



PRIMER SEMESTRE · 2011

LA GRAN ENCUESTA PYME

INFORME DE RESULTADOS



PRIMERA LECTURA REGIONAL



Firma Encuestadora:



—Napoleón Franco—

Presentación

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras - Anif, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID (con recursos del Fondo Coreano para la Reducción de la Pobreza), el Banco de la República y Bancóldex tienen el gusto de presentar los resultados de “La Gran Encuesta Pyme” correspondientes al primer semestre de 2011.

Con esta medición, la Encuesta completa once lecturas semestrales en sus cuatro módulos temáticos: Situación actual, Perspectivas, Financiamiento y Acciones de mejoramiento. Asimismo se incluyen, por primera vez, los resultados de la profundización regional realizada en las ciudades de Bogotá, Cali y Medellín con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá, la Cámara de Comercio de Cali y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. La información allí contenida se constituye en una herramienta para generar conocimiento detallado de las Pymes en cada una de las ciudades estudiadas.

La Encuesta fue realizada en los meses de mayo y junio de 2011 por Ipsos-Napoleón Franco, firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme desde sus inicios en 2006. En la última lectura se entrevistó a 3.349 empresarios Pyme de los macrosectores de industria, comercio y servicios, los cuales a su vez pertenecen a los 21 sub-

sectores económicos con mayor participación de pequeñas y medianas empresas.

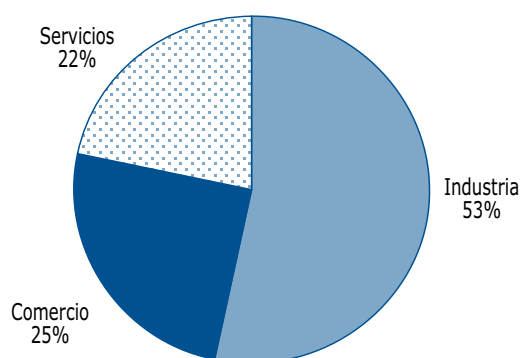
En general, los resultados del primer semestre de 2011 de la Gran Encuesta Pyme reflejaron una pronunciada mejoría en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios, aunque con marcadas diferencias entre sectores. En cuanto a las perspectivas sobre la situación futura de sus negocios, los últimos resultados señalan una relativa moderación en las expectativas de corto plazo de los empresarios en los tres macrosectores que abarca la Encuesta.

Por otra parte, el Indicador Pyme Anif (IPA), que mide el clima de los negocios en el segmento Pyme, alcanzó un valor de 64, lo que ubicó esta variable en el plano bueno. Por último, dado que ésta es una encuesta de opinión, no de actividad productiva efectiva de las Pymes, la interpretación de sus resultados exige el mayor cuidado.

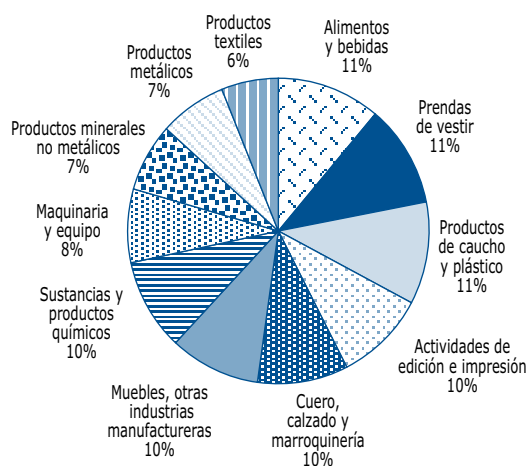
Finalmente, Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta Pyme. Ellos, a través de su apoyo técnico y económico, han permitido su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre el importante segmento de las pequeñas y medianas empresas en Colombia.

Distribución de la muestra total

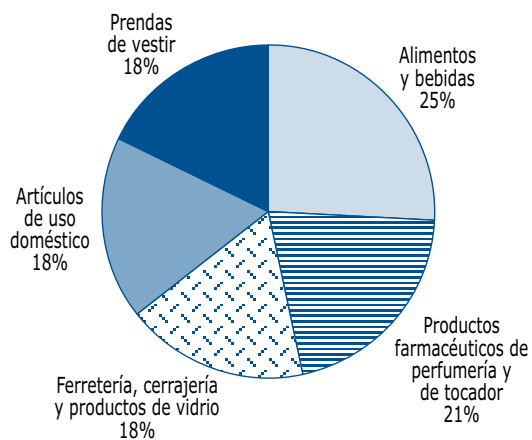
Distribución de la muestra



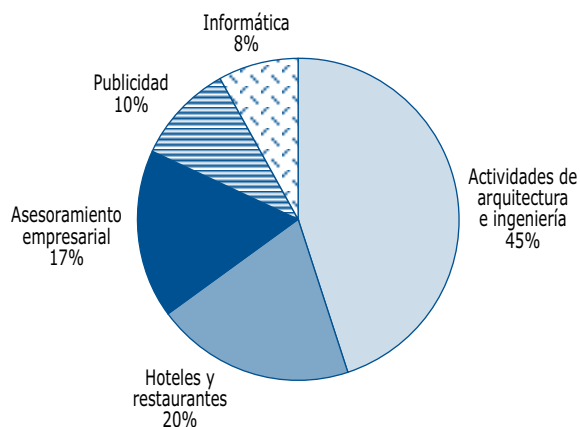
Distribución sectorial de la muestra de industria



Distribución sectorial de la muestra de comercio



Distribución sectorial de la muestra de servicios



Análisis de resultados a nivel nacional

Situación actual Segundo semestre de 2010

Sector industria

El porcentaje de Pymes industriales que reportó una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2010 fue del 46%, superior en 5 puntos porcentuales al observado un año atrás. Adicionalmente, el porcentaje de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño en el segundo semestre de 2010 es el registro histórico más bajo desde el segundo semestre de 2007. En efecto, la proporción de empresarios que indicó que su situación se deterioró en el segundo semestre de 2010 descendió del 21% al 16% entre 2009-II y 2010-II, es decir, 5 puntos porcentuales menos (ver gráfico 1). Al igual que lo registrado en 2008 y 2009, el 38% de los encuestados calificó su situación económica general durante 2010-II como igual a la que tuvieron durante 2009-II.

Así, el balance de respuestas (diferencia entre las respuestas positivas y las negativas) correspondiente a la pregunta sobre la situación económica general de las Pymes industriales continuó con la recuperación iniciada en el segundo semestre de 2009 (ver gráfico 2). De esta manera, el balance de respuestas correspondiente a esta pregunta se incrementó de 20 a 30 entre 2009-II y 2010-II y se ubicó muy cerca de su promedio histórico (31).

Al interior de la industria, las opiniones de los empresarios con respecto a su situación actual siguen siendo favorables. De hecho, los subsectores de prendas de vestir, muebles, productos minerales no metálicos, sustancias y productos químicos y productos metálicos se destacaron por presentar la percepción

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2010 con respecto al primer semestre de 2010?

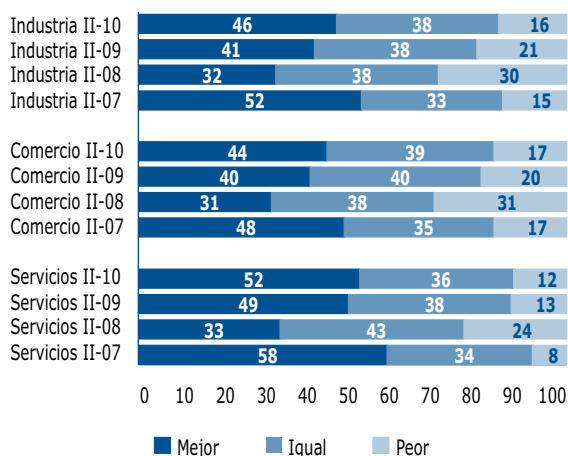
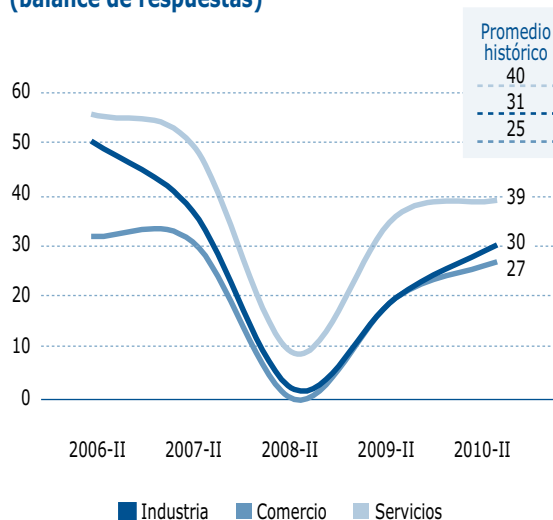


Gráfico 2. Situación económica general (balance de respuestas)



más favorable. En efecto, tuvieron balances de respuestas de 41, 38, 35, 33 y 32, respectivamente, los cuales estuvieron por encima del promedio industrial (30). Por su parte, las ramas de cuero, calzado y marroquinería y productos textiles se caracterizaron por presentar las percepciones menos favorables (balances de respuestas de 25 y 18) (ver gráfico 13).

Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial registraron una importante recuperación con respecto a lo observado dos años atrás y su tendencia sigue siendo favorable. Se observó un incremento de 4 a 20 en el balance de respuestas entre 2008-II y 2010-II (ver gráfico 3), y se acercó a su promedio histórico de

Gráfico 3. Ventas
(balance de respuestas)

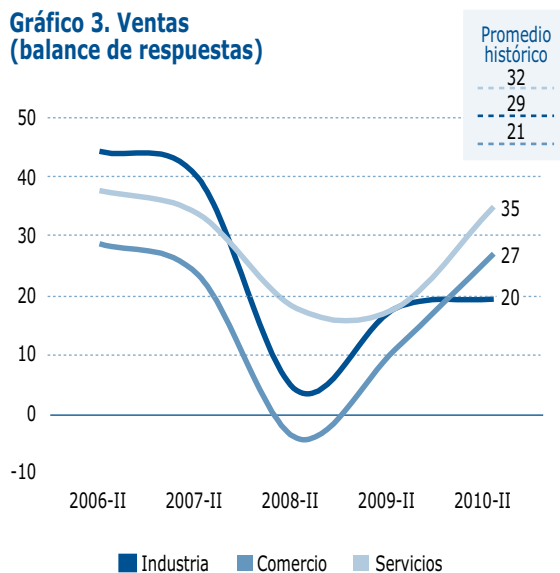
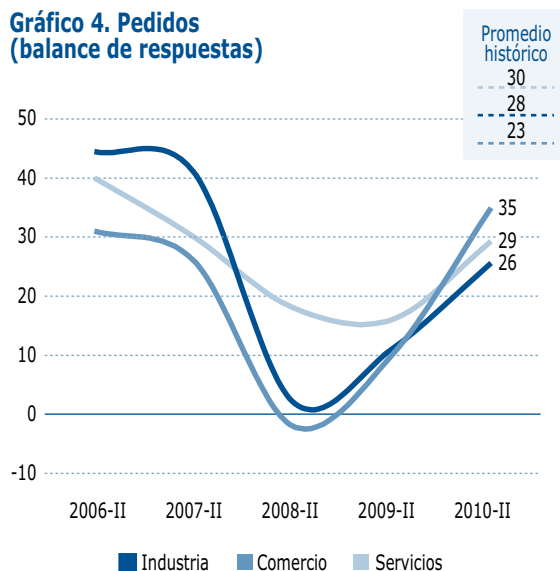


Gráfico 4. Pedidos
(balance de respuestas)

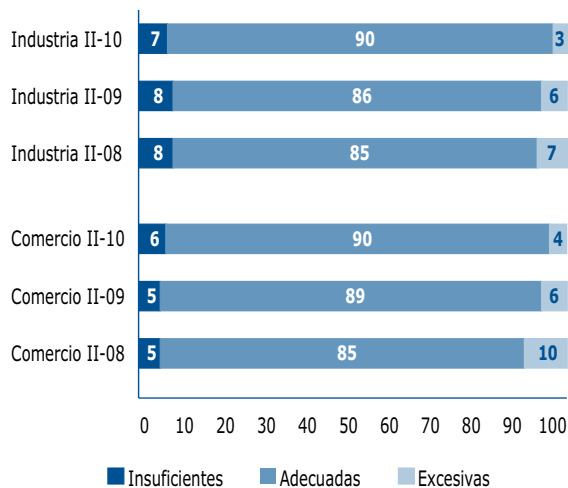


29. Asimismo, en materia de pedidos, los resultados de la más reciente lectura de la Encuesta reflejan que la recuperación de la demanda de las Pymes se consolidó en el segundo semestre de 2010. En el caso de la industria, el balance de respuestas a esta pregunta pasó de 16 en 2009-II a 26 en 2010-II (ver gráfico 4).

Sin duda, los más recientes resultados de la Encuesta en materia de ventas y pedidos reflejan que la recuperación del segmento Pyme se ha consolidado. En efecto, el dinamismo de la demanda de las Pymes es congruente con la fase de recuperación económica que se presentó a partir del último trimestre de 2009. De hecho, al cierre de 2010 se registró un crecimiento del PIB del 4.3% anual, mientras que un año atrás fue del 1.5%. Asimismo, el consumo de los hogares se reactivó alcanzando una tasa de crecimiento del 3.3% en el mismo período. Cabe recordar que la pérdida de dinamismo del consumo de los hogares fue uno de los principales factores que determinó la evolución negativa de la demanda interna en 2009. Otro factor responsable por el comportamiento que ha tenido la demanda de este segmento es el crecimiento en la cartera de consumo. Mientras que para el cierre de 2009 ésta registró un decrecimiento anual del 1.4%, al cierre de 2010 alcanzó un crecimiento del 16.4% anual.

En cuanto al nivel de existencias, en el sector industrial, éstas son adecuadas en el 90% de los casos (ver gráfico 5). Las Pymes continúan regulando su producción de acuerdo con la evolución de la demanda. En efecto, el gráfico 6 muestra una recuperación en el balance de respuestas a la pregunta sobre el nivel de producción de estas firmas en el segundo semestre de

Gráfico 5. Existencias
(%)



2010 (de 16 a 25 entre 2009-II y 2010-II). Sin embargo, esta variable se encuentra aún por debajo de su promedio histórico de 32. Esto ha implicado una mayor Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), que luego de alcanzar un mínimo del 60% en 2008-I, ascendió hasta llegar al 75% en 2010-II, siendo el registro histórico más alto desde 2006-II (ver gráfico 7).

En respuesta al mayor ritmo de la actividad productiva, la inversión en maquinaria y equipo de las Pymes industriales viene acelerándose. El balance de respuestas a esta pregunta continuó en el plano positivo (13) durante el segundo semestre de 2010 y se acercó a su promedio histórico de 19 (ver gráfico 8). El repunte registrado en esta variable es eviden-

te, pues un año atrás, el balance de respuestas tan sólo alcanzó un valor de 8. Sin embargo, la capacidad actual de las empresas es suficiente para atender la demanda del mercado, por lo que el resultado del balance de respuestas a esta pregunta obedece a que el 70% de las Pymes mantuvo constante la inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2010 y un 22% de éstas la incrementó durante el mismo período.

De otro lado, en el sector manufacturero se observa que en el segundo semestre de 2010 se presentó un encarecimiento de los insumos productivos. El balance de respuestas (41) a esta pregunta indica que el porcentaje de Pymes industriales que manifestó haber

Gráfico 6. Producción industrial (balance de respuestas)

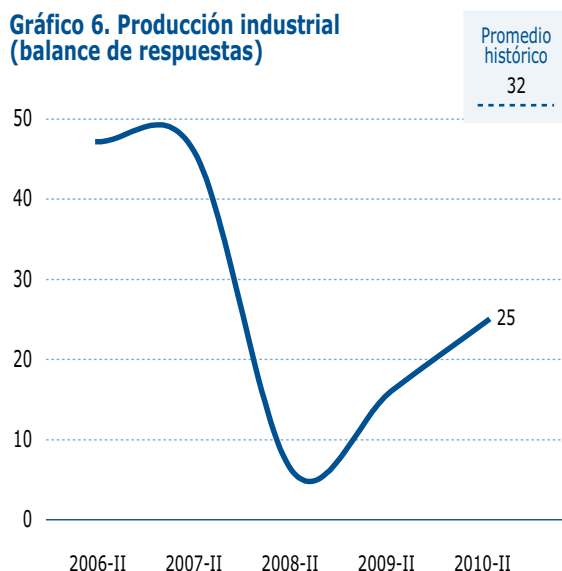


Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada (50% de las Pymes industriales)

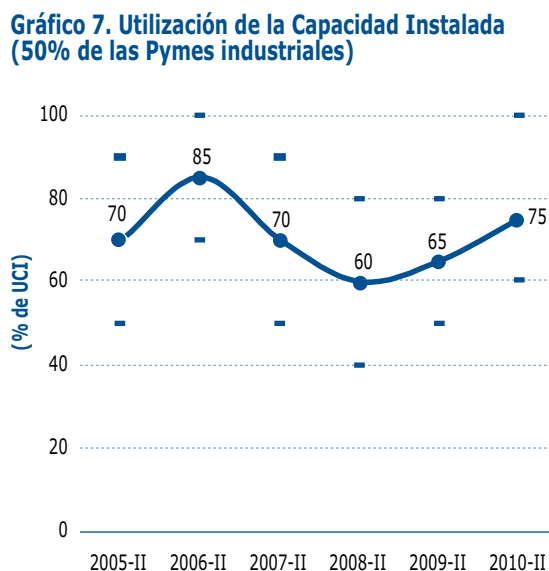


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (balance de respuestas)

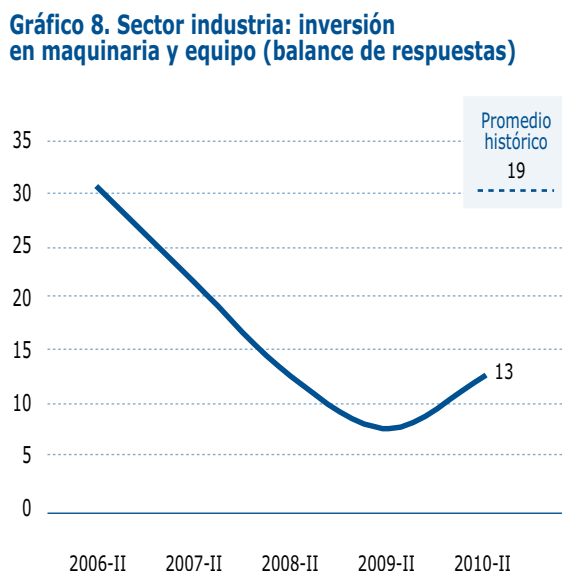
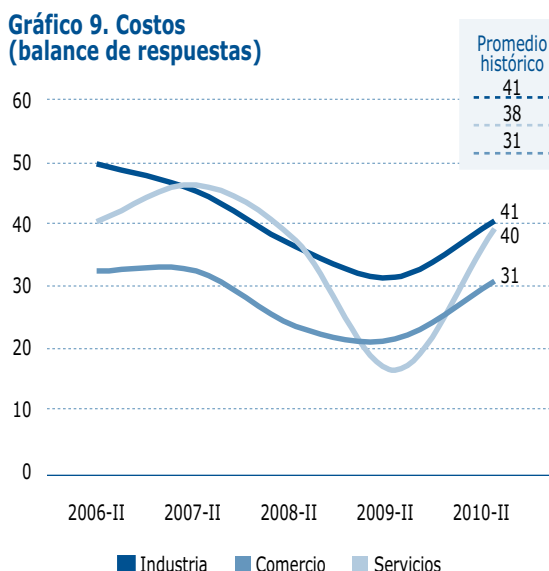


Gráfico 9. Costos (balance de respuestas)



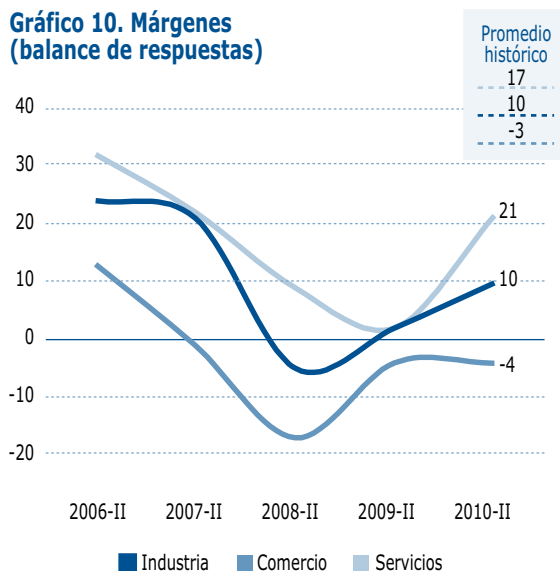
sufrido un encarecimiento de sus insumos (49%) fue superior al de aquellas que reportaron una reducción en sus costos (8%), (ver gráfico 9). Vale la pena resaltar que en 2010-II el 44% de las Pymes manufactureras reportó que el costo de sus insumos permaneció estable con respecto al semestre inmediatamente anterior. Lo anterior no logró afectar negativamente los márgenes, dada la recuperación de la demanda interna. Por el contrario, éstos exhibieron un rebote positivo con respecto a un año atrás. En efecto, el gráfico 10 muestra cómo en el caso de las Pymes industriales el balance de respuestas a esta última pregunta presentó una gran recuperación y pasó de 2 en el segundo semestre de 2009 a 10 en igual semestre de 2010. Lo anterior indica que es menor la proporción de empre-

sarios industriales que vio disminuir sus márgenes de ganancias con respecto al dato de un año atrás. Adicionalmente y de acuerdo con el comportamiento de los costos, el 50% de las Pymes de este sector manifestó que sus márgenes se mantuvieron iguales.

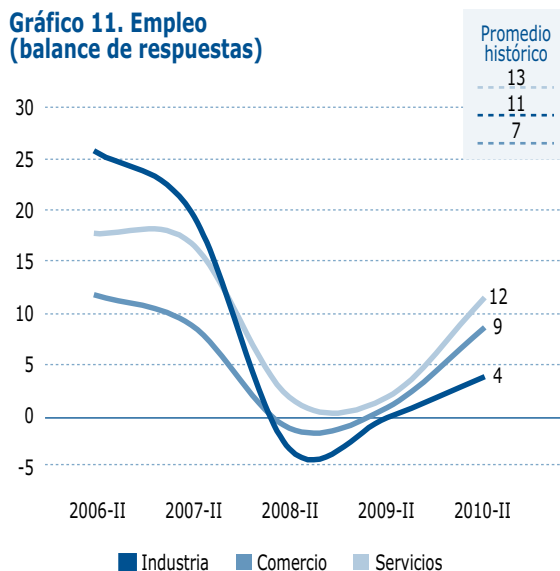
En cuanto al empleo, ésta es otra de las variables que mostró señales de recuperación consolidada en la última medición de la Encuesta, pues el balance de respuestas alcanzó un mínimo de -3 en 2008-II (ver gráfico 11) y actualmente ya no se ubica en el plano negativo. Por el contrario, en la última medición de la Encuesta alcanzó un valor de 4. Sin embargo, éste sigue siendo un factor de preocupación pues la proporción de Pymes del sector industrial que redujo su planta de personal (15%) en el segundo semestre de 2010 fue muy similar a la de aquellas que fueron capaces de generar nuevos puestos de trabajo (19%).

Similar a lo observado en la medición correspondiente al segundo semestre de 2009, en la última lectura de la Encuesta, las Pymes industriales identificaron la falta de demanda como el principal problema para el desarrollo de sus actividades, aunque en menor proporción (25% de los entrevistados vs. 35% un año atrás). La rotación de cartera se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 19%, 3 puntos porcentuales más que el porcentaje registrado en 2009-II. El costo de los insumos y el capital de trabajo insuficiente obtuvieron un porcentaje del 17% y el 12%, ubicándose en tercer y cuarto lugar respectivamente (ver gráfico 12). Finalmente, en otros problemas para las Pymes industriales podemos encontrar la revaluación de la tasa de cambio (8%) y el contrabando (7%).

**Gráfico 10. Márgenes
(balance de respuestas)**



**Gráfico 11. Empleo
(balance de respuestas)**



**Gráfico 12. Sector industria:
Principal problema (%)**



Resultados subsectores industria

Balance de respuestas*

Gráfico 13. Situación económica general



Gráfico 14. Volumen de ventas

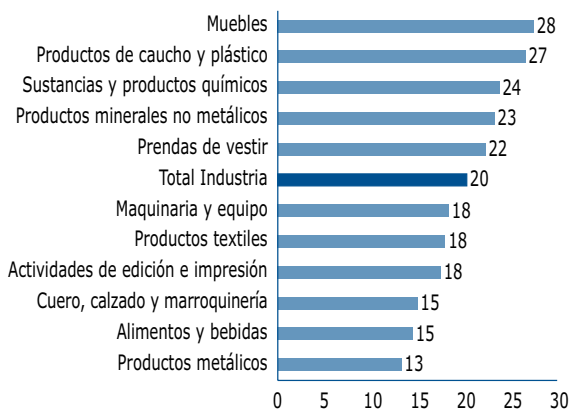


Gráfico 15. Volumen producido



Gráfico 16. Nivel de pedidos recibidos



Gráfico 17. Márgenes



Gráfico 18. Número de trabajadores



Gráfico 19. Costos de producción**Gráfico 20. Inversión en maquinaria y equipo**

*Respuestas positivas – respuestas negativas

Sector comercio

Desde el inicio de la Encuesta, los empresarios del sector comercio han sido los de percepciones más negativas sobre su situación económica. A la luz de los resultados más recientes, el 44% de los empresarios del sector comercio reportó mejoría de su situación económica durante el segundo semestre de 2010, mientras que el de aquellos que opinaron lo contrario fue del 17% (la más alta de los tres macrosectores), lo que significa una reducción de 3 puntos porcentuales con respecto al resultado de un año atrás. Esto produjo un balance de respuestas de 27, 7 puntos por encima del resultado registrado para 2009-II (ver gráfico 2). Al igual que el sector industrial, las Pymes del sector comercio presentaron una importante recuperación en la percepción de su situación actual con respecto a lo observado en el segundo semestre de 2008 cuando el balance de respuestas a esta pregunta se ubicó en 0.

A nivel de subsectores, se destacan por su percepción favorable respecto a la evolución reciente de sus negocios los subsectores de prendas de vestir y artículos de uso doméstico con balances de respuestas de 30 en ambos casos. Por su parte, el sector de productos farmacéuticos, de perfumería y de tocador tuvo la percepción menos favorable dentro del comercio con un balance de respuestas de 20.

En cuanto a la evolución de la demanda, la percepción de los comerciantes Pyme fue positiva, en su mayoría, durante el segundo semestre de 2010. En consecuencia, los balances de respuestas correspondientes a las preguntas sobre las ventas y los pedidos presentaron un registro positivo. En el caso de las ventas, el sector comercio fue el que mayor rebote presentó entre los tres macrosectores, al pasar de un balance de 11 a uno de 27. Lo anterior se dio gracias a que el porcentaje de empresarios que vio incrementar sus ventas en 2010-II fue del 47% frente al 35% que se registró un año atrás. Por su parte, los pedidos mostraron la misma tendencia con un balance de respuestas de 35 (ver gráficos 3 y 4). Este incremento en el volumen de ventas que se registró en las Pymes comerciales en el segundo semestre de 2010 estuvo acompañado por una recuperación en la superficie de ventas, cuyo balance de respuestas rompió la tendencia negativa en el segundo semestre de 2008 y para 2010-II se ubicó en 17. Dicho balance de respuestas se ubicó por encima de su promedio histórico de 14 (ver gráfico 21). Esto sugiere que, en general, los comerciantes pudieron ampliar su base de clientes, con el fin de compensar la caída en el número de unidades vendidas de los años 2008 y 2009.

Al interior del comercio, encontramos que en materia de ventas y pedidos, el subsector que mejor

percepción registró en el segundo semestre de 2010 fue prendas de vestir, con un balance de respuestas de 44 y 35, respectivamente. Las disparidades al interior de estos sectores son claras, y se presentan también entre las firmas según factores como su tamaño, la concentración del mercado, la apertura a mercados externos, la diferenciación de los bienes, etc. De ahí que, por ejemplo, en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, las pertenecientes al sector comercial sintieran con mayor fuerza los efectos adversos de la fase negativa del ciclo económico iniciada en 2008 y sean las de mayor recuperación en línea con el mayor dinamismo reciente de la demanda interna.

Por otro lado, el porcentaje de Pymes comerciales que calificó como excesivo su nivel de existencias se ubicó en un 6% en el segundo semestre de 2010. Un año atrás éste era del 5% (ver gráfico 5).

En materia de costos de comercialización, los resultados de la última medición señalaron una relativa estabilidad respecto de las mediciones recientes. El porcentaje de empresarios que reportó que esta variable permaneció constante (51%) fue superior al de aquellos que señalaron un incremento (40%). Esto hizo que el balance de respuestas a esta pregunta ascendiera hasta llegar a 31 (ver gráfico 9). Sin embargo, el balance asociado al margen de ganancias del sector de comercio no logró salir del plano negativo (-4) y se ubicó por debajo al correspondiente a los sectores de industria y servicios (10 y 21, respectivamente).

Específicamente, el 24% de los encuestados afirmó que éste decreció durante el segundo semestre de 2010 y tan sólo un 20% logró ampliarlo (ver gráfico 10).

En cuanto a la evolución del empleo, durante el segundo semestre de 2010 fue mayor la proporción de los empresarios que contrató nuevos trabajadores directos que la de aquellos que disminuyeron el número de empleados, por lo cual el balance de respuestas se ubicó en 9, por encima del promedio histórico de 7, siendo superior al registrado por las Pymes del sector industrial (ver gráfico 11). El subsector de alimentos y bebidas fue el que mostró la mayor creación de puestos de trabajo al interior de la rama del comercio minorista (balance de respuestas de 19).

A diferencia de lo registrado desde el inicio de la crisis en 2008, las Pymes comerciales señalaron la competencia de grandes superficies como el principal problema que enfrentaron durante el segundo semestre de 2010 (31% de los consultados). Problemas asociados a la rotación de la cartera ocuparon el segundo lugar (17%). En la medición de la Encuesta tomada en el segundo semestre de 2009, el mayor obstáculo indicado por estas empresas había sido la falta de demanda (cerca del 27% de los entrevistados), el cual cayó a la tercera posición en la medición de 2010-II, con un porcentaje del 12%. El contrabando y la carga tributaria aparecen en el cuarto y quinto lugar, con porcentajes del 8% y el 7%, respectivamente (ver gráfico 22).

Gráfico 21. Sector comercio: superficie de ventas (balance de respuestas)

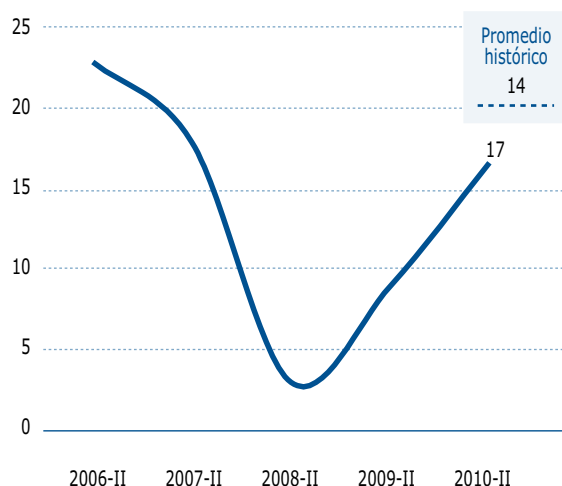
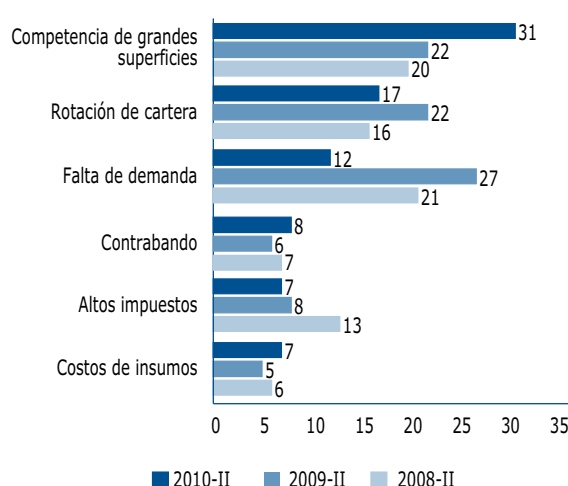


Gráfico 22. Sector comercio: Principal problema (%)



Resultados subsectores comercio

Balance de respuestas*

Gráfico 23. Situación económica general

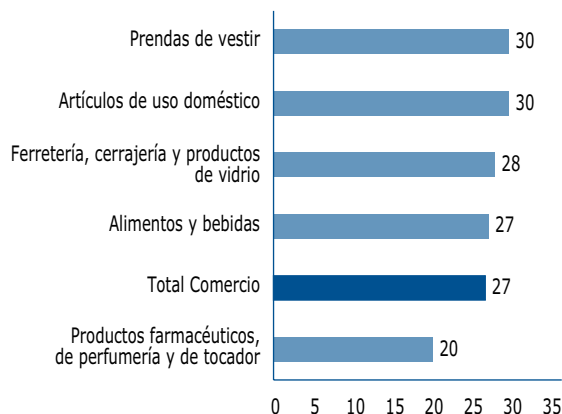


Gráfico 24. Volumen de ventas

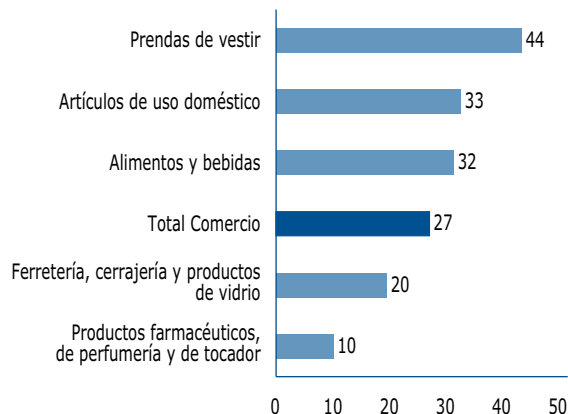


Gráfico 25. Nivel de pedidos recibidos

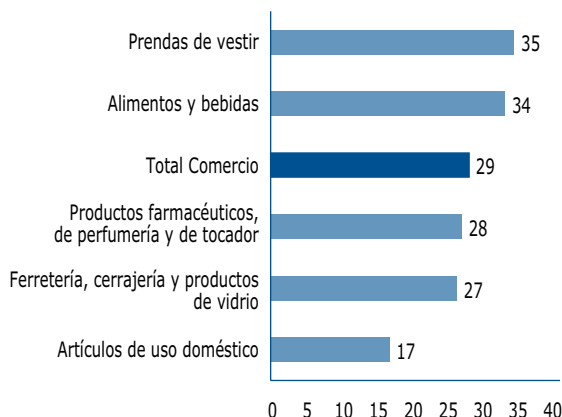


Gráfico 26. Márgenes comerciales

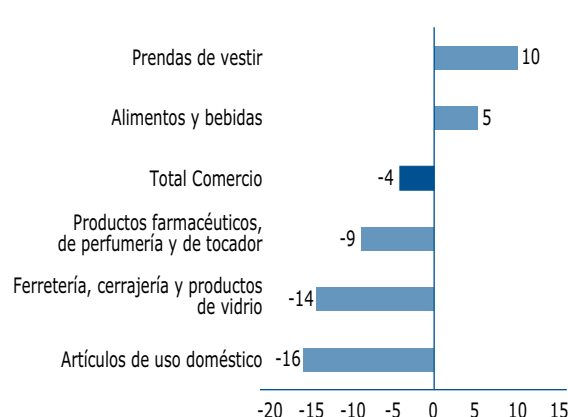


Gráfico 27. Número de trabajadores

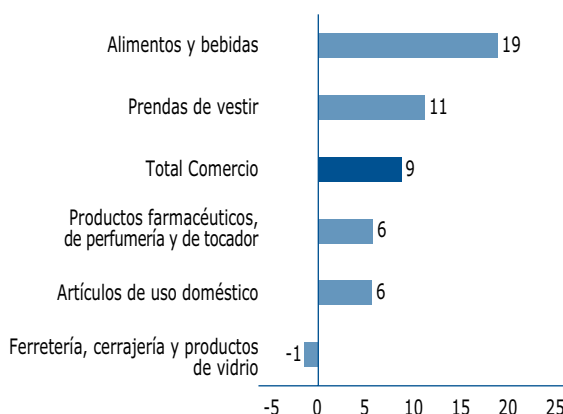
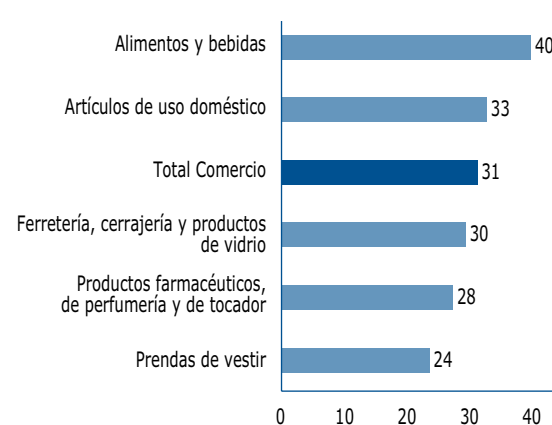


Gráfico 28. Costo de ventas



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Sector servicios

Al igual que los sectores de industria y comercio, la evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios de su situación económica general en el segundo semestre de 2010 indicó que la recuperación se consolidó durante este período. Así, el porcentaje de empresarios que vio mejorar los negocios aumentó del 49% al 52% entre 2009-II y 2010-II, al mismo tiempo que el de quienes indicaron un deterioro cayó del 13% al 12% en el mismo período (ver gráfico 1). Lo anterior generó un incremento de 3 puntos en el balance de respuestas a esta pregunta, tal como se observa en el gráfico 2. Éste es el balance de respuestas más alto (39) entre los tres macrosectores y es evidente que la percepción de los empresarios del sector servicios, al igual que los demás macrosectores, consolidó su recuperación en el último semestre de 2010.

Al interior del sector, los subsectores de hoteles y restaurantes, actividades de arquitectura e ingeniería, y publicidad evidenciaron las percepciones más favorables (balance de respuestas de 41, 41 y 40, respectivamente).

La mejor percepción de los empresarios de servicios, respecto de su situación actual, está asociada con el mayor ritmo de recuperación que presentaron las respuestas correspondientes a ventas y pedidos. En efecto, el balance de respuestas sobre la evolución de las ventas pasó de 18 en 2009-II a 35 en 2010-II y superó su promedio histórico (32). Por su parte, el balance de respuestas correspondiente a las órdenes de servicios pasó de 16 en 2009-II a 29 en 2010-II.

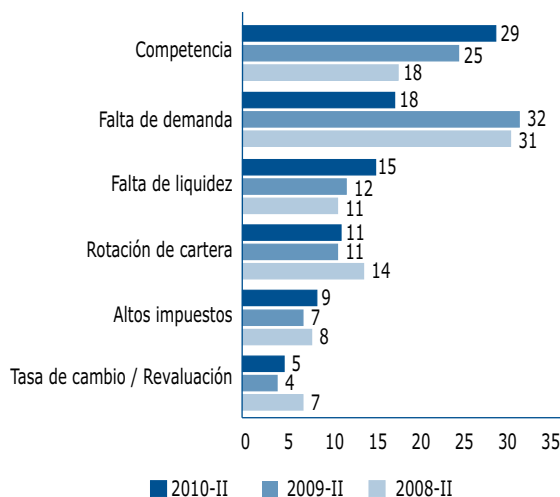
El 52% de las Pymes de servicios reportó haber sufrido un encarecimiento de sus costos de operación en el segundo semestre de 2010. Un año atrás este porcentaje fue del 34%, 18 puntos porcentuales menor. Por su parte, el 12% indicó que éstos retrocedieron, lo cual ubicó en 40 el balance de respuestas a esta pregunta, siendo el segundo más bajo entre todos los macrosectores. El comporta-

miento de los márgenes sugiere que los empresarios del sector servicios al parecer pudieron trasladar fácilmente los mayores costos a sus precios finales, pues el balance de respuestas correspondiente al margen de ganancias presentó el mayor incremento y se ubicó en 21, superando su promedio histórico de 17.

El 64% de los empresarios Pyme de servicios mantuvo estable su planta de personal durante el segundo semestre de 2010, el 24% la aumentó y el 12% la redujo, con lo cual el balance de respuestas correspondiente al empleo se ubicó en 12, muy cerca del promedio histórico de 13 (ver gráfico 11).

Por último, tal como ocurrió en el macrosector de comercio, en el de servicios el principal problema que señalaron las Pymes para el desarrollo de su actividad en el segundo semestre de 2010 fue la competencia (29%). En segundo lugar se ubica la falta de demanda, con un 18% de las repuestas, y en tercer lugar están las dificultades asociadas a la falta de liquidez (15%) (ver gráfico 29).

Gráfico 29. Sector servicios: principal problema (%)



Resultados subsectores servicios

Balance de respuestas*

Gráfico 30. Situación económica general

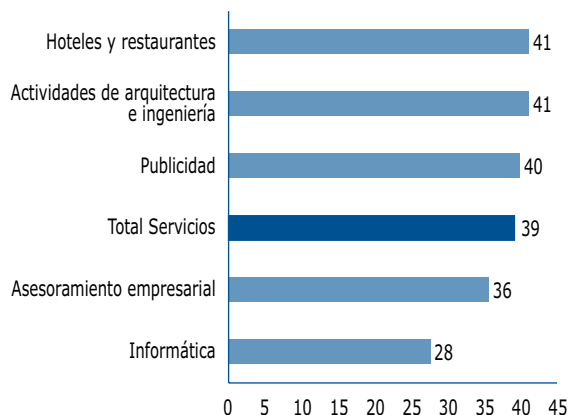


Gráfico 31. Volumen de ventas

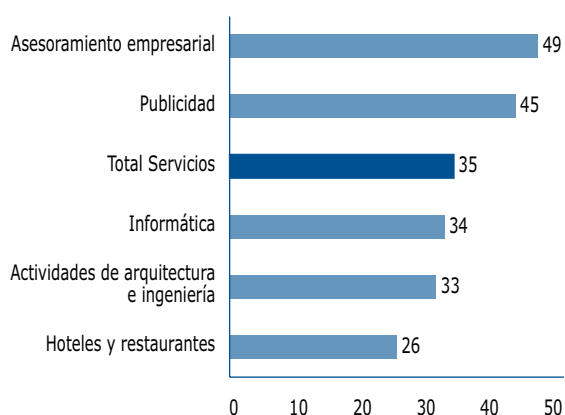


Gráfico 32. Volumen de órdenes de servicio

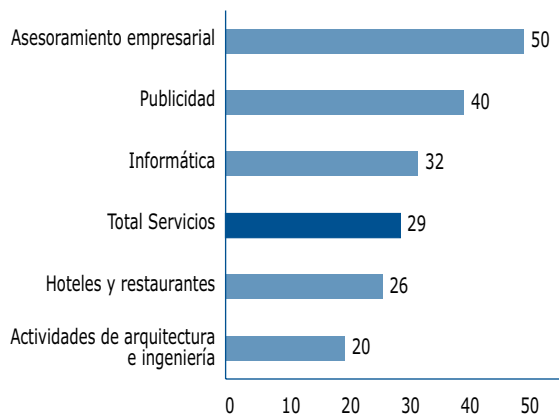


Gráfico 33. Número de trabajadores directos

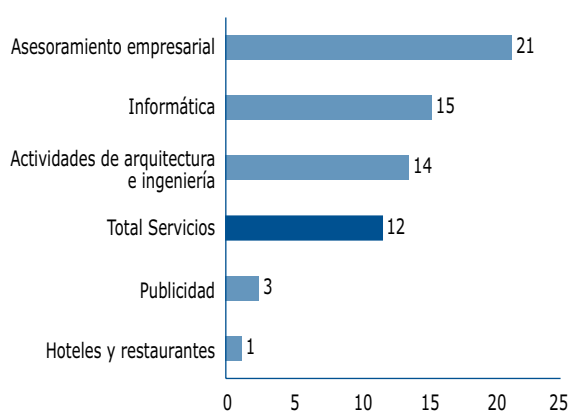


Gráfico 34. Número de trabajadores indirectos

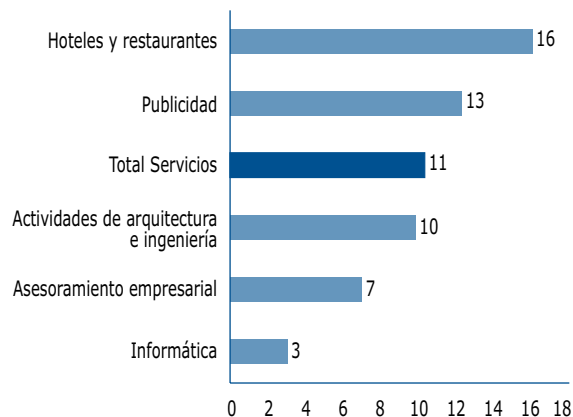


Gráfico 35. Costos de operación



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Perspectivas

Primer semestre de 2011

Gráfico 36. Desempeño general (%)

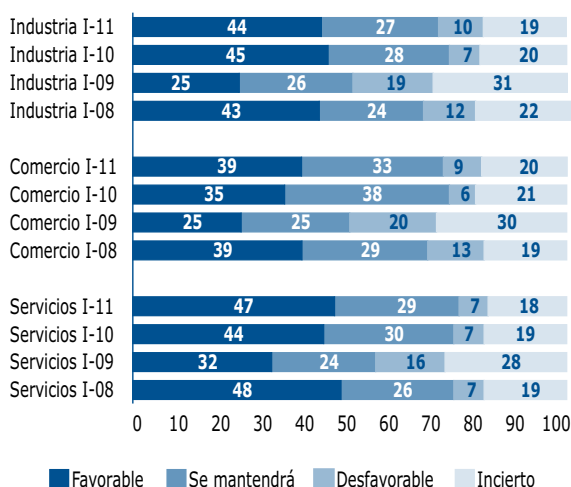
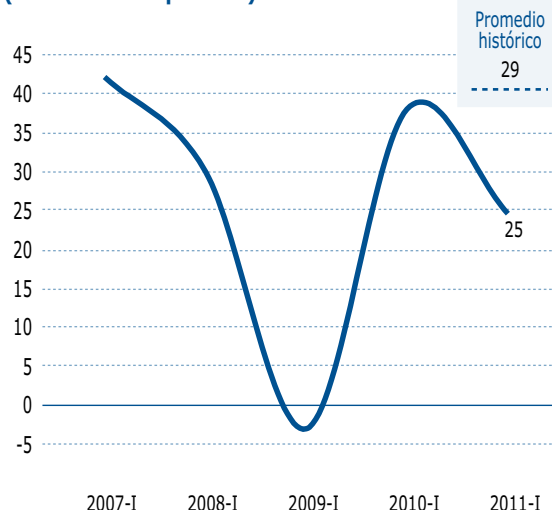


Gráfico 37. Expectativas de producción industrial (balance de respuestas)



Sector industria

Similar al comportamiento positivo de las percepciones sobre la situación actual de las Pymes ha sido el grado de optimismo respecto al desempeño futuro de sus negocios. De hecho, el 44% de los empresarios industriales encuestados considera que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2011 será favorable, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 45% (ver gráfico 36). Por su parte, la proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general continúa siendo reducida (10%). El 19% de los empresarios reportó incertidumbre con respecto a su futuro inmediato, lo que significa que permanecieron relativamente estables con respecto a lo registrado un año atrás (20% en 2010-I).

A nivel de subsectores se destacan el de productos metálicos; productos minerales no metálicos; cuero, calzado y marroquinería; y maquinaria y equipo como los más optimistas (balances de respuestas de 50, 48, 43, y 42, respectivamente). En tanto que los subsectores de productos textiles y actividades de edición e impresión mostraron las expectativas

menos positivas respecto a su situación al finalizar el primer semestre de 2011 (balances de respuestas de 24 y 23, respectivamente).

En cuanto al nivel de producción industrial, los empresarios del sector empeoraron sus expectativas al pasar de un balance de respuestas de 38 a 25 entre 2010-I y 2011-I, alejándose de su promedio histórico de 29 (ver gráfico 37). En línea con lo anterior, los resultados más recientes evidencian que los empresarios industriales registraron una fuerte caída en las expectativas de la evolución futura del nivel de pedidos. En efecto, el balance de respuestas fue de 24 y se ubicó 6 puntos por debajo de su promedio histórico de 48 (ver gráfico 38).

Es importante mencionar que a nivel de subsectores, el de productos textiles es el menos optimista con respecto a su nivel de producción, volumen de pedidos recibidos y ventas. En efecto, los balances de respuestas a estas preguntas pasaron al plano negativo (-2, -8 y -2, respectivamente). Esta relativa moderación en el ritmo de crecimiento al parecer

está soportada en la menor demanda que se estaría presentando por los productos del sector textil y confecciones durante 2011 ante la escalada en el precio internacional de la fibra de algodón. Cabe recordar que entre 2009 y lo corrido de 2011, la cotización en el mercado internacional de la fibra de algodón presentó un incremento del 80% aproximadamente. Esto ha afectado a los productores nacionales pues esta materia prima representa cerca del 60% del total de insumos del sector.

En contraste, los empresarios dedicados a las actividades de productos minerales no metálicos figu-

raron como los más optimistas de la industria (ver gráficos 41 a 44).

Durante el primer semestre de 2011, las Pymes manufactureras anticiparon un menor dinamismo en materia de inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 39). El balance de respuestas a esta pregunta descendió a 12, lo cual, comparado con los resultados de la lectura anterior, indica que los empresarios anticipan una moderación en el ritmo de crecimiento para este sector durante 2011, pues las firmas evidenciaron menor interés en ensanchar sus plantas y modernizar sus equipos productivos.

Gráfico 38. Expectativas de pedidos (balance de respuestas)

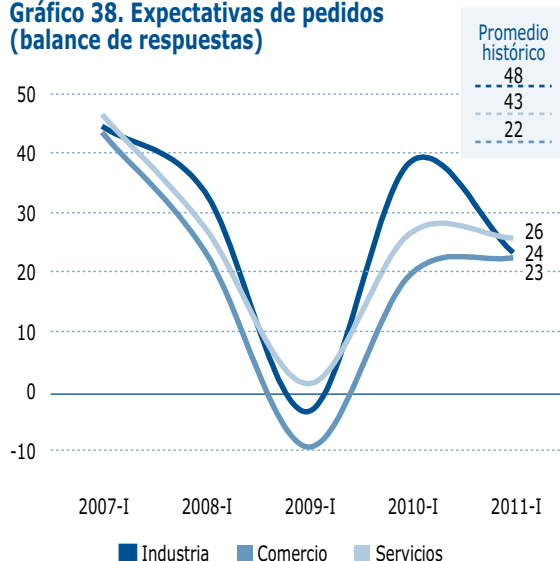
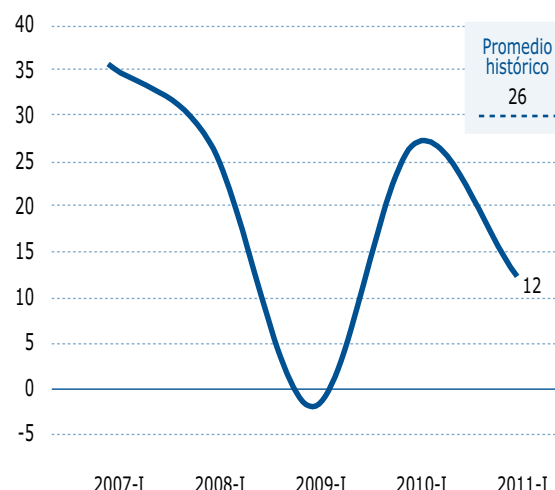


Gráfico 39. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (balance de respuestas)



Resultados subsectores industria

Balance de respuestas*

Gráfico 40. Situación económica general



Gráfico 41. Volumen de producción**Gráfico 42. Nivel de pedidos recibidos****Gráfico 43. Inversión en maquinaria y equipo****Gráfico 44. Ventas**

*Respuestas positivas – respuestas negativas

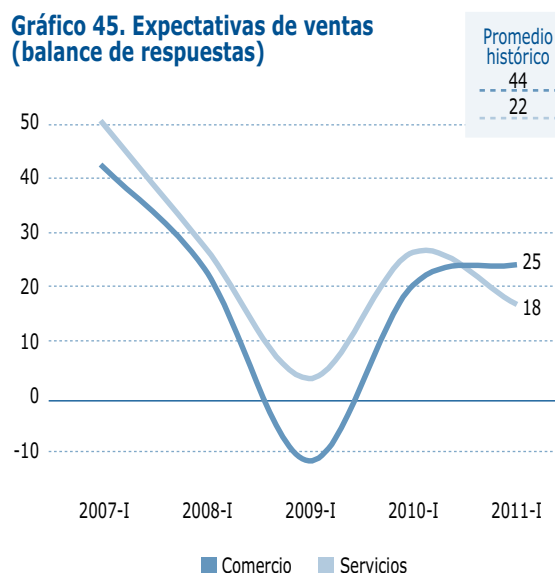
Sector comercio

El 39% de las Pymes comerciales espera que el desempeño general de su empresa sea favorable en el primer semestre de 2011. Por su parte, el porcentaje de empresarios comerciales que anticiparon estabilidad en la situación para el primer semestre de 2011 con respecto al semestre inmediatamente anterior descendió al 33%, mientras que un año atrás este porcentaje alcanzó el 38%. Es de destacar que tan sólo el 9% de las Pymes espera un comportamiento desfavorable, mientras que dos años atrás este porcentaje ascendía al 20%.

Al desagregar las respuestas por subsectores, encontramos que dentro de los más optimistas se encuentran ferreterías y productos farmacéuticos (balances de respuestas de 42 y 32, respectivamente). Por el contrario, los subsectores de prendas de vestir y artículos de uso doméstico registraron el menor balance de respuestas (25 y 19, respectivamente) en cuanto a las expectativas sobre la situación general al cierre del primer semestre de 2011 (ver gráfico 46).

Por otra parte, las Pymes comerciales prevén que la recuperación de la demanda iniciada en el segundo semestre de 2009 se modere en el primer semestre de 2011. En efecto, los balances de respuestas correspondientes a los niveles de pedidos y de ventas presentaron un leve incremento de 20 a 24 en el caso de pedidos y de 21 a 25 en el caso de las ventas durante el período comprendido entre 2010-I y 2011-I (ver gráficos 38 y 45).

Gráfico 45. Expectativas de ventas (balance de respuestas)



Resultados subsectores comercio

Balance de respuestas*

Gráfico 46. Situación económica general

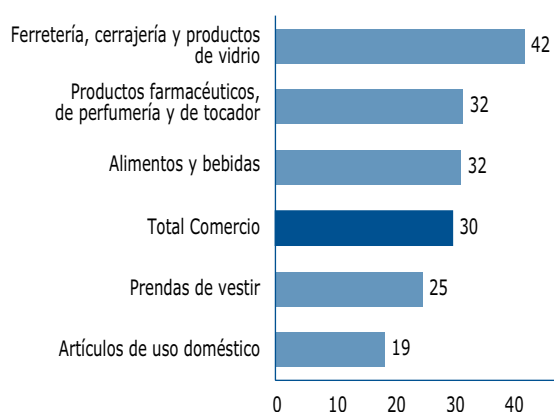


Gráfico 47. Volumen ventas

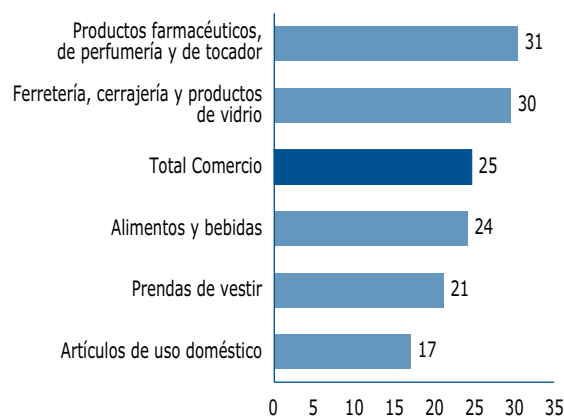
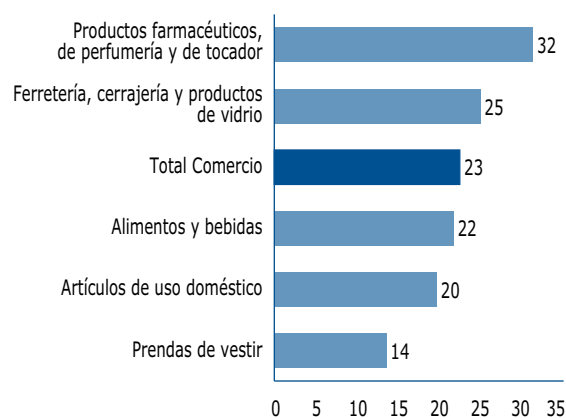


Gráfico 48. Nivel de pedidos recibidos



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Sector servicios

El 47% de los empresarios de servicios manifestó que el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2011 sería favorable. Esta cifra es 15 puntos porcentuales superior a la registrada dos años atrás. Este mayor optimismo de las Pymes de servicios vino acompañado por un menor grado de incertidumbre (19% de los consultados en 2010-I vs. 18% en 2011-I) respecto al futuro cercano de sus negocios. Por su parte, el porcentaje de empresarios que previó un desempeño desfavorable fue muy bajo (7%).

Dentro del macrosector de servicios, la mayoría de subsectores continuaron presentando balances

de respuestas positivos a las preguntas acerca de sus expectativas de corto plazo, es decir, continuó siendo superior el porcentaje de empresarios que esperaba un comportamiento general favorable que el de aquellos que anticipaban un retroceso.

La rama de asesoramiento empresarial registró el mayor grado de optimismo, mientras que en la de hoteles y restaurantes la percepción general fue la menos optimista (ver gráficos 49 a 51). Con respecto a los pedidos y a las ventas, los empresarios de servicios se mostraron optimistas en la lectura del primer semestre de 2011. El balance de respuestas fue de 26 y 18, respectivamente.

Resultados subsectores servicios

Balance de respuestas*

Gráfico 49. Situación económica general

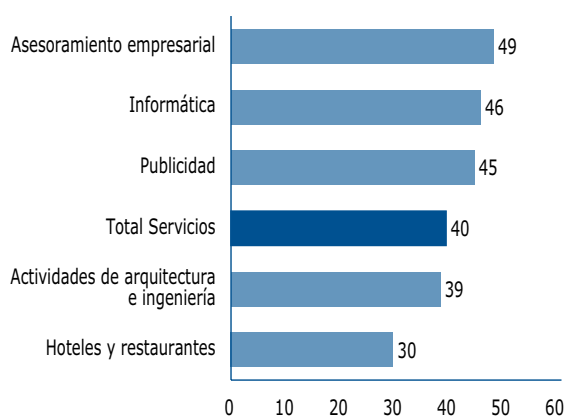


Gráfico 50. Volumen de ventas

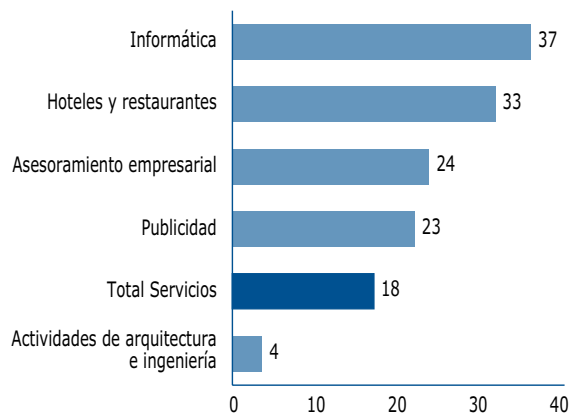
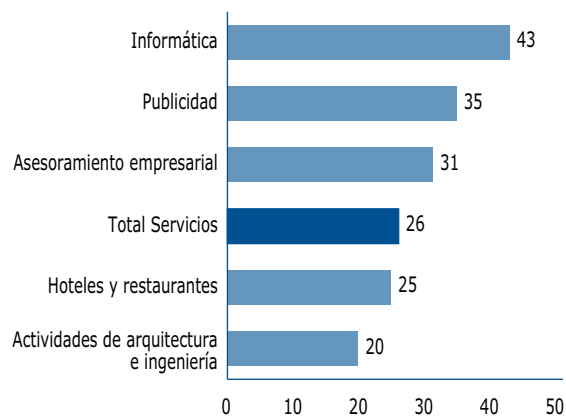


Gráfico 51. Volumen de órdenes de servicios



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Financiamiento

En los sectores de industria y servicios el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (51% y 45%, respectivamente) no presentó variaciones significativas en el segundo semestre de 2010 con respecto al segundo de 2009. De hecho, un año atrás estos porcentajes alcanzaron un 49% en el caso de la industria y un 44% en el de servicios. Entre tanto, la demanda de crédito de las Pymes comerciales mostró un importante incremento al pasar del 41% en 2009-II al 53% en 2010-II (ver gráfico 52). Al parecer, el incremento en el número de créditos solicitados responde a la recuperación que presentó la superficie de ventas en el segundo semestre de 2010.

En el sector industrial sobresalió la agrupación de productos textiles por presentar el porcentaje de solicitud más alto (56%). En el macrosector de comercio se observaron diferencias entre subsectores respecto a la demanda de crédito. Por ejemplo, el 62% de los empresarios del subsector de productos farmacéuticos solicitó crédito con el sector financiero, mientras que este porcentaje fue del 40% para los empresarios de artículos de uso doméstico. Por su parte, en servicios los porcentajes de solicitud fueron muy disímiles, pues por ejemplo, las actividades de informática registraron un 52% en tanto que publicidad reportó apenas un 30%.

En cuanto a las tasas de aprobación, éstas no evidenciaron cambios significativos respecto de los niveles históricos. De hecho, las tasas de aprobación bordearon entre el 93% (en el caso de industria) y el 95% (en el caso de comercio), (ver gráfico 53). Por otra parte, entre el 10% y el 13% de los créditos otorgados a las Pymes de los tres macrosectores correspondió a líneas de redescuento, principalmente ofrecidas por Bancóldex y Finagro.

Con respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, la satisfacción expresada por los empresarios consultados fue alta con relación al plazo y el monto de las obligaciones. En los tres subsectores, el mediano plazo fue, a su vez, el más solicitado y el más aprobado. En el caso de la industria, alrededor del 43% de los créditos fue solicitado a mediano plazo (entre 1 y 3 años) y un porcentaje similar (incluso superior, 44%) fue concedido bajo esta condición (ver gráfico 54). Por su parte, comercio y servicios solicitaron dicho plazo en un 40% y un 43% de los créditos, respectivamente, y el porcentaje de aprobación fue del 39% y el 43%, en cada uno de los casos. En segundo lugar se ubicaron los créditos a corto plazo (menos de un año) con cerca de una tercera parte de las solicitudes y las aprobaciones, para los tres macrosectores. En el caso de las solicitudes a largo plazo, se observaron pequeñas

Gráfico 52. ¿Solicitó crédito al sistema financiero?
(% de respuestas afirmativas)

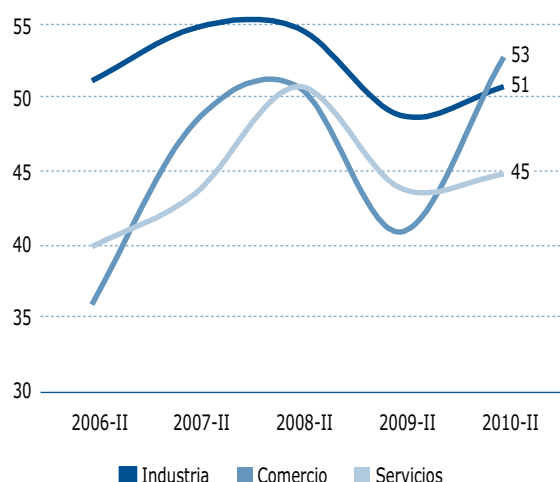


Gráfico 53. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado?
(% de respuestas afirmativas)

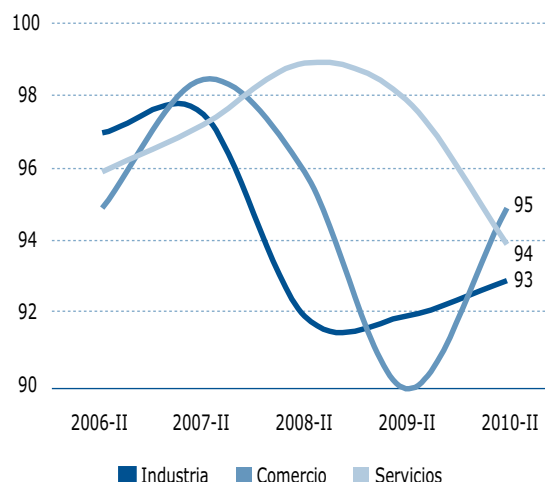
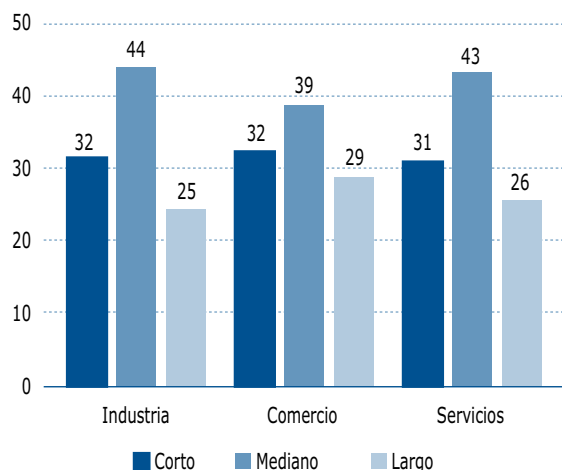
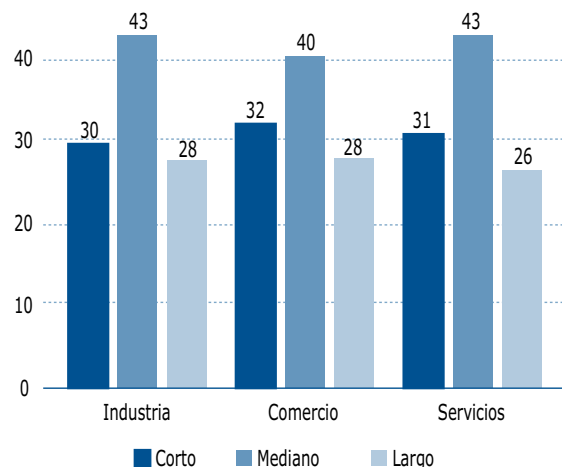
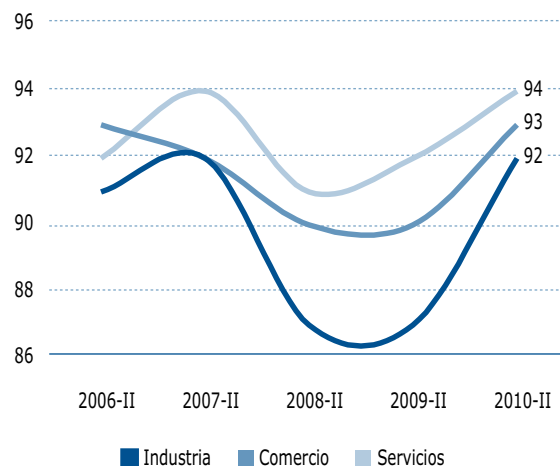
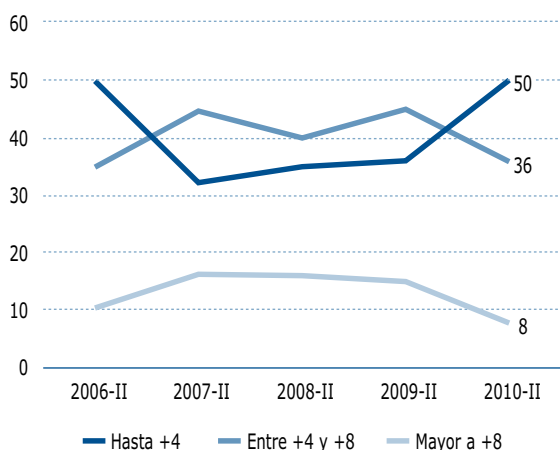


Gráfico 54.**a) ¿A qué plazo le fue aprobado?****b) ¿A qué plazo lo había solicitado?**

diferencias entre los porcentajes de solicitud y los de otorgamiento, pues en el caso de la industria, las entidades financieras prefirieron acortar el período de vida de los créditos.

Entre el 92% (industria) y el 95% (servicios) de las Pymes se sintió satisfecha con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 55). Estos resultados se consideran muy positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo. El adecuado flujo de crédito a las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por un abaratamiento de la deuda. Dada la mejor percepción de riesgo del sistema financiero, las tasas de interés

Gráfico 55. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)**Gráfico 56. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**

de los créditos a las Pymes se siguen contrayendo. Según los resultados de la última medición de la Encuesta, el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2010 fue hasta DTF+4 puntos (ver gráficos 56 a 58).

Por esta razón, los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés se consideran altos. En el caso de la industria se presentó un cambio estadísticamente significativo, pues el porcentaje de satisfacción fue del 82%, 20 puntos porcentuales superior al de la lectura correspondiente al año anterior; y en el caso de comercio y servicios fue

Gráfico 57. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

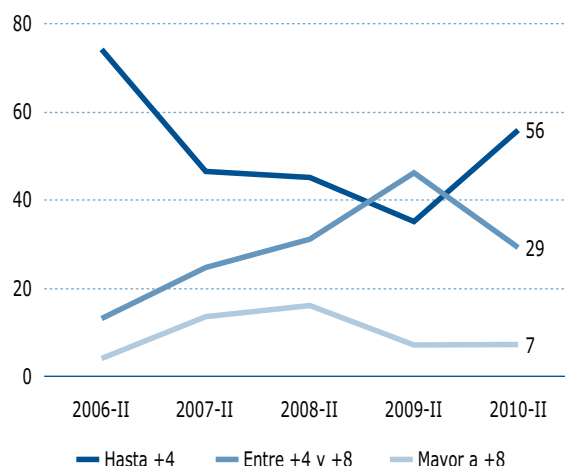


Gráfico 58. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

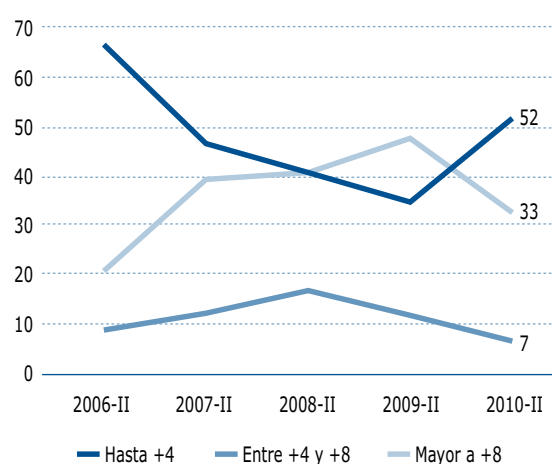
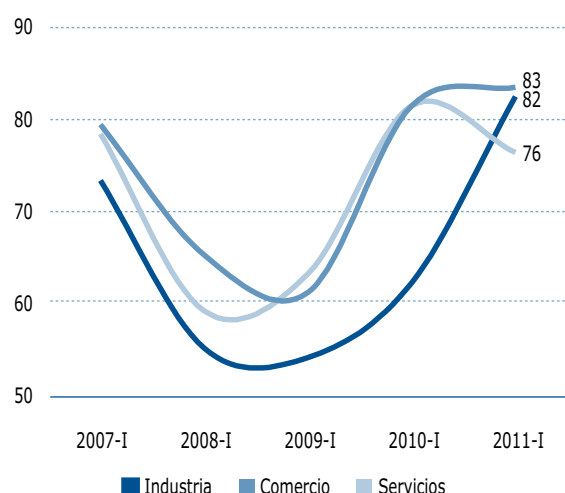


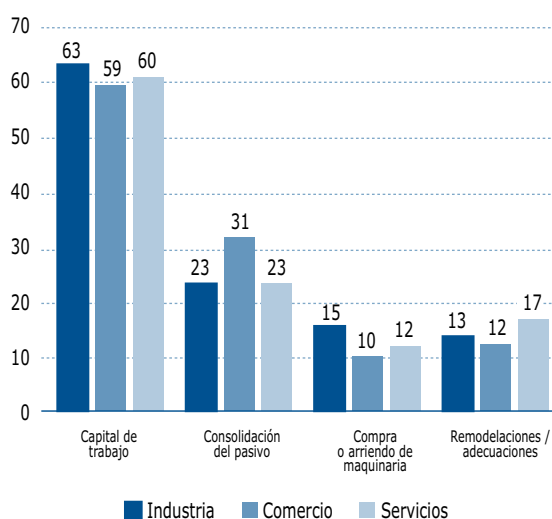
Gráfico 59. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)



del 83% y el 76%, respectivamente, mientras que un año atrás éstos fueron del 81% en ambos casos (ver gráfico 59).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 63% en industria, un 59% en comercio y un 60% en servicios (ver gráfico 60). En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas industriales, comerciales y de servicios que utilizó estos recursos para la búsqueda de mejores condiciones de plazo, tasa o amortización de los créditos vigentes con inter-

Gráfico 60. Los recursos recibidos se destinaron a:



mediarios financieros fue del 23%, el 31% y el 23%, respectivamente. Asimismo, entre el 10% y el 15% de las Pymes utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria y entre el 12% y el 17% para remodelaciones o adecuaciones.

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 55% (servicios) y el 59% (comercio) de las Pymes no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2010. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercial (27%), pero también en

industria y en servicios (21%); el *leasing* ocupa el tercer lugar, siendo particularmente importante en servicios (13%), mientras que el mercado extrabancario es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, la principal razón por la cual las Pymes de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 69% en industria, un 77% en comercio y un

78% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados sigue siendo muy baja. Finalmente, los resultados de la última medición indicaron que para el 20% de las Pymes industriales la principal razón para no solicitar crédito al sistema financiero fueron los elevados costos financieros. Este porcentaje alcanzó el 15% en el caso de las Pymes comerciales y un 16% en el de las Pymes de servicios.

Gráfico 61. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?

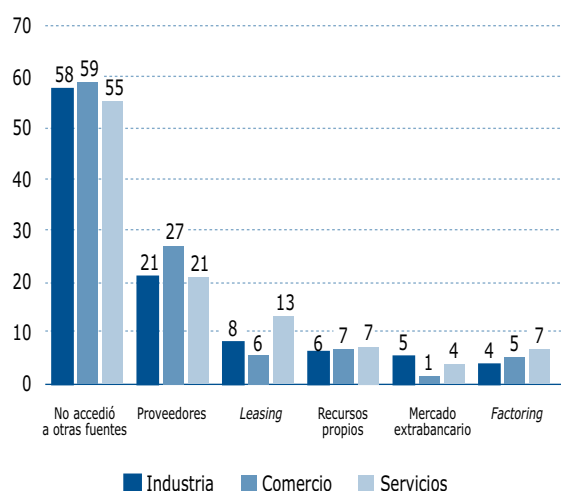
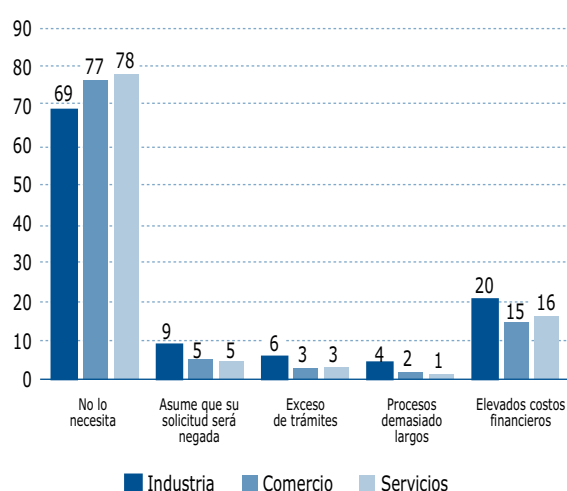


Gráfico 62. No solicitó crédito al sistema financiero porque:

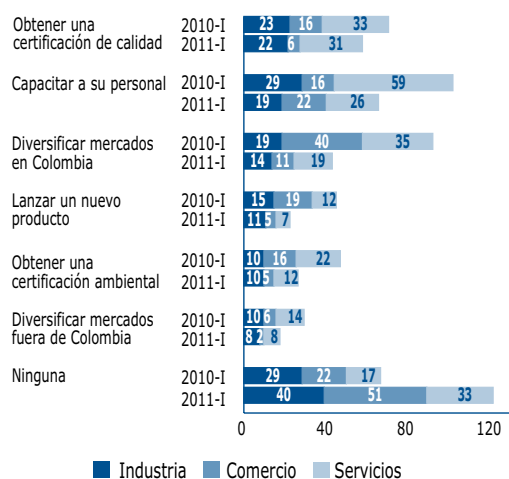


Acciones de mejoramiento

En cuanto a las acciones que las empresas han implementado durante el último semestre para incrementar su competitividad, la última medición de la Encuesta indica que el porcentaje de Pymes que desarrollaron recientemente alguna acción en este sentido disminuyó respecto de la lectura del primer semestre de 2010. En efecto, mientras que en 2010-I el porcentaje de Pymes que realizaron alguna acción fue del 77% en promedio, en la lectura del primer semestre de 2011 este porcentaje descendió al 59% en promedio, lo que indica que cada vez son menos los empresarios que realizan al menos una acción de mejoramiento.

Obtener una certificación de calidad constituye la principal área de acción de los empresarios en el macrosector de industria (22%). En el caso del comercio y de servicios, la acción de mejoramiento más realizada fue la capacitación a los empleados (22% y 26%, respectivamente). Esta acción ocupa el segundo lugar en las Pymes industriales, pues el 19% de ellas afirmó estar trabajando en dicho frente.

Gráfico 63. Acciones de mejoramiento (%)

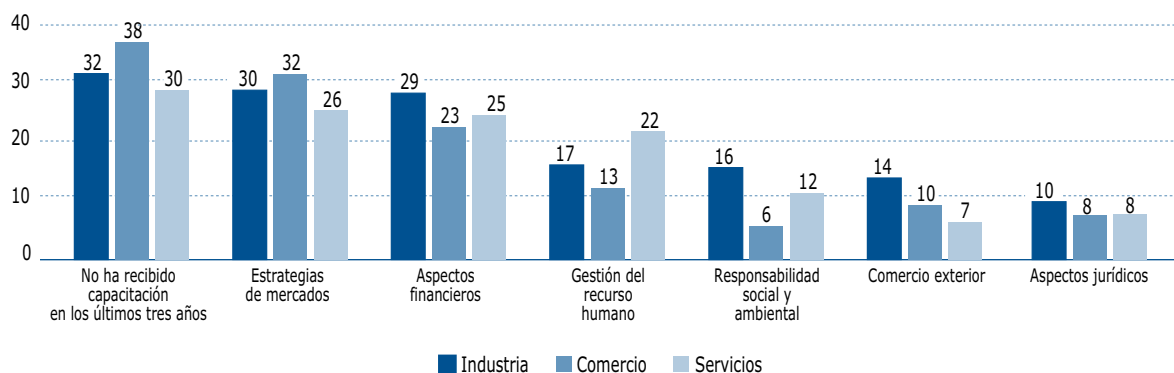


Capacitaciones

En cuanto a capacitaciones, la última medición de la Encuesta indagó sobre las principales áreas de capacitación del gerente de la empresa durante los últimos tres años. Los resultados indican que en su mayoría el gerente de la empresa no ha recibido ningún tipo de capacitación en los últimos tres años para los sectores de industria, comercio y servicios (32%, 38% y 30%, respectivamente).

En los tres macrosectores, la estrategia de mercados se constituyó como la principal área de capacitación con un porcentaje del 30% para la industria, un 32% para comercio y un 26% en el caso del sector servicios (ver gráfico 64). Los aspectos financieros se ubicaron en segundo lugar, seguido por la gestión del recurso humano y la responsabilidad social y ambiental. En los últimos lugares se encuentran temas como el comercio exterior y los aspectos jurídicos.

Gráfico 64. Principales áreas de capacitación del gerente de la empresa durante los últimos tres años (%)



Comercio exterior

En el gráfico 65, se observan los principales destinos de exportación que tuvieron las Pymes durante el segundo semestre de 2010. El 40% de las Pymes industriales y el 27% de las de servicios tuvieron como principal destino de exportación Ecuador. Por su parte, Venezuela se posicionó como el segundo principal destino para las Pymes industriales con un porcentaje del 25%, mientras que el 29% de las Pymes de servicios exportó a Estados Unidos. En el caso de la industria, Estados Unidos se consolidó como el tercer destino de exportación con una participación del 20% de las exportaciones industriales. El tercer lugar para el sector servicios estuvo ocupado por Venezuela, mientras que los países de la Unión Europea ocuparon el cuarto lugar como principales

destinos de exportación, con un porcentaje del 19% sobre el total.

La principal razón que tuvieron los empresarios industriales y de servicios para no exportar durante el segundo semestre de 2010 fue que el bien o servicio no es exportable (18% y 61%, respectivamente), (ver gráfico 66). Otras razones que tuvieron los empresarios de estos sectores para no exportar fueron en su orden: i) la demanda del mercado interno es suficiente; ii) no conoce los procedimientos para exportar; iii) el volumen de los pedidos desborda su capacidad, y iv) produce un bien perecedero. Por último, el 13% de los empresarios de sector servicios que fueron encuestados afirmó que no le gustaría exportar.

Gráfico 65. Principales destinos de exportación (%)

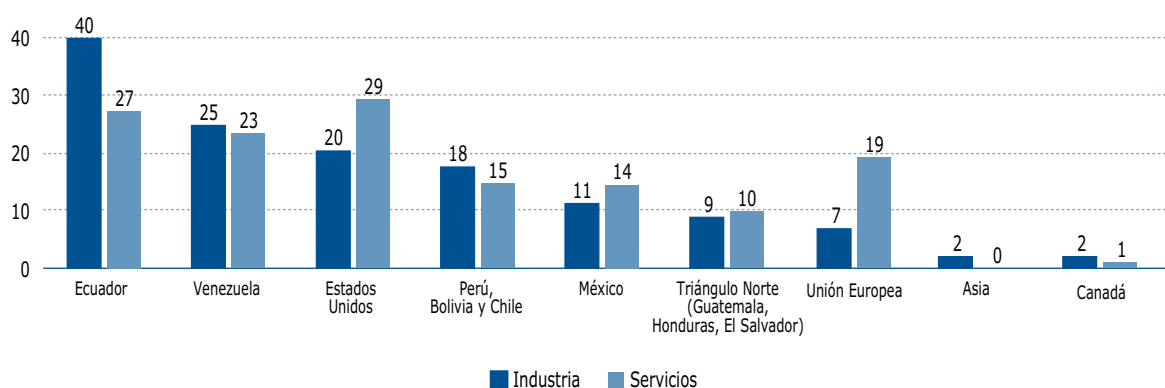
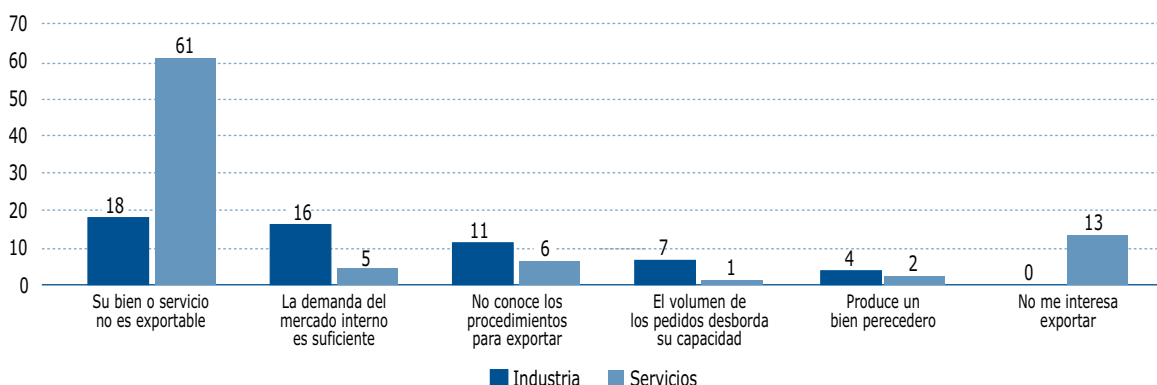


Gráfico 66. Razones para no exportar (%)



Indicador Pyme Anif - IPA

Desde el primer semestre de 2010 se viene presentando el Indicador Pyme Anif (IPA). Este indicador representa una contribución analítica para resumir, en un solo valor, el clima en el que se desarrollan los negocios en el segmento Pyme. El IPA recoge variables que permiten determinar el ciclo de la economía, a saber: i) la situación económica respecto al período anterior (semestre comparativo); ii) la situación del volumen de ventas respecto al período anterior (semestre comparativo); iii) las expectativas de desempeño de la empresa en el siguiente período, y iv) las expectativas de ventas de la empresa en el siguiente período.

De esta manera y usando sofisticadas herramientas estadísticas, los umbrales de clima económico quedaron definidos de la siguiente manera: “regular” para valores menores a 55, “bueno” para valores entre 55 y 73 y “muy bueno” para valores mayores a 73.

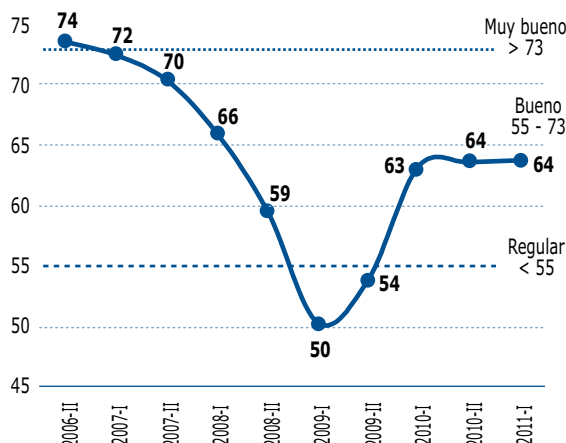
La primera medición de 2011 arrojó un IPA de 64, ubicándose en el plano denominado como “bueno” (ver gráfico 67). Un semestre atrás, el IPA se ubicaba en el mismo valor y un año atrás, éste estuvo 1 punto por debajo del registro actual.

El relativo estancamiento en el IPA se explica por diversas causas. A pesar de las mejores percepciones registradas por las Pymes respecto a su situación actual, se registró un menor optimismo en sus respuestas con respecto a su futuro inmediato. Recordemos que el porcentaje de Pymes industriales que reportó una mejoría en su situación económica general fue del 46% durante el segundo semestre de 2010, su-

perior en 5 puntos porcentuales al observado un año atrás. Así lo hicieron el 44% de los empresarios comerciales y el 52% de los de servicios.

Asimismo, se observó una moderación en las perspectivas que los empresarios tienen sobre la situación futura de sus negocios. Los últimos resultados de la GEP indican que el 44% de los empresarios del sector industrial afirmó que la evolución de sus empresas para el cierre del primer semestre de 2011 habría sido favorable. La misma perspectiva la tenían el 39% de las Pymes comerciales y el 47% de las de servicios.

Gráfico 67. Indicador Pyme Anif - IPA (histórico de situación económica y ventas; y expectativas de desempeño general y ventas)



La Gran Encuesta Pyme Bogotá

Informe de resultados Primer semestre de 2011

Situación actual

En la ciudad de Bogotá, el porcentaje de Pymes que reportó una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2010 fue del 45% en el caso de industria, el 44% en el de comercio y el 63% en el de servicios. Al mismo tiempo, la proporción de empresarios que indicó que su situación se deterioró en el mismo período fue del 14%, el 18% y el 12% en los macrosectores de industria, comercio y servicios, respectivamente (ver gráfico 68). Adicionalmente, el 41% de los encuestados industriales calificó su situación económica general durante 2010-II como igual a la que tuvieron durante 2010-I. Así lo hicieron el 38% de los empresarios comerciales y el 25% de los de servicios.

De otro lado, la opinión de los empresarios del sector industrial respecto a la evolución de las ven-

tas durante el segundo semestre de 2010 presentó la misma tendencia favorable registrada para la situación económica general. En efecto, el 42% de ellos consideró que el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2010 se incrementó con respecto al primer semestre del mismo año (ver gráfico 69). Sin embargo, fueron los empresarios comerciales aquellos con la percepción más favorable en esta variable con un porcentaje de respuestas del 53%, seguido por servicios (47%).

Del 100% de las ventas de la empresa, los industriales bogotanos destinaron el 45% a la ciudad de Bogotá, mientras que comercio y servicios destinaron el 54% y 41% de sus ventas, respectivamente (ver gráfico 70). El 13% de las ventas industriales, el 11% de las comerciales y el 9% de las de

Gráfico 68. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2010 con respecto al primer semestre de 2010? (%)

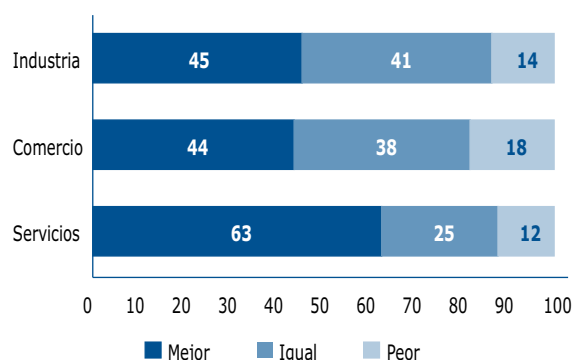
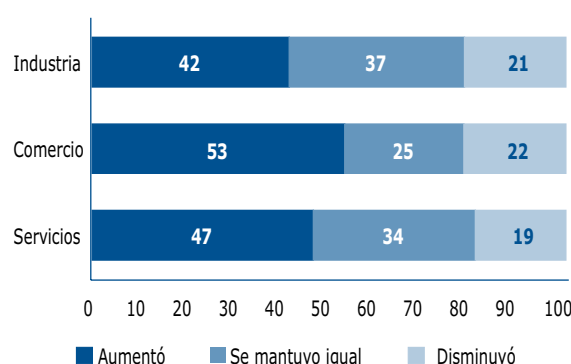


Gráfico 69. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):



servicios se destinaron a Cundinamarca. Adquieren particular importancia para el sector de servicios los mercados internacionales, pues el 20% de sus ventas llegaron a dicho mercados durante el segundo semestre de 2010.

Asimismo, en materia de pedidos, los resultados de la más reciente lectura de la Encuesta reflejan una situación favorable para la demanda de las Pymes en el segundo semestre de 2010. En el caso de la industria, el comercio y los servicios, el porcentaje de empresarios que experimentó un incremento en sus pedidos fue del 45%, el 48% y el 46%, respectivamente, (ver gráfico 71). Es importante resaltar que en el caso del comercio, el 45% de sus empresarios consideró que esta variable se mantuvo igual.

En cuanto al nivel de existencias, en las Pymes de Bogotá, éstas son adecuadas (ver gráfico 72). Al parecer, las empresas de este segmento económico regulan su producción de acuerdo con la evolución de la demanda. En efecto, el gráfico 73 muestra los

resultados de la pregunta sobre el nivel de producción de estas firmas en el segundo semestre de 2010. El 45% de las Pymes industriales aumentó su nivel de producción industrial en el segundo semestre de 2010 con respecto al primer semestre del mismo año. Mientras que el 40% de ellas la mantuvo constante. Esto tiene efecto directo en la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), la cual fue del 75% en promedio en 2010-II (ver gráfico 74).

Por su parte, el 21% de las Pymes industriales incrementó la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2010. Sin embargo, la capacidad actual de las empresas es suficiente para atender la demanda del mercado, por lo que el 72% de las Pymes mantuvo constante la inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2010 y un 7% de éstas la disminuyó durante el mismo período, (ver gráfico 75).

Por otra parte, el porcentaje de Pymes industriales que manifestó haber sufrido un encarecimiento de sus insumos productivos en el segundo semestre de 2010

Gráfico 70. Del 100% de las ventas de su empresa, qué porcentaje destina a atender los siguientes mercados: (%)

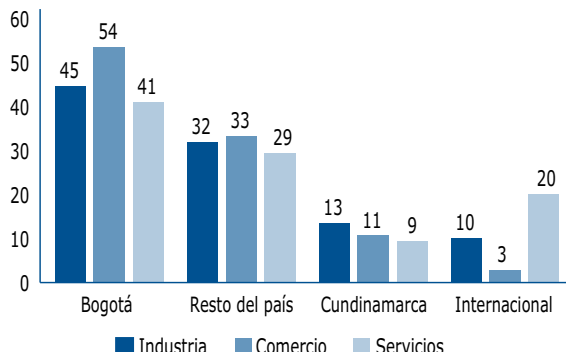


Gráfico 72. Existencias (%)

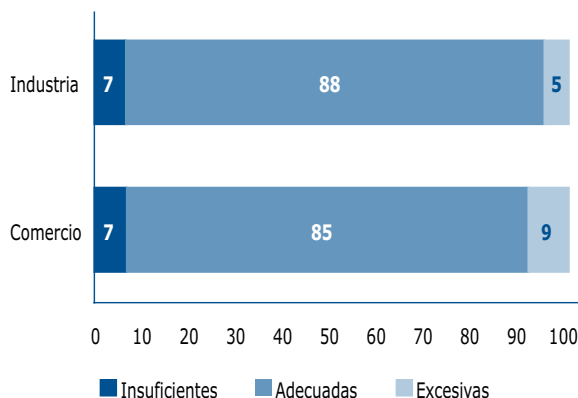


Gráfico 71. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2010, (%):

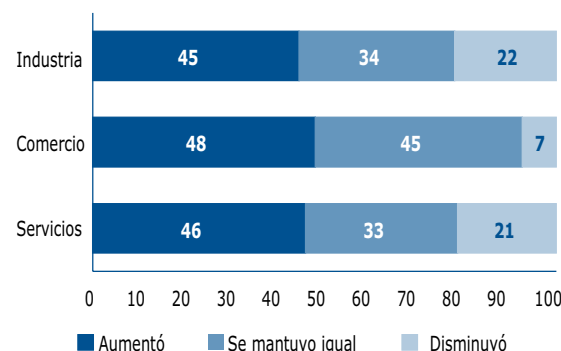
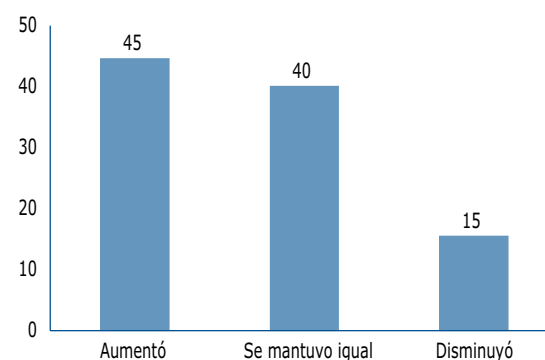


Gráfico 73. Con respecto al primer semestre de 2010, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2010:



fue superior al de aquellas que reportaron una reducción en sus costos, (ver gráfico 76). En efecto, el 52% de ellas así lo reportaron, mientras que el 43% de los empresarios afirmó que éstos se mantuvieron iguales y tan sólo el 5% afirmó que sus costos habían disminuido. En el caso de los empresarios del comercio y de

servicios, el 36% y el 56% de ellos experimentaron un incremento en sus costos, respectivamente.

El gráfico 77 muestra cómo el comportamiento de los costos afectó sus márgenes de ganancia. En el caso de las Pymes industriales, el 20% de éstas vio disminuir

Gráfico 74. Utilización de la Capacidad Instalada (50% de Pymes industriales)

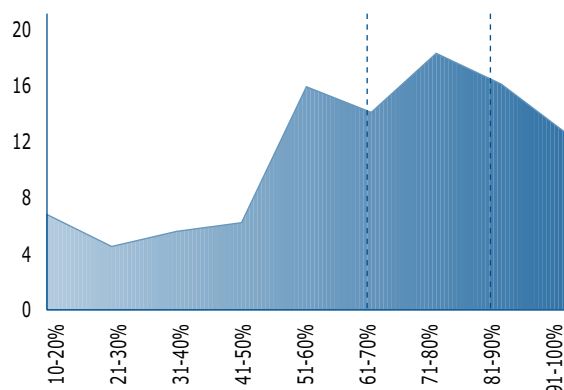


Gráfico 75. Con respecto al primer semestre de 2010, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2010:

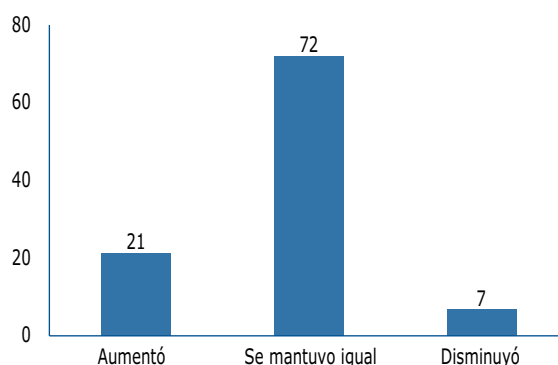


Gráfico 76. Con respecto al primer semestre de 2010, los costos durante el segundo semestre de 2010, (%):

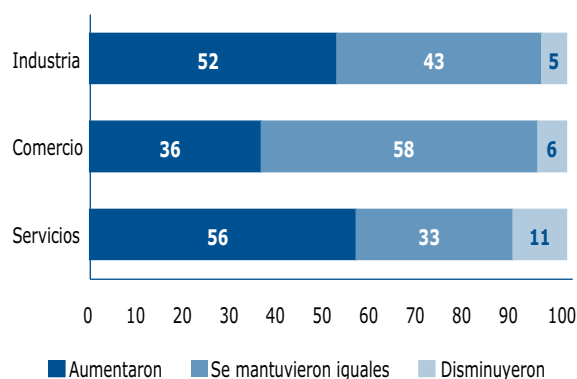


Gráfico 77. Con respecto al primer semestre de 2010, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):

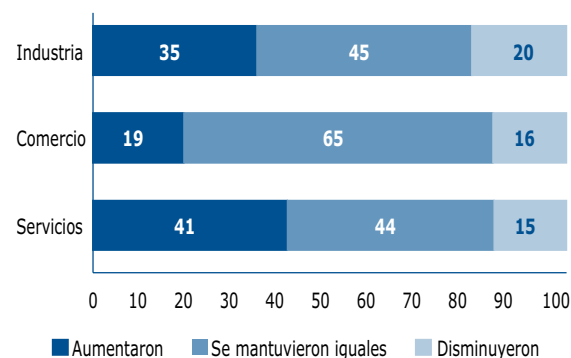


Gráfico 78. Con respecto al primer semestre de 2010, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):

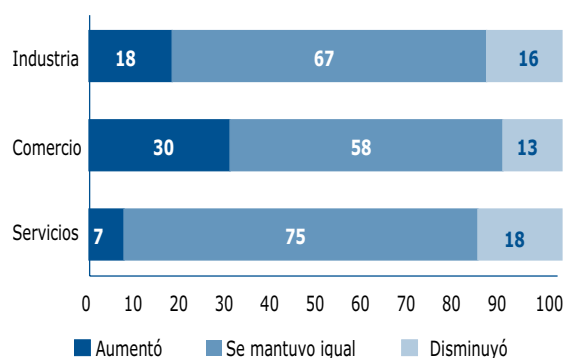


Gráfico 79. Sector industria: principal problema (%)



sus márgenes de ganancias durante este período con respecto a lo presentado un año atrás. Este porcentaje fue del 16% en comercio y del 15% en servicios.

A diferencia de las demás, el empleo no fue una variable tan dinámica. En efecto, el 67% de las empresas industriales, el 58% de las comerciales y el 75% de las de servicios mantuvieron constantes el número de trabajadores durante el segundo semestre de 2010. El sector que más incrementó su planta de personal durante este período fue el de comercio con un porcentaje del 30% y el que menos lo hizo fue el de servicios, sólo el 7% de ellas fue capaz de generar nuevos puestos de trabajo.

Por último, en la medición correspondiente al primer semestre de 2011, las Pymes industriales identificaron la falta de demanda como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (21% de los entrevistados). Dicho problema ocupó el cuarto lugar tanto en comercio (9%) como en servicios (13%). Por el contrario, problemas como la competencia en las grandes superficies, en el caso de comercio, y competencia de precios en el de servicios ocuparon el primer lugar, respectivamente. Asimismo, para el sector de servicios adquieren particular relevancia otros problemas como el invierno y el mal estado de la infraestructura vial (ver gráficos 79, 80 y 81).

Gráfico 80. Sector comercio: principal problema (%)

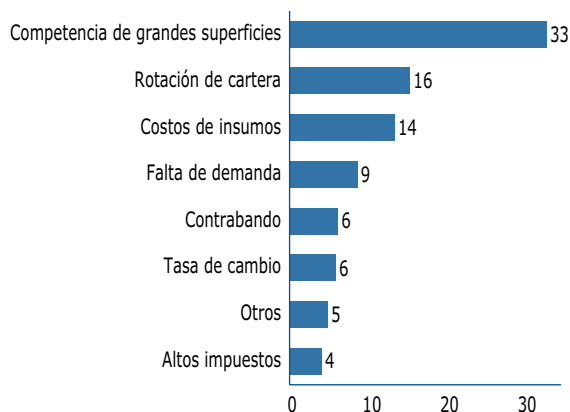
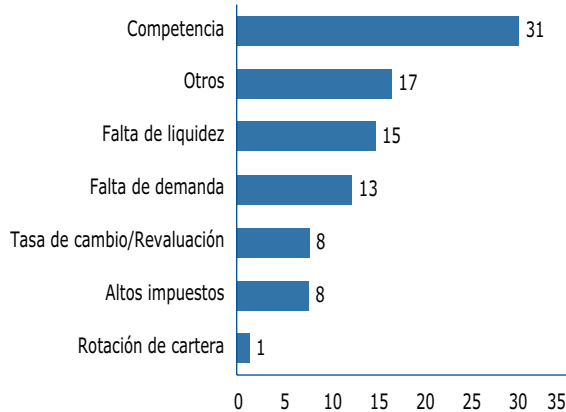


Gráfico 81. Sector servicios: principal problema (%)

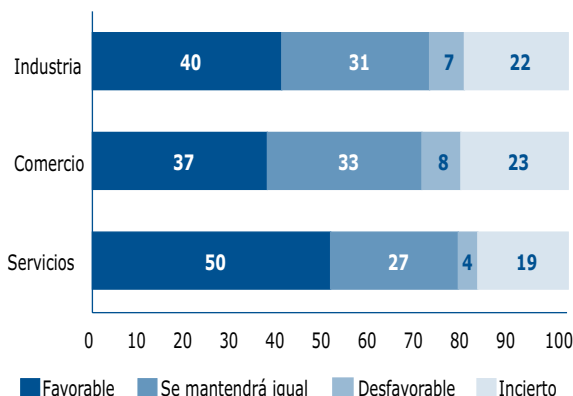


Perspectivas

En la medición correspondiente al primer semestre de 2011, el 40% de los empresarios industriales bogotanos afirmó que la evolución de sus empresas para el cierre de ese período sería favorable, (ver gráfico 82). Lo mismo opinaron el 37% de los empresarios comerciales y el 50% de los de servicios. La proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general fue baja, mientras que la de aquellos que reportaron incertidumbre fue mayor (22% en industria, 23% en comercio y 19% en servicios).

En cuanto al nivel de producción industrial, el 41% de los empresarios del sector consideró que éste se incrementaría en el primer semestre de

Gráfico 82. Desempeño general (%)



2011, y el 44% consideró que se mantendría igual, (ver gráfico 83). Con respecto al nivel de pedidos, los resultados más recientes evidencian que los empresarios de servicios tienen las expectativas más optimistas con respecto a la evolución futura de esta variable. En efecto, el porcentaje de respuestas favorables fue del 53% y se ubicó 11 puntos porcentuales por encima de lo registrado en el sector industria y comercio (ver gráfico 84).

Gráfico 83. Con respecto al segundo semestre de 2010, la producción industrial en el primer semestre de 2011:

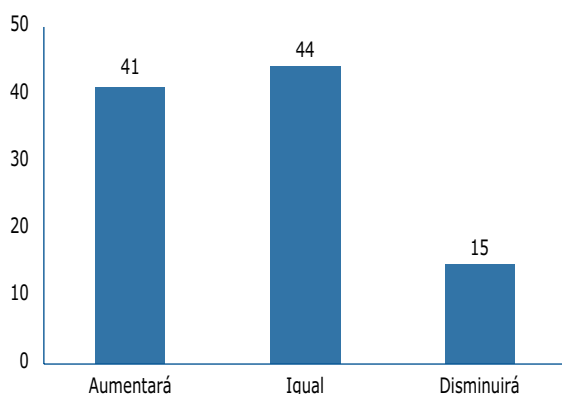
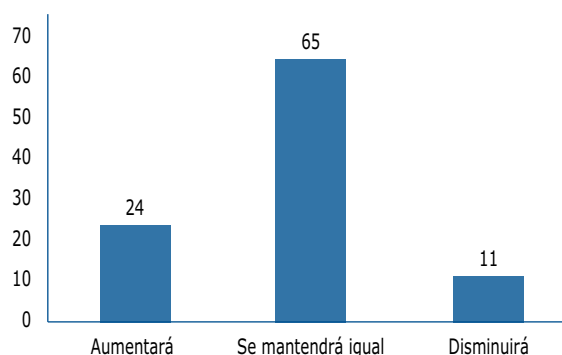


Gráfico 85. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2010, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2011:



Durante el primer semestre de 2010, las Pymes manufactureras anticiparon estabilidad en materia de inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 85). El 65% de ellas afirmó que ésta se mantendría igual, mientras que tan sólo el 24% piensa incrementarla. Finalmente, el 42% de las Pymes comerciales y el 56% de las de servicios anticiparon un incremento en ventas durante el primer semestre de 2011, ver gráfico 86.

Gráfico 84. Expectativas de pedidos (%)

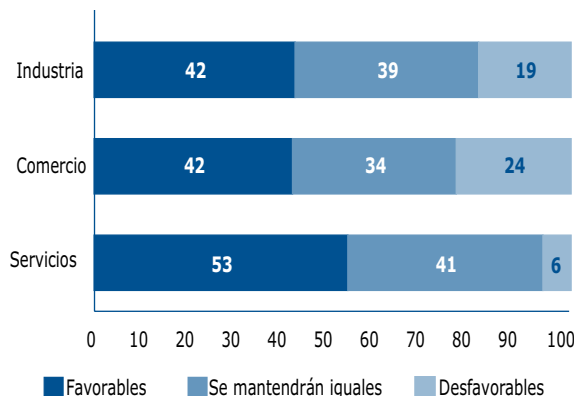
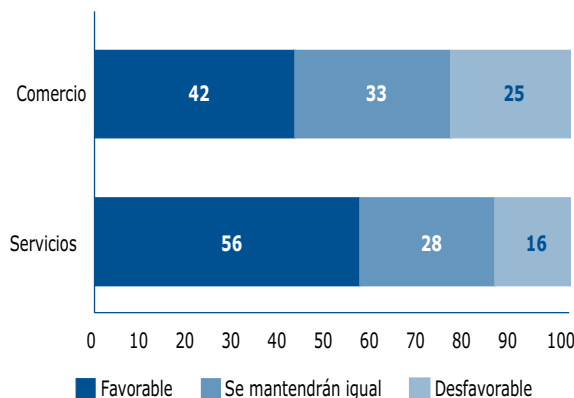


Gráfico 86. Expectativas de ventas (%)



Financiamiento

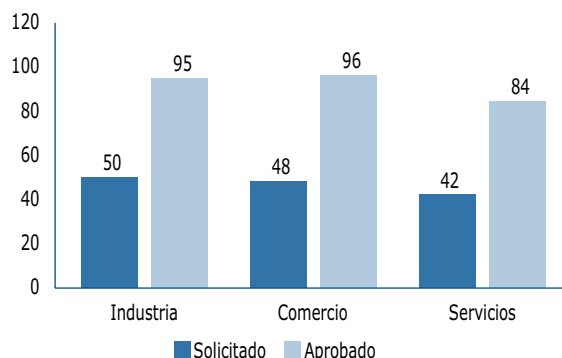
El 50% de las empresas manufactureras, el 48% de las comerciales y el 42% de las de servicios acudieron a los intermediarios financieros formales para satisfacer sus necesidades de recursos (ver gráfico 87). Por su parte, las tasas de aprobación registraron niveles muy favorables, especialmente en el caso del sector comercio donde el 96% de las solicitudes fue aprobado.

Con respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, la satisfacción expresada por los empresarios consultados fue alta con relación al plazo y al monto de las obligaciones. En el caso de la industria, alrededor del 44% de los créditos fue solicitado a mediano plazo (entre 1 y 3 años) y un porcentaje similar (42%) fue concedido bajo esta

condición (ver gráfico 88). Por su parte, comercio y servicios también solicitaron en mayor proporción los créditos a mediano plazo (39% y 44%, respectivamente) y el porcentaje de aprobación fue similar, incluso superior en el caso de servicios, (39% y 53%, respectivamente). En segundo lugar se ubicaron los créditos solicitados a corto plazo, y en tercer lugar se

ubicaron los créditos a largo plazo (más de tres años) con cerca de una cuarta parte de las solicitudes y las aprobaciones. Sin embargo, se observaron pequeñas diferencias entre los porcentajes de solicitud y los otorgamientos, pues en el caso de servicios, las entidades financieras prefirieron acortar el período de vida de los créditos.

Gráfico 87. Durante el segundo semestre de 2010, ¿solicitó crédito con el sistema financiero? ¿Le fue aprobado? (% de respuestas afirmativas)

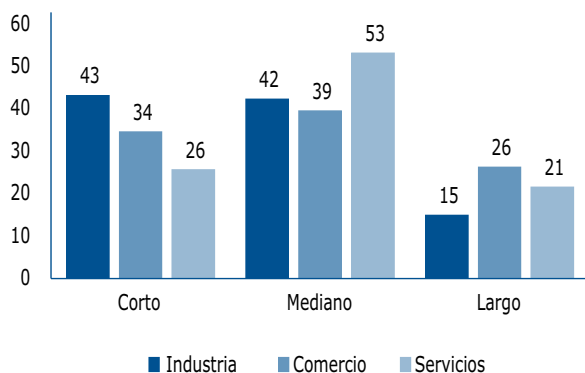


Entre el 90% (servicios) y el 92% (industria y comercio) de las Pymes se sintieron satisfechas con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 89). Si bien el porcentaje es inferior en el caso de servicios, los resultados se consideran muy positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo en la ciudad de Bogotá.

El adecuado flujo de crédito a las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por una deuda no muy costosa. Según los resultados de la última medición de la Encuesta, el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2010 fue hasta DTF+4 puntos (ver gráfico 90).

Gráfico 88.

a) ¿A qué plazo le fue aprobado?



b) ¿A qué plazo lo había solicitado?

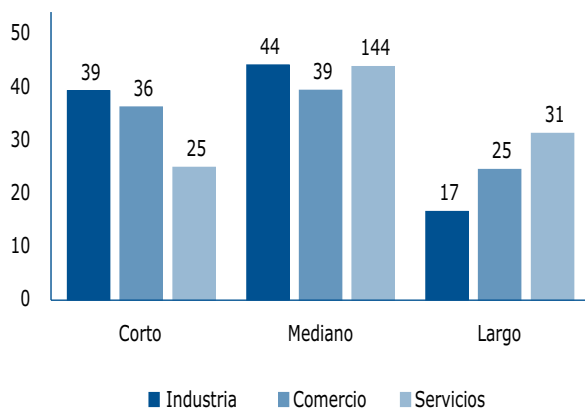


Gráfico 89. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

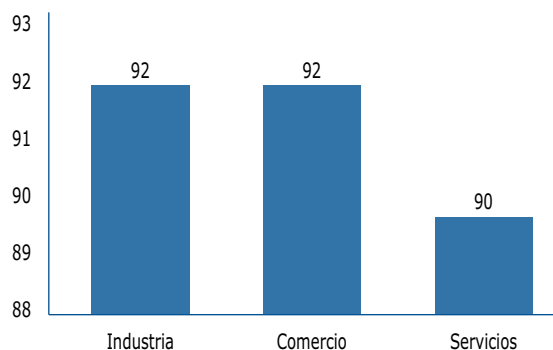
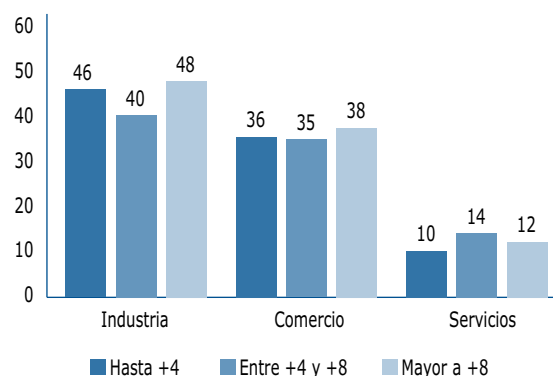


Gráfico 90. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



Por esta razón, los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés presentaron cifras superiores al 84% en los tres casos. En el caso de la industria, el porcentaje de satisfacción fue del 84%; y en el caso de comercio y servicios fue del 86% y el 85%, respectivamente, (ver gráfico 91).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo: alrededor del 69% en industria, el 58% en comercio y un 31% en servicios (ver gráfico 92). En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas industriales, comerciales y de servicios que utilizó estos recursos para la búsqueda de mejores condiciones de plazo, tasa o amortización de los créditos vigentes con intermediarios financieros fue del 23%, el 14% y el 23%, respectivamente. Adquiere particular importancia para el sector de servicios, que el 49% de las empresas pertenecientes a este sector utilizó los recursos financieros para realizar remodelaciones y adecuaciones.

Gráfico 91. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

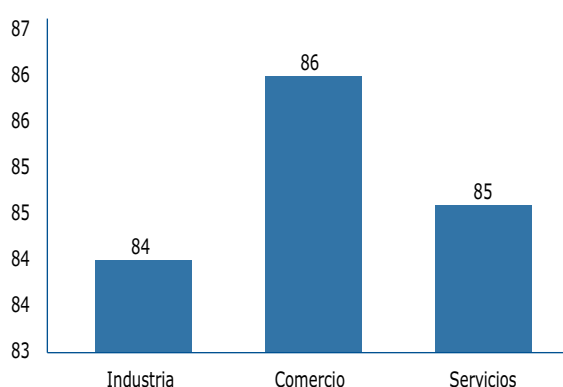
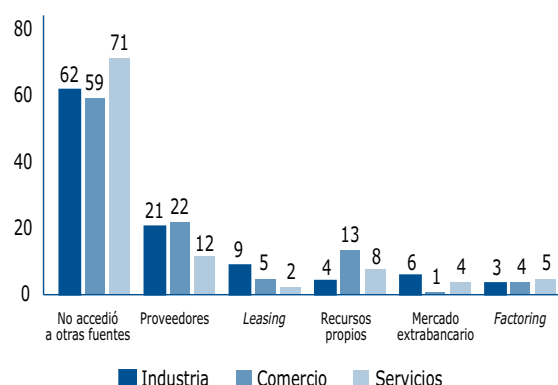


Gráfico 93. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?



En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 62% (industria) y el 71% (servicios) de las Pymes no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2010. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercial (22%); el *leasing* ocupa el tercer lugar, mientras que el *factoring* es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas.

Finalmente, la principal razón por la cual las Pymes bogotanas de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 67% en industria, un 80% en comercio y un 97% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados sigue siendo muy baja, a excepción de la industria (10%). Finalmente, los resultados de la última medición indicaron que, para el 21% de las Pymes industriales y el 15% de las comerciales, la principal razón para no solicitar crédito al sistema financiero fueron los elevados costos financieros.

Gráfico 92. Los recursos recibidos se destinaron a:

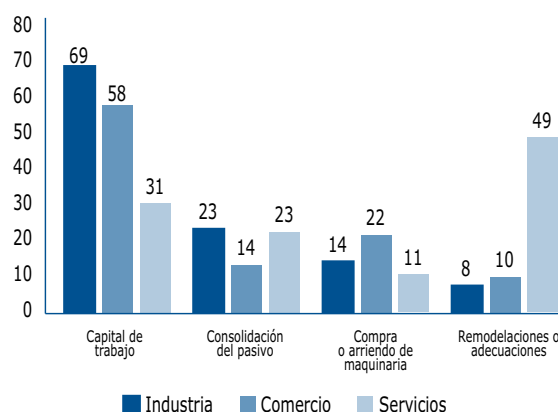
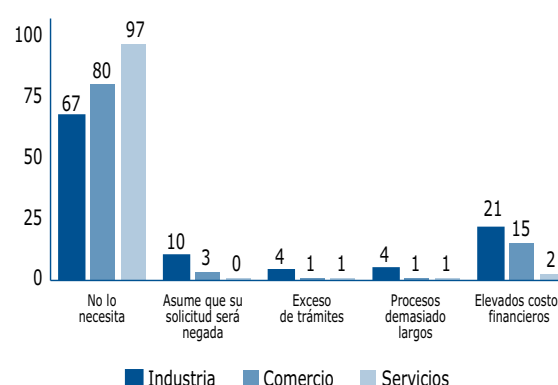


Gráfico 94. No solicitó crédito al sistema financiero porque:

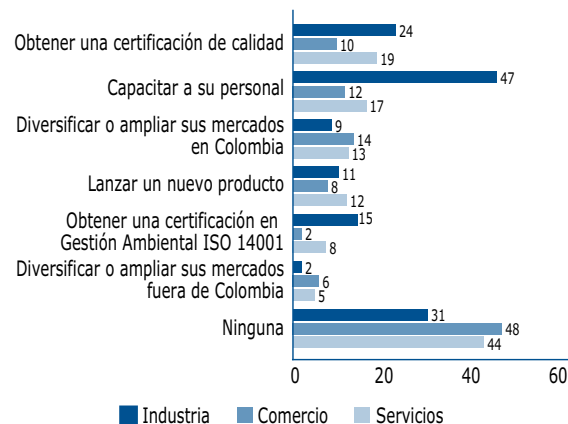


Acciones de mejoramiento

En el módulo de acciones de mejoramiento se indaga sobre las actividades que las empresas han implementado durante el último semestre para incrementar su competitividad. En el gráfico 95 se observa cómo el porcentaje de Pymes que desarrollaron recientemente alguna acción para incrementar su competitividad fue del 56% en industria, el 52% en comercio y el 69% en servicios.

Obtener una certificación de calidad se ubicó como la principal área de mejoramiento de las Pymes industriales con una participación del 19%, seguida por la capacitación del personal (17%). En el caso del comercio, la acción más realizada fue diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (14%), a la cual siguió la capacitación del personal (12%). Asimismo, el 47% de las empresas del sector de servicios capacitó a su personal para incrementar su competitividad.

Gráfico 95. Acciones de mejoramiento



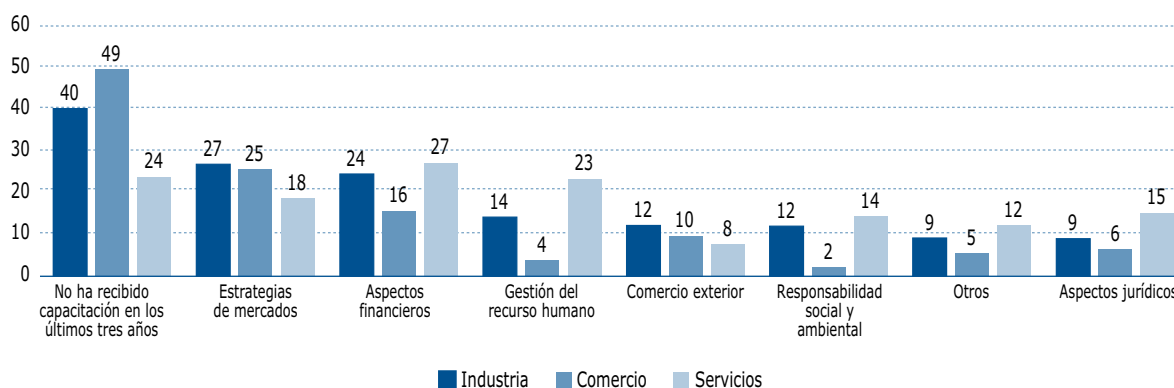
Capacitaciones

En el 40% de las Pymes industriales bogotanas, el 49% de las comerciales y el 24% de las de servicios, el gerente de la empresa no ha recibido capacitación durante los últimos tres años. Sin embargo, entre aquellos que sí lo hicieron, se destacan áreas de capacitación como estrategias de mercados (27%), aspectos financieros (24%) y gestión del recurso humano (14%), para el caso industrial.

Los gerentes del sector comercio han enfocado su capacitación en temas como estrategias de

mercados, aspectos financieros y comercio exterior (25%, 16% y 10%, respectivamente), durante los últimos tres años. Por su parte, los aspectos financieros se constituyen en la principal área de capacitación de los empresarios de servicios (27%), seguidos por la gestión del recurso humano (23%). En tercer y cuarto lugar se ubicaron temas como estrategias de mercado y aspecto jurídicos (18% y 15%, respectivamente).

Gráfico 96. Principales áreas de capacitación del gerente de la empresa durante los últimos tres años (%)



Fortalecimiento empresarial

En esta ocasión, se indagó sobre las actividades que las Pymes de Bogotá consideran que son más importantes para fortalecer la actividad de la empresa. En el caso industrial, una tercera parte de ellas afirmó que actividades como la gestión del recurso humano, mejora de procesos e innovación empresarial son las más importantes para incrementar la competitividad empresarial (33%, 31% y 31%, respectivamente), (ver gráfico 97).

En el caso del sector comercio, la principal actividad de mejoramiento que identificaron las Pymes

de este sector fue el mercadeo y la comercialización (44%). Dicha actividad estuvo seguida por la gestión del recurso humano (30%), manejo de herramientas informáticas (25%) y la gestión estratégica (22%), (ver gráfico 98). El 41% de las Pymes de servicios consideró que una adecuada gestión del recurso humano sería la actividad más importante para fortalecer la actividad de la empresa. El 35% de ellas afirmó que igual de importante es el área de mercadeo y comercialización, (ver gráfico 99).

Gráfico 97. Sector industria: ¿Cuáles considera que son las actividades más importantes para fortalecer la actividad de la empresa? (%)



Gráfico 98. Sector comercio: ¿Cuáles considera que son las actividades más importantes para fortalecer la actividad de la empresa? (%)



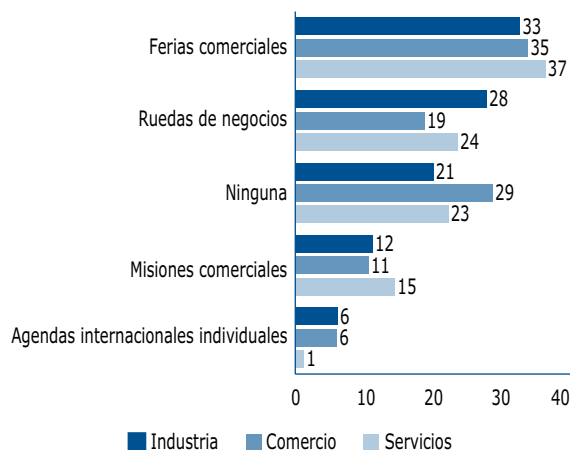
Gráfico 99. Sector servicios: ¿Cuáles considera que son las actividades más importantes para fortalecer la actividad de la empresa? (%)



Comercialización

Entre el 33% (industria) y el 37% (servicios) de los empresarios Pyme de Bogotá afirmó que el evento comercial en el que tendrían mayor interés en participar son las ferias comerciales (ver gráfico 100). En los sectores de industria y servicios, las ruedas de negocio se ubicaron en segundo lugar con un porcentaje del 28% y el 24%, respectivamente. Finalmente, al 29% de los empresarios comerciales no le interesa participar en ningún evento comercial.

Gráfico 100. ¿En qué evento comercial está más interesado en participar? (%)



Comercio exterior

Durante el segundo semestre de 2010, el 45% de las Pymes industriales bogotanas y el 78% de las de servicios tuvieron a Ecuador como principal destino de exportación (ver gráfico 101). En el caso de la industria, a este destino le siguieron Venezuela, con una participación del 29%, y Estados Unidos, con una del 18%. Países como Perú, Bolivia y Chile ocuparon el segundo lugar dentro de los principales destinos de exportación de las Pymes de servicios (74%). En tercer y cuarto lugar se ubicaron Estados Unidos y Venezuela, con unos porcentajes de participación del 44% y el 41%, respectivamente.

Entre las razones que tuvieron los empresarios industriales para no exportar encontramos: i) la demanda del mercado interno es suficiente (14%); ii) falta de conocimiento de los procesos para exportar (13%); iii) su producto no es exportable (13%), y iv) el volumen de los pedidos desborda su capacidad (10%). En el caso del sector servicios, la principal razón que tuvieron los empresarios de este sector para no exportar fue que su servicio no es exportable (68%). En el 10% de los casos, las Pymes de este sector expresaron que no les interesa exportar (ver gráfico 102).

Gráfico 101. Principales destinos de exportación (%)

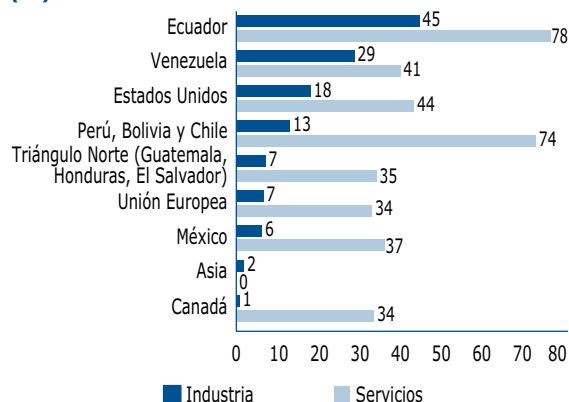


Gráfico 102. Razones para no exportar (%)

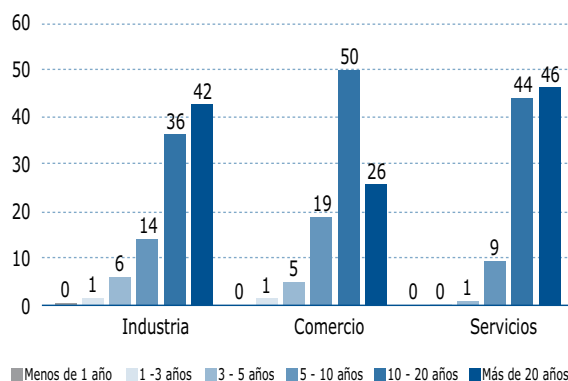


Antigüedad de la empresa

El 42% de las Pymes industriales que funcionan en Bogotá tiene más de 20 años de antigüedad, (ver gráfico 103). Mientras que el 36% de ellas afirmó que la creación de su empresa fue entre 10 y 20 años atrás. Por otra parte, un porcentaje muy bajo (14%) menciona que su empresa tiene entre 3 y 5 años de antigüedad. Por su parte, el 50% de las Pymes comerciales cuenta con un período de antigüedad entre 10 y 20 años, seguido por aquellas que cuentan con más de 20 años (26%). Un 19% de los empresarios comerciales creó sus empresas entre 5 y 10 años atrás y tan sólo un 5% está entre 3 y 5 años de antigüedad.

Finalmente, el 90% de las empresas de servicios afirmó ser empresas maduras. En efecto, el 44% de ellas cuenta con una antigüedad entre 10 y 20 años, mientras que el 46% cuenta con más de 20 años.

Gráfico 103. Años de funcionamiento de la empresa (%)



La Gran Encuesta Pyme Cali

Informe de resultados Primer semestre de 2011

Situación actual

Los resultados de la Encuesta correspondientes al primer semestre de 2011 para la ciudad de Cali muestran cómo los empresarios Pyme de esta ciudad tuvieron una percepción favorable en materia de situación actual de sus negocios. Por ejemplo, en el sector industrial, las variables que cuentan con la percepción más favorable fueron la situación económica general, las ventas y los pedidos. Así, el porcentaje de empresarios que vio mejorar sus niveles en aquellas variables durante el segundo semestre de 2010 con respecto al semestre inmediatamente anterior fue del 57%, el 47% y el 55%, respectivamente, (ver gráficos 104 a 106).

Por su parte, los empresarios comerciales percibieron resultados menos favorables en comparación con la industria. En efecto, los porcentajes favorables

alcanzaron un 48%, un 36% y un 38% en materia de situación económica general, ventas y pedidos, respectivamente. El porcentaje de empresarios de servicios que vio mejorar dichas variables en el segundo semestre de 2010 fue del 42%, el 40% y el 24%.

El 88% de las Pymes industriales y el 91% de las de comercio afirmaron que el nivel de existencias durante el segundo semestre de 2010 fue adecuado. Tan sólo el 9% y el 6%, consideraron que fueron insuficientes (ver gráfico 107). Por su parte, el 51% de los industriales consideró que su nivel de producción industrial se incrementó y tan sólo el 18% de ellos sufrió una disminución en esta variable, (ver gráfico 108). Lo anterior va en línea con la Utilización de la Capacidad Instalada registrada para 2010-II. De hecho, las Pymes industriales

Gráfico 104. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2010 con respecto al primer semestre de 2010? (%)

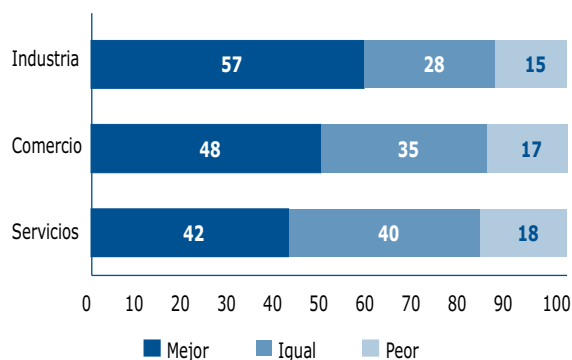
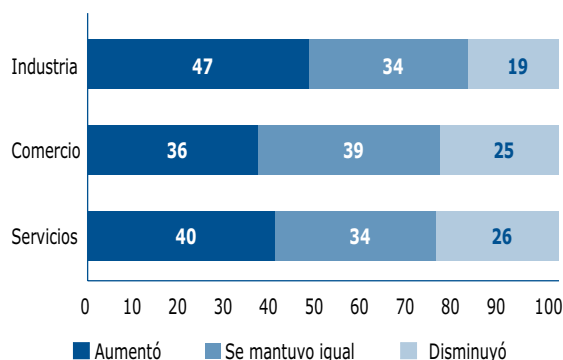


Gráfico 105. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):



utilizaron el 65% de la capacidad de sus empresas (ver gráfico 109).

Al parecer, la capacidad actual de las empresas es suficiente para atender la demanda del mercado, pues el resultado obtenido para la pregunta sobre produc-

ción industrial muestra que el 69% de las Pymes caleñas mantuvo constante la inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2010 (ver gráfico 110).

El gráfico 111 muestra cómo el porcentaje de Pymes industriales que manifestó haber sufrido un

Gráfico 106. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2010, (%):

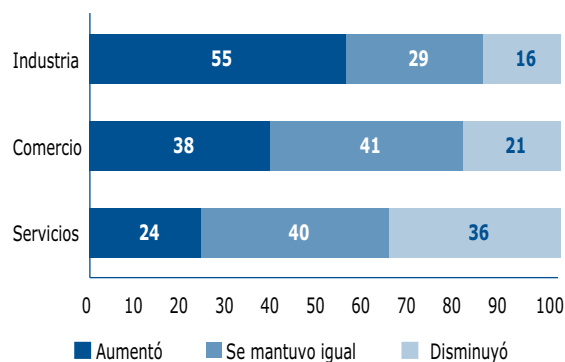


Gráfico 107. Existencias (%)

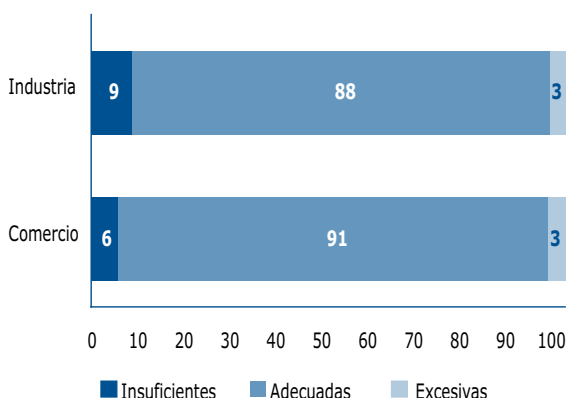


Gráfico 108. Con respecto al primer semestre de 2010, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2010:

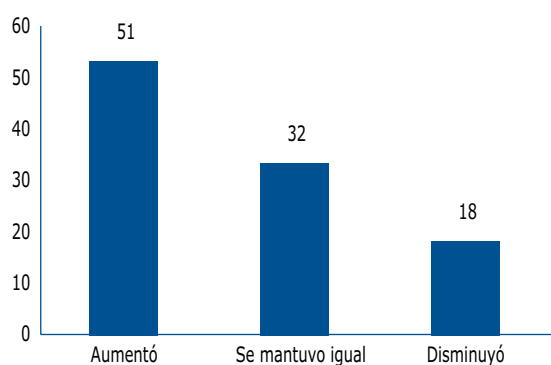


Gráfico 109. Utilización de la Capacidad Instalada (% de Pymes industriales)

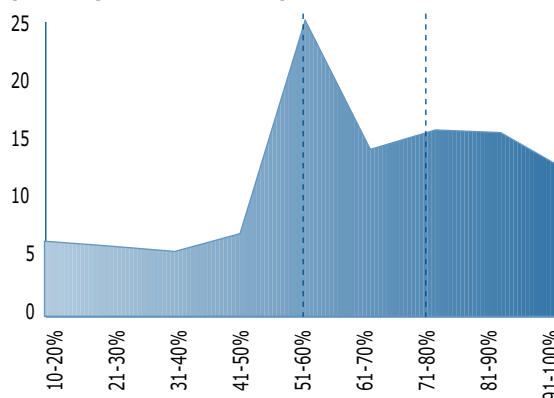


Gráfico 110. Con respecto al primer semestre de 2010, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2010:

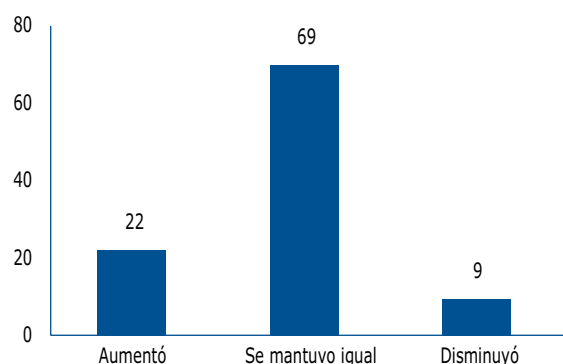
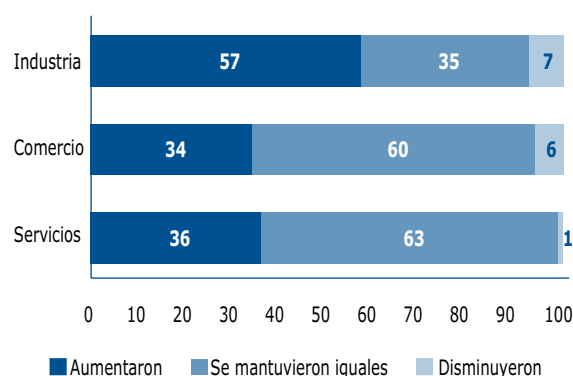


Gráfico 111. Con respecto al primer semestre de 2010, los costos durante el segundo semestre de 2010:



encarecimiento de sus insumos productivos en el segundo semestre de 2010 fue superior al registrado en comercio y servicios (57%, 34% y 36%, respectivamente). Sin embargo, en línea con lo registrado en variables como pedidos y ventas, el incremento en los costos no logró afectar negativamente sus márgenes. En efecto, el gráfico 112 muestra cómo en el caso de los tres macrosectores, la mayoría de los empresarios mantuvo iguales sus márgenes de ganancias durante este período.

En cuanto al empleo, éste no mostró mucho dinamismo en ningún macrosector. De hecho, la mayoría de los empresarios mantuvo constante su planta de personal durante el segundo semestre de 2010, un 68% en el caso de industria, un 72% en el caso de comercio y un 49% en el de servicios, (ver gráfico 113).

Por último, en la última lectura de la Encuesta, las Pymes industriales caleñas identificaron la falta de demanda como el principal problema para el desarrollo

de sus actividades (23% de los entrevistados). El costo de los insumos se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 15%. El capital de trabajo insuficiente y la rotación de cartera obtuvieron un porcentaje del 14% y el 12%, ubicándose en tercer y cuarto lugar, respectivamente (ver gráfico 114).

Las Pymes comerciales consideraron la competencia de las grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (24% de los entrevistados). La falta de demanda se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 15%. Por su parte, el costo de los insumos y la rotación de cartera obtuvieron porcentajes del 11% y el 8%, ubicándose en tercer y cuarto lugar, respectivamente (ver gráfico 115).

Para las Pymes de servicios en Cali, los principales problemas fueron la competencia, especialmente de precios, y la falta de demanda, con porcentajes del 49% y el 30%, respectivamente, (ver gráfico 116).

Gráfico 112. Con respecto al primer semestre de 2010, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):

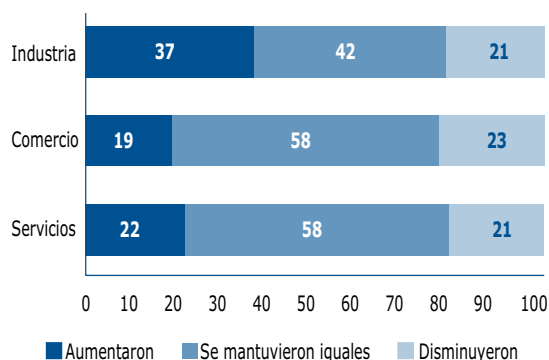


Gráfico 113. Con respecto al primer semestre de 2010, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):

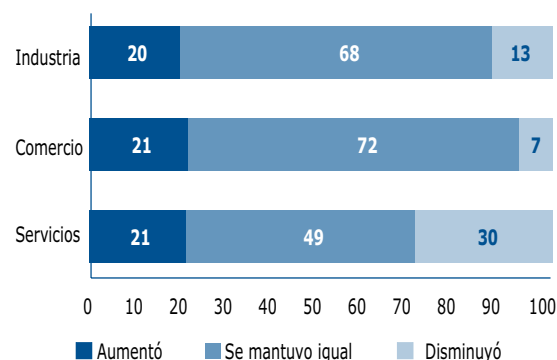
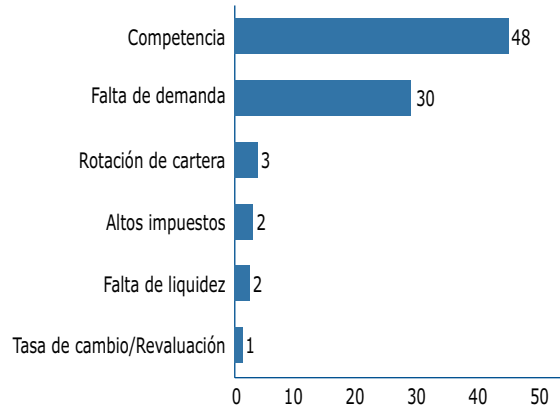


Gráfico 114. Sector industria: principal problema (%)



Gráfico 115. Sector comercio: principal problema (%)**Gráfico 116. Sector servicios: principal problema (%)**

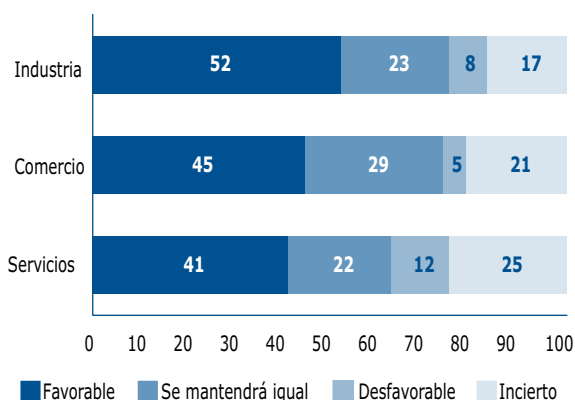
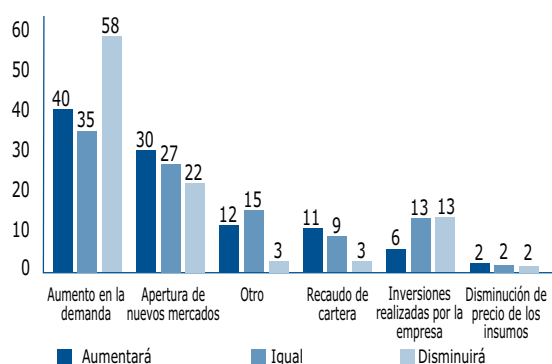
Perspectivas

En la medición correspondiente al primer semestre de 2011, el 52% de los empresarios industriales caleños afirmó que la evolución de sus empresas para el cierre de ese período sería favorable, (ver gráfico 117). Lo mismo opinaron el 45% de los empresarios comerciales y el 41% de los de servicios. La proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general fue baja, mientras que la de quienes reportaron incertidumbre fue mayor (17% en industria, 21% en comercio y 25% en servicios).

El aumento en la demanda se constituye como el principal factor que lleva a creer a los empresarios caleños que el desempeño al cierre de 2011-I será favorable (40% para industria, 35% para co-

mercio y 58% para servicios), (ver gráfico 118). Otros factores son, en su orden, la apertura de nuevos mercados, inversiones realizadas por la empresa y el recaudo de cartera.

En cuanto al nivel de producción industrial, el 50% de los empresarios del sector consideró que éste se incrementaría en el primer semestre de 2011, y el 32% consideró que se mantendría igual (ver gráfico 119). Con respecto al nivel de pedidos, los resultados más recientes evidencian que los empresarios del sector comercio tienen las expectativas más optimistas con respecto a la evolución futura de esta variable. En efecto, el porcentaje de respuestas favorables fue del 52% y se ubicó 17 puntos porcentuales por encima de lo registrado en el sector servicios (ver gráfico 120).

Gráfico 117. Desempeño general (%)**Gráfico 118. ¿Cuáles son los factores que lo llevan a creer que el desempeño del próximo semestre será favorable? (%)**

Durante el primer semestre de 2011, las Pymes manufactureras caleñas anticiparon estabilidad en materia de inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 121). El 56% de ellas afirmó que ésta se mantendría

Gráfico 119. Con respecto al segundo semestre de 2010, la producción industrial en el primer semestre de 2011:

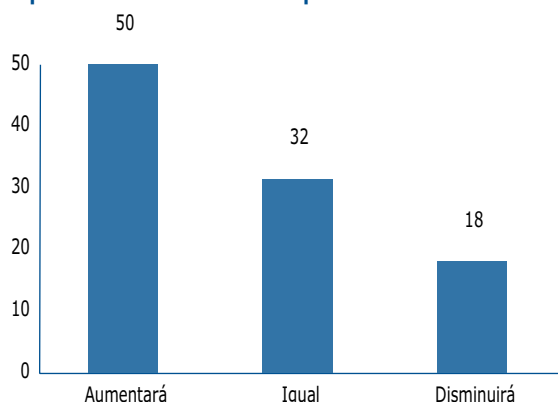
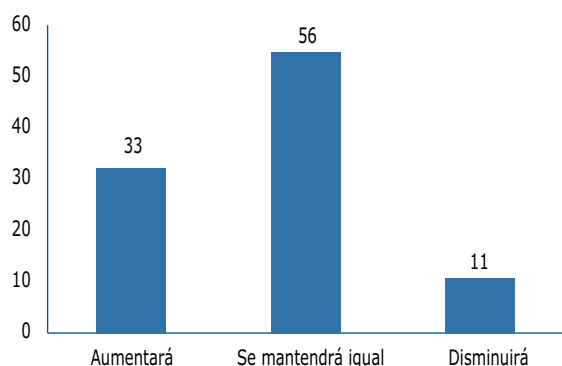


Gráfico 121. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2010, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2011:



igual, mientras que el 33% piensa incrementarla. Finalmente, el 53% de las Pymes comerciales y el 40% de las de servicios anticiparon un incremento en ventas durante el primer semestre de 2011, (ver gráfico 122).

Gráfico 120. Expectativas de pedidos (%)

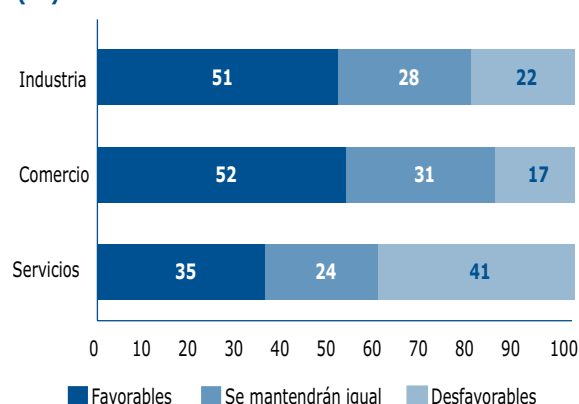
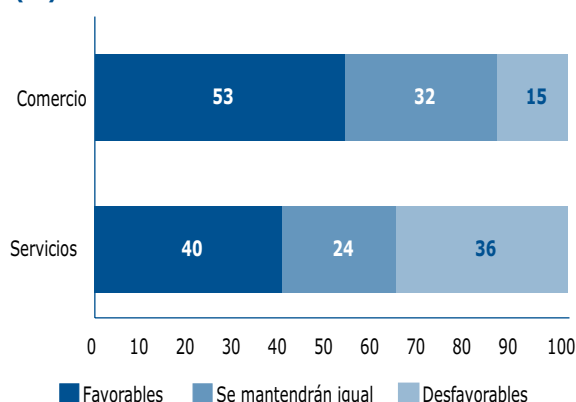


Gráfico 122 . Expectativas de ventas (%)



Financiamiento

El 47% de las empresas manufactureras de Cali, el 53% de las comerciales y el 30% de las de servicios acudieron a los intermediarios financieros formales para satisfacer sus necesidades de recursos en el segundo semestre de 2010 (ver gráfico 123). Por su parte, las tasas de aprobación registraron niveles muy favorables, especialmente en comercio y servicios, donde el 94% de las solicitudes fue aprobado.

Con respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, la satisfacción expresada por los empresarios consultados fue alta con relación al plazo y al monto de las obligaciones. En los tres macrosectores, el mediano plazo (entre 1 y 3 años) fue el más solicitado, un 40% en el caso de industria, un 42% en comercio y un 51% en servicios. Asimismo, dicho plazo fue el más aprobado (39%, 43% y 51%, respectivamente). En

segundo lugar se ubicaron los créditos a largo plazo (más de tres años) con cerca de una tercera parte de las solicitudes y las aprobaciones en los casos de industria y comercio.

Entre el 88% (industria) y el 99% (comercio) de las Pymes se sintieron satisfechas con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 125). Estos resultados se consideran muy positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo en la ciudad de Cali.

Gráfico 123. Durante el segundo semestre de 2010, ¿solicitó crédito con el sistema financiero? ¿Le fue aprobado? (% de respuestas afirmativas)

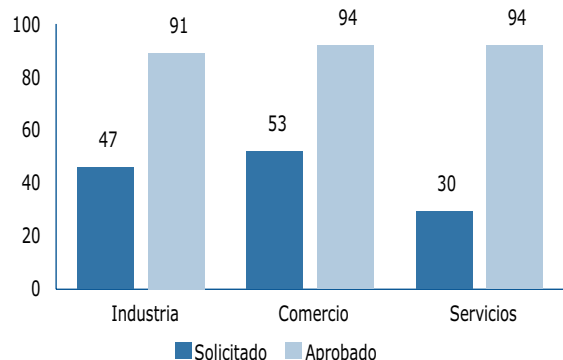
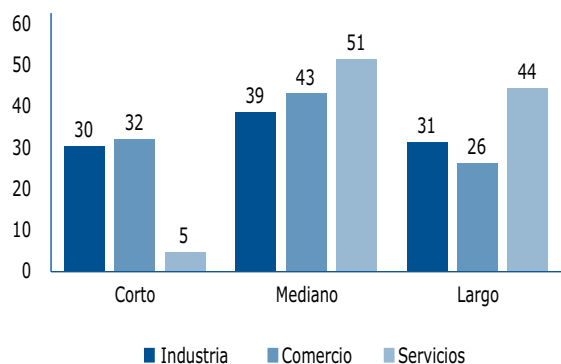
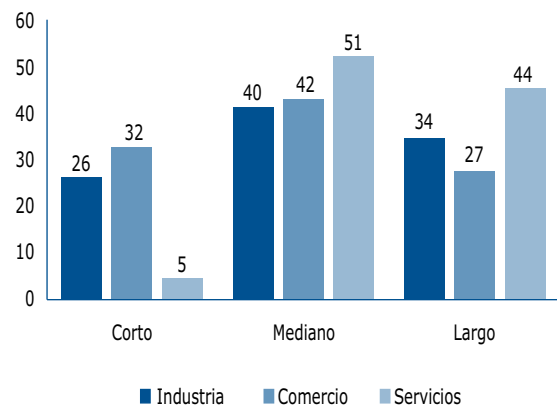


Gráfico 124.

a) ¿A qué plazo le fue aprobado?



b) ¿A qué plazo lo había solicitado?



El adecuado flujo de crédito a las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por una deuda no muy costosa. Según los resultados de la última medición de la Encuesta, el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2010 fue hasta DTF+4 puntos (ver gráfico 126).

Los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés presentaron cifras cercanas al 80% en los tres casos. En el caso de la industria, el porcentaje de satisfacción fue del 79, y en el de comercio y servicios fue del 83% y el 93%, respectivamente, (ver gráfico 127).

Los recursos solicitados por las Pymes caleñas al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 68% en industria, un 67%

Los recursos solicitados por las Pymes caleñas al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 68% en industria, un 67%

Gráfico 125. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

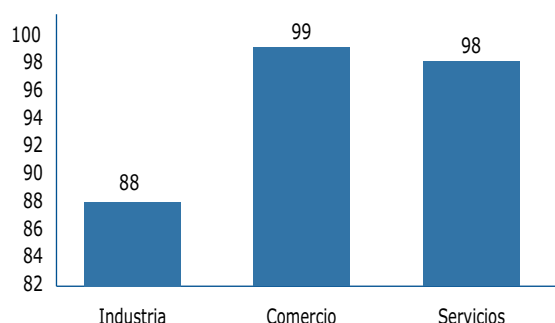
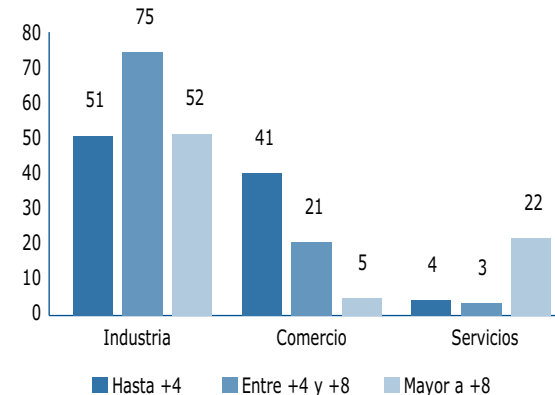


Gráfico 126. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



en comercio y un 53% en servicios (ver gráfico 128). En segundo lugar se ubicaron las remodelaciones y adecuaciones como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas industriales, comerciales y de servicios que utilizó estos recursos para dicho fin fue del 19%, el 24% y el 43%, respectivamente. Dentro de los sectores de industria y comercio adquiere particular importancia la consolidación de pasivos, ya que el 19% y el 23%, respectivamente de los recursos solicitados se utilizaron para esto.

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 43% (servicios) y el 66% (comercio) de las Pymes no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2010. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes de industria y servicios (19% y 18%,

respectivamente), mientras que para servicios el *leasing* ocupó el segundo lugar de importancia (30%). Por su parte, el *factoring* es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas en Cali.

La principal razón por la cual las Pymes de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 76% en industria, un 85% en comercio y un 88% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados sigue siendo muy baja, a excepción de la industria (12%). Finalmente, los resultados de la última medición indicaron que para el 8% de las Pymes industriales caleñas, el 19% de las comerciales y el 11% de las de servicios, la principal razón para no solicitar crédito al sistema financiero fueron los elevados costos financieros.

Gráfico 127. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

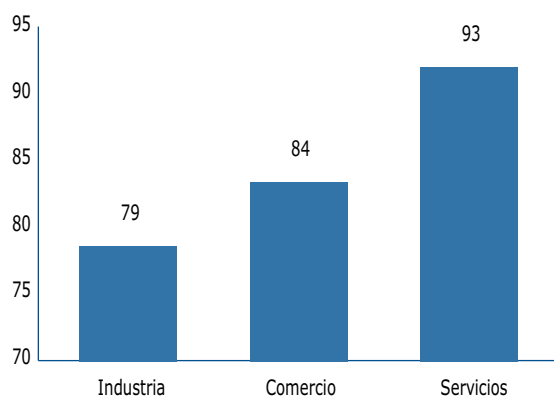


Gráfico 128. Los recursos recibidos se destinaron a:

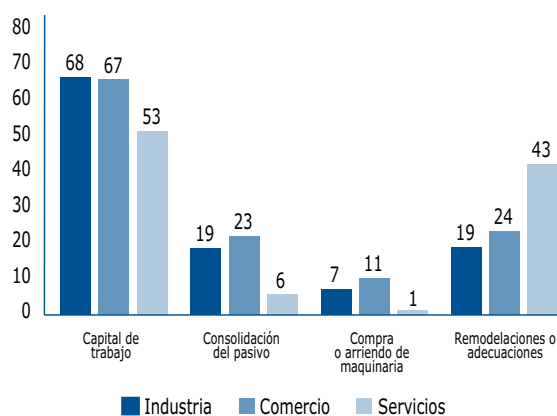


Gráfico 129. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?

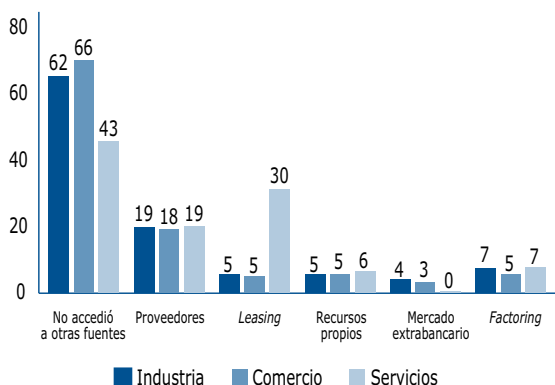
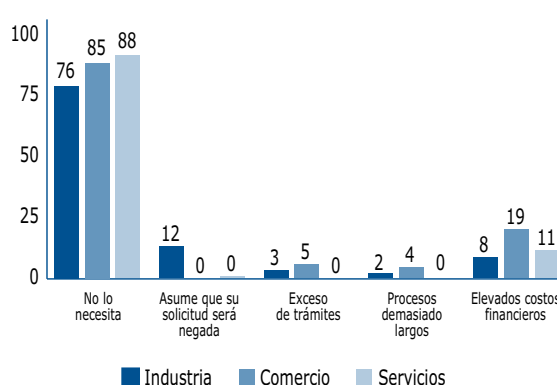


Gráfico 130. No solicitó crédito al sistema financiero porque:

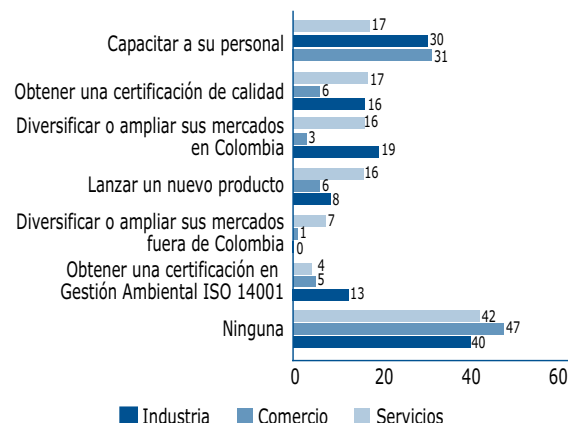


Acciones de mejoramiento

La capacitación del personal fue la principal acción de mejoramiento realizada por los empresarios Pyme de Cali durante el primer semestre de 2011. En efecto, esta acción de mejoramiento alcanzó porcentajes del 17% en el caso de industria, un 31% en el de comercio y un 30% en servicios. Por su parte, entre el 6% (comercio) y el 17% (industria) de las Pymes afirmó realizar gestiones para obtener una certificación de calidad como herramienta para incrementar su competitividad en 2011-I (ver gráfico 131).

Es importante mencionar que el porcentaje de empresas que no llevó a cabo ninguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2011 fue muy alto. Así lo expresaron el 42% de las Pymes industriales, el 47% de las comerciales y el 40% de las de servicios.

Gráfico 131. Acciones de mejoramiento

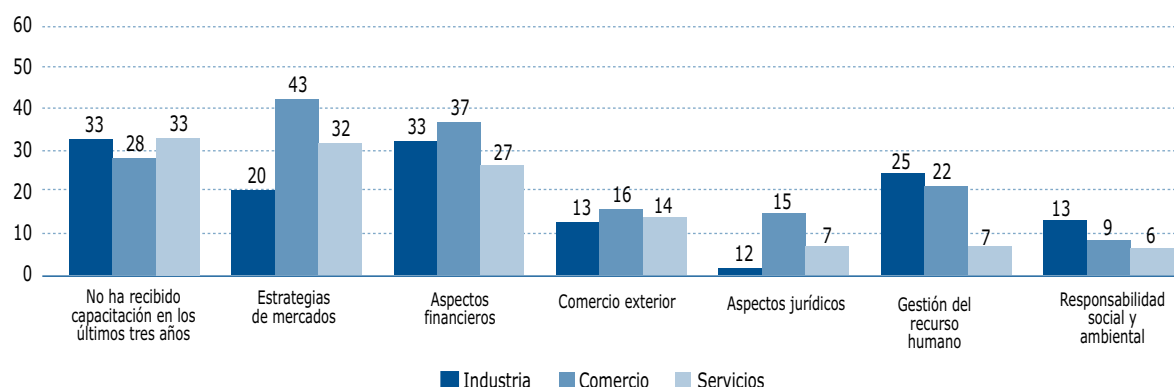


Capacitaciones

En el 34% de las Pymes industriales caleñas, el 29% de las comerciales y el 33% de las de servicios, el gerente de la empresa no ha recibido capacitación durante los últimos tres años. Sin embargo, entre aquellos que sí lo hicieron, se destacan áreas de capacitación como estrategias de mercados (32%), aspectos financieros (27%) y comercio exterior (14%), para el caso industrial.

Los gerentes del sector comercio han enfocado su capacitación en temas como estrategias de mercados, aspectos financieros y gestión del recurso humano (43%, 37% y 22%, respectivamente), durante los últimos tres años (ver gráfico 132). Por su parte, los aspectos financieros se constituyen como la principal área de capacitación de los empresarios de servicios (33%), seguidos por la gestión del recurso humano (25%). En tercer y cuarto lugar se ubicaron temas como estrategias de mercado y responsabilidad social (21% y 13%, respectivamente).

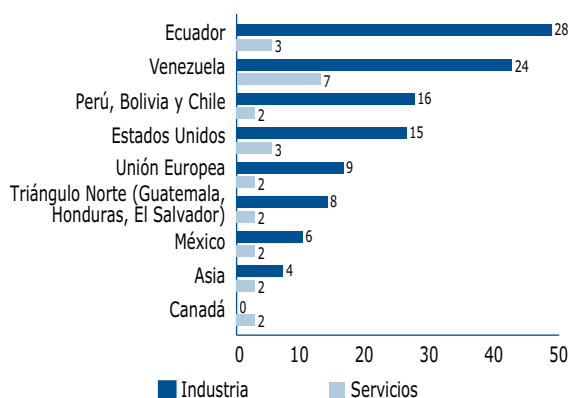
Gráfico 132. Principales áreas de capacitación del gerente de la empresa durante los últimos tres años (%)



Comercio exterior

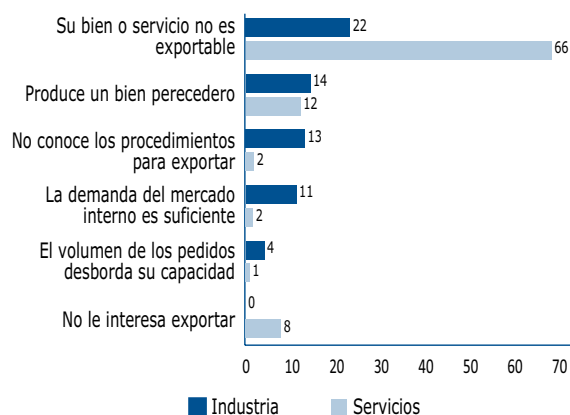
Durante el segundo semestre de 2010, el 28% de las Pymes industriales y el 3% de las de servicios tuvieron a Ecuador como principal destino de exportación (ver gráfico 133). A este destino le siguió Venezuela, con una participación del 24% y el 7%, respectivamente. Países como Perú, Bolivia y Chile ocuparon el tercer lugar dentro de los principales destinos de exportación de las Pymes industriales (16%). En cuarto lugar se ubicó Estados Unidos, con un porcentaje de participación del 15%.

Gráfico 133. Principales destinos de exportación (%)



La principal razón que tuvieron los empresarios industriales y de servicios caleños para no exportar durante el primer semestre de 2010 fue que el bien o servicio no es exportable (22% y 66%, respectivamente), (ver gráfico 134). Otras razones que tuvieron los empresarios de estos sectores para no exportar fueron en su orden: i) la demanda del mercado interno es suficiente; ii) no conoce los procedimientos para exportar; iii) el volumen de los pedidos desborda su capacidad, y iv) produce un bien perecedero. Por último, el 7% de los empresarios de sector servicios que fueron encuestados afirmó que no le gustaría exportar.

Gráfico 134. Razones para no exportar (%)



La Gran Encuesta Pyme Medellín

Informe de resultados Primer semestre de 2011

Situación actual

En el sector industrial, las opiniones de los empresarios antioqueños acerca de su situación económica general durante el segundo semestre de 2010, respecto al primer semestre del mismo año, se encuentran divididas: el 45% de los empresarios afirmó que hubo una mejoría, el 38% indicó estabilidad y un 17% consideró que hubo un deterioro, (ver gráfico 135). Por su parte, el porcentaje de Pymes comerciales que expresó mejoría en su situación general frente al semestre anterior fue del 50%, mientras que el de aquellas que opinó lo contrario fue de tan sólo un 13%. Los empresarios del sector servicios mostraron la percepción más favorable acerca de la evolución reciente de sus negocios, en comparación con los de industria y comercio.

En cuanto a los pedidos y las ventas, la mayoría de los empresarios de la ciudad de Medellín en los tres macrosectores opinó que éstos aumentaron en

el segundo semestre de 2010 respecto al primer semestre de ese mismo año, (ver gráficos 136 y 137). De hecho, el 47% de las empresas industriales y de servicios y el 42% de las comerciales vieron incrementar sus ventas durante ese período. Asimismo, lo hicieron en materia de pedidos, donde el 43% de las Pymes industriales, el 38% de las comerciales y el 42% de las de servicios vieron un incremento.

En cuanto al nivel de existencias, éstas fueron adecuadas en el 87% de las empresas industriales y en el 91% de las comerciales de la ciudad de Medellín. De otro lado, el 40% de los empresarios industriales experimentó un aumento en la producción industrial en 2010-II con respecto a 2010-I. Por su parte, el 50% de las Pymes alcanzó una Utilización de la Capacidad Instalada entre el 50% y el 80%, mientras que en el 74% de las Pymes industriales la

Gráfico 135. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2010 con respecto al primer semestre de 2010? (%)

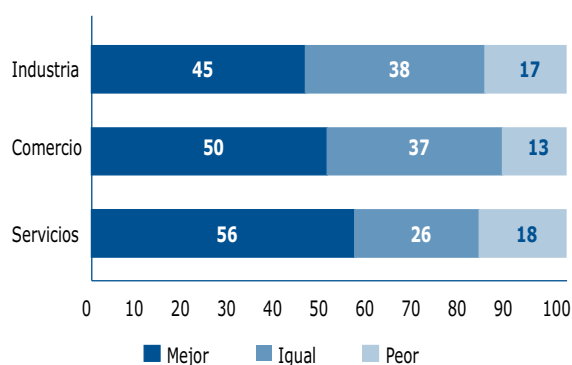
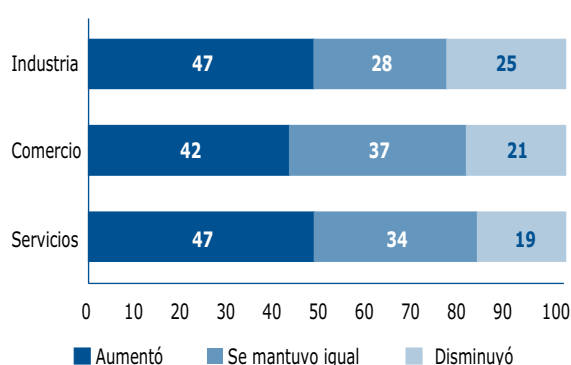


Gráfico 136. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):



inversión en maquinaria y equipo se mantuvo igual, (ver gráficos 138 a 141).

En los tres macrosectores se observa un fenómeno interesante con respecto a los costos de producción y los márgenes de rentabilidad. Por ejemplo, si bien el 48% de los empresarios ase-

gura haber sufrido un incremento de sus costos, únicamente el 21% vio decrecer sus márgenes. Al parecer, las Pymes en Medellín pudieron trasladar a los precios finales las alzas en sus insumos productivos y por esto durante el segundo semestre de 2010 no experimentaron efectos negativos en sus márgenes (ver gráficos 142 y 143).

Gráfico 137. Con respecto al primer semestre de 2010, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2010, (%):

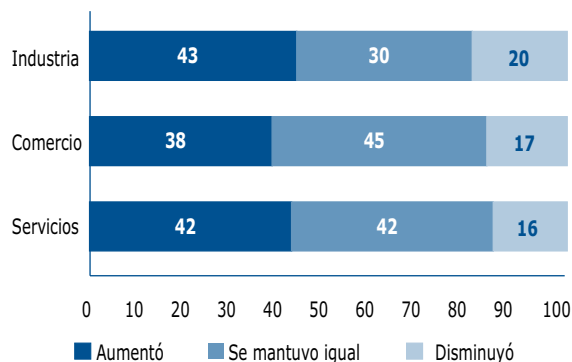


Gráfico 139. Con respecto al primer semestre de 2010, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2010:

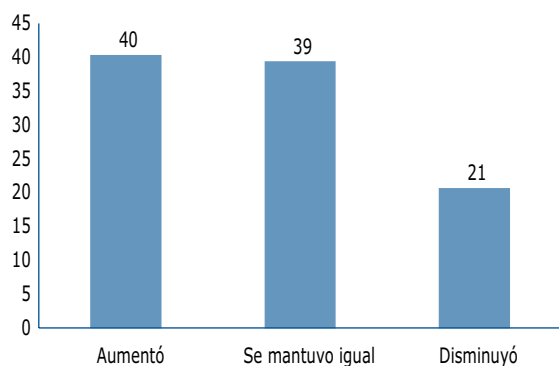


Gráfico 141. Con respecto al primer semestre de 2010, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2010:

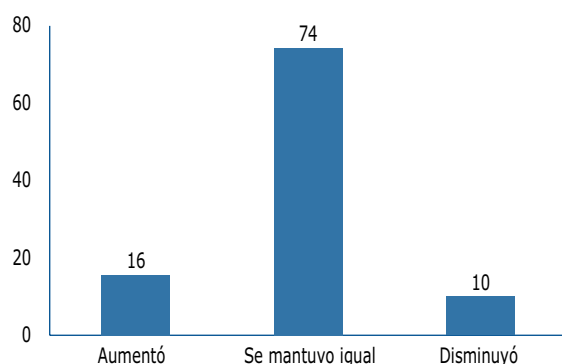


Gráfico 138. Existencias (%)

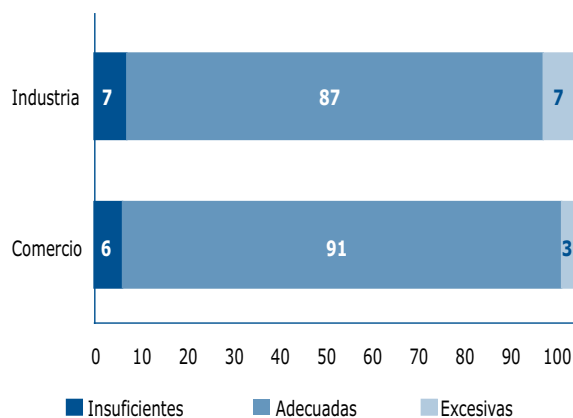


Gráfico 140. Utilización de la Capacidad Instalada (% de Pymes industriales)

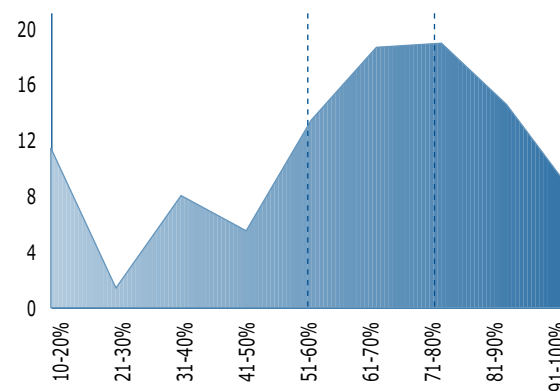
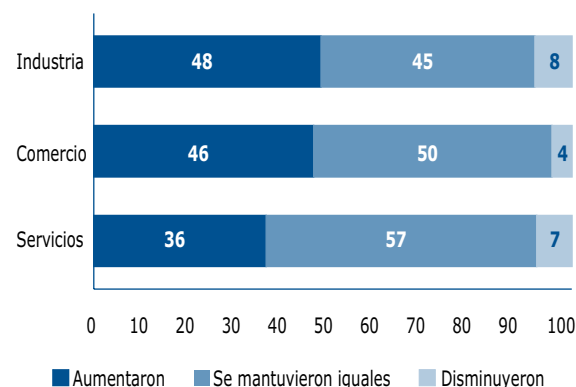


Gráfico 142. Con respecto al primer semestre de 2010, los costos durante el segundo semestre de 2010, (%):



El 62% de las Pymes industriales antioqueñas, el 67% de las comerciales y el 83% de las de servicios mantuvieron estable su planta de personal durante el último semestre de 2010. En el gráfico 144 se observa cómo los empresarios industriales fueron aquellos que crearon más puestos de trabajo durante este período (24%).

Por último, en la última lectura de la Encuesta, las Pymes industriales de la ciudad de Medellín identificaron la falta de demanda como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (23% de los entrevistados). El capital de trabajo se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 16%. La rotación de cartera y el costo de los insumos obtuvieron un porcentaje del 14% y el

10%, ubicándose en tercer y cuarto lugar, respectivamente (ver gráfico 145).

Las Pymes comerciales consideraron la competencia de las grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (30% de los entrevistados). La rotación de cartera se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 16%. Por su parte, el costo de los insumos y la falta de demanda obtuvieron porcentajes del 13% y el 10%, ubicándose en tercer y cuarto lugar, respectivamente (ver gráfico 146).

Para las Pymes de servicios, los principales problemas fueron la competencia, especialmente de precios, y la falta de demanda, con porcentajes del 47% y el 18%, respectivamente (ver gráfico 147).

Gráfico 143. Con respecto al primer semestre de 2010, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):

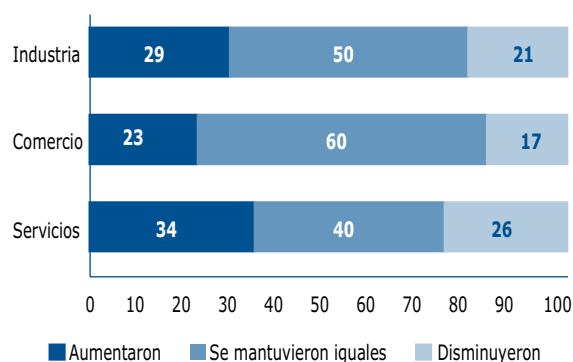


Gráfico 144. Con respecto al primer semestre de 2010, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2010, (%):

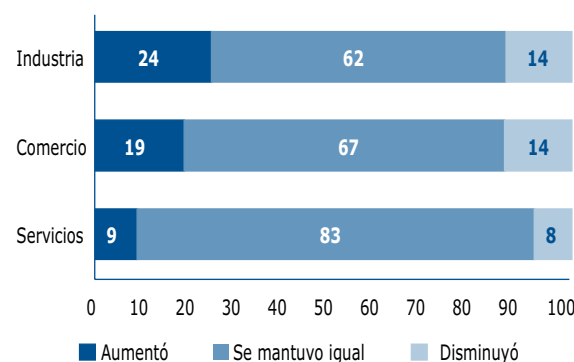
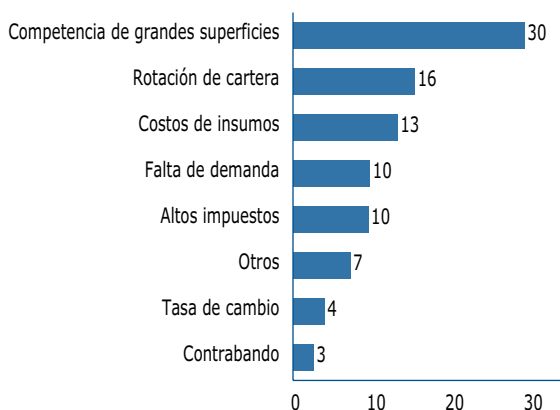
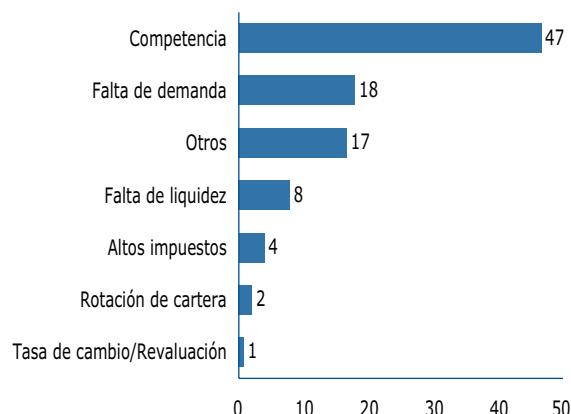


Gráfico 145. Sector industria: principal problema (%)



Gráfico 146. Sector comercio: principal problema (%)**Gráfico 147. Sector servicios: principal problema (%)**

Perspectivas

En materia de perspectivas, el 50% de los empresarios industriales de Medellín afirmó que la evolución de sus empresas para el cierre del primer semestre de 2011 sería favorable (ver gráfico 148). Lo mismo opinaron el 37% de los empresarios comerciales y el 38% de los de servicios. La proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general fue baja, mientras que la de aquellos que reportaron incertidumbre fue mayor (17% en industria, 12% en comercio y 20% en servicios).

En cuanto al nivel de producción industrial, el 50% de los empresarios del sector consideró que éste se incrementaría en el primer semestre de 2011, y el 29% consideró que se mantendría igual (ver gráfico 149). Con respecto al nivel de pedidos, los resultados más

recientes evidencian que los empresarios del sector industria tienen las expectativas más optimistas con respecto a la evolución futura de esta variable. En efecto, el porcentaje de respuestas favorables fue del 50% y se ubicó 20 puntos porcentuales por encima de lo registrado en el sector comercio (ver gráfico 150).

Al igual que lo registrado a nivel nacional, durante el primer semestre de 2010, las Pymes manufactureras de Medellín anticiparon estabilidad en materia de inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 151). El 58% de ellas afirmó que ésta se mantendría igual, mientras que el 26% piensa incrementarla. Finalmente, el 36% de las Pymes comerciales y el 39% de las de servicios anticiparon un incremento en ventas durante el primer semestre de 2011, (ver gráfico 152).

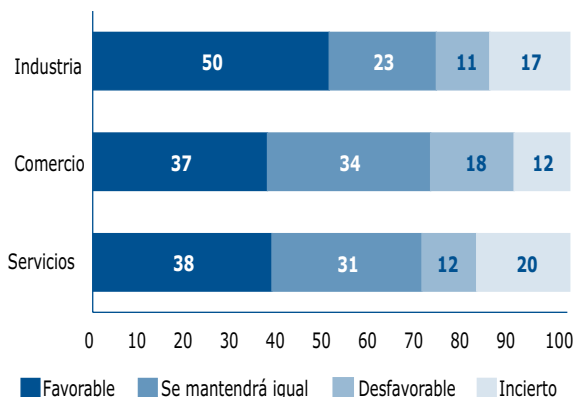
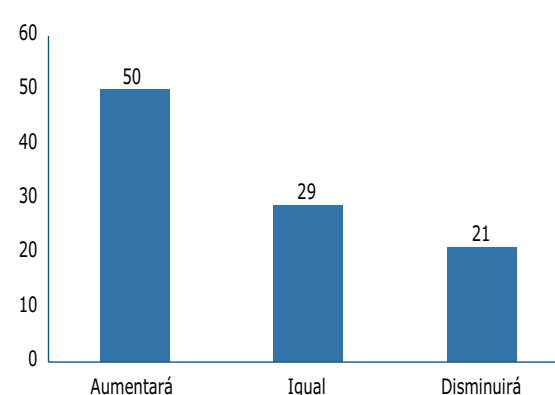
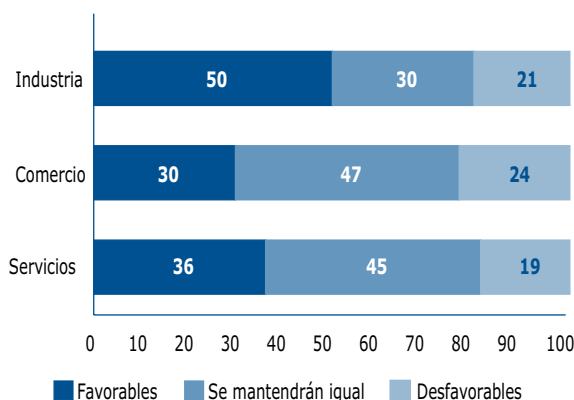
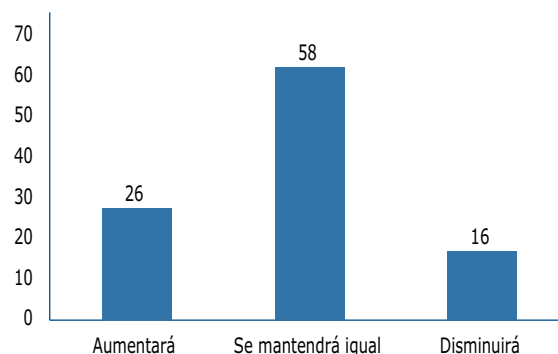
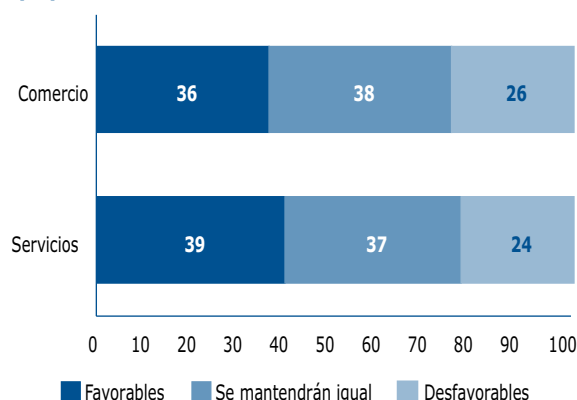
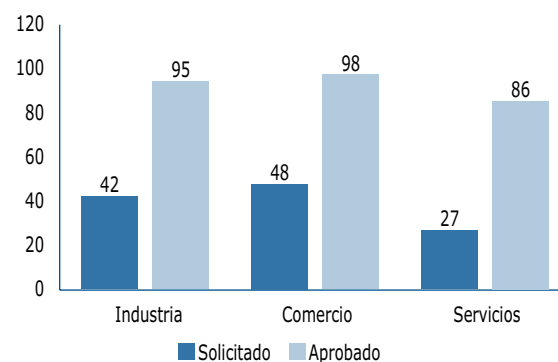
Gráfico 148. Desempeño general (%)**Gráfico 149. Con respecto al segundo semestre de 2010, la producción industrial en el primer semestre de 2011:**

Gráfico 150. Expectativas de pedidos (%)**Gráfico 151. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2010, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2011:****Gráfico 152. Expectativas de ventas (%)**

Financiamiento

Durante el segundo semestre de 2010, el 42% de los empresarios industriales Pyme en Medellín solicitó créditos con el sistema financiero, de los cuales el 95% fue aprobado (ver gráfico 153). Así lo hizo el 48% de las Pymes comerciales, con un porcentaje de aprobación crediticia del 98% (la más alta en los tres macrosectores). Por su parte, el sector de servicios presentó un porcentaje de solicitud de créditos muy bajo en comparación con el total nacional (27% vs. 45%). Sin embargo, el porcentaje de aprobación fue del 86%.

El plazo más solicitado por las Pymes de la ciudad de Medellín fue el mediano, el cual fue, a su vez, el plazo más aprobado (ver gráfico 154). Por ejemplo, el 52% de las Pymes industriales hizo su

Gráfico 153. Durante el segundo semestre de 2010, ¿solicitó crédito con el sistema financiero? ¿Le fue aprobado? (% de respuestas afirmativas)

solicitud crediticia a un plazo entre 1 y 3 años y un porcentaje muy similar fue aprobado bajo estas condiciones (51%). El largo plazo, por su parte, ocupó el segundo lugar dentro de los plazos más solicitados y aprobados. Entre el 24% (servicios) y el 28% (comercio) de las Pymes solicitó sus créditos al sistema financiero dentro de dicho plazo y su aprobación estuvo entre el 25% (servicios) y el 31% (comercio).

Entre el 92% (industria) y el 98% (comercio y servicios) de las Pymes se sintieron satisfechas con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 155). Estos resultados se consideran muy positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo en la ciudad de Medellín.

Similar a lo registrado para el agregado nacional, el flujo de crédito a las Pymes ha venido acompañado por una deuda no muy costosa. En efecto,

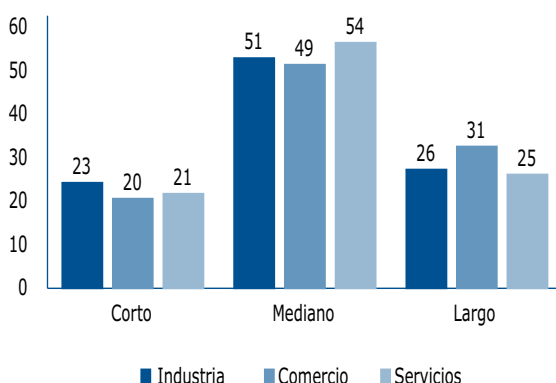
el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2010 fue hasta DTF+4 puntos (ver gráfico 156).

Los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés presentaron cifras superiores al 80% en los casos de industria y comercio. Por ejemplo, la industria registró un porcentaje de satisfacción en tasa de interés del 80% y en el caso de comercio, éste fue del 94% (ver gráfico 157).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo en Medellín, alrededor del 71% en industria, un 62% en comercio y un 72% en servicios (ver gráfico 158). En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas industriales, comerciales y de servicios que utilizó

Gráfico 154.

a) ¿A qué plazo le fue aprobado?



b) ¿A qué plazo lo había solicitado?

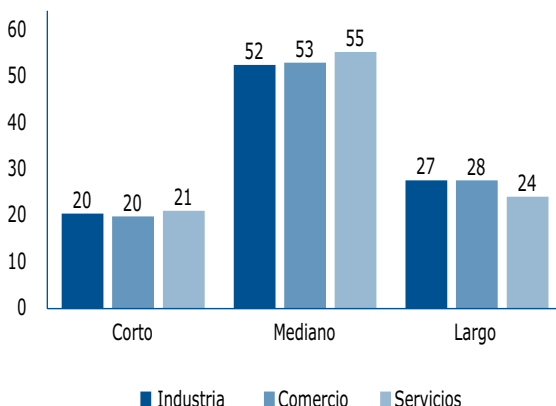


Gráfico 155. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado?
(% de respuestas afirmativas)

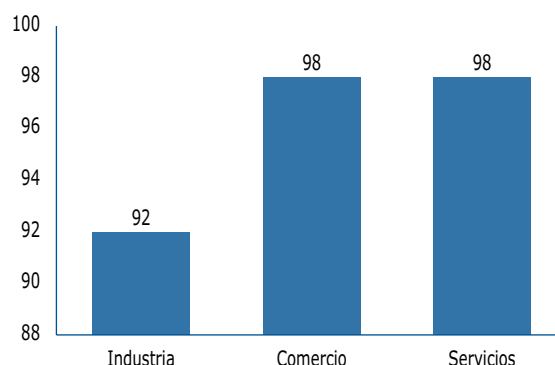


Gráfico 156. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

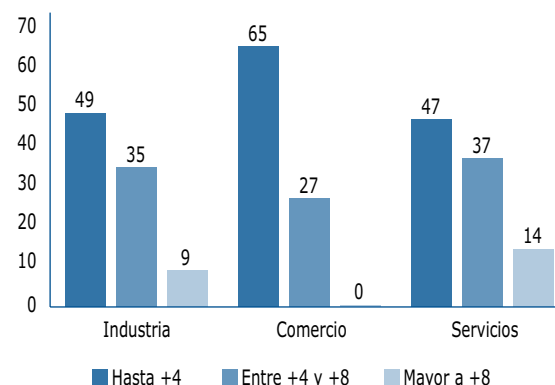


Gráfico 157. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

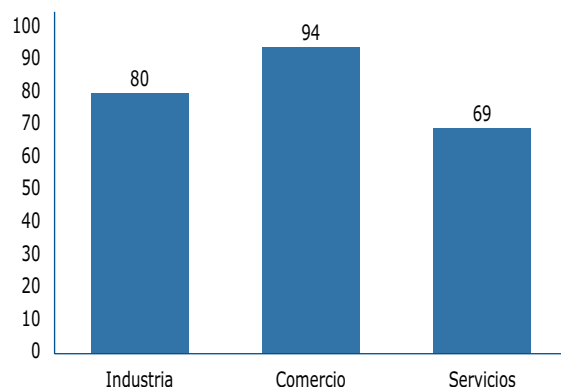


Gráfico 158. Los recursos recibidos se destinaron a:

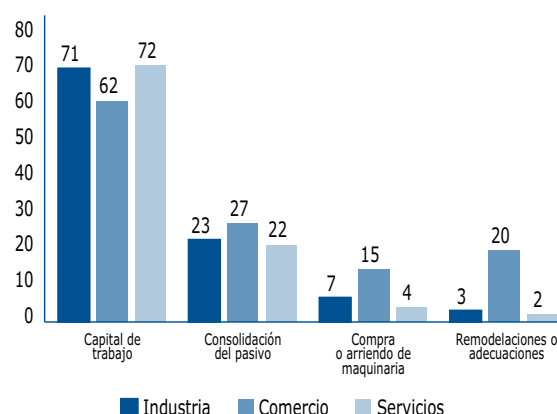


Gráfico 159. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación?

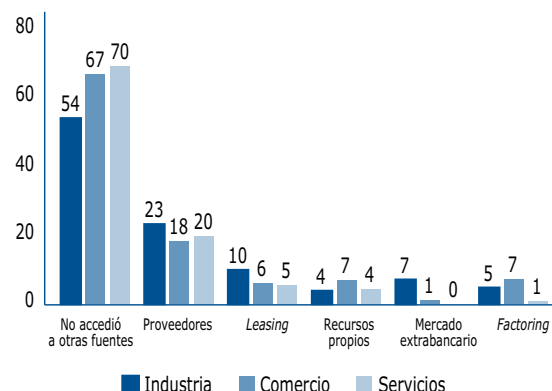
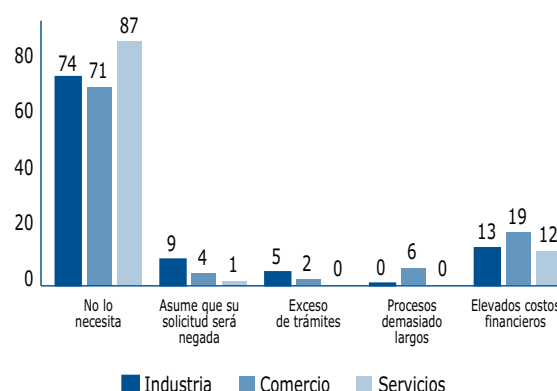


Gráfico 160. No solicitó crédito al sistema financiero porque:



estos recursos para dicho fin fue del 23%, el 27% y el 22%, respectivamente. Adquiere particular importancia para el sector comercio, que el 15% y el 20% de éstas utilizaron los recursos financieros para compra o arriendo de maquinaria y remodelaciones o adecuaciones, respectivamente.

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 54% (industria) y el 70% (servicios) de las Pymes no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en Medellín, en el segundo semestre de 2010. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes de industria, comercio y servicios (23%, 18% y 20%, respectivamente), seguida por el *leasing*. Por su

parte, el *factoring* es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas.

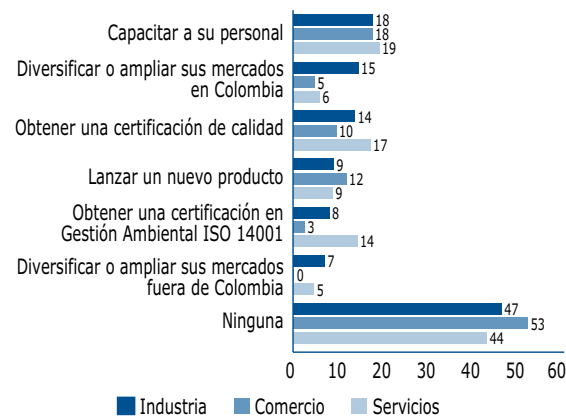
La principal razón por la cual las Pymes antioqueñas de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 74% en industria, un 71% en comercio y un 87% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados sigue siendo muy baja, a excepción de la industria (9%). Finalmente, los resultados de la última medición indicaron que para el 13% de las Pymes industriales, el 19% de las comerciales y el 12% de las de servicios, la principal razón para no solicitar crédito al sistema financiero fueron los elevados costos financieros.

Acciones de mejoramiento

En materia de acciones de mejoramiento que las empresas de Medellín implementaron durante el último semestre para incrementar su competitividad, la última medición de la Encuesta indica que el porcentaje de Pymes que desarrollaron recientemente alguna acción en ese sentido es alto. En efecto, el porcentaje de Pymes que realizaron al menos una acción fue del 52% en promedio (ver gráfico 161).

La capacitación a los empleados constituye la principal área de acción de los empresarios en los tres macrosectores (18% en el caso de industria y comercio, y 19% en el de servicios). Por su parte, la diversificación de mercados en Colombia se constituye como la segunda acción más realizada por los empresarios industriales (15%), mientras que en el caso de comercio la segunda acción fue el lanzamiento de un nuevo producto (12%) y en servicios fue obtener un certificado de calidad (17%).

Gráfico 161. Acciones de mejoramiento

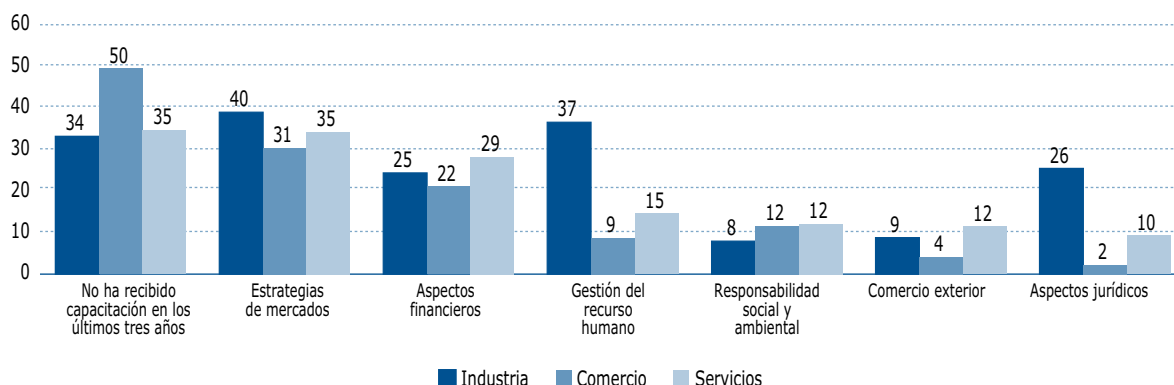


Capacitación

En el 35% de las Pymes industriales antioqueñas, el 50% de las comerciales y el 34% de las de servicios, el gerente de la empresa no ha recibido capacitación durante los últimos tres años. Entre aquellos que sí lo hicieron, se destacan áreas de capacitación como estrategias de mercados (35%), aspectos financieros (29%) y gestión del recurso humano (15%), para el caso industrial (ver gráfico 162).

Los gerentes del sector comercio han enfocado su capacitación en temas como estrategias de mercados, aspectos financieros y gestión del recurso humano (31%, 22% y 9%, respectivamente), durante los últimos tres años. Por su parte, las estrategias de mercados se constituyen como la principal área de capacitación de los empresarios de servicios (40%), seguidas por la gestión del recurso humano (37%). En tercer y cuarto lugar se ubicaron temas como responsabilidad social y aspectos financieros (26% y 25%, respectivamente).

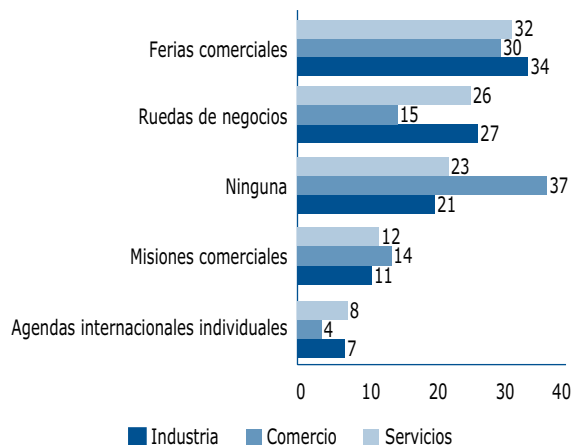
Gráfico 162. Principales áreas de capacitación del gerente de la empresa durante los últimos tres años



Comercialización

Entre el 30% (comercio) y el 34% (industria) de los empresarios Pyme de Medellín afirmó que el evento comercial en el que tendrían mayor interés en participar son las ferias comerciales (ver gráfico 163). En los sectores de industria y servicios, las ruedas de negocio se ubicaron en segundo lugar con un porcentaje del 27% y el 26%, respectivamente. Finalmente, al 37% de los empresarios comerciales no le interesa participar en ningún evento comercial.

Gráfico 163. ¿En qué evento comercial está más interesado en participar? (%)



Comercio exterior

Durante el segundo semestre de 2010, el 46% de las Pymes industriales de Medellín tuvo a Ecuador como principal destino de exportación, (ver gráfico 164), seguido por Venezuela, con una participación del 23%. Estados Unidos y el grupo de países conformado por Perú, Bolivia y Chile ocuparon el tercer y cuarto lugar dentro de los principales destinos de exportación de las Pymes industriales (22% y 20%, respectivamente). En quinto lugar se ubicó México, con un porcentaje de participación del 17% sobre el total.

En el caso de servicios, los principales destinos de exportación fueron el grupo de países conformado por Perú, Bolivia y Chile y México con una participación del

33% en ambos casos. Estos destinos estuvieron seguidos por Estados Unidos (26%) y la Unión Europea (16%).

La principal razón que tuvieron los empresarios industriales y de servicios para no exportar durante el primer semestre de 2010 fue que el bien o servicio no es exportable (25% y 78%, respectivamente), (ver gráfico 165). Otras razones que tuvieron los empresarios de estos sectores para no exportar fueron en su orden: i) la demanda del mercado interno es suficiente; ii) no conoce los procedimientos para exportar; iii) el volumen de los pedidos desborda su capacidad, y iv) produce un bien perecedero. Por último, el 21% de los empresarios del sector servicios que fueron encuestados afirmó que no le gustaría exportar.

Gráfico 164. Principales destinos de exportación (%)

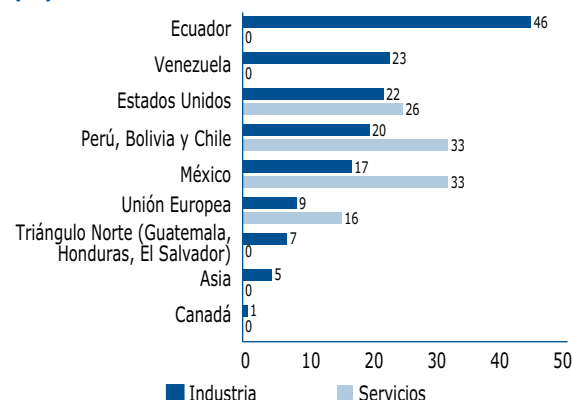


Gráfico 165. Razones para no exportar (%)



El 78% de las Pymes industriales y el 94% de las de servicios no accedieron a nuevos mercados como destino de sus exportaciones durante 2010 (ver gráfico 166). Por otra parte, en la última medición se indagó sobre las regiones a las que los empresarios les gustaría acceder para abrir nuevos mercados de exportación. El 31% de los empresarios industriales tiene a

América del Sur como la principal región a la cual le gustaría exportar, seguida por Estados Unidos (16%). En el caso de servicios, los dos destinos a los cuales les gustaría exportar son América del Sur (9%) y Europa (3%). El 35% de los industriales respondió que no le gustaría exportar, mientras que este porcentaje ascendió al 72% en el caso de servicios (ver gráfico 167).

Gráfico 166. En 2010, ¿accedieron a nuevos mercados como destino de sus exportaciones? (% de respuestas negativas)

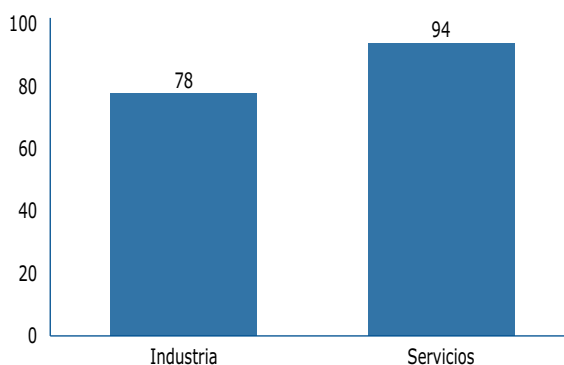
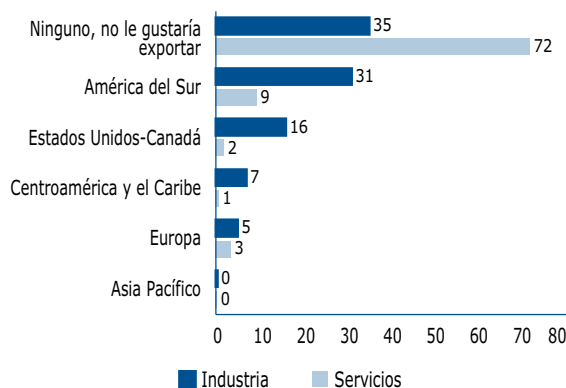


Gráfico 167. ¿A qué regiones le gustaría acceder para abrir nuevos mercados de exportación?



Ficha Técnica Nacional

Técnica:

Entrevista telefónica, con aplicación de un cuestionario estructurado.

Grupo objetivo:

Directivos o personas a cargo del área financiera de empresas del sector de comercio e industria con activos entre \$268 millones y \$16.068 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas entre \$656 millones y \$13.127 millones, o número de empleados entre 11 y 200.

Cubrimiento:

Nacional (18 departamentos).

Tipo de muestreo:

Estratificado (sector y subsector económico) con selección aleatoria del marco de lista.

Tamaño de la muestra:

1.545 empresas: 825 empresas industriales, 385 empresas comerciales y 335 empresas de servicios.

Margen de error:

Menor al 5% a nivel de los macrosectores y al 10% a nivel de los subsectores.

Frecuencia:

Semestral.

Medición:

Mayo – junio de 2011

Realizado por:

Ipsos-Napoleón Franco.

Ficha Técnica Regional

Técnica:

Entrevista telefónica, con aplicación de un cuestionario estructurado

Grupo objetivo:

Directivos o personas a cargo del área financiera de empresas del sector de comercio e industria con activos entre \$268 millones y \$16.068 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas entre \$656 millones y \$13.127 millones, o número de empleados entre 11 y 200.

Tipo de muestreo:

Estratificado (sector y subsector económico) con selección aleatoria del marco de lista.

Tamaño y distribución de la muestra:

1.804 encuestas

Método de ponderación:

Los resultados fueron ponderados a los universos de cada sector.

Margen de error:

Menor al 5% a nivel de los macrosectores.

Frecuencia:

Anual

Medición:

Mayo – junio de 2011

Realizado por:

Ipsos-Napoleón Franco.

Municipio	Comercio	Industria	Servicios	Total general
Bogotá	166	465	215	846
Cali	136	193	127	456
Medellín	138	236	128	502
Total	440	894	470	1.804

Comité técnico

Banco Interamericano de Desarrollo – BID

Christine Ternent

Bancóldex

Ana María Cano
Doris Arévalo
María José Naranjo

Banco de la República

Héctor Zárate
Eliana González

CAF

Camilo Casas

Anif

Alejandro Vera
Karen Erazo
María Inés Vanegas · Publimarch Ltda.

Ipsos-Napoleón Franco

Javier Restrepo
Ana María Escobar

Diseño de Carátula: Luz Stella Sánchez

Diagramación: Tatiana Herrera

Informes : avera@anif.com.co - kerazo@anif.com.co