



Organización
Internacional
del Trabajo

ACT/EMP



COVID-19
RESPUESTA



MÁS
PAÍS

► Impactos de la COVID-19 en las empresas privadas formales de Colombia



► OIT Países Andinos

COLOMBIA

► Impactos de la COVID-19 en las empresas privadas formales de Colombia

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2020
Primera edición: 2020

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a rights@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifrro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

Impacto de la COVID-19 en las empresas privadas formales de Colombia
Colombia: OIT / Oficina de la OIT para los Países Andinos, 2020. 52 p.

ISBN: 9789220336533 (Print)

ISBN: 9789220336540 (Web PDF)

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: ilo.org/publns.

Impreso en Colombia

Advertencia

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestra organización. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido, y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supone utilizar en español *o/a* para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado por emplear el masculino genérico clásico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.

▶ Índice

▶ 1. Resumen ejecutivo	11
▶ 2. Introducción	14
▶ 3. Impactos económicos de la COVID-19 en la economía colombiana	15
3.1. Impactos en el sector real	15
3.2. Impactos en el empleo	17
3.3. Impactos fiscales	17
3.4. Impactos en el mercado financiero	18
3.5. El impacto de la pandemia en las empresas	19
▶ 4. Análisis de las estructuras de costos más comunes de las firmas	20
4.1. Estructura de costos	21
4.2. Análisis de vulnerabilidad por sectores	22
4.3. Modelo Probit	22
▶ 5. Hallazgos del análisis cuantitativo	23
5.1. Estructura de endeudamiento	23
5.2. Peso de la nómina	24
5.3. Exportadores	26
▶ 6. Inventario de las medidas implementadas y anunciadas	27
6.1. Inventario de medidas	27
6.2. Recursos destinados para atender la emergencia	27
6.3. Medidas enfocadas en la liquidez	28
6.4. Medidas enfocadas en conservar el empleo	31
6.5. Medidas enfocadas en la actividad exportadora	32
▶ 7. Recomendaciones	33
▶ Anexos	34
Anexo de las estructuras de costos más comunes de las firmas	34
Anexo de vulnerabilidad por sectores vulnerables	41
Modelo probabilístico	46
▶ Referencias bibliográficas	49

▶ Índice de tablas

▶ Tabla 1	Crecimiento del PIB trimestral desagregado por sector	15
▶ Tabla 2	Participación de las empresas intensivas en nómina y con costos financieros altos por sectores de la economía	22
▶ Tabla 3	Resultados del modelo Probit	23
▶ Tabla 4	Estructura de crédito de las empresas, según su vulnerabilidad	24
▶ Tabla 5	Estructura de nómina de las empresas, según su vulnerabilidad	25
▶ Tabla 6	Estructura de costos de empresas, según sector	25
▶ Tabla 7	Características generales, según condición de exportador	26
▶ Tabla 8	Líneas de garantía desembolsadas hasta el 29 de julio por tamaño de la empresa	28
▶ Tabla 9	Desembolsos de fondo de garantía desagregados por sector	29
▶ Tabla 10	Saldo de planes de gracias a deudores, por modalidad	30
▶ Tabla 11	Desembolso de créditos por tipo de crédito	31
▶ Tabla 12	Número de empresas en la base de datos agregada, desagregado por sector	35
▶ Tabla 13	Número de empresas exportadoras por sector	35
▶ Tabla 14	Número de empleados, promedio de gasto de nómina y salario promedio, por sector	36
▶ Tabla 15	Participación de las empresas intensivas en nómina y con costos financieros altos por sectores de la economía	39
▶ Tabla 16	Número de empresas, puestos de trabajo, gasto de nómina, ingresos operacionales y activos de empresas, por intensidad en nómina	39
▶ Tabla 17	Número de empresas, puestos de trabajo, gasto de nómina, ingresos operacionales y activos de empresas, por intensidad en costos financieros	40
▶ Tabla 18	Sectores más vulnerables y número de actividades asociadas	41
▶ Tabla 19	Sectores menos vulnerables y número de actividades asociadas	42
▶ Tabla 20	Estadísticas generales desagregadas por vulnerabilidad de los sectores	43
▶ Tabla 21	Estadísticas generales de las empresas vulnerables, por sector	45
▶ Tabla 22	Modelo de probabilidad Probit con 8008 empresas de la muestra	47
▶ Tabla 23	Efectos marginales del modelo de probabilidad Probit con 8 008 empresas de la muestra	47
▶ Tabla 24	Modelo de probabilidad Probit con 14 526 empresas de la muestra	48
▶ Tabla 25	Efectos marginales de modelo de probabilidad Probit con 14 526 empresas de la muestra	48

▶ Índice de gráficos

▶ Gráfico 1	Indicador de seguimiento a la economía (ISE) desagregado por tipo de actividades	16
▶ Gráfico 2	Valor de las medidas* anunciadas para enfrentar la pandemia en las mayores economías de América Latina	18
▶ Gráfico 3	Índice COLCAP, promedio mensual	19
▶ Gráfico 4	Distribución de las empresas por número de puestos de trabajo y por vulnerabilidad	43
▶ Gráfico 5	Distribución de las firmas por activos y personal empleado	44
▶ Gráfico 6	Distribución de las PYMES por activos y personal empleado	45
▶ Gráfico 7	Correlaciones entre variables	46

▶ Índice de ilustraciones

▶ Ilustración 1	Distribución de las empresas por peso de la nómina en el gasto y costo de ventas	38
▶ Ilustración 2	Distribución de las empresas por peso del costo financiero en el gasto y costo de ventas	38

► 1. Resumen ejecutivo

Impactos económicos de la COVID-19

Latinoamérica salía de un lustro de bajo crecimiento antes de la pandemia y la desaceleración inducida por la COVID-19 ha proyectado un escenario preocupante para la región. Las perspectivas de crecimiento dadas por la CEPAL presentan un panorama difícil: para Venezuela se contempla un decrecimiento del PIB en 2020 de 26%; del 13%, para el Perú; y del 10,5%, para Argentina.

Colombia, respecto a los demás países de la región, no espera una desaceleración tan profunda, pero las proyecciones para 2020 oscilan entre el 5% (según Fedesarrollo y CEPAL) y 7,8% (según el FMI, 2020). En el segundo trimestre del año, el PIB de Colombia tuvo la mayor caída trimestral de su historia con un decrecimiento de 15,7% y con pérdidas muy pronunciadas de la industria manufacturera y la construcción.

Naturalmente, esta crisis genera fuertes costos sociales para los colombianos. En el periodo transcurrido del año se han perdido alrededor de cinco millones de empleos y la tasa de desempleo de junio se acerca al 20%. Entre los sectores más afectados (con el 70% del total de empleos perdidos) están el comercio, las industrias manufactureras, las actividades artísticas y la construcción.

Los trabajadores más vulnerables son aquellos, en su mayoría independientes, que forman parte de sectores no prioritarios y no fácilmente adaptables a las nuevas condiciones de trabajo. Una buena parte de ellos están en sectores de comercio de bienes no agrícolas o prestadores de servicios no prioritarios, tales como hoteles, bares y restaurantes.

Por su parte, el gobierno ha tenido que aumentar el gasto en tanto ha visto reducidos sus ingresos debido a la caída de la actividad económica y del precio de los *commodities*. Por ello, en su Marco Fiscal de Mediano Plazo, el Ministerio de Hacienda anunció que no cumplirá la regla fiscal y, por ende, deberá aumentar su nivel de endeudamiento a una deuda neta del 64% del PIB, 15% superior a lo presupuestado al inicio de la crisis en marzo de 2020.

Las empresas, que serán actores esenciales para la reactivación, han enfrentado grandes dificultades para mantener su actividad. Cerca del 60% de ellas esperan tener menos ventas en los próximos doce meses y la reducción de sus ingresos genera más presiones de liquidez. Ante esta situación, es fundamental analizar sus estructuras de costo y las medidas que está tomando el gobierno.

Estructuras de costos de las empresas y vulnerabilidad frente a los efectos de la COVID-19

El análisis cuantitativo de las cifras de las bases de datos analizadas en este estudio indica que los impactos de la pandemia afectarán particularmente al empleo, pues muchas empresas no podrán hacer frente al pago de la nómina; a la situación de liquidez de las empresas, que podría empeorar debido a las dificultades para acceder a nuevos créditos; y a las firmas exportadoras, que se concentran en los sectores que son vulnerables a los efectos del confinamiento obligatorio.

De acuerdo con los análisis hechos, los sectores de actividades artísticas, entretenimiento y recreación, de administración pública, e información y comunicaciones tienen una alta proporción de empresas intensivas en nómina. Por su parte, la industria manufacturera, las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, el suministro de electricidad y gas, y la administración pública presentan altos costos financieros.

El sector de actividades turísticas, de entretenimiento y recreación combina ambas condiciones: es uno de los que acumula la mayor proporción de empresas intensivas en nómina, con costos financieros

altos. Además, es un sector que sufrirá con especial severidad los impactos de la COVID-19, pues agrupa subsectores que son vulnerables a los efectos del confinamiento: el turismo, los restaurantes, y las actividades culturales y deportivas.

Al revisar este factor en las empresas frente a los efectos de la COVID-19, se encuentra que cerca del 40% de ellas están en sectores vulnerables; tal es el caso del 60% de las empresas exportadoras. Como parte de este estudio se encontró que la probabilidad de ser vulnerable aumenta en 16% para las empresas exportadoras en comparación con las compañías que no hacen ventas en el exterior. Esto merece especial atención pues las firmas exportadoras en Colombia tienen mayores niveles de productividad, tienden a crecer más rápido, invierten más en capital humano y generan empleos de mejor calidad.

Medidas implementadas y anunciadas

El gobierno nacional ha tomado varias medidas para mitigar y contener los impactos de la pandemia. Las más importantes, revisadas en este estudio, son: (a) mejorar la liquidez de las empresas, (b) conservar el empleo y (c) mantener y reactivar la actividad exportadora.

Como parte de las medidas orientadas a mejorar la liquidez de las empresas, que se entregan a través del sistema financiero, destaca el comportamiento hasta la fecha del programa especial de garantías “Unidos por Colombia” del Fondo Nacional de Garantías (FNG), a través del cual el gobierno nacional ha destinado, hasta el 5 de agosto, un cupo de \$24,2 billones de pesos en líneas de crédito especiales.

Si bien las disposiciones del gobierno nacional para mejorar la liquidez de las empresas han sido muy importantes para que estas afronten la crisis, ello no ha evitado una caída en la cartera y, en consecuencia, hay una alta tasa de negación a las empresas de los créditos con garantía. Este comportamiento muestra que las ayudas del gobierno que se entregan a través del sistema financiero no han logrado mantener los niveles de crédito que había antes de la pandemia ni han llegado de forma adecuada a su público de destino.

Como parte de las medidas tomadas para apoyar la conservación del empleo destaca el Programa de Apoyo al Empleo Formal (PAEF), el cual consiste en un subsidio de hasta el 40% de un salario mínimo por cada empleado, con vigencia para los meses de mayo hasta agosto.

Finalmente, con la finalidad de mantener la actividad exportadora, el gobierno se ha enfocado en permitir a las empresas agilizar los procesos de exportación e importación, con el trabajo coordinado entre varias entidades gubernamentales. Por otra parte, ha puesto el foco en aprovechar la alta demanda interna y externa de productos relacionados con el manejo de la crisis sanitaria para apoyar la reconversión productiva de algunos sectores.

Recomendaciones

1. El gobierno nacional debe garantizar la liquidez de las empresas para que estas puedan cumplir con sus principales obligaciones. Esto ya se ha intentado hacer mediante diferentes programas de crédito, pero el rechazo de créditos por parte de los bancos es alto, especialmente en el caso de las PYMES. Se recomienda que las autoridades regulatorias continúen con el **seguimiento a las entidades de crédito para que estas flexibilicen sus condiciones a la hora de entregar los créditos**, dado que cuentan con garantías del gobierno para respaldarlos. Se sugiere también buscar otras alternativas eficientes para la entrega de créditos, como buscar que los bancos públicos presten el dinero directamente.
2. En materia de empleo, deben seguir fortaleciéndose los programas tomados por el gobierno para atender la crisis de la COVID-19. Al respecto, se recomienda ampliar el plazo de programas como el PAEF e incluir alternativas que tengan en cuenta a los trabajadores informales vulnerables.

3. En cuanto a las empresas exportadoras, se recomienda seguir profundizando las medidas para agilizar el proceso de exportar, lo que implica reducir tiempos y costos. En relación con los trámites de comercio exterior es recomendable, además, que la extensión de los certificados de UAP y ALTEX se amplíe hasta que la ruta para la obtención del estatus de OEA esté totalmente reglamentada y las empresas hayan tenido el tiempo suficiente para adaptarse a los nuevos requerimientos. El reto en el mediano plazo es avanzar en la diversificación de la canasta exportadora del país, para superar su dependencia de hidrocarburos y productos de minería. Es fundamental que las propuestas hechas por el gobierno en este sentido logren avances efectivos desde ahora.

► 2. Introducción

La COVID-19 ha producido un impacto profundo en todo el mundo. Las consecuencias económicas y sociales de la pandemia, por sus efectos sobre la salud pública, el empleo y los ingresos de las personas, tienen pocos precedentes en la historia moderna. Para América Latina, las perspectivas son especialmente desalentadoras; se empieza a hablar de una nueva década perdida para la región.

El objetivo de este estudio es analizar las consecuencias de este choque económico generalizado en las empresas colombianas de acuerdo con su nivel de vulnerabilidad ante la crisis y dos características relevantes: qué tan intensiva es la nómina y qué tan altos son los costos financieros en su estructura de costos. Esto, para revisar cómo las medidas tomadas por el gobierno hasta el momento permiten sostener a las empresas a través de la crisis y, mediante ellas, mantener el empleo y los ingresos de millones de personas.

En cuanto a su estructura, el estudio está dividido en ocho partes, de las cuales el resumen ejecutivo y esta introducción corresponden a la primera y segunda. En la tercera se hace un análisis de los principales impactos que la COVID-19 ha generado en el crecimiento económico, el empleo, los ingresos fiscales del gobierno y las empresas. La conclusión general de este apartado es que el choque ha sido transversal a todos los sectores, pese a que hay algunos que se benefician de la coyuntura debido a la naturaleza de su actividad y otros que se ven particularmente afectados por las medidas de confinamiento.

La cuarta parte es una revisión de las estructuras de costos más comunes de las empresas en Colombia, que se analiza en conjunto con la vulnerabilidad de cada sector económico en relación con el confinamiento generado por la COVID-19. Las estructuras de costos de las empresas se construyen a partir de los estados financieros que estas reportan a la Superintendencia de Sociedades (Supersociedades) y otras fuentes como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA), con los que se calculan el peso de la nómina y los costos financieros que tienen las empresas por sector y otras desagregaciones. Adicionalmente, mediante una fuente externa se clasifican las empresas entre vulnerables y no vulnerables, según el grado de afectación causado por el aislamiento. Como en el caso de las estructuras de costos, se presenta un análisis desagregado por sector y además se estima un modelo de probabilidad para indagar cómo las diferentes características de las empresas afectan su vulnerabilidad.

La quinta parte se enfoca en los principales hallazgos respecto a la estructura de endeudamiento de las empresas y el peso de su nómina; se centra, además, en un análisis diferenciado entre el grupo de las empresas que exportan y las que no.

Entretanto, la sexta parte es una revisión del inventario de las medidas tomadas por el gobierno nacional y de la descripción de aquellas que han sido más relevantes hasta el momento.

La séptima ofrece algunas recomendaciones a partir de los impactos de la pandemia y de las medidas tomadas hasta la fecha por el gobierno nacional.

Finalmente, en la octava parte se muestran los anexos resultantes de la sección cuatro de la revisión de las principales estructuras de costos.

► 3. Impactos económicos de la COVID-19 en la economía colombiana

Desde el inicio de la pandemia de la COVID-19 ha habido incertidumbre sobre las consecuencias que esta tendría en el país, pues no se conocía con exactitud su magnitud. Sin embargo, a medida que se han publicado estadísticas sectoriales, fiscales, laborales y macroeconómicas, se ha sabido más respecto a la profundidad de los impactos que la expansión reciente del virus ha tenido en Colombia y sus posibles repercusiones en el futuro. Dichos impactos son variados, pues van desde consecuencias en la salud pública, hasta repercusiones sociales y económicas que pueden ser igualmente graves. En esta sección, que se basa en la recopilación de estudios hechos por diferentes entidades y en estadísticas nacionales, se señalan algunas consecuencias de la pandemia.

Según la Encuesta Mensual de Expectativas de Analistas Económicos (EME), realizada en junio por el Banco de la República, se espera que la inflación anual a final de 2020 sea 2,25%, en comparación con el 3,80% que se alcanzó al final de 2019. Esto evidencia un panorama de desaceleración de la demanda en el país, causada, en parte, por el aislamiento social obligatorio de los últimos meses. Otros indicadores como el Índice de Confianza del Consumidor, elaborado por Fedesarrollo, que se ubicó en -41,3% y en -34,0% en abril y mayo de este año, respectivamente, refuerzan las señales de una contracción.

A continuación, se presenta un resumen de los impactos que tendría la contingencia causada por la pandemia de la COVID-19 en los diferentes sectores de la economía colombiana.

3.1. Impactos en el sector real

En el segundo trimestre del año, el PIB cayó 15,7%, en comparación con el crecimiento de 3,1% registrado en el mismo periodo del año pasado. Los sectores que más cayeron fueron actividades artísticas (-37,1%), comercio (-34,3%), construcción (-31,7%) e industria (-25,4%) (Tabla 1). Por su parte, los únicos sectores que crecieron fueron el de las actividades inmobiliarias, el de actividades financieras y de seguros, y el agropecuario.

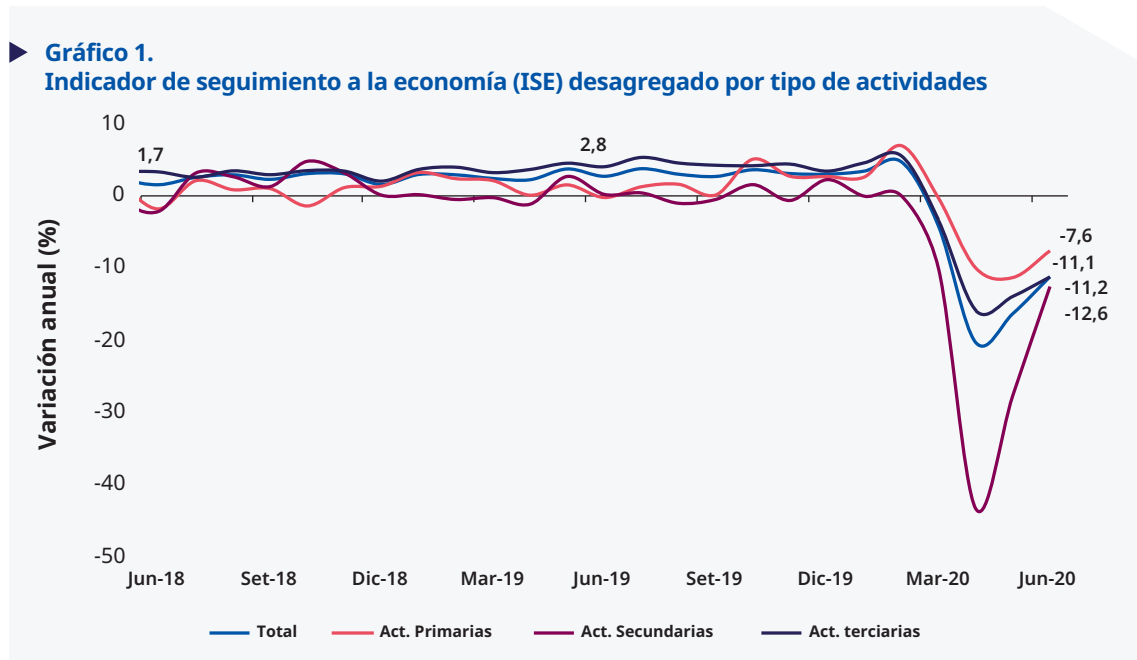
► **Tabla 1. Crecimiento del PIB trimestral desagregado por sector**

	II trimestre de 2019 Variación anual (%)	II trimestre de 2020 Variación anual (%)
Actividades artísticas	3,3%	-37,1%
Comercio al por mayor y al por menor	4,6%	-34,3%
Construcción	0,8%	-31,7%
Industrias manufactureras	0,4%	-25,4%
Minas y canteras	1,2%	-21,5%
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	4,1%	-16,0%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	3,5%	-10,2%
Suministro de electricidad, gas, y agua	2,6%	-8,6%
Información y comunicaciones	3,5%	-5,2%
Administración pública y defensa	5,4%	-3,7%
Agropecuario	0,1%	0,1%
Actividades financieras y de seguros	4,4%	1,0%
Actividades inmobiliarias	2,8%	2,0%
Producto interno bruto	3,1%	-15,7%

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2020).

El índice de seguimiento a la economía (ISE) del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) da una perspectiva de la dinámica real de la economía a corto plazo y refleja otros aspectos de la crisis (DANE, agosto de 2016). Al igual que el producto interno Bruto, el ISE toma como año base 2015 y se construye a partir de indicadores sectoriales, de cifras de producción, de encuestas y de proyecciones del sector real. En junio, el índice fue de 96,1, lo que representa una caída de 11,1% en comparación con el mismo mes de 2019. Las actividades que más cayeron fueron las secundarias (12,6%), dentro de las cuales están incluidas las industrias manufactureras y la construcción. Por su parte, las actividades terciarias (comercio, transporte, almacenamiento, alojamiento y servicios de comida, entre otras) cayeron 11,2% (Gráfico 1).

Este indicador permite hacer un seguimiento a la dinámica de la economía de manera mensual, por lo que puede observarse que, hasta el momento, abril fue el mes más crítico de la crisis económica, con un ISE de 82,6 (20,1% menor que en abril de 2019). También, puede verse que en los dos últimos meses ha habido una leve recuperación del indicador, explicada probablemente por la flexibilización de las restricciones de la cuarentena. No obstante, este sigue siendo inferior a lo presentado en los años anteriores.



Fuente: elaboración propia sobre la base de DANE, 2020.

Los pronósticos del sector real para el resto del año apuntan a una contracción más acentuada de la economía, así como de la mayoría de sus sectores. Por ejemplo, Fedesarrollo prevé una caída del PIB de 5,0% en un escenario central, explicada principalmente por el descenso de 16,1% del sector de comercio y transporte, que además es el que más pesa en el total del PIB (con una participación de 17,7%). Por su parte, el sector de minería se contraería 10,8%, por causa, entre otras cosas, de la caída de los precios internacionales del petróleo. Otros sectores afectados serían el de construcción, dada “una menor confianza y disposición a comprar vivienda de los consumidores y un menor ritmo en los proyectos de construcción durante las semanas de aislamiento preventivo obligatorio en la que el sector no estuvo exceptuado” (Fedesarrollo, 2020). Sin embargo, este fue el único sector que se contrajo el año pasado, antes la pandemia.

Además, según Fedesarrollo, en el PIB desagregado por demanda el consumo total caería 3,2%, explicado por la contracción de 5,1% en el consumo de los hogares que, a su vez, estaría causada por la reducción de la confianza de los consumidores y el desempleo, entre otros. Del mismo modo, la formación bruta de capital fijo caería 16,8% debido, entre otros factores, a la contracción de la inversión en vivienda

y otras estructuras, y a la desaceleración de maquinaria y equipo por la subida del precio del dólar. Tanto las exportaciones como las importaciones descenderían debido al debilitamiento de la demanda internacional y a la depreciación del peso colombiano, respectivamente. Aunque es previsible que en el mediano plazo algunos sectores exportadores se vean incentivados por la nueva situación cambiaria, que les es más favorable. En contraste, el gasto público aumentaría 5,3%, en línea con las medidas fiscales del gobierno nacional para mitigar algunos efectos de la crisis.

3.2. Impactos en el empleo

El empleo ha sido otro de los grandes afectados por la pandemia; si comparamos con los mismos meses del año pasado, en abril, mayo y junio de este año se perdieron alrededor de 4,9 millones de puestos de trabajo. Esto se ha debido a las restricciones a la circulación de personas y a la reducción de la demanda de bienes y servicios que han hecho que las empresas no puedan mantener a sus empleados. Como consecuencia, según el DANE, en junio el desempleo fue 19,8%, 10,4 puntos porcentuales (pp) más que lo registrado en junio de 2019 (9,4%). Si bien esta tasa de desempleo tuvo una leve mejoría respecto a mayo pasado (cuando el desempleo aumentó 10,8 pp), sigue siendo considerablemente alta.

Para entender la profundidad del problema de desempleo en el país no basta con observar la tasa de desempleo. Es necesario tener en cuenta, igualmente, el incremento significativo del número de inactivos, entendidos como aquellos que no pueden, no necesitan o no están interesados en realizar alguna actividad remunerada (DANE, s.f.). Debido a las restricciones de movilidad y al confinamiento, las personas tuvieron que permanecer en casa, sin posibilidades de buscar empleo activamente. Además, muchas de ellas decidieron evitar los riesgos para la salud que implicaba movilizarse o tuvieron un incremento en las labores de cuidado en el hogar. Así pues, de abril a junio de este año, el número de inactivos aumentó en 3,4 millones de personas, en comparación con el mismo periodo del año pasado. Si bien dicho incremento fue menor en el último mes, sigue siendo significativamente alto en comparación con años anteriores. Como lo expresa Fernández en *Revista Dinero* (8 de julio de 2020), el aumento de la inactividad puede ser un problema en los próximos meses ya que cuando estas personas vayan al mercado laboral en búsqueda de trabajo, las cifras de desempleo podrían llegar a niveles aún más altos.

Desagregado por los sectores de la economía, en el periodo de abril a junio los cinco que más perdieron empleos fueron comercio, industrias manufactureras, actividades artísticas, administración pública y construcción. Todos ellos suman alrededor de 3,4 millones de puestos de trabajo perdidos, que corresponden a aproximadamente el 70% del total de empleos perdidos de abril a junio. Lo anterior se relaciona con la caída en los sectores del PIB del segundo trimestre del año y con el ISE.

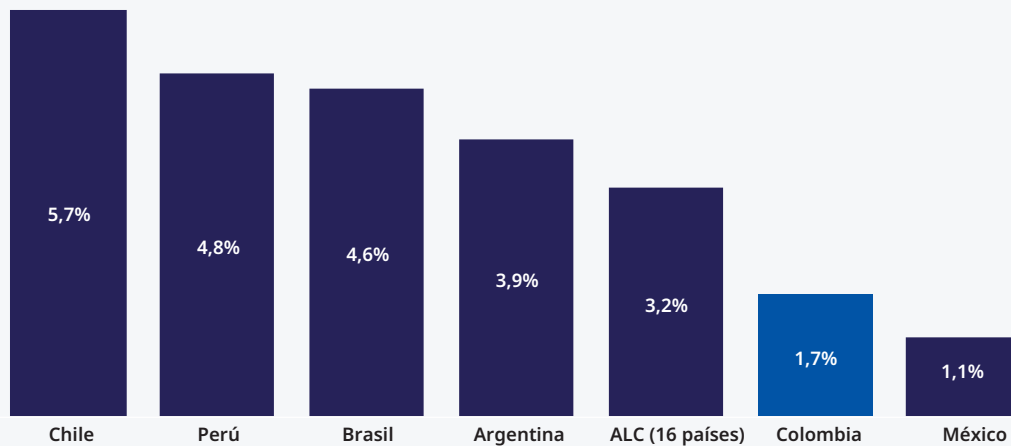
Según Anif (Santa María, 2 de junio de 2020), la pérdida de empleos de trabajadores por cuenta propia, en su mayoría informales, tendría impactos en el aumento de la pobreza a escala nacional, puesto que tienen menores salarios en promedio. Es importante tener esto en cuenta, ya que los trabajadores por cuenta propia fueron el segundo grupo que más perdió empleos en el trimestre de abril a junio (con 1,7 millones de personas), después de obreros o empleados particulares (con 2,2 millones de personas).

3.3. Impactos fiscales

Los impactos fiscales de la pandemia son sumamente importantes, ya que afectan directamente las finanzas del gobierno y, por ende, el normal desarrollo del presupuesto, de las transferencias a las entidades y de programas de inversión social, entre otras cosas. Para mitigar y contrarrestar las consecuencias sociales y económicas de la crisis, el gobierno ha tenido que aumentar el gasto público, al mismo tiempo que ha visto reducidos sus ingresos debido a “la fuerte caída en la actividad económica, la caída en el precio de los *commodities* y por las propias moratorias y préstamos que se han dado a las empresas para mantener su nómina laboral” (Pineda, Pessina & Rasteletti, 21 de abril de 2020). Con todo, hasta el 10 de mayo, Colombia fue uno de los países de América Latina y el Caribe con menos medidas fiscales como porcentaje del PIB para hacer frente a los efectos de la pandemia (Gráfico 2).

► **Gráfico 2.**
Valor de las medidas* anunciadas para enfrentar la pandemia en las mayores economías de América Latina

(Porcentaje del PIB, cifras hasta el 20 de mayo)



Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPAL, 2020.

*Las medidas se definen como las "medidas de gasto (reasignaciones y gastos extraordinarios), de desgravación fiscal y de liquidez (exceptuando las garantías estatales)".

En ese orden de ideas, el Ministerio de Hacienda publicó su Marco Fiscal de Mediano Plazo de 2020 en el cual consideró el impacto fiscal de la pandemia. El primer punto importante por resaltar es que se decidió suspender el cumplimiento de la regla fiscal para 2020 y 2021, y se establecieron nuevas metas de déficit de 8,2% del PIB y 5,1% del PIB para estos dos años respectivamente (antes de la contingencia, la meta para 2020 era 2,2% del PIB). Así pues, la nueva meta de deuda neta para el gobierno nacional central es 63,8% del PIB; 15 pp superior a lo propuesto antes de la pandemia.

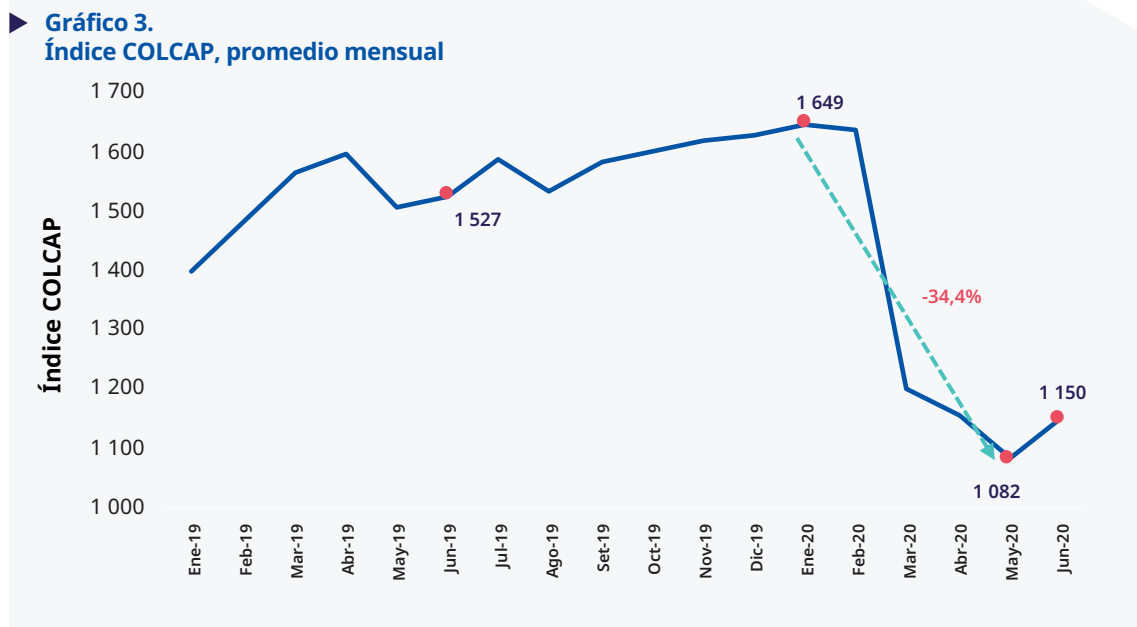
Con un PIB nominal estimado por el Ministerio de Hacienda en \$1014 billones de pesos (con una caída de 4,5%) este año, se espera que los ingresos fiscales en 2020 sean de \$158 billones de pesos, que corresponderían al 15,6% del PIB y que además son \$27 billones menos que los esperados en el Plan Financiero actualizado el 11 de marzo de 2020. Esta cifra equivale a una contracción de 8,3% respecto a los ingresos de 2019.

Finalmente, se espera un gasto fiscal de \$241 billones de pesos, que equivaldrían a 23,8% del PIB y que además sería superior en \$31 billones de pesos a lo esperado en el Plan Financiero. Dicha cifra de gasto sería mayor en 21,8% a lo gastado en 2019. Esta situación implica que necesariamente el nivel de endeudamiento del gobierno deberá aumentar el próximo año para poder mantener los estímulos a la economía y evitar una caída en el gasto público, que sería catastrófica para la recuperación económica.

3.4. Impactos en el mercado financiero

Otro de los sectores golpeados por la pandemia ha sido el mercado financiero, debido a la incertidumbre que generan las condiciones económicas adversas y al deterioro del sector real. El índice COLCAP, definido como "un índice de capitalización que refleja las variaciones de los precios de las acciones más líquidas de la Bolsa de Valores de Colombia (BVC)" (Bolsa de Valores de Colombia, s.f.), es un indicador importante para conocer el estado de los mercados financieros en el país. En este índice se incluyen acciones emitidas por grandes empresas como Ecopetrol, ISA, Bancolombia y Almacenes Éxito, entre otras. En mayo de este año, el COLCAP cayó a uno de los niveles más bajos desde la crisis de 2008, con un promedio mensual de 1.082 (-34,4% respecto a enero de este año). Por su parte, pese a haber tenido

una leve recuperación en junio, el índice sigue siendo 24,7% inferior a lo registrado en el mismo mes del año pasado (Gráfico 3).



Fuente: elaboración propia sobre la base de Bolsa de Valores de Colombia, s. f.

3.5. El impacto de la pandemia en las empresas

El impacto de la COVID-19 también será significativo en las empresas, sobre todo debido a la reducción de la demanda, causada por las medidas de confinamiento y el distanciamiento social. Esto desencadenaría riesgos de liquidez y consecuentemente podría llevar a parte de estas a la quiebra. Según la Encuesta Mensual de Expectativas Económicas (EMEE) del Banco de la República, el 70% de los encuestados dijo haber tenido un menor crecimiento del volumen de las ventas en abril. Asimismo, la proporción de los empresarios que esperan tener menores volúmenes de ventas en los próximos doce meses pasó de 8,2% en enero a 57,6% en abril.

La pandemia ha hecho que las empresas tengan que cerrar debido a las medidas sanitarias dictadas por el Ministerio de Salud. Por ejemplo, la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo reportó que, de las empresas encuestadas en mayo, 49,8% estaban en total funcionamiento; 47,5%, en parcial funcionamiento; y 2,8%, cerradas temporalmente. El 90,3% de las empresas dijo que la afectación en su funcionamiento estaba vinculada a la COVID-19. Consecuentemente, en mayo, el Índice de Confianza Comercial (ICCO) se ubicó en -9,2%, mientras que el Índice de Confianza Industrial se ubicó en -21,3%. En abril, ambos índices fueron -25,5% y -35,8%.

Por su parte, estudios como el de Eslava e Isaacs (2020) sugieren que la falta de liquidez puede ser un problema para las empresas en esta coyuntura, dado que la reducción de ingresos podría traer dificultades a la hora de cubrir costos como el pago de nómina y el alquiler. Las autoras definen los sectores más y menos vulnerables, y encuentran que una empresa típica perteneciente a los primeros tendría tres meses para financiar nómina y pagar arriendo, mientras que una empresa típica de los segundos tendría cuatro meses. Al desagregar por sectores de la economía, encuentran que las empresas de edición e impresión tendrían apenas 1,2 meses, mientras que otras, como las pertenecientes a actividades inmobiliarias, tendrían 9,4 meses de liquidez.

En línea con lo anterior, la Encuesta de Liquidez de las Empresas, realizada por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI, 2020) entre la última semana de mayo y la primera de junio, encontró que

las empresas encuestadas habrían mejorado su situación de liquidez respecto a los meses anteriores¹, pero aun así la situación seguía siendo desfavorable. Según esta fuente, las empresas solo tendrían 35 días en caja para operar, teniendo en cuenta sus obligaciones de salarios, seguridad social, pago de proveedores, obligaciones con la DIAN, entre otras². En ese mismo sentido, la Encuesta Empresarial Emergencia COVID-19, hecha por Confecámaras, detectó que cerca de una de cada cuatro empresas (en su mayoría PYMES) optó por cierres parciales o totales para enfrentar la contingencia sanitaria y que aproximadamente el 85% podía subsistir solo entre uno y dos meses con recursos propios, si se mantienen las condiciones de ese momento.

Adicionalmente, un estudio realizado por las universidades Princeton, Oxford y Yale (COVID-19 International Small Business Study, 2020) entre el 27 de marzo y el 19 de abril, sobre expectativas de pequeñas y medianas empresas en el mundo, encontró que el 71% de las empresas en Colombia había despedido a al menos un empleado debido a la contingencia. En Chile, el porcentaje fue de 58%, en Brasil, 57%, en México y el Perú, 53%, y en Argentina, 30%. También, en Colombia, 70% de las empresas consideraron que iban a despedir a un empleado en los siguientes días, mientras que, en Argentina, por ejemplo, ese porcentaje fue de 46%.

La siguiente sección analiza las estructuras de costos de las empresas que reportan a la Superintendencia de Sociedades, lo cual se complementa con un análisis de vulnerabilidad sectorial frente a la pandemia. El objetivo es identificar qué tipo de empresas podrían verse más afectadas por la COVID-19, para, a partir de este resultado, determinar cuáles son las medidas de alivio más relevantes que puede implementar el gobierno.

► 4. Análisis de las estructuras de costos más comunes de las firmas

Para realizar el análisis de las estructuras de costos de las empresas se usó la base de datos de los estados financieros reportados por las empresas vigiladas a la Supersociedades (extraídos del Portal de Información Empresarial -PIE-), además de otras bases complementarias como la de la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA) y el directorio de exportadores de la DIAN. En los tres casos se usó como año de referencia 2018, ya que, al momento de efectuar el estudio, los reportes de los estados financieros estaban disponibles hasta ese año.

Cabe aclarar que en esta sección se presenta únicamente un resumen de los hallazgos. Los ejercicios cuantitativos completos, junto con los debidos desarrollos metodológicos, se presentan en los anexos.

La base de datos agregada registró un total de 17 762 compañías. El sector con mayor participación fue comercio con 5112 empresas (28,8%), seguido por el sector industrial, con 2739 empresas (15,4%), y de las actividades inmobiliarias, con 2651 firmas (14,9%). Entretanto, los sectores con menos empresas fueron suministro de electricidad, gas y agua; administración pública; y actividades artísticas. Por otra parte, se identificó un total de 2787 firmas exportadoras, de las cuales cerca del 85% formaban parte de los sectores de industria y comercio. Finalmente, el número total de empleados de las empresas que están en la base de datos fue de 3 021 967, es decir, 170 empleados por empresa, en promedio.

Se debe tener en cuenta que esta base únicamente incluye a las empresas que reportan en la Supersociedades, por lo que, por definición, están excluidas las compañías que no tienen el tamaño

1 En abril el número de días de caja para operar era 11, mientras que en mayo el promedio era 23.

2 Si la caja solo se dedicara a pagar salarios, tendrían 98 días (47 en mayo y 33 en abril), si solo pagaran proveedores tendrían 76 días (36 en mayo y 15 en abril) y para retención de IVA tendrían 111 días (34 en mayo y 30 en abril).

suficiente para estar obligadas a reportar. También se han omitido las empresas que están vigiladas por otras superintendencias, como los bancos y otras de servicios públicos.

4.1. Estructura de costos

Para analizar las estructuras de costos de las empresas se utilizan las siguientes dos definiciones:

- **Peso de la nómina:** definido como el *Gasto de nómina/(costo de ventas+gasto de ventas)* de la empresa. Esta medida indica qué tan intensiva en trabajo es la firma. Se trata de aquellas cuya principal dificultad para sobrevivir a la crisis es el pago de la remuneración de los empleados. Además, su cierre podría generar una pérdida importante de puestos de trabajo.
- **Peso del costo financiero:** definido como el *Costo financiero/(costo de ventas+gasto de ventas)*. Esta medida muestra cuál es el peso de las obligaciones financieras dentro de los costos totales. Puede usarse como una variable proxy para determinar qué tan endeudadas están las firmas y qué tan relevantes para ellas es el ofrecimiento de alivios y mejores condiciones de tasa, cuota y plazo para el pago de obligaciones crediticias.

Para este ejercicio se clasificaron como firmas intensivas en nómina o firmas con costos financieros altos aquellas empresas que se encuentran más allá del percentil 75 de la distribución de todas las firmas, ordenadas por las variables peso de la nómina y peso del costo financiero. La Tabla 2 muestra que el sector de actividades artísticas, de entretenimiento y recreación tiene una alta proporción de empresas intensivas en nómina, al igual que los sectores de administración pública e información y comunicaciones. Esto indica que el impacto de la COVID-19 sobre estos sectores podría golpear particularmente el empleo. Además, estos sectores serían los principales beneficiados de políticas o programas enfocados en ayudar a las empresas a cubrir los costos de la nómina para preservar los puestos de trabajo, como el Programa de Apoyo al Empleo Formal (PAEF).

En el caso de las empresas que tienen costos financieros altos, el mayor riesgo debido a una disminución en la oferta de liquidez y a opciones de financiamiento a causa de la COVID-19 se concentra en los siguientes sectores: industria manufacturera (18%); actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (17%); suministro de electricidad y gas (16%); y administración pública (16%).

Se debe resaltar que el sector de actividades turísticas, de entretenimiento y recreación —que es uno de los que mayor proporción de empresas intensivas en nómina y con costos financieros altos acumula— es también el que probablemente se verá más afectado por la COVID-19, pues agrupa subsectores que son obviamente vulnerables a los efectos del confinamiento: el turismo, los restaurantes y las actividades culturales y deportivas (Ocampo, 15 de marzo de 2020).

► **Tabla 2. Participación de las empresas intensivas en nómina y con costos financieros altos por sectores de la economía**

Sector	Intensivas en nómina	Costos financieros altos
Otros sectores	50,0%	0,0%
Información y comunicaciones	37,6%	14,5%
Actividades artísticas	34,5%	16,9%
Administración pública, defensa, educación y salud	33,3%	15,8%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	24,5%	13,5%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	24,3%	9,4%
Industrias manufactureras	18,8%	18,0%
Suministro de electricidad, gas y agua	18,4%	15,8%
Explotación de minas y canteras	11,5%	8,8%
Construcción	10,5%	9,7%
Comercio al por mayor y al por menor	8,6%	13,5%
Actividades inmobiliarias	7,1%	6,8%
Actividades financieras y de seguros	5,4%	3,7%

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE.

Con todo, a pesar de la utilidad de segmentar a las empresas por estructuras de costos, las estadísticas de la base de datos indican que la información relativa al peso de la nómina y al peso del costo financiero en el costo y el gasto de ventas es solo parcialmente representativa. De las 17 762 empresas que hay en la base de datos agregada únicamente 9962 cuentan con el indicador de peso de nómina y 8395, con el indicador de peso del costo financiero. Esto se debe a que 7426 empresas no reportaron ningún valor ni en el costo de ventas ni en el gasto de ventas, lo que impide calcular los indicadores al tratarse de un denominador igual a cero.

Por esa razón es necesario complementar el análisis de exposición de las empresas a la contingencia de la COVID-19 con otra medida de vulnerabilidad. La profesora Marcela Eslava, del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE) de la Universidad de los Andes, ha realizado una serie de publicaciones en las que se evalúa la vulnerabilidad de diferentes sectores de la economía frente a la pandemia (Eslava & Isaacs, 2020). Dicha clasificación de los sectores está basada en la exposición de las actividades económicas a los efectos del confinamiento, dadas las restricciones de movilidad y las limitaciones para realizar actividades de forma virtual.

4.2. Análisis de vulnerabilidad por sectores

Se utilizó la clasificación de vulnerabilidad de Eslava e Isaacs (2020) para analizar la base de datos de la Supersociedades. Del total de empresas, 7866 forman parte de sectores clasificados como más vulnerables, lo que equivale al 44,3% de las firmas presentes en la base de datos agregada. Las actividades económicas vulnerables concentran el 40,4% de los activos y las proporciones del total que están en sectores vulnerables son similares para el costo de nómina (39,9%) y los ingresos operacionales (45,4%).

Por otro lado, la proporción de empresas exportadoras que conforman los sectores vulnerables es alta, con un 61,1%. Esto es preocupante ya que, como lo argumenta Isgut (2001), las firmas exportadoras en Colombia tienen mayores niveles de productividad, tienden a crecer más rápido, invierten más en capital humano y generan empleos de mejor calidad. Además, son cruciales para la diversificación de las exportaciones. Dicha diversificación de las ventas al exterior ha sido mencionada por algunos expertos como una medida fundamental para reducir la vulnerabilidad de la economía colombiana a choques externos y acelerar el ritmo de la recuperación (Ocampo, 15 de marzo de 2020). Sectores como el de producción de café y otros de exportación podrían beneficiarse si se mantiene la actual coyuntura cambiaria (Ocampo, 15 de marzo de 2020), una vez que pasen los efectos más disruptivos del aislamiento obligatorio en las cadenas de producción.

4.3. Modelo Probit

En adición a los ejercicios descriptivos que se presentaron en las secciones anteriores, se realizó un análisis de probabilidad para explicar cuáles son aquellos factores que están asociados a una mayor vulnerabilidad de las empresas. Para ello se empleó un modelo Probit, definido como un modelo de probabilidad cuya variable dependiente toma valores de 1 si la empresa es vulnerable y de 0 si no lo es. Se encontró que el hecho de que una empresa sea exportadora o no es básicamente la única característica que la hace vulnerable de manera diferenciada frente a los efectos de la pandemia.

Según los resultados del modelo, la probabilidad de ser vulnerable aumenta en 16 puntos porcentuales para las empresas exportadoras en comparación con las compañías que no hacen ventas en el exterior. Lo anterior implica que es posible que las compañías exportadoras requieran atención especial por parte del gobierno, dada su vulnerabilidad y su importancia estratégica.

► **Tabla 3. Resultados del modelo Probit**

Variables	Impacto en la probabilidad
exportador	0,16
endeudamiento_SF	0,00
razon_endeudamiento	0,00
ingresos_operacionales_millones	0,00
gasto_nomina	-0,00
activos_millones	-0,00
solventia	-0,00
empleados	-0,00
intensidad_capital	-0,00

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE.

► 5. Hallazgos del análisis cuantitativo

5.1. Estructura de endeudamiento

Se realizó también un análisis del endeudamiento de las empresas pertenecientes a los sectores más y menos vulnerables, con el objetivo de identificar si existían diferencias entre ambas y cómo eso podría afectarlas en la coyuntura actual. En general, las empresas de los sectores más vulnerables están más endeudadas que las que conforman las menos vulnerables, pero la diferencia no es muy amplia. Por ejemplo, al calcular la razón de endeudamiento, que se define como la razón entre los pasivos y los activos totales, se encuentra que las empresas de los sectores más vulnerables tienen una razón de 55%, mientras que para las menos vulnerables fue 42%. Si bien la razón óptima depende del sector y de las dinámicas de endeudamiento que este tenga, en ambos casos están dentro de un rango adecuado. Un porcentaje de endeudamiento muy alto representaría riesgos en cuanto a la capacidad de pago de las empresas, mientras que un nivel de endeudamiento muy bajo puede representar un exceso de activos improductivos (Tabla 4).

En el mismo sentido, el endeudamiento con el sistema financiero —definido como la división entre otros pasivos financieros corrientes, otros pasivos financieros no corrientes y el total de activos— se ubicó en 17% para las empresas más vulnerables y en 14% para las menos. Nuevamente, para ambos grados de vulnerabilidad la proporción de endeudamiento es adecuada. En línea con esto, los costos financieros, que representan los costos en los que las empresas incurren por concepto de créditos y préstamos,

también muestran una diferencia entre ambos sectores. Se encontró que el promedio para las empresas vulnerables era de \$1952 millones de pesos, superior en 20% a los costos financieros de las empresas menos vulnerables (\$1626 millones de pesos).

Por último, la razón de solvencia (activos entre pasivos) representa cuántos activos tiene la empresa por cada pasivo. Para las más vulnerables fue 1,82, mientras que para las menos vulnerables fue 2,38. Esto también se encuentra dentro de un rango adecuado; sin embargo, se debe resaltar que dicho rango puede variar según el sector que se esté analizando.

► **Tabla 4. Estructura de crédito de las empresas, según su vulnerabilidad**

	Menos vulnerables	Más vulnerables
Número de empresas	9 896	7 866
Promedio de costos financieros*	\$1 626	\$1 952
Razón de endeudamiento	42%	55%
Endeudamiento con el SF	14%	17%
Solvencia	2,38	1,82

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE.

*Cifra en millones de pesos.

5.2. Peso de la nómina

Adicionalmente, se realizó un análisis de la estructura de la nómina de las empresas de los sectores más y menos vulnerables, con el objetivo de identificar si, además del evidente impacto que tendría la pandemia en las empresas más vulnerables, existen condiciones estructurales que podrían empeorar su situación. Siendo así, mediante el cálculo de diferentes razones se encontró que sí hay diferencias entre los dos tipos de empresas en cuanto a la composición de su nómina y número de empleados pero, nuevamente, estas no son amplias. Sin embargo, cuando se desagrega por sector, se tiene que los menos vulnerables son los que mayor peso tienen en la nómina.

En términos generales, en las empresas menos vulnerables la nómina tiene un peso mayor que en las más vulnerables, en parte porque en las primeras están incluidos los sectores intensivos en mano de obra como la agricultura, los servicios profesionales y el comercio de bienes básicos, que no tuvieron las mismas afectaciones en su actividad económica que otros sectores como la construcción. Así pues, el cálculo del gasto promedio de nómina anual para las empresas más vulnerables fue \$3158 millones de pesos, mientras que para las menos vulnerables fue de \$4423 millones de pesos. Asimismo, se encontró que las empresas de los sectores más vulnerables tienen menos empleados, con una media promedio de 141 por empresa, mientras que las de los sectores menos vulnerables tienen 193 en promedio. Lo anterior significa que los salarios promedio mensuales fueron de \$1 866 430 para las más vulnerables y de \$1 909 758 para las menos, con una diferencia mínima entre ambos (Tabla 5).

Además, se calculó el peso que tenía la nómina dentro de los costos y los gastos totales de las empresas y se encontró que en las menos vulnerables fue de 14%, mientras que en las más vulnerables fue de 11%. Esto implica que en los sectores más afectados por la pandemia el pago a sus empleados ocupa menos espacio en sus costos y gastos que en el grupo de las no vulnerables. Sin embargo, como se ha observado en las estadísticas recientes de empleo, el efecto ha sido general en las empresas, con la excepción de algunos sectores como el de agricultura.

Por otro lado, se definió si las empresas eran intensivas en nómina dependiendo de si formaban parte del 75% con peso en la nómina más alto de su grupo. Se encontró que el 15% de las menos vulnerables eran intensivas en nómina, mientras que el 13% de las más vulnerables también lo eran³.

³ El número de empresas que cuentan con información referente al peso de la nómina es 9962, por lo que el total de empresas intensivas en nómina corresponde al 25% de estas.

► **Tabla 5. Estructura de nómina de las empresas, según su vulnerabilidad**

	Menos vulnerables	Más vulnerables
Número de empresas	9 896	7 866
Gasto de nómina*	\$4 423	\$3 158
Peso de la nómina	14%	11%
Proporción de intensivas en nómina	15%	13%
Número de empleados	1 914 774	1 107 192

Fuente: elaboración propia sobre la base de PIE.

*Cifra en millones de pesos.

Al desagregar por sector, se observa que en algunos de ellos el peso de la nómina es considerablemente alto, como es el caso de las actividades profesionales, en las que llega al 86% del total de costos y gastos. También se aprecia que el 24% de las empresas de este sector son intensivas en nómina; es decir, que la proporción de nómina de estas es aún mayor que la de las demás. Otro ejemplo son las actividades financieras, con un peso de 60%, aunque apenas el 5% de estas sean intensivas en nómina. Incluso, la proporción de la nómina en el total de costos y gastos en el sector de administración pública, defensa, salud y educación llega a ser superior al 100% debido a que, por la naturaleza del sector, los costos y los gastos de ventas son muy bajos y la nómina es alta (Tabla 6).

Con todo, debe aclararse que el hecho de que el peso de la nómina de estos sectores sea alto no significa que sean los sectores que mayor impacto generen en el empleo, puesto que además de formar parte de los menos vulnerables, su número de empleados es menor en comparación con los más vulnerables.

► **Tabla 6. Estructura de costos de empresas, según sector**

	Número de empresas	Gasto promedio de nómina Millones de pesos	Nº. de empleados	Peso de la nómina	Intensivas en nómina
Comercio al por mayor y al por menor	5 112	2 779	722 901	7%	9%
Industrias manufactureras	2 739	5 316	689 962	8%	19%
Actividades inmobiliarias	2 651	256	17 547	54%	7%
Construcción	2 259	1 961	177 069	19%	10%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1 918	8 578	916 109	86%	24%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1 041	2 773	228 528	20%	24%
Actividades financieras y de seguros	755	1 228	14 475	60%	5%
Información y comunicaciones	503	8 786	121 381	29%	38%
Explotación de minas y canteras	453	10 279	78 941	23%	11%
Actividades artísticas	177	3 046	24 668	25%	34%
Administración pública	114	5 695	26 646	141%	33%
Suministro de electricidad, gas y agua	38	2 099	3 559	35%	18%
Otros sectores	2	1 945	181	90%	50%

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE.

5.3. Exportadores

- En lo referente a las empresas exportadoras, es claro que estas van a sufrir consecuencias considerables a causa de las restricciones en el transporte de mercancías y a la caída de la demanda internacional de los productos debido a la recesión económica por la que atraviesa la mayoría de los países. De las 2787 empresas que exportan, 61% conforman los sectores más vulnerables que, a su vez, pertenecen principalmente a las industrias manufactureras (57,8%) y al comercio al por mayor y por menor (35,5%).
- Pese a ser minoría, en las empresas exportadoras están incluidas las más grandes del país, lo que hace que sus ingresos operacionales sean, en promedio, superiores a los de las empresas no exportadoras. Así, mientras que en promedio los ingresos de las no exportadoras fueron \$22 601 millones de pesos, los de las exportadoras fueron \$121 313 millones de pesos. En ese mismo sentido, el número de empleados promedio en las empresas exportadoras fue 312, mientras que en las no exportadoras fue 144. Finalmente, se evidencia que las empresas exportadoras tienen una intensidad de capital mayor (propiedad, planta y equipo entre el total de activos) de 39% en comparación con un 23% para las no exportadoras, lo que se asocia también a una mayor productividad.

► **Tabla 7. Características generales, según condición de exportador**

	No exportador	Exportador
Número de empresas	14 975	2 787
Ingresos operacionales promedio*	\$22 601	\$121 313
Costos financieros promedio*	\$1 008	\$5 373
Gasto de nómina promedio*	\$2 894	\$7 896
Número de empleados promedio	144	312
Razón de endeudamiento	45%	51%
Endeudamiento con el SF	15%	16%
Solvencia	2,2	2,0
Intensidad de capital	23%	39%
Peso de la nómina	16%	9%
Proporción de Intensivas en nóminas	13%	17%
Empresas vulnerables	41%	61%

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE.

*Cifras en millones de pesos.

Vale la pena resaltar que en el grupo de exportadoras se encuentran grandes empresas de sectores como el de hidrocarburos, elaboración de alimentos y bebidas, telecomunicaciones, y de comercio, lo cual explica, en gran parte, el tamaño del grupo. No obstante, la mayoría de exportaciones colombianas están asociadas a los hidrocarburos y a la minería, que dependen altamente del precio internacional de estos productos. Dada la volatilidad que han presentado las materias primas en los últimos años, es importante poner de relieve las políticas que apunten a la diversificación de las exportaciones e incentiven las ventas al exterior de sectores más sostenibles, como la industria manufacturera o el sector agroindustrial.

En conclusión, el análisis cuantitativo de las cifras de las bases de datos mencionadas indica que los impactos de la pandemia afectarán particularmente al empleo, pues muchas empresas no podrán hacer frente al pago de la nómina; a la situación de liquidez de las empresas, que podría empeorar debido a las dificultades para acceder a nuevos créditos; y a las firmas exportadoras, que se concentran en los sectores que son vulnerables a los efectos del confinamiento obligatorio. Con énfasis en estos tres impactos, la siguiente sección hace una revisión de las medidas tomadas por el gobierno para mitigar las consecuencias de la crisis.

► 6. Inventario de las medidas implementadas y anunciadas

6.1. Inventario de medidas

El gobierno nacional ha tomado muchas medidas orientadas a mitigar y a contener los impactos de la pandemia. En este contexto, alrededor de cuarenta entidades gubernamentales —entre las que tienen un rol principal el Ministerio de Salud y Protección Social, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la DIAN y el Ministerio del Trabajo— han expedido más de 600 normas (decretos, resoluciones, entre otros).

Asimismo, el gobierno nacional y diversas organizaciones públicas y privadas han hecho un esfuerzo valioso por reunir y difundir todas estas medidas. Para este informe se consultó el portal del gobierno nacional dispuesto para tal fin (coronaviruscolombia.gov.co), así como la base de datos con la normativa COVID-19 de Gómez Pinzón Abogados (gomezpinzon.com/covid19/) y se filtraron aquellas medidas que tienen más relación con el desempeño del sector empresarial.

6.2. Recursos destinados para atender la emergencia

Respecto al valor de los recursos destinados por el gobierno nacional para atender la emergencia causada por la pandemia ha habido algunas discrepancias en cuanto a la información que ha hecho pública el Ministerio de Hacienda. Por un lado, esta entidad afirmó haber destinado \$117 billones de pesos (11% del PIB) para la atención de la emergencia. Sin embargo, en estas cuentas se incluyeron, por ejemplo, cerca de \$60 billones que corresponden a garantías de créditos y \$23 billones de medidas de liquidez permanente del Banco de la República, y no a recursos para gastar en la atención de la emergencia.

Por otro lado, el Ministerio de Hacienda ha anunciado una cifra cercana a los \$25,5 billones de pesos (2,5% del PIB aproximadamente), que corresponden a los recursos centralizados en el Fondo de Mitigación de Emergencias (FOME). Actualmente no existe una plataforma unificada para hacer seguimiento a la asignación y ejecución de estos fondos; sin embargo, el Ministerio de Hacienda señaló que los recursos del FOME se destinarían a cuatro grandes frentes: la salud, la atención de los más vulnerables, la protección del empleo y la protección de las empresas.

Para entender la prioridad que en estos fondos de emergencia se les dio a los temas de atención al empleo y a la protección a las empresas, es útil revisar la distribución de los recursos asignados. De los cerca de \$25 billones de pesos del FOME, se mencionó que para la atención al empleo se destinarían cerca de **\$10 billones de pesos** en líneas garantizadas de crédito para trabajadores independientes, líneas garantizadas de crédito para nómina, pago parcial de aportes a pensión por dos meses (que posteriormente fue declarado inexecutable por la Corte Suprema) y programas de apoyo al empleo formal. Para la atención a las empresas se habló de cerca de **\$1,5 billones de pesos** en líneas de crédito para capital de trabajo y líneas garantizadas de crédito para microfinancieras.

Sobre la ejecución de estos recursos, de acuerdo con el Observatorio Fiscal de la Universidad Javeriana (junio de 2020), en su informe sobre la transparencia en el uso de los recursos para atender la pandemia, “por un lado, no hay certeza de la magnitud de los recursos dispuestos ni de sus fuentes de financiación y, por otro lado, no hay certeza de cuáles han sido los gastos efectivamente realizados” (p. 9). Se estima que el máximo valor posible del gasto para atender la pandemia no podía exceder los \$6,1 billones de pesos a la fecha de corte de este informe.

Estos recursos provendrían de la suma de los \$2,2 billones de pesos de contratos celebrados por el Ministerio de Hacienda directamente y de los \$3,9 billones de las transferencias que este ministerio ha hecho a otras entidades del gobierno. Si bien se sabe que estos recursos los ha girado el Ministerio de Hacienda, no es claro que hayan sido ejecutados en su totalidad por las entidades del Estado.

6.3. Medidas enfocadas en la liquidez

Como ya se mencionó, gran parte de la discordancia en los montos de las medidas anunciadas por el gobierno (de \$117 a \$25 billones) está explicada, sobre todo, por la inclusión o no de las garantías de crédito y de los alivios de liquidez en las cuentas. Por esa razón es importante analizar este grupo de medidas de forma independiente. Así pues, a continuación, se describen y cuantifican las medidas financieras que se han tomado.

El sector financiero ha sido importante para el manejo de la crisis, puesto que a través de este se han otorgado créditos, subsidios a tasas de interés y se han implementado otros mecanismos para que las empresas puedan cumplir sus obligaciones. Asimismo, se han flexibilizado los plazos de la cartera en mora y se han puesto en marcha mecanismos para aliviar las finanzas de las personas. Por ejemplo, a través del programa especial de garantías “Unidos por Colombia” del Fondo Nacional de Garantías (FNG), el gobierno nacional había destinado, hasta el 5 de agosto, un cupo de \$24,2 billones de pesos en líneas de crédito especiales. Estas serán designadas para capital de trabajo, el pago de nóminas, los trabajadores independientes, las microfinanzas y los sectores más afectados; además, se contará con dos líneas regionales (Cúcuta y Pereira).

Hasta el 29 de julio se habían desembolsado \$5,6 billones de pesos en créditos del total del cupo disponible; las microempresas fueron las que recibieron más desembolsos, con \$1,71 billones (30,5%), seguidas por las pequeñas empresas, que recibieron \$1,69 billones (30,1%), y por las medianas empresas, con desembolsos por \$1,67 billones (29,8%). Las grandes empresas recibieron \$535 000 millones de pesos y esta es la línea que el gobierno ha lanzado más recientemente (Tabla 8).

► **Tabla 8. Líneas de garantía desembolsadas hasta el 29 de julio por tamaño de la empresa**

	Nº. de operaciones	Monto Desembolsos Billones de pesos	%
Microempresa	142 939	\$1,71	30,5
Pequeña empresa	17 746	\$1,69	30,1
Mediana empresa	6 572	\$1,67	29,8
Gran empresa	1 123	\$0,54	9,5
Total	168 380	\$5,61	100,0

Fuente: elaboración propia sobre la base de Superfinanciera, 2020.

Al desagregar por sectores de la economía, se evidencia que el sector de comercio es el que más ha recibido desembolsos, seguido por industrias manufactureras, construcción y actividades profesionales (Tabla 9). No obstante, si se tienen en cuenta los montos por operación, se observa que, en promedio, los desembolsos más grandes se hicieron en los sectores de explotación de minas y canteras, distribución de agua, construcción y actividades de atención a salud humana.

► **Tabla 9. Desembolsos de fondo de garantía desagregados por sector**

	Nº. de operaciones	Monto de las operaciones*	Monto promedio por operación*
Comercio por mayor y por menor	65 601	\$1,7bn	\$26,2
Industrias manufactureras	25 614	\$931,4	\$36,4
Construcción	7 573	\$464,4	\$61,3
Actividades profesionales	10 304	\$389,6	\$37,8
Actividades servicios administrativos y de apoyo	6 555	\$361,4	\$55,1
Transporte y almacenamiento	7 004	\$317,5	\$45,3
Actividades de atención a salud humana	4 439	\$270,3	\$60,9
Alojamiento y servicios de comida	11 205	\$217,6	\$19,4
Otras actividades de servicios	9 643	\$178,4	\$18,5
Agropecuario	7 915	\$175,1	\$22,1
Información y comunicaciones	3 137	\$170,4	\$54,3
Educación	2 286	\$121,2	\$53,0
Actividades inmobiliarias	2 428	\$95,2	\$39,2
Actividades financieras y de seguros	1 569	\$61,4	\$39,1
Actividades artísticas y de entretenimiento	1 116	\$48,4	\$43,4
Distribución de agua	579	\$35,9	\$62,0
Explotación de minas y canteras	400	\$28,5	\$71,3
Administración pública y defensa	475	\$10,0	\$21,0
Suministro de electricidad	134	\$7,7	\$57,8
Actividades de los hogares en calidad de empleadores	403	\$4,5	\$11,1
Total general	168 380	\$5,6bn	\$33,3

Fuente: Superfinanciera.

*Cifras en miles de millones de pesos.

Nota: bn es equivalente a billones de pesos.

Ahora bien, según el tipo de línea de crédito a la que deseen aplicar, las empresas y los trabajadores independientes deben cumplir ciertos requisitos puestos por el gobierno para ser elegibles en el programa. Estos van desde pertenecer a los sectores económicos más vulnerables, hasta estar inscrito en el RUT, haber presentado una disminución en sus ventas y tener el soporte de aportes a la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA), entre otros. Sin embargo, las entidades bancarias cuentan con sus propios requisitos definidos por cada una de ellas y, en muchos casos, los solicitantes de crédito no cumplen con ellos, lo que lleva al rechazo de algunas de las solicitudes. Por ejemplo, de los 207 000 créditos solicitados entre el 17 de abril y el 27 de julio fueron rechazados cerca de 35 000 (16,9%), mientras que se aprobaron alrededor de 164 000 (78,8%). Las restantes 9000 solicitudes seguían en estudio hasta esa fecha.

La anterior tasa de rechazo parece baja en comparación a la de aprobación; sin embargo, si se analiza el monto, y no el número de las solicitudes, esta proporción cambia. Al 27 de julio se habían aprobado \$7,3 billones de pesos en créditos, pero se habían rechazado créditos por \$5,8 billones de pesos. Se destaca que la gran mayoría de los montos rechazados fueron en las líneas destinadas a las PYMES: \$4,4 billones de pesos en la línea de crédito para nóminas y \$501 000 millones de pesos para capital de trabajo, que suman 96,5% de los montos totales rechazados. Estas dos líneas son las que tienen más montos

disponibles: suman un total de \$14 billones de pesos en disponibilidad, que corresponden al 57,3% del total del cupo. En efecto, la alta tasa de negación de créditos a las PYMES es una mala señal porque, como se mencionó en secciones anteriores, este segmento del tejido empresarial es frágil y puede sucumbir con facilidad a los impactos de la crisis.

Ahora bien, en términos generales, las principales causas de la negación de dichos créditos fueron la indisponibilidad de recursos del banco y la realización de segundas solicitudes por parte de los clientes por fuera del monto establecido para cada uno por la entidad. Sin embargo, otras razones importantes fueron el incumplimiento de las condiciones determinadas previamente por el Fondo Nacional de Garantías (FNG), el flujo de caja del deudor y su perfil de riesgo.

En adición a lo anterior, se dispusieron, a través de Bancóldex, \$1,4 billones de pesos en líneas de crédito, de los cuales se habían desembolsado, hasta el 28 de julio, \$1,1 billones de pesos a 19 479 empresas. Además, para Finagro se dispuso un total de \$50 000 millones para subsidiar la tasa de interés, de los cuales ya se había completado el cupo total para la fecha. Finalmente, en líneas de crédito para Findeter se destinó un total de \$713 000 millones y se habían desembolsado \$469 927 millones de pesos hasta aquella fecha.

Por otro lado, hasta el 29 de julio se habían beneficiado alrededor de 11,7 millones de personas naturales y jurídicas en plazos de gracia de sus obligaciones crediticias, que representaron un total de 16,7 millones de créditos por \$225,5 billones de pesos. La modalidad que más utilizó esta medida fue la comercial, por \$89,2 billones de pesos (31,3% del total de la cartera); seguida del consumo, por \$81,1 billones (51,9% del total de la cartera); y la de vivienda, por \$49,1 billones (62,5% del total de la cartera) (Tabla 10).

► **Tabla 10. Saldo de planes de gracias a deudores, por modalidad**

Modalidad	Cartera de créditos Billones de pesos	Cartera con beneficio Billones de pesos	% de la cartera con beneficio
Comercial	\$284,7	\$89,2	31,3%
Consumo	\$156,2	\$81,1	51,9%
Vivienda	\$78,5	\$49,1	62,5%
Microcrédito	\$13,0	\$6,2	47,6%
Total	\$531,6	\$225,5	42,4%

Fuente: elaboración propia sobre la base de Superfinanciera.

Por otra parte, las tasas de interés han bajado: en los créditos de consumo pasaron de un promedio de 16,90% efectivo anual en junio de 2019 a 15,00% efectivo anual en junio de 2020 (-1,9 pp). La tasa de los créditos ordinarios pasó de 10,28% en junio del año pasado a 8,88% en junio de este año (-1,4 pp) y la de los créditos empresariales o corporativos, de 7,61% a 6,91% (-0,7 pp). Estos movimientos están en línea con las medidas del gobierno para subsidiar tasas de interés y con la reducción de la tasa de intervención del Banco de la República. No obstante, otras tasas de interés, como las de microcréditos y las de vivienda, aumentaron.

Sin embargo, a pesar de los anuncios de disponibilidad de recursos, el mercado de créditos directos ha sufrido consecuencias profundas a causa de la pandemia: en comparación con junio del año pasado, los desembolsos de crédito tuvieron una caída en el mismo mes de este año de 45,1%, con lo cual llegaron a \$19,4 billones de pesos. Al desagregar por modalidad, se aprecia que los créditos a las empresas pasaron de \$21,6 billones de pesos en junio de 2019 a \$11,1 billones a junio de 2020 (-48,4%). Por su parte, los créditos de consumo de las personas naturales cayeron 55,6%, mientras que los créditos de vivienda, 40,3%. Finalmente, el crédito a las microempresas descendió 41,4% respecto a junio del año pasado (Tabla 11).

► **Tabla 11. Desembolso de créditos por tipo de crédito**

Billones de pesos	Junio de 2020	Junio de 2019	Diferencia	Variación porcentual
Empresas*	\$11,1	\$21,6	-\$10,5	-48,4%
Microempresas	\$0,3	\$0,5	-\$0,2	-41,4%
Personas (Tarjeta de crédito)	\$3,9	\$4,8	-\$0,8	-17,5%
Personas (Otros consumos)**	\$2,9	\$6,6	-\$3,7	-55,6%
Vivienda	\$1,1	\$1,8	-\$0,7	-40,3%
Total	\$19,4	\$35,3	-\$15,9	-45,1%

Fuente: elaboración propia sobre la base de Superfinanciera.

*Incluye créditos ordinarios, preferenciales, tesorería, especiales, sobregiros y tarjeta de crédito empresarial. Excluye construcción VIS y No VIS.

**Incluye créditos de consumo de bajo monto.

***En 2019 no se registraron créditos especiales ni consumo de bajo costo.

Si bien las medidas tomadas por el gobierno nacional para mejorar la liquidez de las empresas han sido muy importantes para que estas afronten la crisis causada por la pandemia de la COVID-19, las cifras que muestran la caída de la cartera, combinadas con la alta negación de los créditos, son alarmantes, pues indican que las ayudas gubernamentales que se entregan a través del sistema financiero —como créditos con condiciones más favorables y las garantías de crédito— no han logrado mantener los niveles de crédito que había antes de esta coyuntura ni han llegado completamente a su público de destino. La falta de crédito puede ser un indicador de que las empresas enfrentan situaciones de iliquidez, que fácilmente pueden convertirse en pérdidas de empleo o incluso cierres de establecimientos.

Por ende, es necesaria, tal como se afirma en el decálogo de Apoyo a la Empresa Nacional de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), “la ampliación de garantías hasta niveles que garanticen el flujo dinámico de recursos y la ampliación de estas facilidades a empresas de todos los tamaños” (2020). El FMI (2020), por su parte, recomienda que los mismos bancos públicos podrían servir como facilitadores de las garantías, lo que haría más fácil la entrega de los créditos a las empresas más vulnerables.

6.4. Medidas enfocadas en conservar el empleo

Además de los créditos que buscan generar liquidez para pagar la nómina de las empresas, el gobierno ha implementado otros programas para apoyar la conservación del empleo. Uno de los más relevantes para las empresas en este periodo de crisis ha sido el Programa de Apoyo al Empleo Formal (PAEF) que consiste en un subsidio de hasta el 40% de un salario mínimo por cada empleado, con vigencia para los meses de mayo a agosto. Para recibir el subsidio es necesario que la empresa se haya constituido antes de enero de este año, tener registro mercantil renovado y demostrar la disminución en 20% de las ventas totales de la empresa, entre otros. Hasta junio se habían entregado \$1,7 billones de pesos a alrededor de tres millones de trabajadores, asociados a 124 000 empleadores.

Asimismo, se implementó el Programa de Apoyo para el Pago de la Prima de Servicios (PAP). Se trata un auxilio de \$220 000 pesos por cada empleado con ingresos entre un salario mínimo mensual legal vigente y hasta un \$1 millón de pesos, que deben ser destinados para el pago de la prima de servicios. Los requisitos que debe cumplir el empleador para acceder a esta ayuda son los mismos que los del PAEF. El gobierno nacional, teniendo en cuenta la situación de liquidez de las empresas, permitió a los empleadores, de mutuo acuerdo con los empleados, diferir el pago de la prima de junio hasta en tres cuotas, con plazo máximo en diciembre.

Otra de las medidas que han sido tomadas por el gobierno es el auxilio a los trabajadores en suspensión contractual o licencia no remunerada, que otorga \$160 000 pesos a aquellos trabajadores que entraron en suspensión contractual o licencia no remunerada en los meses de abril, mayo y junio. Para acceder, el trabajador debe ser dependiente de una empresa que cumpla con los requisitos del PAEF. Este beneficio

ha sido muy importante, particularmente, para sectores que no han podido operar ni reactivar su actividad económica.

Adicionalmente, el gobierno estipuló el subsidio de emergencia del Mecanismo de Protección al Cesante para las personas desempleadas, a través de las cajas de compensación. Este consiste en el pago de los aportes de seguridad social por un salario mínimo, una cuota monetaria por seis meses y el pago de dos salarios mínimos diferidos a dos meses.

Por otro lado, en mayo y junio el gobierno nacional expidió el Decreto 558 que permitía, de manera voluntaria, a los empleadores y a los trabajadores independientes reducir su aporte de seguridad social de 16% a 3%. No obstante, recientemente la Corte Constitucional lo declaró inexecutable por lo que los recursos que se dejaron de percibir durante esos meses tendrán que ser devueltos al sistema de pensiones. Según cálculos expuestos en *La República* (Sánchez, 25 de julio de 2020), hechos sobre la base de los datos de la PILA, alrededor de 6,5 millones de trabajadores usaron este beneficio y el monto de los aportes no pagados ascendería a \$2,3 billones de pesos. La devolución de ese dinero supone un reto tanto para los empleadores como para los empleados y trabajadores independientes, ya que durante la pandemia han argumentado la falta de liquidez para pagar sus compromisos. Por su parte, Asofondos se ha mostrado flexible, pues propone que la devolución se haga en un periodo de entre doce y dieciocho meses.

Ahora bien, según cálculos propios hechos a partir de los datos de la PILA de 2018, el monto total por devolver sería de \$4,4 billones de pesos, entre empresas y trabajadores independientes. Esto debe interpretarse como el máximo valor que debería devolverse al sistema si el 100% de los trabajadores de la PILA hubieran hecho efectivo el beneficio, dado que desconocemos este último dato. Por su parte, si se hace el cálculo solo con las empresas del PIE, el monto por devolver sería \$1,3 billones de pesos. No obstante, cabe aclarar que en la base de datos que se utilizó en el estudio no están incluidas todas las empresas del país ni aquellas que son vigiladas por otras superintendencias diferentes de las Supersociedades, por lo que el monto está subestimado.

6.5. Medidas enfocadas en la actividad exportadora

La pandemia ha afectado gravemente al comercio mundial, pues ha conllevado la reducción de la demanda y limitaciones en el transporte terrestre, aéreo y marítimo. Como ejemplo de esto, se observó que las exportaciones colombianas cayeron alrededor del 41% en el segundo trimestre del año y las importaciones tuvieron un comportamiento similar. Adicionalmente, muchos países decidieron limitar las exportaciones de productos básicos o estratégicos para atender la emergencia sanitaria, lo que agravó más las restricciones al comercio.

En este contexto, al inicio de la pandemia el gobierno nacional prohibió la exportación de algunos productos necesarios para el manejo de la contingencia sanitaria, tales como alcohol, gel desinfectante, papel higiénico, aparatos eléctricos médicos y guantes, entre otros, con el propósito de garantizar su abastecimiento en el país. Sin embargo, teniendo en cuenta que durante la contingencia algunos de aquellos productos contaban con un nivel de abastecimiento óptimo y que otros países los requerían, a través de la Resolución 0457 de los ministerios de Salud y de Comercio, Industria y Turismo (Mincit) se estableció un mecanismo para autorizar su exportación con restricciones. Esta medida consistió en la creación de la Mesa de Facilitación del Comercio, que evalúa la situación del producto en el mercado interno y emite un concepto para que finalmente el Mincit apruebe o rechace dichas exportaciones.

Además, diferentes entidades del gobierno —como la DIAN, el Ministerio de Industria y Comercio y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)— tomaron medidas regulatorias que han permitido a las empresas agilizar los procesos de exportación e importación. Por ejemplo, la DIAN permitió la realización de ciertos trámites de manera virtual y flexibilizó las condiciones para almacenar mercancía en los puertos. A esto se suma la extensión de la vigencia de las categorías de Usuario Aduanero Permanente (UAP) y Usuario Altamente Exportador (ALTEX) durante el tiempo que dure la declaratoria de emergencia económica (hasta el momento de elaboración de este informe era hasta el 30 de agosto). Sería ideal

que la posibilidad de presentar certificados virtuales sea permanente y que la vigencia de los estatus de ALTEX y UAP se extendiera hasta fines de año, de manera que se alivie el peso de los requisitos que se exigen a las firmas que están involucradas en el comercio exterior. En el caso de la extensión de los UAP y los ALTEX, esto daría más tiempo al gobierno para reglamentar claramente la ruta para obtener la categoría de Operador Económico Permanente y a los empresarios les daría más espacio para prepararse para cumplir estos requisitos.

Por otra parte, aprovechando la alta demanda interna y externa de productos relacionados con el manejo de la crisis sanitaria, el gobierno ha promovido la reconversión productiva de algunos sectores. A través de iniciativas como “Empresarios por el empleo” se buscó identificar a los productores de los implementos requeridos para posteriormente conectarlos con los posibles compradores. Así, dentro de los sectores involucrados se encuentran el textil, dada la demanda de tapabocas, batas, etcétera; además de subsectores de manufactura que comenzaron a producir guantes, gafas, ventiladores, entre otras cosas.

Por su parte, a través de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Valdivieso, 2020), la viceministra de Comercio Exterior expuso cinco ejes del comercio exterior que ayudarían a la reactivación económica. El primero consiste en facilitar el acceso a medios de producción para reducir costos y aumentar la competitividad; el segundo plantea la exportación de servicios basados en conocimiento y el impulso de las industrias 4.0 a través de la creación de zonas francas específicas para estas; el tercero busca potenciar el comercio electrónico mediante programas que ya se han estado implementando y que buscan cerrar las brechas tecnológicas entre las empresas; el cuarto intenta aprovechar las nuevas tendencias de consumo que genera la pandemia, a través del enfoque en productos y mercados estratégicos; finalmente, el quinto eje busca atraer inversión extranjera para apalancar las exportaciones.

Si bien esta primera propuesta del gobierno nacional para la reactivación del sector exportador involucra varios aspectos clave en los que debe avanzar el país, es importante que se trace un plan concreto con objetivos específicos que permitan monitorear el proceso de recuperación económica. Además, debe ponerse especial énfasis en la diversificación de exportaciones, ya que la alta participación de las exportaciones de productos de hidrocarburos y minas en la canasta de bienes de exportación es una vulnerabilidad para la estabilidad macroeconómica del país.

► 7. Recomendaciones

- El gobierno nacional debe garantizar la liquidez de las empresas para que estas puedan cumplir con sus obligaciones principales, como el pago de nómina, de impuestos, a proveedores, entre otros. Esto ya se ha intentado hacer mediante diferentes programas de crédito, como garantías otorgadas a través del Fondo Nacional de Garantías; sin embargo, como se mostró, el rechazo de créditos por parte de los bancos es alto, especialmente en el caso de las PYMES. Se recomienda que las autoridades regulatorias continúen con el seguimiento a las entidades de crédito para que estas flexibilicen sus condiciones a la hora de entregar los créditos, dado que ya se cuenta con el respaldo del gobierno para ello.
- En línea con lo anterior, se recomienda buscar alternativas que sean más eficientes que la entrega de garantías a los créditos de las entidades financieras privadas. Por ejemplo, la OCDE (2020) aconseja que los mismos bancos públicos sean los que presten el dinero; también plantea la implementación de mecanismos para entregar directamente los recursos a las empresas.
- En materia de empleo, deben seguir fortaleciéndose los programas gubernamentales para atender la crisis causada por la COVID-19. Se recomienda ampliar el plazo de programas como el PAEF, pero también deben tenerse en cuenta otras alternativas que incluyan a los trabajadores informales que

están en situación de vulnerabilidad. La conservación del empleo es importante, entre otras cosas, porque permite que los trabajadores no pierdan la calidad de las habilidades ya adquiridas y que, de esta forma, se evite la caída de la productividad.

- En cuanto a las exportaciones, se recomienda que las medidas tomadas debido a la contingencia en pro de agilizar el proceso de exportación sigan siendo implementadas después de que se normalice la situación. Esto está asociado a una reducción de tiempos y de costos, lo que llevaría, finalmente, a un aumento en la productividad.
- En cuanto a los trámites de comercio exterior, se recomienda además que la extensión de los certificados de UAP y ALTEX se amplíe hasta que la ruta para la obtención del estatus de OEA esté totalmente reglamentada y las empresas hayan tenido el tiempo suficiente para adaptarse a los nuevos requerimientos.
- Finalmente, se debe avanzar en la diversificación de la canasta exportadora del país, ya que la dependencia de la exportación de hidrocarburos y productos de minería se convierte en un riesgo para la economía. El gobierno ha hecho algunas propuestas; sin embargo, es importante que estas se lleven a cabo efectivamente y que se les haga un seguimiento para poder evaluar su efectividad.

► Anexos

Anexo de las estructuras de costos más comunes de las firmas

Descripción de la base

La base de datos con la que se hizo el análisis de la estructura de costos está compuesta por tres insumos principales. El primero es el Portal de Información Empresarial (PIE) de la Superintendencia de Sociedades (Supersociedades), en el que las entidades vigiladas reportan los estados financieros correspondientes al fin del periodo de 2018, según las normas internacionales NIIF. A partir de esta base de datos se procedió a hacer una depuración que permitió excluir empresas que presentaban reportes con una periodicidad diferente a la anual; además de las firmas que tenían valores en activos, pasivos, patrimonio e ingresos operacionales inconsistentes con su tamaño.

La segunda fuente de información fue el directorio de exportadores de 2018 publicado por la DIAN, que cuenta con información del valor exportado en dólares FOB y las partidas arancelarias de los principales productos exportados. Como tercera fuente se usó la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA) para determinar el valor de la nómina y el número de empleados de cada empresa para el año 2018. Cabe destacar que las tres bases no son homogéneas, pues no todas las empresas cuentan con la misma información en todas las variables.

De este modo, se procedió a unir las tres bases de datos mencionadas, usando el número de identificación tributaria (NIT) de las empresas para hacer la unión. Como resultado, se obtuvo la **base de datos agregada** cuyo análisis se presentará en las siguientes secciones.

Estadísticas descriptivas

Se registraron 17 762 empresas en la base de datos agregada, clasificadas en trece sectores (Tabla 12). El sector con mayor proporción en la base es comercio, con 5112 empresas, equivalentes al 28,8%

del total. En segundo lugar, se ubicó el sector industrial con 2739 empresas (15,4%) y, en tercer lugar, las actividades inmobiliarias, con 2651 empresas y 14,9%. Los sectores con menos empresas fueron suministro de electricidad, gas y agua; administración pública; y actividades artísticas.

Es importante aclarar que el análisis de la base solo incluye a las empresas vigiladas por la Supersociedades, por lo que están excluidas algunas empresas importantes que reportan su información a otras entidades como la Superintendencia Financiera o la Superintendencia de Servicios Públicos. Por ejemplo, no están incluidos los bancos, las entidades de crédito, las empresas de servicios públicos, los *holdings* financieros, entre otros.

► **Tabla 12. Número de empresas en la base de datos agregada, desagregado por sector**

Sector	Número de empresas	Participación (%)
Total	17 762	100,0
Comercio al por mayor y al por menor	5 112	28,8
Industrias manufactureras	2 739	15,4
Actividades inmobiliarias	2 651	14,9
Construcción	2 259	12,7
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1 918	10,8
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1 041	5,9
Actividades financieras y de seguros	755	4,3
Información y comunicaciones	503	2,8
Explotación de minas y canteras	453	2,6
Actividades artísticas	177	1,0
Administración pública, defensa, educación y salud	114	0,6
Suministro de electricidad, gas, y agua	38	0,2
Otros sectores	2	0,0

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE.

Por otra parte, la base agregada identifica a un total de 2787 firmas exportadoras, de las cuales la mitad está en la industria manufacturera (1393 empresas); seguido por el comercio, con 34,2% de la participación (954 empresas); y por agricultura, con el 6,2% del total de las empresas exportadoras (173 empresas). Así pues, los sectores de industria y comercio concentran casi el 85% de las empresas (Tabla 13).

► **Tabla 13. Número de empresas exportadoras por sector**

	Número de empresas	Participación (%)
Total	2 787	100,0
Industrias manufactureras	1 393	50,0
Comercio al por mayor y al por menor	954	34,2
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	173	6,2
Explotación de minas y canteras	78	2,8
Actividades profesionales, científicas y técnicas	70	2,5
Información y comunicaciones	61	2,2
Construcción	35	1,3
Actividades artísticas	10	0,4
Actividades inmobiliarias	6	0,2

Sector	Intensivas en nómina	Costos financieros altos
Suministro de electricidad, gas y agua	5	0,2
Actividades financieras y de seguros	1	0,0
Administración pública	1	0,0

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE y del Directorio de Exportadores de la DIAN.

Por otro lado, se encontró que el número total de empleados resultante de unir el PIE con la PILA fue 3 021 967 en total, que, a su vez, corresponden a un promedio de 170 empleados por empresa. Es importante aclarar que no todas las empresas tienen asociado un número de empleados, por lo que el promedio no puede tomarse como exacto, pero sí como indicador del tamaño de las empresas de la muestra.

En línea con lo anterior, el salario mensual promedio fue \$1 584 347 para el total de las empresas, siendo el sector de explotación de minas y canteras el que tuvo un mayor promedio (\$3,9 millones de pesos); seguido de información y comunicaciones, con un promedio de \$2,8 millones de pesos; y de actividades financieras y de seguros, con \$2,4 millones de pesos. Los sectores con menos salarios fueron el agropecuario y las actividades profesionales, científicas y técnicas (Tabla 14).

► **Tabla 14. Número de empleados, promedio de gasto de nómina y salario promedio, por sector**

	No. De empleados	Gasto de nómina mensual (Miles de millones de pesos)	Salario promedio
Explotación de minas y canteras	78 941	307	\$3 884 722
Información y comunicaciones	121 381	341	\$2 810 989
Actividades financieras y de seguros	14 475	35	\$2 396 921
Administración pública, defensa, educación y salud	26 646	48	\$1 816 709
Actividades inmobiliarias	17 547	34	\$1 919 505
Construcción	177 069	310	\$1 748 054
Industrias manufactureras	689 962	1 193	\$1 728 583
Total	3 021 967	4 788	\$1 584 347
Actividades artísticas	24 668	41	\$1 656 491
Comercio al por mayor y al por menor	722 901	1 141	\$1 578 870
Suministro de electricidad, gas, y agua	3 559	6	\$1 671 529
Actividades profesionales, científicas y técnicas	916 109	1 113	\$1 214 861
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	228 528	220	\$961 489
Otros sectores	181	0	\$895 588

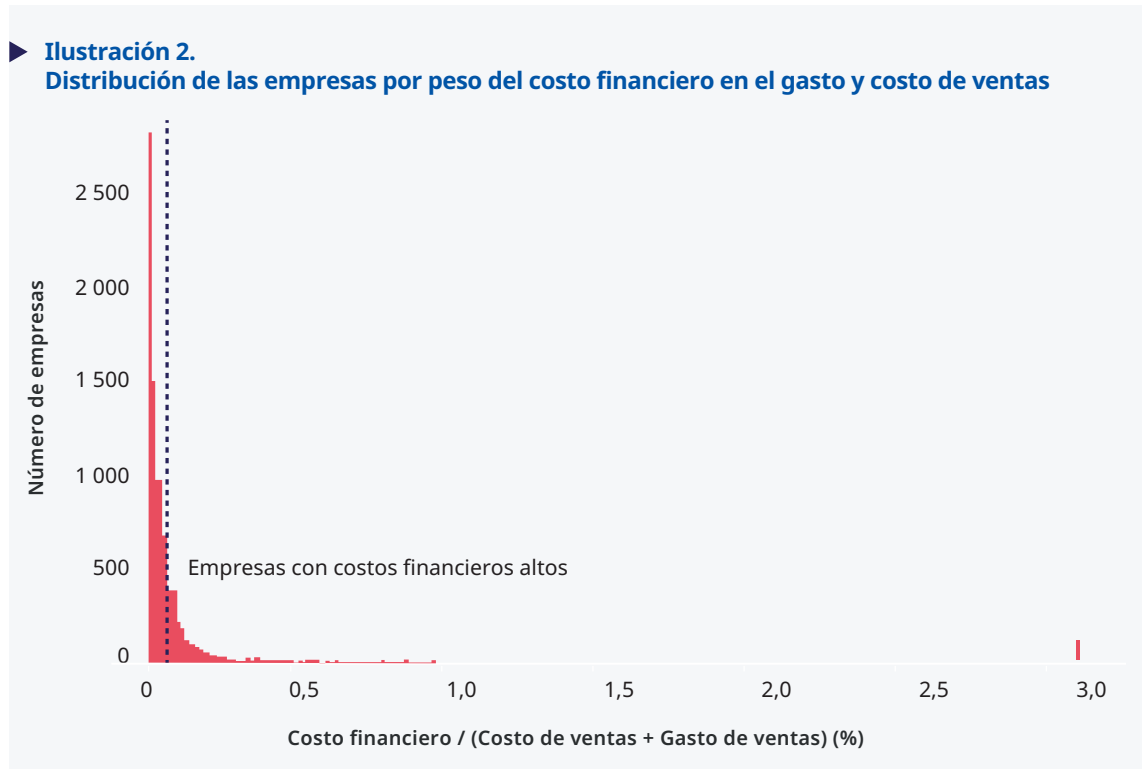
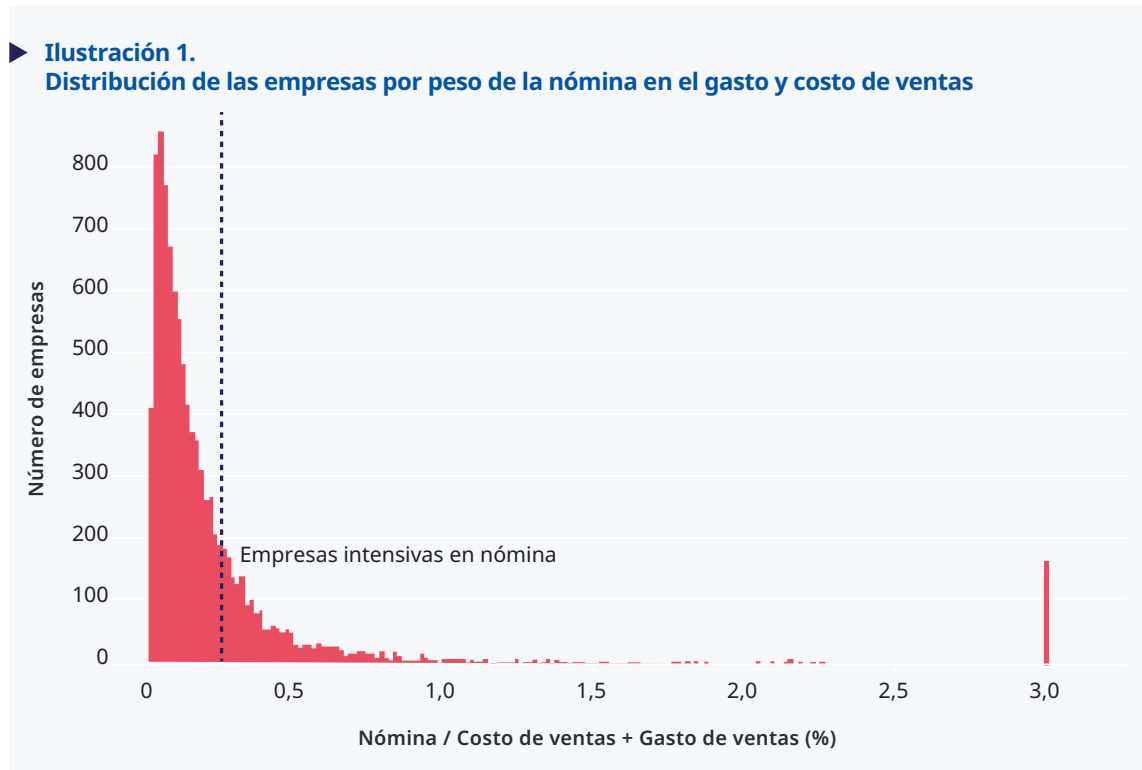
Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE de la Supersociedades y la PILA.

Estructuras de costos

Para analizar las estructuras de costos de las empresas se utilizan las siguientes definiciones:

- **Peso de la nómina:** definido como el *Gasto de nómina/(costo de ventas+gasto de ventas)* de la empresa. Esta medida indica qué tan intensiva en trabajo es la firma. Se trata de aquellas que, si son vulnerables a los efectos del confinamiento ocasionado por la COVID-19, podrían generar una pérdida importante de puestos de trabajo.
- **Peso del costo financiero:** definido como el *Costo financiero/(costo de ventas+gasto de ventas)*. Esta medida muestra cuál es el peso de las obligaciones financieras dentro de los costos totales. Puede usarse como una variable proxy para determinar qué tan endeudadas están las firmas y qué tan relevantes para ellas es el ofrecimiento de alivios o créditos y mejores condiciones desde las instituciones financieras y desde el gobierno.

A continuación, se determinará cuáles firmas son intensivas en nómina y cuáles tienen costos financieros altos. Para ello se utiliza un proceso estadístico en el que se clasifica como firmas intensivas en nómina o firmas con costos financieros altos a aquellas empresas que se encuentran más allá del percentil 75 de la distribución de todas las firmas, ordenadas por las variables peso de la nómina y peso del costo financiero. La Ilustración 1 y la Ilustración 2 ejemplifican este proceso.



Una vez clasificadas las firmas en intensivas y no intensivas en nómina, se procede a analizar cómo es la distribución de las firmas intensivas y de costos altos en los sectores de la economía. El mismo proceso se repite para las firmas que tienen costos financieros altos. La Tabla 15 muestra que el sector de actividades

artísticas, de entretenimiento y recreación tiene una alta proporción de empresas intensivas en nómina. Los sectores de administración pública e información y comunicaciones muestran igual condición. Esto indica que el impacto de la COVID-19 sobre el empleo podría golpear particularmente a estos sectores.

► **Tabla 15. Participación de las empresas intensivas en nómina y con costos financieros altos por sectores de la economía**

Sector	Intensivas en nómina	Costos financieros altos
Otros sectores	50,0%	0,0%
Información y comunicaciones	37,6%	14,5%
Actividades artísticas	34,5%	16,9%
Administración pública, defensa, educación y salud	33,3%	15,8%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	24,5%	13,5%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	24,3%	9,4%
Industrias manufactureras	18,8%	18,0%
Suministro de electricidad, gas y agua	18,4%	15,8%
Explotación de minas y canteras	11,5%	8,8%
Construcción	10,5%	9,7%
Comercio al por mayor y al por menor	8,6%	13,5%
Actividades inmobiliarias	7,1%	6,8%
Actividades financieras y de seguros	5,4%	3,7%

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE y la PILA.

En el caso de las empresas que tienen costos financieros altos, el mayor riesgo debido a una disminución en la oferta de liquidez y a opciones de financiamiento a causa de la COVID-19 se concentra en los siguientes sectores: industria manufacturera (18%); actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (17%); suministro de electricidad y gas (16%); y administración pública (16%).

Cabe resaltar que el sector de actividades turísticas, de entretenimiento y recreación —que es uno de los que acumula más empresas intensivas en nómina y con costos financieros altos— es también el que probablemente se verá más afectado por la COVID-19, pues agrupa subsectores que son evidentemente vulnerables a los efectos del confinamiento: el turismo, los restaurantes y las actividades culturales y deportivas (Ocampo, 2020).

Peso nómina

La Tabla 16 muestra que 2491 empresas intensivas en mano de obra concentran el 30% de los empleos, con tan solo el 7% de los ingresos operacionales y el 8% de los activos.

► **Tabla 16. Número de empresas, puestos de trabajo, gasto de nómina, ingresos operacionales y activos de empresas, por intensidad en nómina**

	No Intensivas		Intensivas	
Número de empresas	15 271	86%	2 491	14%
Puestos de trabajo	2 063 334	68%	958 633	32%
Gasto de nómina	\$42 310 972 575	74%	\$15 143 148 918	26%
Ingresos operacionales	\$627 530 016 885	93%	\$45 143 083 711	7%
Activos	\$897 606 168 967	92%	\$75 744 068 555	8%

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE y la PILA.

Peso de costos financieros

De modo semejante, las empresas intensivas en costos financieros concentran apenas el 12% del total de las empresas y el 10% de los ingresos operacionales. Sin embargo, como es esperado, la proporción de los costos financieros es alta (39%) (Tabla 17).

► **Tabla 17. Número de empresas, puestos de trabajo, gasto de nómina, ingresos operacionales y activos de empresas, por intensidad en costos financieros**

	No Intensivas		Intensivas	
Número de empresas	15 663	88%	2 099	12%
Puestos de trabajo	2 697 195	89%	324 771	11%
Costos financieros	\$14 498 848 463	61%	\$9 324 563 763	39%
Ingresos operacionales	\$602 864 088 741	90%	\$69 809 011 855	10%
Activos	\$839 334 062 381	86%	\$134 016 175 141	14%

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE y la PILA.

¿Por qué el análisis de las estructuras de costos no es suficiente?

A pesar de la utilidad de segmentar a las empresas según estructuras de costos, las estadísticas de la base de datos indican que la información relativa al peso de la nómina y al peso del costo financiero en el costo y el gasto de ventas es solo parcialmente representativa. De las 17 762 empresas que hay en la base de datos agregada únicamente 9962 cuentan con el indicador de peso de nómina y 8395, con el indicador de peso del costo financiero. Esto se debe a que 7426 empresas no reportaron ningún valor ni en el costo de ventas ni en el gasto de ventas, lo que impide calcular los indicadores, por tratarse de un denominador igual a cero.

Por esa razón es necesario complementar el análisis de exposición de las empresas a la contingencia de la COVID-19 con otra medida de vulnerabilidad. Como ya se mencionó, la profesora Marcela Eslava, del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE) de la Universidad de los Andes, ha realizado una serie de publicaciones en las que se evalúa la vulnerabilidad de diferentes sectores de la economía frente a la pandemia (Eslava & Isaacs, 2020). La clasificación de los sectores utilizada por Eslava está basada en la exposición de las actividades económicas a los efectos del confinamiento, dadas las restricciones de movilidad y las limitaciones para realizar actividades de forma virtual.

Así pues, un total de 219 actividades desagregadas a cuatro dígitos del CIIU son clasificadas como más vulnerables, mientras que 276 están dentro de las menos vulnerables. Dicha clasificación de vulnerabilidad afecta a algunos sectores de manera total; ello significa que todas las actividades incluidas en este sector son clasificadas como vulnerables. Tal es el caso de sectores como el de construcción, que cuenta con doce actividades desagregadas a cuatro dígitos y todas están incluidas dentro de las vulnerables. Este también es el caso para minas y canteras, que cuenta con 17 actividades. Por otro lado, algunos sectores como comercio al por mayor y al por menor se vieron afectados parcialmente, pues solo están clasificadas como vulnerables las actividades que involucran el comercio de bienes no básicos.

Esta definición está acorde con el impacto económico sectorial que pronostican tanto Fedesarrollo como Anif (ver sección 3.1 Impactos en el sector real). Para el desarrollo de este documento se tomó la definición de sectores vulnerables que utiliza Eslava, que también se usó para complementar el análisis de riesgo de las empresas. A continuación, se presentan los resultados de ese ejercicio.

Anexo de vulnerabilidad por sectores vulnerables

Definición de sectores vulnerables

Como se mencionó previamente, Eslava e Isaacs definen los sectores vulnerables como aquellos que tienen impedimentos para realizar sus actividades debido a las restricciones de movilidad y que, además, tienen poca adaptabilidad a las actividades virtuales. Así pues, se identifican como vulnerables 18 sectores agregados, tales como construcción, comercio al por mayor y por menor de bienes no básicos, minas y canteras, entre otros. Por su parte, los sectores no vulnerables se agrupan en 22 sectores, que van desde la agricultura, hasta alimentos, bebidas, salud, entre otros. En la Tabla 18 y Tabla 19 se muestran los sectores más y menos vulnerables.

► **Tabla 18. Sectores más vulnerables y número de actividades asociadas**

Sectores más vulnerables	Actividades asociadas
Fabricación de equipos*	50
Caucho plástico y metales	26
Com al por menor bien no básico	20
Arte y entretenimiento	17
Minas y Canteras	17
Alojamiento y Restaurantes	15
Com al por mayor bien no básico	12
Construcción	12
Transporte otros**	12
Textiles	8
Com/repar. vehiculos, autopartes	6
Cuero	6
Madera	5
Impresión y edición	3
Papel	3
Prendas de vestir	3
Servicios domésticos	3
Tabaco	1
Total	219

Fuente: elaboración propia sobre la base de Eslava e Isaacs (2020).

*Equipos como motores, pilas, maquinaria, muebles, motocicletas, entre otras cosas.

**Transporte de pasajeros (férreo, marítimo, aéreo, terrestre) y actividades complementarias, entre otras cosas.

De nuevo, esta clasificación se alinea con lo que instituciones como Fedesarrollo y Anif prevén en cuanto al comportamiento de la actividad real (ver sección 3.1 Impactos en el sector real).

► **Tabla 19. Sectores menos vulnerables y número de actividades asociadas**

Sectores más vulnerables	Actividades asociadas
Agricultura, ganadería	36
Actividades Financieras	31
Servicios administrativos	26
Comunicaciones	23
Alimentos	18
Otros servicios	16
Educación	16
Agua, gas, electricidad	14
Profesionales y científicas	14
Combustibles o químicos	13
Salud	12
Com al por menor bien básico	11
Administración pública	10
Com al por mayor bien básico	9
Productos informáticos	9
Transporte de carga	5
Bebidas	4
Actividades Inmobiliarias	2
Correo y servicios de mensajería	2
Almacenamiento y depósito	1
Manipulación de carga	1
Trasporte por tuberías	1
Servicios domésticos	1
Total	275

Fuente: elaboración propia sobre la base de Eslava e Isaacs (2020).

Análisis de vulnerabilidad por sectores

El cruce de la información de la base de datos agregada con la definición de vulnerabilidad muestra que hay 7866 empresas que pertenecen a sectores clasificados como vulnerables a los efectos de la cuarentena generada por la pandemia. Esto equivale al 44,3% de las empresas que hay en la base agregada. Asimismo, las actividades económicas vulnerables concentran el 40,4% de los activos. En lo referente al empleo, el 39,9% de los puestos de trabajo están en los sectores que se verán más afectados por el confinamiento. Las proporciones del total que están en sectores vulnerables son similares para el costo de nómina (39,9%) y los ingresos operacionales (45,4%) (Tabla 20).

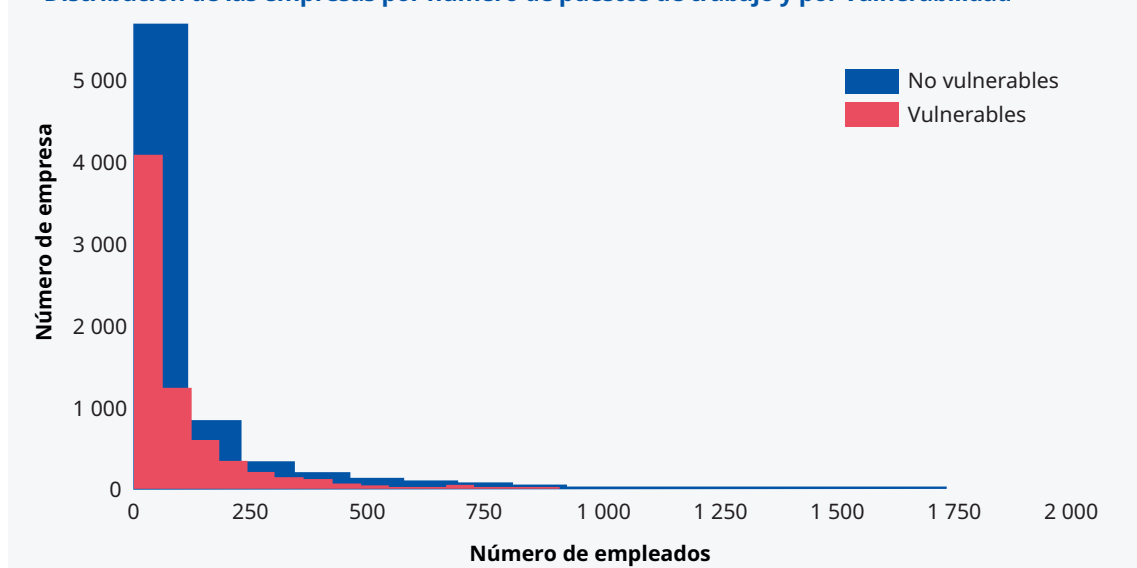
► **Tabla 20. Estadísticas generales desagregadas por vulnerabilidad de los sectores**

	Sectores no vulnerables		Sectores vulnerables		Total
	Cifra	%	Cifra	%	Cifra
Número de empleados	1 914 774	60,8	1 107 192	39,3	3 021 966
Número de empresas	9 896	55,7	7 866	44,3	17 762
Empresas que exportan	1 083	38,9	1 704	61,1	2 787
Total activos (\$bn)	580,3	59,6	393,0	40,4	973,4
Total ingresos operacionales (\$bn)	367,4	54,6	305,3	45,4	672,7
Total gasto en nómina (\$bn)	34,5	60,1	22,9	39,9	57,5

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE, la PILA y el Directorio de exportadores de la DIAN.
 **\$bn= billones de pesos.

El Gráfico 4 muestra que la mayoría de las empresas tanto en los sectores vulnerables como en los no vulnerables tienen menos de 2000 empleados y que una buena proporción tiene menos de 1000 puestos de trabajo.

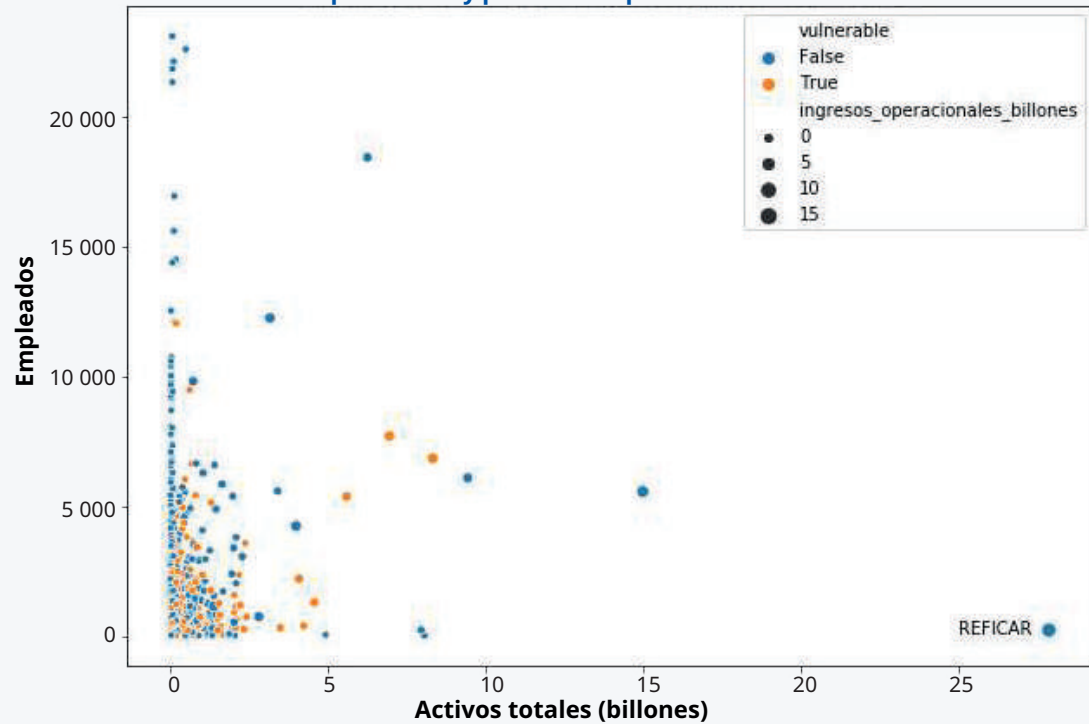
► **Gráfico 4. Distribución de las empresas por número de puestos de trabajo y por vulnerabilidad**



Fuente: elaboración propia a partir de la base agregada.

El Gráfico 5 muestra que las empresas registradas en la base de datos de la Supersociedades tienden a ser intensivas en mano de obra (aquellas que se acercan más al eje vertical). Además, la distribución del empleo entre sectores vulnerables y no vulnerables parece ser más o menos equitativa. Así lo indica la razón de activos totales por empleado para ambos grupos. Para las empresas no vulnerables es de 303 millones por empleado y de 354 millones por empleado para las empresas de los sectores vulnerables.

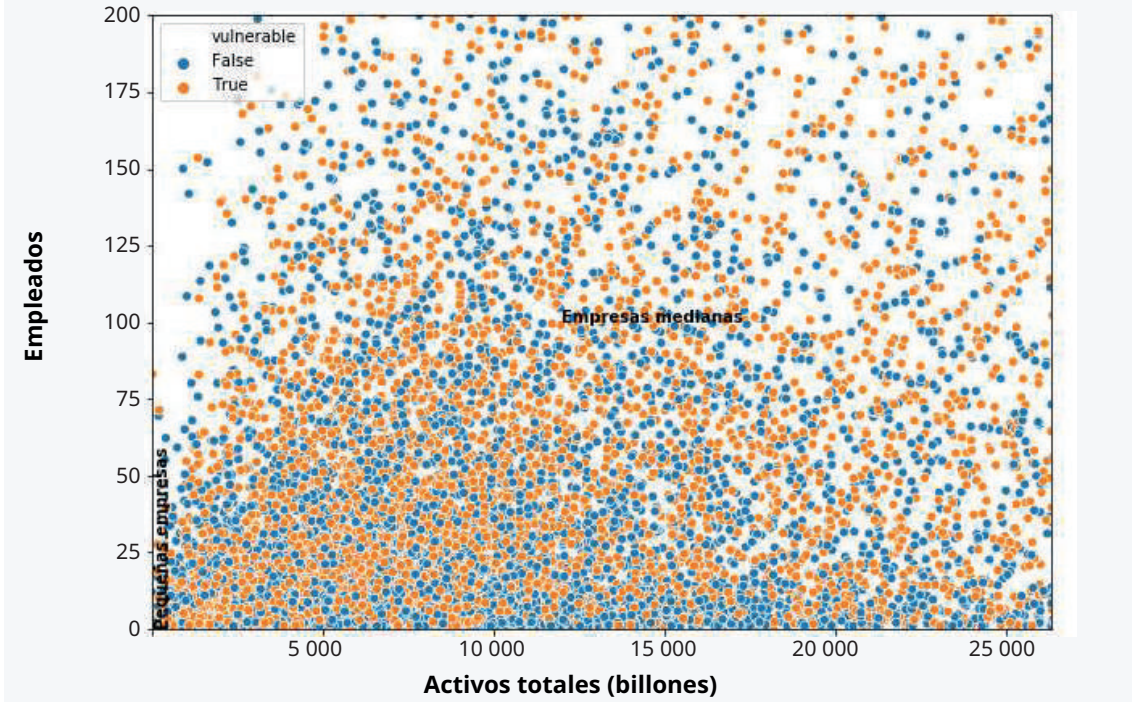
► **Gráfico 5.**
Distribución de las firmas por activos y personal empleado



Fuente: elaboración propia a partir de la base agregada.

El Gráfico 6 muestra que, como es de esperarse, las micro y pequeñas empresas están subrepresentadas en la base de datos de la Supersociedades. Esto no sorprende dado que, para reportar sus estados financieros, las empresas deben cumplir ciertos requisitos mínimos de tamaño. Por otra parte, el gráfico también permite ver que la distribución de las empresas pequeñas y medianas por sectores vulnerables y no vulnerables es más o menos equitativa en lo relativo a la relación de empleados activos totales. Sin embargo, se puede apreciar una cierta concentración de las empresas no vulnerables en torno al eje horizontal, lo que indicaría que estas son más intensivas en capital.

► **Gráfico 6.**
Distribución de las PYMES por activos y personal empleado



Fuente: elaboración propia a partir de la base agregada.

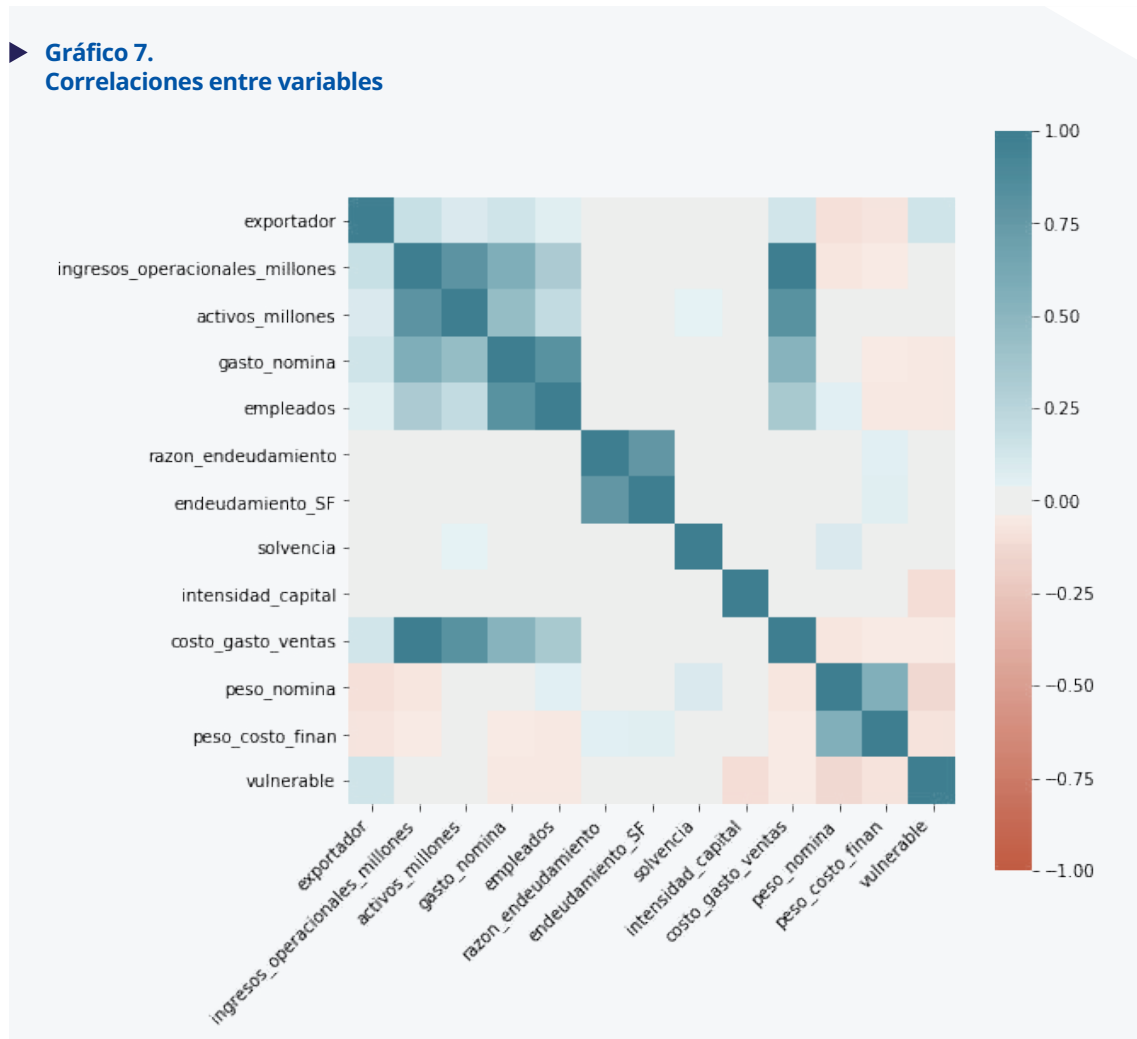
Al hacer el análisis sectorial se encontró que los sectores más afectados por la pandemia son minas y canteras y construcción, que tendrán una afectación en el 100% de las empresas. De manera parcial, también se verán afectados los sectores de comercio (65% de las empresas), industria manufacturera (63%) y actividades artísticas y de recreación (54%). En el ámbito agregado, los sectores de comercio e industria manufacturera concentran cerca de 841 000 empleos en actividades que son vulnerables debido a la pandemia. También vale la pena resaltar que en estos dos sectores una alta proporción de las empresas que exportan son vulnerables: 71% de las industrias manufactureras y 63% de los establecimientos de comercio exportadores.

► **Tabla 21. Estadísticas generales de las empresas vulnerables, por sector**

	Nº. de empresas	Nº. de empleados	Empresas exportadoras	Ingresos operacionales*	Total activos*	Gasto en nómina*
Comercio	3 322	435 542	605	\$125,4	\$101,3	\$7,6
Industrias manufactureras	1 737	405 417	985	\$85,4	\$93,3	\$7,7
Construcción	2 259	177 069	35	\$41,6	\$107,2	\$3,7
Explotación de minas y canteras	453	78 941	78	\$51,3	\$89,1	\$3,7
Actividades artísticas	95	10 223	1	\$1,5	\$2,1	\$0,3
Total	7 866	1 107 192	1 704	\$305,3	\$393,0	\$22,9

Fuente: elaboración propia sobre la base del PIE, la PILA y el Directorio de exportadores de la DIAN.

El Gráfico 7 muestra el grado de correlación existente entre las variables de interés. Más allá de las relaciones endógenas entre las variables (por ejemplo, empleados y gasto de nómina, o endeudamiento con el sistema financiero y la razón de endeudamiento), se encuentra que existe una leve correlación entre ser exportador y ser vulnerable, lo cual es consistente, ya que el 61,1% de las empresas que exportan son vulnerables.



Fuente: elaboración propia a partir de la base agregada.

Modelo probabilístico

Se estimaron dos modelos para la base de datos agregada. En el primero se consideraron más variables de interés, pero solo alrededor de 8000 empresas, debido a la indisponibilidad de todas las cuentas para cada una de ellas. Por otro lado, se estimó un segundo modelo con menos variables, pero con cerca de 15 000 empresas. Con todo, ambos cálculos fueron consistentes en sus resultados. A continuación, se adjuntan los anexos de los dos modelos.

El análisis de los modelos probabilísticos muestra que el hecho de que una empresa sea exportadora o no es básicamente la única característica que la hace vulnerable de manera diferenciada a los efectos de la pandemia. Según los resultados del modelo, la probabilidad de ser vulnerable aumenta en 16 puntos porcentuales para las empresas exportadoras en comparación con las compañías que no hacen ventas en el exterior.

En contraste, aquellas empresas que son intensivas en capital o que tienen un alto gasto de nómina como proporción de sus niveles de ingresos y gastos no están particularmente afectadas por la pandemia. Sin embargo, esto no quiere decir que la coyuntura no repercuta en ellas, sino que no las afecta ni más ni menos que a otras que tienen estructuras de costos más en línea con los parámetros de las demás empresas.

► **Tabla 22. Modelo de probabilidad Probit con 8008 empresas de la muestra**

Probit Regression Results						
Dep. Variable:	vulnerable	No. Observations:	8008			
Model:	Probit	Df Residuals:	7995			
Method:	MLE	Df Model:	12			
Date:	Thu, 13 Aug 2020	Pseudo R-squ.:	0.03219			
Time:	22:18:07	Log-Likelihood:	-5339.2			
converged:	True	LL-Null:	-5516.9			
Covariance Type:	nonrobust	LLR p-value:	1.11E-65			

	coef	std err	z	P> z	[0,025	0,975]
const	0,2898	0,030	9,612	0,000	0,231	0,349
ingresos_operacionales_millones	-2,39E-04	4,59e-07	-0,521	0,603	-1,14e-06	6,61e-07
activos_millones	2,22e-07	8,14e-08	2,728	0,006	6,25e-08	3,82e-07
peso_nomina	-0,0036	0,000	-8,832	0,000	-0,004	-0,003
peso_costo_finan	-0,0006	0,001	-1,088	0,276	-0,002	0,000
razon_endeudamiento	-0,0001	0,000	-0,476	0,634	-0,001	0,000
costo_gasto_ventas	-2,12E-07	4,46e-10	-0,475	0,635	-1,09e-09	6,63e-10
empleados	-0,0001	4,13e-05	-2,913	0,004	-0,000	-3,93e-05
gasto_nomina	-2,01E-06	2,39e-09	-0,843	0,399	-6,69e-09	2,67e-09
exportador	0,2170	0,033	6,553	0,000	0,152	0,282
solvencia	1,74E-03	4,49e-06	0,387	0,699	-7,06e-06	1,05e-05
endeudamiento_SF	0,0028	0,001	3,984	0,000	0,001	0,004
intensidad_capital	-0,0048	0,001	-8,279	0,000	-0,006	-0,004

► **Tabla 23. Efectos marginales del modelo de probabilidad Probit con 8 008 empresas de la muestra**

	feature	impact_on_probability
0	exportador	0,08
1	endeudamiento_SF	0,00
2	solvencia	0,00
3	activos_millones	0,00
4	costo_gasto_ventas	-0,00
5	gasto_nomina	-0,00
6	ingresos_operacionales_millones	-0,00
7	empleados	-0,00
8	razon_endeudamiento	-0,00
9	peso_costo_finan	-0,00
10	peso_nomina	-0,00
11	intensidad_capital	-0,00

► Tabla 24. Modelo de probabilidad Probit con 14 526 empresas de la muestra

Probit Regression Results			
Dep. Variable:	vulnerable	Nº. Observations:	14 526
Model:	Probit	Df Residuals:	14 516
Method:	MLE	Df Model:	9
Date:	Thu, 13 Aug 2020	Pseudo R-squ.:	0,03073
Time:	22:19:03	Log-Likelihood:	-9749,1
converged:	True	LL-Null:	-10058
Covariance Type:	nonrobust	LLR p-value:	2,70E-124

	coef	std err	z	P> z	[0,025	0,975]
const	-0,0524	0,020	-2,629	0,009	-0,091	-0,013
ingresos_operacionales_millones	4,50E-05	1,00E-07	0,450	0,653	-1,51e-07	2,41e-07
activos_millones	-1,13E-06	5,53e-08	-0,020	0,984	-1,1e-07	1,07e-07
razon_endeudamiento	0,0007	0,000	3,665	0,000	0,000	0,001
empleados	-0,0001	3,12e-05	-3,900	0,000	-0,000	-6,05e-05
gasto_nomina	-2,63E-06	1,73e-09	-1,519	0,129	-6,01e-09	7,62e-10
exportador	0,4148	0,028	15,003	0,000	0,361	0,469
solvencia	-1,43E-02	3,38e-06	-4,220	0,000	-2,09e-05	-7,65e-06
endeudamiento_SF	0,0039	0,001	7,315	0,000	0,003	0,005
intensidad_capital	-0,0050	0,000	-12,276	0,000	-0,006	-0,004

► Tabla 25. Efectos marginales de modelo de probabilidad Probit con 14 526 empresas de la muestra

	feature	impact_on_probability
0	exportador	0,16
1	endeudamiento_SF	0,00
2	razon_endeudamiento	0,00
3	ingresos_operacionales_millones	0,00
4	activos_millones	-0,00
5	gasto_nomina	-0,00
6	solvencia	-0,00
7	empleados	-0,00
8	intensidad_capital	-0,00

► Referencias bibliográficas

- Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI).** (2020). *Encuesta de liquidez de las empresas*. Recuperado de http://www.andi.com.co/Uploads/Encuesta%20de%20Liquidez%20de%20las%20Empresas%20Abril_23.pdf
- Bolsa de Valores de Colombia.** (s.f.). *COLCAP, Índice Accionario de Capitalización*. Recuperado de https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Mercados/enlinea/indicesbursatiles?com.tibco.ps.pagesvc.renderParams.sub45d083c1_14321f5c9c5_-78350a0a600b=codIndice%3DICAP%26fcha%3D20200715%26tipoContenido%3DseleccionCanasta%26action%3Dcontenido%26
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).** (2020). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe: la política fiscal ante la crisis derivada de la pandemia de la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45730/3/S2000154_es.pdf
- Contraloría General de la República.** (17 de abril de 2020). *Contraloría alerta sobre concentración de créditos subsidiados para el agro en emergencia por Covid-19*. Recuperado de <https://bit.ly/37tObwz>
- COVID-19 International Small Business Study** (2020). *Survey Results*. Recuperado de <https://covid19sbs.org/survey-results-lac#>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).** (s.f.). *Preguntas frecuentes*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/faqs/faq_ech.pdf
- (agosto de 2016). *Metodología general. Indicador de Seguimiento a la Economía ISE*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/cuentas-nacionales/DSO-CT-MET-Metodologia-General-Indicador-de-Seguimiento-a-la-Economia-ISE-Agosto-2016.pdf>
- Eslava, M., & Isaacs, M.** (2020). *Disponibilidad de liquidez de las empresas ante la emergencia de COVID19 en Colombia*. Recuperado de https://economia.uniandes.edu.co/images/archivos/pdfs/CEDE/Observatorio-coyuntura/PPT_Liquidez_Firmas.pdf
- Fedesarrollo.** (2020). *Tendencia Económica, 206*. Recuperado de <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/3950>
- International Monetary Found (IMF).** (2020). *Apoyo de los bancos públicos a los hogares y empresas*. Recuperado de <https://www.imf.org/~/media/Files/Publications/covid19-special-notes/Spanish/sp-special-series-on-covid-19-public-banks-support-to-households-and-firms.ashx?la=en>
- Isgut, A.** (2001). What's Different about Exporters? Evidence from Colombian Manufacturing. *Journal of Development Studies*, 37(5), 57-82.
- Observatorio fiscal de la Pontificia Universidad Javeriana.** (2020). *La transparencia en el uso de los recursos para atender la emergencia. Análisis sobre la transparencia en la disposición y destinación de los recursos públicos destinados a atender la Emergencia sanitaria causada por la pandemia del COVID-19*. Núm. 11. Recuperado de <https://imgcdn.larepublica.co/cms/2020/06/23170047/Transparencia-fiscal-COVID-19.pdf>
- Ocampo, J. A.** (15 de marzo de 2020). *La pandemia y la crisis económica*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/opinion/columnistas/jose-antonio-ocampo/la-pandemia-y-la-crisis-economica-columna-de-jose-antonio-ocampo-472888>

Pineda, E., Pessina, C., & Rasteletti, A. (21 de abril de 2020). *Política y gestión fiscal durante la pandemia y la post-pandemia en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <https://blogs.iadb.org/gestion-fiscal/es/politica-y-gestion-fiscal-durante-la-pandemia-y-la-post-pandemia-en-america-latina-y-el-caribe/>

Revista Dinero. (8 de julio de 2020). *El nuevo normal y su impacto en la economía* [webinar]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=QdMPFEBTvdQ&feature=emb_title

Sánchez, A. M. (25 de julio de 2020). *Faltan los mecanismos para pagar los aportes que suman unos 6,5 millones de empleados*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/economia/faltan-los-mecanismos-para-pagar-los-aportes-de-65-millones-de-empleados-3035956>

Santa María, M. (2 de junio de 2020). *La epidemia y el aislamiento se llevan por delante el empleo y los ingresos de los hogares*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/analisis/mauricio-santa-maria--anif-2941063/epidemia-y-aislamiento-se-llevan-por-delante-empleos-e-ingresos-3013025>

Valdivieso, L. (12 de junio de 2020). *En reactivación económica, el comercio exterior será un motor de crecimiento*. Recuperado de <https://www.analdex.org/2020/06/12/en-reactivacion-economica-el-comercio-exterior-sera-un-motor-de-crecimiento/>



Organización
Internacional
del Trabajo

ACT/EMP

OIT Oficina de Actividades para los Trabajadores

4, route des Morillons
Geneva 22, Switzerland, CH-1211

www.ilo.org/actemp
actemp@ilo.org

Oficina de la OIT para los Países Andinos

Edificio Torre Andina
Av. 82 N° 12-18, Oficina 504
Bogotá - Colombia

(57) 1 6237414
www.ilo.org/colombia
🐦 OITAndina