semestre atrás. Sin embargo, apenas se regresó a niveles de hace un año, lo cual evidencia la lenta recuperación de la economía, que crecería un 2.7% en 2018 (vs. 1.8% en 2017), todavía por debajo del 3% potencial. ■

# Los efectos de la Ley de Financiamiento sobre las empresas colombianas



► Daniel Beltrán Noreña \*

**L**a Administración Duque (2018-2022) atraviesa por una coyuntura fiscal supremamente complicada. De una parte, adoptó una estrategia errada frente a la ineludible necesidad de incrementar el recaudo tributario de forma estructural (en al menos un 1.5% del PIB). Y, de otra parte, ha mostrado laxitud presupuestal, presionada por una serie de paros de sectores como la educación y la justicia. Como resultado de lo anterior, ahora se tiene un Presupuesto General de la Nación del próximo año (PGN-2019) con un incremento del 1% del PIB, llevando el total del gasto público al 24.5% del PIB (\$259 billones), con un 1.5% del PIB a la fecha desfinanciado.

Al margen de los graves problemas de desfinanciamiento, poco se ha mencionado el hecho de que la Regla Fiscal del período 2019-2022 luce difícilmente cumplible por dos razones: i) las metas de convergencia del déficit del Gobierno Central (bajando del 3.1% del PIB en 2018 hacia el 1.4% del PIB en 2022) requerirían precisamente generar ese recaudo adicional mínimo del 1.5% del PIB (de forma recurrente); y ii) debería estarse generando un “colchón” adicional

\* Investigador de Anif. E-mail: dbeltran@anif.com.co



# OBSERVATORIO

*de las empresas*

# Pyme



## Publicaciones

**LA GRAN  
ENCUESTA PYME**

**Actualidad  
Pyme**

**COYUNTURA**  
*Pyme*



## Módulos Regionales

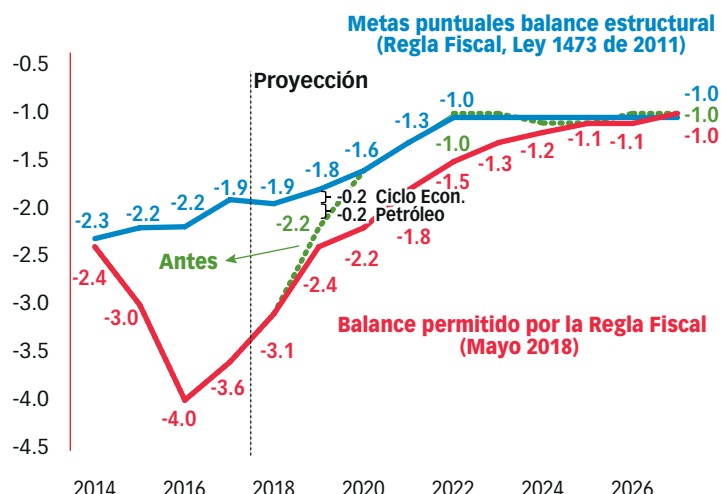
Bogotá • Cali • Medellín • Pereira • Barranquilla • Bucaramanga • Cundinamarca  
Aburrá Sur • Buga • Cartago • Buenaventura • Tuluá • Oriente Antioqueño • Manizales • Armenia

de ahorro fiscal, reduciendo aún más esos déficits, como resultado de los mayores precios del petróleo (aunque han caído de US\$85/barril-Brent a cerca de US\$60 en tan solo dos meses, dada la compleja geopolítica global entre la OPEP y Estados Unidos) y del mayor crecimiento del PIB-real, como lo establece la Ley 1473 de 2011 (ver Anif, 2018a).

Con esto, la peregrina idea de que no se requiere incrementar la relación Recaudo/PIB (del actual 13.5% hacia el 15%), porque las transferencias de utilidades de Ecopetrol llenarían supuestamente el hueco de faltantes, resulta que viola la Ley de la Regla Fiscal (ver gráfico 1). Seguramente lo que pasará es que el gobierno recurrirá al Comité de la Regla Fiscal para que tengan otra sesión de “tiro al blanco movable” para intentar venderles la idea a los mercados de que... “todo bien todo bien” (ver Anif, 2018b).

Está por verse si en esta ocasión las calificadoras de riesgo mostrarán el mismo grado de complacencia-relativa, argumentando una vez más que Colombia no está tan emproblemada como los TABs (Turquía, Argentina y Brasil). Esto último es cierto, pero el tema de fondo es si

**Gráfico 1. Proyección del déficit del Gobierno Central consistente con la Regla Fiscal (% del PIB)**



Fuente: cálculos Anif con base en MHCP.

Colombia todavía pertenece o no al grupo de privilegiados por encima del Grado de Inversión o, en realidad, estamos camino a perderlo por la falta de empuje gubernamental para aprobar cambios fundamentales a nivel de la tributación, el mercado laboral y el sistema pensional (ver Anif, 2018c).

Infortunadamente, el Plan B de la Ley de Financiamiento no estaría evitando dichos riesgos de degra-

dación de la calificación del país. El cuadro 1 muestra cómo el recaudo tributario estaría cayendo en un -0.1% del PIB en 2020 (frente al escenario de cero ganancias de la propuesta inicial), básicamente por el hecho de que se ha perdido el componente de ganancias en IVA, pero en el agregado permanece el drenaje del menor recaudo empresarial, al descender la tasa de Impor-renta del 33% hacia el 30% y permanecer las devoluciones de IVA

**Cuadro 1. Ley de Financiamiento: Estimaciones de recaudo adicional (% del PIB, 2020-2022)**

	Propuesta inicial				"Plan B"	
	Estimaciones Gobierno		Estimaciones Anif		Estimaciones Anif	
	2020	2022	2020	2022	2020	2022
<b>A. Corporativo</b>	-1.0	-1.2	-1.0	-1.2	-1.0	-1.2
<b>B. Hogares</b>	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4
<b>C. IVA</b>	0.9	0.7	0.6	0.2	0.2	0.2
<b>D. Otros (normalización tributaria)</b>	0.4	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1
<b>Total (A+B+C)</b>	0.2	-0.2	-0.1	-0.7	-0.4	-0.6
<b>Memo line:</b>						
<b>Total con normalización tributaria (A+B+C+D)</b>	<b>0.6</b>	<b>0.2</b>	<b>0.0</b>	<b>-0.6</b>	<b>-0.3</b>	<b>-0.5</b>

Fuente: cálculos Anif con base en Dane y MHCP.



de bienes de capital (anteriormente también se había propuesto permitir descontar el 50% de los pagos de ICA y GMF). Resulta igualmente grave que el recaudo continúe cayendo en un -0.3% del PIB hacia el año 2022, donde el mayor recaudo en cabeza de los hogares (incluyendo el Impopatrimonio) no alcanza a compensar el hueco que se abre a nivel del recaudo empresarial.

## Ley de Financiamiento y su arista empresarial

En el frente empresarial, el Plan B de la Ley de Financiamiento propone reducir la carga impositiva de las firmas a través de: i) disminuir gradualmente la tasa del Imporrenta empresarial hacia el 32% en 2020 y el 30% en 2022 (vs. 33% en 2019); y ii) permitir deducir de la renta el IVA de los bienes de capital. Ello va en la dirección correcta de generar mayor competitividad empresarial. En efecto, de acuerdo con la más reciente edición de la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif, entre los principales problemas de las Pymes en Colombia durante el primer semestre de 2018 estaban los altos impuestos (17% de respuestas afirmativas en las Pymes de industria, 16% de comercio y 22% de servicios), ver gráfico 2.

Sin embargo, nótese cómo dichas reducciones en la tasa corporativa desde el 33% y el descuento del IVA de los bienes de capital resultan inconvenientes bajo la coyuntura actual de afugas fiscales. Además, se estaría drenando la capacidad tributaria del Estado al repetir los errores de supuesta “confianza inversionista”, pues ahora introduce el tema de los “contratos de estabilidad jurídica” para las llamadas mega-inversiones y no desmonta la evasión-elusión que se tiene en las zonas francas.



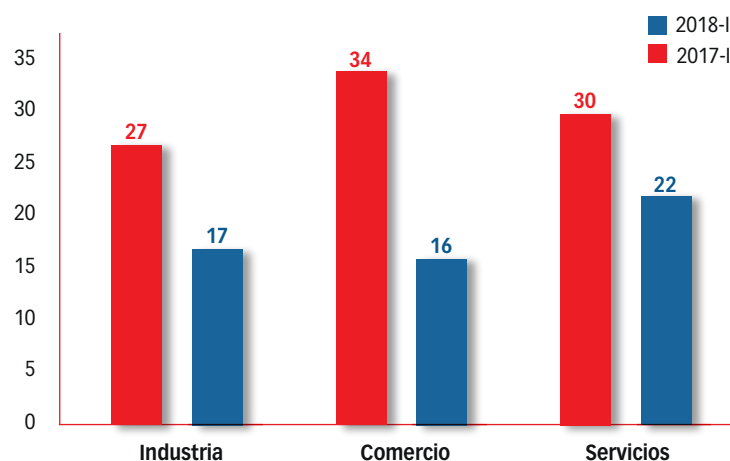
En este frente empresarial, lo que cabe destacar es el nuevo “Régimen Simple de Tributación” (SIMPLE), el cual estaría promoviendo la formalización de las Pymes en Colombia, reduciendo los costos de dicha formalización y simplificando el cumplimiento de las obligaciones tributarias para las personas naturales y jurídicas de prácticamente todas las actividades económicas. Este régimen estaría redefiniendo el Monotributo creado en la Reforma Tributaria de 2016 (Ley 1819 de 2016), al cual solo accedieron doce

contribuyentes. Veamos esto con algún detalle.

## Modernización del Monotributo: régimen SIMPLE

Recordemos que la Ley 1819 de 2016 buscó simplificar el régimen tributario para las Pymes con la creación del Monotributo, como un esquema alternativo al Impuesto de Renta tradicional. Además, se

**Gráfico 2. Incidencia de los altos impuestos sobre las Pymes (% de los encuestados)**



Fuente: GEP 2018-II.

tenían beneficios relacionados con aseguramiento tanto pensional (a través del programa de Beneficios Económicos Periódicos-BEPs, recargándose en la existencia de diversas fuentes de subsidios públicos) como de riesgos laborales.

Sin embargo, el Monotributo no resultó exitoso por cuenta de las fuertes restricciones para acceder a dichos beneficios, a saber: i) ingresos brutos anuales entre \$50 millones y \$116 millones; ii) establecimientos con un área máxima de 50m<sup>2</sup>; y iii) desempeñar alguna actividad económica incluida en la división 47 de comercio al por menor (por ejemplo, tiendas, peluquerías, ferreterías, carnicerías, droguerías, entre otros).

vehículos. Además, se mantuvieron algunos requerimientos referentes a: i) estar al día con las obligaciones tributarias, incluyendo las cotizaciones a seguridad social; y ii) implementar la factura y firma electrónica exigidas por la Dian.

En el frente de tarifas, el régimen SIMPLE definió una tarifa unificada en el rango 2.6%-13.6%, cuyo pago será bimensual e incluirá los impuestos de: renta, consumo, ICA y su complementario de avisos y tableros. Dicha tarifa dependerá de los ingresos brutos anuales y la actividad económica desarrollada. Esto reemplaza las tres tarifas fijas del Monotributo (\$530.000, \$796.000 y \$1.061.000), donde no se consideraba la actividad económica.

De lo contrario, el segmento empresarial Mipyme no tendrá incentivos para acceder a dicho régimen. En efecto, de acuerdo con la Gran Encuesta Microempresarial (GEM) de Anif, entre los principales motivos para no formalizarse, los microempresarios destacan que no observan los beneficios de dicha formalización y, por esa razón, no perciben que los costos puedan ser compensados (ver Anif, 2018d).

En efecto, en la GEM (encuesta realizada a establecimientos que podrían verse beneficiados por el régimen SIMPLE), se encontró que cerca del 80% de la muestra de microempresas cuenta con RUT, observándose niveles elevados en las microempresas formales (definidas como aquellas afiliadas a las Cámaras de Comercio) de los sectores de comercio (96% de empresas formales con RUT vs. 38% de empresas informales con RUT), servicios (97% vs. 39%) e industria (95% vs. 32%), ver gráfico 3.

Curiosamente, las microempresas sin RUT adujeron principalmente razones de elevado costo (30% en comercio, 20% en servicios y 38% en industria) y tiempo requerido para el trámite (20% en comercio, 24% en servicios y 22% en industria). Lo anterior refleja el mencionado “desinterés” por la formalización de cerca del 20% de los microempresarios por contar con RUT, cuyo trámite en la práctica no tiene ningún costo (aunque sí cuenta a la hora de entrar en el “radar tributario” de la Dian).

“ A nivel empresarial, el gobierno debería adelantar toda una serie de reformas enfocadas al sector Pyme, incluyendo provisión de mayor infraestructura, alivio en el elevado número de trámites, y mayor inclusión financiera. En esto último jugará un papel fundamental la efectividad y acogida del régimen SIMPLE, el cual debería convertirse en uno de los caballitos de batalla del gobierno para incrementar la formalización empresarial del país.”

Enhorabuena, el esquema SIMPLE tiene la bondad de flexibilizar el acceso de las Pymes a un régimen de tributación simplificado, ampliándolo para establecimientos con ingresos en el rango \$46-\$2.652 millones (vs. el tope del Monotributo de \$116 millones). Además, se eliminó la exigencia del área y solo se definieron algunas restricciones para empresas de servicios financieros (microcrédito, administración de activos y *factoring*), distribución de energía eléctrica, importación de combustibles y producción-comercialización de

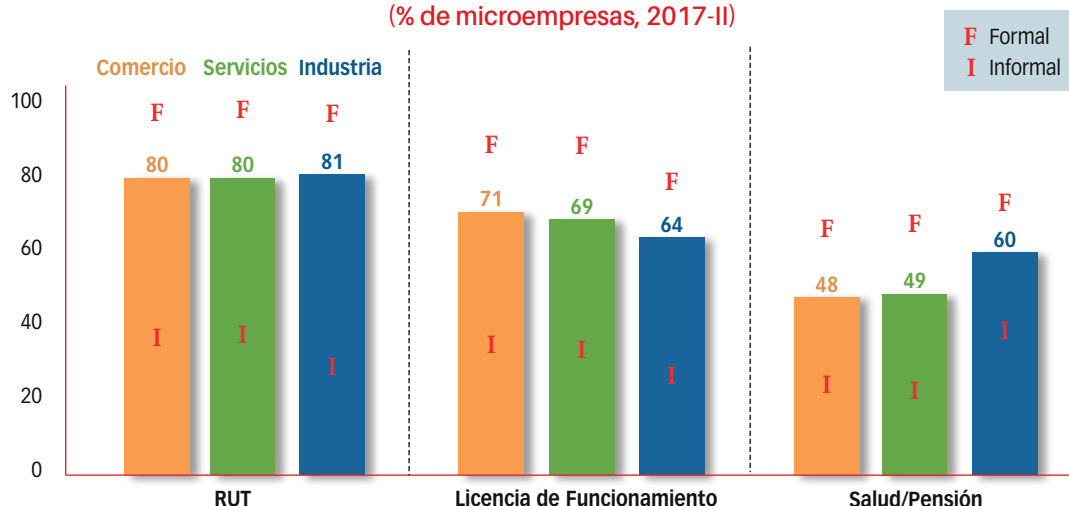
Nótese cómo el régimen SIMPLE va en la dirección correcta de mejorar la formalización y productividad empresarial de Colombia. Allí resultará clave la pedagogía que realice el gobierno sobre los beneficios de dicha formalización, particularmente en lo referente al acceso a financiamiento formal (logrando tasas de interés más competitivas), programas de emprendimiento del Estado, servicios no financieros para aumentar la productividad, garantías de seguridad empresarial ofrecidas por la ley, entre otros.

## Conclusiones

Anif ha venido señalando la importancia de cerrar la brecha fiscal estructural de Colombia. Esta preocupación va en la misma línea de lo expresado por la Comisión de Gasto (2017), debido al bajo recaudo del Gobierno Central, estan-



**Gráfico 3. Medidas de formalidad  
(% de microempresas, 2017-II)**



Fuente: GEP 2018-I.

cado en el 13.6%-14% del PIB, por debajo del 16%-17% del PIB observado en América Latina. A ello se suma la alta inflexibilidad del gasto público a la baja del 18%-19% del PIB. Esto último dado que: i) cerca del 85% del Presupuesto es “impajaritable” y presenta indexación a ritmos del 4% real anual; y ii) se tienen crecientes presiones en seguridad social (pensiones-salud) y vigencias futuras de infraestructura y posconflicto.

Ello evidencia la necesidad de implementar una Reforma Tributaria. Sin embargo, la Ley de Financiamiento de la Administración Duque implicaría una reducción en el recaudo de un -0.3% del PIB hacia 2020, lo cual pondría en peligro la credibilidad de la Regla Fiscal y el Grado de Inversión de Colombia. Lo que se requiere bajo la coyuntura fiscal actual es apuntarle a incrementar el recaudo en al menos un 1.5% del PIB a través de: i) dejar inalterada la tasa corporativa en el 33%, pero marchitar los contratos de estabilidad tributaria y abolir la tributación preferencial a las zonas francas; ii) elevar el gravamen del IVA de las posiciones que están en un 0% y un 5% hacia el 19% (pero

sin entrar a gravar el 30% de la canasta básica que hoy está exenta y, en todo caso, devolviendo hasta un 0.2% del PIB a través de programas como Familias en Acción); y iii) elevar la actual curva de gravámenes de los hogares en cerca de un 3% en la parte media-media y un 2% en la parte media-alta (ver <http://www.anif.co/sites/default/files/investigaciones/anif-reftributaria0618.pdf>).

Adicionalmente, a nivel empresarial, el gobierno debería adelantar toda

una serie de reformas enfocadas al sector Pyme, incluyendo provisión de mayor infraestructura (particularmente importante en lo referente a nudos logísticos y vías secundarias y terciarias); alivio en el elevado número de trámites; y mayor inclusión financiera. En esto último jugará un papel fundamental la efectividad y acogida del régimen SIMPLE, el cual debería convertirse en uno de los “caballitos de batalla” del gobierno para incrementar la formalización empresarial del país. ■

## Referencias bibliográficas

- Anif (2018a), “Ley de Desfinanciamiento Presupuestal 2019-2022”, *Informe Semanal* No. 1437 de noviembre de 2018.
- Anif (2018b), “La Regla Fiscal de Colombia: ¿ tiro al blanco móvil?”, *Comentario Económico del Día* 22 de mayo de 2018.
- Anif (2018c), “Elementos para una Reforma Tributaria Comprehensiva 2018-2022”, *Informe Semanal* No. 1419 de julio de 2018.
- Anif (2018d), “Grados de formalización en las microempresas de Colombia”, *Comentario Económico del Día* 18 de junio de 2018.

# Economía Naranja y los servicios no financieros para las Pymes de Colombia

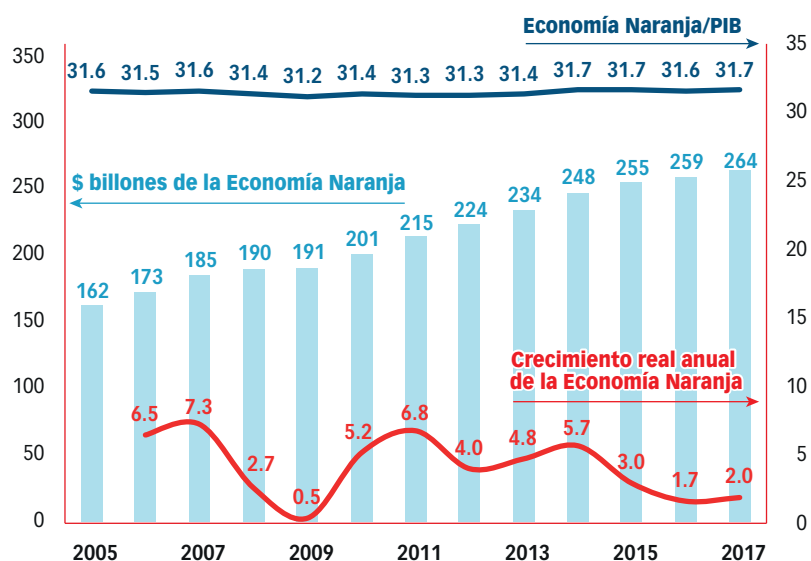
► Por: Juan Diego Londoño \*

La Administración Duque ha venido insistiendo desde su campaña presidencial en promover la llamada economía naranja del país, la cual hace referencia a las actividades cuyos bienes-servicios se basan en la propiedad intelectual (ver Howkins, 2001). Por ejemplo, allí se incluyen actividades de consultoría, investigación, arquitectura, publicidad, arte, espectáculo, etc. Más aún, el gobierno ha ampliado dicha calificación a actividades de transporte, alojamiento, edición de periódicos-revistas, educación, entre otros.

Bajo este entendimiento de economía naranja, el gráfico 1 evidencia cómo dicha economía ha representado cerca de una tercera parte del PIB en la última década, con un crecimiento promedio del 4.2% anual en 2006-2017, similar al 4.1% del total de la economía. Por esa razón, llama la atención la propuesta de la Ley de Financiamiento de exención de Imporrenta por 5 años para las actividades de economía naranja que cumplan con los re-



**Gráfico 1. Tamaño y crecimiento de la Economía Naranja (\$ billones y %)**



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

\* Investigador de Anif. E-mail: jlondono@anif.com.co



unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

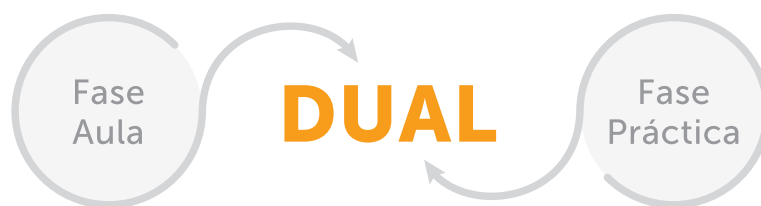
de puertas abiertas

VIGILADA MINEDUCACIÓN

#### Campus Casona UNAB:

Edificio y casona patrimonio histórico de la ciudad, sede de los programas de formación DUAL.

**En la UNAB creemos en la educación con innovación,**  
por eso hacemos parte del Modelo Alemán de **Formación Dual Universitaria.\***



## Ser Empresa Formadora Dual permite

- Vincular con la figura de práctica un estudiante del Programa de Administración de Empresas DUAL. Registro Snies - 19259 y acreditación de alta calidad (Resolución 16110 de Agosto del 2016).
- Proyectos de mejora continua para la organización.
- Actualización de conocimiento.
- Vinculación de aprendiz universitario usando el convenio SENA.
- Relacionamento continuo entre la compañía y la UNAB (Universidad con Acreditación Institucional de Alta Calidad).

unab.edu.co

+57 6436111 Ext: 469 • Celular: 317 366 3646  
empresasdual@unab.edu.co

En cooperación con





quisitos de: i) estar domiciliada en Colombia; ii) constituirse antes de 2021; iii) tener mínimo 10 empleados; iv) presentar un proyecto de inversión (incluyendo el análisis de viabilidad financiera y conveniencia económica) frente al Comité de Economía Naranja del Ministerio de Cultura, el cual debe ser aceptado como parte de las industrias creativas; y v) cumplir con un monto mínimo de inversión por \$829 millones (25.000 UVTs vigentes a la fecha) en un plazo máximo de 3 años gravables.

El gobierno espera que la compensación de estos beneficios tributarios para las actividades de economía naranja provenga de: i) un mayor crecimiento de la demanda de dichos productos-servicios (pasando de representar el actual 32% del PIB al 33% en el corto-mediano plazo); y ii) una creación de *clusters* entre empresas de la economía naranja y empresas productivas tradicionales (generando sinergias para el crecimiento económico).

Sin embargo, aplicar agilización y difusión digital de los servicios creativos y de entretenimiento no tiene nada de particular. Todos los sectores están acudiendo a ello; luego no cabría esperar mayor efecto acelerador de esta idea, más allá de lo que ocurre con los fenómenos “disruptivos modernos” como el Fintech. Curiosamente, esto último en Estados Unidos está generando “destrucción creativa de valor”, cuyo efecto neto aún no es nada claro. Caen rápidamente los puestos de trabajo en el comercio tradicional y en el sistema financiero, mientras algo compensan las áreas de tecnología, absorbiendo mano de

obra, pero altamente capacitada (ver Anif, 2018a)

No cabe esperar entonces que este llegue a ser el puntal de desarrollo de una economía emergente como la de Colombia, con serios rezagos en calidad educativa y en infraestructura. De la misma manera que Colombia “no es el país más educado de América Latina”, resultaría una ilusión pensar que esta iniciativa de economía naranja catapultará nuestro PIB-real o nuestra productividad multifactorial.



Lo que se requiere es trabajar en el día-a-día en la expansión de la “jornada única” y en la mejoría de políticas públicas de amplia cobertura educativa, iniciando por la primera infancia, cubriendo la primaria, después la secundaria y, finalmente, como en 10 años, habrá recursos para cubrir la universitaria-vocacional con dineros públicos. Este escalamiento en la calidad educativa debe hacerse de abajo hacia arriba, tal como ocurrió en Corea del Sur con gran éxito, pero son tareas de décadas.

En este frente de educación, también será clave la creación de al-

ternativas profesionales en la secundaria para que los estudiantes puedan escoger entre el bachillerato clásico y una opción vocacional. En este último caso será fundamental evaluar la calidad y pertinencia de dichos programas vocacionales. Sin buena calidad educativa, tampoco será posible incrementar la productividad y el PIB-potencial de Colombia, bases para continuar reduciendo la pobreza absoluta.

Adicionalmente el gobierno debe trabajar en la llamada “agenda interna”: i) disminuir costos energéticos; ii) reducir costos de transporte; iii) flexibilizar el mercado laboral; y iv) agilizar los trámites burocráticos. Todo esto debe lograrse en un ambiente de mayor certidumbre jurídica que permita incrementar la inversión local y extranjera. Le corresponde al gobierno proveer rápidamente y con buena calidad los bienes públicos que habrán de permitirle al sector privado decidir qué sectores impulsar y privilegiar, según sus “ventajas comparativas”. Ello, sin que el sector privado fije sus esperanzas de “rebote productivo” en tratamientos preferenciales tributarios o comerciales.

De esta manera, se podría dar el desarrollo natural de las actividades de economía naranja, por ejemplo, de servicios de consultorías, estudio de mercado etc., las cuales todavía tienen un importante potencial en el segmento Pyme del país. En efecto, si bien la acogida de los productos y servicios no financieros al interior de las Pymes aún es muy precaria, ha venido creciendo el interés para acceder a este tipo de productos/servicios. Veamos esto con algún detalle.

## Demanda de productos-servicios no financieros en las Pymes

En la más reciente medición de la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif, se observó una recuperación del panorama Pyme por primera vez desde el inicio del período de desaceleración económica tras el fin del súper ciclo de *commodities* del período 2014-2017. En efecto, el Indicador Pyme Anif (IPA), el cual es un buen medidor del clima económico de las Pymes, se recuperó hacia niveles de 61 en el primer semestre de 2018 (vs. 54 un semestre atrás), regresando al plano de “buen” desempeño económico. Dicha recuperación en la percepción de las Pymes a nivel nacional estuvo en línea, en gran medida, con el desempeño macroeconómico de los sectores que concentran una alta proporción de estas empresas en el país en lo corrido de 2018 (ver Anif, 2018b).

En dicha medición, la GEP, además de ahondar en la situación económica de las Pymes, incluyó un módulo de preguntas flotantes (como ya es costumbre), el cual analiza los temas de mayor interés coyuntural para el segmento Pyme (ver Anif, 2018c). En esta ocasión se incluyeron preguntas referentes a la utilización de productos y servicios no financieros por parte de las Pymes. En concreto, se preguntó a las Pymes sobre el grado de utilización de dichos productos-servicios no financieros (consultorías, desarrollo de nuevos productos o inteligencia de mercados) y el interés que muestran las Pymes por algunos de estos servicios (ver Anif, 2018d).

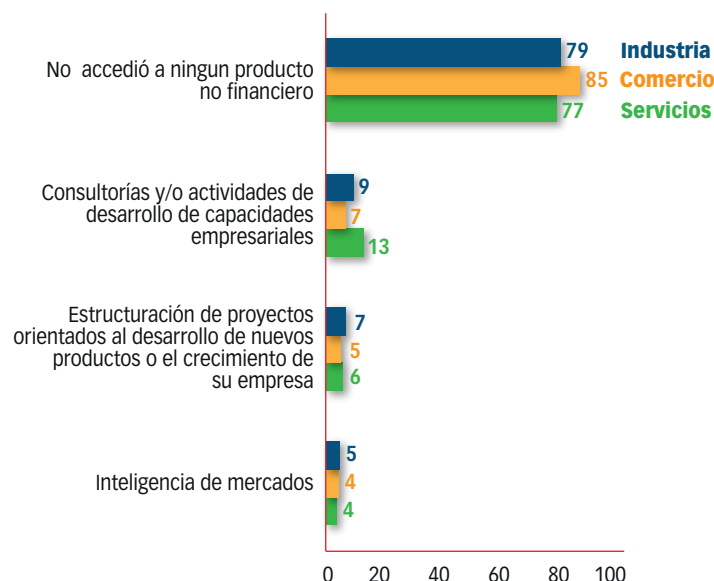
Referente al grado de utilización de los productos-servicios no financieros, la GEP encontró que cerca del 80% de los empresarios Pyme encuestados

no accedió a productos-servicios no financieros (consultorías, desarrollo de nuevos productos o inteligencia de mercados) en los últimos tres años (79% industria, 85% comercio y 77% servicios), ver gráfico 2. Esto puede ser consecuencia de la mayor preocupación de las Pymes por el muy corto plazo, frente a ejercicios de planeación para crecimiento de mediano-largo plazo. Lo anterior va en línea con uno de los hallazgos estructurales de la GEP, que muestra que el 62% de las Pymes del país usa los recursos de financiamiento que solicita al sistema financiero para solventar sus necesidades de liquidez para capital de trabajo, en vez de invertir en innovación-desarrollo (donde cabrían los productos-servicios no financieros).

Por su parte, dentro del 20% de empresarios Pyme que sí accedieron a dichos productos en los últimos tres años, estos se focalizaron en consultorías (9% en industria, 7% en comercio y 13% en servicios), estructuración de proyectos orientados a nuevos productos (7% en industria, 5% en comercio y 6% en

“ La demanda de productos-servicios no financieros tiene un componente de baja comercialización-utilización en el segmento Pyme. Ello se puede explicar por: i) la elevada relación costo/beneficio que infieren los empresarios Pyme de estos productos-servicios no financieros (donde muchas veces se desconocen los verdaderos precios); ii) la baja capacidad económica de las Pymes para costear este tipo de productos-servicios; y iii) la errónea concepción de baja importancia-necesidad de estos productos-servicios en los proyectos de expansión-diversificación. ”

**Gráfico 2. Utilización de productos y servicios no financieros (% de Pymes)**



Fuente: GEP 2018-I.

servicios) y servicios de inteligencia de mercado (5% en industria y 4% en comercio-servicios).

Ahora bien, al margen de dicha baja penetración de servicios no financieros en las Pymes encuestadas, se observa un importante interés en dichos servicios (ver gráfico 3). En particular, se evidenció interés en los servicios no financieros de estructuración y financiación de nuevas líneas de negocio (28% en industria, 31% en comercio y 35% en servicios). De igual forma, resultaron interesantes o prospectivamente útiles los servicios de información sobre mercados potenciales (27% en industria, 24% en comercio y 26% en servicios) y la formación financiera (18% en industria, 17% en comercio y 15% en servicios). Así, se refleja un importante interés de los empresarios Pyme por los productos y servicios no financieros y el valor agregado que les puedan generar, pero, a su vez, una baja utilización de los mismos.

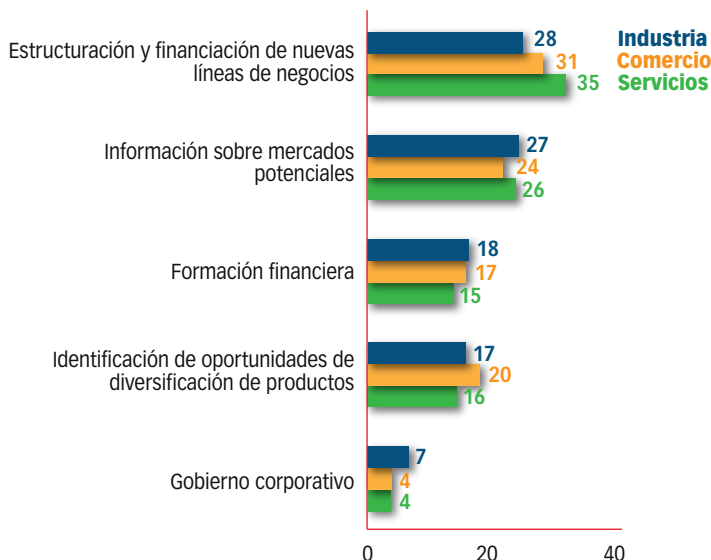
Como hemos observado, la demanda de productos-servicios no financieros tiene un componente de baja comercialización-utilización en el segmento Pyme. Ello se puede explicar por: i) la elevada relación costo/beneficio que infieren los empresarios Pyme de estos productos-servicios (donde muchas veces se desconocen los verdaderos precios); ii) la baja capacidad económica de las Pymes para costear este tipo de productos-servicios; y iii) la errónea concepción de baja importancia-necesidad de estos productos-servicios en los proyectos de expansión-diversificación.

Todo ello tiene el agravante de que los beneficios de los productos-servicios no financieros no resultan ser inmediatos. Sin embargo, el resultado de dichos estudios, consul-

torías, análisis, etc. puede generar importantes utilidades en el mediano-largo plazo. Ello, dado los beneficios potenciales en términos de en-

tendimiento del negocio, reducción de costos, ampliación de márgenes, expansión de productos-servicios y mayor cubrimiento de mercado.

**Gráfico 3. Interés por productos y servicios no financieros (% de Pymes)**



Fuente: GEP 2018-I.

## Soluciones de la demanda de productos-servicios no financieros en las Pymes (a manera de conclusión)

Para lograr un mayor interés por los productos-servicios no financieros y generar mayor crecimiento empresarial en el segmento MiPyme se requiere una agenda que promueva varios frentes. Por un lado, los empresarios deben romper ese círculo vicioso de elevada preocupación por el muy corto plazo, en demérito de la planeación de mediano plazo, pues ello les impide considerar oportunidades para generar crecimiento, como los productos y servicios no financieros. Por otro lado, el gobierno y los mismos empresarios deberían aprovechar las plataformas de las entidades multi-

laterales que promueven el uso de estas herramientas no financieras a muy bajo (o ningún) costo.

Adicionalmente, la solución estaría encaminada a un mayor compromiso por parte de los oferentes de estos productos-servicios, donde sería necesario una explicación-exposición de los beneficios para las Pymes de adquirirlos-emplearlos en el mediano-largo plazo. Allí sería un gran avance si los oferentes realizaran un acompañamiento en la implementación-utilización del producto-servicio final, siendo este un componente adicional clave en



el entendimiento del valor agregado generado, además de ser de gran ayuda para las Pymes en la consolidación de estrategias de productividad-expansión-diversificación.

Finalmente, el Gobierno Nacional también debería diseñar una estrategia para reducir costos (en tiempo y dinero) a los empresarios, pues ella ayudaría a disminuir las necesidades inmediatas de liquidez de las Pymes y a enfocarla en temas de más largo plazo, como el crecimiento y la innovación, donde los productos no financieros jugarían un papel preponderante. Dicha estrategia debería incluir: i) la creación de un sistema de trámites centralizado (el cual tendría réditos en costos-tiempo de creación a nuevas empresas y de formalización de las ya existentes); ii) la reducción de los costos parafiscales de nómina (ascendiendo a cerca del 50% del salario), lo cual implicaría un alivio en costos de capital de trabajo para las empresas; y iii) la promoción de programas de financiamiento alternativo para los empresarios (donde se destacan el *factoring*, ahora impulsado por la creación del Registro Electrónico de Facturas Electrónicas-REFEL, y mecanismos de *crowdfunding* como la plataforma Ascenso de la Bolsa de Valores de Colombia).

Nótese cómo es con la economía fundamentada que avanzaremos de forma sólida, no con las fórmulas de economía-ligera que pueden dejar a todo el mundo satisfecho, pero enfrentando un pronto desencanto. ■

## Referencias bibliográficas

- Anif (2018a) "Economía ligera vs. fundamentada", *Comentario Económico del Día* 16 de octubre de 2018.
- Anif (2018b) "Indicador Pyme Anif (IPA): resultados del primer semestre de 2018", *Comentario Económico del Día* 9 de agosto de 2018.
- Anif (2018c), Gran Encuesta Pyme, Resultados del primer semestre de 2018.
- Anif (2018d) "Servicios no financieros para las Pymes en Colombia", *Comentario Económico del Día* 3 de octubre de 2018.
- Howkins J. (2001), "The Creative Economy: How People Make Money from Ideas", Penguin Business Series, 2001.

## No todos tus trabajadores necesitan lo mismo de su Administradora de Riesgos Laborales

En **Colmena ARL** somos un equipo dedicado a conocer a fondo tu empresa y a tus trabajadores. Ofrecemos soluciones de aseguramiento que atienden las verdaderas necesidades para lograr una gestión efectiva del riesgo.



Síguenos en:



**Línea Efectiva**

Bogotá / 401 0447 Medellín / 444 1246  
Cali / 403 6400 Barranquilla / 353 7559  
Otras ciudades / 01 8000-9-19667  
[www.colmenaseguros.com](http://www.colmenaseguros.com)

# Principales hallazgos de la segunda toma del Estudio de Demanda de Inclusión Financiera

► Juliana Álvarez Gallego \*

**B**anca de las Oportunidades y la Superintendencia Financiera de Colombia, con información proveniente de la oferta y la demanda, realizan un análisis y monitoreo periódico al estado y la evolución de los principales indicadores de acceso y uso de productos financieros. Los datos de la oferta, reportados por las entidades financieras, se complementan con análisis desde la perspectiva de la demanda para ahondar en las necesidades, conocimientos y percepciones de la población sobre los productos financieros a su disposición; esto permite identificar barreras, brechas y necesidades del consumidor.

Se han realizado dos tomas de la Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera (en los años 2014 y 2017), las cuales arrojan indicadores estandarizados para las cuatro dimensiones de la inclusión financiera: acceso, uso, calidad y bienestar. Estos resultados contribuyen a orientar las acciones de política pública y a identificar oportunidades de desarrollo de productos, canales y metodologías que se ajusten a las necesidades y características de la demanda.



\* Directora de Banca de las Oportunidades.  
E-mail: [juliana.alvarez@bancadelasoportunidades.gov.co](mailto:juliana.alvarez@bancadelasoportunidades.gov.co)





La estructura metodológica de las encuestas se sustenta en un muestreo probabilístico y estratificado, concebido por región y tamaño municipal, en el cual se definieron seis regiones geográficas (Atlántica, Bogotá, Central, Oriental, Pacífica y Suroriental) que agrupan a 23 departamentos. La última encuesta, implementada a lo largo del último trimestre de 2017, con apoyo de la CAF, tuvo una muestra de 1.432 adultos y 1.223 microempresarios, siendo representativa a nivel nacional.<sup>1</sup> El diseño tuvo asociado un error de muestreo máximo del 2.9% e intervalos de confianza del 95%.

A continuación presentamos los principales hallazgos de la segunda toma de la Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera.

## El acceso a servicios financieros formales creció

La inclusión financiera de los adultos en Colombia, medida con información de la demanda, ha aumentado en los últimos tres años. Al comparar la primera y la segunda toma de las encuestas, se observa que el porcentaje de adultos que contaban con algún producto de ahorro, crédito, seguro o pensiones en entidades financieras formales pasó del 67% en 2014 al 77% en 2017, esto es un incremento de 10 puntos porcentuales (pp). Esta tendencia resulta consistente con la variación positiva del Indicador de Inclusión Financiera procesado por Banca de las Oportunidades con datos de la oferta.

Por su parte, el porcentaje de microempresas con al menos un pro-

ducto financiero se mantuvo inalterado entre ambas tomas en un 55%, evidenciando, por un lado, que el rezago es mayor en comparación con los adultos y, por otro, que ante esta tendencia estacionaria se requiere que las entidades financieras y el gobierno trabajen en soluciones innovadoras.

Adicionalmente, existe una relación positiva entre la formalidad y la inclusión financiera. La proporción de microempresas formales con servicios financieros es casi el doble que la de las microempresas informales: un 86% frente al 45%. Asimismo, una mayor proporción de microempresas informales accede a servicios financieros informales en comparación con las microempresas formales.

### | Ahorro formal

El 39% de los adultos y el 37% de las microempresas tienen acceso a depósitos formales. Al indagar por los atributos de los depósitos formales, se encontró que el 62% de los adultos y el 70% de las microempresas destacan la seguridad que brindan. En contraste, los atributos que menos destacan ambos grupos son los costos y los trámites, mencionados por menos del 5%.

Las cuentas de ahorro, el producto con mayor penetración, son abiertas por los adultos principalmente de forma inducida. El 69% de los adultos abrió su cuenta de ahorros por sugerencia de su empleador, para recibir el desembolso de un crédito o para recibir una ayuda o subsidio del gobierno. Las razones por las que los microempresarios abren sus cuentas son de diversa índole: el 33% por la seguridad que brindan, el 15% porque les permite

administrar mejor las cuentas del negocio y el 10% porque les facilita el pago de facturas.

Adicionalmente, al indagar por las razones por las que los adultos y los microempresarios no tienen cuentas de ahorro, se encontró que alrededor del 40% de los adultos y microempresarios argumenta que no la necesitan. Además de la autoexclusión, se mencionan razones relacionadas con los productos ofrecidos y las condiciones socioeconómicas de la población. Por un lado, el 32% de los microempresarios sin cuenta considera que estas no les sirven por sus altos costos o por los elevados trámites, razones asociadas con las características de los productos que las entidades financieras están ofreciendo o por el desconocimiento de los productos o servicios que se ofrecen. Por otro lado, el 30% de los adultos no tiene cuentas porque sus ingresos son muy bajos o porque no tienen trabajo, es decir, que la demanda de cuentas de ahorros depende del nivel de ingreso de las personas.

### | Crédito formal

El 26% de los adultos y el 21% de los microempresarios tienen acceso al crédito formal financiero. Los fines de los créditos con las entidades financieras formales son diversos. En el caso de los adultos, alrededor del 40% de los créditos con bancos o cooperativas se destinó a financiar consumo y alrededor del 20% a inversión. Es de destacar que el 30% de los adultos con tarjeta de crédito la utiliza para el consumo. En cuanto a los microempresarios, la mitad destinó sus créditos con bancos y cooperativas a inversión y la otra mitad a capital de trabajo, emergencias u otros. Los microempresarios tam-

<sup>1</sup> La captura, procesamiento y análisis de la información de la segunda toma se realizó con el apoyo de la Unión Temporal Centro Nacional de Consultoría y Marulanda Consultores.

bién utilizan las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de su negocio, el 64% de los pagos hechos por los microempresarios con tarjeta fue para capital de trabajo e inversión (gráfico 1). El uso de la tarjeta de crédito tanto por los adultos como por los microempresarios para fines distintos al consumo puede ser un indicio de problemas de educación financiera o, en el caso particular de las microempresas, de ausencia de productos de crédito ajustados a sus necesidades.

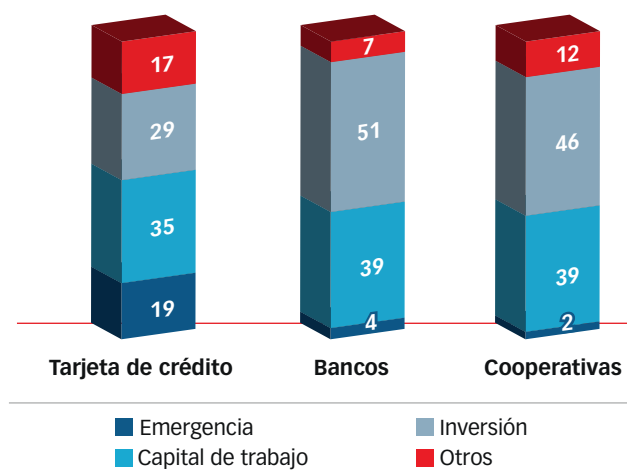
Entre las razones por las que los adultos y microempresarios no solicitan créditos se encontró que la autoexclusión es más alta que en el caso de los productos de depósito. Alrededor del 70% de los adultos y microempresarios sin créditos formales no los ha solicitado porque considera que no los necesitan y el 10% porque estaban reportados negativamente ante una central de información, es decir, que previendo que les iban a negar su solicitud decidieron no hacerla.

Vale la pena destacar que la frecuencia de los créditos negados es baja. Solo al 2% de los adultos y al 5% de los microempresarios que solicitaron crédito se lo negaron. Las razones de negación más mencionadas para los adultos fueron la tenencia de un historial crediticio negativo o la ausencia de historial crediticio, y para los microempresarios la ausencia de historial crediticio y la falta de garantías.

### La penetración de los celulares es alta, pero el uso de servicios financieros en estos es bajo

La penetración de los teléfonos celulares y, en particular, de los teléfonos inteligentes es alta en Colombia. El

**Gráfico 1. Destino del crédito formal microempresarial (%)**



Fuente: Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera 2017.

“Existe una relación positiva entre la formalidad y la inclusión financiera. La proporción de microempresas formales con servicios financieros es casi el doble que la de las microempresas informales: un 86% frente al 45%. Asimismo, una mayor proporción de microempresas informales accede a servicios financieros informales en comparación con las microempresas formales.”

95% de los microempresarios y el 88% de los adultos tienen un teléfono celular. De estos, el 74% y el 76%, respectivamente, tienen un celular inteligente. La proporción de adultos y microempresarios que utilizan sus teléfonos móviles para realizar transacciones financieras, como el pago de servicios públicos, las transferencias de dinero y el uso de servicios bancarios es baja: solo el 14% de los adultos y microempresarios.

La utilización de los teléfonos celulares para realizar transacciones financieras varía según las características sociodemográficas de los adultos y microempresarios. Las brechas más grandes en los adultos se observan por nivel de ingresos, seguido por

edad, ruralidad y género. A medida que aumenta el ingreso de los hogares, los adultos realizan más transacciones financieras desde su celular: el 8% de los adultos pertenecientes a hogares con ingresos mensuales de \$360.000 o menos lo hace, frente al 37% de los adultos con ingresos mayores a \$2.5 millones. Los más jóvenes también hacen más transacciones financieras desde su celular que los demás grupos etarios: el 23% de los adultos entre 18 y 25 años las hacen, frente al 4% de adultos mayores de 65 años. En el caso de las microempresas, la brecha en la realización de transacciones por celular depende de la formalidad, el 27% de las microempresas formales utiliza el celular para transacciones financie-

ras, mientras que el 12% de las informales lo hace.

## La incidencia del efectivo es alta entre adultos y microempresas

La prevalencia del efectivo en Colombia sigue siendo muy alta. Prácticamente la totalidad de los encuestados, el 99.5% de los adultos y el 98.8% de los microempresarios, utiliza el efectivo para realizar algún tipo de pago. Hay una relación entre la frecuencia y el monto de los gastos y la forma como se pagan. Los gastos más frecuentes y de menor monto, como el transporte y las recargas de celular, son los que más se hacen en efectivo, mientras que los gastos más altos y esporádicos, como las compras de electrodomésticos o los impuestos, se pagan menos en efectivo. Se resalta que tanto para los adultos como para los microempresarios los pagos de seguridad social son los que menos se hacen en efectivo, lo cual resulta consistente con la implementación del PILA. Los adultos, por ejemplo, realizan en efectivo el 98% de los pagos de transporte, el 74% de las compras de electrodomésticos y el 58% de los pagos a seguridad social.

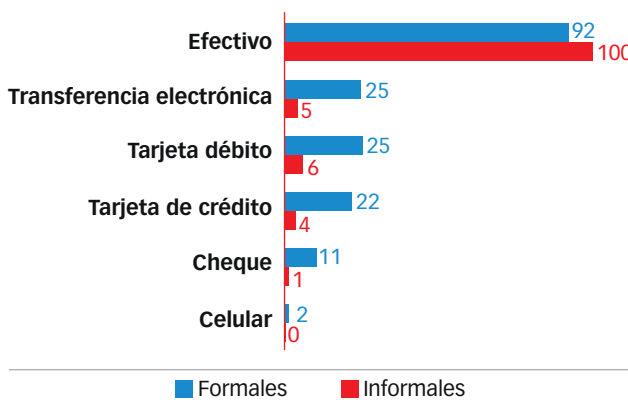
Asimismo, a medida que los adultos están más incluidos financieramente, es decir tienen y usan servicios financieros formales, disminuye la incidencia del efectivo. El 94% de los adultos sin acceso a servicios financieros formales hace todos sus pagos en efectivo, en comparación con el 85% de los adultos incluidos financieramente. También hay una relación entre la forma como los adultos reciben sus ingresos y hacen sus pagos. El 81% de los adultos que recibe sus ingresos en efectivo realiza todos sus pagos en efectivo, mientras que el 24% de los que reci-

be sus ingresos abonados en cuenta lo hace. Esto representa una diferencia de cerca de 60pp.

Consistentemente con el comportamiento de los adultos, el medio preferido por las microempresas para recibir sus pagos es el efectivo. El 97% de las microempresas recibe efectivo, el 11% transferencias, el 10% tarjetas débito, el 9% tarjetas de crédito y el 4% cheques. Las principales razones por las que los microempresarios prefieren el efectivo están asociadas con la facilidad y rapidez que brinda, así como las preferencias de sus

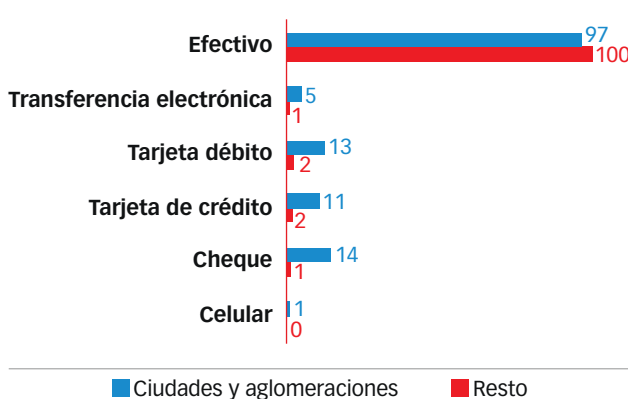
clientes. Al desagregar las microempresas por formalidad y nivel de ruralidad, la aceptación de medios de pago diferentes al efectivo empieza a observarse en las microempresas formales y en aquellas ubicadas en las ciudades. El 25% de las microempresas formales recibe tarjetas débito o transferencias electrónicas, mientras que este porcentaje para las informales no supera el 6% (gráfico 2). Por su parte, el 13% de las microempresas en ciudades recibe pagos con tarjetas débito, mientras que solo el 2% de las microempresas en el resto de los municipios lo hace (gráfico 3).

**Gráfico 2. Recepción de medios de pago de las microempresas según formalidad (%)**



Fuente: Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera 2017.

**Gráfico 3. Recepción de medios de pago de las microempresas según ruralidad (%)**



Fuente: Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera 2017.



## La cobertura es el atributo más destacado de los bancos

Los adultos y microempresarios coinciden en destacar que el atributo más favorable de los bancos es su cobertura. El 69% de los adultos y el 73% de los microempresarios consideran que la cobertura de los bancos es muy buena o buena. La calidad de los productos y servicios ofrecidos por los bancos es el segundo atributo más destacado, seguido por la confianza y la variedad de sus productos. Los atributos con la percepción más negativa son la vigilancia ejercida sobre los bancos y los costos de los productos.

En cuanto a las cooperativas, su atributo más favorable es la variedad de los productos ofrecidos. El 58% de los microempresarios y el 53% de los adultos consideran que la variedad de las cooperativas es muy buena o buena. El segundo atributo con percepción más favorable fue la calidad de los productos, seguido por la facilidad para solicitar productos y su cobertura. Al igual que en los bancos, los dos atributos con percepción más desfavorable fueron la vigilancia ejercida sobre estas entidades y los costos.

## Son pocos los que se quejan de entidades financieras, pero el nivel de satisfacción es bajo

En Colombia, la proporción de los que han presentado una queja de un banco o una cooperativa es baja: solo el 16% de los adultos y el 23%

de los microempresarios. La mayor parte de las quejas se ha presentado frente a las entidades financieras y una menor proporción frente a la Superintendencia Financiera de Colombia y los defensores del consumidor. El nivel de satisfacción con las respuestas de las quejas es bajo: el 22% de los adultos y los microempresarios quedaron satisfechos con la respuesta y más de la mitad quedó insatisfecho.

## Hay una correlación positiva entre bienestar y acceso a servicios financieros formales

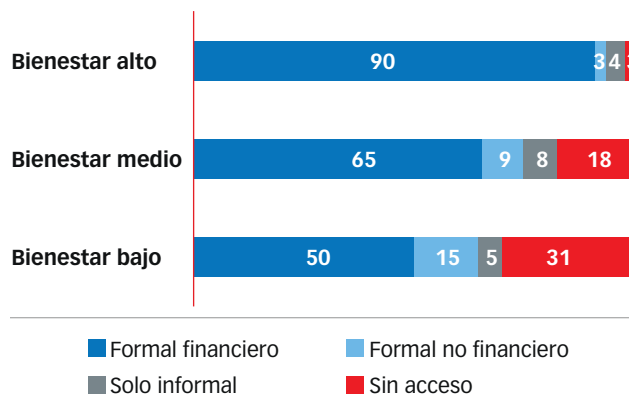
Existe una correlación positiva entre la inclusión financiera de los hogares y su nivel de bienestar<sup>2</sup>, es decir que a medida que aumenta la inclusión financiera, crece el bienestar. El 50% de los hogares con un nivel de bienestar bajo tiene servicios formales financieros, en comparación con el 65% que tiene acceso a dichos servicios en los hogares con bienes-

tar medio y el 90% de los hogares con bienestar alto. Esto es una diferencia de 40pp en términos de la inclusión financiera entre los hogares con bienestar alto y bajo (gráfico 4).

## Al enfrentar choques económicos, los adultos, en su mayoría, no utilizan servicios formales

Los adultos que enfrentaron alguna vez una situación que afectó la economía del hogar utilizaron distintas estrategias, donde las dos más utilizadas fueron las estrategias no financieras y los servicios financieros informales. El 42% utilizó estrategias no financieras como, por ejemplo, reducir sus gastos o buscar otro empleo, y el 39% acudió a servicios informales, entre los que se encuentran pedir dinero prestado a amigos, familiares o el "gota a gota". Solo el 14% utilizó los servicios formales financieros, es decir usaron ahorros o pidieron créditos en entidades financieras. ■

**Gráfico 4. Porcentaje de adultos con acceso a servicios formales financieros, según nivel de bienestar**



Fuente: Encuesta de Demanda de Inclusión Financiera 2017.

<sup>2</sup> Se utilizó el Índice de Calificación de Pobreza (Simple Poverty Scorecard – Poverty Assessment Tool), que indaga por la tendencia de bienes y las principales características socioeconómicas de los hogares, para clasificarlos en tres categorías de bienestar: bajo, medio y alto. El indicador va de 0 a 75, siendo 75 el puntaje de los hogares con menor incidencia de pobreza.



# La informalidad como desafío

## para aumentar la inclusión financiera en las microempresas

► Cristina Fernández y Francisco Fernández \*

### Introducción

**L**a informalidad es frecuentemente señalada como una de las principales razones de la baja inclusión financiera en nuestro país. Sin embargo, las encuestas a firmas y a trabajadores informales sugieren que, en realidad, los informales no tienen un problema de acceso al crédito, sino un problema de acceso al crédito formal. En efecto, los informales tienden a obtener el crédito que demandan, pero en el mercado informal, que implica tasas más altas y condiciones más onerosas.

Esta falta de acceso al crédito formal podría explicarse por los menores niveles de ingreso de los trabajadores y firmas informales, y en estas últimas por el bajo nivel de educación de sus jefes. Pero también podría jugar un

papel importante la condición misma de informalidad: de una parte, los bancos prefieren otorgar sus préstamos a firmas formales, y de otra, las firmas informales se auto-seleccionan por fuera del crédito formal.

La falta de acceso de los trabajadores y firmas informales al crédito formal es problemática, porque reduce la productividad, y la baja productividad, a su vez, causa informalidad. Estamos entonces ante un fenómeno de retroalimentación entre productividad, formalidad y acceso al crédito que puede obrar de forma viciosa, pero también de forma virtuosa: las firmas de muy alta productividad tienden a ser formales y tienen alto acceso al crédito formal; a su vez, la formalidad y el acceso al crédito formal aumentan la productividad.

\* Investigadora y asistente de investigación de Fedesarrollo. Este artículo resume los principales hallazgos relativos al crédito de Fernández (2018a) y Fernández (2018b). Se agradecen los comentarios de Leonardo Villar. E-mail: cfernandez@fedesarrollo.org.co



# PRIMER DIARIO ECONÓMICO, EMPRESARIAL Y FINANCIERO DE COLOMBIA



Adquiera la suscripción impresa o digital de nuestros tres periódicos en

[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)

O llamándonos a: Bogotá (1) 422 7600 / Línea gratuita nacional 018000510051

Para romper este círculo vicioso se sugieren iniciativas que permitan a las firmas con grados bajos de formalidad (por ejemplo, aquellas que tienen únicamente el registro mercantil), pero con potencial (por ejemplo, las firmas jóvenes), acceder a programas de productividad que incluyan componentes de crédito. Si el esperado aumento en la productividad se materializa, las firmas podrían acceder a etapas subsiguientes del programa bajo nuevos requisitos de formalización. En la implementación de esta política es esencial identificar las firmas con potencial de ser formales. En efecto, ofrecer crédito o programas de productividad sobre firmas de bajo potencial puede resultar inocuo, como muestra Fernández (2018a).

Para desarrollar estas ideas, el presente artículo se divide en cinco secciones; la Sección 1 dimensiona el problema de la informalidad en el país; la Sección 2 establece las diferencias que existen entre formales e informales en el acceso al crédito formal; la Sección 3 establece las razones detrás de estas diferencias de acceso; la Sección 4, sus consecuencias; y, por último, la Sección 5 sugiere políticas económicas para enfrentar el problema.

## Tamaño de la informalidad

Para efectos de este artículo se entiende la informalidad como la falta de cumplimiento con la normativa del Estado (Loayza, 2016). En este sentido, la informalidad no es una condición binaria, sino que existen grados de informalidad altos o bajos dependiendo del porcentaje de la normativa que cumpla una firma o una persona; y aspectos de la formalidad dependiendo de si la normativa es laboral, empresarial o ambiental. La informalidad también se puede analizar desde el punto de vista de los trabajadores y de las firmas. En este artículo se realiza el análisis desde los dos puntos de vista en paralelo. También se restringe la información a las áreas urbanas.

La informalidad desde el punto de vista de las personas y, en particular, la informalidad laboral se puede medir de una manera relativamente estándar a través de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH). Las medidas más utilizadas son la del tamaño de la firma, que es la más utilizada por el Dane; y la de cotizaciones a salud y pensiones, que es la que utilizaremos en este trabajo. De acuerdo con

los estimativos, el 58% de la población ocupada urbana en el país es informal. Existen otras encuestas, como la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (ELCA), que no son representativas para todo el país y, por lo tanto, no pueden ser utilizadas para dimensionar la informalidad, pero las utilizamos en este trabajo para comparar el comportamiento de los trabajadores formales e informales en el tiempo.

Por el contrario, en Colombia no existe una manera adecuada de aproximar el número de firmas que existen en el país, ni el porcentaje de estas que son informales.<sup>1</sup> Para subsanar esta situación, en Fedesarrollo realizamos una aproximación de estas dos medidas a partir de la GEIH (Fernández, 2018b). De acuerdo con estas estimaciones, en las áreas urbanas hay cerca de 2 millones de firmas de las cuales el 60% son informales, entendiendo como informalidad aquellas firmas que no tienen registro en Cámara de Comercio, o no llevan contabilidad. Estas firmas comprenden el 38% de los trabajadores y el 42% del valor agregado, como se ilustra en el gráfico 1. Al igual que en el caso de las personas, existen otras encuestas como la de microestablecimientos,

**Gráfico 1. Peso del sector informal en la economía (% , 2017)**



<sup>1</sup> En efecto, el último censo empresarial se realizó en 1990 y el último inventario de firmas en 2005; la Encuesta de Microestablecimientos es una encuesta de panel no representativa con algunos sesgos, y se discontinuó el año pasado; el módulo de micronegocios de la encuesta de hogares (GEIH) es una medida demasiado amplia del universo empresarial y también se discontinuó en 2015.



que no son útiles para dimensionar la informalidad, pero sí para analizar el comportamiento entre formales e informales en el tiempo.

## Los informales tienen bajo acceso al crédito formal

Como ilustra el cuadro 1, las tasas de solicitud y aprobación del crédito son muy similares entre firmas formales e informales. En efecto, las tasas de solicitud de crédito son del 23% para firmas formales y del 22% para firmas informales, y las tasas de obtención del crédito son del 93% para firmas formales e informales. Sin embargo, las firmas formales tienen una mayor

probabilidad de pedir y obtener créditos formales; y las firmas informales, mayor probabilidad de obtener y pedir créditos informales. De hecho, entre las firmas formales la probabilidad de tener un crédito formal es del 93% y entre las informales esta probabilidad se reduce al 77%, entendiendo el crédito formal como el que proveen instituciones financieras reguladas, las cajas de compensación, las grandes superficies, las empresas de servicios públicos, las entidades microcrediticias y el crédito a proveedores. Asimismo, la probabilidad de que una firma informal tenga un crédito informal es del 23% y entre las formales esta probabilidad es tan solo de un 7%.

Entre los trabajadores la situación es similar, aunque en este caso sí

existen algunas restricciones de acceso al crédito para los trabajadores informales: la probabilidad de tener un crédito es del 67% para los trabajadores formales y del 56% para los trabajadores informales.<sup>2</sup> Sin embargo, el patrón de selección de tipos de crédito se repite: los trabajadores formales tienen una probabilidad del 91% de tener un crédito formal, mientras que entre los informales esta probabilidad es tan solo del 76%. De igual forma, la probabilidad de tener un crédito informal es sustancialmente superior para los trabajadores informales (37%) que para los formales (20%).

La baja inclusión financiera de las firmas informales no solo se hace presente en el bajo acceso al crédito.

**Cuadro 1 . Tasas de solicitud, aprobación y tenencia de créditos (%)**

	Firmas formales	Firmas informales	Trabajadores formales	Trabajadores informales
<b>Solicitud de crédito</b>	<b>23</b>	<b>22</b>		
<b>Tasa de obtención de créditos solicitados</b>	<b>93</b>	<b>93</b>		
<b>Tasa de solicitud y obtención de crédito</b>			<b>67</b>	<b>56</b>
<b>Tipo de crédito solicitado y aprobado</b>				
<b>Crédito formal</b>	<b>93</b>	<b>77</b>	<b>91</b>	<b>76</b>
Institución financiera regulada *	83	67	73	59
Otros formales **	10	9	18	17
<b>Crédito informal</b>	<b>7</b>	<b>23</b>	<b>20</b>	<b>37</b>
Prestamistas, gota a gota	4	23	5	14
Otros	3	0	15	23
<b>Ahorra</b>	<b>17</b>	<b>9</b>		
<b>Ahorra en entidad financiera</b>	<b>12</b>	<b>4</b>		
<b>Utiliza banca electrónica y otros servicios financieros por internet</b>	<b>33</b>	<b>27</b>		
<b>Acepta medios de pago diferentes a efectivo ***</b>	<b>23</b>	<b>6</b>		

Fuente: Encuesta de Microestablecimientos 2015 y 2016, y ELCA 2010, 2013 y 2016. Para la ELCA, como los cuestionarios consideran más que un crédito, se estiman los porcentajes sobre el total de créditos. Número de firmas: Solicitud crédito (48.736 formales y 20.707 informales); Obtención de crédito (10.593 formales y 4.805 informales); Tipo de crédito (9.716 formales y 4.350 informales); Ahorra (48.662 formales y 20.678 informales); Ahorra en entidad financiera (8.182 formales y 1.927 informales); Banca electrónica (16.329 formales y 1.911 informales); Medios (48.736 formales y 20.707 informales). ELCA (con factores de expansión): Solicitud y aprobación de crédito (3.856.544 formales y 3.538.212 informales); Tipo de crédito (3.993.467 formales y 2.920.357 informales).

Notas: \*Bancos, cooperativas, compañías de financiamiento, etc. La encuesta de 2014 también tiene información sobre solicitud de créditos, pero no solo se remite al año anterior. \*\*Otros formales: Créditos a proveedores/Grandes superficies/Empresas de servicios públicos/entidades microcrediticias (ONG's). \*\*\*Cheque, transferencia bancaria, facturas (para ser pagadas por sus clientes a los 15, 30 o más días), tarjeta de crédito/débito o pagos por internet.

<sup>2</sup> En la ELCA, las preguntas sobre crédito hacen parte del módulo de hogar. Aquí asumimos que el jefe de hogar es quien toma estas decisiones de endeudamiento para separar trabajadores formales e informales.

Existen también grandes diferencias en el uso de otros productos financieros. Como también es posible observar en el cuadro 1, las tasas de ahorro en las entidades financieras, el uso de la banca electrónica y la aceptación de otros medios de pago son más frecuentes entre firmas formales que entre firmas informales.

Una posible interpretación de la diferencia de solicitud y obtención de crédito formal entre las firmas formales y las informales es que las informales tienen menos ingresos o tienden a situarse en sectores o ciudades menos productivas y, por lo tanto, tienden a obtener y solicitar menos créditos formales. Por esta razón realizamos un ejercicio de PSM (*Propensity Score Match*) que les da una mayor ponderación a las observaciones más parecidas entre sí, en términos de las variables observables descritas anteriormente.

Los resultados de este ejercicio, que se presentan en el cuadro 2, se pueden interpretar de la siguiente manera: el 85% de las firmas formales y el 69% de las informales que solicitaron crédito tienen un crédito formal.<sup>3</sup> Es decir, existe una diferencia de 16 puntos porcentuales entre formales e informales en

la probabilidad de tener un crédito formal, pero cuando se controlan estas diferencias por las variables de ingresos, geografía y sector, la diferencia en la probabilidad de tener un crédito formal se reduce de 16 puntos porcentuales a 6.5 puntos porcentuales. Un ejercicio similar realizado por Fernández (2018b) sugiere que la diferencia en la obtención de crédito entre trabajadores formales e informales es de 10 puntos porcentuales.

### Razones por las cuales los informales tienen bajo acceso al crédito formal

Las encuestas que indagan las razones por las cuales las firmas y los trabajadores no solicitan más créditos sugieren que existen mayores necesidades de crédito en el sector informal (75% de las firmas formales y 65% de las informales aseguran no necesitarlo, según la encuesta de microestablecimientos de 2015 y 2016), pero también en este sector es donde se encuentran mayores limitaciones para cumplir con algunos requisitos de obtención de los créditos, como las ga-

rantías. Adicionalmente, existe alguna evidencia que sugiere que las firmas y los individuos informales tienden a autoseleccionarse como entes no aptos para la obtención de créditos formales.<sup>4</sup> Este hecho, la falta de iniciativa a la hora de solicitar créditos con el sector financiero y la poca confianza en este sector reafirman la importancia de la educación financiera.

Desde el punto de vista de las instituciones financieras, es posible observar en el cuadro 3 que las principales razones para que no se otorguen los créditos son la falta de garantías/deudores, la mala historia crediticia y los bajos ingresos o la poca capacidad de endeudamiento. Lo anterior sugiere la importancia de continuar los esfuerzos que se han venido realizando en términos de acceso a garantías y fortalecimiento del esquema de garantías mobiliarias y educación financiera. Adicionalmente, el porcentaje de firmas y trabajadores que presentan deficientes historias crediticias y negaciones de crédito por concepto de bajos ingresos indica la importancia de que el mayor acceso al crédito esté acompañado o precedido de programas de aumento en la productividad.

**Cuadro 2 . Diferencias originales y controladas en la tenencia de un crédito formal**

Muestra	Sector informal (t-1)	Sector formal (t-1)	Diferencia	Error std.	T	N
Original	85%	69%	16 pp	0.0080	20.19	10.934
Emparejada	85%	79%	6.5 pp	0.0202	3.20	10.789

Fuente: cálculos propios a partir de la Encuesta de Microestablecimientos 2015 y 2016. La diferencia es un poco mayor a las estadísticas reportadas porque se refiere al periodo anterior. Controles: trabajadores (log), decil de ingresos, longevidad, mujer directiva, departamento, sector agregado y rama. Se utilizan variables rezagadas para impedir doble causalidad.

<sup>3</sup> Se utiliza la informalidad rezagada para reducir el problema de causalidad.

<sup>4</sup> Según la ELCA, los trabajadores informales son más propensos a reportar que no solicitaron un crédito formal por considerar que había demasiada rigidez en los requisitos, plazos o cantidades de mercado de crédito formal. Además, reportan no solicitarlo por creer que no le prestarían o que no podrían pagar el crédito.

**Cuadro 3 . Razones de no aprobación de créditos formales**

	Firmas formales*	Firmas informales*	Trabajadores formales	Trabajadores informales
El destino del crédito no fue aprobado/ No demostró factibilidad del proyecto	6%	3%	9%	4%
No tenía suficiente ingreso/No demostró capacidad de endeudamiento	35%	27%	34%	24%
Mala historia crediticia/Reportado en central de crédito	16%	18%	25%	37%
Garantía inadecuada/No cuenta con garantía o codeudores	41%	46%	15%	23%
Otro	2%	5%	17%	12%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo de la Cámara de Comercio de Bogotá 2013 y ELCA (2013 y 2016).

\*Los datos de aprobación del crédito de las firmas se refieren al caso de Bogotá. Controles en el caso de las firmas: año, longevidad, mujer directiva, departamento, sector agregado y rama.

## Implicaciones del bajo acceso de las firmas informales al crédito formal

De acuerdo con nuestro análisis de la Sección 3, las firmas informales no dejan de endeudarse por tener bajo acceso al crédito formal, sino que se endeudan informalmente, y lo anterior implica un mayor costo de financiamiento. Este mayor costo reduce de manera directa la productividad de la economía y, a su vez, incentiva a las firmas a asignar de manera ineficiente el capital y el trabajo, afectando aún más la productividad de las firmas informales. Adicionalmente, existe evidencia de que los créditos formales se destinan con mayor frecuencia hacia actividades productivas (Cadena y Quintero, 2015). En resumen, el bajo acceso al crédito formal es uno de los canales que explica la baja productividad de las firmas informales frente a las formales; o, dicho de otra manera, el acceso al crédito formal explica parte de las ganancias de la formalidad en términos de productividad.

“La relación entre formalidad y productividad es una relación de doble vía, en el sentido de que no solo las firmas formales son más productivas, sino que la productividad también determina la formalidad. En efecto, las firmas con niveles muy bajos de productividad no alcanzan a soslayar los costos de la formalidad con las ganancias en productividad y, por lo tanto, tienden a ser informales.”

Sin embargo, de acuerdo con La Porta y Shleifer (2008), Perry *et al.* (2007), Loayza (2016) y Fernández (2018a), entre otros, la relación entre formalidad y productividad es una relación de doble vía, en el sentido de que no solo las firmas formales son más productivas, sino que la productividad también determina la formalidad. En efecto, las firmas con niveles muy bajos de productividad no alcanzan a soslayar los costos de la formalidad

con las ganancias en productividad y, por lo tanto, tienden a ser informales. El cuadro 2 ilustra esta afirmación, mediante la estimación de la Ecuación 1, en la cual la formalidad se presenta como función de la productividad (estimada como el producto por trabajador) y la informalidad rezagadas y de otras variables de control; y la estimación de la Ecuación 2, en la cual la productividad se presenta como función de la informalidad y

$$formal_{i,t}^e = \alpha_2 + \beta_2 productivity_{i,t-1} + \gamma_2 formal_{i,t-1}^e + \delta_2 controles_{i,t} + \varepsilon \quad (1)$$

$$productividad_{i,t}^e = \alpha_2 + \beta_2 productividad_{i,t-1} + \gamma_2 formal_{i,t-1}^e + \delta_2 controles_{i,t} + \varepsilon \quad (2)$$



la productividad rezagadas y de las variables de control. Estimando la productividad como el salario de los trabajadores, esta doble causalidad también se cumple a nivel de individuos, como ilustra la segunda parte del cuadro 4.

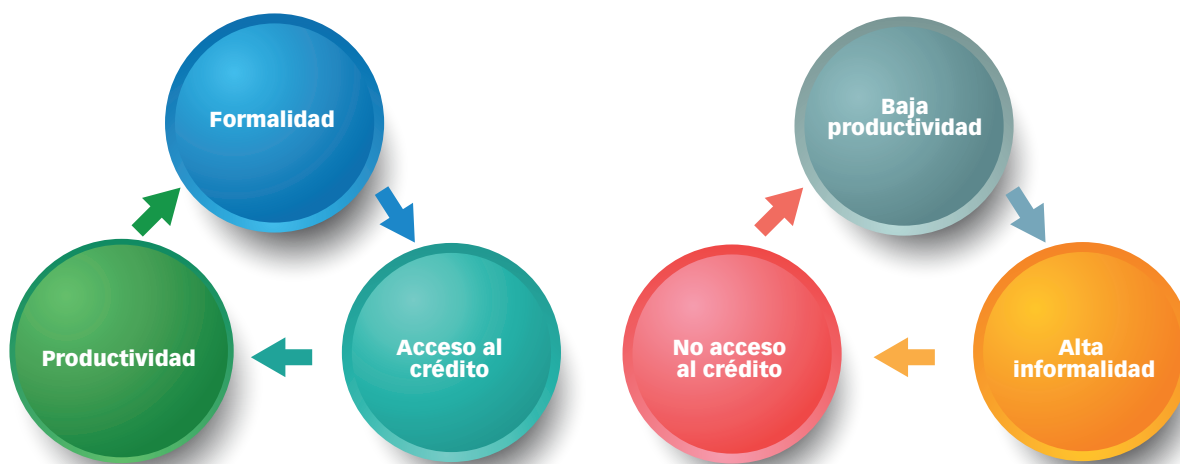
Las mutuas causalidades tienen la ventaja de que generan círculos virtuosos: las firmas formales tienden a recibir más créditos y, por esta y otras vías, son más productivas, lo que a su vez determina que las firmas evolucionen a niveles más altos de formalidad<sup>5</sup> y sean más productivas; pero la doble causalidad también alimenta círculos viciosos: las firmas de baja productividad tienden a ser informales, lo que a su vez genera menor acceso al crédito y menor productividad. Estas relaciones se ilustran en el Esquema 1.

**Cuadro 4 . Relación entre formalidad y productividad**

	Firmas		Trabajadores	
	Productividad (1)	Formalidad (2)	Productividad (1)	Formalidad (2)
<b>Formalidad (t-1)</b>	0.324*** [42.11]	2.358*** [88.7]	0.310*** [15.13]	2.770*** [33.07]
<b>Productividad (t-1)</b>	0.291*** [61.2]	0.394*** [34.27]	0.135*** [16.95]	0.00950*** [2.92]
<b>N</b>	96.988	96.517	3.198	4.169

Fuente: ME (2012-2016) y ELCA (2013 y 2016). Modelos de panel (regresión y logit) con errores robustos.

**Esquema 1 . Círculos virtuosos y viciosos de la productividad y la formalidad**



Fuente: elaboración del autor.

<sup>5</sup> De acuerdo con Fernández (2018a), la informalidad funciona como una escalera en la cual es útil enganchar a las firmas que están en la informalidad con requisitos básicos como el registro en la Cámara de Comercio y, progresivamente, las firmas van cumpliendo con otros escaños de la formalidad, como el registro de los trabajadores en la seguridad social y el cumplimiento a medida que reciben algunas ganancias de ser formales en términos de productividad, y a medida que las autoridades pueden ejercer mayor monitoreo y control sobre ellas.

## Recomendaciones de política

En conclusión, nuestros resultados sugieren que la mutua causalidad entre la formalidad y la productividad genera círculos viciosos y virtuosos de comportamiento. Las políticas de aumento en la productividad de las firmas formales podrían ser el elemento que ayude a romper el círculo vicioso de las firmas involucradas. Los resultados de la Sección 4 indican la importancia de continuar los esfuerzos que se han venido realizando en términos de acceso a garantías y fortalecimiento del esquema de garantías mobiliarias y educación financiera. Adicionalmente, el porcentaje de firmas y trabajadores que presentan deficientes historias crediticias y negaciones de crédito por concepto de bajos ingresos sugieren la importancia de que el mayor acceso al crédito esté acompañado o precedido de programas de aumento en la productividad. En efecto, para que el rompimiento del ciclo vicioso sea permanente, podrían vincularse elementos novedosos a estas políticas, como la realización de un proceso de preselección de las firmas para determinar sus posibilidades de crecimiento (DNP, 2018). ■

## Referencias bibliográficas

- Cadena X. y Quintero C. (2015), "Evolución de los servicios financieros en Colombia, 2010-2013. Análisis a partir de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (ELCA)". Universidad de los Andes, Facultad de Economía, Ediciones Uniandes, 2015.
- DNP - Consejo Nacional de Política Económica y Social (2018), "Política de formalización empresarial", *Conpes Borrador 2*, mayo de 2018.
- La Porta R. y Shleifer A. (2008), "The Unofficial Economy and Economic Development", National Bureau of Economic Research, *Working Paper* No. 14520, 2008.
- Perry G. y Maloney W. (2007), "Overview: Informality - Exit and Exclusion", World Bank, 2007.
- Loayza N. V. (2016), "Informality in the Process of Development and Growth", World Bank, 2016.
- Fernández C. (2018a), "Informalidad empresarial en Colombia", Fedesarrollo, 2018.
- Fernández F. (2018b), "Impacto de la informalidad laboral sobre el acceso a crédito formal", Fedesarrollo, *Coyuntura Económica* 47 (1 y 2), págs. 169-204, junio-diciembre de 2018.

## Primer Semestre 2019



**Barranquilla**

Marzo 28



**Medellín**

Mayo 29

## Segundo Semestre 2019



**Bucaramanga**

Agosto 22



**Bogotá**

Agosto 29



**Pereira**

Septiembre 26



**Cali**

Octubre 24

### Asociación Nacional de Instituciones Financieras - ANIF

Calle 70 A No. 7-86 · Teléfonos: (051) 307 3295  
Línea gratuita 01 800 0119907

#### Departamento Comercial:

Correo electrónico: [comercial@anif.com.co](mailto:comercial@anif.com.co)  
Tels: (051) 307 3295, 310 1500 ext. 122 y 111  
Cel: 310 561 7197 · Bogotá - Colombia

**[www.anif.co](http://www.anif.co)**

# Desafíos de la Administración Duque para **incrementar la vocación exportadora de las Pymes**

► Javier Díaz Molina \*



## Introducción y diagnóstico

**I**nicialmente, debe aclararse que, si bien la vocación exportadora debe entenderse como la disposición y capacidad de las empresas para llevar sus productos a los mercados internacionales, el incremento de la vocación debe responder a una estrategia mucho más ambiciosa. De allí que la pregunta inicial que debe responder el gobierno colombiano es cómo desarrollar acciones concretas que redunden no solo en el incremento de la vocación exportadora de las Pymes, sino en exportaciones efectivas, que sean tan redituables (en diferentes sentidos) como para que las Pymes que no exportan o no lo hacen de forma constante tengan los incentivos para establecer operaciones crecientes y seguras de comercio exterior.

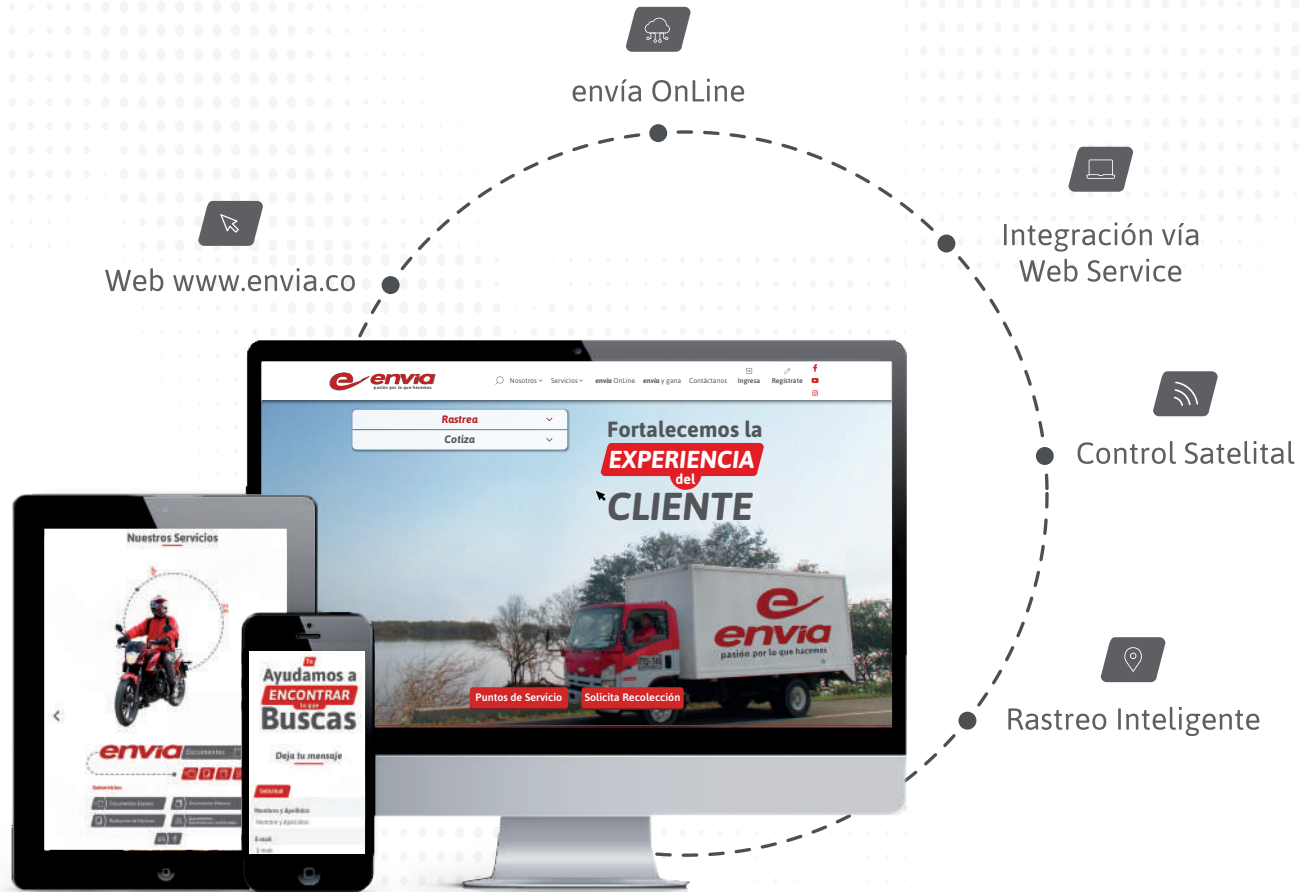
\* Con la colaboración de Edinson Fonseca, Diego Gómez, Jonnathan Barriga y Giovanni Andrés Gómez.  
E-mail: [jdiaz@analdex.org](mailto:jdiaz@analdex.org)





# Transportamos con **pasión** tu **PROPÓSITO**

En **envía** hemos desarrollado soluciones digitales a la vanguardia de las nuevas tecnologías, fortaleciendo las **Soluciones Logísticas** que brindamos.



## Nuestros Servicios

- Documentos
- Paquetes
- Mercancías
- Empresarial
- Internacional
- Promociones
- Logística e-commerce

Contáctanos: [WWW.envia.CO](http://WWW.envia.CO)

**Cuadro 1. Cantidad de empresas exportadoras no minero-energéticas 2017**

Exportaciones acumuladas 2017 (Criterio de acumulación)	Cantidad de empresas	Exportaciones (US\$ millones-FOB)	Participación en exportaciones no minero-energéticas (%)
Más de US\$500 millones	1	537	3.6
Entre US\$300 millones y US\$499 millones	4	1.366	9.2
Entre US\$100 millones y US\$299 millones	22	3.386	22.7
Entre US\$10 millones y US\$99 millones	215	5.926	39.7
Entre US\$1 millón y US\$10 millones	887	2.805	18.8
Entre US\$100 mil y US\$1 millón	2.243	758	5.1
Menos de US\$100 mil	7.537	151	1.0
<b>Total</b>	<b>10.909</b>	<b>14.930</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia con base en Dian.

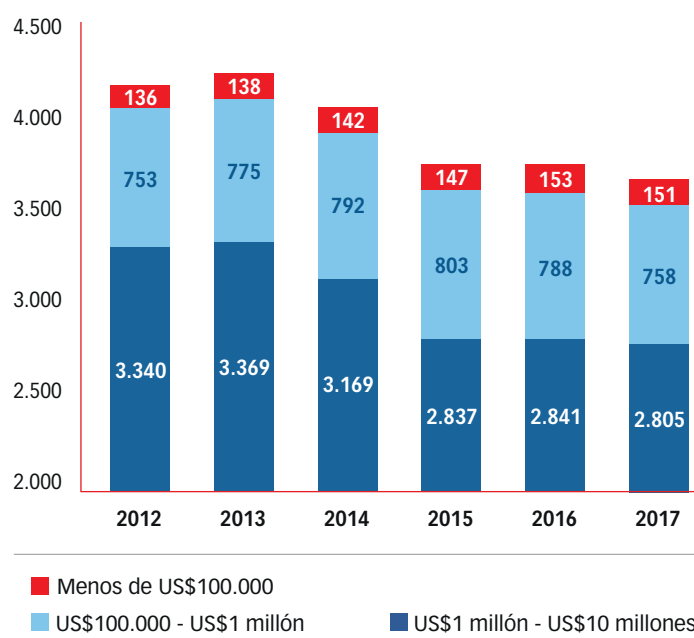
Con miras a desarrollar este objetivo, es importante tener en cuenta que el comercio exterior es solo uno de los espectros en el abanico de la internacionalización de las empresas, y que cada empresa, tanto por su propia complejidad, como por su entorno y sus propias circunstancias, construye una ruta de internacionalización diferente.

En el caso de Colombia, en 2017 hubo 10.667 empresas Pyme que exportaron menos de US\$10 millones FOB, sumando US\$3.714 millones FOB, representando el 24% de las exportaciones no minero-energéticas del país en este período. Esto sucede luego de que en 2012 el valor FOB de estas exportaciones fuera de US\$4.229 millones, mostrando la tendencia de decrecimiento y deterioro en el tejido exportador Pyme colombiano, de tal forma que tanto el sector público como el privado estamos en la misión de implementar planes de acción para incentivar, además de la vocación exportadora, los avances efectivos en materia de exportaciones, particularmente para las empresas que tienen exportaciones entre US\$1 y US\$10 millones, debido a que tienen la mayor participación y son las que

más han contribuido a la disminución de dichas exportaciones.

Asimismo, el Gobierno Nacional debe tener en cuenta que las cerca de 2.300 empresas Pyme que exportaron entre US\$100.000 y US\$1 millón son

las siguientes empresas a impactar, pues tomarán el lugar de aquellas que exportaron más de US\$10 millones, de allí que sea el segmento a intervenir más delicado y con mayor relevancia para el crecimiento en cantidad de empresas y valor de exportaciones.

**Gráfico 1. Distribución de exportaciones no minero-energéticas menores a US\$10 millones (US\$ millones FOB)**


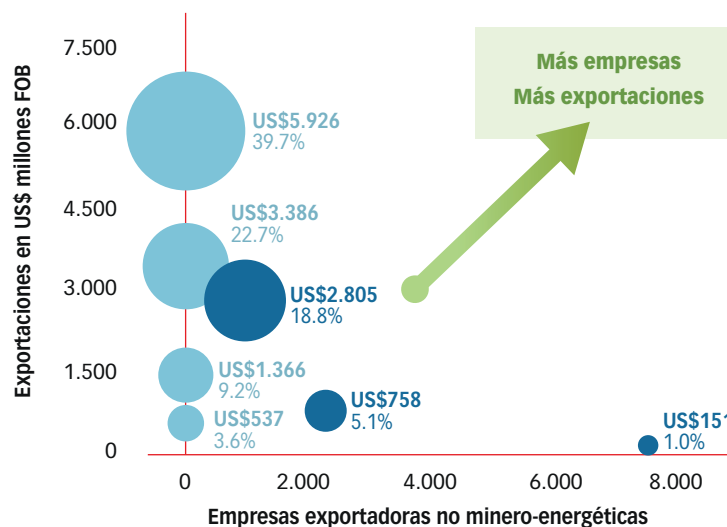
Fuente: elaboración propia con base en Dian.

En el gráfico 2 se ilustran las siete categorías o grupos de exportadores del cuadro 1. Sobre el eje horizontal está la cantidad de empresas que contiene el grupo; sobre el eje vertical, las exportaciones totales del grupo; y el tamaño de cada circunferencia describe la participación de ese grupo dentro de las exportaciones, teniendo en cuenta que las circunferencias azules representan los tres grupos de exportadores Pyme de menos de US\$10 millones que deberían ser incentivadas para ubicarse en el cuadrante de más empresas y más exportaciones.

Ahora bien, el desarrollo teórico alrededor de la mejor forma de internacionalizar las empresas ha aplicado múltiples modelos, desde los basados en los procesos, pasando por la perspectiva económica, la teoría de redes, hasta el fenómeno de las compañías *born-global* (Fonseca, 2018). Estos adelantos han dejado grandes lecciones que se resumen en algunos parámetros transversales, los cuales deben ser abordados por los formuladores de política pública y el sector privado a la hora de impactar los procesos de internacionalización de las empresas.

Entre las lecciones que se observan, está que puede ser un proceso que se desarrolla por etapas de crecimiento ordenado y estructurado, entregando conocimiento frecuente según el estado de avance de los acercamientos con los mercados internacionales, llevando incluso a asumir los riesgos y los costes que supone deben tener en contraprestación las ventajas competitivas de la empresa (o producto), y las oportunidades que ofrece la relación comercial. No obstante, más allá de indicar que puede o no ser un proceso, es clave identificar los costos de transacción de los sectores y las empresas, pues la lección principal es la reducción de estos costos, ya sea de forma gradual

**Gráfico 2. Relación cantidad de empresas exportadoras no minero-energéticas vs. US\$ millones en exportaciones por categoría**



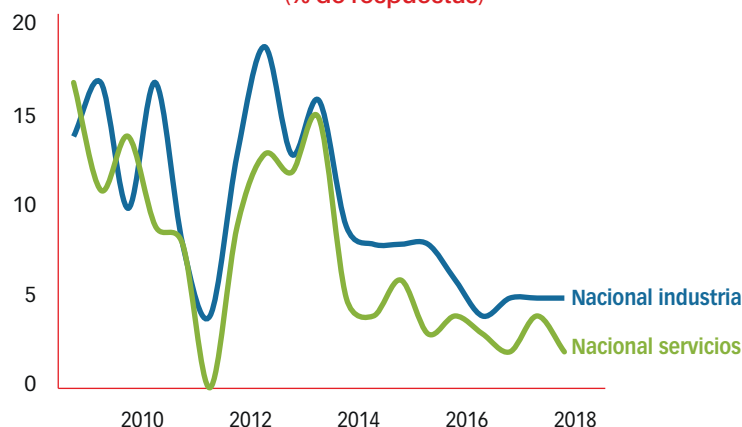
Fuente: elaboración propia con base en Dian.

a través de un proceso estructurado, o de forma reactiva con la aparición de la oportunidad (Fonseca, 2018).

Adicionalmente, las ventanas de oportunidad sobre un negocio casi siempre son espacios pequeños que abren las empresas o países pioneros, de allí que el aprovechamiento en momentos particulares es un elemento fundamental para

las pequeñas y medianas empresas que deberían leer el mercado y estar preparadas para tener espacios de inmersión exitosos y generar compromisos con los mercados internacionales. El aprovechamiento de la ventana de oportunidad además se complementa con el apoyo que se puede conseguir de otros socios o aliados con ventajas competitivas complementarias (Fonseca, 2018).

**Gráfico 3. Acción de mejora : Diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia (% de respuestas)**



Fuente: elaboración propia con base en Anif.



Si bien desde el gobierno se pueden generar los incentivos para las exportaciones Pyme, es vital que las propias Pymes se convenzan de que más allá de salir a participar del mercado internacional, su competencia ya está en el mercado local, y que su negocio puede estar en inminente riesgo si no decide reconocer que la competencia dejó de ser local, y que el mercado doméstico del cual participa tiene un nivel de competencia alto, y que debe buscar nuevos y mejores escenarios de rentabilidad, particularmente en coyunturas como la devaluación actual, en la cual el escenario puede ser aun mucho más turbio.

## Algunas barreras para la internacionalización de las Pymes

### Desconocimiento o falta de acceso a servicios no financieros

La gran mayoría de las empresas no utiliza algún servicio de esta rama. A pesar de que gran parte de las Pymes recurren a los créditos, no lo hacen en igual medida con otras herramientas como *leasing* o *factoring*, y es mucho más bajo el aprovechamiento de los productos no financieros. Apenas acceden a las consultorías y asesorías, seguido de la estructuración de proyectos orientados al desarrollo de nuevos productos y los servicios de inteligencia del mercado.<sup>1</sup> Estos servicios que, orientados correctamente y alineados con las directrices de la alta gerencia, podrían tener un impacto positivo en los procesos de internacionalización, en conjunto su-

man una muy pequeña parte de los servicios no financieros tomados por las Pymes (Anif, 2018). Allí es particularmente importante la inteligencia de mercados, que es un elemento esencial para los procesos de internacionalización, y que tiene un gran impacto en la productividad de las empresas, reforzando los avances en las decisiones de las firmas. Entendiendo con más claridad las preferencias y percepciones del consumidor, existe un reconocimiento de las propiedades y ventajas que puede explotar la firma para exportar hacia varios mercados.

(Anif, 2018). No obstante, hay cierta dificultad al momento de concretar su adquisición, por lo que se deben fortalecer tanto la difusión como las vías de acceso de los diferentes productos no financieros. Allí debe tener un rol primordial el Estado para desarrollar acciones de mejora en las Pymes y ubicarlas en el sendero de la economía global. Esto debido a que las Pymes perciben en una gran cantidad de oportunidades que, al acercarse a buscar apoyo de índole no financiera, las herramientas ofrecidas son escasas o no responden a sus necesidades.



### Encadenamientos hacia atrás

Para llevar a cabo acciones exitosas del potencial exportador de las Pymes, se ha identificado cómo la participación en encadenamientos hacia atrás alineados con exportaciones indirectas aporta un mayor nivel de confianza y de compromiso en las Pymes que posteriormente decidirán incursionar en el mercado global, tanto así que se han identificado dos factores clave a mejorar para la promoción de estas actividades, el primero la asociatividad de las empresas y el segundo los aspectos logísticos de las operaciones.

<sup>1</sup> De acuerdo con la Gran Encuesta Pyme del Primer Semestre de 2018, de la muestra de 1.791 empresas, el 79% del sector industrial, el 85% del sector comercio y el 77% del sector servicios no emplearon algún servicio no financiero. El resto accedió a consultorías (9% industria, 7% comercio, 13% servicios), estructuración de proyectos con el fin de desarrollar nuevos productos (7% industria, 5% comercio y 6% servicios) y servicios de inteligencia de mercado (5% industria y 4% tanto comercio como servicios).

La posibilidad de establecer alianzas, “(...) un acuerdo empresarial único y producto de empresas soberanas que no solo continúan teniendo su identidad legal, sino que además conservan su propia cultura y su estructura de gestión, pudiendo desarrollar con absoluta independencia sus estrategias” (Martínez, 2009), aunque no se goce de total autonomía en la toma de decisiones, lleva a una mejor gestión y más disposición del aparato productivo para la fabricación, ventajas que les permiten a las empresas asociadas mejorar sus oportunidades y mitigar la falta de capacidades y recursos para llegar al mercado internacional.

A partir de las relaciones que se fortalecen a través de la asociatividad se originan diferentes formas de integración, cooperación y consorcios para exportación. La disminución de costes y el aumento en los recursos para la financiación ayuda al desarrollo tecnológico y la inserción a otros mercados, necesaria en el proceso exportador.

Al final, la asociatividad no solo da mayor base para el crecimiento de la empresa en el sector, también abre puertas a la orientación de los proyectos de la compañía. La potencialidad de estos aspectos dependerá de la organización entre los socios, el cumplimiento de las agendas y el grado de vinculación de las firmas en la alianza.

Respecto a los clústeres, en el país se han desarrollado más de 87 programas donde se relacionan más de 20 cámaras de comercio, casi 10.000 empresas, 12.505 personas en gerencia y aproximadamente 600 miembros registrados en la

Red Clúster Colombia. El hecho de que la producción de los clústeres aporte el 55% del PIB en el caso de Bogotá y el 50.6% del PIB del Valle del Cauca, al igual que un 32.2% y un 32.9% en exportaciones, respectivamente (Confecámaras, 2017), son valores significativos del potencial de estos esquemas en la actividad económica.

Seguido a la asociatividad, la logística es un aspecto importante, ya que la eficiencia en la entrega de las mercancías es esencial en el desarrollo de cadenas de valor, tanto para los productos que se emplea-

“Para llevar a cabo acciones exitosas del potencial exportador de las Pymes, se ha identificado cómo la participación en encadenamientos hacia atrás alineados con exportaciones indirectas aporta un mayor nivel de confianza y de compromiso en las Pymes que posteriormente decidirán incursionar en el mercado global, tanto así que se han identificado dos factores clave a mejorar para la promoción de estas actividades: el primero, la asociatividad de las empresas, y el segundo, los aspectos logísticos de las operaciones.”

rán en las actividades de la empresa como para el transporte hacia el exterior. Los retrasos que se originen acrecientan los costos de la compañía y disminuyen su capacidad comercial, por lo que se debe organizar la infraestructura para las ventas externas. Para estos casos, desde los formuladores de política pública hay que concentrarse en disminuir este costo país que dificulta la labor de las empresas, aunque golpea mucho más fuerte a las Pymes, que no cuentan con capacidad para sortear estos temas.

Cuando se diseñan políticas para incentivar los encadenamientos hacia atrás, como mínimo deben enfocarse en las ventajas de la inversión y la infraestructura, incentivar las cadenas de valor y aprovecharlas junto con las instituciones y la capacidad de innovación regional (ITC, 2017). Esa habilidad de innovar también estará relacionada con la experiencia de los directivos y las aptitudes para dirigir la actividad de exportación.

Entre las facultades de los gerentes se encuentran la experiencia y la voluntad de ejecutar el proceso exportador, siendo capaces de tomar las decisiones adecuadas de adquisición de tecnología y destinación de recursos según la estrategia planteada por esos directivos. Debido a lo anterior, la capacitación de quienes integran la empresa se une a las intenciones de materializar la actividad exportadora.

### **Rentabilidad de la internacionalización y gestión de intra-emprendimientos**

Una de las razones de las Pymes para no iniciar, ampliar o consolidar el proceso de internacionalización es el factor financiero. De esta forma es natural que uno de los incentivos más grandes para dar el salto hacia los mercados internacionales sea la rentabilidad.

Ahora bien, la compleja estructura normativa nacional, los requisitos del país al cual se llevarán las mercancías y la búsqueda de clientes en el extranjero implican un esfuerzo de gestión transversal para toda la organización. Para ello, en muchos casos es necesario que las empresas inicien procesos de intra-emprendimiento, los cuales tienen

un gran impacto en toda la organización, y por supuesto en costos, de allí que los incentivos del mercado y el Estado sean capaces de aportar los márgenes que mantengan e impulsen unas operaciones de comercio exterior perdurables en el tiempo.

Una gran herramienta para incentivar la vocación exportadora en las Pymes es el acceso a la información. Actualmente se tienen distintas plataformas para consulta de aranceles, normatividad aduanera, incluso se publican oportunidades de negocio. Sin embargo, la información relevante en algunos sectores, como los precios nacionales e internacionales, el conocimiento del mercado de destino y los canales de comercialización, es compleja de conseguir y genera costos adicionales que deben ser asumidos por la empresa. En el caso del sector agroindustrial, por ejemplo, varios productos pueden venderse a un valor más elevado en los mercados internacionales, pero el acceso a información consistente y la implementación de los requisitos puede ser costosa.

En cuanto a la gestión necesaria para realizar la internacionalización, la Gran Encuesta Pyme (Anif, 2018) destaca entre los resultados el poco interés en ventas externas, seguido por considerar que no tienen productos exportables y, en tercer lugar, el no contar con información sobre el mercado internacional. Aunque la falta de información se sitúa como la tercera razón para no exportar, también tiene incidencia en los demás argumentos de los empresarios, ya que al no acceder a información precisa de precios internacionales no se genera interés en estos mercados, de igual forma sin información no pueden contrastar sus productos con los estándares de acceso a mercados internacionales.



Los requerimientos, normas o estándares de calidad son de vital importancia en el comercio internacional y las cadenas de valor globales. Cada país elabora sus reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación, los cuales son medidas no arancelarias que en ocasiones pueden incluso llegar a ser obstáculos técnicos al comercio. Siendo dichos estándares-requerimientos transversales a toda la organización, ya que influyen en la logística, operación, *marketing* y ventas, servicios de posventa o inclusive actividades de apoyo. La finalidad puntual de estas medidas es tan diversa como la multiplicidad de las mismas, abarcan protección al consumidor, sostenibilidad social, sostenibilidad medioambiental, entre otros.

En Colombia, la capacidad de certificaciones de calidad internacional de las Pymes es bastante menor que en la gran empresa (ITC, 2017). Esta relación refuerza el poco conocimiento o interés en ampliarse a mercados externos y un interés exclusivo en producir para posicionarse en el mercado interno.

Enfocando los datos en las Pymes, se destacan aspectos como la experiencia gerencial, las comunicaciones vía correo electrónico y los programas de capacitación formal. Se puede evidenciar un esquema de mejora en cuanto al mayor tamaño de las empresas. Los servicios del sistema financiero se concentran en las grandes empresas, siendo con-

**Cuadro 2 . Instrumentos de competencia y competitividad**  
(Puntuación normalizada de 0-100)

	Pequeña	Mediana	Grande	Todas
<b>Competencia</b>				
Certificados de calidad internacional	34.3	52.5	91.1	<b>48.7</b>
Cuentas bancarias	47.1	91.3	100	<b>52.3</b>
Capacidad instalada	32.5	50.8	61.8	<b>44.1</b>
Experiencia gerencial	78.1	75.3	83.9	<b>78.1</b>
<b>Conectividad</b>				
E-mail	89.1	99	100	<b>92</b>
Sitio web de la firma	31.3	71.2	88.9	<b>43</b>

Fuente: elaboración propia con base en Centro de Comercio Internacional y Banco Mundial.

sistentes con el nivel de riesgo. No obstante, el acceso y adecuado uso de información tiene la capacidad de incentivar a las Pymes para alcanzar normas internacionales y encontrar retribución financiera en los mercados internacionales.

### Informalidad y productividad

Las mediciones de informalidad y pobreza han tenido una disminución favorable para Colombia en la última década; sin embargo, todavía el 49.3% de ocupados se encuentra en la informalidad (DNP, 2018). Las Pymes están llamadas a ejercer el papel más importante a la hora de contribuir a mejores condiciones laborales y disminución de la pobreza. Para 2017, solo el 21.4% de la fuerza laboral del país se encontraba en empresas denominadas grandes, el 37.4% se encontraba en empresas medianas y el 41.2% en pequeñas empresas (Banco Mundial, 2017),

de aquí la importancia de las Pymes en el empleo y la formalización.

A pesar del gran potencial empresarial en el país, la productividad de factores ha tenido un bajo crecimiento. En los últimos años no se ha forjado una capacidad significativa de adaptación de tecnología y conocimiento en la producción, ni de asistencia técnica y empresarial para los procesos de innovación y emprendimiento. También se presentan brechas en el capital humano, bajos niveles de acceso a financiamiento, encadenamientos, participación en el comercio global y cumplimiento de estándares de calidad (DNP, 2016). La siguiente tabla muestra algunas falencias de los factores clave dentro del proceso de innovación.

El actual gobierno ha identificado la capacidad empresarial del país para el progreso económico, por lo cual la base del Plan Nacional de Desarrollo

es la ecuación básica del gobierno Duque "Legalidad + Emprendimiento = Equidad". Entre los componentes principales se encuentra:

- Emprendimiento y formalización.
- Desarrollo productivo e internacionalización.
- Adopción tecnológica e innovación empresarial.
- Mejora regulatoria, competencia y financiamiento.
- Transformación y desarrollo rural.

Estos pilares están acoplados a la mitigación de las ineficiencias descritas anteriormente, ya que favorecer las iniciativas de las pequeñas y medianas empresas para llegar al comercio internacional impulsará una mayor formalidad en el mercado laboral, mejorando la diversificación de las mercancías con destino al exterior y dando solidez al aparato productivo, cumpliendo al mismo tiempo con el objetivo de exportar más y mejor.

**Cuadro 3. Debilidades en los factores determinantes para innovar y emprender**

Factores determinantes	Innovación - Diagnóstico (EDIT IV - V y VI) OCyT (2015)	Emprendimiento (GEM, 2016 y Kantis H. (2015)
Talento	Las empresas identifican como limitante la ausencia de personal calificado.	Expertos consideran que deben desarrollarse mayores capacidades de financiamiento, transferencia de I+D (cooperación), propiedad intelectual y habilidades para crear empresa (capital humano).
Apropiabilidad (Propiedad intelectual)	Bajo uso de mecanismos estratégicos de protección de las innovaciones, teniendo mayor importancia los informales (por ejemplo, el secreto industrial) que los formales (por ejemplo, patentes).	
Financiamiento	Bajo acceso a mecanismos de financiación pública y comercial para la innovación y el emprendimiento (los recursos utilizados por las empresas para realizar sus inversiones son en su gran mayoría recursos propios).	
Cooperación	Se evidencia una baja dinámica de cooperación para innovar entre las empresas y las entidades de soporte (por ejemplo, universidades y centros de I+D), dificultando el flujo de conocimiento. Las empresas optan por vincularse con sus clientes y proveedores.	
Cultura	La valoración que hace la sociedad sobre la innovación y el emprendimiento aún no es decisiva al momento de incidir positivamente en las intenciones de emprender (Kantis, 2015).	

Fuente: DNP, 2016.



## Conclusiones

El Gobierno Nacional busca enfocar su trabajo para el presente cuatrienio en mover gran parte de las más de 10.000 empresas exportadoras de menos de US\$10 millones al siguiente escalón y que sus operaciones se hagan más constantes y rentables en el tiempo, reconociendo desde las acciones tomadas las particularidades que hay en cada aspecto. De allí que la publicidad y el acceso a los servicios no financieros, la inserción en los encadenamientos hacia atrás, los intra-emprendimientos exportadores y los márgenes positivos se materialicen en acciones de

“ A pesar del gran potencial empresarial en el país, la productividad de factores ha tenido un bajo crecimiento. En los últimos años no se ha forjado una capacidad significativa de adaptación de tecnología y conocimiento en la producción, ni de asistencia técnica y empresarial para los procesos de innovación y emprendimiento. ”

promoción efectiva de la vocación y acción exportadora de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así entonces, varias de las acciones requieren ingentes recursos en

sectores como ciencia, tecnología e innovación, lo cual llevaría a generar un mayor valor agregado a la oferta exportable del país y cuyos resultados solo serían visibles en el mediano y largo plazo. ■

## Referencias bibliográficas

Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2018), Gran Encuesta Pyme - GEP. Obtenido de Gran Encuesta Pyme - GEP: <http://anif.co/publicaciones/observatorio-Pyme/gran-encuesta-Pyme>

Banco Mundial (2017), Encuesta de empresas para Colombia. Disponible en: <http://espanol.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2017/colombia>

Confecámaras (2017), Contribución de las iniciativas clúster al desarrollo regional. Disponible en: [http://www.confecamaras.org.co/phoca-download/2017/Cuadernos\\_an%C3%A1lisis\\_econ%C3%B3mico/Cartilla\\_15\\_Iniciativas\\_Cluster.pdf](http://www.confecamaras.org.co/phoca-download/2017/Cuadernos_an%C3%A1lisis_econ%C3%B3mico/Cartilla_15_Iniciativas_Cluster.pdf)

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (2018), Directorio de exportadores. Estadísticas de comercio exterior, Bogotá, Colombia. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/dian/cifras/Paginas/EstadisticasComEx.aspx>

Departamento Nacional de Planeación (2016, 8 de agosto), Política Nacional de Desarrollo Productivo (Documento CONPES 3866), Bogotá

D.C., Colombia: DNP. Disponible en: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3866.pdf>

Departamento Nacional de Planeación (2018), Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022, Pacto por Colombia Pacto por la Equidad. Disponible en: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Bases%20del%20Plan%20Nacional%20de%20Desarrollo.pdf>

Fonseca (2018), Servicios de Desarrollo Empresarial para Pymes Industriales Exportadoras o con Potencial Exportador.

International Trade Centre (2017), Perspectivas de Competitividad de las Pymes 2017, La Región: una puerta al comercio mundial. Disponible en: <http://www.intracen.org/publication/sme-co2017/executive-summary/>

Martínez C. (2009), Alianzas estratégicas entre Pymes: Herramienta de Integración hacia el Mercado Internacional (tesis de grado), Universidad Abierta Interamericana. Disponible en: <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC090972.pdf>

# PIB-Real

## del tercer trimestre de 2018

► Corresponde al *Informe Semanal*  
No. 1441 del 10 de diciembre de 2018

*El Dane reveló que el PIB-real de Colombia se expandió a un moderado ritmo del 2.7% anual durante el tercer trimestre de 2018 (vs. 1.7% un año atrás). Dicha cifra resultó significativamente inferior a la proyección que había hecho Anif (3.1%) un trimestre atrás con base en sus indicadores líderes (ver ALI No. 139 de septiembre de 2018).*



Más aún, esa cifra no logró siquiera tocar la cota inferior de nuestro pronóstico (2.8%), que era la cifra de consenso del mercado. Como veremos, la recuperación del PIB-real a ritmos de solo un 2.5% anual en el acumulado enero-septiembre de 2018 deja mucho que desear y, a nivel sectorial, continúan siendo preocupantes las contracciones de sectores como la minería y la construcción.

Las principales sorpresas negativas del tercer trimestre de 2018 provinieron de: i) el agro (0.1% observado vs. 2.9% proyectado), donde los cultivos agrícolas (-1.1%) resultaron afectados por la caída de la producción cafetera (-14%), dados los excesos de lluvias que han mermado la cosecha; ii) las ac-

tividades financieras (1.7% observado vs. 4.5% proyectado), como resultado de la desaceleración de la cartera crediticia hacia solo un 1.3% real anual y con preocupantes contracciones en la comercial (-2.1%); y iii) la minería (1% observado vs. 1.7% proyectado), debido a la pobre expansión en hidrocarburos (+1.3%) y a la marcada contracción del carbón (-4.1%).

La sorpresa positiva provino de la construcción (+1.8% observado vs. -1.4% proyectado), gracias al repunte de las edificaciones (+4.1, después de casi dos años de contracciones), contrarrestando la caída en obras civiles (-1.7%). No es que la Administración Duque le hu-

biera logrado dar la vuelta al sector en sus primeros 100 días (como algunos lo han presentado), sino que esto se debe a efectos de tipo estadístico, pues, de hecho, no se ha podido mantener la estructura de subsidios habitacionales por cuenta de las dificultades presupuestales. También se observó alguna recuperación en electricidad-gas-agua (3% observado vs. 1.4% proyectado), gracias al rubro de energía (3.8%), impulsado por el marginal repunte de la industria (2.9%).

Así, en el acumulado enero-septiembre de 2018, la expansión del PIB-real de Colombia muestra tan solo una moderada recuperación a ritmos del 2.5% anual (vs. el 1.8%

un año atrás), todavía inferiores al crecimiento potencial del 3% anual. Nuestra batería de indicadores líderes ALI (*Anif-Leading-Index*) nos permite avizorar expansiones cercanas al 3% durante el último trimestre del año (en el rango 2.8%-3.2%). Con ello, el crecimiento del PIB-real para 2018 (como un todo) llegaría al 2.7%, lo cual implica mantener inalterado nuestro pronóstico para este año.

De forma similar, hemos optado por mantener nuestra proyección del 3.3% para 2019. Sin embargo, esta cifra encierra una alta incertidumbre por cuenta de: i) la elevada volatilidad en los precios del petróleo, los cuales han caído de US\$85/barril-Brent a cerca de US\$60 en tan solo dos meses, dada la compleja geopolítica global entre la OPEP y Estados Unidos; y ii) las dificultades para corregir los déficits gemelos de Colombia, ya que el externo estaría cerca del 3.6% del PIB (en vez del 3.2% que se venía pronosticando) y el fiscal enfrenta serias dificultades para reducirse del 3.1% hacia el 2.4% del PIB (de la Regla Fiscal) como consecuencia de un recaudo estancado en un 13.6% del PIB (ver *Comentario Económico del Día 3* de diciembre de 2018). Estas circunstancias macro-financieras de Colombia están implicando mayor devaluación peso/dólar, pasando de un promedio del 0% en 2018 hacia un +7% en 2019.

El panorama externo no será favorable para Colombia en 2019. Si bien a lo largo de 2018 la economía de Estados Unidos habría crecido un 2.9% (superando su potencial del 2.5%), para 2019 se pronostica una desaceleración hacia un 2.4%. Seguramente el Fed llevará su tasa repo hacia el 2.5% próximamente (+200pb en los últimos dos años), pero la turbulencia financiera y el pronóstico de desaceleración global implicarán mermar su paso

(probablemente hacia un 3% o un 3.25% al cierre de 2019).

Al interior del mundo emergente, las economías más afectadas han sido las frágiles de Turquía, Argentina y Brasil. Colombia ahora luce más frágil por cuenta de los déficits gemelos (arriba comentados) y un precio del petróleo que seguramente estará promediando entre US\$70-75/barril-Brent, en vez de mantenerse la tendencia de los US\$80-85 que se observaron un trimestre atrás.

## Análisis por el lado de la oferta

El crecimiento del tercer trimestre de 2018 estuvo liderado por: i) los servicios sociales (4.5% vs. 4% un año atrás); ii) las comunicaciones (+3.7% vs. -3.1%, repuntando, aunque su ponderación es solo del 3% al interior del PIB); y iii) las actividades empresariales (3.6% vs. 2.1%), ver gráfico 1. En el caso de los servicios sociales, el impulso siguió

“ Hemos optado por mantener nuestra proyección del 3.3% para 2019. Sin embargo, esta cifra encierra una alta incertidumbre por cuenta de: i) la elevada volatilidad en los precios del petróleo, y ii) las dificultades para corregir los déficits gemelos de Colombia, ya que el externo estaría cerca del 3.6% del PIB y el fiscal enfrenta serias dificultades para reducirse del 3.1% hacia el 2.4% del PIB (de la Regla Fiscal). ”

### Gráfico 1. Crecimiento anual del PIB por oferta

Tercer trimestre de 2018 vs. 2017 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

proveniendo de la administración pública-defensa (5.3%), tras la finalización de la Ley de Garantías que regía hasta junio. En el caso de las actividades empresariales, se destacó el repunte de las actividades profesionales-científicas-técnicas (3.4%), atribuible en gran medida al impulso de los precios de los *commodities* a lo largo del trimestre.

También se destaca el dinamismo del sector de electricidad-gas-agua (3% en el tercer trimestre de 2018 vs. 1.6% un año atrás), gracias al crecimiento del componente de energía (3.8%). Como ya se mencionó, dicho rubro estuvo impulsado por el repunte de la industria (+2.9% vs. -1.3% un año atrás), donde se destaca el crecimiento de la refinación (7%) y alguna mejoría de los demás sectores (2.4%).

En el sector de comercio, transporte y turismo se observó una expansión del 2.6% anual en el tercer trimestre de 2018 (similar a la de 2017). Allí se destacan las mayores expansiones de las actividades de alojamiento y comida (3.3%), gracias al incremento de turistas propiamente dichos (+17.2% anual). Sin embargo, preocupa el menor crecimiento del comercio (2.8%), afectado por: i) el deterioro del mercado laboral (con un aumento en la tasa de desempleo de +0.2pp en lo corrido a octubre de 2018, promediando seguramente un 9.6% a nivel nacional en 2018 y un 11% a nivel urbano); y ii) la menor confianza del consumidor (volviendo el Índice de Confianza del Consumidor a terreno negativo en octubre de 2018, con un balance de respuestas de -1.3 vs. el +10.6 de promedio histórico).

El sector de construcción se expandió al +1.8% en el tercer trimestre de 2018 (vs. -3.9% un año atrás). Ya mencionábamos cómo ello obedeció al favorable crecimiento de las edificaciones (4.1%), impulsadas por el segmento no residencial, donde el área culminada creció un +65% anual de acuerdo con el Censo de Edificaciones. No obstante, continúa preocupando la caída de las obras civiles (-1.7%), con un pobre crecimiento en las obras de carreteras-calles (+0.2%), que no logró contrarrestar la caída de las obras minero-energéticas (-2.2%) y de agua-alcantarillado (-7.3%).

Las actividades financieras continuaron desacelerándose hacia el 1.7% anual en el tercer trimestre de 2018 (vs. 5.9% un año atrás). Aquí preocupa el bajo crecimiento de la cartera crediticia (1.3% real anual en septiembre vs. 2.4% un año atrás), así como la morosidad, que ha llegado al 5% e, in-

# Riesgo en el Comercio

**Dirigida a clientes de empresas, grandes conglomerados y entidades financieras**



Análisis de la evolución reciente y las perspectivas de corto plazo de los distintos sectores comerciales, con énfasis en variables de ventas, precios, márgenes, opinión de los empresarios e indicadores financieros. Presenta una calificación de riesgo actualizada y una proyección anual de ventas para los principales sectores comerciales de la economía.

## Sectores

- Alimentos y bebidas no alcohólicas
- Textiles y prendas de vestir
- Calzado y artículos de cuero
- Muebles y equipos para oficina y computadores
- Aseo personal y farmacéuticos
- Artículos de ferretería
- Vehículos y repuestos
- Combustibles

## Circulación anual

### • Informes:

**Departamento Comercial:**

comercial@anif.com.co

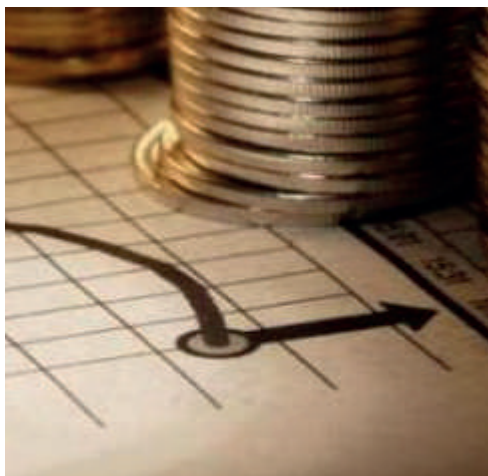
Tels: (051) 307 3295, 310 1500 ext. 122 y 111 · Cel: 310 561 7197

**www.anif.co**



cluso, al incluir los castigos, bordea el 10%. Pesa muy negativamente el cúmulo de provisiones empresariales cercanas a los \$4 billones relacionadas con SITP, Ruta del Sol II-III y Electricaribe.

Se tuvieron flojos desempeños en minería (+1% en el tercer trimestre de 2018 vs. -4.3% un año atrás) y agro (0.1% vs. 5.7%). En el primer caso, los volúmenes de hidrocarburos (1.3%) enfrentaron un marcado lastre por cuenta de los del carbón (-4.1%), a pesar de los mejores precios internacionales (+13% anual). En el segundo caso, se tuvo una mala cosecha de café (-14%), pero el precio interno se recuperó hacia los \$800.000/carga gracias a que la devaluación vino a compensar el bajo precio internacional del grano (bordeando US\$1.1/libra), ver *Informe Semanal* No. 1439 de noviembre de 2018.



Así, en el acumulado enero-septiembre de 2018 se tiene un moderado rebote del PIB-real a ritmos del 2.5% anual (vs. el 1.8% observado un año atrás). Los sectores líderes han sido los servicios sociales (+5.2%), las actividades empresariales (+4.8%) y las actividades financieras (+3.1%), mientras que los de peor desempeño continúan siendo la minería (-1.8%) y la construcción (-2.5%), ver gráfico 2.

## Análisis por el lado de la demanda

La demanda interna se desaceleró hacia un 2.9% anual durante el tercer trimestre de 2018 (vs. 3.5% un año atrás). Si bien se tuvo un favorable desempeño del consumo tanto público (4.5% anual) como privado (3.2%), la inversión (FBKF) se desaceleró hacia expansiones de solo un 0.7% anual (vs. 4.5% un año atrás). Lo paradójico es que esta se explica por caídas en la inversión en edificaciones, tanto residenciales (-1%) como no residenciales (-0.7%). De esta manera, la relación FBKF/PIB se mantuvo en el bajo nivel del 23%, creciendo a ritmos cuasi nulos (0.4% anual) durante 2016-2018. Esto explica en buena medida la caída en el potencial de crecimiento de Colombia del 4.5% anual de años atrás hacia solo un 3% anual durante el quinquenio 2015-2020 (ver *Comentario Económico del Día* 10 de septiembre de 2018).

Los volúmenes importados registraron un crecimiento del 5.1% anual durante el tercer trimestre de 2018 (vs. 0.9% un año atrás), mientras que los volúmenes exportados se desaceleraron hacia el 1.2% en el período de referencia (vs. 3.2% un año atrás).

En el acumulado enero-septiembre de 2018 se observa cómo la demanda creció a tasas del 2.7% (vs. 2.5% un año atrás), por cuenta de la recuperación en el consumo del gobierno (5.5% vs. 3.9%) y los hogares (2.6% vs. 2%). En contraste, la inversión se desaceleró hacia el 0.9% (vs. 4.1% un año atrás). El sector externo presentó expansiones en las importaciones del 3.2% (vs. 1.8% un año atrás) y, en menor medida, en las exportaciones del 1.2% (vs. 0.4%), ver gráfico 3.

### Gráfico 2. Crecimiento anual del PIB por oferta

Enero-septiembre de 2018 vs. 2017 (%)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

## Conclusiones

Hemos visto cómo la economía colombiana viene registrando una moderada recuperación, pero sin que ello nos esté llevando siquiera

a los nuevos valores de potencial de crecimiento del 3% anual. Esta se expandió a ritmos de solo un 2.7% anual durante el tercer trimestre de 2017 (vs. 1.7% un año atrás). Por las razones arriba explicadas, Anif ratifi-

ca su pronóstico de crecimiento del 2.7% para 2018 (como un todo) y del 3.3% para 2019.

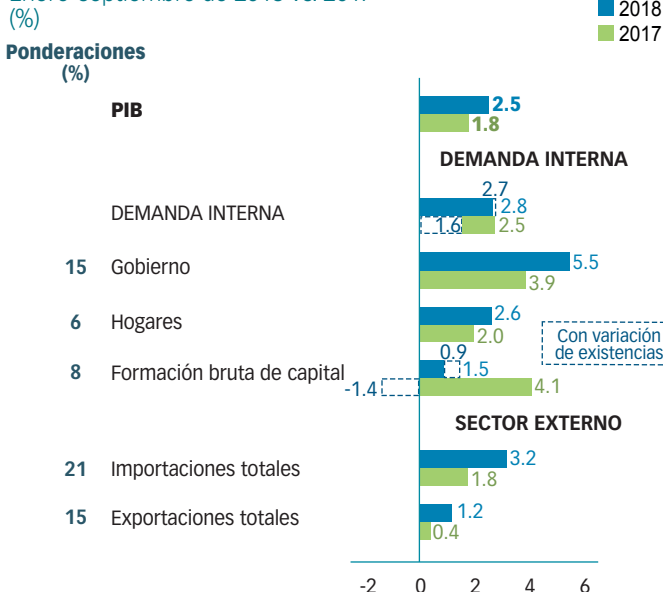
Habrán quienes seguramente encontrarán consuelo al saber que este crecimiento esperado del 2.7% en 2018 para Colombia estará superando el pobre desempeño de América Latina a ritmos del 1.2%, inferior al 1.3% de 2017. Esto último se explica, en buena medida, por los pobres registros de México (+2%), Brasil (+1.2%) y Argentina (-2.7%).

En el pronóstico sectorial de 2018 hemos realizado los siguientes ajustes: i) revisiones al alza en los sectores de comunicaciones (2.8% ahora vs. la estimación anterior del 1.9%) y construcción (-1.6% vs. -2.8%), en línea con el mejor desempeño en lo corrido de 2018; y ii) menores dinámicos en las actividades financieras (2.9% ahora vs. la estimación anterior del 4.1%), al no materializarse la recuperación que avizorábamos tres meses atrás (ver gráfico 4).

Ahora bien, concretar el optimismo con el que inició la Administración Duque, hacia prontos crecimientos del 3.5% anual, requerirá acelerar el paso y tino en materia de reformas estructurales (tributaria, laboral y pensional). Particular presión se sentirá de cara a 2019 por cuenta del complejo entorno global y de la volatilidad en el precio del petróleo (según lo arriba comentado). Mal haría la Administración Duque en fincar sus esperanzas de recuperación en expectativas de un petróleo de +US\$85/barril-Brent. No: el crecimiento de Colombia debe buscarse y asegurarse por la llamada “vía orgánica” de la recuperación de la competitividad y la productividad, la cual no se logra de forma fantasiosa con más perforaciones de la estructura tributaria (ello, por el contrario, aseguraría la pérdida de nuestro Grado de Inversión). ■

**Gráfico 3. Crecimiento anual del PIB por demanda**

Enero-septiembre de 2018 vs. 2017



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

**Gráfico 4. Crecimiento anual del PIB por oferta**

Observado 2017 vs. Proyectado 2018



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

# Financiamiento Pyme

## en Colombia: diferencias regionales

► Corresponde al Comentario Económico del Día 27 de septiembre de 2018



*El pasado 2 de agosto se divulgaron los resultados de la Gran Encuesta Pyme (GEP) Anif, correspondientes al primer semestre de 2018. Así, la GEP completó 25 lecturas semestrales (2006-2018) a nivel nacional y 8 mediciones anuales a nivel regional, llegando hasta 15 regiones donde se incluyen los resultados para las 5 principales ciudades del país (Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cali y Medellín). La encuesta fue realizada en los meses de marzo-junio de 2018 por la firma Cifras & Conceptos, cubriendo la opinión de 1.791 empresarios Pyme a nivel nacional y de 3.676 a nivel regional, en los sectores de industria, comercio y servicios.*

Una forma de sintetizar dichos resultados es a través del Indicador Pyme Anif (IPA). Este resume el clima económico de las Pymes mediante la comparación de: i) el índice de la situación económica actual; ii) el volumen de ventas; iii) las expectativas de desempeño; y iv) las expectativas de ventas (ambas para el siguiente semestre).

En esta ocasión el IPA nacional se recuperó frente a la medición anterior (61 vs. 54 de seis meses atrás), regresando al plano de “buen” desempeño económico. La recuperación de las percepciones de las Pymes a nivel nacional estuvo en línea, en gran medida, con el desempeño macroeconómico de los sectores que concentran una alta proporción de estas empresas en el país en el primer semestre de 2018 (ver *Comentario Económico del Día 9* de agosto de 2018).

Sin embargo, al margen del ligero repunte económico del país (y de las

Pymes según el IPA) se encuentran preocupaciones por el ciclo de deterioro crediticio. En este frente, a los malos indicadores de rentabilidad de los bancos (RoE cercano al 11.5% a corte de junio de 2018 vs. el 15.6% promedio de 2010-2015), se suma un cúmulo de provisiones extraordinarias (bordeando casi los \$4 billones durante 2017, resultantes de malos negocios en Ruta del Sol II-III, transporte masivo y Electricaribe) y un deterioro de la calidad de la cartera (cartera morosa/cartera total), llegando a niveles del 5% al corte de junio de 2018 (superando los niveles del 4.8% observados en la crisis de Lehman), ver *Informe Semanal* No. 1394 de enero de 2018. Dicho lo anterior, resulta entonces relevante analizar cuál ha sido el comportamiento del financiamiento para las Pymes del país en este ciclo crediticio.

Según la GEP de 2018-I, las Pymes no han reflejado una menor intención de solicitud de crédito, aunque dichas solicitudes siguen mostrando

que menos de la mitad de las Pymes accede a crédito formal. En efecto, los niveles de solicitud se mantuvieron cerca del 40% del total de empresarios Pyme a nivel nacional en el segundo semestre de 2017 (en línea con el promedio histórico). Estas solicitudes fueron levemente mayores al agregado nacional en las ciudades de Bogotá (47%), Cali (47%) y Medellín (45%), mientras que Barranquilla (40%) se situó en el promedio nacional y Bucaramanga (38%) registró valores inferiores (ver cuadro adjunto).

Respecto a las tasas de aprobación de dichas solicitudes, estas descendieron hacia el 92% del total de empresarios Pyme durante el segundo semestre de 2017 (vs. aprobaciones del 96% en el segundo semestre de 2016, aunque con el atenuante de ser todavía históricamente elevadas). Allí, las ciudades que presentaron un nivel de aprobaciones superior al promedio nacional fueron Bogotá (96%), Medellín (95%), Cali (95%) y Bucaramanga (93%), mientras que en Barranquilla

### Segmento Pyme: Condiciones crediticias y utilización del sistema financiero por región (% de empresas Pyme)

Percepción de las condiciones crediticias						
	Barranquilla	Bogotá	Bucaramanga	Cali	Medellín	Nacional
<b>Solicitudes</b>	40	47	38	47	45	<b>40</b>
<b>Aprobación</b>	91	96	93	95	95	<b>92</b>
<b>Satisfacción respecto al monto</b>	87	85	95	88	93	<b>89</b>
<b>Satisfacción respecto a la tasa</b>	72	60	69	56	58	<b>63</b>
Utilización del sistema financiero						
<b>Recursos destinados a capital de trabajo</b>	59	58	64	64	52	<b>62</b>
<b>No necesita crédito</b>	83	80	68	83	81	<b>73</b>

Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2018-I.

(91%) dichas aprobaciones fueron inferiores al promedio nacional.

La satisfacción de los empresarios Pyme respecto al monto aprobado de sus solicitudes fue similar en el último año (89% en 2017-II vs. 90% de un año atrás), lo que refleja que el sistema financiero sigue cubriendo ampliamente la demanda de los empresarios Pyme. Las ciudades en donde se presentó una mayor satisfacción (respecto al agregado nacional) fueron: Bucaramanga (95%) y Medellín (93%), mientras que las ciudades de Cali (88%), Barranquilla (87%) y Bogotá (85%) se mostraron menos satisfechas que el promedio nacional con el monto recibido.

Por su parte, la satisfacción con respecto a la tasa otorgada fue del 63% en el agregado nacional en 2017-II cayendo del 70% de un año atrás, en contravía de lo actuado por el Banco de la República que redujo 350pb su tasa repo entre diciembre de 2016 y abril de 2018. Allí, las ciudades que mostraron una mayor satisfacción con la tasa de interés fueron Barranquilla (72%) y Bucaramanga (69%), mientras que Bogotá (60%), Medellín

(58%) y Cali (56%) estuvieron por debajo del agregado nacional.

Los recursos obtenidos por crédito se destinaron principalmente a financiar el capital de trabajo (62% de los empresarios a nivel nacional durante 2017-II vs. 61% en 2016-II), evidenciando la preferencia de las Pymes por recursos de corto plazo. Las principales ciudades del país siguieron esta tendencia. En concreto, las ciudades donde las Pymes más centraron sus recursos en capital de trabajo fueron Bucaramanga (64%) y Cali (64%), seguidos por Barranquilla (59%), Bogotá (58%) y Medellín (52%).

Finalmente, la principal razón expuesta por las Pymes a nivel nacional para no solicitar crédito fue que no lo necesitaban (73% del total de empresarios en 2017-II vs. 77% en 2016-II). Nuevamente, dicho comportamiento se mantuvo a nivel regional, aunque con mayor intensidad en cuatro de las cinco principales ciudades del país. En efecto, Barranquilla (83%) y Cali (83%) fueron las más reacias a pedir crédito por la no necesidad de este, seguidas por Medellín (81%) y Bogotá (80%). En cambio, Bucara-

manga (68%) se ubicó levemente por debajo del promedio nacional.

En síntesis, el ciclo de deterioro crediticio no parece haber repercutido significativamente en el financiamiento de las Pymes de Colombia. Aunque hay un leve deterioro coyuntural en materia de aprobación de montos y satisfacción con las tasas de interés en el último año, se mantienen las conclusiones estructurales en materia de financiamiento Pyme: i) bajo acceso al crédito formal; ii) solicitud de recursos principalmente para el corto plazo (capital de trabajo) en vez de usarlos en temas relacionados con innovación; y iii) renuencia a solicitar créditos por no necesitarlos (lo que puede evidenciar bajo entendimiento del valor agregado que la deuda le da a un negocio en crecimiento). En las cinco principales ciudades del país, las conclusiones en materia de financiamiento Pyme son muy similares al agregado nacional, lo que evidencia una reacción similar en todo el país a la política financiera y bancaria, y demuestra que la solución de los cuellos de botella del financiamiento Pyme no requiere necesariamente alternativas de diferenciación regional. ■



# Guía para el reajuste del Salario Mínimo de 2019

► Corresponde al *Comentario Económico del Día* 23 de octubre de 2018

*Hacia mediados de octubre se escucharon “ruidos macroeconómicos” provenientes de la mala idea de pensar en reajustar de forma extemporánea y exagerada el SML en valores que podrían llegar al 10% para 2019. Afortunadamente, han existido voces sensatas al interior del Consejo Gremial que quieren hacer entrar en “razón económica” al gobierno (pues “la voz política” del uribismo es solo eso... voz política-ideológica).*

**D**e aprobarse esta mala idea, se estaría violando en no menos de 6 puntos porcentuales (pp) la llamada “Regla Universal” del reajuste del SML, donde  $\text{var. \% SML} = \text{Inflación} \pm \text{Productividad Laboral (PL)}$ , ver <http://www.anif.co/sites/default/files/investigaciones/anif-reflavoral0818.pdf>. Dicha regla recomienda no desbordar el 4% de reajuste para 2019, cifra que resulta de añadirle a la inflación de 2018 (un eventual 3.5%) las ganancias en productividad (proyectadas en 0.5%). Históricamente, los gobiernos se han equivocado en promedio en cifras inferiores a 1pp durante la última década.

Así, un ajuste del 10% en el SML sería un exabrupto económico, pues

tendría graves consecuencias sobre: i) los mayores gastos presupuestales, ya que muchos rubros están atados a ese reajuste del SML (empezando por los de salud-pensiones y terminando por las demandas a la Nación tasadas en SMLs); ii) mayores presiones de costos inflacionarios, en momentos en los que la turbulencia internacional también nos traerá mayores costos devaluacionistas, lo cual haría que seguramente el Banco de la República (BR) deba ajustar su tasa repo no en +100pb sino en +200pb (elevándola del 4.25% hacia el 6.25% al cierre de 2019); y iii) una invitación al movimiento sindical de maestros y transportadores a buscar nuevos reajustes del SML tan pronto como en junio de 2019, cuando se haga evidente la aceleración inflacionaria.

La aritmética de pensar que una reducción adicional de la tasa de renta corporativa deba compensarse con elevados ajustes del SML conlleva un doble error: i) se estará escalando el déficit fiscal en no menos del 0.5% del PIB por cuenta de la pérdida en recaudo que generará una eventual reducción de la tasa corporativa del 33% hacia el 28% (a razón del 0.1% del PIB por cada punto de reducción impositiva); y ii) se elevará la inflación y se reducirá del crecimiento del PIB-real al forzar al BR a adoptar una política monetaria mucho más restrictiva.



También se ha mencionado que esos reajustes extraordinarios del SML estarían descarrilando la bien lograda institucionalidad de la Comisión Tripartita (gobierno, empresarios y sindicatos). Esta es un bienpreciado que contrasta con la anarquía histórica en Argentina, Venezuela y, anteriormente, en Brasil. Cabe recordar que el SML en Colombia juega un papel central a la hora de determinar la dinámica del salario medio y la promoción de la formalidad laboral, donde cerca del 60% devenga 1SML y un 80% está por debajo de los 2SML (según el PILA).

Si bien a lo largo de 2018 se viene acelerando el PIB-real de Colombia y bien podría crecer el 2.7% (vs. el pobre 1.8% del año anterior), la verdad es que el mercado laboral muestra preocupantes señales de deterioro. Todo parece indicar que la tasa de desempleo promedio de este año será un preocupante 9.6%, equivalente a un deterioro de +0.2pp respecto de 2017, donde el desempleo urbano viene promediando cifras cercanas al 11%. Un encarecimiento desproporcionado del 10% en SML de 2019 claramente deterioraría aún más este frágil mer-

cado laboral de Colombia, ahora asediado por no menos de 500.000 inmigrantes venezolanos.

Anif ha venido sugiriendo ceñirse al reajuste del SML según la “Regla Universal”, donde la PL ha promediado crecimientos del 1.5% en el último quinquenio, jugando un papel la baja expansión de los ocupados en el país (+0.4% en el año corrido a octubre de 2018) que estaría dando falsas señales de mayor PL, pues el crecimiento del PIB sigue por debajo de su 3% potencial.

Lo anterior estaría sugiriendo incrementos del SML cercanos al 5% para 2019, pero cabe anotar que ello encierra un deterioro del mercado laboral que da la incorrecta impresión de mejoras altas en productividad. Nótese, por ejemplo, el sorprendente descenso en la Tasa Global de Participación hacia valores del 64% en enero-octubre de 2018 (vs. 64.4% un año atrás). Se han venido discutiendo dos factores que explican dicho comportamiento: i) los inmigrantes venezolanos, que por su mayor edad aumentan la Población Económicamente Inactiva del país;

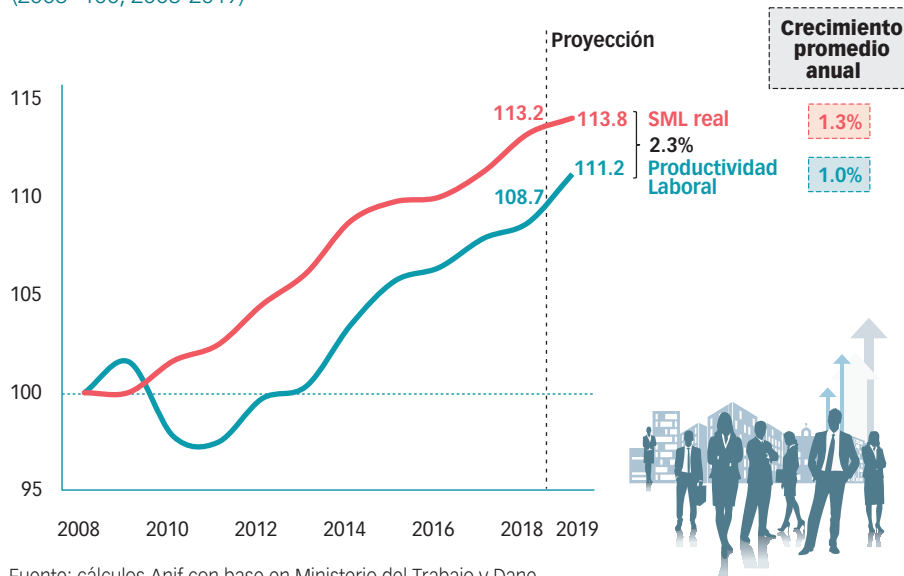
y ii) el aumento de personas dedicadas a oficios del hogar no remunerados, creciendo casi en 300.000 individuos en el último año.

Nótese cómo un incremento del SML, aun a niveles del 5% para 2019, agravaría la situación del desempleo de Colombia, probablemente llevándolo hacia el 10% al cierre del próximo año. Ello considerando la alta incidencia del SML sobre la estructura salarial de Colombia, donde el salario medio equivale a 1.4SML frente a una relación de 2SML observada en los países de la OCDE (ver *Comentario Económico del Día* 18 de agosto de 2016).

Todo lo anterior lleva a Anif a recomendar un reajuste del SML que tenga en cuenta la tendencia declinante de las ganancias en la Productividad Total de los Factores, incluyendo tanto el efecto del capital como el del trabajo. Dicho indicador muestra un incremento de solo el 0.3% durante 2018 (vs. el 1.1% observado en el período de auge minero-energético de 2005-2014), ver *Informe Semanal* No. 1357 de abril de 2017.

De esta manera, el incremento del SML no debería desbordar el 4% para 2019 (0.5% real, ver gráfico adjunto), resultante de esperar una inflación cercana al 3.5% y unas ganancias en productividad no superiores al 0.5%. De ser así, el SML se elevaría de los actuales \$781.200/mes a los \$812.500/mes. De optarse por ajustes del 10%, se estaría dando una falsa idea de “reactivación económica”, dejando a las empresas con una erogación adicional en momentos de lenta recuperación, y generándose los problemas fiscales e institucionales ya comentados. ■

### Salario Mínimo Real vs. Productividad Laboral (2008=100, 2008-2019)



# Evolución del Índice de Precios del Productor en 2018

► Corresponde al *Comentario Económico del Día* 1º de noviembre de 2018

*Al largo de 2018 se ha observado una clara tendencia alcista en el Índice de Precios al Productor (IPP), revertiendo la senda descendente evidenciada en 2017 (una vez purgados los efectos del pass-through cambiario por cuenta de las devaluaciones de 2015-2016). La cifra más reciente al corte de noviembre de 2018 reportó una inflación anual a niveles del 4.4% (vs. 1.4%), ver gráfico adjunto.*



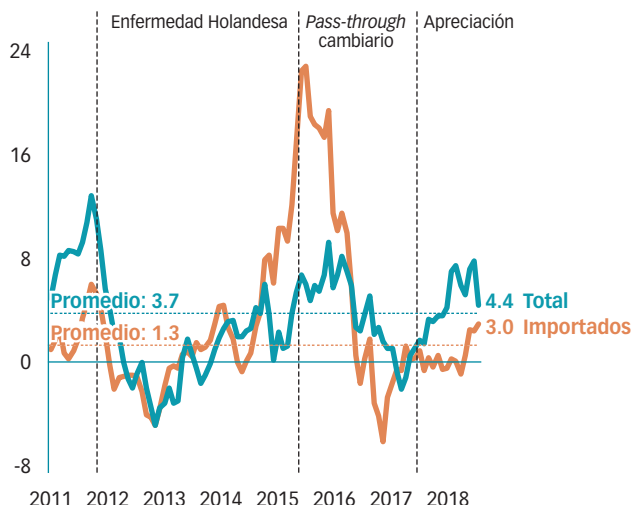
Dichas presiones inflacionarias del IPP han estado explicadas principalmente por el repunte en los precios de los *commodities*, particularmente del petróleo (hacia los US\$72/barril-Brent en lo corrido de 2018; +36% anual vs. 2017) y el carbón (US\$85/tonelada; +23%). En efecto, al analizar el IPP por actividad económica, se observa que los costos de los bienes de la minería han repuntado a ritmos del 9.8% anual al corte de noviembre de 2018 (vs. 5.3% anual un año atrás). Esto se explica por los mayores precios de los aceites de petróleo-minerales bituminosos (12.8% anual en noviembre de 2018 vs. 11.3% un año atrás) y de la hulla (+6.5% vs. -6.2%).

Por su parte, la inflación del agro mostró aceleraciones moderadas hacia niveles del 3.5% anual en noviembre de 2018 (vs. 0.3% un año atrás). Allí incidieron los altos registros de precios en los plátanos (+39.6% anual en noviembre de 2018 vs. -24.1% un año atrás), las frutas de pepita (+47.4% vs. +63.7%) y la yuca (+92.7% vs. -5.1%); todo ello contrarrestando los menores precios de la papa (-13.5% vs. +84.4%). Nótese cómo esta leve tendencia alcista en el IPP del agro es consistente con el moderado repunte observado en los precios de alimentos (IPC) a ritmos del 2.2% anual (vs. niveles del 1%-1.5% a inicios del año). En todo esto ha jugado: i) “la normalización

climática” tras el Fenómeno de El Niño de años anteriores, siendo ello una buena noticia, pues al inicio del año temíamos problemas en cosechas por excesos de lluvias y cierres viales, particularmente en la vía a los Llanos Orientales; y ii) el “purgamiento” de excesos de oferta derivados del programa Colombia Siembra (particularmente en cultivos de arroz-cereales), ver *EARC* No. 112 de octubre de 2018.

Algo similar ha ocurrido en la inflación de los bienes industriales, incrementándose hacia el 3.3% anual en noviembre de 2018 (vs. 0.7% un año atrás). Aquí también jugaron los mayores precios del petróleo en

### Índice de Precios del Productor - IPP: por procedencia de bienes (Var. % anual, noviembre de 2018)



Fuente: Dane.

productos conexos como los “otros combustibles” (18.8%), los combustibles tipo diésel (15.4%) y la gasolina para automotores (12.3%). Ello compensó las deflaciones en rubros de agro-industria referentes a los precios del aceite de palma (-14%) y la azúcar refinada (-12.5%).

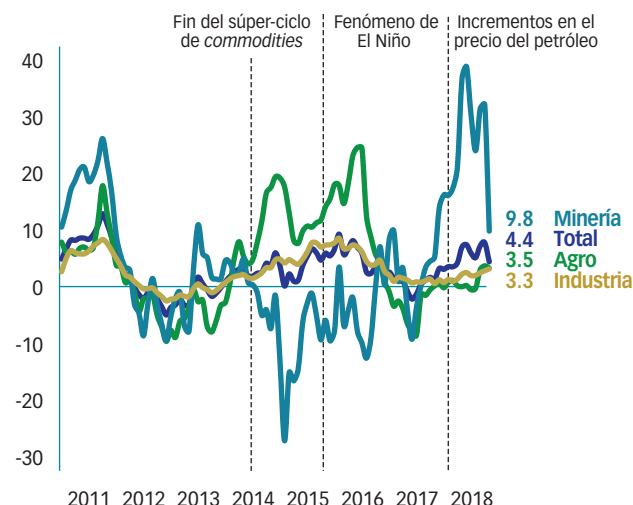
Por procedencia de bienes, la inflación de importados continúa en niveles relativamente bajos del +3% anual al corte de noviembre de 2018 (aunque con tendencia creciente vs. el -0.6% de un año atrás). Dicha relativa calma en las presiones de *pass-through* cambiario vía importados obedece a la apreciación cambiaria a ritmos promedio del 0.5% anual en lo corrido de 2018. Sin embargo, la volatilidad financiera sobre emergentes de las últimas semanas ha implicado una reversa en dichas tendencias, observándose devaluaciones punta-a-punta del orden del 7.6%. Las autoridades deberán monitorear de cerca los potenciales rebotes de presiones vía *pass-through*, de agudizarse dicha volatilidad financiera ante los retiros de liquidez por parte del Fed. Hasta el momento, los mercados le

vienen dando el beneficio de la duda a Colombia, a la espera de la calidad de las reformas que impulse la Administración Duque en los frentes tributarios, laborales y pensionales.

Los costos de los productos exportados presentaron una inflación anual del +15.4% en septiembre de 2018 (vs. -0.2% un año atrás), dada la recuperación de los precios de los *commodities* (según lo comentado).

La inflación del IPP por uso-destino económico de bienes presentó aceleraciones en todos sus rubros: i) materiales de construcción (+2.7% anual en noviembre de 2018 vs. -0.4% un año atrás), siendo ello un rebote algo más de tipo estadístico, pues el sector de la construcción aún muestra afectaciones de consideración (-2.5% en lo corrido del año 2018); ii) bienes de capital (+1.8% vs. -0.3%); iii) bienes de consumo intermedio (3.6% vs. 1.9%); y iv) bienes de consumo final (3.7% vs. 1.5%), a pesar de la disipación del efecto del incremento en la tasa general del IVA del 16% al 19%, según lo actuado en la Ley 1819 de 2016.

### Índice de Precios del Productor - IPP: oferta interna (Var. % anual, noviembre de 2018)



Fuente: Dane.

En síntesis, el repunte en los precios de los *commodities* viene aupando una inflación del IPP a ritmos del 4.4% anual al corte de noviembre de 2018, probablemente cerrando el año en niveles similares. Ello ya se está traduciendo en presiones de *cost-push-inflation* en el IPC, especialmente evidentes en los rubros de transporte (+4.3% anual en noviembre de 2018), gasolina (+8.7%) y regulados (+6.5%), ver *Comentario Económico del Día* 10 de octubre de 2018. Si bien por ahora no está en riesgo la meta del 3% en la inflación-IPC en 2018, habrá que monitorear los riesgos de efectos “compuestos” de estas presiones energéticas con el potencial rebote del *pass-through* cambiario durante 2019 (en función de la turbulencia financiera sobre emergentes ya comentada). Ello bien podría requerir mayores actuaciones por parte del Banco de la República, pudiéndose observar incrementos por 75-100pb en su tasa repo (vs. expectativas del mercado cercanas a los 50pb un trimestre atrás), llegando a niveles del 5%-5.25% al cierre de 2019 (vs. el 4.25% actual). ■



# Populismo legislativo:

## el caso de las Centrales de Riesgo

► Corresponde al *Comentario Económico del Día* 4 de diciembre de 2018

*De cuando en cuando, el Congreso de Colombia da algunas muestras de bajo entendimiento sobre la forma en que operan los mercados financieros-crediticios a nivel global. Por ejemplo, durante el último quinquenio se han ventilado propuestas populistas en los frentes de: i) forzar reducciones en los costos transaccionales al establecer “topes” en sus comisiones (expediente que quiere implementar AMLO en México aun antes de su posesión); ii) obligar a la prestación de servicios bancarios adicionales o de forma gratuita; y iii) reducciones forzadas (“a sombrerozcos”) de la tasa de usura, desconociendo los avances en inclusión financiera provenientes de la liberalización de dicha tasa desde 2010.*

**E**n ese punto de la tasa de usura, lo que poco reconoce la opinión pública es que su liberalización ha logrado una mayor “holgura” en las tasas de interés, superando así el llamado “efecto murciélago” de créditos (donde en el pasado se observaba que las tasas pactadas se “colgaban” del techo de la tasa de usura, cuando esta era una gran limitante), ver *Informe Semanal* No. 1338 de octubre de 2016. El beneficio de la inclusión financiera ha sido evidente, pues se ha atraído hacia el sector formal un gran volumen del mercado extra-bancario que operaba a tasas de interés mucho más elevadas que las ahora permitidas por el sector formal bancario de Colombia.

Más recientemente, el debate ha virado hacia el rol que cumplen las Centrales de Riesgo (CR) en el sistema financiero. Hoy hace tránsito en el Congreso un Proyecto de Ley que, bajo el pretexto de mayor protección de datos en la Ley de *Habeas Data* (Ley 1581 de 2012), busca debilitar la calidad de los reportes que generan dichas CR en Colombia (Datacrédito y Cifin).

Recordemos que la regulación actual establece la generación de un reporte negativo en las CR 20 días después del impago de una obligación crediticia por parte del deudor.



Dicho registro negativo permanecerá en las CR por el doble del tiempo de mora del cliente, contado a partir de la fecha de pago (en casos de períodos de mora inferiores a dos años). Para períodos de mora superiores, el reporte negativo tendrá duraciones hasta de cuatro años, contados a partir de la fecha de pago.

En buena medida, es gracias a dicha información de las CR que el mercado formal ha podido acomodar riesgos financieros que estaban hasta hace poco en el mercado del gota-a-gota, pagando allí tasas anuales efectivas superiores al 300%, en vez del 30% que se paga en el mercado legal (ver *Informe Semanal* No. 1374 de julio de 2018).

El mencionado Proyecto de Ley 053 de 2018 busca relajar dichas marcaciones en las listas de las CR mediante: i) equiparar el tiempo de reporte al período de mora crediticia (vs. el doble de la regulación actual, según lo discutido), estableciendo un máximo de dos años; ii) el establecimiento de “períodos de gracia”, implicando el

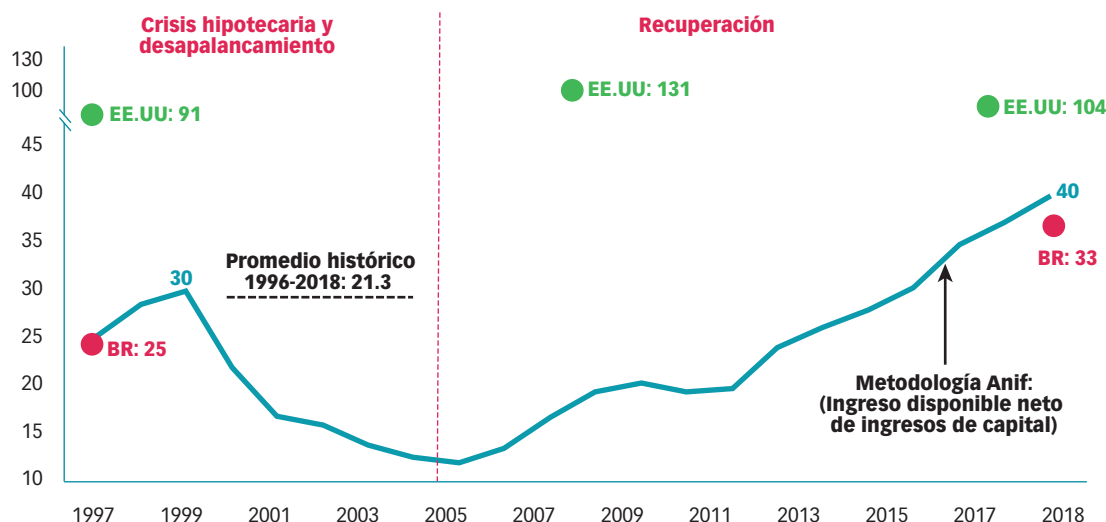
desliste instantáneo para deudores que se pongan al día en los 6 meses siguientes a la eventual expedición de la Ley; iii) desliste inmediato para el repago de deudas inferiores al 20% de 1SML; y iv) desaparición del reporte en las CR de no haberse iniciado diligencias de cobro judicial al cabo de un quinquenio.

Estos “cantos de sirena” de populismo crediticio pueden sonar bien en la coyuntura actual de elevado crispamiento político. Pero, la verdad, dichas medidas arriesgan con dar al traste con los logros de inclusión financiera de los últimos años. No debe olvidarse que la tarea de las CR es evitar problemas de selección adversa en el mercado de crédito bancario, buscando mantener las tasas de interés en niveles “razonablemente bajos”. En otras palabras, mediante ese mejor conocimiento del comportamiento crediticio de potenciales clientes, se evitan incrementos generalizados en las tasas de interés (al no tener las entidades financieras modo alguno para discernir entre “buenos” y “malos”

deudores). Esto también podría implicar mayores palos en la rueda en el canal de transmisión crediticia de la política monetaria, por cuenta de un menor dinamismo en los mecanismos de recompra de cartera (particularmente relevantes dado el bajo calado actual de *swaps* de tasa de interés que les permitan a hogares endeudados convertir sus obligaciones financieras de tasa fija a variable, ver *Enfoque* No. 93 de septiembre de 2017).

En síntesis, el Congreso debe evitar caer en la tentación de impulsar políticas crediticias que minen las ganancias en formalidad bancaria logradas en la última década. Dicho expediente sería particularmente gravoso en el actual ciclo de deterioro crediticio, donde esa destrucción del historial de pagos de los hogares claramente no facilitaría el requerido tránsito hacia menores niveles de apalancamiento (actualmente en registros históricamente elevados del 40% en su relación deuda/ingreso disponible), ver gráfico adjunto. ■

### Grado de apalancamiento de los hogares Stock deuda hipotecaria y consumo / Ingreso disponible (%, a septiembre de 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane, Banco de la República y Bureau of Economic Analysis.

## El Fondo Emprender realiza una convocatoria de \$20.000 millones para financiar iniciativas empresariales pertenecientes a la Economía Naranja

Esta convocatoria estará abierta desde el 27 de octubre de 2018 hasta el 11 de febrero de 2019.

El Fondo Emprender del Sena busca financiar iniciativas empresariales de todos los sectores económicos que hacen parte de la Economía Naranja, que provengan o sean desarrolladas por emprendedores que cumplan con las condiciones establecidas en la reglamentación del Fondo Emprender.

Se consideran parte de la Economía Naranja las empresas y los negocios derivados de la actividad cultural y creativa. La convocatoria aplica

para todo tipo de iniciativas pertenecientes a la industria creativa y cultural (artesánías, museos, ecoturismo, editorial, audiovisual, diseño de *software*, entre otras). Con este fondo se busca apoyar las iniciativas creativas de los colombianos.



[www.fondoemprender.com/](http://www.fondoemprender.com/)

## Programa especializado en "Gestión de la cultura y el cambio empresarial" patrocinado por la Cámara de Comercio de Bogotá

Entre el 2 y el 4 de septiembre de 2019 se llevará a cabo el Programa especializado en "Gestión de la cultura y el cambio empresarial" en el Centro Empresarial Chapinero.

Las sociedades y, consecuentemente, las organizaciones han tenido que afrontar cambios profundos en la última década. Las nuevas tecnologías determinan un nuevo estilo de vida que se basa en la inmediatez. Las transacciones bancarias, las comunicaciones, la

información, las reuniones virtuales son algunos ejemplos de los nuevos retos que impone la nueva sociedad y la nueva economía. Las empresas están obligadas a ajustarse a estos nuevos contextos.

El evento busca proporcionar, dentro de un entorno lúdico, conceptos, herramientas y estrategias que permitan la gestión del cambio al interior de las organizaciones, teniendo siempre presente a la persona como centro de dicho proceso.

[www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co)

## Programa iNNpulsa Empodera apoyará emprendimientos que promuevan la equidad de género

Convocatoria abierta desde el 8 de noviembre de 2018 hasta agotar recursos.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) e iNNpulsa Colombia lanzaron el programa iNNpulsa Empodera, para apoyar emprendimientos colombianos de alto impacto que dentro de su organización promuevan la equidad de género.

El programa, para el cual se destinarán \$1.000 millones, ofrece el fortalecimiento de capacidades y habilidades gerenciales de emprendedores, a tra-

vés de talleres especializados de corte experiencial enfocados en liderazgo, finanzas, negociación y autoconocimiento, los cuales permitirán elevar la participación y el potencial directivo de las mujeres en las empresas y visibilizar el rol que desempeñan dentro de las corporaciones.

iNNpulsa Colombia seleccionará un total de 80 empresas, de todas las regiones del país, para que hagan parte del programa. Cada año se escogerán 80 empresas diferentes, logrando atender durante el cuatrienio a mínimo 320 empresas.

[innpulsacolombia.com](http://innpulsacolombia.com)

## Innovación Digital, E-commerce y Casillero Virtual

A finales de 2018, RedServi se lanzó a la apuesta digital fortaleciendo su portafolio con servicios de E-commerce, con el lanzamiento de Red de Compras, una plataforma web que permite a los usuarios en Colombia adquirir el portafolio de los portales más grandes del mundo y recibirlo directamente en la puerta de su casa con un único pago. Su segunda apuesta es el Casillero Virtual RedServi Box, donde personas naturales y jurídicas podrán abrir un casillero virtual en Miami y Shenzhen sin costo alguno, y donde podrán hacer llegar y almacenar las compras internacionales que realicen. Esta es una oportunidad única que apoya el crecimiento de las Pymes al reducir los costos



de almacenamiento internacional, envío y distribución nacional de materias primas e insumos para sus empresas y viviendas en Colombia con un mismo operador logístico.

[www.redservi.com.co](http://www.redservi.com.co)





## XVII FOROMET: Mujer, energía y tecnología

Este foro se llevará a cabo el 12 de febrero de 2019 a las 8:00 a.m. en la ciudad de Medellín, en el Auditorio Ruta N.

Regresa a Medellín el ForoMET: Mujer, Energía y Tecnología, en colaboración con BBVA. Se celebra su XVII edición para mostrar los avances logrados y reconocer y apoyar la labor de las instituciones referentes, de las mujeres líderes, empresarias y emprendedoras en el área de ciencias y TICs.

En el marco del foro también tendrá lugar la X Feria de Mujeres Emprendedoras Innovadoras, un espacio para generar oportunidades de negocio para las mujeres colombianas.

Todos los asistentes tendrán la oportunidad de conocer a personas y entidades que son referentes dentro del ecosistema emprendedor, al tiempo que podrán conectarse con mujeres emprendedoras y líderes de Bogotá, Medellín, Cartagena, Cali y Popayán.

[medellin2019.foromet.org](http://medellin2019.foromet.org)



## FANYF: FERIA INTERNACIONAL para la industria de las franquicias 2019

Vuelve Fanyf a Bogotá, el 3 y 4 de julio de 2019 en Corferias.

En la Feria de Franquicias Fanyf encontrará ofertas de franquicias y muchas oportunidades de modelos de negocios en expansión para el emprendimiento eficaz. La Feria Fanyf reunirá a más de 6.000 visitantes y alrededor de 100 expositores, pertenecientes a diferentes actividades económicas en los ámbitos de la gastronomía, el comercio detallista y los servicios especializados. La Feria Fanyf es la vitrina de la industria de franquicias, la más destacada exposición en la región andina.

Los visitantes tendrán la oportunidad de reunirse con representantes de varias franquicias y recopilar información tanto en la exposición innovadora, así como en seminarios y sesiones de negocios.

[www.fanyf.com](http://www.fanyf.com)



## WORLD BUSINESS FORUM 2019

El World Business Forum tendrá lugar del 5 al 6 de junio de 2019 en el Teatro Mayor Julio Mario Santo Domingo en Bogotá.

Organizado por WOBI, cada año, en distintas ciudades de América, Europa y Oceanía, el World Business Forum es un evento de dos días que reúne a miles de mentes inquietas que comparten la misma pasión por los negocios.

Los asistentes aprenderán y serán inspirados por algunas de las mentes más influyentes de los negocios y otros ámbitos, una fusión de contenido compuesta por CEOs, emprendedores, innovadores, pensadores, artistas y deportistas.

En un mundo hiperconectado, donde las nuevas tecnologías se multiplican a paso acelerado, World Business Forum se enfoca en los temas más relevantes para los líderes de hoy, estimulando el nuevo pensamiento e inspirando la acción.

[www.wobi.com/wbf-bogota/](http://www.wobi.com/wbf-bogota/)



## III CREATEX: Salón de la Industria del Textil y de Confección

Vuelve a Bogotá la III exposición Createx, del 11 al 14 de junio de 2019 en Corferias.

Se reúne en Bogotá la plataforma de conocimiento y proveeduría de bienes y servicios más relevante del país, considerada el escenario más importante para el grande, mediano y pequeño empresario en Colombia, con la participación de la industria textil y de la confección, y con soluciones y servicios para la fabricación de productos terminados.

Los visitantes podrán conocer las últimas tendencias e innovaciones del sector, participar de las conferencias especializadas y generar negocios a corto, mediano y largo plazo.

[saloncreatex.com](http://saloncreatex.com)



# Saúl Pineda Hoyos

Viceministro de Desarrollo Empresarial del  
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Foto: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

**Coyuntura Pyme:** Bienvenido a Coyuntura Pyme. Anif ha venido repicando sobre la dificultad que está teniendo la economía colombiana para hacer el viraje desde el sector minero-energético hacia la industria exportadora, en gran medida por los lastres estructurales de la Enfermedad Holandesa y del consabido Costo Colombia (elevados sobrecostos de transporte, salariales, tributarios y de energía). ¿Podría comentarnos cuáles son los principales objetivos del Ministerio en materia de competitividad empresarial para el próximo cuatrienio? ¿Cuáles han sido los temas que han recibido mayor atención en estos primeros meses de la Administración Duque?

**Saúl Pineda Hoyos.** Lo primero que debe decirse es que desde que comenzó el gobierno del presidente Iván Duque, una de nuestras grandes prioridades desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo fue asumir la responsabilidad de mejorar la competitividad de nuestra economía. No es un secreto que como Nación hemos perdido posicionamiento competitivo y esto nos

obliga a trabajar en la mejoría de importantes indicadores. Por ejemplo, según el *Doing Business* 2019, el país ocupa el puesto 65 (entre 190 países) y es tercero en la región en facilidad para hacer negocios.

Segundo, nuestra estrategia de recuperación económica que comenzó a andar desde el arranque de este gobierno tiene entre sus cinco pilares uno llamado Pro Competitividad, el cual busca que el sector productivo sea capaz de aprovechar los acuerdos comerciales vigentes y mejorar su participación en el mercado nacional, con altos estándares de calidad e innovación.

Por otra parte, para tener una economía competitiva y que crezca por encima de su potencial del 3.4%, nos hemos dado a la tarea desde este Ministerio de acercarnos a las regiones, a sus empresarios, gremios, universidades y al sector productivo. Más de veinte regiones han sido visitadas. Hemos logrado, gracias a los Diálogos Regionales Empresariales (formas para trabajar de manera articulada con empresarios, gremios, academia, expertos, entre otros) la construcción de una gran plataforma para hacer desarrollo empresarial productivo.

Desde el arranque de este gobierno, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo trabaja para ser el interlocutor del sector empresarial. Hemos conocido sus dolores y hemos encontrado oportunidades de avanzar hacia soluciones que alivianen sus problemas.

Además de ser interlocutores de los empresarios, seremos ejecutores de políticas que fortalezcan y faciliten el crecimiento de los sectores de comercio, industria y turismo. Por eso, una de las grandes apuestas en esa dirección es implementar medidas para aumentar su competitividad.

Otra tarea en la que hemos avanzado para tener un país más competitivo consiste en reforzar las Comisiones Regionales de Competitividad de todos departamentos del país. Estas tienen un importante rol en la formulación, concertación e implementación de las agendas integradas de competitividad, ciencia, tecnología e innovación, que hoy se encuentran en proceso de formulación o actualización y se constituyen como rutas de desarrollo socioeconómico y competitivo de las regiones.

Ahora bien, para hacer un balance de los 100 días de gestión del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, reitero que el acercamiento a todos los actores regionales para escuchar sus propuestas y sus preocupaciones es uno de los grandes avances. Y en línea con escuchar las dificultades y propuestas del aparato productivo de cada región, nos pusimos la meta de trabajar bajo la estrategia 'Estado Simple, Colombia Ágil', con el fin de facilitarles la vida a los empresarios por medio de la simplificación de trámites.

Esto nos ha dejado como resultado simplificar 80 trámites al corte del 30 de noviembre. Queremos que los empresarios se dediquen a los negocios y no a hacer filas para lidiar con trabas burocráticas. Por ello, para final de este año tenemos como meta haber intervenido un total de 100 procedimientos. Y de cara a los próximos meses, esperamos que más de 900 hayan sido modificados. Eso es darle competitividad al sector productivo.

Por otra parte, en estos 100 días nos hemos puesto manos a la obra para poner en marcha estrategias encaminadas a aumentar la productividad empresarial. El resultado de ese plan son las Fábricas de Productividad, un programa que busca, desde el corazón de las compañías,

procurar el continuo mejoramiento de productos y procesos de la mano de mentores y expertos. Este año tenemos como meta la intervención de 200 empresas y, para 2022, esperamos haber llegado a 4.000 firmas de todo el país. Nuestro objetivo es que entre las cámaras de comercio y el sector productivo de las regiones logremos mover la aguja de la productividad y, por supuesto, lograr que Colombia avance en los índices mundiales de competitividad.

Asimismo, en línea con una mayor productividad, este Ministerio se ha puesto la camiseta para respaldar la Economía Naranja y el emprendimiento como fuentes de crecimiento de largo plazo. Así, durante estos primeros 100 días nos hemos acercado a los diferentes actores del emprendimiento y de la Economía Naranja, no solo para anunciar herramientas valiosas (como la línea crediticia Exprimiendo la Naranja y los Bonos Naranja -primeros en el mundo), sino para trabajar en la articulación del ecosistema emprendedor e innovador.

**Coyuntura Pyme: Colombia atraviesa por una fase de moderada recuperación económica a ritmos del 2.5% anual durante enero-septiembre de 2018 (vs. 1.8% un año atrás). ¿Cuáles cree usted que han sido las claves para este mayor dinamismo, particularmente en los sectores de industria y comercio-turismo? ¿Cómo ve usted desde el Ministerio el comportamiento de las Pymes durante esta fase de mayor crecimiento económico? ¿Cuáles son los programas impulsados desde el Ministerio para apoyar a las Pymes en esta etapa de recuperación?**





Foto: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

“Otra cosa que debe resaltarse es que las MiPymes son actores clave en los tres pilares del gobierno: Legalidad, Equidad y Emprendimiento. Representan más del 96% de las empresas del país y generan más del 70% del empleo, aportan alrededor del 40% del PIB, el cual alcanzó un valor de \$912.5 billones.”

**Saúl Pineda Hoyos.** Lo primero que debe decirse es que un aspecto clave fue el incremento de la confianza del consumidor, que es un factor muy importante como dinamizador de la economía, dado que la percepción sobre la situación futura del país mejoró sustancialmente a raíz de la elección del presidente Duque y que jalonó el gasto de los hogares.

Asimismo, el buen manejo de la política monetaria ha permitido mantener la inflación dentro de las metas señaladas por el Banco de la República y, por supuesto, los lineamientos estratégicos dados por el presidente Duque al señalar que la mejora de la productividad total de los factores y la atención a las micro, pequeñas y medianas empresas seguirían siendo unos de los pilares fundamentales para lograr el crecimiento y el desarrollo económico y social en el país.

Ahora bien, otra cosa que debe resaltarse es que las MiPymes son actores clave en los tres pilares del gobierno: Legalidad, Equidad

y Emprendimiento. Representan más del 96% de las empresas del país y generan más del 70% del empleo, aportan alrededor del 40% del PIB, el cual alcanzó un valor de \$912.5 billones.

Los resultados del comportamiento empresarial en lo corrido del año (enero-septiembre) nos muestran que las exportaciones totales crecieron un 14.8% frente al mismo mes de 2017; la producción real del sector industrial se incrementó en un 2.9% y las ventas reales crecieron un 3.1%. Es decir, que buena parte de estos buenos resultados también obedece al aporte de las Pymes en esa dinámica económica.

Justamente, algunos de los objetivos propuestos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para aportar al crecimiento económico consisten en mejorar las condiciones para el desarrollo empresarial a través de la simplificación de trámites, la reducción de los costos de entrada y la carga regulatoria. La Ventanilla Única Empresarial (VUE) es un proyecto estratégico sobre el que trabajamos, en coordinación con las cámaras de comercio, para la creación virtual de empresas, como plataforma tecnológica que canaliza los trámites mercantiles, tributarios y de seguridad social.

La operación de la VUE inició el 26 de junio de 2018 con la Cámara de Comercio de Bogotá para la creación de empresa (persona natural y Sociedad por Acciones Simplificada- SAS). A través de la VUE y con corte al 27 de noviembre de 2018 se han creado 15.296 empresas. El plan de expansión de la VUE contempla la incorporación de más cámaras de comercio, así como la vinculación progresiva a su operación de las entidades de seguridad

social (Cajas de Compensación, Aseguradoras de Riesgos Profesionales, EPS y Fondos de Pensiones) y más servicios relacionados con la operación de las empresas.

En cuanto a los programas del Ministerio para respaldar a las micro, pequeñas y medianas empresas, el sector cuenta con una oferta de programas y estrategias en áreas clave para el crecimiento empresarial:



### Emprendimiento y formalización

Se cuenta con programas de apoyo directo al emprendimiento innovador, como ALDEA, e iniciativas de capital semilla y de apoyo financiero a aceleradoras del emprendimiento. También existe un programa que apoya el proceso de formalización en municipios afectados por la violencia.



### Productividad e innovación

Se cuenta con el programa de Fábricas de Productividad (Piloto y Colombia Productiva) y diversos programas especializados en el mejoramiento de los niveles de productividad y de incorporación de innovación en los procesos productivos, así como en la

diversificación del aparato productivo nacional. También contamos con un programa de apoyo a iniciativas clúster en las regiones.



### Internacionalización

Las Pymes también cuentan con programas del Ministerio para el alistamiento de su oferta para exportar, a través de mejoras en calidad de acuerdo con estándares internacionales, y para preparar a la empresa para los procesos de exportación.

Contamos también con una estrategia de comunicaciones para promover la compra de productos colombianos, que, de manera complementaria con otras medidas, busca incentivar el consumo y ayudar a nuestros empresarios en la promoción de sus productos, destacando su calidad, su diseño, sus historias y todo el empeño detrás de sus productos para dignificar su aporte al país al crear empresa. Esta campaña se denomina "Compra lo nuestro".

De manera complementaria, y a través del PTP, avanzamos en la puesta en marcha de una plataforma web de emparejamiento que busca solucionar fallas de información que impiden la consolidación de encadenamientos productivos, conectando a compradores y vendedores de insumos de producción nacional y que entrará en funcionamiento en 2019.

Además, en 2019 acompañaremos a las Mipymes para desarrollarse

como proveedoras de empresas ancla y vincularse en cadenas de valor, brindándoles asistencia técnica especializada y ayuda financiera para cerrar brechas frente a las necesidades de la demanda. Los encadenamientos productivos promueven el mejoramiento de la productividad, en la medida en que incentivan a las empresas a modernizarse o mejorar procesos o productos, y a su vez permiten que las empresas proveedoras tengan mayores grados de formalidad al cumplir los requisitos exigidos por las empresas ancla con el fin de cerrar negocios y, en consecuencia, generar ingresos que les ayudan a su permanencia en el mercado.

En línea con lo anterior, y en materia de formalización, somos conscientes de que para aumentar los niveles de formalidad del país se debe apoyar de manera más efectiva a las empresas para que puedan desarrollarse y materializar los beneficios de ser formal. Por esta razón, el Gobierno Nacional está en el proceso de construcción de la Política Pública de Formalización, donde se contempla la formalización como un proceso de múltiples dimensiones que está relacionado con el nivel de desarrollo empresarial y define acciones específicas para mejorar la relación beneficio/costo de la formalidad. En el marco de estas acciones, el Ministerio se encuentra diseñando el Programa de Desarrollo Empresarial para la Formalización, el cual se focalizará en micro y pequeñas empresas, buscando acompañarlas para que avancen en el desarrollo de sus negocios y en su proceso de formalización. En este caso, el trabajo con las cámaras de comercio será clave.

**Coyuntura Pyme:** Es evidente el elevado grado de exigencia fiscal

*que enfrenta la Administración del presidente Duque (2018-2022), dados los faltantes de recaudo tributario estructurales del orden del 1.5% del PIB, con agravantes de elevada informalidad y evasión tributaria (cercana al 3%-4% del PIB). En este frente, la pasada Administración buscó una mayor formalidad tributaria mediante el llamado Monotributo, aunque con muy baja adopción. En la Ley de Financiamiento recientemente radicada en el Congreso, se adopta un nuevo “Impuesto SIMPLE” para dicho segmento empresarial. ¿Puede hablarnos un poco de dicha iniciativa?*

**Saúl Pineda Hoyos.** En la construcción de la política pública de formalización empresarial, se identificó el tema tributario como una de las dimensiones de la formalidad, en la que el registro, la declaración y el pago de impuestos representan uno de los costos más importantes que debe asumir una empresa al formalizarse.

Dada la necesidad de simplificar este tema, especialmente para las empresas más pequeñas, se viene trabajando en la creación del impuesto unificado bajo el Régimen Simple de Tributación (SIMPLE), que reemplaza el Monotributo creado por la Ley 1819 de 2016, y que tiene por objetivo reducir las cargas formales y sustanciales, impulsar la formalidad y, en general, simplificar y facilitar el cumplimiento de la obligación tributaria de los contribuyentes que voluntariamente se acojan a este régimen.

En la propuesta presentada ante el Congreso, y que se encuentra



en proceso de discusión, se contempla el impuesto unificado bajo el Régimen Simple de Tributación como un modelo de tributación opcional de determinación integral, de causación anual y pago bimestral, que sustituye el Impuesto sobre la Renta y complementarios, el Impuesto al Consumo, el Impuesto de Industria y Comercio y su complementario de avisos y tableros, para todas aquellas personas naturales o jurídicas que hubiesen obtenido ingresos brutos iguales o superiores a 1.400 UVT e inferiores a 80.000 UVT. La tarifa se aplicaría en función de la actividad económica, teniendo en cuenta la heterogeneidad en los márgenes de ganancia de cada sector.

**Coyuntura Pyme:** *Durante los últimos años, uno de los problemas que más ha aquejado a las Pymes de industria y comercio ha sido el contrabando. Su antecesora, la exministra Gutiérrez, impulsó campañas anticontrabando para los sectores de*

*calzado-textiles-confecciones. Sin embargo, dichos sectores continúan mostrando marcadas contracciones en su producción manufacturera durante el último año. ¿Cómo está afrontando el Ministerio dicha problemática actualmente?*

**Saúl Pineda Hoyos.** Este es uno de los grandes retos que enfrentamos. Por esta razón, este gobierno ha tenido como prioridad seguir trabajando en la lucha contra este delito, obteniendo resultados significativos. Desde la entrada en vigencia de la Ley 1762 en julio de 2015 (Ley Anticontrabando), la Dian y POLFA han realizado más de 33.411 aprehensiones, cuantificadas en \$222.186 millones, lo que representa una quinta parte del total de los resultados de aprehensiones en todos los sectores, lo que las constituye como las entidades con mayores resultados tanto en operativos exitosos, como en valor de las mercancías.

En lo corrido de 2018 (con corte al 4 de noviembre) se han realizado 10.785 aprehensiones por valor de \$55.859 millones. Frente al mismo período de 2017, se presenta un crecimiento interanual en cantidad y valor del 64.9% y del 3.5%, respectivamente.

En el marco de la Alianza Latinoamericana Anticontrabando (ALAC), el MinCIT participa en cuatro mesas de trabajo, incluida la mesa textil. Se busca que los países ALAC incorporen la metodología de valorización de mercancía de Brasil, lo cual permite que todas las transacciones estén sujetas a este régimen de evaluación por el gobierno, eliminando la posibilidad de importaciones desleales.



Debo mencionar que, desde el mes de agosto a la fecha, hemos realizado cuatro Mesas de Alto Nivel para revisar la estrategia anticontrabando, en donde han participado empresarios y representantes gremiales de los sectores Textil, Confecciones, Acero y Licores. Estas Mesas han sido un espacio liderado por MinCIT con la Dian, UIAF y POLFA, en el que se priorizan los sectores económicos más afectados por el contrabando, se definen estrategias específicas para ser implementadas en el corto plazo y se realiza seguimiento detallado a las mismas.

**Coyuntura Pyme:** Según la Gran Encuesta Pyme de Anif, históricamente solo un 40% de las Pymes solicita créditos con el sistema financiero. Ello ha limitado su financiamiento a mecanismos de reinversión de utilidades, proveedores o a los ahorros propios. Prospectivamente, se busca lograr un mayor calado del financiamiento vía factoring, dados los recientes avances en la obligatoriedad de la implementación de la Factura Electrónica (según lo mandado por la Ley 1819 de 2016) y la eventual licitación del sistema de Registro Electrónico de Facturas Electrónicas (REFEL). Desde el Ministerio, ¿cómo ve usted el potencial del factoring y su relación con los Sistemas Electrónicos de Negociación (SNEs)? ¿En qué etapa del cronograma se encuentra la licitación-adjudicación del REFEL?

**Saúl Pineda Hoyos.** El factoring es una herramienta financiera con



Foto: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

“El factoring es una herramienta financiera con mucho potencial, que complementa las opciones de acceso a financiamiento. Les permite a las empresas convertir sus cuentas por cobrar en efectivo de una manera rápida y apalancada en sus propios activos, y de esta forma obtener liquidez, optimizar su flujo de caja y aprovechar las ventajas y las oportunidades comerciales.”

mucho potencial, que complementa las opciones de acceso a financiamiento. Les permite a las empresas convertir sus cuentas por cobrar en efectivo de una manera rápida y apalancada en sus propios activos, y de esta forma obtener liquidez, optimizar su flujo de caja y aprovechar las ventajas y las oportunidades comerciales. Este esquema, combinado con los Sistemas Electrónicos de Negociación, les brindará especialmente a las pe-

queñas y medianas empresas una mayor tranquilidad y disminución del riesgo en cuanto a la capacidad financiera y solvencia en el pago a sus clientes.

De otra parte, desde el Ministerio se acompañó el proceso de generación de la Ley de Crowdfunding, la cual pretende promover el financiamiento principalmente del segmento Pyme. También se vienen implementando estrategias



de la mano del programa Banca de las Oportunidades para promover el uso de garantías mobiliarias, buscando mejorar el mejor acceso, conocimiento y uso por parte de las empresas, y acompañando al sistema financiero para que mejore su proceso de valoración y oferta. Adicionalmente, esta-

mos trabajando en la búsqueda de garantías que puedan facilitar el acceso a financiamiento proveniente de fuentes alternativas y en el impulso a la Ley Fintech para que la innovación financiera traiga consigo una mejoría en la inclusión financiera de la población y de las empresas.

Recordemos que Bancóldex es un brazo muy importante con el que cuenta el Ministerio, el cual ofrece instrumentos financieros tradicionales con el objetivo de mejorar las condiciones que necesita el segmento de las Pymes. Adicionalmente, se ofrecen instrumentos como el *factoring* y el *leasing*.



Foto: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

## “A NIVEL PERSONAL”

**Coyuntura Pyme:** En Coyuntura Pyme también nos gusta conocer un poco más sobre la vida personal de los principales funcionarios del país, si nos lo permiten. ¿Cuál es su principal hobby? ¿Cuál fue el último libro no económico que se leyó?

**Saúl Pineda Hoyos.** Tengo como principal *hobby* jugar tenis y también tengo otro muy interesante: cantar con mi hija en el karaoke. Por otra parte, le cuento que el último libro no económico que me leí se llama *Leonardo Da Vinci, La Biografía*, escrito por Walter Isaacson.

**Coyuntura Pyme:** Muchas gracias Viceministro. ■



# VAMOS JUNTOS

CUANDO HACES  
EL MEJOR DE TUS TRABAJOS,  
Y NOS PERMITES HACER  
LO MEJOR DEL NUESTRO.



GRUPO LOGÍSTICO  
**COORDINADORA**

www.coordinadora.com / Síguenos en:





# Pertenecer al programa Preferencia es tener un mundo de privilegios a disposición de su empresa

Si su empresa aun no hace parte de Preferencia, lo invitamos a inscribirse y disfrutar todas las ventajas de nuestro programa

CONOCE MÁS

[programapreferencia.com](http://programapreferencia.com)

**Avianca** 

**todo para  
enamorarte**

**PREFERENCIA**  
Programa para viajes empresariales