

Fortaleza del tejido empresarial colombiano

Recuperación post pandemia

Fortaleza del tejido empresarial colombiano

Recuperación post pandemia



Fortaleza del tejido empresarial colombiano

Recuperación post pandemia

Julián Domínguez Rivera
Presidente

Clara Ramírez Barbosa
Vicepresidente de Asuntos
Corporativos y Comunicaciones

Iván Andrés Noreña Salinas
Investigador Económico

Natalia Morera Ubaque
Investigadora Económica

Jenniffer Zamudio González
Directora de Comunicaciones

Alma Digital S.A.S.
Diseño y diagramación

Contenido

Presentación	5
Resumen ejecutivo	7
Evolución del tejido empresarial.....	8
Probabilidad de salida y reactivación de las empresas.....	9
Introducción	13
1. Contexto económico por la pandemia	15
1.1 Impacto económico de la pandemia de Covid-19.....	16
1.2 Impacto de la pandemia de Covid-19 sobre las empresas.....	17
1.3 Condiciones empresariales en Colombia.....	18
2. Evolución del tejido empresarial	23
2.1 Dinámica de Supervivencia Empresarial.....	31
3. Metodología	33
4. Resultados	37
5.1 Modelo 1.....	39
5.2 Modelo 2.....	43
5. Conclusiones y recomendaciones	47
Bibliografía	50
Anexos	54
Anexo 1.....	54
Anexo 2.....	55

Índice de gráficos y tablas

Gráfico 1. Monitor de Emprendimiento Global (GEM) (2019-2021)	22
Gráfico 2. Stock de empresas por año (2015-2021)	24
Gráfico 3. Stock de empresas por organización jurídica y año (2015-2021)	25
Gráfico 4. Distribución del tejido empresarial por tamaño (2019-2021, %)	26
Gráfico 5. Distribución del tejido empresarial por tamaño y edad (2021, %)	27
Gráfico 6. Número de empresas por sector de actividad económica (2021)	27
Gráfico 7. Número de empresas empleadoras y no empleadoras por año	28
Gráfico 8. Número de empleos formales generados por las unidades del stock empresarial	30
Gráfico 9. Número de empresas creadas y variación anual (2015-2021)	30
Tabla 1. Distribución de las empresas empleadoras según el número de empleos generados (2019-2021)	29
Tabla 2. Supervivencia empresarial de las cohortes 2014-2016	31
Tabla 3. Resultados modelo 1 y 2	37

Presentación

La pandemia causada por el COVID-19 trajo consigo una nueva realidad que implicó una importante disyuntiva para Gobiernos, empresas y familias en el mundo, en la que el cuidado de la salud de toda la población primó sobre la actividad económica.

En el caso de las empresas, las medidas de confinamiento y cuarentenas establecidas pusieron a prueba su capacidad de adaptación en un contexto en el que las ventas disminuían, la operación a plena capacidad se veía interrumpida, los precios de los insumos aumentaban y su importación se dificultaba tal como lo muestran las encuestas realizadas por Confecámaras para medir el impacto de la pandemia sobre el tejido empresarial.

Si bien se adoptaron muchas medidas complementarias de apoyo a hogares y empresas para mitigar los efectos negativos de las cuarentenas y restricciones a la movilidad sobre la actividad económica y

la liquidez en el periodo más crítico de la pandemia, lo cierto es que el balance del 2020 fue negativo con una contracción de la actividad económica de magnitud considerable, una pérdida de un número elevado de empleos y la salida de muchas empresas del mercado.

El 2021, por el contrario, fue un año marcado por la reactivación económica gracias a los esfuerzos coordinados entre el sector público y el sector privado, donde las Cámaras de Comercio se erigieron como importantes aliadas de las empresas en todo el país, dada su alta capilaridad regional y los programas diseñados para apoyar a las empresas, con énfasis en las más pequeñas. El resultado fue un crecimiento económico superior al 10% y una recuperación del tejido empresarial con unas expectativas favorables para seguir aportando al desarrollo productivo de Colombia.

Teniendo en cuenta la coyuntura de los últimos años presentamos este es-

tudio realizado con base en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las Cámaras de Comercio, que gracias a su amplia disponibilidad de información sobre las empresas formales del país permite hacer un seguimiento a las unidades que operaban en el país antes de la pandemia con el fin de identificar a aquellas que salieron del mercado por cuenta de la emergencia sanitaria y aquellas que posteriormente se reactivaron, identificando además las características que inciden con una mayor probabilidad de salir del mercado o de reactivarse.

En este sentido, este estudio busca servir como un insumo útil para los hacedores de política que les permita identificar los aspectos a fortalecer con el objetivo de fortalecer las alianzas público-privadas para seguir desarrollando el tejido empresarial colombiano, en donde Colombia cuenta con el compromiso y los programas especialmente diseñados por las Cámaras de Comercio para el sector productivo nacional, para que siga constituyéndose como el principal foco de crecimiento económico y generación de empleo del país.

Julián Domínguez Rivera

Presidente Confecámaras

Resumen ejecutivo

La pandemia de Covid-19 derivó en una de las crisis más profundas de las últimas décadas. Aunque inicialmente sus efectos se vinculaban con la esfera de la salud, las medidas de confinamiento y las restricciones a la movilidad y a la actividad productiva que establecieron los gobiernos de todo el mundo para contener la propagación del virus afectaron significativamente la economía global al impactar negativamente la capacidad operativa de las empresas, lo que a su vez se asoció con pérdidas de puestos de trabajo y disminución de los ingresos de los hogares.

Cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2021) muestran que la economía mundial se contrajo en un 3.1% durante el 2020. En el caso de las economías avanzadas el impacto fue una reducción del producto del orden del 4.5%, mientras que en las economías emergentes y en desarrollo fue del 2.1%. Sin embargo, en el caso de América Latina y el Caribe

la disminución de la actividad económica alcanzó el 7.0%, lo que ubica a esta región como la más afectada por la pandemia.

Colombia no fue ajena a la afectación económica por la pandemia. De acuerdo con cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2021b) el PIB colombiano registró una caída del 6.8% durante el 2020, siendo las ramas de actividad más afectadas las de alojamiento y servicios de comida; construcción; y transporte y almacenamiento.

A medida que se establecían los confinamientos y cuarentenas para controlar la propagación del virus y se ponía en evidencia los efectos negativos sobre la economía, muchos gobiernos del mundo anunciaron programas de ayuda dirigidos a hogares y empresas con el fin de mitigar el impacto negativo de la pandemia sobre estos grupos de agentes. En el caso de las unidades productivas, estas afrontaron desafíos relacionados con la caída en la

demanda, las disrupciones en las cadenas de suministro y la escasez de materias primas, que afectaron especialmente a las empresas más pequeñas por la insuficiencia de recursos que les permitieran afrontar el choque por un periodo de tiempo prolongado (Shafi et al, 2020). Pese a los programas de apoyo a las empresas que se implementaron en muchos países, la afectación sobre el tejido empresarial fue considerable, especialmente para el grupo de unidades de menor tamaño.

Evolución del tejido empresarial

El número de empresas en el país presentó una tendencia creciente entre el 2015 y el 2019. Hasta este año, el tejido empresarial había crecido a una tasa anual promedio del 2.8%. Sin embargo, este comportamiento positivo se vio interrumpido durante el 2020, año en el cual el deterioro económico causado por la pandemia de COVID-19 se asocia con una disminución de 140,585 empresas que operaban con una matrícula activa y renovada.

De otro lado, en 2021 se recuperó la tendencia positiva gracias a las medidas de reactivación económica impulsadas en el país que contribuyeron a un crecimiento del número de unidades formales que llevó a que en este año hubiera un total de 123,318 empresas formales más que en el 2020, lo que ubica al tejido empresarial en un estado cercano al observado en 2019.

Analizando las empresas empleadoras y no empleadoras, se observa que el choque por la pandemia significó una reducción del número total de empresas que operaban en el país, lo cual se ve reflejado en una disminución de 43,512 empresas empleadoras y 96,973 empresas no empleadoras en el 2020. Por otra parte, en el 2021 se registró una recuperación de 28,094 empresas empleadoras y 97,224 empresas no empleadoras en todo el país. Si bien esta recuperación acerca al país a las cifras previas a la pandemia, aún hay una diferencia de 15,419 unidades empleadoras frente a lo observado en 2019. Por su parte, la recuperación de unidades no empleadoras permitió al país llegar a un nivel ligeramente superior al que se registraba antes del choque económico y social causado por el COVID-19.

Otra dimensión que permite analizar el comportamiento del tejido empresarial es el número de empleos formales que generan. En el 2018, las empresas que formaban parte del tejido empresarial registraban un total de 10,248,916 cotizantes en la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA). Este número aumentó en 285,417 cotizantes durante el 2019 para ubicarse en un total de 10,534,333 empleos formales generados por las empresas registradas en todo el territorio nacional. Durante el 2020, al igual que muestran otros indicadores de dinámica de las empresas, se observó una caída de 180,699 empleos formales en el país. Sin embargo, en el 2021 se registró un aumento de

697,894 cotizantes a nivel nacional, por lo que el número total de empleos generados por las empresas del país superó los niveles observados antes de la pandemia.

En materia de supervivencia de empresas, la supervivencia al 5 año muestra un deterioro para la cohorte de 2015, al compararla con la cohorte de 2014, pues se observa una disminución de 3.2pp en la tasa de supervivencia de las empresas. Para la cohorte de 2016, cuyo año 5 de vida corresponde al 2021, se observa una recuperación de 2.4pp frente a la cohorte anterior, en línea con la reactivación económica del país.

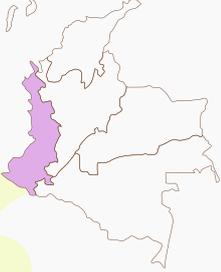
Probabilidad de salida y reactivación de las empresas

Haciendo uso de la información del RUES se identificaron las empresas que operaban formalmente en el país en 2019 y que salieron del mercado en el 2020. De otro lado, se identificaron cuáles de estas empresas que salieron de la formalidad se reincorporaron al tejido empresarial en el 2021. Con esta información se desarrollan dos modelos econométricos probit para determinar la probabilidad de salida y de posterior reactivación con base en la ubicación, tamaño, el tipo de organización jurídica, la actividad económica, la financiación con garantías mobiliarias, servicio que facilita el apalancamiento empresarial, y la actividad exportadora de las empresas.

El modelo 1, que evalúa las características de las empresas que salieron del tejido empresarial en 2020, relata que la zona caribe fue una de las más afectadas por la pandemia, siendo la región con mayor probabilidad de cierre de empresas. Respecto a las características de las empresas, se encuentra que las personas naturales, las microempresas y las unidades más jóvenes fueron las de mayor probabilidad de cierre ante la crisis, debido a los factores limitantes asociados a su corta experiencia en el mercado, falta de oportunidades de acceso a financiamiento, entre otros factores que impidieron su adaptación a las condiciones de entorno asociadas a la coyuntura social.

Las actividades con mayores afectaciones son las relacionadas a la atención y participación del público de forma presencial, como las actividades artísticas de entretenimiento y recreación, mientras que las actividades financieras y de seguros cuentan con una probabilidad menor de salir frente a actividades de transporte y almacenamiento, lo que contrasta con la situación que vivieron la mayoría de sectores, pues este fue beneficiado a través de la masiva utilización de procesos virtuales para la consecución de todas las operaciones financieras, que se realizaron especialmente durante las restricciones de movilidad.

Las exportaciones, jugaron un papel importante, dado que relatan que aquellas empresas que cuentan con esta oportunidad tienen menor probabilidad



Para el ámbito de ubicación se encuentra que hay una mayor probabilidad de reactivación para las empresas en la región del Pacífico colombiano.

de sufrir un cese de actividades formal, además, se encuentra que estas empresas tienden a dedicarse a la rama de comercio e industrias manufactureras, las cuales tuvieron menor impacto que otras.

De igual forma, las garantías mobiliarias, servicio liderado por Confecámaras y las Cámaras de Comercio y en alianza con actores públicos y privados, permitieron que, como instrumento de financiación, las empresas obtuvieran recursos por sus bienes muebles que les permitieron sobrevivir en el mercado, por lo que resulta una alternativa atractiva a fortalecer para los emprendimientos jóvenes y startup.

Para el modelo 2, se caracterizan aquellas empresas que se han reactivado. Para el ámbito de ubicación se encuentra que hay una mayor probabilidad de reactivación para las empresas en la región del Pacífico colombiano. En el tamaño de empresa, se encuentra que las microempresas se reactivan con mayor probabilidad que las restantes, debido a su flexibilidad. Por otro lado, las personas naturales cuentan con menos probabilidad de reactivación y las empresas jóvenes tienen mayor dificultad para reintegrarse frente a empresas consolidadas.

Por rama de actividad se encuentra que más de la mitad tienen variaciones positivas, así actividades de servicios públicos e inmobiliarias tienen las mejores perspectivas de cara a la recuperación económica, mientras que otras como actividades artísticas de entretenimiento y recreación muestran mayores dificultades de reinserción al tejido empresarial.

Las exportaciones forman parte de las probabilidades positivas por lo que relatan que este tipo de empresas cuentan con mayor posibilidad de regresar, debido a la coyuntura económica que favorece a esta

actividad. Además, las garantías mobiliarias funcionan como una oportunidad para los empresarios por lo que aumenta la probabilidad de reactivación de una empresa.

Para seguir favoreciendo el desarrollo del tejido empresarial del país es necesario fortalecer las políticas de apoyo al emprendimiento para consolidar las dinámicas positivas que se han observado con posterioridad a la crisis provocada por la pandemia. En este sentido, existen diferentes ejes en los cuales el país debe seguir avanzando.

El primero es a través de medidas fiscales que permitan a las empresas especialmente nuevas y pequeñas pagar menos impuestos, con el fin de utilizar esos recursos en capitalización para fomentar el apalancamiento, o que permitan que los usuarios de las actividades más afectadas pagar menores impuestos para fomentar el consumo.

Luego, se debe apoyar la creación de infraestructura TIC para facilitar el acceso a nuevas formas de venta a todos los emprendedores de zonas más alejadas que todavía no cuentan con los beneficios de la digitalización, este aspecto es especialmente importante dado que la pandemia trajo una oportunidad de crecimiento a través del uso de la tecnología.

También, se debe fortalecer el proceso de compras del Estado, en el que se prioricen empresas nacientes que ofrecen buenos servicios, con el fin de promover y fortalecer aquellas empresas que como se observa en este estudio se vieron muy afectadas.

De igual forma, se debe fortalecer el apoyo interinstitucional para crear una política focalizada en el fortalecimiento de las empresas, a través de programas que robustezcan las potencialidades de las unidades productivas, el impulso a productos locales, las cadenas productivas y las iniciativas clúster.

Finalmente, el papel de las Cámaras de Comercio es fundamental, tanto en el conocimiento de primera mano de la composición del tejido empresarial, como apoyo a los emprendedores desde programas que le permitan crear empresas sólidas, promoción de buenas prácticas empresariales y espacios de articulación entre sectores.

El objetivo es continuar afianzando la alianza estado-cámara de comercio-empresario a través de la interlocución entre estos sectores, para el aumento de la competitividad, productividad y el empleo en el país.

Introducción

Las empresas son unos de los actores más importantes dentro de la economía dado que producen bienes y servicios para los individuos, crean empleo, generan valor, son los motores de la innovación y, en general, llevan a cabo procesos que permiten que la economía crezca para generar bienestar a todos los miembros de la sociedad.

Con la llegada de la pandemia por COVID-19, se generaron múltiples retos que han sido importantes para el mundo y, en especial, para los empresarios y emprendedores, debido a las múltiples restricciones que fueron decretadas para controlar la propagación del virus y que derivaron en una importante afectación en todos los sectores económicos, tanto formales como informales, y que a nivel social múltiples retos en materia de pobreza, educación y salud. Esto provocó que muchas empresas no pudieran aguantar las difíciles condiciones de operación, por lo que se vieron obligadas a sa-

lir del mercado o, en otros casos, se vieron forzadas a disminuir su número de colaboradores para subsistir o replantear su actividad económica.

Con el correr del tiempo llegaron nuevos desafíos que debieron ser afrontados por los empresarios como la adaptación a una nueva realidad que incluye el conocimiento de las disposiciones de operación en el marco de la pandemia como el avance de los esquemas de vacunación que permitieron reapertura progresiva de diferentes actividades económicas, la adopción de medidas de bioseguridad y algunas innovaciones como la inclusión a gran escala de tecnologías para el trabajo remoto por parte de muchas organizaciones.

Este estudio tiene como objetivo examinar las principales características de las empresas colombianas que pudieron incidir en su nivel de afectación en el marco de la pandemia, identificado a las unidades que tuvieron que salir del tejido empresa-

rial formal en el 2020 y las empresas que posteriormente se reactivaron, lo que permite identificar los sectores de actividad y las regiones del país más afectadas a través de una metodología econométrica probit desarrollada con base en los datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES).

En la primera sección del documento se hace una revisión de algunos hechos estilizados que son determinantes para el éxito de las empresas en los últimos años y que se relacionan con la afectación en el marco de la pandemia y las condiciones del entorno empresarial en el país.

En la segunda sección se presenta una caracterización del tejido empresarial

colombiano y la evolución del número de empresas que han operado en el país en los últimos años, los empleos formales que generan, el número de empresas creadas y sus tasas de supervivencia.

En la tercera sección se presentan los datos y la metodología utilizada para medir la probabilidad de salida de las empresas en el 2020 y la probabilidad de que se hayan reactivado en el 2021.

En la cuarta sección se presentan los resultados de las estimaciones realizadas.

Finalmente, en la quinta sección se presentan las principales conclusiones y recomendaciones del estudio.



1

Contexto económico por la pandemia

La pandemia de Covid-19 derivó en una de las crisis más profundas de las últimas décadas. Aunque inicialmente sus efectos se vinculaban con la esfera de la salud, las medidas de confinamiento y las restricciones a la movilidad y a la actividad productiva que establecieron los gobiernos de todo el mundo para contener la propagación del virus afectaron significativamente la economía global al impactar negativamente la capacidad operativa de las empresas, lo que a su vez se asoció con pérdidas de puestos de trabajo y disminución de los ingresos de los hogares.

Si bien los efectos económicos de la pandemia tuvieron algunas particularidades en cada país acorde con sus estructuras productivas y las medidas que adoptaron para mitigar sus efectos, lo cierto es que los países avanzados y emergentes registraron contracciones importantes en sus niveles de producción a lo largo de 2020. Por otra parte, 2021 fue un año caracterizado por la recuperación económica en un contexto en el que los avances en los planes de vacunación de cada país supusieron el final de las medidas de confinamiento que fueron importantes para permitir la reactivación de muchas activi-

dades afectadas por los cierres y medidas de control de la pandemia.

En esta sección, se presenta una descripción de los efectos económicos de la pandemia y su impacto sobre las empresas y una revisión de las condiciones empresariales en el país que han sido determinantes para el desarrollo del tejido empresarial colombiano en los últimos años.

1.1 Impacto económico de la pandemia de Covid-19

A partir de la declaratoria de pandemia de Covid-19 por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 11 de marzo de 2020, muchos países de todo el mundo establecieron medidas de confinamiento y cuarentenas que conllevaron a una interrupción de muchas actividades productivas. De acuerdo con Alzúa y Gosis (2020) con la pandemia se presentó una triple crisis económica: Una crisis de oferta causada por los cierres de empresas; una crisis de demanda por el aumento del desempleo, la caída de ingresos y los cambios en patrones de consumo; y una crisis financiera debido a los problemas de liquidez de las empresas asociada a la disminución en el consumo.

Las consecuencias de estas crisis, con magnitudes diferentes entre las economías avanzadas y emergentes, se hicieron evidentes en todos los indicadores de actividad económica. Cifras del Fondo Mo-

netario Internacional (FMI, 2021) muestran que la economía mundial se contrajo en un 3.1% durante el 2020, en el caso de las economías avanzadas el impacto fue una reducción del producto del orden del 4.5%, mientras que en las economías emergentes y en desarrollo fue del 2.1%. Sin embargo, en el caso de América Latina y el Caribe la disminución de la actividad económica alcanzó el 7.0%, lo que ubica a esta región como la más afectada por la pandemia.

Esta contracción de la actividad económica mundial se vio reflejada en incrementos del desempleo, la desigualdad y la pobreza. En cuanto al empleo, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021) estima que a lo largo del 2020 se redujo el número de horas trabajadas a nivel global en un 8.8% frente al cuarto trimestre de 2019, estas pérdidas se manifestaron por medio de pérdidas de empleos y disminuciones en el tiempo trabajado por parte de personas que pudieron conservar sus trabajos.

Al medir la pérdida de puestos de trabajo, la OIT estima que en 2020 se perdieron 114 millones de empleos al comparar con el 2019. Estas pérdidas fueron relativamente mayores para las mujeres y para los jóvenes y fueron más profundas en América Latina y el Caribe, el sur de Europa y el sur de Asia. Este incremento en el desempleo estuvo asociado con incrementos en la pobreza a nivel mundial. Mahler et al (2021) estiman que la pandemia causó un incremento de personas en condición de pobreza cercano a los 97 millo-

nes y una entrada de más de 119 millones a la pobreza extrema en todo el mundo.

En materia de desigualdad del ingreso el Banco Mundial (2022) estima que en los países emergentes la desigualdad medida con el Coeficiente de Gini aumentó por la pérdida de empleos e ingresos de trabajadores no calificados, hogares de bajos ingresos, trabajadores informales y mujeres. Adicionalmente, debido a las diferencias en el ritmo de reactivación económica, es posible que la desigualdad entre países se haya incrementado.

Colombia no fue un país ajeno a la afectación económica por la pandemia. De acuerdo con cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2021b) el PIB colombiano registró una caída del 6.8% durante el 2020, siendo las ramas de actividad más afectadas las de alojamiento y servicios de comida; construcción; y transporte y almacenamiento.

Durante el segundo trimestre de dicho año, que representa el periodo más crítico por la magnitud de las medidas de control de la pandemia, la afectación económica total se vio reflejada en una contracción del PIB del 15.8%. En materia de empleo las cifras del DANE (2021a) muestran que la tasa de desempleo en el país aumentó 5.4pp al pasar del 10.5% registrado en 2019 al 15,9% durante el 2020.

El aumento de la tasa de desempleo se vio acompañado de una reducción de

2.4 millones en el número de ocupados en todo el territorio nacional. Como consecuencia de la caída en la actividad económica y el deterioro del mercado laboral, la pobreza monetaria se incrementó en 6.8pp, lo que representó la entrada de más de 3.5 millones de colombianos a la pobreza, mientras que la pobreza monetaria extrema aumentó en 5.5pp lo que representa la entrada de más de 2.7 millones de personas a esta condición. (DANE, 2021c)

1.2 Impacto de la pandemia de Covid-19 sobre las empresas

A medida que se establecían los confinamientos y cuarentenas para controlar la propagación del virus y se ponía en evidencia los efectos negativos sobre la economía, muchos gobiernos del mundo anunciaron programas de ayuda dirigidos a hogares y empresas con el fin de mitigar el impacto negativo de la pandemia sobre estos grupos de agentes.

En el caso de las unidades productivas, estas afrontaron desafíos relacionados con la caída en la demanda, las interrupciones en las cadenas de suministro y la escasez de materias primas, que afectaron especialmente a las empresas más pequeñas por la insuficiencia de recursos que les permitieran afrontar el choque por un periodo de tiempo prolongado (Shafi et al, 2020). Pese a los programas de apoyo a las empresas que se implemen-

taron en muchos países, la afectación sobre el tejido empresarial fue considerable, especialmente para el grupo de unidades de menor tamaño.

En un análisis sobre un grupo de países en desarrollo de Asia, Sonobe et al (2021) encuentran que las Mipymes de Asia Emergente experimentaron una reducción considerable de los ingresos por ventas y del empleo generado, que fue particularmente severa en el caso de puestos de trabajo no permanentes. Adicionalmente, entre el 25% y el 50% de empresas experimentaron cierres temporales por las medidas de confinamiento y aproximadamente dos terceras partes afrontaban una escasez de liquidez durante el periodo más crítico de la pandemia.

Según estimaciones realizadas por el Banco Mundial (2022), las empresas más pequeñas afrontaron un mayor riesgo de impago de sus deudas y fueron las que más dificultades debieron sortear para cubrir los costos de su operación durante periodos extensos de tiempo. Adicionalmente, los resultados de encuestas telefónicas realizadas a empresas de 34 países emergentes de todo el mundo muestran que una tercera parte de las firmas encuestadas reportó una reducción del número de horas trabajadas como consecuencia de la pandemia, mientras que una cuarta parte reportó haber reducido los salarios pagados a sus trabajadores. Las proporciones son dispares al comparar entre tamaños de empresa y

sectores de actividad económica, siendo las más afectadas las empresas pequeñas y las empresas en el sector de las manufacturas. (Banco Mundial, 2022)

De acuerdo con Guerrero et al (2022) las empresas pequeñas e informales fueron afectadas en mayor proporción por las medidas de control de la pandemia, pues estas unidades tienden a estar concentradas en sectores afectados de forma directa por las medidas de distanciamiento y confinamiento establecidas. Adicionalmente, los autores encuentran que en el caso de América Latina las empresas pequeñas e informales tenían menor conocimiento de los programas de ayuda implementados por los gobiernos, además de ser menos propensas a aplicar a dichos programas y a ser beneficiarias. Sin embargo, las empresas que sí lograron ser beneficiarias de algún programa de apoyo reportaron mejores expectativas sobre su futuro, percibieron mayores ingresos y exhibieron menores tasas de salida del mercado. (Guerrero et al, 2022)

1.3 Condiciones empresariales en Colombia

Conocer el entorno empresarial, tanto a nivel de Colombia como a nivel global, es importante dado que la coyuntura económica hace que surja la necesidad de revisar las perspectivas de los expertos sobre las condiciones del país para los

negocios. Por esta razón, se revisa el monitor de Emprendimiento Global (GEM), que es un indicador del London Business School (LBS) construido desde 1999 cuyo principal objetivo es realizar investigación sobre el emprendimiento en 100 países del mundo. La información utilizada para

el indicador se obtiene por medio de encuestas realizadas a expertos en emprendimiento de cada país, quienes responden sobre su afinidad a determinadas afirmaciones sobre la actividad emprendedora bajo un marco general que comprende las siguientes 11 temáticas:



Los resultados de Colombia en 2021 han mejorado con respecto a 2019 y 2020. La primera condición evaluada son las políticas gubernamentales de apoyo relevancias y se observa que la percepción de los encuestados es mejor que en los años anteriores. Esto es consecuencia de las

políticas implementadas antes, durante y después de la pandemia que han sido significativas para la reactivación económica.

Al comparar a nivel internacional a partir de una escala proporcionada por los investigadores, se encuentra que el país

está en una categoría denominada altamente suficiente, lo que implica que los programas desarrollados e implementados por el gobierno nacional, en asociación con entidades públicas y privadas como las Cámaras de Comercio del país, tienen un rol fundamental de apoyo para los empresarios.

En materia de impuestos y burocracia, existe una percepción de mejoría por parte de los expertos, en gran parte como resultado de las medidas implementadas en el marco de la pandemia que han mejores condiciones a la empresa para sobrevivir. Sin embargo, la clasificación del país es baja con respecto al promedio mundial y la calificación como altamente insuficiente muestra que hace falta revisar la carga tributaria en el país y realizar las reformas pertinentes que permitan aproximarse a condiciones más ajustadas a la realidad de las empresas en Colombia.

En los programas gubernamentales de emprendimiento se encuentra un avance a lo largo de los últimos años. Esto indica que la calidad de los programas es buena, dado que acompaña la buena calificación obtenida en apoyo del gobierno, por lo que se insta a seguir creando incentivos para los empresarios, lo que seguiría generando confianza en las perspectivas de cara a la recuperación post pandemia.

La educación emprendedora en la etapa escolar obtiene una de las calificaciones más bajas, por lo que en el país aún

existen oportunidades para crear nuevos programas y fortalecer la formación en materia empresarial en los colegios.

El indicador educación empresarial en la etapa posterior a la escuela, se refiere a todas las opciones de capacitarse para la creación y consecución de una empresa. En Colombia, los programas de educación superior dirigidos al conocimiento de empresas tienen una acogida mayor y la oferta es amplia, por lo que es muy común que las universidades tengan centros de emprendimiento que apoyan a los estudiantes o alguna opción de grado relacionada con emprendimiento. En este aspecto la calificación de Colombia es alta al comparar con el resto del mundo.

Ahora, en transferencias de I+D, uno de los ejes más importantes para el crecimiento de las empresas, pues en la ciencia y la tecnología se fundamenta la innovación que conlleva a mayor competitividad, los resultados entre 2019 y 2021 revelan que hay una estabilidad, pero no un crecimiento notorio. En comparación con el resto del mundo, la calificación de Colombia es altamente insuficiente, de manera que es importante que se promuevan más iniciativas dirigidas a que los empresarios puedan acceder a los beneficios de la generación y transferencia de nuevos conocimientos.

La infraestructura comercial y profesional califica la presencia de derechos de propiedad, comercial y contable junto

con otras amenidades en materia legal, de servicios e instituciones. En este sentido, entre 2019 y 2021 se encuentra un avance en la estabilidad política, lo que genera confianza a los empresarios y a los inversionistas. Sin embargo, al comparar con el resto del mundo, especialmente con los países desarrollados, Colombia cuenta con una calificación de altamente insuficiente, pues los países especialmente europeos y norteamericanos llevan amplia ventaja, por lo que se debe velar desde todas las instituciones por los derechos en pro de las empresas para que continúen generando empleo y estabilidad.

El mercado interno es fundamental en el desarrollo de las empresas y cargas del mercado interno o regulación de entrada, así como la entrada a los mercados, que para el periodo estudiado es estable, por lo que el mercado es sólido, no tiene variaciones sustanciales, frente a los demás países se encuentra en una categoría intermedia camino a altamente suficiente, puesto que los países asiáticos llegan a mayores mercados con su estrategia de penetración de mercados a través de los costos, por lo que es clave que en Colombia se generen estrategias para competir en precios y calidad con los demás países.

De otro lado, Infraestructura física y de servicios es un indicador que muestra las facilidades de transporte, tierra, espacio y comunicación al interior del país. El resultado muestra variación positiva, dado que la infraestructura de servicios públicos ha avanzado y los servicios de logística se han incrementado en los últimos años, esto permite la libre movilidad y estabilidad para la creación de empresas a nivel nacional. Pese a estos avances, a nivel mundial, Colombia se ubica en una categoría intermedia a insuficiente, dado que muchas de las regiones del país son de difícil acceso y no cuentan todavía con infraes-



El mercado interno en Colombia es sólido, no tiene variaciones sustanciales, frente a los demás países, se encuentra en una categoría intermedia camino a altamente suficiente

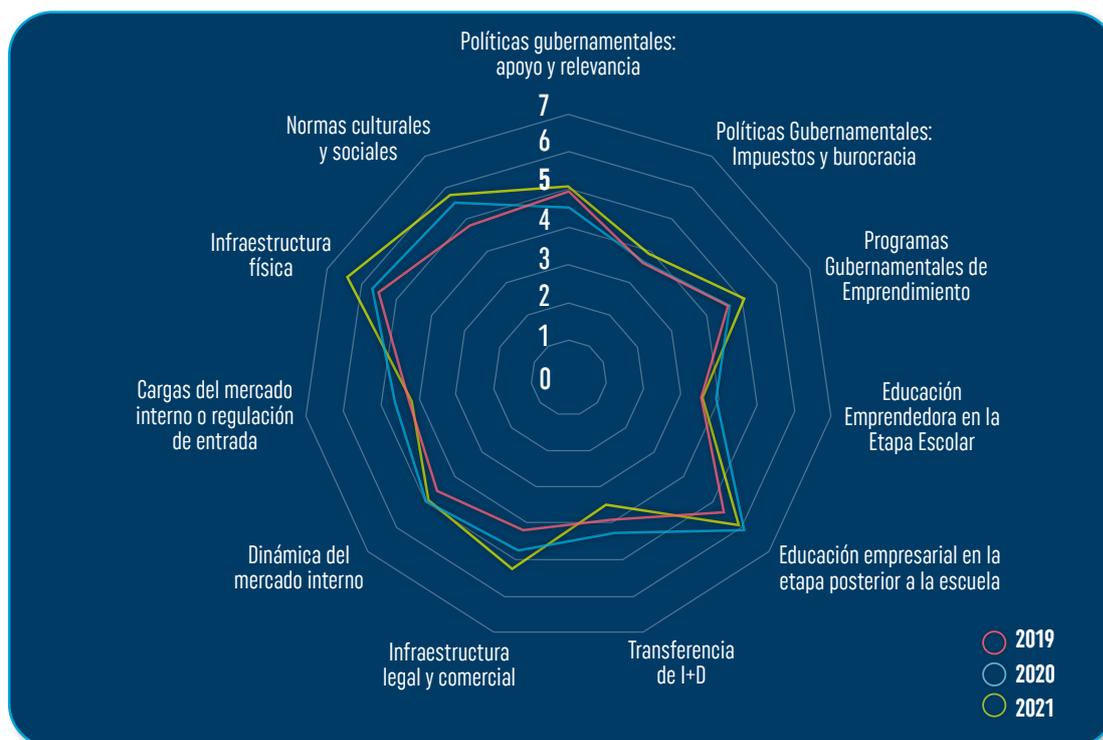
estructura adecuada, por lo que es importante el desarrollo vial y de servicios en todos los territorios para obtener condiciones de mayor calidad.

Normas culturales y sociales se refiere a las tradiciones dentro del país que interfieren con el desarrollo de nuevos negocios o actividades que crecen. En este indicador se obtienen resultados positivos, que muestran que el aspecto cultural no es motivo de interrupción de negocios o un obstáculo al crecimiento de estos. A nivel mundial el país se encuentra dentro de la categoría altamente suficiente, lo que da señales que existen condiciones idóneas a nivel cultural para

el establecimiento de nuevos negocios y el emprendimiento.

En suma, el país se ha visto fortalecido en muchas de las dimensiones que miden las condiciones para la creación y desarrollo de las empresas; por lo tanto, se deben salvaguardar los avances de los últimos años, y promover nuevas ideas y proyectos que permitan el crecimiento de aquellos aspectos débiles como oportunidades de crecimiento. Además, se debe fortalecer el papel de los ministerios, instituciones y gremios que intervienen en la conformación, desarrollo y crecimiento de las empresas, para que sigan siendo fuente de desarrollo económico en el país.

Gráfico 1. Monitor de Emprendimiento Global (GEM) (2019-2021)



Fuente: elaboración propia con datos de GEM (2022)

2

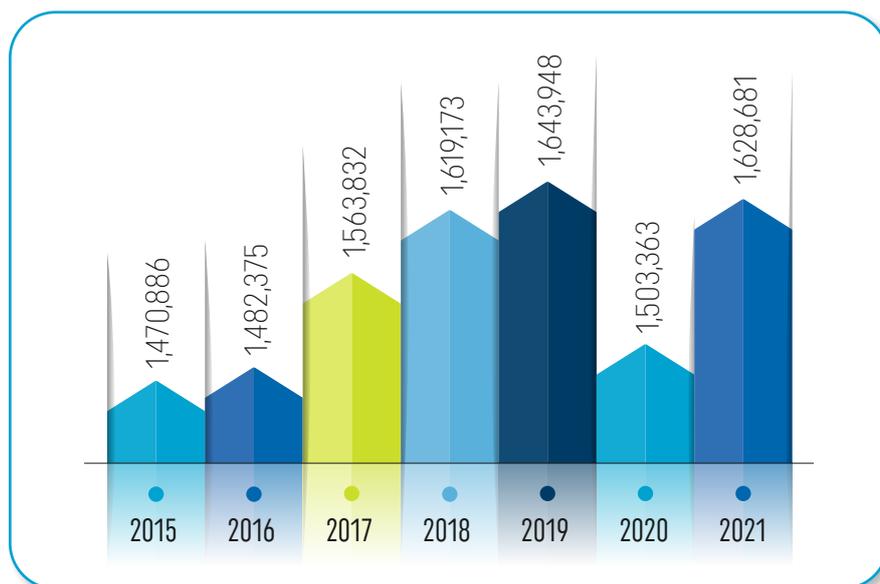
Evolución del tejido empresarial

La dinámica del tejido empresarial es uno de los indicadores del impacto de la pandemia sobre la actividad productiva del país. En este sentido, el Registro Único Empresarial y Social (RUES), de las Cámaras de Comercio, es un insumo importante que permite hacer un seguimiento estadístico del número de empresas que se constituyen y que operan de manera formal en el territorio nacional, su tamaño, ubicación, las actividades a las que se dedican. Además, usando otras fuentes de información

como la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA) se estima el número de empleos que generan.

El primer indicador de la dinámica del tejido empresarial estudiado es el stock de empresas. Este se construye tomando como referencia a las empresas con matrícula mercantil activa y renovada al cierre del periodo de referencia y da cuenta de todas las empresas, tanto personas naturales como sociedades comerciales, que operan en el país.

Gráfico 2. Stock de empresas por año (2015-2021)



Fuente: RUES – Cálculos propios.

Como se puede observar en el Gráfico 1, el número de empresas en el país presentó una tendencia creciente entre el 2015 y el 2019. Hasta este año, el tejido empresarial había crecido a una tasa anual promedio del 2.8%. Sin embargo, este comportamiento positivo se vio interrumpido durante el 2020, año en el cual el deterioro económico causado por la pandemia de COVID-19 se asocia con una disminución de 140,585 empresas que operaban con una matrícula activa y renovada. Por otra parte, en 2021 se recuperó la tendencia positiva gracias a las medidas de reactivación económica impulsadas en el país que contribuyeron a un crecimiento de las 123,318 unidades

formales, lo que ubica al tejido empresarial en un estado cercano al que observado en el 2019.

Al estudiar el tejido empresarial por organización jurídica, se observan algunas diferencias notables en el comportamiento de las personas naturales y el comportamiento de las sociedades. En primer lugar, como se muestra en el Gráfico 3, las sociedades que operaban con una matrícula mercantil activa y renovada en cada año se incrementaron progresivamente desde el 2015 hasta el 2019. En el 2020 se registró una salida de 15,069 sociedades. Sin embargo, en el 2021 se incorporaron al tejido empresarial 43,291

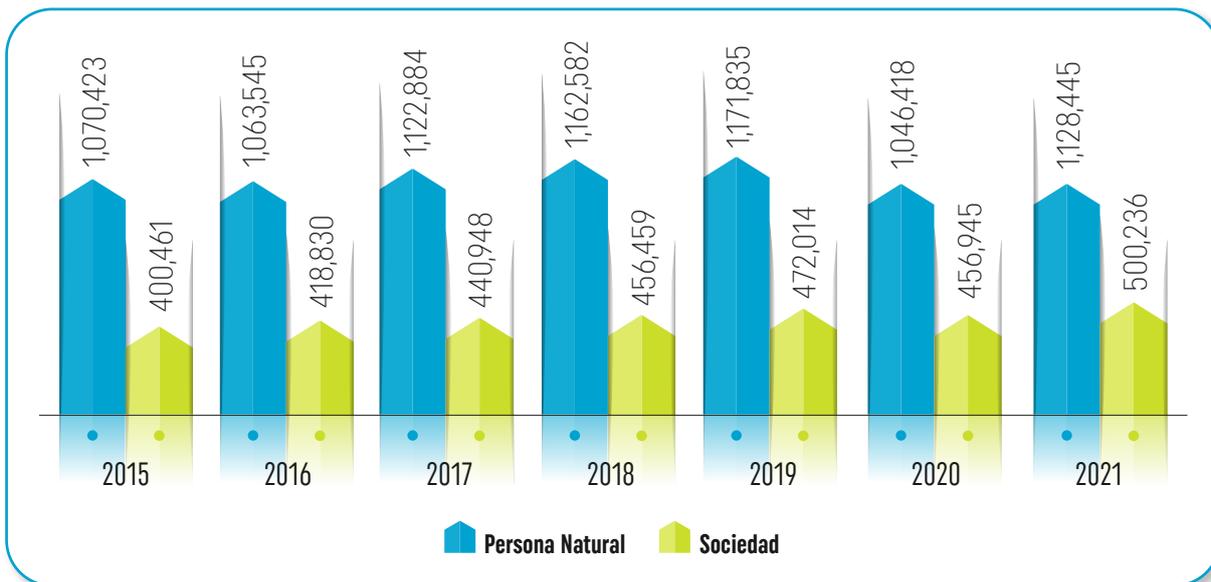
unidades productivas de este tipo de organización jurídica, con lo que su población superó el dato registrado antes de la pandemia.

En segundo lugar, el resultado para las personas naturales fue negativo en el 2016 debido a la salida de 6,878 empresas frente al 2015. En 2017 se invirtió el comportamiento y se registraron incrementos anuales del número de empresas personas naturales hasta el 2019, por lo que el tejido de organizaciones de este

tipo pasó de 1,063,545 empresas en 2016 a 1,171,835 en 2019.

Con la pandemia se presentó una disminución de 125,417 personas naturales, por lo que estas empresas explican en su mayoría el comportamiento del stock empresarial durante el 2020. Si bien en 2021 se registró un incremento de 82,027 unidades frente a lo registrado en 2020, la recuperación aún no ha sido suficiente para retornar a los niveles previos al choque ocasionado por la pandemia de COVID-19.

Gráfico 3. Stock de empresas por organización jurídica y año (2015-2021)



Fuente: RUES – Cálculos propios.

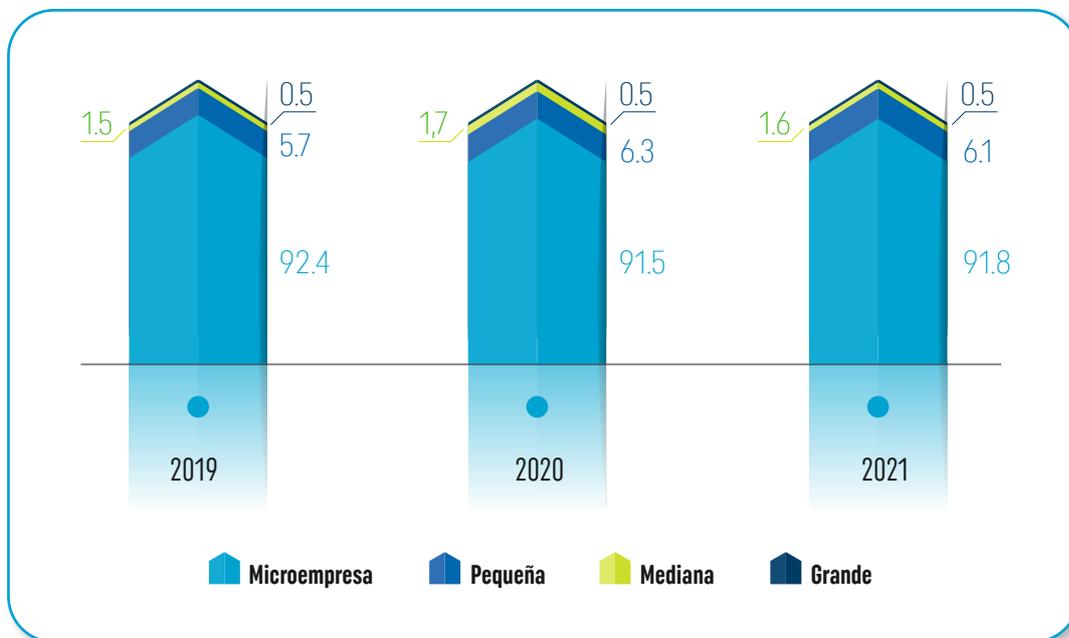
A corte de 2021 el total de unidades productivas en el país, tanto personas naturales como sociedades, es de 1,628,681

empresas. Como se observa en el Gráfico 3, la distribución se ha mantenido relativamente estable durante los últimos 3

años y para el 2021 el 91.8% de unidades eran microempresas, el 6.1% empresas pequeñas, 1.6% medianas y el 0.5% son empresas grandes. Al comparar con la distribución en el 2019 se observa que la población de microempresas se redujo

en 0.6pp, mientras que las poblaciones de empresas pequeñas y medianas aumentaron en 0.4pp y 0.2pp respectivamente. La población de empresas grandes se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años.

Gráfico 4. Distribución del tejido empresarial por tamaño (2019-2021, %)

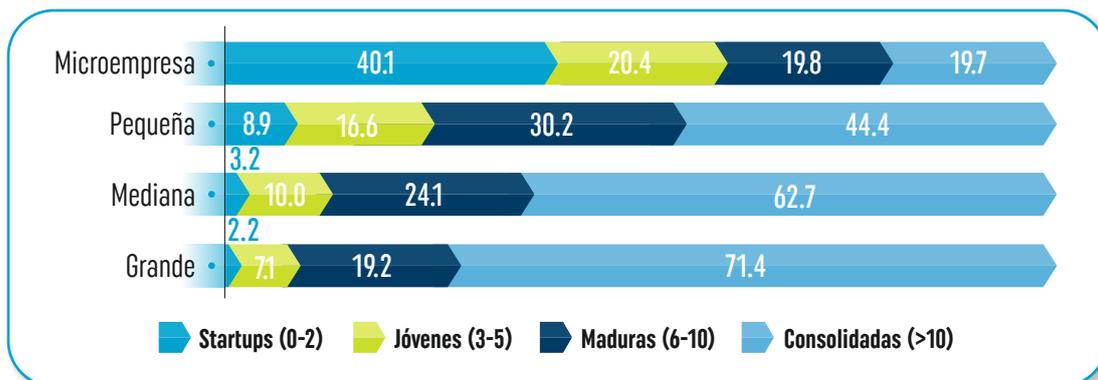


Fuente: RUES – Cálculos propios.

Al analizar la edad de las empresas del país según el tamaño, se observa que en las microempresas se concentran las empresas de menor edad pues el 40% de unidades de este tamaño tienen menos de dos años de operación en el mercado y un 20.4% tienen entre 3 y 5 años. Como se muestra en el Gráfico 5, la composición por edades cambia con el tamaño

de manera que en grupos de empresas de mayor tamaño se registra una mayor proporción de empresas de mayor edad. Así, en el caso de las empresas grandes existe una proporción del 71.4% de empresas consolidadas que llevan más de 10 años de operación y un 19.2% de empresas que llevan entre 6 y 10 años de haber sido constituidas.

Gráfico 5. Distribución del tejido empresarial por tamaño y edad (2021, %)

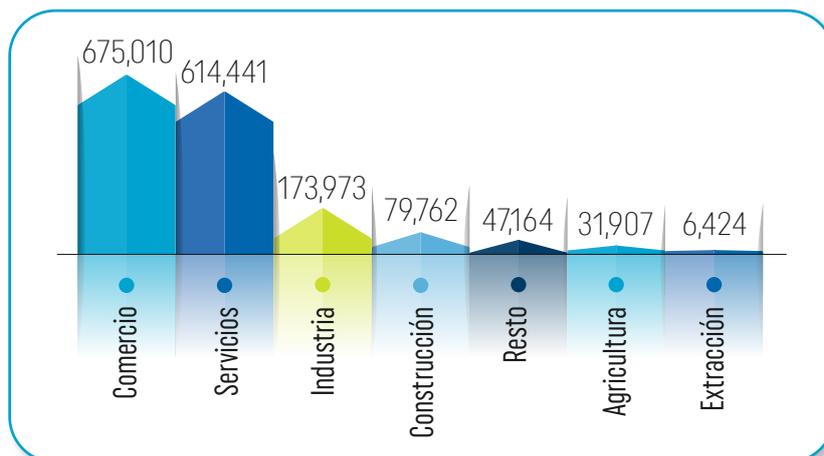


Fuente: RUES – Cálculos propios.

En cuanto a los sectores de actividad económica, durante el 2021 el sector con mayor cantidad de empresas es el comercio con 675,010 unidades lo cual representa el

41.4% del tejido empresarial, seguido por los servicios y la industria con 614,441 y 173,973 unidades respectivamente. Este comportamiento es similar al de años anteriores.

Gráfico 6. Número de empresas por sector de actividad económica (2021)



Fuente: RUES – Cálculos propios.

Analizando las empresas empleadoras y no empleadoras, se observa un comportamiento positivo para los dos grupos entre el 2018 y el 2019. Como se presenta

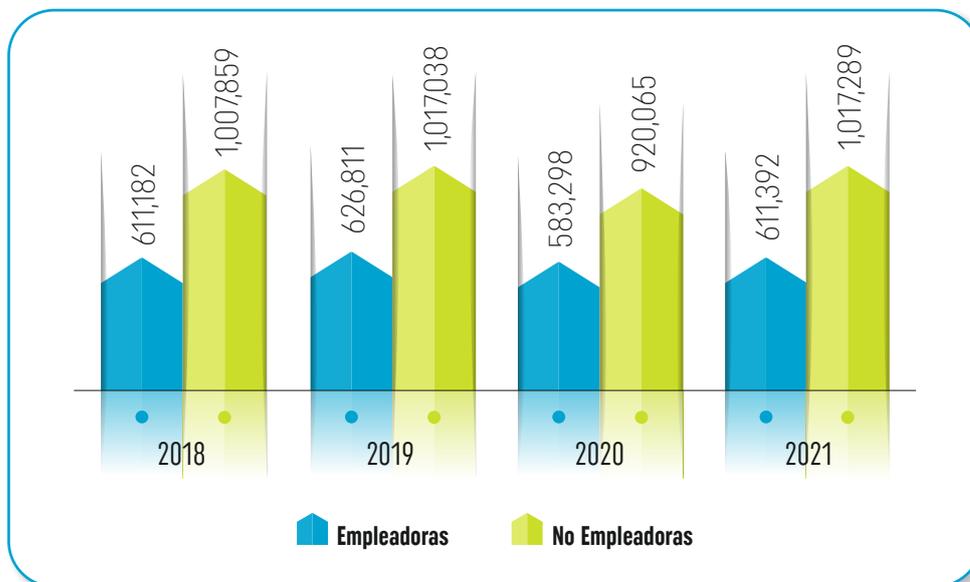
en el Gráfico 7, las empresas empleadoras se incrementaron en 15,629 unidades a lo largo de este periodo, mientras que la población de empresas no empleadoras

aumentó en 9,179 unidades. El choque por la pandemia significó una reducción del número total de empresas que operaban en el país, lo cual se ve reflejado en una disminución de 43,512 empresas empleadoras y 96,973 empresas no empleadoras en el 2020.

En el 2021 se registró una recuperación de 28,094 empresas empleadoras y

97,224 empresas no empleadoras en todo el país. Si bien esta recuperación acerca al país a las cifras previas a la pandemia, aún hay una diferencia de 15,419 unidades empleadoras frente a lo observado en 2019. Por su parte, la recuperación de unidades no empleadoras permitió al país llegar a un nivel ligeramente superior al que se registraba antes del choque económico y social causado por el COVID-19.

Gráfico 7. Número de empresas empleadoras y no empleadoras por año



Fuente: RUES, PILA – Cálculos propios.

Al analizar la distribución de empresas empleadoras según el número de empleos formales que generan, se encuentra que, a corte de 2021, el 81.6% de empresas generan entre 1 y 9 empleos, el 8.2% generan entre 10 y 19 empleos, el 5.6% generan entre 20 y 49 empleos, el 3.7% generan entre 50 y 249 empleos, de igual forma el

0.9% de empresas del país generan más de 249 empleos.

La distribución difiere ligeramente de la registrada en los años anteriores, aunque se evidencia un ligero cambio en la distribución desde empresas en el primer segmento, hacia los segmentos inter-

medios, es decir, una ligera disminución en la proporción de empresas que generan entre 1 y 9 empleos, que se complementa

con un aumento de empresas que generan entre 10 y 249 puestos de trabajo formales. (Tabla 1)

Tabla 1. Distribución de las empresas empleadoras según el número de empleos generados (2019-2021)

Año	Rangos	1-9	10-19	20-49	50-249	>249
2019	Número de empresas	518,148	48,493	33,170	21,615	5,385
	%	82.7	7.7	5.3	3.4	0.9
2020	Número de empresas	477,500	47,243	32,172	21,055	5,328
	%	81.9	8.1	5.5	3.6	0.9
2021	Número de empresas	498,801	50,052	34,364	22,521	5,654
	%	81.6	8.2	5.6	3.7	0.9

Fuente: RUES, PILA – Cálculos propios.

Otra dimensión que permite analizar el comportamiento del tejido empresarial es el número de empleos formales que generan. En el 2018, las empresas que formaban parte del tejido empresarial registraban un total de 10,248,916 cotizantes en la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA). Este número aumentó en 285,417 cotizantes durante el 2019 para ubicarse en un total de 10,534,333 empleos formales generados por las empresas registradas en todo el territorio nacional. Durante el 2020, al igual que muestran otros indicadores de dinámica de las empresas, se observó una caída de 180,699 empleos formales en el país.

Sin embargo, como se observa en el Gráfico 8, en el 2021 se registró un aumento de 697,894 cotizantes a nivel nacional, por lo que el número total de empleos generados por las empresas del país superó los niveles observados antes de la pandemia.



En el 2021 se registró un aumento de 697,894 cotizantes a nivel nacional, por lo que el número total de empleos generados por las empresas del país superó los niveles observados antes de la pandemia

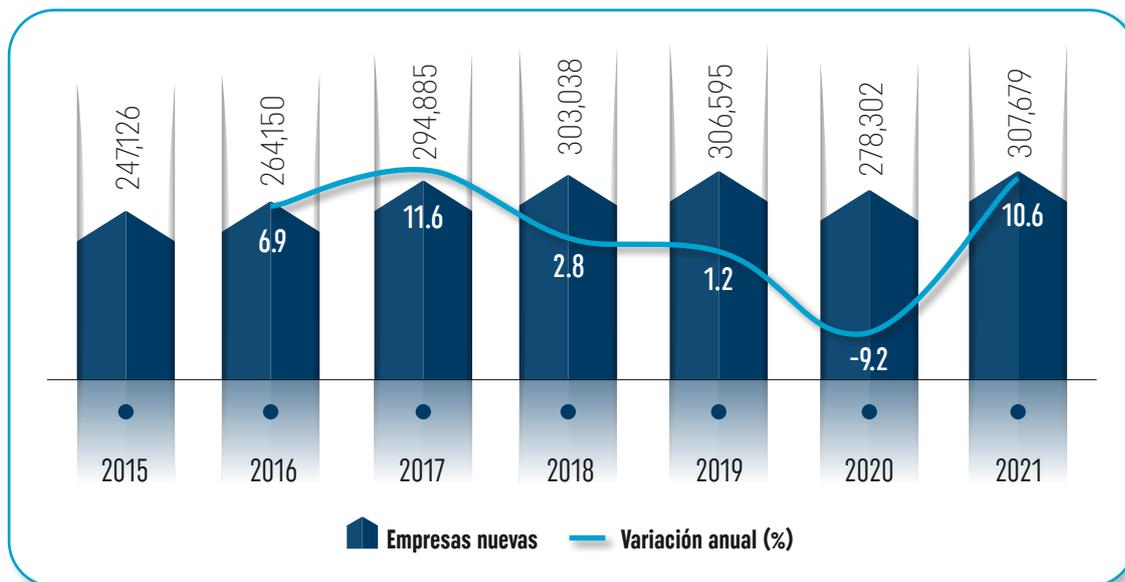
Gráfico 8. Número de empleos formales generados por las unidades del stock empresarial



Fuente: RUES, PILA – Cálculos propios.

Finalmente, la creación de empresas en el país, calculada como el número de empresas registradas por primera vez en el Registro Mercantil, mantuvo una tendencia creciente entre 2015 y 2019. A lo largo de este periodo el número de empresas creadas al año pasó de las 247,126 unidades a las 306,595 unidades. Con la pandemia, las unidades creadas cayeron en un 9.2% frente al 2019, ubicándose en un total de 278,302 empresas constituidas en el territorio nacional. En 2021, gracias a los avances en la reactivación económica y el proceso de vacunación de la población colombiana, la creación repuntó y se registró un crecimiento de 10.6% que constituye un valor superior al que se observaba en los años previos a la pandemia.

Gráfico 9. Número de empresas creadas y variación anual (2015-2021)



Fuente: RUES – Cálculos propios.

2.1 Dinámica de Supervivencia Empresarial

La supervivencia empresarial es un indicador de mortalidad empresarial que da señales sobre las dificultades que tienen las empresas nacientes para asentarse en el mercado y sobrevivir a lo largo de periodos de tiempo determinados. Esta estadística se construye a partir de cohortes de empresas, es decir, grupos de unidades que se constituyeron bajo condiciones de mercado similares.

En la tabla 2 se presenta un análisis de supervivencia a lo largo de un periodo de 5 años para las empresas de 3 cohortes distintas, estas son las de 2014, 2015 y 2016. Es-

tas tres cohortes se comparan con el fin de analizar cambios en la tasa de supervivencia cuando el periodo de análisis incluye solo el periodo previo a la pandemia frente al comportamiento para cohortes cuyo periodo analizado incluyen el año más crítico de la crisis y el año de reactivación económica.

En el caso de la cohorte de 2014 la tasa de supervivencia del año 5 corresponde a las empresas que sobrevivieron hasta el 2019, mientras que en el caso de la cohorte de 2015 el año 5 corresponde al 2020, en el caso de la cohorte de 2016 el año 4 corresponde a la pandemia (2020) y el año 5 corresponde a la reactivación económica (2021). La supervivencia en este análisis es entendida como las empresas que renovaron su matrícula mercantil y permanecieron activas hasta el cierre de cada periodo de referencia.

Tabla 2. Supervivencia empresarial de las cohortes 2014-2016

Año	Cohorte 2014	Cohorte 2015	Cohorte 2016
Empresas creadas	247,126	264,150	294,885
% de empresas supervivientes (año 1)	68.8	69.4	71.4
% de empresas supervivientes (año 2)	57.2	58.5	59.9
% de empresas supervivientes (año 3)	48.7	49.6	50.6
% de empresas supervivientes (año 4)	41.4	41.9	40.5
% de empresas supervivientes (año 5)	33.9	30.7	33.1

Fuente: RUES – Cálculos propios.

Como se puede observar en la tabla anterior, la tasa de supervivencia en los tres primeros años de vida se incrementó para cada nueva cohorte y la tasa de supervivencia a 3 años aumentó en 2.7pp al comparar la cohorte de 2016 frente a la cohorte de 2014. El primer cambio en este comportamiento se observa al comparar la supervivencia a 4 años, pues allí se evidencia una disminución en la tasa de supervivencia para la cohorte de 2016, cuyo año 4 de vida coincide con el

periodo más crítico de la pandemia al ser el 2020.

Por otra parte, la supervivencia al 5 año muestra un deterioro para la cohorte de 2015 al compararla con la cohorte de 2014, pues se observa una disminución de 3.2pp en la tasa de supervivencia de las empresas. Para la cohorte de 2016 se observa una recuperación de 2.4pp frente a la cohorte anterior, en línea con la reactivación económica del país.

3

Metodología

El modelo 1 analiza el impacto de la pandemia sobre el tejido empresarial y los factores que incidieron en la salida del mercado de algunas empresas colombianas, se emplean datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES), de las Cámaras de Comercio, de los años 2019 y 2020, que incluyen información de las empresas registradas de todo el país. En primer lugar, se identifica al stock de empresas del país a corte del 2019 que corresponde a todas las unidades, tanto personas naturales como sociedades, que operaban con una matrícula mercantil activa y renovada a cierre del año. Posteriormente, se hace el cruce de esta base con la base empresarial de 2020 con el fin de conocer a las empresas que

salieron del mercado durante el año más crítico de la pandemia. De esta manera, se identifica a un total de 1,643,849 unidades productivas que habían operado con matrícula mercantil activa y renovada en el 2019 pero que no renovaron o que cancelaron su matrícula durante el 2020.

De igual forma, el modelo 2 parte de las 519,444 unidades que salieron del mercado en el 2020 y se hace un cruce adicional con el stock de empresas del 2021 con el objetivo de identificar a aquellas que se reactivaron y lograron reincorporarse al tejido empresarial formal del país como resultado de todas las medidas adoptadas para impulsar la recuperación económica y social de Colombia. Así, se identi-

ficaron 123,362 unidades reactivadas en todo el territorio nacional.

El principal objetivo del primer modelo es caracterizar aquellas empresas que cerraron en ese año a través un modelo probit similar a los desarrollados por Zambrano Et al (2021) en un estudio para Ecuador y por Parra (2011) en un estudio para Bogotá, en el que describen los factores que afectaron la supervivencia de las empresas en diversas épocas, a través de características como el tamaño de la empresa, ubicación e indicadores de análisis financiero. Luego, el objetivo del segundo modelo es caracterizar aquellas empresas que se reactivaron en 2021 y verificar cuales son los factores que intervienen en la probabilidad de reactivación de una empresa, para este fin, se emplean variables de localización, tamaño de empresa, organización jurídica, madurez, rama de ocupación, financiación y exportaciones.

Los modelos probit en general tienen como fin medir la relación entre la intensidad de un estímulo y los datos que presentan una cierta respuesta a dicho estímulo. Esta técnica se basa en una elección entre dos opciones en una distribución acumu-

lada normal estándar. Esta reportará la posibilidad de que una variable muestre un valor menor o igual un número.

De acuerdo con el valor de X , la probabilidad será condicional:

$$P_i = P(Y = 1|X) = P(u \leq Y) \quad (1)$$

$$P(u \leq a + bX) = F(a + bX) \quad (2)$$

Este tipo de modelos no lineales tienen una variable dependiente binaria o dummy, para el modelo 1 se denomina salida, que toma el valor de 1 (uno) si es una empresa que no renovó o que canceló su matrícula en el año 2020 o 0 (cero) si la empresa continuó operando formalmente durante este año. Para modelo 2 la variable dependiente reactivación, toma el valor de 1 si es una empresa que, habiendo salido del tejido empresarial durante el 2020, se reincorporó renovando nuevamente su matrícula durante el 2021 y toma el valor de 0 si la empresa siguió sin renovar su matrícula.

Como variables independientes se encuentran 7 grupos temáticos para ambos modelos:

Localización:

- Amazonía (Categoría base)
- Andina
- Pacífica
- Caribe
- Orinoquia.



Tamaño de la empresa

- Pequeña (Categoría base)
- Grande
- Mediana
- Microempresa



Organización jurídica



- Persona jurídica (Categoría base)
- Persona natural

Edad de la empresa



- Madura (Categoría base)
- Consolidada
- Joven
- Startup

Rama de actividad



- Transporte y almacenamiento (H)- (Categoría base)
- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (A)
- Explotación de minas y canteras (B)
- Industrias manufactureras (C)
- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire (D)
- Distribución de agua, saneamiento ambiental (E)
- Construcción (F)
- Comercio al por mayor y al por menor; Vehículos (G)
- Alojamiento y servicios de comida (I)
- Información y comunicaciones (J)
- Actividades financieras y de seguros (K)
- Actividades inmobiliarias (L)
- Actividades profesionales, científicas y técnicas (M)
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo (N)
- Administración pública y defensa; seguridad social (O)
- Educación (P)
- Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social (Q)
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (R)
- Otras actividades de servicios (S)
- Actividades de los hogares en calidad de empleadores (T)
- Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales (U)

Comercio internacional



- No exportadoras (Categoría base)
- Exportaciones

Financiación



- No posee garantías mobiliarias (Categoría base)
- Posee garantías mobiliarias

La ecuación a estimar para cada uno de los modelos es:

$$P(D = 1) = \alpha_0 + \gamma_1 \bar{X}_i + \beta_1 \text{localización} + \beta_2 \text{tamaño de la empresa} + \beta_3 \text{organizacion juridica} + \beta_4 \text{edad de la empresa} + \beta_5 \text{rama de actividad} + \beta_6 \text{comercio internacional} + \beta_7 \text{financiacion} + \varepsilon_i$$

(4)

4

Resultados

Tabla 3. Resultados modelo 1 y 2

Variable	Modelo 1		Modelo 2	
	Efectos marginales promedio		Efectos marginales promedio	
Andina	0.027	**	-0.008	**
Pacífica	0.038	**	0.003	
Caribe	0.110	**	-0.001	
Orinoquía	0.004		-0.017	**
Grande	-0.133	**	-0.116	**
Mediana	-0.101	**	-0.029	**
Microempresa	0.153	**	0.008	**
Persona natural	0.097	**	-0.040	**
Consolidada	-0.037	**	0.024	**
Joven	0.040	**	-0.030	**
Startup	0.137	**	-0.084	**

Continúa en siguiente página

Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (A)	0.020	**	0.025	**
Explotación de minas y canteras (B)	0.083	**	0.025	**
Industrias manufactureras (C)	0.017	**	0.018	**
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire (D)	0.006		0.028	**
Distribución de agua, saneamiento ambiental (E)	0.016	**	0.044	**
Construcción (F)	0.063	**	-0.001	
Comercio al por mayor y al por menor; Vehículos (G)	-0.032	**	0.016	**
Alojamiento y servicios de comida (I)	0.041	**	-0.012	**
Información y comunicaciones (J)	0.009	**	-0.015	**
Actividades financieras y de seguros (K)	-0.009	**	0.012	**
Actividades inmobiliarias (L)	0.007	**	0.055	**
Actividades profesionales, científicas y técnicas (M)	0.017	**	-0.001	
Actividades de servicios administrativos y de apoyo (N)	0.047	**	-0.018	**
Administración pública y defensa; seguridad social (O)	0.081	**	0.015	
Educación (P)	0.052	**	0.002	
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social (Q)	0.013	**	0.019	**
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación (R)	0.148	**	-0.086	**
Otras actividades de servicios (S)	0.029	**	0.008	**
Actividades de los hogares en calidad de empleadores (T)	0.077	**	-0.170	**
Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales (U)	0.163		0.082	
No clasificado	0.057	**	-0.069	**
Exportaciones	-0.238	**	0.339	**
Garantías mobiliarias	-0.151	**	0.070	**

Definiciones de CIU tomadas del documento CIU Rev. 4 A.C. (actualización 2021)

Para interpretar se multiplican los coeficientes por 100

Significancia: ** p<0.05

Fuente: Elaboración propia basada en RUES

5.1 Modelo 1

Los resultados del Modelo 1, que mide la probabilidad de salida del mercado durante el 2020 muestran que, respecto a la localización, las empresas ubicadas en la región Caribe tenían una probabilidad de cierre de 11.0pp por encima de las empresas en la región Amazónica y en menor proporción en regiones como la Pacífica, Andina u Orinoquia. Esto se sustenta en la disminución del stock de empresas en algunas regiones como Andina y Pacífica que decrecieron en 176,639 y 102,976 unidades respectivamente, mientras que las demás regiones presentaron crecimientos.

Para la organización jurídica, en especial, las personas naturales cuentan con un aumento en la probabilidad de cierre de 9.7pp más que para las sociedades. De acuerdo con datos del RUES, la proporción de empresas que cancelaron entre un año y otro como personas naturales es del 94%, esto puede suceder como consecuencia de un menor tamaño y los recursos con los que cuentan, dado que las personas naturales tienen un apalancamiento más limitado que otros tipos societarios de empresas.

Por tamaño de empresa, se encuentra que es más probable que sea cancelada una microempresa (15.3pp) que las empresas pequeñas, mientras que empresas grandes y medianas tienen menos probabilidad en promedio. Esto debido a

la estabilidad y apalancamiento que pueden tener estas empresas versus unas más pequeñas, en ese sentido se encuentra que el 98% de las empresas canceladas para ambos años corresponden a microempresas.

Al comparar por rangos de edad de las empresas se observa que las que llevaban un menor tiempo de operación registran una mayor probabilidad de salida. En el caso de los startups, es decir, las unidades que llevaban entre 0 y 2 años de actividad, la probabilidad de salida es 13,7 pp superior a la de empresas maduras con un tiempo de operación de entre 6 y 10 años y es 17,4 pp superior a la de empresas con más de 10 años en el mercado. Es importante observar que esto se debe en gran parte a que la curva de aprendizaje para una empresa suele ser más pronunciada en los primeros años de funcionamiento lo que dificulta las posibilidades soportar una situación como la pandemia, si aún no se han fortalecido los procesos y no existe la suficiente solidez financiera.

Ahora bien, al vincular el tamaño de la empresa con su edad, existen algunos modelos teóricos que explican las causas por las que algunas empresas cierran, como el propuesto por Schumpeter (1976) conocido como la destrucción creativa, en el que se sugiere que la salida de las firmas tiene que ver con su eficiencia, de modo que la selección natural desplazará a las firmas que no se ajusten a las condiciones del mercado. Otros como

Jovanovic (1982), destacan el modelo de aprendizaje pasivo en el que a través de la experiencia se van implementando procesos de mejora para el crecimiento, es decir, a mayores años de experiencia e iniciando con un tamaño pequeño, tendrán mayores probabilidades de sobrevivir. De igual forma, Erickson y Pakes (1998) destacan el modelo de aprendizaje activo, en el que un mayor tamaño desde el inicio permitirá tener alta productividad, y menor posibilidad de no sobrevivencia.

A través de los datos empleados se encuentra que las empresas pequeñas o microempresas relacionadas como startup, son las más propensas a tener cierres en especial las microempresas con 287,036 entre 2019 y 2020, mientras que las empresas grandes en el rango de startup tienen menor riesgo al contar con 23 cierres. Por lo tanto, se comprueba que las mayores muertes se encuentran en empresas de corta trayectoria y con el paso de los años y a través de la experiencia se va disminuyendo la posibilidad de fracaso.

En cuanto a las ramas de actividad, se observa en general una afectación en 19 de 21 actividades reportadas, a través de probabilidades positivas que indican que existe posibilidad de cierre. Dentro de las más afectadas se encuentran actividades relacionadas con atención al público, la que mayor probabilidad de cierre reporta es actividades artísticas de entretenimiento y recreación (14.8pp) frente a transporte y almacenamiento, el sector

artístico este fue uno de los sectores con mayores pérdidas, debido a que su actividad se asociaba al aumento de riesgo de contagio, teniendo en cuenta que muchas de estas actividades implican aglomeraciones; por lo tanto, el número de semanas que estuvo restringida esta actividad fue mayor lo que generó el cierre de muchos establecimientos. En otros casos, debieron migrar a servicios que sí estaban autorizados como comidas y bebidas, aun así muchos emprendimientos no lograron sobrevivir.

Luego, la actividad de explotación de minas y canteras obtiene un aumento en la probabilidad promedio de 8.29pp frente al sector de transporte y almacenamiento, lo que se explica como consecuencia de las restricciones a la movilidad de las personas, además de no ser una actividad esencial, no fue posible que las personas desempeñaran sus actividades durante los meses iniciales de la pandemia. Otro sector con probabilidad de cierre es administración pública y defensa, con 8.13pp, esto se debe a la focalización del apoyo del gobierno, que con la coyuntura pudo variar a otro tipo de sectores, así como la disminución de acciones debido al ajuste hacia la virtualidad.

De igual forma, el sector de actividades de los hogares en calidad de empleadores tiene un aumento en la probabilidad promedio de cierre de 7.7pp, esto se debe principalmente a la reducción de gastos que se presentó en muchos hoga-

res, principalmente como resultado de las restricciones de movilidad y las cuarentenas obligatorias, en ese sentido, muchos servicios de limpieza fueron recortados por familias que antes contaban con ellos. Además, las mismas familias tuvieron que realizar estas mismas labores por su cuenta debido a las restricciones de movilidad, lo que incide en que las empresas que se dedican a proporcionar este tipo de servicios tengan posibilidades de cierre.

El sector con menor afectación es el de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, con una disminución de la probabilidad de cierre en 3.17pp, este tipo de actividades no tuvo restricciones durante la pandemia, debido a que contiene la venta de alimentos, los cuales son esenciales para la vida de las personas, por lo que se disminuyó la cantidad de empresas en posible cierre, cabe destacar que también se generaron compras por la nueva realidad del teletrabajo, lo que impulsó las ventas en muchos de los almacenes.

Las actividades financieras y de seguros, no presentan probabilidades promedio positivas, esta disminuye en 0.87pp de cierre. Esto implica que es una actividad estable, a pesar de la coyuntura económica, en que se vio envuelta el país durante 2020, como consecuencia del aumento del uso de los pagos electrónicos y la necesidad de financiación para muchas de las empresas y personas naturales para continuar con sus actividades pese a las restricciones. Según el informe de transacciones de la Superintendencia Financiera se presentó un incremento de 21% en el número total de operaciones monetarias y no monetarias, en los que la mayor proporción se presentó en canales de telefonía móvil e internet.



El sector con menor afectación es el de comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, con una disminución de la probabilidad de cierre en 3.17pp.

Actividades como suministro eléctrico, gas vapor y aire, y actividades inmobiliarias presentan las disminuciones en probabilidades más bajas con 0.63pp y 0.68pp respectivamente, lo que se puede explicar a través de la demanda de estos servicios, que con la pandemia se incrementaron.

Al respecto sobre los efectos económicos de la pandemia, la CEPAL en un informe del año 2020 reveló una clasificación de actividades con mayor a menor afectación por la pandemia COVID-19, en la que describen que los sectores con impacto fuerte son: servicios de turismo, hoteles y restaurantes, industria cultural tradicional, comercio, reparación de bienes, transporte, moda, vehículos automotores y partes.

En impacto significativo: minería, electricidad, gas y agua, construcción y materiales para la construcción, servicios empresariales, actividades financieras, bebidas, muebles y madera, industria química, electrónica, maquinaria y equipo.

Impacto moderado: Agricultura, ganadería, pesca, producción de alimentos para el mercado interno, insumos y equipamiento médico, telecomunicaciones y envases.

Esto es coherente con lo relatado por los resultados de este modelo, dado que las actividades con atención al público directamente o relacionadas con entretenimiento, fueron las más afectadas. Asimismo, en el grupo de efectos signifi-

cativos se encuentran actividades que se vieron relacionadas con deficiencia en la cadena de suministro, debido a la dificultad para la movilización de los productos y sus colaboradores.

Mientras que las actividades del grupo moderado estuvieron relacionadas con el sostenimiento de necesidades básicas durante las restricciones, como es el caso de los alimentos y la demanda de insumos de salud. Por lo que ciertas actividades se vieron menos afectadas de acuerdo con su priorización de uso, el contacto con el público y la posibilidad de ejercer sus actividades desde la virtualidad.

De otro lado, respecto a las exportaciones, se configuran como una característica importante que hace que disminuya sustancialmente la probabilidad de cierre, alrededor de 23.77pp frente a empresas que no se dedican a esta actividad. Esto implica que son empresas que han realizado amplios procesos de calidad para lograr exportar, lo que permite que tengan mejores cualidades y fortalezas para afrontar la crisis. Además, estas empresas tienden a ser grandes y estables, que se vieron en muchos casos fortalecidas en sus ingresos por la apreciación del dólar. Se destaca que según datos de la TRM reportados por el Banco de la República entre 2019 y 2020 el dólar estuvo como rango mínimo en \$3,077 y como máximo en \$4,153. También, estas empresas tienen una afinidad hacia el comercio y la industria manufacturera.

Finalmente, las garantías mobiliarias funcionan como una forma de financiación, lo que permite que disminuya la probabilidad de cierre en 15.14pp frente a empresas que no cuentan con este beneficio, lo que imprime un fortalecimiento de las finanzas para las empresas a través de estas, dado que les permite funcionar y obtener recursos a partir de esas garantías. Es importante notar que estas empresas cumplen ciertos requisitos para acceder lo que muestra su fortalecimiento para obtener estos apoyos, por lo que se avanza en el fortalecimiento de este programa para que más empresas puedan acceder.

En ese sentido, se encuentra que para el año 2020 este instrumento apoya en especial a empresas medianas con 53.9%, pequeñas empresas en 21.9%, grandes en 16.1% y microempresas en 7.9%.

Estas empresas beneficiadas se encuentran localizadas en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca. Por lo tanto, las garantías se convierten en una oportunidad atractiva y cercana a las empresas, por lo que seguir ampliando la capacidad del instrumento o flexibilizarlo puede multiplicar el beneficio para las empresas.

5.2 Modelo 2

Para el segundo modelo en el que la población objetivo son las empresas reactivadas, se encuentra que las empresas se localizan principalmente con un aumento

en la probabilidad de 0.2pp en la región Pacífica y con menos probabilidad en regiones como la Andina, Caribe y Orinoquia (-0.8pp, -0.1pp y 1-73pp) frente a la región Amazónica. Lo que implica que exista una menor reactivación hacia el oriente del país. Esto es consecuente con la disminución del stock de empresas entre 2019 y 2021 en la región Andina en 6.04%, mientras que existe un aumento de esta cifra en las regiones Caribe en 8.84%, Pacífica en 8.30% y Orinoquia en 5.09%.

Para las personas naturales registradas se encuentra que existe una disminución en la probabilidad promedio en 4.01pp frente a las personas jurídicas, de acuerdo con el stock de empresas se encuentra una disminución del 10.8% para los años estudiados, por lo que se observa que a este tipo de empresas les es más difícil reincorporarse a la actividad económica. Entre las causas posibles está la dificultad al obtener instrumentos para financiamiento, la poca experiencia que poseen en ámbitos gerenciales y la dificultad de acceder a las nuevas tecnologías.

Ahora bien, respecto al tamaño de la empresa, se encuentra que la mayor probabilidad de reactivación se encuentra en microempresas con 0.78pp de probabilidad frente las pequeñas empresas, en menor medida en empresas grandes (-11.2pp) y medianas (-2.8pp).

De acuerdo con datos del RUES, el número de empresas canceladas dismi-

“

Respecto a la edad de la empresa, se encuentra que la mayor probabilidad de reactivación se encuentra en las empresas consolidadas, con 2.35pp en el aumento de la probabilidad promedio.
”

nuyo en 7.61% entre 2019 y 2021, especialmente en el grupo de microempresas. De esta forma, las microempresas, que representan el 90% de la proporción de empresas en Colombia, deben tener prioridad de acceso a los apoyos técnicos y financieros para soportar e incrementar el tejido empresarial, dada la coyuntura post pandemia.

Respecto a la edad de la empresa, se encuentra que la mayor probabilidad de reactivación se encuentra en las empresas consolidadas, con 2.35pp en el aumento de la probabilidad promedio, mientras que empresas jóvenes y startup tienen menor probabilidad con -2.96pp y -8.42pp. Esto se puede relacionar con la estabilidad y trayectoria que tienen las empresas consolidadas, así como las mayores oportunidades que tienen frente a otras opciones de financiamiento y funcionamiento.

Lo anterior es coherente con el informe de la Superintendencia de Sociedades del año 2021 para las 1000 empresas más grandes por ingresos operacionales en Colombia bajo norma internacional, el cual revela que la rentabilidad de este tipo de empresas disminuyó en el año 2020, pero que para el siguiente año crecieron en los tres principales indicadores Return On Assets (ROA), Return On Equity ROE y margen neto, llegando al 14.4, 10.7 y 7.5 respectivamente. Algo notorio es que estas empresas en su mayoría pertenecen al grupo de empresas consolidadas y a sectores catalogados como esenciales durante la pandemia, por ejemplo, comercio y servicios. Lo que permite inferir que estas empresas, tuvieron un desempeño superior en la ejecución de estrategias que las empresas jóvenes durante la crisis y post crisis, debido a su buen manejo financiero desde antes de la pandemia.

Para las ramas de actividad, se encuentra que más de la mitad de ellas poseen probabilidades positivas de reactivación, por lo que se encuentran buenas perspectivas de cara a la post pandemia, de esta forma las actividades con las mayores probabilidades son distribución de agua (4.43pp) y suministro de electricidad (2.75pp) frente a la actividad de transporte y almacenamiento. Esto se puede relacionar con el Índice de Seguimiento a la Economía (ISE) calculado por el DANE, que para esta actividad en especial destaca que entre diciembre de 2020 y diciembre de 2021, tuvo un incremento de 4.5% anual, mientras que para el periodo 2019 y 2020 tuvo un decrecimiento de 0.7% anual, de tal forma que presenta una recuperación para el año 2021 derivada del aumento de la demanda de estos servicios.

Frente a las actividades inmobiliarias se encuentra un aumento en la probabilidad de 5.49pp, que se explica a partir de sus resultados del ISE, en el cual se destaca como una actividad más estable que las demás, con crecimiento de 1.6% anual entre 2019 y 2020 y crecimiento de 2.6 entre 2020 y 2021, a través del incremento en las ventas de proyectos de vivienda nueva en el país. Esto sugiere que la virtualidad implementada durante la pandemia desarrolló nuevas posibilidades de ventas y que los subsidios de vivienda VIS, VIP y no VIS, apoyaron las posibilidades de compra de bienes inmuebles. Además, se destaca el aumento en la oferta de inmuebles para arriendo y venta, derivada de la construc-

ción de nuevos proyectos como inversión para familias a través de la compra de segunda vivienda.

Igualmente, en actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales se presentó un aumento en la probabilidad de 8.19pp, lo que indica que la gestión que realizan este tipo de organismos especializados es productiva para la realización de actividades sin ánimo de lucro, que durante y después de la pandemia se focalizaron en la atención de los más vulnerables y la asistencia técnica para el manejo y contención del virus.

Ahora bien, en actividades primarias como explotación de minas presenta un aumento en la probabilidad de 2.53pp y actividades agropecuarias en 2.51pp, por lo que este resultado en conjunto se debe a la pertenencia a sectores claves de la economía que tuvieron menores restricciones. Esto se puede contrastar a través del ISE para el año 2020, en el que hubo un crecimiento de 6.2% anual para agricultura, aunque las manifestaciones en el primer trimestre de 2021 interfirieron en el desarrollo por lo que se generó una disminución de 1.2% anual para el mismo año. Mientras que para explotación de minas y canteras sucedió lo contrario, para 2020 existió una disminución de 19.8% anual derivado de las restricciones decretadas, pero en 2021 se presenta un crecimiento de 10.5% anual, debido a la reactivación de todos los sectores que demandan sus productos.

De otro lado, existe una disminución en la probabilidad en ramas como actividades de los hogares en calidad de empleadores con 17.04pp, actividades artísticas, de entretenimiento y recreación con -8.64pp, y en menor proporción en otras como actividades de servicios administrativos en -1.82pp, información y comunicaciones -1.49pp, alojamiento y servicios de comida -1.19pp.

En general estas actividades han sido fuertemente golpeadas por las restricciones al funcionamiento, además, son actividades que incluyen la atención directa al público y presencialidad, por lo que la reactivación ha sido lenta. Sin embargo, han recibido mayor apoyo del gobierno con el fin de fortalecer el empleo. A su vez, estas actividades han sido las más afectadas: a través del ISE se observan disminuciones en promedio para estas actividades del 4.15% anual para 2020, aunque para el 2021, se encuentran crecimientos superiores al 10% anual, lo que indica un aumento en la reactivación a pesar de las dificultades.

Ahora, frente a las empresas exportadoras, se encuentra que aumenta la probabilidad en 33.92pp, lo que implica que en este caso las empresas con la posibilidad de exportar tienen mayores posibilidades de retomar sus actividades. Esto se puede deber a una mayor experiencia y la coyuntura internacional que favorece a

este tipo de empresas, al negociar en dólares y mejorar su estabilidad financiera. De acuerdo con cifras del DANE, las exportaciones en dólares FOB (Free On Board) aumentaron entre 2019 y 2021 en 4.8%, como consecuencia del aumento de la Tasa Representativa Del Mercado (TRM) y la reactivación del comercio internacional.

Por su parte, las garantías mobiliarias, servicio liderado por Confecámaras y las Cámaras de Comercio y el concurso de aliados públicos y privados, pertenecen a una forma de financiación que apoya a los empresarios, para mejorar su forma de endeudamiento. Esto permite que aumente en 6.97%pp la probabilidad de reactivación y que muchas empresas seriamente afectadas luego de la pandemia retomen sus actividades. En los registros, para el año 2021 se encuentra que el 37.5% de empresas que cuentan con este instrumento son medianas, el 26.1% son grandes, 24.2% son pequeñas y 12.0% son microempresa. Estas empresas se localizan en Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca y Cundinamarca. Esto muestra que en general se benefician todos los tamaños de empresas de manera muy uniforme, comparando con 2020 se observa crecimiento en varios tamaños, pero con una característica especial en las que su tamaño les permite acceder de manera más constante a este tipo de instrumentos, por lo que se convierte en un apoyo importante para los empresarios.

5

Conclusiones y recomendaciones

La pandemia representó un desafío nunca visto para todas las economías del mundo generó una incertidumbre que afectó la estabilidad macroeconómica y retó desde el ámbito de la salud a todos los sectores. En ese orden de ideas, en el tejido empresarial colombiano se presentaron muchos retos, los cuales se afrontaron de la mano entre el sector privado y público, con el fin de minimizar la afectación y lograr completar un proceso de reactivación que permitiera al país recuperar los niveles de actividad previos a la pandemia. En cuan-

to a la evolución del tejido empresarial, se destaca la disminución de empresas que operaban con matrícula activa y renovada de 8.5% durante el 2020 y un incremento de 8.3% en 2021, lo que da señales de una recuperación significativa del número de empresas, que lleva a que tan solo un año después el país se encuentre cerca de los niveles prepandémicos.

A través de este estudio se visibilizan las principales características que tuvieron influencia sobre la probabilidad de que las empresas salieran del mercado en el

2020 y que posteriormente se reactivaran en el 2021. El modelo 1, que evalúa las características de las empresas que salieron del tejido empresarial en 2020, relata que la zona caribe fue una de las más afectadas por la pandemia, siendo la región con mayor probabilidad de cierre de empresas. Respecto a las características de las empresas, se encuentra que las personas naturales, las microempresas y las unidades más jóvenes fueron las de mayor probabilidad de cierre ante la crisis, debido a los factores limitantes asociados a su corta experiencia en el mercado, falta de oportunidades de acceso a financiamiento, entre otros factores que impidieron su adaptación a las condiciones de entorno asociadas a la coyuntura social.

Las actividades con mayores afectaciones son las relacionadas a la atención y participación del público de forma presencial, como las actividades artísticas de entretenimiento y recreación, mientras que las actividades financieras y de seguros cuentan con una probabilidad menor de salir frente a actividades de transporte y almacenamiento, lo que contrasta con la situación que vivieron la mayoría de sectores, pues este fue beneficiado a través de la masiva utilización de procesos virtuales para la consecución de todas las operaciones financieras, que se realizaron especialmente durante las restricciones de movilidad.

Las exportaciones, jugaron un papel importante, dado que relatan que aquellas

empresas que cuentan con esta oportunidad tienen menor probabilidad de sufrir un cese de actividades formal, además, se encuentra que estas empresas tienden a dedicarse a la rama de comercio e industrias manufactureras, las cuales tuvieron menor impacto que otras.

De igual forma, las garantías mobiliarias permitieron que, como instrumento de financiación, las empresas obtuvieran recursos por sus bienes muebles que les permitieron sobrevivir en el mercado, por lo que resulta una alternativa atractiva a fortalecer para los emprendimientos jóvenes y startup.

Para el modelo 2, se caracterizan aquellas empresas que se han reactivado. Para el ámbito de ubicación se encuentra que hay una mayor probabilidad de reactivación para las empresas en la región del Pacífico colombiano. En el tamaño de empresa, se encuentra que las microempresas se reactivan con mayor probabilidad que las restantes, debido a su flexibilidad. Por otro lado, las personas naturales cuentan con menos probabilidad de reactivación y las empresas jóvenes tienen mayor dificultad para reintegrarse frente a empresas consolidadas.

Por rama de actividad se encuentra que más de la mitad tienen variaciones positivas, así actividades de servicios públicos e inmobiliarias tienen las mejores perspectivas de cara a la recuperación económica, mientras que otras como ac-

tividades artísticas de entretenimiento y recreación muestran mayores dificultades de reinserción al tejido empresarial.

Las exportaciones forman parte de las probabilidades positivas por lo que relatan que este tipo de empresas cuentan con mayor posibilidad de regresar, debido a la coyuntura económica que favorece a esta actividad. Además, las garantías mobiliarias funcionan como una oportunidad para los empresarios por lo que aumenta la probabilidad de reactivación de una empresa.

Para seguir favoreciendo el desarrollo del tejido empresarial del país es necesario fortalecer las políticas de apoyo al emprendimiento para consolidar las dinámicas positivas que se han observado con posterioridad a la crisis provocada por la pandemia. En este sentido, existen diferentes ejes en los cuales el país debe seguir avanzando.

El primero es a través de medidas fiscales que permitan a las empresas especialmente nuevas y pequeñas pagar menos impuestos, con el fin de utilizar esos recursos en capitalización para fomentar el apalancamiento, o que permitan que los usuarios de las actividades más afectadas pagar menores impuestos para fomentar el consumo.

Luego, se debe apoyar la creación de infraestructura TIC para facilitar el acceso a nuevas formas de venta a todos los emprendedores de zonas más alejadas

que todavía no cuentan con los beneficios de la digitalización, este aspecto es especialmente importante dado que la pandemia trajo una oportunidad de crecimiento a través del uso de la tecnología.

También, se debe fortalecer el proceso de compras del Estado, en el que se prioricen empresas nacientes que ofrecen buenos servicios, con el fin de promover y fortalecer aquellas empresas que como se observa en este estudio se vieron muy afectadas.

De igual forma, se debe fortalecer el apoyo interinstitucional para crear una política focalizada en el fortalecimiento de las empresas, a través de programas que robustezcan las potencialidades de las unidades productivas, el impulso a productos locales, las cadenas productivas y las iniciativas clúster.

Finalmente, el papel de las Cámaras de Comercio es fundamental, tanto en el conocimiento de primera mano de la composición del tejido empresarial, como apoyo a los emprendedores desde programas que le permitan crear empresas sólidas, promoción de buenas prácticas empresariales y espacios de articulación entre sectores.

El objetivo es continuar afianzando la alianza estado-cámara de comercio-empresario a través de la interlocución entre estos sectores, para el aumento de la competitividad, productividad y el empleo en el país.

Bibliografía

- Alzúa, M. & Gosis, P. (2020) Impacto Social y Económico de la COVID-19 y Opciones de Políticas en Argentina. PNUD LAC C19 PDS No. 6. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Banco Mundial (2022) Global Economic Prospects, January 2022. Washington D.C: World Bank. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36519/9781464817601.pdf?sequence=10&isAllowed=y>
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2020) América Latina y el Caribe ante la pandemia de COVID-19: Efectos económicos y sociales. Informe especial COVID-19 No. 1. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45337-america-latina-caribe-la-pandemia-covid-19-efectos-economicos-sociales>
- CEPAL. (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19*. 1–34. Disponible en: https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra303_e.htm%0Ahttps://www.cepal.org/es/publicaciones/45734-sectores-empresas-frente-al-covid-19-emergencia-reactivacion
- Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2021). Política para la reactivación, la repotenciación y el crecimiento sostenible e incluyente: nuevo compromiso por el futuro de Colombia. *Documento CONPES 4023*, 183.
- Cristancho Ceballos, Adriana; Oviedo Mancera, Alejandra; Rodríguez Vera, Carolina; Sarmiento Orjuela, L. M. (2007). *Impacto de la TICS en las MIPYMES colombianas*. Disponible en: https://intellectum.unisabana.edu.co/handle/10818/5475?locale-attribute=pt_BR
- DANE (2020a). *Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE) Boletín técnico*. 1–9. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_ISE_dic2020.pdf

- DANE (2020b). *Boletín Técnico Exportaciones (EXPO) Boletín Técnico*. 1–21. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic20.pdf
- DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2021a) Gran Encuesta Integrada de Hogares. Empleo y Desempleo. Diciembre de 2021. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- DANE (2021b) Cuentas Nacionales Trimestrales. IV Trimestre 2020. Bogotá. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IVtrim20_produccion_y_gasto.pdf
- DANE (2021c) Pobreza Monetaria y Pobreza Monetaria Extrema. 2021. Bogotá. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-monetaria>
- DANE (2022). *Boletín Técnico Exportaciones (EXPO) Boletín Técnico*. 1–28. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/boletin_exportaciones_mar22.pdf
- DANE (2022). *PIB principales resultados IV trimestre 2021*. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/presen_rueda_de_prensa_PIB_IVtrim21.pdf
- Estruen, D., Quiñonez, E., Gálvez, E., Restrepo, C., & Garcia, S. (2020). Reflexiones y Propuestas Para la Reactivación y Fortalecimiento de las MiPymes en Colombia en el Marco del COVID-19. *Acopi*, 5–36.
- Farías, F. J. Z., Pacheco, M. E. S., & Del Carmen Valls Martínez, M. (2021). Factors explaining the business survival of MSMEs in Ecuador. *Estudios de Economía Aplicada*, 39(8). <https://doi.org/10.25115/eeav39i8.4061>
- FMI (Fondo Monetario Internacional, 2021) World Economic Outlook, October 2021: Recovery During a Pandemic. Fondo Monetario Internacional. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/10/12/world-economic-outlook-october-2021>

- GEM Colombia. (2022). *Nuestro reto: impactar la dinamica emprendedora colombiana GEM Colombia 2021-2022* (Vol. 15, Issue 2). Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/361196042_Nuestro_Reto_Impactar_la_dinamica_emprendedora_colombiana_GEM_Colombia_2021_-_2022
- Guerrero, M., Humphries, J., Neilson, C., Shimberg, N. & Ulyssea, G. (2022) Small firms and the pandemic: Evidence from Latin América. *Journal of Development Economics*. No. 155. Disponible en: <https://collaborate.princeton.edu/en/publications/small-firms-and-the-pandemic-evidence-from-latin-america>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019). Gem Report 2019/2020. In *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020*. Disponible en: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50(3), 649–670. <https://doi.org/10.2307/1912606>
- Kantis, H., & Angelelli, P. (2020). Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19: Impactos, necesidades y recomendaciones. *Los Ecosistemas de Emprendimiento de América Latina y El Caribe Frente Al COVID-19: Impactos, Necesidades y Recomendaciones*. <https://doi.org/10.18235/0002331>
- Mahler, D. G., Yonzan, N., Lakner, C., Castañeda, R. A. & Wu, H. (2021) *Updated estimates of the impact of COVID-19 on global poverty: Turning the corner on the pandemic in 2021?* World Bank Data Blog. Disponible en: [https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty-turning-corner-pandemic-2021#:~:text=We%20find%20that%20the%20pandemic,the%20course%20of%20the%20pandemic.\)](https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty-turning-corner-pandemic-2021#:~:text=We%20find%20that%20the%20pandemic,the%20course%20of%20the%20pandemic.))
- Naciones Unidas Colombia (2020) Análisis de impacto socio-económico en la crisis COVID-19. Disponible en: https://colombia.un.org/sites/default/files/2021-11/Analisis-de-Impacto-Socio-economico-en-la-crisis-COVID-19-sin-Prologo-VF_compressed1.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (2021) ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Seventh edition. Disponible en: <https://colombia.un.org/si>

tes/default/files/2021-11/Análisis-de-Impacto-Socio-económico-en-la-crisis-COVID-19-sin-Prologo-VF_compressed1.pdf

- Pakes, A., and R. Ericson, 1998, "Empirical Implications of Alternative Models of Firms Dynamics", *Journal of Economic Theory*, 79(1), pp. 1-45. Pearson. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022053197923589>
- Parra, J. F. (2011). PROBABILITY DETERMINANTS OF NEW ENTERPRISES CLOSURE Abstract. *Rev.Fac.Cienc.Econ.*, XIX(1), 27-53. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0121-68052011000100003
- Shafi, M., Liu, J. & Ren, W. (2020) Impact of COVID-19 pandemic on micro, small, and medium-sized Enterprises operating in Pakistan. *Research on Globalization*. No. 155. Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7390797/>
- Schumpeter, J. A. (1976). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York: Harper & Row. Disponible en: <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2015/08/joseph-schumpeter-capitalism-socialism-and-democracy-2006.pdf>
- Superintendencia de Sociedades. (2021). *Informe 1000 empresas más grandes*. 15(2), 1-23.
- Sonobe, T., Takeda, A., Yoshida, S. & Truong, H. (2021) The Impacts of the Covid-19 Pandemic on Micro, Small, and Medium Enterprises in Asia and their digitalization responses. Disponible en: <https://www.adb.org/publications/impacts-covid-19-pandemic-msme-asia-their-digitalization-responses>
- Stumpo, G. C. (2020). Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. *Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (CEPAL)*, 1-24. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf

Anexos

Anexo 1

Entrepreneurial Framework Conditions (EFCs)	Definición
Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia	La medida en que las políticas públicas apoyan el emprendimiento - el emprendimiento como un tema económico relevante
Políticas gubernamentales: impuestos y burocracia	La medida en que las políticas públicas apoyan el espíritu empresarial: los impuestos o las regulaciones son neutrales en cuanto al tamaño o fomentan nuevas y pequeñas y medianas empresas
Programas gubernamentales de emprendimiento	La presencia y calidad de programas que asisten directamente a las PYMES en todos los niveles de gobierno (nacional, regional, municipal)
Educación emprendedora en la etapa escolar	La medida en que la formación en la creación o gestión de PYMES se incorpora al sistema de educación y formación en los niveles primario y secundario.
Educación empresarial en la etapa posterior a la escuela	A medida en que la formación en la creación o gestión de PYMES se incorpora dentro del sistema de educación y formación en la educación superior, como escuelas de formación profesional, universitarias, de negocios, etc
Transferencia de I+D	La medida en que la investigación y el desarrollo nacionales darán lugar a nuevas oportunidades comerciales y estarán disponibles para las PYME
Infraestructura legal y comercial	La presencia de derechos de propiedad, comerciales, contables y otros servicios e instituciones legales y de evaluación que apoyan o promueven las PYME
Dinámica del mercado interno	El nivel de cambio en los mercados de un año a otro
Cargas del mercado interno o regulación de entrada	La medida en que las nuevas empresas tienen libertad para ingresar a los mercados existentes
Infraestructura física	Facilidad de acceso a los recursos físicos (comunicaciones, servicios públicos, transporte, tierra o espacio) a un precio que no discrimine a las PYME
Normas culturales y sociales	La medida en que las normas sociales y culturales fomentan o permiten acciones que conducen a nuevos métodos comerciales o actividades que pueden aumentar potencialmente la riqueza y los ingresos personales

Fuente: elaboración propia basada en GEM (2021)

Anexo 2

Variable	Definición	Cierre (2020)		Reactivación (2021)	
		1	0	1	0
Localización					
Amazonas	Amazonas; Caquetá; Guainía; Guaviare; Putumayo; Vaupés	9,046	20,627	2,086	6,960
Andina	Antioquia; Boyacá; Caldas; Cundinamarca; Bogotá D.C.; Huila; Norte de Santander; Quindío, Risaralda; Santander y Tolima	330,624	774,794	78,855	251,769
Caribe	Comprende los departamentos de: Atlántico; Bolívar; Cesar; Córdoba; La Guajira; Magdalena; Sucre; y San Andrés y Providencia.	87,536	128,527	20,509	67,027
Pacífica	Comprende los departamentos de: Valle del Cauca; Chocó; Cauca y Nariño	68,906	146,326	16,820	52,086
Orinoquia	Comprende los departamentos de: Arauca; Casanare; Meta y Vichada	23,332	54,131	5,092	18,240
Tamaño de la empresa					
Grande	Empresas cuyos activos son mayores a 30,000 Salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV)	273	7,296	58	215
Mediana	Empresas cuyos activos están en el rango de 5,000 a 30,000 SMMLV	1,320	23,357	388	932
Microempresa	Empresas cuyos activos son menores a 500 SMMLV	507,875	1,010,744	119,839	388,036
Pequeña	Empresas cuyos activos están en el rango de 500 a 5,000 SMMLV	9,976	83,008	3,077	6,899
Organización jurídica					
Persona natural	Persona que se dedica a alguna actividad mercantil a nombre propio	411,479	760,356	93,566	317,913
Persona jurídica	Una persona jurídica es una organización o grupo de personas naturales a la que la ley reconoce personalidad independiente y diferenciada de la de cada uno de sus miembros o componentes, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.	107,965	364,049	29,796	78,169
Edad de la empresa					
Consolidada	Empresas con una edad superior a 10 años	67,977	266,996	21,562	46,415

Continúa en siguiente página

Joven	Empresas con edad entre 3 y 5 años	92,224	226,488	23,815	68,409
Startup	Empresas con edad entre 0 y 2 años	288,436	408,307	57,335	231,101
madura	Empresas con edad entre 5 y 10 años	70,807	222,614	50,157	20,650
Rama de actividad					
A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	21,926	8,140	5,897	2,243
B	Explotación de minas y canteras	4,625	2,239	1,620	619
C	Industrias manufactureras	122,303	55,340	41,066	14,274
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire	1,403	491	356	135
E	Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales; gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental	6,066	2,845	2,050	795
F	Construcción	55,187	25,795	19,406	6,389
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	463,339	189,542	142,724	46,818
H	Transporte y almacenamiento	35,333	14,413	11,007	3,406
I	Alojamiento y servicios de comida	113,868	76,445	60,707	15,738
J	Información y comunicaciones	30,761	12,563	9,693	2,870
K	Actividades financieras y de seguros	18,272	6,171	4,583	1,588
L	Actividades inmobiliarias	32,449	8,911	6,021	2,890
M	Actividades profesionales; científicas y técnicas	81,905	31,930	24,018	7,912
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	41,584	22,778	17,935	4,843
O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	470	253	186	67
P	Educación	11,352	5,861	4,428	1,433
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	20,407	7,753	5,641	2,112
R	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	18,479	21,131	18,084	3,047
S	Otras actividades de servicios	44,453	26,717	20,554	6,163
T	Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio	93	61	55	6
U	Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales	3	3	2	1
No clasificado	No clasificado	127	62	49	13

Continúa en siguiente página

Comercio internacional					
Exportadores	Empresas que exportaron fuera del país durante el año 2020	308	8,033	124	50
No Exportadores	Empresas que exportaron fuera del país durante el año 2020	519,136	1,116,372	123,238	396,032
Financiación					
Garantías mobiliarias	Empresas que usaron el servicio de garantías mobiliarias para apalancarse durante 2020	4,967	24,020	1543	3,424

Definiciones de CIU tomadas del documento CIU Rev. 4 A.C. (actualización 2021)

Fuente: elaboración propia

Fortaleza del tejido empresarial colombiano

Recuperación post pandemia