



GRAN ENCUESTA

A LAS MICROEMPRESAS

Informe de resultados
2019



GRAN ENCUESTA A LAS MICROEMPRESAS

— Principales Socios —



Contenido

Presentación.....	3
Distribución de la muestra.....	4
Distribución de la muestra a nivel sectorial.....	5
Caracterización empresarial.....	6
Situación actual.....	13
Perspectivas.....	20
Ahorro.....	24
Financiamiento.....	29
Acciones de mejoramiento.....	40
Capital social.....	42
Comercio exterior.....	45
Preguntas coyunturales.....	46
Ficha técnica.....	51

Presentación

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras - Anif, de la mano de socios estratégicos (Banco de la República, Bancóldex, la Cámara de Comercio de Medellín, Confecámaras, el Fondo Nacional de Garantías, IFC, Acopi, Asomicrofinanzas, Banca de las Oportunidades y CAF), tiene el gusto de presentar los resultados de la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM) correspondientes al año 2019.

Con esta medición, la Encuesta completa dos lecturas anuales a nivel nacional, en sus ocho módulos temáticos: Caracterización Empresarial, Situación Actual, Perspectivas, Ahorro, Financiamiento, Acciones de Mejoramiento, Capital Social y Comercio Exterior. En esta segunda edición, se incluyó un módulo de Preguntas Coyunturales, donde se indagó sobre temas de interés como: los seguros, las garantías mobiliarias, la motivación para tener el negocio, medios de pago y salario mínimo. Cabe anotar que los resultados incluyen la diferenciación entre microempresas formales e informales, dados los consabidos desafíos de formalización de dicho segmento empresarial en Colombia.

La Encuesta fue realizada en los meses de enero a marzo de 2019 por Cifras & Conceptos, firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme de Anif desde 2014. En esta lectura de la GEM se entrevistó a 1.454 microempresarios de los macrosectores de comercio, servicios e industria, ahondando en el detalle de los 21 subsectores económicos con mayor participación de microempresas. Por formalidad, las microem-

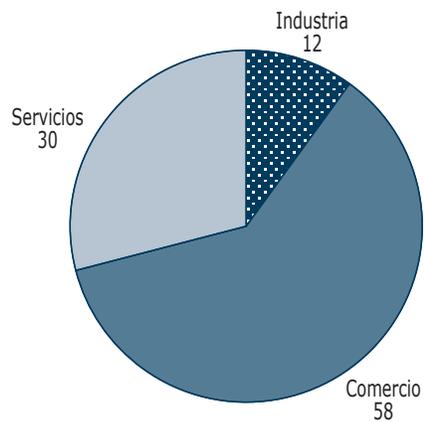
presas formales representaron el 76% de la muestra (vs. 24% las informales), dado el muestreo seleccionando en este estudio (dándose prioridad a la representatividad estadística de la muestra formal). A nivel regional, la Encuesta se realizó en las principales ciudades de Colombia, con especial participación de Bogotá (incluyendo municipios aledaños), Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira, Cúcuta y Manizales.

Los resultados de esta segunda lectura de la GEM reflejaron un deterioro en la percepción de los microempresarios de los tres macrosectores sobre la situación económica general de su negocio durante el segundo semestre de 2018 frente a lo observado en el primer semestre de 2018. Esto evidencia algo de rezago en la transmisión de la moderada recuperación económica de Colombia al desempeño de las microempresas. En efecto, para el primer semestre de 2019, las expectativas de los microempresarios sobre la situación económica de sus negocios empezaron a reflejar un mayor optimismo. Ello es consistente con los pronósticos de rebote económico para este año, donde Anif proyecta crecimientos del PIB-real del 3.3% (vs. 2.7% en 2018).

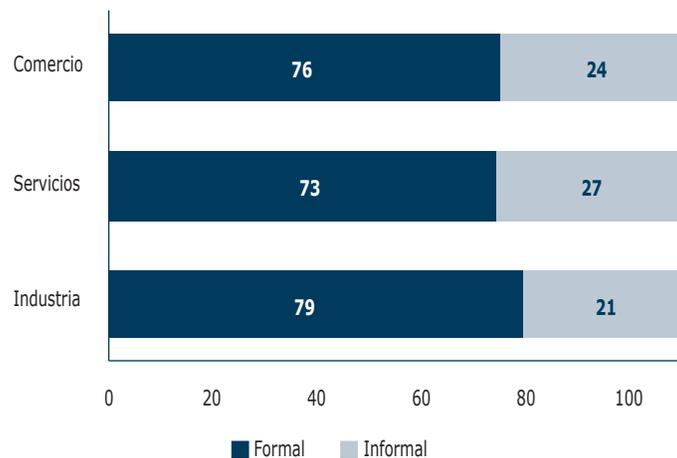
Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta a las Microempresas, quienes a través de su apoyo técnico y económico contribuyen a su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre este importante segmento empresarial en Colombia.

Distribución de la muestra (%)

Total

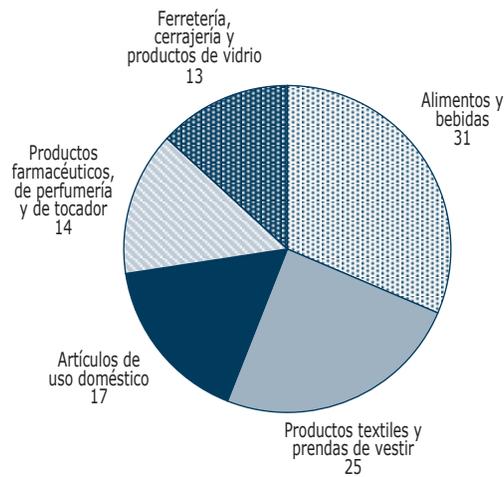


Por formalidad

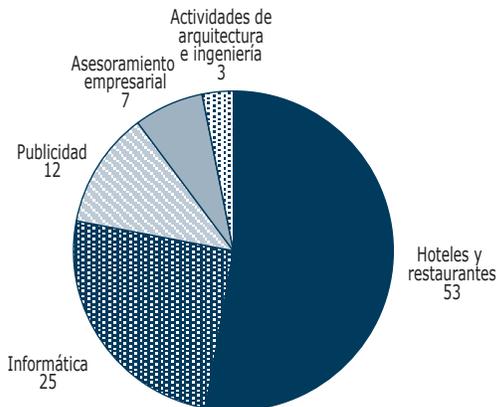


Distribución de la muestra a nivel sectorial (%)

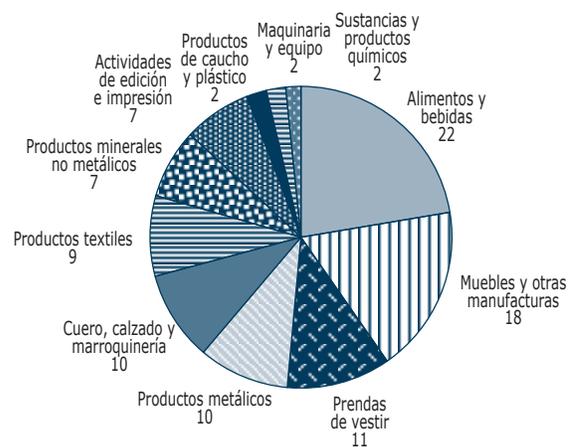
Comercio



Servicios



Industria



Caracterización empresarial

En esta segunda entrega de la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM) de Anif, iniciamos nuestro análisis con una sección introductoria de caracterización empresarial, donde abarcaremos las características generales de la muestra, recogiendo toda una batería de preguntas relacionadas con la formalidad, la fuerza de trabajo, los medios de manejo del dinero, la contabilidad y los canales de venta. Como se verá en el análisis de la GEM, un elemento clave de diferenciación provendrá de la distinción entre empresas formales vs. informales, adoptando como definición de formalidad el registro empresarial en la Cámara de Comercio - Mercantil. Dicha distinción arroja niveles de formalidad del orden del 76% en el sector de comercio; el 73% en servicios; y el 79% en industria. Dichas cifras obedecen al muestreo seleccionado en este estudio (dándose mayor prioridad a la representatividad estadística de la muestra formal).

• Medidas de formalidad

El gráfico 1 muestra cómo la proporción de microempresas que cuentan con registro en Cámara de Comercio - Mercantil aumentó en los sectores de comercio (76% en 2018-II vs. 72% en 2017-II) y ser-

vicios (73% en 2018-II vs. 71% en 2017-II); mientras que en industria presentó un ligero descenso (79% en 2018-II vs. 80% en 2017-II).

En cuanto al porcentaje de microempresas que cuentan con licencia de funcionamiento, se observó un aumento en todos los macrosectores: comercio (78% en 2018-II vs. 71% en 2017-II), servicios (75% vs. 69%) e industria (77% vs. 64%), ver gráfico 2. Dentro de las microempresas que reportaron no contar con licencia de funcionamiento, las principales razones para no tenerla fueron: no conocer los trámites necesarios (32% en 2018-II vs. 20% en 2017-II en comercio, 27% vs. 23% en servicios y 33% vs. 23% en industria) y los costos en términos de trámites-impuestos (19% en 2018-II vs. 26% en 2017-II en comercio, 20% vs. 22% en servicios y 20% vs. 33% en industria). En tercera posición, se encontró algo de varianza, destacándose el no encontrar ningún beneficio en los sectores de comercio (16% en 2018-II vs. 14% en 2017-II) e industria (14% vs. 5%), y el no entender los trámites requeridos en servicios (15% vs. 14%), ver gráfico 2a.

La proporción de microempresas que contó con RUT también aumentó en los tres macrosectores: co-

Gráfico 1. ¿Cuenta con registro a Cámara de Comercio - Mercantil?
(% de respuestas afirmativas)

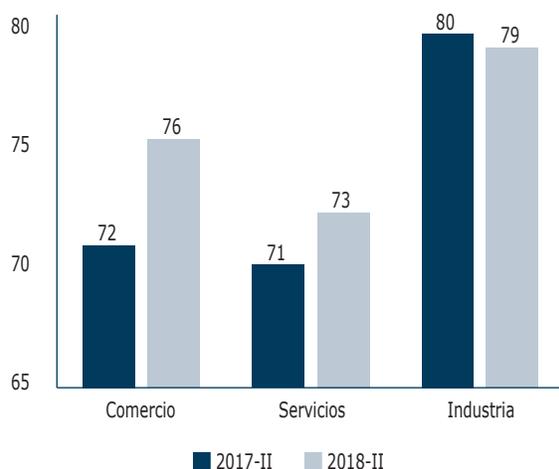


Gráfico 2. ¿Cuenta con licencia de funcionamiento?
(% de respuestas afirmativas)

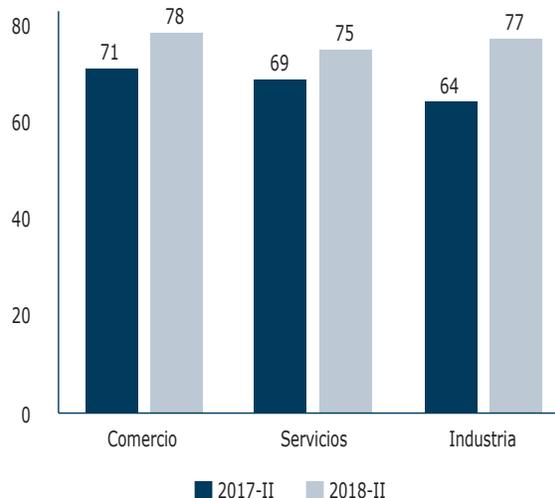
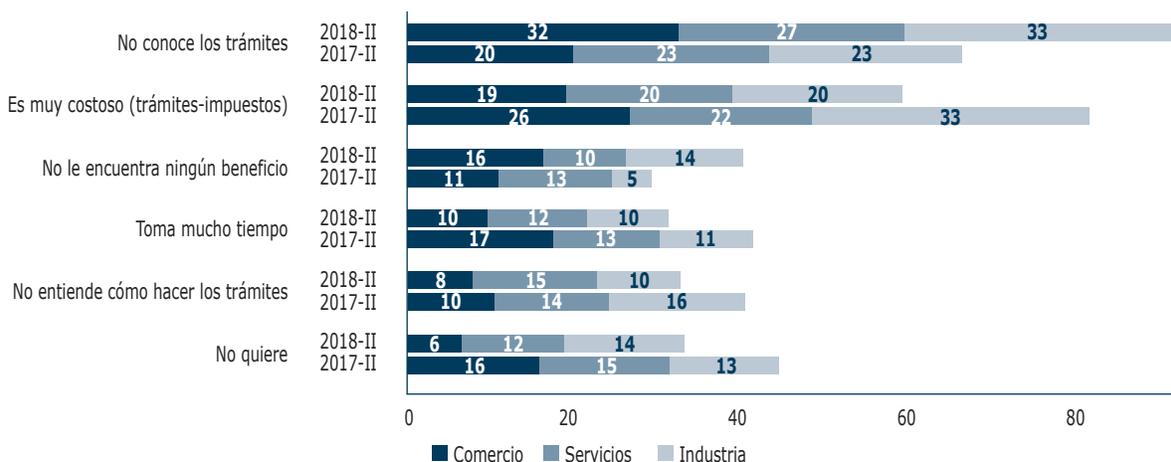


Gráfico 2a. ¿Por qué no cuenta con licencia de funcionamiento?
(% de respuestas)



mercio (83% en 2018-II vs. 80% en 2017-II), servicios (82% vs. 80%) e industria (85% vs. 81%), ver gráfico 3. Dentro de las microempresas comerciales que reportaron no contar con RUT, las principales razones que adujeron fueron: el tiempo requerido (23% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), los costos en términos de trámites-impuestos (21% vs. 30%) y el no conocer los trámites (19% vs. 12%). En el sector servicios, dichas razones fueron: no conocer los trámites (26% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), el tiempo requerido (19% vs. 24%) y los costos en términos de trámites-impuestos (19% vs. 20%). Finalmente, en el sector industrial, las microempresas manifestaron: no encontrarle ningún beneficio (26% en 2018-II vs. 3% en 2017-II), no querer hacerlo (26% vs. 15%) y no conocer los trámites (16% vs. 14%), ver gráfico 3a.

Gráfico 3. ¿Cuenta con RUT?
(% de respuestas afirmativas)

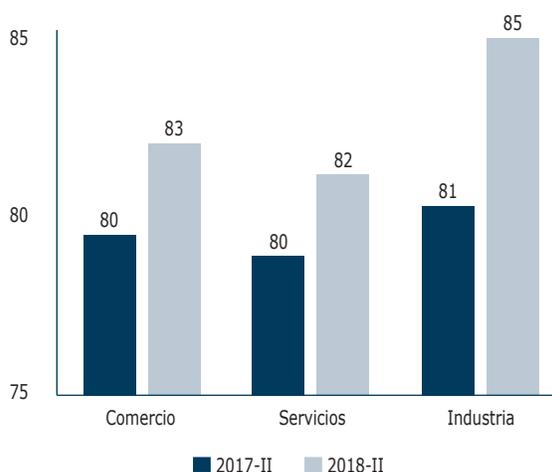
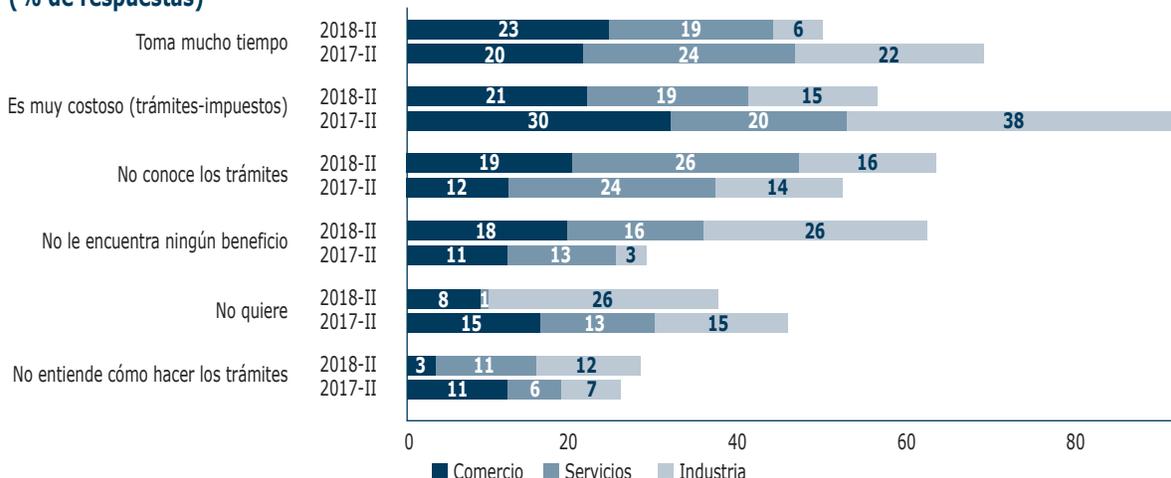


Gráfico 3a. ¿Por qué no cuenta con RUT?
(% de respuestas)



En el frente de cotizaciones a seguridad social, se observan mayores grados de informalidad. Allí solo en el sector de comercio se registró un incremento en el porcentaje de microempresas con certificaciones de aportes a salud y/o pensión (50% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), mientras que en servicios (42% vs. 49%) e industria (52% vs. 60%) se reportaron disminuciones en dicho indicador (ver gráfico 4). Las principales razones que argumentaron los microempresarios para no realizar estas cotizaciones fueron: costos en términos de trámites-impuestos (34% en 2018-II vs. 35% en 2017-II en comercio, 38% vs. 42% en servicios y 28% vs. 40% en industria), no querer realizar las cotizaciones (15% en 2018-II vs. 30% en 2017-II en comercio, 13% vs. 25% en servicios y 14% vs. 29% en industria) y no encontrar ningún beneficio (9% en 2018-II vs. 15% en 2017-II en comercio, 8% vs. 8% en servicios y 9% vs. 12% en industria) y no encontrar ningún beneficio (9% en 2018-II vs. 15% en 2017-II en comercio, 8% vs. 8% en servicios y 9% vs. 12% en industria), ver gráfico 4a.

Gráfico 4. ¿Cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones?
(% de respuestas afirmativas)

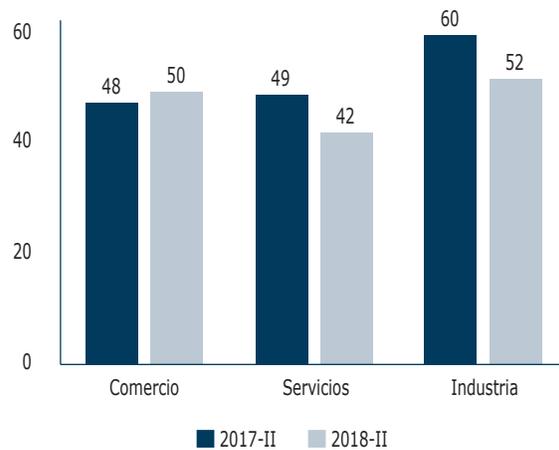
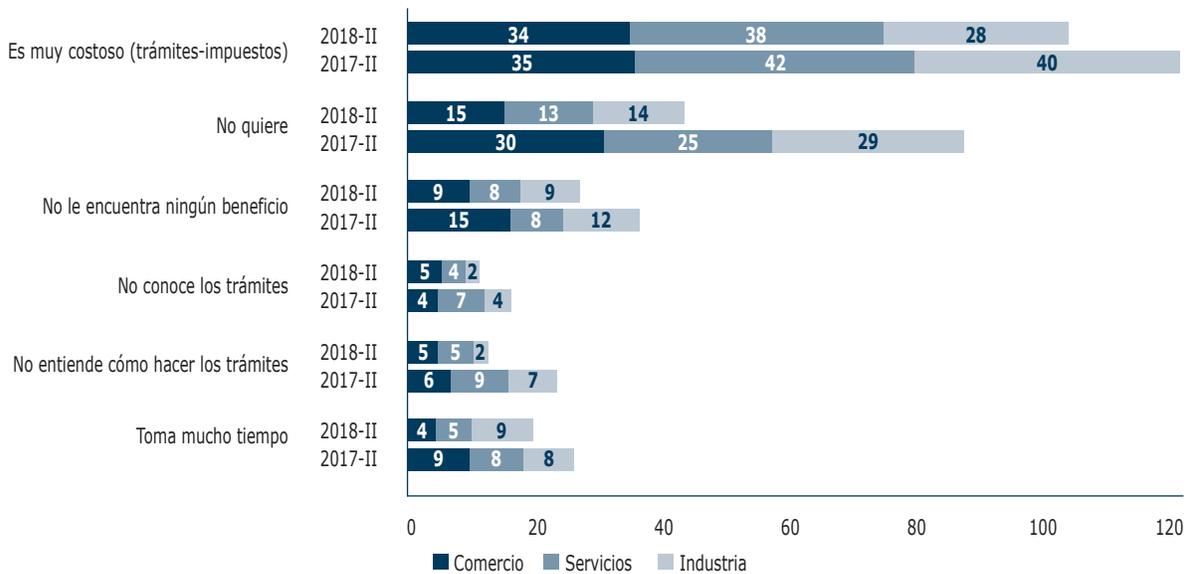


Gráfico 4a. ¿Por qué no cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones?
(% de respuestas)



• Mercado laboral

En el frente de estructura laboral, la mayoría de microempresas reportó contar con 2-5 empleados, incluyendo al propietario (62% en 2018-II vs. 44% en 2017-II en comercio, 68% vs. 55% en servicios y 67% vs. 63% en industria). A dichas microempresas, le siguieron las uni-personales, atendidas por el propietario (34% en 2018-II vs. 43% en 2017-II en comercio, 25% vs. 35% en servicios y 23% vs. 24% en industria) y las que cuentan con 6-9 empleados (3% en 2018-II

vs. 2% en 2017-II en comercio, 5% vs. 5% en servicios y 5% vs. 11% en industria), ver gráfico 5.

Por grado de formalidad, la estructura laboral presentó divergencias. En efecto, en las microempresas formales, la mayoría cuenta con 2-5 empleados, incluyendo al propietario (67% formales vs. 44% informales en el sector comercio, 71% vs. 61% en servicios y 72% vs. 46% en industria); mientras que en las informales la mayoría resultan ser uni-personales, atendidas por el propie-

Gráfico 5. Empleados o familiares trabajando en la empresa (% de respuestas)

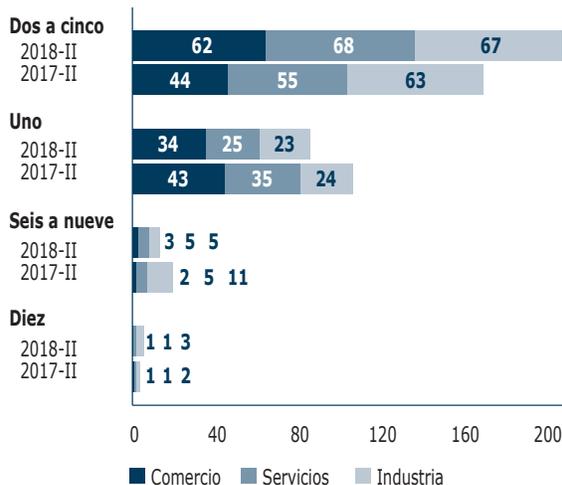


Gráfico 6. Empleados o familiares trabajando en la empresa (% por formalidad)

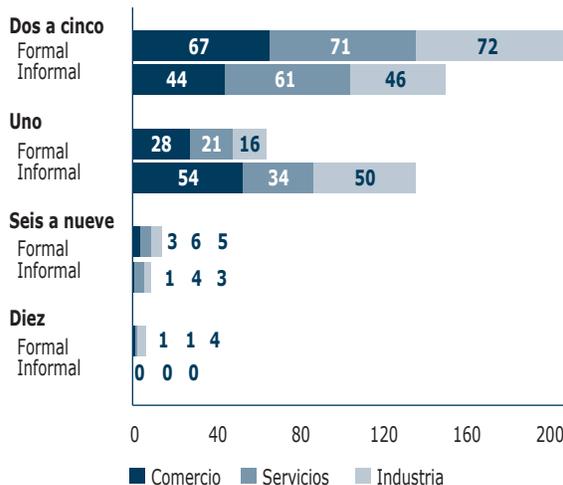


Gráfico 7. Empleados o familiares remunerados trabajando en la empresa (% de respuestas)

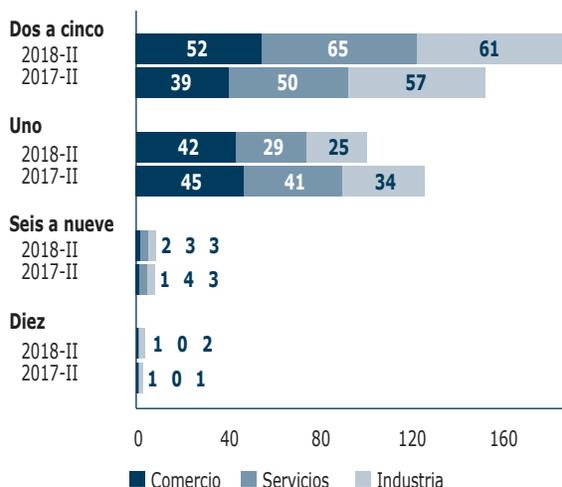
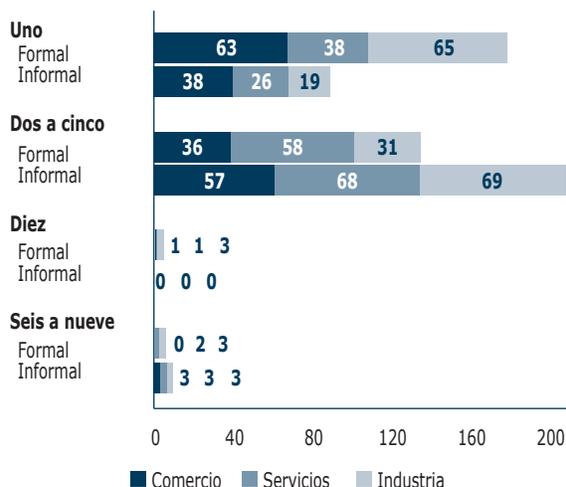


Gráfico 8. Empleados o familiares remunerados trabajando en la empresa (% por formalidad)



tario (28% formales vs. 54% informales en el sector comercio, 21% vs. 34% en servicios y 16% vs. 50% en industria), ver gráfico 6.

La proporción de microempresas que remuneraron de 2-5 empleados de su nómina aumentó en todos los macrosectores (52% en 2018-II vs. 39% en 2017-II en el sector comercio, 65% vs. 50% en servicios y 61% vs. 57% en industria). Por el contrario, el porcentaje de microempresas que remuneró solo a un empleado descendió en los tres macrosectores (42% en 2018-II vs. 45% en 2017-II en el sector comercio, 29% vs. 41% en servicios y 25%

vs. 34% en industria). En cuanto a las microempresas que emplearon más de 6 trabajadores, estas no remuneraron a la totalidad de su nómina (ver gráficos 7 y 8).

• Manejo del dinero

La mayoría de las microempresas de la muestra reportó un aumento en el manejo de dinero mediante efectivo (92% en 2018-II vs. 79% en 2017-II en el sector comercio, 92% vs. 75% en servicios y 89% vs. 69% en industria). El segundo medio de manejo

del dinero más utilizado por las microempresas fueron las cuentas de ahorro, aumentando su uso en el sector comercio (24% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), pero disminuyendo en los sectores de servicios (26% en 2018-II vs. 28% en 2017-II) e industria (31% en 2018-II vs. 37% en 2017-II). En cuanto a las cuentas corrientes, su uso aumentó en el sector comercio (12% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), pero se redujo en servicios (8% en 2018-II vs. 11% en 2017-II) e industria (13% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), ver gráfico 9.

Por grado de formalidad, las microempresas formales presentaron un menor uso del efectivo frente

a las informales (91% formales vs. 95% informales en el sector comercio, 90% vs. 97% en servicios y 87% vs. 97% en industria). Por el contrario, las microempresas formales registraron un mayor uso de las cuentas de ahorro frente a las informales (29% formales vs. 8% informales en el sector comercio, 32% vs. 12% en servicios y 38% vs. 5% en industria) y de las cuentas corrientes (16% formales vs. 1% informales en el sector comercio, 11% vs. 0% en servicios y 16% vs. 0% en industria), ver gráfico 10.

La principal razón por las cuales las microempresas no utilizan las cuentas de ahorro-corrientes, fue

Gráfico 9. Medios del manejo del dinero (% de respuestas)

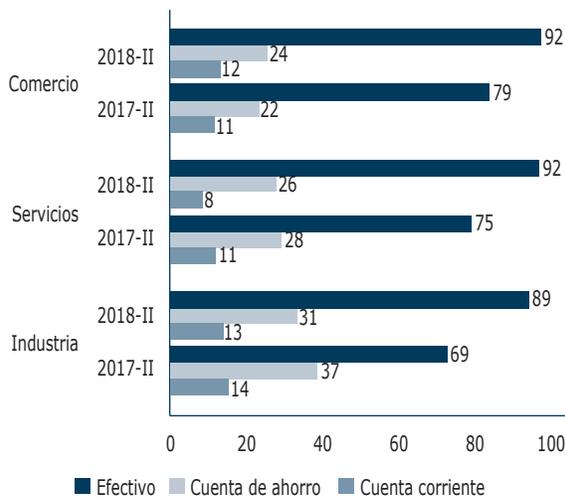


Gráfico 10. Medios del manejo del dinero (% por formalidad)

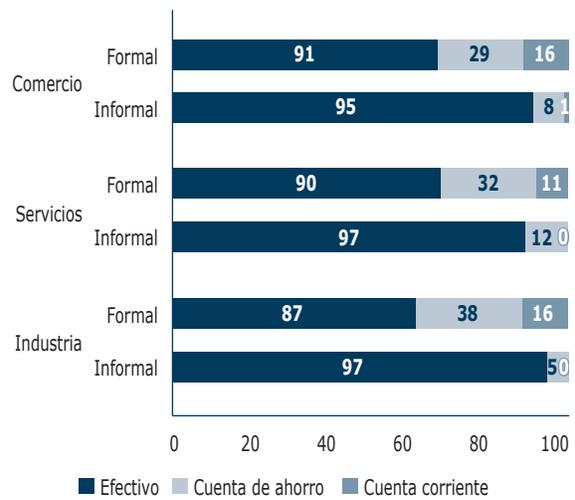
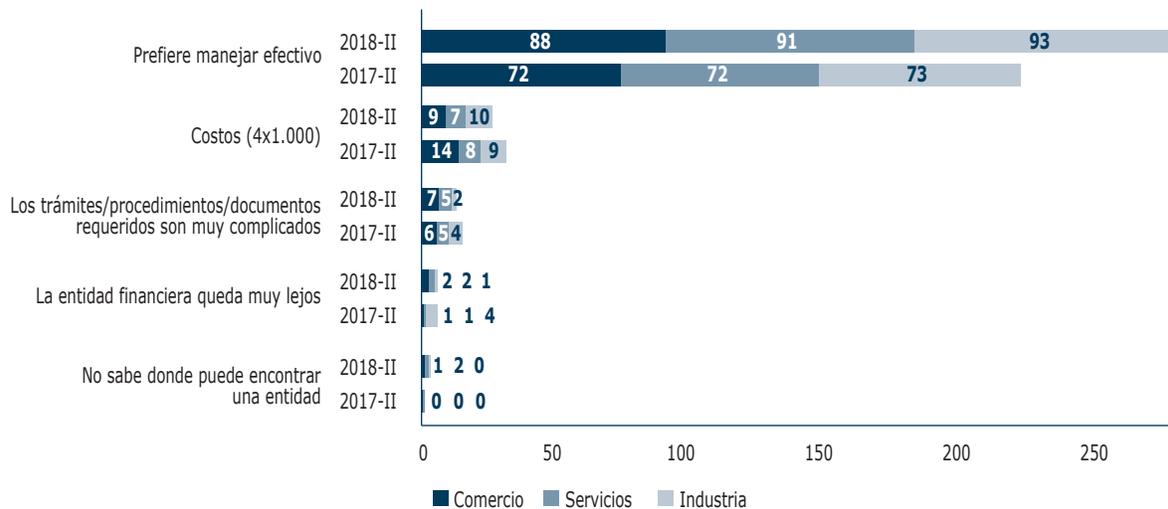
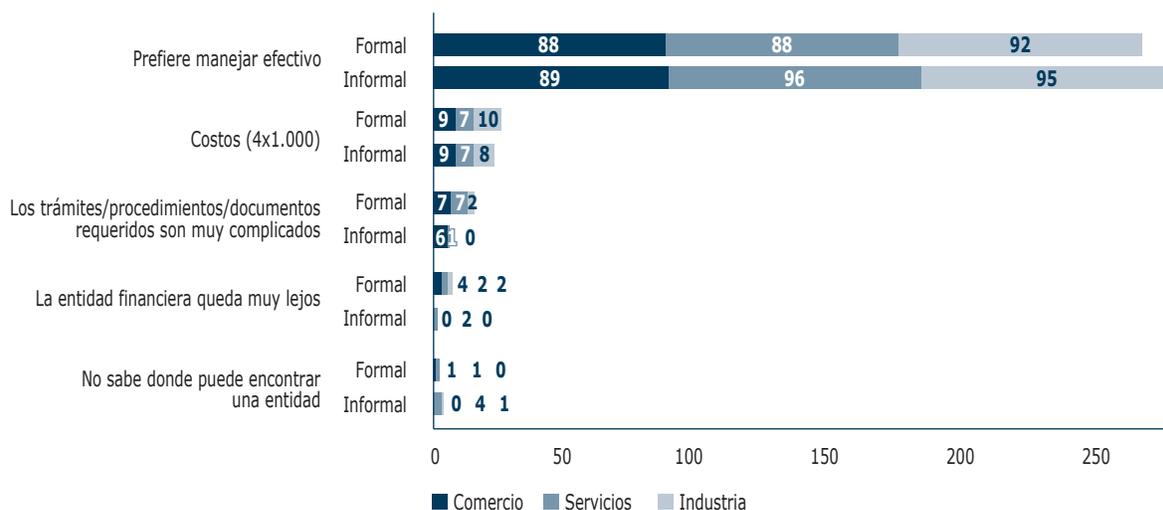


Gráfico 11. ¿Por qué no utiliza cuentas de ahorro/corriente? (%)



**Gráfico 12. ¿Por qué no utiliza cuentas de ahorro/corriente?
(% de respuestas por formalidad)**



la preferencia “cultural” por el efectivo en los tres macrosectores: comercio (88% en 2018-II vs. 72% en 2017-II), servicios (91% vs. 72%) e industria (93% vs. 73%). Otras razones relevantes fueron: los costos transaccionales del 4x1000 (9% en 2018-II vs. 14% en 2017-II en comercio, 7% vs. 8% en servicios y 10% vs. 9% en industria) y la complejidad de los trámites-procedimientos-documentos (7% en 2018-II vs. 6% en 2017-II en comercio, 5% vs. 5% en servicios y 2% vs. 4% en industria), ver gráfico 11.

Por grado de formalidad, no se observaron mayores diferencias entre las razones para no usar cuentas de ahorro/corrientes, siendo la principal la predilección por el efectivo tanto en las microempresas formales como en las informales (88% formales vs. 89% informales en el sector comercio, 88% vs. 96% en servicios y 92% vs. 95% en industria). A ello le siguieron las razones de: costos transaccionales de 4x1.000 (9% formales vs. 9% informales en el sector comercio, 7% vs. 7% en servicios y 10% vs. 8% en industria) y complejidad de los trámites (7% formales vs. 6% informales en el sector comercio, 7% vs. 1% en servicios y 2% vs. 0% en industria), ver gráfico 12.

• Contabilidad

En esta sección se observó cómo la mayoría de microempresas continuó sin llevar su contabilidad: comercio (53% en 2018-II vs. 61% en 2017-II), servicios (57% vs. 57%) e industria (55% vs. 53%). Sin

embargo, vale la pena destacar que el porcentaje de microempresas que tiene un contador mostró un incremento en los tres macrosectores: comercio (27% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), servicios (23% vs. 22%) e industria (33% vs. 26%); aunque la proporción que cuenta además con un *software* contable siguió siendo baja: comercio (13% en 2018-II vs. 8% en 2017-II), servicios (12% vs. 12%) e industria (8% vs. 15%). Por su parte, la porción de microempresas que solo cuentan con un *software* contable aumentó en el comercio (8% en 2018-II vs. 6% en 2017-II), pero disminuyó en servicios (8% vs. 9%) e industria (4% vs. 6%), ver gráfico 13.

En la distinción por formalidad, se observó que las microempresas formales fueron más propensas a llevar su contabilidad en comparación con sus pares informales (65% formales vs. 21% informales en el sector comercio, 53% vs. 15% en servicios y 54% vs. 8% en industria). Consistente con lo anterior, las microempresas formales reportaron mayores participaciones en las opciones de manejar la contabilidad a través de: i) un contador (30% formales vs. 15% informales en el sector comercio, 28% vs. 9% en servicios y 40% vs. 7% en industria); ii) un sistema integral con contador y *software* contable (16% formales vs. 2% informales en el sector comercio, 16% vs. 1% en servicios y 9% vs. 0% en industria); y iii) un *software* contable (9% formales vs. 4% informales en el sector comercio, 10% vs. 5% en servicios y 5% vs. 1% en industria), ver gráfico 14.

Gráfico 13. ¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa? (% de respuestas)

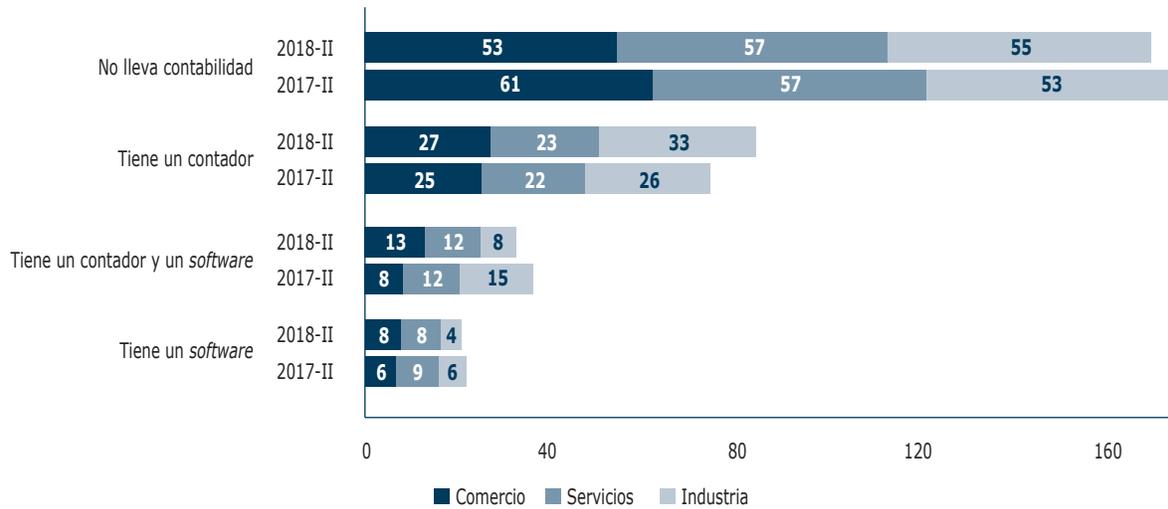
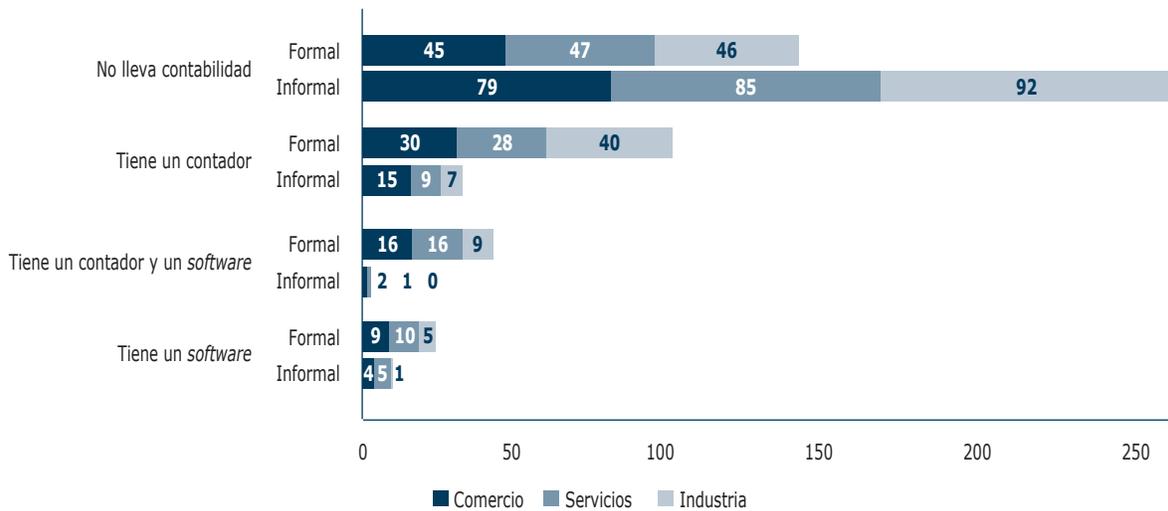


Gráfico 14. ¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa? (% de respuestas por formalidad)

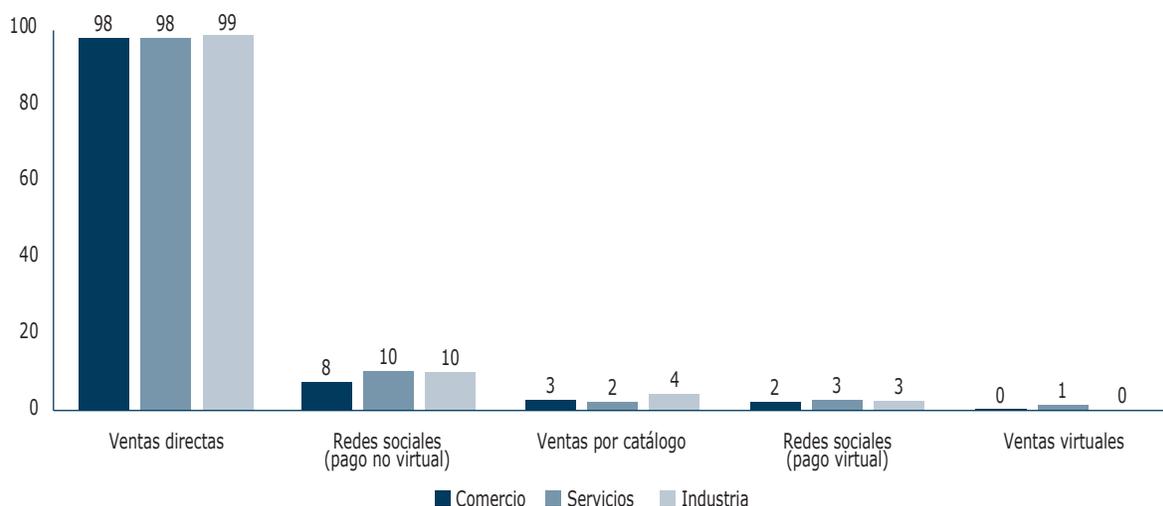


• Canales de venta

Finalmente, la GEM concluyó sus preguntas de caracterización empresarial indagando sobre los canales de venta del negocio. Allí se encontró que la mayoría de microempresas realiza sus ventas por vía directa (98% en comercio-servicios y 99% en indus-

tria). También se observó alguna participación de los canales de redes sociales sin pago virtual (8% en comercio y 10% en servicios-industria), dejando menores participaciones para las ventas por catálogo (3% en comercio, 2% en servicios y 4% en industria) y vía redes sociales con pago virtual (2% en comercio y 3% en servicios-industria), ver gráfico 15.

Gráfico 15. Canales de ventas del negocio (% de respuestas, 2018-II)



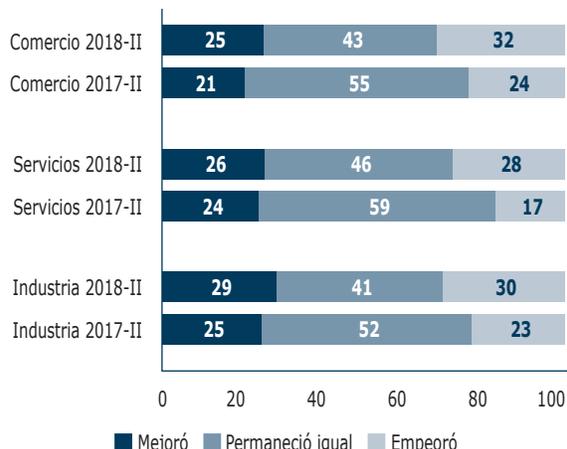
Situación Actual Segundo semestre de 2018

• Sector comercio

Las microempresas del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, descendiendo el balance de respuestas hacia el -7% (vs. -3% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de microempresas que reportaron deterioros en su situación actual (32% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo cual no logró ser contrarrestado por el mayor porcentaje de aquellas que percibieron mejoras en su desempeño (25% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), ver gráfico 16.

Por grado de formalidad, el balance de respuestas de las microempresas formales comerciales sobre su situación económica general mostró una mejora hacia niveles del +1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Allí confluyeron los efectos de: i) una mayor porción de microempresas formales con mejoras en su situación actual (26%

Gráfico 16. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2018 con respecto al primer semestre de 2018? (%)



en 2018-II vs. 19% en 2017-II); y ii) una estabilidad en el porcentaje de microempresas formales con descensos en dicha variable (25%). Por el contrario, las microempresas informales comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas acerca de su situación económica general hacia el -9% en el segundo semestre de 2018 (vs. -1% un año atrás). Ello obedeció a un aumento en la proporción de microempresas informales que reportaron un deterioro en su situación económica general (34% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), lo cual no logró ser contrarrestado por el mayor porcentaje de aquellas con

mejoras en dicha variable (25% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), ver gráfico 17.

En línea con el comportamiento de la situación económica, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -14% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -9% un año atrás). Allí influyó la mayor porción de microempresas con disminuciones en sus pedidos (34% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), lo cual no logró ser compensado por el incremento de aquellas que percibieron aumentos en dicha variable (20% en 2018-II

Gráfico 17. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2018 con respecto al primer semestre de 2018? (% por formalidad)

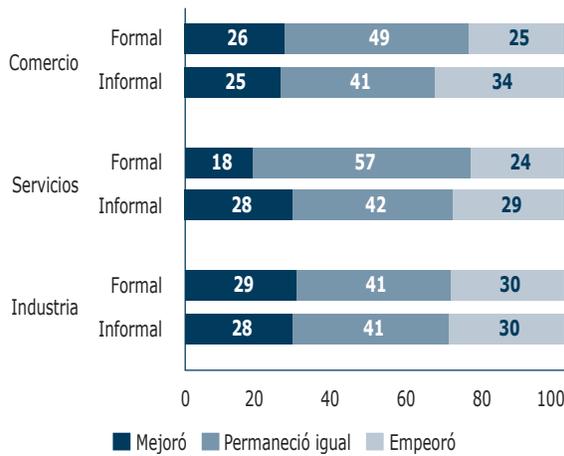


Gráfico 18. Con respecto al primer semestre de 2018, el volumen de pedidos de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (%)

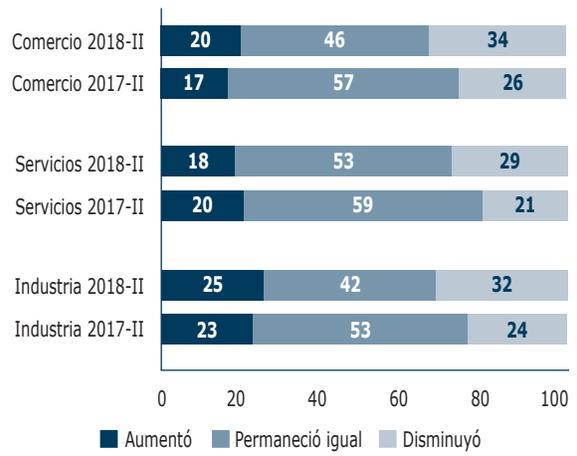


Gráfico 19. Con respecto al primer semestre de 2018, el volumen de pedidos de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (% por formalidad)

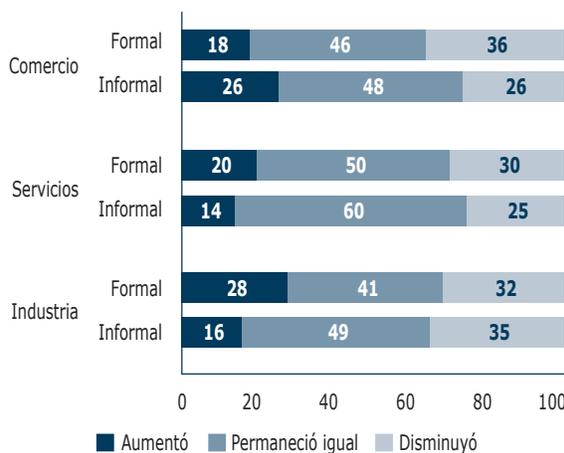
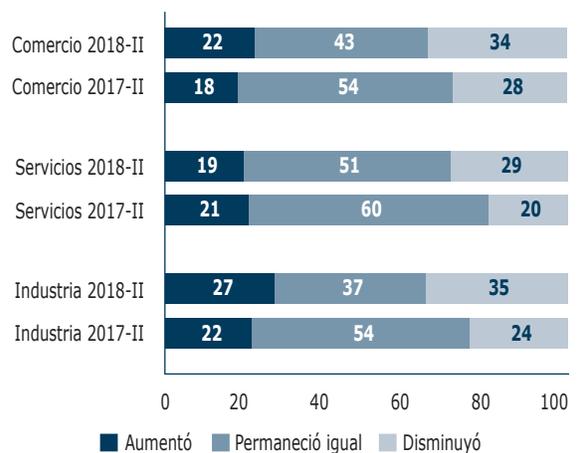


Gráfico 20. Con respecto al primer semestre de 2018, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (%)



vs. 17% en 2017-II), ver gráfico 18. Por grado de formalidad, las microempresas formales mostraron una caída en su balance de respuestas (-18% en 2018-II vs. -11% en 2017-II), mientras que las informales reportaron menores deterioros (0% en 2018-II vs. -9% en 2017-II), ver gráfico 19.

De manera similar, las microempresas comerciales percibieron un deterioro en sus ventas en el segundo semestre de 2018, disminuyendo su balance de respuestas hacia niveles del -12% (vs. -10% un año atrás). Ello se explicó por aumentos en la

porción de microempresas con reducciones en sus ventas (34% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), lo cual no logró ser contrarrestado por el mayor porcentaje de aquellas con mejoras en dicha variable (22% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), ver gráfico 20. Por grado de formalidad, las microempresas formales mostraron una caída en su balance de respuestas (-14% en 2018-II vs. -9% en 2017-II), mientras que las informales exhibieron un menor deterioro (-4% en 2018-II vs. -10% en 2017-II), ver gráfico 21.

De otro lado, en materia de costos, las microempresas comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 0% en el segundo semestre de 2018 (vs. 1% un año atrás). Ello obedeció a un aumento en la porción de microempresas con reducciones en sus costos (27% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), lo cual compensó el mayor porcentaje de aquellas con incrementos en dicha variable (27% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), ver gráfico 22. Por grado de formalidad, se observaron aumentos en el balance de respuestas de las microempresas formales (+2% en 2018-II vs. -1% en 2017-II) y disminuciones en el de las informales (-6% en 2018-II vs. +2% en 2017-II), ver gráfico 23.

En materia de inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones, las microempresas del sector comercio que realizaron dichas actividades aumentaron al 10% del total de la muestra en el segundo semestre de 2018 (vs. 9% un año atrás), ver

Gráfico 21. Con respecto al primer semestre de 2018, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (% por formalidad)

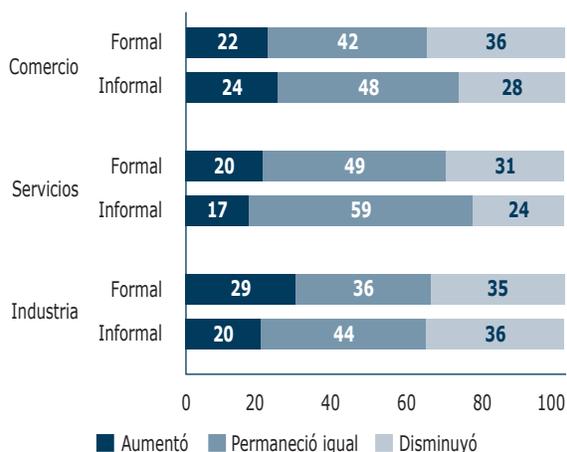


Gráfico 22. Con respecto al primer semestre de 2018, el costo de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (%)

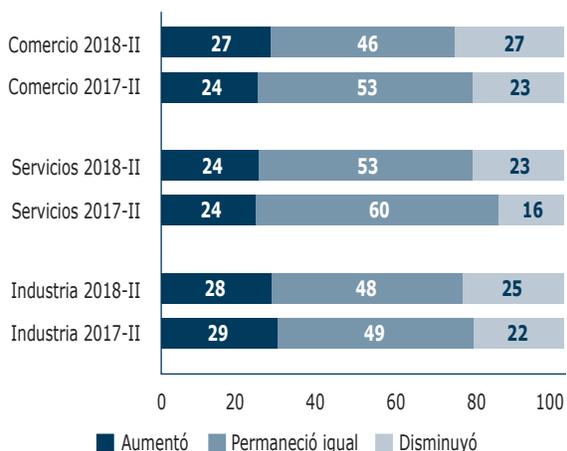


Gráfico 23. Con respecto al primer semestre de 2018, el costo de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (% por formalidad)

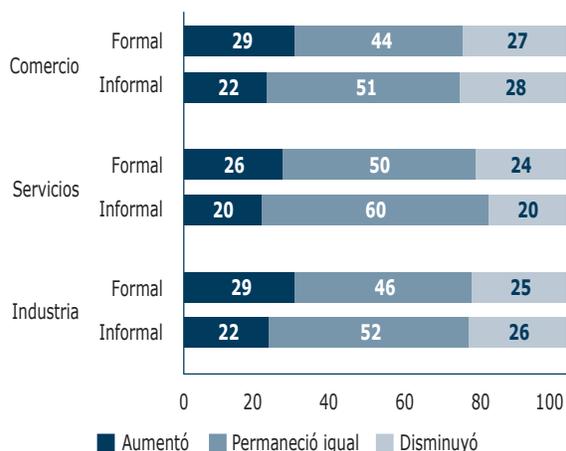


gráfico 24. Allí se observaron incrementos tanto en las microempresas formales (10% en 2018-II vs. 6% en 2017-II), como en las informales (13% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), ver gráfico 25.

Con relación a la relocalización geográfica de las microempresas comerciales, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización en el segundo semestre de 2018 (vs. 96% un año atrás), ver gráfico 26. Los microempresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con el mejoramiento de las condiciones

generales (50% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), la reducción de costos (29% vs. 34%) o por una decisión no propia (21% vs. 22%), ver gráfico 26a.

Por último, las microempresas comerciales señalaron como sus principales problemas la falta de demanda (48% en 2018-II vs. 51% en 2017-II) y la alta competencia (18% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), ver gráfico 27. Al diferenciar por formalidad, se observa cómo la falta de demanda fue el principal problema tanto para los microempresarios formales (47%) como para los informales (52%), ver gráfico 28.

Gráfico 24. ¿Realizó inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones? (%)

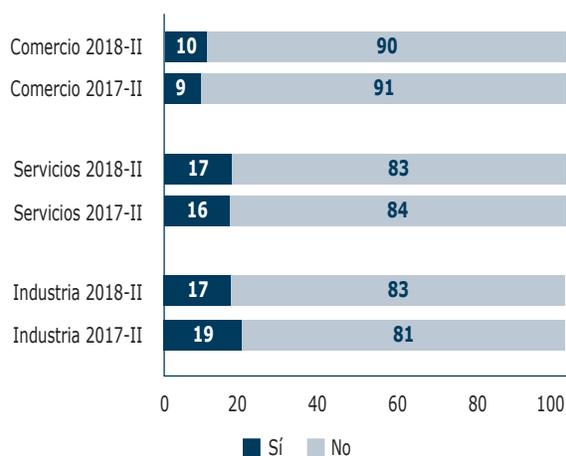


Gráfico 25. ¿Realizó inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones? (% por formalidad)

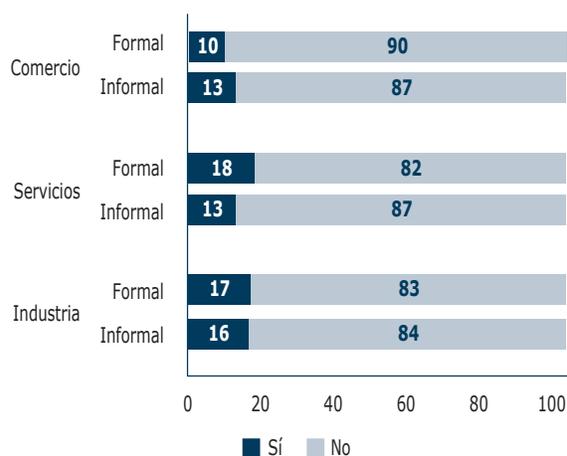


Gráfico 26. ¿Cambió la ubicación de su negocio durante el segundo semestre de 2018? (%)

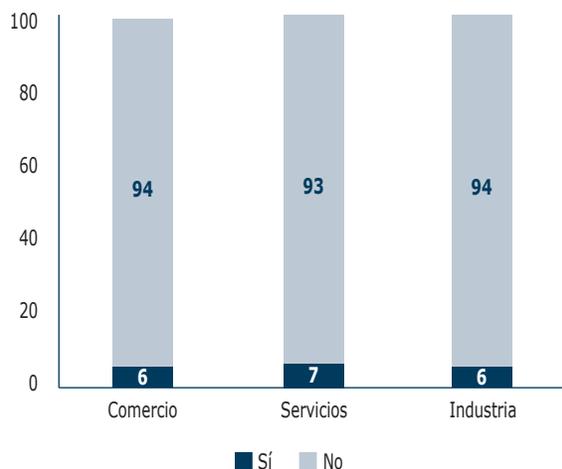


Gráfico 26a. ¿Por qué se relocalizó? (%)

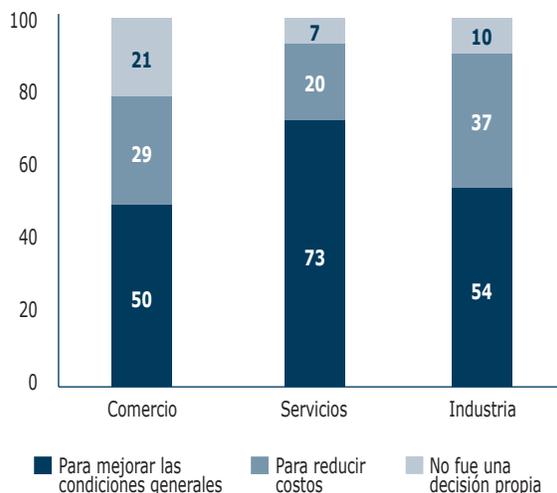


Gráfico 27. Principal problema (%)

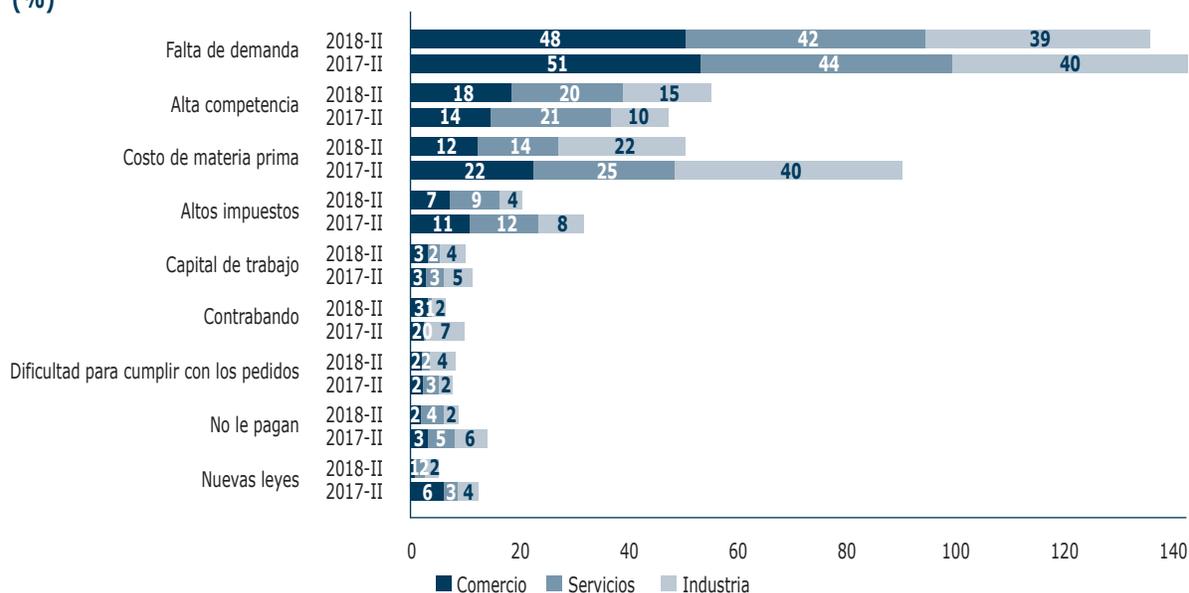
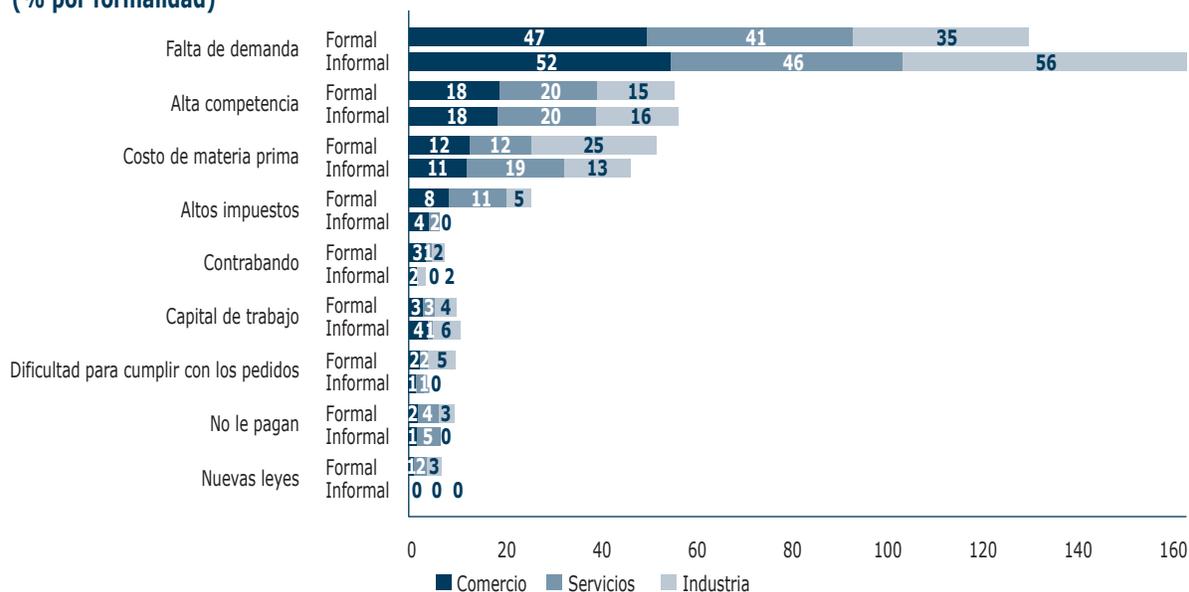


Gráfico 28. Principal problema (% por formalidad)



• Sector servicios

Al igual que en el comercio, las microempresas del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general en el segundo semestre de 2018, descendiendo el balance de respuestas hacia el -2% (vs. +7% un año atrás). Ello obedeció a la mayor porción de microempresas con deterioros

en su situación económica (28% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), lo cual no logró ser contrarrestado por el aumento de aquellas con mejoras en dicha variable (26% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), ver gráfico 16.

Por grado de formalidad, el balance de respuestas de las microempresas formales de servicios sobre su situación económica general mostró un deterioro hacia niveles del -6% en el segundo semestre de 2018

(vs. +13% un año atrás). Allí confluyeron los efectos de: i) una menor porción de microempresas formales con mejoras en su situación económica (18% en 2018-II vs. 28% en 2017-II); y ii) un mayor porcentaje de microempresas formales con deterioros en dicha variable (24% en 2018-II vs. 15% en 2017-II). Por el contrario, las microempresas informales de servicios registraron un menor deterioro en el balance de respuestas acerca de su situación económica hacia el -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -5% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de microempresas informales con mejoras en su situación económica (28% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), lo cual compensó los aumentos de aquellas con deterioros en dicha variable (29% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), ver gráfico 17.

En línea con el comportamiento de la situación económica, las órdenes de servicios (pedidos) de las microempresas de servicios también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -11% en el segundo semestre de 2018 (vs. -1% un año atrás). Allí influyó tanto la menor porción de microempresas con aumentos en sus órdenes de servicios (18% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), como el mayor porcentaje de aquellas con caídas en dicha variable (29% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), ver gráfico 18. Por grado de formalidad, las microempresas formales mostraron una disminución en su balance de respuestas (-10% en 2018-II vs. +4% en 2017-II), mientras que las informales reportaron menores deterioros (-11% en 2018-II vs. -13% en 2017-II), ver gráfico 19.

De manera similar, las microempresas de servicios percibieron un deterioro en sus ventas en el segundo semestre de 2018, disminuyendo su balance de respuestas hacia niveles del -10% (vs. +1% un año atrás). Ello se explicó tanto por la disminución en la porción de microempresas con aumento en sus ventas (19% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), como por el incremento del porcentaje de aquellas con reducciones en dicha variable (29% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), ver gráfico 20. Por grado de formalidad, las microempresas formales mostraron una caída en su balance de respuestas (-11% en 2018-II vs. +5% en 2017-II), mientras que las informales exhibieron un menor deterioro (-7% en 2018-II vs. -8% en 2017-II), ver gráfico 21.

De otro lado, en materia de costos, las microempresas del sector servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 8% un año atrás). Ello obedeció a la mayor porción de

microempresas con reducciones en sus costos (23% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), lo cual compensó la estabilidad en el porcentaje de aquellas con aumentos en dicha variable (24%), ver gráfico 22. Por grado de formalidad, se observaron disminuciones en el balance de respuestas de las microempresas formales (2% en 2018-II vs. 13% en 2017-II), y menores deterioros en el de las informales (0% en 2018-II vs. -6% en 2017-II), ver gráfico 23.

En materia de inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones, las microempresas del sector servicios que realizaron dichas actividades aumentaron al 17% del total de la muestra en el segundo semestre de 2018 (vs. 16% un año atrás), ver gráfico 24. Allí se observaron incrementos en las microempresas formales (18% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), pero disminuciones en las informales (13% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), ver gráfico 25.

Con relación a la relocalización geográfica de las microempresas de servicios, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización en el segundo semestre de 2018 (vs. 97% un año atrás), ver gráfico 26. Los microempresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con el mejoramiento de las condiciones generales (73% en 2018-II vs. 69% en 2017-II), la reducción de costos (20% vs. 24%) o por una decisión no propia (7% vs. 7%), ver gráfico 26a.

Por último, las microempresas de servicios señalaron como sus principales problemas la falta de demanda (42% en 2018-II vs. 44% en 2017-II), la alta competencia (20% en 2018-II vs. 21% en 2017-II) y los costos de la materia prima (14% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), ver gráfico 27. Al diferenciar por grado de formalidad, se observa cómo la falta de demanda fue el principal problema tanto para los microempresarios formales (41%) como para los informales (46%), ver gráfico 28.

• Sector industria

Al igual que en el comercio y los servicios, las microempresas del sector industrial mostraron un deterioro en su situación económica general en el segundo semestre de 2018, descendiendo el balance de respuestas hacia el -1% (vs. +2% un año atrás). Ello obedeció al incremento de la porción de microempresas con deterioros en su situación económica general (30% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), lo cual no logró ser contrarrestado por el aumento de aquellas con mejoras en dicha variable (29% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), ver gráfico 16.

Por grado de formalidad, el balance de respuestas de las microempresas industriales formales sobre su situación económica general mostró un deterioro hacia niveles del -1 % en el segundo semestre de 2018 (vs. +6% un año atrás). Ello obedeció a la mayor porción de microempresas formales con deterioros en su situación económica (30% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), lo cual no alcanzó a ser compensado por el mayor porcentaje de microempresas formales con mejoras en dicha variable (29% en 2018-II vs. 27% en 2017-II). Por el contrario, las microempresas industriales informales registraron un menor deterioro en el balance de respuestas acerca de su situación económica hacia niveles del -2% en el segundo semestre de 2018 (vs. -14% un año atrás). Allí confluyeron los efectos de: i) una mayor porción de microempresas informales con mejoras en su situación económica (28% en 2018-II vs. 18% en 2017-II); y ii) un menor porcentaje de microempresas informales con deterioros en dicha variable (30% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), ver gráfico 17.

En línea con el comportamiento de la situación económica, los pedidos de las microempresas industriales también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -7% en el segundo semestre de 2018 (vs. -1% un año atrás). Allí influyó la mayor porción de microempresas con disminuciones en sus pedidos (32% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo cual no alcanzó a ser contrarrestado por el incremento en el porcentaje de aquellas con aumentos en dicha variable (25% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), ver gráfico 18. Por grado de formalidad, tanto las microempresas formales (-4% en 2018-II vs. 0% en 2017-II), como las informales (-19% en 2018-II vs. -7% en 2017-II) reportaron disminuciones en sus pedidos, ver gráfico 19.

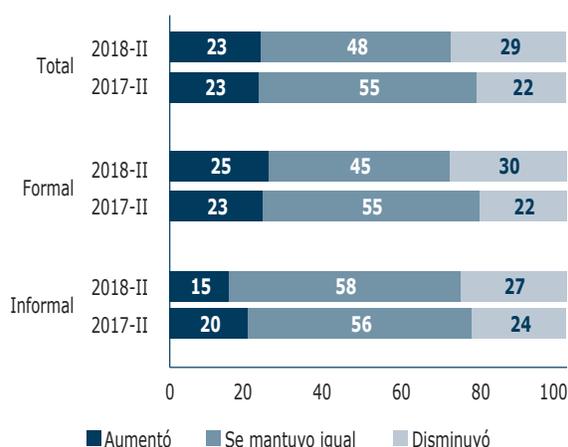
De manera similar, las microempresas industriales percibieron un deterioro en sus ventas en el segundo semestre de 2018, disminuyendo su balance de respuestas hacia niveles del -8% (vs. -2% un año atrás), ver gráfico 20. Ello se explicó por la mayor porción de microempresas que registraron reducciones en sus ventas (35% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo cual no logró ser compensado por el mayor porcentaje de aquellas con aumentos en dicha variable (27% en 2018-II vs. 22% en 2017-II). Por grado de formalidad, las microempresas formales mostraron un descenso en su balance de respuestas (-6% en 2018-II vs. +1% en 2017-II), mientras que las informales exhibieron un balance de respuestas estable en el último año (en valores del -16%), ver gráfico 21.

Como habría de esperarse, los niveles de producción de las microempresas industriales también mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -6% en el segundo semestre de 2018 (vs. +1% un año atrás). Allí influyó la mayor porción de microempresas que manifestaron disminuciones en su volumen de producción (29% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), pues el porcentaje de aquellas que percibieron mejoras en dicha variable se mantuvo inalterado (23%). Por grado de formalidad, el balance de respuestas sobre el volumen de producción se deterioró tanto en las microempresas formales (-5% en 2018-II vs. +1% en 2017-II), como en las informales (-12% en 2018-II vs. -4% en 2017-II), ver gráfico 29.

De otro lado, en materia de costos de los insumos productivos, las microempresas del sector industrial reportaron disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 7% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor porción de microempresas con aumentos en sus costos (28% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como al mayor porcentaje de aquellas con reducciones en dicha variable (25% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), ver gráfico 22. Por grado de formalidad, se observaron descensos en los balances de respuestas de las microempresas formales (4% en 2018-II vs. 8% en 2017-II), como de las informales (-4% en 2018-II vs. +2% en 2017-II), ver gráfico 23.

En materia de inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones, las microempresas del sector industria que realizaron dichas actividades se redujeron al 17% del total de la muestra en el se-

Gráfico 29. Con respecto al primer semestre de 2018, la producción de su empresa durante el segundo semestre de 2018 (% de microempresas industriales)



gundo semestre de 2018 (vs. 19% un año atrás), ver gráfico 24. Allí se observaron disminuciones tanto en las microempresas formales (17% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), como en las informales (16% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), ver gráfico 25.

Con relación a la relocalización geográfica de las microempresas industriales, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización en el segundo semestre de 2018 (vs. 98% un año atrás), ver gráfico 26. Los microempresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionados con el mejoramiento de las condiciones gene-

rales (54% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), la reducción de costos (37% vs. 37%) o por una decisión no propia (10% vs. 5%), ver gráfico 26a.

Por último, las microempresas industriales señalaron como sus principales problemas la falta de demanda (39% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), los costos de la materia prima (22% en 2018-II vs. 40% en 2017-II) y la alta competencia (15% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), ver gráfico 27. Al diferenciar por grado de formalidad, se observa cómo la falta de demanda fue el principal problema tanto para las microempresas formales (35%) como para las informales (56%), ver gráfico 28.

Perspectivas Primer semestre de 2019

• Sector comercio

Las microempresas del sector comercio mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre las expectativas de desempeño general hacia niveles del 38% para el primer semestre de 2019 (vs. 30% un año atrás). Ello obedeció tanto a una mayor porción de microempresas con mejores expectativas (45% en 2019-I vs. 37% en 2018-I), como a una estabilidad en el porcentaje de aquellas que

esperaban peores registros (7%), ver gráfico 30. Por grado de formalidad, el balance de respuestas reflejó un mayor optimismo tanto en las microempresas formales (39% en 2019-I vs. 29% en 2018-I) como en las informales (37% en 2019-I vs. 30% en 2018-I), ver gráfico 31.

De manera similar, las expectativas de ventas de las microempresas comerciales también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia niveles del 36% en el primer semestre de 2019 (vs. 31% un año

Gráfico 30. Expectativa del desempeño general del negocio para el primer semestre de 2019 (%)

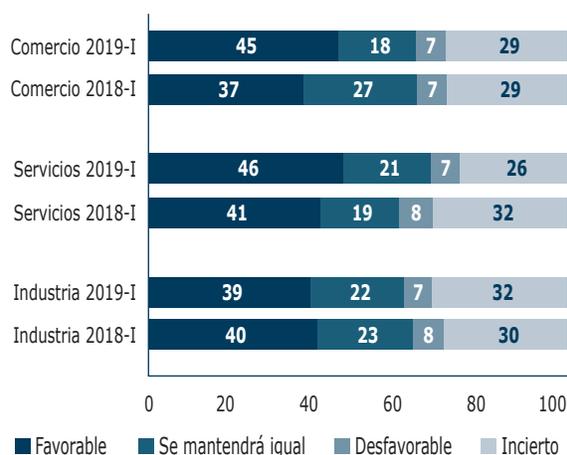
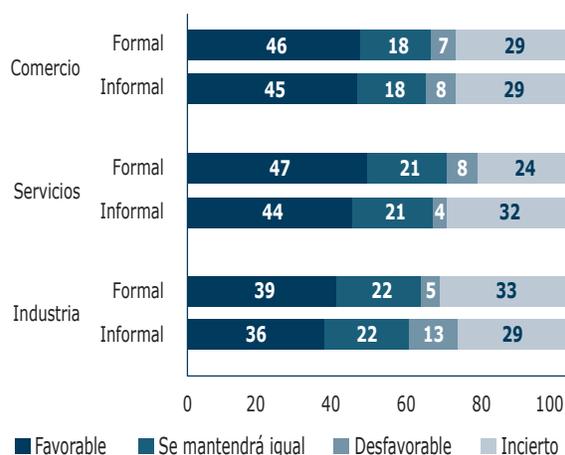


Gráfico 31. Expectativa del desempeño general del negocio para el primer semestre de 2019 (% por formalidad)



atrás). Allí influyó la mayor porción de microempresas con expectativas de incremento en las ventas (47% en 2019-I vs. 41% en 2018-I), lo cual contrarrestó el mayor porcentaje de aquellas que esperaban deterioros en dicha variable (11% en 2019-I vs. 10% en 2018-I), ver gráfico 32. Por grado de formalidad, el balance de respuestas acerca de las perspectivas de ventas mejoró tanto en las microempresas formales (35% en 2019-I vs. 28% en 2018-I), como en las informales (38% en 2019-I vs. 31% en 2018-I), ver gráfico 33.

Pese a este mayor optimismo sobre la situación económica y las ventas, el porcentaje de microem-

presas con intención de adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones se redujo al 15% de la muestra en el primer semestre de 2019 (vs. 24% un año atrás), ver gráfico 34. Por grado de formalidad, las expectativas de inversión disminuyeron tanto en las microempresas formales (14% en 2019-I vs. 22% en 2018-I), como en las informales (17% en 2019-I vs. 25% en 2018-I), ver gráfico 35.

Adicionalmente, se les preguntó a los microempresarios de comercio sobre las expectativas para su negocio en los próximos 5 años. Allí se encontró que la mayoría espera que su negocio

Gráfico 32. Con respecto al segundo semestre de 2018, el volumen de ventas de su empresa durante el primer semestre de 2019 (%)

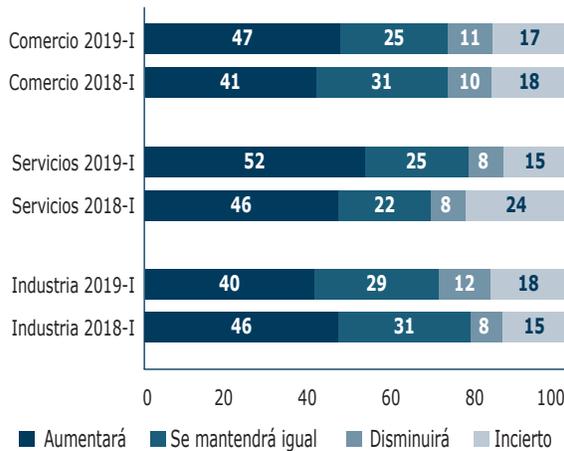


Gráfico 33. Con respecto al segundo semestre de 2018, el volumen de ventas de su empresa durante el primer semestre de 2019 (% por formalidad)

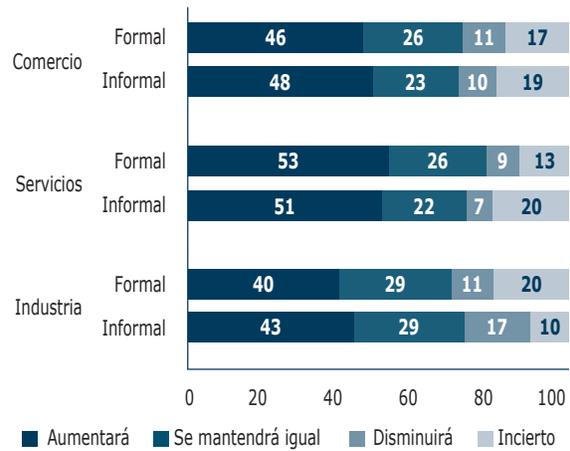


Gráfico 34. ¿Tiene pensado adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones durante el primer semestre de 2019? (%)

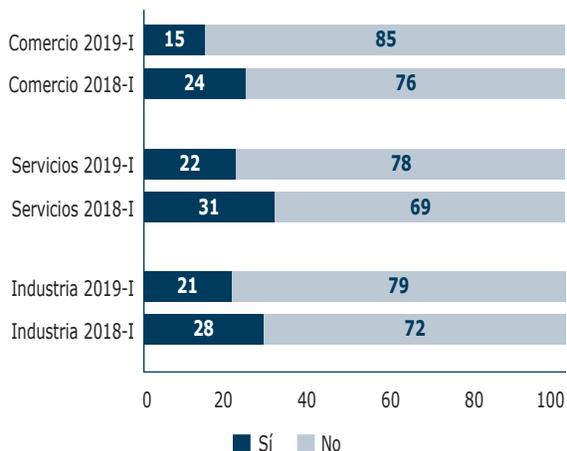
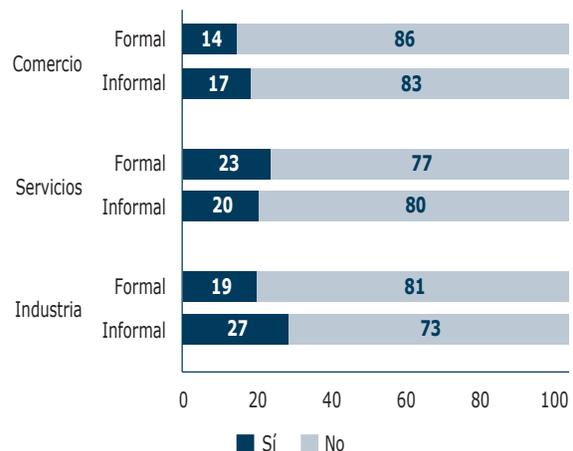


Gráfico 35. ¿Tiene pensado adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones durante el primer semestre de 2019? (% por formalidad)



se mantenga igual (33% vs. 40% un año atrás). A dicha respuesta le siguieron las expectativas de abrir un nuevo local (31% inalterado frente al año anterior) y abrir más de un nuevo local (9% vs. 12%). Las respuestas con menores lecturas fueron comenzar a exportar (1% inalterado frente al año anterior) y vender en otras regiones del

país (3% vs. 4% un año atrás), ver gráfico 36. Al diferenciar por grado de formalidad, se observa cómo mantener el negocio inalterado siguió siendo la principal expectativa tanto para las microempresas formales (33% en 2019-I vs. 37% en 2018-I), como para las informales (35% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), ver gráfico 37.

Gráfico 36. Durante los próximos cinco años usted espera que su negocio (%)

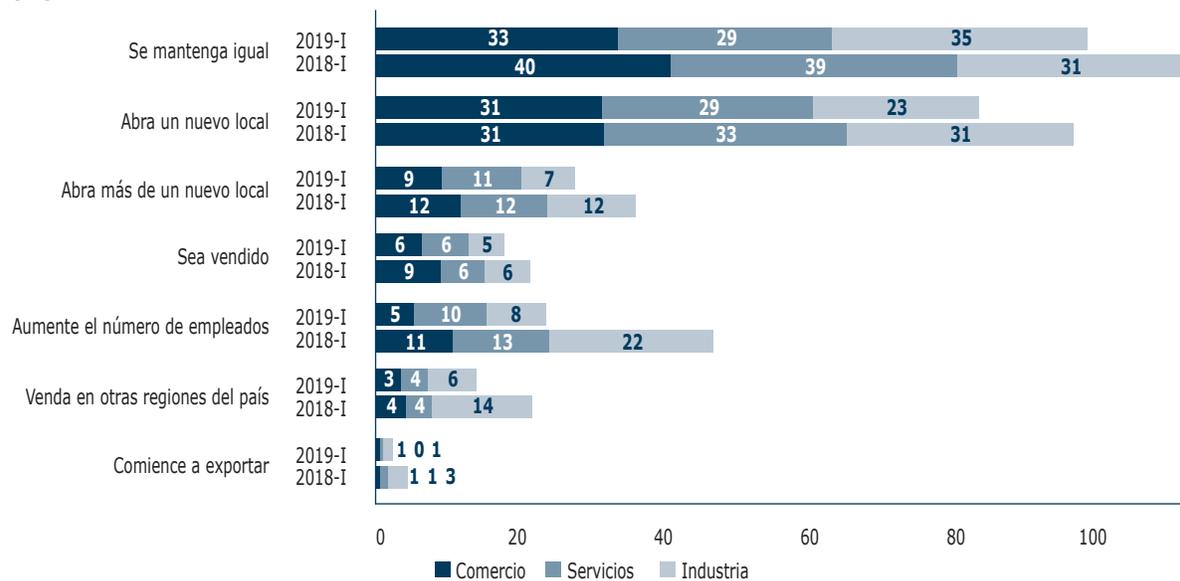
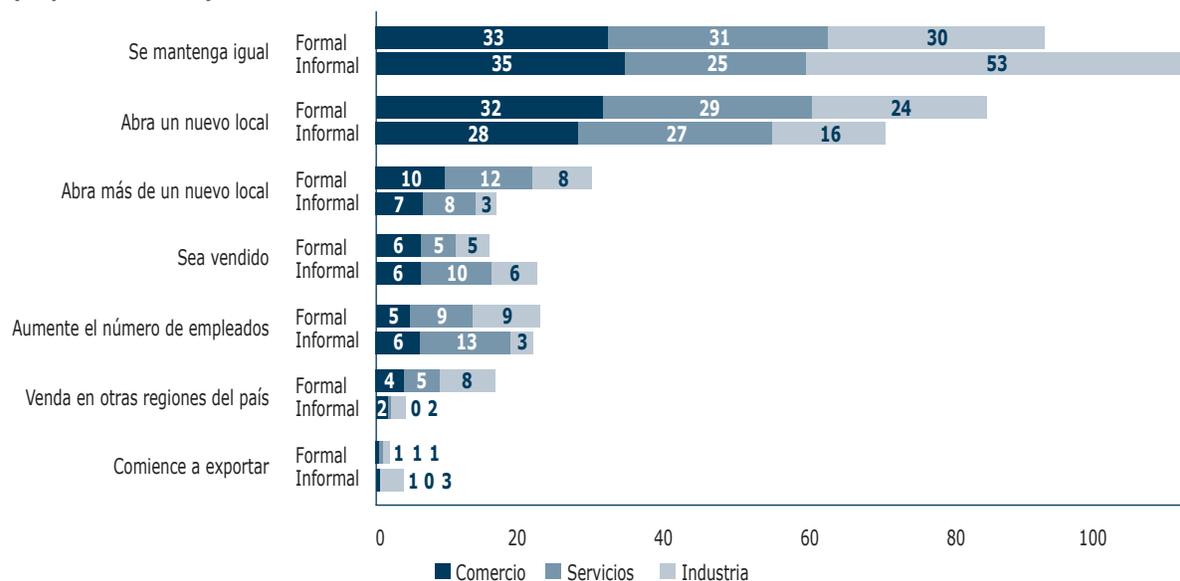


Gráfico 37. Durante los próximos cinco años usted espera que su negocio (% por formalidad)



• Sector servicios

Al igual que en el sector comercio, las microempresas de servicios mostraron un mayor optimismo en su balance de respuestas sobre las expectativas de desempeño general hacia niveles del 39% en el primer semestre de 2019 (vs. 33% un año atrás). Ello obedeció tanto a una mayor porción de microempresas con mejores expectativas (46% en 2019-I vs. 41% en 2018-I), como a un menor porcentaje de aquellas con perspectivas pesimistas (7% en 2019-I vs. 8% en 2018-I), ver gráfico 30. Por grado de formalidad, el balance de respuestas reflejó un mayor optimismo tanto en las microempresas formales (39% en 2019-I vs. 36% en 2018-I), como en las microempresas informales (40% vs. 28%), ver gráfico 31.

De manera similar, las expectativas de ventas de las microempresas de servicios también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia niveles del 44% en el primer semestre de 2019 (vs. 38% un año atrás). Allí influyó la mayor proporción de microempresas con expectativas de incremento en las ventas (52% en 2019-I vs. 46% en 2018-I), pues el porcentaje de aquellas que esperaban reducciones en dicha variable se mantuvo inalterado (8%), ver gráfico 32. Por grado de formalidad, el balance de respuestas sobre las expectativas de ventas mejoró en las microempresas formales (44% en 2019-I vs. 40% en 2018-I), como en las microempresas informales (44% en 2019-I vs. 34% en 2018-I), ver gráfico 33.

Pese a este mayor optimismo sobre la situación económica y las ventas, el porcentaje de microempresas con intención de adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones se redujo al 22% de la muestra en el primer semestre de 2019 (vs. 31% un año atrás), ver gráfico 34. Por grado de formalidad, las expectativas de inversión se deterioraron tanto en las microempresas formales (23% en 2019-I vs. 33% en 2018-I), como en las informales (20% en 2019-I vs. 26% en 2018-I), ver gráfico 35.

Adicionalmente, se les preguntó a los microempresarios de servicios sobre las expectativas para su negocio en los próximos 5 años. Allí se encontró que la mayoría espera que su negocio se mantenga igual (29% vs. 39% un año atrás) o abrir un nuevo local (29% vs. 33%). Las respuestas con menores lecturas fueron comenzar a exportar (0% vs. 1% un año atrás) y vender en otras regiones del país (4% inalterado frente al año anterior), ver gráfico 36. Al diferenciar por grado de formalidad, se observa cómo mantener el negocio inalterado resul-

tó ser la principal expectativa para las microempresas formales (31% en 2019-I vs. 39% en 2018-I) y abrir un nuevo mercado local lo fue para las informales (27% en 2019-I vs. 39% en 2018-I), ver gráfico 37.

• Sector industria

Las microempresas del sector industrial mostraron estabilidad en su balance de respuestas acerca de las expectativas de desempeño general (32%, inalterado en el último año). Ello obedeció a una menor porción de microempresas con perspectivas optimistas (39% en 2019-I vs. 40% en 2018-I), lo cual fue compensado por el menor porcentaje de aquellas con perspectivas pesimistas (7% en 2019-I vs. 8% en 2018-I), ver gráfico 30. Por grado de formalidad, el balance de respuestas reflejó un mayor optimismo en las microempresas formales (34% en 2019-I vs. 33% en 2018-I), pero un deterioro de dichas expectativas en las microempresas informales (23% en 2019-I vs. 31% en 2018-I), ver gráfico 31.

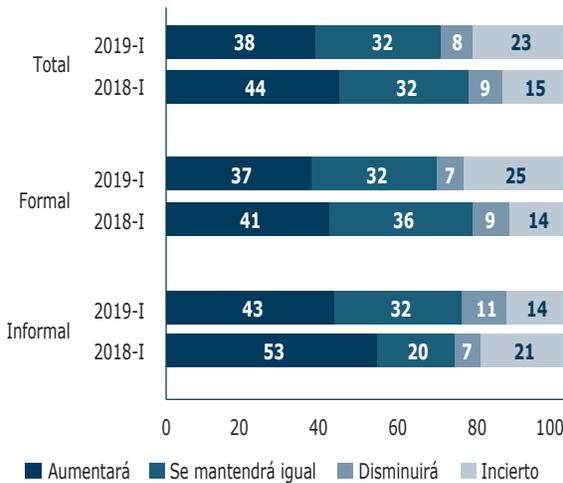
Por su parte, las expectativas de ventas de las microempresas industriales se deterioraron hacia un balance de respuestas del 28% para el primer semestre de 2019 (vs. 38% un año atrás). Allí influyó tanto la menor porción de microempresas con perspectivas de incremento en las ventas (40% en 2019-I vs. 46% en 2018-I), como el mayor porcentaje de aquellas que esperaban reducciones en dicha variable (12% en 2019-I vs. 8% en 2018-I), ver gráfico 32. Por grado de formalidad, el balance de respuestas sobre las expectativas de ventas se deterioró tanto en las microempresas formales (29% en 2019-I vs. 37% en 2018-I), como en las microempresas informales (26% en 2019-I vs. 43% en 2018-I), ver gráfico 33.

En línea con todo lo anterior, el balance de respuestas acerca de las expectativas de producción disminuyó hacia el 30% en el primer semestre de 2019 (vs. 35% un año atrás), ver gráfico 38. Ello se explicó por la menor porción de microempresas con perspectivas de aumentos en la producción (38% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), lo cual no alcanzó a ser contrarrestado por el menor porcentaje de aquellas con expectativas de disminuciones en dicha variable (8% en 2019-I vs. 9% en 2018-I). Por grado de formalidad, el balance de respuestas sobre las perspectivas de producción se deterioró tanto en las microempresas formales (30% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), como en las microempresas informales (32% en 2019-I vs. 46% en 2018-I).

Dado el menor optimismo de las ventas y la producción industrial, el porcentaje de microempresas con intención de adquirir maquinaria o realizar

expansiones-remodelaciones se redujo al 21% de la muestra en el primer semestre de 2019 (vs. 28% un año atrás), ver gráfico 34. Por grado de formalidad, las expectativas de inversión se deterioraron tanto en las microempresas formales (19% en 2019-I vs. 29% en 2018-I), como en las informales (27% en 2019-I vs. 28% en 2018-I), ver gráfico 35.

Gráfico 38. Expectativa del volumen de producción para el primer semestre de 2019 (% de microempresas industriales)



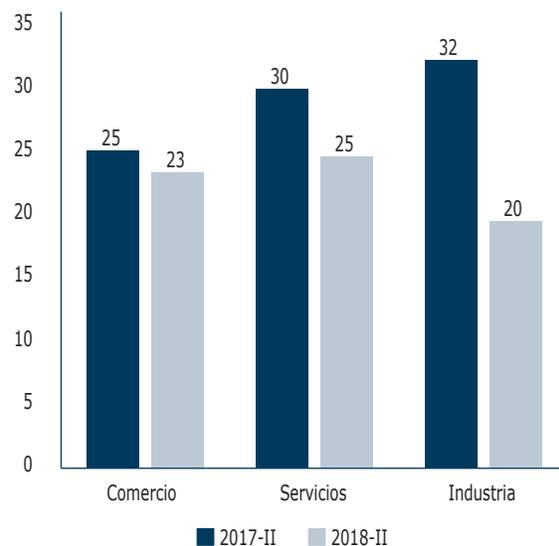
Por último, se les preguntó a los microempresarios industriales sobre las expectativas para su negocio en los próximos 5 años. Allí se encontró que la mayoría espera que su negocio se mantenga igual (35% en 2019-I vs. 31% en 2018-I). A dicha respuesta le siguieron las expectativas de abrir un nuevo local (23% vs. 31% un año atrás) y aumentar el número de empleados (8% vs. 22%). Las respuestas con menores lecturas fueron comenzar a exportar (1% vs. 3% un año atrás) y vender el negocio (5% vs. 6%), ver gráfico 36. Al diferenciar por grado de formalidad, se observa cómo mantener el negocio inalterado resultó ser la principal expectativa tanto para las microempresas formales (30% en 2019-I vs. 31% en 2018-I), como para las informales (53% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), ver gráfico 37.

Ahorro

Segundo semestre de 2018

En el sector comercio, el porcentaje de microempresas que ahorraron se redujo levemente hacia el 23% en el segundo semestre de 2018 (vs. 25% un año atrás), ver gráfico 39. Por grado de formalidad, se encontró que la proporción de microempresas comerciales formales que ahorraron disminuyó (24% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), mientras que la de informales se mantuvo inalterada (20% en 2018-II y 2017-II), ver gráfico 40.

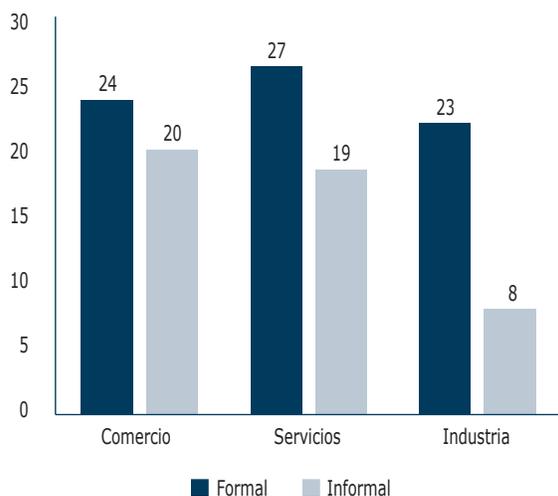
Gráfico 39. ¿Ahorró dinero? (% de respuestas afirmativas)



De manera similar, en el sector servicios, la porción de microempresas que ahorraron se redujo hacia el 25% en el segundo semestre de 2018 (vs. 30% un año atrás). Allí se observó un menor porcentaje de microempresas con ahorros tanto formales (27% en 2018-II vs. 33% en 2017-II), como informales (19% en 2018-II vs. 23% en 2017-II).

Al igual que en los sectores de comercio y servicios, la participación de las microempresas industriales que

Gráfico 40. ¿Ahorró dinero?
(% de respuestas afirmativas por formalidad)



ahorran se redujo hacia el 20% en el segundo semestre de 2018 (vs. 32% un año atrás). Allí se observó un menor porcentaje de microempresas con ahorros tanto formales (23% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como informales (8% en 2018-II vs. 43% en 2017-II).

• Propósito del ahorro

La mayoría de las microempresas afirmó dirigir los recursos del ahorro para cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (40% en

2018-II vs. 37% en 2017-II en comercio, 40% vs. 39% en servicios y 69% vs. 46% en industria). La segunda respuesta con mayor registro fue surtir el negocio para las temporadas altas (42% en 2018-II vs. 35% en 2017-II en comercio, 25% vs. 27% en servicios y 35% vs. 39% en industria), seguida por ampliar el negocio (16% en 2018-II vs. 17% en 2017-II en comercio, 31% vs. 24% en servicios y 16% vs. 19% en industria) y el pago de gastos personales/hogar (17% en 2018-II vs. 16% en 2017-II en comercio, 26% vs. 12% en servicios y 7% vs. 15% en industria). Propósitos como pagar deudas del negocio (12% en 2018-II vs. 17% en 2017-II en comercio, 12% vs. 16% en servicios y 19% vs. 16% en industria) e iniciar otro negocio (8% en 2018-II vs. 10% en 2017-II en comercio, 7% vs. 5% en servicios y 9% vs. 5% en industria) presentaron un menor porcentaje de respuestas (ver gráfico 41).

Por grado de formalidad, la mayoría de las microempresas formales afirmó ahorrar para cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (43% en comercio, 41% en servicios y 70% en industria). A ello le siguieron aquellas que lo hacen para surtir el negocio en temporadas altas (43% en comercio, 25% en servicios y 36% en industria) y para ampliar el negocio (17% en comercio, 31% en servicios y 18% en industria). De manera similar, en el caso de las microempresas informales, los principales motivos para ahorrar fueron: cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (27% en comercio, 36% en servicios y 57% en industria), surtir el negocio en temporadas altas (36% en indus-

Gráfico 41. Propósito del ahorro
(% de respuestas)

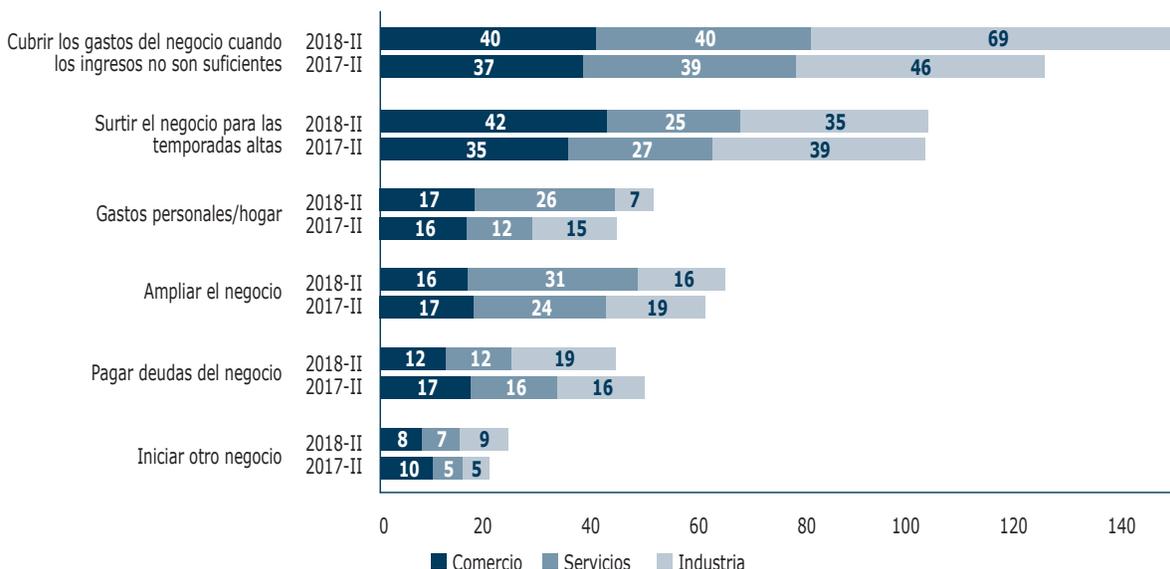
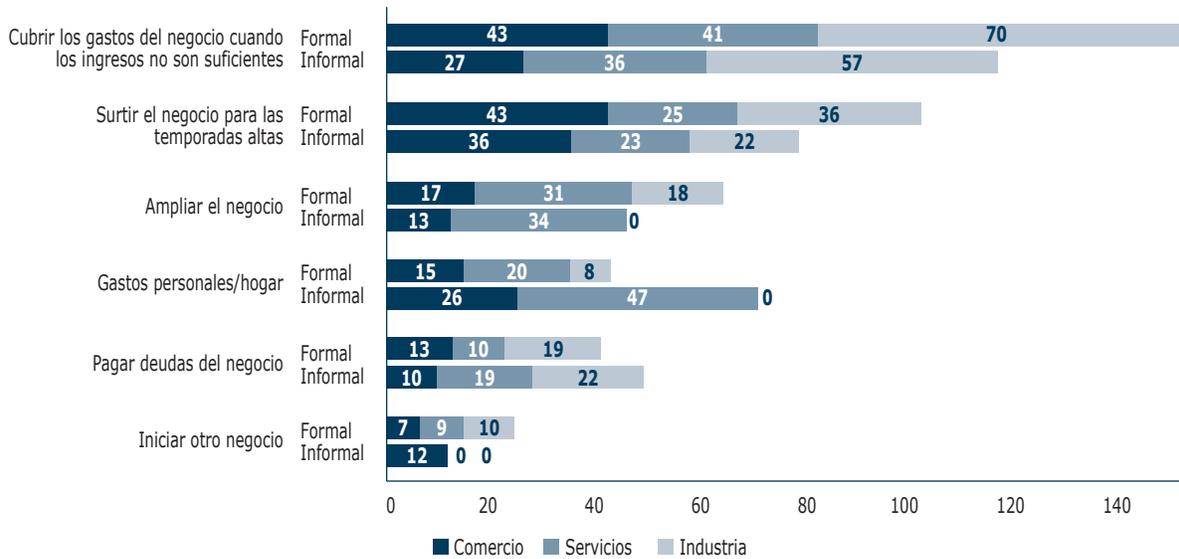


Gráfico 42. Propósito del ahorro
(% de respuestas por formalidad)



tria, 23% en comercio y 22% en servicios) y el pago de gastos personales/hogar (26% en industria, 47% en comercio y 0% en servicios), ver gráfico 42.

• Razones para no ahorrar

Al indagar las razones por las cuales las microempresas no ahorran, la mayoría adujo que no

les alcanza el dinero: comercio (82% en 2018-II vs. 69% en 2017-II), servicios (84% en 2018-II vs. 69% en 2017-II) e industria (85% en 2018-II vs. 72% en 2017-II), ver gráfico 43. A esta razón le siguieron no necesitarlo o no estar interesados: comercio (8% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), servicios (7% vs. 21%) e industria (7% vs. 21%); y no confiar en las entidades financieras: comercio (4% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), servicios (3% vs. 7%) e industria (3% vs. 7%).

Gráfico 43. ¿Por qué no ahorra?
(%)

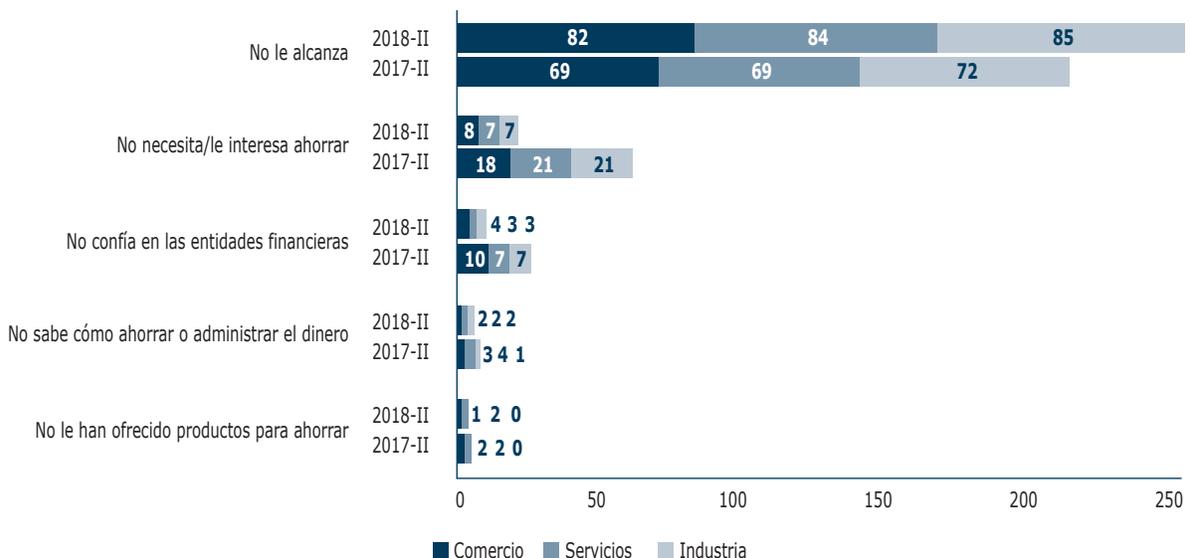
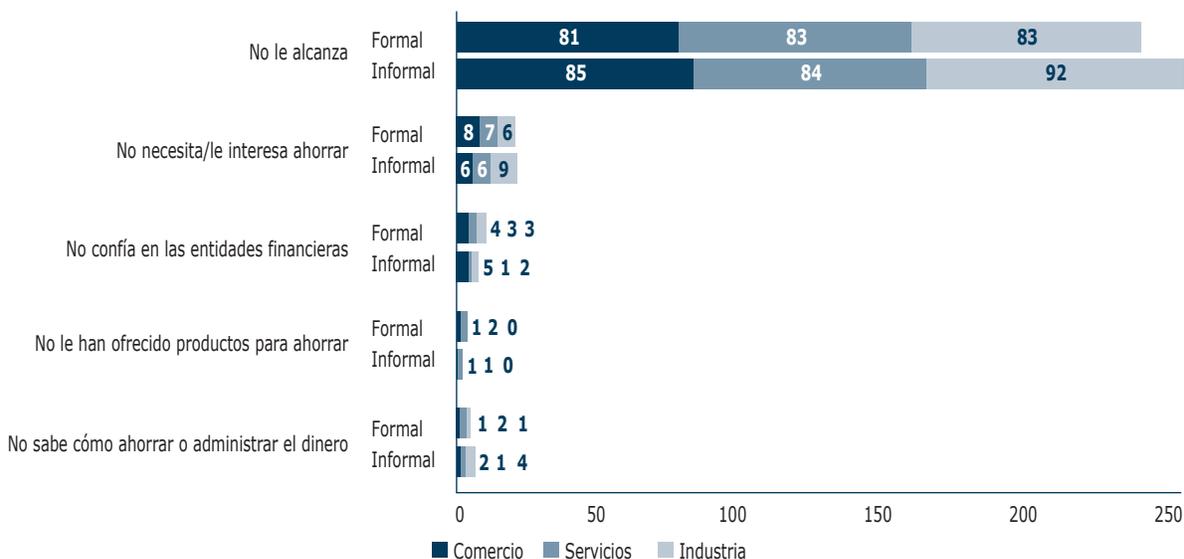


Gráfico 44. ¿Por qué no ahorra?
(% de respuestas por formalidad)

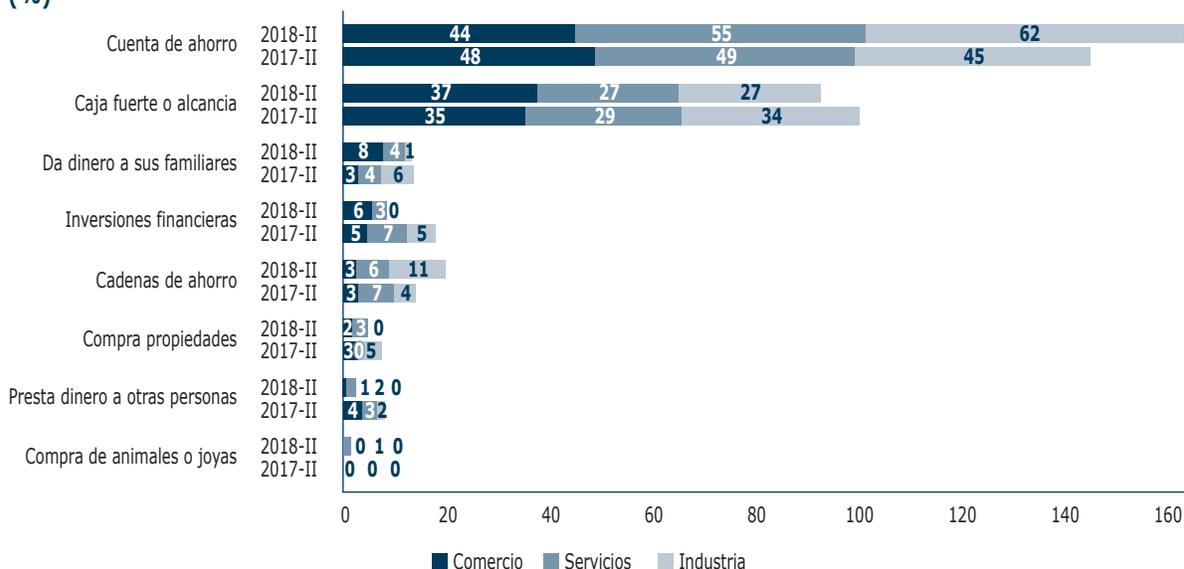


Por grado de formalidad, la mayoría de las microempresas formales e informales en los tres macrosectores afirmó que no les alcanza el dinero para ahorrar: comercio (81% formales vs. 85% informales), servicios (83% formales vs. 84% informales) e industria (83% formales vs. 92% informales). De manera similar al total de la muestra, la segunda respuesta más popular fue no estar interesado en ahorrar: comercio (8% formales vs. 6% informales), servicios (7% formales vs. 6% informales) e industria (6% formales vs. 9% informales); y la tercera fue no confiar en las entidades financieras: comercio (4% formales vs. 5% informales), servicios (3% formales vs. 1% informales) e industria (3% formales vs. 2% informales), ver gráfico 44.

• Medios de ahorro

Al averiguar sobre el principal medio de ahorro que usaron las microempresas durante el segundo semestre de 2018, la GEM encontró que la mayoría utilizó las cuentas de ahorro en los tres macrosectores: comercio (44% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), servicios (55% vs. 49%) e industria (62% vs. 45%), ver gráfico 45. A dicho medio le siguieron las cajas fuertes-alcancías: comercio (37% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), servicios (27% vs. 29%) e industria (27% vs. 34%); y las cadenas de ahorro: comercio (3% en 2018-II vs. 3% en 2017-II), servicios (6% vs. 7%) e industria (11% vs. 4%). Con ello,

Gráfico 45. ¿En cuál de los siguientes medios ha ahorrado la mayor parte del dinero de su negocio?
(%)



menos del 10% de las microempresas afirmó haber ahorrado por los medios de: dar dinero a familiares; inversiones financieras; finca raíz; préstamos a terceros; o compra de animales o joyas.

Por grado de formalidad, la mayoría de las microempresas formales en los tres macrosectores afirmó ahorrar mediante cuentas de ahorros: comercio (47% formales vs. 33% informales), servi-

cios (56% formales vs. 53% informales) e industria (67% formales vs. 0% informales), ver gráfico 46. Por su parte, la mayoría de las microempresas informales ahorró mediante cajas fuertes-alcancías en los sectores de comercio (33% formales vs. 50% informales) e industria (20% formales vs. 100% informales), mientras que en el sector servicios las microempresas informales también prefirieron usar cuentas de ahorro.

Gráfico 46. ¿En cuál de los siguientes medios ha ahorrado la mayor parte del dinero de su negocio? (% por formalidad)

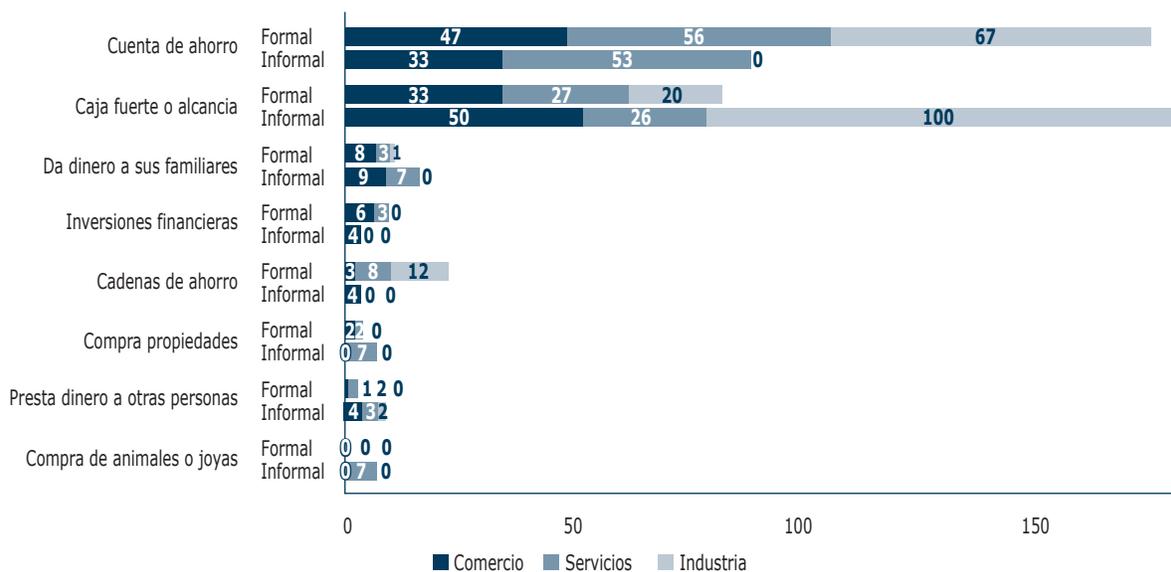
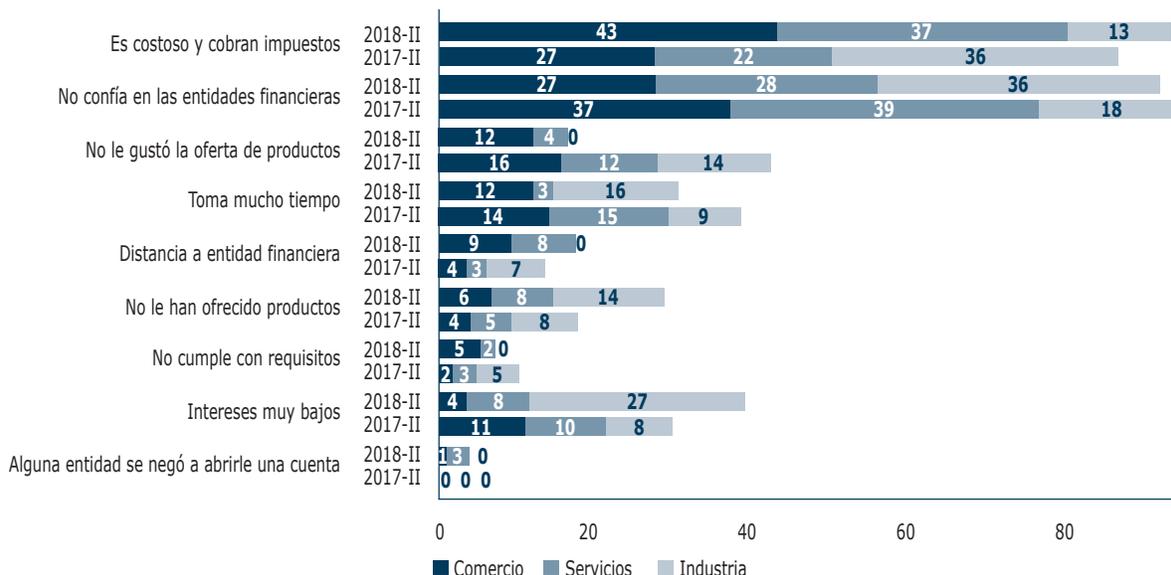


Gráfico 47. ¿Por qué no ahorra la mayor parte de su dinero en una entidad financiera? (%)

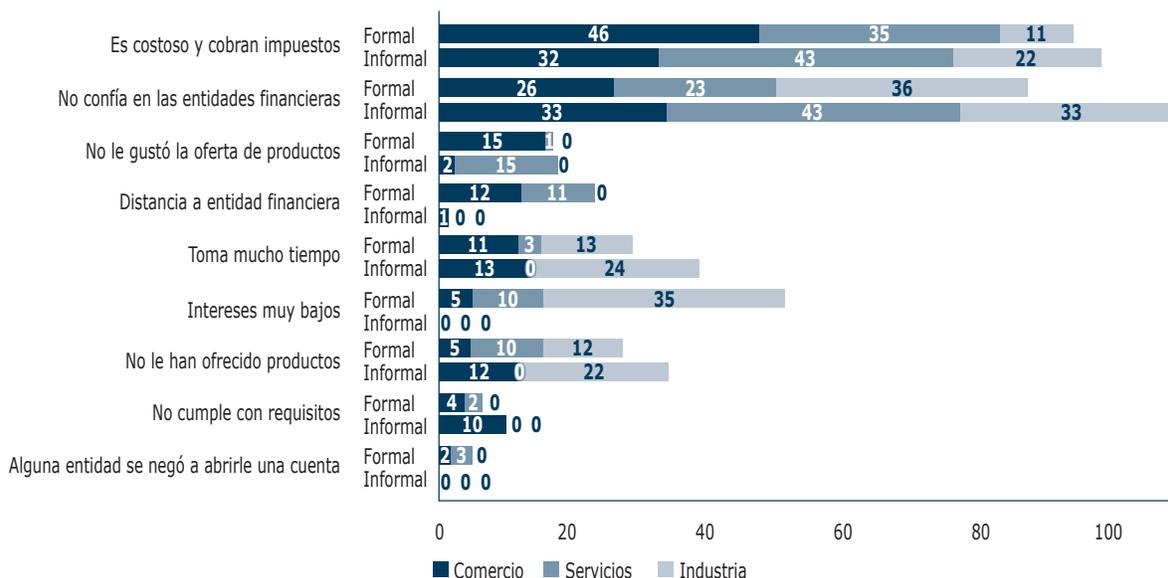


Entre las principales razones por las que los microempresarios no ahorraron en el sistema financiero formal, se encontraron: i) los costos e impuestos que implica acceder al sistema financiero (43% en 2018-II vs. 27% en 2017-II en comercio, 37% vs. 22% en servicios y 13% vs. 36% en industria); ii) no confiar en las entidades financieras (27% en 2018-II vs. 37% en 2017-II en comercio, 28% vs. 39% en servicios y 36% vs. 18% en industria); y iii) bajos intereses (4% en 2018-II vs. 11% en 2017-II en comercio, 8% vs. 10% en servicios y 27% vs. 8% en industria), ver gráfico 47.

Por grado de formalidad, la mayoría de las microempresas formales afirmó no ahorrar en el

sistema financiero por cuenta de los costos que implica pertenecer a dicho sistema en los sectores de comercio (46% formales vs. 32% informales) y servicios (35% formales vs. 43% informales), ver gráfico 48. Por su parte, la mayoría de las microempresas informales afirmó desconfiar del sistema financiero en los sectores de comercio (26% formales vs. 33% informales) y servicios (23% formales vs. 43% informales). Allí, tanto las formales como las informales adujeron desconfianza en el sistema financiero en el sector industrial (36% formales vs. 33% informales). Cabe mencionar que, la razón relacionada con los bajos intereses solo tiene alguna participación en el sector formal (5% en comercio, 10% en servicios y 35% en industria).

Gráfico 48. ¿Por qué no ahorra la mayor parte de su dinero en una entidad financiera? (% por formalidad)



Financiamiento Segundo semestre de 2018

• Solicitud y aprobación de créditos

En el sector comercio, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero se incrementó levemente hacia el 17% en el segundo semestre de 2018 (vs. 15% un año atrás), ver gráfico 49. Al diferenciar por grado de formalidad, se observó un incremento en

las solicitudes de las microempresas formales (19% en 2018-II vs. 15% en 2017-II), mientras que las microempresas informales disminuyeron sus solicitudes (13% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), ver gráfico 50.

En el sector servicios, también aumentó el porcentaje de microempresas que solicitaron crédito hacia el 16% en el segundo semestre de 2018 (vs. 15% un año atrás). Allí las solicitudes de las microempresas formales

se redujeron (15% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), mientras que las de las microempresas informales aumentaron (18% en 2018-II vs. 15% en 2017-II).

De manera similar a lo observado en comercio y servicios, en el sector industrial el porcentaje de microempresas que solicitaron crédito se incrementó al 16% en el segundo semestre de 2018 (vs. 13% un año atrás). En este caso, tanto las microempresas formales (15% en 2018-II vs. 14% en 2017-II) como las informales (21% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) incrementaron sus solicitudes de crédito.

Durante el segundo semestre de 2018 se evidenció una ligera caída en las tasas de aprobación de los créditos en los tres macrosectores: comercio (83% en 2018-II vs. 93% en 2017-II), servicios (76% vs. 87%) e industria (92% vs. 96%), ver gráfico 51. Por grado de formalidad, las microempresas formales reportaron menores tasas de aprobación frente a las informales en los sectores de comercio (81% formales vs. 94% informales) e industria (90% formales vs. 96% informales), mientras que en el sector de servicios ocurrió lo contrario (77% formales vs. 74% informales), ver gráfico 52.

Gráfico 49. ¿Solicitó préstamos?
(% de respuestas afirmativas)

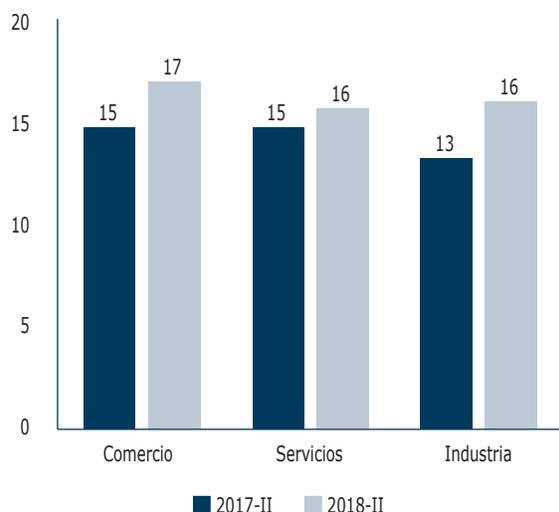


Gráfico 50. ¿Solicitó préstamos?
(% de respuestas afirmativas por formalidad)

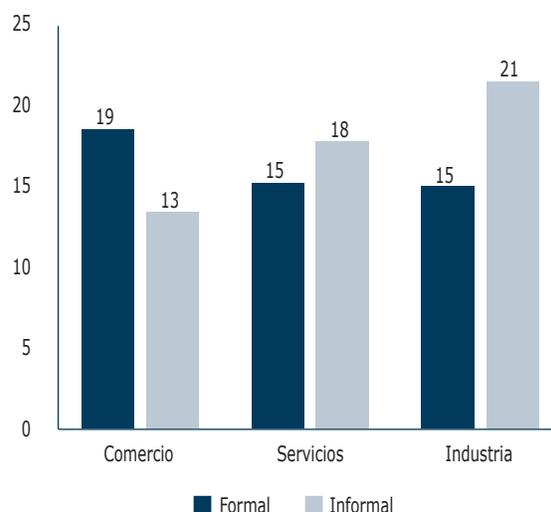


Gráfico 51. ¿El préstamo le fue aprobado?
(% de respuestas afirmativas)

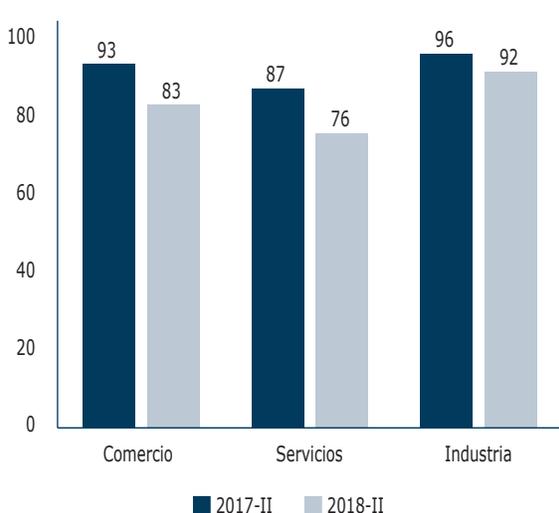
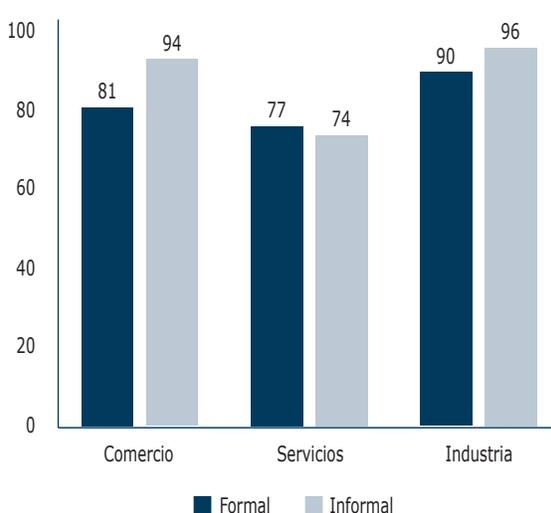


Gráfico 52. ¿El préstamo le fue aprobado?
(% de respuestas afirmativas por formalidad)



• Fuentes de crédito

La principal fuente de crédito para las microempresas durante el segundo semestre de 2018 fueron los bancos para los tres macrosectores: comercio (67% en 2018-II vs. 73% en 2017-II), servicios (42% vs. 75%) e industria (52% vs. 73%), ver gráfico 53. Entre las otras fuentes de crédito más populares, hubo variabilidad entre los sectores. En particular, en el comercio se destacó la participación de préstamos otorgados por familiares-amigos (10% en 2018-II vs. 4% en 2017-II) y por compañías de financiamiento - otras entidades financieras (10% en 2018-II vs. 5% en 2017-II). En el sector servicios, tam-

bién fueron relevantes los préstamos otorgados por familiares-amigos (21% en 2018-II vs. 7% en 2017-II) y las cooperativas (15% en 2018-II vs. 5% en 2017-II). En el sector industrial, se destacó la participación de otras fuentes como los prestamistas informales (21% en 2018-II vs. 1% en 2017-II) y las compañías de financiamiento - otras entidades financieras (14% en 2018-II vs. 12% en 2017-II).

Por grado de formalidad, tanto las microempresas formales como las informales de los tres macrosectores acudieron principalmente a los bancos como fuente de financiamiento (71% formales vs. 52% informales en comercio, 37% formales vs. 54% informales en servicios y 45% formales vs. 70% informales

Gráfico 53. El principal préstamo le fue otorgado por (%)

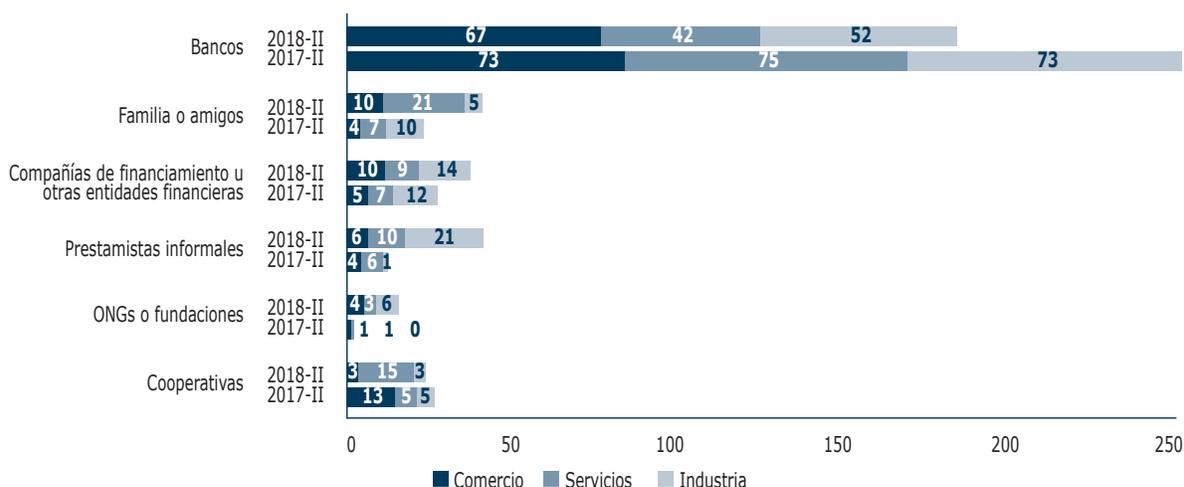
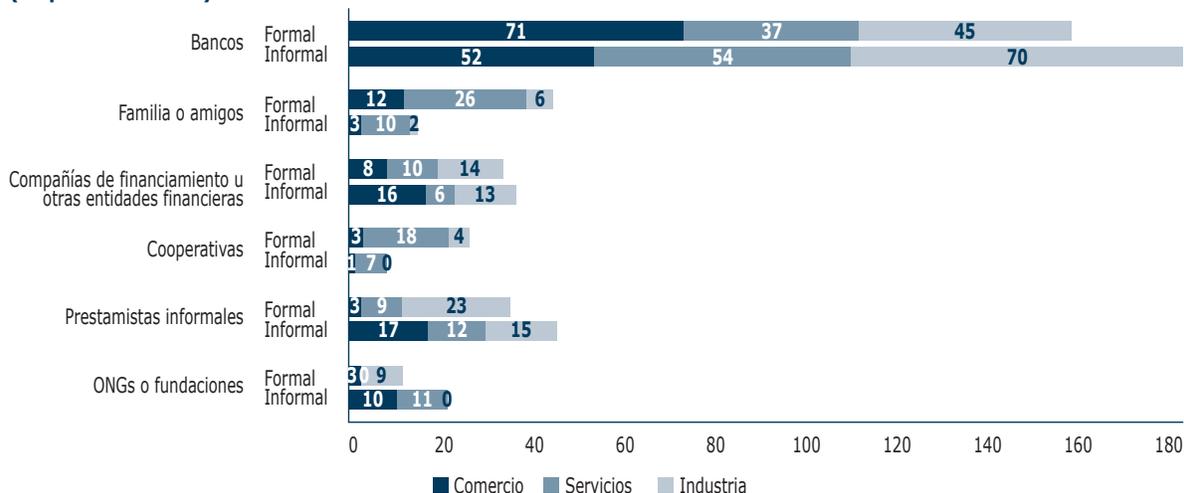


Gráfico 54. El principal préstamo le fue otorgado por (% por formalidad)



en industria), ver gráfico 54. En segunda instancia, las microempresas formales de comercio acudieron a familiares o amigos (12% formales vs. 3% informales), mientras que las informales buscaron crédito con prestamistas informales (3% formales vs. 17% informales). De manera similar, en el caso de las microempresas de servicios, el segundo lugar para las formales lo ocuparon los familiares y amigos (26% formales vs. 10% informales), mientras que para las informales lo hicieron los prestamistas informales (9% formales vs. 12% informales). Finalmente, para las microempresas de industria, tanto formales como informales, dicho lugar lo ocuparon los prestamistas informales (23% formales vs. 15% informales).

• Plazo de los créditos

Para las microempresas de comercio, el plazo con mayores solicitudes y aprobaciones fue el crédito a mediano plazo (52% solicitado vs. 47% aprobado), ver gráficos 55 y 57. A ello le siguieron los créditos a corto plazo (20% solicitado vs. 24% aprobado) y a largo plazo (18% solicitado vs. 20% aprobado). En el sector servicios, la mayor proporción fue solicitada y aprobada a mediano plazo (37% solicitado vs. 42% aprobado), la segunda mayor tasa de aprobación fue para el largo plazo (25% solicitado vs. 25% aprobado), seguida por el corto plazo (28% solicitado vs. 24% aprobado). En

Gráfico 55. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)

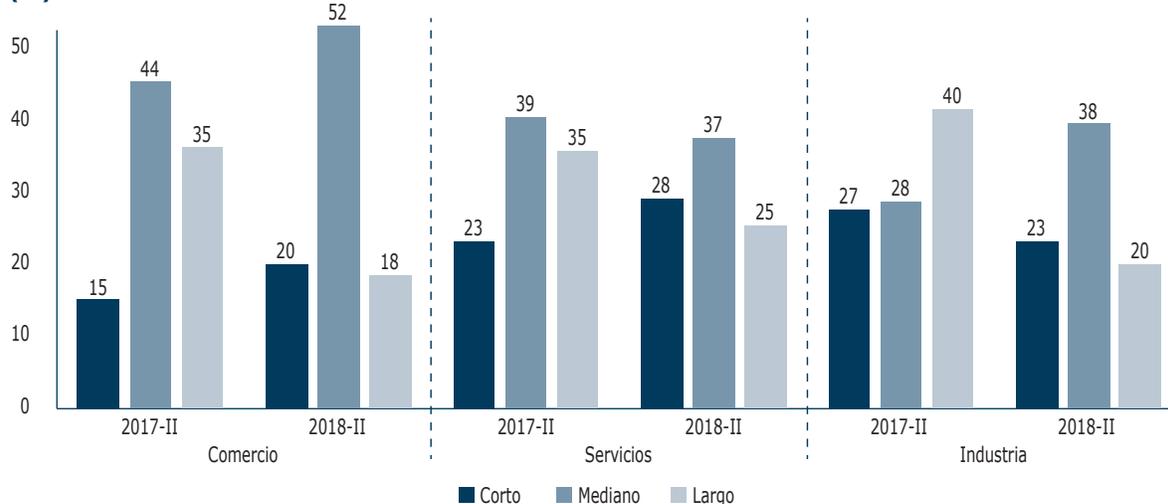
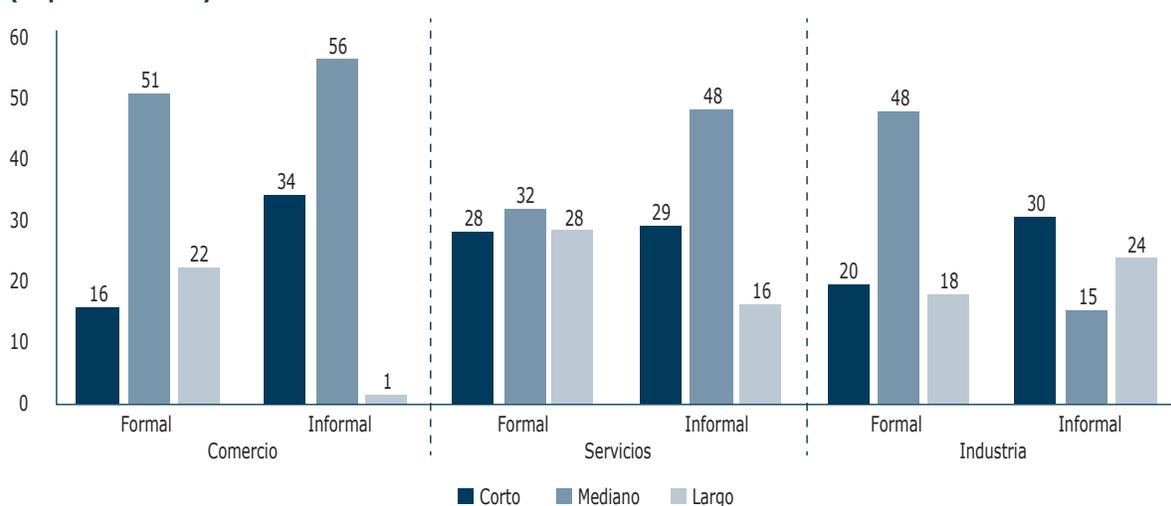


Gráfico 56. ¿A qué plazo lo había solicitado? (% por formalidad)



el sector industrial, el plazo con mayores solicitudes también fue el crédito a mediano plazo (38% solicitado vs. 38% aprobado), seguido por el corto plazo (23% solicitado vs. 28% aprobado) y el largo plazo (20% solicitado vs. 25% aprobado).

Por grado de formalidad, en el comercio, los créditos a mediano plazo fueron los más solicitados y aprobados por las microempresas tanto formales (51% solicitado vs. 47% aprobado) como informales (56% solicitado vs. 46% aprobado); seguido por el largo plazo en las formales (22% solicitado vs. 25% aprobado) y el corto plazo en las informales (34% solicitado vs. 45% aprobado). De manera similar, en el sector de servicios, los

créditos a mediano plazo fueron los más solicitados y aprobados por las microempresas tanto formales (32% solicitado vs. 34% aprobado) como informales (48% solicitado vs. 62% aprobado); seguido por el largo plazo en las formales (28% solicitado vs. 28% aprobado) y el corto plazo en las informales (29% solicitado vs. 22% aprobado). Por último, en el sector industrial, los créditos a mediano plazo fueron los más solicitados y aprobados por las microempresas formales (48% solicitado vs. 47% aprobado); mientras que el corto plazo fue el más solicitado por las microempresas informales (30% solicitado vs. 30% aprobado), pero el más aprobado fue el de largo plazo (24% solicitado vs. 40% aprobado), ver gráficos 56 y 58.

Gráfico 57. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)

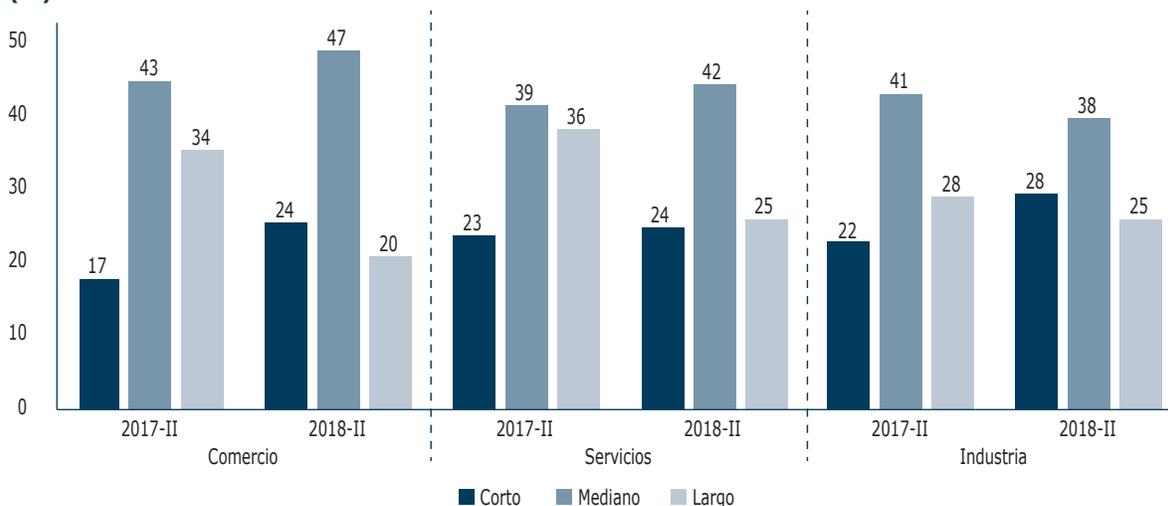
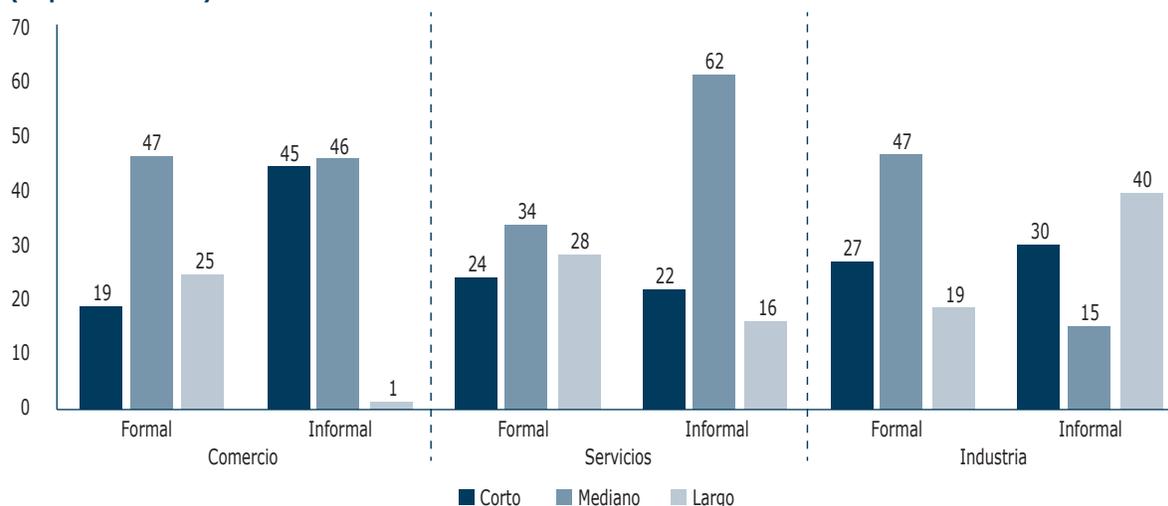


Gráfico 58. ¿A qué plazo le fue aprobado? (% por formalidad)



• Montos y tasas de interés

En lo referente al calce entre los montos de los créditos aprobados vs. lo solicitado (satisfacción con el monto de crédito obtenido), se presentaron disminuciones en los tres macrosectores: comercio (73% en 2018-II vs. 87% en 2017-II), servicios (81% vs. 85%) e industria (82% vs. 94%), ver gráfico 59. Por grado de formalidad, las microempresas formales reportaron una mayor satisfacción con los montos aprobados

frente a sus pares informales en los sectores de comercio (74% formales vs. 65% informales) y servicios (84% formales vs. 74% informales), mientras que en industria ocurrió lo contrario (81% formales vs. 85% informales), ver gráfico 60. Nótese que dichos niveles resultan elevados, lo cual refleja una buena interacción entre las microempresas del sector real y el sistema financiero en el país.

Respecto al rango de tasa más común en los créditos otorgados al sector comercial, este fue hasta el 5% (49% en 2018-II vs. 63% en 2017-II). A ello le siguieron los cré-

Gráfico 59. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

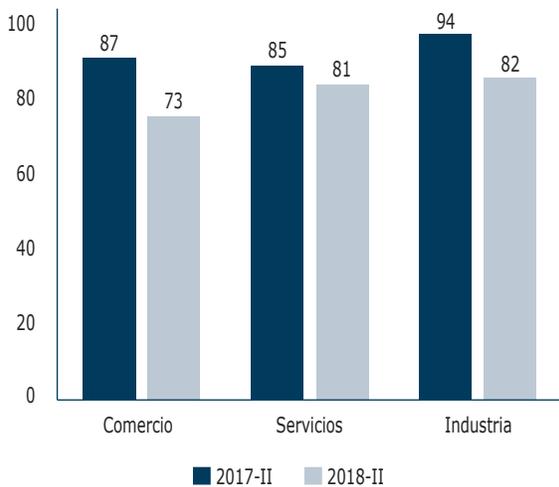


Gráfico 60. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas por formalidad)

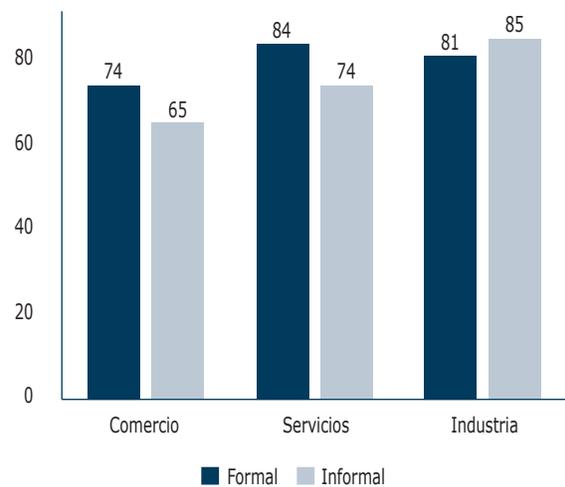


Gráfico 61. Tasa de interés de los créditos aprobados (%)

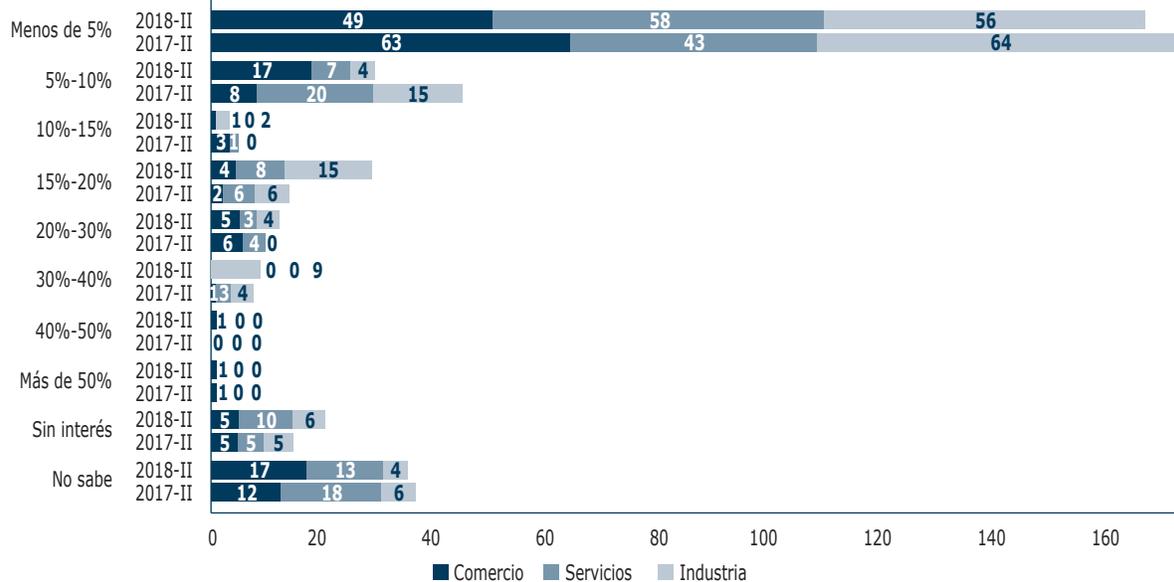
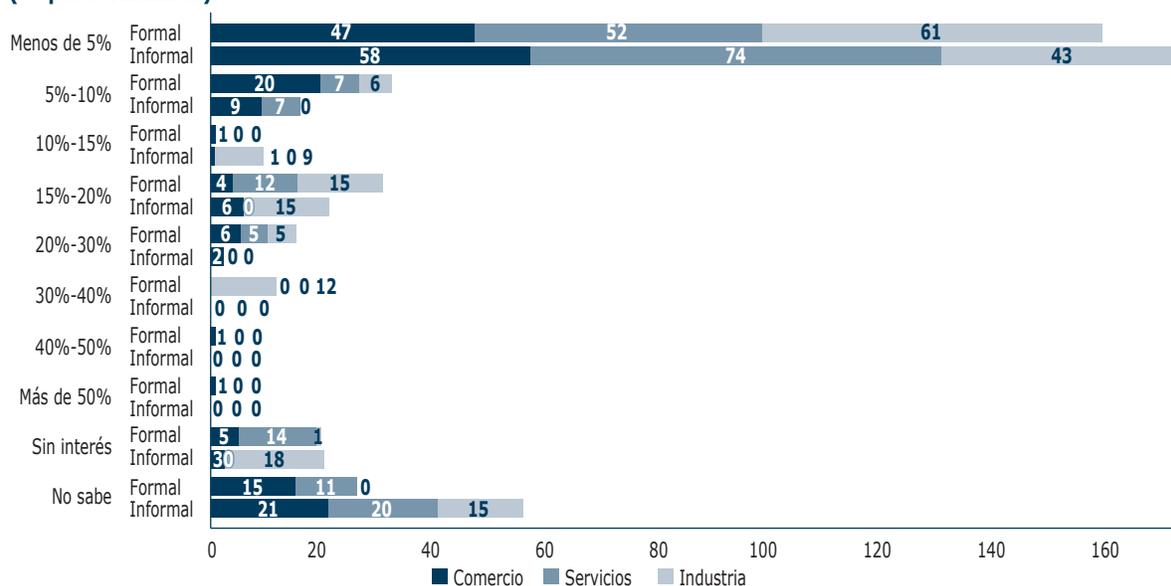


Gráfico 62. Tasa de interés de los créditos aprobados (% por formalidad)



ditos a tasas entre 5%-10% (17% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y entre 20%-30% (5% vs. 6%), ver gráfico 61. Por grado de formalidad, no se observaron diferencias marcadas en el costo de los créditos, pues la mayoría fue otorgada con tasas hasta el 5% para las microempresas tanto formales como informales (47% formales vs. 58% informales), ver gráfico 62.

En el sector de servicios, el rango de tasas más común en los créditos otorgados fue también hasta el 5% (58% en 2018-II vs. 43% en 2017-II). A ello le siguieron los créditos a tasas entre 15%-20% (8% en 2018-II vs. 6% en 2017-II) y entre 5%-10% (7% vs. 20%). Por grado de formalidad, no se observaron diferencias sustanciales en el costo de los créditos, pues la mayoría fue otorgada a tasas hasta el 5% para las empresas tanto formales como informales (52% formales vs. 74% informales).

De la misma manera, el rango de tasa más común en los créditos otorgados al sector industrial fue hasta el 5% (56% en 2018-II vs. 64% en 2017-II). A ello le siguieron los créditos a tasas entre 15%-20% (15% en 2018-II vs. 6% en 2017-II) y entre 30%-40% (9% vs. 4%). Por grado de formalidad, no se observaron diferencias marcadas en el costo de los créditos, pues la mayoría fue otorgada a tasas hasta el 5% para las microempresas tanto formales como informales (61% formales vs. 43% informales).

Nótese cómo el rango de tasa más común en los créditos otorgados en los tres macrosectores fue has-

ta el 5%, siendo este valor muy inferior a los niveles tradicionales de interés bancario para ese segmento microempresarial. Ello sugiere dificultades de interpretación-conocimiento sobre las tasas de interés efectivamente pagadas por parte de los encuestados (y probablemente sobre su periodicidad), resultado que se ha venido observando consistentemente en las dos lecturas de la GEM.

La satisfacción respecto a la tasa de interés se incrementó en los tres macrosectores: comercio (57% en 2018-II vs. 56% en 2017-II), servicios (69% vs. 49%) e industria (45% vs. 44%), ver gráfico 63. Por grado

Gráfico 63. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

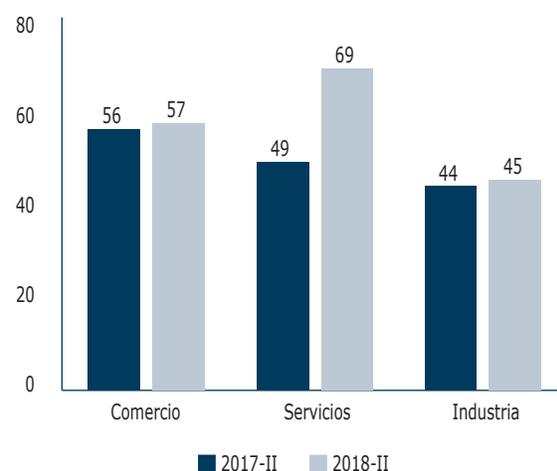
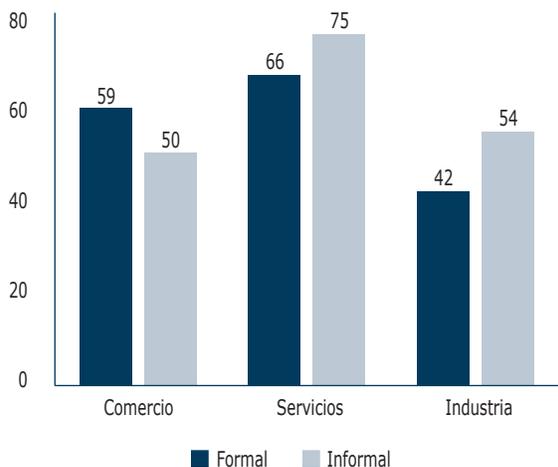


Gráfico 64. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas por formalidad)



de formalidad, las microempresas formales tuvieron mayores niveles de satisfacción que las informales en el sector de comercio (59% formales vs. 50% informales), pero menores en los sectores de servicios (66% formales vs. 75% informales) e industria (42% formales vs. 54% informales), ver gráfico 64.

• Destino de los recursos

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las microempresas en los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el ca-

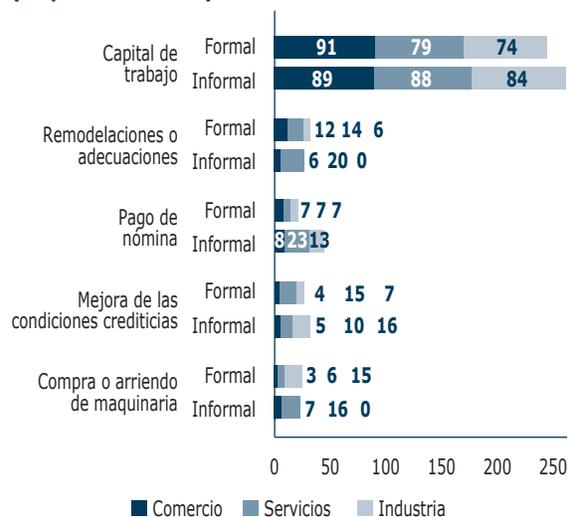
pital de trabajo: comercio (90% en 2018-II vs. 87% en 2017-II), servicios (82% vs. 56%) e industria (77% vs. 77%), ver gráfico 65. Las remodelaciones o adecuaciones fueron el segundo destino con mayor proporción de respuestas en los sectores de comercio (11% en 2018-II vs. 14% en 2017-II) y servicios (16% vs. 31%), mientras que la compra-arriendo de maquinaria lo fue para el sector industrial (11% vs. 6%). El tercer destino con mayor número de respuestas fue el pago de nómina en el sector comercio (8% en 2018-II vs. 8% en 2017-II), mientras que mejorar las condiciones crediticias lo fue para los sectores de servicios (14% vs. 8%) e industria (10% vs. 5%).

Por grado de formalidad, tanto las microempresas formales como las informales de los tres macrosectores utilizaron la mayor parte de los recursos para financiar el capital de trabajo: comercio (91% formales vs. 89% informales), servicios (79% formales vs. 88% informales) e industria (74% formales vs. 84% informales), ver gráfico 66. En el sector comercial, el segundo destino de los recursos de crédito para las microempresas formales fueron las remodelaciones y adecuaciones (12% formales vs. 6% informales), mientras que para las informales lo fue el pago de nómina (7% formales vs. 23% informales). En el sector servicios, el segundo lugar para las microempresas formales fueron las mejoras de las condiciones crediticias (15% formales vs. 10% informales), mientras que para las informales lo fue el pago de nómina (7% formales vs. 23% informales). Por último, en el sector industrial, el segundo destino de los recursos de crédito para las microempresas formales fue la compra-arriendo de maquinaria (15% formales vs. 0% informales), mientras que para

Gráfico 65. Los recursos recibidos se destinaron a (%)



Gráfico 66. Los recursos recibidos se destinaron a (% por formalidad)



las informales lo fueron las mejoras de las condiciones crediticias (7% formales vs. 16% informales).

• Créditos externos al sistema financiero

Al indagar sobre las razones por las cuales no se solicitaron préstamos con el sistema financiero, la GEM encontró que la mayoría de microempresas de los tres macrosectores no lo hace por los excesivos trámites: comercio (36% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), servicios (52% vs. 43%) e industria (43% vs. 45%), ver gráfico 67. La segunda razón con mayor porcentaje de respuestas fue no necesitarlo en el sector comercio (36% en 2018-II vs. 17% en 2017-II); y los elevados costos financieros en los sectores de servicios (20% vs. 31%) e industria (33% vs. 0%). A ello le siguieron razones referentes

a no recibir ofertas en el caso del sector comercio (10% en 2018-II vs. 8% en 2017-II), no necesitarlo en servicios (13% vs. 18%) y tener reportes negativos en las centrales de riesgo en la industria (16% vs. 0%).

Por grado de formalidad, en el comercio, la principal razón para no solicitar préstamos al sector financiero en las microempresas formales fue no necesitarlo (47% formales vs. 9% informales), mientras que en las informales fue el exceso de trámites (37% formales vs. 32% informales). En el sector de servicios, el principal motivo tanto para las microempresas formales como para las informales fue el exceso de trámites (47% formales vs. 68% informales). Por último, en la industria, la principal razón en las formales fue el exceso de trámites (49% formales vs. 0% informales), mientras que en las informales lo fueron los elevados costos financieros (24% formales vs. 90% informales), ver gráfico 68.

Gráfico 67. ¿Por qué no solicitó préstamos con el sistema financiero? (%)

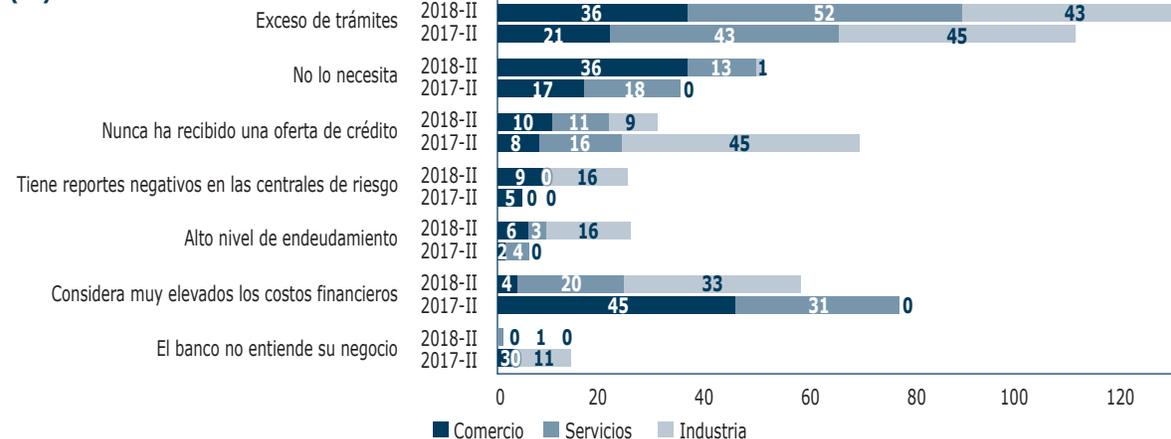
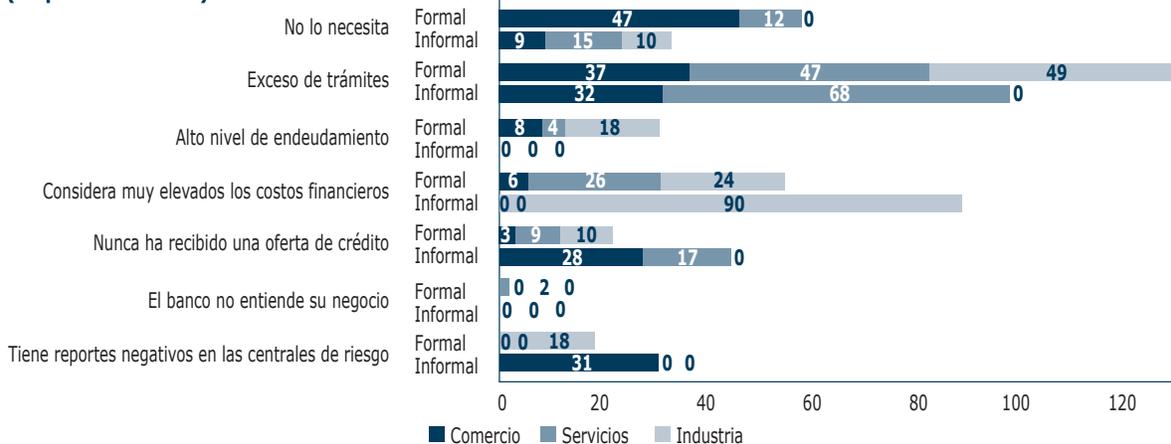


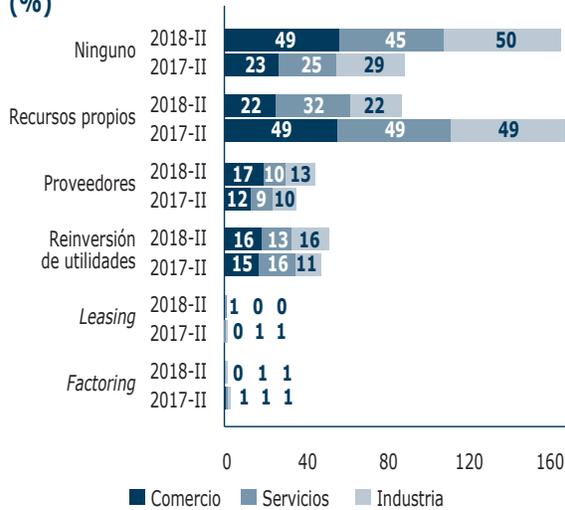
Gráfico 68. ¿Por qué no solicitó préstamos con el sistema financiero? (% por formalidad)



• Fuentes alternativas de financiamiento

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, la GEM encontró que la mayor parte de las microempresas en los tres macrosectores no acudió a ningún otro medio para acceder a recursos: comercio (49% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), servicios (45% vs. 25%) e industria (50% vs. 29%), ver gráfico 69. De aquellas que accedieron a fuentes

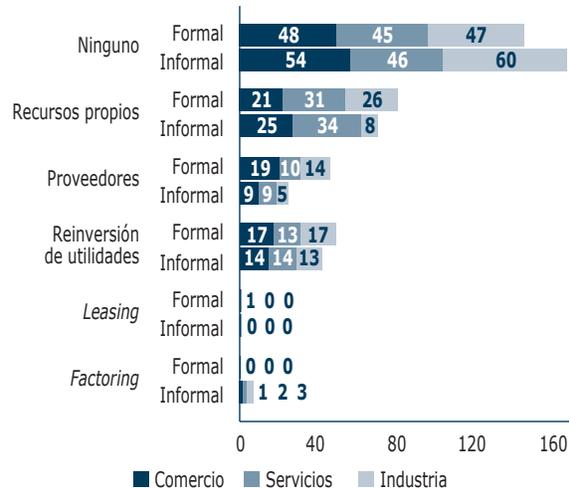
Gráfico 69. ¿Accedió a otros medios para conseguir dinero? (%)



alternativas, la mayoría utilizó recursos propios en comercio (22% en 2018-II vs. 49% en 2017-II), servicios (32% vs. 49%) e industria (22% vs. 49%); seguidas por aquellas que acudieron a sus proveedores en comercio (17% vs. 12%) y a la reinversión de utilidades en los sectores de servicios (13% vs. 16%) e industria (16% vs. 11%). Con ello, menos del 1% de las microempresas en cada uno de los tres macrosectores utilizó el *leasing* o el *factoring* como medio para financiarse.

Por grado de formalidad, no se observaron diferencias sustanciales, pues la mayor parte de las microempresas tanto formales como informales no acudió a ningún medio de financiamiento en los tres macrosectores: comercio (48% formales vs. 54% informales), servicios (45% formales vs. 46% informales) e industria (47% formales vs. 60% informales). Entre las que accedieron a alguna fuente alternativa, se destacan los recursos propios tanto en las microempresas formales como en las informales en los sectores de comercio (21% formales vs. 25% informales) y servicios (31% formales vs. 34% informales). En el sector industrial, las microempresas formales también accedieron principalmente a los recursos propios (26% formales vs. 8% informales), mientras que las informales optaron por la reinversión de utilidades (17% formales vs. 13% informales), ver gráfico 70. Nótese cómo la utilización de medios como el *leasing* o el *factoring* aunque resulta casi nula en las microempresas, curiosamente, las informales reportaron algo de uso del *factoring*, por encima de las formales.

Gráfico 70. ¿Accedió a otros medios para conseguir dinero? (% por formalidad)



• Microempresas que no solicitaron crédito

Al preguntar a los microempresarios sobre las razones por las cuales no solicitaron préstamos, la GEM encontró que la mayoría respondió no querer endeudarse (41% en comercio, 37% en servicios y 37% en industria), ver gráfico 71. A ello le siguieron razones referentes a no necesitar préstamos (25% en comercio, 28% en servicios y 25% en industria) y no poder pagar el crédito (21% en comercio, 20% en servicios y 20% en industria). Otras razones con menores participaciones fueron los elevados costos financieros (8% en comercio, 7% en servicios y 6% en industria), estar pagando otro préstamo (7% en comercio, 8% en servicios y 10% en industria), no haber recibido ofertas (3% en comercio, 2% en servicios y 3% en industria) y suponer que su solicitud

Gráfico 71. ¿Por qué no solicitó préstamos? (%)

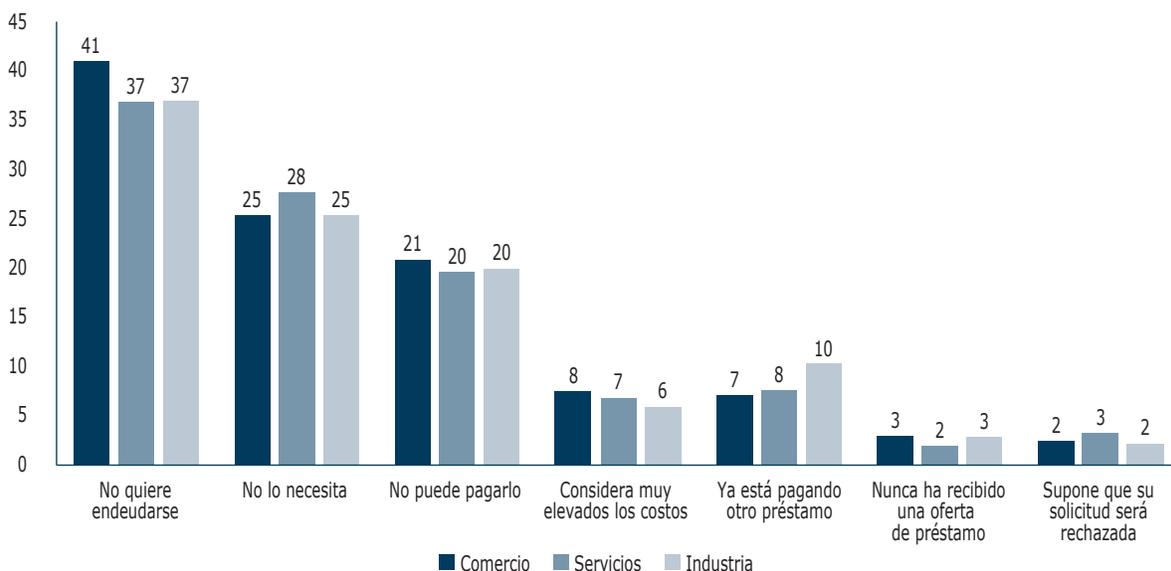
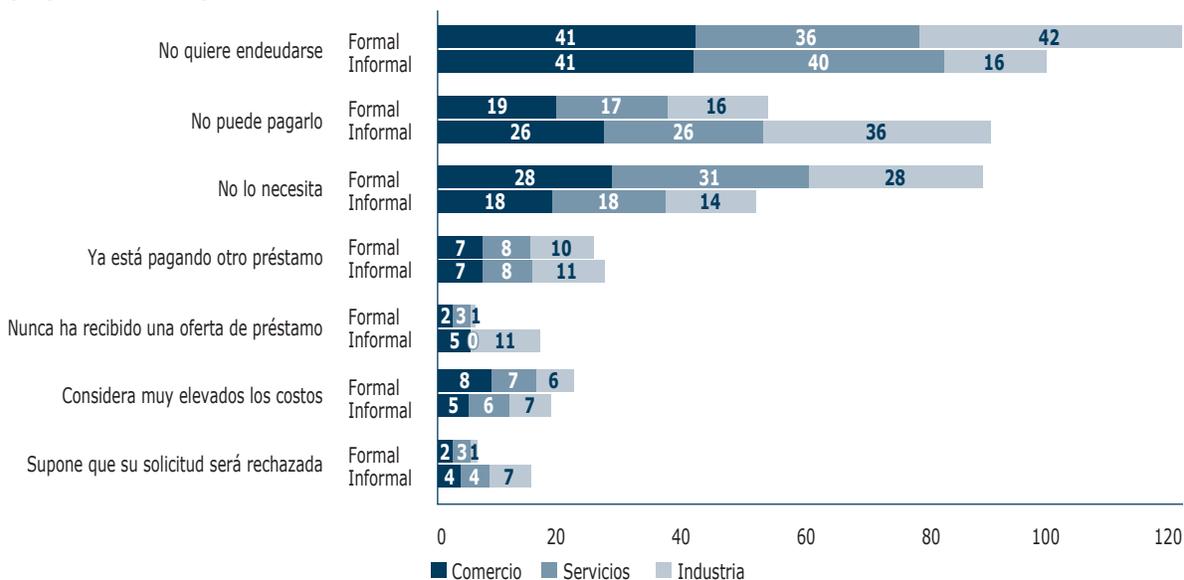


Gráfico 71a. ¿Por qué no solicitó préstamos? (% por formalidad)



será rechazada (2% en comercio, 3% en servicios y 2% en industria).

Por grado de formalidad, en el sector comercio, la principal razón para no solicitar préstamos fue no querer endeudarse tanto en las microempresas formales como en las informales (41% formales vs. 41% informales), seguida por no necesitarlo en las formales

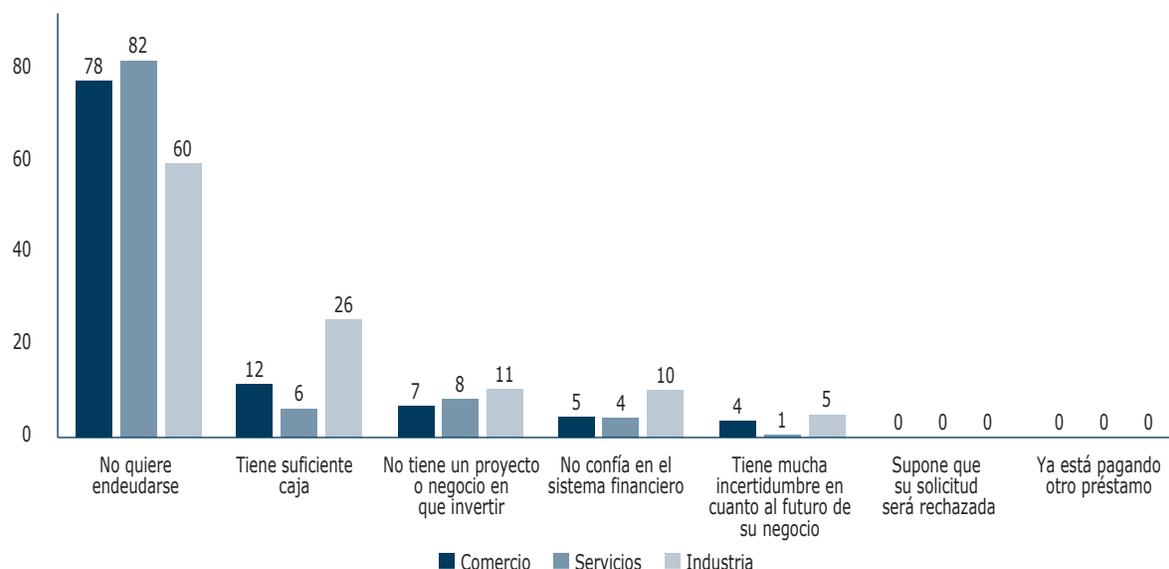
(28% formales vs. 18% informales) y no poder pagarlo en las informales (19% formales vs. 26% informales). De manera similar, en servicios, el principal motivo fue no querer endeudarse tanto en las microempresas formales como en las informales (36% formales vs. 40% informales), seguido por no necesitarlo en las formales (31% formales vs. 18% informales) y no poder pagarlo en las informales (17% formales vs. 26% infor-

males). Por último, en el sector industrial, la principal razón fue no querer endeudarse en las microempresas formales (42% formales vs. 16% informales) y no poder pagarlo en las informales (16% formales vs. 36% informales), seguida por no necesitarlo en las formales (28% formales vs. 14% informales) y no querer endeudarse en las informales (42% formales vs. 16% informales), ver gráfico 71a.

Finalmente, al indagar sobre las razones por las que los microempresarios consideraron no necesitar crédito, también se encontró un porcentaje significa-

tivo en los tres macrosectores que afirmó no considerarlo por no querer endeudarse: comercio (78%), servicios (82%) e industria (60%), ver gráfico 72. Otras razones estuvieron relacionados con: i) tener suficiente caja (12% en comercio, 6% en servicios y 26% en industria); ii) no tener proyectos o negocios en que invertir (7% en comercio, 8% en servicios y 11% en industria); iii) no confiar en el sistema financiero (5% en comercio, 4% en servicios y 10% en industria); y iv) tener incertidumbre en cuanto al futuro del negocio (4% en comercio, 1% en servicios y 5% en industria).

Gráfico 72. ¿Cuáles son las razones por las cuales considera que no necesita un crédito? (%)



Acciones de mejoramiento Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de microempresas no realizó acciones de mejoramiento, llegando dicho porcentaje a niveles del 77% en comercio (vs. 81% en 2017-II), 72% en servicios (vs. 67%) y 68% en industria (vs. 58%), ver gráfico 73. Al diferenciar por grado de formalidad, se observó que las microempresas formales que no llevaron a cabo acciones de mejoramiento fueron menos que las informales que no lo hicieron (74% formales vs. 87% informales en el sector comercio, 68% vs. 81% en servicios y 66% vs. 75% en industria), ver gráfico 74.

Entre los microempresarios que realizaron acciones de mejoramiento durante el segundo semestre de 2018, sus principales medidas tuvieron que ver con: i) capacitar a su personal (12% en 2018-II vs. 16% en 2017-II en el sector comercio, 15% vs. 27% en servicios y 15% vs. 31% en industria); ii) obtener una certificación de calidad (6% en 2018-II vs. 4% en 2017-II en el sector comercio, 7% vs. 12% en servicios y 6% vs. 8% en industria); iii) lanzar un nuevo producto (5% en 2018-II vs. 3% en 2017-II en el sector comercio, 5% vs. 5% en servicios y 8% vs. 9% en industria); iv) obte-

ner una certificación ambiental (2% en 2018-II vs. 2% en 2017-II en el sector comercio, 3% vs. 3% en servicios y 3% vs. 4% en industria); v) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (1% en 2018-II vs. 1% en 2017-II en el sector comercio, 3% vs. 2% en servicios y 4% vs. 6% en industria); y vi) tener prácticas de responsabilidad social empresarial (2% en 2018-II vs. 1% en 2017-II en el sector comercio, 1% vs. 3% en servicios y 3% vs. 2% en industria) . Cabe mencionar que ningún microempresario reportó acciones destinadas a diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colom-

bia, evidenciando la poca vocación exportadora de las microempresas (ver gráfico 75).

Al interior de las microempresas formales, la acción de mejoramiento más común siguió siendo capacitar a su personal (14% en comercio, 15% en servicios y 17% en industria). A ello le siguió la obtención de una certificación de calidad (8% en comercio, 7% en servicios y 6% en industria) y lanzar un nuevo producto (5% en comercio, 6% en servicios y 9% en industria), ver gráfico 76.

Gráfico 73. No realizó acciones de mejoramiento (%)

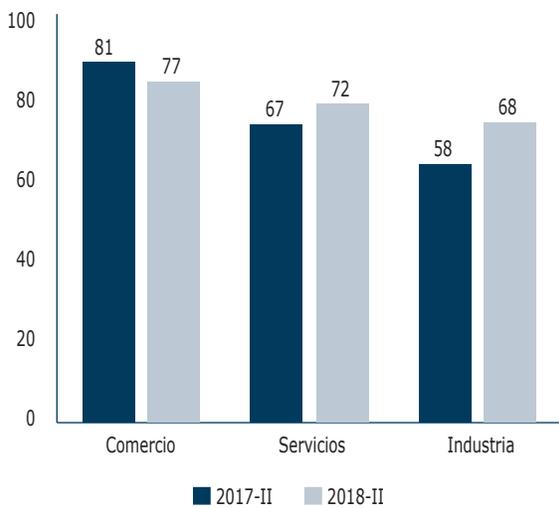


Gráfico 74. No realizó acciones de mejoramiento (% por formalidad)

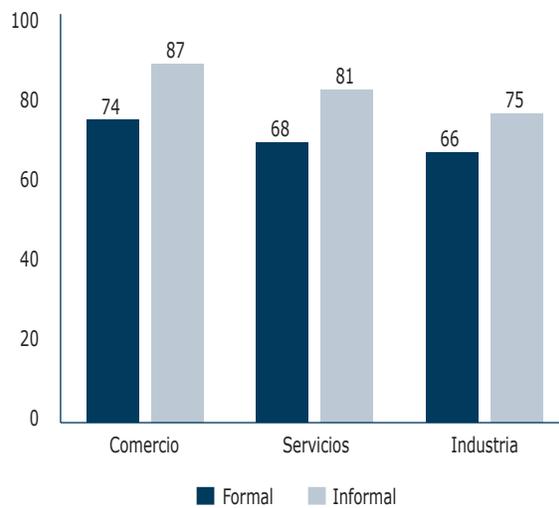
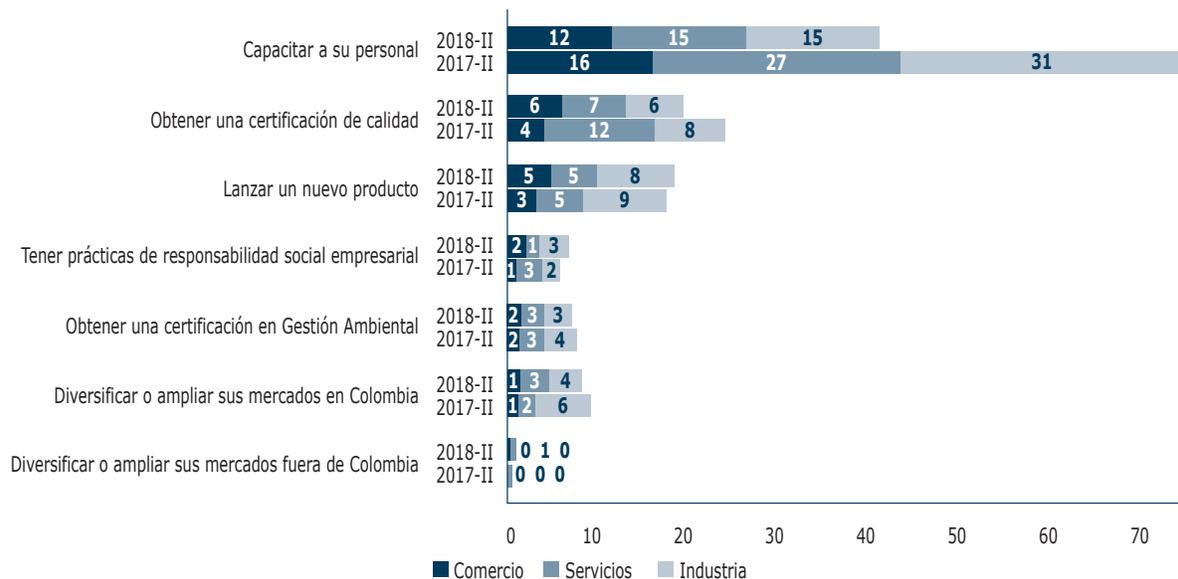


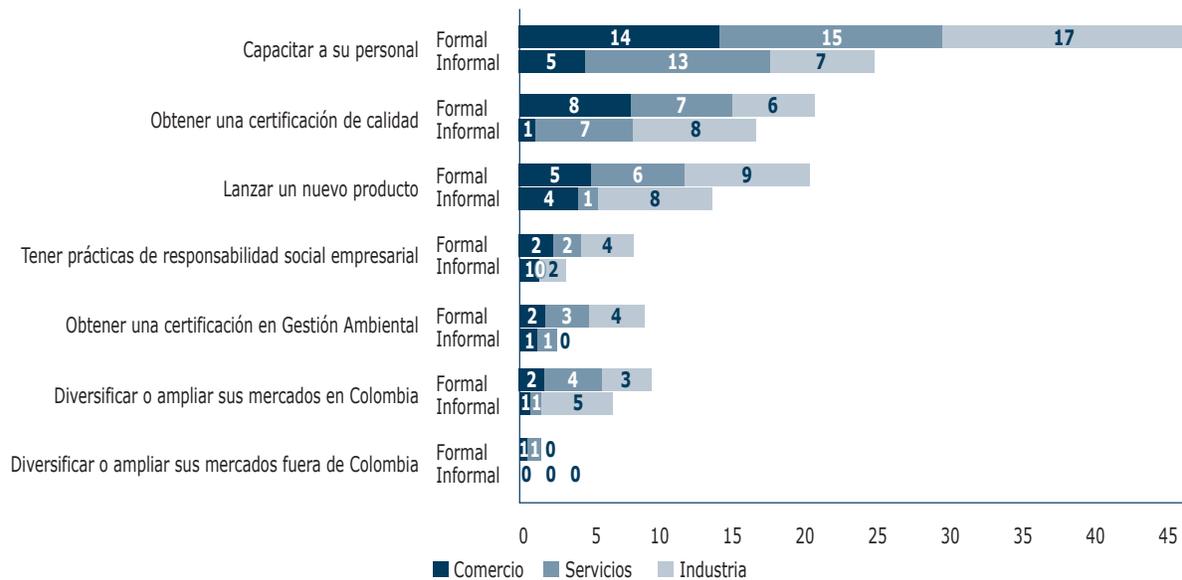
Gráfico 75. Acciones de mejoramiento (%)



Por su parte, dicho ordenamiento en las microempresas informales fue: i) capacitar a su personal (5% en comercio, 13% en servicios y 7% en industria); ii) obtener

una certificación de calidad (1% en comercio, 7% en servicios y 8% en industria); y iii) lanzar un nuevo producto (4% en comercio, 1% en servicios y 8% en industria).

Gráfico 76. Acciones de mejoramiento (% por formalidad)



Capital social Segundo semestre de 2018

El gráfico 77 muestra cómo la mayoría del capital social de las microempresas del país tomó la forma de afiliaciones-asociaciones con las Cámaras de Comercio (77% en 2018-II vs. 72% en 2017-II en el sector comercio, 74% vs. 58% en servicios y 67% vs. 72% en industria). A ello le siguieron las alcaldías (13% en 2018-II vs. 17% en 2017-II en comercio, 13% vs. 24% en servicios y 18% vs. 8% en industria), afiliaciones a gremios empresariales (4% en 2018-II vs. 9% en 2017-II en comercio, 6% vs. 6% en servicios y 5% vs. 21% en industria) y gobernaciones o secretarías departamentales (3% en 2018-II vs. 3% en 2017-II en comercio, 3% vs. 6% en servicios y 7% vs. 0% en industria).

En la distinción por grado de formalidad, se observan resultados similares a los de la muestra general, siendo las Cámaras de Comercio las prin-

cipales entidades con las que están relacionadas las microempresas tanto formales como informales (79% formales vs. 3% informales en el sector comercio, 75% vs. 2% en servicios y 68% vs. 3% en industria). Nótese cómo a pesar de que la totalidad de las microempresas formales están afiliadas a las Cámaras de Comercio (según los criterios aplicados en esta Encuesta), no todas perciben una integración-asociación activa con dichas cámaras (ver gráfico 78).

El gráfico 79 muestra que los principales beneficios de dichas relaciones provienen del establecimiento-mejora de las relaciones comerciales (27% en 2018-II vs. 39% en 2017-II en el sector comercio, 30% vs. 39% en servicios y 21% vs. 25% en industria). A ello le siguieron los beneficios de adquirir habilidades empresariales-gerenciales

Gráfico 77. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada con alguna de las siguientes entidades? (%)

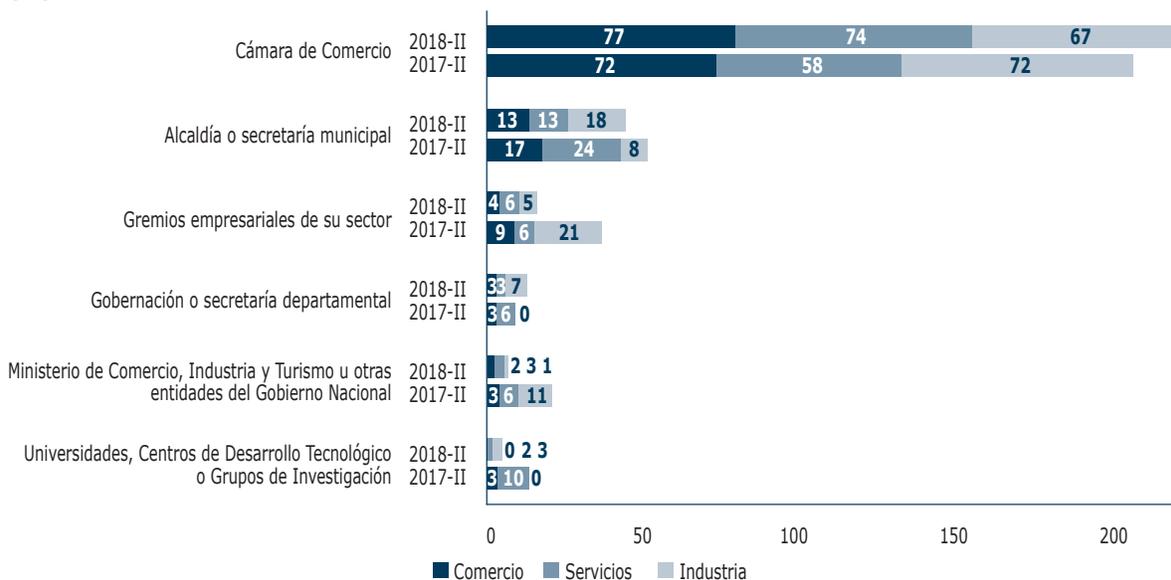
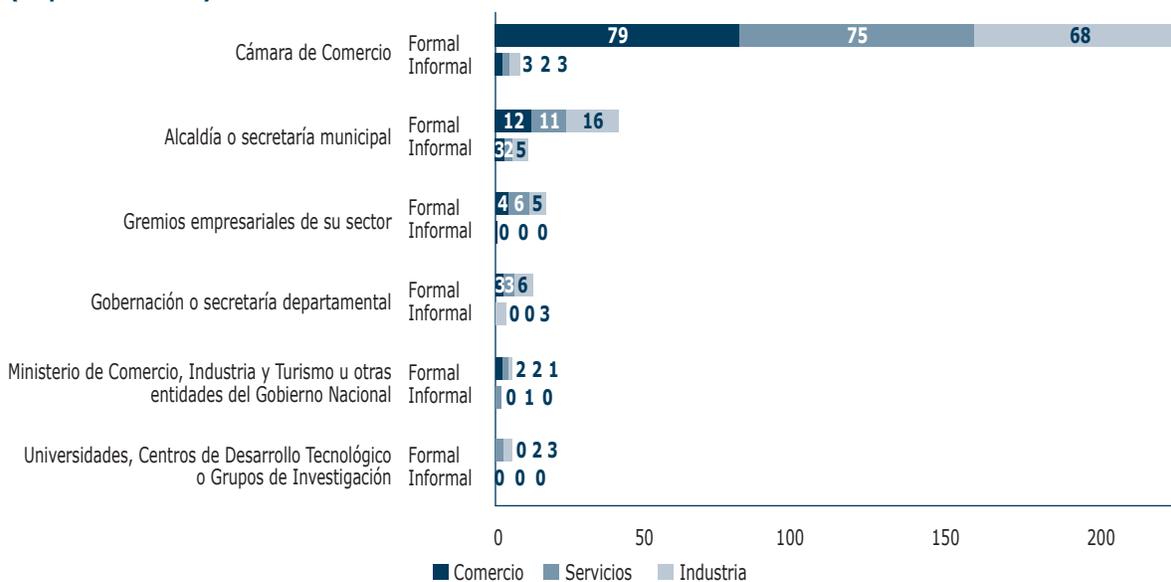


Gráfico 78. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada con alguna de las siguientes entidades? (% por formalidad)



(25% en 2018-II vs. 30% en 2017-II en comercio, 25% vs. 28% en servicios y 33% vs. 43% en industria), incrementar el nivel de ventas (18% vs. 16% en comercio, 13% vs. 30% en servicios y 9% vs. 7% en industria), conocer nuevos procesos y/o mercados (8% vs. 7% en comercio, 10% vs. 10% en servicios y 9% vs. 29% en industria) y representar sus intereses

ante el Gobierno Nacional (4% vs. 8% en comercio, 11% vs. 3% en servicios y 11% vs. 10% en industria).

Por grado de formalidad, las microempresas formales percibieron mayores beneficios de las relaciones comerciales que sus pares informales en los sectores de comercio (28% formales vs. 5% informales) y servicios

(30% formales vs. 15% informales), mientras que en industria ocurrió lo contrario (20% formales vs. 27% informales). También se percibió un gran beneficio de la adquisición de habilidades empresariales-gerenciales, siendo dicho beneficio menos percibido por las mi-

croempresas formales frente a las informales en los sectores de comercio (25% formales vs. 26% informales) e industria (31% formales vs. 44% informales), mientras que en servicios pasó lo opuesto (25% formales vs. 14% informales), ver gráfico 80.

Gráfico 79. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esa entidad? (%)

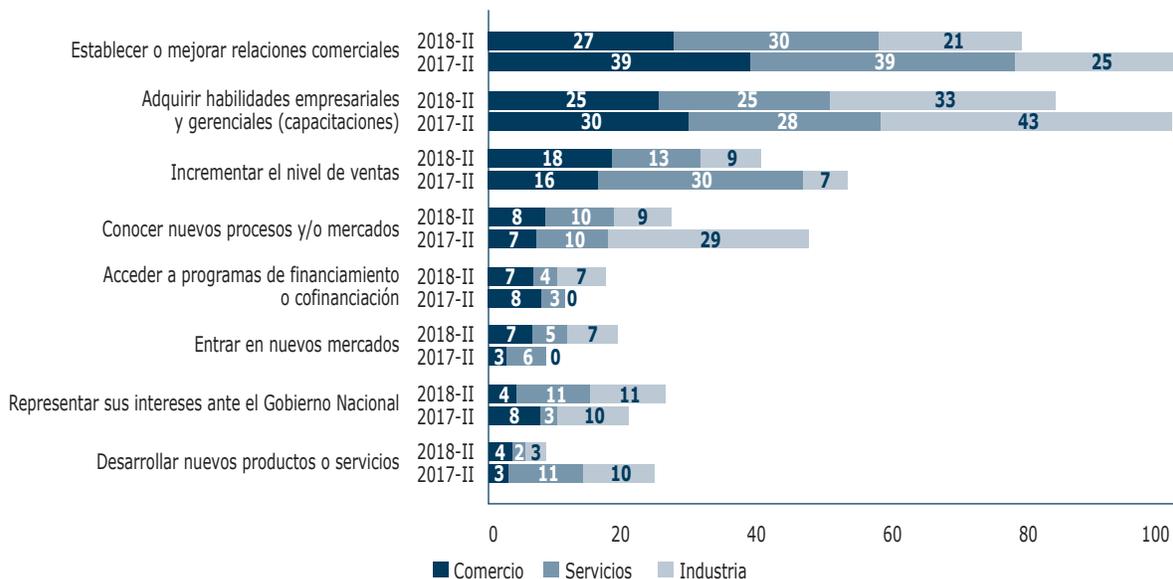
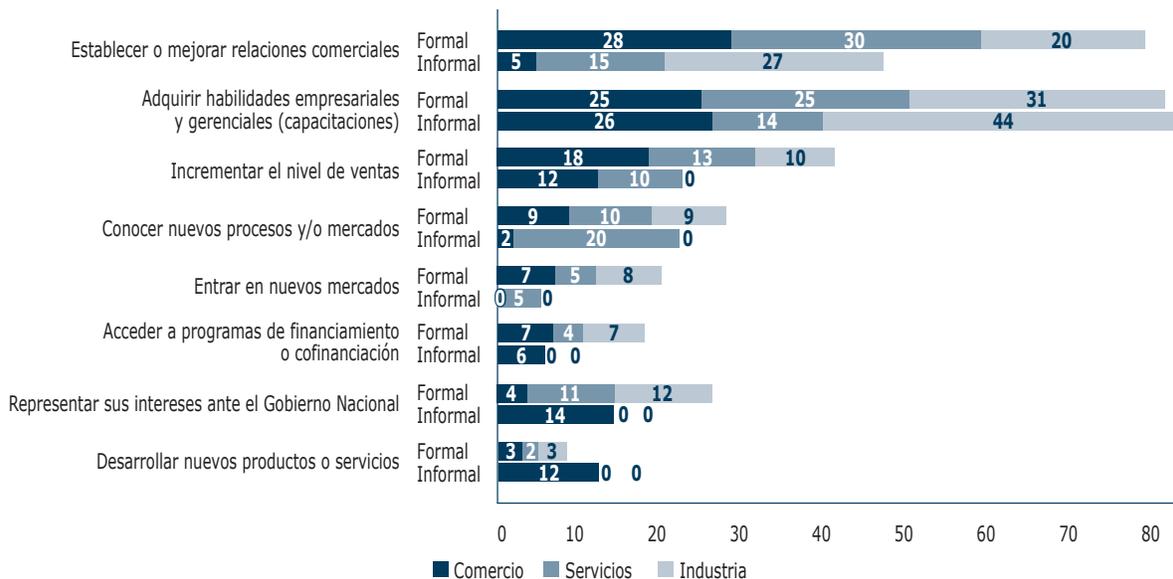


Gráfico 80. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esa entidad? (% por formalidad)

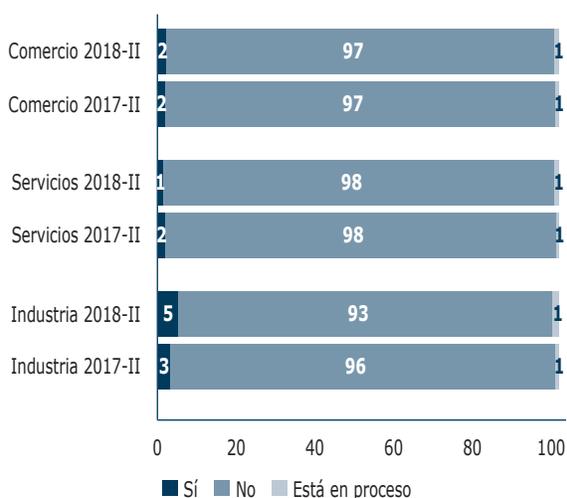


Comercio exterior

Segundo semestre de 2018

En la GEM también se indagó sobre la capacidad exportadora de las microempresas en el segundo semestre de 2018. El gráfico 81 muestra cómo dicha capacidad es cuasi nula en los tres macrosectores (2% en 2018-II vs. 2% en 2017-II en el sector de comercio, 1% vs. 2% en servicios y 5% vs. 3% en industria).

Gráfico 81. ¿Su negocio exportó? (%)



En efecto, para el grueso de las microempresas su principal mercado fue el local de su ciudad (92% en 2018-II vs. 94% en 2017-II en el sector comercio, 93% vs. 95% en servicios y 90% vs. 95% en industria); seguido por el resto del mercado colombiano (8% vs. 6% en comercio, 6% vs. 5% en servicios y 10% vs. 5% en industria). Cabe mencionar que la participación del mercado internacional como principal mercado fue incipiente (con resultados inferiores al 1% para los 3 macrosectores), ver gráfico 82.

Adicionalmente, se preguntó a los microempresarios sobre sus importaciones durante el segundo semestre de 2018. Allí se observó que la mayoría de microempresas no importó en los tres macrosectores (94% en 2018-II vs. 94% en 2017-II en el sector comercio, 96% vs. 93% en servicios y 91% vs. 94% en industria), ver gráfico 83.

También se preguntó por la cantidad de materia prima importada por las microempresas para su operación. Allí la proporción de microempresarios de los tres macrosectores que afirmaron no usar ningún producto importado disminuyó (64% en 2018-II vs. 74% en 2017-II en el sector comercio, 78% vs. 81% en servicios y 66% vs. 78% en

Gráfico 82. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo mayor participación en el total de las ventas? (%)

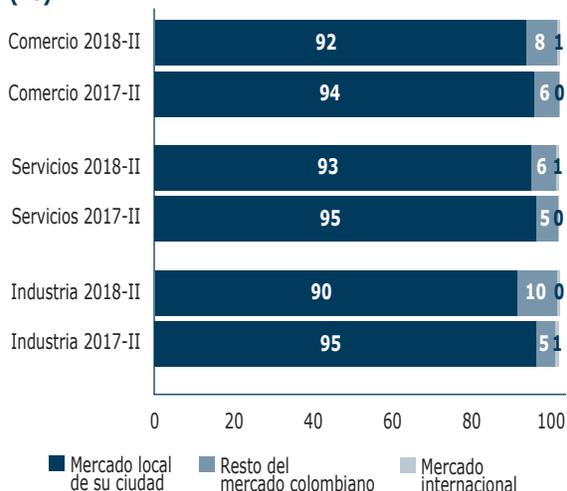
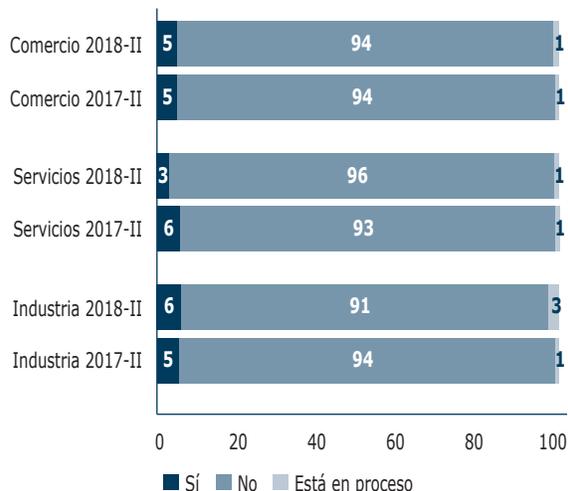
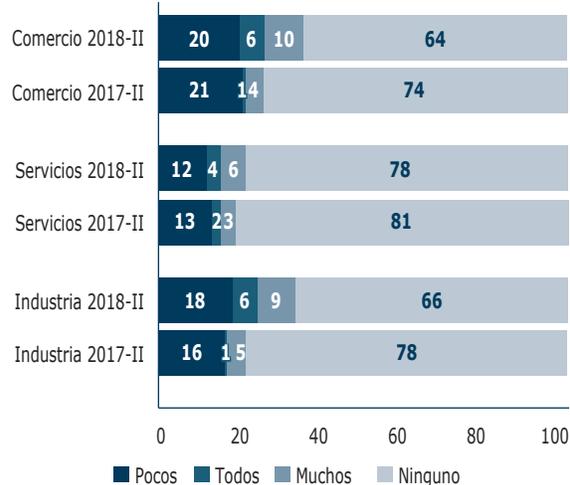


Gráfico 83. ¿Su negocio importó? (%)



industria). Entre los que importaron insumos, se observó un incremento en el porcentaje que importa “todos” sus insumos (6% en 2018-II vs. 1% en 2017-II en comercio, 4% vs. 2% en servicios y 6% vs. 1% en industria) y “muchos” de sus insumos (10% en 2018-II vs. 4% en 2017-II en comercio, 6% vs. 3% en servicios y 9% vs. 5% en industria); mientras que la porción de los que importan “pocos” insumos se mantuvo relativamente estable (20% en 2018-II vs. 21% en 2017-II en comercio, 12% vs. 13% en servicios y 18% vs. 16% en industria), ver gráfico 84.

Gráfico 84. ¿Qué cantidad de productos importados usa su negocio? (%)



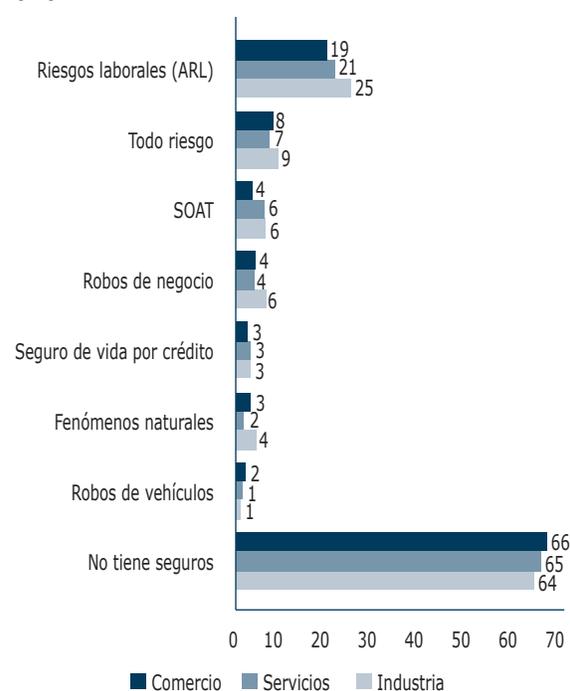
Preguntas coyunturales

En esta edición de la GEM se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en el detalle de diferentes temas de interés general referentes a: i) seguros; ii) garantías mobiliarias; iii) motivación-duración del negocio; iv) medios de pago; y v) salario mínimo.

• Seguros

Preocupantemente, al preguntar por los seguros con los que cuentan las microempresas, se encontró que la mayoría no cuenta con ningún tipo de seguro (66% en comercio, 65% en servicios y 64% en industria). Entre las microempresas que cuentan con algún seguro, el cubrimiento más frecuente fue el relacionado con los riesgos laborales vía ARL (19% en comercio, 21% en servicios y 25% en industria). A ello le siguieron los seguros de todo riesgo (8% en comercio, 7% en servicios y 9% en industria), el SOAT (4% en comercio, 6% en servicios y 6% en industria) y el de robos de negocio (4% en comercio, 4% en servicios y 6% en industria), ver gráfico 85.

Gráfico 85. ¿Con cuál de los siguientes seguros cuenta su negocio? (%)

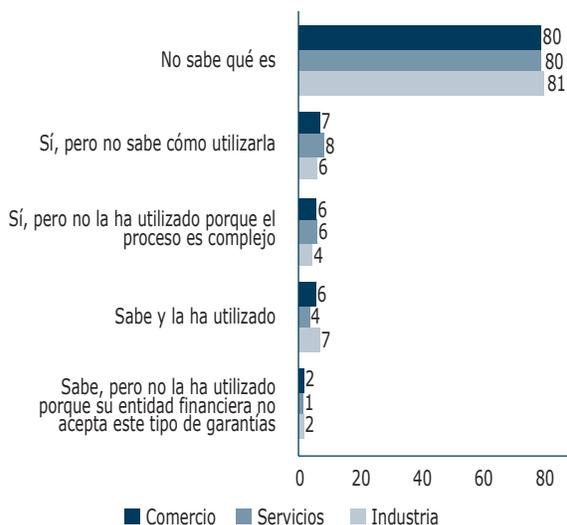


• Garantías mobiliarias

Respecto a las garantías mobiliarias, se encontró que la mayoría de los microempresarios no sabe qué son este tipo de respaldos (80% en comercio-servicios y 81% en industria). Entre los que conocen qué son las garantías mobiliarias, un bajo porcentaje de microempresas las han utilizado (6% en comercio, 4% en servicios y 7% en industria). El resto no lo ha hecho porque

no saben cómo hacerlo (7% en comercio, 8% en servicios y 6% en industria), por la complejidad del proceso (6% en comercio-servicios y 4% en industria) o porque su entidad financiera no las acepta (2% en comercio, 1% en servicios y 2% en industria), ver gráfico 86.

Gráfico 86. ¿Sabe qué es una garantía inmobiliaria? (%)



• Motivación-duración del negocio

Al indagar sobre la motivación por la que los microempresarios tienen su negocio, trabajar por cuenta propia resultó ser la principal razón en los tres macrosectores (55% en comercio, 50% en servicios y 45% en industria). A esta motivación le siguieron razones relacionadas con: ser la única alternativa para generar ingresos (22% en comercio, 21% en servicios y 25% en industria), la tradición familiar (13% en comercio, 14% en servicios y 17% en industria) y aprovechar las oportunidades de mercado (10% en comercio, 15% en servicios y 13% en industria), ver gráfico 87.

En cuanto a las expectativas de duración del negocio, la mayoría de microempresarios afirmó querer tenerlo indefinidamente (80% en comercio, 84% en servicios y 79% en industria). A ello le siguieron las aspiraciones de contar con el negocio hasta que haya una mejor opción de ingresos (12% en comercio, 13% en servicios y 16% en industria) o hasta que algún familiar-allegado pueda hacerse cargo de este (6% en comercio, 3% en servicios y 1% en industria), ver gráfico 88.

Gráfico 87. ¿Cuál es la principal motivación para mantener hoy su negocio? (%)

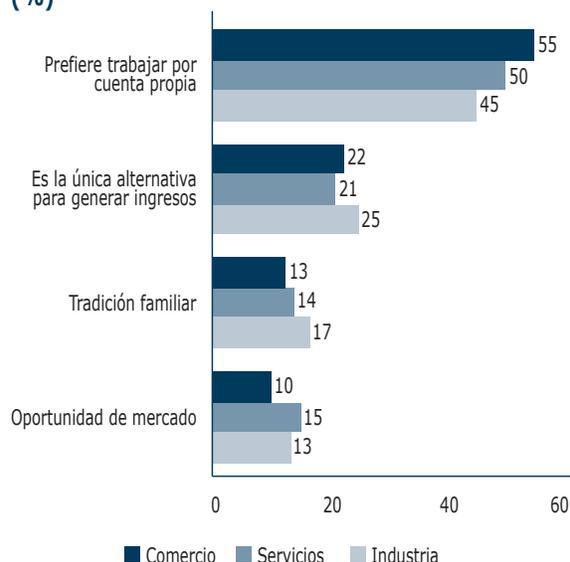
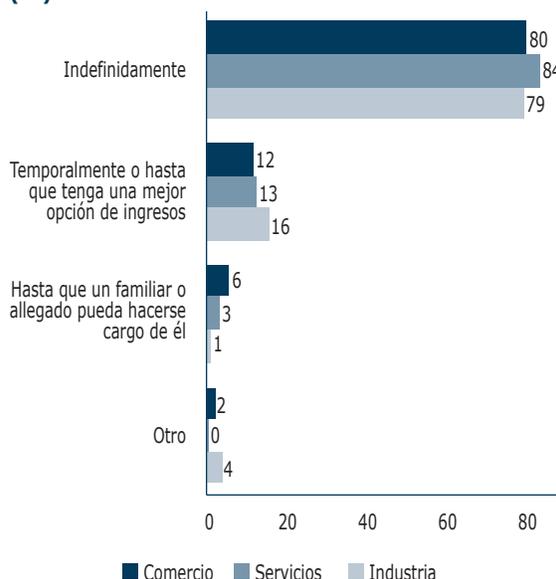


Gráfico 88. ¿Hasta cuándo aspira tener el negocio? (%)



• Medios de pago

En materia de medios de pago, prácticamente la totalidad de las microempresas en los tres macrosectores afirmó aceptar el efectivo (99% en comercio, 97% en servicios y 97% en industria). Otros medios de pago usualmente aceptados (aunque en reducida proporción) fueron el datáfono (14% en comercio, 9% en servicios y 13% en industria) y los giros-transacciones

bancarias (9% en comercio, 14% en servicios y 15% en industria). El resto de medios de pago (corresponsales bancarios, billeteras virtuales, plataformas virtuales propias, botón de pagos en línea y criptomonedas) registraron aceptaciones cuasi nulas (ver gráfico 89).

Respecto a los medios de pago utilizados por las microempresas para realizar sus propios pagos, el efectivo fue el más utilizado en los tres macrosec-

Gráfico 89. ¿Con cuáles de los siguientes medios de pago cuenta su negocio? (%)

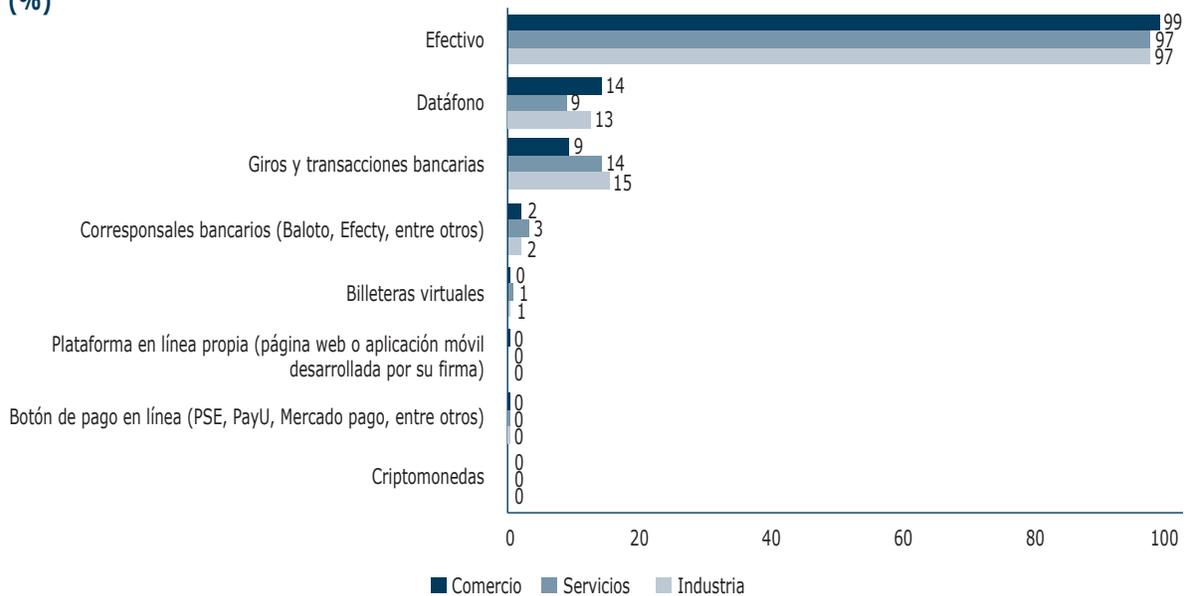
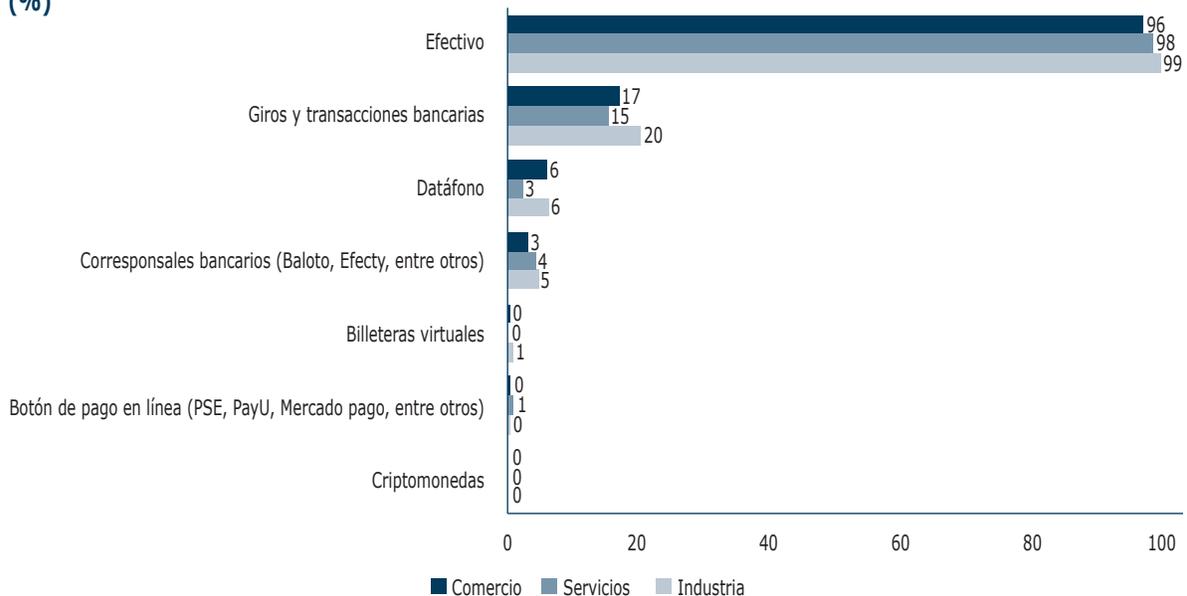


Gráfico 90. ¿Qué medios de pago usa su negocio para realizar pagos? (%)



tores (96% en comercio, 98% en servicios y 99% en industria). A ello le siguieron los giros-transacciones bancarias (17% en comercio, 15% en servicios y 20% en industria), los datáfonos (6% en comercio, 3% en servicios y 6% en industria) y los corresponsables bancarios (3% en comercio, 4% en servicios y 5% en industria). Los demás medios de pago (billeteras virtuales, botón de pago en línea y criptomonedas) registraron una utilización prácticamente nula por parte de las microempresas (ver gráfico 90).

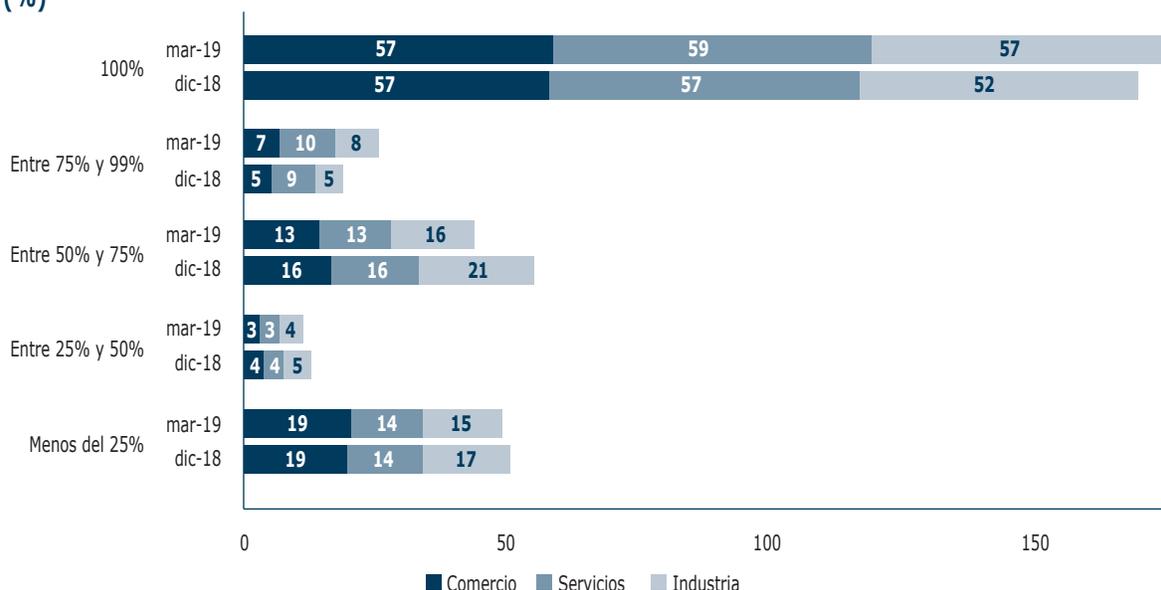
• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEM se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las microempresas que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 91 se observa cómo una porción importante de las microempresas contaba con una nómina que en su totalidad devengaba 1SML al inicio de 2019 (57% en comercio, 59% en servicios y 57% en industria), aumentando respecto a lo observado al cierre de 2018 (57% en comercio-servicios y 52% en industria, con excepción del sector comercio, donde se mantuvo el resultado inalterado). Por su parte, las microempresas donde el porcentaje de la nómina que devengaba 1SML estaba en el rango 75%-99% fue del 7% en comercio, 10% en servicios y 8% en industria, aumentando respecto a lo registrado al cierre

del año anterior (5% en comercio, 9% en servicios y 5% en industria). Por el contrario, la proporción de microempresas donde un 50%-75% de la nómina devengaba 1SML disminuyó en el período analizado en los tres macrosectores: comercio (13% en marzo de 2019 vs. 16% en diciembre de 2018), servicios (13% vs. 16%) e industria (16% vs 21%); algo similar ocurrió en las microempresas donde un 25%-50% de la nómina devengaba 1SML: comercio (3% vs. 4%), servicios (3% vs. 4%) e industria (4% vs. 5%). Por último, la porción de microempresas donde máximo el 25% de la nómina devengaba 1SML se mantuvo inalterada en los sectores de comercio (19% en marzo de 2019 vs. 19% en diciembre de 2018) y servicios (14% vs. 14%), mientras que en el sector de industria disminuyó (15% vs. 17%) en el período analizado.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los microempresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del salario mínimo para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de “poco relevante”, 1-2 “relevante” y 2-3 “muy relevante”. Allí la acción de mayor relevancia en los tres macrosectores fue la referente a incrementar los precios de los productos. A esta acción le siguieron (también en el plano “relevante”):

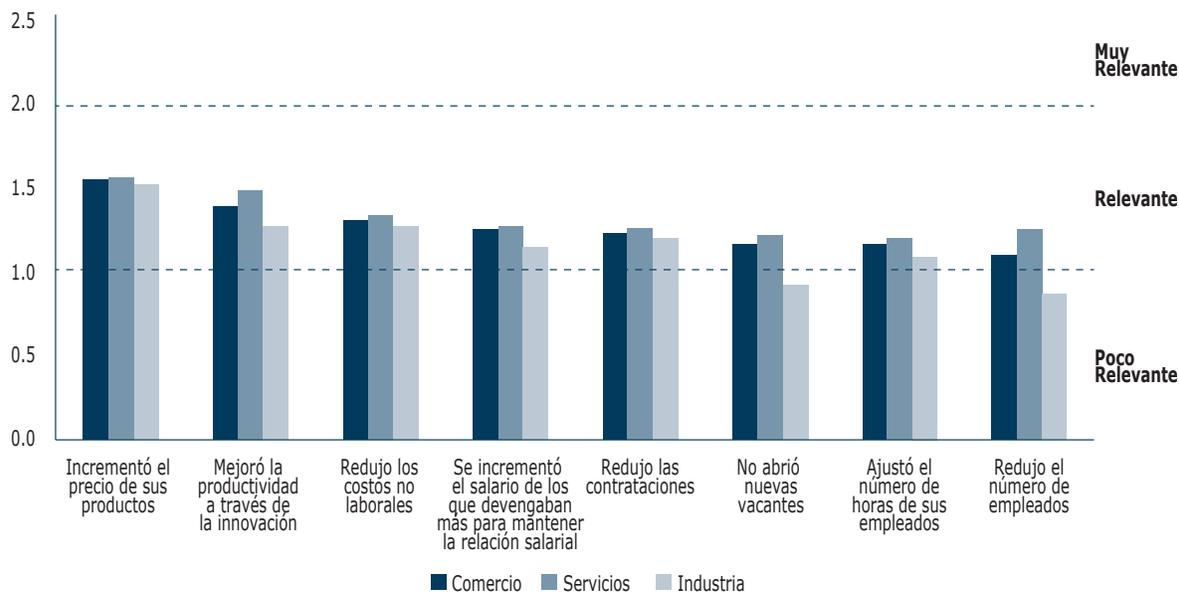
Gráfico 91. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo? (%)



mejorar la productividad a través de la innovación, reducir los costos no laborales e incrementar los salarios de las personas que devengan más de 1SML para mantener la relación salarial. En general, todas

las acciones se ubicaron en el escalón de acción “relevante” a excepción de: no abrir nuevas vacantes y reducir el número de empleados (ambas en el sector industrial), ver gráfico 92.

Gráfico 92. Grado de importancia de las acciones realizadas para enfrentar el alza del salario mínimo 2018-2019



Ficha Técnica

Técnica

Entrevista telefónica y presencial, con aplicación de un cuestionario estructurado.

Grupo objetivo

Propietario-representante legal (o a quién este delegue) de la unidad empresarial de los sectores de industria y comercio con activos menores a \$414 millones 58 mil y con menos de 10 empleados; y para el sector servicios con ventas menores a \$1.004 millones y con menos de 10 empleados.

Cubrimiento

13 principales ciudades del país, incluyendo sus áreas metropolitanas.

Tipo de muestreo

Estratificado por sector económico, con selección aleatoria a partir de marco muestral en microempresas formales. En el caso de las microempresas informales, se realizó una selección de unidades de observación mediante marco de área.

Tamaño de la muestra

1.454 microempresas encuestadas.

	Comercio	Servicios	Industria	Muestra total
Formales	643	317	138	1.098
Informales	203	117	36	356
Total	846	434	174	1.454

Margen de error

Menor al 5% a nivel de los macrosectores en las microempresas formales.

Frecuencia

Anual.

Medición

Enero - Marzo de 2019.

Realizado por

Cifras & Conceptos S.A.

Comité técnico

Banco de la República	Eliana González María Alejandra Hernández
Bancóldex	María José Naranjo María Mercedes Arboleda Carlos Daniel Torres
Cámara de Comercio de Medellín	Jaime Echeverri Olga María Ospina
Confecámaras	Julián Domínguez Clara Ramírez Margalida Murillo
FNG	Juan Carlos Romero Iván Darío Ruíz
IFC	Liliana Pozzo Martin Spahr
Acopi	Rosmery Quintero Jesús González
Asomicrofinanzas	María Clara Hoyos
Banca de las Oportunidades	Paola Arias Daniela Londoño
CAF	Miguel Arango
Anif	Nelson Vera Ekaterina Cuéllar Andrea López Daniel Beltrán Juan Diego Londoño
Cifras & Conceptos S.A	César Caballero María Victoria Pineda

Informes: nvera@anif.com.co • ecuellar@anif.com.co
• alopez@anif.com.co • dbeltran@anif.com.co • jlondono@anif.com.co

Diseño de carátula: Juan Camilo Ángel
Diseño y producción electrónica: Juan Camilo Ángel y Tatiana Herrera

Bogotá, abril de 2019 - Gran Encuesta a las Microempresas segunda edición



Celebrando
45 Años

Asociación Nacional de Instituciones Financieras - ANIF
Calle 70 A No. 7 - 86
Teléfonos: 310 15 00 - 543 30 55 • Fax: 235 59 47
Correo electrónico: eventos@anif.com.co
Desde cualquier lugar del país marque
la línea gratuita: 01 800 01 99 07

Página web: www.anif.co