

COYUNTURA

Pyme



Centro de
Estudios
Económicos

INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL SEGMENTO PYME



Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



7 709990 642735

“CON EL BANCO AGRARIO
MI EMPRESA
CRECE,
PORQUE RECIBO SOLUCIONES
DE INVERSIÓN
Y FINANCIACIÓN.”

NATALIA RUIZ / EMPRESARIA

El sector de las pyme en Colombia asume grandes retos. Por esta razón, el **Banco Agrario de Colombia** cuenta con un amplio portafolio de productos financieros de ahorro, inversión y crédito, para el manejo rentable y eficiente de sus recursos, y el crecimiento de su compañía.

Línea Gratuita Nacional 018000 915000 • Bogotá (1) 594 8500

Síguenos en



bancoagrario



Banco Agrario
de Colombia

*Hay más campo
para todos*

SECCIONES

EDITORIAL

- 3 | Dinámica reciente del mercado laboral en el segmento Pyme

ACTUALIDAD PYME

- 6 | La Gran Encuesta Pyme y las políticas públicas en Colombia
Daniela Londoño y Julián Cortés
- 18 | La inclusión financiera de las Pymes en Colombia
Luis Alberto Zuleta J.
- 26 | Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia
Felipe Clavijo Ramírez
- 32 | El reto principal de las empresas familiares: la formación como factor familiar, cultural y escolar
Raúl Serebrenik Ghitis y Perla Sultán

COYUNTURA SECTORIAL

- 38 | Alimentos y bebidas: desempeño reciente del sector
- 40 | PIB-regional de Colombia: disparidad en el desempeño de 2015
- 44 | Ventas de vivienda nueva en Colombia: profundización de la disparidad regional
- 46 | Desempeño de la competitividad a nivel departamental en 2016
- 48 | Inflación y desempleo regional: continúa la disparidad regional

NOTAS PRÁCTICAS

- 50 | Banco Pichincha ofrece amplio portafolio de productos-servicios para las Pymes
- 51 | MinTIC inaugurará 20 puntos Vive Digital Lab en distintas regiones del país

EMPRENDIMIENTO PYME

- 52 | WebCongress llega a Bogotá
- 53 | Apps.co abre convocatoria para el crecimiento y consolidación de negocios TIC

ENTREVISTA PYME

- 54 | María Clara Hoyos
Presidente Ejecutiva de Asomicrofinanzas

ISSN No. 2011-9755

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



ANIF Centro de
Estudios
Económicos
Asociación Nacional de Instituciones Financieras

Calle 70 A No.7-86
Teléfonos: 310 15 00-543 30 55
Línea gratuita: 01 800 0119907
Fax: 235 59 47
Correo electrónico: anif@anif.org
www.anif.co

Director • Sergio Clavijo
Subdirector • Alejandro Vera
Secretaria General • Helena Hidalgo
Jefe de Estudios Financieros y Pyme •
David Malagón
Investigadores • Daniela Londoño
y Julián Cortés

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

**Departamento Comercial
y de Mercadeo • Publimarch**
Gerente General • María Inés Vanegas
E-mail: mivanegas@anif.com.co
Celular: 310 561 71 97
Teléfonos: (051) 307 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.

DINÁMICA RECIENTE DEL MERCADO LABORAL EN EL SEGMENTO PYME

Los resultados de la Gran Encuesta Pyme Anif (GEP) evidencian que la desaceleración económica local de 2016-2017 ha empezado a afectar a los empresarios del segmento Pyme. Ello obedece a que el ciclo macroeconómico de Colombia ha mantenido históricamente una estrecha correlación con el desempeño de las pequeñas y medianas empresas domésticas. Igualmente, las expectativas del empresariado Pyme siempre han estado muy ligadas a la situación económica del país.

De esta manera, no es sorprendente que en la medición de la GEP correspondiente al primer semestre de 2016 (2016-I) aumentara el nivel de incertidumbre sobre las perspectivas locales entre los empresarios de los tres macrosectores encuestados. En efecto, el porcentaje de Pymes industriales que esperaban una mejoría en su situación económica general para el primer semestre de 2016 fue del 44%, 12 puntos porcentuales (pp) por debajo del registro observado en la medición anterior. En el sector comercial dicho valor alcanzó un 37%, inferior en 11pp al dato de 2015-II. Asimismo, en

el sector servicios esa favorabilidad se redujo drásticamente al 41%, disminuyendo en 23pp frente al semestre anterior.

Los resultados de la GEP también indican que algunos factores puntuales han venido elevando los costos de las Pymes de manera reciente, tales como la devaluación peso-dólar y los impuestos. Al respecto, se reportó un aumento considerable en sus costos, lo cual redujo sus márgenes de ganancia. Con relación a estos últimos, el balance de respuestas se deterioró en los tres macrosectores, a saber: i) en la in-

dustria dicha variable disminuyó de 14 en 2014-II a 8 en 2015-II; ii) en el comercio se redujo de +22 a -1 en el mismo período; y iii) en servicios pasó de 22 a 6.

Estos deterioros en las expectativas de desempeño y en la percepción sobre los márgenes de ganancia de las Pymes tuvieron un impacto negativo sobre la generación de empleo del segmento. Por ejemplo, según los resultados de la GEP, el balance de respuestas a la pregunta sobre el número de trabajadores empleados de manera directa disminuyó en los tres macrosectores, así: i) en la industria se redujo de 12 en 2014-II a 6 en 2015-II; ii) en el comercio pasó de 17 a 6 en el mismo período; y iii) en servicios cayó de 11 a 10.

Con el fin de caracterizar mejor el papel de las Pymes dentro de la generación de empleo local, en la última medición de la GEP se realizaron algunas preguntas tendientes

a analizar la percepción de estos empresarios sobre el mercado laboral. En particular, se incluyeron preguntas relativas a la calidad de la oferta educativa frente a las necesidades del sector Pyme y sobre la distribución salarial al interior de dichas empresas.

En primer lugar, se preguntó si la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados respondía a las necesidades de estas empresas. A este respecto, se encontró que la mayoría de los encuestados de los tres macrosectores reportó que la formación académica de dichas entidades sí cumplía con las necesidades que demandaban sus firmas (70% en la industria, 66% en comercio y 72% en servicios), ver gráfico 1.

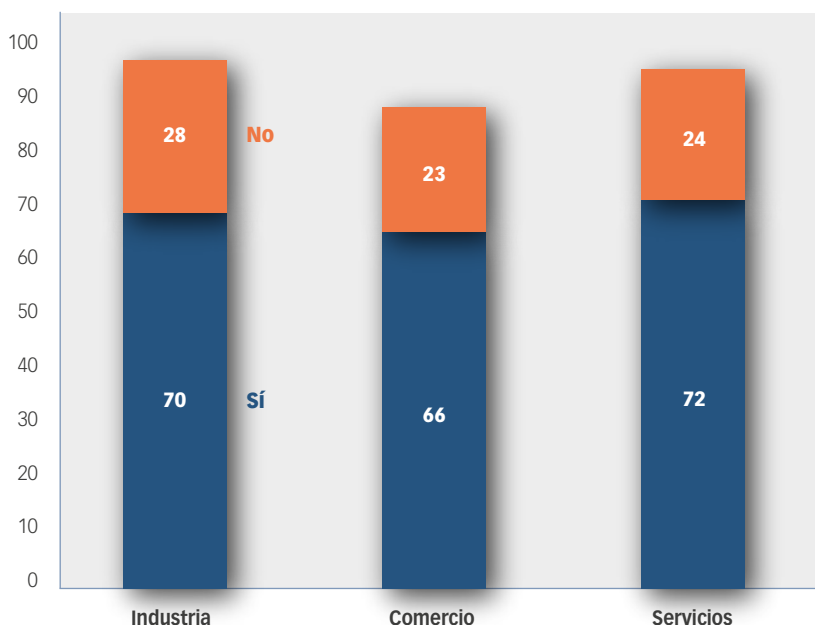
Luego, a los que consideraban que la oferta educativa del Sena era insuficiente, se les preguntó sobre qué debería cambiar o mejorar con re-

lación a la misma. En esta materia, se encontró que el 26% (en promedio) de los encuestados prefiere una formación que responda más a las necesidades propias de sus negocios (33% de los empresarios del sector manufacturero, 20% del comercio y 26% de servicios). Asimismo, el 22% (en promedio) se inclina por el desarrollo de programas duales que combinen la teoría y la práctica (20% de los industriales, 22% del comercio y 23% de servicios). También sobresalen la intensificación del pénsum académico (9.6% en promedio; 11% en industria, 8% en comercio, 10% en servicios) y la exigencia de prácticas laborales enfocadas en resultados (8.6% en promedio; 9% en industria, 8% en comercio, 9% en servicios) como importantes mecanismos para mejorar la formación profesional.

Finalmente, se preguntó por la distribución de las contraprestaciones salariales dentro de las Pymes. Sobre el particular, se encontró que cerca del 47% (en promedio) de los encuestados indicó que sus empleados devengaban un salario mínimo-SML (49% en industria, 49% en comercio y 45% en servicios), ver gráfico 2. Asimismo, el 41% (en promedio) señaló que los sueldos de sus empleados se encontraban en el rango 2-4 SML (41% en industria, 37% en comercio y 44% en servicios). Entretanto, cerca del 7.3% (en promedio) respondió que sus trabajadores ganaban más de 4 y menos de 10 SML, mientras menos del 1% afirmó que su personal devengaba más de 10 SML.

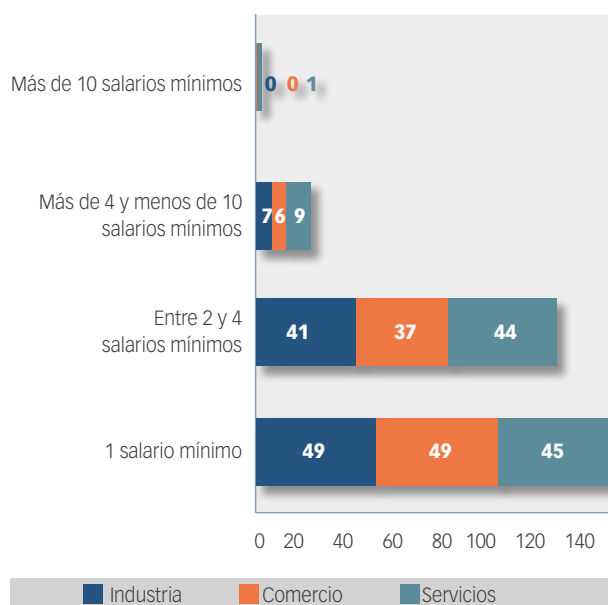
En consecuencia, los últimos resultados de la GEP indican que cerca de dos terceras partes de los empresarios Pyme encuestados consideran que la formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados sí responde a las necesidades de sus firmas. Por

Gráfico 1. ¿La formación profesional ofrecida por el Sena y otros centros educativos públicos o privados responde a las necesidades de su empresa? (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

Gráfico 2. Distribución salarial del segmento Pyme (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-I.

su parte, los análisis de la contraprestación salarial dentro de esas empresas sugieren una elevada concentración de sueldos en el rango 1-4 SML. Esto último es consistente con lo observado a nivel nacional en las estadísticas de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA), donde cerca del 92% de la población allí registrada devenga salarios en la franja 1-4 SML.

En otras palabras, pese a que los empresarios Pyme valoran la formación profesional ofrecida en Colombia, su estructura de costos los obliga a contratar a la mayoría de su personal con sueldos inferiores a 4 SML.

En síntesis, los resultados de la última medición de la GEP muestran que la capacidad de generación de empleo directo de las Pymes se ha visto afectada negativamente como consecuencia de la coyuntura macroeconómica del país. En efecto, dicha coyuntura ha disminuido los márgenes de estas empresas (vía mayores costos), obligándolas a reducir su contratación laboral. Por su parte, pese a que el 69% de los encuestados muestra satisfacción respecto a la formación profesional de sus empleados, la estructura de costos de sus firmas los lleva a concentrar las remuneraciones en niveles menores a 4 SML, tal como ocurre a nivel nacional. Todo esto advierte sobre el bajo margen de maniobra que tienen las Pymes locales para atraer personal calificado a través de mayores sueldos. ■

Objetivo

Mayores informes de las Ferias en www.anif.co

Presentar en un solo espacio las mejores herramientas y servicios disponibles para que las pequeñas y medianas empresas mejoren el desarrollo de su actividad económica.

2017

Ciudades

1 BARRANQUILLA
(miércoles)
Marzo 29 Salón Lluvia de Oro del Hotel Dann Carlton

2 CALI
(jueves)
Mayo 4 Salón Ritz del Hotel Dann Carlton

3 MEDELLÍN
(martes)
Mayo 9 Centro de Eventos y Exposiciones Plaza Mayor

4 BOGOTÁ
(miércoles)
Agosto 16 Centro Recreativo y Empresarial El Cubo

5 BUCARAMANGA
(jueves)
Agosto 24 Salón Dorado Hotel Holiday Inn

6 PEREIRA
(miércoles)
Septiembre 20 Salón Sapan Movich Hotel de Pereira

www.anif.co

INFORMES

◆ **Departamento Comercial y Mercadeo**
mivanegas@anif.com.co · dguzman@anif.com.co
Tels: (051) 307 3295, 310 1500 ext. 122 y 111
Cel: 310 561 7197 · Bogotá - Colombia

◆ **Asociación Nacional de Instituciones Financieras - ANIF**
Calle 70 A No. 7-86 · Teléfonos: (051) 307 3295
Línea gratuita 01 800 0119907 · www.anif.co

LA GRAN ENCUESTA PYME Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN COLOMBIA

Por: Daniela Londoño y Julián Cortés*

En América Latina, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) inciden directamente en el crecimiento económico de los países al tener gran importancia cuantitativa y cualitativa en la producción y el empleo. Asimismo, estas empresas registran considerables impactos provenientes de las políticas públicas que se implementan a nivel regional. En el año 2015, Colombia contaba con cerca de 144.785 Pymes, que a su vez representaban el 5.8% de la base empresarial del país. Entretanto, las Mipymes colombianas (microempresas y Pymes) generaban el 80% del empleo y el 35% del PIB.

*Investigadores económicos de Anif.
E-mail: dlondono@anif.com.co; jcortes@anif.com.co

OBSERVATORIO DE LAS EMPRESAS PYME

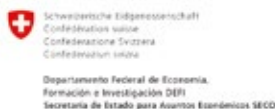


PUBLICACIONES

Actualidad **Pyme**

COYUNTURA
Pyme

La Gran
Encuesta
Pyme



Módulos Regionales

Bogotá · Cali · Medellín · Pereira · Barranquilla · Bucaramanga · Cundinamarca
Aburrá Sur · Buga · Cartago · Tuluá · Oriente Antioqueño · Manizales

A pesar de su importante papel en la economía colombiana, históricamente la información de este segmento empresarial a nivel local ha sido muy escasa. Adicionalmente, las Pymes han tenido limitaciones para acceder a los recursos financieros de largo plazo y, por lo general, sus créditos son costosos.

En virtud de lo anterior, se diseñó la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif en 2006. Dicha encuesta busca servir como herramienta para realizar un análisis sistemático del desempeño coyuntural de este segmento empresarial y así coadyuvar en el desarrollo e implementación de mejores políticas públicas pro-Pymes, en todos los sectores de la economía. En particular, se requería conocer de mejor manera las siguientes variables de dichas empresas: i) su desempeño económico para prospectar el desarrollo de sus negocios; ii) el acceso y gestión de su financiamiento dentro del mercado formal; y iii) las acciones de mejoramiento hacia la innovación empresarial.

De esta manera, durante 2006-2016, la GEP se logró posicionar a nivel local como la mejor guía respecto al desempeño de las principales variables del segmento Pyme. Asimismo, se ha consolidado como un “termómetro” bastante eficaz frente el ciclo económico doméstico y sus afectaciones sobre la actividad empresarial, tal como lo explicaremos a continuación.

Los socios estratégicos nacionales

Debido a la necesidad de contar con información completa y actualizada de las Pymes colombianas para la toma de decisiones en el sector privado y público, Anif rea-

lizó una alianza estratégica con la Corporación Andina de Fomento (CAF), Bancóldex y el Banco de la República para llevar a cabo una encuesta estadísticamente significativa de las Pymes en el país. La CAF participó durante los dos primeros años. Luego, en 2008, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se convirtió en socio estratégico, con el apoyo del Fondo Coreano para la Reducción de la Pobreza-KPR (durante 2008-2013) y de la Secretaría de Estado para asuntos Económicos de la Confederación Suiza-SECO (en 2014-2016). Gracias a ello y al apoyo técnico y económico de estos socios estratégicos, se ha consolidado la GEP como una de las principales fuentes de información sobre el segmento Pyme de Colombia.

Los objetivos de la Gran Encuesta Pyme

La GEP se concibió con el objetivo de aportar información completa, actualizada y confiable sobre las Pymes, que sirviera de soporte en los procesos de toma de decisiones tanto en el ámbito público como privado. Esta encuesta cumple un papel muy importante en el análisis económico local, pues permite: i) suplir deficiencias y rezagos de la información oficial; y ii) incorporar la opinión, expectativas e intencio-

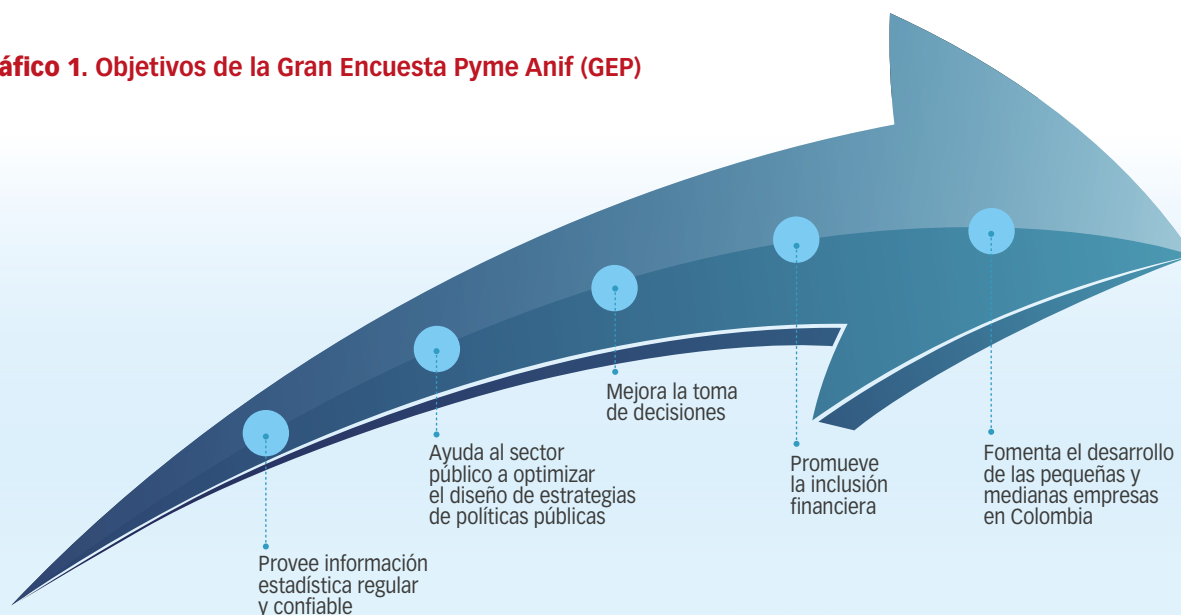
nes de los agentes que actúan en el sector Pyme.

Adicionalmente, la información estadística regular y representativa que provee la GEP ayuda al sector público a optimizar el diseño de políticas públicas dirigidas a este segmento empresarial. Esta encuesta también promueve la inclusión financiera y contribuye a que el gobierno y el sector privado tomen mejores decisiones con base en un universo más amplio de información relativa a las Pymes (ver gráfico 1).

Avances en la implementación de la Gran Encuesta Pyme 2006-2017

Los análisis que inicialmente se enfocaron en observar las tendencias exhibidas por el segmento Pyme consolidado, con el transcurrir de los años se comenzaron a hacer cada vez más especializados y sofisticados. Particularmente, se incluyeron dos nuevas profundizaciones en el diseño de la GEP, que llevaron a que su utilidad como herramienta de política pública fuera más completa. A continuación, analizaremos en detalle a que se refirieron estos nuevos desarrollos y las implicaciones que tuvieron sobre la forma de efectuar la medición de la encuesta.



Gráfico 1. Objetivos de la Gran Encuesta Pyme Anif (GEP)

Fuente: elaboración Anif.

I. Profundización regional de la GEP

Como lo mencionamos con anterioridad, la GEP nació en el año 2006 como un proyecto cuyo objetivo inicial consistió en establecer mediciones semestrales que permitieran analizar el desempeño de las Pymes colombianas periódicamente. Sin embargo, entendiendo que la realidad nacional no termina por reflejar algunas de las particularidades que ofrece el contexto económico de las diversas regiones del país, Anif evaluó la posibilidad de expandir este análisis hacia una perspectiva local.

Por esta razón, la GEP incluyó, a partir de su medición del primer semestre del año 2011, el desarrollo de profundizaciones regionales que permitieran no solo evaluar el desempeño de las Pymes a nivel nacional, sino entender cuáles eran las tendencias observadas en este segmento empresarial en las diferentes regiones del país (ver Anif, 2011). En dicho año se incluyeron, por primera vez, los resultados de

los análisis específicos realizados en las ciudades de Bogotá, Cali y Medellín, las cuales resultan ser los tres principales centros urbanos del país.

Para dicho propósito, se buscaron patrocinadores complementarios que facilitaran la ampliación del número de encuestas realizadas en las ciudades anteriormente mencionadas. Por consiguiente, Anif estableció alianzas con la Cámara de Comercio de Bogotá, la Cámara de Comercio de Cali y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, entidades que se convirtieron en los socios estratégicos en el suministro de bases de datos empresariales y en la difusión de la GEP. También se acordó que esta medición regional se haría con una frecuencia anual, en los primeros semestres de cada año.

No obstante, esta primera profundización regional resultó ser solo el primer paso en el proceso de expansión de la GEP. Al año siguiente, durante la medición del primer semestre de 2012, la ciudad de Pereira (con la realización

de 123 encuestas) se incluyó en el análisis regional, gracias al patrocinio de entidades como Acopi seccional centro-occidente (gremio que representa los intereses de las diferentes micro, pequeñas y medianas empresas del país) y la Universidad Libre de Pereira, lo cual permitió que se analizara el desempeño de las Pymes en una de las ciudades principales de la zona cafetera del país.

Posteriormente, en 2014, se realizó la primera edición de la encuesta en las ciudades de Bucaramanga y Barranquilla (con la realización de 220 y 339 encuestas, en cada caso), facilitando que los principales centros económicos del país tuvieran representatividad regional en la elaboración de la GEP. Para estas dos ciudades los patrocinadores fueron la Universidad de Santander, en el caso de Bucaramanga, y Acopi seccional Atlántico y la Universidad Libre de Barranquilla, en el caso de la capital del Atlántico.

Durante el año 2015, la encuesta amplió su enfoque, de manera que no solo se realizara una mirada a

la situación de las ciudades, sino que también se incluyeran resultados de algunas zonas municipales y departamentales. Así, se incluyó en la medición de la encuesta a la región de Aburrá Sur, la cual se compone de cinco municipios situados al sur de la ciudad de Medellín, que concentran un número importante de empresas, pues su economía se alimenta en buena medida de las conexiones existentes con la capital de Antioquia. Para ello fue fundamental contar con el respaldo de la Cámara de Comercio de Aburrá Sur.

En el mismo año se incluyó información para el departamento de Cundinamarca y para el departamento de Valle del Cauca. Para el caso de Cundinamarca, se contó con la colaboración económica de la Gobernación de dicho departamento, mientras que para el caso de Valle del Cauca se tuvo el apoyo de las diferentes Cámaras de Comercio de esta región. Este gran esfuerzo por llevar los resultados a nivel regional se vio ahondado en el año 2016, pues se incluyeron la región del Oriente Antioqueño y la ciudad de Manizales dentro de la medición de la GEP del primer semestre de 2016. Ello implicaría un cubrimiento de la encuesta sobre trece regiones distintas, abarcando una gran proporción del panorama regional-nacional.

Estas profundizaciones han implicado la realización de cerca de 3.000 encuestas durante 2011-2016, lo cual demuestra el compromiso de Anif y sus patrocinadores por lograr una GEP cada vez más completa, que brinde información sobre las características de las empresas del segmento Pyme, no solo desde una perspectiva nacional, sino también desde un enfoque regional.

II. Gran Encuesta Pyme: análisis diferenciado por tamaño de empresa

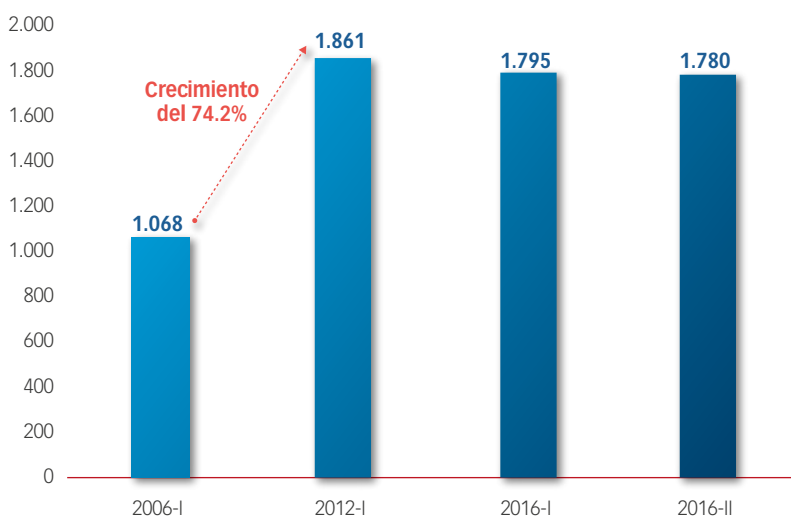
Partiendo del hecho de que el universo empresarial del segmento Pyme resulta bastante heterogéneo, desde la medición del primer semestre del año 2012 (ver Anif, 2012) la GEP ha venido estableciendo un análisis diferenciado de los resultados por tamaño de empresas entre la pequeña y la mediana empresa a nivel nacional. Así, a la evaluación generalizada que hace la GEP del segmento Pyme consolidado se le ha agregado un estudio comparativo entre estos dos tipos de firmas, el cual cumplió diez mediciones en la más reciente edición de la Encuesta, correspondiente al segundo semestre de 2016 (ver Anif, 2016).

Para el desarrollo de la medición por tamaño de empresa se requirió ampliar el número de encuestas realizadas a nivel nacional, con el fin de garantizar significancia

estadística en los datos reportados para cada tipo de empresa. Así, el número de encuestas realizadas subió de 1.068 en la medición del primer semestre de 2006 a 1.861 en el primer semestre de 2012, lo que implicó un crecimiento en el número de encuestados del 74.2% durante dicho lapso (ver gráfico 2). Lo anterior quiere decir que la medición de la Encuesta pasó de tener una muestra representativa de alrededor de 1.500 entrevistados a cerca de 1.700-1.800 si tomamos en cuenta que en la última edición de la Encuesta se efectuaron 1.780 encuestas.

La diferenciación por tamaño ha permitido que los análisis realizados a través de la GEP no solo expliquen el funcionamiento agregado del segmento Pyme, sino que también tengan un enfoque comparativo entre el desempeño que mostraron los pequeños empresarios frente a sus pares medianos. Los principales hechos estilizados que ha arrojado este análisis diferencial por tamaño de empresa, y que resulta de gran

Gráfico 2. Crecimiento en la medición de la GEP nacional 2006-2016
(Número de encuestas realizadas)



Fuente: cálculos Anif.

relevancia para la elaboración de políticas públicas distintivas, los evaluaremos en detalle en el cuarto capítulo de este artículo.

III. Observatorio Pyme

El Observatorio Pyme resume el objetivo último con el que nació la GEP, el cual es crear una herramienta de información que permita tener un conocimiento más claro de las características que exhiben las pequeñas y medianas empresas colombianas. De esta manera, se pueden tomar decisiones de política pública consistentes con la realidad de este segmento empresarial.

Así, Anif, el BID y la SECO dieron los primeros pasos para sumar aliados estratégicos, invitando a los patrocinadores nacionales de la GEP a incorporarse en el comité técnico del Observatorio. En esta medida, a partir del año 2015, Bancóldex se incorporó al grupo de socios del Observatorio.

Adicionalmente, entendiendo la necesidad de tener una relación cercana con las agremiaciones que representan a los empresarios del país, se acordó el ingreso de Acopi-Nacional como un nuevo aliado en el desarrollo de esta plataforma. Por lo tanto, al día de hoy el Observatorio se encuentra conformado por cinco entidades, donde se da la interacción interinstitucional de entidades con diversos enfoques en su manera de ver la realidad nacional.

Los productos que Anif ha venido manejando del Observatorio son dos publicaciones de gran tradición dentro de los análisis del segmento empresarial colombiano: *Actualidad Pyme* y la revista *Coyuntura Pyme*. Estas apalancan, en buena medida, sus análisis en la información que reporta la GEP

sobre las tendencias exhibidas por los pequeños y medianos empresarios colombianos.

IV. La Gran Encuesta Pyme como instrumento de política pública

En esta última sección profundizaremos en las lecciones que ha dejado la GEP en aspectos que permiten fortalecer las políticas públicas dirigidas al desarrollo empresarial. De esta manera, analizaremos la información relevante que ha brindado la Encuesta a nivel de: i) acceso a financiamiento; ii) desempeño económico de las firmas por tamaño de empresa; iii) apertura exportadora; y iv) capacidad de innovación.

A continuación evaluaremos en detalle los datos generados por la GEP con relación a estas temáticas en sus distintas mediciones, así como las recomendaciones de política que se han formulado por medio de esta información.

A. Acceso a financiamiento

El más reciente informe de la Banca de las Oportunidades reportó que, al corte del segundo trimestre de 2016, el 77.3% de la población adulta del país tenía al menos un producto financiero. Dicha cifra fue superior al 69.2% que se alcanzaba en el mismo período de 2013. Adicionalmente, según el mismo informe, el número de empresas con al menos un producto financiero llegó a 730.060 al corte de junio de 2016 (creciendo al 2.1% anual promedio en 2015-2016). De ese total, 228.891 (31% del total) contaban con un crédito comercial y 18.189 (0.2%) con un microcrédito. Sin embargo, estas cifras de avances en inclusión financiera contrastan con los re-

sultados publicados en un reciente estudio del BID, el cual afirma que menos del 16% de la población adulta en América Latina y el Caribe utiliza el sector financiero como mecanismo de ahorro. Además, este estudio advierte que los índices de inclusión financiera deberían centrarse más en el uso activo de esos servicios y no únicamente en su carácter transaccional (ver <http://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos/ahorrar-para-desarrollarse-como-america-latina-y-el-caribe-pueden-ahorrar-mas-y-mejor,19956.html>).

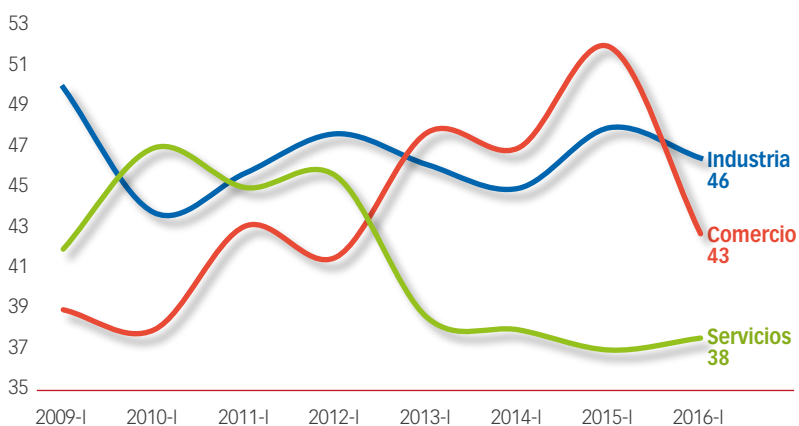
En este contexto, resulta útil analizar qué ocurre en el segmento Pyme a nivel de acceso al financiamiento, costos e instrumentos alternativos. En materia de acceso al crédito bancario, los resultados de la más reciente GEP indican que, en promedio, un 42% de las empresas Pyme solicitó crédito al sistema financiero en el primer semestre de 2016. Dicho porcentaje ascendía al 46% en el sector industrial, al 43% en el sector comercial y al 39% en el de servicios (ver gráfico 3). Al comparar estos resultados con lo encontrado en 2015-I, observamos que la solicitud de crédito disminuyó en 3 puntos porcentuales durante el último año (45% en promedio en 2015-I). Estos resultados son consistentes con el marcado incremento de la tasa de interés durante el año 2016, donde la DTF presentó un aumento de 220 puntos básicos, encareciendo y desincentivando el uso de mayor financiamiento.

En línea con lo anterior, los costos crediticios para las empresas Pyme se han incrementado en el transcurso del último año. En efecto, a pesar de que el rango de aprobación más común fue DTF+4 puntos en 2016-I, acaparando en promedio un 48% de las respues-

tas, este porcentaje se ubicó por debajo de su promedio histórico 2006-2016 (51%). Asimismo, el 10% de los créditos otorgados en el sector industrial se aprobó a tasas superiores a DTF+8 puntos en el primer semestre de 2016, porcentaje que llegaba al 6% en 2015. Esta situación se replica para el sector comercial (10% en 2016-I vs. 6% en 2015-I) y de servicios (8% vs. 6%). Adicionalmente, se observa que para las pequeñas empresas los costos crediticios fueron más elevados que para sus pares medianas. En efecto, un 12% de las empresas pequeñas obtuvo una tasa de interés superior a DTF+8, mientras que para las empresas medianas este porcentaje llegó solo al 7% de los encuestados.

Este incremento de los costos crediticios evidenciados en las cifras de la GEP explica, en parte, por qué entre el 52% y el 61% de los empresarios no solicitó crédito bancario en el último año. Al indagar sobre las razones del bajo nivel de financiamiento Pyme, los elevados costos financieros han incrementado su peso. Por ejemplo, en el sector industrial, el 5% de las Pymes no solicitaba

Gráfico 3. ¿Solicitó crédito con el sector financiero?
(% respuestas afirmativas)



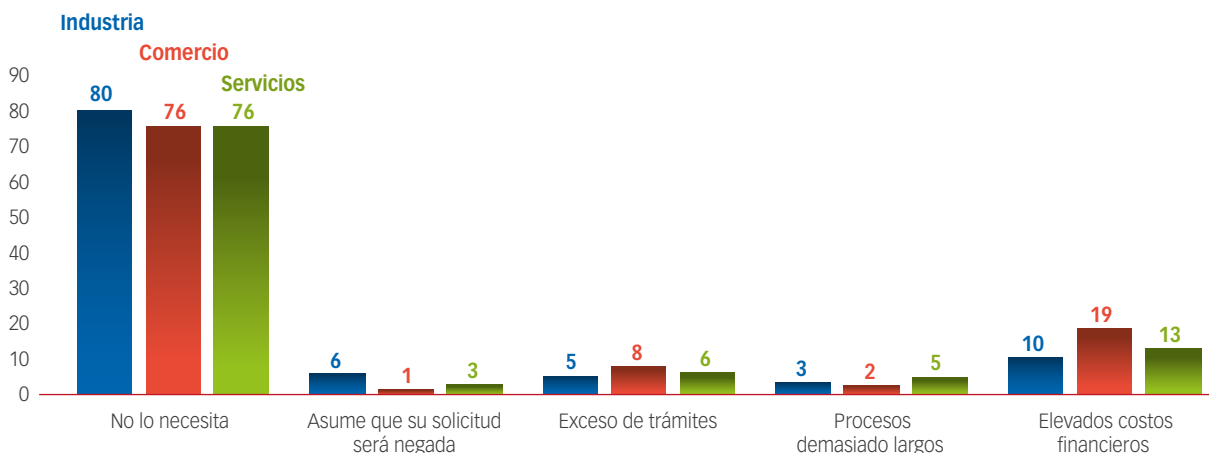
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-II.

crédito por los elevados costos financieros en 2015-I. Esta cifra se duplicó (10%) un año después (ver gráfico 4). En el sector Pyme comercial, esta razón se elevó del 10% al 19% entre 2015-I y 2016-I. Lo mismo sucedió en el caso de las Pymes de servicios (8% en 2015-I vs. 13% en 2016-I). Adicionalmente, al diferenciar el análisis por tamaño, se observa que las pequeñas empresas encontraron los elevados costos de servicios financieros mucho más relevantes que las medianas empresas en 2016-I (16% en promedio para

las pequeñas vs. 7% en medianas). No obstante, la razón estructural e histórica más importante para no solicitar crédito se mantuvo en primer lugar. En efecto, más del 75% de las Pymes encuestadas en los tres macrosectores contestó que no solicitaban crédito al sistema financiero formal porque decían no necesitarlo.

Por último, también resulta preocupante el bajo uso de fuentes alternativas de financiamiento al interior de este nicho empresarial, donde cerca de un 47% de los en-

Gráfico 4. ¿Por qué no solicitó crédito al sistema financiero?
(% respuestas afirmativas; 2016-I)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-II.

cuestados afirmó no utilizarlas en 2016-I. De hecho, históricamente (2006-2016) apenas un 9% de las Pymes industriales encuestadas y un 6% de las comerciales y de servicios reportaron haber utilizado el *leasing*. Para el caso del *factoring*, esta proporción resulta más baja, pues históricamente en ninguno de los macrosectores se logra superar el 5% del total de encuestados que utilicen dicho instrumento (ver Anif, 2014a).

En síntesis, pese a la expansión del crédito comercial en los últimos años y los mayores niveles de inclusión financiera en el país, un porcentaje importante del segmento Pyme reporta no acceder al sector financiero (superior al 50%). Los resultados de la GEP sugieren que un porcentaje significativo de las Pymes no accede al sector financiero porque no lo considera provechoso para el funcionamiento de su negocio. Recientemente, ante el incremento de las tasas de interés por parte de la política monetaria menos laxa del Banco de la República en 2015-2016, algunas firmas también parecen verse limitadas por los costos financieros, aunque en un grado mucho menos significativo.

Lo anterior sugiere que la política pública debe enfocarse en: i) fortalecer la educación financiera para ayudar a los empresarios a entender los riesgos y beneficios del crédito (explicando, por ejemplo, los ciclos de expansión y contracción monetaria y sus efectos sobre el endeudamiento); y ii) mostrarles a estos empresarios las alternativas que tienen para financiarse y minimizar riesgos (donde sobresalen mecanismos de cubrimiento y líneas de crédito especiales que otorgan entidades como Bancóldex-Innpulsa, entre otras).

B. Desempeño económico de las firmas por tamaño empresarial

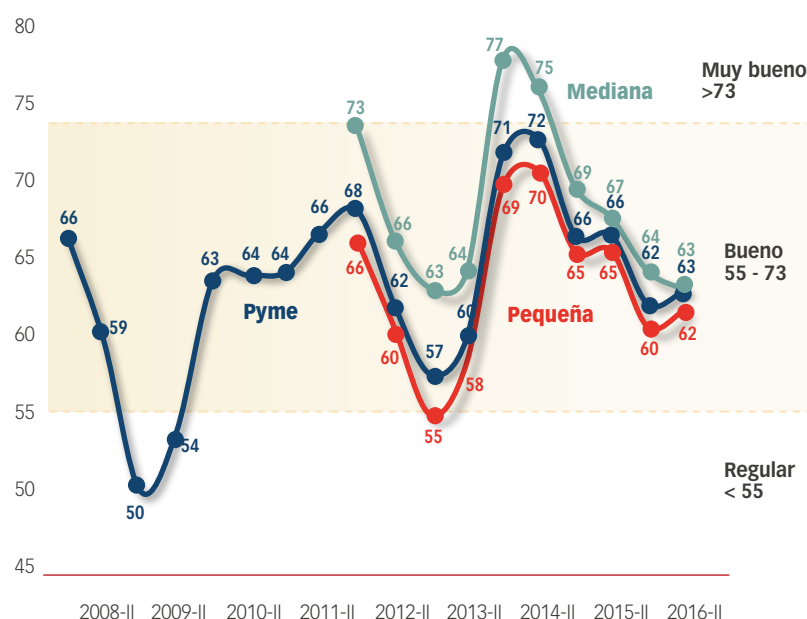
Gracias al establecimiento de la diferenciación por tamaño para el análisis de la dinámica de las Pymes en el marco de la GEP a nivel nacional, se han podido identificar algunas diferencias importantes estructurales en el desempeño de los negocios entre las pequeñas firmas colombianas y sus pares medianas.

Una forma de sintetizar estos resultados en materia de actividad económica de los empresarios es a través del Indicador Pyme Anif (IPA). Este resume el clima económico de las Pymes comparando las variaciones en: i) el índice de situación económica actual; ii) el volumen de ventas; iii) las expectativas de desempeño; y iv) las expectativas de ventas (ambas para el siguiente semestre).

En la segunda medición de 2016, el IPA alcanzó un valor de 63, ubicándose en el plano del clima económico denominado como “bueno” (ver gráfico 5). Así, este indicador presentó un valor similar al reportado en la anterior medición de la GEP (62). Sin embargo, esto representa un retroceso frente a lo observado en el primer y segundo semestre de 2014, cuando el IPA había alcanzado registros mayores a 70, acercándose a la frontera de “muy buena” situación económica.

Sumado a esto, la diferenciación del IPA por tamaño de empresa indicó que las empresas pequeñas presentaron una mayor afectación en su situación económica, pues alcanzaron un IPA de 62 (inferior en 3 puntos porcentuales al registro de 2015-II). Dicha variable fue de 63 en las empresas medianas, con lo cual lograron también la calificación de “buen” ambiente de nego-

Gráfico 5. Indicador Pyme Anif-IPA
(Histórico de situación económica y ventas; y expectativas de desempeño general y ventas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-II.

cios, aunque cabe aclarar que esto representa una caída frente al registro de 67 observado en 2015-II.

Este comportamiento resultó consistente con las percepciones menos optimistas reportadas por los empresarios Pyme en la última medición de la GEP. En efecto, un 35% de las Pymes industriales afirmó que su situación mejoró durante el primer semestre de 2016, lo cual evidencia una reducción de 1 punto porcentual en comparación con el dato del mismo período de 2015. En el sector comercio, el porcentaje de empresarios que manifestaron una mejoría alcanzó niveles del 29% (6 puntos porcentuales menos que el año anterior). Asimismo, las Pymes de servicios presentaron una menor proporción de respuestas positivas, pues la cifra del 33% en 2016-I representó un registro inferior al 41% de 2015-I.

Esta menor favorabilidad entre las percepciones de los pequeños empresarios puede obedecer a que dichas firmas tuvieron un peor desempeño en sus niveles de demanda respecto a los que presentaron sus pares medianas. De hecho, se encontró que para el 36% de los pequeños manufactureros sus ventas se incrementaron al corte del segundo semestre de 2016, cifra menor en 1 punto porcentual a la registrada entre los industriales medianos. Dicha tendencia también se observó en el comercio, donde la proporción de respuestas positivas de los medianos superó en 6 puntos porcentuales la de los pequeños en 2016-I, diferencia que para el caso del sector servicios fue de 3 puntos porcentuales, también a favor de las empresas medianas.

Igualmente, se observó un mayor optimismo generalizado entre los medianos empresarios a nivel de

perspectivas sobre el desempeño de sus negocios a corto plazo en comparación con lo hallado en las pequeñas firmas. Por ejemplo, un 50% de los pequeños industriales esperaba una mejor situación económica en 2016-II, dato que para el caso de los medianos fue del 51%. En el caso del sector de comercio, esta diferencia fue de 6 puntos porcentuales a favor de los empresarios medianos durante el mismo lapso, brecha que en el sector servicios fue de 2 puntos porcentuales.

De acuerdo con todo lo anterior, se puede concluir que los resultados de la GEP del período 2012-2016 (lapso desde el cual se tienen los resultados del análisis diferenciado por tamaño empresarial) sugieren que las firmas pequeñas han mostrado un desempeño menos favorable que sus pares medianas en cada una de las mediciones semestrales del IPA.

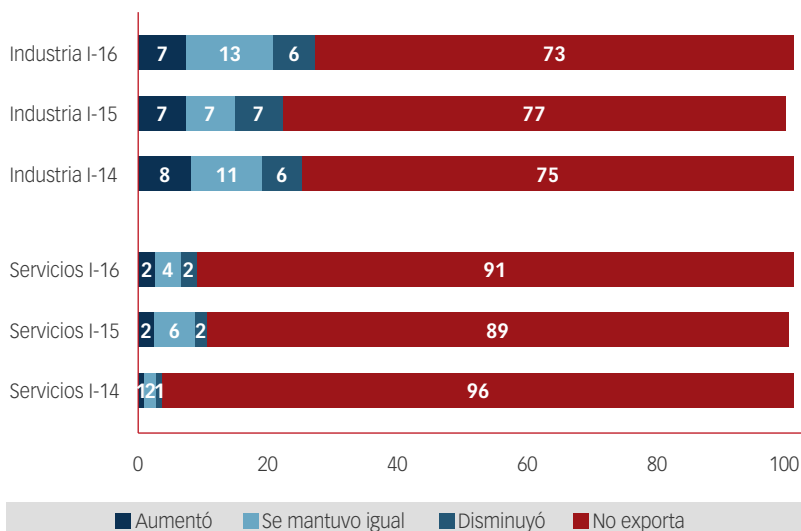
C. Apertura exportadora

El indicador referido a Exportaciones + Importaciones/PIB de Co-

lombia ascendió al 37.2% al cierre de 2015. Dicho registro resulta bajo si se compara con el promedio del 57.6% observado en América Latina en 2016, lo cual nos habla de un país todavía relativamente cerrado al comercio internacional. Esta baja apertura se traduce en que, de acuerdo con Procolombia, la base de empresas exportadoras locales resulta ínfima, pues menos del 1% de las firmas del país ha exportado de manera constante durante los últimos tres años.

Esta tendencia se ve constatada al interior del segmento Pyme. De acuerdo con la GEP, el 73% de las Pymes industriales reportó no haber exportado durante 2016-I, mientras que solo un 7% incrementó su volumen de ventas externas (ver gráfico 6). En el caso del sector servicios, los resultados fueron todavía más precarios, pues un 91% de los encuestados no exportó y solo el 2% percibió un aumento de esta variable. Estos niveles son congruentes con los registros históricos de 2006-2016, donde, en promedio, cerca del 70% de las firmas

Gráfico 6. Volumen exportado (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-II.

manufactureras y un 80%-90% de las de servicios no contaron con una oferta exportadora.

Desagregando este análisis por tamaño empresarial, encontramos que las empresas pequeñas son las que menos acceden al mercado internacional. En efecto, solo un 23% de las pequeñas firmas manufactureras exportó durante 2016-I, cifra que ascendió al 39% en el caso de los medianos empresarios. Para el sector servicios, la proporción de pequeñas empresas exportadoras (8%) fue un poco menor a la de las medianas (13%). Así, se detecta que, incluso a nivel de las empresas medianas, la oferta exportadora resulta precaria, con registros que ni siquiera superaron el 40% de los entrevistados en el sector industrial y el 20% en servicios durante el último año.

En resumen, según la GEP, las empresas del segmento Pyme han contado históricamente con una baja oferta exportadora, ya que, en promedio, cerca del 30% de las firmas industriales y menos del 20% de las de servicios exportó durante 2006-2016. Las razones de este bajo acceso al mercado internacional radican en: i) las deficiencias en materia de infraestructura y logística del país, que afectan al grueso del empresariado colombiano; ii) el bajo enfoque de las acciones de mejoramiento de las Pymes al comercio internacional; y iii) la alta concentración de los recursos de financiamiento en rubros relacionados con el funcionamiento de corto plazo de las empresas.

Ante esta situación, el Gobierno Nacional debería profundizar los esfuerzos que ha venido realizando en materia de internacionalización (por medio de Procolombia) y de mejora de la infraestructura, de manera que se logre fomentar más

eficientemente la incursión de las Pymes a los mercados externos.

D. Capacidad de innovación

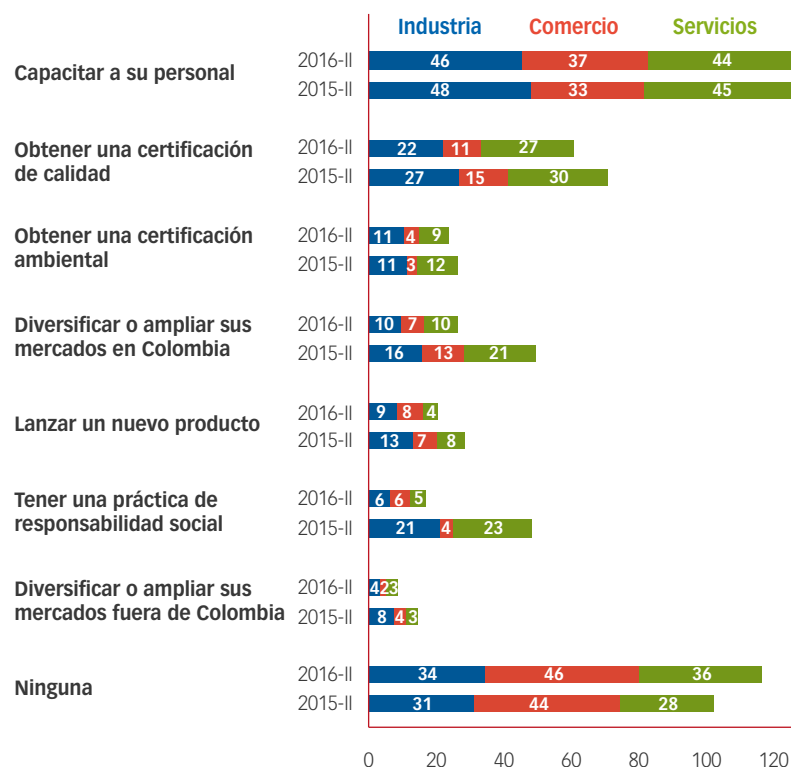
Según datos del Banco Mundial, el gasto en investigación y desarrollo en Colombia ascendía al 0.2% del PIB en 2011, lo que evidenciaba un rezago notorio frente al promedio mundial del 2.1%. Asimismo, en el más reciente Informe de Competitividad Global (2016-2017), el país ocupó el puesto 63 entre 144 naciones en el *ranking* de innovación, mostrando niveles más bajos que los alcanzados por pares regionales como Chile (puesto 56) y México (50).

Lo anterior también se evidencia en los resultados de la GEP. En efecto, se encontró que, en promedio, un

61% de los pequeños y medianos empresarios tomó alguna acción para mejorar el desempeño de sus negocios al corte del segundo semestre de 2016, cifra ligeramente inferior a la del año anterior (66%), ver gráfico 7. Sin embargo, la mayoría de empresarios reportó que este tipo de acciones se encaminaron a la capacitación del personal (un 46% de los industriales, un 37% de los comerciales y un 44% de los de servicios) y a la obtención de una certificación de calidad (entre un 11% y un 27% de las Pymes de los tres macrosectores).

En cambio, las estrategias dirigidas a lanzar nuevos productos o servicios (7% en promedio para los tres macrosectores), obtener una certificación ambiental (8%) y diversificar mercados en el exterior (menos

Gráfico 7. Acciones de mejoramiento (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-II.

de un 5%) tuvieron una menor preferencia entre los encuestados. Esto sugiere que la mayoría de tareas encaminadas a mejorar el desempeño de las Pymes se ha dirigido a fortalecer el capital humano y a obtener certificaciones en calidad, prevaleciendo sobre aquellas encaminadas a imprimir cambios en los productos y servicios prestados (acciones más cercanas al concepto de innovación).

¿Qué razones pueden explicar este comportamiento? Los datos de la GEP, al corte del segundo semestre de 2016, mostraron que las Pymes usan, principalmente, sus recursos de financiamiento en capital de trabajo (el 60% en el promedio de los tres macrosectores) y en la consolidación del pasivo (25%), ver gráfico 8. En cambio, solamente un 11% de las Pymes empleó dichos recursos para compras o arriendo de maquinaria, y un 19% para remodelaciones y adecuaciones. Así, se podría concluir que las Pymes enfocan la gran mayoría de sus recursos de financiamiento a rubros relacionados con su flujo de caja (corto plazo), en detrimento

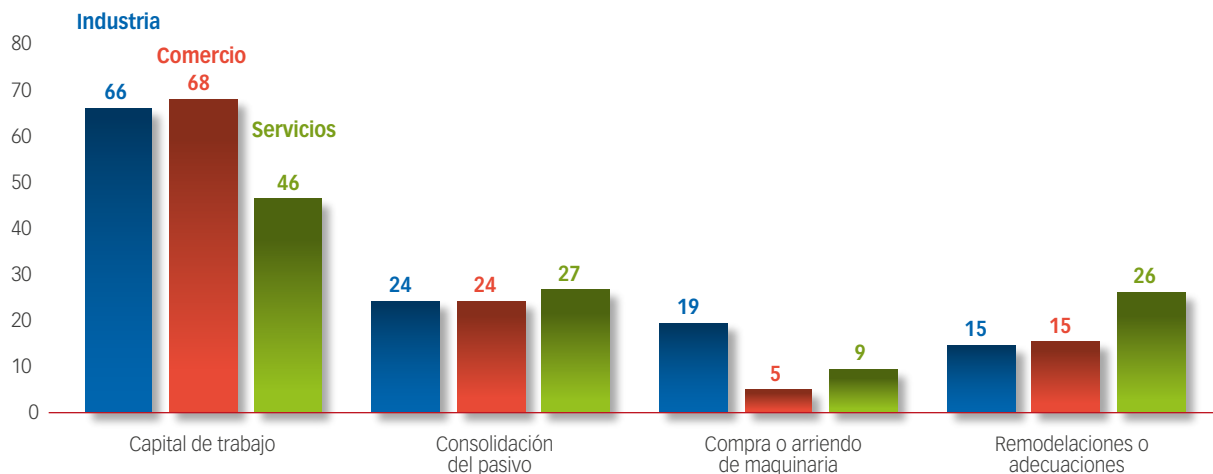
de aquellos referidos a inversiones de largo plazo que contribuyan a su crecimiento (como la innovación). Sin embargo, dicha situación resulta bastante intuitiva si se tiene en cuenta que esta clase de empresas se caracteriza por presentar dificultades en materia de liquidez (ver Anif, 2014b).

Procurando ahondar en este hecho, en la medición del primer semestre de 2014 de la GEP se indagó entre los empresarios sobre las actividades de innovación en las que requerirían apoyo fi-

nanciero. Allí se encontró que menos de un 25% de las Pymes desestimó la utilización de este tipo de ayudas, y más de un 30% quiso emplearlas en estrategias de divulgación y comunicación de nuevos productos. Con ello, se puede interpretar que los empresarios tienen interés en obtener respaldo económico para favorecer la innovación. Sin embargo, sus recursos habituales procedentes del financiamiento tradicional se usan principalmente para solventar sus necesidades de corto plazo y no para innovación.



Gráfico 8. Destino de los recursos
(% respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2016-II.

Conclusiones

Hemos visto cómo la GEP de Anif se ha convertido en un vehículo fundamental para poder realizar diagnósticos sobre el desempeño de las Pymes a nivel nacional y regional. Toda esta información ha representado una herramienta útil para el fortalecimiento de las políticas de desarrollo empresarial del país, incluyendo aquellas dirigidas al mejoramiento de los niveles de inclusión financiera de las firmas emergentes.

Teniendo en cuenta las falencias de información que se tenían sobre el segmento de las pequeñas y medianas empresas en el país, la entrada de la GEP representó la posibilidad de comenzar a hacer un seguimiento periódico de esta clase de empresas. No obstante, Anif y sus socios estratégicos en este proyecto, como el BID, el Banco de la República y Bancóldex, entendieron la importancia que tenía continuar desarrollando este producto. Así, la GEP, desde 2011, inició una serie de profun-

dizaciones en su análisis regional, de manera que se pudieran observar las tendencias empresariales a nivel local. Igualmente, partiendo del hecho de que el segmento Pyme puede ofrecer una población bastante heterogénea, en la cual se mezclan firmas emergentes con algunas que ya llevan un período considerable de consolidación en el mercado, desde el año 2012 dicha encuesta ha venido efectuando un análisis diferenciado por tamaño entre empresas pequeñas y medianas.

Con un producto cada vez más sofisticado, también resulta fundamental garantizar su viabilidad financiera y su adecuada difusión. En este sentido, las alianzas que ha establecido Anif con entidades como el BID han permitido no solo que la GEP haya contado con continuidad, sino que cada vez obtenga un mayor reconocimiento. En particular, la implementación del Observatorio Pyme como vehículo de pensamiento especia-

lizado en el seguimiento de las Pymes colombianas representa la posibilidad de que las publicaciones de Anif sobre la materia (como *Actualidad Pyme* y *Coyuntura Pyme*) tengan una incidencia real sobre las decisiones de política pública. Asimismo, las ferias de servicios empresariales realizadas por Anif se han consolidado como plataformas de interacción entre empresarios, entidades del sector público y la academia.

Finalmente, la GEP permite identificar algunos hechos estilizados para el segmento de las pequeñas y medianas empresas en Colombia. Particularmente, a nivel de profundización financiera, resulta preocupante que menos del 50% de las Pymes colombianas reporte utilizar el crédito formal, cifra que se ha mantenido estable en dicha proporción en los últimos diez años. Más alarmante es el hecho de que la explicación a este hecho radica en que las Pymes afirman no necesitar crédito. ■

REFERENCIAS

- Anif (2011), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados del primer semestre de 2011.
- Anif (2012), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados del primer semestre de 2012.
- Anif (2014a), “Fuentes alternativas de financiamiento al interior del segmento Pyme”, *Comentario Económico del Día* 27 de octubre de 2014.
- Anif (2014b), “Evolución reciente del financiamiento Pyme en Colombia”, *Comentario Económico del Día* 10 de febrero de 2014.
- Anif (2016), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados del segundo semestre de 2016.

LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN COLOMBIA

Por: Luis Alberto Zuleta J.*

1. INTRODUCCIÓN

El tema de inclusión financiera en Colombia se ha concentrado hasta ahora en el mercado de personas naturales. Sin embargo, en la literatura internacional se ha venido discutiendo también el acceso a servicios financieros por parte de las Pymes¹.

Específicamente se ha hecho énfasis en la oferta y demanda de servicios financieros y en esta última se diferencia la calidad del acceso, teniendo en cuenta condiciones como oportunidad, si los recursos obtenidos corresponden a los solicitados y a las condiciones financieras traducidas en niveles de tasas y facilidad en el diligenciamiento del acceso a recursos. También se le da importancia a la autoexclusión del acceso al crédito de un grupo importante de Pymes.

*Consultor económico y financiero. E-mail: zuldezub@luzuleta.com.co

¹World Bank: "Global Financial Development Report" (2014). Financial Inclusion for Firms (Capítulo 3).

Factoring

Reciba el pago anticipado de sus facturas de forma rápida, fácil y segura.



- ✓ Genera liquidez inmediata.
- ✓ Obtiene descuentos a tasas favorables.
- ✓ Facilita el acceso a cupos de crédito.
- ✓ Mejora sus indicadores financieros.(Capital de trabajo, Flujo de caja operacional y Cuentas por cobrar).
- ✓ Asegura una fecha de pago de sus facturas.
- ✓ Optimiza el recaudo de su cartera.
- ✓ Contribuye al aprovechamiento de descuentos comerciales.
- ✓ Permite el crecimiento de su negocio.
- ✓ Incrementa su capital de trabajo.

Consulte más información en avillas.com.co

Comuníquese en Bogotá con nuestro **Especialista de Factoring Red Oficinas:** 2419600 Ext. 5737
o a la **Dirección de Factoring:** 2419600 Ext. 5191- 5379 - 5685 - 87678 - 87679

CNE Medellín 6041477 Ext. 83502 **CNE Barranquilla** 3850730 Ext. 87546

CNE Cali 4855487 Ext. 87588

De la misma manera, se ha hecho también énfasis en evaluar si existe a alguna diferencia entre las Pymes que tienen acceso a crédito y las que no lo tienen con respecto a su desempeño en variables de desarrollo productivo, tales como márgenes, niveles de ventas y de productividad, entre otras.

Este artículo describe brevemente los resultados de una investigación más amplia auspiciada por la Cepal sobre la inclusión financiera de las Pymes en Colombia. El tema se desarrollará en tres secciones: los resultados de los indicadores de acceso de las Pymes al crédito derivados principalmente de la información proveniente de la encuesta de Anif sobre Pymes; los resultados de un ejercicio sobre la relación entre crédito y desarrollo productivo para las Pymes; y finalmente se presentarán algunas bases estratégicas para la revisión de la política sobre inclusión financiera de las Pymes en el país derivadas del alcance del trabajo de la Cepal.

2. INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES EN COLOMBIA

• Apreciaciones sobre indicadores de acceso

A partir del análisis de los resultados de la encuesta de Anif sobre Pymes en el período 2008-2015 y de los informes de la Superintendencia Financiera y la Banca de las Oportunidades, se pueden obtener las siguientes apreciaciones.

La oferta de productos financieros a las Pymes en Colombia, la cual

se refleja en el número de empresas con al menos un producto financiero, crece en promedio un 13.1% durante el período 2010-2014.

Por otra parte, el crecimiento promedio de las empresas con cuenta de ahorro es mayor que el de las empresas con cuenta corriente (15.2% vs. 11.3%).

Por el lado de la demanda, como es natural, se registran cambios en las solicitudes de crédito siguiendo el ciclo económico, y los créditos aprobados son del orden del 95% de los créditos solicitados, registrando un indicador de calidad muy alto. El indicador de autoselección para no solicitar crédito (“no solicitan crédito”) es inferior al registrado para la muestra de países que estudia el Banco Mundial.

El crédito sigue siendo la principal fuente de financiamiento de las Pymes, seguido del crédito de proveedores, *leasing* y *factoring*.

La exclusión involuntaria de empresas que no solicitan crédito porque perciben que no lo necesitan parece estar muy ligado a la educación financiera de sus administradores y propietarios, a juzgar por las cifras de dependencia financiera² que estima el Banco de la República. El bajo uso de los productos de *leasing* y *factoring* también puede estar ligado a problemas de educación financiera.

Los principales problemas identificados para no acceder al crédito son en su orden los siguientes:

los niveles de tasas de interés y la complejidad de la documentación requerida.

• Comparación de los indicadores de Colombia con los indicadores internacionales del Banco Mundial

¿Cómo se comparan los resultados anteriores de la encuesta de Anif con los indicadores internacionales del Banco Mundial?

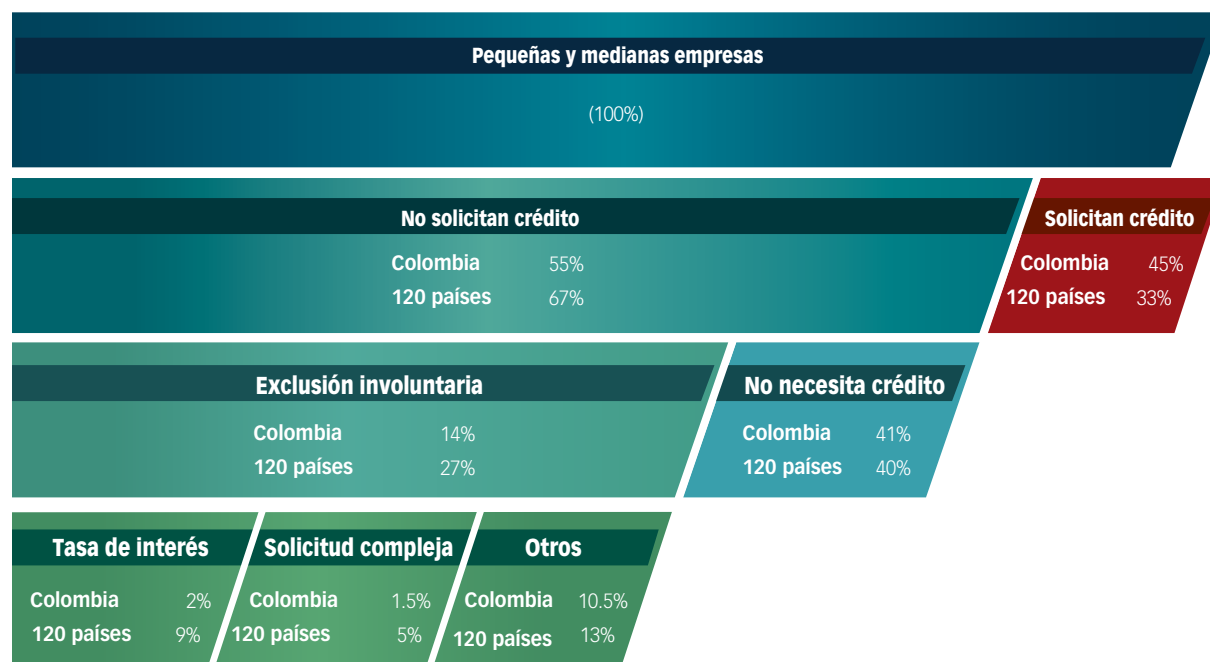
En el Reporte Financiero Global de 2014 del Banco Mundial³ se estiman los porcentajes promedio de la inclusión o exclusión voluntaria e involuntaria por parte de las pequeñas y medianas empresas de 120 países frente a la posibilidad de solicitar crédito.

El gráfico 1 muestra una comparación de los promedios estimados por el Banco Mundial para el período 2006-2012 con los promedios respectivos estimados para Colombia a partir de la encuesta de Anif para el período 2008-2015.

En síntesis, Colombia se ve mejor ubicada en porcentaje de solicitud de crédito, exclusión involuntaria y factores de exclusión como niveles de tasa de interés y complejidad de la solicitud. Lo anterior pese a la baja ubicación de Colombia en el *ranking* mundial sobre acceso en el Foro Económico Mundial. Estos resultados serán objeto de comentarios dentro de un contexto más amplio en la sección final de este artículo.

²Este indicador calcula la proporción de las necesidades de recursos de inversión que la firma no alcanza a cubrir con recursos de su flujo de efectivo neto, con respecto a las necesidades totales de inversión y capital de trabajo.

³World Bank (2014).

Gráfico 1. Comparación del nivel de solicitudes de crédito por parte de las Pymes entre Colombia y 120 países

Fuente: para Colombia: Encuesta Anif (2008-2015). Para 120 países: Encuesta Banco Mundial (2006-2012).

3. INCLUSIÓN FINANCIERA Y DESARROLLO PRODUCTIVO

Es importante observar si existe alguna relación entre las Pymes que acceden al crédito en Colombia con su desarrollo productivo, en comparación con aquellas que no tienen acceso al crédito.

Para el efecto se desarrolló un ejercicio consistente en cruzar, con base en la información de la Gran Encuesta Pyme de Anif, la relación entre las empresas que tomaron o no tomaron crédito en el período de la Encuesta y algunas de las variables productivas, con el fin de explorar si el crédito es importante en el desarrollo productivo. Estos cruces fueron objeto del test Wilcoxon,

Mann y Whitney con el objeto de verificar la hipótesis nula de que las series de las empresas con crédito y sin crédito son independientes y sus distribuciones son iguales.⁴

Según los resultados de esta prueba, la distribución de los cambios en las ventas de las empresas que tienen un crédito aprobado y las que no lo tienen es distinta a un nivel de significancia del 1%, independientemente del sector económico. Al realizar la prueba de una cola se evidencia que las empresas que no tienen crédito tienen mayor probabilidad de que sus ventas permanezcan iguales. Las mismas afirmaciones son válidas para los

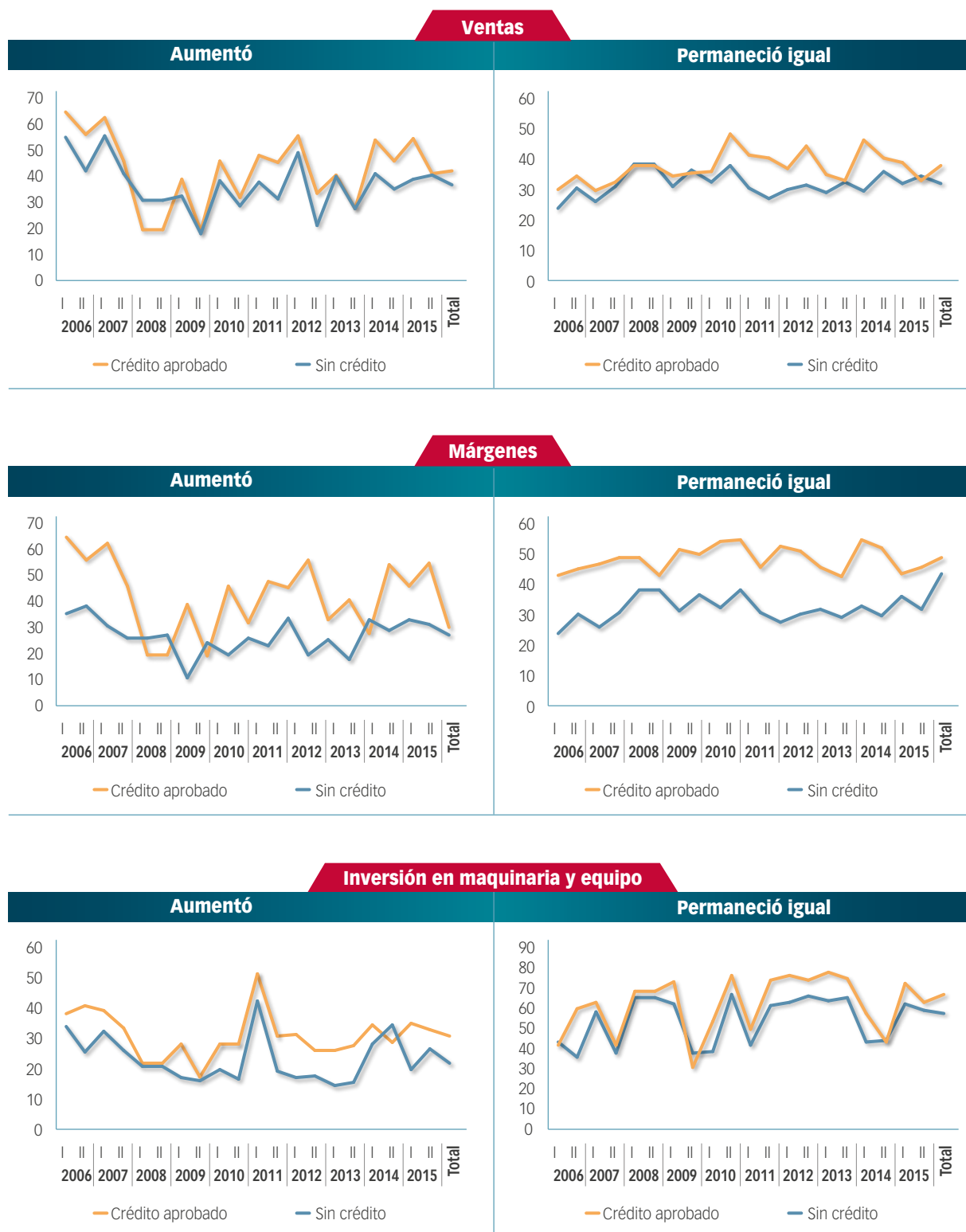
márgenes, la producción y la inversión en maquinaria y equipo.

El gráfico 2 ilustra cómo las empresas del sector industrial que tienen crédito tienden a aumentar más sus ventas, márgenes e inversión en maquinaria y equipo que las empresas que no tienen crédito.

Los resultados para las ventas del sector comercio y del sector servicios de las empresas con crédito y sin crédito son similares a las del sector industrial en el sentido de que las empresas con crédito tienden a tener mayor crecimiento en ventas que las empresas sin crédito (gráfico 3).

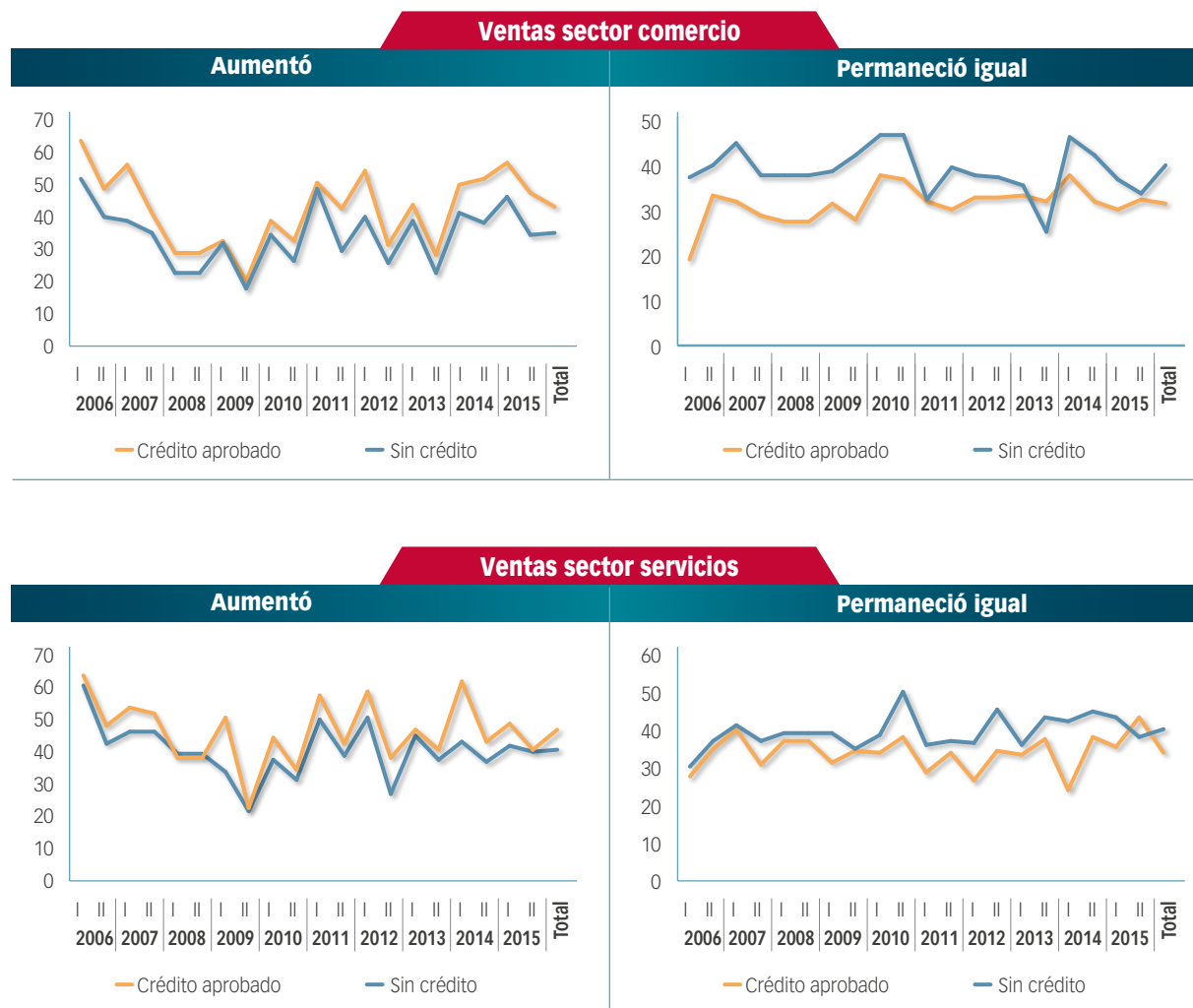
⁴Este test es una prueba comúnmente usada para comparar la distribución de dos muestras independientes que no cumplen con el supuesto de normalidad. La hipótesis nula de la prueba consiste en considerar las dos distribuciones de probabilidad como iguales ($F_1(\theta) = F_2(\theta)$), mientras que la alternativa es que son distintas. La prueba de una cola revelará qué distribución está concentrada hacia la derecha o la izquierda.

Gráfico 2. Sector Industrial: Relación entre los crecimientos de las empresas sin crédito y las empresas con crédito para variables productivas: (%)



Fuente: elaborado por la consultoría con base en cifras de la Gran Encuesta Pyme.

Gráfico 3. Sector Comercio y Servicios: Relación entre los crecimientos de las empresas sin crédito y las empresas con crédito para variables productivas: (%)



Fuente: elaborado por la consultoría con base en cifras de la Gran Encuesta Pyme.

“Los resultados para las ventas del sector comercio y del sector servicios de las empresas con crédito y sin crédito son similares a las del sector industrial en el sentido de que las empresas con crédito tienden a tener mayor crecimiento en ventas que las empresas sin crédito.”

Los resultados agregados para ventas de los tres sectores se presentan porcentualmente en el cuadro 1. Se corrobora que las empresas con crédito pueden tener mejores resultados.

Los resultados del ejercicio presentados en esta sección tienen importantes implicaciones para la política pública, por cuanto el desarrollo productivo de las Pymes se puede reforzar con el acceso a servicios financieros.

4. RECOMENDACIONES PARA UNA REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES

En esta sección se presentan algunas recomendaciones surgidas del estudio de la Cepal relacionadas con el contenido de este artículo.

Cuadro 1. Resumen de los efectos sobre ventas de las empresas de los tres sectores con crédito y sin crédito (%)

Ventas	Con crédito aprobado				Sin crédito aprobado			
	Aumenta	Permanece igual	Disminuye	Total	Aumenta	Permanece igual	Disminuye	Total
Industria	41.9	32.0	26.1	100	36.5	38.0	25.6	100
Comercio	42.3	30.9	26.8	100	34.3	38.9	26.8	100
Servicios	46.4	33.6	20.0	100	40.4	39.9	9.7	100

Fuente: ACR. Cálculos propios.

• Información

Para afinar las estrategias de política sobre las Pymes, investigar con mayor profundidad el estado de la inclusión financiera y caracterizar con precisión a las Pymes en Colombia se requieren los siguientes elementos centrales de información que hoy no están disponibles:

- Información cuantitativa producida por el Departamento Nacional de Estadísticas - Dane sobre las Pymes de manera que se identifique el número de empresas por segmento y se pueda evaluar y comparar su desempeño con otros países.
- Desagregación de la cartera de crédito de las entidades financieras por tamaño de empresa por parte de la Superintendencia Financiera.

• Énfasis en la demanda de las Pymes por productos financieros

Tanto las entidades privadas oferentes de productos de crédito como las instituciones públicas que gestionan productos financieros para las Pymes deberían ahondar en el conocimiento de las necesidades específicas de las Pymes según su nivel de desarrollo, desde las *startups* hasta las empresas con ex-



periencia crediticia. Para este efecto, es fundamental realizar estudios de línea de base sobre el tema y orientar el servicio al cliente hacia la asesoría financiera que parta de la identificación de las necesidades específicas de cada empresa.

Los análisis de riesgo vinculados a los productos financieros deben estar ligados a un conocimiento más específico de las distintas tipologías de Pymes.

En esta dirección, los nuevos instrumentos que se diseñen para la banca de desarrollo que apoya a las Pymes no deberían estar orientados exclusivamente a la eliminación de fallas de mercado vía oferta, sino también al conocimiento y promoción de la demanda con

detalle suficiente sobre las diferentes necesidades de las empresas.

• Ventanilla única de servicios

La oferta de instrumentos financieros para las Pymes se caracteriza por una enorme dispersión institucional de los distintos servicios, así como también por la carencia de información suficiente sobre las características de cada instrumento y la dificultad de las empresas para acceder a la información suficiente y oportuna que requieren para atender necesidades específicas.

Un mecanismo que podría constituir una fase inicial de acceso y permitiría eliminar la dispersión de

información y presentar los instrumentos disponibles con todas sus características podría ser la creación de una ventanilla única virtual que agrupe toda la información, que pueda atender consultas, dar una asesoría inicial básica y remitir a la institución pertinente según el requerimiento de la empresa.

• Educación financiera

Existe una multiplicidad de programas de educación financiera orientados prioritariamente a las personas naturales y algunos programas de educación financiera para las empresas que son dispersos y parciales.

Es fundamental organizar programas de educación financiera con asociación público-privada para multiplicar su efecto, que partan del establecimiento de una tipología de las empresas según el nivel de acceso a servicios financieros. Esta tipología podría ser la siguiente:

- Empresas con suficiente acceso al crédito.
- Empresas con acceso incipiente.
- Empresas que expresan que no requieren crédito, pero que efectivamente podrían requerirlo.
- Coyuntura especial para Colombia en el sector agrícola con el desarrollo de proyectos de paz.

• Liderazgo y coordinación institucional dentro del sector público

Las políticas sobre las Pymes están dispersas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; el Ministerio de Hacienda y Crédito Público; el Ministerio de Agricultura; Bancóldex; la Banca de las Oportunidades; Procolombia; el Fondo Nacional de Garantías; Finagro; el Fondo Agropecuario de Garantías; Colciencias; el Sena; la Superintendencia Financiera; la Alta Consejería Presidencial para el Sector Privado y Competitividad; y el Departamento Nacional de Planeación, entre otras entidades.

Aunque existe un Consejo Nacional de Pymes, este no ha tenido el impacto necesario para convertirse en el motor de la política de inclusión financiera de las Pymes.

Para hacer frente a la descoordinación institucional y a la inexistencia de una entidad líder en el tema, es fundamental una definición oficial sobre la entidad que dirija una estrategia de desarrollo de largo plazo de las Pymes en el país. ■

MERCADOS PYME 2016-17

Publicación anual que busca caracterizar la estructura de mercado en la que operan las pequeñas y medianas empresas del país en los diferentes sectores productivos.

Las variables reales que se analizan son: producción, empleo, precios y costos de producción, así como también se presenta información sobre comercio exterior, indicadores financieros y expectativas empresariales obtenidas de la Gran Encuesta Pyme que ANIF realiza semestralmente con el apoyo de instituciones multilaterales y locales de primer nivel. Incluye 21 sectores industriales, agrupados en 12 categorías que se han destacado por su componente Pyme.

ADQUIERA LOS ESTUDIOS INDIVIDUALES

Macrosectores y Subsectores 1 al 5

- | | |
|--|---|
| <p>1. Alimentos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lácteos • Productos cárnicos • Concentrados para animales y panadería | <p>3. Maquinaria eléctrica y no eléctrica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construcción de maquinaria y equipo • Aparatos y suministros eléctricos |
| <p>2. Cuero y calzado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Curtiembre • Marroquinería • Calzado | <p>4. Productos químicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Químicos básicos excepto abono • Farmacéuticos • Otros químicos |
| | <p>5. Productos metálicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herramientas y artículos de ferretería • Elementos estructurales metálicos |

Macrosectores 6 al 12

- | | |
|---|--|
| <p>6. Vehículos y autopartes</p> | <p>10. Envases, papel y cartón</p> |
| <p>7. Muebles</p> | <p>11. Otros productos minerales no metálicos</p> |
| <p>8. Confecciones</p> | <p>12. Imprentas y editoriales</p> |
| <p>9. Plásticos</p> | |

Paquete 12 sectores



Informes:

› **Departamento Comercial:**

comercial@anif.com.co

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

DETERMINANTES DE LA MOROSIDAD DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO EN COLOMBIA

Por: Felipe Clavijo Ramírez*



En Colombia, según la Ley 590 de 2000¹, una microempresa se define como “toda unidad de explotación económica realizada por cualquier persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en el área rural o urbana, que cuenta con una planta de personal no superior a los diez trabajadores y tiene activos totales por valor inferior a 501 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV)”. Hoy en día las microempresas representan un porcentaje importante del número total de firmas en la mayoría de economías, lo que ha posibilitado que muchos nuevos microempresarios mejoren su calidad de vida y la de otras personas, a través de la generación de nuevos puestos de trabajo (OECD 2002).

*Profesional Especializado del Departamento de Estabilidad Financiera del Banco de la República. E-mail: fclavira@banrep.gov.co

¹El artículo 2 de la Ley 590 de 2000 ha sido modificado por el artículo 2 de la Ley 905 de 2004, el artículo 75 de la Ley 1151 de 2007 y el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011.

²Según el Decreto No. 519 de 2007, el microcrédito es el constituido por las operaciones activas de crédito realizadas con microempresas, cuyo monto máximo por operación es de 25 Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo del deudor con el mismo acreedor supere dicha cuantía.

Por lo general, ya sea para la constitución o el mantenimiento de una microempresa, los microempresarios tienen la necesidad de endeudarse, pues no cuentan con los suficientes fondos para invertir en el negocio. En Colombia, el microcrédito² se ha constituido como un mecanismo fun-

damental para que los hogares con recursos limitados logren vincularse a la actividad productiva y para que las microempresas con bajo nivel de capital y acceso limitado al mercado de crédito formal puedan crecer y tener mayores niveles de competencia y eficiencia.

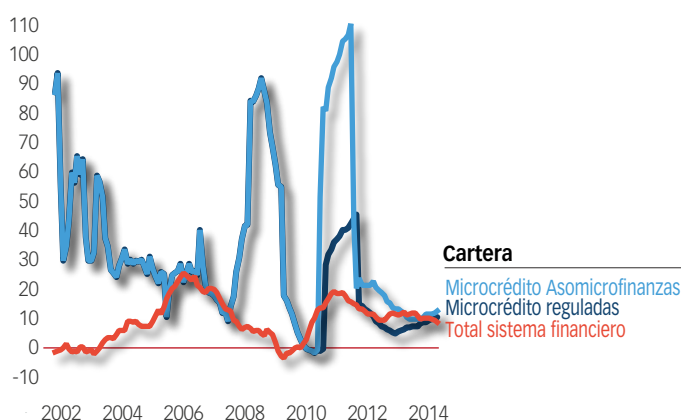
Los agentes beneficiarios del microcrédito se caracterizan por tener una historia crediticia reducida o inexistente y por no contar con fuentes de ingresos estables ni estados financieros contables confiables, aspectos enmarcados dentro de lo que en la literatura se conoce como *Información Dura*. Lo anterior hace que la administración del riesgo de crédito sea difícil para los intermediarios o Instituciones Microfinancieras (IMFs)³ que otorgan este tipo de préstamos. Dado lo anterior, en el presente artículo se identifican los principales factores que determinan el nivel de morosidad en la cartera de microcrédito en Colombia.

En general, el saldo total de la cartera de microcrédito⁴ ha exhibido una dinámica similar o mayor que la cartera total del sistema financiero. Sin embargo, desde inicios de 2013 el crecimiento real anual del saldo de los microcréditos se ha estabilizado alrededor del 11%, mostrando un comportamiento muy similar al de la cartera total (gráfico 1). A junio de 2014 estos préstamos se expandieron a una tasa real anual del 12.3%, registrando un saldo de \$6.2 billones (b).

En términos de deudores, desde 2007 la cartera de microcrédito muestra una tendencia creciente del número de clientes promedio por entidad, mientras que el de la cartera total del sistema financiero se ha mantenido relativamente estable. El número de deudores promedio de las entidades que otorgan microcrédito pasó de 12.139 a finales de 2007 a 48.280 a mediados de 2014 (gráfico 2). Es importante mencionar que los deudores con microcréditos han incrementado su representatividad en el total de clientes del sistema financiero; mientras en el año 2005 representaban el 3.0% del total de clientes, a junio de 2014 participaron con el 15.6%, alcanzando un total de 2.124.321 y ubicándose, detrás de consumo, como la modalidad con la segunda participación más alta.

El comportamiento exhibido por los microcréditos en términos de saldo y número de deudo-

Gráfico 1. Crecimiento real anual de la cartera total del sistema financiero y de la cartera de microcrédito (%)



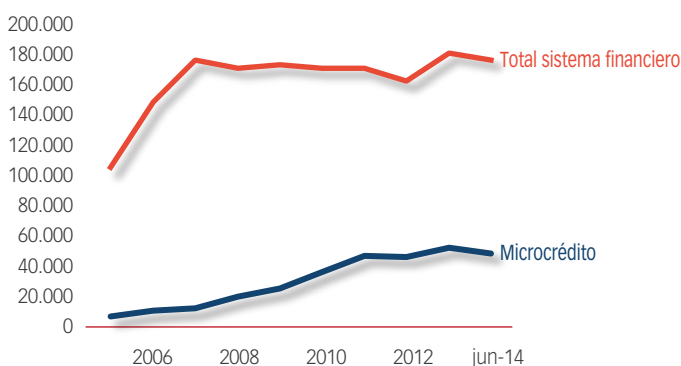
Notas: a. La información de Asomicrofinanzas, que incluye datos de las cooperativas de ahorro y crédito, ONGs y fundaciones no reguladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, se tiene disponible desde diciembre de 2010. Por esta razón, la serie de la cartera de microcrédito con información de Asomicrofinanzas es igual a la de la cartera de microcrédito de las entidades reguladas hasta noviembre de 2010.

b. El crecimiento observado en la cartera de microcrédito durante el segundo semestre de 2008 se debió a que en el mes de noviembre de ese año Bancamía S.A., banco comercial especializado en el otorgamiento de microcrédito, empezó a reportar información a la Superintendencia Financiera de Colombia. Este banco se constituye como la unión entre la Fundación Microfinanzas BBVA, la Corporación Mundial de la Mujer (Medellín) y la Corporación Mundial de la Mujer (Colombia).

c. La mayor dinámica registrada por los microcréditos de las entidades reguladas en febrero de 2011 es resultado de que el banco WWB empezó a registrar información a la Superintendencia Financiera de Colombia.

Fuentes: Superintendencia Financiera de Colombia y Asomicrofinanzas; cálculos del autor.

Gráfico 2. Número de deudores promedio por entidad de la cartera de microcrédito y de la cartera total del sistema financiero



Nota: las cifras para el periodo comprendido entre los años 2005 y 2013 se presentan con corte a diciembre de cada año.

Fuentes: formato 341 de la Superintendencia Financiera de Colombia y Asomicrofinanzas; cálculos del autor.

³En Colombia hay varios tipos de IMFs: algunos bancos comerciales, compañías de financiamiento comercial, cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, organizaciones no gubernamentales (ONGs) y fundaciones.

⁴Los datos de la cartera de microcrédito presentados aquí corresponden a información proporcionada por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) y Asomicrofinanzas con corte a junio de 2014. Adicional a lo anterior, se excluye del análisis al Banco Agrario, debido a que, por su carácter público, el comportamiento de su cartera no responde a las condiciones normales de mercado.

res es un reflejo de que esta modalidad se ha convertido en una de las principales puertas de entrada de los colombianos al sistema financiero. Lo anterior puede implicar que las entidades microcrediticias han asumido un mayor riesgo y, en efecto, la cartera ha experimentado una mayor materialización del riesgo de crédito desde el segundo semestre de 2011, tal como lo muestra su indicador de mora (IM), calculado como la razón entre el saldo de cartera vencida (créditos con mora mayor a 30 días) y el saldo de la cartera total (gráfico 3).

Entre diciembre de ese año y junio de 2014 el IM presentó un aumento de 1.7 puntos porcentuales, alcanzando un nivel del 5.7%, mientras que los IM de las modalidades comercial y de consumo muestran un aumento de 68 y 65 puntos básicos (pb), respectivamente, y la de vivienda una disminución de 70pb durante el mismo período, ubicándose a junio de 2014 en el 2.4%, el 4.9% y el 4.8%, en su orden. Cabe resal-

tar que desde diciembre de 2012 la cartera de microcrédito es la modalidad con niveles de IM más altos del sistema financiero.

Dada la necesidad de hacer una mejor gestión de riesgo de crédito en esta modalidad por su reciente deterioro, el presente artículo pretende identificar algunas variables consideradas *Información Suave* como determinantes de la probabilidad de mora.

Perspectiva teórica de la Información Suave vs. la Información Dura en la gestión del riesgo de crédito de la cartera de microcrédito

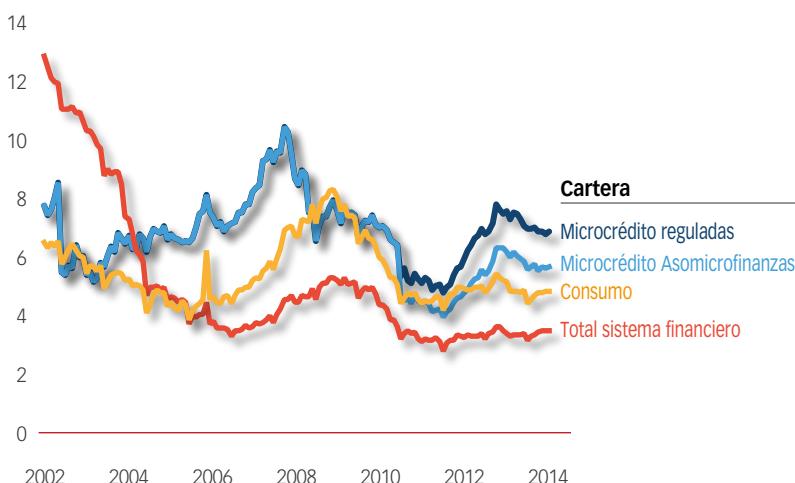
En la literatura se ha planteado un debate en torno a la información relevante que deben tener en

cuenta las entidades crediticias en los procesos de otorgamiento de créditos a empresas y de gestión de riesgo crediticio de esta modalidad de préstamos. En general, los académicos han identificado que esta información se puede tipificar en dos principales categorías: *Información Suave* e *Información Dura* (Godbillon-Camus & Godlewski (2006) y Petersen (2004)).

Godbillon-Camus & Godlewski (2006) y Petersen (2004) señalan cuatro criterios útiles para clasificar la información en una de estas dos categorías:

- **Naturaleza:** la *Información Dura* se caracteriza por ser de naturaleza cuantitativa y por ende se puede reducir a números (*e.g.* información de balance, retornos de los activos, historial de impagos, etc.); por su lado, la *Información Suave* es de carácter cualitativo y, en general, viene presentada en palabras (*e.g.* tipo de vivienda, nivel educativo, edad del microempresario, así como opiniones, ideas, proyectos, comentarios, rumores, planes futuros del deudor, etc.).
- **Método de recolección:** la recolección de *Información Dura* es impersonal y puede ser transmitida a través de medios electrónicos sin utilizar muchos recursos para su difusión. En contraste, la *Información Suave* debe ser recolectada de forma personal, usualmente por un oficial de crédito y, por tanto, implica la utilización de una mayor cantidad de recursos.
- **Factores cognitivos:** la *Información Suave*, en su mayoría, está ligada a opiniones, interpretaciones, percepciones y demás subjetividades, por lo que su in-

Gráfico 3. Indicador de mora de la cartera de microcrédito y de la cartera total del sistema financiero (%)



Nota: la información de Asomicrofinanzas, que incluye datos de las cooperativas de ahorro y crédito, ONGs y fundaciones no reguladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, se tiene disponible desde diciembre de 2010. Por esta razón, la serie de la cartera de microcrédito con información de Asomicrofinanzas es igual a la de la cartera de microcrédito de las entidades reguladas hasta noviembre de 2010.

Fuentes: Superintendencia Financiera de Colombia y Asomicrofinanzas; cálculos del autor.

interpretación depende mucho del oficial de crédito que la recolecta y del contexto en que lo hace. En contraparte, la *Información Dura* es objetiva e interpretable de la misma forma por cualquier agente que la manipule, de esta forma la persona que la recolecta usualmente no es la misma que la interpreta y toma decisiones con base en ella.

- **Tecnología crediticia:** la *Información Dura* es generada utilizando una tecnología crediticia transaccional, mientras que la *Información Suave* es el resultado de una tecnología crediticia con base en la relación deudor-prestamista, la cual implica un mayor contacto y comunicación entre ambos agentes.

Dado lo anterior, surge la inquietud de si las IMF's deberían priorizar la utilización de cierto tipo de información en la gestión de riesgo de crédito en comparación con la empleada por las entidades que otorgan préstamos a empresas medianas y grandes. Para responder a esta pregunta se debe empezar por entender cuáles son las características distintivas de las microfinanzas.

De acuerdo con Rock & Otero (1996), Jansson (2001), Jansson *et al.* (2003) y el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2010), las microfinanzas se distinguen por dos factores fundamentales: el tipo de clientes que atienden y el tipo de productos que ofrecen. Por lo general, las IMF's suelen otorgar microcréditos a personas de bajos ingresos, ya sean trabajadores en situación precaria, empresarios con negocios familiares informales o pequeños comerciantes, los cuales se caracterizan por tener documentación formal muy limitada. Con frecuencia, estos agentes se encuentran en un área geográfi-

ca específica y hacen parte de un grupo social o de cierto sector empresarial. En cuanto al tipo de productos, los microcréditos se distinguen por ser de bajo monto, plazo corto, tasa de interés alta, pagos frecuentes (semanal o bisemanal) y con garantías reducidas.⁵

Dados los rasgos particulares y diferenciadores de la actividad microfinanciera, las IMF's necesitan de una metodología crediticia distinta a la utilizada para los préstamos comerciales convencionales. Siguiendo a Stearns (1991), Rock & Otero (1996), Jansson *et al.* (2003), al Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2010) y a Ibtissem & Bouri (2013), la metodología microcrediticia debe tener en cuenta cuatro temas clave:

- **El análisis microcrediticio:** por la falta de información consolidada y formal del estado financiero de la microempresa, las IMF's, a través de constantes visitas de los oficiales de crédito, deben elaborar con ayuda de los empresarios los estados financieros de la empresa y la familia de forma conjunta. Esta información es importante para estimar la capacidad de pago del deudor y, en consecuencia, fijar el monto del microcrédito y adecuar los pagos del mismo a su flujo de caja.
- **Constitución de garantías:** dado que los microempresarios no suelen contar con garantías de alto valor (*e.g.* bienes muebles o inmuebles), por lo general las IMF's piden como forma de garantía bienes de la microempresa o de uso doméstico cuya pérdida supondría grandes costos para el deudor. Lo anterior lo hacen con el fin de utilizarlos como instrumentos

de presión para incitar al pago del crédito más que para cubrir posibles pérdidas.

- **Incentivos dinámicos:** algunas IMF's utilizan el sistema de incentivos dinámicos para garantizar el pago de los créditos. Estos esquemas de incentivos se utilizan para recompensar a los buenos deudores y castigar a aquellos que dejan de pagar.
- **Seguimiento de la morosidad:** debido a la naturaleza de corto plazo de los microcréditos, la ausencia de garantías físicas de gran valor que los respalden y la alta frecuencia de pagos de las cuotas, la morosidad es un factor que debe ser controlado por las IMF's de forma juiciosa y estricta. En particular, para Stearns (1991) esta labor debe ser desempeñada por los oficiales de crédito a través del análisis de tendencias.

Las características de la actividad microfinanciera y la metodología crediticia utilizada por las IMF's dan una idea sobre el tipo de información que estas emplean para realizar una eficiente gestión del riesgo de crédito. Resulta evidente que, al no contar con información confiable de la salud financiera de las microempresas (*Información Dura*), las IMF's deben acercarse más al microempresario para intentar recopilar información personal que les permita inferir si es un buen o mal deudor. Esta información está más relacionada con la dimensión suave, pues incluye variables de las condiciones socioeconómicas del

⁵En Colombia existen tres fondos de garantías para los microcréditos: el FAG, el FNG y el USAID.

empresario, la experiencia del mismo, el tipo de actividad que desempeña, entre otras.

Modelos econométricos, metodologías de estimación y resultados⁶

La base de datos utilizada para encontrar las variables de *Información Suave* que son determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia está compuesta por una muestra aleatoria de créditos y deudores de una IMF del país. La información contiene datos sobre créditos vigentes entre enero de 2005 y julio de 2014.

El modelo econométrico principal que se estimó tiene la siguiente especificación:

$$Y_i = X_i' \beta + Z_i' \phi + u_i$$

Donde $\{Y_i\}$ es la variable dependiente de carácter binario que toma el valor de 1 si el crédito i ha registrado un episodio de mora (más de 30 días de atraso) durante el período de análisis y 0 de lo contrario. El vector X_i' contiene todas las observaciones de las variables explicativas (*Información Suave*) para cada crédito de la muestra en el momento de otorgamiento al deudor. Por su parte, el vector Z_i' contiene la información de las variables de control para cada préstamo en el momento de su originación. Por último, u_i es el término de error de la regresión. La mayoría de variables explicati-

vas está asociada al deudor y son las siguientes: género, edad, número de personas a cargo, estrato, experiencia en la actividad que desarrolla, cercanía a la oficina de la IMF donde le otorgaron el crédito, estado civil, nivel de estudio, tipo de vivienda, sector económico de su actividad productiva, región donde le otorgaron el crédito al deudor y la periodicidad de la cuota del préstamo.

Las variables de control son: monto inicial, plazo inicial, tasa efectiva anual, tipo de trámite del crédito y la variable categórica “relación” que toma el valor de 1 si el deudor del préstamo ha tenido previamente otro crédito con la IMF y cero de lo contrario. Adicionalmente, se incluye el nivel de apalancamiento y el porcentaje de ingreso disponible del prestatario. Cabe anotar que no se tiene en cuenta la variable de meses sin mora, debido a que como solo aplica para aquellos créditos que alguna vez han presentado este tipo de episodios, al incluirla imposibilitaría la estimación del modelo.

Las metodologías econométricas empleadas permiten concluir que las variables socioeconómicas del deudor en el momento en que se le otorga el crédito, tales como la edad, el género, el número de personas a cargo, el estrato y el tipo de vivienda, son estadísticamente relevantes para explicar la probabilidad de incumplimiento.

En particular, se encuentra que entre mayor es el número de personas a cargo en el momento de originación del préstamo, mayor es la probabilidad de que el deudor se atrase en el pago de sus obligaciones, efecto también observado para los deudores de género masculino o sin compañero permanente. En cuanto a la edad, ambos modelos permiten afirmar que los deudores clasificados como jóvenes tienen una mayor probabilidad de atrasarse en el pago de sus obligaciones que los adultos. En contraste, aquellos prestatarios de estrato alto o sin vivienda propia tienen una menor probabilidad de presentar episodios de mora.

Respecto al tipo de actividad económica que desempeña el deudor, se encuentra que los microempresarios dedicados a actividades mineras registran una mayor probabilidad de presentar episodios de morosidad que aquellos de la rama de comercio. En cuanto a los años de experiencia en la actividad desarrollada se evidencia que tienen un efecto importante, pues se logró establecer que los microempresarios con mayor experiencia en el momento de otorgamiento del crédito tienen una menor probabilidad de atrasarse por más de 30 días en el pago de sus obligaciones.

La frecuencia del pago de la cuota resultó ser un determinante importante de la probabilidad de morosidad en la cartera de la IMF bajo estudio. Los créditos pagados mediante cuotas cuatrimestrales o de menor frecuencia reflejan una mayor probabilidad de incumplimiento en comparación con los que se pagan a través de cuotas trimestrales, bimensuales, mensuales o diarias.

La estimación también muestra evidencia estadística de que la

⁶Para mayor información y detalle sobre los modelos econométricos y la metodología de estimación utilizados para encontrar los resultados presentados en este artículo, por favor consulte el Borrador de Economía No. 951 del Banco de la República titulado “Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia” que está disponible en: <http://www.banrep.gov.co/es/borrador-951>.

probabilidad de incumplimiento difiere de acuerdo con la región en la que se otorga el crédito. Los préstamos aprobados en la región Caribe y Bogotá muestran mayores probabilidades de incumplimiento que los originados en la región andina.

Comentarios finales

Gracias a la información brindada por una IMF se logra determinar la relación que tienen las variables de *Información Suave* con los niveles de impago de la cartera de microcrédito. Aunque no se utilizan datos de todo el mercado de microcrédito, se considera que los hallazgos registrados son de gran importancia para las entidades especializadas en el otorgamiento de microcréditos en todo el país. De un lado, evidencian la necesidad de las IMFs de profundizar en el análisis de las variables clasificadas como *Información Suave* y, de otro lado, revelan la importancia de que las IMFs hagan un seguimiento periódico, no solo del desempeño del crédito, sino de las variables de carácter suave que registran al momento de otorgarlo.

Adicional a lo anterior, los resultados de esta investigación también deben ser tomados en cuenta por los organismos reguladores y supervisores de las IMFs en Colombia, en el sentido de que reflejan la necesidad de que los modelos de riesgo de crédito utilizados por las entidades microcrediticias y el modelo de referencia para la gestión de riesgo de crédito de la cartera de microcrédito proporcionado por los organismos reguladores y supervisores incluyan las variables identificadas como determinantes de la probabilidad de incumplimiento.

En la medida en que se disponga de más información relacionada con los factores que según el presente artículo determinan la morosidad de la cartera de microcrédito, como por ejemplo su dinámica durante la vida del préstamo, futuras investigaciones podrán determinar cómo el cambio de estas variables en el tiempo afecta la probabilidad de incumplimiento, controlando por el entorno macroeconómico del país. Adicionalmente, se sugiere trabajar en el análisis de la relación que puede haber entre la morosidad de los microcréditos y dos tipos de variables: i) características del oficial de crédito, como por ejemplo su grado de formación académica, experiencia laboral, edad, género,

entre otras; esto debido a la importancia que tiene en el proceso de otorgamiento y seguimiento de los préstamos, y ii) factores exógenos como la influencia del clima sobre el negocio del microempresario y las condiciones del entorno social en donde el cliente realiza la actividad productiva (niveles de pobreza, violencia, etc.).

Finalmente, con la firma del acuerdo de paz en Colombia se espera que el posconflicto traiga un mayor desarrollo del microcrédito rural, por lo cual es recomendable que los modelos de gestión de riesgo de crédito para este tipo de préstamos incluyan variables específicas del sector agropecuario. ■

REFERENCIAS

- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB), “Actividades de microfinanciación y principios básicos para una supervisión bancaria eficaz”, Banco de Pagos Internacionales, Basilea, 2010.
- Godbillon-Camus B. & Godlewsky C. (2006), *The Organization of Credit Risk Management in Banks: Hard versus Soft Information*, Elsevier Science, 3-6.
- Ibtissem B. & Bouri A. (2013), “Credit Risk Management in Microfinance: The Conceptual Framework”, *ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives*, Vol. 2, Issue 1, pp. 9-24.
- Jansson T. (2001), *From Village to Wall Street*, Inter-American Development Bank, Washington D.C.
- Jansson T., Rosales R. & Westley G. (2003), *Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas*, Banco Interamericano de Desarrollo, 22-44.
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), (2002), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*.
- Otero M. & Rock R. (1996), *From Margin to Mainstream: the Regulation and Supervision of Microfinance Institutions*, Acción Monograph Series No. 11.
- Petersen M. A. (2004), *Information: Hard and Soft*, Northwestern University and NBER.
- Stearns K. E. (1991), *The Hidden Beast: Delinquency in Microenterprise Credit Programs*, ACCION/AITEC.

EL RETO PRINCIPAL DE LAS EMPRESAS FAMILIARES: LA FORMACIÓN COMO FACTOR FAMILIAR, CULTURAL Y ESCOLAR

Por: Raúl Serebrenik Ghitis* y Perla Sultán**

El rol que tienen las empresas familiares en el tejido productivo mundial es de más del 80%, lo que hace indispensable que lo tengamos presente a la hora de hablar de la prosperidad como un factor de bienestar, del crecimiento como un factor de continuidad, y en el marco de una estrategia positiva para el país, desde otro punto de vista. La problemática de la educación en América Latina limita el potencial de desarrollo y la posibilidad de tener un mayor balance social y se convierte en un tema de responsabilidad familiar, no solo del gobierno o de los centros docentes: Finlandia como ejemplo de educación a seguir.

*Asesor, autor, investigador y conferencista internacional. Experto en temas de patrimonios, gobierno y legados familiares empresariales. Partner FCWPC y ABA Latam. Autor del libro: *Dinastías empresariales*. Creador del Modelo de la Consolidación de las Dinastías Familiares. E-mail: rauls@fcwpc.com

** Directora de consultoría y consultora sénior en FCWPC. E-mail: perla.sultan@fcwpc.com





BANCO PICHINCHA

HACEMOS

LAS IDEAS DE SU NEGOCIO
UNA REALIDAD

EN EL BANCO PICHINCHA TRABAJAMOS
BUSCANDO EL **DESARROLLO DE SU EMPRESA**

**ASESORÍA INTEGRAL Y PERSONALIZADA CON
EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS QUE SU EMPRESA NECESITA.**



VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA
BANCOPICHINCHA S.A.
BARRIO SAN JUAN

Para mayor información:

Escríbanos a banca.pyme@pichincha.com.co o comuníquese en Bogotá al **6501050 ext. 811604**
www.bancopichincha.com.co

CONSTRUYAMOS JUNTOS UNA EMPRESA LIDER.

¿Cuál es el principal factor para la continuidad de nuestras empresas familiares en el mejoramiento de la estrategia país?

Por una parte, colegas en general afirman que la continuidad es una cuestión de llegar a acuerdos de familia y, por otro lado, tener estructuras de gobierno adecuadas, todo aquello con tendencia a tener un mayor efecto en la rentabilidad de las empresas, contrario a un adecuado nivel de formación como uno de los factores que considero de mayor importancia para propiciar, de manera efectiva, la continuidad de las empresas familiares.

Este apasionante compromiso con el legado de la empresa familiar *per se* me ha llevado no solo a meditar sino también a profundizar en este tema, al estudiar familias que han logrado que sus negocios y patrimonios perduren por más de doscientos años, encontrando que el factor de la formación es mucho más importante de lo que nos imaginamos.

Desde que algunos países de América Latina y, en especial Colombia, decidieron dar un significativo paso e incorporarse en los famosos informes o evaluaciones PISA, se ha puesto en evidencia que una de las principales brechas que mantiene al continente por debajo del nivel de otros países es la educación. Aparece en la página de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) como el Programa para la Evaluación Internacional de alumnos PISA, por

sus siglas en inglés: Programme for International Student Assessment, el cual tiene por objeto evaluar hasta qué punto los alumnos cercanos al final de la educación obligatoria han adquirido algunos de los conocimientos y habilidades necesarios para la participación plena en la sociedad del saber.

Estas evaluaciones de carácter específico, y predominantemente en un sentido cuantitativo más no cualitativo de las habilidades de los estudiantes, pueden tener un enorme efecto en la continuidad e inclusive en la creación de nuevas empresas, ya sean estas de carácter familiar o no familiar y en especial en momentos tan críticos donde nuestro principal reto como país es eliminar o recortar las brechas sociales que se presentan de manera tan amplia en Colombia como la inclusión política de prosperidad y paz.

PISA saca a relucir aquellos países que han alcanzado un buen rendimiento y, al mismo tiempo, un reparto equitativo de oportunidades de aprendizaje, ayudando así a establecer metas ambiciosas para otros países. Examinan el rendimiento de los alumnos a la edad de 15 años en áreas temáticas clave y estudian igualmente una amplia gama de resultados educativos entre los que se encuentran: la motivación de los alumnos por aprender, la concepción que estos tienen sobre sí mismos y sus estrategias de aprendizaje.

Las evaluaciones PISA son aplicadas cada tres años, y cada una de las tres últimas evaluaciones se centró en un área temática concreta y específica como la lectura en el año 2000, las matemáticas en el año 2003 y las ciencias en el año 2006, siendo la resolución de problemas un área temática especial en *PISA 2003*. El programa está

llevando a cabo una segunda fase de evaluaciones en el año 2009 en lectura, en el año 2012 en matemáticas y en 2015 en ciencias.

La participación en PISA ha sido extensa, incluyendo hasta la fecha todos los países miembros de la OCDE así como varios países asociados. Los estudiantes son seleccionados a partir de una muestra aleatoria de escuelas públicas y privadas, que son elegidos en función de su edad (entre los 15 años y tres meses - 16 años y dos meses al principio de la evaluación) y no del grado escolar en el que se encuentran. Más de un millón de alumnos han sido evaluados hasta la fecha.

Además de las pruebas en papel y lápiz que miden la competencia en lectura, matemáticas y ciencias, los estudiantes llenan cuestionarios sobre ellos mismos, mientras que sus directores lo hacen sobre sus escuelas.

Un dato particular que llamó mi atención es que el país que constantemente logra mejores resultados es Finlandia. ¿Por qué los finlandeses tienen una mejor educación? ¿Qué podemos aprender los colombianos de ellos? Es cierto que el gasto público en educación con relación al PIB (Producto Interno Bruto) es más alto en Finlandia (6.51%) que la media europea (5.21%). Sin embargo, otros países con mayor presupuesto como Dinamarca (8.28%) y Suecia (7.47%) no obtienen los mismos resultados. Por otra parte, el gasto por alumno en este mismo nivel está muy por debajo en comparación con algunos países como Luxemburgo, Estados Unidos o Italia, que ocupan puestos inferiores en las evaluaciones PISA. Por lo tanto, la clave no es únicamente una cuestión monetaria.

El informe de la misma evaluación PISA proporciona pistas sobre los

factores que llevan a algunas conclusiones, como aquellas que indican que los países que cuentan con mayor grado de autonomía en sus centros educativos y gran equidad entre sus colegios son los que obtienen mejores resultados y Finlandia se sitúa en los primeros puestos respecto a estas dos variables.

Sin embargo, la hipótesis que cobra mayor peso es la que apuntan los especialistas en materia educativa para explicar el excelente y consistente rendimiento de los alumnos finlandeses y es el alto grado de formación del profesorado de educación primaria y secundaria, que promueve formar ciudadanos de calidad y, por ende, empresarios de calidad con visión estratégica para el futuro, por lo cual sus profesores también tienen que ser de calidad.

Debo enfatizar que los sistemas educativos de calidad son el resultado de la suma de tres factores que se interrelacionan: el familiar, el sociocultural y el escolar. En el caso de Finlandia estos factores se coordinan y se potencian unos con otros dando lugar a los altos resultados académicos de sus estudiantes.

Finlandia es un país pequeño y con una sociedad democrática que se destaca por sus altos índices de equidad e igualdad social en gran parte gracias a las fuertes prestaciones económicas y a las ayudas oficiales que ofrece el Estado a las familias. Si tenemos en cuenta que en las diversas evaluaciones PISA el factor más determinante de los resultados de los alumnos que se correlaciona en mayor medida con el rendimiento en todos los países es el nivel socioeconómico y cultural de las familias, tenemos entonces una de las claves del éxito de los alumnos finlandeses: en este país nórdico no solo la variación de

puntuación en PISA según el nivel socioeconómico es mínima, sino que inclusive los que obtienen los peores resultados por esta variable se sitúan por encima de la media económica.

Por otra parte, el entorno de aprendizaje proporcionado por los hogares y las familias en Finlandia es el punto de partida para la preparación de los alumnos, situación muy similar en lo que respecta a los temas de formación de las familias empresarias longevas, con lo cual este particular tema recobra una enorme importancia con enfoque en el tejido empresarial familiar de la región, y en algunos casos particulares, no solo para los miembros de la familia sino también para los hijos de los trabajadores de las organizaciones.

Un dato significativo es que casi el 60% de las familias se considera como el primer responsable de la

educación de sus hijos, pues participa activamente en ella gracias a las medidas de conciliación laboral y familiar que existen en este país, a diferencia de países latinoamericanos en donde es más fácil responsabilizar al gobierno o a las escuelas de los malos resultados.

Este dato, apoyado por el alto nivel de formación superior de los adultos (entre 24-64 años) que está en el 34% de la población, genera un entorno familiar más propicio para que los estudiantes obtengan buenos resultados académicos. Si a esto le sumamos el apoyo cultural que el Estado otorga con una amplia red de casi 2.000 bibliotecas públicas para una población que no supera los seis millones de habitantes; la potenciación directa de la lectura y los idiomas que proporciona la televisión como estrategia explícita en la que no se traducen programas ni películas extranjeras;

Gráfico 1. Sistemas educativos de calidad



Fuente: Investigación: Sultán B. Perla y Serebrenik G., Raúl. (2016).

el elevado índice de lectura popular en casi el 90% de la población y la difusión de prensa (el más alto de Europa), obtenemos como resultado el panorama sociocultural ideal para apoyar el sistema educativo local.

Los siguientes factores son considerados las claves de la educación en Finlandia:

- Respecto al sistema escolar, la estructura de la escuela en Finlandia no es muy diferente a la del resto de Europa.
- Existe una misma oportunidad para todos sin importar su clase social o económica.
- La homogeneidad en la calidad de la educación en la gran mayoría de centros educativos.
- Educación obligatoria y gratuita para toda la población incluyendo todo el material que se utilice durante todo el año escolar.
- Atención personalizada a los alumnos que tengan alguna dificultad en un tema particular.
- Educación descentralizada que depende más de las alcaldías con un programa común en el 70% del programa académico y el resto lo acomodan los alumnos, padres y colegios.
- Gran autonomía de los alumnos así como de los profesores con gran responsabilidad y en permanente formación.
- La mayor fortaleza del sistema: la formación continua de los docentes.

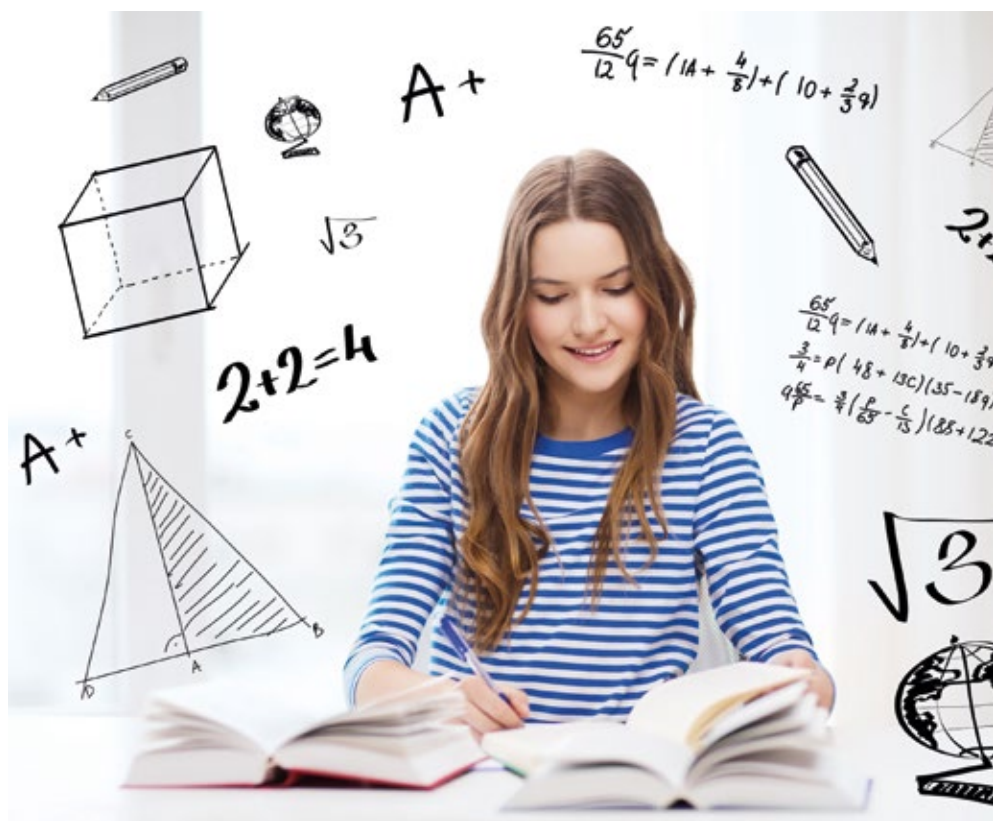
La sólida y continua formación de los profesores en Finlandia es una de las claves más importantes

del éxito. La profesión de docente es una de las más prestigiosas y goza de una gran consideración por parte del público en general. Solo los mejores estudiantes con vocación docente logran ingresar a la carrera pedagógica, pero el camino para alcanzar el título no es nada fácil ya que tan sólo un 15% de los que lo solicitan puede matricularse cada año, esto marca una gran diferencia.

En los países de América Latina los docentes profesionales se han formado más por necesidad que por vocación y en muchos países no se han logrado implementar estándares mínimos en la profesión pedagógica. Una muestra es lo que ocurre con los sindicatos de profesores y maestros en México y en Colombia, entre otros.

En Finlandia el proceso de selección es minucioso. La primera fase

es solo para profesores y maestros de primaria, la cual se lleva a cabo en una unidad de evaluación nacional en la Universidad de Jyväskylä, y para acceder a ella se debe haber superado una prueba bastante difícil. En esta prueba se analiza el perfil de los candidatos y se escoge solo a los mejores, y lo que más se valora es la capacidad educativa y la sensibilidad social del aspirante. La segunda parte del proceso de selección en la que participan también los profesores de secundaria la lleva a cabo la Facultad de Educación y consiste en varias pruebas: una entrevista personal, una explicación de un tema ante una clase, una prueba de matemáticas o una prueba de tecnología que se incluyó en los últimos años. Los afortunados que hayan conseguido superar estos procesos se enfrentan luego a un largo camino para lograr la titulación universitaria de maestro.



En el año 1980 se profundizó en la revolución educativa con el fin de elevar aún más el nivel educativo del país, por lo cual se recurrió a la estrategia de comenzar por elevar la formación de los profesores. Se estableció de carácter obligatorio, que para ser maestro de primaria se requieren mínimo seis años de carrera, 6.400 horas de formación y de estudio, además de realizar una tesis como proyecto final de la carrera. El profesor de secundaria se forma en las facultades de su especialidad y después de superar la prueba entra a la Facultad de Educación donde debe superar las 1.400 horas de formación pedagógica.

Luego son los directores de los colegios e instituciones educativas los que eligen al profesorado situando a los más competentes en los primeros cursos de primaria pues estos son considerados fundamentales para sentar las bases de la educación de un alumno.

Colombia invierte en el rubro de la educación algo menos del 4% del PIB, teniendo en cuenta que gran parte de la “buena educación es privada”, lo cual sigue siendo un porcentaje muy modesto si queremos avanzar en la calidad de la educación. Entendemos que en gobiernos anteriores el principal tema no era la calidad sino más bien la cantidad y sobre todo el abandono o deserción por parte de los alumnos en estratos sociales bajos, con lo cual los resultados son todavía muy lejanos de un nivel satisfactorio para elevar nuestro puesto en las pruebas PISA. Es fundamental plantearse estrategias para mejorar tanto la cobertura como la calidad de la educación, principalmente mejorando los estándares de los profesionales de la educación.

La brecha de generación de nuevos empleos anualmente es cada vez mayor, con lo cual para Colombia es vital implementar una educación focalizada en el emprendimiento, si bien se tiene la problemática de la remuneración baja de los docentes en comparación con regiones como Europa y Oceanía, por lo cual vale la pena estructurar un sistema en este sentido con un componente adicional, la remuneración variable para los educadores. Lo que es claro es que se debe implementar a priori un sistema por incentivos, en vez de tratar de recortar los salarios de los educadores. El reconocimiento consiste en adicionar una parte variable para aquellos docentes “líderes” que se actualicen constantemente en técnicas y conocimientos en su campo, y sobre todo para aquellos docentes que muestren resultados concretos y sostenibles en el avance de sus alumnos, sometidos a pruebas similares a las pruebas PISA por un incremento salarial atado a esos resultados.

Para América Latina sería este un ejemplo digno de imitar con el propósito de proyectar el futuro y el beneficio de las familias, los ciudadanos, la esperanza y la prosperidad de nuestros países.

“Maestros de calidad generan alumnos de calidad, ciudadanos de calidad y empresarios de calidad”

En el mundo de las empresas familiares vemos cada vez más que el factor de formar a las siguientes generaciones es uno de

“El reconocimiento consiste en adicionar una parte variable para aquellos docentes líderes que se actualicen constantemente en técnicas y conocimientos en su campo, y sobre todo para aquellos docentes que muestren resultados concretos y sostenibles en el avance de sus alumnos.”

los pilares de la continuidad. Este factor, por su alta relevancia e impacto, no puede depender estratégicamente de agentes externos a la familia. Por lo cual, el saber educar a las siguientes generaciones es parte del Capital Intelectual, ese *know how* que hace parte fundamental del legado familiar.

Con una educación más organizada se lograría la creación de nuevas empresas, en su gran mayoría Pymes familiares que requieren crecer competitivamente en el mercado nacional, pero principalmente en los mercados internacionales, como también se lograría una mayor oferta de profesionales altamente preparados para todo el mercado, incluyendo empresas extranjeras que deseen incursionar en nuestro país como elementos fundamentales que se requieren para poder dar “un salto cuántico” como lo dieron países como Singapur o Corea del Sur o como está ocurriendo con Israel o China en estas últimas décadas. La educación ha sido por excelencia la parte esencial en la estrategia de proyección por un futuro más promisorio y sostenible para sus ciudadanos. ■

ALIMENTOS Y BEBIDAS: DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 21 de noviembre de 2016

El período 2011-2015 se caracterizó por un excelente desempeño de la industria alimenticia y de bebidas en Colombia. En efecto, durante este período el sector creció al 3.3% real anual, por encima del promedio de la industria (1.5% anual), impulsado por la fortaleza del consumidor, la innovación de productos y la apertura de nuevos mercados (ver *Comentario Económico del Día* 28 de julio de 2014). Sin embargo, han comenzado a aparecer señales de moderación en la dinámica del sector de cara al cierre de 2016 y 2017.

Por el lado de la oferta, la devaluación de la tasa de cambio y los efectos negativos del Fenómeno de El Niño han puesto presión a los precios de muchos de los insumos empleados por el sector. Simultáneamente, la demanda se ha visto golpeada, por la inflación que se ha desbordado de su rango-meta (5.5% en el acumulado en doce meses a enero de 2017 vs. 2%-4% del rango-meta) y por el deterioro de la confianza del consumidor (-10.7 en su lectura de diciembre de 2017).



Esto ya se evidencia en que la dinámica de la cadena alimenticia empieza a ser inferior a la de toda la industria. En efecto, la industria de alimentos y bebidas creció un 3.2% anual en el promedio en doce meses a noviembre de 2016, 0.4pp por debajo del total de la industria, según la Encuesta Mensual Manufacturera elaborada por el Dane (ver gráfico adjunto). Dicho comportamiento se explica principalmente por la buena dinámica del subsector de bebidas, que se expandió al 8.1% real (aportando 2.7pp a la variación total del sector). Allí habría jugado un papel determinante la ola de calor que trajo consigo el fenómeno climático de El Niño en el primer trimestre de 2016, incrementando la demanda de bebidas frías. No obstante, la dinámica productiva de los demás subsectores alimenticios dista del buen desempeño del subsector de bebidas. Veamos esto con más detalle.

Los productos cárnicos crecieron un 1.2% en el promedio en doce meses a noviembre de 2016, aportando solo 0.1pp al crecimiento total de la industria de alimentos y bebidas. Si bien la producción de pollo y cerdo mantuvo su crecimiento, la producción de carne de res sigue retrayéndose. Este comportamiento obedece

principalmente a: i) la continuidad de la fase de retención ganadera; ii) el menor consumo de carnes rojas, en línea con los patrones de alimentación saludable; y iii) la favorabilidad en los precios, lo cual ha fomentado el engorde y reducido el sacrificio.

Por su parte, la producción industrial láctea se expandió un 1% en el promedio en doce meses a noviembre de 2016, aportando tan solo 0.1pp a la tasa de crecimiento de la industria alimenticia. En particular, el procesamiento de leche por parte de la industria se habría reducido levemente de 3.3 a 3.1 billones de litros en el último año. Esto como consecuencia de una moderación en la producción de leche cruda en el último año (de 6.6 billones de litros a 6.5 en 2015-2016) por efectos del Fenómeno de El Niño.

Los productos de molinería y panadería crecieron un 5.1%, en el promedio en doce meses a noviembre de 2016. El buen momento de la industria molinera local se debe a la recuperación de la producción de arroz en el país (llegando a 2 millones de toneladas en 2016). Recordemos que durante 2015 el aplazamiento en las siembras ante la eventualidad climática de El Niño generó desabastecimiento

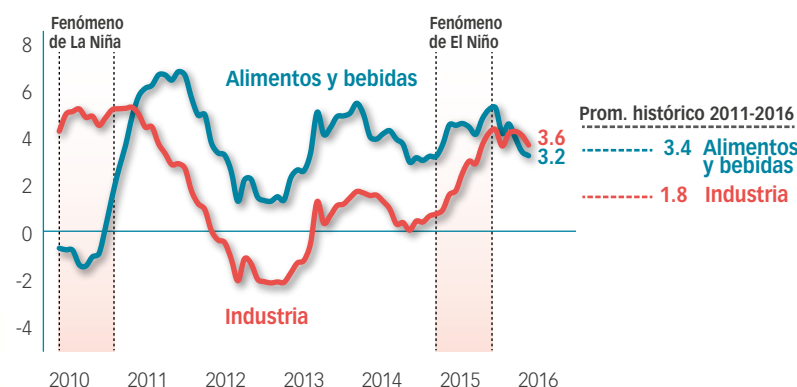
del cereal en el país. Igualmente, la industria de panadería presentó un crecimiento similar, a pesar de que la devaluación de la relación peso-dólar continuó encareciendo el precio de las materias primas importadas por el sector (en particular el del trigo).

Finalmente, la industria azucarera mostró un decrecimiento del -9.9% en la producción en los últimos doce meses a noviembre de 2016. El desempeño reciente del sector ha estado condicionado por varios factores, a saber: i) las dificultades climáticas en las zonas productoras; ii) la menor dinámica del mercado de etanol en el país; y iii) la multa de la SIC a doce ingenios azucareros por prácticas anti-competitivas. En el último año, la devaluación de la tasa de cambio y el repunte en los precios internacionales del azúcar han actuado como mecanismo compensatorio para este sector.

En síntesis, el período 2011-2015 se caracterizó por un excelente desempeño de la industria alimenticia y de bebidas en Colombia. Sin embargo, han comenzado a aparecer señales de moderación en la dinámica del sector para el cierre de 2016 y 2017. La devaluación de la tasa de cambio, los efectos negativos del Fenómeno de El Niño y la desaceleración en el consumo de los hogares le han restado dinamismo a la industria alimenticia. Por el momento, el sector de bebidas es el que continúa jalonando a toda la industria alimenticia, pero dicho crecimiento ya comienza a dar señales de agotamiento. Afortunadamente para el sector, el Congreso de la República dejó por fuera de la Reforma Tributaria reciente el gravamen a las bebidas azucaradas, con lo cual se habría visto afectada no solo la industria de bebidas, sino toda la cadena alimenticia. ■

Evolución reciente de la producción de alimentos y bebidas

(% anual; promedio en doce meses a noviembre de 2016)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.



Hacia finales de 2016, el Dane reveló el comportamiento del PIB-real regional en Colombia para 2015, el cual encierra una significativa heterogeneidad al interior del resultado agregado (3.1% vs. 4.4% en 2014), tal como ha sucedido en las lecturas anteriores (ver *Comentario Económico del Día* 30 de noviembre de 2015). Como había sido usual en los últimos años, el sector minero-energético y la construcción explicaron gran parte de dicha disparidad, siendo la novedad la aparición de la industria como factor diferenciador entre las regiones. En este último caso, cabe anotar los buenos comportamientos observados en los departamentos de Atlántico (10.6%), Magdalena (8.7%) y Caldas (6.1%); mientras que Bogotá (-3.2%) y Bolívar (-5%) exhibieron fuertes decrecimientos.

PIB-REGIONAL DE COLOMBIA:

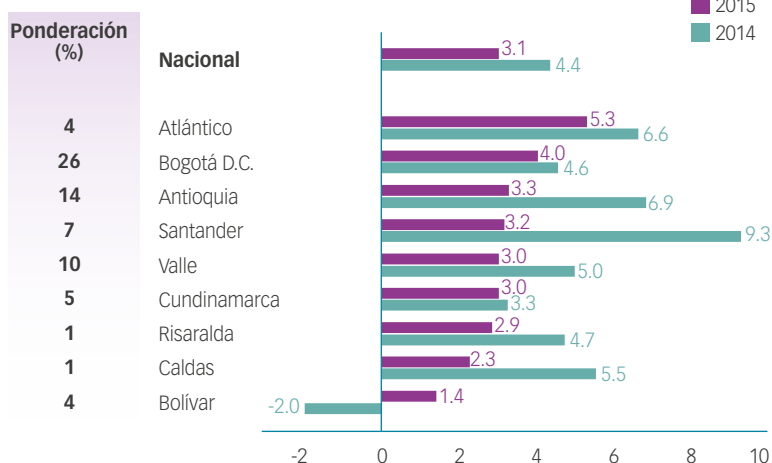
DISPARIDAD EN EL DESEMPEÑO DE 2015

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 28 de noviembre de 2016

Anivel generalizado, fue evidente el menor dinamismo sectorial de: i) los servicios sociales, afectados por la política de austeridad inteligente del Gobierno y el efecto estadístico en contra de los comicios electorales del primer semestre de 2014; y ii) los establecimientos financieros, pese a consolidarse como el sector líder.

En términos de las economías más representativas del país, Atlántico exhibió el mayor dinamismo en 2015, al expandirse un 5.3% anual (vs. 6.6% en 2014), ver gráfico adjunto. Allí se observaron buenos desempeños en: i) la industria (10.6%), impulsada por la producción manufacturera de textiles-confecciones y plásticos; y ii) la construcción (11.4%), donde las edificaciones continuaron expandiéndose a tasas favorables del 14%,

Crecimiento del PIB-real por departamento
(%, 2014 vs. 2015)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Sin necesidad de moverte
recogemos
todos tus envíos



SIN
COSTO
ADICIONAL



Solicita...
tu recogida

Llámanos 01 8000 520555
o en tu línea local de recogidas.

COORDINADORA

MENSAJERÍA PAQUETES MERCANCÍAS

EN CALI HAY PARCHE TODOS LOS DÍAS



EVENTOS



RESTAURANTES



BARES



TURISMO



CINE



PLAN  CIUDAD.COM



Un producto de **El País**

“Es imperativo acelerar el paso en reformas transversales a todo el país como la dotación de infraestructura y la búsqueda de mayor formalidad laboral. Esto permitirá lograr ganancias en productividad multifactorial nivelando la cancha en materia regional.”

compensando la desaceleración de las obras civiles hacia el 8%.

En segundo lugar, se situó la economía de Bogotá (con una ponderación del 26% al interior del PIB nacional), completando crecimientos del 4% anual durante 2015 (vs. 4.6% observado en 2014). Los sectores de mayor crecimiento fueron la construcción (expandiéndose un 13%), jalonada por las obras civiles (29%) y en menor medida por las edificaciones (7.7%), y el agro (8.7%). Sin embargo, los sectores más representativos como los establecimientos financieros (3.4%) y el comercio (3.5%) exhibieron moderadas expansiones respecto a las tasas de crecimiento del 6% anual observadas en los últimos años.

Las economías de Antioquia (3.3% anual en 2015 vs. 6.9% en 2014) y Santander (3.2% vs. 9.3%) mostraron las mayores desaceleraciones, acercándose al promedio nacional. En el primer caso, la recuperación del agro (+5.7%), impulsada por el desempeño del café (+14.3%), no alcanzó a compensar las bajas dinámicas de: i) la construcción (+0.8%), con contracciones en las edificaciones del -0.8%; y ii) la minería (-4.9%), con caídas en la producción de carbón (-57%) y minerales metálicos (-13.4%), siendo Antioquia el principal departamento productor de oro y plata.

De manera similar, en Santander (departamento que había liderado el crecimiento en 2014) se observaron moderados crecimientos en

la construcción (3%) y la minería (2.4%), donde los hidrocarburos se desaceleraron hacia tasas del 2%. Adicionalmente, el sector industrial, el cual se consolida como el de mayor ponderación en dicho departamento (18% vs. el promedio nacional del 11%) terminó expandiéndose a tasas de solo el 1%.

Las economías de Valle (expandiéndose un 3% anual en 2015 vs. 5% en 2014) y Cundinamarca (3% vs. 3.3%) mostraron crecimientos ligeramente inferiores al promedio nacional. En el primer caso, la recuperación de la industria (+4.2%) se vio opacada por los pobres desempeños del agro (-1.1%) y la construcción (+1.5%). Por el contrario, en el caso de Cundinamarca, se observaron recuperaciones en el agro (+2.3%) y la construcción (+3.5%), mientras que la industria se desaceleró hacia el +2.5% (vs. +3.4% de un año atrás).

Los departamentos tradicionalmente cafeteros de Risaralda (2.9% en 2015 vs. 4.7% en 2014) y Caldas (2.3% vs. 5.5%) exhibieron marcadas desaceleraciones en su crecimiento durante 2015. En ambas regiones se observaron menores dinamismos en el sector agrícola. Sin embargo, a diferencia de lo observado un año atrás, estos no respondieron a desaceleraciones en el café (creciendo a favorables tasas del 13%-15%), sino a la menor dinámica de otros cultivos (afectados por el Fenómeno de El Niño) y de las actividades pecuarias (con caídas a ritmos del -3%-4%). Ello no alcanzó

a ser contrarrestado por el favorable comportamiento del comercio en ambos departamentos (con crecimientos cercanos al 4%-5%), ni a la recuperación industrial en el caso de Caldas (6.1%).

Por último, entre las grandes economías del país, Bolívar registró el peor desempeño en 2015 (expandiéndose un +1.4%), aunque terminó recuperándose frente al -2% observado un año atrás. Allí, las buenas dinámicas de la minería (+16.2%), impulsada por los hidrocarburos (+16.2%), y el comercio-turismo (+4.9%) no lograron compensar totalmente los lastres de la industria (-4.9%) y el agro (-0.5%).

Ante esta heterogeneidad en el desempeño económico departamental, vale la pena preguntarse: ¿cómo están los departamentos en términos de PIB per cápita? Como era de esperar, los departamentos petroleros continúan ocupando los primeros lugares: Casanare (\$38 millones) y Meta (\$34.3), con valores superiores a los \$16.6 millones del promedio nacional. Sin embargo, cabe mencionar que dichos ingresos se redujeron en un -12% anual en 2015 (vs. el incremento del +4.5% observado a nivel nacional), afectados por la destorcida minero-energética. Santander (\$31.5 millones) y Bogotá (\$25.6) también registran ingresos superiores a la media nacional, mientras que Antioquia (\$16.9 millones) y Valle (\$16.5 millones) se acercan a dicho promedio. Por último está el grupo de economías pequeñas (Chocó, Caquetá, Guainía, Vaupés, entre otros), con ingresos anuales cercanos a los \$6-7 millones. Sin duda, es imperativo acelerar el paso en reformas transversales a todo el país como la dotación de infraestructura y la búsqueda de mayor formalidad laboral. Esto permitirá lograr ganancias en productividad multifactorial “nivelando la cancha” en materia regional. ■

VENTAS DE VIVIENDA NUEVA EN COLOMBIA:

PROFUNDIZACIÓN DE LA DISPARIDAD REGIONAL

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 5 de diciembre de 2016

Históricamente, la economía colombiana se ha caracterizado por su grado heterogéneo de desarrollo regional. Así, los principales mercados se han localizado en los grandes centros de población del país (específicamente Bogotá, Medellín y Cali). Esta dinámica persiste en la actualidad y es particularmente evidente en sectores como el de las edificaciones. A continuación, analizaremos la presencia de dichas disparidades regionales en el contexto de las ventas de vivienda nueva.

Al corte de enero de 2017, las ventas de vivienda nueva se congregaron principalmente en Bogotá (43% del total de las ventas acumuladas en doce meses vs. 59% en 2007), Medellín (20.1% vs. 19% en 2007) y Cali (13.7% vs. 13.7% en 2007). Si bien ello representó una menor concentración frente a 2007, se sigue evidenciando una marcada tendencia de aglomeración a favor de los ya mencionados tres grandes centros de población en el interior del país.

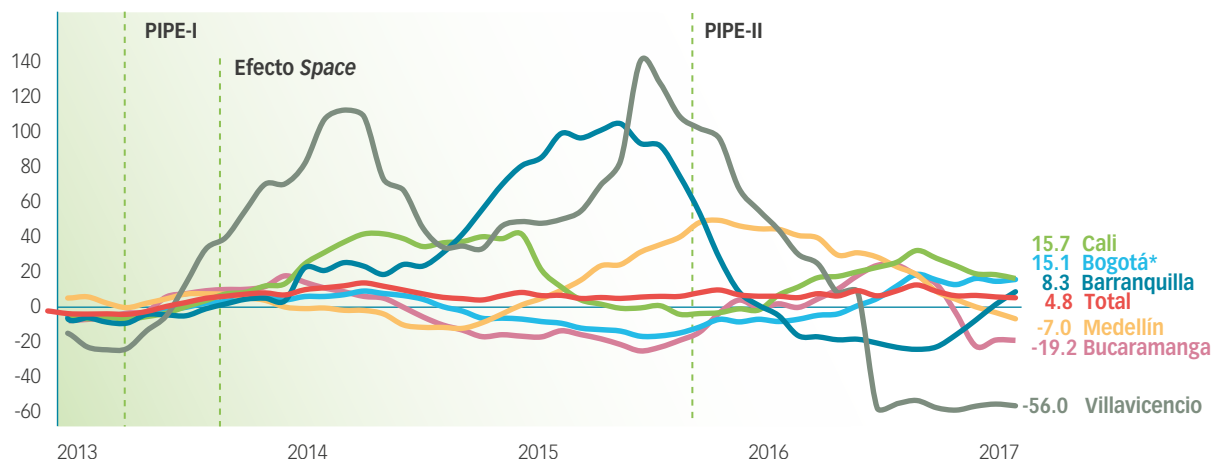
En línea con lo anterior, las ciudades intermedias continuaron reportando proporciones débiles sobre las ventas totales de vivienda en 2017, aunque registraron expansiones importantes con respecto a las cifras reportadas hace una década (particularmente en Barranquilla y Villavicencio). Así, al corte de enero de 2017, las ventas de la vivienda nueva en Barranquilla representaron el 7.3% del total (vs. 2.3% de 2007), mientras que las ventas de Villavicencio tuvieron una participación del 2.6% (vs. 2.1% de 2007) y en Bucaramanga bajaron al 4.4% (vs. 7.7% en 2011, primera cifra disponible).

Esta composición regional hace que las ciudades intermedias exhiban una mayor sensibilidad frente al deteriorado contexto económico al comparar con las tres principales ciudades del país. En efecto, al corte de enero de 2017, las ventas de la vivienda nueva en Bucaramanga se contrajeron a tasas del -19.2% anual acumulado en doce meses frente al +1.4% de un año atrás, mientras que en Villavicencio las variaciones se desplomaron a tasas del -56% frente al +43.1% de un año atrás. En contraste, Barranquilla registró una expansión del 8.3%, recuperándose frente al -5.2% de un año atrás (ver gráfico adjunto).



Ventas de vivienda en unidades

(var. % acumulada en 12 meses, enero de 2017)



*Bogotá y municipios aledaños.

Fuente: cálculos Anif con base en Galería Inmobiliaria.

La caída en las ventas de vivienda nueva en estas ciudades (Bucaramanga y Villavicencio) obedeció, en gran medida, al fin del auge minero-energético, generando un debilitamiento especialmente fuerte para estas ciudades cuyas economías están amarradas al sector petrolero. Por su parte, la recuperación de Barranquilla ocurrió por cuenta de: i) un efecto estadístico a favor, luego de las contracciones máximas (históricas) observadas en agosto de 2016; y ii) la disponibilidad de nuevos estímulos gubernamentales a la vivienda (siendo estos los principales dinamizadores del segmento VIS en la ciudad).

En cambio, en dos de los tres principales centros urbanos (en términos de población) se registró una recuperación importante. Así, al corte de enero de 2017, las ventas de vivienda nueva en Bogotá se expandieron al +15.1% anual acumulado en doce meses frente al -8.5% de un año atrás, mientras que en Cali este indicador repuntó a tasas del +15.7% frente al +6.3% de un año atrás. Allí, Bogotá se vio favorecida por: i) una recuperación en las ventas del segmento VIS (+29.3% en enero de 2017 vs. -17.8% en 2016,

efecto estadístico a favor); y ii) una moderación en los precios de la vivienda nueva (-1.4% en enero de 2017 vs. -0.8% un año atrás). En Cali se superó el efecto estadístico en contra que se había exhibido durante 2015 (ver *Comentario Económico del Día* 31 de agosto de 2015).

Por su parte, Medellín presentó un resultado totalmente contrario. En efecto, al corte de enero de 2017, las ventas de la vivienda se desplomaron al -7% anual (acumulado en doce meses) frente al +43.4% de un año atrás, producto de un repunte en los precios (+5.1% en enero de 2017 vs. 1.2% un año atrás) y un factor estadístico en contra.

Dado lo anterior, el desempeño desfavorable reciente de las ciudades intermedias parece haber aumentado levemente la brecha existente entre estas zonas y los grandes centros de población del país. Aquí, la disparidad en las ventas regionales continúa teniendo un tamaño considerable tanto en términos de unidades vendidas, como en lo concerniente al recaudo económico, lo cual explica la elevada sensibilidad de las ciudades pequeñas a cam-

bios en el ciclo económico. Dicha disparidad se evidencia en el carácter heterogéneo de los precios de la vivienda a nivel regional, los cuales divergen de manera importante en: i) tarifas (\$2-8 millones por m² en Bogotá vs. \$1-5 millones por m² en Barranquilla); y ii) tendencias de crecimiento (+5.1% en Medellín en 2017 vs. -5.7% en Barranquilla).

En síntesis, Colombia enfrenta una marcada situación de disparidad regional en lo que concierne a las ventas de la vivienda nueva. Ello como consecuencia de: i) las diferencias preexistentes y estructurales entre los grandes centros de población y las ciudades intermedias del país; y ii) la sensibilidad de las ciudades intermedias a las políticas del Gobierno Central (donde dichas ciudades presentan una fuerte dependencia, sobre todo en el caso del segmento VIS) y a los ciclos económicos. Lo anterior ha permitido una marcada concentración de las ventas de vivienda nueva en Bogotá y, en menor medida, en Medellín y Cali. Esto se ha profundizado en meses recientes, producto del menor dinamismo exhibido por las ciudades intermedias ante la desaceleración económica del país. ■



DESEMPEÑO DE LA COMPETITIVIDAD A NIVEL DEPARTAMENTAL EN 2016

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 13 de febrero de 2017

En el más reciente reporte de competitividad del Foro Económico Mundial (FEM) de 2016, Colombia obtuvo una calificación de 4.3 sobre un máximo de 7 igual al del año anterior. Así, el país mantuvo su posición en el *ranking*, ubicándose en el puesto 61 entre 138 países.

Para mantener nuestra posición en 2016 fue determinante el buen desempeño del país en el rubro de eficiencia. En este caso, nos ubicamos en la posición 48 (vs. 54 un año atrás), pese a recibir una calificación similar a la de 2015 (4.4/7). Al interior de dicho rubro se destacaron: i) el desarrollo del mercado financiero, principalmente por una mayor solvencia de los bancos; y ii) el tamaño del mercado, por una mejora en la competencia del mercado local.

A pesar de lo anterior, las malas condiciones básicas del país se mantienen como una importante preocupación, haciendo que Colombia se ubique en la posición 85 en el *ranking* (con una calificación de 4.3/7). Allí preocupa sobre todo la mala calificación que obtienen nuestras instituciones (3.3/7, posición 112), por cuenta del crimen organizado y de los elevados costos que genera el “terrorismo”. Sin embargo, cabe destacar el favorable desempeño del entorno macroeconómico, obteniendo una calificación de 5/7 (puesto 53), gracias al buen posicionamiento del país en el aspecto de calificación crediticia. Ahora bien, actualmente el país luce

frágil en ese sentido, dado que las calificadoras de riesgo han decidido mantener la perspectiva negativa de dicha calificación para el país, a pesar de la aprobación de la Reforma Tributaria (Ley 1819 de 2016), por cuenta del abultado déficit externo que aún tenemos (ver *Informe Semanal* No. 1348 de enero de 2017).

Dado este panorama y considerando las marcadas diferencias que se observan a nivel regional en Colombia, resulta interesante observar las diferencias en términos de competitividad a nivel departamental. De esta manera, se podría identificar hacia dónde deben estar dirigidas las políticas públicas. Para ello, es clave analizar los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) de 2016, construido por el Consejo Privado de Competitividad y el Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario. Recordemos que el IDC es calculado siguiendo la metodología del FEM en su medición de competitividad global (ver *Comentario Económico del Día* 8 de febrero de 2016).

De acuerdo con el IDC de 2016, Bogotá (incluida de manera indivi-

Índice Departamental de Competitividad 2016

(Clasificación general y por factores, puntaje máximo 10)

	IDC		Factores					
	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Condiciones básicas		Eficiencia		Sofisticación-innovación	
			Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)
Bogotá D.C.	8.1	1	7.4	1	8.0	1	9.7	1
Antioquia	6.3	2	6.3	2	6.0	3	6.8	2
Caldas	6.0	3	5.8	9	6.4	2	5.1	6
Santander	5.7	4	6.2	3	5.7	4	5.1	7
Risaralda	5.5	5	6.1	4	5.3	6	4.5	9
Cundinamarca	5.4	6	6.0	6	5.0	7	5.7	4
Valle del Cauca	5.4	7	5.9	8	4.8	8	6.1	3
Boyacá	5.3	8	6.1	5	5.5	5	3.5	11
Atlántico	5.0	9	5.6	11	4.6	9	5.3	5
La Guajira	2.9	24	3.1	25	2.9	22	1.5	23
Putumayo	2.6	25	3.3	24	2.2	25	0.4	26
Chocó	2.1	26	2.4	26	1.5	26	1.5	24
Promedio nacional IDC	4.5		5.2		4.1		3.6	
Promedio WEF (sobre 10)	6.1		6.1		6.3		5.1	

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

dual) continuó liderando el *ranking* de competitividad, alcanzando una calificación de 8.1/10 en el índice general (ver cuadro adjunto). Además, obtuvo la mayor calificación en cada uno de los pilares que se incluyen en el IDC: i) condiciones básicas (7.4); ii) eficiencia (7.9); y iii) sofisticación e innovación (9.6), manteniéndose considerablemente alejada de las demás regiones del país. Lo anterior es consistente con la importancia de la economía de la capital a nivel nacional, pues tiene una ponderación del 26% al interior del PIB nacional (ver *Comentario Económico del Día* 28 de noviembre de 2016).

Antioquia ocupó nuevamente la segunda posición, con un puntaje de 6.3/10. Aunque en 2016 este departamento no presentó avances en ninguno de los pilares, mantuvo buenas calificaciones en los tres. Se destacan particularmente el de sofisticación e innovación (6.8), por cuenta de un buen desempeño en el subpilar de sofisticación-diversificación (8.6); y el de condiciones básicas (6.3), gracias a una calificación de 9.1 en lo referente al tamaño (competencia) en los mercados.

El departamento de Caldas fue el tercero con mejor desempeño (6/10). En este caso, el pilar más destacado fue el de eficiencia (6.4), jalonado por un resultado satisfactorio en el subpilar de educación superior y capacitación (7.6), el cual contrarrestó la calificación regular del subpilar de eficiencia de los mercados (5.1).

En términos de las economías más representativas de Colombia, las calificaciones más bajas las obtuvieron Atlántico (5/10), Valle del Cauca (5.4/10) y Cundinamarca (5.4/10). En todos los casos, el peor desempeño se registró en el pilar de eficiencia (4.6, 4.8 y 5, respectivamente). En Atlántico y Cundinamarca, ello se explica por un bajo desarrollo del mercado financiero, mientras que en Valle del Cauca es la poca eficiencia en el mercado de bienes lo que explica el regular comportamiento, según el IDC.

Por último, los departamentos menos competitivos del país fueron Chocó (2/10) y Putumayo (2.6/10). En ambos casos, los pilares más rezagados fueron: i) el de sofisticación e innovación, con bajas calificaciones tanto en sofisticación como en

diversificación; y ii) el de eficiencia, con un mal desempeño en el desarrollo del mercado financiero y poca eficiencia en el mercado de bienes.

En síntesis, el análisis de competitividad departamental muestra que Bogotá y, en menor medida, Antioquia registran una calificación satisfactoria, superando el puntaje obtenido por el país en el índice de competitividad global del FEM (reescalado sobre 10). Sin embargo, continúan siendo preocupantes las notorias diferencias regionales en todos los pilares, donde departamentos como Chocó y Putumayo lucen significativamente rezagados. Enhorabuena, el Gobierno estableció como uno de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 “promover el desarrollo económico incluyente del país y sus regiones”. Ojalá ello sirva para atenuar dichas diferencias, permitiendo también el desarrollo de las regiones más apartadas del país. En todo caso, como hemos mencionado antes, este esfuerzo deberá mantenerse en el mediano-largo plazo si se quieren empezar a ver progresos significativos (ver *Comentario Económico del Día* 30 de enero de 2017). ■

INFLACIÓN Y DESEMPLEO REGIONAL: CONTINÚA LA DISPARIDAD REGIONAL

Corresponde al *Comentario Económico del Día* 30 de enero de 2017

Al cierre del año 2016 se materializó la fuerte desaceleración de la economía colombiana hacia crecimientos del PIB-real de solo 1.8%, bastante inferiores al 4%-4.5% promedio de los años 2010-2014 (ver *Comentario Económico del Día* 19 de enero de 2017). Ello se reflejó en un incremento en la tasa de desempleo que promedió un 9.2% en el año 2016 (superior al 8.9% registrado un año atrás). Asimismo, los resultados de la inflación al cierre del año fueron poco alentadores, pues por segundo año consecutivo el Banco de la República (BR) perdió el rango-meta (2%-4%) de largo plazo. En efecto, la inflación total de 2016 cerró en 5.75% anual (vs. 6.77% en 2015), superando la proyección del 5.5% que tenían Anif y el consenso del mercado (ver *Comentario Económico del Día* 17 de enero de 2017).

Ahora bien, al analizar dichas variables a nivel regional se mantienen grandes disparidades. Como hemos venido mencionando, en materia de desempleo las ciudades del norte del país son las que generalmente registran los más bajos niveles, inferiores a los del promedio nacional. En efecto, en el período octubre-diciembre de 2016, Barranquilla y Bucaramanga fueron las más destacadas. Barranquilla tuvo el mejor registro, con un desempleo de solo el 7.3% anual (vs. 9.2% del promedio nacional urbano) y, de manera similar, en Bucaramanga la tasa de desempleo fue apenas del 8.2% (ver gráfico 1). Dicho desempeño del indicador de desempleo se debe principalmente a la buena dinámica de los sectores de industria y construcción en Atlántico y de minería y construcción en Santander (ver *Comentario Económico del Día* 28 de noviembre de 2016).

En contraste, Cúcuta y las ciudades del centro-sur del país fueron las que mantuvieron las tasas de desempleo más elevadas, haciendo evidentes las grandes disparidades regionales existentes. Así, durante el trimestre octubre-diciembre de 2016, Cúcuta registró la tasa de desempleo más alta entre las ciudades



principales del país, alcanzando un 13.8%, seguida por Pereira (con un 10.6%) y Manizales (9.6%). Igualmente, Cali (9.6%) y Medellín (9.4%) registraron tasas de desempleo superiores al promedio nacional urbano (9.2%). En el caso de Cúcuta, los cierres de la frontera con Venezuela explican la elevada tasa de desempleo, pues: i) incrementan la participación laboral por encima de lo que el mercado laboral puede absorber; y ii) reducen la dinámica empresarial de la zona pues la demanda por bienes y servicios se ve afectada. Por el contrario, Cali y Pereira mejoraron su desempeño durante el período de análisis, pese a tener elevados niveles de desempleo (y superiores al promedio nacional).

En materia de inflación, los resultados no fueron buenos, pues todas las ciudades principales registraron tasas superiores al techo del rango meta del BR en 2016. Por ejemplo, Cali, que registró la inflación más baja, estuvo 1.1 puntos porcentuales por encima de dicho techo (ver gráfico 2). Peor aún fue el registro de ciudades como Medellín (6.5%), Barranquilla (6.5%) y Manizales (6.5%) que superaron ampliamente

el promedio de inflación a nivel nacional (5.7%).

Los resultados anteriores evidencian que en el año 2016 solo cuatro de las ciudades analizadas parecen cumplir con la llamada “Curva de Phillips” a nivel regional (relación inversa entre el desempleo y la inflación en el corto plazo). Ello difiere de años anteriores, cuando habíamos encontrado que, en la mayoría de las ciudades con inflación alta, la tasa de desempleo era baja y viceversa (ver *Comentario Económico del Día* 2 de marzo de 2015). En esta ocasión, dicha relación inversa es absolutamente clara en ciudades como Barranquilla y Bucaramanga (que tienen los niveles de desempleo más bajos y uno de los niveles de inflación más elevados) y Pereira y Cali (con tasas de desempleo altas y una inflación relativamente baja). Sin embargo, en las demás ciudades la relación parece ser más bien positiva, pues se presentan elevadas tasas de inflación acompañadas de altos niveles de desempleo (o al contrario en el caso de Bogotá). En estos casos, la fuerte desaceleración de la economía en el último año, que influye marcadamente en la menor generación de empleo, y los efectos

transitorios al alza de la inflación en el primer semestre de 2016 (Fenómeno de El Niño y paro camionero) pueden explicar esta tendencia.

En síntesis, aunque el desempleo presentó una ligera tendencia al alza durante 2016 y la inflación se mantuvo por encima del techo del rango meta del BR, a nivel regional persisten las disparidades. Por ejemplo, mientras ciudades como Cali y Pereira registran “bajas” tasas de inflación y elevados niveles de desempleo, en Barranquilla y Bucaramanga sucede exactamente lo opuesto. De igual forma, en el resto de ciudades se registran elevados niveles de precios y de desempleo o al contrario, como es el caso de Bogotá, que registra bajos niveles de desempleo e inflación (pese a estar por encima del techo del rango meta del BR). Esto demuestra que, aunque las estrategias transversales y regionales que ha adoptado el Gobierno Nacional con el fin de reducir la heterogeneidad regional (según lo estipulado en el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018) son un paso en la dirección correcta, esta tarea debe mantenerse para lograr frutos en el mediano-largo plazo. ■

Gráfico 1. Tasa de desempleo por ciudades
(%, oct-dic de 2016)

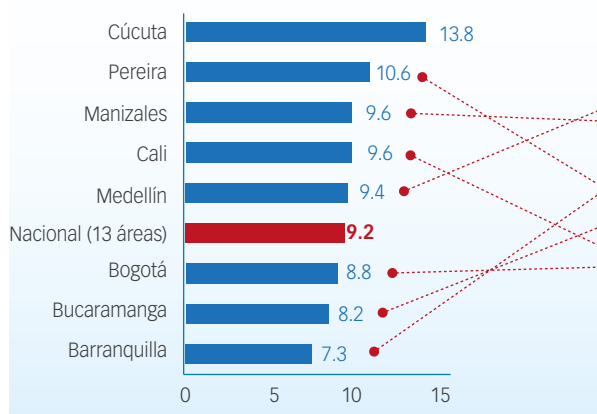
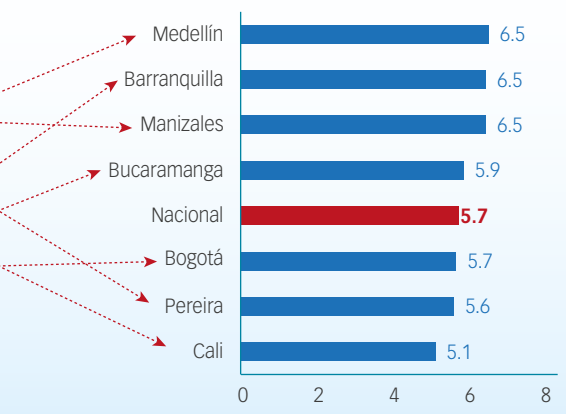


Gráfico 2. Inflación por ciudades
(% anual, dic de 2016)



Fuente: elaboración Anif con base en Dane.

Banco Pichincha ofrece amplio portafolio de productos-servicios para las Pymes



El Banco Pichincha cuenta con el Modelo de Actuación Comercial de la Banca Pyme. Dicho modelo tiene como objetivo atender las necesidades del segmento de pequeñas y medianas empresas mediante una sólida relación comercial con sus clientes. Este banco ha diseñado un amplio portafolio de servicios y productos dirigido a ofrecer varias soluciones para estas empresas en los siguientes frentes: i) crédito; ii) inversiones y liquidez; iii) adquisición; iv) recaudos y pagos; v) tarjetas de crédito empresariales; vi) nómina y libranzas; y vii) negociación de divisas. Asimismo, se ofrece una asesoría integral y personalizada para los servicios-productos que estas empresas necesiten.

<https://www.bancopichincha.com.co>

Bancóldex abre cursos libres de formación empresarial

El banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia (Bancóldex) ha observado la falta de oferta de cursos gratuitos para la autoformación de los empresarios colombianos, razón por la cual ha abierto cinco cursos libres de formación empresarial.

Los cursos ofrecidos por Bancóldex se enfocan en el costeo de cada tipo de industria. Por ello la institución ha diseñado un espacio para empresas industriales, uno para empresas de comercio y un tercero para empresas de servicios. La cuarta asignatura se enfoca en la fijación de precios y es un complemento a los cursos de costeo. Por su parte, el quinto y último programa se centra en el entendimiento de las líneas de crédito de Bancóldex destinadas especialmente para las pequeñas y medianas empresas.



<http://www.campusvirtual.bancoldex.com>

MinTIC inaugurará 20 puntos Vive Digital Lab en distintas regiones del país

A la estrategia “Vive Digital” del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) se sumarán 20 laboratorios digitales en 2017. El plan que ya cuenta con 17 centros digitales y tiene como objetivo el desarrollo de todo tipo de contenido informático se perfila como un importante aliado para la creación de empresas en el sector de contenidos digitales.



El proyecto implementado por el MinTIC suma alrededor de 20.000 capacitados en temas de animación, contenido 2D y 3D, desarrollo de aplicaciones *web* y *marketing* virtual. Actualmente, el sector de contenidos digitales aporta el 3.3% del PIB y se hace cada vez más importante en el ámbito empresarial. La gira de aperturas empezó el pasado 20 de enero en Girardot y seguirá su rumbo por las principales ciudades del país.

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

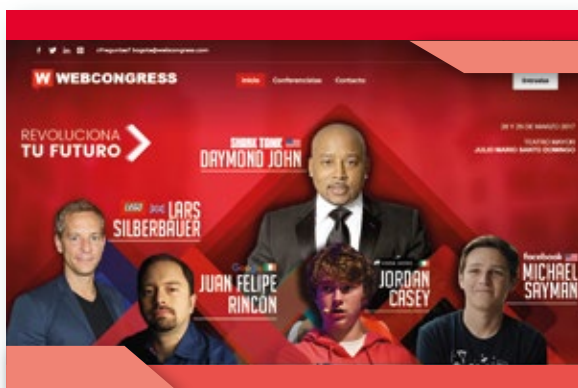
“MARO”, una aplicación para expandir su negocio



El Mapa Regional de Oportunidades (MARO) es una aplicación creada en 2015, con la cual se valoran las exportaciones regionales por sector productivo dentro del territorio colombiano. La plataforma *web* fue reconocida por Fedesoft en los Premios Ingenio 2016 y, al ser de libre acceso, es de gran utilidad para empresarios en busca de nuevos horizontes.

La aplicación, que cuenta con el apoyo del Ministerio de Industria y Turismo y el Programa de Transformación Productiva (PTP), integra la información de distintas entidades nacionales, con el fin de consolidar las exportaciones por departamento. La plataforma *web* analiza e informa qué sectores están siendo más productivos, además de alertar sobre los mejores destinos para exportar según el sector industrial.

<http://www.maro.com.co//>



WebCongress llega a Bogotá

El importante congreso de *marketing* digital WebCongress llega a Bogotá el 28 y 29 de marzo próximos con 20 conferencistas de las marcas líderes de internet. El evento organizado por WebCongress y Caracol NEXT tendrá lugar en el Teatro Mayor Julio Mario Santodomingo y contará con la presencia de 1.500 asistentes y 5 países invitados.

En este congreso se aprenderán técnicas de optimización, publicidad *online*, mercadeo y contenidos digitales. De la mano de los principales exponentes del emprendimiento en internet y la publicidad virtual, este congreso brindará todo lo necesario para estar a la vanguardia respecto a las tendencias del mercado.

<http://www.webcongress.com/bogota/>



INNpuls Mipyme abre convocatoria nacional de Innovación Empresarial

El Fondo para la Modernización e Innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Mipyme) abrirá una convocatoria nacional para cofinanciar proyectos de innovación y desarrollo de nuevos productos o servicios de las Pymes. La fecha de inicio será el 15 de febrero y permanecerá abierta hasta agotar recursos.

Para este proyecto se destinarán \$5.500 millones, de los cuales hasta \$400 millones podrán destinarse al mismo ponente. Las propuestas seleccionadas deben ser ejecutables en un plazo no mayor a 18 meses y su financiación dependerá del tamaño de la empresa. Los empresarios interesados pueden dirigirse a la página de INNpuls.

<http://www.innpulsacolombia.com>



Apps.co abre convocatoria para el crecimiento y consolidación de negocios TIC

Apps.co abre por sexta ocasión la convocatoria para el crecimiento de negocios TIC. La iniciativa, auspiciada por la Corporación de Alta Tecnología (Coldatec) y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Min-TIC), busca apoyar empresas colombianas enfocadas en la creación de contenidos digitales, aplicaciones *web* y móviles.

La convocatoria inició el pasado 19 de enero y estará abierta hasta el 13 de julio. Las empresas interesadas deberán estar constituidas legalmente en Colombia, además de contar con un producto o servicio relacionado con las TIC. De ser seleccionadas, las compañías contarán con apoyo y acompañamiento, a través de asesorías en áreas como acceso a redes, eventos y promoción.

<http://www.Apps.co>



Cuarta edición de FINNOSUMMIT en Bogotá

Por cuarto año consecutivo llega FINNOSUMMIT a Bogotá. El evento *fintech* de mayor éxito en América Latina vuelve a la capital para consolidarla como líder en innovación colaborativa de servicios financieros en la región. El evento, que tendrá lugar el próximo 14 de marzo en el centro de eventos Hall 74, contará con más de 300 asistentes y brindará la oportunidad de conocer las ideas más innovadoras en materia de la industria financiera. También contará con el FINNOSUMMIT Challenge, donde importantes *startups* (empresas emergentes) expondrán las ideas que las han llevado a convertirse en las más innovadoras de la región. Los interesados en asistir al evento pueden ingresar a la página de Finnovista.

<http://www.finnovista.com>



MARÍA CLARA HOYOS

PRESIDENTE EJECUTIVA DE ASOMICROFINANZAS

Introducción

María Clara Hoyos: La Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras, ASOMICROFINANZAS, es un gremio joven creado en el año 2009, con el objetivo de representar a la industria para promover la inclusión financiera y otros servicios afines. Tiene una orientación clara al desarrollo de las microfinanzas en Colombia y a la prestación de servicios y productos dirigidos hacia la población colombiana, con el fin de aportar a la superación de la pobreza en el país.

MisiónPyme

Único centro de conocimiento sobre las pequeñas y medianas empresas en Colombia.



Nuestros medios:

REVISTA
MISIÓN PYME

MISIÓN PYME.COM
SU HERRAMIENTA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

MP **HABLEMOS DE NEGOCIOS**
CON MISIÓN PYME RADIO - 106.9 HJUT

106.9 F.M. HJUT

Reconocemos el
crecimiento extraordinario:



PREMIO
GACELA
MISIÓN PYME

Nuestras
investigaciones:

Desarrollamos análisis
basados en la consulta
directa con pequeños y
medianos empresarios.



Contáctenos:

Teléfonos: (57 1) 646-0424 / (311) 812-9453

Email: dmcruz@misionpyme.com.co

Síguenos en nuestras redes:



Comunidad MisiónPyme



@Misionpyme



Hablemos de negocios con MisiónPyme Radio

En la actualidad, Asomicrofinanzas cuenta entre sus asociados con Bancos Multisegmento (como Banco Colombia, Banco Caja Social, Banco Coopcentral, Banco de Bogotá y Davivienda) y Bancos Especializados en microcrédito (como Bancamía, Bancompartir, Banco Mundo Mujer y Banco WWB), cuya cartera en la modalidad de microcrédito representa alrededor del 80% del total de su cartera.

Asimismo, tenemos asociadas Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cooperativas Financieras, Fundaciones, ONG's y SAS, las cuales otorgan microcréditos mucho más especializados, según la región y el sector industrial de las microempresas.

En conclusión, Asomicrofinanzas es una entidad que busca entender y ayudar a los microempresarios, brindando el mejor servicio especializado a través de sus entidades asociadas.

Coyuntura Pyme: Bienvenida a Coyuntura Pyme Dra. Hoyos. Como presidente de Asomicrofinanzas, ¿podría comentarnos cuáles son los objetivos de esta entidad en el corto y largo plazo en el país?

María Clara Hoyos: Desde Asomicrofinanzas trabajamos tres enfoques principales. El primero se centra en la participación activa para la definición de propuestas coherentes de política pública relacionadas con la industria y aspectos regulatorios, en donde se busca un marco normativo propicio para las personas y que, a su vez, se adapte a las necesidades de las entidades asociadas. Vale la pena resaltar el logro

“Consideramos que las Mipymes deben mejorar su capacidad de gestión, con el objetivo de minimizar los efectos de este tipo de coyunturas económicas. Es de anotar, que nuestras entidades asociadas al gremio trabajan junto con las Mipymes para contrarrestar los efectos adversos a través de las diferentes soluciones financieras que se ofrecen para ellas y la asistencia técnica en temas específicos.”

obtenido en la reforma tributaria donde el microcrédito quedó catalogado como una actividad meritoria exenta del impuesto de renta para las entidades sin ánimo de lucro. El segundo enfoque corresponde al manejo de información. Al respecto, las entidades del gremio nos reportan las variables de la actividad microfinanciera de mayor importancia. Esta información es recopilada, analizada y clasificada por tipo de entidad (Bancos, Cooperativas, IMF's), siendo el principal insumo de nuestras publicaciones, las cuales son compartidas con nuestros asociados. Este enfoque es de gran importancia para el gremio, ya que actualmente contamos con cifras del 96% del volumen de microcrédito a nivel nacional. Cabe resaltar que al inicio del gremio, en el año 2009, contábamos con 14 entidades asociadas, mientras que a la fecha hay 39 entidades.

El tercer y último enfoque corresponde a la capacitación en temas microfinancieros. Para esto, organizamos congresos, talleres y foros con los cuales buscamos mantener actualizados a nuestros asociados y a la industria en general en los principales temas del sector, como, por ejemplo, metodologías idóneas para el microcrédito.

Coyuntura Pyme: Actualmente, el país se encuentra

en medio de una desaceleración en su crecimiento económico, dado el fin del auge minero-energético. ¿Qué tipo de acciones considera usted que pueden implementar las empresas colombianas, particularmente las Mipymes, para afrontar este escenario de menor crecimiento?

María Clara Hoyos: Desde al año 2015, se han venido observando cambios y desaceleración en el crecimiento económico principalmente en las regiones con actividad petrolera. Sin embargo, en el año 2016 fue cuando realmente se observó este impacto económico en las micro y pequeñas empresas, no solo por el efecto del fin del auge minero-energético, sino también por el paro camionero de junio-julio.

Por tal motivo, consideramos que las Mipymes deben mejorar su capacidad de gestión (uso eficiente de sus recursos humanos, financieros, tecnológicos, entre otros), con el objetivo de minimizar los efectos de este tipo de coyunturas económicas. Es de anotar, que nuestras entidades asociadas al gremio trabajan junto con las Mipymes para contrarrestar los efectos adversos a través de las

diferentes soluciones financieras que se ofrecen para ellas y la asistencia técnica en temas específicos.

Coyuntura Pyme: Según la Gran Encuesta Pyme de Anif, menos del 50% de las Pymes en Colombia ha solicitado crédito con el sistema financiero formal. Desde su perspectiva, ¿cuáles son las razones que explican este fenómeno?

María Clara Hoyos: Colombia en los últimos años ha trabajado para generar un ambiente y actitud empresarial adecuados para

las Pymes de este país. Sin embargo, aún falta desarrollar más productos y servicios financieros innovadores que fortalezcan el proceso de crecimiento de las Pymes en Colombia. Las Pymes en este país, además de crédito, necesitan más acompañamiento e incentivos para ser más eficientes y productivas, ya que la globalización es un reto permanente. Sería importante que Colombia contara con información actualizada de crédito a la pequeña empresa en número de desembolsos, monto y saldos de cartera, pues con esta información se podrían proyectar actividades y productos para este segmento.

Coyuntura Pyme: Uno de los objetivos de Asomicrofinanzas ha sido mejorar

el acceso de las Mipymes a los servicios financieros. ¿Qué proyectos de este tipo se vienen manejando actualmente? ¿Cómo ve usted su implementación al interior de las Mipymes, dado su bajo grado de utilización del sistema financiero formal?

María Clara Hoyos: La formalidad que exige este país para las Pymes ha generado que muchas de ellas vean en los actores de la inclusión financiera de Colombia una oportunidad para seguir creciendo y fortaleciéndose. Esto debido a que siguen encontrando

María Clara Hoyos, Presidente Ejecutiva de Asomicrofinanzas; Daniela Londoño, Julián Cortés, Investigadores de Anif; y David Malagón, Jefe de Estudios Financieros y Pyme de Anif.





valor agregado en el acompañamiento que les ha permitido crecer y de paso generar algunas sinergias en las cadenas productivas. La industria sigue comprometida en apoyar a todos los microempresarios que continúan creciendo y ven en las instituciones que ofrecen microfinanzas un aliado importante para lograrlo, debido a la accesibilidad de sus productos y servicios, principalmente a través de los servicios transaccionales.

Adicionalmente, se impulsa el acceso a los servicios financieros en zonas remotas del país, donde algunas entidades financieras no tienen presencia. Por esto, motivamos la

creación de sucursales no bancarias y el desarrollo de servicios transaccionales a través de celulares. Finalmente, aprovechando la era digital, estamos utilizando herramientas tecnológicas. Ello permite incentivar el uso de servicios financieros y aumentar la productividad de las Mipymes. Sobre el particular, cabe resaltar algunos proyectos internacionales como: i) MeBa, el cual alerta sobre las condiciones climáticas y las medidas que se deben tomar al respecto; y ii) la herramienta del Ministerio de Agricultura UPRA, que hace un mapeo de las zonas aptas para distintos cultivos y del tipo de producto generado en cada región.

Coyuntura Pyme: El Microscopio Global 2016 tiene por objeto apoyar a empleados de instituciones financieras, autoridades encargadas de decidir las políticas públicas, inversionistas y otros interesados en promover la inclusión financiera. Recientemente, este informe ubicó a Colombia en el primer puesto de su escalafón de inclusión financiera. ¿Podría contarnos qué políticas públicas influyeron en este resultado? ¿Cuáles son los principales avances del país en este frente?

María Clara Hoyos: La inclusión financiera aporta en la superación de la pobreza de un país, pues contribuye en forma directa con su crecimiento y desarrollo económico. Conscientes de esta realidad, en los últimos años se ha trabajado de forma decidida en la masificación de los servicios financieros en Colombia. Para lograr unos mejores resultados en nuestro país, desde 2006, año en que se adoptó la política de inclusión financiera de Banca de las Oportunidades, se han desarrollado iniciativas que han permitido a Colombia llegar al primer puesto en el informe del Microscopio Global 2016. Al respecto, vale la pena resaltar: i) ampliación de la cobertura geográfica a través de mecanismos como los Corresponsales Bancarios; ii) desarrollo de normatividad que permitió crear productos de ahorro simplificados y cuentas

de ahorro electrónicas con menores costos y requisitos de acceso; y iii) impulso al otorgamiento del microcrédito, mediante la diferenciación del límite máximo de la tasa de interés, la revisión al régimen de garantías y la implementación de medidas regulatorias para promover el desarrollo del *factoring*. Asimismo, se fomentó el microseguro, permitiendo su comercialización a través de redes y corresponsales, y se autorizó la creación de las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (SEDPEs).

Estas acciones, sumadas al esfuerzo y compromiso del sector privado colombiano, fueron definitivas para lograr que Colombia por primera vez llegara a ocupar el primer puesto en el informe del Microscopio Global 2016, el cual reconoce los avances de forma considerable en la inclusión financiera en el país. Es importante resaltar la innovación en el diseño de productos, inversiones en tecnología, ampliación de cobertura, desarrollo de metodologías, programas de educación financiera y protección al consumidor financiero, entre otras. Lo anterior ha logrado un acercamiento entre la oferta y la demanda de servicios financieros, permitiendo resolver las restricciones más urgentes y conocer las necesidades de la micro, pequeña y mediana empresa, logrando así avances considerables en la oferta de servicios de inclusión financiera.

Coyuntura Pyme: Recientemente se ha venido discutiendo acerca del deterioro en la calidad de la cartera de microcrédito. Podría decirnos, ¿qué ha causado este deterioro? ¿Cuál es el impacto que

tiene esta problemática para las Mipymes? ¿Cuáles son las principales señales de alerta que enfrenta este mercado? ¿Qué mecanismos de mitigación se están implementando?

María Clara Hoyos: Teniendo en cuenta que Colombia se mueve en un entorno cada vez más competitivo, enmarcado con una oferta de crédito agresiva y en un escenario económico mundial que muestra indicios de volatilidad. El sector microfinanciero y las Mipymes enfrentan grandes desafíos para mitigar el deterioro de la cartera, tales como el sobreendeudamiento y la reestructuración del modelo actual de negocios por uno más adecuado a las circunstancias del mercado. Estos factores llevan a que las Mipymes no puedan ser eficientes en el cumplimiento de sus obligaciones, desencadenando un conjunto correlativo de sucesos en los que las consecuencias de un NO pago oportuno conllevan reportes negativos en los burós de crédito. Ello genera un incidente grave en el ciclo económico, debido a que muchas Mipymes regresarán a los préstamos “gota a gota” o “paga diario”.

Para mitigar este impacto negativo, Asomicrofinanzas, con el apoyo del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), promovió la creación de un modelo de información que identifica de manera temprana alertas de sobreendeudamiento. El modelo fue estructurado con la experiencia de un consultor experto en riesgos. En dicho proceso se identificó 12 variables que han permitido generar valor a la industria, al mostrar indicadores que resaltan la tendencia hacia la

materialización del riesgo de sobreendeudamiento de los clientes. El modelo entrega reportes mensuales y análisis trimestrales a las instituciones asociadas al gremio. Esto permitirá que las entidades puedan tomar mejores decisiones y realicen ajustes en las políticas de crédito de cara al riesgo del sector.

Coyuntura Pyme: Hace poco publicaron el estudio “Enfoque sistemático para la valoración del riesgo en el sector agropecuario colombiano”. ¿Podría contarnos cuáles fueron las principales conclusiones de este estudio? ¿Qué estrategias se están desarrollando para incorporar a las Pymes agrícolas en el sistema financiero formal?

María Clara Hoyos: El estudio “Enfoque sistemático para la valoración del riesgo en el sector agropecuario colombiano” es una propuesta para el desarrollo de indicadores e información mínima a considerar por las entidades microfinancieras que buscan desarrollar líneas de microcrédito, dirigidas a actividades agropecuarias en Colombia.

Este estudio se divide en dos partes: i) variables cuantitativas y cualitativas a evaluar en el contexto del otorgamiento del microcrédito rural; y ii) lineamientos crediticios a aplicar por el personal de las instituciones con actividad microfinanciera, involucrado en los procesos de aprobación de créditos rurales.

El documento pretende dar una visión sistémica de las variables mínimas a considerar para abordar el crédito. No representa ni sustituye una metodología de evaluación de riesgo para crédito agropecuario. En tal sentido, este documento es un avance inicial y fundamental para las entidades que apenas inician este tipo de crédito y también es un instrumento de autoevaluación para aquellas que ya tienen un producto desarrollado.

Soy una convencida de la importancia del sector agrícola, más aún cuando en el trabajo de campo se encuentran agradables sorpresas, como, por ejemplo: saber que el mejor café del mundo está en Planadas, Tolima, o que el cultivo de cacao está ayudando a la reestructuración de zonas afectadas por el conflicto. Por desgracia, estas regiones, ricas en zonas agrícolas, están muy alejadas y son de difícil acceso.

Desde Asomicrofinanzas, hemos identificado que los principales medios de financiación del segmento agrícola eran entidades no vigiladas (fundaciones, ONGs, cooperativas, etc.), a las cuales Bancóldex, como un banco de segundo piso, otorgaba recursos a muy cómodas tasas de interés. Por otra parte, Finagro, solo financia entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Asomicrofinanzas apoya a los microempresarios y a las Pymes agrícolas. Por ello, se puso en la tarea de buscar fondeo para el sector agrícola. Se lideró una iniciativa para financiar asistencia técnica y fondeo de recursos a través de la creación del Fondo de Microfinanzas Rurales. No obstante, Finagro frena la iniciativa. Actualmente, se busca seguir con el proyecto, con el apoyo de distintas instituciones nacionales e internacionales.



A nivel personal

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

María Clara Hoyos: Tengo dos pasatiempos. Uno de ellos es jugar tenis, me encanta, aunque es un “deporte de fin de semana”. Y en otro contexto, soy muy espiritual, católica, encuentro en la religión cierta paz interior.

Coyuntura Pyme: Muchas gracias Dra. Hoyos por recibirnos en su oficina. ■