



Organiza:

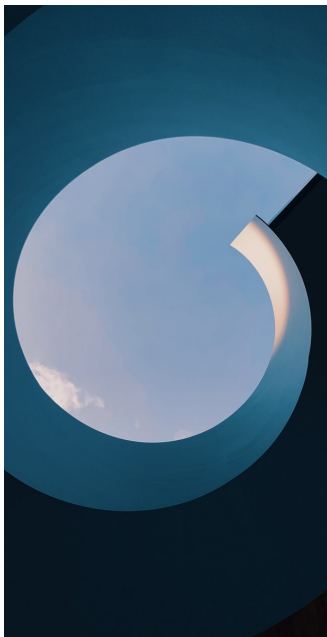


Coyuntura económica y sus impactos en la dinámica del tejido empresarial

***Hernando Ortiz Solano
Socio Finanzas Corporativas y
Servicios de Valuación
Bakertilly
hortiz@bakertillycolombia.com***



Ejes de conversación



Coyuntura económica y sus impactos en la
Dinámica del Tejido Empresarial, el consumo
de los hogares y la Calidad de Cartera

- 1 Tejido Empresarial
- 2 Coyuntura económica
- 3 Consumo de los Hogares
- 4 Calidad de cartera

Expectativas y Comentarios

Tejido Empresarial

Se refiere al conjunto de empresas y organizaciones económicas que operan en una determinada área geográfica o sector económico.

Abarca tanto la cantidad como la variedad de empresas, así como las relaciones y conexiones entre ellas.

El tejido empresarial es importante porque su solidez y diversidad pueden influir significativamente en el desarrollo económico de una región.

Un tejido empresarial robusto y diversificado suele ser más resistente a las crisis económicas y puede ofrecer más oportunidades de empleo, innovación y crecimiento económico sostenible.



Diversidad de sectores:

La presencia de empresas en distintos sectores económicos



Tamaño de las empresas

La combinación de pequeñas, medianas y grandes empresas.



Innovación y tecnología

El nivel de adopción de nuevas tecnologías y prácticas innovadoras.



Redes y colaboraciones

Las relaciones y colaboraciones entre empresas, instituciones educativas y de investigación, y organismos gubernamentales.



Acceso a financiamiento

La disponibilidad de recursos financieros para el crecimiento y desarrollo empresarial



Formación y talento

La capacitación y habilidades de la fuerza laboral.

Un tejido empresarial saludable y dinámico es esencial para fomentar el desarrollo económico y social de una región, contribuyendo a una mayor competitividad y prosperidad a largo plazo.

Fuente: The Economist

Proyecciones 2024

Ventajas de 2024

Retos 2024



- Cambio climático
- Tensiones geopolíticas EEUU-China-Unión Europea-Rusia



- La implementación de la Inteligencia artificial en el campo laboral para la productividad

Mayoría del mercado



- Mas del 50% de las ventas serán carros de china

Proyecciones por sector económico



- Automotor: Aumento de ventas 21%
- Venta de unidades 14,1 millones
- Subida de vehículos eléctricos (3%) y comerciales (1%)

Consumo y comercio minorista



Ventas mundiales al por menor:

- Subida del 6,7% en dólares
- Subida en términos reales 2%
- Factor clave- Baja de la inflación

El consumo de energía se acelerará el 1,8% este año por la demanda de Asia y la demanda de energías renovables (11%)

La coyuntura económica de Colombia en junio de 2024 está marcada por varios aspectos clave:

Crecimiento Económico

Se proyecta un crecimiento moderado para el 2024. El sector público, el consumo privado, especialmente en servicios, y las exportaciones son los principales motores de este crecimiento. En 2023, el crecimiento fue del 1.2% y se espera que en 2024 sea del 1.5%.

[\(OECD\)](#) [\(BBVA Research\)](#)

Inflación y Política Monetaria

La inflación ha mostrado una desaceleración progresiva, situándose en 11,75% desde mayo de 2024, y se espera que continúe esta tendencia. El Banco de la República ha reducido la tasa de interés en 50 puntos básicos, lo que indica una política monetaria más laxa para estimular la economía

[Banco de la República](#)

Déficit Externo

El déficit en cuenta corriente se mantendrá por encima del 4% del PIB, reflejando un incremento en las importaciones debido a la recuperación de la demanda interna y una estabilización en las exportaciones.

[\(BBVA Research\)](#)

Sectores Dinámicos

Los sectores de servicios y bienes no duraderos muestran un comportamiento más favorable comparado con los bienes duraderos. El gasto de los gobiernos central y locales continúa siendo significativo en términos de su contribución al crecimiento

[OECD](#)

Otros Aspectos a tener en cuenta



Inflacion

La inflación ha mostrado una tendencia a la baja, situándose en 11,75% en mayo de 2024. Esta desaceleración ayuda a mejorar el poder adquisitivo de los hogares, aunque aún se mantiene en niveles relativamente altos ([Economista Colombia](#)).



Tasa de Interes

El Banco de la República redujo la tasa de interés en 50 puntos básicos, ubicándola en 12,75%. Esta reducción busca estimular el crédito y el consumo, haciendo más accesible el financiamiento para los hogares ([Economista Colombia](#)).



Crecimiento del Consumo Privado:

El consumo privado muestra signos de recuperación, con una proyección de crecimiento moderado para 2024. Se espera que el consumo de servicios y bienes no duraderos, en particular, impulse esta recuperación ([BBVA Research](#)) ([Corficolombiana](#)).



Salario Mínimo

El aumento del salario mínimo en un 12% para 2024 ha incrementado el poder adquisitivo de los hogares, promoviendo un mayor gasto en bienes y servicios esenciales ([Economista Colombia](#)).

Otros Aspectos a tener en cuenta



Endeudamiento de los Hogares

- El gasto en crédito de consumo ha mostrado una disminución significativa, con una reducción del 20% en enero de 2024 en comparación con el mismo mes del año anterior. Esta reducción refleja una mayor cautela por parte de los hogares frente al endeudamiento ([Economista Colombia](#)) ([Yahoo Finanzas](#)).



Tasa de Desempleo

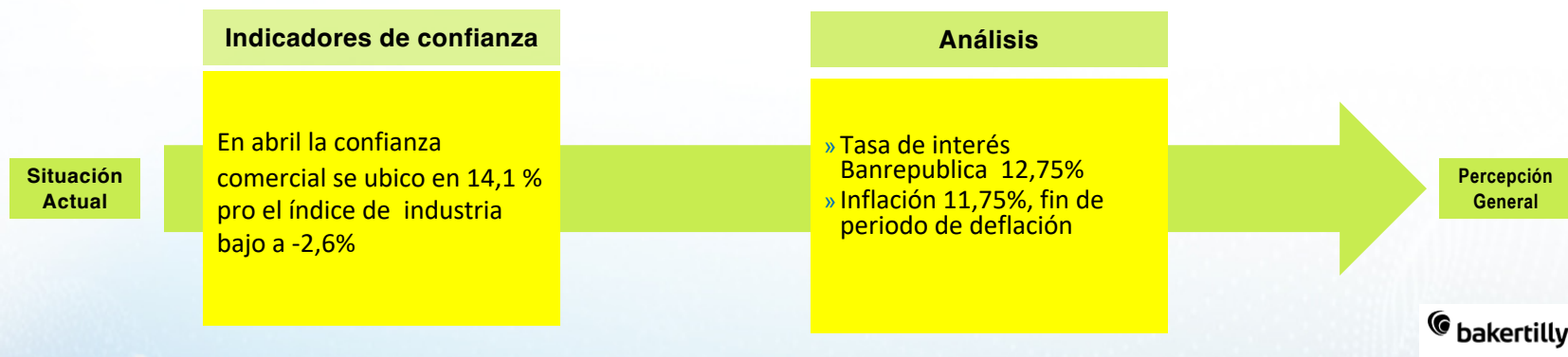
- La evolución del empleo será un factor crítico en el consumo de los hogares. Aunque no se proporciona una cifra específica en las fuentes revisadas, la estabilidad y mejora en el empleo son esenciales para mantener y aumentar el consumo privado.

Analisis del consumo de los hogares

En 2024, se espera una recuperación en el consumo de los hogares colombianos, aunque enfrentando varios desafíos. A comienzos de año, el aumento del salario mínimo en un 12% impulsó el poder adquisitivo, permitiendo un incremento del gasto familiar, especialmente en enero, después de las festividades de diciembre

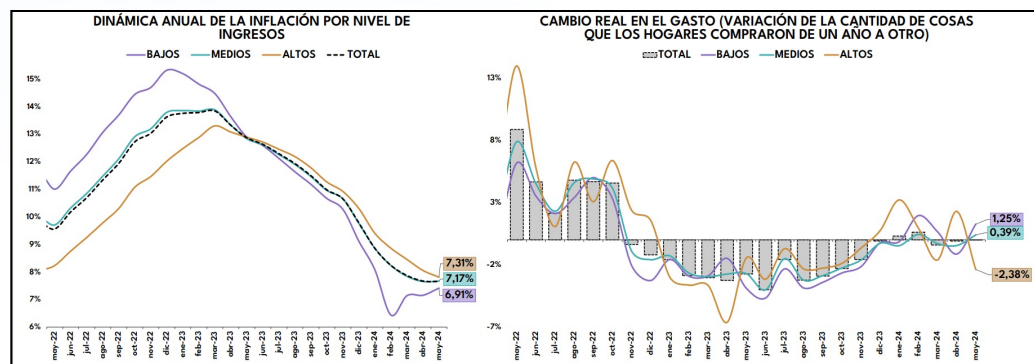
Factores como las altas tasas de interés, la inflación y el desempleo afectan negativamente el consumo. Durante los últimos dos años, el gasto en crédito de consumo ha disminuido, y en enero de 2024 se observó una reducción del 20% respecto al mismo mes del año anterior

A lo largo del año, la expectativa es que el consumo privado recupere impulso, particularmente en bienes, acompañando el dinamismo en servicios sociales y otros sectores afectados por la pandemia. La reducción de la inflación, especialmente en alimentos y productos de moda, ha permitido a los hogares ajustar mejor sus gastos, contribuyendo a esta recuperación



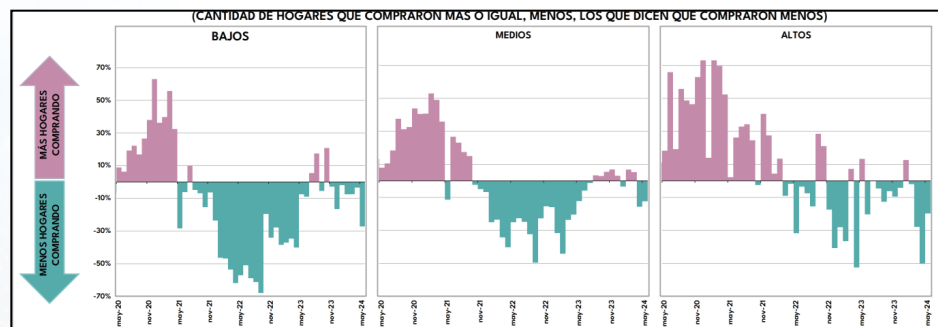
CONSUMO DE LOS HOGARES

GASTO REAL DE LOS HOGARES EN INGRESOS BAJOS



Se observa un repunte en los niveles de ingreso de los sectores de menores ingresos, posiblemente debido a un efecto base y al aumento de precios en algunos productos, lo cual aún deja cierto margen en su capacidad adquisitiva. En contraste, los niveles de ingreso de los sectores de mayores ingresos experimentaron una contracción significativa. Esto puede deberse a una menor disposición de compra en medio de un panorama político que genera desconfianza, así como también al pago de impuestos vehiculares y prediales que debieron realizar en estos meses.

CANTIDAD DE HOGARES COMPRANDO POR INGRESO



El gasto real muestra un leve repunte, aunque la percepción de comprar menos cosas sigue acentuándose en los últimos meses. Esto refleja cómo el estancamiento de la inflación, e incluso el aumento en los precios de algunos productos, está comenzando a generar nuevamente un retroceso en la percepción de compra de los hogares. Esta percepción había registrado una leve mejoría en los últimos meses de 2023 y los primeros meses de 2024.

Calidad de la Cartera de Clientes

Para medir la calidad de la cartera de clientes es esencial para evaluar la salud financiera y la estabilidad a largo plazo de una empresa. Una cartera de clientes de alta calidad indica clientes leales, rentables y con bajo riesgo de incumplimiento. Aquí hay algunos métodos y métricas clave para medir la calidad de la cartera de clientes:

Método/Métrica		Método/Métrica	
Valor de Vida del Cliente (CLV - Customer Lifetime Value) Descripción: Estima el valor total que un cliente aportará a lo largo de su relación con la empresa. Importancia: Un CLV alto indica que los clientes son rentables a largo plazo.	$CLV = \text{Ingreso Promedio por Cliente} \times \text{frecuencia de Compra} \times \text{Duración en periodos asimétricos}$ $CLV = \text{Ingreso Promedio por Cliente} \times \text{Frecuencia de Compra} \times \text{Duración}$	Tasa de Churn (Deserción) Descripción: Mide el porcentaje de clientes que dejan de comprar en un período específico. Importancia: Una baja tasa de churn es señal de una buena calidad de cartera.	$\text{Tasa de Churn} = \left(\frac{\text{Clientes Perdidos durante el Período}}{\text{Clientes al Inicio del Período}} \right) \times 100$
Tasa de Retención de Clientes Descripción: Mide el porcentaje de clientes que continúan comprando en un período específico. Importancia: Una alta tasa de retención indica satisfacción y lealtad del cliente.	$\text{Tasa de Retención} = \left(\frac{\text{Clientes al Final del Período} - \text{Nuevos Clientes}}{\text{Clientes al Inicio del Período}} \right) \times 100$	Distribución de Ingresos por Cliente Descripción: Analiza cómo se distribuyen los ingresos entre los clientes Importancia: Identificar si la mayoría de los ingresos provienen de unos pocos clientes puede ser un riesgo, ya que la pérdida de uno de estos clientes podría tener un gran impacto.	

Método/Métrica		Método/Métrica	
Márgenes de Contribución Descripción: Evalúa la rentabilidad de los clientes restando los costes asociados a los ingresos que generan. Importancia: Clientes con altos márgenes de contribución son más valiosos para la empresa.		Análisis de Riesgo de Crédito Descripción: Evalúa la probabilidad de que los clientes incumplan sus pagos. Importancia: Clientes con bajo riesgo de crédito son preferidos ya que aseguran un flujo de caja más predecible.	Métricas: Historial de pagos, ratios de endeudamiento y otros indicadores financieros- Pérdidas esperadas o pérdidas incurridas
Net Promoter Score (NPS) Descripción: Mide la lealtad del cliente preguntando qué tan probable es que recomienden la empresa a otros. Importancia: Un alto NPS sugiere que los clientes están satisfechos y probablemente sean leales.	$NPS = \%Promotores - \%Detractores$	Frecuencia de Compra Descripción: Mide con qué frecuencia los clientes realizan compras. Importancia: Una alta frecuencia de compra indica un mayor compromiso y satisfacción del cliente.	

Método/Métrica		Método/Métrica	
Análisis de Segmentación de Clientes Descripción: Divide la cartera en segmentos basados en criterios como comportamiento de compra, demografía, etc. Importancia: Permite entender mejor las características y necesidades de los diferentes grupos de clientes, facilitando estrategias más efectivas.		Tasa de Respuesta y Satisfacción Postventa Descripción: Mide la satisfacción del cliente después de la compra y su respuesta a actividades de marketing y servicios postventa. Importancia: Un alto nivel de satisfacción postventa indica una buena experiencia del cliente y probabilidad de retención.	

Implementación de Métricas

Para implementar estas métricas, las empresas pueden utilizar herramientas de CRM (Customer Relationship Management) y análisis de datos.

Estas herramientas facilitan la recopilación, análisis y visualización de datos relacionados con la cartera de clientes, permitiendo una gestión más eficaz y basada en datos.

Reuniones del G20

Para provisiones por riesgo de crédito crear un modelo que suponga el reconocimiento más temprano de las pérdidas por riesgo de crédito “durante la crisis financiera, numerosos comentarios criticaron los requerimientos de la NIC 39 por retrasar de forma innecesaria el reconocimiento de las pérdidas por riesgo de crédito.

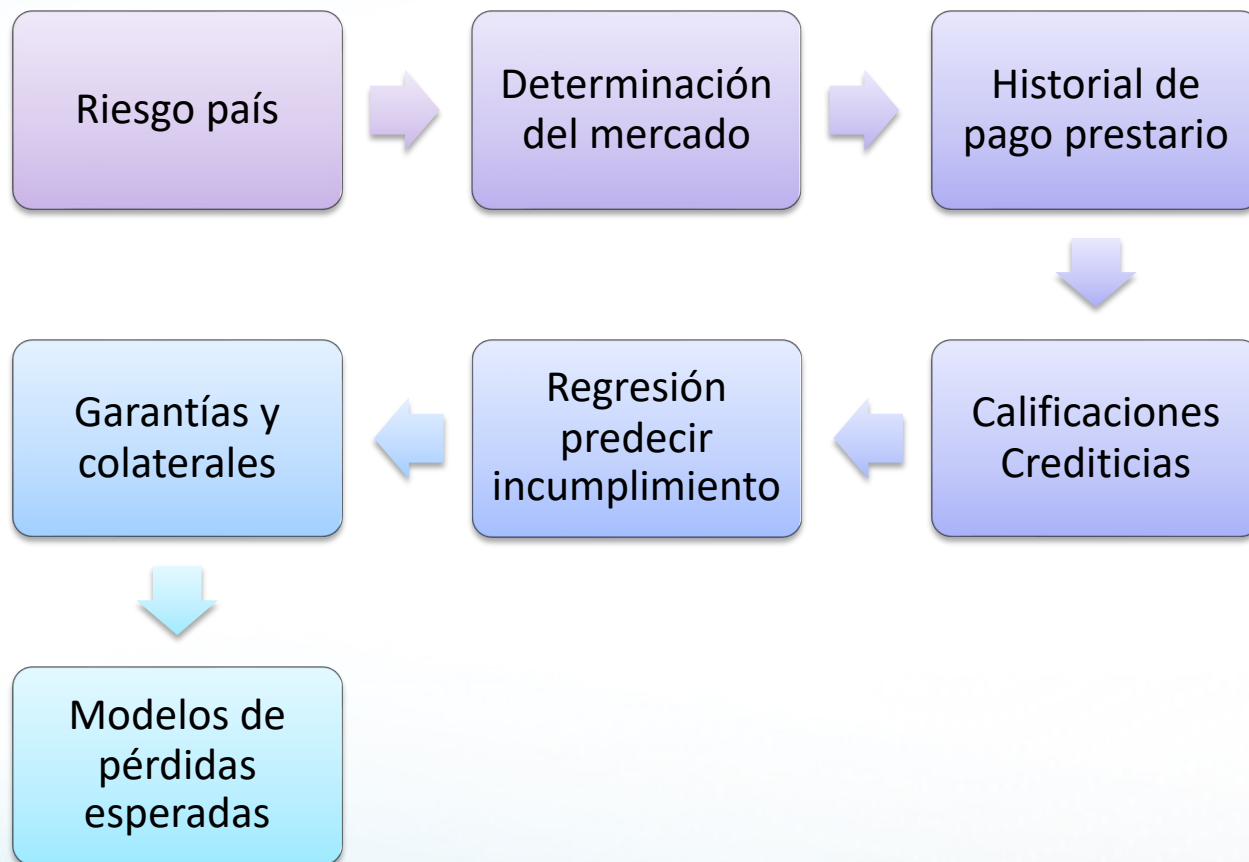
La NIC 39 utiliza el enfoque denominado pérdida incurrida, en el que el deterioro no se reconoce hasta que hay evidencia objetiva de que ha ocurrido el deterioro”.



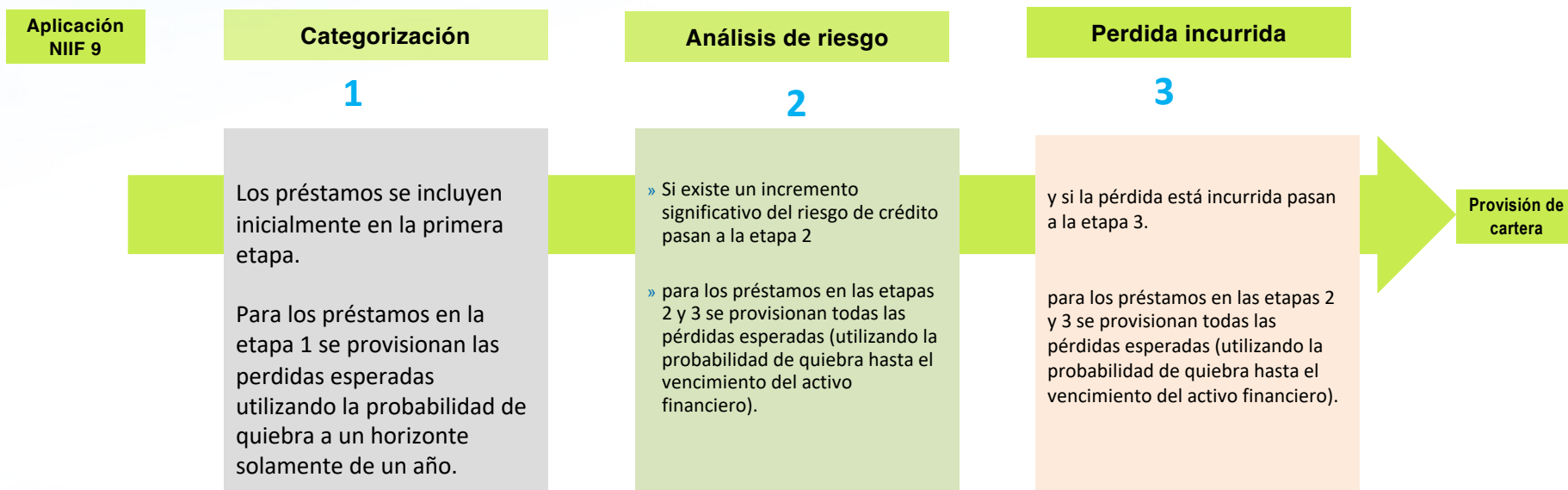
La entidad no podía reconocerse ninguna pérdida hasta que estuviera “incurrida”. Esto es, hasta que se hubiera dado un hecho (loss event) que pudiera conllevar pérdidas futuras.

La provisión genérica debía estimarse considerando el principio de IBNR (Incurred But Not Reported).

Linea temporal riesgo de crédito

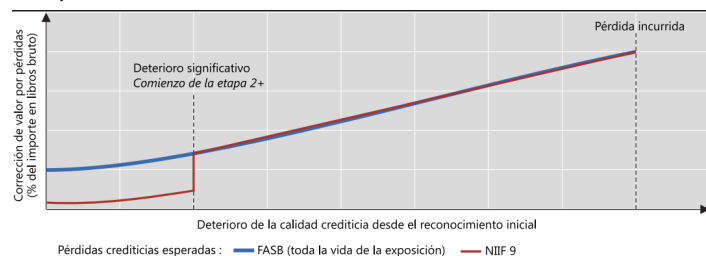


La NIIF 9 introduce el modelo de las tres etapas basado en la pérdida esperada. Todos los préstamos sobre los que deban calcularse las pérdidas por deterioro deben clasificarse en una de las tres etapas.



Corrección de valor acumulada (modelo ECL) y calidad crediticia con arreglo a la NIIF 9 y las normas del FASB¹

Gráfico 1



¹ Adaptado de IASB (2013).

Fuente: IASB (2013).

En general, el cálculo de pérdida esperada seguirá un enfoque similar a Basilea en el caso de entidades de crédito (pero con algunas diferencias como, por ejemplo, el hecho de que en la NIIF 9 la información a utilizar haya que ajustarla con expectativas acerca de las futuras condiciones del mercado, esto es, se trata de una provisión forward looking)

- Pérdida Esperada = EAD x PD x LGD x DF

- Dónde:

- EAD= *Exposure at default*, exposición al riesgo en el momento de la quiebra.
- PD= *Probability of default*, es decir, probabilidad de quiebra. En el caso de la Etapa 1 solamente se considera para los siguientes 12 meses.
- LGD= *Loss Given Default*. 1 menos la tasa de recuperación en caso de quiebra.
- DF= *Discount Factor*.

Por otro lado, la NIIF 9 incluye un modelo simplificado como excepción al modelo de las tres etapas (aplicable, entre otros, a cuentas a cobrar comerciales). En este caso, no se aplican las etapas y se reconoce toda la pérdida esperada desde el inicio.

A la hora de aplicar este enfoque simplificado, NIIF 9 permite a las entidades utilizar soluciones prácticas (NIIF 9 B5.5.35). Un ejemplo de una solución práctica es el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas sobre cuentas por cobrar comerciales utilizando una matriz de provisiones. Las entidades utilizarían su experiencia de pérdidas crediticias histórica para cuentas a cobrar comerciales para estimar las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo sobre los activos financieros.

las empresas deben analizar cómo la información actual y prospectiva (“información forward looking”) podría afectar a las tasas de incumplimiento históricas de sus clientes y, consecuentemente, cómo dicha información afectaría a sus expectativas actuales y las estimaciones de la pérdida esperada

Expectativas y Comentarios

Recuperación Gradual: Se espera una recuperación gradual del consumo de los hogares a lo largo de 2024, especialmente impulsada por una mayor estabilidad en precios y condiciones de crédito más favorables.

• **Sectores Dinámicos:** Los sectores de servicios y bienes no duraderos están mostrando un mejor desempeño, lo que podría apoyar una recuperación más robusta del consumo.

• **Impacto del Salario Mínimo:** El aumento del salario mínimo debería traducirse en un mayor gasto en los hogares, particularmente en bienes y servicios esenciales.

Expectativas y Comentarios

En resumen, los indicadores financieros sugieren una recuperación del consumo de los hogares en Colombia para 2024, aunque con desafíos significativos debido a la inflación y las tasas de interés. La evolución de estos factores será crucial para determinar la magnitud y sostenibilidad de la recuperación del consumo privado

En general, la economía colombiana enfrenta desafíos debido a la desaceleración global, pero muestra signos de recuperación impulsada por el sector público y el consumo privado. La reducción de la inflación y la adaptación de la política monetaria son aspectos cruciales en esta coyuntura económica.

GRACIAS

Baker Tilly en Colombia

Baker Tilly en Colombia es un miembro independiente de Baker Tilly International.

Baker Tilly es una Firma que ofrece servicios especializados a las empresas en Auditoría, Aseguramiento, Contabilidad, Legal, Impuestos y Consultoría. Todos los días, más de 200 profesionales ubicados en 7 sucursales en Colombia, comparten su experiencia y habilidades para acelerar su crecimiento.

En Baker Tilly, estamos listos para los permanentes desafíos de la economía, los negocios y los empresarios. Creemos en el poder de las grandes relaciones. Lideramos grandes conversaciones. Estamos sintonizados con el progreso para grandes futuros.



Más de 25 años de
experiencia en
Colombia



Servicios de alta
calidad que cumplen
con sus requisitos y
objetivos



Entendemos y
tenemos la
experiencia suficiente
para comprender su
negocio



Brindamos apoyo
profesional en materia
contable y fiscal



Ganador de 'Red del Año 2023'
International Accounting Forum & Awards

www.bakertilly.com.do