

Bogotá. D.C. Colombia, marzo 2018 • Edición 60

COYUNTURA

Pyme



Centro de
Estudios
Económicos

Inmigrantes y Reinsertados: Desafíos del mercado laboral en las Pyme

COYUNTURA *Pyme* EDICIÓN 60 • MARZO DE 2018



Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



7 709990 642735

www.anif.co



VAMOS JUNTOS

**CUANDO SU EMPRESA
REQUIERE SOLUCIONES
INNOVADORAS PARA LLEGAR
CADA VEZ MÁS LEJOS.**



EDITORIAL

- 3 | Evolución reciente del segmento Pyme: resultados a nivel nacional de la Gran Encuesta Pyme del segundo semestre de 2017

ACTUALIDAD PYME

- 6 | El mercado laboral de las Pymes: reinsertados e inmigrantes
Daniel Beltrán Noreña
- 12 | Lucha contra la evasión-informalidad: factura electrónica y medios de pago
Juan Diego Londoño
- 18 | Productividad y salario mínimo
Camila Pérez, Juan Sebastián Corrales y Viviana Alvarado
- 26 | Diversificación inteligente: posibilidades para la sofisticación y diversificación de la industria de la palma de aceite en Colombia
Gustavo Adolfo Montes y Rubén Vargas
- 32 | Antioquia avanza firme en el fortalecimiento de su base empresarial
Jaime Eduardo Echeverri

COYUNTURA SECTORIAL

- 38 | Exportaciones no-tradicionales: análisis por producto y destino
- 40 | Desempeño de la competitividad a nivel departamental en 2017
- 42 | Desempeño de la cadena petroquímica en 2017 y perspectivas
- 44 | Inflación y desempleo regional: persiste la heterogeneidad
- 46 | Sector vehículos: desempeño en 2017 y perspectivas

NOTAS PRÁCTICAS

- 48 | El 5 y 6 de junio se llevará a cabo en Bogotá el World Business Forum 2018
- 49 | EXMA plataforma de mercadeo tendrá lugar el 17 y 18 de mayo de 2018

EMPRENDIMIENTO PYME

- 50 | FreshBooks: una aplicación para Pymes que buscan eficiencia
- 51 | SMS Finance Forum trabaja para expandir el acceso a financiamiento de las Pymes en el mundo

ENTREVISTA PYME

- 52 | María Lorena Gutiérrez
Ministra de Comercio, Industria y Turismo

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



Fotografía de carátula:
© 123RF.com



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

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

Diseño y diagramación • Tatiana Herrera
Editora • Ximena Fidalgo
Impresión • xxxxx xxxxxx

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.
Se prohíbe su reproducción con fines de
publicación o divulgación a terceros.

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL SEGMENTO PYME:

RESULTADOS A NIVEL NACIONAL DE LA GRAN ENCUESTA PYME DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2017

Recientemente se divulgaron los resultados de la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif, correspondientes al segundo semestre de 2017. Así, la GEP completó 24 lecturas semestrales (2006-2017) a nivel nacional, con la colaboración de Bancóldex y el Banco de la República.



La Encuesta fue realizada en los meses de septiembre-noviembre de 2017 por la firma Cifras & Conceptos, cubriendo la opinión de 1.815 empresarios Pyme en los sectores de industria, comercio y servicios.

Una forma de sintetizar dichos resultados es a través del Indicador Pyme Anif (IPA). Este resume el clima económico de las Pymes a través de comparar 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 2017, el IPA se deterioró hacia valores de 54 (vs. 61 en la última medición), pasando del plano de clima económico denominado como “bueno” al “regular” (ver gráfico 1). Lo anterior refleja las dificultades económicas a las que se han enfrentado las Pymes en la actual fase de desaceleración económica (2015-2017). Registros tan bajos como el de la última medición solo se habían evidenciado durante el año 2009, luego de la crisis de Lehman Brothers.

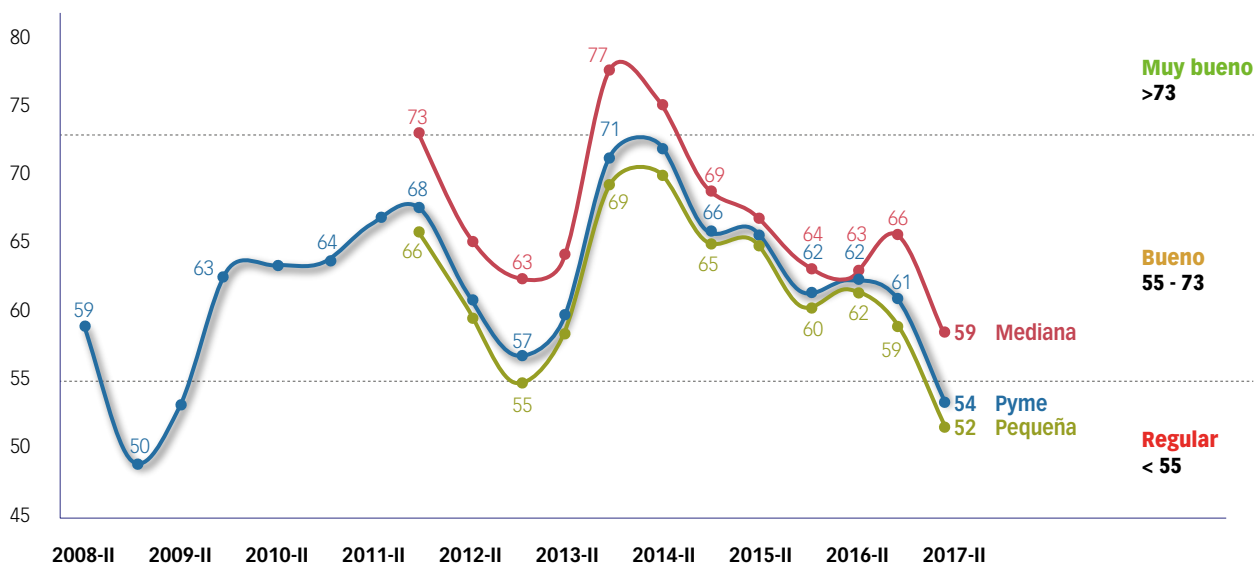
La diferenciación del IPA por tamaño de empresa indicó que las empresas pequeñas presentaban una

mayor afectación en su situación económica, pues su IPA se redujo a un mínimo histórico de 52 (vs. 59 en la última medición). De manera similar, para el caso de las medianas empresas, el registro fue el mínimo histórico y se situó en 59 (vs. 66), aunque se mantuvo en la calificación de “buen” ambiente de negocios.

Este comportamiento resultó consistente con las percepciones negativas reportadas por los empresarios Pyme. En efecto, con respecto a la situación económica actual, el balance de respuestas de las Pymes industriales se deterioró hacia -21 en el primer semestre de 2017 (vs. +9

Gráfico 1. Indicador Pyme Anif-IPA

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

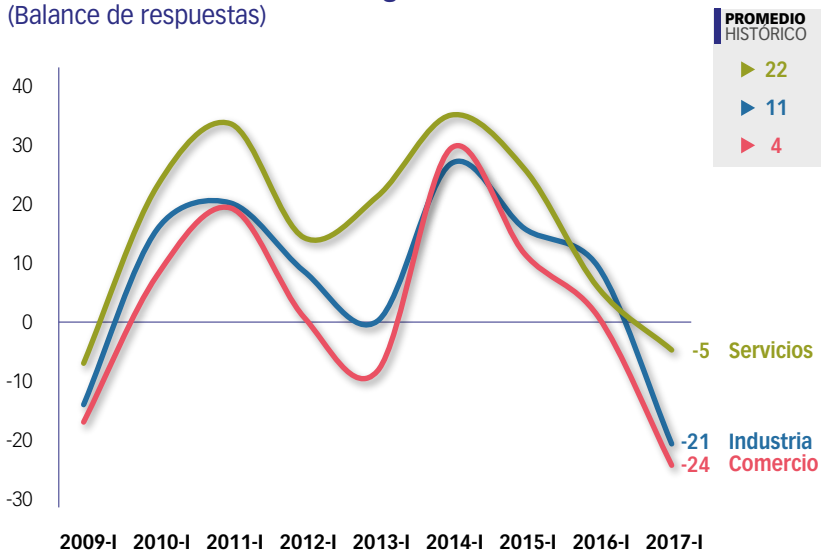


Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

“En la segunda medición de 2017, el Indicador Pyme Anif (IPA) se deterioró hacia valores de 54 (vs. 61 en la última medición), pasando del plano de clima económico denominado como bueno al regular. Lo anterior refleja las dificultades a las que se han enfrentado las Pymes en la actual fase de desaceleración económica (2015-2017). Registros tan bajos como el de la última medición solo se habían evidenciado durante el año 2009, luego de la crisis de Lehman Brothers.”

un año atrás), ver gráfico 2. En el caso de las Pymes de comercio también se dio una caída hasta -24 en 2017-I (vs. +1 un año atrás). Finalmente, en las Pymes de servicios, también se dio una contracción hacia -5 en 2017-I (vs. +6), la cual fue menor que en los otros sectores.

En lo referente a la demanda, los indicadores también muestran signos de debilidad por la desaceleración en la actividad económica. En el caso de las Pymes comerciales, el porcentaje de empresarios que percibieron aumentos en sus ventas se redujo del 32% en el

Gráfico 2. Situación económica general
(Balance de respuestas)

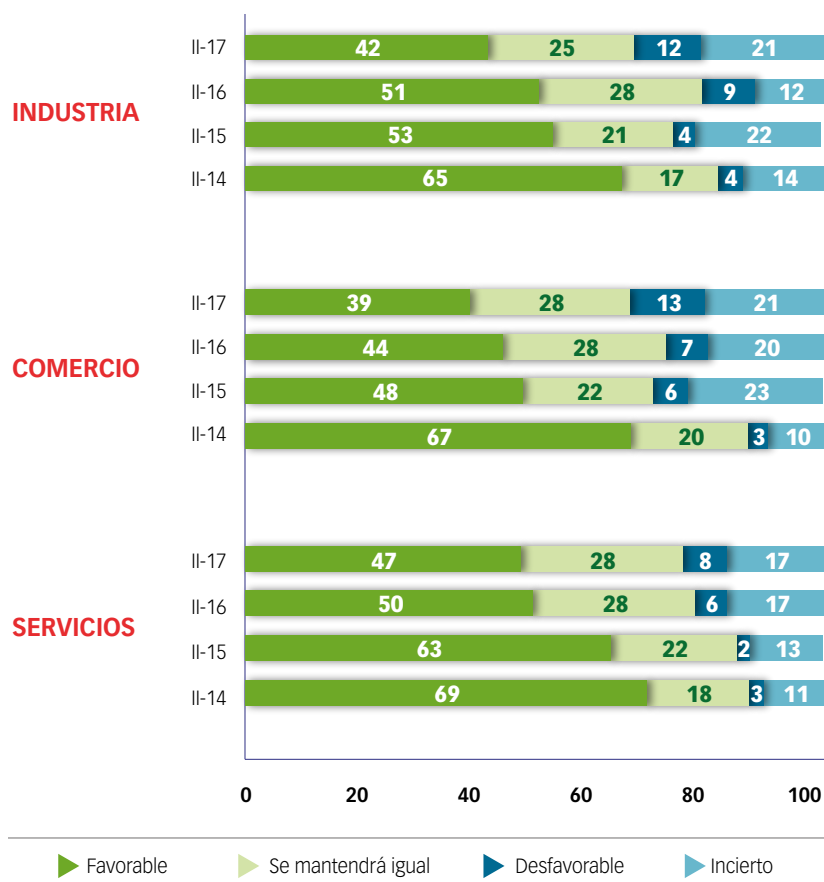
Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

primer semestre de 2016 al 18% en el mismo período de 2017. En servicios, la favorabilidad también disminuyó del 33% al 24% de los entrevistados. Por su parte, el sector manufacturero presentó el mayor descenso, pues dicha variable bajó del 36% al 18% en el período de referencia. Esto último agravado por repuntes en la proporción de empresarios industriales que reportaron una disminución en sus ventas (46% en 2017-I vs. 30% en 2016-I). Cabe señalar que estos resultados van en línea con el menor ritmo de crecimiento económico del país, el cual se ubicó en un 1.8% durante el año 2017 (vs. 2% observado en 2016 y 4%-4.5% promedio anual durante 2010-2014).

Las perspectivas de corto plazo también sufrieron una desaceleración, aunque a ritmos moderados. Por ejemplo, el 42% de los empresarios Pyme del sector industrial esperaba un desempeño positivo de sus negocios en el segundo semestre de 2017 (vs. 51% un año atrás), ver gráfico 3. La misma tendencia se presentó en los otros dos macro-sectores. En el caso del comercio, las expectativas positivas llegaban al 39% (vs. 44% un año atrás) y, en el caso de las Pymes de servicios, dichas expectativas llegaron al 47% (vs. 50% un año atrás).

Los menores balances de respuestas y la desaceleración de las expectativas para el cierre del año en el segmento Pyme son consistentes con el mal desempeño sectorial de la economía. En efecto, durante 2017, el PIB-real industrial se contrajo al -1% (vs. +3.4% un año atrás), ver *Informe Semanal* No. 1401 de marzo de 2018. Lo mismo sucedió en los otros dos macro-sectores con gran proporción de negocios Pyme. En el caso del sector comercio, el PIB-real se desaceleró hacia

Gráfico 3. Expectativas del desempeño general de la empresa (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

magras expansiones del 1.2% durante 2017 (vs. 2.6% en 2016). Si bien los servicios financieros y empresariales experimentaron expansiones del orden del 3.8% durante 2017, ello es inferior al 4.4% observado un año atrás.

En síntesis, a nivel nacional, las Pymes de los tres macro-sectores encuestados en la GEP reportaron un comportamiento desfavorable de su situación económica y de sus expectativas sobre el desempeño de corto plazo en la medición del segundo semestre de 2017. Esto se reflejó en que el IPA se deterioró de manera significativa frente a las mediciones de los úl-

timos años, pasando de niveles de “buen” desempeño económico a desempeño “regular”. El deterioro en las percepciones de las Pymes a nivel nacional estuvo en línea, en gran medida, con el mal desempeño macroeconómico de los sectores que concentran una alta proporción de Pymes en el país (especialmente industria y comercio) durante 2017. Esto minó la resiliencia que las Pymes mostraron durante 2015-2016 y explicaría el alto grado de incertidumbre que tenían los empresarios del segmento sobre su desempeño general para el cierre de dicho año, rondando porcentajes del 17%-21% del total de encuestados. ■

EL MERCADO LABORAL DE LAS PYMES: REINSERTADOS E INMIGRANTES

Por: Daniel Beltrán Noreña *

La economía colombiana ha venido presentando desaceleraciones estructurales en su crecimiento económico, donde el fin del auge minero-energético ha implicado pérdidas de potencial de crecimiento hacia niveles de solo un 3% anual durante 2015-2020 (vs. el 4.5% histórico). Más aún, durante 2016-2018, Colombia completará pobres expansiones del orden del 2% anual, por debajo de dicho potencial, y aún enfrenta debilidades en los frentes fiscales-externos (rondando todavía niveles cercanos al 3.5% del PIB en los déficits gemelos).



Ello ha implicado repuntes en la tasa de desempleo hacia niveles promedio del 9.4% durante 2017 (vs. el mínimo del 8.9% de 2015) y probablemente se observarán tasas similares durante 2018. El agravante de lo anterior proviene de un desempleo urbano (13 ciudades) que ronda niveles del 10.7% (+0.7pp frente a 2016) y con probables deterioros prospectivos dado el éxodo masivo de venezolanos (estimados en cerca de 550.000 por Migración Colombia, pero pudiéndose multiplicar por cuatro de acuerdo con algunas ONGs).

Todo lo anterior ha tenido serias afectaciones sobre las Pymes de Colombia. En efecto, después de alguna resiliencia durante

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

OBSERVATORIO DE LAS EMPRESAS PYME



PUBLICACIONES

LA
GRAN ENCUESTA
PYME

Actualidad
Pyme

COYUNTURA
Pyme



Módulos Regionales

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

2014-2016, la última medición de la Gran Encuesta Pyme (GEP) de Anif mostró evidentes deterioros en los tres macro-sectores encuestados (industria, comercio y servicios). Esto se reflejó en que el Indicador Pyme Anif (IPA, el cual resume la situación económica y de sus expectativas sobre el desempeño de corto plazo) se deterioró hacia mínimos históricos, pasando de “buen” desempeño económico a desempeño “regular” (ver Anif, 2018a). En materia laboral, dicha tensión en las Pymes se refleja en los valores negativos en el balance de respuestas sobre el tamaño de nómina durante 2017-II (-14 en industria, -9 en comercio y -8 en servicios, ver gráfico 1).

Considerando esta coyuntura macroeconómica de tensión en el mercado laboral, en esta nota analizaremos los efectos que tendrán importantes factores sociales sobre dicho mercado. En particular, centraremos el análisis en los frentes de: i) la incorporación

de los desmovilizados de las Farc, estimándose una población de reinsertados del orden de 7.000 a absorber en el mercado laboral; y ii) la llegada de inmigrantes (principalmente venezolanos), según las presiones comentadas.

PRESIONES SOBRE EL MERCADO LABORAL PROVENIENTES DE REINSERTADOS

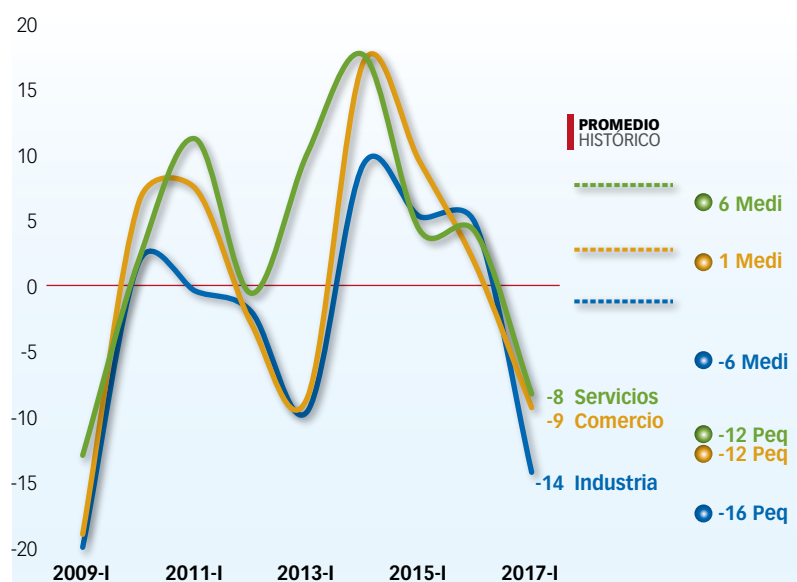
En noviembre de 2016 se oficializó la firma del proceso de paz entre el gobierno colombiano y la antigua guerrilla de las Farc, siendo uno de los puntos más relevantes el de desmovilización-reinserción a la vida civil. Posterior a la entrega de armas, los exguerrilleros entrarían a “Espacios Territoriales de Capacitación y Reincorporación”. Allí los excombatientes serían capacitados en la preparación de

proyectos productivos, formación técnica y actividades que pudieran desarrollar en la legalidad, buscando evitar la reincidencia en actividades al margen de la ley.

Considerando la entrada en vigor de dichos acuerdos, y la eventual entrada al mercado laboral hasta de 7.000 guerrilleros, la GEP indagó sobre qué tan dispuestos estarían los empresarios a contratar a dichos reinsertados (repicando sobre ejercicios similares en 2016-I, previo a la consolidación del proceso de paz).

El principal resultado fue un aumento en los empresarios Pyme que bajo ninguna circunstancia contratarían reinsertados, siendo la respuesta mayoritaria para los tres macro-sectores durante 2017-II (37% vs. 21% en la anterior medición de 2016-I en industria; 37% vs. 23% en comercio; y 29% vs. 19% en servicios), ver gráfico 2. En segundo lugar, para el sector industrial (24% en 2017-II, inalterado frente a lo observado en la anterior medición) y comercial (28% vs. 22% en la anterior medición), se situó la opción de contratar reinsertados siempre que tengan la capacitación requerida. En el caso de los servicios (28% vs. 26%), dicho segundo lugar lo ocupó la opción de contratar si tienen la capacitación requerida, pero si además significan un beneficio tributario adicional. La tercera respuesta más común para los sectores de industria (23% vs. 26%) y comercio (19% vs. 25%) fue que contratarían si tienen la capacitación requerida y generan incentivos tributarios, mientras que para servicios (25% vs. 21%) fue que contratarían si tienen la capacitación requerida (sin ningún incentivo tributario). Adicionalmente, los tres macro-sectores afirmaron que, independientemente de la capacitación, estarían dispuestos a contratar si el gobierno genera incentivos tributarios (12% en 2017-II

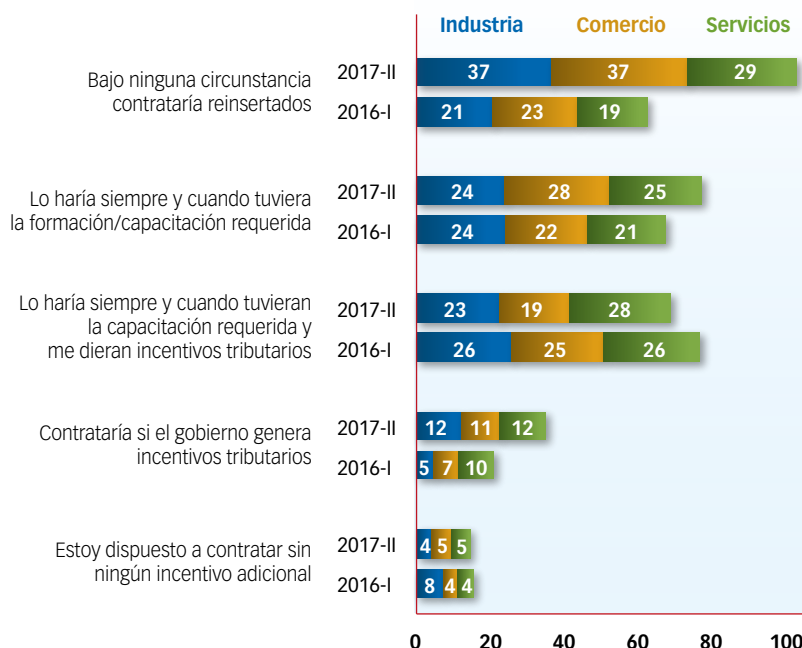
Gráfico 1. Empleo
(Balance de respuestas*)



*Respuestas positivas - respuestas negativas.

Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

Gráfico 2. ¿Bajo qué circunstancias estaría usted dispuesto a contratar personas reinsertadas en su empresa? (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

vs. 5% en la anterior medición en industria; 11% vs. 7% en comercio y 12% vs. 10% en servicios), elevando su participación frente a la medición anterior. Finalmente, un segmento pequeño de empresarios afirmó que contrataría a los reinsertados de forma incondicional (4% en 2017-II vs. 8% en la anterior medición en industria; 5% vs. 4% en comercio; y 5% vs. 4% en servicios).

Dado lo anterior, ¿de qué magnitud podría ser dicha capacidad de absorción de reinsertados por parte de las Pymes en Colombia? Extrapolando dichos resultados de la GEP, y considerando que existen cerca de 145.000 Pymes en Colombia, podría estimarse, *grosso modo*, una disposición a contratar reinsertados por parte de unas 44.640 empresas [= (5% contratación incondicional + 26% contratación condicionamiento técnico) x 145.000]. Ahora bien, nótese cómo se requeriría que al menos una quinta parte de dichas Pymes

en efecto incrementen su planta (y que elijan reinsertados) para poder lograr absorber los cerca de 7.000 desmovilizados (incluyendo milicianos). Dicha creación de puestos de trabajo no luce muy factible en la actual coyuntura de desaceleración económica, resaltando el desafío social en cabeza de dicha población, en principio “ociosa”.

Si bien el gobierno podría aumentar dicha disposición a contratar reinsertados por parte de las Pymes vía incentivos tributarios, ello no luce factible dadas las persistentes debilidades fiscales del gobierno (cuando la presión del posconflicto podría rondar ya gastos por el 2.2%-5.2% del PIB/año durante la próxima década, ver Anif, 2017a). Por ello, será crucial que el gobierno ahonde en sus esfuerzos de incrementar-fortalecer las labores de capacitación (por ejemplo, a través del Sena) e implementar mecanismos de empleo diferencial temporal (para reinsertados), equiva-

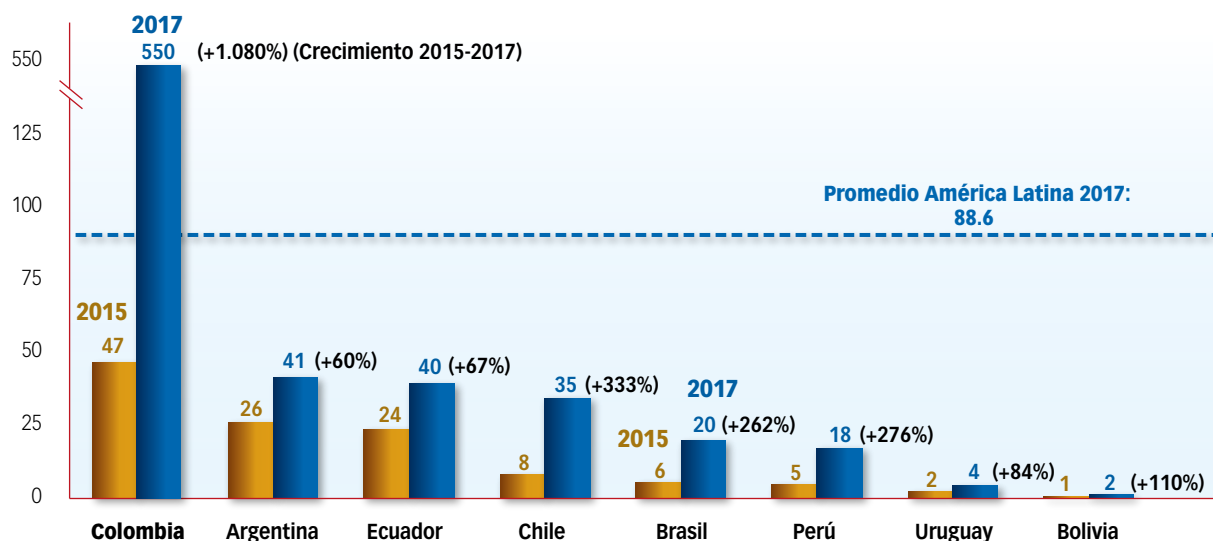
lentes a los propuestos por Anif para los jóvenes en etapa de aprendizaje que devengarían salarios por debajo del mínimo por períodos cortos de tiempo (ver Anif, 2017b).

PRESIONES SOBRE EL MERCADO LABORAL PROVENIENTES DE INMIGRANTES VENEZOLANOS

El caso de los inmigrantes llegados de Venezuela resulta significativamente más traumático, no solo por la preocupante situación humanitaria-social que se vive en dicho país (y que se comienza a sentir en Colombia), sino por los órdenes de magnitud de la población involucrada. Allí es de amplio conocimiento la elevada dificultad en la estimación del número de inmigrantes venezolanos en Colombia, dado: i) la naturaleza porosa (plagada de economía informal-ilegal) de la frontera colombo-venezolana, estimándose la existencia de unas 300 “trochas” a lo largo de sus 2.220km de extensión; ii) porciones elevadas de dichos individuos con doble nacionalidad, entrando entonces como colombianos; y iii) el uso de Colombia como “estación de paso”, en busca de destinos finales a otros países de la región (ver gráfico 3).

Al margen de dichas dificultades, ya mencionamos cómo Migración Colombia estima que hay cerca de 550.000 venezolanos (legales e ilegales) en Colombia (ver Migración Colombia, 2017), aunque algunos analistas sugieren que el mencionado subregistro podría multiplicar hasta por cuatro dicha cifra (ver Semana, 2018). Ello implica que la presión laboral es del orden del 2%-5% de la Población Económicamente Activa-PEA, presionando al alza las tasas

Gráfico 3. Inmigrantes venezolanos en América Latina
(miles de personas)



Fuente: cálculos Anif con base en OIM.

de desempleo en ciudades de frontera como Cúcuta (desempleo del 15.8% promedio 2017 vs. 10.7% del promedio urbano total) y Riohacha (12.4%). Todo ello tiene los consabidos agravantes sobre el sistema de

salud de la zona de frontera (multipliéndose por 6 la cifra de atención de urgencias en las regionales de Migración Colombia durante 2016-2017) y seguridad (triplicándose los arrestos de venezolanos capturados en fla-

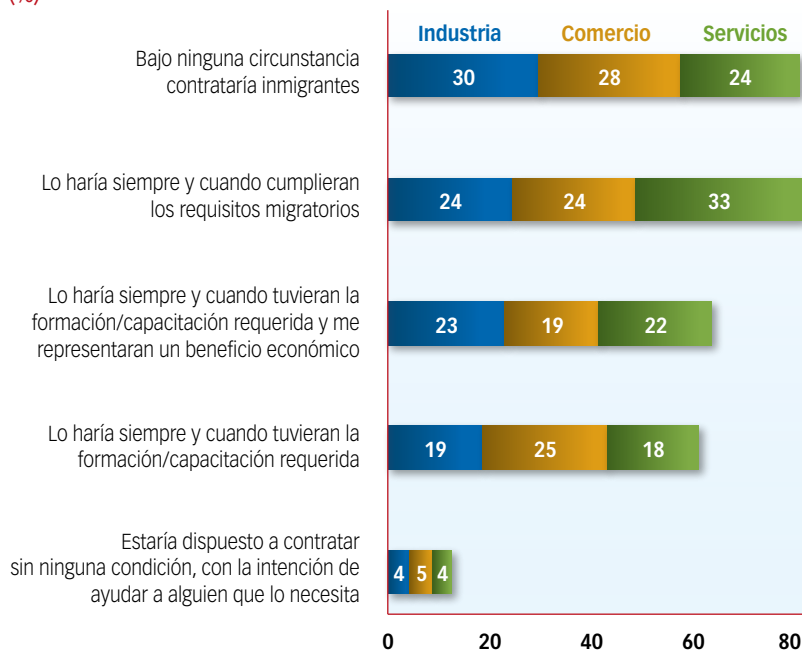
grancia en delitos de robo y tráfico de drogas durante el último año).

Con todo esto en mente, la GEP indagó sobre la disposición de los empresarios Pyme del país para contratar inmigrantes (principalmente venezolanos). En el sector industrial, la mayoría de los empresarios Pyme (30%) afirmó que bajo ninguna circunstancia contrataría inmigrantes (ver gráfico 4). El 24% los contrataría siempre que sus requisitos migratorios estuvieran en regla y el 23% siempre y cuando tuvieran la capacitación requerida y representaran un beneficio económico.

De manera similar, la mayoría de los empresarios Pyme del sector comercio afirmó que no contrataría inmigrantes (28%), seguidos por aquellos que los contrataría si tuvieran la capacitación requerida, sin necesidad de beneficios adicionales (25%), y los que los contratarían si cumplen con los requisitos migratorios (24%).

Finalmente, la mayor parte de los empresarios Pyme de servicios afirmó que contrataría inmigrantes siempre y cuando cumplieran con

Gráfico 4. ¿Bajo qué circunstancias estaría usted dispuesto a contratar inmigrantes venezolanos en su empresa?
(%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

los requisitos migratorios (33%). Por su parte, el 24% afirmó que no estaría dispuesto a contratar inmigrantes y el 22% lo haría si tuvieran la capacitación requerida y representarían un beneficio adicional. Finalmente, solo el 4%-5% de los empresarios Pyme del país estaría dispuesto a contratar a un inmigrante de forma incondicional.

Nótese cómo dicha oportunidad de contratar inmigrantes representa un riesgo significativo para la ya precaria formalidad laboral del país, dada la consabida inflexibilidad del mercado laboral colombiano. Allí persisten: i) sobrecostos salariales cercanos al 50%, aún después de los desmontes de 13.5pp ordenados por la Ley 1607 de 2012 (3% del ICBF + 2% del Sena + 8.5% de la salud); ii) los elevados costos de despido que enfrentan las firmas (representando casi 60 semanas de salario para trabajadores con más de 20 años de antigüedad); y iii) un elevado nivel de SML, rondando US\$273/mes + US\$31/mes del subsidio de transporte vs. US\$139/mes en México y US\$253/mes en Perú (pares de la Alianza del Pacífico). Nótese como dicho SML de Colombia es casi cuatro veces los US\$74/mes observados en Venezuela.

Así las cosas, el gobierno colombiano tiene el desafío de: i) realizar-facilitar la legalización de los inmigrantes que siguen llegando a Colombia (donde se enfrentan a visas con costos del orden de \$1.8 millones), con el fin de que puedan ser contratados de manera legal; ii) profundizar la reducción de los costos no salariales, todavía con multiplicadores del 50%, y de los elevados costos de despido para las firmas (según lo comentado); y iii) asegurar que el ajuste del SML cada vez se ciña más a la “fórmula universal” (variación porcentual SML = inflación +/- Productividad Laboral, ver Anif, 2018b).

Vale la pena recordar que dichos sobrecostos laborales son un componente importante del llamado Costo Colombia (sufriendose allí además los lastres de la precaria infraestructura, elevada tributación para las firmas, sobre-costos en la generación de energía, entre otros, ver Anif, 2017c). Ello mina la competitividad de las firmas en Colombia, con graves afectaciones en la vocación exportadora de las Pymes (tan baja como el 15% según cifras de la GEP al corte de 2017-II).

CONCLUSIONES

Hemos visto cómo la economía del país enfrenta delicados desafíos en los frentes laborales en cabeza de la absorción de la mano de obra proveniente de reinsertados de las Farc y el éxodo de inmigrantes vенеzo-

lanos. Todo ello agravado por un escenario macrofinanciero ya tensionado por las persistentes debilidades fiscales-externas. Si bien hay alguna disposición para contratar a ambos tipos de población (reinsertados e inmigrantes), en algunos casos se tienen condicionamientos como beneficios tributarios (inviables en la actual coyuntura fiscal), capacitación y formalidad. Este último punto es particularmente grave en el frente de inmigrantes venezolanos, pues el diferencial de SML Colombia-Venezuela tenderá a estimular la contratación informal de trabajadores venezolanos. Todo ello implica una mayor urgencia de adopción de medidas estructurales de flexibilización laboral, *so pena* de agravamientos en las ya elevadas cifras de informalidad del país, bordeando niveles del 60% según cifras de cotización a seguridad social-PILA. ■

REFERENCIAS

Anif (2017a), “Dividends, Benefits, and Costs of Colombia’s Peace Process”, mayo 2017 <http://anif.co/sites/default/files/investigaciones/anif-fasecolda-peace0517.pdf>.

Anif (2017b), “Salario mínimo, su diferencial regional e informalidad”, *Comentario Económico del Día* 14 de diciembre de 2017.

Anif (2017c), “Productividad y competitividad en Colombia: Comentarios al reporte del Consejo Privado de Competitividad”, *Informe Semanal* No. 1376 de agosto de 2017.

Anif (2018a), “Indicador Pyme Anif (IPA): resultados del segundo semestre de 2017”, *Comentario Económico del Día* 15 de enero de 2018.

Anif (2018b), “Reajuste del salario mínimo en 2018 y formalización laboral”, *Comentario Económico del Día* 18 de enero de 2018.

Migración Colombia (2017), Comunicado Oficial, 22 de diciembre de 2017.

Semana (2018), edición 1867 del 11 al 18 de febrero de 2018.



LUCHA CONTRA LA EVASIÓN-INFORMALIDAD: FACTURA ELECTRÓNICA Y MEDIOS DE PAGO

Por: Juan Diego Londoño *

Durante 2017, la economía mundial dio muestras de una moderada recuperación, expandiéndose a ritmos del 3.4% anual (vs. 2.6% en 2016). Dicha expansión podría acelerarse hacia tasas cercanas al 4% anual durante 2018, donde los analistas parecieran estar migrando desde temores de estancamiento-secular-deflación hacia recalentamientos y potenciales rebrotes inflacionarios (particularmente en el caso de Estados Unidos).

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

**DISFRUTE TODO LO QUE SIGNIFICA SER SUScriptor DE EL PAÍS
TODOS LOS DÍAS, EN CUALQUIER HORA Y LUGAR.**

POR SOLO \$588 DIARIOS

Suscripción de 12 meses \$213.000

Suscripción de 18 meses \$319.000



LLAME YA 445 5000 o ingrese a

<http://suscripciones.elpais.com.co>

Al suscribirte recibes todos los beneficios
impresos y digitales de El País.



El País impreso y digital

Versión Móvil

Tarjeta digital Club Selecta

Revistas impresas y digitales

- Consulta tu descuento de renovación con nuestros asesores / * Disponibles en Android, IOS.

En semanas recientes, ello ha implicado pérdidas del orden del 10% en los mercados de capitales (rasgándose la evidente burbuja especulativa en la renta variable-global), dadas las expectativas de incrementos cercanos a 100pb en la tasa repo del Fed durante 2018.

Infortunadamente, América Latina y Colombia, en particular, no se han visto tan beneficiadas por dicho repunte económico. Por ejemplo, Colombia registró pobres crecimientos del 1.8% durante 2017 (desacelerándose frente al 2% de 2016) y tan solo se pronostican magros rebotes hacia el 2.3% durante el año 2018 (aunque con algún sesgo alcista de lograr consolidarse el actual rango de precios del petróleo-Brent de US\$60-65/barril).

Adicionalmente, en Colombia el año 2018 comenzó con la mala noticia de la rebaja de un escalón en la calificación crediticia de nuestro país a manos de S&P (actuando generalmente con antelación a Fitch-Moody's), dejándonos en la categoría simple de "Grado de Inversión" (ver Anif, 2018a). Como es bien sabido, en dicha decisión pesaron crecientes preocupaciones por: i) pérdidas en el potencial de crecimiento hacia valores del 3% anual (vs. el histórico 4.5% por quinquenios); ii) debilidades en los "déficits gemelos" externo-fiscal, aún en niveles cercanos al 3.5% del PIB; y iii) alta incertidumbre electoral sobre cómo habrá de honrarse la Regla Fiscal durante 2019-2022.

La propia Comisión de Gasto se mostró preocupada por la brecha fiscal existente debido al bajo recaudo tributario, bordeando tan solo el 14% del PIB a nivel del Gobierno Central (GC) en 2017, por debajo del 16%-17% del PIB

observado en América Latina. A ello se suma la inflexibilidad del gasto público a la baja del 19% del PIB, dejando una preocupante brecha fiscal estructural en Colombia del orden del 3% del PIB, suponiendo que los ingresos no tributarios continúen aportando cerca del 2% del PIB.

En estos frentes fiscales, sorprenden los "cantos de sirena" provenientes de los candidatos presidenciales, muchos de ellos prometiendo (irresponsablemente) rebajas de impuestos, dando a entender que todo se podría "pagar solo" con mayores esfuerzos antievasión vía mejoras en gestión de la Dian. Probablemente dichas ganancias en gestión a duras penas lograrían recaudar un 0.5% del PIB adicional, por debajo de las estimaciones del 1%-2% del PIB que han venido sugiriendo los candidatos (ver Anif, 2018b). En este frente de gestión de la Dian, lo que sí resultará valioso serán las potenciales ganancias de formalización-trazabilidad fiscal que podría arbitrar Colombia mediante la implementación de la Factura Electrónica.

En este artículo abordaremos el tema de formalidad-evasión tributaria, concentrándonos en los esfuerzos actuales que se vienen haciendo en los frentes de masificación de medios de pago electrónicos e implementación de la Factura Electrónica. En este último caso, se tendría el potencial beneficio adicional de la implementación de canales de financiamiento alternativo para las Pymes, de lograrse la masificación de la Factura Electrónica a partir de 2019, según lo requerido por la Ley 1819 de 2016.



IMPLEMENTACIÓN DE LA FACTURA ELECTRÓNICA EN COLOMBIA

América Latina ha venido liderando el desarrollo de la Factura Electrónica (FE) durante la última década a nivel mundial, buscando así luchar de forma más eficaz contra la informalidad y la evasión tributaria. Recordemos que la región exhibe niveles de informalidad y evasión cercanos al 50%, según estimaciones de la Cepal.

La FE viene representada por documentos de cobro legal bajo la forma digital, dando soporte a transacciones de compra-venta de bienes y servicios. Así, el vendedor expide dicha factura al comprador por medio de la plataforma tecnológica provista para tal fin. Todo esto bajo un marco regulatorio público, en donde las autoridades tributarias juegan un papel preponderante en materia de control-verificación (ver Anif, 2017a).

Las bondades de dicho sistema pueden resumirse así: i) un aumento del control fiscal, disminuyendo la evasión e incrementando el recaudo tributario; ii) una mayor eficiencia en los procesos operativos de negociación, entrega y pago de bienes-servicios entre las empresas; iii) una reducción de costos asociados a la impresión de facturas en físico, almacenamiento de productos y distribución; y iv) habilitación del mercado de capitales referido a negociaciones de dichas FEs y posibilidades de financiamiento alternativo para las Mipymes a través de herramientas como el *factoring*.

En Colombia, la FE inició su implementación durante el segundo semestre de 2017, habiéndose expedido ya gran parte de la normativa reglamentaria-técnica mediante el Decreto-Ley 2242 de 2015 (luego de surtida la fase de pruebas piloto). En particular, se han precisado ya: i) declarantes sujetos a la FE a criterio de la Dian y, a partir de 2019, incluirá a todos los declarantes de IVA-Impoconsumo (por mandato de la Ley 1819 de 2016); ii) condiciones técnicas del formato electró-

nico XML-estándar, numeración consecutiva y “firma digital”; y iii) plazos de 48 horas para remisión de la FE a la Dian.

Dicho Decreto también definió los llamados “proveedores tecnológicos”, aquellos agentes-empresas encargados de proveer las plataformas técnicas de las FEs (incluido su envío a la Dian). Allí se destacan los requerimientos referentes a: i) acreditaciones ISO-27001 en sistemas de gestión de información; y ii) patrimonio líquido mínimo de 20.000 UVTs (cerca de \$640 millones), así como un monto de activos fijos de al menos un 50% de dicho patrimonio.

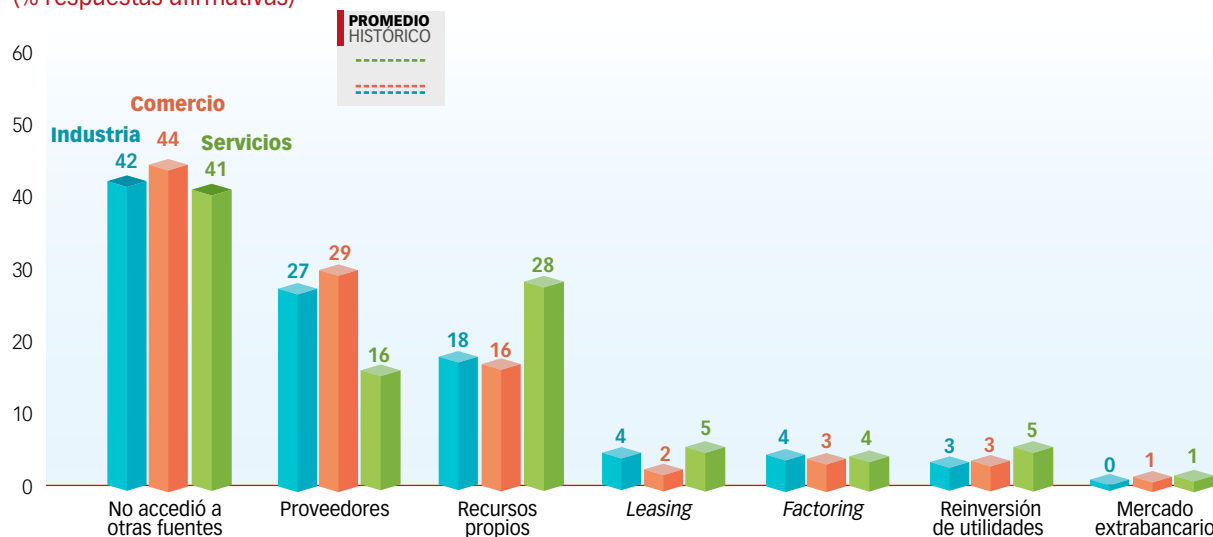
En paralelo, se ha venido reglamentando la creación de un sistema de negociación centralizado para dichas FEs, con miras a profundizar el financiamiento de las Pymes vía *factoring*. La meta allí sería aumentar el financiamiento Pyme por dicha vía, el cual actualmente tan solo llega a precarios niveles del 3%-4% de empresarios que usan financiamiento alterno (vs. el 16%-29% que se financian mediante proveedores

o el 16%-28% que usa recursos propios), ver gráfico 1. A ese respecto resultan promisorias las recientes alianzas que vienen presentándose entre proveedores-tecnológicos y entidades financieras (uniéndose a los esfuerzos de la BVC), con el fin de ofrecer servicios unificados de *cash management* y *factoring*.

Recordemos que el *factoring* es un medio de financiación a través del cual una empresa (por lo general Pyme) traspasa la cobranza de una factura a una entidad financiera especializada, la cual compra dicha factura por un valor menor, con lo cual la empresa obtiene liquidez inmediata y traslada la responsabilidad de cobranza. La entidad especializada obtiene un diferencial entre el valor de la factura y el desembolso a la empresa.

Ahora bien, el reto será lograr la requerida masificación del uso de la FE en las Mipymes, pues ellas no solo representan cerca del 99% del tejido empresarial, generan aproximadamente el 28% del PIB y crean alrededor del 70% del empleo; también explican gran parte

Gráfico 1. Fuentes alternativas de financiamiento
(% respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

de la evasión del IVA, la cual ronda niveles del 23% según estimaciones de la Dian para 2015 (ver Ávila y Cruz, 2015). De dicho éxito dependerá, en gran medida, materializar las potenciales ganancias de lucha contra la evasión que vienen pregonando los candidatos presidenciales (aunque incluso en ese caso, las magnitudes probablemente serán de solo una cuarta parte de dichos “cantos de sirena”).

MEDIOS DE PAGO EN LAS MIPYMES

Una de las principales fuentes de evasión del IVA es el elevado uso del efectivo (en muchos casos obedeciendo a las preferencias del consumidor). En efecto, según cálculos efectuados por el Banco de la República, el medio de pago preferido por las personas naturales a nivel nacional es el efectivo (con un 92.4% de favorabilidad), seguido por las tarjetas débito (5.8%) y las tarjetas de crédito (1.3%), ver gráfico 2.

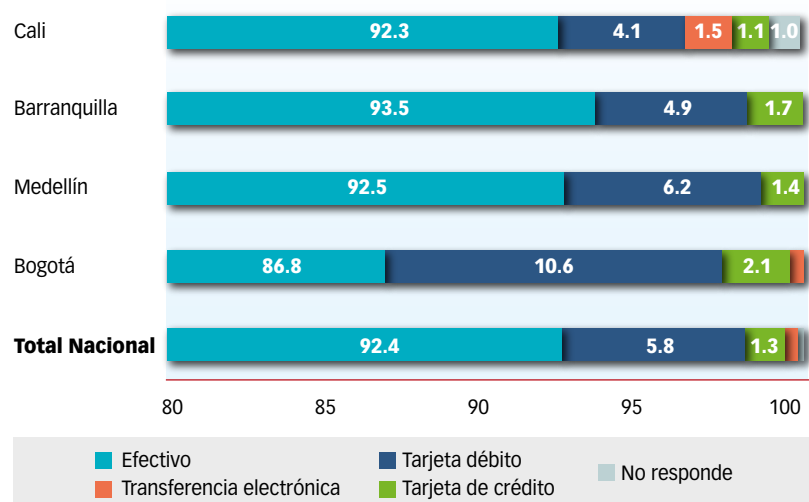
En Anif quisimos contrastar dicha preferencia por el efectivo por el lado de la demanda con la oferta de medios de pago electrónico por parte de las Pymes. Para dicho efecto, la última medición de la Gran Encuesta Pyme (GEP, ver Anif, 2017b) incluyó una pregunta sobre los medios de pago con los que cuentan (o aceptan) las empresas. Sorpresivamente, las respuestas arrojaron que los pagos electrónicos por internet son la respuesta más común para los sectores de industria (66%) y servicios (69%), mientras que para los empresarios comerciales fue el efectivo (75%). En segundo lugar, se situaron los pagos en efectivo para la industria (57%) y los servicios (56%), mientras que para el comercio fueron

los pagos por internet (59%). El tercer medio de pago más común para los tres macrosectores fueron los datáfonos (32% industria, 50% comercio y 32% servicios). Por otra parte, las billeteras virtuales (4% para los tres macrosectores), los pagos en especie (menos del 1% para los tres macrosectores) y

las criptomonedas (menos del 1% para los tres macrosectores) representaron porcentajes marginales de los medios de pago usados por las pequeñas y medianas empresas, ver gráfico 3.

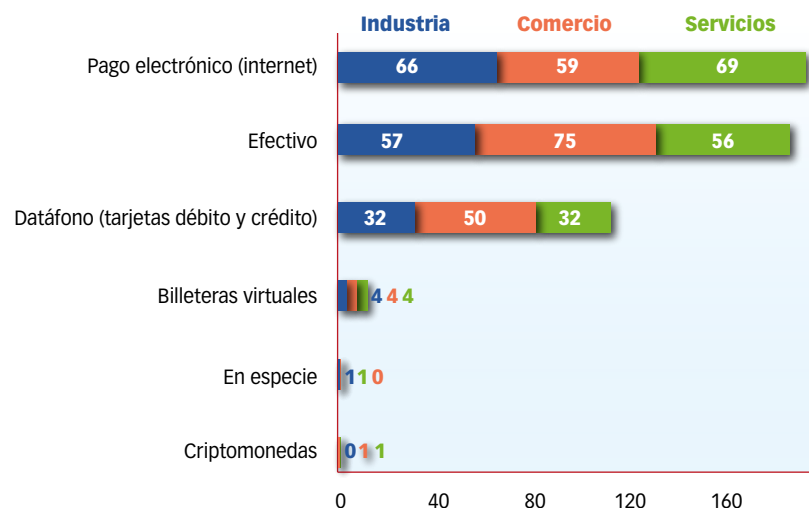
Una hipótesis potencial para explicar dicha sorpresiva diferencia en-

Gráfico 2. Preferencia del público por medio de pago (% del total)



Fuente: Banco de la República.

Gráfico 3. Medios de pago de las Pymes (%)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif 2017-II.

tre las preferencias por efectivo por el lado de la demanda (consumidores) y la oferta (empresas con disponibilidad de medios electrónicos) puede provenir de la dicotomía de número de transacciones vs. valor de transacciones. Por ejemplo, al responder la GEP, los empresarios pueden estar refiriéndose a mayo-

res montos transados en medios electrónicos vs. efectivo (aunque en este último medio se concentre la mayoría del número de transacciones). Una segunda hipótesis puede ser la falta de conocimiento y confianza de los consumidores sobre la oferta de medios de pago electrónico, que ya ofrecen las Pymes.

CONSIDERACIONES DE INFORMALIDAD Y USO DEL EFECTIVO (A MANERA DE CONCLUSIONES)

Ya se mencionó cómo el uso elevado del efectivo es tal vez la causa predominante de la informalidad. Allí, estimaciones de Anif revelan que esta práctica explica cerca del 90% de las transacciones (vs. 10% en medios electrónicos y otros, ver Anif, 2017c). Todo ello es susceptible de empeorar de cooptarse la nueva denominación del billete de \$100.000 por parte de la economía ilegal (siguiendo el expediente de los llamados “Bin-Ladens”- billetes de €500 - en la Zona Euro).

En Colombia, la problemática del uso del efectivo se ha tratado de solucionar por medio de la oferta de distintos medios de pago (siendo un elemento evidente de penetración según los resultados de la GEP). Sin embargo, es mucho lo que falta por avanzar desde la demanda. Allí de poco han servido los esfuerzos del gobierno y las entidades bancarias en materia de educación financiera, y parecería que solo un cambio cultural o una reforma financiera estructural lograrían desincentivar significativamente el uso del efectivo. Además, el gobierno es algo “esquizofrénico” en dichos esfuerzos de profundización financiera, pues al mismo

tiempo que adopta esas medidas de profundización, perpetúa el 4x1.000, siendo este una de las causas fundamentales en Colombia para el excesivo uso del efectivo (ver Anif, 2017d).

Dado lo anterior, atacar la economía informal pasará no solo por ahondar en soluciones referentes a nuevos medios de pago (pudiendo incluir incentivos a las ventas *online*, como en el caso de Suecia); se deberán también abordar las problemáticas fiscales fundamentales que permitan evaluar la sostenibilidad del 4x1.000 prospectivamente. Ello subraya la necesidad de que la nueva Administración 2018-2022 se focalice en elevar el recaudo tributario a través de: i) eliminar los contratos de estabilidad tributaria (a todas luces inconstitucionales, pues no se puede delegar en el Ejecutivo la facultad congressional de reformas tributarias); ii) acabar con los tratamientos “especiales” en materia de IVA (como los recientes blindajes a insumos de contratos de concesiones ya firmados); y iii) abolir la tributación preferencial a las zonas francas que, en promedio, exportan menos del 10% de lo que por allí pasa. ■

REFERENCIAS

Ávila M. y Cruz A. (2015), “Colombia: estimación de la evasión del Impuesto de Renta de personas jurídicas 2007-2012”, Documento web 057, agosto de 2015. Dian. http://www.dian.gov.co/descargas/Servicios/OEE-Documentos/Cuadernos/Colombia_Estimacion_de_la_Evasion_del_Impuesto_de_Renta_Personas_Juridicas_2007_2012.pdf

Anif (2017a), “Factura electrónica y lucha anti-evasión tributaria”, *Comentario Económico del Día* 30 de mayo de 2017.

Anif (2017b), Gran Encuesta Pyme Anif – Informe de resultados segundo semestre de 2017.

Anif (2017c), “Reducción del efectivo y tamaño de la economía subterránea en Colombia”, investigación especial para Asobancaria.

Anif (2017d), “¿En qué quedó la Reforma Tributaria Estructural (Ley 1819 de 2016)?”, *Informe Semanal* No. 1347 de enero de 2017.

Anif (2018a), “Calificación crediticia e incertidumbre fiscal”, *Comentario Económico del Día* 21 de febrero de 2017.

Anif (2018b), “La Reforma Tributaria Comprensiva de la nueva administración de 2018-2022”, *Informe Semanal* No. 1398 de febrero de 2018.

PRODUCTIVIDAD Y SALARIO MÍNIMO *

Por: Camila Pérez, Juan Sebastián Corrales y Viviana Alvarado ¹

INTRODUCCIÓN

Para cualquier sociedad, aumentar los ingresos de su población, y en especial los salarios, constituye un objetivo deseable. Sin embargo, los niveles salariales solo pueden aumentar en forma sostenible cuando el incremento refleja un cambio similar en los niveles de productividad laboral. Cuando ello no es así, el aumento en costos para el empleador supera lo que puede obtenerse en la empresa con la contratación de un empleado adicional y la demanda por mano de obra puede caer, generando desempleo o informalidad.

Por esta razón, la negociación del salario mínimo en Colombia incluye como una de las variables relevantes los cambios observados en la productividad laboral que hayan tenido lugar en promedio en la economía. Sin embargo, en el proceso de fijación del salario mínimo existen otras consideraciones que distorsionan la relación entre la productividad y salarios. Un diseño institucional para fijar el salario mínimo que no esté acorde con los niveles de productivi-

dad puede generar informalidad, pobreza y desigualdad (Fedesarrollo, 2013). La evidencia sugiere que un salario mínimo elevado respecto al nivel de productividad, tiene consecuencias negativas sobre la informalidad y el empleo. En un estudio realizado por Maloney y Núñez (2004) para varios

países latinoamericanos, los autores encuentran que un aumento en el salario mínimo en Colombia tiene un efecto estadísticamente significativo sobre la probabilidad de convertirse en desempleado.

En Colombia, el salario mínimo se ajusta anualmente a partir de una



* Este artículo fue publicado en el Informe del Mercado Laboral de Fedesarrollo de enero de 2018.

¹ Subdirectora, Director de Análisis Macroeconómico y Sectorial y Analista de Fedesarrollo, respectivamente. E-mail: cperez@fedesarrollo.org.co



Imagen: Pixabay

negociación entre los sindicatos, las empresas y el gobierno, y normalmente se aumenta con base en la inflación esperada, de acuerdo con la meta establecida por el Banco de la República, y los cambios observados en la productividad laboral. En cualquier caso, acogiendo una sentencia de la Corte Constitucional, el aumento debe ser superior a la inflación observada en el año inmediatamente anterior, de tal forma que al menos se garantice que su poder adquisitivo no se deteriora con respecto al que se tenía un año atrás.

El ajuste del salario mínimo no necesariamente implica que todos los salarios en la economía se muevan en la misma dirección, ni mucho menos en la misma magnitud. Actualmente, el salario mínimo del país representa aproximadamente el 86.2% del salario mediano y el 57.3% del promedio de los salarios de las personas ocupadas en el país. Estos porcentajes indican que muchos trabajadores reciben remuneraciones inferiores al mínimo legal establecido. Más aún, esos porcentajes se encuentran entre los más

altos del mundo y son superiores a los de todos los países de la OCDE, que son los países más avanzados económicamente. Por supuesto, el salario mínimo legal en esos países cuando se mide en términos absolutos es considerablemente más alto que el colombiano, pero allí ese salario mínimo legal es efectivamente un mínimo por encima del cual se ubican tanto la productividad laboral como la mayor parte de los salarios. Ello desafortunadamente no es lo que sucede en Colombia.

La situación dentro de las regiones del país es aún más compleja. El salario mínimo está por encima del ingreso mediano y promedio en las regiones más pobres y de menor productividad, donde por esa misma razón la informalidad, en la que no se respetan los mínimos salariales establecidos en las normas legales, es relativamente alta. Por esta razón, desde hace varios años Fedesarrollo ha planteado la necesidad de que el salario mínimo legal se establezca de manera diferencial a nivel regional, de tal forma que recoja las particularidades laborales de cada zona del país. A partir de lo anterior, el objetivo de este artículo es hacer un recuento de la productividad en el país y su relación con el salario mínimo.

PRODUCTIVIDAD

La productividad se define comúnmente como una relación entre el volumen de salida (producto) y el volumen de entrada (insumo) en un proceso de producción. En otras palabras, este concepto ofrece una medida sobre la eficiencia con la cual una

economía emplea sus insumos para generar un determinado nivel de producto. Por tanto, un mayor nivel de productividad está asociado a una mayor competitividad de un país y un aumento en la productividad permite mayores tasas de crecimiento económico.

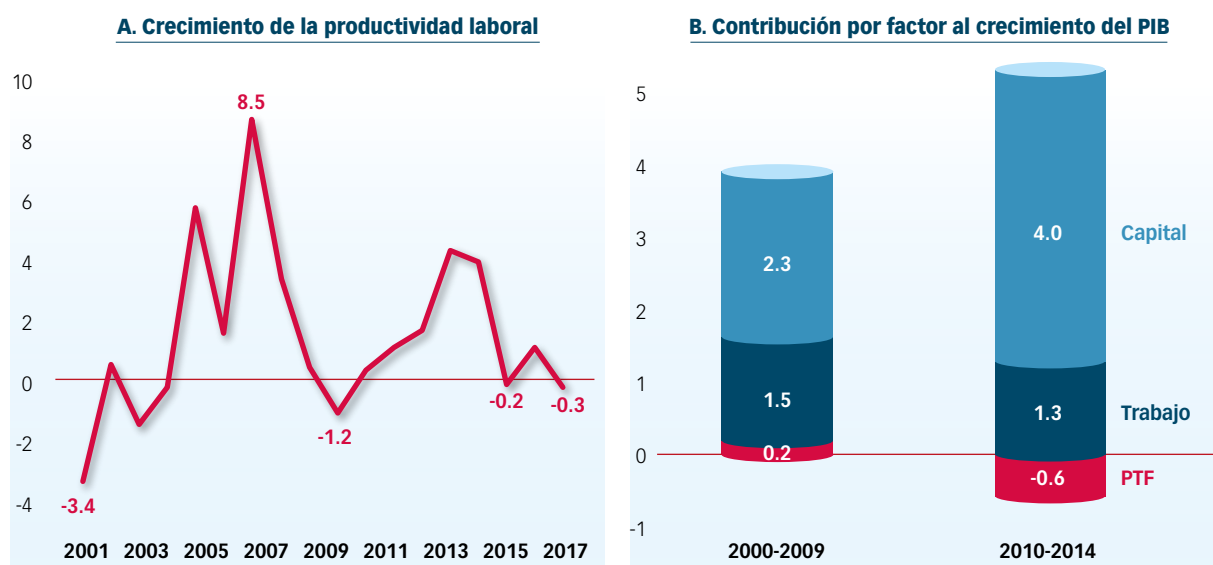
En la mayoría de las economías, el factor trabajo es el insumo más importante para la producción, lo cual implica que el desempeño de la productividad laboral es una de las medidas más relevantes para su crecimiento. La cuantificación del uso del factor trabajo es esencial para establecer no solo los fundamentos económicos necesarios para impulsar el crecimiento, sino para determinar los niveles de vida en una economía, dado que el ingreso por persona varía

directamente con el valor agregado por hora trabajada², esto es, con la productividad laboral (OCDE, 2001).

De acuerdo con las estadísticas del Conference Board, la productividad laboral en Colombia, definida como el PIB por hora trabajada, presentó una trayectoria relativamente creciente desde el año 2000 y alcanzó su punto máximo de expansión en 2006 (8.5%). Sin embargo, como resultado de la crisis internacional de 2008, la productividad cayó drásticamente y en 2009 se contrajo un 1.2%. Posteriormente, el crecimiento de la productividad se recuperó levemente, pero ha presentado un pobre desempeño y se estima que en 2017 tuvo una variación negativa del 0.3% (gráfico 1.A).

A pesar de lo anterior, Colombia obtuvo un alto ritmo de crecimiento económico entre 2010 y 2014. No obstante, este crecimiento estuvo impulsado principalmente por el aumento en el número de trabajadores, asociado al llamado bono demográfico, y a un fuerte crecimiento en el acervo de capital, asociado a unas tasas de inversión que se incrementaron de manera sustancial en el contexto del auge de los precios de las materias primas que se observó desde 2003. En efecto, entre 2010 y 2014 la acumulación de capital físico aportó anualmente cerca de 4.0 puntos porcentuales (pp) a la dinámica productiva, mientras que el efecto combinado del crecimiento de la población ocupada y la acumulación de capital humano fue de 1.3pp. La suma de estos dos porcentajes fue mayor al crecimiento

Gráfico 1. Productividad en Colombia



Fuente: Conference Board.

²De acuerdo con las recomendaciones de la OCDE, el insumo de la mano de obra se mide más apropiadamente como el número total de horas trabajadas. Otra de las medidas más usadas es el número de personas ocupadas; sin embargo, esta medición no tiene en cuenta los cambios en el promedio de horas trabajadas, causadas por la evolución del trabajo a tiempo parcial o por el efecto de las variaciones en las horas extraordinarias (OCDE, 2001).

observado del PIB, lo que indica que la llamada productividad multifactorial no solo no aumentó, sino que tuvo un impacto negativo del -0.6% en promedio anual. En la década anterior, durante el período entre 2000 y 2009, el aporte de la productividad medido de esa misma forma había sido positivo, pero virtualmente nulo, promediando un 0.2% anual (OCDE, 2017) (gráfico 1.B).

En el contexto latinoamericano, la productividad de Colombia se mantiene rezagada. De acuerdo con los datos del Conference Board, el país ocupa un lugar bajo entre los pares de la región, ubicándose por debajo de Uruguay, Chile, Argentina, México y Brasil. Al incluir los países más avanzados, los pobres niveles de productividad en Colombia se hacen evidentes: un trabajador en Estados Unidos es alrededor de 4.5 veces más productivo que uno colombiano (gráfico 2). Por otra parte, en 2017 Colombia desmejoró la calificación en el Índice Global de Competitividad (IGC) del Foro

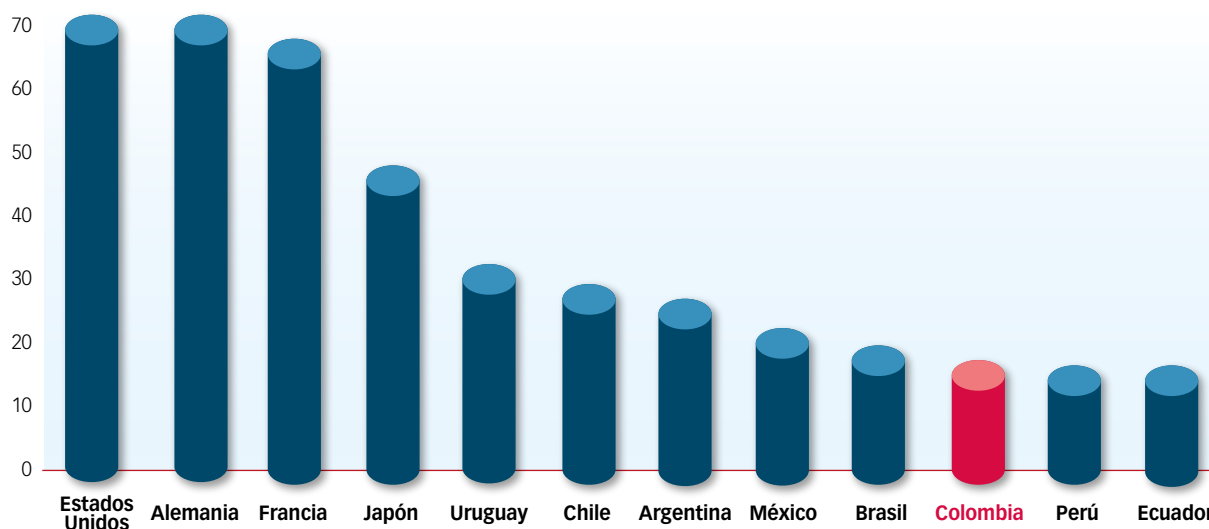
“En el contexto latinoamericano, la productividad de Colombia se mantiene rezagada. De acuerdo con los datos del Conference Board, el país ocupa un lugar bajo entre los pares de la región, ubicándose por debajo de Uruguay, Chile, Argentina, México y Brasil.”

Económico Mundial (FEM). En este retroceso se destaca particularmente la caída en el rubro de remuneración y productividad, el cual se ubica actualmente en 3.6 puntos de 7 y ocupa la posición número 94 de 137.

El análisis empírico de las empresas del país sugiere que la productividad está relacionada con tamaño, edad, ubicación y participación en las cadenas de valor globales (Camacho y Conover, 2010; Eslava y Haltiwanger, 2012). En Colombia, la mayoría de las empresas manufactureras son pe-

queñas y medianas, por lo que, en línea con la evidencia, tienden a presentar bajos niveles de productividad, en parte por un fenómeno de informalidad que limita las posibilidades de crecer. Asimismo, los altos costos de transporte doméstico afectan negativamente la integración de las empresas en las cadenas globales de valor. La baja conectividad y el alto costo que esto implica se reflejan en el rendimiento de las exportaciones, que varía marcadamente de una región a otra. Por ejemplo, solo cuatro regiones (Antioquia, Bogotá, Cundinamarca y Valle del

Gráfico 2. Productividad a nivel global, 2016
(Dólares por hora trabajada de 2016 convertidos con 2011 PPA)



Fuente: Conference Board.

Cauca) representan aproximadamente la mitad de las exportaciones del país. La alta concentración de la actividad exportadora en las principales metrópolis sugiere que la integración de Colombia en los mercados mundiales no ha producido una reasignación significativa de la producción fuera de los grandes centros y particularmente hacia las regiones costeras (OCDE, 2017).



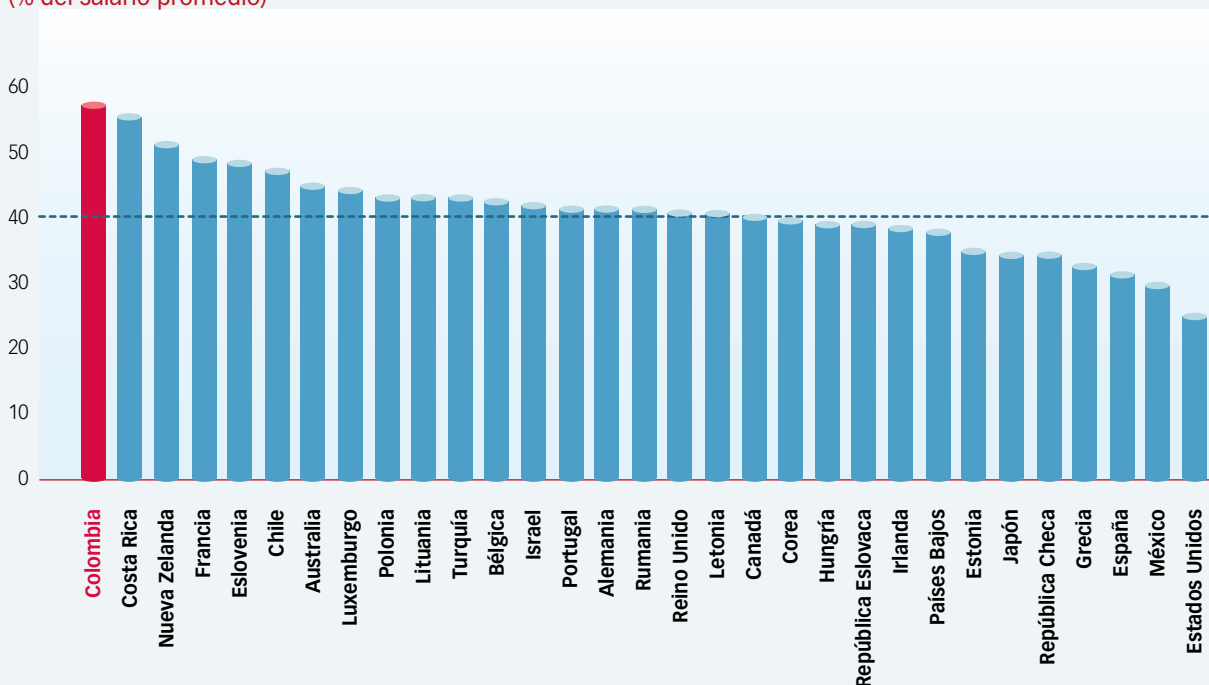
SALARIO MÍNIMO

El impacto del salario mínimo en el empleo ha sido muy debatido en la literatura, pero la evidencia sugiere que, si es demasiado alto, excluye del mercado laboral formal a aquellos que son menos productivos y poco calificados. En un estudio realizado por Mondragón, Peña y Wills (2010) para la economía colombiana, los au-

tores encuentran que el aumento secular en el tamaño del sector informal en el país está altamente correlacionado con las rigideces del mercado laboral (el salario mínimo y los costos no salariales). Esto ha implicado que el sector formal deba ajustarse a los ciclos económicos a través de cantidades, lo que ha perjudicado particularmente a los trabajadores poco calificados.

Por otra parte, en contra de su naturaleza institucional, hay evidencia que sugiere que un elevado salario mínimo contribuye a la desigualdad en Colombia. Los resultados de Arango y Pachón (2004) para las siete ciudades más grandes de Colombia indican que el salario mínimo es regresivo en la medida en que mejora las condiciones de vida de las familias en la parte media y superior de la distribución del

Gráfico 3. Salario mínimo en 2016
(% del salario promedio)



Fuente: Conference Board.

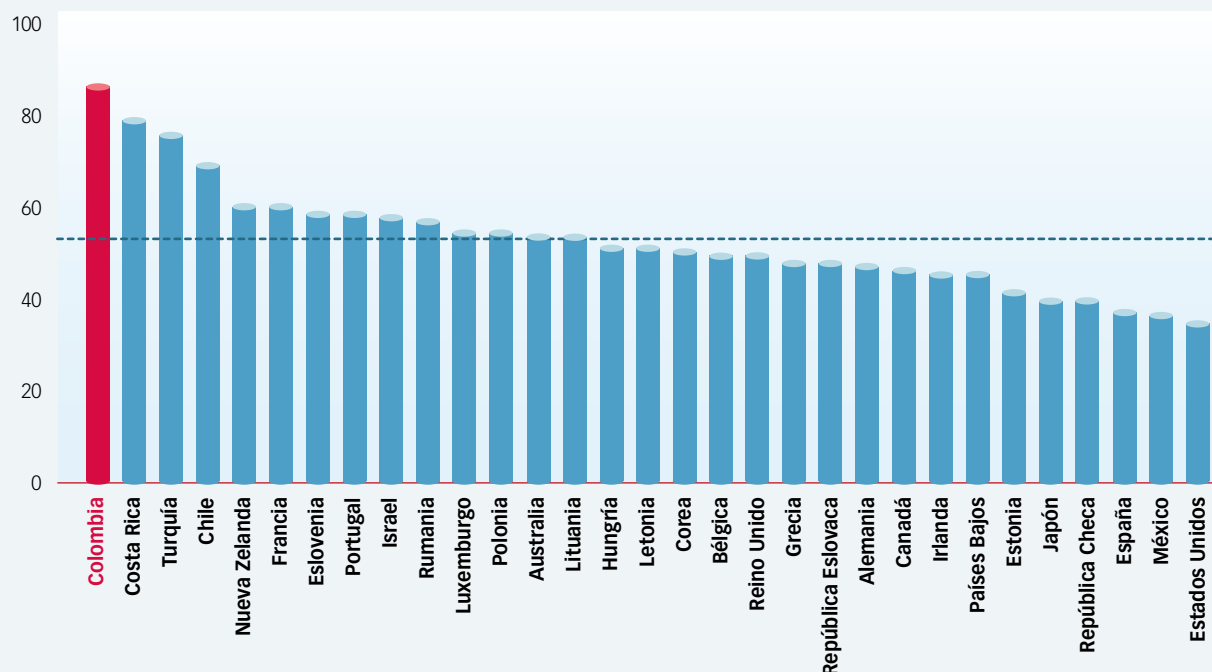
ingreso, con pérdidas *netas* para las familias de menores ingresos. De hecho, el salario mínimo tiene un efecto positivo sobre los ingresos familiares, pero solo es significativo para los hogares que superan el percentil 20 de la distribución del ingreso familiar per cápita. Para aquellos entre los percentiles 10 y 20, el impacto no es significativo, y para las familias que están en la parte inferior de la distribución se obtienen pérdidas importantes, ya que, al estimular la informalidad, la probabilidad de ser pobre aumenta con incrementos en el salario mínimo.

Como se mencionó en la introducción, en Colombia el salario mínimo se establece a partir de una negociación entre los sindicatos, las empresas y el gobierno, y debe aumentar al menos al ritmo de la inflación observada. Típicamente se tienen en cuenta los

“El salario mínimo tiene un efecto positivo sobre los ingresos familiares, pero solo es significativo para los hogares que superan el percentil 20 de la distribución del ingreso familiar per cápita. Para aquellos entre los percentiles 10 y 20, el impacto no es significativo, y para las familias que están en la parte inferior de la distribución se obtienen pérdidas importantes.”

cambios en la productividad para definir ese aumento. Sin embargo, dentro de la negociación se contemplan también elementos ajenos a los dos criterios técnicos y esto ha llevado a que hoy en día el salario mínimo en Colombia, lejos de ser un piso salarial, represente el 86.2% del salario mediano y el 57.3% del salario promedio, porcentajes superiores a los de cualquier economía de la OCDE y al promedio de la muestra de países contemplada en los gráficos 3 y 4. Aun al considerar los países pares de la región, el salario mínimo de Colombia es considerablemente más alto en términos relativos al promedio. En México el salario mínimo representa el 29.4% del salario promedio, mientras que en Chile asciende hasta el 47.4%. De esta manera, a nivel global Colombia se ubica como uno de los países con el salario mínimo más elevado respecto al promedio.

Gráfico 4. Salario mínimo en 2016
(% del salario mediano)



Fuente: Conference Board.

Por otra parte, el diseño institucional para definir el salario mínimo no se ha basado en las características intrínsecas de las regiones, con lo cual se omiten las diferencias regionales en productividad. Por ejemplo, usando la información de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) para 2011, la OCDE (2013) encuentra que el salario mínimo es superior al ingreso mediano y promedio de las regiones más pobres y de menor productividad, donde además, por esa misma razón, la informalidad es particularmente alta. De hecho, en las regiones Atlántica y Pacífica el salario mínimo representó en ese entonces el 130.6% y el 178.5% del ingreso mediano y la informalidad alcanzó el 67.9% y el 69.8%, respectivamente (gráfico 5).

El reciente estudio de Arango y Flórez (2017) apunta hacia esas

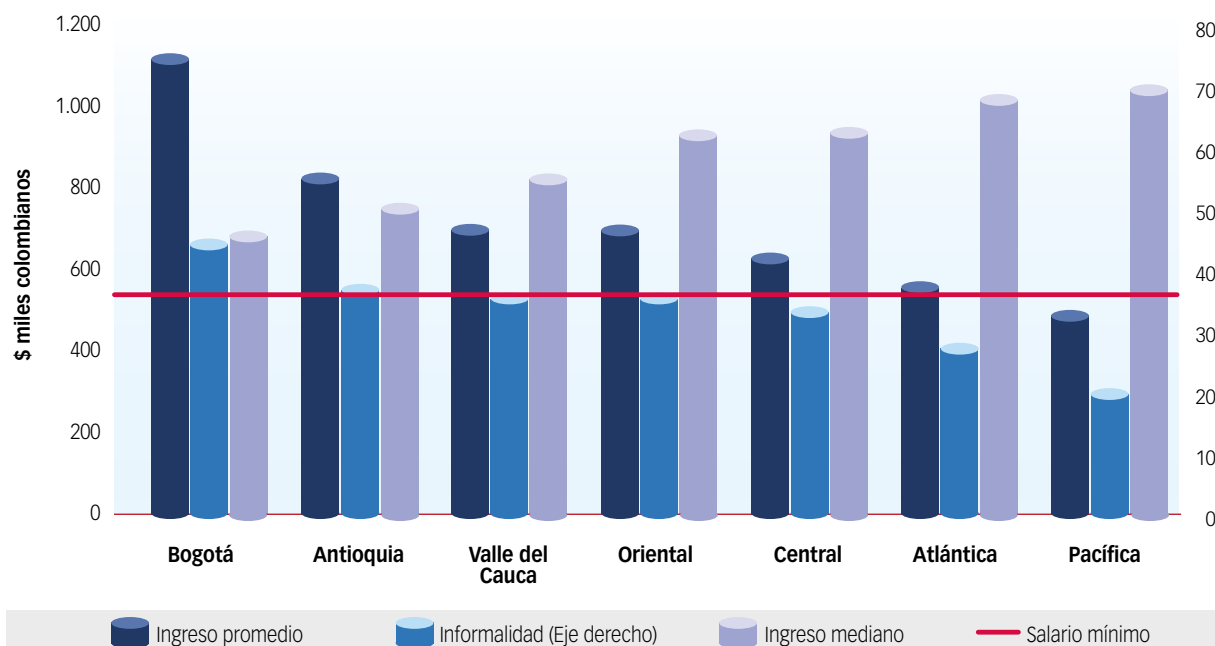
mismas consideraciones. Los autores señalan que, dada la heterogeneidad regional de la informalidad, la productividad laboral igualmente sería diferente entre ellas. En este contexto, los resultados econométricos evidencian un efecto positivo y significativo del salario mínimo sobre la tasa de informalidad, debido a una desconexión entre la productividad de la mano de obra menos calificada y el nivel del salario mínimo. A partir de la evidencia, los autores proponen, tal como lo ha hecho Fedesarrollo desde hace varios años, implementar un salario mínimo diferencial por regiones. La propuesta específica de Arango y Flórez contempla que las ciudades más productivas tengan incrementos en el salario mínimo superiores al de otras ciudades de baja productividad, de tal forma que la demanda de trabajo formal no se vea perjudicada.

CONSIDERACIONES FINALES

En lo corrido del presente siglo, la productividad laboral en Colombia ha tenido crecimientos anuales que en promedio son virtualmente nulos y en varios años han sido negativos. A pesar de esto, el arreglo institucional para determinar el salario mínimo en el país ha generado que el salario mínimo en Colombia relativo al salario promedio sea de los más altos a nivel mundial.

En consecuencia, el salario mínimo no refleja el bajo nivel promedio de productividad laboral, ni mucho menos las diferencias importantes en esa productividad entre las regiones del país. En este contexto, resulta relevante la discusión sobre la posibilidad de tener un salario mínimo diferencial por regiones. ■

Gráfico 5. Ingresos, salario mínimo e informalidad



Fuente: OCDE (2013).

REFERENCIAS

Arango L.E. y Flórez L.A. (2017), “Informalidad laboral y elementos para un salario mínimo diferencial por regiones en Colombia”, *Borradores de Economía* No. 1023, Banco de la República. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/borradores_de_economia_1023.pdf

Arango A.C. y Pachón A. (2004), “The Minimum Wage in Colombia: Holding the Middle with a Bite on the Poor”, *Borradores de Economía* No. 280, Banco de la República.

Fedesarrollo (2013), Informe del Mercado Laboral, marzo de 2013. Disponible en: http://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3383/IML_Marzo_2013.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Foro Económico Mundial (2017), *The Global Competitiveness Report 2017 – 2018*, World Economic Forum: Ginebra.

Maloney W. y Núñez J. (2004), “Measuring the Impact of Minimum Wages. Evidence from Latin America”, in *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*, 109-130, University of Chicago Press.

Mondragón-Vélez C., Peña X. y Wills D. (2010), “Labor Market Rigidities and Informality in Colombia”, *Economía*, Latin American Economics Association (LACEA), Fall.

OECD (2013), *OECD Economic Surveys: Colombia 2013: Economic Assessment*, OECD Publishing: Paris. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/eeco_surveys-col-2013-en

OECD (2016), *OECD Reviews of Labour Market and Social Policies: Colombia 2016*, OECD Publishing: Paris. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264244825-en>

OECD (2017), *OECD Economic Surveys: Colombia 2017*, OECD Publishing: Paris. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/eeco_surveys-col-2017-en

“Mamá, con tus manos has creado cosas inolvidables”

Quedan muchos recuerdos por construir, encárgate de dejar los mejores.

Protege a quienes amas con el **Seguro Exequial Colmena**, patrocinador de los buenos recuerdos.



SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA VIGILADO Colmena Seguros S.A.

Conoce más ingresando a:
www.asegurandorecuerdos.com

Línea Efectiva:

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



DIVERSIFICACIÓN INTELIGENTE:

POSIBILIDADES PARA LA SOFISTICACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA PALMA DE ACEITE EN COLOMBIA *

Por: **Gustavo Adolfo Montes y Rubén Vargas ****

I. CARACTERIZACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA PALMA DE ACEITE EN COLOMBIA

a) Estado actual de la industria de la palma de aceite colombiana

Durante el año 2015, Colombia se posicionó como el cuarto productor mundial de aceite crudo de palma y el primero en las Américas. La producción colombiana de aceite crudo de palma para el año en mención se estimó en 1.2 millones de toneladas, representando un 2% de la producción mundial valo-

* Este artículo corresponde a un resumen del documento “Diversificación inteligente: posibilidades para la sofisticación y diversificación de la industria de la palma de aceite en Colombia”.

** Ejecutivo Bancóldex, Gerencia de Ecosistemas Dinámicos y Consultor, respectivamente. E-mail: gustavo.montes@bancoldex.com
Nota: Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad exclusiva del autor(es) y no comprometen a Bancóldex ni a su Junta Directiva. Asimismo, Bancóldex no garantiza que este informe esté libre de errores. Este documento tiene como propósito el análisis de un sector económico a la luz de Datlas Colombia (<http://datlascolombia.bancoldex.com>), por lo que no debe considerarse una recomendación de operación de comercio ni de inversión alguna.

rada en 62.6 millones de toneladas (ver Fedepalma, 2016). El gráfico 1 presenta los principales países productores de aceite crudo de palma.

b) Estado de las exportaciones colombianas de la industria de la palma de aceite

Durante el año 2015, las exportaciones colombianas de los productos pertenecientes a la cadena de valor de la industria de la palma de aceite representaron el 3.2% de las exportaciones totales del país. Las exportaciones de esta industria se concentraron principalmente en los eslabones de i) Derivados; y ii) Aceites, los cuales representaron el 75.6% del total exportado.

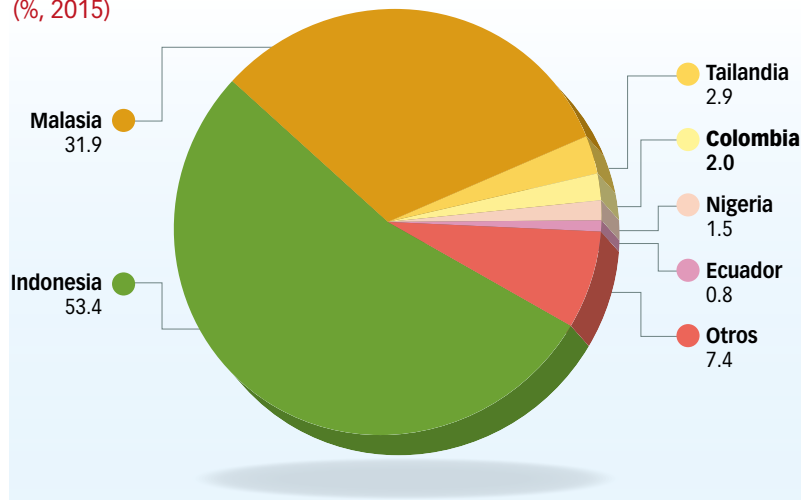
c) Evolución de las exportaciones de los principales eslabones de la cadena de valor de la industria de la palma de aceite 2012-2016

Las exportaciones de los diferentes eslabones de la industria registraron un comportamiento positivo en el período 2012-2014 y un decrecimiento durante el período 2014-2016. En términos porcentuales, la participación de las exportaciones pasó de representar el 1.68% de las exportaciones totales de Colombia en el año 2012 a constituir el 3.44% en 2016. Allí las exportaciones del eslabón de Derivados registraron una caída anual promedio del 4.5% durante el período 2012-2016. Por el contrario, las exportaciones de aceites experimentaron un crecimiento anual promedio del 6.6% durante el mismo período.

d) Sofisticación de los eslabones de la industria

Datlas Colombia permite entender la sofisticación de los productos de-

Gráfico 1. Distribución de la producción mundial de aceite crudo de palma (% , 2015)



Fuentes: Anuario Estadístico Fedepalma, cálculos propios.

sarrollados por todas las industrias en el mundo. Analizar el grado de sofisticación exportador es crucial para Bancóldex, debido a que múltiples estudios desarrollados por Ricardo Hausmann (Director del Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard), Eduardo Lora (Senior Fellow del Centro de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard) y otros autores han mostrado la existencia de una relación directa entre el crecimiento económico y el nivel de complejidad económica de los bienes exportados. En efecto, de acuerdo con Datlas Colombia, “la productividad y el crecimiento económico de una región dependen de que las empresas puedan producir y exportar con éxito bienes y servicios que requieren capacidades y conocimientos más complejos, es decir más diversos y exclusivos” (ver <http://datlascolombia.bancoldex.com/#/about/glossary>). La sofisticación se mide utilizando la variable complejidad. A modo de ilustración, se presentan en la tabla 1 los índices de complejidad para el año 2014 de acuerdo con los sectores clasificados por Datlas Colombia.

“Durante el año 2015, Colombia se posicionó como el cuarto productor mundial de aceite crudo de palma y el primero en las Américas. La producción colombiana de aceite crudo de palma para el año en mención se estimó en 1.2 millones de toneladas, representando un 2% de la producción mundial, valorada en 62.6 millones de toneladas.”

Tabla 1. Índice de complejidad (2014)

Industria	Complejidad
 Maquinaria	2.28
 Electrónicos	1.92
 Vehículos de transporte	1.79
 Químicos y plásticos	1.67
 Metales	1.44
 Piedra y vidrio	1.26
 Vegetales, alimentos y madera	-0.25
 Textiles y muebles	-0.36
 Minerales	-0.82

Fuente: Datlas Colombia.

De acuerdo con la información proporcionada por Datlas Colombia, la complejidad promedio para los eslabones de la cadena de valor de la palma de aceite es de 0.70. Como se aprecia en la tabla 2, el eslabón Aceites (el cual cuenta con un índice de complejidad económica de -2.59) posee una complejidad inferior al eslabón de Extracción (cuyo índice de complejidad económica es -1.92). Fitonutrientes es el eslabón más sofisticado con un índice

de complejidad de 2.40. Asimismo, pareciera existir una relación entre el nivel de sofisticación y el precio de venta por tonelada promedio alcanzado en mercados internacionales por los diferentes eslabones. Por ejemplo, el eslabón de Fitonutrientes cuenta con mayor precio de venta a nivel internacional, con un precio promedio de US\$18.306 por tonelada, el cual es 36 veces superior al precio promedio registrado por el eslabón Extracción.

Tabla 2. Industria de la palma de aceite: grado de sofisticación por eslabones-cadena de valor vs. precio promedio

Eslabón	Complejidad (Sofisticación, 2014)	Precio (US\$/ton, 2015)
 Aceites	-2.59	830
 Alimentos	0.20	2.696
 Derivados	1.21	9.005
 Extracción	-1.92	509
 Fitonutrientes	2.40	18.306
 Oleoquímicos	1.57	1.577
Promedio eslabones	0.70	5.044

Fuentes: Datlas Colombia, Banco Mundial y cálculos propios.

e) Especialización exportadora de los eslabones de la industria de la palma de aceite, 2014

Con el fin de entender el grado de especialización de las exportaciones de Colombia para los eslabones de la cadena de valor de la industria de la palma de aceite, este artículo utiliza el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) desarrollado por Balassa (ver Balassa 1965) y presentado en Datlas Colombia para cada producto de exportación. El índice de VCR compara la exportación de un producto generado por un lugar (en este caso Colombia), con la exportación de ese mismo producto en el mercado mundial.

El índice de VCR es un indicador práctico para estimar la especialización exportadora de un producto en un lugar específico. Cuando el valor de VCR es mayor que 1, se entiende que Colombia tiene una participación en el mercado mundial de ese producto mayor de la que le correspondería para el monto de todas sus exportaciones. De esta manera se infiere que el país está relativamente especializado en la exportación de ese bien.

Al analizar el VCR promedio para los eslabones de la cadena de valor de la industria de la palma de aceite colombiana, se aprecia que los eslabones de Aceites, Derivados y Extracción cuentan con una Ventaja Comparativa Revelada igual o superior a 1. Esto permite inferir que Colombia se encuentra relativamente especializada en estos grupos de productos. Sin embargo, aún no se ha alcanzado este nivel de VCR para Fitonutrientes, el eslabón más sofisticado y que mayor precio por tonelada alcanza a nivel mundial.

II. IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS ESTRELLA EN LA INDUSTRIA DE LA PALMA DE ACEITE COLOMBIANA Y OPORTUNIDADES DE DIVERSIFICACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL Y NACIONAL

a) Productos estrella de la industria de la palma de aceite colombiana

Por productos estrella se entiende aquellos bienes desarrollados por las firmas colombianas que tienen un nivel de VCR superior a 1. Al analizar los productos de exportación de cada eslabón, se observan varios bienes en los cuales el país obtiene un grado de especialización exportadora elevado. En efecto, de 40 productos de exportación analizados para la industria de la palma de aceite a nivel mundial, Colombia cuenta con 21 cuyos valores de VCR son superiores a 1. El gráfico 2 señala aquellos productos en los que Colombia cuenta con VCR superior a 1 según su grado de sofisticación. Dichos productos se pueden dividir en dos grandes categorías: los de bajo nivel de sofisticación (7 productos que se en-

cuentran a la izquierda del eje Y) y aquellos de medio y alto grado de sofisticación (14 productos que se encuentran a la derecha del eje Y).

El análisis del gráfico 2 permite interpretar que en el país se han desarrollado industrias de talla mundial en la elaboración de productos altamente sofisticados como las vitaminas, ácido palmítico y esteárico, y resinas alquímicas. De la misma forma se aprecia que la mayor especialización exportadora se ha enfocado en el desarrollo de productos de bajo nivel de sofisticación como las semillas de palma de aceite y los aceites crudos.

En la siguiente sección se analizarán algunos destinos a los cuales la industria colombiana de la palma de aceite exporta los productos más sofisticados que cuentan con VCR superior a 1 y los principales mercados mundiales donde podrían llegar.

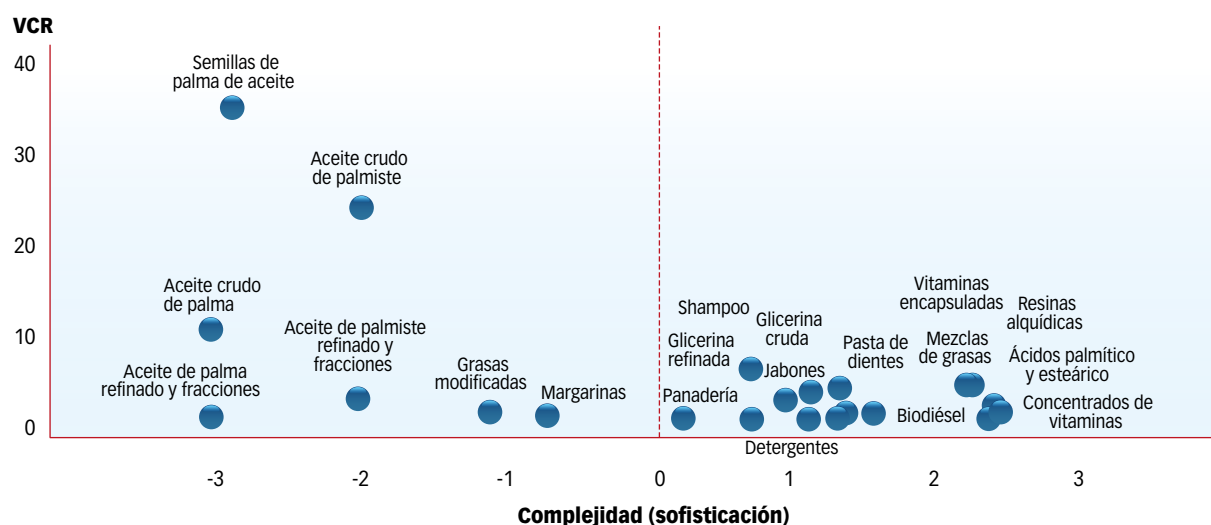
b) Posibilidades de diversificación de mercados de exportaciones de ácido palmítico y esteárico

Las exportaciones de ácido palmítico y esteárico representaron US\$4.2 millones en el año 2015. Estas se destinaron al mercado de Centroamérica y Suramérica. Los destinos a los cuales la industria nacional exporta estos productos no son grandes mercados mundiales.

c) Posibilidades de diversificación de mercados para concentrados y mezclas de vitaminas

Las exportaciones colombianas de concentrados y mezclas de vitaminas representaron US\$1.7 millones durante el año 2015. El mercado mundial de este producto es de

Gráfico 2. Productos con VCR superior a 1 vs. nivel de sofisticación



Fuentes: Datlas Colombia, cálculos propios.

US\$800 millones, de los cuales Colombia representó el 0.21%. Las exportaciones colombianas de este bien se encuentran por fuera de los grandes mercados mundiales: Estados Unidos, Canadá y Reino Unido.

d) Posibilidades de desarrollo de industrias sofisticadas en las cuales Colombia es altamente dependiente

La balanza comercial colombiana de la industria de la palma de aceite en el año 2016 fue deficitaria en US\$100 millones. Esta cifra indica que en el país existen múltiples firmas con necesidades de productos que podrían ser desarrollados en el mercado nacional y que son actualmente importados. El desarrollo de industrias enfocadas al mercado nacional de alimentos para animales, detergentes, poliuretanos, ácidos y alcoholes grasos y vitaminas puede ser de beneficio para el país por sus niveles de sofisticación e impacto sobre la balanza comercial. El gráfico 3 presenta la balanza comercial de la industria colombiana para productos que cuentan con un grado de complejidad mayor a 0 (sofisticación media y alta).

III. OPORTUNIDADES DE INNOVAR Y DIVERSIFICAR HACIA PRODUCTOS DE MAYOR SOFISTICACIÓN

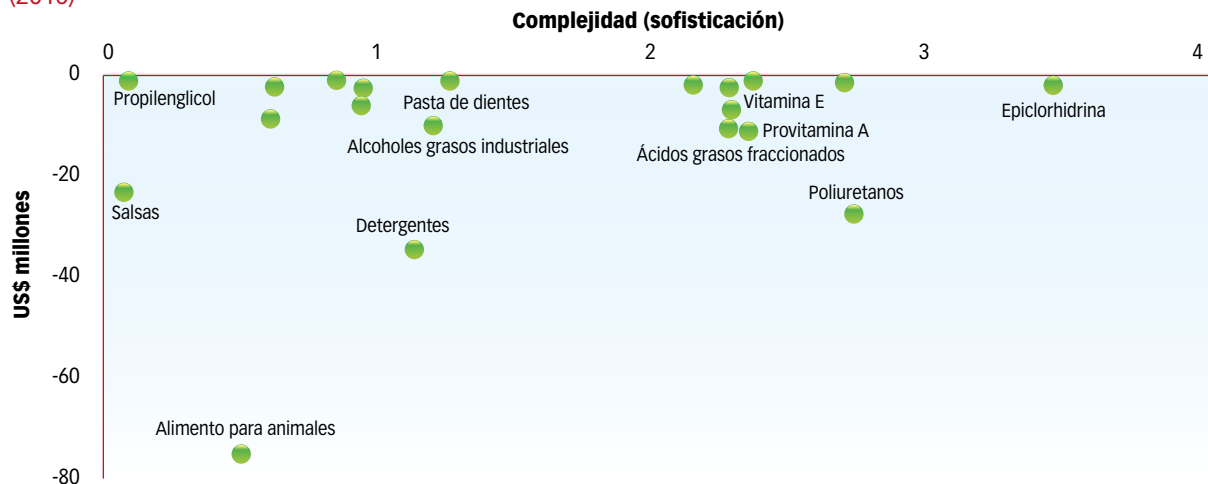
a) Mapa de los productos para aceites de palma y otros bienes de mayor sofisticación

Datlas Colombia y el Atlas de Complejidad Económica internacional permiten identificar productos que comparten capacidades productivas similares (conocimientos, tecnologías, instituciones, entre otros). Estos resultados generan una red conectada por pares de productos que tienen altas posibilidades de ser co-exportados. Esta red es llevada a una representación gráfica llamada Mapa de los Productos. El Mapa de los Productos muestra qué tan similares son los conocimientos requeridos para la exportación de unos productos y otros. Cada punto representa un producto de exportación y cada enlace entre un par de productos indica que requieren capacidades productivas similares. Aparecen con color los productos

que se exportan con Ventaja Comparativa Revelada mayor que uno ($VCR > 1$) para Colombia. El gráfico 4 presenta el Mapa de los Productos de Colombia con algunas oportunidades identificadas para la elaboración de productos más sofisticados a partir del aceite de palma. Este gráfico presenta igualmente el valor promedio mundial de venta de cada bien seleccionado y su nivel de sofisticación.

Como se puede apreciar, de acuerdo con el Mapa de los Productos, las conexiones entre el aceite de palma (derecha del Mapa) y bienes más sofisticados pertenecientes a su cadena de valor, como fitonutrientes (ej. vitaminas) u oleoquímicos (ej. ácidos grasos, alcoholes acíclicos y ácidos esteáricos), se encuentran distantes (a la izquierda del Mapa). Esto significa que para generar bienes más sofisticados derivados del aceite de palma

Gráfico 3. Balanza comercial de la industria de palma de aceite en Colombia (2015)



Fuentes: Datlas Colombia, Dian y cálculos propios.

Gráfico 4. Mapa de los productos y posibilidades de diversificar y sofisticar en la industria de palma de aceite



Fuente: Datlas Colombia.

se requieren nuevos conocimientos productivos que posiblemente no se encuentran presentes en las firmas exportadoras de aceite de palma y que son menos ubicuos a nivel mundial.

Con el ánimo de proveer mayor información sobre cómo desarrollar productos más sofisticados a partir del aceite de palma, el lector podrá encontrar caminos tecnológicos para el desarrollo de dichos productos sofisticados en la versión completa del artículo (ver Montes y Vargas, 2018).

CONCLUSIÓN

Existen múltiples posibilidades para mejorar la posición exportadora de la industria de la palma de aceite. Para el caso en el que las industrias son competitivas, se sugiere diversificar mercados con un foco en los grandes jugado-

res mundiales. Por otra parte, se evidencian oportunidades en los mercados nacionales en industrias que tienen gran dependencia del mercado internacional (alimento para animales, detergentes, vitaminas). Por último, se sugiere que las industrias innoven y di-

versifiquen en productos de mayor sofisticación (oleoquímicos y fitonutrientes). Bancóldex cuenta con instrumentos para apoyar a los empresarios que desean iniciar su proceso de diversificación con miras a alcanzar nuevos mercados o innovar en productos. ■

REFERENCIAS

Fedepalma (2016), "Anuario estadístico, la agroindustria de la palma de aceite en Colombia 2011-2015".

Balassa (1965), "Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage", The Manchester School, 33, 99-123.

Montes y Vargas (2018), "Diversificación Inteligente: posibilidades para la sofisticación y diversificación de la industria de la palma de aceite en Colombia".

ANTIOQUIA AVANZA FIRME EN EL FORTALECIMIENTO DE SU BASE EMPRESARIAL

Por: Jaime Eduardo Echeverri *

Antioquia representa el 14% del PIB de Colombia, y en los últimos diez años registró un crecimiento económico destacado, con una tasa del 4% promedio anual, el cual se vio reflejado en una disminución significativa de la tasa de desempleo. Sin embargo, el departamento aún tiene mucho por hacer en cuanto a generación de empleo de calidad, y en reducción de los índices de pobreza y desigualdad entre sus regiones.



* Vicepresidente de Planeación y Desarrollo de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. E-mail: jaime.echeverri@camara-medellin.com.co

El reto para el departamento está en lograr crecer a tasas superiores a las tendencias, y generar más y mejores oportunidades para la población. Para ello se trabaja de forma simultánea en distintos frentes: profundización de estrategia de especialización productiva, y crecimiento de la base empresarial, soportado en el fortalecimiento y promoción de empresas con potencial de expansión y capacidad de generación de valor, y en la reducción de los índices de informalidad.

Actualmente la región tiene definidas sus apuestas productivas: desde las subregiones, donde el sector agrícola es predominante, se busca la transformación agroindustrial alrededor del café, los lácteos, el cacao, los cítricos, el caucho y el turismo; y en Medellín y el Valle de Aburrá se viene trabajando desde hace una década en seis *clusters* estratégicos alrededor de moda y fabricación avanzada, energía sostenible, turismo de negocios, hábitat sostenible, negocios digitales y *Medellín Health City*. Recientemente, la ciudad de Medellín definió su política de desarrollo productivo¹, y en esta se establecieron las áreas estratégicas de especialización para la ciudad, las cuales van más allá de los *clusters* y abarcan nuevas actividades económicas, que se destacan por su alto contenido de conocimiento y el potencial para agregar valor. Dichas áreas son: medicina avanzada y bienestar; industria sostenible e inclusiva; territorio verde y sostenible, y región inteligente.

El trabajo público y privado por la transformación y especialización de la base empresarial de la región busca fortalecer e incrementar el número de empresas en aquellas actividades en las que el departa-

mento tiene experiencia y claras ventajas competitivas, y en aquellas que presentan mayores oportunidades en los mercados internacionales. El éxito de la estrategia de especialización productiva dependerá en gran medida de la capacidad de la región para encadenar las empresas de menor tamaño con las grandes empresas, así como de generar mayores capacidades en las Pymes para competir en mercados nacionales e internacionales con productos diferenciados.

participación en diferentes indicadores de la economía de Antioquia y se constituyen en un potente dinamizador del crecimiento y especialización de la base empresarial.

En Antioquia existen 17.668 Pymes con activos por cerca de \$48 billones, las cuales representan el 9.7% del total de empresas de la región, y el 9% de sus activos.² Geográficamente este grupo de empresas está concentrado principalmente en el Valle de Aburrá con el 88.63% del

“El trabajo público y privado por la transformación y especialización de la base empresarial de la región busca fortalecer e incrementar el número de empresas en aquellas actividades en las que el departamento tiene experiencia y claras ventajas competitivas, y en aquellas que presentan mayores oportunidades en los mercados internacionales.”

En la última década, el total de empresas en Antioquia creció a una tasa anual del 3.8%, incremento similar al del PIB de la región. Mayores variaciones en el PIB requieren de una base empresarial expandiéndose a tasas superiores a las del crecimiento económico; no obstante, importa tanto el número como la calidad de las empresas que soportan dicha expansión. Y es precisamente en este sentido que las pequeñas y medianas empresas en la región adquieren mayor relevancia. Las Pymes son un segmento que viene ganando

total (74.33% en Medellín), y en los municipios del Oriente Antioqueño (6.64%). El crecimiento en el número de Pymes en la región en la última década fue del 6% promedio anual, 2 puntos porcentuales por encima de lo registrado para el total de empresas del departamento, y en el último año representaron el 50% de la inversión neta en sociedades. Adicionalmente, en la industria manufacturera antioqueña, las Pymes representan el 43.8% de los ocupados, el 35.7% de la producción bruta, y el 29.5% del valor agregado.³

¹ Proyecto de Acuerdo 074 de 2017. “Por medio del cual se adopta e integra la política pública de desarrollo económico para el municipio de Medellín”.

² Cálculos realizados a partir del Registro Público Mercantil de las cinco Cámaras de Comercio con jurisdicción en los municipios del departamento de Antioquia, a saber: Aburrá Sur, Medellín para Antioquia, Magdalena Medio y Nordeste Antioqueño, Oriente Antioqueño y Urabá.

³ Según datos del Dane, Encuesta Anual Manufacturera, 2016.

Según actividad económica, poco más del 70% de las Pymes antioqueñas se concentra en cinco actividades: comercio al por mayor y al por menor; industrias manufactureras; actividades inmobiliarias; construcción; y actividades profesionales y científicas (gráfico 1). En el caso específico de la industria manufacturera, el 54.98% de las Pymes se ubica en actividades de mediana tecnología, el 24.56% en actividades económicas de baja tecnología y el 20.47% en alta tecnología. Las Pymes en industrias de baja tecnología se concentran en confección de prendas de vestir, fabricación de productos textiles y actividades de impresión, con el 23.15%, el 8.43% y el 6.90% del total de Pymes en la industria, respectivamente. Dentro de las actividades de mediana tecnología sobresalen la fabricación de productos elaborados de metal (9.75%), y la fabricación

de productos de caucho y plástico (8.47%). Por último, en las actividades de alta tecnología, se destacan la fabricación de sustancias y productos químicos con el 6.94%, y la instalación, mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo con el 4.41%.

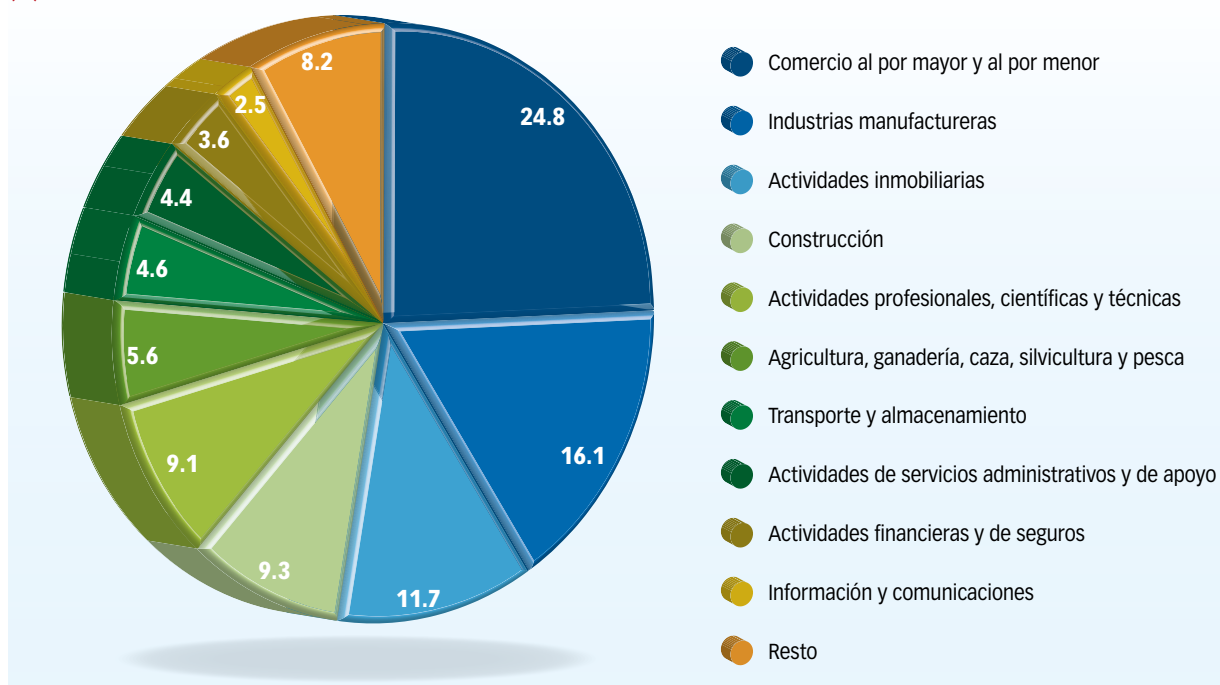
Con relación al acceso a mercados internacionales, aproximadamente el 6% de las Pymes de Antioquia exporta (frente a un 0.4% para el caso de las micro y un 22.9% para las grandes empresas): representan un 53.2% del total de exportadoras del departamento, y participan con el 16.9% del valor exportado (US\$669 millones en 2016, Confecámaras, 2017). Este grupo de empresas exporta a 89 países (con una alta concentración en Estados Unidos, Bélgica, India y Ecuador, los cuales agregan poco más del 60% del total exportado), principalmente recursos naturales

y bienes de baja tecnología (que representan cerca del 70% de las exportaciones), tales como flores, frutas, oro y confecciones.

De las Pymes que inician su actividad exportadora en un año determinado, el 64.4% vuelve a exportar al año siguiente, y solo el 44.9% vuelve a exportar al quinto año. Las probabilidades que tienen las nuevas empresas, especialmente las de menor tamaño, de seguir exportando en los años siguientes a su ingreso a mercados internacionales son bajas debido a una capacidad técnica y financiera limitada, así como una escasa diferenciación de productos (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2015).

Según su naturaleza jurídica, el 91.67% de las Pymes de Antioquia son personas jurídicas (sociedades), y solo el 8.33% correspon-

Gráfico 1. Las pymes en Antioquia según actividad económica (%)



Fuente: Registro Público Mercantil de las Cámaras de Comercio de: Aburrá Sur, Medellín para Antioquia, Magdalena Medio y Norte de Antioquia, Oriente Antioqueño y Urabá (2016). Cálculos: Unidad de Investigaciones Económicas, CCMA.

de a personas naturales, mientras que en el caso de las microempresas el porcentaje de personas naturales asciende al 65%. La mayor concentración de Pymes bajo el formato de personas jurídicas le permite a este grupo de empresas un mayor acceso a los mecanismos de financiación formal, una mayor confiabilidad para sus gestiones comerciales, y mayores capacidades para acceder a diferentes mercados, lo cual determina finalmente mayores índices de permanencia o, de manera inversa, menores tasas de mortalidad.

Según análisis de demografía empresarial, en la medida en que la empresa aumenta de tamaño, se incrementa el tiempo promedio de supervivencia, lo que sugiere que los procesos de reforma de capital y aumento de capacidad pueden contribuir a la permanencia de la empresa. De acuerdo con estudios realizados por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, de las empresas constituidas entre 2005 y 2016, al final de 2016 permanecían activas el 56.59% de las microempresas, frente a un 84.69% de las Pymes. Se alude a las mayores dificultades de las microempresas para obtener financiación y atraer inversores, para generar una cartera inicial de clientes, lograr contratar personal adecuado y, en general, superar los obstáculos que dificultan el inicio de una actividad empresarial (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2017).

Según el estudio realizado por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia en el año 2014, “Factores de éxito de las Pymes en Medellín”, las Pymes con permanencia superior a diez años en el mercado reportan características acordes con el desempeño de empresas modernas y con menta-



lidad global: son empresas creadas a partir de la identificación de una oportunidad de negocio; con visión de mercado y viabilidad económica⁴; con amplia capacidad gerencial respaldada por formación y experiencia en el sector de desarrollo de la empresa; son lideradas por profesionales con amplia experiencia en el sector; incorporan actividades de innovación y desarrollo tecnológico, tanto en procesos como en productos; y tienen conciencia sobre la importancia de la gestión estratégica y financiera para la implementación de planes para el incremento de la rentabilidad y la competitividad del negocio (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2015a).

Al indagar sobre los factores internos que son determinantes para el éxito y permanencia de las Pymes, se encontró que la calidad de los

productos y el conocimiento de los clientes son los más reconocidos entre los empresarios. Les siguen en orden de importancia la innovación y diferenciación de productos; la eficiente gestión administrativa y financiera; y el conocimiento y experiencia en el mercado que atienden. Con relación a los factores externos, los empresarios identifican la ubicación estratégica y la calidad de los proveedores como los aspectos más determinantes en el buen desempeño y sostenibilidad de las Pymes. Muy relacionados con la ubicación estratégica se identifican otros dos factores: apoyo de los proveedores, que se facilita por la cercanía a estos, y disponibilidad de recurso humano calificado. Finalmente, referido a las principales dificultades que enfrentan las Pymes en el desarrollo y operación de la empresa, se destacan tres aspectos: alta competencia; informalidad y contraban-

⁴ Lo cual contrasta con los resultados arrojados por una investigación previa entre microempresas liquidadas, donde se encontró que el 52% de ellas había sido creado para resolver una necesidad de subsistencia o autoempleo.

do; y altos impuestos (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2015b).

En el anterior contexto, la informalidad como fenómeno empresarial y social cobra un papel relevante, ya que de esta se derivan tanto prácticas de competencia desleal, que poco favorecen el entorno de los negocios de las Pymes, en particular, y de las empresas formales en general, como malas prácticas laborales. Adicionalmente, para las unidades productivas que siendo lícitas incumplen con la normatividad para desarrollar una actividad económica, esta condición de informalidad representa una restricción al crecimiento y a su capacidad de competir, convirtiéndose finalmente en una forma de exclusión frente a los procesos de desarrollo económico, y en una restricción significativa para el crecimiento y cualificación de la base empresarial.

Abordar la problemática de la informalidad empresarial y diseñar estrategias y programas para hacerle frente no ha sido una tarea de menor dificultad tanto en el país como en la región: la identificación de los informales o la construcción de estadísticas sobre estos ha sido uno de los principales obstáculos, de lo cual se derivan a su vez las dificultades para entender las diferentes dinámicas y tipos de empresarios que se presentan en el sector informal. El principal reto en este sentido es poder identificar las motivaciones y problemáticas de los diferentes tipos de informales, para

diseñar instrumentos diferenciados para cada perfil: las políticas de reducción de costos de legalización, registro o pago de impuestos, por ejemplo, no son suficientes para una firma informal que surge de la necesidad, estas serían más aplicables a empresas creadas por oportunidad que no han formalizado su actividad por los costos que esto implica (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2014).

Desde el año anterior, la Cámara de Comercio de Medellín para

“La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y la Alcaldía de Medellín vienen ejecutando de manera conjunta el programa **Crece es Posible**, el cual busca fortalecer la base empresarial de la ciudad a través de la inserción de las pequeñas unidades productivas en el mercado formal, mediante el desarrollo de capacidades y competencias en temas financieros, comerciales, tributarios, y laborales entre otros, así como de acciones que buscan fomentar el acceso a mercados.”

Antioquia y la Alcaldía de Medellín vienen ejecutando de manera conjunta el programa **Crece es Posible**, el cual busca fortalecer la base empresarial de la ciudad a través de la inserción de las pequeñas unidades productivas en el mercado formal, mediante el desarrollo de capacidades y competencias en temas financieros, comerciales, tributarios, y laborales, entre otros, así como de acciones que buscan fomentar el acceso a mercados. El programa concibe tres grandes

problemáticas en función de la informalidad: ejercicio no formal de actividades económicas como empresa; ejercicio no formal de actividades económicas como particular; y persistencia de la informalidad y relación con la ilegalidad.

Además de aumentar la base de empresas que a partir de su formalización pueden insertarse y acceder a un conjunto de beneficios y oportunidades ofrecidas por el mercado y la institucionalidad, un mayor número de empresas formalizadas y fortalecidas en su operación derivará en mejores condiciones de empleo y, por ende, en reducciones en el porcentaje de ocupados informales de la ciudad.

Actualmente, la institucionalidad público-privada de Antioquia trabaja en el propósito de lograr una economía que crezca a tasas superiores y que genere empleos cualificados y nuevas oportunidades para la población. Para ello, desarrolla numerosos esfuerzos por la expansión, fortalecimiento y cualificación de la base

empresarial existente, en el marco de un modelo integral de desarrollo económico basado en la especialización productiva, el cual integra temas transversales de alta relevancia como educación, productividad e innovación, recursos financieros, internacionalización y ambiente de negocios. Solo un trabajo simultáneo y coordinado en estos aspectos permitirá tanto el crecimiento de la base empresarial como su transformación y especialización.

La introducción de nuevas y mejores dinámicas al sistema productivo regional será posible en la medida en que un mayor número de unidades productivas se formalice y cree condiciones para convertirse o avanzar hacia empresas sostenibles, en expansión y conectadas con los mercados. De igual manera será determinante la mayor conexión o interrelacionamiento de las pequeñas y medianas empresas a las dinámicas lideradas por las grandes empresas, especialmente aquellas relacionadas con la generación de conocimiento e innovación, conexión con mercados internacionales, e integración con cadenas de valor globales. ■

REFERENCIAS

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2014), “La formalización empresarial en Medellín”, *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* (9), 6-42.

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2015a), “Características y evolución de las empresas exportadoras de Antioquia 2005-2014”, *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* (12), 43-73.

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2015b), “Factores de éxito de las Pymes en Medellín”, *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* (11), 55-93.

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia (2017), “Permanencia empresarial en Antioquia en el periodo 2005-2016”, *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* (16), 22-66.

Confecámaras (2017), *Perfil y sofisticación de las empresas exportadoras de Antioquia 2012-2016*. Obtenido de http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2017/Boletines_Perfiles_de_Expo._Empresas/Antioquia-Perfil_y_sofisticaci%C3%B3n_de_las_empresas_exportadoras.pdf

Proyecto de Acuerdo 074 de 2017 (11 de diciembre de 2017), *por medio del cual se adopta e integra la política pública de desarrollo económico para el municipio de Medellín*, Medellín.

PARA TENER UNA INFORMACIÓN
DE ANÁLISIS COMPLETA Y OPORTUNA
SUSCRÍBASE A LOS SIGUIENTES
INFORMES ECONÓMICOS

PUBLICACIONES MACROECONÓMICAS

Revista Carta Financiera (Trimestral)
Informe Semanal (48 entregas)
Encuesta Repo Central (8 entregas)
ALI (Mensual)
Guía Empresarial (Trimestral)

PUBLICACIONES SECTORIALES

Informe de Comercio Exterior (Semestral)
Riesgo Industrial (Anual)
RASEC Informe
Sector Construcción (Mensual)
Mercados Industriales (Anual)
Riesgo en el Comercio (Anual)

PUBLICACIONES PYME

Revista Coyuntura Pyme (Trimestral)
Mercados Pyme (Anual)

INFORMES

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

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



El Dane reveló recientemente que las exportaciones totales del país bordearon los US\$36.897 millones en 2017. Esto significó un repunte del +18.7% frente a las contracciones del -12.9% registradas un año atrás. Dicho repunte fue liderado por las exportaciones tradicionales, las cuales crecieron un 28.2% impulsadas principalmente por la recuperación de los precios internacionales de los *commodities* energéticos.

EXPORTACIONES NO-TRADICIONALES:

ANÁLISIS POR PRODUCTO Y DESTINO

► Corresponde al Comentario Económico del Día 11 de diciembre de 2017

Por su parte, las exportaciones no-tradicionales se expandieron un 6.3%, que, aunque resulta positivo, es insuficiente en la ardua tarea de diversificar la canasta exportadora del país.

En efecto, la canasta exportadora de Colombia sigue estando concentrada en *commodities* (67% del total), sin mayores perspectivas de que esto se revierta en el mediano plazo. Ello obedece a los lastres de competitividad que todavía enfrenta el aparato productivo colombiano (para producir y exportar) y que se agravaron en presencia de la Enfermedad Holandesa de 2005-2014. Además, el elevado Costo Colombia (sobrecostos de transporte, elevados costos no-salariales y altos costos energéticos) no ha permitido que la oferta exportable se amplíe y diversifique, dejando nuestras exportaciones sumidas en una grave crisis, con escaso valor agregado y baja tecnificación (ver *Informe Semanal* No. 1322 de julio de 2016). Ante este difícil panorama, Anif ha querido ahondar en el análisis del desempeño reciente de las exportaciones no-tradicionales y sus perspectivas. Veamos esto con más detalle.

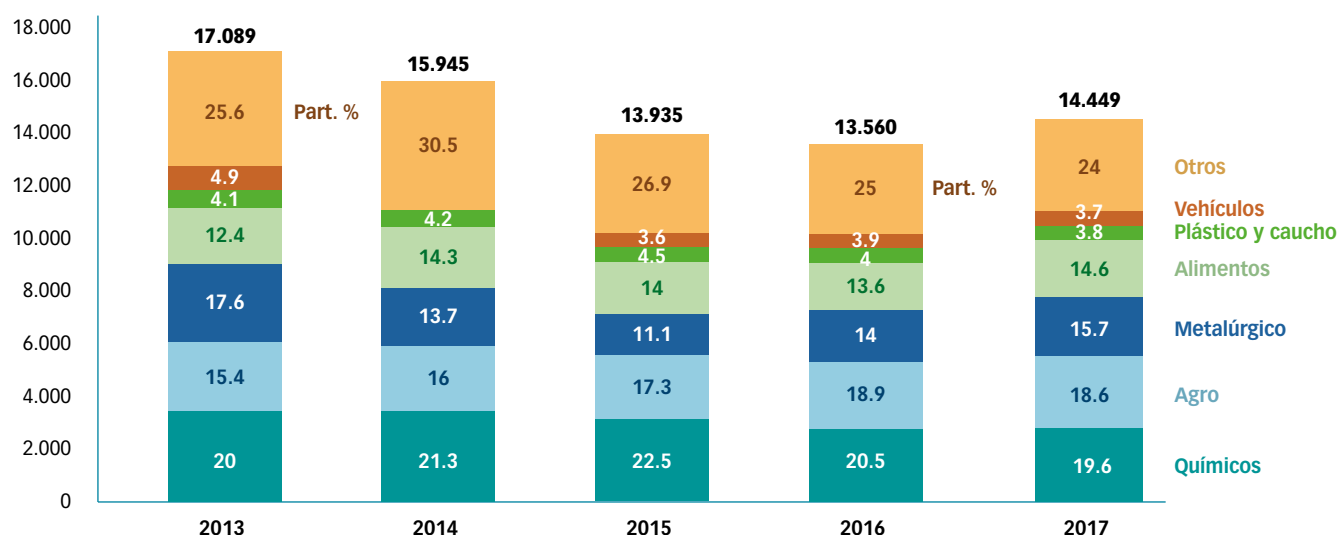
Las exportaciones no-tradicionales del país tan solo alcanzaron

los US\$14.449 millones durante 2017 (vs. US\$13.560 en 2016). Ello no solo resulta inferior al pico de los US\$18.336 millones logrados en 2012, sino también refleja un estancamiento del componente no-tradicional frente a las cifras de una década atrás. El 70% de este tipo de exportaciones se concentró en cuatro clases de productos, evidenciando su bajo nivel de diversificación. Estas cuatro clases fueron: i) químicos (19.6% del total); ii) agropecuarios (18.6%); iii) productos metalúrgicos (15.7%); y iv) alimentos (14.6%), ver gráfico adjunto.

Dentro del primer grupo, las ventas externas de los productos químicos llegaron a US\$2.826 millones en 2017, creciendo un 1.7% anual. Nótese cómo ello representa solo un magro repunte después de las contracciones experimentadas durante 2014-2015 dado el cierre por mantenimiento de la Refinería de Cartagena (Reficar).

En segundo lugar, los productos agropecuarios (diferentes a café) sumaron US\$2.683 millones en 2017, con crecimientos del 4.6% en el último año. Allí se ha registrado un buen comportamiento de productos como las flores y el banano, los cuales han diversificado sus mercados, apoyados en la competitividad que les brindó la deva-

Exportaciones no-tradicionales por producto (US\$ millones)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

luación peso-dólar de 2015-2016 (cerca al 50%).

En tercer lugar, los productos metalúrgicos básicos alcanzaron los US\$2.271 millones durante 2017 (equivalente a una expansión del 19.2% anual), impulsados por los crecientes volúmenes de oro y desechos de cobre exportados. Finalmente, los productos alimenticios llegaron a US\$2.116 millones, creciendo al 14.9% anual al cierre de 2017. Allí se destacaron las ventas externas de azúcar a Perú (cuya industria confitera viene demandando más insumos) y de aceite de palma a Holanda (principal puerto de comercialización del producto).

Ahora, por destinos también se evidencia una relativa concentración. Cuatro destinos explican el 50% del total de exportaciones no-tradicionales del país, todos ellos de este continente. En efecto, el principal destino de las exportaciones no-tradicionales colombianas sigue sien-

do Estados Unidos (27.5% del total), donde las categorías de alimentos-bebidas y piedras-metales preciosos encabezan la lista de productos exportados.

A dicho país le siguió Ecuador (9.3%), a pesar de la debilidad de la demanda en ese país y de las restricciones recientes impuestas a nuestros productos, como represalia por el cierre del mercado colombiano para el arroz ecuatoriano. Por su parte, Perú (6.3%) y México (6%) fueron el tercer y cuarto comprador de nuestros productos, favorecidos por el relativo buen crecimiento económico de estos países (Perú creciendo al 2.5% real en 2017 y México al 2.1% en el mismo período). A los anteriores destinos se vendieron principalmente productos químicos, alimentos-bebidas, vehículos y plásticos. No obstante, resulta evidente que al país le ha costado diversificar los mercados (incluso después de haber perdido el mercado venezolano), logrando abarcar apenas algunos países de la región.

En síntesis, el pobre desempeño exportador de Colombia se evidencia en unas exportaciones no-tradicionales con bajos valores exportados y poca diversificación de productos (cuatro grupos de productos) y destinos (solo de la región). Esto ha sido consecuencia del elevado Costo Colombia y de la grave Enfermedad Holandesa que vivió el país en 2005-2014, elementos que les restaron competitividad a las ventas externas del país. Para 2018, Anif proyecta que las exportaciones no-tradicionales crezcan un 5% anual hasta los US\$15.200 millones. Sin embargo, no somos muy optimistas en el mediano plazo, dados los rezagos de competitividad y las afectaciones al aparato productivo del país. Para lograr un repunte y diversificación sostenible de las exportaciones no-tradicionales será necesario avanzar con urgencia en materia de reformas transversales, que implican acelerar el paso en materia de infraestructura logística y reducir los costos laborales y energéticos. ■

DESEMPEÑO DE LA COMPETITIVIDAD

A NIVEL DEPARTAMENTAL EN 2017

► Corresponde al Comentario Económico del Día 22 de enero de 2018

En el último reporte de competitividad del Foro Económico Mundial (FEM) de 2017-2018, Colombia obtuvo una calificación de 4.3 sobre un máximo de 7, al igual que el año anterior. Sin embargo, cayó 5 posiciones en el *ranking*, ubicándose en el puesto 66 entre 137 países.

Colombia cayó en nueve de los doce pilares del reporte. Por ejemplo, en el rubro de condiciones básicas ocupamos el puesto 90 (vs. 85 un año atrás), pese a recibir la misma calificación de 2016 (4.3/7). Al interior de dicho rubro fueron preocupantes: i) un ambiente macroeconómico débil, debido a elevados déficits gemelos (por encima del 3% del PIB); y ii) problemas de credibilidad de las instituciones, con casos de corrupción (en el sector justicia y de la infraestructura) bajo investigación.

Además, en el rubro de eficiencia ocupamos el puesto 54 en 2017 (vs. 48 en 2016), a pesar de mantener la misma calificación de un año atrás (4.4/7). Allí preocupa sobre todo la mala calificación que obtuvimos en eficiencia del mercado

laboral (4/7, posición 88), por cuenta del deterioro de la tasa de desempleo urbana. De igual forma, en los pilares de eficiencia del mercado de bienes y tamaño de mercado perdimos dos posiciones, quedando en los puestos 102 y 37, respectivamente.

Como buena noticia, el país ha experimentado algunas mejoras leves en los pilares de: i) salud y educación primaria (5.5/7, posición 88 en 2017 vs. 90 en 2016); ii) educación superior (4.5/7, posición 66 vs. 70); y iii) innovación (3.3/7, posición 73 vs. 79).

Ahora bien, dado este panorama y considerando las persistentes diferencias que se observan a nivel regional en Colombia, resulta sustancial observar las diferencias en términos de competitividad a nivel departamental. Ello con el propósito de direccionar las políticas públicas para solucionar las falencias regionales. Para esto es clave analizar los resultados del “Índice Departamental de Competitividad” (IDC) de 2017, 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* 13 de febrero de 2017).

De acuerdo con el IDC de 2017, Bogotá continuó liderando el *ranking* de competitividad, alcanzando una calificación de 8.2/10 en el índice general (ver cuadro adjunto). Además, obtuvo la mayor calificación en cada uno de los principales pilares que se incluyen en el IDC: i) condiciones básicas (7.3); ii) eficiencia (8.2); y iii) sofisticación e innovación (9.5), manteniendo una distancia considerable de las demás regiones del país.

Antioquia se mantiene en la segunda posición con un puntaje de 6.6/10. En particular, logró mantener su posición en los pilares de sofisticación e innovación (segundo lugar) y eficiencia (tercer lugar). Sin embargo, descendió hasta la tercera posición en el pilar de condiciones básicas. Aquí resultó determinante el deterioro en las calificaciones tanto para el pilar de instituciones (6.3 en 2017 vs. 7.3 en 2016) como



el de educación básica y media (5.2 en 2017 vs. 5.4 en 2016).

El departamento de Santander tuvo un mejor desempeño en 2017, escalando hasta el tercer lugar del *ranking* regional. Los pilares que mostraron un comportamiento más favorable en este departamento fueron: i) condiciones básicas (6.2/10), jalonado por un resultado satisfactorio en el subpilar de instituciones (5.4); y ii) sofisticación e innovación (5.7). El pilar de eficiencia se mantuvo en el cuarto puesto del *ranking*, a pesar de haber mejorado la calificación (6.3 en 2017 vs. 5.7 en 2016).

En términos de las economías más representativas de Colombia, las calificaciones más bajas las obtuvieron Valle del Cauca (5.7/10), Cundinamarca (5.5/10) y Atlántico (5.5/10). En todos los casos, el peor desempeño se registró en el pilar de eficiencia (5.4, 5.2 y 5.3, respectivamente). En los tres departamentos,

ello se debió a bajos niveles de desarrollo del mercado financiero.

Por último, los departamentos menos competitivos del país fueron Chocó (2.6/10), Putumayo (2.8) y La Guajira (2.8). En los tres casos, los pilares más rezagados fueron: i) condiciones básicas, en donde se destacan las bajas calificaciones tanto en el pilar de instituciones como en el de infraestructura; y ii) eficiencia de la educación superior.

Varios departamentos avanzaron en el *ranking* frente al año anterior, en total hubo seis ascensos. Norte de Santander (pasando del puesto 18 en 2016 al 13 en 2017) y Magdalena (22 al 18) son los departamentos que más subieron de posición. Les siguieron Bolívar, Risaralda, Santander y Atlántico. En contraste, nueve departamentos perdieron posiciones. Algunos de ellos fueron Córdoba (pasando del puesto 17 en 2016 al 21 en 2017); Quindío (10 al 14); y Huila (14 al 16).

En síntesis, el análisis de competitividad departamental muestra que, como en los años anteriores, Bogotá y, en menor medida, Antioquia registraron una calificación satisfactoria, superando el puntaje obtenido por el país en el escalafón de competitividad global. Sin embargo, continúan siendo preocupantes las notorias diferencias regionales, especialmente en materia de condiciones básicas. Enhorabuena, Colombia entró en la era del posconflicto, que permitiría acceso hacia y desde regiones apartadas, así como mayores inversiones en vías secundarias-terciarias. Esto debería mejorar la comunicación interregional y ayudar a reducir la brecha entre regiones. En el mediano plazo, será tarea de la Administración 2018-2022 seguir impulsando políticas transversales en favor del desarrollo regional y de mejoramiento en la credibilidad de las instituciones territoriales. ■

Índice Departamental de Competitividad 2017 (Clasificación general y por factores, puntaje máximo 10)



		IDC		Factores					
				Condiciones básicas		Eficiencia		Sofisticación-innovación	
		Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 26)	Puntaje (0-10)
Desempeño Superior (> promedio + D.E.)	Bogotá D.C.	1	8.2	1	7.3	1	8.2	1	9.5
	Antioquia	2	6.6	3	6.0	3	6.6	2	7.6
	Santander	3	6.1	2	6.2	4	6.3	6	5.7
	Caldas	4	6.1	8	5.8	2	6.7	7	5.6
Desempeño Medio (promedio ± D.E.)	Risaralda	5	5.8	6	5.9	5	6.1	9	4.9
	Valle del Cauca	6	5.7	5	6.0	7	5.4	3	6.3
	Cundinamarca	7	5.5	7	5.9	9	5.2	4	5.9
	Atlántico	8	5.5	9	5.8	8	5.3	5	5.8
Desempeño Malo (< promedio - D.E.)	Caquetá	23	3.3	23	3.6	22	3.2	25	0.8
	La Guajira	24	2.8	25	3.0	23	2.9	23	1.7
	Putumayo	25	2.8	24	3.5	26	2.3	24	1.0
	Chocó	26	2.6	26	3.0	25	2.4	26	0.8
Promedio nacional IDC		4.8		4.9		4.4		3.8	

Nota: D.E.-Desviación Estándar.

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

DESEMPEÑO DE LA CADENA PETROQUÍMICA EN 2017 Y PERSPECTIVAS

► Corresponde al *Comentario Económico del Día* 5 de febrero de 2018

Anif ha venido señalando que la industria colombiana atraviesa por una preocupante crisis, fraguada durante los años de “Enfermedad Holandesa” del período 2005-2014 y la cual ha persistido durante 2015-2017.

Los datos hablan por sí solos: i) el crecimiento del PIB-industrial promedió un 1.9% real por año durante 2006-2017 vs. el 4.1% anual del total de la economía; y ii) el aporte industrial al PIB-real se ha continuado reduciendo del 18% a principios de los años noventa a tan solo un 11% en 2017, pudiéndose demostrar económicamente que la apreciación cambiaria aceleró esa pérdida en contribución al PIB-real (ver gráfico 1 y <http://anif.co/sites/default/files/investigaciones/anif-desindustria-eng0114.pdf>).

Más aún, frente a las expectativas de rebote del sector industrial en 2017, lo que se observa es que este sector se contrajo un -1% real (vs. 3.4% en 2016). Aquí, pese al aporte que pueda estar dando la reapertura de

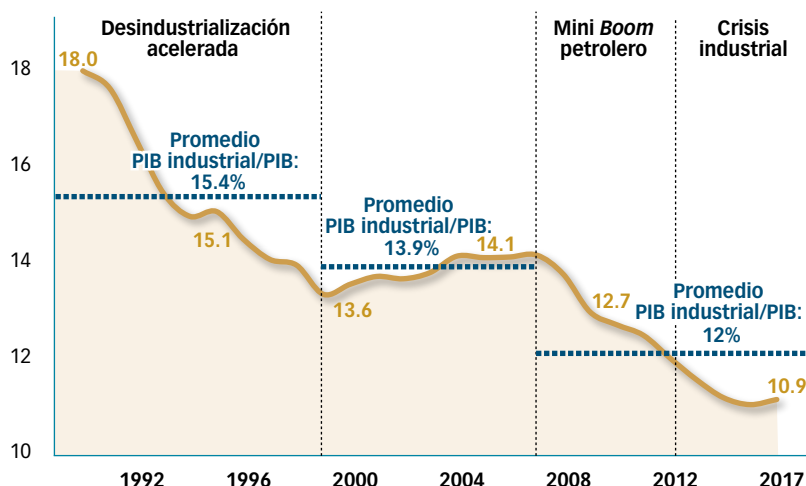
Reficar, están primando las serias dificultades en los subsectores de textiles, el calzado, las prendas de vestir y el sector relacionado con la construcción.

En efecto, a puertas de haberse dissipado casi completamente el efecto de Reficar, la refinación y los encadenamientos de la cadena petroquímica han crecido a un ritmo mucho mayor al del resto de la industria, evidenciado en una expansión de este subsector del 2.5% para 2017 (ver gráfico 2). No obstante, ese buen comportamiento de la refi-

nación y de sus conexos no ha sido suficiente para contrarrestar el mal desempeño del resto de la industria colombiana (evidenciándose una caída del -2.6% para el resto de la industria), aun cuando la cadena petroquímica representa el 32% de la industria.

Así, se evidencia que gran parte de la industria está pasando por verdaderos momentos de crisis. Esto es consecuencia, por un lado, de la débil demanda interna y, por otro, de los lastres estructurales del país que restan a la competitividad industrial.

Gráfico 1. Participación de la industria en el PIB total
(%, 1990-2017)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.



Dentro de ellos son recurrentes: i) los sobrecostos laborales (que ascienden al 49% del salario en el caso de los pagos no salariales); ii) los sobrecostos energéticos (donde somos superados por países como Perú, Argentina y Brasil); iii) los sobrecostos de transporte-logísticos (de hasta el 15% según la OECD); y iv) la elevada carga tributaria (del 37%, aunque bajaría escalonadamente al 33% durante 2018-2019 según lo estipulado en la Ley 1819 de 2016), ver *Comentario Económico del Día* 27 de marzo de 2017.

No obstante, específicamente dentro de la cadena petroquímica sí se observó un buen desempeño durante 2017, pese a que el efecto estadístico de la reapertura de Reficar se ha ido diluyendo y ha generado

una leve desaceleración. Por ejemplo, en el caso del subsector de refinación, sus niveles de producción crecieron al 4.9% durante 2017, según la Encuesta Mensual Manufacturera (EMM) del Dane. Aquí, como mencionamos, ya no se logran los registros de crecimiento de un año atrás (+19.4%), pero se mantiene el impulso positivo y aprovechamiento de la nueva capacidad de Reficar.

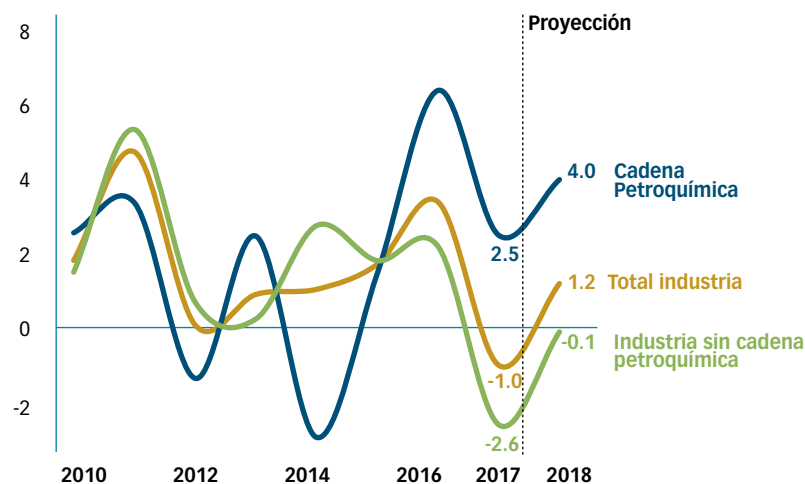
En el caso de los subsectores conexos a los productos químicos, su producción creció 4.3% durante 2017 (vs. -1.3% en 2016), según la EMM. Ello ocurrió gracias al buen comportamiento del agro y su demanda por abonos. Asimismo, la producción del subsector de caucho se expandió a ritmos del 9.4% durante 2017 según la EMM (vs. 4.5% un año atrás), donde este sector estuvo impulsado por el buen comportamiento de las autopartes, las cuales se han visto beneficiadas por el mal momento de las ventas de vehículos nuevos. Por último, el sector de plásticos fue el único que no tuvo una dinámica positiva dentro de la cadena (sus niveles de pro-

ducción se contrajeron al -1.9% durante 2017). Pero esto ocurrió por factores exógenos como las iniciativas ambientales que están frenando el consumo de desechables plásticos.

En síntesis, pese al buen desempeño de la mayoría de la cadena petroquímica, el sector industrial se contrajo al -1% real en el año 2017. El efecto de una demanda interna débil y los lastres estructurales de la industria jugaron en contra del desempeño de todo el sector. Para 2018, Anif proyecta una lenta recuperación hacia el +1.2% real para todo el sector industrial. En este caso, la cadena petroquímica crecería al 4% y el resto del aparato industrial lo haría a ritmos prácticamente nulos del -0.1% real.

Hacia futuro, para regresar a expansiones del 4%-6% real a nivel industrial se requiere aprovechar: i) la recuperación de la demanda interna; y ii) el impulso de la cadena petroquímica (aprovechando la mayor capacidad de Reficar hasta 160.000 barriles diarios y un precio del petróleo estable cerca de US\$60/barril) y de los sectores conexos a la construcción (impulsados por la demanda de las obras 4G). Pero a esto deben sumarse políticas transversales que ayuden en la superación de los lastres estructurales del sector y eleven su productividad, para lograr mayores niveles de exportación. En esto último serían necesarias reformas estructurales que reduzcan los sobrecostos que enfrenta el sector (por ejemplo, una laboral que reduzca los costos no-salariales) y políticas que promuevan las cadenas productivas, la relocalización geográfica de algunos sectores y el manejo de mayores niveles de eficiencia con ajustes en la escala de producción. ■

Gráfico 2. Desempeño de la Industria Manufacturera
(Var. % real anual)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

INFLACIÓN Y DESEMPLEO REGIONAL: PERSISTE LA HETEROGENEIDAD

► Corresponde al *Comentario Económico del Día* 12 de febrero de 2018

A lo largo de 2017 se observó una marcada desaceleración de la economía colombiana, habiéndose presentado crecimientos de solo un 1.8% anual (vs. 2% en 2016). Con ello la economía colombiana completó dos años con crecimientos inferiores al nuevo potencial del 3% anual (vs. el 4.5% histórico por quinquenios), dados los lastres estructurales del fin del súper-ciclo de *commodities*.

Ello se reflejó en una creciente tasa de desempleo nacional, la cual promedió un 9.4% anual en 2017, por encima del 9.2% observado en 2016. Asimismo, los resultados de la inflación al cierre del año no fueron tan alentadores como se esperaba, pues la inflación cerró en el 4.1% en 2017, llevando al Banco de la República (BR) a perder su rango-meta (2%-4%) por tercer año consecutivo (ver *Comentario Económico del Día* 16 de enero de 2018).

Ahora bien, al analizar dichas variables a nivel regional se mantienen grandes disparidades. Como ya hemos mencionado antes, las ciudades del norte del país continuaron registrando los niveles más bajos de desempleo, significativamente inferiores al promedio nacional. En efecto, durante el período octubre-diciembre de 2017, se destacaron Barranquilla (con un desempleo de apenas un 7.5%) y Bucaramanga (8%) con registros inferiores al 9.6% del desempleo nacional urbano (13 áreas), ver gráfico 1. Dicho desempeño del indicador de desempleo respondió principalmente a la buena dinámica de los sectores de construcción e industria en Atlántico y de los establecimientos financieros y los servicios sociales en Santander (ver *Comentario Económico del Día* 27 de noviembre de 2017).

En contraste, Cúcuta y las ciudades del centro-sur del país mantuvieron las tasas de desempleo más elevadas, evidenciando la persistencia de grandes disparidades regionales (que siguen sin ser resueltas). Así, durante el trimestre octubre-diciembre de 2017, Cúcuta re-



gistró la tasa de desempleo más alta entre las ciudades principales del país, alcanzando un 14%. En este caso, la elevada tasa de desempleo se explica por la fuerte inmigración de venezolanos hacia Colombia en los últimos meses, lo que ha incrementado la participación laboral por encima de lo que el mercado laboral de la ciudad puede absorber. Le siguieron Cali (con una tasa de desempleo del 10.7%), Manizales (10.5%) y Medellín (9.9%), todas por encima del promedio de las 13 principales áreas urbanas (9.6%). Cabe mencionar que, en

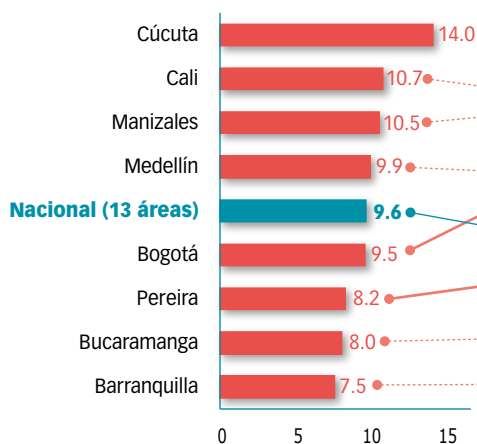
techo del 4% (ver gráfico 2). De manera similar, Manizales y Cali registraron una inflación del 4.3%. Tan solo sacaron la cara Barranquilla (3.2%) y Bucaramanga (3.8%), las cuales sí lograron ubicarse dentro del rango-meta del BR.

Los resultados anteriores parecen evidenciar que en el año 2017 ninguna de las ciudades analizadas cumplió la llamada “Curva de Phillips” a nivel regional (relación inversa entre el desempleo y la inflación en el corto plazo). De hecho, la relación entre ambas va-

todo en las ciudades del centro y sur del país (ver *Comentario Económico del Día* 30 de enero de 2017). Este comportamiento podría estar explicado por el efecto conjunto de: i) la desaceleración generalizada de la economía durante 2017, que elevó la tasa de desempleo en la mayoría de las ciudades; y ii) el efecto transitorio del alza del IVA del 16% al 19% que también incrementó el nivel de precios de las ciudades.

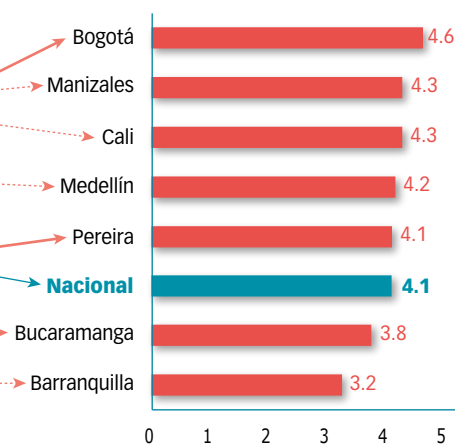
Todo lo anterior evidencia las marcadas disparidades regionales que siguen presentándose en Colombia

Gráfico 1. Tasa de desempleo por ciudades
(%, octubre-diciembre de 2017)



Fuente: elaboración Anif con base en Dane.

Gráfico 2. Inflación por ciudades
(% anual, diciembre de 2017)



Fuente: elaboración Anif con base en Dane.

esta ocasión, sorprendió el resultado de Pereira, con una baja tasa del 8.2%, dado que suele ser una de las ciudades más golpeadas por el desempleo. Ello responde, en buena medida, a la construcción de obras 4G en la región, que ha aumentado la demanda de mano de obra.

En materia de inflación, los resultados no fueron muy buenos. En efecto, en 2017 la mayoría de las ciudades principales registró tasas superiores al techo del rango meta del BR. Por ejemplo, Bogotá registró la inflación más elevada, del 4.6% anual, 0.6pp por encima del

riables parece haber sido positiva, pues se presentaron elevadas tasas de inflación acompañadas de altos niveles de desempleo, o la relación contraria. Por ejemplo, mientras Bogotá y Manizales registraron elevadas tasas tanto de inflación como de desempleo, en Bucaramanga y Barranquilla se observaron bajos niveles en ambas variables (con respecto a los promedios nacionales).

Aunque ya en 2016 se había observado una tendencia similar, ello difiere de años anteriores, cuando habíamos encontrado que dicha relación negativa se cumplía sobre

(no solo en cuanto a la inflación y el desempleo, sino también con relación a la actividad económica). Esto demuestra que, aunque las estrategias transversales y regionales que ha tratado de adoptar el Gobierno Nacional (según lo estipulado en el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018) fueron un paso en la dirección correcta, ello aún no ha dado sus frutos. Por esto, es fundamental que la nueva Administración de 2018-2022 continúe trabajando en este frente para lograr disminuir esta heterogeneidad en el mediano plazo (ver *Comentario Económico del Día* 27 de noviembre de 2017). ■

SECTOR VEHÍCULOS: DESEMPEÑO EN 2017 Y PERSPECTIVAS

► Corresponde al *Comentario Económico del Día* 19 de febrero de 2018

El año 2017 cerró con un crecimiento del PIB-real del 1.8% evidenciando la fuerte desaceleración de la economía luego de registros de crecimiento promedio del 4%-4.5% en el cuatrienio 2010-2014 y de expansiones del 2.5% en 2015-2016. De manera similar, las ventas de vehículos en Colombia registraron un comportamiento desfavorable. En efecto, según Andemos, se registraron 238.238 vehículos matriculados durante todo el 2017, el nivel más bajo desde 2009 (185.129), lo que representó un decrecimiento del -6.1% frente a un año atrás (253.698).

Por su parte, según el Dane, las ventas de vehículos al por menor mostraron un comportamiento similar. Durante 2017 (como un todo), se observaron ventas de 279.996 unidades, un decrecimiento del -5.2% anual frente a las 286.505 de 2016.

El deterioro de las ventas de vehículos durante 2017 fue causado principalmente por: i) la caída de la demanda agregada que se observó durante dicho año, evidenciada en la desaceleración del PIB-real desde 2.5% en 2015-2016 hacia 1.8% en 2017, lo cual tuvo un efecto sobre el consumo de los hogares y especialmente sobre el consumo de bienes de lujo como lo son los vehículos; ii) el bajo nivel de ajuste de las tasas

de interés de consumo (que afectó las cuotas de los créditos de vehículos), pues dichas tasas pasaron de 19.4% promedio en 2016 a 19.5% en 2017, pese a la rebaja de 325 pb en la tasa repo por parte del Banco de la República (BR) en el último año; y iii) el alza en la tarifa general del IVA del 16% al 19%.

Durante todo 2017 se matricularon 77.948 vehículos ensamblados en Colombia, una caída del -14.2% frente a los 90.900 de 2016. Así las cosas, los vehículos ensamblados en Colombia representaron un 32.7% del total de matrículas en 2017 (vs. 35.8% un año atrás). Por su parte, los importados representaron el 67.2% del total (vs. 64.2%). Aquí,

los países con mayor participación en el mercado colombiano de vehículos fueron México (19.6% del total de matrículas en 2017 vs. 19.2% en 2016), Corea (12.6% vs. 13.7%) y China (4.5% vs. 5.1%).

En cuanto a los tipos de vehículos comercializados durante 2017, los vehículos particulares representaron el 53.6% del total de las ventas al por menor (vs. 55% un año atrás), seguidos por los camperos y camionetas que representaron el 37.6% del total (vs. 34.7%), los vehículos de transporte público que significaron el 4.8% (vs. 4.9%) y los de carga (4% vs. 5.5%). Respecto al crecimiento de ventas de cada segmento, el único que presentó un



crecimiento positivo durante 2017 fue el de camionetas y camperos (+2.9% en 2017 vs. 0.3% un año atrás). Los demás segmentos registraron contracciones superiores al -3% anual en el último año.

Para el año 2018, las perspectivas de crecimiento de las ventas de vehículos son considerablemente mejores. Ello respondería a: i) un mejor desempeño de la economía colombiana (con un crecimiento proyectado del 2.3% anual vs. 1.8% de 2017) que impulsaría el consumo privado; y ii) una mayor transmisión de las bajas recientes en la tasa repo por parte del BR sobre las tasas de los créditos para vehículos.

Con esto en mente, Anif actualizó su modelo de sensibilidades del mercado automotor colombiano. Como ya se ha explicado anteriormente, dicho modelo incluye como variable dependiente el número de unidades de vehículos vendidas y como variables explicativas: el crecimiento anual del PIB-real, la tasa de cambio (peso/dólar), la tasa de interés de cré-

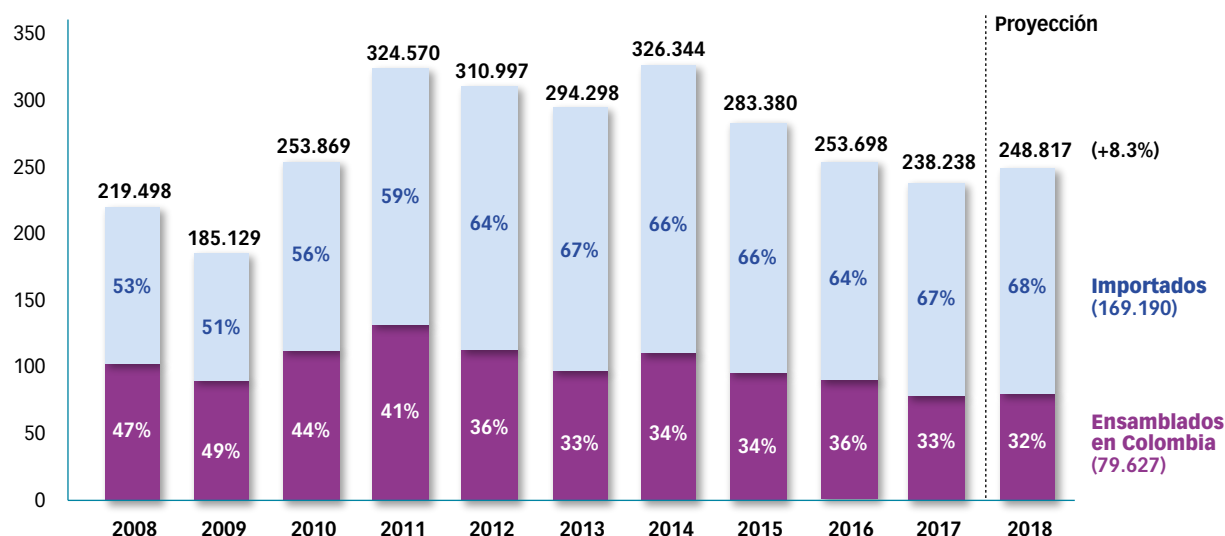
dito de consumo, el precio de la gasolina, las ventas del comercio al por menor y la producción industrial local de vehículos (estas últimas tres en variación). Dicho modelo exhibe un ajuste cercano al 60% y una relación positiva (directa) entre la venta de vehículos y el crecimiento del PIB-real, las ventas de comercio al por menor y la producción industrial. Por el contrario, muestra una relación negativa con la tasa de cambio (devaluación), con la tasa de interés de consumo y con el precio de la gasolina (ver *Comentario Económico del Día* 8 de agosto de 2016).

Según este modelo de sensibilidades del sector, las ventas proyectadas de vehículos estarían cerca de las 248.800 unidades al cierre de 2018, incrementándose un 8.3% anual (ver gráfico adjunto). Esto se explicaría por el aumento tanto en las ventas de vehículos ensamblados en Colombia, que alcanzarían las 79.627 unidades (vs. 77.948 unidades de 2017), participando con el 32% del total, como en la comercializa-

ción de vehículos importados, con 169.190 unidades vendidas en el mercado local este año (vs. 160.290 unidades de 2017), explicando el restante 68%.

En síntesis, durante 2017 se registró una caída del -6.1% anual en las ventas de vehículos, alcanzando las 238.238 unidades matriculadas. Factores como la desaceleración económica, el aumento de la tarifa general del IVA, y la baja transmisión de la política monetaria a las tasas de interés de consumo explicaron el mal desempeño del sector. Ahora bien, en 2018 (como un todo), las ventas del sector podrían recuperarse levemente y alcanzar los 248.800 vehículos matriculados (+8.3% frente a 2017), según las proyecciones de Anif. Esto sería consecuencia de un mayor crecimiento económico proyectado para 2018 y de que finalmente ocurra una disminución de tasas de interés en los créditos de consumo en línea con lo actuado por parte del BR en el último año. Ambos factores dinamizarían la demanda del sector. ■

Ventas totales de vehículos en Colombia (miles de unidades matriculadas, 2008-2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Comité Automotor Colombiano, Andi, Fenalco, Andemos, Dane y Banco de la República.

El 5 y 6 de junio se llevará a cabo en Bogotá el World Business Forum 2018

World
Business
Forum



BETA

Dicho foro es organizado por WOBI cada año en distintas ciudades de América, Europa, Asia y Australia. El World Business Forum es un evento de dos días que reúne a miles de mentes inquietas que comparten la misma pasión por los negocios.

Los asistentes podrán inspirarse y aprender de las figuras más influyentes del mundo de los negocios y otros ámbitos. El foro es una fusión de contenido compuesta por ejecutivos, emprendedores, innovadores, pensadores, artistas y deportistas.

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

<https://www.wobi.com>

Conferencia ScaleUp Endeavor Colombia se llevará a cabo el 22 de mayo de 2018



El evento más importante de emprendimiento de alto impacto en el país evoluciona y toma el nombre de ScaleUp, con el objetivo de conectar a los emprendedores con los temas más relevantes a la hora de escalar sus empresas. Por medio de charlas, talleres y oportunidades de *networking* (lideradas por panelistas nacionales e internacionales), la Conferencia ScaleUp 2018 invita a los emprendedores a pensar en grande, a transformar industrias y a escalar sus empresas. Si eres emprendedor, mantente atento y no faltes el próximo 22 de mayo.

Hace ocho años se realizó la primera versión de la Conferencia Endeavor. Hoy, se ha convertido en el evento académico más importante en el ecosistema del emprendimiento de alto impacto. El objetivo es promover la cultura emprendedora, incentivar espacios de *networking* y, sobre todo, inspirar a los asistentes con las temáticas más relevantes en el país y el mundo.

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

EXMA plataforma de mercadeo tendrá lugar el 17 y 18 de mayo de 2018

EXMA, antes ExpoMarketing Colombia, es la plataforma más grande de mercadeo en América Latina, diseñada para diferentes perfiles: directores, gerentes, empresarios, consultores, analistas y, en general, todas las personas que estén interesadas en el mundo del *marketing* digital en Colombia y el mundo. Dicha plataforma cuenta con conferencias, talleres, eventos y mesas de trabajo que traen al país lo mejor del *marketing* a nivel mundial. EXMA se realizará el 17 y 18 de mayo de 2018 en Corferias, Bogotá.

EXMA es la plataforma especializada en actualización de alto nivel para la industria del *marketing* en América Latina. Actualmente tiene presencia en siete países (Colombia, México, Bolivia, Ecuador, Perú, Emiratos Árabes y Jordania), siempre liderando en las últimas tendencias y herramientas de mayor interés para el mercado e intercambio de experiencias por medio de los más representativos expositores y más de 15.000 asistentes anuales.



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

Seminario sobre facturación electrónica se llevará a cabo el 9 de abril en la ciudad de Bogotá

La dinámica y la evolución de los procesos de todo tipo de organizaciones exigen implementar muy rápidamente los sistemas de facturación electrónica para mayor competitividad, lo cual hace necesario comprender los asuntos normativos, técnicos y funcionales sobre este proceso que en Colombia será de obligatorio cumplimiento a partir de enero de 2019. Con esto en mente, la Cámara de Comercio de Bogotá llevará a cabo este seminario el 9 de abril de 2018.



El objetivo del seminario será conocer el marco legal y los aspectos técnico-funcionales de la facturación electrónica, así como los pasos para la implementación de ese sistema como un proyecto al interior de una organización. El evento está dirigido a directores financieros, directores administrativos, contadores, tesoreros, analistas de facturación, ingenieros de sistemas de empresas grandes y medianas. Tendrá un costo de \$390.000 más IVA.

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



FRESHBOOKS

Una aplicación para
Pymes que buscan
eficiencia

Freshbooks es una aplicación sobre la cual se pueden generar facturas personalizadas, organizar las finanzas de la compañía e incluso monitorear el tiempo que toman las distintas labores al interior de la empresa. Adicionalmente, Freshbooks le permitirá observar reportes financieros con una periodicidad ajustable para establecer las fallas al interior de su empresa.

Freshbooks se puede manejar desde un dispositivo móvil, lo que permitirá, a través de su interfaz, conectarse con sus clientes y establecer negocios futuros. Los interesados pueden obtener un mes de prueba totalmente gratis. Para más información diríjase a la página de la compañía.

[HTTPS://WWW.FRESHBOOKS.COM](https://www.freshbooks.com)



SEMPLI

Créditos para pequeñas y
medianas empresas diseñados
a la medida

Esta plataforma web ofrece créditos entre \$30 y \$300 millones para capital de trabajo y/o expansión de los negocios, con planes de amortización que se ajustan al ciclo operativo de las empresas. La tecnología usada por la plataforma permite tomar decisiones con base en la situación real del negocio. Toma solo algunos minutos aplicar al crédito y los fondos se entregan en cuestión de horas. Los planes de amortización son flexibles para que se ajusten al flujo de los negocios y los empresarios puedan pagarlos con comodidad.

Los intereses generados por el préstamo son liquidados sobre el saldo de capital pendiente por pagar, sin comisiones ni costos ocultos. Las tasas que ofrece la plataforma comienzan desde DTF+7% y dependerán de la calificación que tenga el negocio interesado en recibir el préstamo.

[HTTPS://WWW.SEMPLI.CO/](https://www.sempli.co/)



SMS FINANCE FORUM

Trabaja para expandir el acceso a financiamiento de las Pymes en el mundo

El SMS Finance Forum trabaja para expandir el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. El foro opera con una red global de miembros que incluye instituciones financieras, compañías de tecnología, y organizaciones para el desarrollo financiero. Estos miembros se encargan de compartir conocimiento, fomentar la innovación y promover el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas mediante foros, asociaciones y eventos.

El SMS Finance Forum fue establecido en 2012 por la alianza para la inclusión financiera (GPFI por sus siglas en inglés) como un centro de datos y conocimiento para las mejores prácticas para promover el financiamiento de las Pymes. La IFC como asociado del GPFI es la encargada del manejo de la iniciativa.

[HTTP://WWW.SMEFINANCEFORUM.ORG/](http://www.smeфинanceforum.org/)



BANCÓLDEX

Abre nueva línea de crédito para el sector de cuero y calzado

Como parte de la estrategia del Gobierno Nacional para fomentar la competitividad del sector del cuero y el calzado, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo reveló que, a través de Bancóldex, los empresarios de este renglón de la producción podrán acceder a una nueva línea de crédito por \$50.000 millones.

El anuncio, hecho en la apertura del International Footwear and Leather Show 2018, se suma a los esfuerzos del gobierno para respaldar el crecimiento del sector por medio de préstamos en condiciones favorables para los empresarios. Esta nueva línea de crédito será manejada de forma conjunta con los directivos de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam).

[HTTPS://WWW.BANCOLDEX.COM/](https://www.bancoldex.com/)



Foto: John Chica / Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

MARÍA LORENA GUTIÉRREZ

MINISTRA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

Coyuntura Pyme: Bienvenida a *Coyuntura Pyme* ministra Gutiérrez. Como ministra de Comercio, Industria y Turismo, ¿podría comentarnos cuáles son los objetivos del Ministerio en el tema empresarial en lo que resta de la Administración Santos? ¿Cuáles han sido sus principales logros?

María Lorena Gutiérrez. Estamos concentrados en cuatro frentes desde el Ministerio: el primero, la Política Nacional de Desarrollo Productivo, nuestra hoja de ruta para los próximos diez años para el desarrollo de nuestras empresas. Incluye estrategias que les permitan ser cada vez más competitivas y generar más bienes y servicios innovadores; que sus productos sean de mejor calidad, cumplan estándares internacionales y accedan a nuevos mercados.

El segundo frente es la estrategia Menos Trámites, Más Simples, que lanzamos en octubre pasado y en la que ha sido fundamental el trabajo coordinado con los gremios. Ya hemos intervenido 66 trámites que simplifican la vida de los empresarios. Cada semana, hasta el 7 de agosto, seguiremos interviniendo trámites.

El tercer frente tiene que ver con la necesidad de contar con medidas diferenciales para las micro y pequeñas empresas que respondan a sus niveles de ingresos y que les permitan crecer de manera progresiva y mantenerse dentro de la formalidad. Para ello, trabajamos en el diseño de un documento Conpes de formalización empresarial que incluirá varias de estas medidas diferenciales.

Finalmente, está la lucha contra el flagelo del contrabando. Este fenómeno (lavado de activos y el fraude aduanero) le cuesta al país \$1 billón cada año en impuestos dejados de recaudar y la pérdida de aproximadamente 180.000 empleos, además de generar delincuencia e inseguridad. A partir del trabajo con las autoridades competentes, tan solo en 2017, logramos 47.734 aprehensiones, por \$365.000 millones. En lo que va de 2018, las autoridades han realizado 4.853 aprehensiones por \$26.863 millones.

Además, quisiera destacar:

- La modernización del Régimen Franco, que ha generado aumentos en la inversión en un 85% desde 2010. Esperamos que en las próximas semanas anunciemos un decreto con una actualización de este régimen.
- El diseño y liderazgo, en conjunto con el Ministerio de Educación, Colciencias y el Icetex del Programa Colombia Científica, que invertirá \$160.000

millones en el desarrollo de alianzas entre la academia y las empresas para mejorar capacidades de formación, desarrollo tecnológico e innovación de las regiones.

- La estructuración y ejecución de la Alianza El Agro Exporta, conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, que permitirá que 11.000 pequeños y medianos productores de 200 municipios accedan a mercados internacionales.
- El Programa Colombia Productiva, al que asignamos un presupuesto de \$8.000 millones a través del Programa de Transformación Productiva (PTP), que brindará asistencia integral a Pymes para que mejoren en productividad, optimicen el consumo de energía, reduzcan tiempos y costos de producción e implementen estándares de calidad que les permitan exportar.

Coyuntura Pyme: Colombia pasó por una fuerte desaceleración en su crecimiento económico durante los últimos tres años (bajando del histórico 4.5% hacia el 2% anual), con afectaciones de consideración en el segmento Pyme. Desde el punto de vista del Ministerio, ¿cuáles cree que son las mayores dificultades que están enfrentando las Pymes del país? ¿Cómo les está ayudando su Ministerio?

María Lorena Gutiérrez. La desaceleración fue producto de

factores externos a los que Colombia no fue inmune. Nuestra economía demostró tener cimientos fuertes y quedó en evidencia la responsabilidad fiscal con la que ha actuado el gobierno. Sin embargo, no desconocemos que algunos sectores se vieron afectados.

Hemos diseñado e implementado instrumentos para que las Pymes accedan a mecanismos alternativos de financiamiento. Las garantías mobiliarias, por ejemplo, permiten que los empresarios usen activos para respaldar sus créditos que antes no recibían en el sector financiero; y la factura electrónica, que permitirá adelantar transacciones financieras, como por ejemplo el *factoring*, de una manera más ágil y segura.

Otro ejemplo es el proyecto de la Ventanilla Única Empresarial (VUE) que facilitará las transacciones de apertura, operación y cierre de empresas, apoyando así la virtualización de procesos para disminuir tiempos y costos para el empresario.

Asimismo, tenemos nuestra estrategia de acceso al mercado interno llamada Compre Colombiano, que es un programa de desarrollo de proveedores para que, con asistencia técnica y cofinanciación, las Pymes cumplan los requerimientos de la demanda y se vinculen como proveedores de grandes empresas.

Finalmente, en alianza con Min-TIC, venimos trabajando en el mejoramiento de la productividad de las MiPymes a través de la apropiación de soluciones TIC, propiciando su conectividad, un mejor uso de internet y la utilización del comercio electrónico como herramienta de apoyo en su gestión. En la actualidad, nos encontramos en el proceso de estructuración de 18 Centros TIC de Desarrollo Em-

presarial para mejorar la productividad de 2.000 MiPymes.

Coyuntura Pyme: Lo que Anif ha venido denominando el “Costo Colombia” (altos costos laborales, tributarios, de transporte y energéticos) está teniendo serias implicaciones en materia de postración de la productividad-competitividad del país. De hecho, la vocación exportadora de las Pymes en Colombia ahora es inferior al 20% del total, según nuestra Gran Encuesta Pyme, y un 50% de los encuestados ni siquiera comercializan sus productos fuera de su región. ¿Qué diagnóstico tienen ustedes sobre esta “crisis de diversificación exportadora”? ¿Qué programas están impulsando para combatir dichos sobre costos y para aumentar la competitividad del país en productos diferentes a los *commodities*?

María Lorena Gutiérrez. Sabemos que existen desafíos: la reducción de trámites, la reducción de costos operacionales, condiciones básicas en infraestructura, conectividad, educación, la eficiencia de mercados, entre otros.

Diversificar la oferta exportable es una de nuestras prioridades y está contenida en la Política de Desarrollo Productivo y en programas como El Agro Exporta. Partimos de la necesidad de mejorar la productividad desde el interior de la empresa y generar bienes compe-

“Diversificar la oferta exportable es una de nuestras prioridades y está contenida en la Política de Desarrollo Productivo y en programas como El Agro Exporta. Partimos de la necesidad de mejorar la productividad desde el interior de la empresa y generar bienes competitivos, más innovadores y con mayor valor agregado.”

titivos, más innovadores y con mayor valor agregado.

Algunos estudios señalan que solo el 35% de los factores que explican el mejoramiento de la productividad son externos por lo que trabajar en la optimización de los procesos internos es determinante. En esto se concentra justamente el Programa Colombia Productiva.

Contamos también con otros instrumentos desde iNNpulsa Colombia que buscan fortalecer la capacidad innovadora y de emprender nuevos proyectos. Con el Programa Mega Innovadores, por ejemplo, ayudamos a las empresas a identificar sus estrategias y portafolios de iniciativas de emprendimiento corporativo. Además, a través del Programa Aldea, facilitamos el acceso por parte de emprendedores innovadores y empresas en etapa temprana, a distintos servicios especializados (asesorías en mercadeo, propiedad intelectual, internacionalización, entre otros).

Próximamente, lanzaremos una convocatoria para desarrollar proyectos de innovación al interior de las Pymes y continuaremos asignando recursos de cofinanciación para el alistamiento de este segmento de empresas en su camino hacia la internacionalización.

Para apoyar los procesos de internacionalización de las Pymes, contamos con programas que se trabajan desde ProColombia entre los que se encuentran: Comex, el cual adecúa o desarrolla el área de comercio exterior de las empresas; Consorcios de Exportación, para fomentar alianzas entre empresas para mitigar las dificultades relacionadas con costos de exportación y el cumplimiento de estándares de calidad; y el Programa de Empresas de Excelencia Exportadora, que tiene como propósito generar un modelo dinamizador de comercialización internacional para empresas que ya exportan, generando nuevas líneas de negocios.

Coyuntura Pyme: En materia crediticia, la Gran Encuesta Pyme de Anif revela que, históricamente, solo un 50% de las Pymes solicita créditos al sector financiero formal. ¿Cuáles son las razones detrás de tan baja profundización financiera? ¿Qué debería hacerse para impulsar la formalización crediticia de las Pymes?

María Lorena Gutiérrez.

Aunque normalmente están bancarizadas, la mayoría de las Pymes no son usuarias de crédito y se financian particularmente mediante sus proveedores, cuentas por pagar, con recursos propios o de familiares.

Es necesario continuar trabajando con las entidades financieras para mejorar los esquemas de análisis de riesgo de este tipo de empresas, el fortalecimiento de mecanismos alternativos de garantías (como las mobiliarias), mantener los programas de educación financiera y la profundización de productos de descuento de facturas, entre otros.

En temas de financiamiento, cabe destacar que con las líneas de crédito de Bancóldex se han desembolsado, desde 2010, créditos por más de \$29 billones, apoyando a más de 760.000 empresas. De este monto, \$9.7 billones se destinaron a créditos a las Pymes. Para 2018, Bancóldex espera desembolsar recursos por aproximadamente \$2.2 billones para este segmento.

A su vez, con el Fondo Nacional de Garantías, hemos respaldado desde 2010 más de 3 millones de créditos por valor de \$75 billones. En el mismo sentido, el Fondo garantizará durante los primeros ocho meses de 2018 créditos dirigidos a las MiPymes por valor de \$7.1 billones, apoyando aproximadamente a 150.000 pequeñas empresas.

Coyuntura Pyme: Usted ha venido liderando programas anti-trámites, antes desde la Presidencia y ahora desde el Ministerio. ¿Qué tanto progreso ha visto en este frente, pues los empresarios continúan queján-



Foto: John Chica / Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

dose especialmente de los requerimientos laborales (UGPP) y de la tramitomanía impositiva y de comercio exterior (Dian)?

María Lorena Gutiérrez.

Durante los dos primeros meses del programa Menos Trámites, Más Simples (octubre-noviembre de 2017) logramos completar 1.100 registros de empresarios desde la página web y reuniones con gremios. A partir de allí hemos venido entregando resultados periódicamente, logrando a la fecha 66 trámites simplificados, automatizados o eliminados.

En el caso de los parafiscales, estamos trabajando con la UGPP (Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales) para optimizar el control a los pagos que deben hacerse y facilitar el servicio al usuario.

En cuanto al comercio exterior, logramos automatizar la inspección a los exportadores, generando que la Dian, el ICA, el Invima y la Policía Antinarcóticos realizaran la inspección de manera simultánea, agilizando los tiempos.

De la misma manera, logramos suprimir la carta de responsabilidad exigida por la Policía Antinarcóticos en los puestos colombianos y minimizamos los tiempos con el Invima para el visto bueno de los certificados de exportación.

Igualmente, venimos reduciendo los tiempos de respuesta a los usuarios de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), donde hemos logrado ser más ágiles.

También avanzamos en la intervención de trámites a través del Decreto 349 de 2018, con el cual

buscamos facilitar el comercio exterior por medio de la reducción de trámites y de la regulación del tema sancionatorio. Igualmente, el gobierno alista la publicación de un segundo decreto que hace más sencilla la normatividad de las zonas francas, facilitando procedimientos y operaciones.

Coyuntura Pyme: Según la Gran Encuesta Pyme de Anif, el 85% de los pequeños y medianos empresarios manifiesta sentirse asociado y acompañado por las cámaras de comercio. Sin embargo, solo un 3% señala a su Ministerio como un aliado importante. ¿Qué puede explicar esa baja asociatividad con el Estado y la preferencia por el sector privado?

María Lorena Gutiérrez. Las cámaras de comercio son uno de nuestros principales aliados en la ejecución de las políticas para favorecer a las Pymes. Desde 2010, el Ministerio ha trabajado con varias cámaras, al igual que con Confecámaras, para implementar iniciativas y sumar esfuerzos que fomenten el emprendimiento, la formalización y el desarrollo empresarial. Los recursos aportados por el Ministerio rondan los \$15.000 millones.

Además, a través del PTP e iNNpulsa se desarrollan otros instrumentos en los que las cámaras han sido un aliado importante.

En uno de los temas prioritarios para el gobierno, como la consolidación de la paz, firmamos un

convenio con Confecámaras asignando \$1.500 millones para promover la formalización y desarrollar una red de proveedores en las Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado (Zomac).

Coyuntura Pyme: Una queja recurrente de las Pymes de los sectores de comercio e industria ha sido la competencia desleal generada por el contrabando, siendo los casos más dramáticos los expresados por los sectores de textiles, confecciones y calzado durante 2017. ¿Qué evaluación tienen sobre el impacto que han tenido los recientes decretos-medidas anti-contrabando?

María Lorena Gutiérrez. El gobierno está comprometido en combatir el contrabando. Creamos el Comité de seguimiento en el que estamos la Dian, la Polfa, la UIAF, el Ministerio de Hacienda, la SuperSociedades y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Juntos venimos ejecutando una estrategia integral en coordinación con el sector privado y las entidades territoriales.

Dicha estrategia incluye el fortalecimiento de los mecanismos de control, inspección y vigilancia, el combate al contrabando técnico, un trabajo muy fuerte en el fomento de la cultura de la legalidad y el mejoramiento de la información disponible para orientar con más efectividad las decisiones en contra de este flagelo.

De hecho, prorrogamos el Decreto 1744 de 2016 que establece el

arancel de aduanas para la importación de confecciones y calzado. Este Decreto establece un arancel del 40% cuando el precio declarado sea inferior o igual a los US\$10 por kilo bruto. Cuando el precio declarado sea superior a US\$10 por kilo, el arancel que aplica es del 15%.

Otras medidas son el establecimiento de umbrales para controlar las importaciones de fibras, hilados, textiles y confecciones, y la modificación del reglamento técnico de etiquetado para garantizar la permanencia de la etiqueta, y evitar así que organizaciones delictivas usurpen la información de importación.

Adicionalmente, con el fin de combatir el ingreso de mercancías importadas a precios subfacturados, el gobierno expidió el Decreto 1745 de 2016 para fortalecer el control y evitar la subfacturación, el fraude y otros ilícitos relacionados. Y, recientemente, expedimos el Decreto 2218 de 2017, el cual adopta medidas aduaneras para las operaciones donde el precio de las mercancías de textiles y confecciones es anormalmente bajo, convirtiéndolas en operaciones con un alto perfil de riesgo.

En el sector de materias textiles y sus manufacturas, en 2017, los operativos de control realizados por el gobierno permitieron la aprehensión de 10.244 unidades por \$86.542 millones (+36% vs. lo observado en 2016). En lo corrido de 2018, llevamos 2.255 aprehensiones por \$10.041 millones, correspondientes a textiles, calzado y confecciones.

Coyuntura Pyme: Muchas gracias Dra. Gutiérrez. ■