

# LA GRAN ENCUESTA PYME

INFORME DE RESULTADOS  
PRIMER SEMESTRE 2007



Firma Encuestadora



LA GRAN ENCUESTA

# PYME

INFORME DE RESULTADOS

PRIMER SEMESTRE • 2007

# PRESENTACIÓN

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras - Anif, la Corporación Andina de Fomento - Caf, el Banco de la República y Bancóldex tienen el gusto de presentar en este informe los resultados de “La Gran Encuesta Pyme”, correspondientes al primer semestre de 2007.

La Gran Encuesta Pyme surgió a comienzos de 2006 para suplir las deficiencias de información sobre el segmento de las pequeñas y medianas empresas en Colombia. A la fecha se han realizado tres mediciones semestrales caracterizadas por la pertinencia de los contenidos y el rigor estadístico. La firma encuestadora, Ipsos-Napoleón Franco, ha contribuido a lograr la más alta calidad y confiabilidad de la información recogida por medio de la Encuesta, la cual esperamos se convierta en un punto de referencia para el análisis del desempeño de la Pyme en el país.

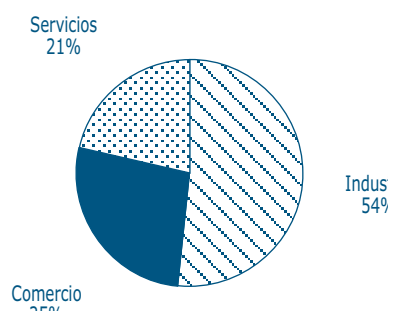
Esta medición, realizada en abril de 2007, indagó la opinión de 1.615 empresarios pyme de los sectores de Industria, Comercio y Servicios, los cuales a su vez forman parte de los 21 subsectores económicos en los cuales las pequeñas y medianas empresas tienen la mayor representación (ver gráficos adjuntos sobre la

distribución sectorial y subsectorial de la muestra).

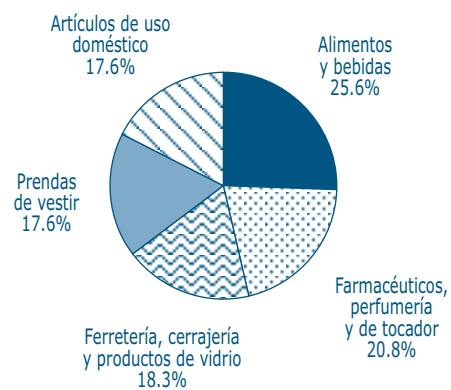
En el presente informe se muestran los resultados agregados a nivel de los denominados macrosectores (Industria, Comercio y Servicios) en los cuatro módulos que componen la Encuesta: Situación Actual, Perspectivas, Financiamiento y Acciones de Mejoramiento. Adicionalmente, se presentan algunos de los principales resultados a nivel de subsectores, en forma de balances de respuestas, así como también las respuestas obtenidas a dos nuevas preguntas introducidas acerca de las necesidades de formación empresarial y el uso de productos financieros (diferentes al ahorro y crédito) de las pymes.

Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de “La Gran Encuesta Pyme”, quienes a través de su apoyo económico y de gestión, han contribuido en gran medida a su enriquecimiento y mejoramiento, así como también le han dado continuidad a esta iniciativa, que fue concebida como una fuente permanente de información estadísticamente significativa para el segmento de las pequeñas y medianas empresas en Colombia.

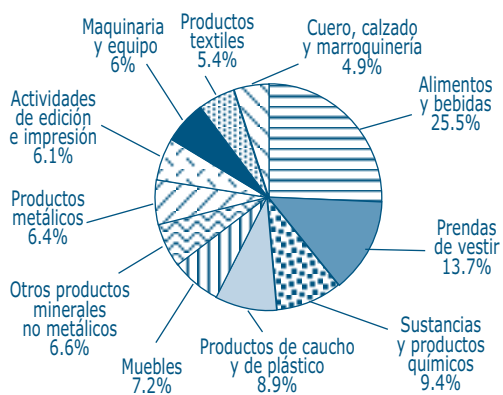
### Distribución de la muestra



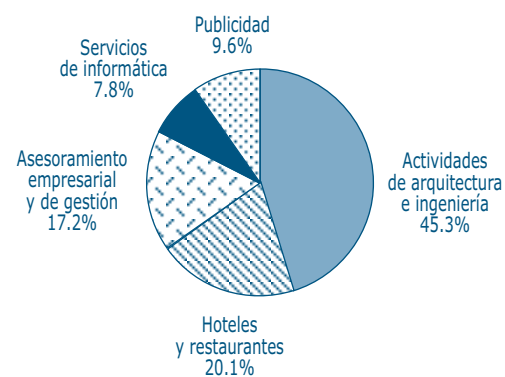
### Distribución sectorial de la muestra de Comercio



### Distribución sectorial de la muestra de Industria



### Distribución sectorial de la muestra de Servicios



# ANÁLISIS DE RESULTADOS

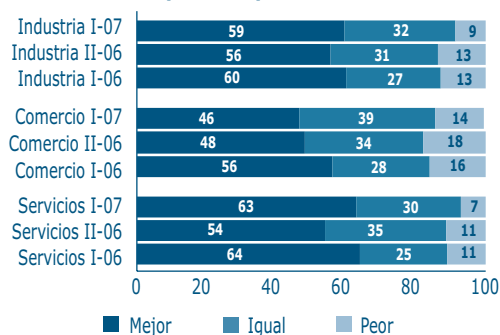
Segundo semestre de 2006 vs. primer semestre de 2006

## SITUACIÓN ACTUAL

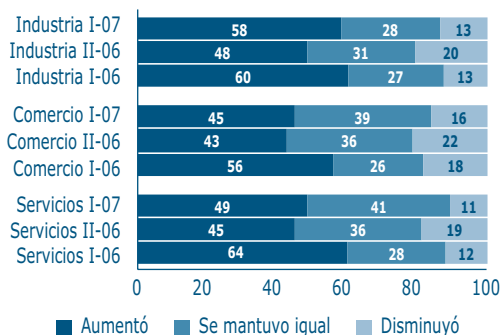
### Sector Industria

El 59% de las pymes industriales encuestadas consideró que su situación económica general mejoró en el segundo semestre de 2006. Cabe mencionar que a lo largo de las tres mediciones realizadas de la Gran Encuesta Pyme los empresarios del macrosector de Industria han mostrado una gran percepción positiva acerca de la situación de sus negocios, la cual además se ha mantenido sin variaciones importantes, a diferencia de lo ocurrido en

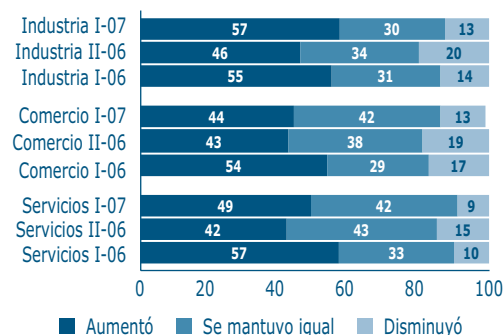
**¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2006 respecto al primer semestre?**



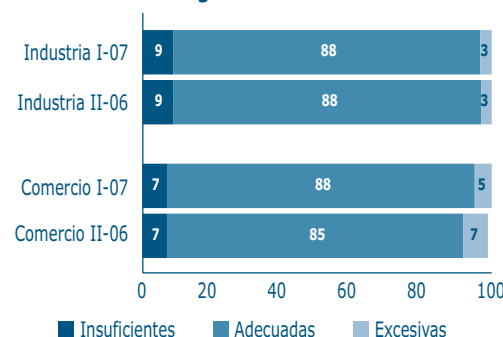
**Con respecto al primer semestre de 2006, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2006:**



**Con respecto al primer semestre de 2006, el volumen de pedidos recibidos de su empresa durante el segundo semestre de 2006:**



**Con respecto al primer semestre de 2006, las existencias de su empresa durante el segundo semestre de 2006:**



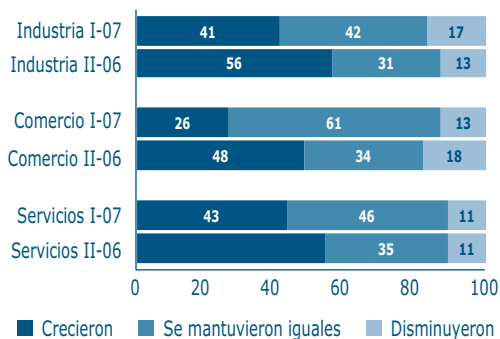
los sectores Comercio y Servicios. Se observa especial optimismo en los subsectores de productos metálicos, minerales no metálicos y maquinaria equipo. Al contrastar lo anterior con las cifras del Dane sobre el comportamiento real de la actividad económica del país al cierre de 2006, se encuentra que la industria manufacturera fue la segunda rama de actividad de mayor dinamismo (después de la construcción). Adicionalmente, al observar la

desagregación de la producción industrial según el uso de los bienes se encuentra que, en concordancia con los resultados de la Encuesta, las agrupaciones de bienes de construcción y de capital son las de mejor desempeño.

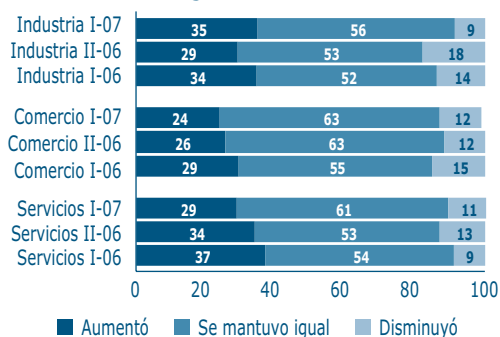
Con respecto a la evolución de las ventas, el 58% de los empresarios opinó que éstas aumentaron en el segundo semestre de 2006 respecto del primero. En esta pregunta se observan diferencias significativas versus la medición anterior, puesto que el porcentaje de respuestas favorables aumentó 10 puntos porcentuales al mismo tiempo que el de respuestas desfavorables disminuyó en 7 puntos porcentuales. Lo anterior podría estar relacionado con el comportamiento estacional que parecen exhibir las ventas en el sector industrial.

El 57% de los empresarios registró un incremento en el volumen de pedidos recibidos. Frente a lo observado en la medición

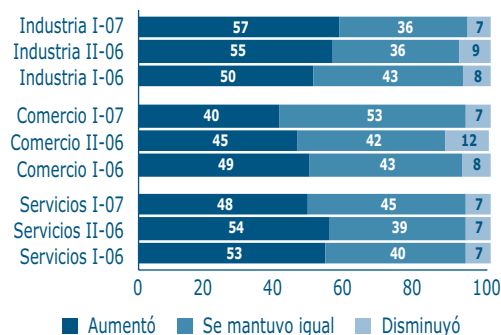
**Con respecto al primer semestre de 2006, los márgenes de actividad de su empresa durante el segundo semestre de 2006:**



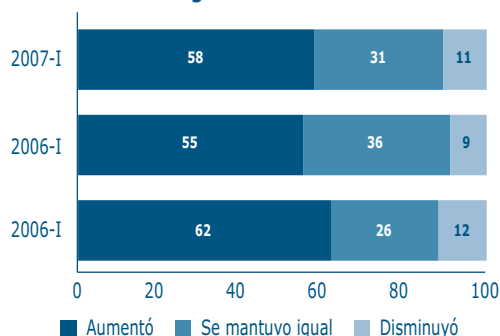
**Con respecto al primer semestre de 2006, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2006:**



**Con respecto al primer semestre de 2006, los costos de su empresa durante el segundo semestre de 2006:**



**Sector Industria. Con respecto al primer semestre de 2006, el volumen de producción durante el segundo semestre de 2006:**

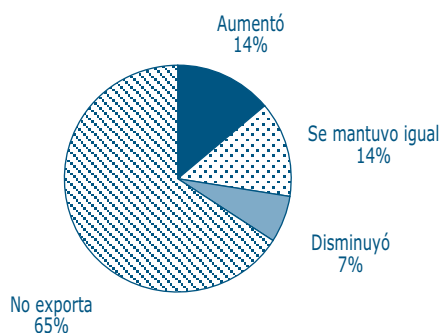


anterior se encontró una mejoría en la percepción sobre esta variable. Por su parte, al igual que en la medición anterior, el 88% de las pymes calificó como adecuado su nivel de existencias.

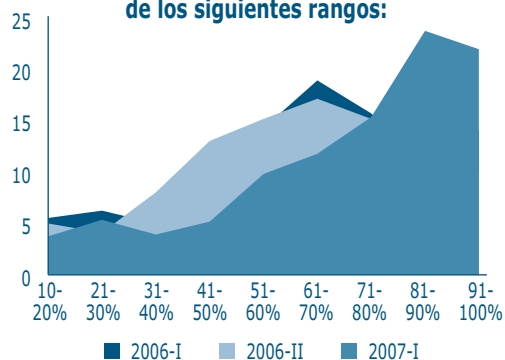
El 35% de las pymes industriales incrementó su planta de personal durante el segundo semestre de 2006. Al igual que las ventas y los pedidos, el número de empleados adicionales muestra un comportamiento estacional, con mejorías estadísticamente significativas frente a los resultados de la medición anterior.

El 42% de los encuestados opinó que sus márgenes se mantuvieron iguales durante el segundo semestre de 2006. Se observa un deterioro general en la percepción de esta variable ya que mientras en la medición anterior el 56% de las pymes había visto crecer sus márgenes, en esta ocasión ese porcentaje se redujo a 41%. En línea con lo anterior, el 57%

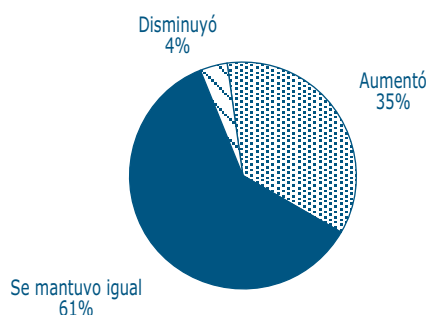
**Sector Industria. Con respecto al primer semestre de 2006 el volumen exportado durante el segundo semestre de 2006:**



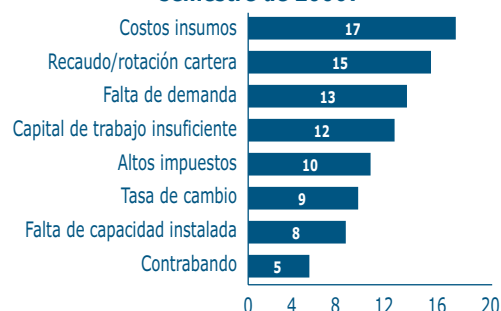
**Sector Industria. La utilización de la capacidad instalada de su empresa se ubicó en cuál de los siguientes rangos:**



**Sector Industria. Con respecto al primer semestre de 2006, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2006:**



**Sector Industria. ¿Cuál fue el principal problema que enfrentó su empresa para el desarrollo de su actividad durante el segundo semestre de 2006?**



de los empresarios reportó incrementos en los costos de producción. Éste continúa siendo el principal problema para el desarrollo de las actividades de sus negocios.

Mientras que en el primer semestre de 2006 el 45% de las pymes señaló un nivel de utilización de la capacidad instalada entre 51% y 80%, en el segundo semestre del mismo año este mismo porcentaje de pymes se desplazó hacia los rangos más altos de utilización de capacidad instalada: 81%-100%.

Continúa siendo muy alto el porcentaje de las pymes industriales encuestadas que no ex-

porta (65%). Del 35% restante que sí lo hace, el 40% cree que el volumen de ventas externas aumentará en el primer semestre de 2007 y el mismo porcentaje considera que éste se mantendrá igual. A nivel de los subsectores se destacan los de prendas de vestir y muebles como los de mayor orientación hacia el mercado externo.

En el 61% de las empresas industriales entrevistadas la inversión en maquinaria y equipo permaneció igual durante el segundo semestre de 2006, en el 35% aumentó (principalmente en el subsector de caucho y plástico) y en el 4% disminuyó.

# Resultados subsectores Industria

Balance de respuestas\*

## Situación económica general (balance de respuestas)



## Nivel de pedidos recibidos (balance de respuestas)



## Volumen de ventas (balance de respuestas)



## Márgenes (balance de respuestas)



## Volumen de producido (balance de respuestas)

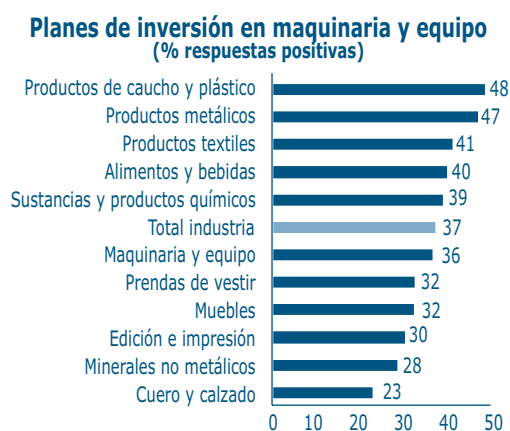


## Número de trabajadores (balance de respuestas)



\*Respuestas positivas – respuestas negativas





\*Respuestas positivas – respuestas negativas

## Sector Comercio

Con los resultados de la última medición de la Gran Encuesta Pyme se confirma que, de los tres macrosectores, el menos optimista es el de Comercio. Se observa una tendencia decreciente en el porcentaje de empresarios que califica su situación económica actual como mejor, frente a la del semestre anterior. Sin embargo, no se evidencian incrementos en el porcentaje de empresarios que cree estar peor, al mismo tiempo que sí ha aumentado el de los que opinan que su situación es estable.

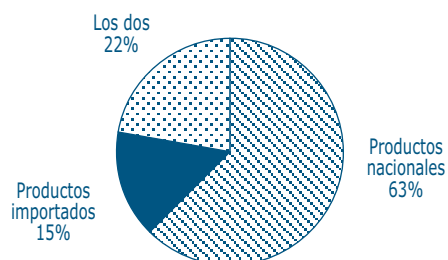
A nivel de subsectores, se destacan los de alimentos y bebidas; y ferretería, cerrajería y productos de vidrio, con los mayores balances de respuestas a las preguntas sobre la si-

tuación económica actual, la evolución de las ventas, los pedidos y el empleo.

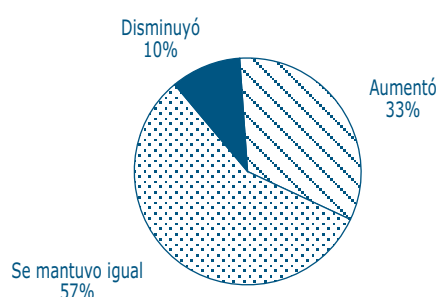
El 45% de los encuestados incrementó sus ventas, principalmente de productos nacionales, y un porcentaje similar vio crecer su volumen de pedidos. Por su parte, los niveles de las existencias en el segundo semestre de 2006 fueron considerados adecuados por el 88% de las pymes comerciales.

Con respecto a la evolución de los márgenes en el sector de Comercio sólo el 26% de los empresarios señaló incrementos en el segundo semestre de 2006, a diferencia de los sectores Industria (41%) y Servicios (43%). Así mismo, frente a la medición anterior, se observa

**Sector Comercio. La mejor dinámica de las ventas en durante el segundo semestre de 2006 corrió por cuenta de:**



**Sector Comercio. Con respecto al primer semestre de 2006, durante el segundo semestre de 2006 la superficie de ventas de su empresa:**



una reducción en el porcentaje de empresarios que reportó aumentos en los márgenes, al mismo tiempo que el 61% (antes 34%) aseguró que éstos permanecieron estables. Ocurre algo similar en cuanto a los costos, puesto que la mayoría de los empresarios encuestados (53%) afirmó que se mantuvieron iguales.

**Sector Comercio. ¿Cuál fue el principal problema que enfrentó su empresa para el desarrollo de su actividad durante el segundo semestre de 2006?**



Nuevamente las pymes del sector comercio fueron las menos dinámicas en términos de generación de empleos directos. El 63% de ellas mantuvo constante su número de trabajadores.

El principal problema que enfrentaron los empresarios del sector Comercio durante el segundo semestre de 2006 para el desarrollo de su actividad fue la competencia de las grandes superficies (41% de las respuestas). Al comparar este porcentaje con los de mediciones anteriores se encuentra que este problema afecta cada vez más a las pymes comerciales, especialmente a las que pertenecen a los subsectores de alimentos y bebidas; y ferretería, cerrajería y productos vidrio.

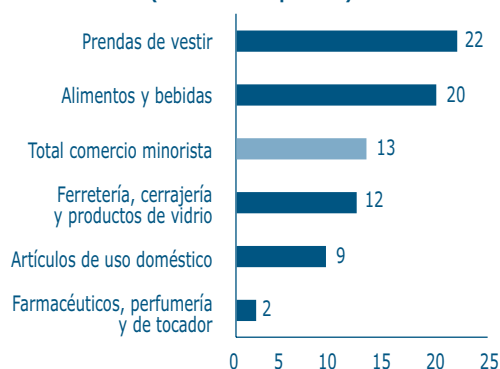
## Resultados subsectores Comercio

### Balance de respuestas\*

**Situación económica general**  
(balance de respuestas)



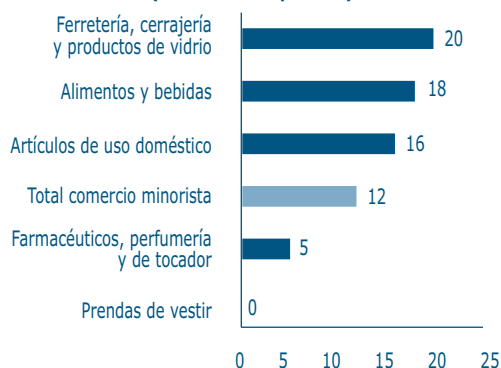
**Márgenes comerciales**  
(balance de respuestas)



**Volumen de ventas**  
(balance de respuestas)



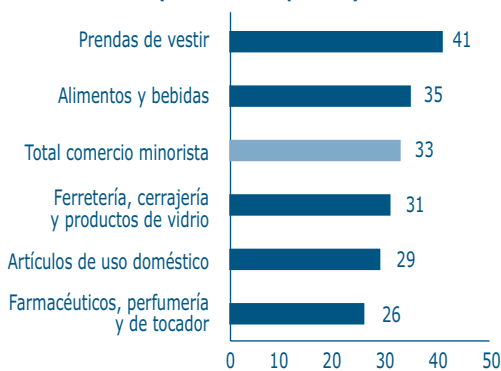
**Número de trabajadores**  
(balance de respuestas)



**Nivel de pedidos recibidos**  
(balance de respuestas)



**Costo de ventas**  
(balance de respuestas)



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

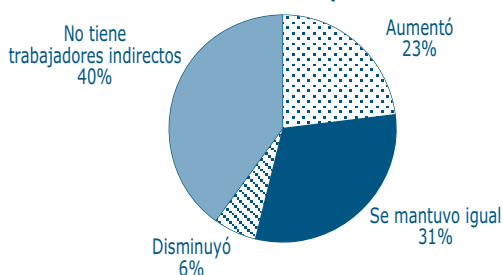
## Sector Servicios

En la tercera medición de la Gran Encuesta Pyme, los empresarios del sector de Servicios mostraron el más alto porcentaje de mejoría en su situación económica actual (63%), frente a los sectores de Industria (59%) y Comercio (46%). Respecto de la medición anterior se observa un incremento estadísticamente significativo en el número de empresarios que vio mejorar la situación de sus negocios. Se destaca el subsector de asesorías empresariales como el de mayor optimismo.

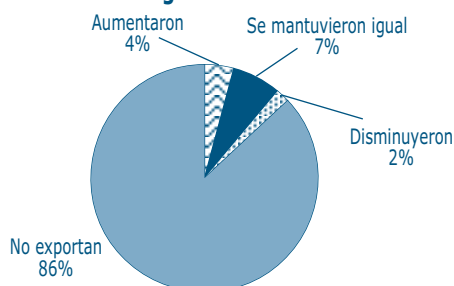
No obstante lo anterior, en materia de ventas y pedidos, los incrementos en el porcentaje de empresarios que manifestó que éstas variables evolucionaron favorablemente (49% en ambos casos) en el segundo semestre de 2006 no fueron representativos, a pesar de que sí se observó cierta mejoría, que puede estar relacionada con factores de tipo estacional.

Con respecto a los márgenes, el 43% de los empresarios del sector Servicios aseguró que aumentaron, siendo éste el porcentaje más alto

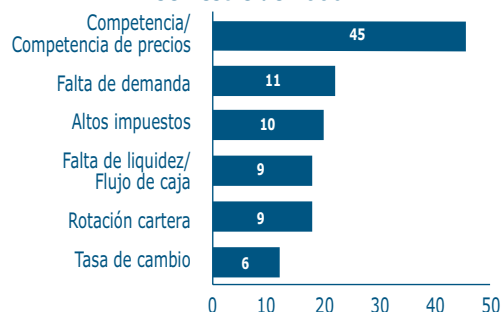
**Sector Servicios. Con respecto al primer semestre de 2006, durante el segundo semestre de 2006 el número de trabajadores indirectos de su empresa:**



**Sector Servicios. Con respecto al primer semestre de 2006, el volumen exportado durante el segundo semestre de 2006:**



**Sector Servicios. ¿Cuál fue el principal problema que enfrentó su empresa para el desarrollo de su actividad durante el segundo semestre de 2006?**



registrado entre los tres macrosectores. Sin embargo, frente a la medición anterior se observa una disminución en el porcentaje de pymes que vio mejorar sus márgenes, siendo ahora la mayoría aquellas que tuvieron márgenes estables.

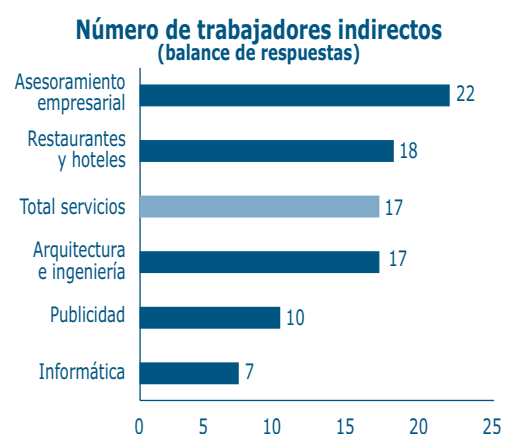
En materia de empleo, cada vez es más reducido el porcentaje de pymes de servicios que ha incorporado nuevos trabajadores directos a su planta de personal (29%), mientras que en la mayoría (61%) el número de éstos permanece constante. De otro lado, mientras que en el primer semestre de 2006 el 30% de las pymes de servicios no tenía trabajadores indirectos, éste porcentaje aumentó a 40% en la medición del segundo semestre, es decir, la contratación indirecta ha perdido importancia en este tipo de empresas.

Continúa siendo muy alto el porcentaje de las pymes de servicios que no exporta o no percibe que exporta (86%). Sin embargo, a nivel de subsectores se encuentra que este porcentaje se reduce a 66% en el caso de asesorías empresariales, el cual parece estar más orientado hacia el mercado externo que los cuatro subsectores restantes.

La fuerte competencia sigue siendo catalogada como el principal obstáculo para el desarrollo de las actividades de las pymes de Servicios, particularmente en lo que a precios se refiere. Por su parte, el porcentaje de empresarios que señaló la falta de demanda como el principal problema se redujo frente a la medición anterior.

## Resultados subsectores Servicios

### Balance de respuestas\*



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

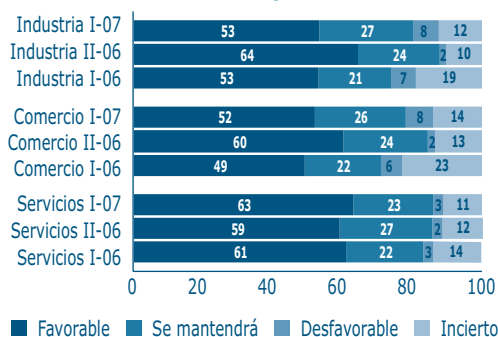
# PERSPECTIVAS · PRIMER SEMESTRE DE 2007

## Sector Industria

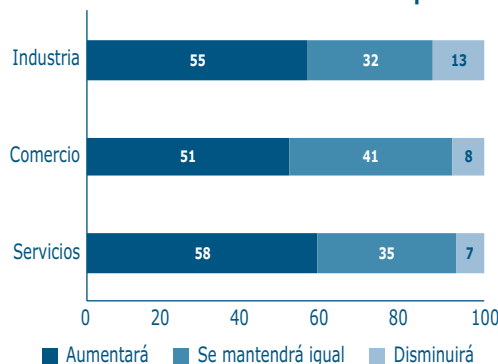
El 53% de los empresarios encuestados considera que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2007 será mejor al del semestre anterior. Si bien esto refleja un alto grado de optimismo en el sector industrial, éste porcentaje es menor al registrado en la medición anterior (64%), lo cual en parte puede estar relacionado con el factor estacional que al parecer es característico de las pymes manufactureras.

Entre el 55% y el 57% de las pymes del sector Industria creen que el volumen de sus ventas y pedidos se incrementará en el pri-

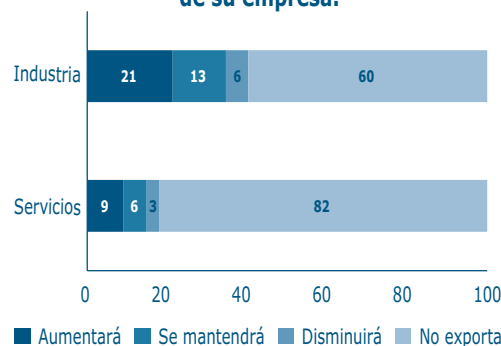
**Sobre el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2007 usted considera que éste será:**



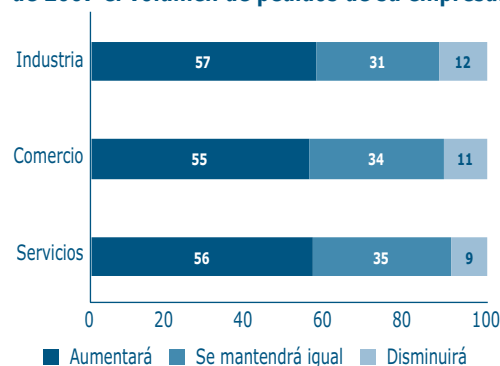
**Usted estima que en el primer semestre de 2007 el volumen de ventas de su empresa:**



**Usted estima que en el primer semestre de 2007 el volumen de exportaciones de su empresa:**



**Usted estima que en el primer semestre de 2007 el volumen de pedidos de su empresa:**



mer semestre de 2007 respecto del segundo semestre de 2006. En el caso de los pedidos, este porcentaje representa una disminución de 11 puntos porcentuales frente a los resultados de la medición anterior.

Un 44% de los empresarios consultados planea aumentar sus inversiones en maquinaria y equipo durante el primer semestre de 2007.

Del 40% de la muestra de empresas industriales que exporta, el 53% espera que el nivel de sus ventas externas se incremente en el primer semestre de 2007.

# Resultados subsectores Industria

## Balance de respuestas\*

**Situación económica general**  
(balance de respuestas)



**Volumen de exportación**  
(balance de respuestas)



**Volumen de producción**  
(balance de respuestas)



**Inversión en maquinaria y equipo**  
(balance de respuestas)



**Nivel de pedidos recibidos**  
(balance de respuestas)



**Ventas**  
(balance de respuestas)

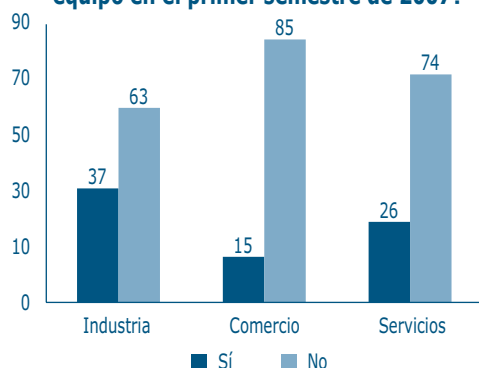


\*Respuestas positivas – respuestas negativas

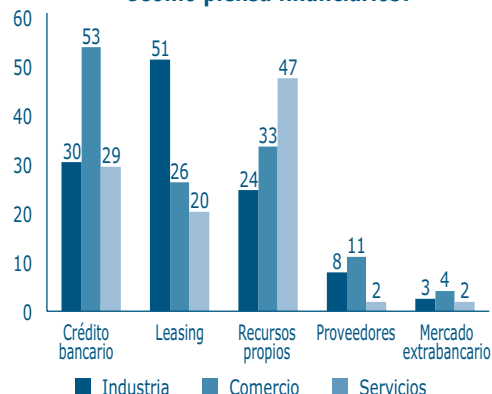
## Sector Comercio

El 52% de las pymes de Comercio espera que su desempeño general en el primer semestre de 2007 sea positivo. Este resultado es 8 puntos porcentuales inferior al observado en la medición anterior y adicionalmente es el más bajo entre los tres macrosectores. Por otro lado, el 22% de los empresarios expresó preocupación por su situación en el futuro próximo: 14% la califica como incierta y 8% como desfavorable.

**¿Tiene planes de invertir en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2007?**



**¿Cómo piensa financiarlos?**



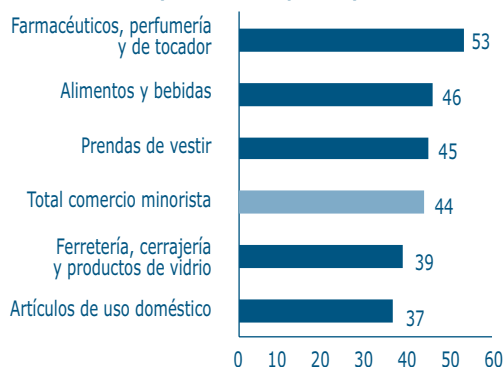
El 51% de los empresarios cree que su volumen de ventas se incrementará y el 55% considera que su volumen de pedidos será mayor en el primer semestre de 2007.

Únicamente el 15% de las pymes comerciales planea realizar inversiones en maquinaria, equipo o infraestructura física en los próximos meses.

## Resultados subsectores Comercio

### Balance de respuestas\*

**Situación económica general  
(balance de respuestas)**



**Volumen de ventas  
(balance de respuestas)**



\*Respuestas positivas – respuestas negativas



## Sector Servicios

Las pymes de servicios fueron más optimistas respecto a su desempeño general en el primer semestre de 2007 que las de los otros dos macrosectores. El porcentaje de éstas fue de 63%, cifra que además supera la de la medición anterior (59%), lo cual se da únicamente en este macrosector (en Industria y Comercio el optimismo respecto al primer semestre de 2007 es menor que el expresado en el segundo semestre de 2006).

Del 18% de las pymes de servicios que exportan, el 50% considera que sus ventas externas se incrementarán.

El 26% de los empresarios tiene planeado realizar inversiones en activos fijos e infraestructura durante el primer semestre de 2007.

### Resultados subsectores Servicios Balance de respuestas\*



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

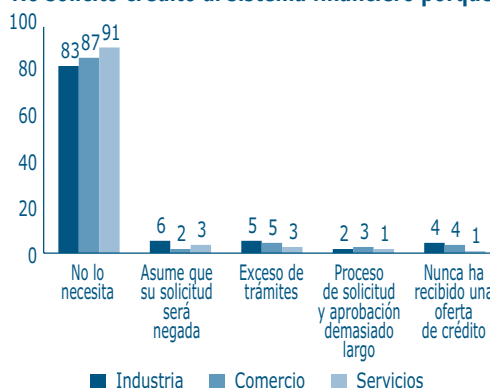
## FINANCIAMIENTO

En los sectores de Comercio y Servicios se observa una tendencia negativa en el porcentaje de empresarios que solicita crédito al sistema financiero, mientras que en la Industria estos porcentajes se han mantenido sin cambios significativos.

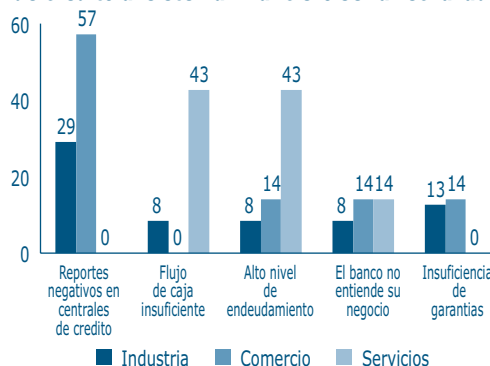
Es necesario analizar esta menor intención de las pymes a solicitar créditos bancarios (más del 50% de ellas no solicitó durante el segundo semestre de 2006), ya que según el discurso que ha prevalecido hasta el momento, las limitaciones en el financiamiento a pymes se encuentran por el lado de la oferta (intermediarios financieros) y no por el de la demanda.

Así, en la última medición de la Gran Encuesta Pyme se incluyó la pregunta: ¿Por qué no solicitó crédito al sistema financiero? a la cual entre el 83% y el 91% de las pymes respondió que no lo necesitaba. Este resultado, aunque en principio sorprende, está en línea con los hallazgos de investigaciones internacionales en donde a la misma pregunta el 45% de las pymes en Brasil, el 69% en China, el 80% en India y el 60% en Rusia responde que no lo necesita (M. Ayyagari, 2007). No obstante, no puede perderse de vista el hecho de que es posible que el empresario pyme crea que no necesita recursos para invertir en su

**No solicitó crédito al sistema financiero porque:**



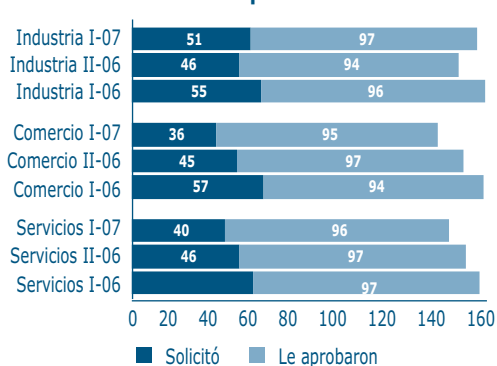
**Razones por las cuales cree que su solicitud de crédito al sistema financiero sería rechazada**

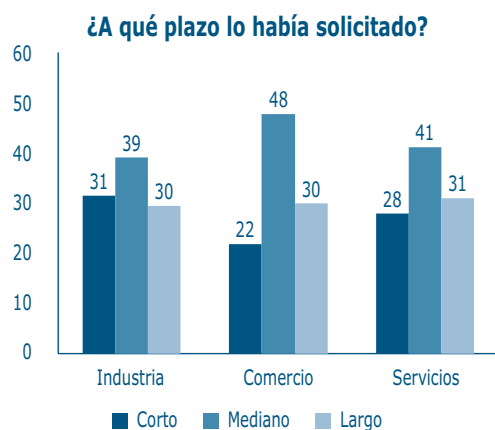
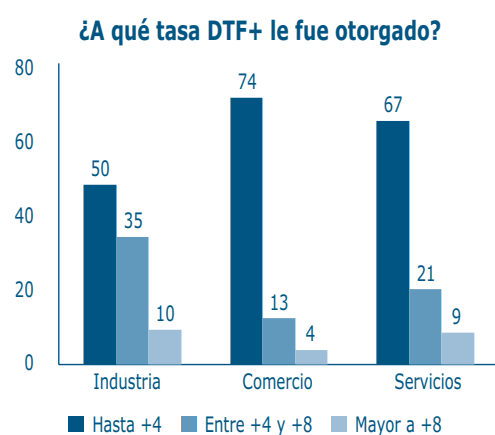
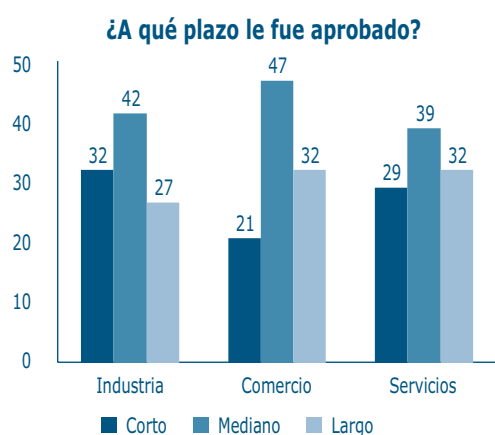
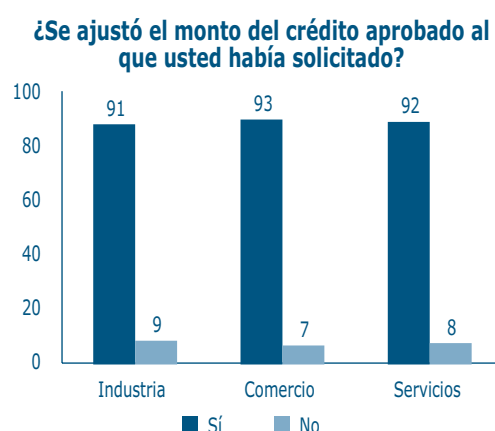
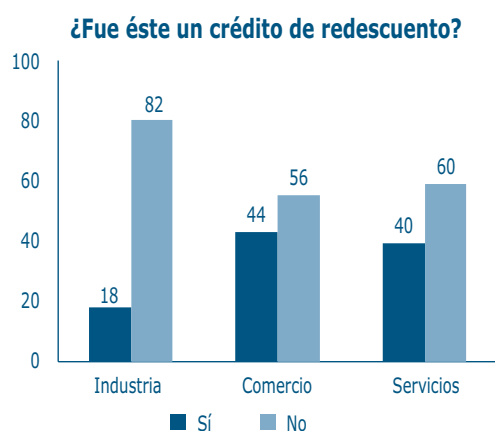


negocio, cuando a la luz de la competencia y la integración del comercio internacional las empresas de menor tamaño requieren hoy más que nunca de apalancamiento financiero para mejorar su competitividad.

Otro tema que se analizó es el de la autoexclusión, es decir, el hecho de que las pymes no apliquen a créditos formales porque consideran que serán rechazadas. Se esperaba encontrar un alto porcentaje de pymes autoexcluidas, sin embargo, los resultados de la Encuesta señalan que sólo entre el 2% y el 6% piensa que será rechazada, y dentro de éstas la mayoría expone como principales razones de esto los reportes negativos en las centrales de riesgo, insuficiencias en el flujo de caja y sobreendeudamiento (que es particularmente importante en el sector Servicios).

**¿Solicitó crédito con el sector financiero?  
¿Le fue aprobado?**



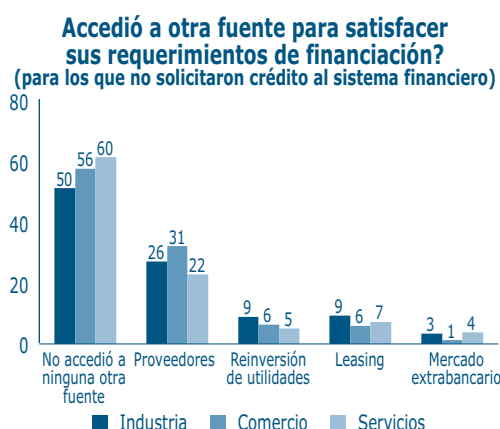
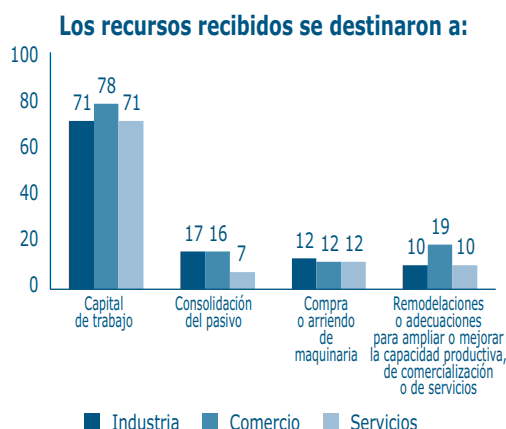
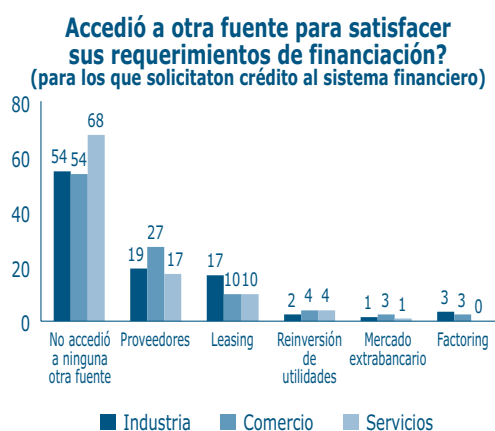
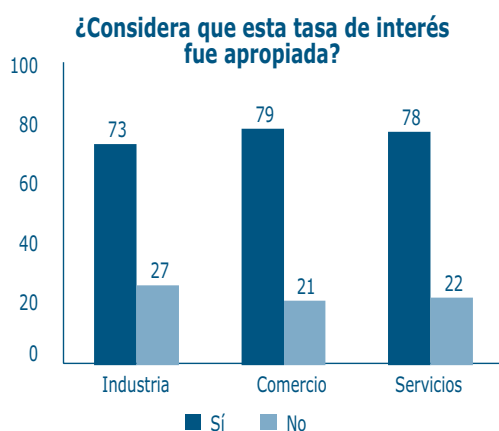


de las pymes encuestadas ya haya hecho uso de los préstamos bancarios.

Por otro lado, en cuanto a los empresarios que solicitaron crédito al sistema financiero, los resultados de la última medición confirman que las altas tasas de aprobación se mantienen (95%-97%), así como también continúa observándose un alto grado de satisfacción en cuanto a los montos y los plazos aprobados versus los solicitados.

Cabe mencionar que otra posible causa de la tendencia negativa de los porcentajes de solicitud de créditos puede estar relacionada con el hecho de que en los últimos años el sistema financiero ha logrado irrigar recursos de crédito al segmento de las pymes de manera permanente, es decir, es probable que muchas

Con respecto a los plazos se encontró un cambio importante frente a los resultados de la medición anterior que consiste en un ligero alargamiento de los plazos. En el primer semestre de 2006 el plazo más común era el corto, mientras que en la última medición el mediano plazo registró los mayores porcen-



tajes. Así mismo, tanto las solicitudes como las aprobaciones de créditos a largo plazo se incrementaron, especialmente en los sectores Comercio y Servicios.

Se registró un incremento en los porcentajes de las pymes que obtuvieron créditos a una tasa inferior a DTF+4 puntos, es decir, los resultados de la medición al segundo semestre de 2006 evidencian un abaratamiento generalizado en las tasas de interés. Se incluyó una nueva pregunta acerca de la percepción de las pymes sobre la tasa de interés de sus créditos, encontrándose que entre el 73% y el 79% ésta fue positiva.

El destino de los recursos continúa siendo mayoritariamente (71% a 78%) capital de trabajo.

Respecto a las fuentes de financiamiento complementarias, es decir, para quienes solicitaron créditos al sistema financiero, se observa que la gran mayoría de estas pymes (54% a 68%) no recurrió a ninguna otra fuente, especialmente en el caso del sector Servicios. Alrededor del 20% recurrió a la financiación con proveedores y cerca del 15% al leasing. Por su parte el factoring y la financiación en el mercado extrabancario registran porcentajes inferiores al 3%.

## ACCIONES DE MEJORAMIENTO

El 28% de las pymes industriales y el 37% de las pymes de comercio adelantó algún programa de capacitación para su personal.

El 28% de las pymes de servicios ha emprendido acciones encaminadas a obtener una certificación de calidad.

Las pymes industriales son las más dinámicas en términos de procesos de mejoramiento, dentro de los cuales la diversificación de mercados nacional e internacionalmente es importante.

Por su parte, en el sector Comercio se encuentra el mayor porcentaje de pymes (41%)

que no adelantan actualmente ningún proceso para aumentar su competitividad.

**Procesos de mejoramiento**



## NECESIDADES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

Las mayores necesidades de formación empresarial de las pymes de los tres macrosectores se encuentran en el área de mercadeo y ventas, tema especialmente importante para los empresarios del sector comercio. En segundo lugar, se encuentran los temas de productividad y competitividad. Sorprende el hecho de que tan sólo entre el 5% y el 11% de las pymes señaló el tema de gestión contable y financiera como el más importante.

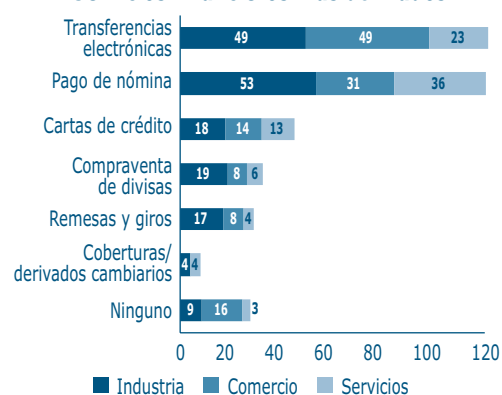
**Los funcionarios de su empresa requieren mayor formación en temas relacionados con:**



## UTILIZACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS

Las transferencias electrónicas y el pago de nómina son los servicios financieros de manejo del flujo de caja que más utilizan las pymes (en las opciones de respuesta no se incluyeron productos de colocación ni de captación). Por el contrario, las coberturas y derivados cambiarios aún tienen muy poca penetración en el segmento de las pequeñas y medianas empresas.

### Servicios financieros más utilizados



## FICHA TÉCNICA

**Técnica:** entrevista telefónica, con aplicación de un cuestionario estructurado vía CATI (Computer Assisted Telephone Interview).

**Grupo objetivo:** directivos, o personas a cargo del área financiera de empresas con activos entre 217 y 13.011 millones de pesos en activos ó número de empleados entre 10 y 200 (Ley 905, 2004).

**Cubrimiento:** nacional (18 departamentos).

**Tipo de muestreo:** estratificado (sector y subsector económico) con selección aleatoria del marco de lista.

**Tamaño de la muestra:** 1.615 empresas: 834 empresas industriales, 437 empresas comerciales y 344 empresas de servicios.

**Margen de error:** menor al 5% a nivel de los macrosectores y al 11% a nivel de los subsectores.

**Frecuencia:** semestral.

**Medición:** abril de 2007.

**Realizado por:** Ipsos-Napoleón Franco.

## COMITÉ TÉCNICO

**Corporación Andina de Fomento - Caf**  
Camilo Casas

**Bancóldex**  
Ana María Cano  
María José Naranjo

**Banco de la República**  
Héctor Zárate

**Asociación Nacional de Instituciones  
Financieras - Anif**  
Carlos Ignacio Rojas  
Carolina Gil  
María Inés Vanegas · Publimarch Ltda.

**Napoleón Franco**  
Javier Restrepo  
Ana María Escobar

## DISEÑO Y PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA

Sandra Venegas

## INFORMES

crojas@anif.com.co  
cgil@anif.com.co