

Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



7 709990 642735



Principales problemas

para el funcionamiento de las Pymes

ISSN No. 2011-9755

Coyuntura Pyme
es una publicación de la
Asociación Nacional
de Instituciones Financieras



Calle 70 A No.7-86
Teléfonos: 543 3055-310 2041
310 2752-310 3868
Línea gratuita: 01 800 0119907
Fax: 235 5947-312 4550-755 0076
Correo electrónico: anif@anif.org
www.anif.co

Director · Sergio Clavijo
Subdirector · Alejandro Vera
Secretaria General · Helena Hidalgo
Investigador Jefe · David Malagón
Investigadores · Álvaro Parga
y Daniela Maldonado

Diseño y diagramación · Tatiana Herrera
Editora · Ximena Fidalgo
Impresión · Prensa Moderna

**Departamento Comercial
y de Mercadeo**
Publimarch
Gerente general · María Inés Vanegas
Ejecutiva de cuenta · Carolina Herrera
E-mail: mivanegas@anif.com.co
cherrera@anif.com.co
Celular: 310 561 71 97- 321 245 626
Teléfonos: (051) 305 32 95
(051) 310 15 00 ext. 122-113

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

Secciones

Editorial

5 | Entorno empresarial en Colombia:
Resultados del informe *Doing Business* 2015

Actualidad Pyme

8 | El segmento Pyme y los cambios tributarios
recientes: Análisis y perspectivas
Daniela Maldonado

14 | Impacto del contrabando creciente en las
Mipymes colombianas
Rosmery Quintero

19 | Las restricciones de liquidez en el segmento Pyme
Álvaro Parga

26 | Zoom a la competitividad de Risaralda
Julián Cárdenas Correa

30 | Evaluación de la Reforma de Garantías Mobiliarias:
Potencial y avances en la implementación
Antoinette Schoar, Marcela Eslava, Lucía Sánchez,
María Aránzazu Rodríguez y Pablo Villar

Coyuntura Sectorial

37 | Gobierno Corporativo: Protección al pequeño
inversionista en Colombia

40 | Comercio al por menor: coyuntura reciente
y proyecciones

42 | Desempeño de la competitividad a nivel departamental
en 2014

44 | Relocalización industrial: ¿Cómo vamos?

48 | Sector vehículos: Cierre de 2014 y perspectivas para 2015

Notas Prácticas

50 | Lanza aplicación para favorecer la competitividad de las
pequeñas empresas

51 | Se pone en funcionamiento en Barranquilla el Centro de
Apoyo a la Tecnología y la Innovación-CATI

Separata Especial EAN

Análisis de métodos y criterios para estructuración de
proyectos de inversión: Posibilidades para las Pymes

Gestión Humana en las Pymes: Propósitos y procesos para
la generación de valor. Estudio para Colombia.

Emprendimiento Pyme

52 | XXIV Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial

53 | Fundación Everis abre convocatoria para su
Premio Emprendedores

Entrevista Pyme

54 | Felipe Sardi Cruz, Viceministro de Desarrollo Empresarial del
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Entorno empresarial en Colombia:

Resultados del informe *Doing Business* 2015

Al cierre de 2014, el Banco Mundial lanzó su informe sobre facilidad para hacer negocios conocido como *Doing Business*. Dicho informe ubicó a Colombia en el puesto 34 entre 189 países del ranking mundial (usando cifras a junio de 2014).

Esta es una distinguida posición para Colombia, pues ocupó el primer lugar en el ranking regional, seguido por Perú (35) y México (39), ver cuadro adjunto.

Para determinar las posiciones dentro del ranking del informe, el Banco Mundial examina las áreas de: i) apertura de empresas; ii) manejo de permisos de construcción; iii) acceso a electricidad; iv) registro de pro-

piedades; v) obtención de crédito; vi) protección al inversionista; vii) pago de impuestos; viii) comercio transfronterizo; ix) cumplimiento de contratos; y x) resolución de insolvencia. A continuación se examina esto con mayor detalle.

En el último año, Colombia ganó 19 puestos en el ranking mundial en cuanto a facilidad para hacer negocios (del 53 al 34). No obstante, a

pesar de esta escalada a nivel general, el país desmejoró en 6 de las 10 áreas regulatorias: apertura de empresas, obtención de electricidad, protección inversionista, pago de impuestos, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia.

El área que presentó la caída más grande fue el pago de impuestos, variable en la que históricamente el país ha mostrado un rezago en

Doing Business: ranking entre 189 países (Comparación mediciones: 2014 vs. 2015)

Aspectos regulatorios	Colombia			Perú			México		
	2014	2015	Ascenso (+) Descenso (-)	2014	2015	Ascenso (+) Descenso (-)	2014	2015	Ascenso (+) Descenso (-)
Facilidad para hacer negocios	53	34	19	34	35	-1	43	39	4
Apertura de empresas	79	84	-5	84	89	-5	61	67	-6
Obtención de electricidad	88	92	-4	80	86	-6	112	116	-4
Manejo de permisos de construcción	62	61	1	86	87	-1	97	108	-11
Registro de propiedades	54	42	12	26	26	Igual	109	110	-1
Obtención de crédito	55	2	53	10	12	-2	14	12	2
Protección inversionista	9	10	-1	40	40	Igual	61	62	-1
Pago de impuestos	139	146	-7	53	57	-4	102	105	-3
Comercio transfronterizo	95	93	2	55	55	Igual	44	44	Igual
Cumplimiento de contratos	167	168	-1	100	100	Igual	59	57	2
Resolución de insolvencia	29	30	-1	75	76	-1	33	27	6

Fuente: Banco Mundial - Ranking *Doing Business* 2014-2015.

estas mediciones (ver *Actualidad Pyme* No. 64 de febrero de 2014). En esta ocasión, Colombia perdió 7 puestos, pasando del puesto 139 al 146 (mientras que Perú ocupa el puesto 57 y México el puesto 105). Lo anterior podría explicarse, en parte, por la baja presión tributaria del país, llegando apenas al 14.8% del PIB vs. el 17% del PIB del promedio de América Latina.

La segunda caída más pronunciada de Colombia se observó en el área de apertura de empresas. En este caso, Colombia pasó del puesto 79 en la medición de 2014 al 84 en la de 2015. Esta caída puede ser consecuencia de una mejora relativa en el número de procedimientos necesarios para crear una empresa en países de Europa, Asia Central y África Subsahariana (regiones que implementaron la mayor cantidad de iniciativas para mejorar el ambiente de negocios). Nótese que en Colombia son necesarios 8 procedimientos para abrir una empresa, mientras que en África Subsahariana la cantidad de procedimientos asciende a 7.8 y en Europa y Asia Central tan solo se requieren 5 procedimientos.

La tercer área en la cual el país mostró una desmejora fue en el acceso a electricidad. Aquí, el país se ubicó en el puesto 92, 4 puestos por encima de lo observado un año atrás. Esto se explica en que, relativamente, la duración de procedimientos necesarios para obtener electricidad y su costo son mucho más altos en Colombia que en Brasil (la economía significativa que mejor desempeño muestra en la región). En efecto, mientras que en Colombia la duración de los procedimientos para obtener electricidad toma alrededor de 105 días, en Brasil esto toma 46 días, es decir, menos de la mitad. En cuanto al costo, en Colombia acceder a energía alcanza a costar un 504.4% del PIB per cápita del país, mientras que en Brasil el costo es apenas del 31.6% de su PIB per cápita.

“ En la obtención de crédito se presentó un fuerte incremento de 53 puestos en la última medición. Esto último se explica por la entrada en vigencia de la Ley de Garantías Mobiliarias (Decreto-Ley 1676 de 2013), la cual abrió el mercado de crédito, en particular, a las Pymes del país. ”

Para las áreas de manejo de permisos de construcción (puesto 62 en 2014 vs. puesto 61 en 2015), protección inversionista (puesto 9 en 2014 vs. puesto 10 en 2015), cumplimiento de contratos (puesto 167 en 2014 vs. puesto 168 en 2015) y resolución de insolvencia (puesto 29 en 2014 vs. puesto 30 en 2015), el cambio fue marginal. No obstante, debe destacarse que si bien para los permisos de construcción este cambio fue positivo, para el resto de las áreas el cambio fue negativo.

Pese a lo anterior, en el último informe se evidenciaron progresos significativos en dos áreas que ayudan a explicar la subida de Colombia, a nivel general, en el ranking. Por ejemplo, en la obtención de crédito se presentó un fuerte incremento de 53 puestos en la última medición. Esto último se explica por la entrada en vigencia de la Ley de Garantías Mobiliarias (Decreto-Ley 1676 de 2013), la cual abrió el mercado de crédito, en particular, a las Pymes del país. De acuerdo con la Superintendencia de Sociedades, para finales del mes de octubre de 2014, este marco normativo ya había permitido la entrega de una cifra alrededor de los \$186 billones en créditos (25% del PIB).

Muy de la mano con la mejora en obtención de crédito, en el área de registro de propiedades se observó un incremento de 12 puestos entre la medición de 2014 y la de 2015, llegando a la posición número 42. Esta mejora en la posición del país también se debió a la Ley de Garantías Mobiliarias, ya que creó el Registro de Garantías Mobiliarias. Este registro de fácil acceso (a través de internet) permite divulgar el stock de garantías muebles y también conocer en “tiempo real” su verdadera disponibilidad como “garantía libre”. Así, se buscó que la información quedara centralizada en una sola entidad, abriéndole la posibilidad a cualquier persona de consultar, con el número de la cédula del garante, las garantías interpuestas sobre un bien específico (ver *Comentario Económico del Día* 17 de junio de 2014).

En síntesis, el informe *Doing Business* 2015 mostró que el país mejoró su posición en el ranking de facilidad para hacer negocios, subiendo del lugar 53 en 2014 al 34, entre 189 países, en 2015. Aunque la evaluación desagregada del último año resultó regular, en la medida en que 6 de las 10 áreas regulatorias presentaron desmejoras, debe destacarse el importante avance en el frente crediticio y de registro de propiedades, gracias a la Ley de Garantías Mobiliarias. Ahora, aspectos como el pago de impuestos, la apertura de empresas y la obtención de electricidad muestran un retraso significativo si se comparan con los valores registrados por Perú y México. Es en estos campos que deberían concentrarse los esfuerzos de política pública de los próximos años. Esto con el fin de consolidar un país más competitivo para hacer negocios en la región, favorecer el crecimiento empresarial y aprovechar los acuerdos comerciales que se han venido firmando en los últimos años. ■

OBSERVATORIO DE LAS EMPRESAS PYME



PUBLICACIONES
COYUNTURA
Pyme
La Gran Encuesta
Pyme
Actualidad
Pyme
PUBLICATIONES



Módulos Regionales:

Cali · Bogotá · Pereira · Medellín · Bucaramanga · Barranquilla

El segmento Pyme y los cambios tributarios recientes:

Análisis y perspectivas

Por: **Daniela Maldonado***



A finales del año pasado, el Gobierno Nacional sancionó la Ley 1739 de 2014 y con ella completó la aprobación de la cuarta reforma tributaria de la Administración Santos I-II (ver Anif, 2015). En el marco del régimen tributario que enfrentan las Pymes colombianas, la cuarta reforma continúa estableciendo barreras para que estas empresas ingresen al sector formal.

Esto se debe, por un lado, al incremento en la tasa general del impuesto sobre la renta para la equidad (CREE) introducido en un principio por la Ley 1607 de 2012. Y por otro lado, a que se prorrogó el desmonte del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), definido en la Ley 1694 de 2013 para 2018, el cual continúa incentivando el uso del efectivo, limitando la formalización bancaria y re-

tando a que la inclusión financiera no alcance el nivel del 84% de la población propuesto por el Plan Nacional de Desarrollo para 2018 (ver DNP, 2015).

A continuación se presenta un análisis del impacto que ha tenido la expedición de la Ley 1607 de 2012 y la Ley 1694 de 2013 sobre el desempeño económico de las Pymes, en particular sobre la contratación dentro de dicho segmento y su relación con

la formalización bancaria. Para esto, primero se presentan los resultados históricos de las principales variables observadas en la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif y luego se analizan los resultados sobre la percepción de los empresarios respecto a la liberación de recursos como consecuencia del CREE. Finalmente, se presenta una reflexión sobre los resultados y sobre la expedición de la Ley 1739 de 2014.

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

El CREE y el segmento Pyme

El objetivo principal de la expedición de la Ley 1607 de 2012 era reducir la desigualdad y la informalidad. Para lograr esto, la propuesta del Gobierno Nacional planteó una redistribución de la carga tributaria, de tal manera que favoreciera a los colombianos de menores ingresos y facilitara la inserción de los más vulnerables en la economía formal (ver González y Hernández, 2014). Sin embargo, tras la ratificación de esta ley, los sobrecostos laborales se mantuvieron en niveles de hasta el 46% del salario (ver Anif, 2014a). Esto mantiene en bajos niveles la competitividad de este segmento empresarial, pues mientras las tasas de tributación alcanzan el 45% en Colombia, en países como Chile, Perú y México, estas alcanzan niveles del 27.2%, el 38.2% y el 40.7%, respectivamente (ver Anif, 2015).

El gráfico 1 muestra que la percepción de los empresarios Pyme presentó una mejora generalizada luego de que el CREE

entrara en vigencia. Por un lado, los empresarios de los sectores de industria y comercio fueron quienes mostraron la recuperación más fuerte en sus percepciones. El balance de respuestas (respuestas afirmativas menos respuestas negativas) a la pregunta respecto a la situación económica del empresario industrial pasó de tomar el valor de cero para el primer semestre de 2013 a tomar el valor de 27 durante el segundo semestre de 2014. De la misma forma, para los comerciantes del segmento Pyme el incremento fue de 37 puntos, ubicándose en 29 para el primer semestre de 2014.

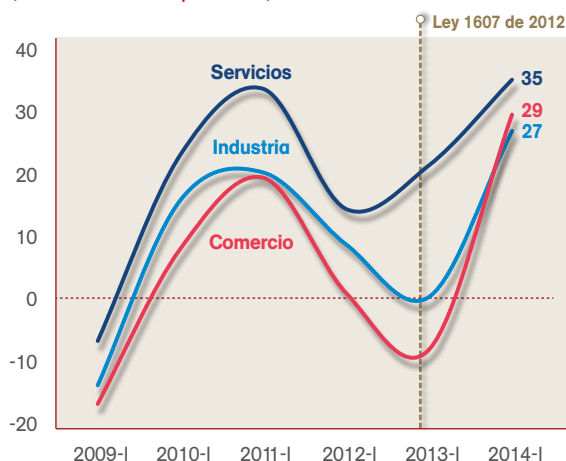
Aun así, esta mejora en las expectativas está altamente correlacionada con la producción industrial y el comportamiento comercial agregados (el coeficiente de correlación entre las respuestas de los empresarios y la producción industrial agregada es del 90% -datos Muestra Mensual Manufacturera- y con las ventas comerciales agregadas es del 64% -Muestra Mensual de Comercio Minorista). En el caso de los empresarios Pyme del sector de servicios la recuperación

de las percepciones de desempeño económico se dio más temprano, hacia el primer semestre del año 2012, y también mostró una alta correlación con la producción agregada de servicios del 85%. Cabe resaltar que el comportamiento de la economía durante el primer semestre del año 2014 fue mejor al observado un año atrás (el PIB creció a una tasa del 3.8% anual durante el primer semestre de 2013 vs. el 5.4% observado durante el primer semestre de 2014).

Empleo en el segmento Pyme

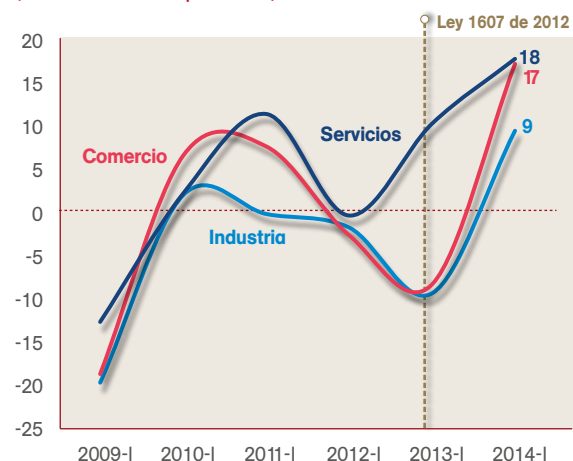
Aunque el comportamiento general de las Pymes es interesante y favorable, resulta más pertinente explorar cómo ha evolucionado el empleo en este segmento empresarial. El gráfico 2 muestra cómo el comportamiento de esta variable ha sido favorable. Para el sector de servicios, a partir del segundo semestre de 2009 el balance de respuestas ha mostrado un comportamiento notable, el

Gráfico 1.
Situación económica general
(Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2009-II - 2014-II.

Gráfico 2.
Empleo
(Balance de respuestas)



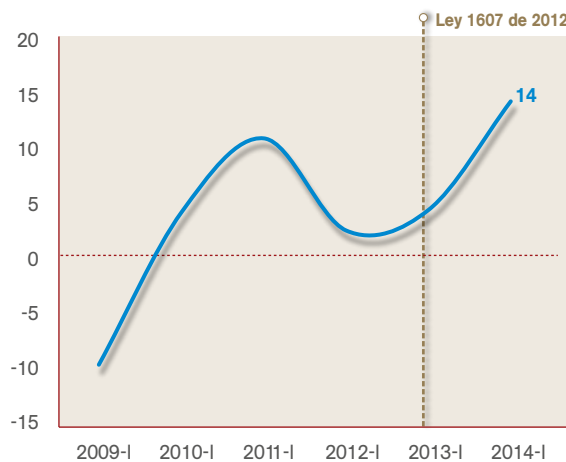
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2009-II - 2014-II.

cual, a partir del primer semestre de 2012, solo ha tomado valores positivos y ha sido creciente en las subsiguientes mediciones. Por su parte, las Pymes de los sectores de industria y comercio solo parecen recuperar la tendencia creciente tras la creación del CREE.

Esta recuperación en el empleo del segmento Pyme es consistente con la tendencia decreciente de la tasa de desempleo en Colombia durante la última década. Lo anterior se debe a que el segmento Pyme ha jugado un papel representativo, pues se ha calculado que estas firmas contribuyen con el 30.5% de la generación del empleo nacional (ver Parga, 2015). En términos de ajuste, Parga (2015) encuentra que esta variable es notoriamente procíclica entre los años 2006 y 2014. Tomando en cuenta los resultados de la última medición de la GEP respecto a la contratación laboral y el PIB-real, se observan correlaciones del orden de hasta el 80% para los sectores de industria y comercio. Estos resultados sugieren que sí se ha observado un crecimiento en la contratación laboral al interior del segmento Pyme y podría esperarse que estos efectos sean propiamente de formalización.

Sin embargo, al revisar con mayor detenimiento los resultados de la GEP, se encuentra una pregunta acerca de la cantidad de trabajadores directos enfocada al sector de servicios. Esto resulta interesante ya que este sector es el más intensivo en capital humano de los tres macrosectores. El gráfico 3 muestra la evolución de la contratación de empleados indirectos para las Pymes del sector de servicios.

Gráfico 3.
Evolución del empleo indirecto en las Pymes del sector de servicios (Balance de respuestas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2009-II - 2014-II.

“ Para 2013-I, con tasas promedio de crecimiento de la economía del 3.8%, se dio una recuperación en este tipo de contratación, sugiriendo que empezó a existir una mayor preferencia por esta modalidad de vinculación. Esto puede asociarse con informalidad debido a la alta rotación que este tipo de vinculación permite. ”

La contratación de empleados indirectos sufrió una fuerte caída durante el primer semestre de 2009, alcanzando el mínimo en el balance de respuestas (-10). Esto se debe a que en dicha medición se alcanzó la mayor proporción de entrevistados que afirmaron haber reducido la contratación de trabajadores indirectos (22%) y la menor proporción de entrevistados que afirmaron incrementar la contratación de este tipo de trabajadores (12%). Tras

esta caída, se observa un importante cambio en la tendencia que llevó a que el balance de respuestas alcanzara un valor de 11 en 2011-I cuando la economía promediaba tasas de crecimiento del 6%.

Ahora, para 2013-I, con tasas promedio de crecimiento de la economía del 3.8%, se dio una recuperación en este tipo de contratación, sugiriendo que empezó a existir una mayor preferencia por esta modalidad de vinculación. Esto puede asociarse con informalidad debido a la alta rotación que este tipo

de vinculación permite. Este es uno de los primeros indicios que sugiere que los sobrecostos salariales no solo afectan la competitividad a nivel de comercio exterior, sino a nivel doméstico entre aquellas empresas formales y las informales. Mientras las empresas informales no incurren en los sobrecostos salariales, aquellas que sí lo hacen están obligadas a incrementar sus precios.

Así, con la aprobación de la Ley 1607 de 2012 parece observarse un incremento del empleo dentro del segmento. Sin embargo, los resultados de la GEP para la contratación indirecta parecen aumentar tras la aparición del CREE. A continuación se analiza el impacto que ha tenido esta Ley sobre el financiamiento y la formalización bancaria de las Pymes.

Financiamiento e informalidad de las Pymes

Como ya se mencionó, una de las prioridades del Gobier-

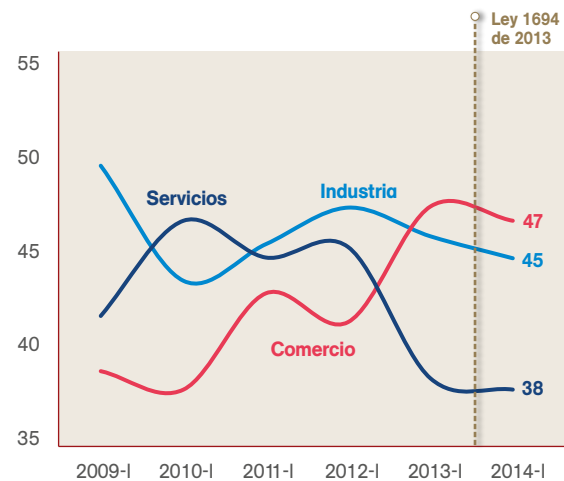
no Nacional es promover la inclusión financiera y alcanzar niveles tales que el 84% de la población adulta tenga acceso por lo menos a un producto financiero. Sin embargo, en Colombia el grado de inclusión financiera de las Pymes se ha mantenido históricamente en niveles inferiores al 50%, dando señales de “restricción crediticia”, lo cual puede observarse en el gráfico 4 (ver Anif, 2014b).

Como se puede ver en el gráfico 4, el comportamiento de las solicitudes de financiamiento formales ha variado entre macrosectores. Por un lado, desde 2009-I menos del 50% de las Pymes del sector industrial ha solicitado créditos al sistema financiero. En particular, sus solicitudes se han venido reduciendo desde 2012-I cuando la proporción de Pymes que solicitaron crédito formal al sistema financiero alcanzó a ser del 48%, cifra que cayó al 46% en 2013-I y luego al 45% en 2014-I.

Por su parte, las Pymes comerciales venían presentando una tendencia creciente en cuanto a las solicitudes de crédito formal. Dicha tendencia parece haberse frenado con la expectativa de la ratificación de la Ley 1694 de 2013 (incrementos promedio de 2 puntos porcentuales entre el primer semestre de 2009 y el primer semestre de 2013).

A diferencia de las Pymes de los sectores de industria y comercio, las Pymes del sector de servicios presentaron una tendencia a la baja en la solicitud de crédito formal antes, lo cual es evidente desde el primer semestre de 2010. Si se observa cuidadosamente el gráfico 4, es posible ver

Gráfico 4.
Solicitudes formales de financiamiento



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2009-II - 2014-II.

que una vez la Ley 1694 de 2013 entra en vigencia, la caída en las solicitudes de crédito es particularmente grande.

Esta tendencia a la baja de las solicitudes de financiamiento formal de las Pymes de los tres macrosectores puede explicarse por diferentes razones. En línea con lo mencionado al inicio de este artículo, la baja bancarización tiene mucho que ver con esta baja en las solicitudes y el bajo acceso al financiamiento. Tanto la Ley 1694 de 2013 como la Ley 1739 de 2014 extienden la vigencia del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), lo cual fomenta el uso del efectivo y, por ende, reduce el uso de productos bancarios que facilitan la generación de reputaciones en el mercado financiero. El incentivo es entonces evitar la bancarización y reducir los costos asociados a las transacciones, así uno de los costos implícito sea no poder acceder a financiamiento formal.

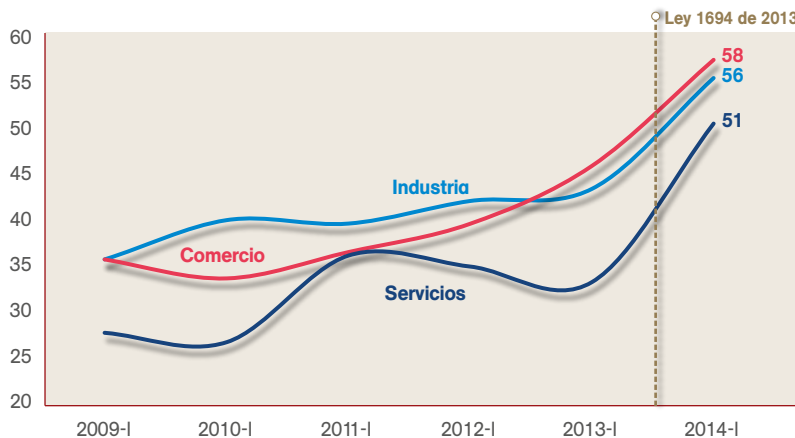
Otra de las principales explicaciones sobre el bajo acceso al financiamiento formal, particular al caso colombiano, tiene que ver

con el régimen de insolvencia que funciona hasta hoy (ver Banco Mundial, 2014). Dicho régimen entró en vigencia desde la crisis que sufrió la economía colombiana entre los años 1997 y 1999. Debido a la alta cantidad de casos en los cuales los deudores fueron incapaces de continuar con su actividad económica, la economía sufrió un fuerte golpe. La solución propuesta por el Estado, en materia de garantías para las instituciones financieras, fue definir un régimen de insolvencia tal que se sobreproteja a quien accede a financiamiento formal. Esto tuvo una grave repercusión sobre el ya existente problema de riesgo moral del mercado de financiamiento. Bajo dicho régimen, el costo asociado al financiamiento se vuelve mucho más alto debido al riesgo y a las pocas garantías que ofrece el régimen de insolvencia a las entidades financieras.

A pesar de la existencia de este régimen y de la ratificación del ITF, el Gobierno Nacional se ha esforzado para abrir esa restricción crediticia que enfrentan las Pymes mediante el uso de mecanismos alternativos de financiación. El gráfico 5 muestra cómo se ha comportado el acceso a dichas fuentes alternativas desde el primer semestre de 2009. Allí puede observarse que tras la expedición de la Ley 1694 de 2013, en efecto hay un incremento en el uso de estas fuentes alternativas.

El gráfico 5 muestra que aunque hay una desaceleración en las solicitudes de crédito formal, se observa un pronunciado crecimiento en el acceso al financiamiento mediante mecanismos

Gráfico 5.
Uso de fuentes alternativas de financiamiento



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2009-II - 2014-II.

“ En términos de resultados, el uso del *factoring* por parte de las Pymes se ha mantenido históricamente por debajo del 5% (ver Anif, 2014c), mientras que ha habido un importante uso del Registro de Garantías Mobiliarias. ”

alternativos. Cabe resaltar que, adicional a la expedición de la Ley 1607 de 2012 (que entró en vigencia en 2013-I), el Gobierno Nacional expidió durante el segundo semestre de 2012 la Ley 2669 de 2012 donde se reglamentó el *factoring*, y la Ley 1676 de 2013 o Ley de Garantías Mobiliarias. En términos de resultados, el uso del *factoring* por parte de las Pymes se ha mantenido históricamente por debajo del 5% (ver Anif, 2014c), mientras que ha habido un importante uso del Registro de Garantías Mobiliarias donde, a septiembre de 2014, ya se han inscrito más de 77.923 nuevos registros (ver IPA, 2015). Ambas iniciativas (Ley de *factoring* y Ley de Garantías Mobiliarias) parecen estar presionando hacia arriba esta explosión en el uso de los mecanismos alternativos de financiamiento.

Percepción de los empresarios sobre la creación del CREE

Las anteriores secciones mostraron las dificultades y oportunidades que ha presentado la introducción del CREE en materia de formalización laboral y el ITF en materia de formalización bancaria. A continuación, tomando los resultados de las mediciones para el segundo semestre de 2013 y para el primer semestre de 2014, se presentan las percepciones que tuvieron los empresarios Pyme de los tres macrosectores durante el primer año en que rigió el CREE.

El gráfico 8 presenta dos paneles. El panel A muestra las percepciones de los empresarios para el primer semestre de 2013, mientras que el panel B muestra

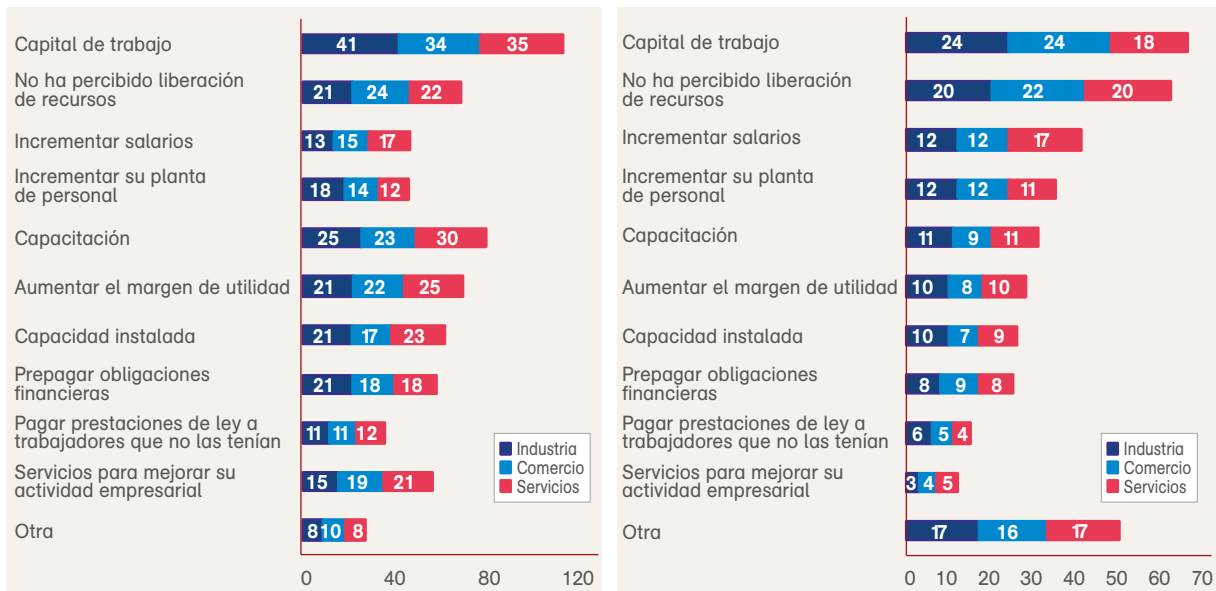
las percepciones del empresariado Pyme para el segundo semestre del mismo año. Allí es claro que existe una alta proporción de empresarios Pyme, para ambas mediciones, que no perciben liberación de recursos tras la creación del CREE (21% en promedio para 2013-I vs. 20% en promedio para 2013-II).

De acuerdo con lo que se observa, durante el primer año el 80% del empresariado Pyme observa liberación de recursos. Ahora, el destino de estos recursos varía entre macrosectores. Los empresarios Pyme del sector industrial destinaron los recursos liberados principalmente a invertirlos en capital de trabajo (41% en 2013-I vs. 24% en 2013-II). Ahora, el resto de los destinos varió dependiendo del período: capacitar el personal fue el segundo destino más importante para los empresarios Pyme industriales (25%) en 2013-I, mientras que incrementar la planta de personal y/o los salarios resultaron ser el segundo destino (12% ambos destinos) más importante en 2013-II.

Al igual que los empresarios industriales, aquellos pertenecientes a los sectores de comercio y servicios también destinaron los recursos liberados en ambos períodos a invertir en capital de trabajo (34%-24% comercio y 35%-18% servicios para 2013-I y 2013-II respectivamente).

Notoriamente, el reto de formalización parece no solucionarse para este segmento empresarial. La alternativa de pagar prestaciones de ley a trabajadores que no las tenían no supera el 12% de los empresarios Pyme en 2013-I y no es mayor al 6% de los encuestados en 2013-II. Esto resulta preocupante en la medida en que la Ley 1739 de 2014 impone una sobretasa al CREE, elevando de nuevo los sobrecostos laborales ya existentes.

Gráfico 6.
Uso de los recursos liberados por el CREE (2013-I y 2013-II)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2013-II - 2014-I.

Conclusiones

El funcionamiento de las Pymes colombianas se da bajo un marco regulatorio que tiene como objetivos reducir la informalidad laboral y promover la inclusión financiera. Sin embargo, de acuerdo con los resultados de la última medición de la Gran Encuesta Pyme de Anif, en materia de formalización laboral, los esfuerzos registrados en las últimas reformas tributarias (Ley 1607 de 2012 y Ley 1739 de 2014) parecen haber incrementado notoriamente la contratación de trabajadores indirectos en el sector de servicios. Asimismo, frente a la Ley 1694 de 2013 se ha observado una caída en la proporción de solicitudes de financiamiento formal, mientras que se ha observado un importante incremento en el uso de mecanismos alternativos de financiamiento.

En cuanto a los destinos a los cuales se han dirigido los recursos liberados por la creación del CREE, en promedio el 80% de los empresarios Pyme percibe liberación de recursos, siendo el capital de trabajo el principal destino al que dichos recursos son dirigidos (24% industria, 24% comercio y 18% servicios) para el final del primer año de existencia del CREE (2013-II). El incremento en los salarios es el segundo destino preferido por el promedio de los empresarios (14%), mientras que pagar prestaciones de ley a trabajadores que no las tenían es uno de los destinos menos escogidos por los empresarios, con un porcentaje promedio del 5% para el segundo semestre de 2013. Esto indica que, en materia de formalización de los trabajadores que ya hacían parte de estas empresas, esta política, durante su primer año, no fue acogida correctamente por los empresarios. ■

BIBLIOGRAFÍA

- Anif (2015), “Efectos de la reforma tributaria: Ley 1739 de 2014”, *Informe Semanal* No. 1252 de febrero de 2015.
- Anif (2014a), “Principales problemas que enfrentan las Pymes en Colombia”, *Actualidad Pyme* No. 65 de marzo de 2014.
- Anif (2014b), “Eliminación del Impuesto a las Transacciones Financieras y bancarización en Colombia”, *Informe Semanal* No. 1215 de abril de 2014.
- Anif (2014c), Informe de resultados segundo semestre de 2014: Gran Encuesta Pyme.
- Banco Mundial (2014), Informe sobre derecho del crédito e insolvencia para Colombia
- DNP (2015), Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018: Todos por un nuevo país.
- González E. y Hernández M. A. (2014), “Efectos de la reforma tributaria de 2012 en la generación de empleo de las Pymes”, en *Coyuntura Pyme* No. 47.
- IPA (2015), “Evaluación de la Reforma de Garantías Mobiliarias: potencial y avances en la implementación”.
- Parga Á. (2015), “Prociclicidad del empleo en el segmento Pyme 2006-2014”, en *Coyuntura Pyme* No. 48.

Impacto del contrabando

creciente en las Mipymes colombianas

Por: Rosmery Quintero*

Actualmente en el país sigue en discusión el Proyecto de Ley No. 094 de 2013, el cual busca adoptar instrumentos de prevención, control y sanción del contrabando, lavado de activos y evasión fiscal. Se espera que con su aprobación se implementen las herramientas que permitan controlar y reducir este fenómeno que obstaculiza la actividad del sector empresarial nacional, particularmente para las pequeñas y medianas empresas, pues implica que estas operan en un ambiente de competencia desleal que incrementa el riesgo de abandono del mercado.

Esto se observa en que, según estimaciones de la Dian, en 2012 ingresaron bienes vía contrabando por valor de US\$6.000 millones, correspondientes a cerca del 10% del total importado en el país, concentrado principalmente en el comercio ilegal de textiles y confecciones, alimentos y licores, lo cual coincide con productos característicos del sector Mipyme nacional. Por esta razón su control es vital para contener la destrucción de empresas y empleo legalmente constituidos.



*Presidente Ejecutiva Nacional de Acopi. E-mail: presidente@acopi.org.co

Datos de contrabando

Con base en la información disponible en la Dian para los años 2010-2012, se evidencia una disminución de las aprehensiones del 22,8%, lo que hace suponer que algunas medidas gubernamentales de control han tenido efecto sobre

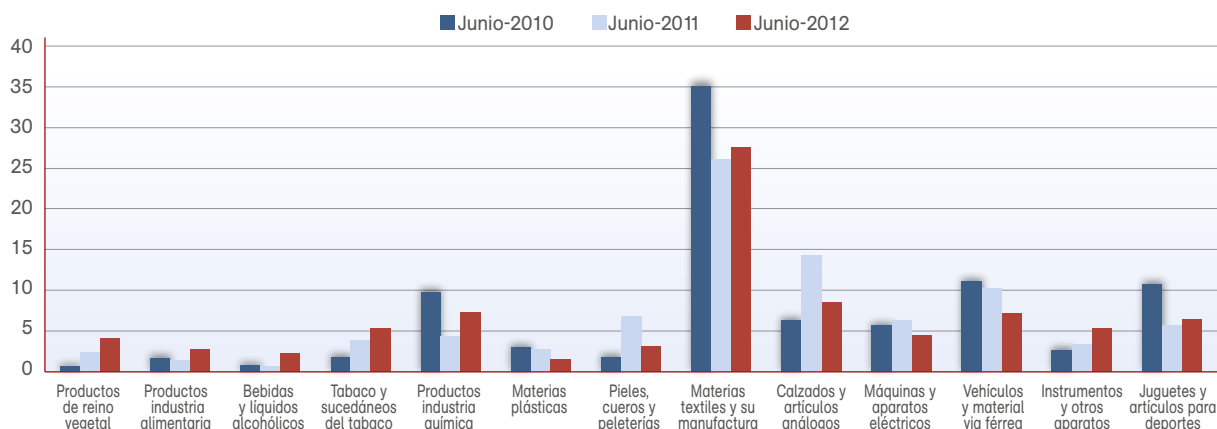
el tráfico ilegal de bienes (ver gráfico 1). Los sectores económicos donde se hacen las mayores aprehensiones son los de: materiales textiles y manufacturas, calzado, vehículos y material ferroviario, maquinarias y aparatos eléctricos, productos de industrias químicas, y juguetería y artículos de deportes (ver cuadro 1).

A pesar del reducido volumen aprehendido en el período 2010-2012, el contrabando de alimen-

tos, bebidas y licores, y tabaco ha aumentado con respecto al total de aprehensiones. En efecto, los dos primeros sectores han incrementado su participación en un punto porcentual, mientras que las aprehensiones de tabaco se han incrementado 3 puntos porcentuales.

De acuerdo con el informe de resultados operativos elaborado por la Policía Fiscal y Aduanera (POLFA), entre enero y la prime-

Gráfico 1.
Aprehensiones por sectores económicos (2010-2012; %)



Fuente: Dian.

Cuadro 1.
Aprehensiones por valor (2010-2012; \$ miles)

Meses	2010						2011						2012			
	Enero	(%)	Junio	(%)	Diciembre	(%)	Enero	(%)	Junio	(%)	Diciembre	(%)	Enero	(%)	Junio	(%)
Productos de reino vegetal	419.503	2	189.356	1	230.056	1	329.675	1	791.588	2	70.818	0	201.447	1	726.348	4
Productos industria alimentaria	182.843	1	514.757	2	218.738	1	256.556	1	440.325	1	98.169	0	56.482	0	477.908	3
Bebidas y líquidos alcohólicos	520.474	2	214.030	1	295.632	1	326.469	1	213.685	1	330.818	1	722.556	5	389.933	2
Tabaco y sucedáneos del tabaco	171.404	1	543.999	2	304.540	1	613.422	2	1.266.693	4	288.050	1	867.630	6	926.325	5
Productos industria química	1.531.413	7	2.898.499	10	430.253	1	1.359.363	5	1.436.285	4	1.126.889	2	1.252.905	8	1.262.723	7
Materias plásticas	343.346	1	876.029	3	797.434	3	565.739	2	925.557	3	619.193	1	701.939	4	252.543	1
Pieles, cueros y peleterías	700.551	3	532.847	2	291.790	1	1.419.346	5	2.253.459	7	849.471	2	1.111.816	7	546.760	3
Materias textiles y su manufactura	8.285.854	35	10.314.492	35	4.798.610	17	8.512.240	29	8.605.242	26	8.316.665	17	4.932.640	31	4.835.130	28
Calzados y artículos análogos	1.282.965	5	1.864.156	6	12.762.963	44	8.200.783	28	4.689.054	14	20.188.074	42	1.575.132	10	1.504.291	9
Máquinas y aparatos eléctricos	1.206.541	5	1.664.705	6	1.889.348	7	1.902.222	6	2.088.272	6	4.944.922	10	1.195.593	8	792.289	5
Vehículos y material vía férrea	2.733.704	12	3.260.949	11	3.420.239	12	2.141.326	7	3.381.491	10	3.141.954	7	823.926	5	1.262.221	7
Instrumentos y otros aparatos	1.484.843	6	791.822	3	347.569	1	975.819	3	1.127.924	3	991.997	2	485.609	3	937.238	5
Juguetes y artículos para deportes	1.051.643	4	3.163.906	11	356.990	1	744.749	3	1.857.588	6	874.785	2	210.578	1	1.114.500	6
Otros	3.600.521	15	2.579.470	9	2.857.650	10	1.996.045	7	3.844.420	12	5.740.454	12	1.619.100	10	2.514.870	14
Total	23.515.605	100	29.409.017	100	29.001.812	100	29.343.754	100	32.921.583	100	47.582.259	100	15.757.353	100	17.543.079	100

Fuente: Dian.

ra mitad de diciembre de 2014 se hizo una aprehensión de más de 9.8 millones unidades de confección, 2.17 millones de m² de telas, 7.25 millones de cajetillas de cigarrillos, 313.000 galones de combustible, 1.2 millones de kilos de arroz, 871.000 pares de calzado y 328.000 litros de licor,

mercancías que sumaron un valor aproximado de \$226.000 millones (ver gráfico 2).

Adicionalmente, el informe registra que la región de Buenaventura, Cali e Ipiales, es en donde más aprehensiones se realizan, un total de \$77.170 millones, seguida de la región conformada por Ba-

rranquilla, Cartagena, Riohacha, Santa Marta y Valledupar, con un total de \$47.430 millones; y luego la región de Arauca, Bucaramanga y Cúcuta, con un total de \$29.630 millones (ver cuadro 2).

En la ciudad de Buenaventura se aprehendieron \$39.200 millones, los cuales representan el 17.3% del total de aprehensiones por valor monetario realizadas en todo el año, seguida de Bogotá (11.9%) y Cali (11.7%). De acuerdo con la Dian, en 2013 se identificaron cerca de cien trochas en las fronteras, que permitían la entrada ilegal de productos al país.

Gráfico 2.
Volumen de aprehensiones, 2014



Fuente: POLFA.

Cuadro 2.
Aprehensiones por región

Región	División	Valor aprehensiones Del 01/01 al 23/12 de 2014
1	Bogotá	\$26.955.323.867
3	Pereira	\$22.519.591.469
4	Buenaventura	\$39.238.449.735
	Cali	\$26.491.255.781
	Ipiales	\$11.447.914.646
	Total región 4	\$77.177.620.162
5	Arauca	\$1.720.254.377
	Bucaramanga	\$13.660.955.827
	Cúcuta	\$14.256.176.478
	Total región 5	\$29.637.386.682
6	Medellín	\$22.580.794.529
8	Barranquilla	\$10.335.978.950
	Cartagena	\$9.570.637.744
	Riohacha	\$6.658.776.592
	Santa Marta	\$10.852.071.555
	Valledupar	\$10.020.251.794
	Total región 8	\$47.437.716.635
Total general		\$226.308.433.344

Fuente: POLFA.

Impacto económico y social

El primer efecto del contrabando en la economía se evidencia en el nivel de recaudo tributario (impuestos y aduanas), resultado de la no declaración de los productos importados. Se estima que en 2014 se dejaron de recibir más de \$50.000 millones como consecuencia de esto. Sin embargo, el contrabando tiene ramificaciones importantes sobre el resto de la economía, particularmente crea barreras al crecimiento y sostenibilidad de las empresas, así como pérdidas de productividad y competencia desleal, pues los productos localmente producidos deben competir con una oferta de productos de precio inferior. Según los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, en el cuarto trimestre de 2014, el 21.3% de los empresarios encuestados reportó sospechas de incrementos en la actividad de contrabando, mientras que solo el 11.2% aseguró que tales sospechas disminuyeron.

Adicionalmente, el contrabando incentiva la informalidad



“ El fenómeno del contrabando conlleva un grave riesgo social, pues productos perecederos, que requieren cadenas de frío y almacenamiento, son transportados de forma inadecuada, pues su correcto transporte involucra mayores costos para los contrabandistas. ”

en el mercado laboral (y empresarial) e incrementa los delitos en la sociedad, fenómenos que están relacionados con la persistencia de la pobreza, la cual a su vez induce a la adquisición de bienes de bajo precio, y el consecuente fortalecimiento de las redes de contrabando.

El fenómeno del contrabando conlleva un grave riesgo social, pues productos perecederos, que requieren cadenas de frío y almacenamiento, son transportados de forma inadecuada, pues su correcto transporte involucra mayores costos para los contrabandistas. Sin embargo, dada la débil vigilancia en los puestos fronterizos, estos productos pueden llegar a ser ingresados sin este requerimiento, exponiéndolos a una descomposición acelerada, que

puede causar deterioro en la salud de quienes lo consuman.

Si a todo esto se añaden las altas cargas impositivas que las empresas deben cumplir para funcionar, resulta un escenario donde el sector empresarial y la ciudadanía se encuentran en desventaja frente a los contrabandistas. A su vez, esto genera una percepción negativa de los empresarios hacia la formalidad, ya que cuanto más formales son, más controles ejercen las autoridades sobre ellos. Mientras que los ilegales actúan con pocas barreras, enviando el mensaje de que la informalidad es un negocio más rentable.

Recomendaciones

Si bien desde el sector empresarial se reconoce la labor de ins-

tituciones como la Dian, POLFA e Invima, las cuales trabajan para contrarrestar el contrabando, la magnitud de este fenómeno permanece oculta. Esto porque determinarla no es tarea fácil, debido a las características delictivas que dificultan su medición y la ausencia de una metodología internacional apropiada. Sin mencionar la carencia de estudios profundos sobre el impacto que tiene sobre las Mipymes.

Es necesario, por tanto, continuar con la provisión de recursos para obtener mejores tecnologías que permitan aumentar el control del comercio internacional en fronteras y puertos, y fortalecer la vigilancia en las plazas de mercados de las principales ciudades del país, donde se venden mercancías de contrabando.

De allí la importancia de fortalecer y consolidar a las micro, pequeñas y medianas empresas formales como eje central de la estrategia económica y social, que mejore los índices de competitividad empresarial y supere la incidencia del contrabando para el desarrollo del país.

Desde Acopi proponemos que se debe implementar una política pública para Mipymes, que promueva instancias de cooperación y evaluación con agencias nacionales e internacionales, así como establecer relaciones cooperativas entre empresas de países de la región y, de esta manera, acceder a las cadenas globales de valor.

Además, esta política debe considerar la aplicación de una tarifa impositiva diferencial para el segmento Mipyme con base en el nivel de ventas o activos, con el objeto de incentivar la formalización e inversión en adquisición de maquinarias y equipos, como mecanismo para aumentar el nivel tecnológico y competitivo de las empresas. ■

Las restricciones de liquidez en el segmento Pyme

Por: Álvaro Parga *

Según la Gran Encuesta Pyme Anif (GEP), históricamente las Pymes han dado indicios de un bajo acceso al sistema financiero, alcanzando niveles inferiores al 50% en los tres macrosectores. Los más recientes resultados del segundo semestre de 2014 parecen confirmar esto, pues solo un 47% de las Pymes de industria, un 45% de las firmas de comercio y un 38% de las del sector de servicios solicitaron un crédito formal en 2014-I (ver Anif, 2014a).



A pesar del bajo acceso, este tipo de créditos va encaminado en gran medida a solucionar las dificultades que afrontan las pequeñas y medianas empresas en su flujo de caja. En efecto, entre un 53% y un

72% de las Pymes destinó los recursos de financiamiento a su capital de trabajo, mientras que un 19%-24% lo dirigió a consolidar su pasivo en el primer semestre de 2014. Dichos registros son superiores a los hallados para rubros que tienen

un mayor impacto en el funcionamiento a largo plazo de las firmas, como es el caso de las remodelaciones y adecuaciones y la compra o arriendo de maquinaria (con cifras promedio inferiores al 20% para los tres macrosectores en 2014-I).

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

En este sentido, el presente artículo ahondará en la importancia que han tenido las restricciones de liquidez en el desarrollo de los negocios de las Pymes a lo largo de 2006-2014, de acuerdo con la información que ofrece al respecto la GEP. Para ello, dividiremos el artículo en dos secciones. En la primera parte analizaremos el peso que tienen las restricciones de liquidez entre las principales dificultades reportadas por las Pymes dentro de su actividad económica. Posteriormente, en la segunda sección procederemos a estudiar la conexión que existe entre las características del financiamiento de las Pymes y los problemas relacionados con su flujo de caja.

Como veremos, después de las dificultades relacionadas con la competencia y la falta de demanda, las Pymes identifican las restricciones de liquidez o las dificultades en su rotación de cartera como uno de los problemas que más afecta el desarrollo de sus negocios (un 12%-13% de las firmas de los tres macrosectores durante 2006-2014). Complementando esto, existe una clara conexión entre la falta de liquidez y la estructura del financiamiento de este segmento empresarial, pues la mayoría de los entrevistados que acceden al sistema financiero busca destinar los recursos otorgados, bien sea a favorecer su capital de trabajo (65% entre 2006 y 2014) o en su defecto a mejorar sus condiciones de deuda (20%). Sin embargo, el bajo uso que reportan las Pymes de los diversos productos financieros (especialmente los pequeños empresarios) limita su posible contribución a la solución de este flagelo, más aún cuando se evidencia que una proporción significativa de los empresarios desconoce las ventajas que dichos productos les pueden ofrecer.

Principales problemas en la actividad económica de las Pymes: el peso de las restricciones de liquidez

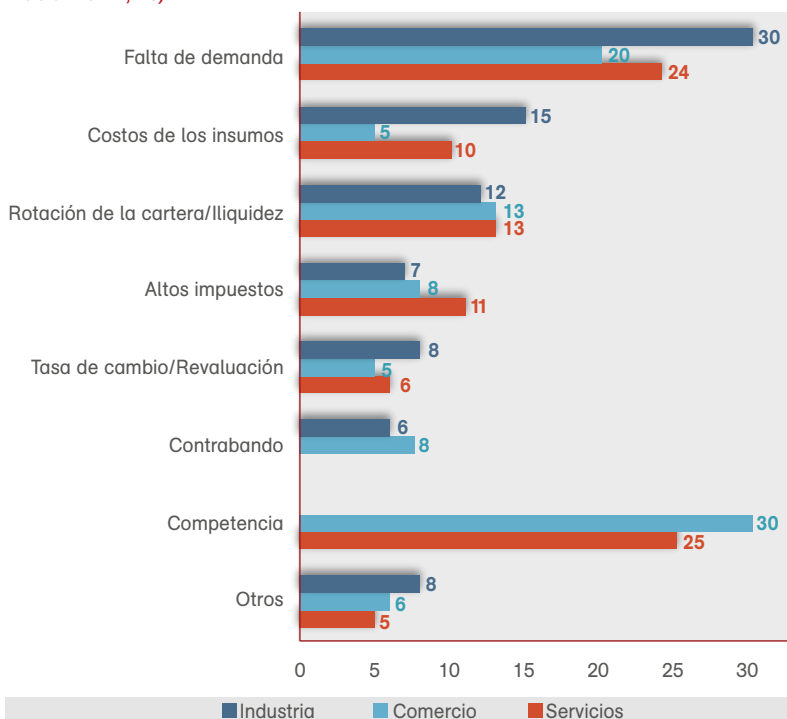
Históricamente la GEP ha indagado entre las Pymes entrevistadas cuáles son las principales dificultades que afectan el desarrollo de su actividad económica. Los resultados de este análisis han permitido identificar una serie de problemáticas estructurales a nivel de cada uno de los macrosectores, las cuales analizaremos detalladamente a continuación.

En el caso de las pequeñas y medianas firmas manufactureras, se ha encontrado que históricamente la principal dificultad ha sido la falta de demanda, con un registro en el promedio histórico del 30% de las firmas encuestadas

durante 2006-2014. En segundo lugar estuvo el costo de los insumos, que ha alcanzado una proporción media del 15% en dicho lapso. La tercera ocupación la tuvieron los problemas relacionados con la rotación de cartera de las firmas, que obtuvieron un registro del 12% de las respuestas (ver gráfico 1). Lo anterior permite inferir que las Pymes manufactureras, en su gran mayoría, también sufren los graves problemas estructurales que afectan la competitividad de la gran industria: i) sobrecostos de transporte (del 16%) ante la carencia de una infraestructura multimodal eficiente (ver Anif,

Gráfico 1.

Principales dificultades de las Pymes en el funcionamiento de sus negocios (Promedio histórico del porcentaje de encuestados 2006-2014; %)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2006-II - 2014-II.

2014b); y ii) sobre costos laborales (de hasta el 46% del salario) pese a la reducción establecida en la Ley 1607 de 2012 (ver Anif, 2015).

Entre tanto, en lo correspondiente a las Pymes comerciales se encontró que, durante 2006-2014, el problema que ha tenido una mayor consideración por parte de los empresarios ha sido la competencia con las grandes superficies, con un promedio histórico del 30% de los entrevistados. El segundo puesto lo ocupó la falta de demanda (20%), seguida por la rotación de cartera (13%). De esta forma, se evidencia que el mayor problema que afrontan las firmas comerciales parece estar sustentado en la competencia sectorial que puede ser atribuida en parte a la estrategia de tiendas “express” que han venido manejando los hipermercados.

En lo que respecta a las empresas del sector de servicios, la principal dificultad ha radicado en la alta competencia existente en el sector, alcanzando en promedio un 25% de las respuestas entre 2006 y 2014. Al igual que lo observado en el segmento comercial, el segundo problema fue la falta de demanda, con una proporción del 24%. A dichas opciones les siguieron: la falta de liquidez (13%) y los altos impuestos (11%). El liderazgo de la competencia como principal dificultad se explica por dos aspectos que caracterizan a este sector de la economía: i) es intensivo en mano de obra, lo cual, bajo un sistema con altos costos salariales, limita la competitividad; y ii) demanda la diferenciación y la innovación constante de la oferta de servicios de las empresas, ge-

nerando un gasto en el cual las empresas no suelen invertir (ver Banco Mundial, 2014).

Así, se puede concluir que, aunque no es la más importante, la falta de liquidez sobresale como una de las principales dificultades que enfrentan las Pymes en el desarrollo de sus negocios. De hecho, en promedio, un 12%-13% de las firmas reportó haber tenido restricciones de liquidez o dificultades en la rotación de su cartera durante 2006-2014. Ello sugiere que después de las dificultades relacionadas con la falta de demanda (industria) y la alta competencia (comercio y servicios), los empresarios sienten que la falta de liquidez es una de las variables que más afecta el desarrollo de sus negocios.

¿Varía el impacto de las restricciones de liquidez de acuerdo con el tamaño de las empresas? Al comparar los resultados entre las pequeñas empresas y aquellas de tamaño mediano, no se encuentran diferencias significativas a nivel histórico durante 2012-2014 (período para el cual se tiene la diferenciación por tamaño empresarial en la GEP). Por ejemplo, un 12% de los pequeños industriales reportó

tener dificultades en su rotación de cartera, cifra que fue idéntica a la registrada por parte de las firmas medianas del sector (ver gráfico 2).

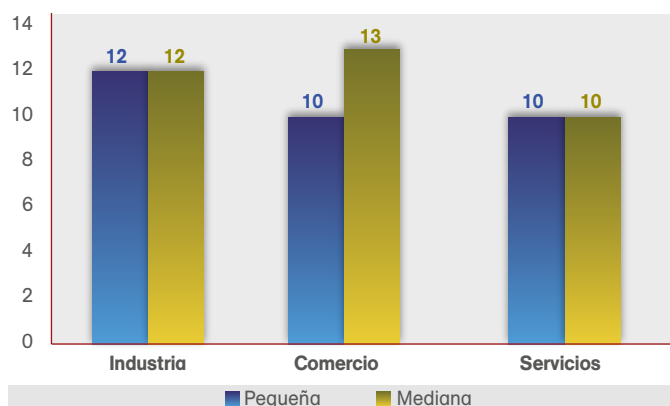
En lo que respecta al sector comercial, los resultados fueron similares, pues un 10% de las pequeñas empresas manifestó que la rotación de cartera fue su principal problema, dato levemente menor al encontrado en las medianas (13%). Por otra parte, entre las firmas de servicios no se detectaron diferencias, pues la proporción de pequeños empresarios que tuvieron restricciones de liquidez (10%) fue igual a la de las medianas.

Esta homogeneidad a nivel de tamaño empresarial resulta un tanto sorprendente, ya que se esperaría que las firmas de menor tamaño tuvieran una mayor sensibilidad a las restricciones que pudieran afrontar en su flujo de caja. No obstante, parece que las empresas medianas también están enfrentando dificultades en esta materia y le están dando una relevancia similar a la de las firmas más pequeñas.

En resumen, en la primera sección de este artículo hemos encontrado que las restricciones de liquidez representan una dificultad que afecta de forma relevante la situa-

ción económica de las Pymes, impactando de manera similar a las firmas pequeñas y medianas. Teniendo en cuenta estas conclusiones, en la siguiente sección trataremos de complementar este análisis, evaluando la influencia que tiene esta falta de liquidez en las características del financiamiento Pyme, particularmente en lo correspondiente a la fuente y el destino de los recursos.

Gráfico 2. Comparación por tamaño empresarial de las Pymes que reportaron dificultades en su flujo de caja (Promedio histórico del porcentaje de encuestados 2012-2014; %)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2006-II - 2014-II.

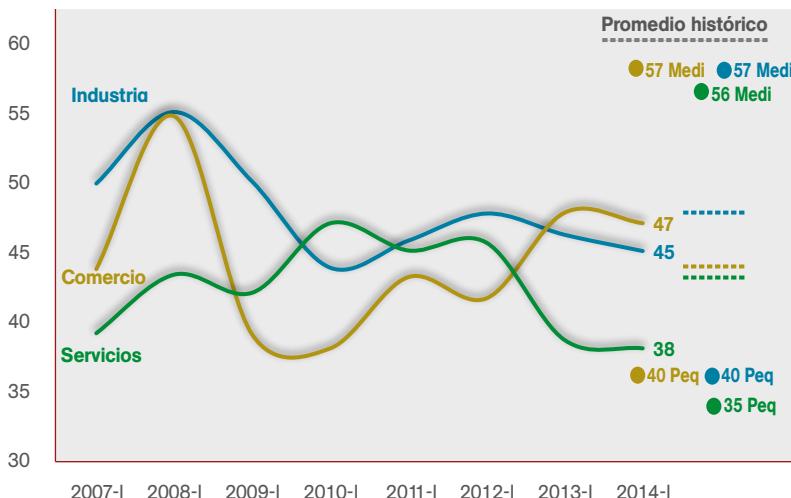
El financiamiento Pyme y su conexión con las restricciones de liquidez

Como lo mencionamos con anterioridad, de acuerdo con la información reportada por la GEP, menos del 50% de las Pymes accede al sistema financiero formal. De hecho, en promedio, solo un 48% de las firmas de industria, un 44% de las comerciales y un 43% de las de servicios solicitaron crédito bancario durante 2006-2014 (ver gráfico 3). Cabe resaltar que las pequeñas son las firmas que reportan un menor acceso (40% en industria y en comercio, y 35% en servicios) en comparación con las medianas (57% en industria y comercio, y 56% en servicios). Todo lo anterior da indicios de una restricción crediticia al interior de este segmento empresarial, la cual es bastante preocupante pues se identifica como una limitante para el flujo de caja de esta clase de firmas, particularmente en lo que se refiere a los períodos de bajos ingresos (ver Anif, 2014c).

Cabe aclarar que este bajo acceso se explica en gran medida porque las Pymes consideran que el crédito bancario no resulta una variable importante para el desarrollo de su actividad económica, lo que podría estar reflejando una ausencia de educación por parte de las firmas de este segmento. Esto se refleja en que, históricamente, más del 75% de las firmas de los tres macrosectores adujo que no había solicitado esta herramienta porque no la necesitaba en 2006-2014 (en el caso de las medianas esto ha sido problemático, pues los niveles históricos han ascendido al 85% en comparación con el 74%

Gráfico 3.

Pymes que solicitaron crédito con el sistema financiero formal (Porcentaje de respuestas afirmativas 2006-2014; %)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2006-II - 2014-II.

de las pequeñas). Dicha cifra supera notoriamente los niveles registrados por otras posibles razones, como los altos costos del sistema financiero (cerca del 13% de los encuestados), la predisposición de los empresarios a que su solicitud sea negada (5%) y el exceso de trámites (4%).

Todo este bajo acceso al sistema financiero crea un círculo vicioso alrededor de la falta de liquidez que enfrenta este segmento empresarial. Ello porque un gran porcentaje de los recursos provenientes del financiamiento se destina a favorecer el flujo de caja de las empresas. En efecto, las Pymes han usado principalmente sus recursos de financiamiento en capital de trabajo (más del 65% en el promedio de los tres macrosectores a nivel histórico durante 2006-2014) y en la consolidación del pasivo (más del 20%). En cambio, alrededor un 12% de las Pymes ha empleado dichos recursos para compras o arriendo de maquinaria, y cerca de un 15% para remodelaciones y adecuaciones (ver gráfico 4). Dicha condición resulta generaliza-

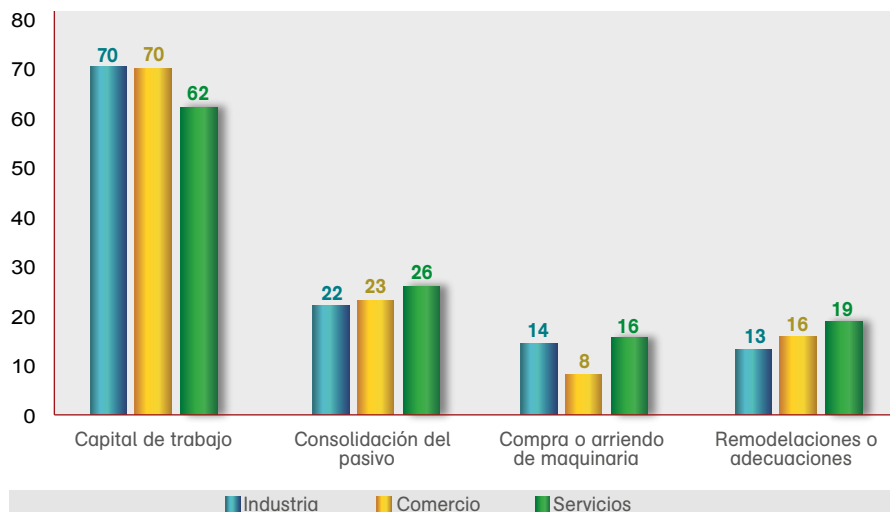
ble a todo el segmento, pues no se encuentran diferencias significativas entre las firmas pequeñas y las medianas.

Esta tendencia deja en claro que el acceso de las Pymes al sector financiero va encaminado en gran medida a solventar sus problemas en el flujo de caja. Así, para las Pymes el crédito bancario resulta una herramienta que principalmente se emplea para inyectar liquidez a las firmas y que además contribuye a la mejora de las condiciones de plazo, tasa o amortización de los préstamos vigentes con sus acreedores. Por ende, aquellas Pymes que no acceden al crédito formal deben verse obligadas a buscar mecanismos alternativos que les sirvan como respaldo en momentos de baja liquidez.

Sin embargo, otra evidencia que muestra la GEP es que el uso de mecanismos alternativos al crédito bancario es bastante precario. De hecho, entre el 58% y el 67% históricamente ha reportado que no emplea herramientas distintas a los préstamos financieros formales (cifra que tampoco ofrece ma-

Gráfico 4.

Destino de los recursos de financiamiento de las Pymes (Promedio histórico 2006-2014)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2006-II - 2014-II.

yores diferencias entre las pequeñas firmas y las medianas). Entre aquellos que sí han accedido, la principal fuente han sido los proveedores, los cuales, en promedio, fueron utilizados por un 15%-25% de las firmas durante 2006-2014. Esta opción tiene una notoria predilección y supera con creces los mecanismos adicionales más informales, como la reinversión de utilidades, los recursos propios y el crédito extrabancario, que alcanzaron proporciones inferiores al 5%.

No obstante, la mala noticia radica en los bajos niveles de utilización, por parte de los empresarios, de productos financieros alternativos como el *leasing* y el *factoring*. En el caso del primero, los niveles históricos de penetración no han superado el 10% en ninguno de los tres macrosectores, mientras que en lo relacionado con el *factoring* dichos registros son todavía más

bajos, ubicándose por debajo del 5%. Especialmente, el pobre uso de esta última herramienta resulta un tanto “paradójico”, pues precisamente su naturaleza busca favorecer el flujo de caja de las Pymes (ver Anif, 2014d).

Nuevamente, la explicación a esta tendencia parece radicar en una posible falta de educación fi-

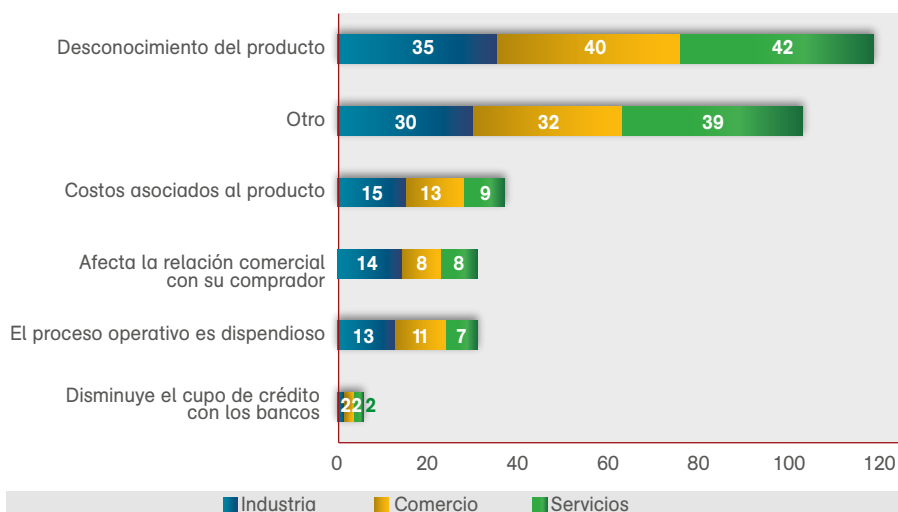
nanciera en el segmento Pyme. Esto se atribuye a que cuando se indagó, en la medición del primer semestre de 2013 de la GEP, sobre las razones por las cuales los empresarios no utilizaban el *factoring*, la mayor proporción de respuestas se dirigió a la falta de conocimiento del producto (entre un 35% y un 42% de las firmas). Como segunda opción, los empresarios eligieron los costos asociados al producto (entre un 9% y un 15% de los encuestados), y en tercer puesto estuvo la consideración de que esta herramienta afecta la relación comercial con

los compradores (entre un 8% y un 14% de los entrevistados). Así, los criterios sobre los conocimientos financieros aventajaron, en cerca de 20pp, al resto de opciones que podrían explicar el bajo uso de este producto financiero (ver gráfico 5).

Todo lo anterior permite inferir algunas conclusiones sobre la relación existente entre las res-

Gráfico 5.

Razones por las que las Pymes no usan el *factoring*



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2006-II - 2014-II.

tricciones de liquidez que afrontan las Pymes y las características de su financiamiento. En primer lugar, resulta claro que la mayoría de firmas de este segmento que acceden al sistema financiero utiliza los recursos para favorecer su flujo de caja. Entre las Pymes que no emplean el crédito formal, las limitaciones de liquidez pueden ser mayores (especialmente en el caso de los pequeños empresarios), más aún si se tiene en cuenta que es prácticamente nulo el uso de herramientas financieras alternativas como el *leasing*

y el *factoring*, e incluso el de algunas informales como el sector extrabancario. Allí, la única fuente adicional que parece tener una penetración significativa son los proveedores, aunque su utilización (15%-25%) no tiene un uso suficientemente significativo para que logre compensar la alta proporción de firmas que no acceden al crédito bancario (más del 50%).

Como segunda conclusión, podemos destacar que este bajo acceso se explica en buena medida por la falta de conocimiento

de estos productos (caso *factoring*), o porque ellos no se consideran como una herramienta necesaria para mejorar el desempeño económico de las empresas (crédito bancario). Ello parece sugerir que los esfuerzos que ha venido desarrollando el Gobierno Nacional en materia de educación financiera, en sincronía con el sector privado, todavía afrontan retos importantes, pues segmentos significativos de la población empresarial parecen no tener claros los beneficios y ventajas de entrar al sistema financiero.

Conclusiones

En el presente artículo, con base en la información de la GEP, buscamos analizar el impacto de la falta de liquidez en la actividad económica del segmento Pyme y su influencia en las características del financiamiento de esta clase de firmas. Se encontró que esta dificultad afecta de manera relevante el desarrollo de los negocios de los empresarios, siendo la tercera problemática más importante para los tres macrosectores (en promedio un 12%-13% de los entrevistados entre 2006 y 2014), después de las referidas a la competencia y la falta de demanda. Asimismo, se encontró que esta variable tiene la misma importancia para las pequeñas empresas que para las medianas, lo que sugiere que afecta de manera generalizada a las empresas que componen este segmento.

Sumado a esto, se evidenció que el financiamiento de las Pymes se encuentra notoriamente encaminado a solucionar los problemas de liquidez que afronta este tipo de empresas, pues, en promedio, más del 65% de los empresarios en el promedio de los tres macrosectores destinó los recursos de fi-

namiento al capital de trabajo, mientras que el 20%-25% lo dirigió a la consolidación del pasivo durante 2006-2014. Ello superó los registros de rubros de inversión encaminados al funcionamiento de largo plazo de las firmas, como la compra o arriendo de maquinaria (12%); y las remodelaciones y adecuaciones (15%).

No obstante, el bajo uso que hacen las pequeñas y medianas empresas del crédito bancario y de productos financieros alternativos como el *leasing* y el *factoring* impide que estas herramientas financieras puedan contribuir de manera más relevante a solucionar este tipo de problemáticas. Allí, lo más preocupante radica en que su pobre uso parece explicarse, en buena medida, por la falta de conocimiento, por parte de las firmas, sobre las bondades que ofrece este tipo de herramientas. Particularmente, debe reseñarse el caso del *factoring*, el cual, dadas sus características, podría consolidarse como un mecanismo que solucione las dificultades de rotación de cartera que enfrenta una proporción importante de las firmas encuestadas. ■

BIBLIOGRAFÍA

- Anif (2015), “Desempeño industrial reciente y perspectivas 2015”, *Comentario Económico del Día* 2 de febrero de 2015.
- Anif (2014a), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados segundo semestre de 2014.
- Anif (2014b), “Costos de transporte, multimodalismo y la competitividad en Colombia”, diciembre de 2014.
- Anif (2014c), “Evolución reciente del financiamiento Pyme en Colombia”, *Comentario Económico del Día* 10 de febrero de 2014.
- Anif (2014d), “Penetración del *factoring* en el segmento Pyme en Colombia”, *Actualidad Pyme* No. 66 de abril de 2014.
- Banco Mundial (2014), Informe *Doing Business* 2015, edición No. 13.

Zoom a la competitividad de Risaralda

Por: Julián Cárdenas Correa *

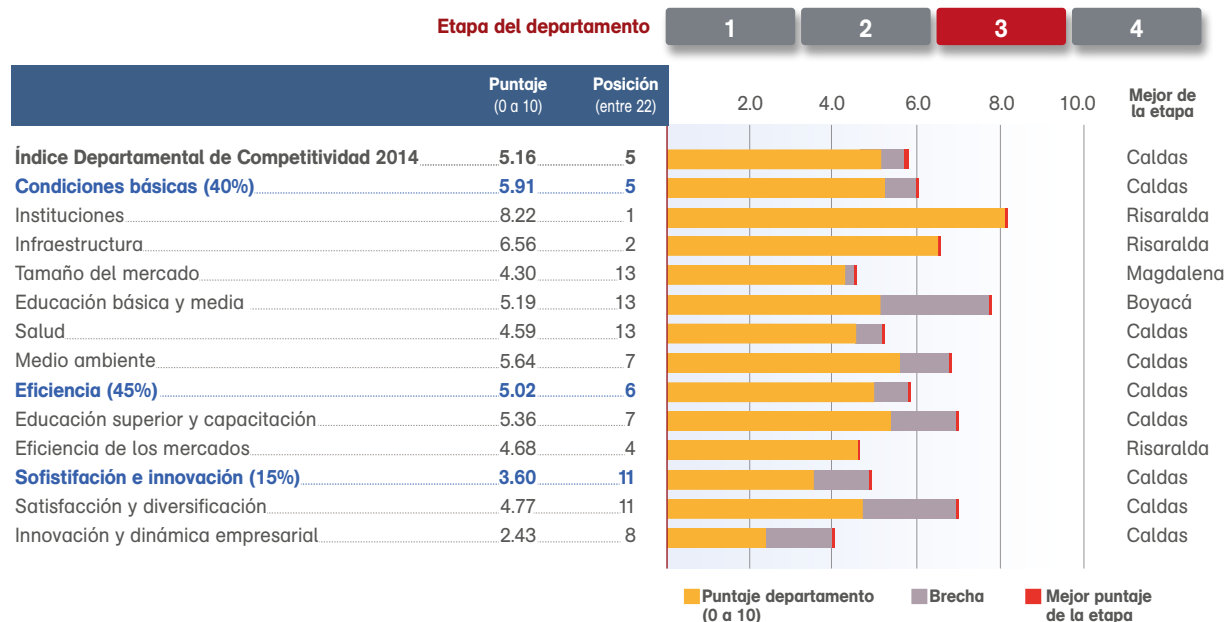
Al analizar el Índice Departamental de Competitividad de 2014, medido y desarrollado por el Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario, encontramos que el departamento de Risaralda ocupa el quinto lugar entre 22 departamentos para los cuales se hace la medición. Estar en ese top 5 podría dejar una ligera satisfacción si de celebrar la aparición en ese ranking se tratara, empero la lectura del Índice *per se* evidencia asimismo retos importantes que debe afrontar el departamento y su ciudad capital, Pereira.



El índice muestra cómo Risaralda ocupa lugares sobresalientes en los factores Condiciones Básicas (puesto 5) y Eficiencia (puesto 6), cuyos puntajes coadyuvan a que con un ponderado de 5,16 nos ubiquemos en el quinto lugar, lugar que no pudo ser mejor por el factor Sofisticación e Innovación (puesto 11). De manera más detallada, es de resaltar la calificación y ubicación de pilares como Instituciones e Infraes-

*Underwriter Suramericana de Seguros y Miembro Junta Directiva Andi Risaralda y Quindío. E-mail: jogedu@gmail.com

Gráfico 1.
Calificación de Risaralda en el Índice Departamental de Competitividad (2014)



Fuente: Índice Departamental de Competitividad 2014.

estructura, para las cuales Risaralda ocupa respectivamente el primero y segundo lugares, mientras que otros como Educación Básica y Media, Salud y Sofisticación y Diversificación ocupan los lugares, 13, 13 y 11 respectivamente.

El estar en la Etapa de desarrollo 3 de 4 indica con claridad meridiana en qué pilares, subpilares y variables debemos trabajar con especial énfasis para lograr mejorar dentro del Índice.

Los retos coyunturales

Aunque el índice lleva hasta la fecha solo dos ediciones, podemos ver que Risaralda pasó del lugar sexto en 2013 al quinto en 2014. Si bien estas mediciones muestran una mejora entre un año y otro y transmiten información interesante de cara a las políticas y decisiones que deben involucrar la tríada Gobierno – Academia – Sector Privado, no debemos desconocer el hecho

de que la gran mayoría de las variables y subpilares es impactada en el mediano y largo plazo. Por ello, difícilmente Risaralda logrará dentro de los años más próximos estar en una mejor situación; teniendo en cuenta además que solo tendría para “disputar” el cuarto puesto a Caldas, pues los primeros tres lugares del Índice lo ocupan Bogotá, Antioquia y Valle Del Cauca, polos de desarrollo que tienen unas dinámicas y flujos circulares que les permitirán seguramente conservar esas ubicaciones en el Índice Departamental de Competitividad.

Al igual que la coyuntura actual motivada por el desplome de los precios del petróleo, las presiones inflacionarias afectadas a su vez por la acelerada devaluación (su impacto en la inflación de los bienes importados) y el déficit en cuenta corriente nos hacen esperar un crecimiento para Colombia que, según varios analistas, incluido el Banco de la República, oscilaría entre el 3.6% y el 3.9%. Es apenas obvio que también esperemos en

el corto y mediano plazo el correspondiente impacto en la economía del departamento de Risaralda.

El departamento de Risaralda recibe regalías por \$194.430 millones, con lo que es de esperar que por el desplome de los precios internacionales del petróleo y su impacto en las finanzas del Estado (matizado un poco por la devaluación) igualmente vea disminuidas de manera importante las transferencias que por este rubro recibe anualmente. Si a esto aunamos que Risaralda, pero principalmente Pereira, muestra tradicionalmente índices de inflación y de desempleo mayores a las tasas observadas en los promedios nacionales, no tenemos una coyuntura para el corto y mediano plazo precisamente halagüeña.

Como se señaló, las variables y subpilares del IDC se ven afectados en el largo plazo, por lo que la coyuntura quizás no tenga un efecto permanente en los mismos, lo cual también afectará de manera paralela al resto de departamentos del país.

Una mirada al largo plazo

En noviembre de 2014, el DNP definió seis categorías de ciudades colombianas con base en la edad de sus habitantes, y dicha categorización se hizo principalmente para focalizar o sugerir la necesidad de analizar con una visión distinta la demanda diferenciada de servicios en educación, salud, protección social y cuidado de personas dependientes. A la ciudad de Pereira le correspondió quedar ubicada en la categoría de ciudades Mayores, es decir, aquellas ciudades que presentan el bono demográfico más avanzado, con mayor dependencia demográfica de mayores de 65 años y mayor velocidad de envejecimiento.

Esto constituye en sí mismo un desafío para Pereira y Risaralda de cara a su futuro. Veámos.

Dado que en lo que se refiere al bono demográfico ya estamos en la etapa en donde hay una alta dependencia de personas mayores, esto implica que ya no tenemos las oportunidades de ahorro, inversión y crecimiento económico que tienen aquellas ciudades en las que

es mayor el porcentaje de personas en edades potencialmente productivas respecto a aquellas en edades potencialmente inactivas.

La teoría macroeconómica nos indica que esto puede tener un impacto en la variable consumo en el departamento de Risaralda, pues si nuestro bono demográfico tiene una alta dependencia de personas mayores, es de esperar que la tasa de descuento intertemporal (se le asigna menos peso al consumo futuro que al consumo presente, es decir, se “descuenta” o se da menos importancia al consumo futuro) también se afecte. En una ciudad y un departamento con un gran porcentaje de personas mayores, es de esperar que algunas decisiones de consumo se aplacen y que se cambie consumo presente por consumo futuro.

Según el Documento 208 del Banco de la República de septiembre de 2014, por participaciones de valor agregado, la actividad económica de Risaralda a 2012 reunía entre Servicios, Hoteles y restaurantes, y Comercio el 62.5% de su valor agregado. La estructura demográfica del departamento en el largo plazo tendrá un impacto en estas variables. Que sea positivo o negativo depende de las políticas

que desde ya tomemos y para esto resultan un foco más que útil las variables y pilares con que se construye el Índice Departamental de Competitividad.

En dónde enfocarnos

Nuestras fortalezas en eficacia, requisitos legales, capacidad administrativa y gestión, así como en facilidad de permisos para construcción y continuidad, muestran que desde las políticas gubernamentales en estos aspectos efectivamente se han desarrollado y se han realizado las inversiones y tomado las decisiones que corresponden. Esto lo ratifica la medición del *Doing Business*, que ubica a Pereira en la clasificación 5 entre 23 ciudades para hacer negocios. Debemos no solo fortalecer sino mejorar estos indicadores en aspectos como Registro de Propiedades (lugar 13 entre 23) y Pago de impuestos (lugar 10 entre 23). Mejorar en estas variables nos ayudará a mantenernos en el top 5 del Índice de Competitividad Departamental.

La Infraestructura de acceso a internet y el Manejo de residuos

Diagrama 1.
Perspectiva general y regional del país para hacer negocios

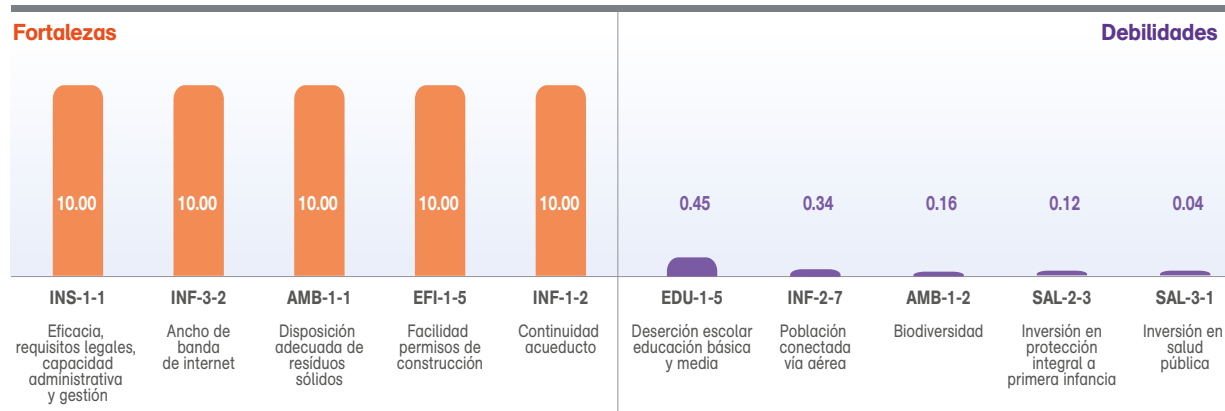
Perspectiva general y regional para hacer negocios			
Región	América Latina y El Caribe	Clasificación sobre facilidad para hacer negocios entre 23 ciudades en Colombia	Ciudad con mejor desempeño en Colombia
Categoría de ingreso	Ingreso alto medio		
Población	48.321.405		
INB per cápita (US\$)	7.560.000	5	Manizales

Clasificación de la categoría	Clasificación entre 23 ciudades en Colombia	Ciudad con mejor desempeño en Colombia
Apertura de un negocio	3	Armenia
Manejo de permisos de construcción	1	Pereira
Registro de propiedades	13	Manizales, Ibagué
Pago de impuestos	10	Ibagué

Fuente: *Doing Business* para Colombia 2015.

Gráfico 2.

Principales fortalezas y debilidades en la competitividad de Risaralda (Puntaje de 0 a 10, donde 10 representa el mejor puntaje)



Fuente: Índice Departamental de Competitividad 2014.

sólidos representan también fortalezas para el departamento dentro del Índice. La primera debe facilitar a su vez el acceso a internet de los jóvenes estudiantes de educación básica y media, lo que implicará mayor democratización del acceso a internet, en donde además de conservar la buena infraestructura, se requieren inversiones en equipamiento para los diversos planteles e instituciones educativas.

La disposición adecuada de residuos sólidos también constituye una fortaleza para el departamento. En este aspecto es de resaltar la eficiente labor desarrollada por la empresa privada que tiene a su cargo el manejo de dichos residuos.

Nuestras debilidades en Deserción escolar básica y media deben sumarse al reto que implicará atraer jóvenes para prolongar el bono demográfico del departamento. No solo el reto es mejorar en este indicador, sino en sostener logros como el de la Universidad Tecnológica de Pereira que recientemente apareció en el puesto 11 del ranking de universidades con mayor producción científica. Mejorar los resultados observados en las pruebas Saber Pro y aumentar el incentivo a docentes con partici-

pación del departamento de Risaralda y de la ciudad de Pereira en iniciativas como Empresarios por la Educación deben constituirse no solo en retos, sino en políticas públicas con focalización de recursos para esos propósitos.

Las actuales inversiones en la ampliación del Aeropuerto Matcaña afectarán positivamente la variable Población conectada vía aérea. Estas inversiones deben acompañarse del incentivo hacia las empresas para que las frecuencias y rutas desde y hacia Pereira se incrementen.

Inversión en protección a la primera infancia e Inversión en salud pública se añan a la reflexión y los retos respecto a las políticas públicas que implicará la categorización de Pereira como ciudad mayor. La maximización de los recursos por recaudos y transferencias, en un contexto de menores ingresos por regalías, será un reto para los próximos gobernantes del departamento.

Por último, y no menos importante, cabe resaltar el desafío que tienen el gobierno y los empresarios en aumentar el tamaño del mercado, tanto interno como externo, en cuyas variables Risaralda ocupó respectivamente la 12 y 15 posiciones. Poseer menos del 2% de la

población nacional es un mercado muy limitado. Aumentar el tamaño del mercado externo cobra vital importancia para Risaralda. Si lo logra, la afectación por los cambios en decisiones de consumo que traerá consigo el cambio demográfico no será muy significativa.

La atracción de inversiones por parte de entidades como Invest in Pereira; la eficiencia en trámites lograda e inspirada por entidades como la Cámara de Comercio de Pereira; las inversiones en infraestructura aeronáutica y de movilidad internas; al igual que proyectos como el Centro de Convenciones y el Parque Temático de Flora y Fauna, ayudan a la mejora en muchos índices y en focalización de gasto e inversión, no obstante el Índice Departamental de Competitividad debe constituirse en la hoja de ruta para el departamento, sus gobernantes, sus gremios, su academia y sus ciudadanos. No es el trabajo individual que coincide con la visión de otros, es el trabajo mancomunado con un propósito el que llevará a Risaralda a mejorar su competitividad y, por ende, a mejorar la calidad de vida de los risaraldenses y la sostenibilidad de sus empresas e instituciones. ■

Evaluación de la Reforma de Garantías Mobiliarias:

Potencial y avances en la implementación

Por: Antoinette Schoar, Marcela Eslava, Lucía Sánchez, María Aránzazu Rodríguez y Pablo Villar *

Introducción

El 20 de agosto de 2013 el Presidente de Colombia sancionó la Ley 1676, que sienta las bases para el uso generalizado de bienes muebles como garantía para transacciones de crédito. La reforma tiene el potencial para mejorar el acceso de las empresas formales a crédito y, por lo tanto, servir como herramienta para impulsar el crecimiento productivo, especialmente en el sector de Pymes y empresas jóvenes.



Por una parte, se dicta la creación de un registro unificado de garantías muebles, en el que se listan todos los activos empleados a manera de garantía. Este registro permite a los eventuales acreedores verificar si el bien que les está siendo ofrecido en garantía está sujeto a otros compromisos, y el orden de prelación de los mismos para la eventual ejecución del bien. Por otra parte, se facilitan los procesos de ejecución de garantías en caso de no pago de las obligaciones financieras, al establecer nuevos procedimientos de ejecución (pago directo y ejecución especial) y adaptar el procedimiento de ejecución judicial acorde con el funcionamiento del registro.

*Antoinette Schoar: Profesora del Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology; Marcela Eslava: Profesora de la Facultad de Economía, Universidad de los Andes; Lucía Sánchez, Directora Iniciativa PyMEs, IPA; María Aránzazu Rodríguez, Asociada de Investigación, IPA; Pablo Villar, Coordinador de Investigación, IPA. E-mail: meslava@uniandes.edu.co

Este artículo tiene por objeto presentar los resultados y conclusiones preliminares de la línea de base de la evaluación de impacto de la Reforma de Garantías Mobiliarias que investigadores de la Universidad de los Andes, el Massachusetts Institute of Technology (MIT) e Innovations for Poverty Action (IPA) –una organización internacional de investigación económica– han llevado a cabo. El objetivo último de esta investigación es determinar si esta reforma ha influido en la capacidad o condiciones de acceso a crédito de las Pymes formales y en su desarrollo empresarial. La evaluación será finalizada solo cuando la reforma esté completamente implementada. Incluye el levantamiento de una línea de base, que contempla la recolección y análisis de una serie de datos con la finalidad de entender el contexto y el estado de acceso a crédito y desempeño de las Pymes previos a la reforma y durante la etapa temprana de implementación. Estos análisis se efectúan mediante: una encuesta a las Pymes para entender su capacidad y condiciones de acceso al crédito; un análisis del registro de garantías mobiliarias, para entender el avance de su implementación; y una encuesta a entidades financieras para comprender su opinión sobre la reforma. El presente artículo presenta los resultados iniciales de esos análisis.

Encuesta a Pymes

Para entender el nivel de acceso a crédito que tenían las Pymes formales colombianas antes de la reforma, así como las condiciones de dicho acceso, se llevó a cabo

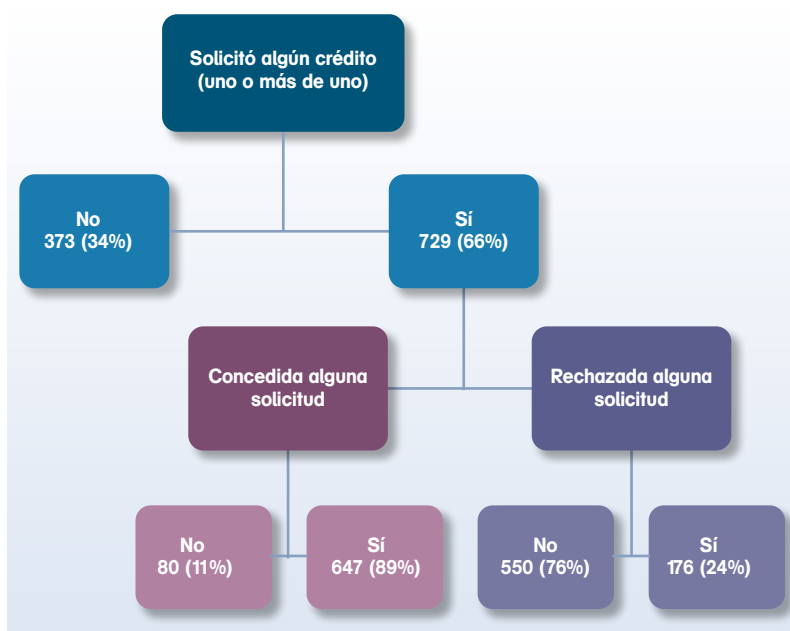
“ A pesar de la aparente facilidad que tienen las Pymes formales para acceder a financiación externa, el 50% de las empresas encuestadas por IPA considera que el acceso limitado al crédito es un problema importante o extremadamente importante para la operación de su empresa. ”

una encuesta a 1.125 Pymes en las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín y Cali desde finales de 2013 hasta inicios de 2014. Estas empresas se distribuyen por sectores económicos¹ de manera que

su tamaño relativo en la muestra corresponde con el de los sectores en la economía colombiana según el Registro Único Empresarial y Social (RUES). Un 80% de estas empresas había tenido acceso a financiación externa formal a lo largo de sus años de funcionamiento. Del 20% de empresas que no había accedido a financiación externa a lo largo de sus años de funcionamiento, cerca de la mitad nunca había solicitado un crédito. Solo en 2012, el 66% de las empresas reportó haber solicitado al menos un préstamo o línea de crédito. De estas, al 89% se le concedió alguno de los créditos solicitados y al 24% se le rechazó alguna de las solicitudes presentadas (ver diagrama 1).

No obstante, a pesar de la aparente facilidad que tienen las Pymes formales para acceder a financiación externa, el 50% de las empresas encuestadas por IPA considera

Diagrama 1.
Esquema de las solicitudes de financiación en 2012 (% de empresas)



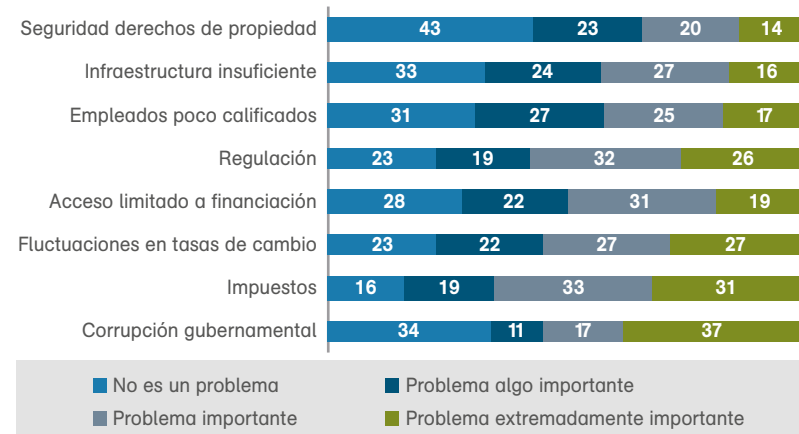
Fuente: elaboración propia.

¹Alojamiento y servicios de comida, información y comunicaciones, transporte y alojamiento, construcción, industrias manufactureras y comercio.

que el acceso limitado al crédito es un problema importante o extremadamente importante para la operación de su empresa (ver gráfico 1). Este hallazgo es consistente con numerosos estudios que señalan la falta de acceso al crédito como uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las Pymes. Según el Banco Mundial², casi un 30% de las empresas en Colombia –que para la muestra de pequeñas empresas asciende casi a un 40% aproximadamente– considera el acceso a financiación como el principal obstáculo que enfrentan en su entorno empresarial. Nuestra encuesta a Pymes revela otras dimensiones del problema de acceso a crédito: la falta de garantías se constituye como una de las razones más comúnmente reportadas para el rechazo de su última solicitud de crédito. Dado que las Pymes suelen poseer activos muebles (por ejemplo, inventario o propiedad intelectual), pero no siempre inmuebles, un incremento en el uso de garantías mobiliarias por parte del sistema financiero puede ser muy beneficioso para estas empresas en términos de acceso al crédito o en las condiciones de dicho acceso.

En particular, entre las empresas a las que se les denegó un crédito, la razón de rechazo más comúnmente reportada fue que la empresa no disponía de garantías suficientes (37%), incluso muy por encima de la falta de historial crediticio (21%), ver gráfico 2. El 64% de las empresas a las que se les denegó un crédito en 2012 indicó que ese crédito habría requerido garantía. Entre las empresas a las que se les había denegado un crédito en 2012 y se les pidió bienes inmuebles para poder acceder al crédito, el 47% señaló que si hubiera existido la posibilidad

Gráfico 1.
Clasificación de los principales problemas para la operación empresarial (% de empresas)



Fuente: elaboración propia.

de satisfacer los requerimientos de garantías usando bienes muebles hubieran sido capaces de satisfacer tales requisitos (ver diagrama 2).

Gráfico 2.
Razones por las que las empresas creen que se les denegó su último crédito (% de empresas)



Fuente: elaboración propia.

Estos resultados muestran que el acceso al crédito de las Pymes está limitado, al menos en parte, por la falta de garantías y que esta falta de acceso a crédito puede limitar sus posibilidades de crecimiento. Es claro, entonces, el potencial que tiene la reforma de garantías muebles como catalizador del acceso a crédito de las Pymes, y posiblemente como impulsor de un mayor crecimiento de las mismas.

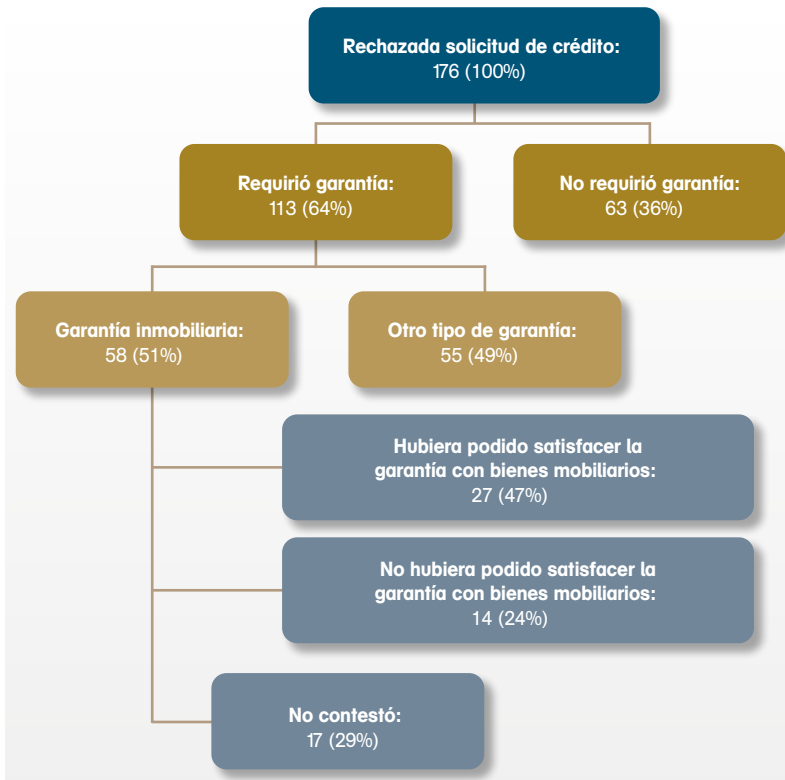
Registro de garantías muebles

Uno de los elementos clave para el éxito de la reforma, y termómetro del calado de la misma en la economía real, es el registro electrónico unificado de garantías mobiliarias. Este registro, lanzado en febrero de 2014, ha contado con una buena acogida por parte del sistema financiero colombiano y ha tenido un buen funcionamiento. El 30 de septiembre de 2014, solo unos meses después de ser lanzado, ya contaba con 926.686

²World Bank (2010), Colombia Country Profile, Enterprise Survey <http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/Colombia-2010.pdf>

Diagrama 2.

Requerimiento de garantía exigido por la entidad financiera para el último crédito denegado en 2012 (% de empresas)



Fuente: elaboración propia.

registros de garantías mobiliarias, 890.295 registros únicos.

La rápida expansión del registro constituye un éxito temprano de la reforma, pues se reunió en un único instrumento la información de un enorme número de créditos y transacciones financieras. Como punto de comparación, cabe mencionar el caso mexicano: los primeros cambios regulatorios en México se llevaron a cabo en el año 2000³, no obstante, hasta octubre de 2010⁴ el registro de garantías muebles entró en operación. El registro

mexicano había registrado cerca de 400.000 transacciones hasta el 30 de noviembre 2014, aproximadamente cuatro años después de su puesta en funcionamiento⁵.

Es decir, la mitad de los registros en una economía mucho mayor que la colombiana. Parte de esto se explica porque el registro mexicano solo contiene registros de garantías constituidas después de su entrada en funcionamiento. Las garantías aceptadas antes de la existencia del registro se rigen por las disposiciones aplicables en el

momento de su registro (Secretaría de Economía de México, 2013)⁶.

El hecho de que el registro en Colombia sí incluya garantías previas a la reforma lo convierte en una herramienta muy útil, ya que cobija todas las garantías muebles vigentes, condición necesaria para asegurar a los potenciales acreedores la confiabilidad de la garantía ofrecida. De otro lado, gracias a su amplio cubrimiento, el registro no solo permite rastrear los activos muebles dados como garantía, sino que permite empezar a entender la magnitud de los créditos que no pasan por el sistema financiero. Por ejemplo, a 30 de septiembre de 2014, más de un tercio (43%) de los registros únicos correspondía a acreedores que no son entidades financieras, créditos que por su naturaleza solían ser contabilizados de manera más limitada.

No obstante, cabe mencionar que la rápida expansión del registro no puede interpretarse aún como indicador de una expansión en el número de créditos con garantía mobiliaria concedidos por entidades financieras a empresas como consecuencia de la reforma.

Como muestra el diagrama 3, menos del 0.1% del total de registros únicos corresponde a nuevos créditos otorgados por entidades financieras a empresas, usando bienes mobiliarios (diferentes a vehículos) como garantía.⁷ La gran mayoría de los registros incluidos, el 91.25%, corresponde a garantías previamente registradas en Cámaras de Comercio locales u otros instrumentos de acceso limitado. Solamente un 0.17% de todos los

³Jan R. Boker, Registro Único de Garantías Mobiliarias, Gobierno Federal Registro Único de Garantías Mobiliarias, visto el 24 de marzo 2015; <<https://www.wbginvestmentclimate.org/advisory-services/regulatory-simplification/doing-business-reform-advisory/upload/1-Boker-Banco-Mundial-Colombia-Noviembre2011-2.pdf>>

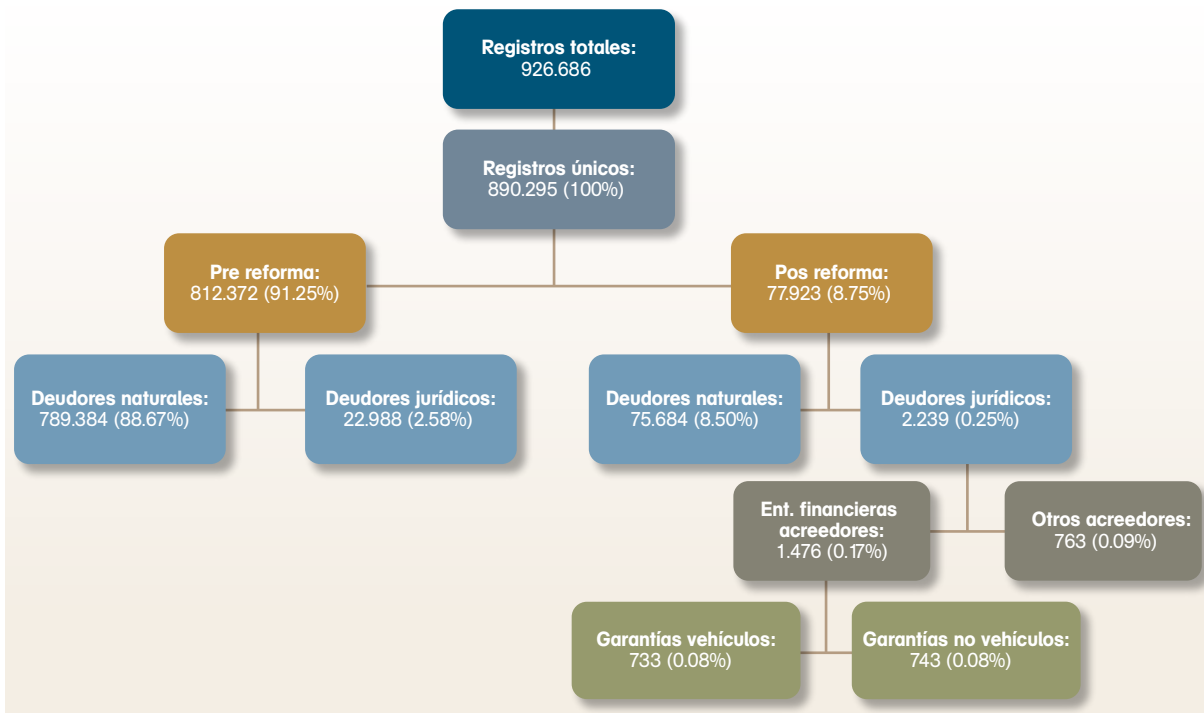
⁴Según la Secretaría de Economía de México, presentación Secured Transaction in México, enero 2015.

⁵Según la Secretaría de Economía de México, presentación Secured Transaction in México, enero 2015.

⁶Secretaría de Economía, 2013, Preguntas Frecuentes, Registro Único de Garantías Mobiliarias, visto 17 de marzo 2015, <http://www.rug.gob.mx/Rug/resources/pdf/preguntas%20frecuentes/Preguntas_Frecuentes.pdf>

⁷Todos los porcentajes de esta figura se calculan en función del total de registros únicos.

Diagrama 3.
Tipo de registros a 30 septiembre 2014 (% de registros con respecto al total de registros únicos)



Fuente: elaboración propia.

registros únicos fue realizado por entidades financieras para transacciones con empresas y solo el 0.08% de todos los registros únicos son bienes diferentes a vehículos.

Es, por tanto, temprano para juzgar el éxito de la reforma con base en el registro, tanto porque este aún no incorpora una masa importante de nuevos créditos, como por el hecho de que las entidades financieras aún no usan ampliamente las garantías mobiliarias. Esto se discute en la sección 4.

Encuesta a entidades financieras

Con el fin de entender la opinión de las entidades financieras sobre la reforma se hizo una encuesta a 19 entidades financieras (13 bancos, 5 compañías de financiamiento y 1 cooperativa

financiera) entre marzo y agosto 2014. Esta encuesta muestra que, aunque las entidades financieras están abiertas a modificar sus productos financieros incorporando nuevos tipos de garantías mobiliarias y cambiando los

“Es, por tanto, temprano para juzgar el éxito de la reforma con base en el registro, tanto porque este aún no incorpora una masa importante de nuevos créditos, como por el hecho de que las entidades financieras aún no usan ampliamente las garantías mobiliarias.”

criterios de aceptación de estas, muchas consideran que el marco legal y regulatorio de la reforma debe aún complementarse, y no prevén realizar cambios hasta que las piezas complementarias de la regulación entren en vigor. Aproximadamente el 84% de las entidades financieras encuestadas piensa que la falta o superposición de la legislación es un obstáculo para el uso de garantías mobiliarias. Los dos puntos más mencionados por estas entidades financieras son:

Decreto de Ejecución:

La Ley 1676 de 2013 establece dos nuevos procedimientos de ejecución que aún no han sido reglamentados: el pago directo (por el cual se podría ejecutar un bien sin trámites judiciales) y la ejecución especial (que permite ejecutar el bien sin ne-

ACTUALICE SUS DATOS PARA AGILIZAR EL TRÁMITE DE SU PENSIÓN.

¡SOLO CON SU HISTORIA LABORAL AL DÍA SE PODRÁ PENSIONAR!

Actualice sus datos de contacto ingresando a:

www.colpensiones.gov.co,
en nuestra Línea de Atención Gratuita Nacional: **01 8000 410 909**
o en los Puntos de Atención Colpensiones PAC a nivel nacional.

Puntos de Contacto:
Bogotá: 489 0909, Medellín: 283 6090
Línea Gratuita Nacional: 01 8000 410 909
www.colpensiones.gov.co

cesidad de acudir a la corte) que tendrán a su cargo Cámaras de Comercio y Notarías. Los detalles sobre la operación aún no están definidos. La Ley adapta además el procedimiento de ejecución judicial acorde con el funcionamiento del registro. La mayoría de las entidades financieras considera que estos procesos son una de las grandes ventajas de la reforma, al reducir el tiempo y costo esperado de prestar usando garantías mobiliarias y, por lo tanto, prefieren esperar hasta que estén definidos los detalles para empezar a cambiar sus procesos internos.

■ Circular 100 de la Superfinanciera:

Las entidades financieras mencionan especialmente el capítulo II de esta circular, en el que se definen detalles del Sistema de Administración del Riesgo Crediticio (SARC) en lo relacionado a tres temas: (i) la revisión de la definición de garantía idónea (algunas entidades comentaron que sería necesario modificar la definición de garantía admisible, Decreto 2555 de 2010); (ii) el establecimiento de criterios para la valoración de garantías mobiliarias; y (iii) la modificación de la pérdida dado el incumplimiento (PDI), lo que repercutirá en el régimen de provisiones. Aunque no es vinculante, muchas entidades financieras consideran preferible esperar a que la Superfinanciera alinee esta regulación con las nuevas oportunidades abiertas por la Ley, antes de empezar a usar activamente estos nuevos tipos de garantías.

A manera de conclusión

Los resultados de estos análisis sugieren el gran potencial que tiene la reforma como impulsor del acceso al crédito, especialmente para las Pymes formales, y posiblemente como catalizador de un mejor desempeño para las mismas. Esta reforma sienta las bases para la aceptación generalizada de bienes muebles como garantía para acceder a crédito. Dado que las Pymes estiman que la falta de acceso a crédito es uno de los principales obstáculos para su crecimiento y que la falta de garantías ha sido uno de sus mayores impedimentos para acceder a financiación externa, una mayor aceptación de garantías mobiliarias por parte de las entidades financieras podría ser muy beneficioso para las Pymes en términos de acceso al crédito o en las condiciones de dicho acceso. Urge, sin embargo, la expedición de regulación complementaria para que la reforma entre en pleno vigor. ■

Gobierno Corporativo:

Protección al pequeño inversionista en Colombia

Corresponde al Comentario Económico del Día 26 de enero de 2015

A finales del año 2014, el Banco Mundial publicó su más reciente informe *Doing Business*. Allí, Colombia se ubicó en el puesto 34 entre los 189 países incluidos en el ranking, escalando 19 posiciones respecto al año anterior (usando cifras a junio de 2014). Esta es una importante posición para Colombia, pues ocupó el primer lugar en el ranking regional, seguido por Perú (35) y México (39).

Para la construcción del ranking se examinaron las áreas de: i) apertura de empresas; ii) manejo de permisos de construcción; iii) obtención de electricidad; iv) registro de propiedades; v) obtención de crédito; vi) protección al pequeño inversionista; vii) pago de impuestos; viii) comercio transfronterizo; ix) cumplimiento de contratos; y x) resolución de insolvencia, ver *Comentario Económico del Día* 4 de diciembre de 2014.

A pesar de la mejora en la posición de Colombia en el ranking, el país tuvo un desempeño desfavorable en seis de

las diez áreas ya mencionadas. Una de estas áreas fue la protección al pequeño inversionista, la cual importa en la medida en que permite a las empresas acceder al capital que necesitan para crecer, innovar, diversificar y competir mediante la emisión de deuda (ver Banco Mundial, 2014). Veamos con algo de detalle por qué el desempeño del país en esta área no fue favorable.

Para determinar las posiciones en el ranking de protección al pequeño inversionista, el Banco Mundial construye seis índices: i) alcance de la divulgación de intereses; ii) alcance de la responsabilidad del director o



gerente; iii) facilidad para demandar por parte de los accionistas; iv) alcance de los derechos de los accionistas; v) fortaleza de la estructura del gobierno corporativo; y vi) transparencia corporativa. Al considerar los resultados de Colombia con relación a los países de la región (Argentina, Brasil, Ecuador, Estados Unidos, México y Perú), el país no ocupa el primer lugar en los índices individuales, aunque si en el agregado, ver cuadro adjunto.

En efecto, el ranking de área muestra que Colombia se encuentra encabezando la lista de países comparables a nivel regional (posición 10). Sin embargo, al entrar en el detalle de los índices, el país tiene problemas, especialmente en materia del alcance de la responsabilidad del director o gerente (junta directiva) y de la transparencia corporativa.

El índice de alcance de la responsabilidad del director o el gerente de una empresa muestra que Colombia se encuentra en tercer lugar, con una puntuación de 7, superado por Estados Unidos (8.6) y Brasil (8). Las dos razones por las cuales el puntaje del país no supera la cifra obtenida tienen que ver con:

i) las consideraciones de negligencia en las acciones que tomen las juntas directivas y los gerentes que perjudiquen a los accionistas; y ii) la dificultad que impone la normatividad para poder sancionar a gerentes y juntas directivas con relación al argumento de negligencia. Como se ha visto en algunos escándalos en los últimos años, el ya colapsado sistema judicial tarda en procesar demandas a las cabezas directivas de diferentes empresas y en varias ocasiones los procesos no concluyen ya que no es posible probar negligencia en las acciones tomadas. Cabe destacar que estas dificultades se han venido afrontando por la Superintendencia de Sociedades, la cual en el último año ha abierto nuevos espacios de conciliación y arbitraje a costos reducidos. No obstante, esto no soluciona el hecho de que las acciones de “mala fe” se continúan escudando en la dificultad de probar negligencia.

Por su parte, el índice de transparencia corporativa es donde Colombia presenta el peor desempeño. Allí, el país ocupa el cuarto puesto entre los siete países comparables de la región. Esto se debe principalmente a que no existe una nor-

matividad que obligue y castigue el no proveer información sobre la participación de los miembros de las juntas directivas en otras empresas privadas. Adicional a esto, tampoco se exige hacer públicas las compensaciones de los gerentes a nivel de los accionistas o del público general. Ambas condiciones erosionan la confianza inversionista y tienen efectos, como por ejemplo, dificultar el ingreso de Pymes al denominado Segundo Mercado, ver *Enfoque* No. 82 de octubre de 2014.

En síntesis, Colombia mostró un desempeño favorable en el ranking del *Doing Business*. Aun así, en seis de las diez áreas exploradas por este ranking hay desempeños desfavorables. Por ejemplo, en el caso de la protección al pequeño inversionista existen retos en materia del alcance de la responsabilidad del director, gerente o junta directiva y de la transparencia corporativa. Por un lado, el pequeño inversionista es vulnerable pues la normatividad para imponer sanciones y anular transacciones no tiene “dientes”. Por otro lado, la construcción del sistema no permite que haya transparencia corporativa, por lo cual la confianza para la inversión se reduce. ■

Protección al inversionista pequeño: índices de construcción 2015

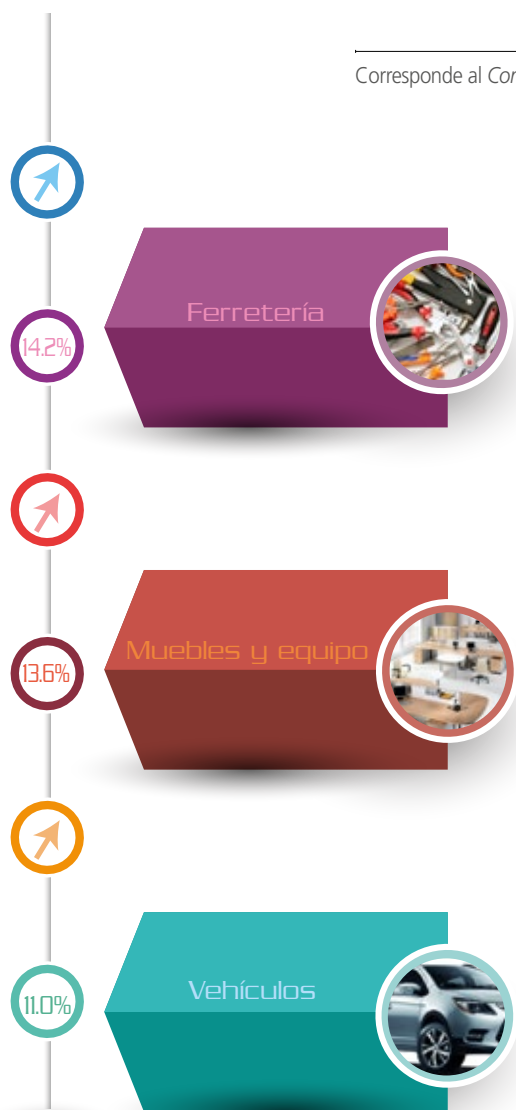
País	Ranking general	Ranking área	Alcance de la divulgación de intereses (0-10)	Alcance de la responsabilidad del director o gerente (0-10)	Facilidad para demandar por parte de los accionistas (0-10)	Alcance de los derechos de los accionistas (0-10.5)	Fortaleza de la estructura del gobierno corporativo (0-10.5)	Transparencia corporativa (0-9)
Argentina	124	62	7	2	6	9	4.5	6
Brasil	120	35	5	8	4	7.5	5.5	7.5
Colombia	34	10	9	7	8	9	5.5	4.5
Ecuador	115	117	2	5	6	7.5	4.5	3
EE.UU.	7	25	7.4	8.6	9	5.1	2.9	6.5
México	39	62	8	5	5	7	5.5	4
Perú	35	40	9	6	6	10	2.5	3.5

Fuente: elaboración Anif con base en Banco Mundial *Doing Business* 2015.

Comercio al por menor:

Coyuntura reciente y proyecciones

Corresponde al Comentario Económico del Día 9 de febrero de 2015



Luego de la buena dinámica exhibida al cierre de 2013, el comercio al por menor mostró un comportamiento bastante favorable durante el año 2014. En efecto, según la Encuesta Mensual de Comercio al por Menor y Comercio de Vehículos (EMCM) del Dane, el comercio minorista total registró una expansión del 8.6% en el acumulado en doce meses al corte de diciembre de 2014, una alza importante frente al 4.0% de un año atrás.

En cuanto a 2015, las perspectivas continúan siendo positivas, marcando variaciones del 8.6% al cierre de enero frente al 4.5% del año anterior (ver gráfico adjunto).

Este crecimiento se explica, principalmente, por: i) la recuperación experimentada por la demanda de bienes no durables y semidurables; ii) el excelente crecimiento de la demanda de bienes durables; y iii) el buen comportamiento, en general, de la confianza de los consumidores durante el año 2014.

Por tipo de bien, las ventas de las mercancías clasificadas como durables registraron la mayor expansión,

al crecer un 11.1% en el acumulado en doce meses a enero de 2015, muy superior al 4.6% del año anterior. En esto influyó decididamente el récord en las ventas de vehículos, que el año pasado alcanzaron cerca de 328.600 unidades. Por su parte, los bienes no durables y semidurables también registraron un buen crecimiento, aunque más moderado. En el primer caso, las ventas crecieron al 6.1% (vs. 4.5% de un año atrás), y en el segundo caso al 6.4% (vs. 3.7% de un año atrás).

Por líneas de mercancía, los sectores con mejor desempeño fueron: artículos de ferretería (creciendo al

En efecto, luego de un primer semestre con balances superiores a los registrados en el año anterior y una alta disposición de compra para los bienes durables (ver *Comentario Económico del Día* 21 de julio de 2014), la segunda mitad del año exhibió un crecimiento aún mayor en los niveles de confianza. El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) marcó un balance de 22.1 en el promedio a seis meses a diciembre de 2014, frente al 21.3 del semestre anterior y el 20.3 de un año atrás. Ello alimentado por unos resultados favorables en el tercer trimestre

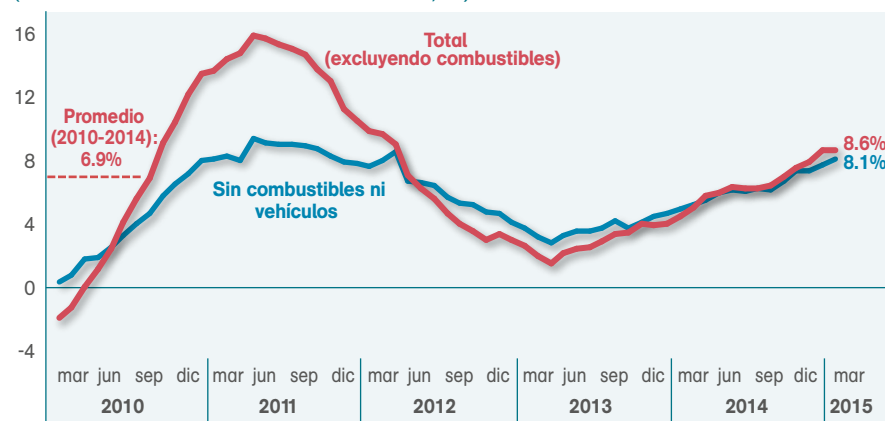
inferior al 9.6% observado en el año 2013. Además, el sector continuó consolidándose como el mayor generador de empleo de la economía, al contribuir con un poco más del 27% del total de los ocupados a nivel nacional.

En el plano crediticio, la cartera de crédito de consumo registró un aumento en sus tasas de crecimiento, manteniendo niveles de dos dígitos. En efecto, los desembolsos de crédito de consumo pasaron de crecer al 11.4% en 2013 a hacerlo al 14.9% al corte de diciembre de 2014. En este caso, la disminución de 153 pb en la tasa de interés de créditos de consumo (apalancada en reducciones de la tasa repo por parte del Banco de la República) habría jugado a favor en 2012 y 2013 inicialmente, pero las alzas de 2014 hacia el 4.5% (en la tasa repo) habrían desestimulado levemente la tasa de crecimiento de este tipo de desembolsos.

Dado este contexto, Anif proyecta una dinámica más tranquila para el año 2015, con crecimientos del 6.4% en el acumulado en doce meses a diciembre de este año. Los factores que jugarían a favor de las ventas de los comerciantes este año serían: i) la mayor disposición de los hogares a comprar bienes durables, en especial en lo concerniente a los muebles y electrodomésticos; y ii) una posible política monetaria expansiva, como respuesta al desplome de los precios del petróleo y a la desaceleración de la economía que se evidencia desde el segundo semestre de 2014. En línea con lo anterior, el PIB del sector comercio y turismo, jalonado por el comportamiento del comercio minorista, crecería un 4.4% real al cierre de 2015. ■

Dinámica del Comercio Minorista

(Var. anual acumulada en doce meses; %)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

14.2% en el acumulado en doce meses a enero de 2015); muebles y equipo para oficina (13.6%) y vehículos (11.0%). En cambio, las ramas comerciales como productos farmacéuticos (2.2%), calzado y artículos de cuero (4.6%), y bebidas alcohólicas (4.8%) exhibieron los resultados más mediocres.

En cuanto a la confianza de los consumidores, de acuerdo con la Encuesta de Opinión del Consumidor (EOC) de Fedesarrollo, la percepción de los hogares sobre su situación económica y sus expectativas futuras continuó siendo favorable al cierre del año 2014.

del año (21.3 promedio tres meses a septiembre vs. 17.7 en 2013) y un comportamiento estable en el cuarto (22.9 promedio tres meses a diciembre). Sin embargo, dicho comportamiento se reversó a inicios de 2015, al promediar balances de 16.0 durante los primeros dos meses del año frente al 21.2 promedio de un año atrás.

El empleo y la dinámica del crédito de consumo también fueron importantes para el comportamiento positivo que exhibió el comercio minorista. En efecto, al cierre de 2014 la tasa de desempleo a nivel nacional llegó al 9.1%, in-



Desempeño de la competitividad a nivel departamental en 2014

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 16 de febrero de 2015

En el más reciente reporte de competitividad del Foro Económico Mundial (FEM) de 2014, Colombia obtuvo una calificación de 4.2 sobre un máximo de 7. Este resultado, pese a ser similar al del año anterior, le permitió al país ocupar el puesto 66 entre 144 países, ascendiendo tres posiciones en el ranking de competitividad en el último año.

Allí fue determinante el mejor desempeño del país en los pilares de: i) preparación tecnológica, con una calificación de 3.8 (vs. 3.2 de 2013); y ii) infraestructura (3.7 vs. 3.5). Sin embargo, en este último caso, el puntaje aún es deficiente por cuenta de los lastres de Colombia en materia de calidad de su infraestructura vial (2.7) y férrea (1.5). Asimismo, los pilares de innovación (3.2) e instituciones (3.3) registraron bajas calificaciones.

Bajo este panorama, y teniendo en cuenta la importancia de las

regiones en Colombia, resulta pertinente revisar cuál es el desempeño de la competitividad a nivel departamental, con el fin de identificar hacia dónde deben estar dirigidos los esfuerzos en términos de políticas públicas. Este enfoque de búsqueda de competitividad regional coincide con el del PND 2014-2018.

Para responder a dicha inquietud, analizaremos los resultados recientes del “Índice Departamental de Competitividad” (IDC) de 2014, construido por el Consejo Privado de Competitividad y el Centro de Pensamiento en Estra-

tegias Competitivas de la Universidad del Rosario. Recordemos que el IDC es calculado siguiendo la metodología usada por el FEM en su medición de competitividad global y califica tres factores para cada departamento (condiciones básicas, eficiencia y sofisticación-innovación), ver *Comentario Económico del Día* 3 de febrero de 2014.

Así, de acuerdo con el IDC de 2014, Bogotá (incluida de manera individual) continúa liderando el *ranking* de competitividad a nivel nacional, con una calificación general de 7.8 sobre un máximo de 10 (ver

cuadro adjunto). En efecto, la capital registró los puntajes más altos en los tres factores que componen el IDC: condiciones básicas (7.1), eficiencia (7.9) y sofisticación-innovación (8.8), conservando una distancia significativa respecto al promedio nacional. Ello es consistente con el hecho de que la economía bogotana (concentrando una cuarta parte del PIB nacional) genera el 44% del valor agregado del sector de establecimientos financieros y servicios empresariales, así como el 32% del ingreso de las actividades de comercio-turismo (ver *Comentario Económico del Día* 1º de diciembre de 2014).

En segundo lugar se ubicó Antioquia, con una calificación general de 5.9. Allí se destaca el puntaje del factor de condiciones básicas (6.6), gracias a los buenos resultados de los pilares: tamaño del mercado (8.2) y medio ambiente (6.9). Por el contrario, el factor de eficiencia obtuvo una puntuación de solo 5.6, debido al regular desempeño del subpilar de eficiencia del mercado de bienes (5), particularmente en las variables de facilidad en los permisos de construcción (1.9) y el grado de apertura comercial (2.6).

En contraste, el departamento de Caldas registró un satisfactorio resultado en el subpilar de eficiencia de los mercados de bienes (7.1). Ello, junto con la excelente calificación de la calidad en educación superior (9.8), jalaron el puntaje del factor de eficiencia (5.8). Esto último le permitió al departamento obtener una puntuación general de 5.8, posicionándose como el tercero más competitivo del país.

En términos de las economías más representativas de Colombia, las calificaciones más bajas se observaron en Cundinamarca (5.1), Valle del Cauca (5.1) y Atlántico (5). En el primer caso, la mayor debilidad del departamento estuvo en el factor de eficiencia (4.7), explicado por las bajas calificaciones en los pilares: cobertura en educación superior (3.7) y desarrollo del mercado financiero (1.6).

De manera similar, tanto el Valle del Cauca como Atlántico exhibieron bajos puntajes en el factor de eficiencia (4.5 en el primer caso y 4.1 en el segundo), los cuales no alcanzaron a ser compensados por las satisfactorias calificaciones en el factor de sofisticación-innovación. Allí, se destaca el alto puntaje de ambos departamentos en materia

de diversificación de las exportaciones (9.5 en el primer caso y 9.9 en el segundo).

Por último, los departamentos menos competitivos del país fueron los de la Costa Caribe, en particular Magdalena (con una calificación general de 3.4), Córdoba (3.3) y La Guajira (2.7). Allí, las brechas más notorias respecto al promedio nacional estuvieron en los pilares de: i) educación básica y media; ii) infraestructura; y iii) educación superior y capacitación.

En síntesis, el análisis de competitividad a nivel departamental muestra que solo Bogotá registra una calificación satisfactoria, pues el resto de departamentos no alcanzan a superar el puntaje obtenido por el país en el escalafón de competitividad global. Ello se explica principalmente por las bajas puntuaciones en el factor de sofisticación-innovación por cuenta de la insuficiente sofisticación de las exportaciones y la precaria inversión en investigación y desarrollo. Peor aún, incluso en el factor de condiciones básicas, el país presenta preocupantes rezagos en aspectos clave para la competitividad, como son la infraestructura y la educación básica y media. ■

Índice Departamental de Competitividad 2014 (Clasificación general y por factores, puntaje máximo 10)

	IDC		Factores					
			Condiciones básicas		Eficiencia		Sofisticación e innovación	
	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)
Bogotá D.C.	1	7.8	1	7.1	1	7.9	1	8.8
Antioquia	2	5.9	2	6.6	4	5.6	3	5.8
Caldas	3	5.8	4	6.0	2	5.8	6	4.9
Santander	4	5.5	3	6.2	3	5.6	9	4.1
Risaralda	5	5.2	5	5.9	6	5.0	11	3.6
Cundinamarca	6	5.1	7	5.8	7	4.7	5	5.1
Valle del Cauca	7	5.1	8	5.7	8	4.5	4	5.7
Atlántico	8	5.0	6	5.9	9	4.1	2	5.9
Boyacá	9	4.9	9	5.5	5	5.1	14	2.6
Meta	10	4.1	11	5.3	12	3.3	19	1.5
Magdalena	20	3.4	20	4.1	18	2.9	12	2.9
Córdoba	21	3.3	21	4.0	19	2.6	10	3.7
La Guajira	22	2.7	22	3.1	20	2.5	18	1.5
Promedio Nacional		4.5		5.2		4.0		3.5

Fuente: elaboración Anif con base en Consejo Privado de Competitividad y CEPEC-Universidad del Rosario.

Relocalización industrial: ¿Cómo vamos?

Corresponde al Comentario Económico del Día 16 de marzo de 2015

Colombia experimentaría una desaceleración de su crecimiento del 4.6% real con que cerró en 2014 hacia un 3%-3.5% proyectado para 2015. Parte de esta desaceleración se debe al efecto de la descolgada (de hasta el -50%) en los precios del petróleo. Dicha reducción dejó al descubierto la excesiva dependencia externa y fiscal en la producción de productos básicos (petróleo y carbón) durante el auge de los precios de los *commodities*. Desafortunadamente, el fin del auge tomó mal preparado al país, teniendo en cuenta que los sectores transables (industria y agro) acumularon las tres competitivos durante dos décadas, lo cual dificultará que dichos sectores se conviertan en el motor de crecimiento que permita reemplazar la producción de petróleo y carbón.



Anivel industrial, el pobre desempeño está relacionado con el elevado “Costo Colombia”, que le resta competitividad a la producción local frente a los competidores externos. Allí se deberá continuar trabajando en: i) la construcción de una infraestructura multimodal de calidad, donde se ha avanzado recientemente en el modo vial con las adjudicaciones del Plan 4G; ii) una mayor reducción de los costos laborales mediante la disminución de los pagos parafiscales a cargo del empleador que aún llegan al 46% del salario (Pos ley 1607 de 2012); iii) la disminución de los elevados costos de la energía; y iv) el mejoramiento sustancial de la calidad educativa

enfocándose en su aplicación en procesos productivos.

Además, Anif identificó problemas al interior de los sectores industriales, que afectan sus niveles de productividad y eficiencia. Uno de ellos se relaciona con el patrón subóptimo de ubicación geográfica. En este caso, los incentivos generados por una economía cerrada al comercio exterior durante muchas décadas llevaron a despreciar las ventajas que ofrecían las zonas costeras, focalizándose en cercanía de los grandes conglomerados urbanos, principalmente en el centro del país (ver Clavijo, *et al.*, revista *Carta Financiera* No. 163 de septiembre de 2013).

En efecto, como lo muestra el cuadro adjunto, la zona central del país (Bogotá, Antioquia y Cundinamarca) representó el 48.9% del valor agregado industrial en 2003, disminuyendo a un 47.5% en 2013 (-1.4pp), como consecuencia de una descolgada de -5.1pp en el valor agregado generado por la industria en Bogotá (18% del valor agregado industrial en 2013), lo que no fue del todo compensado por el aumento de la participación industrial en Antioquia de +0.1pp (17.4%) y de Cundinamarca de +3.7pp (12.1%).

Por su parte, los departamentos costeros (Valle del Cauca, Atlántico, Bolívar y Magdalena) daban cuenta de un 28.2% del valor agregado generado por la industria en 2003, aumentando su participación en +1.2pp para 2013, cuando representaron el 29.4%. Este leve incremento se explica por el aumento de la participación de los departamentos ubicados sobre la costa Atlántica, que ganaron una participación de +2.3pp en el valor agregado industrial (15.4% en 2013) y por la caída de -1.1pp en el valor agregado generado en el Valle del Cauca (13.9% en 2013). Así, a pesar de los incentivos generados por los TLCs, cerca de la mitad del valor agrega-

Participación del valor agregado regional en el valor agregado industrial (%)

	2003	2007	2013	Dif 2013-2003
Bogotá	23.2	22.5	18.0	-5.1
Antioquia	17.3	15.8	17.4	0.1
Atlántico, Bolívar y Magdalena	13.1	12.5	15.4	2.3
Valle del Cauca	15.1	12.7	13.9	-1.1
Cundinamarca	8.5	7.7	12.1	3.7
Santanderes	8.4	13.5	10.8	2.4
Eje Cafetero	3.5	3.2	3.2	-0.4
Departamentos Centro (Bogotá, Antioquia y Cundinamarca)	48.8	45.9	47.5	-1.4
Departamentos Costa (Atlántico, Bolívar, Magdalena y Valle)	28.2	25.2	29.4	1.2
Participación total industria/PIB	14.2	14.4	10.8	-3.4

Fuente: cálculos Anif con base en EAM-Dane

do de la industria manufacturera todavía se concentra en solo dos departamentos del centro del país (Cundinamarca y Antioquia) y la ganancias de valor agregado industrial en los departamentos costeros todavía son menores.

Este sencillo análisis muestra que aunque se ha empezado a dar un giro en la dirección correcta, donde se presentó un aumento en la generación de valor agregado en los departamentos de la costa norte, su velocidad es todavía muy lenta. Así, aunque se debe acelerar el paso en este frente, también debe tenerse cuidado de hacer dicha relocalización de la manera correcta, buscando identificar la ubicación óptima de cada subsector industrial. Por ejemplo, los sectores asociados con el procesamiento local (alimentos y bebidas; edición e impresión; etc.) se benefician de una ubicación cercana a las grandes ciudades, mientras que los sectores con producciones intensivas en bienes primarios y energía (refinación de petróleo, metálicos básicos, etc) basan su competitividad en una ubicación cercana a la fuente de sus insumos. Otros sectores requieren lugares cercanos a las

costas por su elevada transabilidad, por el acoplamiento productivo a las cadenas globales de valor y por la necesidad de contar con bajos costos de transporte. Así, sectores como la fabricación de equipos de telecomunicaciones, maquinaria y equipo, la producción de vehículos, las prendas de vestir, los textiles y el calzado deben ubicarse en zonas costeras para explotar al máximo sus atributos competitivos.

En síntesis, el mal desempeño de la industria manufacturera, registrando un crecimiento nulo en los últimos tres años, es en buena parte resultado de decisiones subóptimas al interior de los sectores, como por ejemplo la ubicación de sus plantas en lugares que no permiten maximizar sus capacidades competitivas. Hacia adelante, el país deberá caracterizar correctamente los sectores industriales y trasladar los sectores cuyas propiedades competitivas requieran una ubicación costera. Para ello, se deberá lograr atraer un mayor nivel de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia el sector manufacturero en proyectos *Green Field Investment* que ayuden a crear una base industrial moderna y competitiva. ■

Sector vehículos:

Cierre de 2014 y perspectivas para 2015

Corresponde al Comentario Económico del Día 4 de mayo de 2015

Las ventas de vehículos en el comercio al detal sumaron las 328.526 unidades, presentando un crecimiento del 11.8% anual al cierre de 2014 y superando en 34.680 unidades el resultado de 2013. Por su parte, las matrículas de automóviles nuevos crecieron un 10.8% anual, pasando de 294.362 en 2013 a 326.023 vehículos matriculados en 2014. Con esto, la comercialización de vehículos registró el mayor dinamismo en la historia, superando el récord histórico de 324.570 unidades vendidas que se traía desde 2011.

En el año 2014, las marcas que lideraron las ventas al detal fueron: Chevrolet, con 82.501 unidades comercializadas (25.1% del total y creciendo un 11.4% frente a 2013); Renault, con 51.027 unidades (15.5% del total y +18.7%), y Hyundai, con 21.777 unidades (6.6% del total y -13.2%). Por segmento de ventas, en el año 2014 se comercializaron 163.585 automóviles particulares (49.9% del total), creciendo un 11.1% frente a 2013. Les siguieron las ventas de los vehículos utilitarios, con 88.301 unidades (18.1% frente a 2013), y los vehículos comerciales de

carga, con 21.145 unidades (15.5%). Por ciudades, Bogotá lideró la matrícula de vehículos nuevos, con un total de 119.967 unidades matriculadas en 2014 (36.8% del total); seguida por Cali, 26.617 unidades (8.2%); Envigado, 17.647 unidades (5.4%), y Medellín, 12.455 (3.8%).

Una buena noticia es que, luego de dos años, las ventas de vehículos ensamblados en Colombia crecieron en un 17% anual, pasando de 94.593 unidades comercializadas en 2013 a 110.374 en 2014 (representando el 34% del total de unidades vendidas). Este buen comportamiento de la venta de ensamblados jalonó la producción industrial, pues la fabricación de vehículos automotores creció un 9%



en 2014, recuperándose frente a la caída del -19.8% en 2013. Por su parte, la venta de vehículos importados sumó 218.152 unidades, creciendo un 9.5% frente a las del año 2013 y alcanzando el 66% del total de vehículos vendidos en el país.

El buen desempeño del mercado automotor durante el año 2014 estuvo asociado a factores como: i) la devaluación del peso con respecto al dólar, que alcanzó un 7% en 2014, llevando a que los consumidores adelantaran sus decisiones de compra ante unas expectativas de devaluación crecientes para 2015; ii) unas condiciones crediticias favorables, donde la tasa de interés para el crédito de consumo disminuyó, pasando del 15% real anual en 2013 al 14.3% en 2014; y iii) la realización del XIV Salón Internacional del Automóvil, que dinamizó las ventas del comercio en el último trimestre del año.

Para 2015 las perspectivas no son tan positivas. En efecto, diversos factores explican dicho pesimismo. Entre estos se destacan: i) la mayor devaluación (+30% anual a marzo de 2015) del peso con respecto al dólar, que encarece los vehículos importados; ii) tasas de interés estables o al alza; y iii) la desaceleración económica proyectada hacia el rango 3%-3.5% real, que golpearía el consumo privado y, por esa vía, las ventas de comercio.

Por eso, en Anif hemos actualizado nuestro modelo de sensibilidades del mercado automotor colombiano. En dicho modelo incluimos como variable dependiente el número de unidades de vehículos vendidas, y como variables explicativas el cambio en el precio de la gasolina, la tasa de

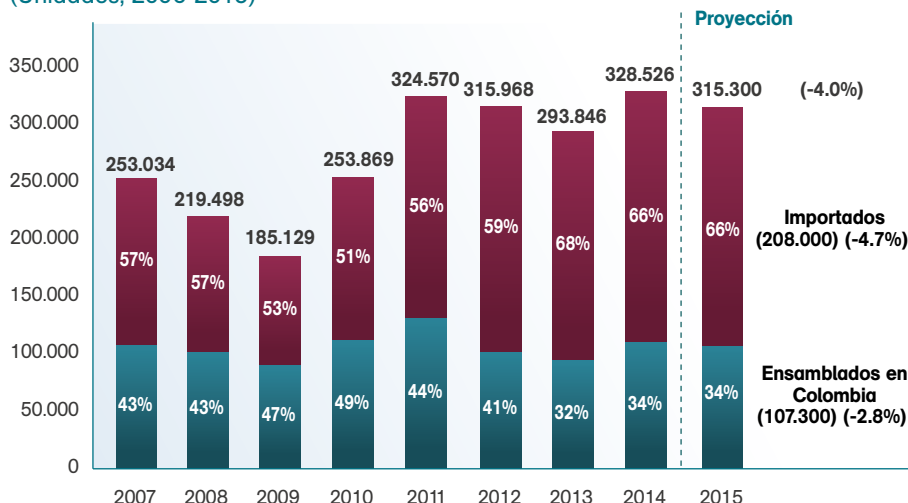
cambio (peso/dólar), la tasa de interés de consumo, el crecimiento del comercio al por menor y la producción local de vehículos. Dicho modelo exhibe un ajuste del 80.1% y una relación positiva (directa) entre la venta de vehículos y el desempeño del comercio al por menor, y relaciones negativas (inversas) entre la venta de vehículos y el precio de la gasolina, la tasa de interés de consumo, la tasa de cambio y la producción local.

Según este modelo de sensibilidades del sector, las ventas proyectadas de vehículos estarían cerca de

producción industrial local del sector descendería un -3.9% en 2015, llegando a los 152.000 vehículos ensamblados dentro del país.

En síntesis, el año 2014 presentó un nuevo récord en ventas de vehículos, alcanzando las 328.526 unidades comercializadas en el mercado al por menor, superando así el registro del año 2011 (324.570 unidades vendidas). Elementos como el adelanto de consumo por parte de los hogares (por expectativas crecientes de devaluación del peso), favorables condiciones crediticias y la realización del Salón

Ventas totales de vehículos en Colombia
(Unidades, 2006-2015)



Fuente: cálculos Anif con base en Comité Automotor Colombiano, Acolfa y Asopartes.

las 315.300 unidades al cierre de 2015, cayendo un -4% anual. Esta caída se explica por la menor venta de vehículos importados, que alcanzarían las 208.000 unidades (-4.7% frente a 2013), y por una caída más leve en la comercialización de vehículos ensamblados en Colombia, con 107.300 unidades vendidas en el mercado local (-2.8%). Respecto a las ventas externas de vehículos ensamblados, estas también caerían, alcanzando las 44.700 unidades exportadas (-5.0% frente a 2013), con lo cual se estima que la

Internacional del Automóvil explican este nuevo récord. En cambio, en 2015, aunque las ventas iniciaron con una dinámica aceptable (creciendo al 0.6% en el primer bimestre del año), estas se contrarían en un -4% anual. En este caso, la devaluación del peso (+30% anual a marzo de 2015), la desaceleración económica (y del consumo), y la menor disposición a prestar de los bancos llevarían a que las ventas de vehículos nuevos descendieran hacia las 315.000 unidades al cierre del año. ■

Lanzan aplicación para favorecer la competitividad de las pequeñas empresas

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por medio de la Corporación Interamericana de Inversiones, lanzó recientemente una aplicación para celulares llamada Finpyme, la cual busca consolidarse como una herramienta para que los pequeños empresarios tengan una mayor competitividad en el mercado.

Por medio de esta aplicación, los empresarios podrán consultar la disponibilidad de programas de financiamiento y apoyo técnico para el mejoramiento de la productividad de sus firmas. Adicionalmente, esta *app* ofrece información sobre diversos eventos empresariales junto a datos relacionados con el mundo de los negocios. Cabe destacar que su descarga es completamente gratuita.■



• <http://www.iadb.org/es/>

Nuevo convenio entre el Fondo Nacional del Ahorro y Acopi Antioquia

Cerca de 25.000 empleados de 300 micro, pequeñas y medianas empresas de Antioquia podrían verse beneficiados por el nuevo convenio que sellaron el Fondo Nacional del Ahorro (FNA) y Acopi Antioquia en diciembre de 2014. La alianza permite que funcionarios de las firmas del segmento Mipyme puedan acceder a créditos de vivienda y educativos inmediatos, con tasas más bajas a las del mercado.



Igualmente, se acordó que los tiempos de obtención de estos préstamos deberán ser menores a los seis meses. Junto con esto, se estableció el compromiso de que aquellos trabajadores que lleven sus cesantías al FNA puedan empezar su proceso de solicitud de crédito de manera inmediata.■

• <http://www.acopiantioquia.org/>

• <http://www.fna.gov.co/>

Se pone en funcionamiento en Barranquilla el Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación- CATI

El pasado mes de febrero entró en funcionamiento el Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación (CATI) en la ciudad de Barranquilla. Dicho programa se encuentra liderado por la Superintendencia de Industria y Comercio, con el apoyo de la Organización Mundial de la Pro-



Bancóldex lanza nueva estrategia para impulsar el crecimiento empresarial



El pasado 18 de febrero de 2015 se lanzó la nueva estrategia de Bancóldex para el fomento del desarrollo empresarial. Dicha estrategia se enfocará en el apoyo al crecimiento de las empresas colombianas con potencial, sin discriminarlas por su tamaño o actividad productiva.

Según lo comentó Luis Fernando Castro, presidente de la entidad, el objetivo principal de este nuevo enfoque consiste en lograr que una mayor cantidad de empresas en el país logre un crecimiento de doble dígito. Asimismo, se espera aumentar el número de empresas colombianas multilatinas de 70 a 200 empresas. Para lograr estas metas, el Banco buscará doblar su patrimonio actual, llevándolo a los US\$700 millones. ■

• <http://www.bancoldex.com/>

iedad Industrial, y tiene como principal objetivo facilitar el acceso de los empresarios de la región a servicios de información sobre tecnología y propiedad industrial.

El CATI tendrá su actividad operativa en la sede de las oficinas de Acopi Atlántico en Barranquilla. Allí, se les dará atención a todas las personas interesadas en patentar sus invenciones, obtener información específica de propiedad industrial, y que deseen tener un asesoramiento general en esta temática. ■

• <http://www.sic.gov.co/>

• <http://www.acopiatlantico.com/>

XXIV Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial



El pasado 18 de marzo, el Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad Icesi de Cali inauguró el vigésimo cuarto Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. Este evento se enfoca en crear, impulsar y desarrollar a través de él, una comunidad académica y empresarial latinoamericana preocupada por los temas propios del espíritu empresarial, la educación empresarial, la creación de nuevas empresas, y el fortalecimiento competitivo de las empresas ya existentes.

Se han realizado hasta la fecha 23 congresos latinoamericanos sobre espíritu empresarial. En esta oportunidad, asistirán conferencistas como el Dr. Geoff Archer, director del Centro de Estudios Empresariales de la Universidad Royal Roads en Canadá y presidente electo del Canadian Council for Small Business and Entrepreneurship. También asistirá el Dr. Michael Thomas, Pro-Vice Chancellor University of Chester, en Reino Unido, líder en su universidad del University Enterprise Champions Project, creador de tres empresas sociales.

<http://www.icesi.edu.co>

iNNpulsas realiza talleres regionales gratuitos para emprendedores y representantes de instituciones



Con el objetivo de que los emprendedores colombianos puedan fortalecer sus capacidades, mejorando sus estrategias para formular las técnicas de estructuración de sus negocios y sus discursos de presentación, iNNpulsas ofrece talleres gratuitos en ocho ciudades del país: Cartagena, Barranquilla, Cali, Pereira, Bucaramanga, Cúcuta, Ibagué y Tunja.

Cada participante que cumpla la asistencia requerida (80%) recibirá la certificación de los talleres, y acceso ilimitado a las metodologías y herramientas virtuales de apoyo actuales. Para participar solo necesita cumplir las condiciones y diligenciar el formulario correspondiente en las fechas estipuladas para cada ciudad en la página de iNNpulsas.

<http://www.innpulsacolombia.com>

Fundación Everis abre convocatoria para su Premio Emprendedores



La Fundación Everis abrió el plazo de entrega de proyectos para la XIV convocatoria de su Premio Emprendedores. Este premio busca fomentar el talento en la innovación y la investigación para apoyar el emprendimiento, con un premio de 60.000 euros. El ganador y los otros cinco finalistas recibirán un servicio de asesoramiento valorado en 10.000 euros.

La convocatoria ofrece tres categorías: tecnologías de la información y economía digital; biotécnica y salud; y tecnologías industriales o energéticas. Los aspirantes al galardón deberán registrarse, de manera online, antes del próximo 31 de marzo, en www.premioseveris.es, donde se especifica toda la información relevante para participar.

<http://www.premioseveris.es>

Emprendedores crearon su negocio por taller de internet



designed by freepik.com

El Taller de Emprendimiento Web Internet 101 se realizó el pasado 27 de noviembre y se dividió en dos sesiones, una teórica, en la que los emprendedores aprendieron los conceptos básicos de los servicios web como: ¿Qué es un dominio? ¿Cómo crear un correo corporativo? y la importancia del *hosting*, y una práctica en la que los asistentes desarrollaron sus sitios web.

En febrero de 2015 se realizó la segunda versión del Taller de Emprendimiento Web Internet 101, el cual, a través de la educación en los conceptos de la web, busca impulsar y apoyar la creación de empresa mediante nuevos e innovadores negocios que se apalanquen en internet para prosperar.

<http://computerworld.co>

Felipe Sardi Cruz

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

Coyuntura Pyme:

Bienvenido a *Coyuntura Pyme* Dr. Sardi. Desde su cargo de Viceministro de Desarrollo Empresarial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, podría comentarnos ¿qué papel juega su dependencia dentro de la estructura organizacional del Ministerio? ¿Qué funciones y objetivos le competen?

Felipe Sardi Cruz. Dentro del Ministerio existen dos viceministerios adicionales al nuestro: el Viceministerio de Comercio Exterior, que se enfoca principalmente en el acceso de las empresas al comercio internacional, y el Viceministerio de Turismo, el cual se encarga de promover el bienestar de las firmas turísticas del país. En el Viceministerio de Desarrollo Empresarial nosotros nos enfocamos en el desarrollo de las empresas de los diversos sectores económicos. Para que se incremente la apertura económica del



Fotos: Tatiana Herrera - Anif

país, las empresas juegan un papel fundamental, por lo cual nosotros buscamos que ellas se hagan lo más competitivas posibles.

Principalmente dentro de nuestras competencias está la regulación del empresariado del país. Adicionalmente, hemos liderado recientemente el establecimiento de una política industrial que genere un ambiente propicio para favorecer el desempeño de la empresa nacional. La estrategia que proponemos tiene un enfoque transversal, es decir, que aplique al mismo tiempo para la mayor cantidad de empresas posible. Para ello buscamos liderar o escoger grupos de empresas con el más alto potencial de crecimiento para ser las beneficiarias de los focos de nuestras iniciativas principales. Esto es lo que hacemos con los programas de iNNpulsa, iNNpulsa Colombia, Bancóldex, ProColombia, el Programa de Transformación Productiva y Propaís.

Coyuntura Pyme:

¿Cuáles son las principales alianzas a nivel nacional que se han implementado desde el Ministerio para fomentar el crecimiento empresarial en el país? ¿Qué convenios se han venido estableciendo regionalmente?

Felipe Sardi Cruz. Hay un convenio principal con el cual trabajamos esto, que es el grupo macro, compuesto por el Consejo Privado de la Competitividad, la Andi, y otros gremios. El enfoque de cualquier política nuestra tiene que estar muy cercana a los empresarios, de nada

“Nosotros somos unos convencidos de que la competitividad se da en el terreno local, por lo que creemos que no solamente hay que ir a hablar directamente con las empresas para entender qué es lo que sucede en su región, sino que también hay que ver el ecosistema en el cual ellas se desempeñan.”

nos sirve generar una política que no sea aplicable y útil para el empresario.

Nosotros somos unos convencidos de que la competitividad se da en el terreno local, por lo que creemos que no solamente hay que ir a hablar directamente con las empresas para entender qué es lo que sucede en su región, sino que también hay que ver el ecosistema en el cual ellas se desempeñan, examinando las brechas y los factores de competitividad que existen en esa región. Por esto hemos diseñado varios programas que buscan establecer sinergias con otras entidades a nivel local, como las Cámaras de Comercio, las Alcaldías, Gobernaciones y los Consejos Regionales de Competitividad.

Uno de los principales exponentes de esas iniciativas son las rutas competitivas, un programa que nace de iNNpulsa, en un trabajo en conjunto con la Dirección de Productividad y Competitividad del Ministerio. A la fecha tenemos 22 departamentos inscritos en el programa y se han formulado alrededor

de 55 rutas competitivas. Estas rutas nacen del criterio y de la voluntad de la región, ante lo cual nosotros, con el apoyo de entidades como Procolombia y Propaís, nos aseguramos de que el producto generado en esa región realmente tenga un cliente final. Para nosotros es fundamental que exista un cliente en el mercado dispuesto a comprarlo, pues es el criterio que permite priorizar y seleccionar máximo tres rutas competitivas por departamento. Luego de escogerlas, a estas rutas se les definen planes de acción, dándoles unas tareas a la región y a las empresas para su aprovechamiento adecuado.

Otro de los frentes de acción se refiere al fortalecimiento de las Comisiones Regionales de Competitividad. Nosotros participamos de esas comisiones a través de Confecámaras, buscando que haya un criterio de idoneidad en los proyectos y los programas de las localidades. Es muy difícil decidir si es conveniente una iniciativa para el Amazonas desde Bogotá, pues solamente la persona con la perspectiva local conoce adecuadamente el contexto. Sin embargo, tener únicamente el criterio local tampoco es bueno, porque muchas veces este carece de tecnicismo y de falta de conocimiento sobre el mercado. Por ello, estas comisiones acuden a las herramientas técnicas que brindan las universidades a través de sus expertos. Igualmente, se aseguran de que las iniciativas sean relevantes para la región, involucrando activamente a los empresarios.

iNNpulsa Colombia es otro de nuestros principales órganos ejecutores y cuenta con una muy buena acogida en la búsqueda de una mayor innovación al interior del segmento empresarial.

Gran parte de lo que hacemos en iNNpulsa Colombia consiste en atraer talento, capital y producto de la pequeña empresa.

Complementando esto, tenemos el esfuerzo de Propaís, que es una entidad enfocada en fomentar el fortalecimiento de la empresa colombiana para que sea capaz de competir en Colombia en *franca lid* con los productos extranjeros. Si el país está importando mucho de un producto, entonces se mira en el país quién puede estar cerca de llenar esa demanda con mejor calidad a lo que se importa y a mejor precio. De esta manera, se busca trabajar con los empresarios en cerrar las brechas de productividad para conseguir que se sustituya esa importación por producción local. Para la vigencia del año anterior contamos con 2.300 Mipymes que tuvieron la oportunidad de ofrecer productos y servicios a grandes

empresas nacionales. Asimismo, a través de 30 eventos que lideró Propaís, se generaron cerca de 8.000 citas de trabajo entre los distintos empresarios, juntando a compradores y vendedores.

Otra entidad con la que nos hemos aliado es Inexmoda, un instituto que más que estar pidiendo cosas es bastante propositivo. Ellos aprovechan que son un grupo de empresas con necesidades similares y se juntan para contratar productos y servicios que los fortalezcan en su capacidad productiva. El convenio con Inexmoda incluye la capacitación y asistencia técnica para la articulación entre empresas ancla y proveedores. Para dar un ejemplo, podríamos mencionar el caso de Bucaramanga. El año pasado participaron 3 empresas ancla y 31 empresas proveedoras de esas empresas ancla, estas últimas todas Mipymes. En Cúcuta tuvimos algo similar, pues

participaron 3 empresas ancla y 21 proveedores. Asimismo, en Ibagué participaron 4 empresas ancla y 41 proveedores. El principal impacto de este programa vino por el lado de la formalidad empresarial, pues se dio un incremento del 9% en el número de empresarios inscritos en la Cámara de Comercio, pues para participar en estos programas las firmas deben estar legalizadas. Asimismo, un 38% de los empresarios que participaron de estos programas empezó a llevar contabilidad, ya que este es un requisito para venderle a una empresa ancla. Estos incrementos en la formalidad vinieron acompañados de un aumento del 18% en los empleos directos generados por estas firmas, cifra que también registró el crecimiento de la productividad. Cabe destacar que para este año se tiene previsto ejecutar proyectos en Cali y en Dos Quebradas,



Felipe Sardi Cruz, Viceministro de Desarrollo Empresarial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Carlos Alberto Hernández Enciso, asesor de comunicaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; y Alvaro Parga, investigador de Anif.

atrayendo a cerca de 40 proveedores y 4 nuevas empresas ancla.

Sumado a todo lo anterior, debemos resaltar el papel que han venido jugando las alianzas regionales para la formalización, programa que hemos venido trabajando con Confecámaras desde el año 2013. El año pasado se adelantaron mesas de trabajo y ejercicios que nos permitieron diseñar un plan estratégico de formalización en distintas ciudades y municipios, como Cartagena, Espinal, La Dorada, Palmira, Riohacha, Tunja, Barranquilla, Santa Marta y Pereira. Gran parte del esfuerzo que estamos trabajando consiste en fomentar que las Mipymes se formalicen, ya que solo a través de la formalización logran tener oportunidades para crecer. Si uno se queda como un pequeño empresario toda la vida, va a contar con un número muy limitado de clientes.

Adicionalmente, una de las principales iniciativas que tenemos en proceso de implementación, y que busca favorecer particularmente a las Mipymes, es la Ventanilla Única Empresarial. El informe *Doing Business* nos ha mostrado que en Colombia tenemos rezagos en materia de apertura de empresas, si nos comparamos con los registros de Chile. En Colombia antes tardábamos 15 días para abrir una empresa, y hemos avanzado al punto de demorarnos 11 días. Esperamos que, por medio de esta herramienta, la tendencia decreciente continúe hasta llegar solamente a los 5 días. No obstante,

la meta de fondo no es mejorar el indicador, sino que por medio de esa Ventanilla Única disminuya el número de entidades con las cuales uno tiene que hacer los trámites, volviendo esto un proceso mucho más centralizado y eficiente.

Para finalizar, debemos resaltar las alianzas que hemos establecido con algunos sectores productivos. Para el sector de joyería y bisutería hemos realizado alianzas para definir programas específicos de desarrollo de talentos, trayendo a expertos internacionales que promuevan el aumento de la productividad.



En Antioquia acompañamos a la red de ensambladores compuesta por las seis empresas más importantes de la industria manufacturera: AKT Motos, Autotécnica Colombiana, Incolmotos Yamaha, Mitsubishi Electric de Colombia, Renault Sofasa, Haceb. Con ellos también estamos haciendo un trabajo de desarrollo de proveedores, capital humano e innovación.

Coyuntura Pyme:

¿Cómo observa usted la dinámica reciente del segmento Pyme? ¿Cuáles son las condiciones que afectan de manera más significativa el desarrollo de este segmento empresarial en el país?

Felipe Sardi Cruz. Por su idiosincrasia, el colombiano tiene una vocación particular por ser microempresario, formando su propia empresa, y yo creo que eso es un activo que tenemos en Colombia, y que quizás no gozan muchos de nuestros países vecinos. En esa instancia, gran parte de los retos y las iniciativas está dirigida a llevar esas ganas a una formalización y, posteriormente, a una internacionalización.

Hoy en día el mundo es globalizado, y no se compite solamente con productos colombianos, pues en Colombia se consiguen productos de todas partes del mundo. Bajo estos estándares, aunque se trate de una microempresa, se debe tener un nivel de competitividad internacional para encontrar un nicho de mercado dentro del país. Por eso la ministra Cecilia Álvarez cita enfáticamente que hay que atreverse a competir. No es suficiente con vender localmente, si no que cada vez resulta más necesario dar un paso más allá del que la competencia da para mantenerse relevante. El 11% del valor de las exportaciones es realizado por Mipymes, lo que representa

una cifra nada despreciable, y si estamos en un contexto de crecimiento empresarial y de vocación exportadora, no podemos seguir dependiendo de las mismas empresas que ya son líderes internacionales. Tenemos que buscar nuevas empresas que se conviertan en líderes como ellas, ya que si lo pensamos, todas las empresas grandes que existen hoy en día en Colombia algún día fueron Mipymes.

Para apoyar estos procesos de internacionalización de las Mipymes contamos con el apoyo de Procolombia, que ha trabajado con la Dirección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de nuestro Ministerio. En este trabajo mancomunado se ha procurado resolver las brechas y los cuellos de botella que las firmas de este segmento empresarial enfrentan al momento de exportar. Allí se ha identificado que uno de los principales desafíos de estas empresas se refiere a la mejora de su competitividad. Consideramos que para contrarrestar estos obstáculos resulta fundamental fortalecer las capacidades de las firmas en materia de inversión en tecnología, capacitación del capital humano y formalización.

Dentro de este proceso, nos hemos dado cuenta de que es más efectivo empezar a trabajar con Mipymes que ya tienen algo de experiencia en el mercado. Cuando se trabaja con emprendimientos que todavía no han empezado a vender, se puede alcanzar un éxito razonable, pero la probabilidad de que esas ideas se conviertan en ventas competitivas es realmente baja. Lo que hemos percibido es que es más eficiente esperar a que se decanten esas empresas y tengan alguna experiencia en el mercado. Por ello, recientemente



nos hemos enfocado en las que tienen el potencial de tener un crecimiento extraordinario rentable, con tasas sostenibles del 10% anual. Sin embargo, a veces hacemos ajustes en sectores que crecen menos, donde les exigimos a las firmas una línea más baja, o en sectores que puedan tener un alto potencial de negocios. En este aspecto, iNNpulsa tiene las convocatorias muy bien reconocidas, donde se ha logrado dar apoyo a empresarios con un excelente desempeño caracterizados por tener líneas de negocio altamente innovadoras.

Coyuntura Pyme:

En la formulación de políticas públicas, la definición de la población objetivo resulta fundamental. En el caso del segmento Mipyme, la definición en Colombia está dada por el número de empleados y sus activos, mientras que a nivel internacional, las ventas resultan el criterio determinante para delimitar el tamaño empresarial. Se ha hecho pública la inicia-

“Para apoyar estos procesos de internacionalización de las Mipymes contamos con el apoyo de Procolombia, que ha trabajado con la Dirección de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de nuestro Ministerio.”

tiva del Gobierno Nacional de expedir un decreto que modifique esta definición. ¿Qué relevancia tiene para el Ministerio la expedición de dicho decreto? ¿Qué avances ha habido en su formulación?

Felipe Sardi Cruz. Consideramos que la relevancia de la economía de una empresa está representada por lo que vende. Uno puede tener empresas grandes que tienen pocos empleados, pero que facturan muchísimo. De alguna manera yo creo que el estándar internacional tiene en cuenta esta condición, una empresa grande alcanza ese tamaño por la cantidad de plata que recibe de sus clientes. Si recibe mucho dinero, pues es más grande que una que recibe poco.

Lo anterior tiene un impacto relevante, ya que nosotros tenemos algunos programas que solamente aplican para micro, para pequeñas y para medianas empresas. Dependiendo de dónde se traza el criterio de tamaño empresarial, esto va a tener un efecto sobre la eficiencia de algunas convocatorias públicas.

Nuestra idea es ajustar esta definición que existe en Colombia a los estándares internacionales y por ello hemos venido trabajando en un proyecto de decreto. En este sentido, ya hemos realizado la socialización de dicho proyecto con las entidades del orden nacional, gremios y algunas entidades financieras, que han estado de acuerdo con la nueva clasificación que queremos proponer. Actualmente nos encontramos realizando una actualización con base en las cifras más recientes del Dane, para proceder a la expedición del decreto definitivo.

Coyuntura Pyme:

Recientemente, con el lanzamiento de la nueva estrategia de Bancóldex, el Gobierno Nacional ha manifestado su interés por incrementar el número de empresas con crecimiento de doble dígito y favorecer los niveles de inclusión financiera empresarial. ¿Cómo considera que va a engranar esta nueva estrategia en el desarrollo de las empresas del país? ¿Existen programas específicos a nivel de inclusión financiera para favorecer al segmento Mipyme?

Felipe Sardi Cruz. Bancóldex es uno de nuestros grandes aliados estratégicos, pues administra los recursos de ley que se le dan al fondo de modernización de iNNpulsa Colombia. Igualmente, está al frente de las políticas de la Banca de las

Oportunidades en materia de inclusión y educación financiera. Complementando lo anterior, por medio de Bancóldex hemos apoyado la transición de las Mipymes al sistema de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Dada esta relevancia, el lanzamiento de la nueva estrategia de Bancóldex se convierte en uno de los principales bastiones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Al interior de Bancóldex se venía pensando que cada vez hay menos relevancia en el mercado del redescuento, ya que los bancos en Colombia tienen un nivel de competitividad y profesionalismo que los vuelve capaces de conseguir los recursos que ne-

también en las empresas grandes. Acá surge la oportunidad para que Bancóldex se convierta en un banco de desarrollo que contribuya al crecimiento empresarial del país. En esta nueva estrategia, en los próximos años nos hemos propuesto incrementar en 2.800 las compañías que crecerán a una tasa superior al promedio de su industria. Con esto estaríamos contribuyendo a la generación de alrededor de 100.000 empleos, cifra que no es para nada despreciable.

Con relación a la inclusión financiera, la línea de crédito Bancóldex ofrece un apoyo significativo a los microempresarios. Solo en 2014 se dieron en financiación \$624.000 millones y se atendió a cerca de 133.000 microempresas.

“ En esta nueva estrategia, en los próximos años nos hemos propuesto incrementar en 2.800 las compañías que crecerán a una tasa superior al promedio de su industria. Con esto estaríamos contribuyendo a la generación de alrededor de 100.000 empleos, cifra que no es para nada despreciable. ”

cesitan sin tener que recurrir a un banco estatal. Teniendo en cuenta esto, se decidió que para ser consistente con la política que tenemos en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el enfoque de Bancóldex debe dirigirse al crecimiento empresarial. Recordemos que Bancóldex administra los recursos de iNNpulsa Colombia, y esta entidad se enfoca en promover el crecimiento extraordinario. Bancóldex apalanca la experiencia de iNNpulsa Colombia para fomentar el crecimiento empresarial, pero no solamente enfocándose en las Mipymes, sino

Entre tanto, durante el cuatrienio 2010-2014 se desembolsaron \$2.7 billones para financiar a las microempresas y se atendió a más de 600.000 microempresarios de 995 municipios del país. También, a través del programa de la Banca de las Oportunidades se ha buscado fomentar los servicios financieros, no solamente atendiendo a la población de menores ingresos, sino también a los microempresarios y a las pequeñas empresas, los cuales normalmente eran capturados por prestamistas informales.

Finalmente, iNNpulsa Mipyme ha venido apoyando, por

medio de la asignación de recursos de financiación no reembolsables, el fortalecimiento empresarial de las Mipymes colombianas. Para ello, en muchos casos, ha buscado que esta clase de apoyos se traduzca en el establecimiento de planes de exportación al interior de las firmas, el desarrollo de cadenas con proveedores y distribuidores, y la implementación de programas de fortalecimiento sectorial que incluyan la promoción de sectores productivos y clústers.

Coyuntura Pyme:

El desarrollo de las empresas está condicionado por diferentes aspectos, dentro de los que se incluyen las buenas prácticas de gobierno corporativo. ¿Cree que los empresarios le están dando la suficiente importancia a este tipo de prácticas?

Felipe Sardi Cruz. Yo no creo que se le esté dando suficiente énfasis a eso, hay empresas juiciosas que sí toman en serio el tema de gobierno corporativo, y que lo tienen en cuenta no solamente como un requisito que se les exige para estar listados en Bolsa. Normalmente, las firmas que han aprendido de la importancia del gobierno corporativo son las empresas que han tenido una crisis relacionada con este tema, normalmente porque se han presentado concentraciones de poder en una sola persona, quiebras, corrupción interna, o han enfrentado la toma de decisiones enfocadas al beneficio de unos grupos de interés.

El gobierno corporativo ya está inventado hace mucho tiem-



po, pues existe una serie de estándares internacionales. Si se quiere aprender rápido sobre esto, la misma Bolsa de Valores brinda asesorías al respecto. Asimismo, hay escritos amplios de organismos multilaterales, y la literatura de esta temática es fácil de encontrar por internet. La gran dificultad es convencer al empresario de la relevancia del gobierno corporativo. Y realmente es muy importante, porque muchas de las empresas internamente creen que no lo necesitan, y solamen-

te cuando tienen un problema grave es que encuentran la necesidad de buscar un abogado que las salve de problemas que no se tendrían en caso de tener un buen gobierno corporativo.

En este sentido, es importante resaltar que un gobierno corporativo no es algo que escribe un abogado para cumplir un requisito. Por el contrario, un buen gobierno corporativo es un cambio de mentalidad de todos los participantes de la empresa, donde todos se vuelven servido-

res de la administración. Eso no se logra haciendo un acuerdo legal, sino que se exige a través de la formación, del seguimiento, de una serie de auditorías que garanticen el cumplimiento, e incluso del interés que evidencien al respecto los más altos accionistas de las firmas.

Coyuntura Pyme:

Algunas entidades como la Andi y Acopi han venido denunciando el contrabando como uno de los principales flagelos que afecta la actividad empresarial del país. Desde su cargo en el Ministerio, ¿qué visión tiene usted sobre esta problemática? ¿Qué programas conoce usted que actualmente se estén poniendo en marcha con el fin de mitigar dicho fenómeno?

Felipe Sardi Cruz. Uno de los mandatos que nos han dado y que hemos cumplido al pie de la letra es sentarnos a hablar con los empresarios directamente y no solo con los gremios. Con ellos tenemos un diálogo muy constructivo. El contrabando típicamente aparece como uno de los problemas principales de la actividad económica del empresario.

Al respecto, este gobierno ha hecho un esfuerzo inmenso en materia de lucha contra el contrabando. De hecho, estamos *ad portas* de aprobar la Ley Anticontrabando, la cual ha tenido dos debates y va muy bien impulsada dentro del Congreso. La Andi, en reuniones con el Gobierno Nacional, solicitó una

especie de Plan Colombia contra el contrabando, y nosotros hemos estado comprometidos a dar todo el apoyo al respecto.

También ya contamos con el compromiso de Buenaventura de montar el primer escáner en materia de aduanas. Voluntariamente ellos escogieron implementarlo antes del plazo final que sería el próximo año, por lo que esperamos tener ese escáner en funcionamiento en el segundo semestre de 2015. Además, los demás puertos se comprometieron a implementar sus respectivos escáneres durante el primer semestre de 2016.

Estas son iniciativas, pero para ser franco, yo no me conformo con eso. Recientemente estuvimos reunidos con la Andi, pensando en proyectos relacionados con la

innovación, y uno de los proyectos que escogimos es establecer un programa anticontrabando. Estuvimos discutiendo cómo generar iniciativas que nos ayuden a pensar en mecanismos creativos para resolver este problema que está afectando terriblemente a la industria nacional. Adicionalmente, consideramos que es importante que se les ayude a los empresarios en temas de mejores prácticas aduaneras y coordinación de actos para contrarrestar este flagelo.

De todas maneras, considero que al igual que con los esfuerzos que se han hecho en contra del narcotráfico, la participación del ciudadano y de los empresarios resulta clave. Es fundamental que tengamos la información para poder atacar realmente este flagelo por me-

“ Este gobierno ha hecho un esfuerzo inmenso en materia de lucha contra el contrabando. De hecho, estamos *ad portas* de aprobar la Ley Anticontrabando, la cual ha tenido dos debates y va muy bien impulsada dentro del Congreso. ”



dio de la fuerza jurídica. Los mismos empresarios tienen información que es muy valiosa para las investigaciones que hacen la Policía Nacional y la Dian. Creo que hemos obtenido avances al respecto, pues se han realizado allanamientos en empresas serias y se han atacado las cadenas de contrabando. No obstante, la tarea todavía es ardua, y creo que este es uno de los grandes esfuerzos que tenemos que hacer como país para poder ser realmente competitivos a nivel internacional.

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 fue el último libro que se leyó? ¿Qué tal le pareció?

Felipe Sardi Cruz. El último libro que me leí se llama *Daring Greatly*, que en español puede traducirse como atreverse profundamente. Este es un libro de una psicóloga muy interesante llamada Brené Brown, que ha tenido mucho reconocimiento. En él se da una lección muy interesante sobre la naturaleza humana, y considero que es muy apropiado para aquel que quiera competir. Esta autora plantea que para que uno aproveche su potencial completo, debe arriesgarse y atreverse no solamente en el campo profesional, sino también desde el de las emociones. Solo cuando el ser humano está completamente expuesto, obtiene su máximo potencial y alcanza realmente las herramientas para enfrentarse al mundo de una manera plena, ya que deja de estarse escondiendo de los problemas que son fundamentales resolver.

Coyuntura Pyme:

Doctor Sardi, muchas gracias por recibirnos en su oficina. ■

