

comercio



servicios



industria



# LA GRAN ENCUESTA PYMME



PRIMER SEMESTRE · 2012

## INFORME DE RESULTADOS



## 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 2012.

Con esta medición, la Encuesta completa trece lecturas semestrales, a nivel nacional, en sus cuatro módulos temáticos: Situación actual, Perspectivas, Financiamiento y Acciones de mejoramiento. Asimismo se incluyen, por primera vez, los resultados de la diferenciación por tamaño de empresas: pequeña y mediana.

A su vez, ésta es la segunda medición a nivel regional donde se incluyen los resultados de la profundización en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y, por primera vez, en Pereira, con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá, la Cámara de Comercio de Cali, la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Acopi Centro-Occidente y la Universidad Libre Seccional Pereira. 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 marzo a junio de 2012 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 2.524 empresarios Pyme de los macrosectores de industria, comercio y servicios, los cuales a su vez pertenecen a los 21 subsectores económicos con mayor participación de pequeñas y medianas empresas.

Los resultados del primer semestre de 2012 de la Gran Encuesta Pyme reflejaron una mejoría en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios. Además, se observó una recuperación importante de los márgenes de ganancias en los sectores de industria y comercio, mientras que en servicios se mantuvieron estables. Cabe señalar que las empresas medianas reportan una tendencia más positiva que sus pares pequeñas.

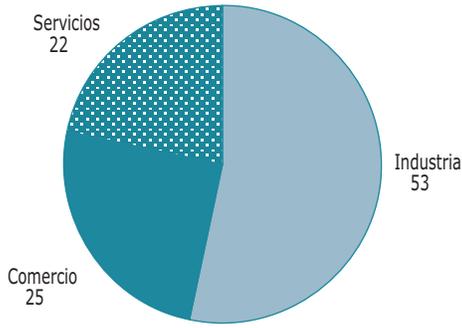
En cuanto a las perspectivas sobre la situación futura de sus negocios, los últimos resultados señalan una tendencia creciente en las expectativas de corto plazo para los tres macrosectores que abarca la Encuesta. Allí nuevamente se observa que las empresas medianas muestran resultados más favorables.

Por otra parte, el Indicador Pyme Anif (IPA), que mide el clima de los negocios en el segmento Pyme, alcanzó un valor de 68, lo que ubicó esta variable en el plano denominado como bueno, al tiempo que superó el relativo estancamiento observado en las dos últimas mediciones de la Encuesta. 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.

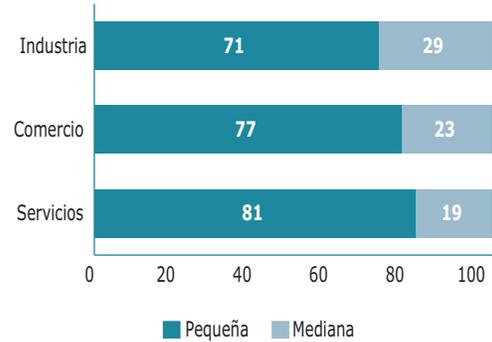
Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta Pyme, quienes a través de su apoyo técnico y económico han permitido su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre el importante segmento de las pequeñas y medianas empresas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

# Distribución de la muestra total

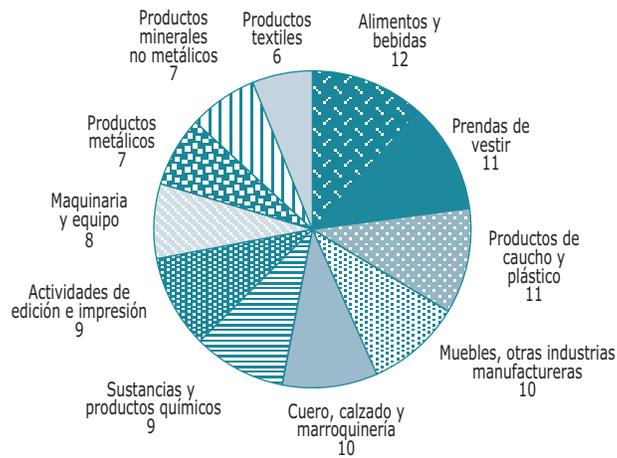
Distribución de la muestra (%)



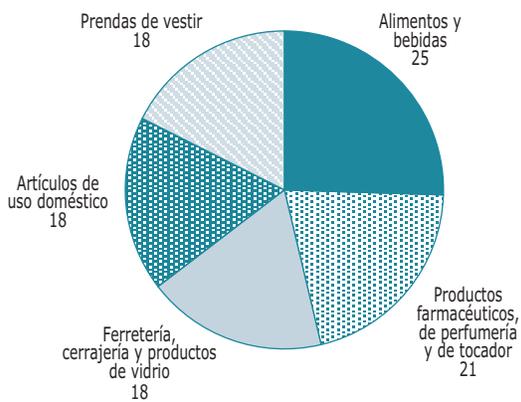
Distribución de la muestra por tamaño (%)



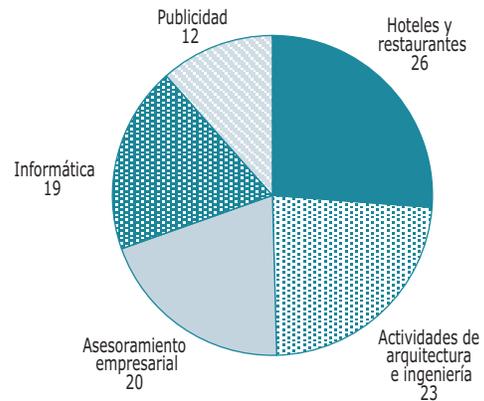
Distribución sectorial de la muestra de industria (%)



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 2011

### Sector industria

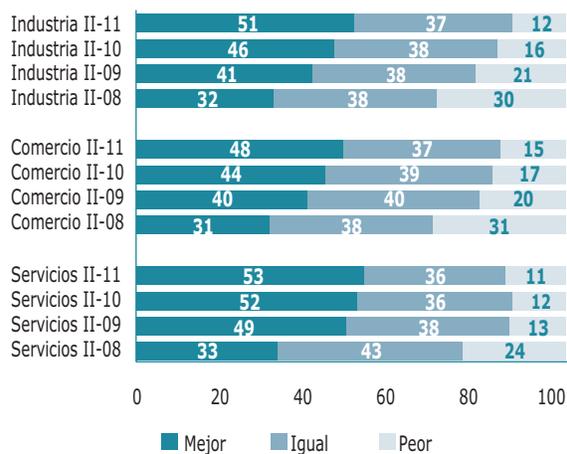
El porcentaje de Pymes industriales que reportó una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2011 fue del 51%, superior en 5 puntos porcentuales al observado un año atrás. Al mismo tiempo, la proporción de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño en el segundo semestre de 2011 descendió al 12%, siendo éste el registro histórico más bajo desde el segundo semestre de 2007 (ver gráfico 1).

En particular, el 48% de las empresas industriales pequeñas y el 59% de las medianas afirmaron que su situación económica general en el segundo semestre de 2011 fue mejor con respecto a la del primer

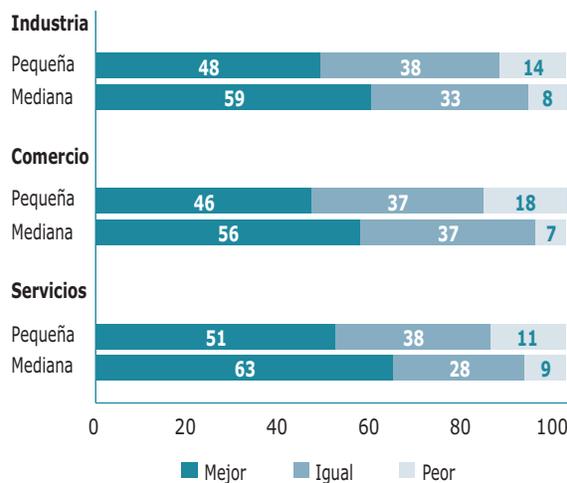
semestre de 2011. Mientras que la proporción de empresarios que manifestó un deterioro en esta variable fue únicamente del 14% en las empresas pequeñas y del 8% en las medianas (ver gráfico 2).

En consecuencia, 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 observada desde el segundo semestre de 2009 (ver gráfico 3). Así, el balance se incrementó en 8 puntos al pasar de 30 a 38 entre 2010-II y 2011-II, superando su promedio histórico (32).

**Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2011 con respecto al primer semestre de 2011?**



**Gráfico 2. Situación económica general por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



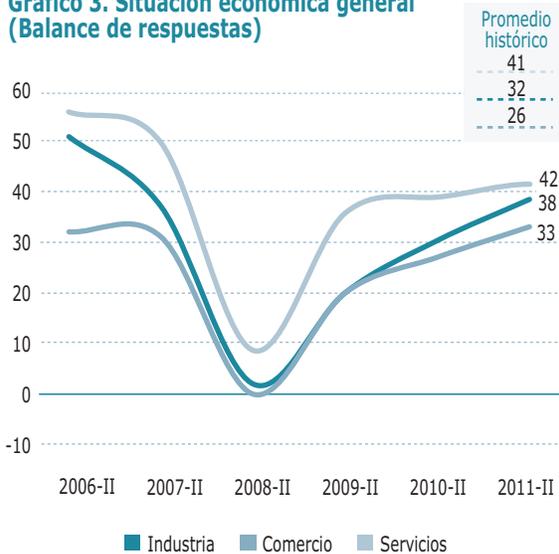
Al interior de la industria, las opiniones de los empresarios con respecto a su situación actual mantuvieron una tendencia favorable. Se destacan por presentar una percepción más favorable, muy por encima del promedio histórico del sector, los subsectores de: muebles (balance de respuestas de 48); maquinaria y equipo (45); prendas de vestir (44); actividades de edición e impresión (41); y cuero, calzado y marroquinería (40). Por su parte, las ramas que se caracterizaron por presentar percepciones menos favorables fueron: productos de caucho y plástico (32); sustancias y productos químicos (34); y productos minerales no metálicos (34), (ver gráfico 21).

Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial tam-

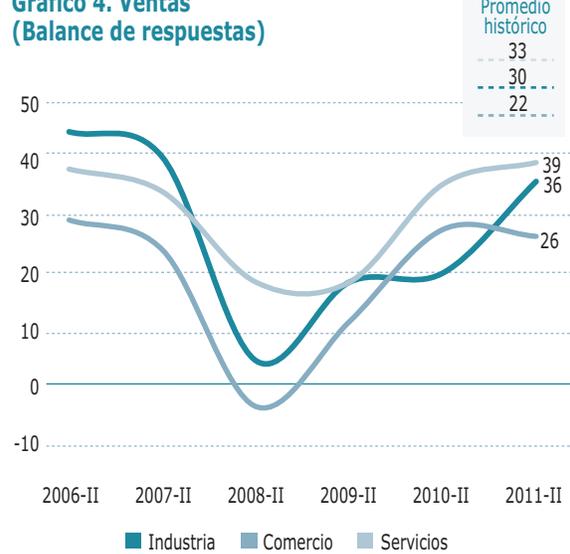
bién mostraron una tendencia favorable, similar a la registrada en la situación económica general. En efecto, se observó un importante incremento de 20 a 36 en el balance de respuestas entre 2010-II y 2011-II (ver gráfico 4), con lo cual se sobrepasó el promedio histórico de 30. De hecho, el balance de respuestas con respecto a las ventas para las empresas medianas fue aún más favorable y se ubicó en 50, frente al balance de las pequeñas que llegó a 30 (ver gráfico 5).

Asimismo, en materia de pedidos, los resultados de la más reciente lectura de la Encuesta reflejan el dinamismo en la demanda de las Pymes. En el caso de la industria, el balance de respuestas a esta pregunta se incrementó en 13 puntos y pasó de 26 en 2010-II a 39 en 2011-II (ver gráfico 6). Por

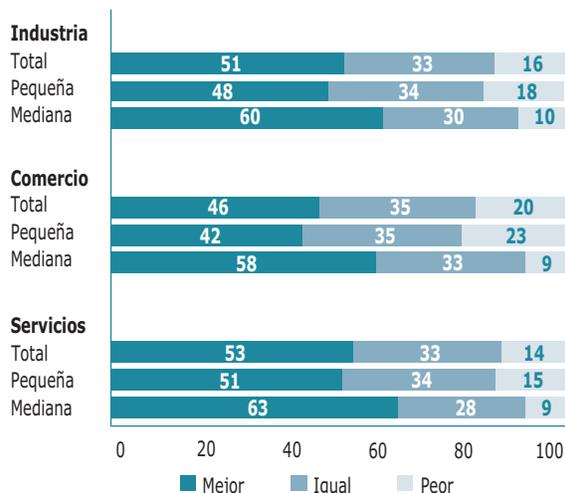
**Gráfico 3. Situación económica general (Balance de respuestas)**



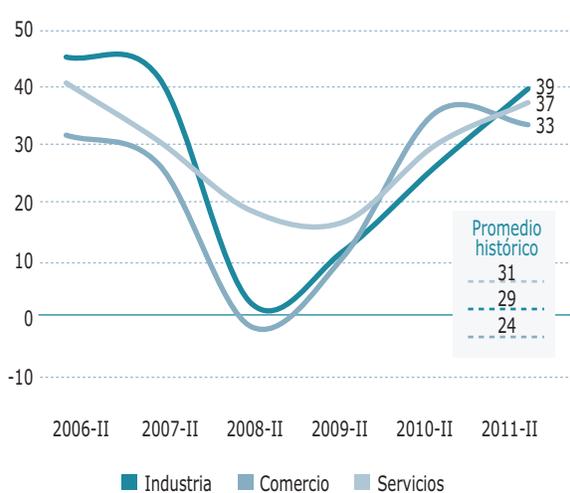
**Gráfico 4. Ventas (Balance de respuestas)**



**Gráfico 5. Ventas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



**Gráfico 6. Pedidos (Balance de respuestas)**



tamaño, las empresas pequeñas registraron un balance de respuestas de 33, mientras que para las medianas el balance fue de 53 (ver gráfico 7).

Sin duda, los resultados de la Encuesta en materia de ventas y pedidos dan cuenta del buen momento por el que atraviesa el segmento Pyme. En efecto, el dinamismo de la demanda de las Pymes es congruente con la fase de expansión económica que se observa desde el último trimestre de 2009. De hecho, al cierre de 2011 la economía registró un crecimiento del PIB del 5.9% anual, el más alto desde 2007. Asimismo, el consumo de los hogares mantuvo una tendencia positiva y alcanzó una tasa de crecimiento

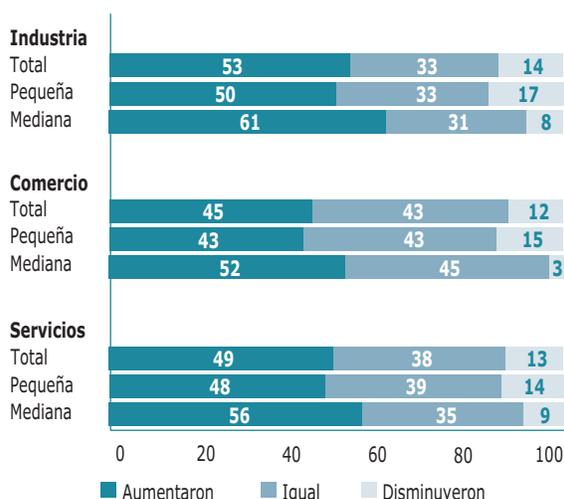
del 4.3% anual en 2011, frente al 3.3% observado en 2010. Otro factor que ha contribuido positivamente a la demanda de este segmento es el crecimiento en la cartera de consumo. Al cierre de 2011, ésta registró un incremento del 20.6% anual, 8.7 puntos porcentuales por encima del cierre de 2010.

Para el sector industrial Pyme, el nivel de existencias es adecuado en el 89% de los casos (ver gráfico 8). De hecho, el porcentaje de empresas medianas que reportó que sus existencias eran adecuadas es del 91% y del 89% en las pequeñas. Esto indica que las Pymes continúan regulando su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

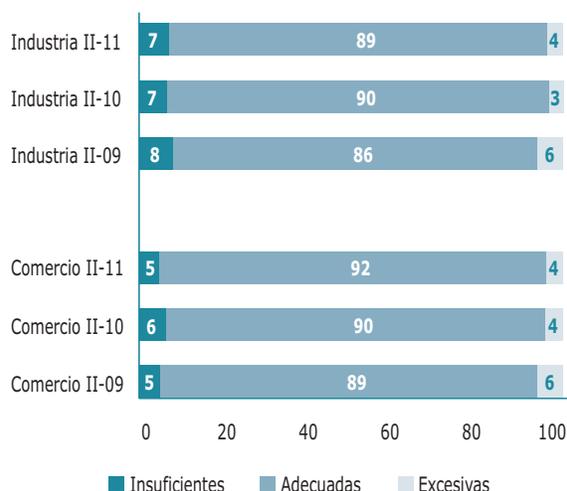
En efecto, el gráfico 9 muestra un incremento significativo en el balance de respuestas a la pregunta sobre el nivel de producción de las Pymes en el segundo semestre de 2011 (de 25 a 37 entre 2010-II y 2011-II). Así, esta variable logró sobrepasar su promedio histórico de 32. No obstante, el balance de respuestas de las empresas pequeñas (32) estuvo muy por debajo del de sus pares medianas (50).

El mayor nivel de producción llevó a un incremento en la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI). En el segundo semestre de 2010, ésta se encontraba en un 75% en las Pymes industriales, mientras que en el segundo semestre de 2011 ascendió hasta llegar al 85%, siendo éste el registro histórico más alto desde 2006-II (ver gráfico 10). Por tamaños, las pequeñas y medianas empresas también mantuvieron un nivel

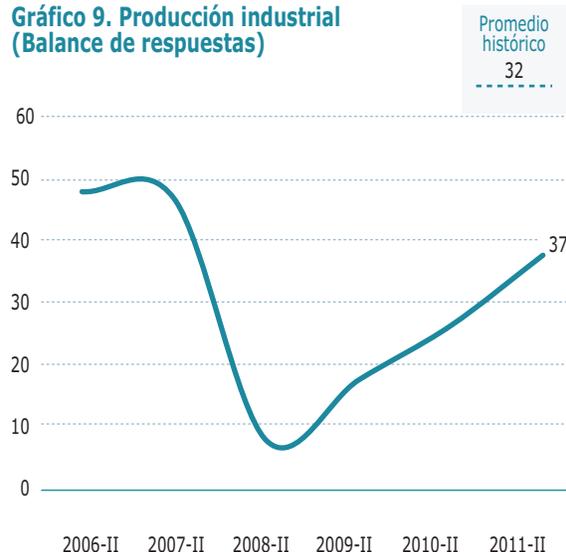
**Gráfico 7. Pedidos por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



**Gráfico 8. Existencias (%)**



**Gráfico 9. Producción industrial (Balance de respuestas)**



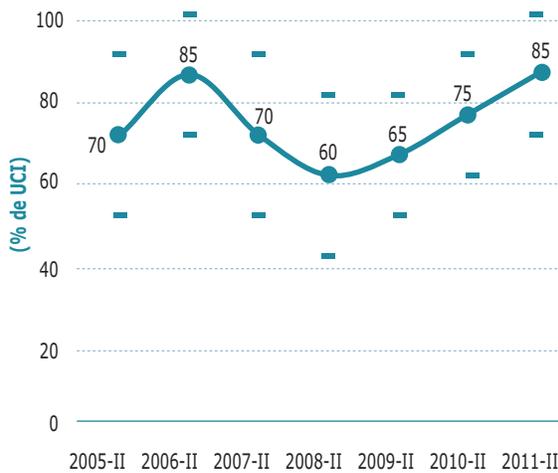
de producción entre el 70%-100% de su capacidad instalada (ver gráfico 11).

Como consecuencia del mayor ritmo de la actividad productiva, la inversión en maquinaria y equipo de las Pymes industriales continuó acelerándose. El balance de respuestas a esta pregunta llegó a 17, incrementándose 4 puntos frente al segundo semestre de 2010 y acercándose a su promedio histórico de 19 (ver gráfico 12). 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 68% de las Pymes mantuvo constante

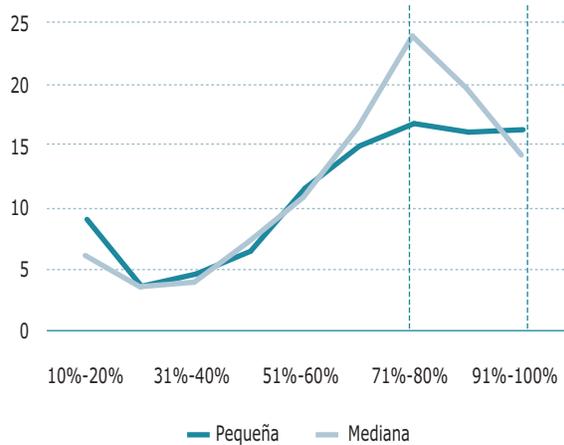
la inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2011 y sólo un 25% de éstas la incrementó durante el mismo período. De hecho, el porcentaje de empresas pequeñas y medianas que incrementaron su inversión fue el mismo.

De otro lado, en el sector manufacturero se observó un encarecimiento de los insumos productivos durante el segundo semestre de 2011. El balance de respuestas a esta pregunta (42) indica que el porcentaje de Pymes industriales que manifestó haber sufrido un encarecimiento de sus insumos (50%) fue superior al de aquellas que reportaron una reducción en sus costos (8%), (ver gráfico 13).

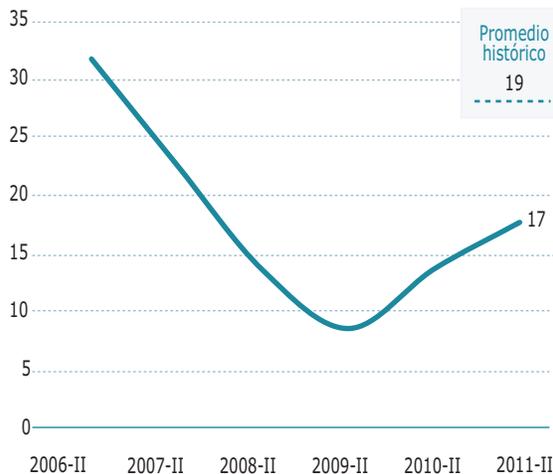
**Gráfico 10. Utilización de la Capacidad Instalada (50% de las Pymes industriales)**



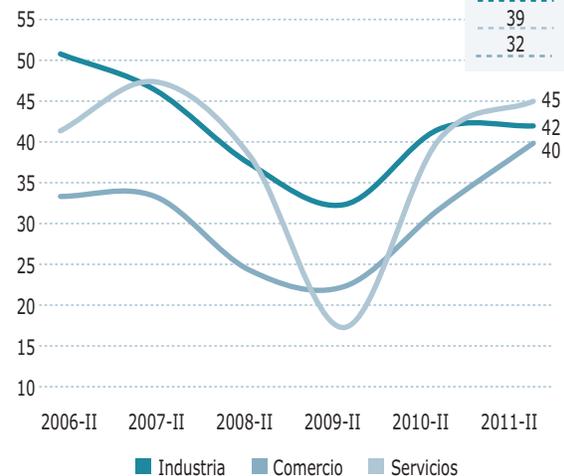
**Gráfico 11. Utilización de la Capacidad Instalada por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (% de las Pymes industriales)**



**Gráfico 12. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)**



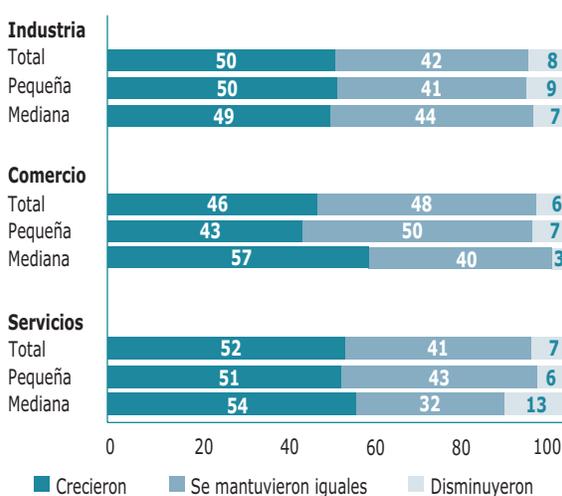
**Gráfico 13. Costos (Balance de respuestas)**



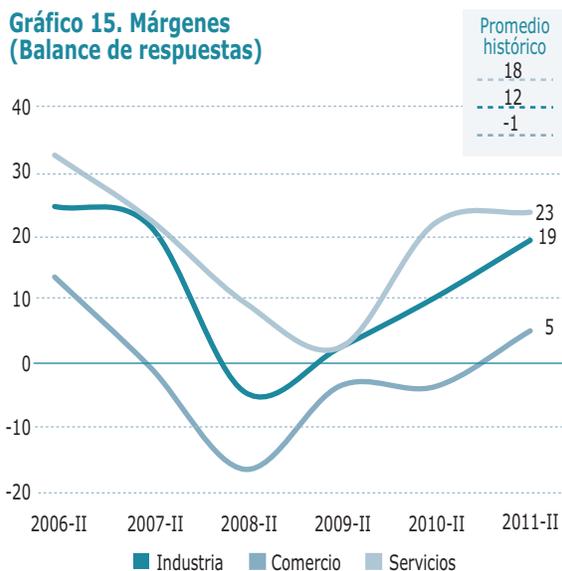
Vale la pena resaltar que el 42% de los industriales reportó que el costo de sus insumos productivos permaneció estable con respecto al semestre inmediatamente anterior. De hecho, la proporción de empresas pequeñas que sufrió un encarecimiento de sus costos (50%) fue similar a la de las medianas (49%), (ver gráfico 14).

Lo anterior no logró afectar negativamente los márgenes de ganancias, los cuales continuaron con la tendencia positiva que se observa desde el segundo semestre de 2009. Esto como consecuencia del mayor dinamismo de la demanda interna.

**Gráfico 14. Costos por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



**Gráfico 15. Márgenes (Balance de respuestas)**

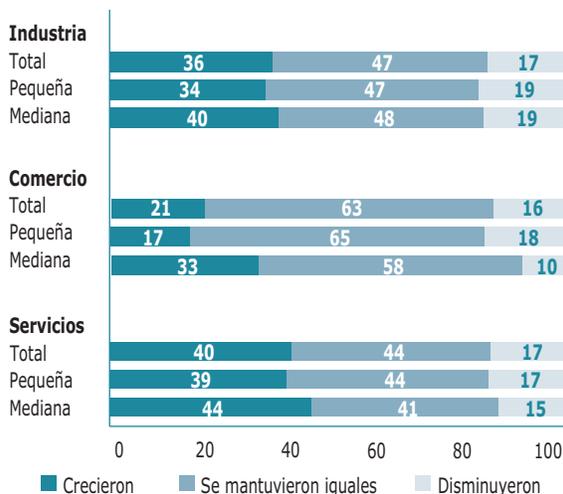


En efecto, el gráfico 15 muestra que en el caso de las Pymes industriales el balance de respuestas a esta última pregunta pasó de 10 en el segundo semestre de 2010 a 19 en igual semestre de 2011, sobrepasando su promedio histórico (12). Es decir que la proporción de empresarios industriales que vio disminuir sus márgenes de ganancias fue menor con respecto al dato de un año atrás. Así, el 47% de las Pymes del sector manifestó que sus márgenes se mantuvieron iguales. Por tamaño, en el gráfico 16 se observa que el balance de respuestas para las empresas medianas (21) se ubicó por encima del promedio del sector, mientras que en las pequeñas fue menor (15).

En cuanto al empleo, el balance de respuestas alcanzó un máximo de 18 para las Pymes industriales, el más alto desde el segundo semestre de 2007. De hecho, la proporción de Pymes industriales que redujo su planta de personal fue sólo de un 11%, frente a un 29% que la incrementó (ver gráfico 17). Dicha tendencia también se observa en las empresas medianas donde el 38% generó nuevos puestos de trabajo y en menor medida en las empresas pequeñas donde este porcentaje fue del 25% (ver gráfico 18).

Finalmente, el principal problema que enfrentaron las Pymes manufactureras para el desarrollo de sus actividades en el segundo semestre de 2011 fue la falta de demanda. En efecto, el 18% de los empresarios identificó este hecho como el principal obstáculo. Sin embargo, cabe señalar que esta proporción ha mostrado un descenso significativo,

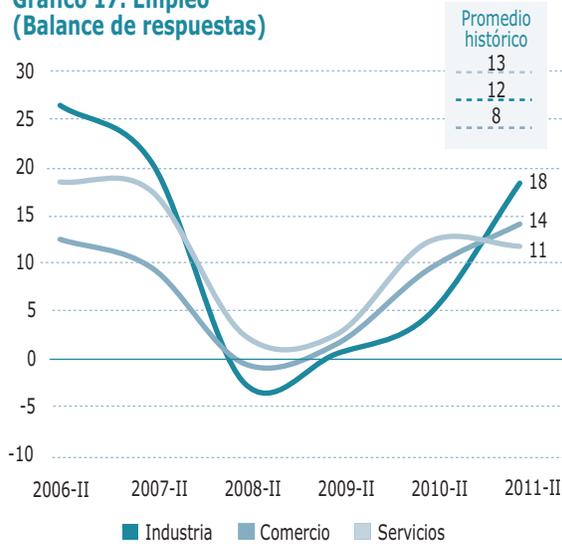
**Gráfico 16. Márgenes por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



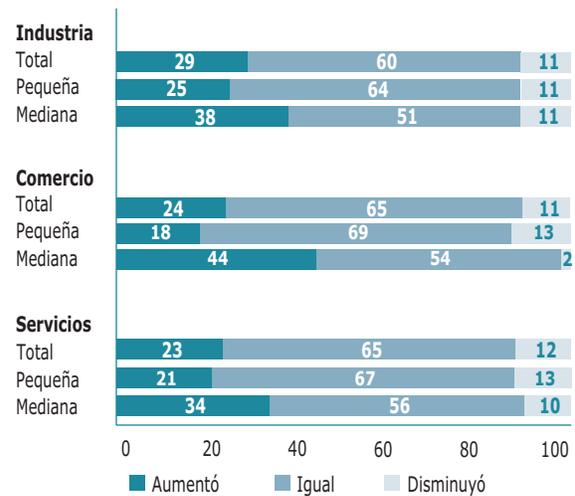
pues un año atrás era del 25%. La rotación de cartera se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 14% del total, 5 puntos porcentuales por debajo de lo registrado en 2010-II. Le siguen en el ranking el capital de trabajo insuficiente y el costo de los insumos, que obtuvieron un porcentaje

del 13% y el 12%, respectivamente (ver gráfico 19). De hecho, para las empresas pequeñas la falta de demanda constituye un mayor obstáculo (19%) en comparación con sus pares medianas (13%), mientras que para estas últimas el principal problema es la rotación de cartera con un 15% (ver gráfico 20).

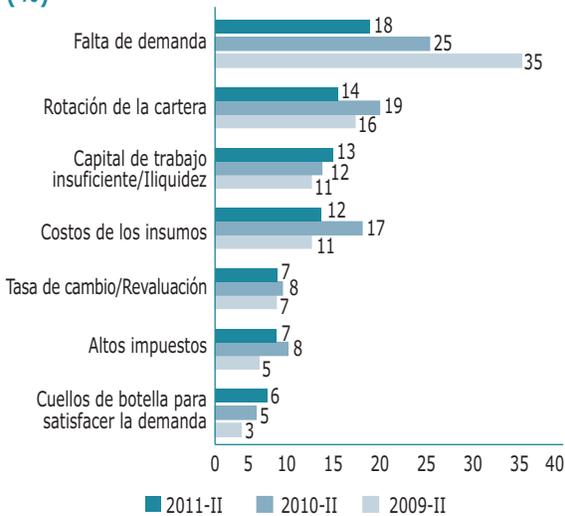
**Gráfico 17. Empleo (Balance de respuestas)**



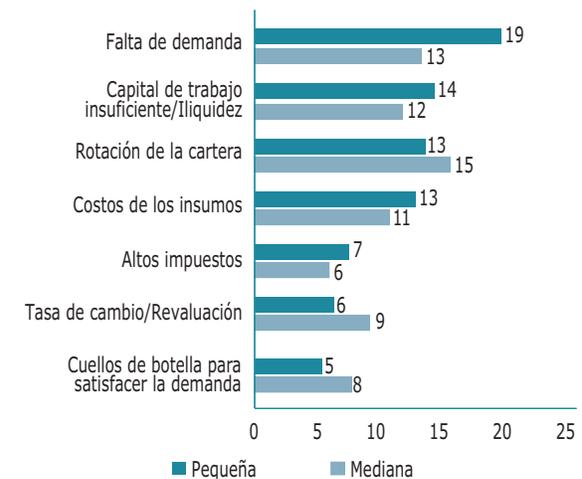
**Gráfico 18. Empleo por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



**Gráfico 19. Sector industria: principal problema (%)**



**Gráfico 20. Sector industria: principal problema por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



# Resultados subsectores industria

## Balance de respuestas\*

Gráfico 21. Situación económica general

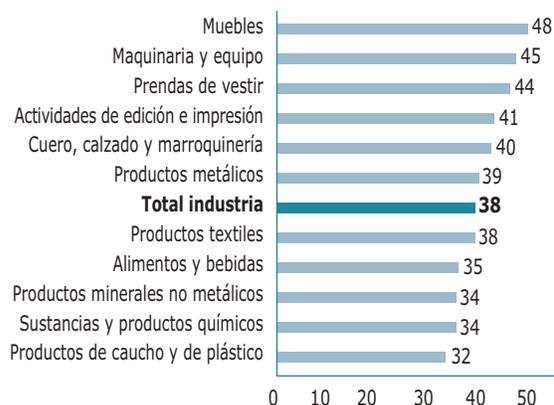


Gráfico 22. Volumen de ventas

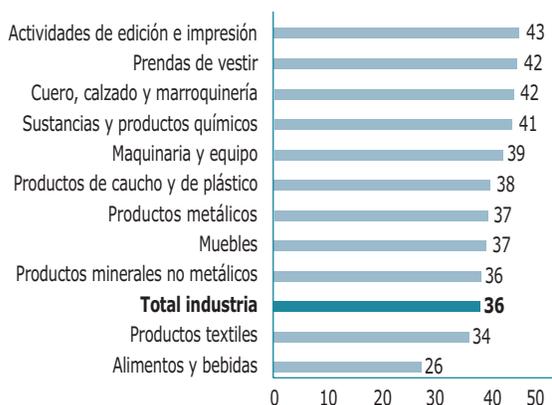


Gráfico 23. Volumen producido

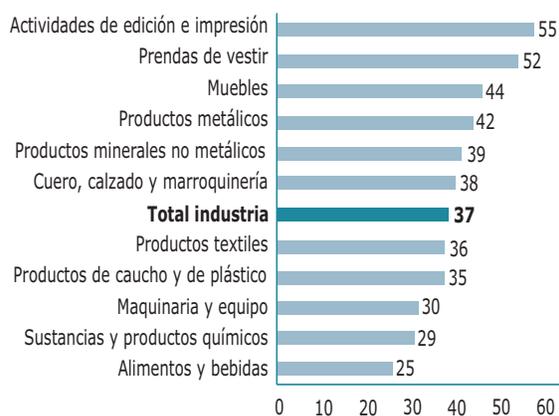


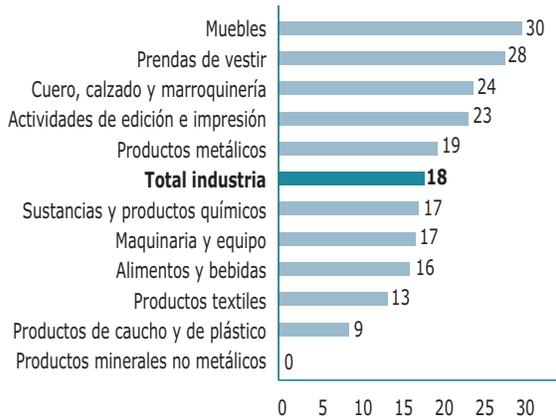
Gráfico 24. Nivel de pedidos recibidos



Gráfico 25. Márgenes



Gráfico 26. Número de trabajadores



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

**Gráfico 27. Costos de producción**



**Gráfico 28. Inversión en maquinaria y equipo**



## Sector comercio

El 48% de los empresarios del sector comercio reportó una mejoría de su situación económica durante el segundo semestre de 2011, mientras que el porcentaje de aquellos que opinaron lo contrario fue del 15%. Esto produjo un balance de respuestas de 33, el más alto desde el segundo semestre de 2006 y 7 puntos por encima de su promedio histórico (ver gráfico 1). Por tamaño, el porcentaje de empresas medianas de este sector que reportó una mejoría en su situación económica actual fue del 56%, superior al 46% de las empresas pequeñas. Con esto, el balance de respuestas para las empresas medianas llegó a 50, mientras que para las pequeñas sólo fue de 28 (ver gráfico 2).

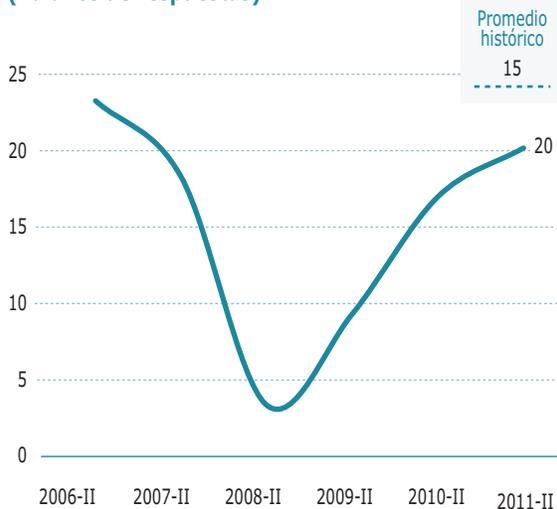
A nivel de subsectores, se destacan por su percepción favorable respecto a la evolución reciente de sus negocios: ferretería, cerrajería y productos de vidrio (balance de respuestas de 45) y productos farmacéuticos de perfumería y de tocador (35). Por su parte, los sectores de prendas de vestir (29) y artículos de usos doméstico (23) tuvieron una percepción menos favorable, aunque cabe resaltar que mantienen un balance cercano al promedio histórico del sector (26), (ver gráfico 32).

La percepción de los comerciantes Pyme acerca de la evolución de la demanda fue mayoritariamente positiva durante el segundo semestre de 2011, aunque hay señales de desaceleración. En

consecuencia, los balances de respuestas correspondientes a las preguntas sobre las ventas y los pedidos continuaron en el plano positivo, pero con desempeños inferiores frente a mediciones anteriores. En el caso de las ventas, el balance mostró un leve deterioro al pasar de 27 a 26 para el total de Pymes comerciales entre 2010-II y 2011-II. En particular, el balance para las empresas medianas tuvo una tendencia mucho más favorable y llegó a 50, mientras que en las empresas pequeñas éste se ubicó en 19 (ver gráficos 3 y 4). Los balances de respuestas a nivel de pedidos también se deterioraron. En el segundo semestre de 2011 éste llegó a 33 para las Pymes comerciales, aunque se mantiene por encima de su promedio histórico. La caída en el dinamismo parece ser mayor para las empresas pequeñas que reportan un balance de 28. En cambio, para las medianas el balance fue de 49 (ver gráficos 6 y 7).

No obstante, la superficie de ventas mantuvo una tendencia creciente. El balance de respuestas a esta pregunta llegó a 20, 5 puntos por encima de su promedio histórico. Nuevamente, las empresas medianas reportaron un tendencia más favorable con un balance de 36, frente a las pequeñas con un balance de 15 (ver gráfico 29). Lo anterior sugiere que, en general, los comerciantes pudieron ampliar su base de clientes, aprovechando la mayor dinámica que se observaba en la demanda al final del año 2011.

**Gráfico 29. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)**



Al interior del comercio, encontramos que en materia de ventas y pedidos, los subsectores que mejor percepción registraron en el segundo semestre de 2011 fueron: productos farmacéuticos, de perfumería y de tocador (balance de respuestas de 34 y 37, respectivamente), alimentos y bebidas (30 y 31), y ferretería, cerrajería y productos de vidrio (28 y 29). Mientras que el sector de artículos de uso doméstico presenta una menor dinámica en sus indicadores (balance de respuestas de 12 en ventas y 25 en pedidos).

Por otro lado, el porcentaje de Pymes comerciales que calificó como excesivo su nivel de existencias se ubicó en un 4%, al igual que un año atrás (ver gráfico 8). Por tamaño se observan diferencias, de hecho el 100% de las empresas comerciales medianas consideró que sus existencias eran adecuadas, al tiempo que este porcentaje fue de un 89% en las empresas pequeñas.

En materia de costos de comercialización, los resultados de la última medición señalaron un incremento respecto al segundo semestre de 2010. El porcentaje de empresarios que reportó que esta variable permaneció constante (48%) fue cercano al de aquellos que señalaron un incremento (46%). Esto hizo que el balance de respuestas a esta pregunta ascendiera hasta llegar a 40, por encima de su pro-

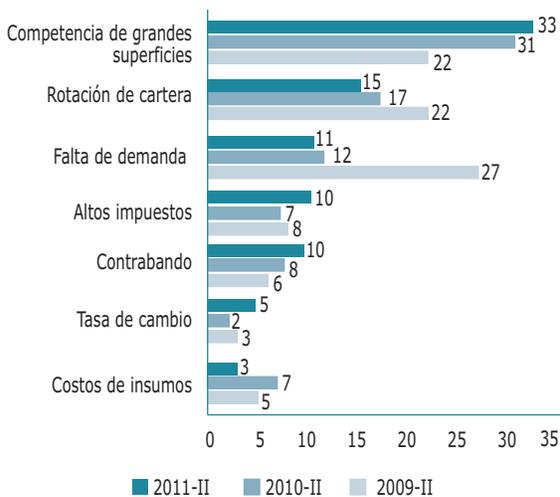
medio histórico de 32 (ver gráfico 13). La tendencia menos favorable en los costos fue más marcada para las empresas medianas, donde el 57% de los empresarios reportó que sus costos aumentaron, frente a un 43% en las pequeñas (ver gráfico 14).

No obstante, el balance asociado al margen de ganancias del sector comercio logró salir del plano negativo en el que se encontraba desde el segundo semestre de 2007 y se ubicó en 5. Específicamente, el 21% de los encuestados afirmó que logró ampliar su margen durante el segundo semestre de 2011 y tan sólo un 16% reportó que decreció (ver gráfico 15). La mejor dinámica de este indicador se explica principalmente en las empresas medianas que reportaron un balance de respuestas de 23, frente a las pequeñas cuyo balance continuó en el plano negativo con -1 (ver gráfico 16).

En cuanto a la evolución del empleo, durante el segundo semestre de 2011 fue mayor la proporción de los empresarios comerciales que contrataron nuevos trabajadores directos que la de aquellos que disminuyeron el número de empleados. Así, el balance de respuestas se ubicó en 14 (ver gráfico 17), es decir, 5 puntos por encima de lo observado un año atrás. Este repunte en el balance de respuestas fue superior en las empresas medianas donde un 44% de los empresarios incrementó su fuerza de trabajo y sólo un 2% la redujo (balance de respuestas de 42). En cambio, en las empresas pequeñas esto se dio en menor medida, un 18% incrementó el número de empleos y un 13% lo disminuyó, registrando un balance de respuestas de 5 (ver gráfico 18).

Al igual que lo registrado en los dos últimos años, las Pymes comerciales señalaron la competencia de grandes superficies como el principal problema que enfrentaron durante el segundo semestre de 2011 (33% de los consultados), esto tanto para las empresas pequeñas como para las medianas. Problemas asociados a la rotación de la cartera ocuparon el segundo lugar (15%), mientras que la proporción de Pymes que mencionan la falta de demanda como un obstáculo continuó decreciendo (11%). Cabe señalar que para las empresas pequeñas el contrabando (11%) representa un mayor obstáculo en comparación con las medianas (4%), (ver gráficos 30 y 31).

**Gráfico 30. Sector comercio: principal problema (%)**



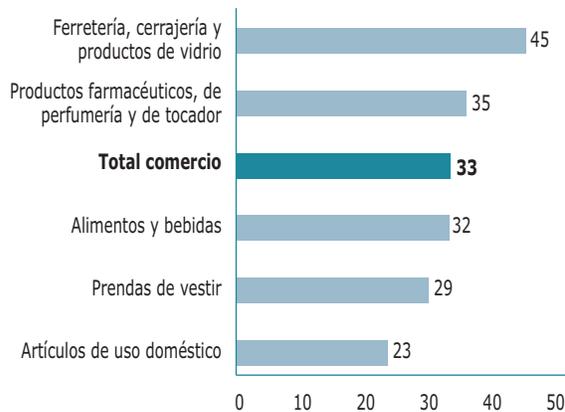
**Gráfico 31. Sector comercio: principal problema por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**



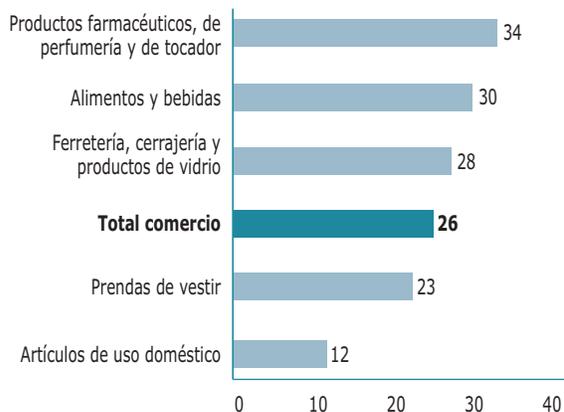
## Resultados subsectores comercio

### Balance de respuestas\*

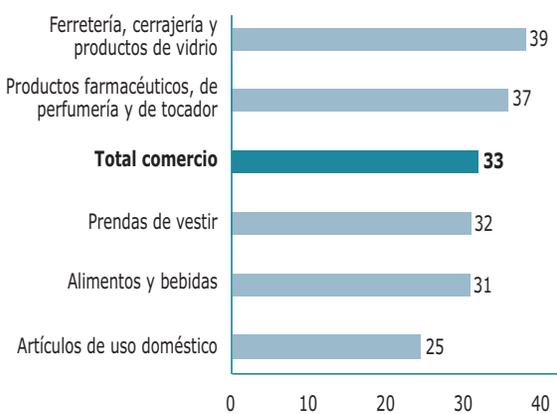
**Gráfico 32. Situación económica general**



**Gráfico 33. Volumen de ventas**



**Gráfico 34. Nivel de pedidos recibidos**



**Gráfico 35. Márgenes comerciales**



Gráfico 36. Número de trabajadores

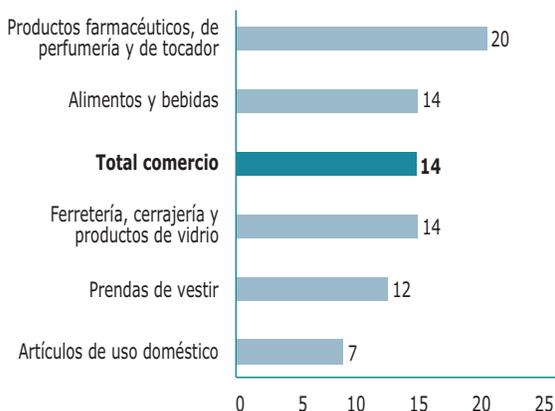
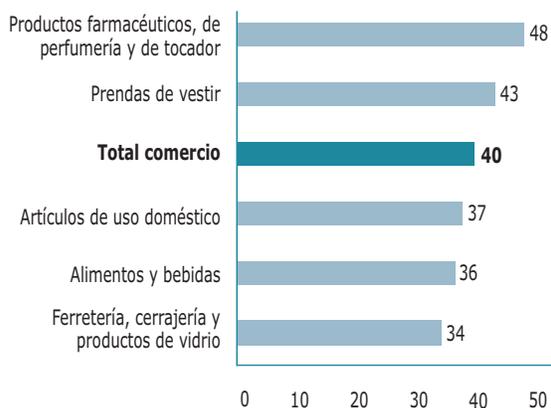


Gráfico 37. Costo de ventas



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

## Sector servicios

La evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios sobre su situación económica general en el segundo semestre de 2011 mantuvo la tendencia positiva que se observó en los sectores de industria y comercio. Así, el porcentaje de empresarios que vio mejorar los negocios llegó al 53% al tiempo que el de quienes indicaron un deterioro alcanzó un 11% (ver gráfico 1). La mejor percepción respecto a la situación económica actual en el sector servicios se concentró en las empresas medianas, donde el 63% indicó que ésta fue más favorable, mientras que en las empresas pequeñas tal porcentaje alcanzó un 51% (ver gráfico 2). Lo anterior generó un balance de respuestas para las Pymes del sector servicios de 42, el más alto entre los tres macrosectores (ver gráfico 3).

Al interior del sector, los subsectores de informática, asesoramiento empresarial y publicidad mostraron las percepciones más favorables con un balance de respuestas de 51, 48 y 44, respectivamente. En cambio, el subsector de hoteles y restaurantes tuvo un balance de respuestas de 35, por debajo del promedio histórico del sector (41, (ver gráfico 40).

La mejor percepción de los empresarios de servicios respecto de su situación actual está asociada al fortalecimiento de la demanda interna. En efecto, el balance de respuestas sobre la evolución de las ventas en las Pymes de este sector pasó de 35 en 2010-II a 39 en 2011-II. Para las empresas medianas dicho balance fue de 54, mientras que para las pequeñas llegó a 36 (ver gráficos 4 y 5). Por su parte, el balance de respues-

tas correspondiente a las órdenes de servicios también mostró un incremento importante, pasó de 29 en 2010-II a 37 en 2011-II en las Pymes de servicios (ver gráfico 6). Tanto en las empresas medianas (47) como en las pequeñas (34), el balance se mantuvo por encima del promedio histórico del sector (31), (ver gráfico 7).

El 52% de las Pymes de servicios reportó haber sufrido un encarecimiento de sus costos de operación en el segundo semestre de 2011. Este porcentaje se mantuvo estable con respecto al mismo semestre de 2010. Sin embargo, sólo un 7% reportó una disminución en tales costos, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 12%. Así, el balance de respuestas se incrementó en 5 puntos con respecto a 2010-II y llegó a 45 (ver gráfico 13). Por tamaño de empresas no se observan diferencias significativas. De hecho, el porcentaje de empresas pequeñas y medianas que reportaron un incremento en sus costos fue del 51% y el 54%, respectivamente (ver gráfico 14).

Asimismo, el comportamiento de los márgenes de ganancias mostró una tendencia positiva durante el segundo semestre de 2011, lo que sugiere que los empresarios del sector servicios pudieron trasladar los mayores costos a sus precios finales. Con esto, el balance de respuestas correspondiente al margen de ganancias presentó un leve incremento y pasó de 21 a 23 entre 2010-II y 2011-II, superando su promedio histórico de 18 (ver gráfico 15). Por tamaño, se observa que el porcentaje de empresas pequeñas que incrementaron sus márgenes fue menor que en las

medianas. En efecto, el balance de respuestas para las empresas medianas llegó a 29, mientras que en las pequeñas alcanzó 22 (ver gráfico 16).

En materia de empleo, el balance de respuestas muestra un relativo estancamiento en las Pymes de servicios al ubicarse en 11, un punto por debajo de lo registrado en 2010-II. De hecho, el 65% los empresarios Pyme de servicios mantuvo estable su planta de personal durante el segundo semestre de 2011, el 23% la aumentó y el 12% la redujo (ver gráfico 17). Esta tendencia se explica, principalmente, por las empresas pequeñas, donde sólo un 21% incrementó

su fuerza laboral. En contraste, en las medianas dicho porcentaje fue del 34%, (ver gráfico 18).

Por último, al igual que en el macrosector de comercio, el principal problema que señalaron las Pymes del sector servicios para el desarrollo de su actividad en el segundo semestre de 2011 fue la competencia (29% de los consultados), la cual afecta en mayor medida a las empresas pequeñas que a las medianas (30% vs. 22%). En segundo lugar se ubica la falta de liquidez, con un 15% de las respuestas. Por su parte, la falta de demanda cayó al tercer lugar con un 13% (ver gráficos 38 y 39).

**Gráfico 38. Sector servicios: principal problema (%)**

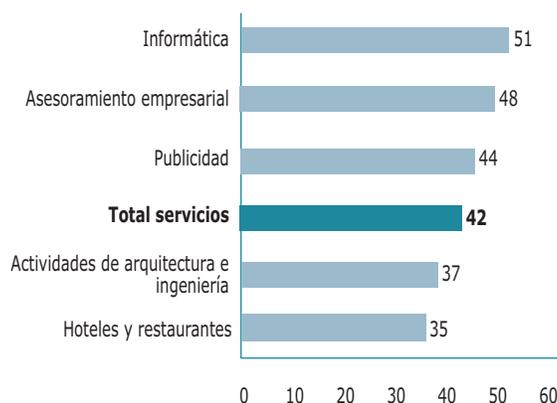


**Gráfico 39. Sector servicios: principal problema por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011 (%)**

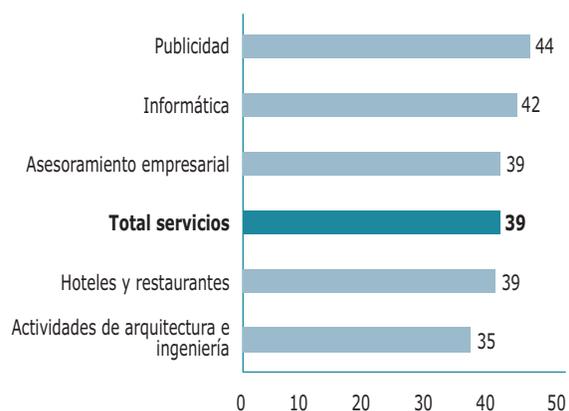


## Resultados subsectores servicios Balance de respuestas\*

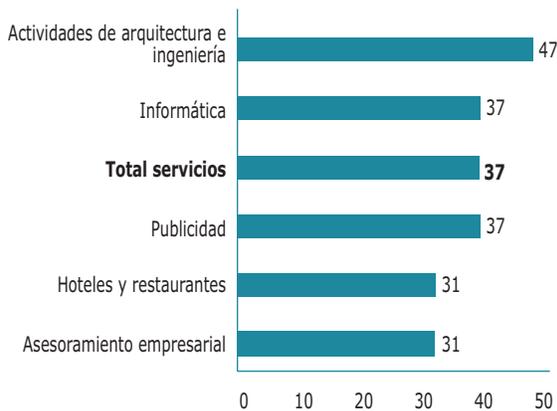
**Gráfico 40. Situación económica general**



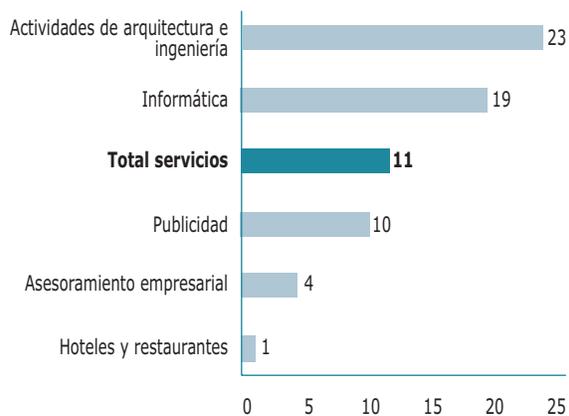
**Gráfico 41. Volumen de ventas**



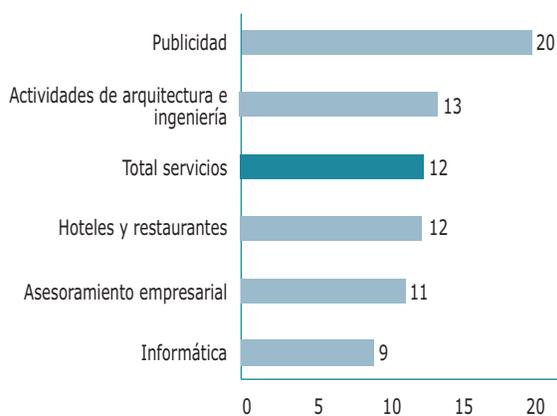
**Gráfico 42. Volumen de órdenes de servicio**



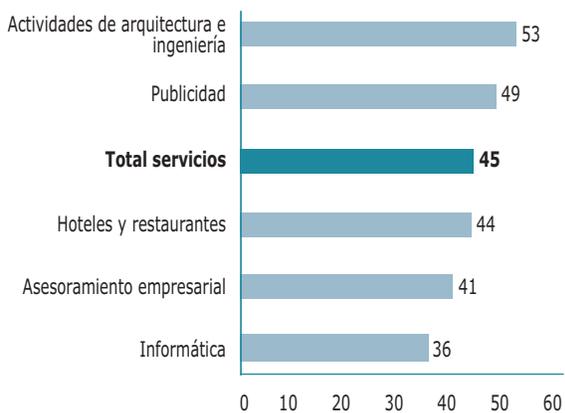
**Gráfico 43. Número de trabajadores directos**



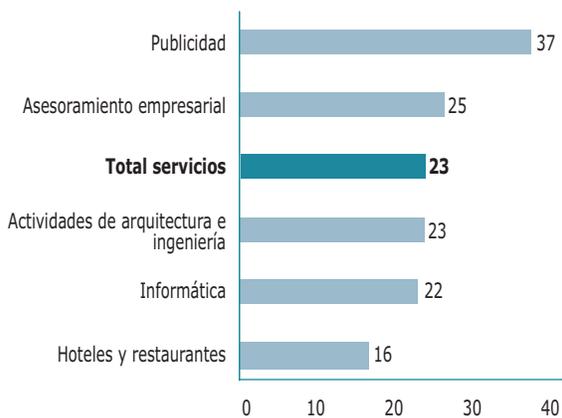
**Gráfico 44. Número de trabajadores indirectos**



**Gráfico 45. Costos de operación**



**Gráfico 46. Márgenes**



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

# Perspectivas

## Primer semestre de 2012

### Sector industria

Similar al comportamiento positivo de las percepciones sobre la situación actual, los empresarios del sector industrial se mantienen optimistas respecto al desempeño futuro de sus negocios. Así, el 47% de los empresarios encuestados considera que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2012 será favorable, mientras que un año atrás esta proporción fue del 44%. Por su parte, la proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general se redujo al pasar del 10% al 7% entre 2011-I y 2012-I (ver gráfico 47). En las empresas medianas se observa un mayor optimismo, las perspectivas positivas alcanzaron un 52% frente a sus pares pequeñas donde dichas perspectivas llegan a un 45% (ver gráfico 48).

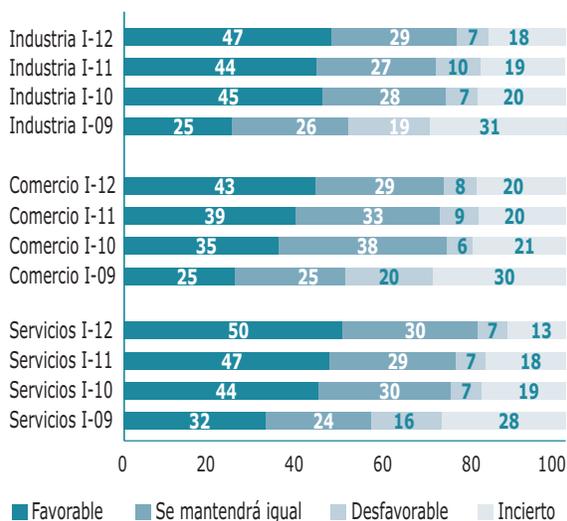
A nivel de subsectores se destacan: sustancias y productos químicos (con un balance de respuestas de 57), muebles (50) y productos de caucho y plástico (44). Por el contrario, los subsectores de actividades de edición e impresión (30), productos metálicos (29) y prendas de vestir (28) mostraron expectativas menos positivas.

En cuanto al nivel de producción industrial, las expectativas de los empresarios Pyme recuperaron una tendencia positiva al pasar de un balance de respuestas de 25 a 36 entre 2011-I y 2012-I, sobrepasando su promedio histórico de 30 (ver gráfico 49). Este comportamiento se observa tanto en las empresas pequeñas, donde el balance de respuestas fue de 34, como en las medianas, donde éste se ubicó en 43.

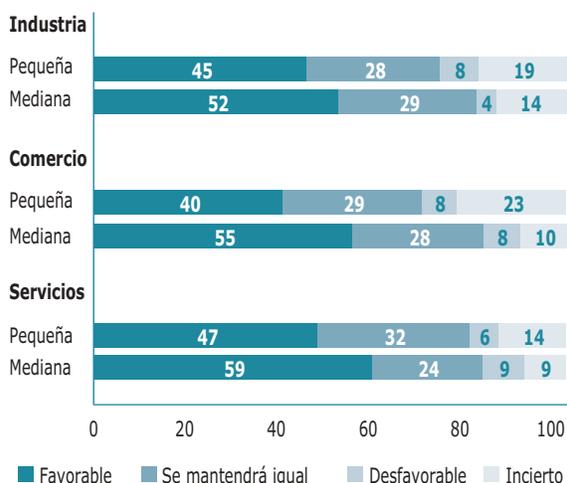
En línea con lo anterior, los resultados más recientes evidencian que los empresarios industriales del segmento Pyme registraron un incremento importante en las expectativas sobre la evolución futura del nivel de pedidos. En efecto, el balance de respuestas a esta pregunta se incrementó a 37, cuando un año atrás sólo llegó a 24 (ver gráfico 50).

Cabe mencionar que al interior de la industria los subsectores de sustancias y productos químicos, muebles y maquinaria y equipo se mantienen como los más optimistas con respecto a su nivel de producción y volumen de pedidos recibidos. Además,

**Gráfico 47. Desempeño general (%)**



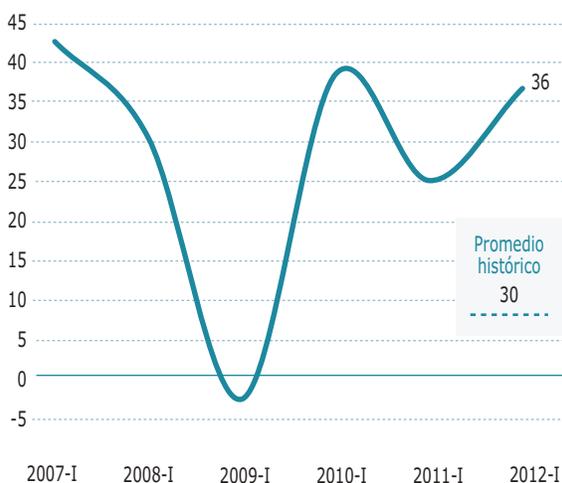
**Gráfico 48. Desempeño general por tamaño de la empresa en el primer semestre de 2012 (%)**



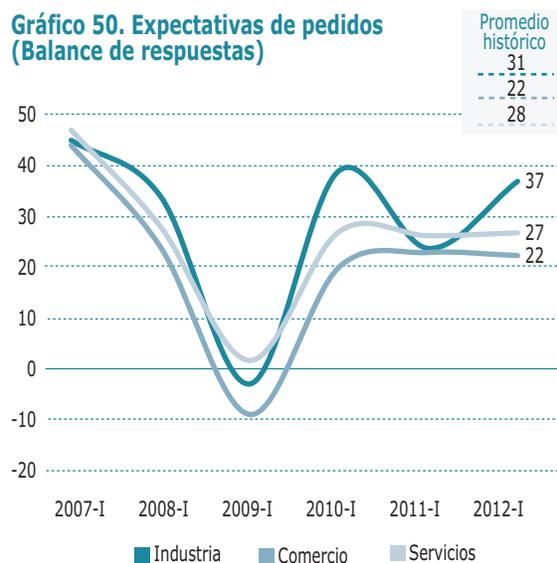
el subsector de productos textiles habría recuperado su dinamismo, tras haber reportado balances de respuestas negativos en estos ámbitos durante el primer semestre de 2011. El mal desempeño de este subsector el año pasado se dio por un aumento en los precios internacionales de la fibra de algodón, que en promedio se incrementaron en un 65% en 2010 y en un 49.3% en 2011, lo que afectó a los productores nacionales ya que esta materia prima representa cerca del 60% del total de insumos del sector (ver gráficos 53 a 57).

Por último, durante el primer semestre de 2012, las Pymes manufactureras anticipan un buen desempeño en materia de inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 52). El balance de respuestas a esta pregunta se incrementó en 7 puntos con respecto a lo reportado en 2011-I, con lo cual éste se ubicó en 19. Esto indica que los empresarios del sector anticipan un mayor dinamismo en el ritmo de crecimiento durante 2012, pues las firmas evidencian un mayor interés en ensanchar sus plantas y modernizar sus equipos productivos.

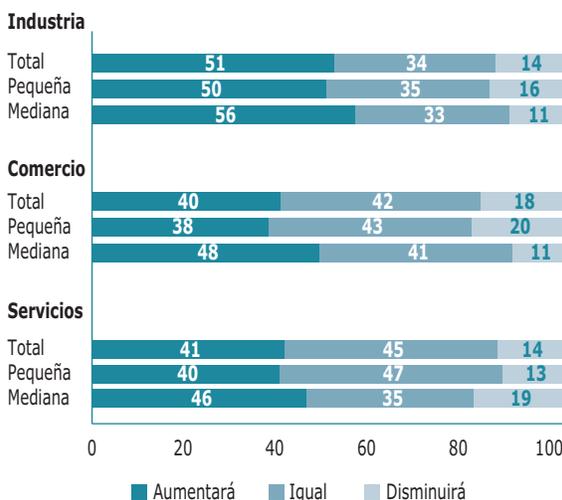
**Gráfico 49. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)**



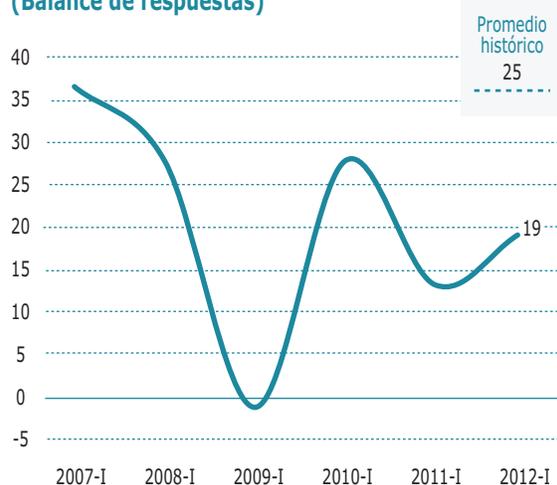
**Gráfico 50. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)**



**Gráfico 51. Expectativas de pedidos por tamaño de empresa en el primer semestre de 2012 (%)**



**Gráfico 52. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)**



# Resultados subsectores industria

## Balance de respuestas\*

**Gráfico 53. Situación económica general**



**Gráfico 54. Volumen de producción**



**Gráfico 55. Nivel de pedidos recibidos**



**Gráfico 56. Inversión en maquinaria y equipo**



**Gráfico 57. Ventas**



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

## Sector comercio

El 43% de las Pymes comerciales espera que el desempeño general de su empresa sea favorable en el primer semestre de 2012, 4 puntos porcentuales por encima del registro del año anterior. Por su parte, el porcentaje de empresarios comerciales que anticipan un deterioro en esta variable se mantuvo relativamente estable en un 8%. En consecuencia, el balance de respuestas pasó de 30 a 36 entre 2011-I y 2012-I (ver gráfico 47). Por tamaño, se observa que las empresas medianas se mantienen más optimistas con un 55% de respuestas favorables y sólo un 8% desfavorables, mientras que en las empresas pequeñas el porcentaje de respuestas favorables fue del 40% y un 8% desfavorable (ver gráfico 48)

Al desagregar las respuestas por subsectores, encontramos que dentro de los más optimistas se encuentran el sector de productos farmacéuticos y el de ferreterías, con un balance de respuestas con respecto a la situación económica general de

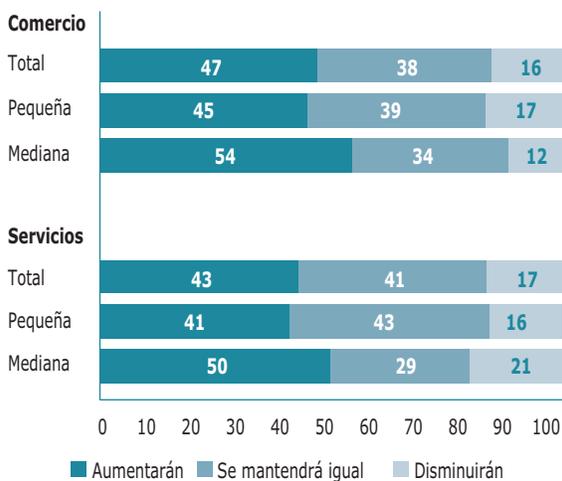
52 y 38, respectivamente. Por el contrario, los subsectores de artículos de uso doméstico y prendas de vestir registraron un menor balance, 22 y 32, respectivamente (ver gráfico 60).

Las Pymes comerciales prevén que la recuperación de la demanda iniciada en el segundo semestre de 2009 haya mantenido su dinamismo al inicio de 2012. En efecto, los balances de respuestas correspondientes a los niveles de pedidos y de ventas mantienen una tendencia positiva. En el caso de los pedidos, el balance de respuestas reportó un nivel de 22, al tiempo que se observa un mayor optimismo en las empresas medianas donde éste fue de 37 y en menor medida en las pequeñas donde fue de 18 (ver gráficos 50 y 51). En el caso de las ventas, el balance de respuestas de las Pymes del sector sobrepasó su promedio histórico (23) y se ubicó en 31. Nuevamente, las expectativas en las empresas medianas fueron más favorables que en las pequeñas con un balance de respuestas de 43 y 28, respectivamente (ver gráficos 58 y 59).

**Gráfico 58. Expectativas de ventas (%)**



**Gráfico 59. Expectativas de ventas por tamaño de empresa en el primer semestre de 2012 (%)**



# Resultados subsectores comercio

## Balance de respuestas\*

Gráfico 60. Situación económica general

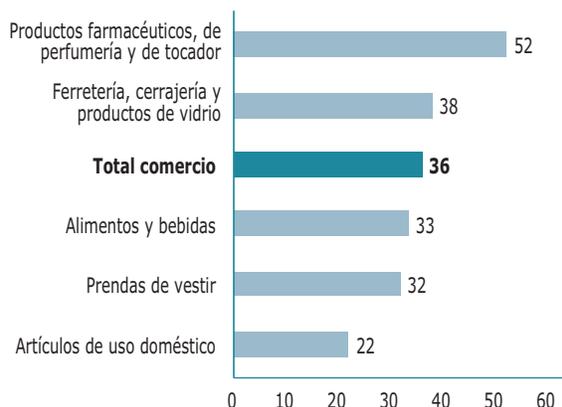


Gráfico 61. Volumen de ventas

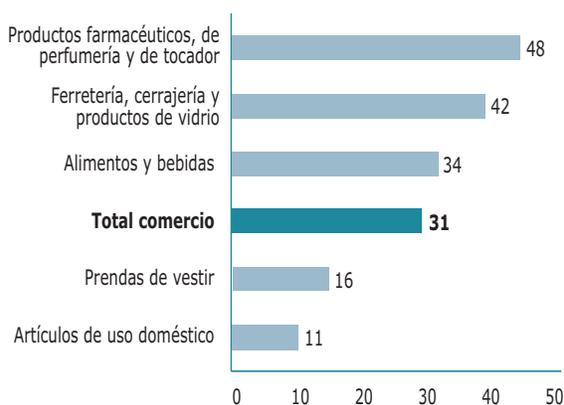


Gráfico 62. Nivel de pedidos recibidos



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

## Sector servicios

El 50% de los empresarios del sector servicios manifestó que el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2012 sería favorable, el porcentaje más alto de los tres macrosectores. Esta cifra es levemente superior al 47% reportado un año atrás. El mayor optimismo de las Pymes de servicios vino acompañado por un menor grado de incertidumbre respecto al futuro cercano de sus negocios (un 18% de los consultados en 2011-I vs. un 13% en

2012-I). Por su parte, el porcentaje de empresarios que previó un desempeño desfavorable se mantuvo estable en un 7% (ver gráfico 47).

Por tamaño, se observa que las expectativas de las empresas medianas se mantienen en un plano muy positivo con un 59% de respuestas favorables frente a un 9% desfavorables. No obstante, para las pequeñas el porcentaje de respuestas favorables fue

significativamente menor que el de sus pares medianas con un 47%, mientras que el porcentaje de empresarios que previó un desempeño menos favorable fue sólo de un 6% en las pequeñas y de un 9% en las medianas (ver gráfico 48).

Dentro del macrosector de servicios todos los subsectores presentaron balances de respuestas positivos a las preguntas acerca de sus expectativas de corto plazo. Particularmente, en los subsectores de informática, actividades de arquitectura y publicidad, se observa un mayor optimismo con un balance de respuestas sobre su situación económica general de 55, 52, y 46, respectivamente, por encima del promedio del sector (43), (ver gráficos 63 a 65).

Con respecto a los pedidos y a las ventas, los empresarios del sector también se mostraron optimistas. En materia de pedidos, el balance de respuestas (27) se mantuvo relativamente estable con respecto al año anterior, acercándose a su promedio histórico (28), (ver gráfico 50). Asimismo, el balance de respuestas para las empresas pequeñas y medianas fue de 27 y 26, respectivamente (ver gráfico 51). En cuanto a las ventas, el balance de respuestas pasó de 18 a 26 entre 2011-I y 2012-I, acercándose a su promedio histórico (28), (ver gráfico 58). Por tamaños, las expectativas de ventas en las empresas pequeñas y medianas también fueron más o menos homogéneas, con un balance de respuestas de 25 y 29, respectivamente (ver gráfico 50).

## Resultados subsectores servicios

### Balance de respuestas\*

Gráfico 63. Situación económica general

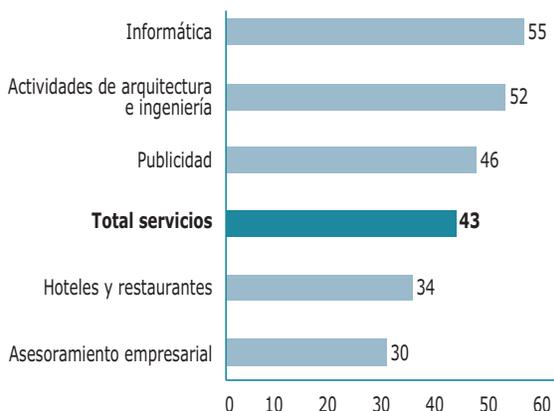


Gráfico 64. Volumen de ventas

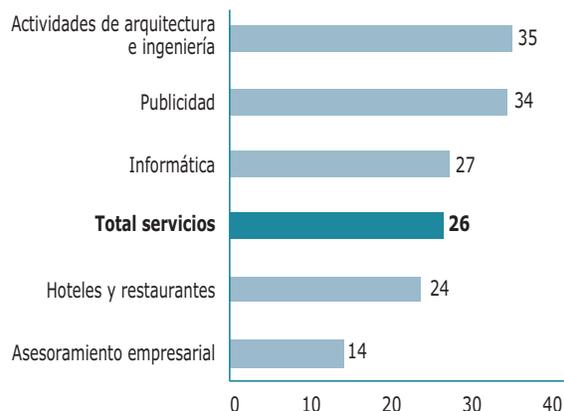
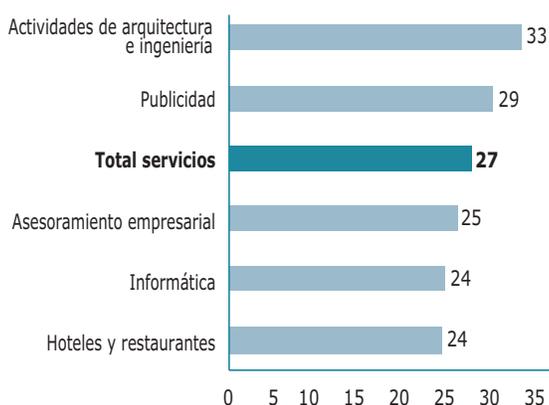


Gráfico 65. Volumen de órdenes de servicios



\*Respuestas positivas – respuestas negativas

# Financiamiento

En el sector de industria, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (52%) no presentó variaciones significativas en el segundo semestre de 2011 con respecto al segundo de 2010. No obstante, a nivel de tamaño se observa que un 58% de las empresas medianas solicitó crédito con el sector financiero frente a un 50% en las pequeñas. En el sector de comercio, el porcentaje de Pymes que demandó crédito pasó del 53% en 2010-II al 46% en 2011-II. De hecho, sólo un 44% de las empresas pequeñas solicitó crédito, mientras que en las medianas este porcentaje alcanzó un 54%. Una tendencia similar se observó en el sector servicios. Allí, el porcentaje de Pymes que solicitó crédito (41%) se redujo en 4 puntos porcentuales con respecto al año anterior. Si bien este porcentaje fue de un 50% de las empresas medianas, para las pequeñas sólo llegó al 39%, el más bajo de los tres macrosectores (ver gráficos 66 y 67).

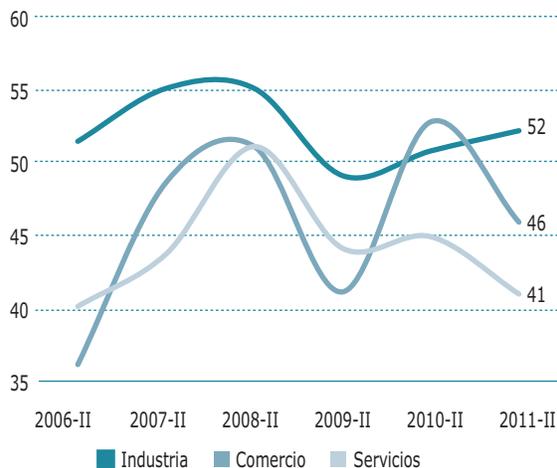
En el sector industrial sobresalió el subsector de productos de caucho y plástico por presentar el porcentaje de solicitud de crédito más alto (60%), seguido por productos textiles (58%), mientras que en el subsector de actividades de edición e impresión sólo el 46% de los empresarios Pyme solicitó crédito. En el macrosector de comercio, los porcentajes de solicitud fueron muy dinámicos en los subsectores de ali-

mentos y bebidas (52%) y ferretería, cerrajería y productos de vidrio (50%). Por su parte, al interior del sector servicios los porcentajes de solicitud de crédito fueron muy disímiles. Por ejemplo, las actividades de arquitectura e ingeniería registraron un 60% de empresarios con solicitudes de crédito. Pero hoteles y restaurantes reportaron apenas un 25%.

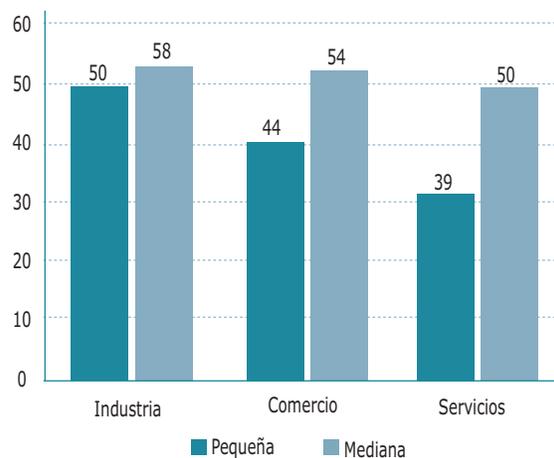
En cuanto a las tasas de aprobación, éstas se mantienen altas en los sectores de industria y comercio y no evidenciaron cambios significativos respecto a sus niveles históricos. De hecho, las tasas de aprobación llegaron a un 94% en el caso del sector Pyme industrial y a un 97% en el caso de comercio. En el sector servicios se observó un incremento de esta variable, la cual llegó a un 99%, el porcentaje más alto de los tres macrosectores (ver gráfico 68). Cabe anotar que para las empresas pequeñas las tasas de aprobación estuvieron por debajo de sus pares medianas en los sectores de industria (93% vs. 96%) y comercio (96% vs. 98%). En cambio, en el sector servicios la tasa de aprobación fue levemente mayor en las pequeñas (99% vs. 97%), (ver gráfico 69).

Por otra parte, entre el 8% y el 10% de los créditos otorgados a las Pymes de los tres macrosectores correspondió a líneas de redescuento, principalmente ofrecidas por Bancóldex y Finagro.

**Gráfico 66. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)**



**Gráfico 67. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**



Con respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, la satisfacción expresada por los empresarios Pyme consultados fue alta con relación al plazo y al monto de las obligaciones. En los tres macrosectores, el mediano plazo fue, a su vez, el más solicitado y el más aprobado. En el caso de la industria, alrededor del 45% de los créditos fue solicitado a mediano plazo (entre 1 y 3 años) y un porcentaje similar (44%) fue concedido bajo esta condición. De forma similar, comercio y servicios solicitaron dicho plazo en un 44% y un 34% de los créditos, respectivamente, y el porcentaje de aprobación fue del 45% y el 31%, en cada uno de los casos. En segundo lugar se ubi-

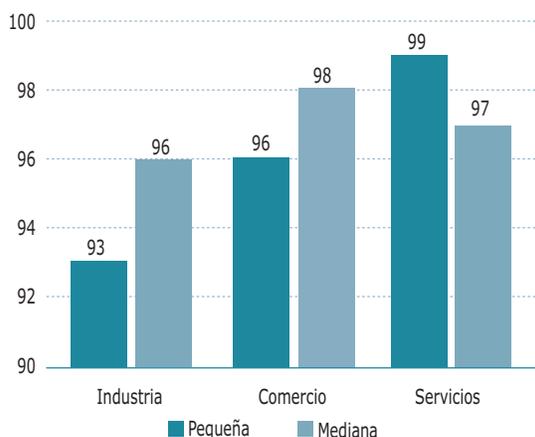
caron los créditos a corto plazo (menos de un año), con cerca de una tercera parte de las solicitudes y las aprobaciones, para los tres macrosectores. En el caso de las solicitudes a largo plazo, se observan pequeñas diferencias entre los porcentajes de solicitud y los de otorgamiento en el sector comercio (24% vs. 22%), mientras que para los sectores de industria y servicios las entidades financieras prefirieron alargar el período de vida de los créditos (ver gráfico 70).

Entre el 91% (comercio) y el 94% (servicios) de las Pymes se sintió satisfecha con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 71). Estos resultados se consi-

**Gráfico 68. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)**

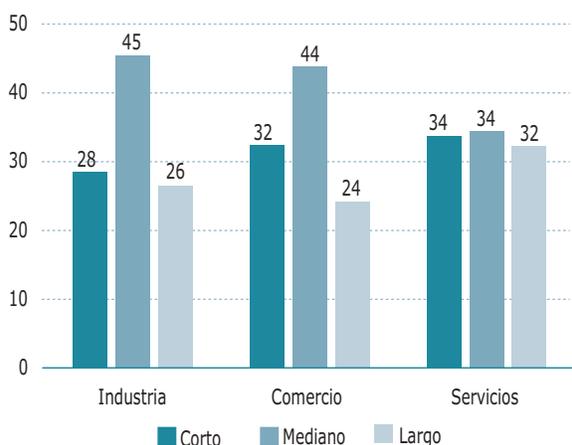


**Gráfico 69. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**

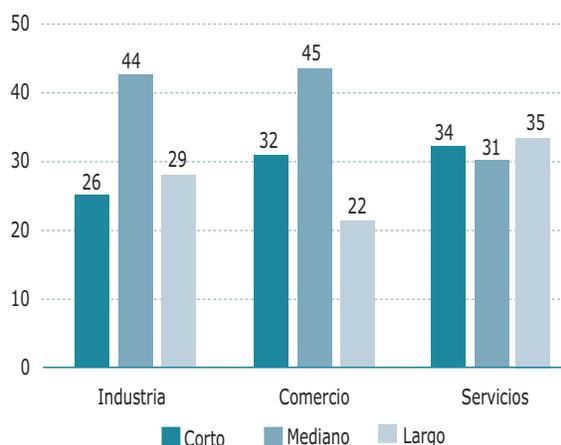


**Gráfico 70.**

**a. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)**



**b. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)**

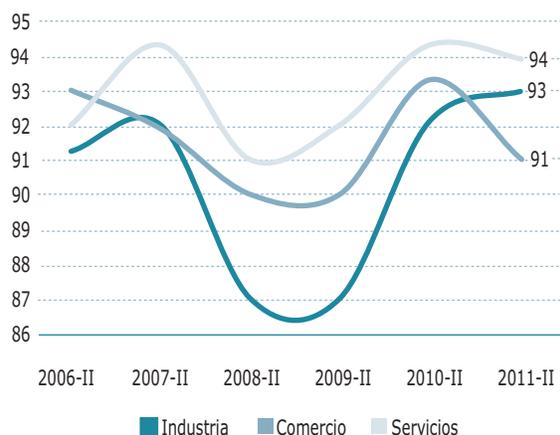


deran muy positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo. No obstante, en los sectores de industria y servicios se observan algunas diferencias de acuerdo con el tamaño de las empresas. En efecto, el nivel de satisfacción de las pequeñas (un 94% en industria y un 95% en servicios) es mayor que el de las medianas (un 91% y un 88%, respectivamente).

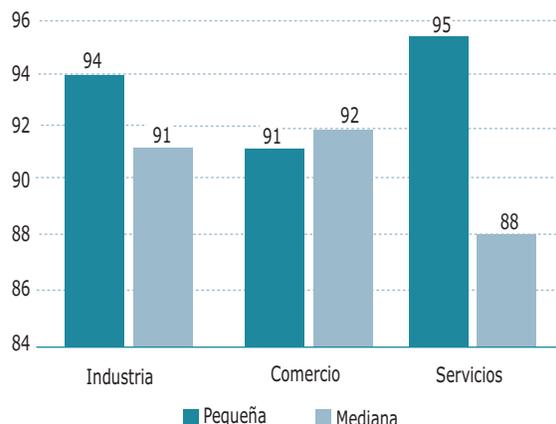
El adecuado flujo de crédito a las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por un abaratamiento de la deuda en términos históricos, pese al

alza reciente de las tasas de interés por parte del Banco de la República. Dada la mejor percepción de riesgo del sistema financiero, las tasas de interés de los créditos a las Pymes se ubican en niveles muy favorables. 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 2011 fue hasta DTF+4 puntos, tanto en las pequeñas como en las medianas empresas. No obstante, a un mayor porcentaje de empresas pequeñas le fueron otorgados créditos a una tasa mayor a DTF+8, en comparación con las medianas (ver gráficos 73 a 78).

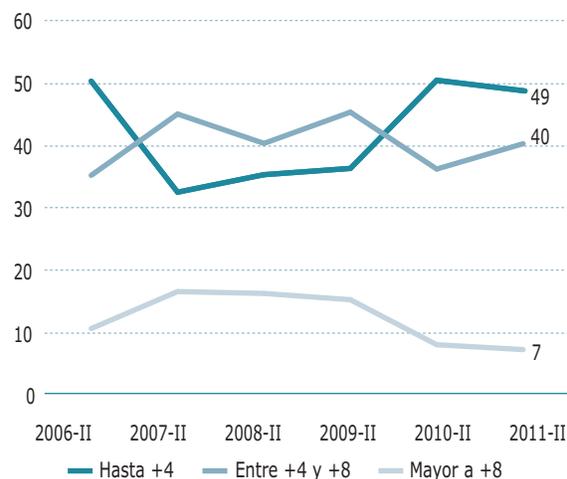
**Gráfico 71. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



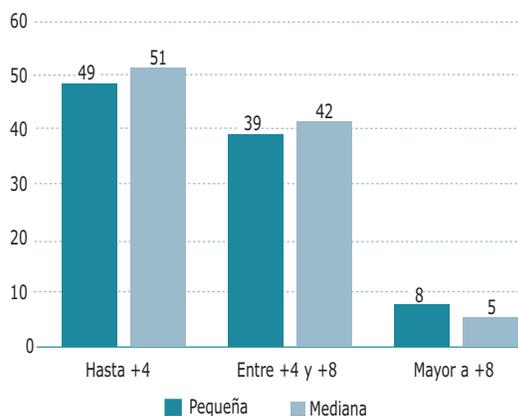
**Gráfico 72. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**



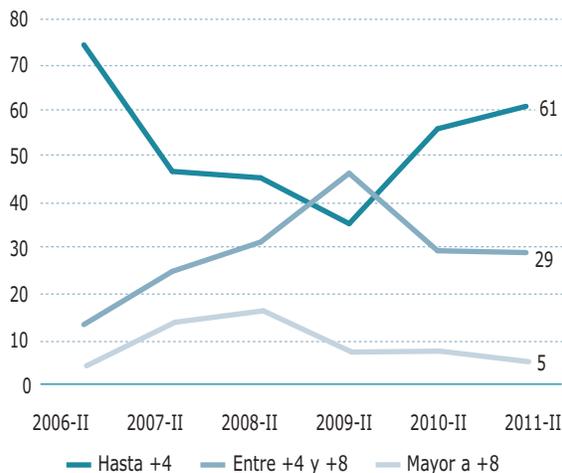
**Gráfico 73. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



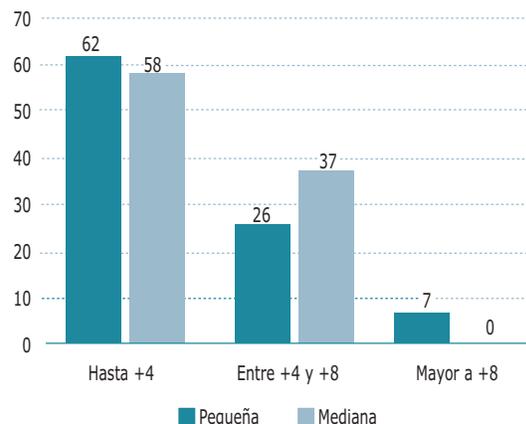
**Gráfico 74. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (% por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**



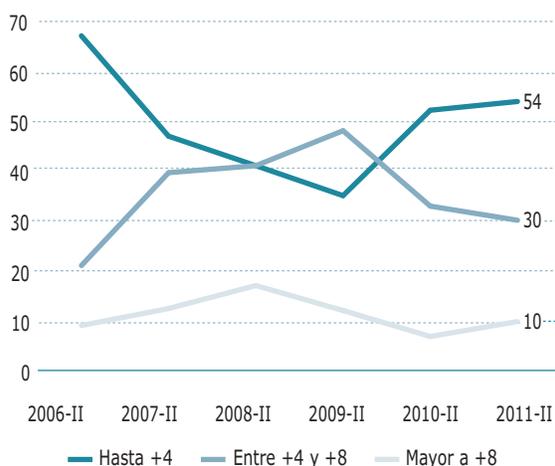
**Gráfico 75. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



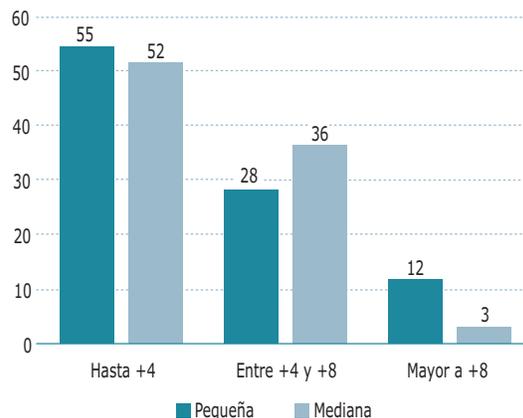
**Gráfico 76. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (% por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**



**Gráfico 77. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



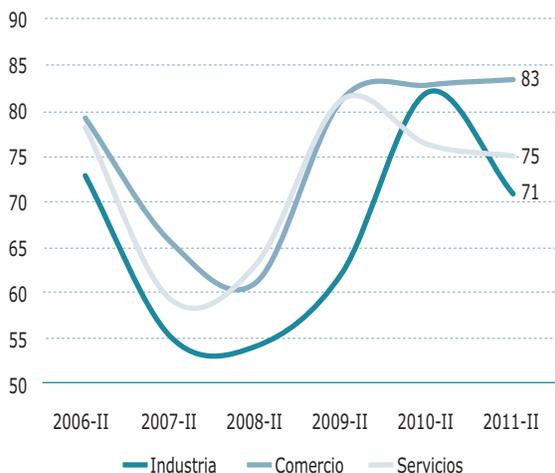
**Gráfico 78. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (% por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**



En consecuencia, los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés se consideran altos. En el caso de la industria, se presentó un cambio significativo, pues el porcentaje de satisfacción pasó del 82% al 71% entre 2010-II y 2011-II. En los sectores de comercio y servicios este porcentaje se mantuvo relativamente estable con respecto al año anterior en un 83% y un 75%, respectivamente (ver gráfico 79). En cuanto al tamaño de las empresas, tampoco se observan diferencias significativas en los niveles de satisfacción (ver gráfico 80).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 71% en industria, un 69% en comercio y un 32% en servicios (ver gráfico 81). 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 16% y el 17%,

**Gráfico 79. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)**

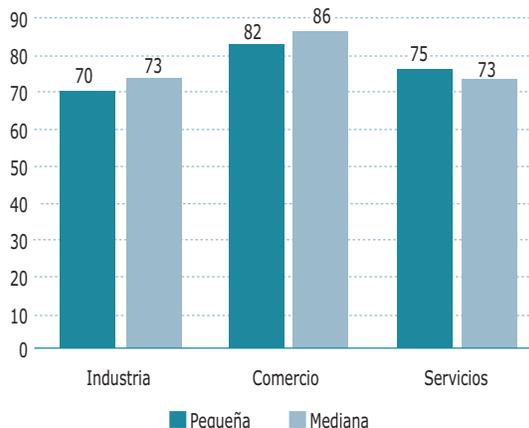


respectivamente. Asimismo, entre el 9% y el 21% de las Pymes utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria y entre el 18% y el 27% para remodelaciones o adecuaciones.

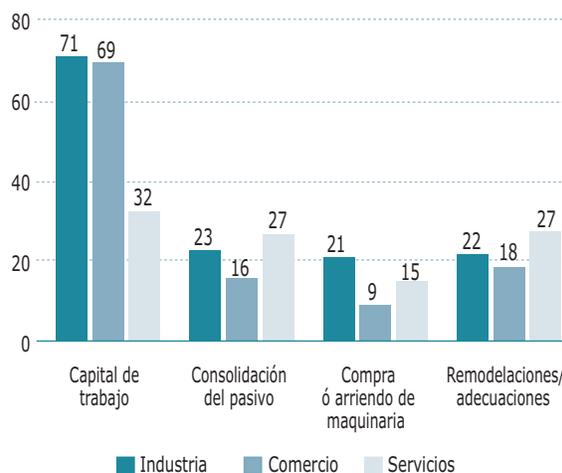
En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 57% (industria) y el 65% (servicios) de las Pymes no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2011. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercial (24%), pero también en industria (21%) y en servicios (16%). El *leasing* ocupa el tercer lugar: un 10% en industria, un 7% en comercio y un 9% en servicios. Por su parte, los recursos propios fueron la opción menos utilizada por las Pymes. Por tamaños, se observa que las empresas medianas de los tres macrosectores usan más herramientas alternativas de financiamiento como *leasing* (12%) y *factoring* (7%-8%), en comparación con sus pares pequeñas. Por el contrario, mientras que el uso del mercado extrabancario es casi nulo en las empresas medianas, en las pequeñas es cercano al 3% (ver gráfico 82).

Finalmente, la principal razón por la cual las Pymes de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un

**Gráfico 80. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2011)**

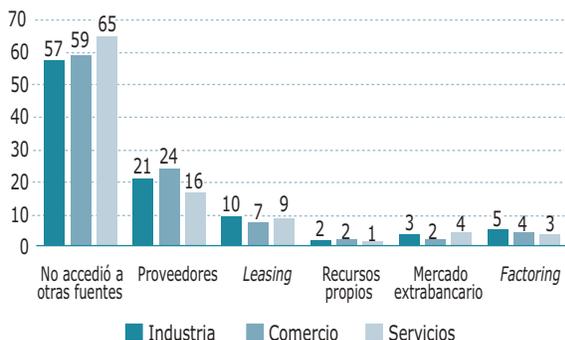


**Gráfico 81. Los recursos recibidos se destinaron a: (%)**

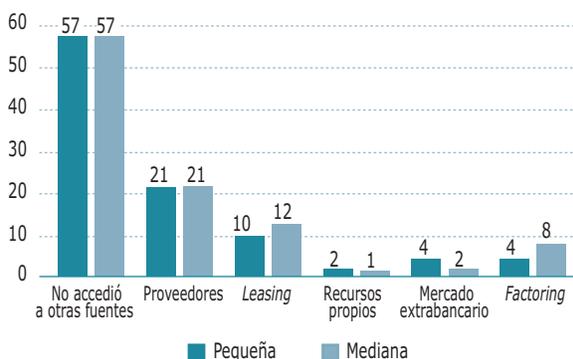


78% en industria, un 81% en comercio y un 87% en servicios), siendo esta proporción más alta para las empresas medianas que para las pequeñas en los sectores de industria (82% vs. 76%) y comercio (91% vs. 79%). En segundo lugar están los elevados costos financieros (un 16% en industria, un 15% en comercio y un 11% en servicios), los cuales, a su vez, constituyen un mayor impedimento para las empresas pequeñas que para las medianas (ver gráfico 83).

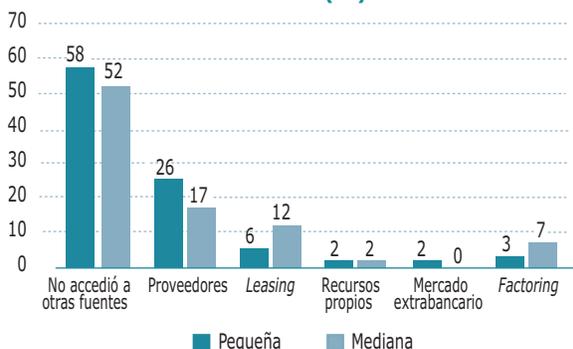
**Gráfico 82. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)**



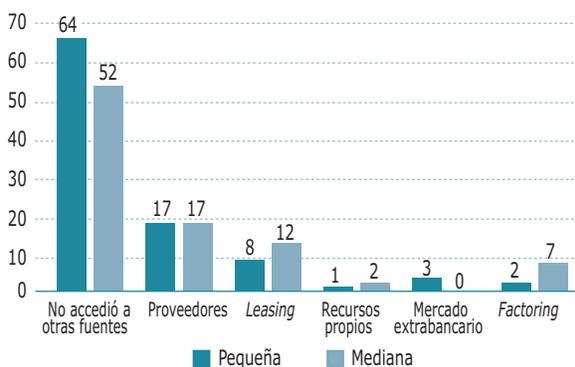
**a. Industria (%)**



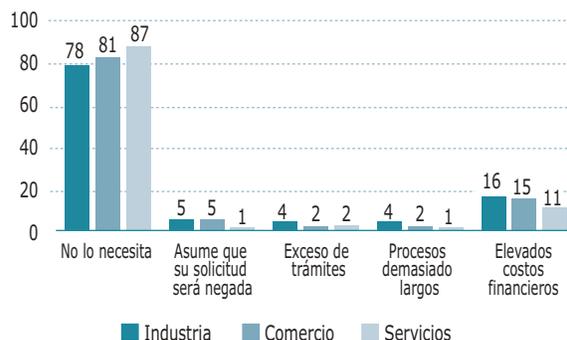
**b. Comercio (%)**



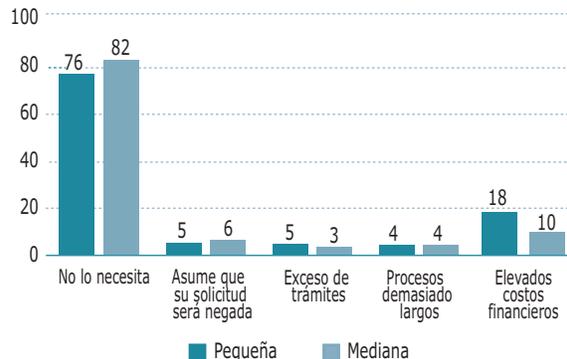
**c. Servicios (%)**



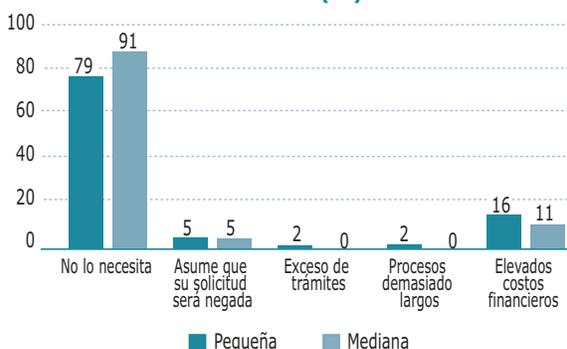
**Gráfico 83. No solicitó crédito al sistema financiero porque: (%)**



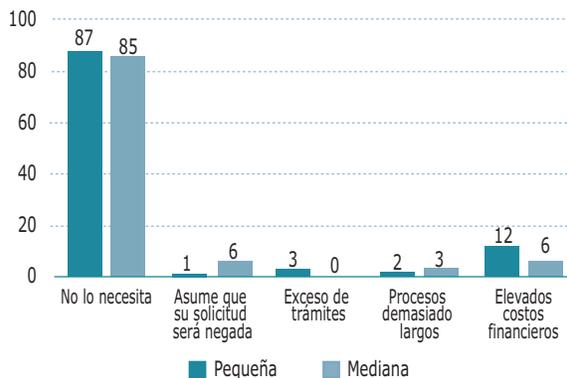
**a. Industria (%)**



**b. Comercio (%)**



**c. Servicios (%)**



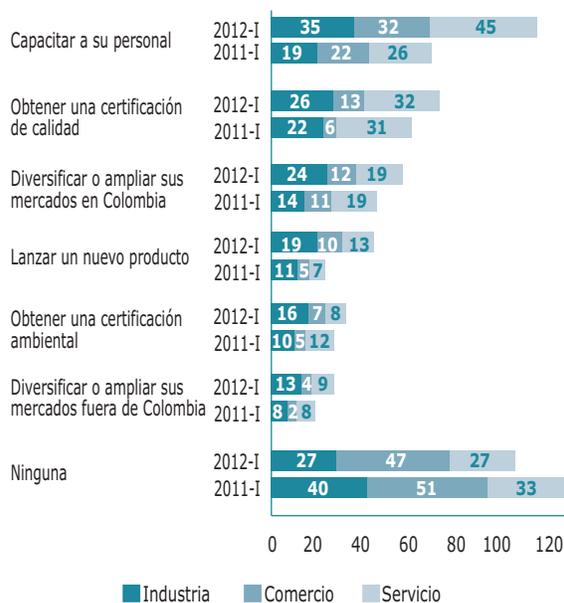
## Acciones de mejoramiento

En el módulo de acciones de mejoramiento se indaga sobre 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 aumentó respecto de la lectura del primer semestre de 2011. En efecto, mientras que en 2011-I el porcentaje de Pymes que realizaron alguna acción fue en promedio del 59%, en la lectura del primer semestre de 2012 este porcentaje ascendió al 66% (ver gráfico 84). Por tamaño, se observa que, en promedio, en las empresas medianas cerca del 71% realizó al menos una acción de

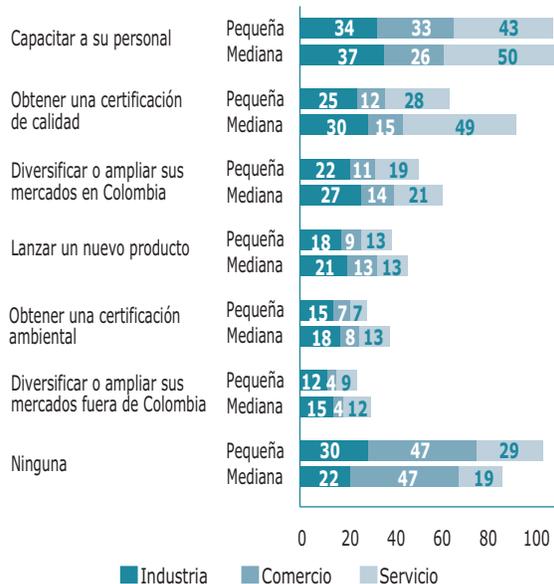
mejoramiento, mientras que este porcentaje en las empresas pequeñas fue del 65% (ver gráfico 85).

La capacitación al personal fue la principal área de acción de los tres macrosectores en el primer semestre de 2012, mientras que el porcentaje de Pymes que enfocaron sus acciones a obtener una certificación de calidad ocupó el segundo lugar. Específicamente, el 35% de las empresas en el sector industrial capacitó a su personal, el 32% en comercio y el 45% en servicios. Esta acción fue adoptada por un mayor número de empresas medianas en comparación con sus pares pequeñas, en los sectores de industria (37% vs. 34%) y servicios (50% vs. 43%).

**Gráfico 84. Acciones de mejoramiento (%)**



**Gráfico 85. Acciones de mejoramiento por tamaño de empresa en el primer semestre de 2012 (%)**



# Empleo

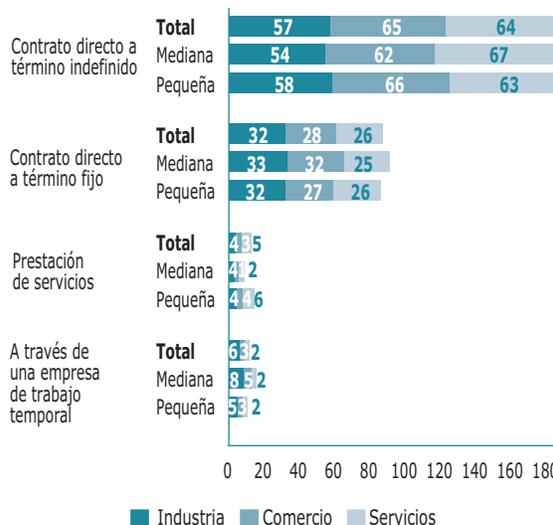
La última medición de la Encuesta indagó sobre el tipo de vinculación de los empleados en el segmento Pyme. Se debe recordar que en los sectores de industria y comercio el balance de respuestas a la pregunta de empleo se incrementó respecto al año anterior y reportó un 18 y 14, respectivamente. En el sector de servicios el balance se mantuvo relativamente estable en 11.

Los resultados indican que la forma de contratación predominante es el contrato a término indefinido. De hecho, el 57% del personal de las Pymes industriales está contratado bajo esta modalidad, el 65% en comercio y el 64% en servicios. A su vez, en los sectores de industria y comercio un mayor porcentaje de empresas pequeñas (58% en industria y 66% en comercio) usa este tipo de contratación en comparación con las medianas (54% y 62%), mientras que en el sector de servicios sucede lo contrario (63% en las pequeñas y 67% en las medianas).

En segundo lugar del ranking está el contrato a término fijo con cerca de un tercio de las respuestas, tanto en las empresas pequeñas como en

las medianas. Finalmente, formas de contratación como prestación de servicios y a través de una empresa de trabajo temporal son menos comunes (ver gráfico 86).

**Gráfico 86. Vinculación por tipo de contrato (%)**

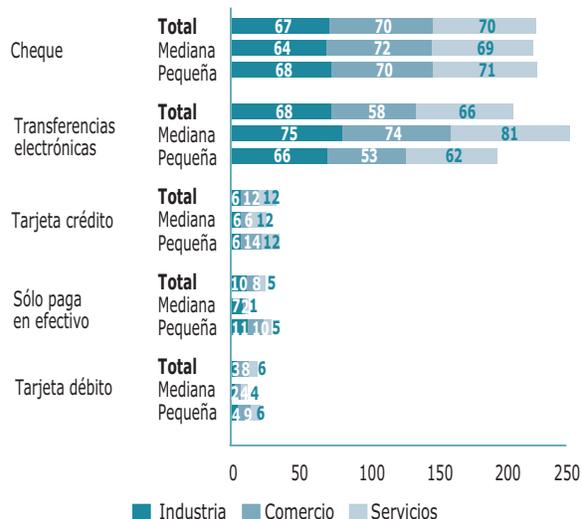


# Medios de pago

Otro tema por el que se indagó en la medición del primer semestre de 2012 fue el de los medios de pago que utilizan las Pymes con sus proveedores. En el gráfico 87 se observa que el medio de pago predominante es el cheque con un 67% de las respuestas en industria y un 70% en comercio y servicios. En segundo lugar están las transferencias electrónicas (un 68% en industria, un 58% en comercio y un 66% en servicios). No obstante, cabe señalar que una mayor proporción de empresas medianas prefiere las transferencias electrónicas, pues en los tres macrosectores el porcentaje de estas empresas que usa este medio (un 75% en industria, un 74% en comercio y un 81% en servicios) supera el porcentaje de uso del cheque (ver gráfico 87).

De otro lado, la proporción de Pymes que sólo paga en efectivo es reducida, entre un 5% (servicios) y un 10% (industria). A su vez, para los tres macrosectores se observa que este medio de pago

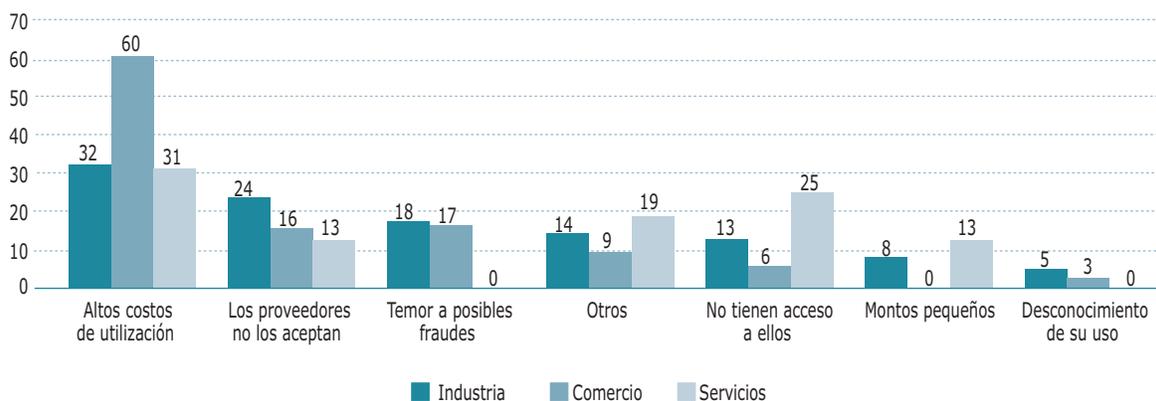
**Gráfico 87. Adicional al efectivo, ¿cuál de los siguientes medios de pago utiliza usted con sus proveedores? (%)**



es más frecuente en empresas pequeñas que en medianas. La principal razón para no utilizar medios de pago diferentes al efectivo son los altos costos de utilización para un 32% de las Pymes en industria, un 60% en comercio y un 31% en servi-

cios. Otras razones que tuvieron los empresarios para no usar medios de pago diferentes al efectivo son: i) que los proveedores no los aceptan; ii) temor a posibles fraudes; y iii) falta de acceso a los mismos (ver gráfico 88).

**Gráfico 88. ¿Por qué razón no utiliza medios de pago diferentes al efectivo?**



## Relación con el sector público

En el primer semestre de 2012, la Encuesta también indagó sobre la relación que han sostenido las Pymes con organismos del sector público y los obstáculos que se les han presentado. Los resultados indican que, en promedio, un 58% de las empresas no ha encontrado ningún obstáculo, mientras que en promedio un 18% no ha sostenido ninguna relación con el sector público.

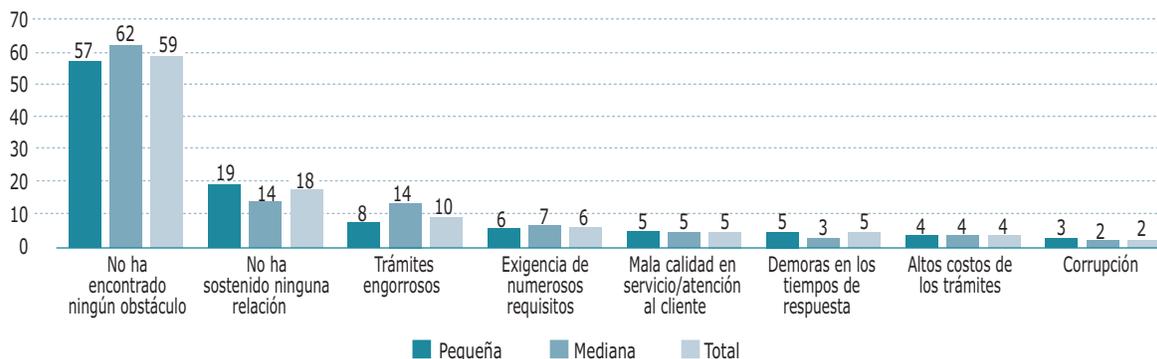
Por tamaño, se puede ver que son más las empresas pequeñas las que no han sostenido ninguna relación con el sector público. En industria, este por-

centaje es del 19% en comparación con un 14% en las medianas; en comercio la diferencia es mayor, un 23% pequeñas vs. un 10% medianas; y finalmente, en servicios la relación es de un 18% en las pequeñas frente a un 13% en las medianas (ver gráfico 89).

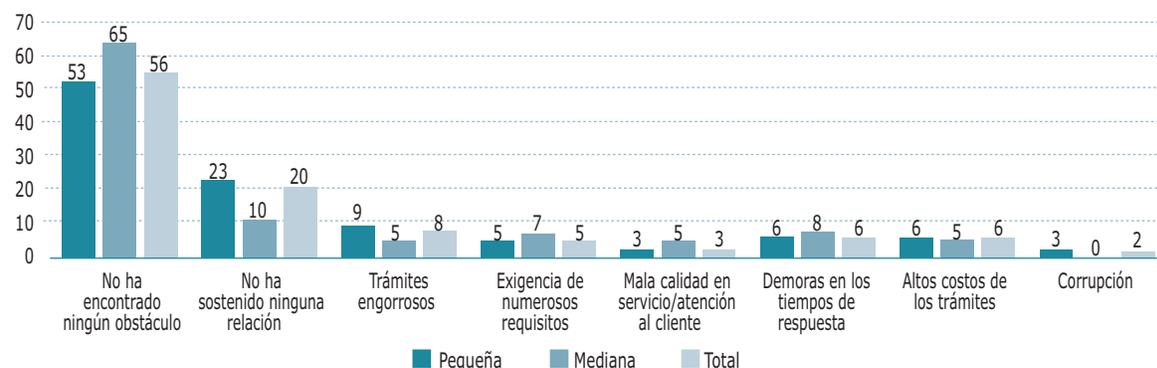
Por último, entre el 8% (comercio) y el 11% (servicios) de los empresarios Pyme reportó que el principal obstáculo para relacionarse con el sector público lo constituyen los trámites engorrosos. A esto le sigue la exigencia de requisitos. En este caso las respuestas se ubican entre el 4% (servicios) y el 6% (industria).

**Gráfico 89. ¿En la relación que ha sostenido su empresa con los organismos del sector público qué obstáculos se le han presentado? (%)**

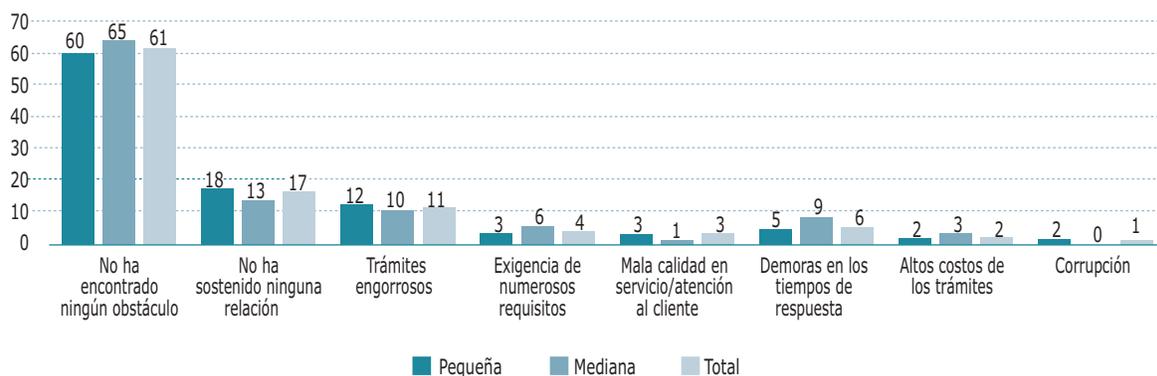
**a. Industria (%)**



**b. Comercio (%)**



**c. Servicios (%)**



## 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.

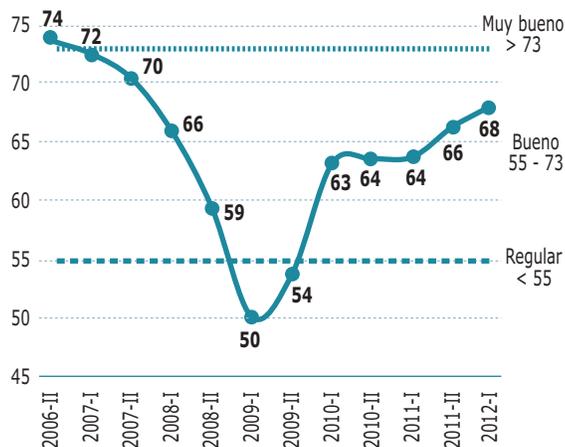
En la primera medición de 2012, el IPA alcanzó un valor de 68, ubicándose en el plano denominado como “bueno” (ver gráfico 90). Así, este indicador se

incrementó en 2 puntos con respecto al valor reportado en la última medición de la Encuesta, superando el relativo estancamiento en el que se encontraba.

La tendencia creciente en el IPA es consistente con el optimismo registrado por los empresarios de los tres macrosectores Pyme con respecto a su situación económica general durante el segundo semestre de 2011. Recordemos que en esta pregunta, el balance de respuestas superó el promedio histórico de cada sector, para industria este valor fue de 42, 26 en comercio y 41 en servicios.

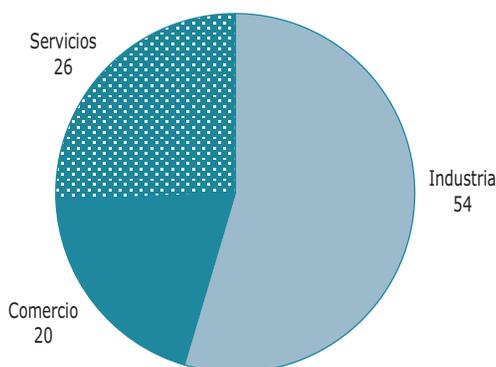
A esto se sumó el mayor optimismo en las expectativas de los empresarios de cara al inicio de 2012, las cuales mantienen una tendencia creciente a nivel de desempeño general, producción y ventas. En particular, en la industria un 49% de los empresarios esperaba que su producción fuera mayor en este período, mientras que en el sector de comercio y de servicios las expectativas favorables en cuanto a ventas reportaron un 47% del total de respuestas y un 43%, respectivamente.

**Gráfico 90. Indicador Pyme Anif-IPA (histórico de situación económica y ventas; y expectativas de desempeño general y ventas)**



# La Gran Encuesta Pyme Bogotá

Distribución de la muestra para Bogotá (%)



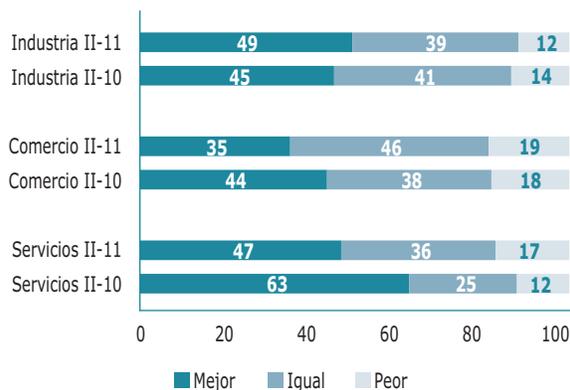
## Situación actual Segundo semestre de 2011

### Sector industria

En la ciudad de Bogotá, el 49% de la Pymes industriales afirmó que su situación económica general en el segundo semestre de 2011 fue mejor con respecto al primer semestre del mismo año, cifra que es superior en 4 puntos porcentuales al 45% observado un año atrás. Al mismo tiempo, la proporción de empresarios que indicó que su situación se deterioró en ese período fue del 12% (ver gráfico 1, sección Bogotá).

Con respecto a la evolución de las ventas, la opinión de los empresarios del sector presentó un incremento notable. En efecto, el 52% de ellos consideró que el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2011 se incrementó, cuando un año atrás este porcentaje fue del

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2011 con respecto al primer semestre de 2011? (%)



42%. Sólo un 16% reportó una disminución en sus ventas y el 32% restante manifestó que se mantuvieron iguales (ver gráfico 2).

Del 100% de las ventas de las empresas industriales bogotanas en 2011-II, un 46% se destinó a la ciudad de Bogotá, un 30% al resto del país, un 15% a Cundinamarca y sólo un 9% a mercados internacionales (ver gráfico 3). Estos resultados no representaron cambios significativos con respecto a lo registrado en el segundo semestre de 2010.

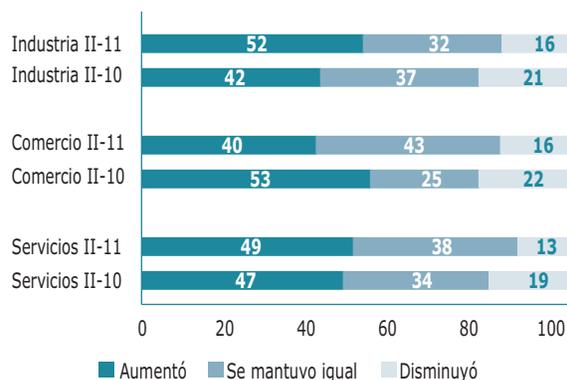
Por otra parte, el incremento en la demanda de las Pymes durante el segundo semestre de 2011 también se vio reflejado en la evolución de los pedidos. El 54% de los empresarios del sector reportó un aumento en sus pedidos y sólo un 13% conside-

ró que esta variable disminuyó. Un año atrás estos porcentajes llegaron al 45% y al 22%, respectivamente (ver gráfico 4).

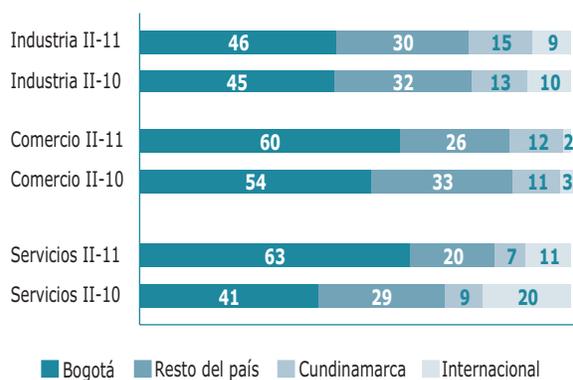
En cuanto al nivel de existencias en las Pymes de Bogotá, un 89% considera que éstas son adecuadas, porcentaje que se mantuvo relativamente estable con respecto a 2010-II (ver gráfico 5). Es decir que las empresas de este segmento han podido regular su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

Dado el mayor volumen de ventas y pedidos, el porcentaje de Pymes industriales que incrementó su producción fue de un 53%, 8 puntos porcentuales por encima del registro de 2010-II. De hecho, sólo el 12% de los empresarios redujo su inversión, cuando

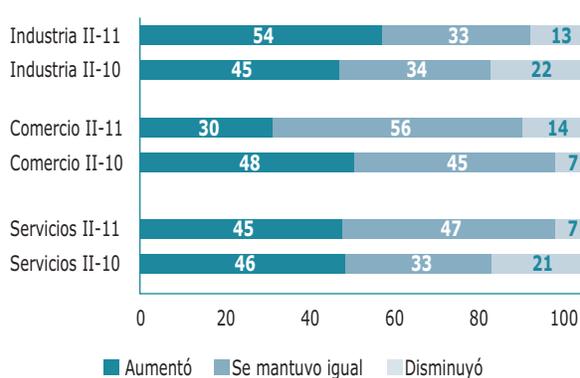
**Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



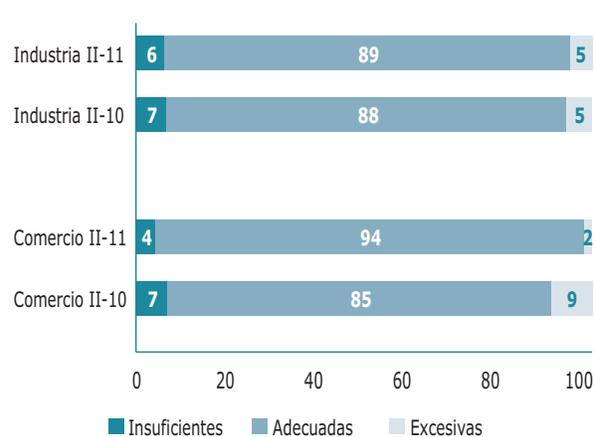
**Gráfico 3. Del 100% de las ventas de su empresa, qué porcentaje destina a atender los siguientes mercados, (%):**



**Gráfico 4. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 5. Existencias (%)**



un año atrás dicho porcentaje había sido de un 15% (ver gráfico 6). Así, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) fue en promedio del 85% (ver gráfico 7).

Contrario a esta tendencia, la inversión en maquinaria y equipo se desaceleró. Aunque ésta se mantiene en el plano positivo, sólo un 19% de las Pymes industriales la incrementó frente al 21% reportado en 2010-II. De hecho, el porcentaje que manifestó haber mantenido igual su inversión fue de un 73% (ver gráfico 8).

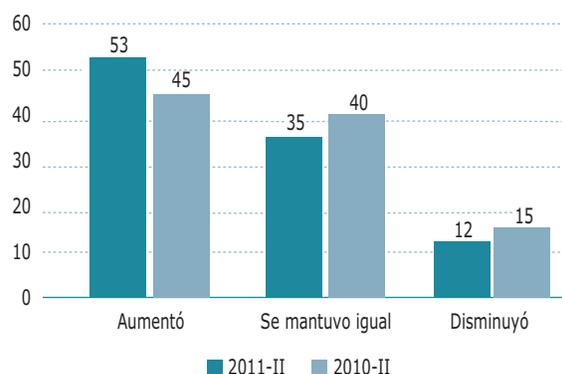
De otro lado, en el sector manufacturero se observa que en el segundo semestre de 2011 el porcentaje de Pymes industriales que reportó un abarataamiento de sus insumos productivos (8%) fue superior al del año anterior (5%). Sin embargo, el porcenta-

je de Pymes que manifestó haber sufrido un encarecimiento en sus insumos (51%) fue superior al de aquellas que reportaron una reducción en los mismos (8%), (ver gráfico 9).

El gráfico 10 muestra que las Pymes pudieron trasladar el alza en los precios de los insumos a los precios finales, lo que llevó a un incremento en los márgenes de ganancias. Aunque el 53% de los empresarios manifestó que sus márgenes en 2011-II se mantuvieron iguales con respecto a 2011-I, un 33% reportó que éstos aumentaron.

El empleo en el sector industrial es otra variable que también presentó un mayor dinamismo durante el segundo semestre de 2011, el más favorable de los tres macrosectores. Mientras que el 27% de

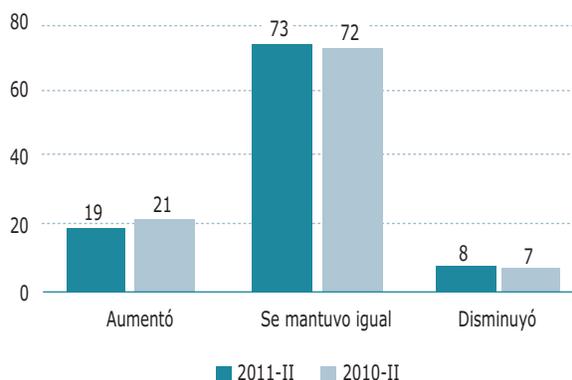
**Gráfico 6. Con respecto al primer semestre de 2011, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2011, (%):**



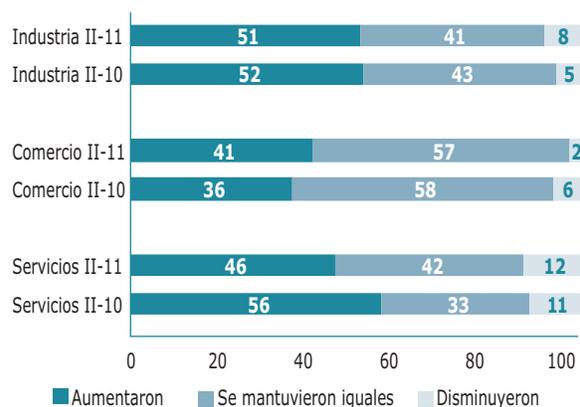
**Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada (% de las Pymes industriales)**



**Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2011, (%):**



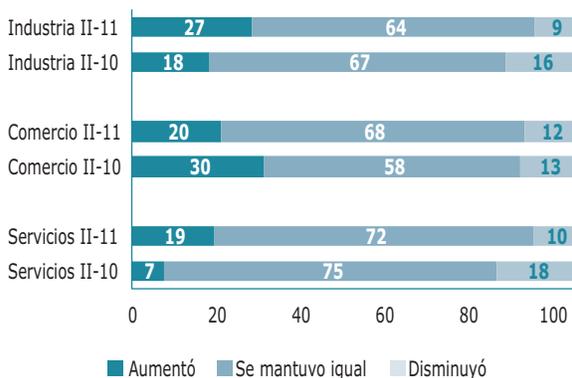
**Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2011, los costos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



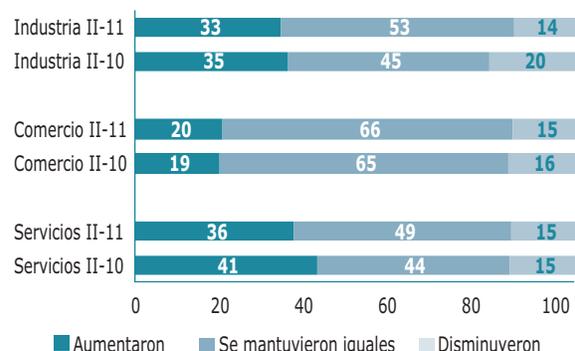
las empresas Pyme bogotanas del sector reportó un aumento en el número de trabajadores, sólo un 9% redujo su planta de personal. Así, la proporción de Pymes que incrementó su planta de personal estuvo 9 puntos porcentuales por encima de la cifra observada en 2010-II (ver gráfico 11).

Por último, el principal problema que enfrentaron las Pymes manufactureras de Bogotá para el desarrollo de sus actividades durante el segundo semestre de 2011 fueron los asociados a la rotación de cartera (17% de las respuestas). Le sigue de cerca en el ranking la falta de demanda (16%), que cayó del primer lugar ocupado un año atrás (21%). El costo de los insumos se ubicó en tercer lugar, aunque también se redujo frente a lo reportado un año atrás (12% vs. 14%), (ver gráfico 12).

**Gráfico 11. Con respecto al primer semestre de 2011, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2011, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



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



## Sector comercio

El 35% de los empresarios del sector comercio en Bogotá reportó una mejoría de su situación económica general durante el segundo semestre de 2011, mientras que el porcentaje de aquellos que opinaron lo contrario fue del 19%. Pese a esto, se observa una moderación en los niveles de satisfacción, pues un año atrás el 44% había reportado una mejoría en su situación (ver gráfico 1). Cabe señalar que en esta lectura de la Encuesta el sector comercio fue el menos optimista respecto a su situación general entre los tres macrosectores.

A nivel de ventas, también se observa una tendencia favorable en las Pymes de Bogotá, pero más moderada en comparación con el año anterior. De hecho, el 40% de los empresarios manifestó que éstas se incrementaron durante el segundo semestre de 2011, 13 puntos porcentuales por debajo del registro de 2010-II. Asimismo, el porcentaje de aquellos que vieron una reducción en sus ventas (16%) fue menor que en el segundo semestre de 2010 (22%), (ver gráfico 2).

Además, el 60% de las ventas del sector está concentrado en Bogotá. En efecto, las ventas en esta ciudad han ganado participación durante el último año, pues dicho porcentaje es superior en 6 puntos porcentuales al reportado para el segundo semestre de 2010. En consecuencia, han perdido participación las ventas hacia otros mercados. Así, las ventas al resto del país pasaron de representar un 33% en 2010-II a un 26% en 2011-II (ver gráfico 3).

En línea con el menor dinamismo en las ventas, el nivel de pedidos del sector comercio también se desaceleró. La proporción de empresarios que reportó que éstos se incrementaron pasó del 48% al 30% entre 2010-II y 2011-II, al tiempo que el porcentaje de quienes reportaron una reducción se duplicó, pasando del 7% al 14% en el mismo período (ver gráfico 4).

En cuanto al nivel de existencias, un 94% de las Pymes considera que éstas son adecuadas, porcentaje que se incrementó en 9 puntos porcentuales con respecto a 2010-II (ver gráfico 5). Esto sugiere que las empresas del sector han podido regular su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

En términos de costos, la situación de los empresarios del comercio presentó un deterioro durante el segundo semestre de 2011. En efecto, en el gráfico 9 se observa que un 41% manifestó que éstos se incrementaron (5 puntos porcentuales por

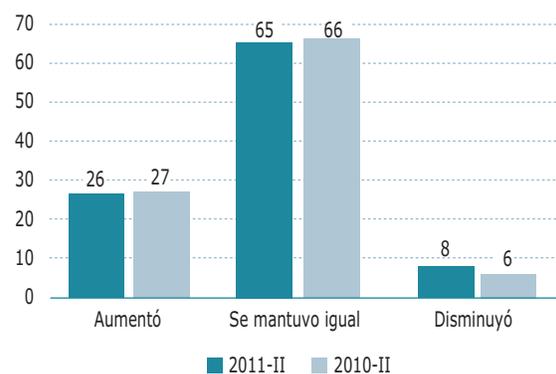
encima de las lecturas de 2010-II) y sólo un 2% reportó una disminución (4 puntos porcentuales por debajo de la lectura de 2010-II).

Pese al incremento en los costos, los márgenes de ganancias de los empresarios permanecieron relativamente estables, lo que indica que pudieron transferir el alza en sus costos a los precios finales. Similar a lo observado en el segundo semestre de 2010, en 2011-II un 20% manifestó que sus márgenes se incrementaron, un 66% indicó que se mantuvieron iguales y para el 15% restante disminuyeron (ver gráfico 10).

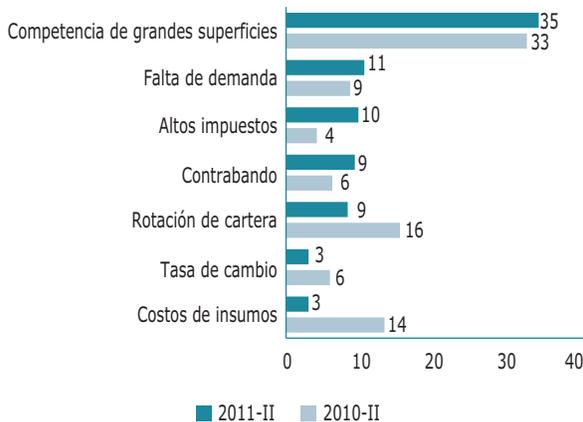
El empleo también perdió dinamismo durante el segundo semestre de 2011. De hecho, el 68% de las Pymes del sector mantuvo constante el número de trabajadores y únicamente el 20% reportó un incremento en su planta de personal, cuando en 2010 este porcentaje había alcanzado un 30% (ver gráfico 11).

Por último, el principal problema que enfrentaron las Pymes comerciales en el desarrollo de sus actividades continuó siendo la competencia de las grandes superficies con un 35% de los encuestados (ver gráfico 14). En segundo lugar está la falta de demanda (11%) y le siguen los altos impuestos (10%). Cabe señalar que este último se incrementó en 6 puntos porcentuales con respecto a la medición de 2010-II. Asimismo, aunque el contrabando bajó al cuarto lugar en el ranking (9%), el porcentaje de Pymes que lo mencionó como el principal problema se incrementó.

**Gráfico 13. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2011, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 14. Sector comercio: principal problema (%)**



## Sector servicios

La evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios en Bogotá sobre su situación económica general se mantuvo en el plano positivo, aunque se observa una moderación en su satisfacción con respecto a la lectura de la Encuesta en 2010-II. Es así como el porcentaje de aquellos que vieron mejorar los negocios disminuyó del 63% al 47% entre 2010-II y 2011-II. Al mismo tiempo, el de quienes indicaron un deterioro creció del 12% al 17% durante el mismo período (ver gráfico 1).

Pese al deterioro en la percepción sobre su situación económica general, los empresarios reportaron que el volumen de ventas de sus empresas mantuvo una tendencia creciente. Así, un 49% manifestó que éstas se habían incrementado y sólo un 13% reportó lo contrario (ver gráfico 2).

Del 100% de las ventas del sector, el 63% está concentrado en Bogotá y un 20% va al resto del país. Cabe señalar que la mayor participación de las ventas en Bogotá (que se incrementó en 22 puntos porcentuales entre 2010-II y 2011-II) se explica por una caída de 9 puntos porcentuales tanto en las ventas al resto del país como en las internacionales con respecto al año anterior (ver gráfico 3).

El volumen de pedidos, aunque se ubicó en el plano positivo, se mantuvo relativamente estable. El porcentaje de Pymes que reportaron un incremento en esta variable (45%) fue superior al de aquellas que manifies-

tan un descenso, mientras que para el 47% restante se mantuvo igual (ver gráfico 4).

Por otro lado, el 46% de las Pymes reportó haber sufrido un encarecimiento en sus costos de operación en el segundo semestre de 2011 y tan sólo un 12% indicó que éstos retrocedieron (ver gráfico 9). Al parecer, los empresarios del sector han podido trasladar los mayores costos al precio final, por lo que los márgenes de ganancia se mantienen estables. En efecto, el porcentaje de Pymes que aumentó sus márgenes pasó del 41% en 2010-II al 36% en 2011-II, mientras que el de aquellas cuyos márgenes se mantuvieron iguales se incrementó del 44% al 49% en el mismo período (ver gráfico 10).

Los resultados en materia de empleo indican que, pese al poco dinamismo de esta variable, el segundo semestre de 2011 fue más favorable con respecto al año anterior. Así, el 72% de los empresarios del sector servicios mantuvo estable su planta de personal, el 19% la incrementó y el 10% la redujo (ver gráfico 11).

Finalmente, de forma similar a lo ocurrido en el comercio, el principal problema que señalaron las Pymes de servicios para el desarrollo de sus actividades fue la competencia (25% de los encuestados), aunque este problema ha perdido importancia relativa, pues un año atrás dicho porcentaje fue del 31%. De hecho, otros problemas como la falta de demanda (16%), los altos impuestos (12%) y la tasa de cambio (10%) han ganado participación (ver gráfico 15).

**Gráfico 15. Sector servicios: principal problema (%)**



# Perspectivas

## Primer semestre de 2012

### Sector industria

El 46% de los empresarios encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2012 sería favorable, mientras que el grado de incertidumbre se mantuvo en el 22%. Las mejores expectativas de los empresarios del sector son consistentes con la

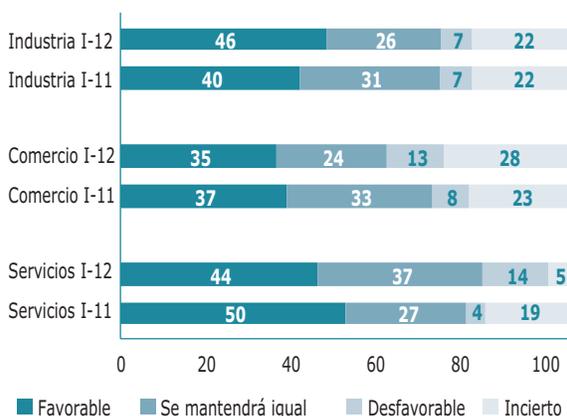
tendencia positiva que mantuvieron las ventas y los pedidos en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 16). Al mismo tiempo, dejan ver el mayor optimismo del sector con respecto al de comercio y al de servicios.

En el nivel de producción industrial también se prevé una aceleración para este período. De hecho, el 50% de los empresarios indicó que se incrementaría, cuando un año atrás este porcentaje fue del 41%, al tiempo que un 37% reportó que la producción se mantendría igual en 2012-I (ver gráfico 17).

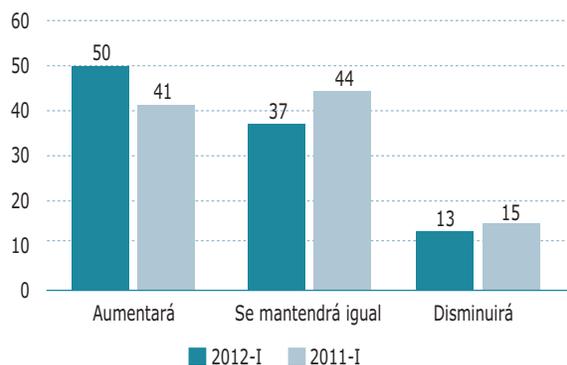
En materia de pedidos, las Pymes manufactureras también anticiparon un mayor dinamismo. El 51% de los empresarios opinó que éstos se incrementarían y sólo un 14% indicó lo contrario (ver gráfico 18).

Con respecto a la inversión en maquinaria y equipo, las Pymes consideran que ésta se mantendrá estable en el 62% de los casos y en el 30% se incrementaría en el primer semestre de 2012 con respecto al segun-

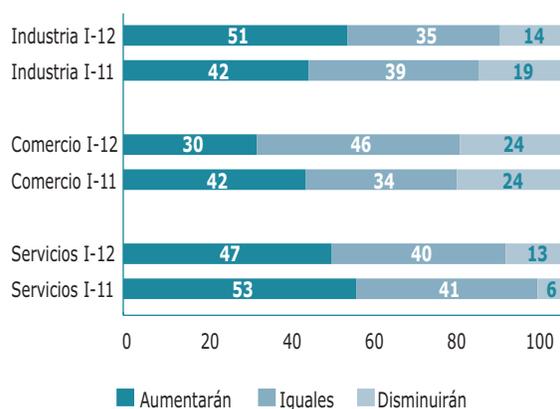
**Gráfico 16. Desempeño general (%)**



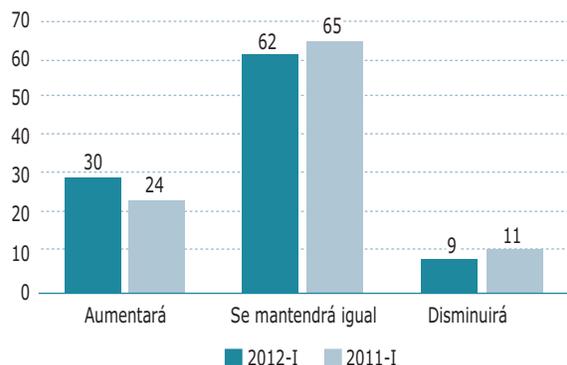
**Gráfico 17. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012, (%)**



**Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)**



**Gráfico 19. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2012, (%):**



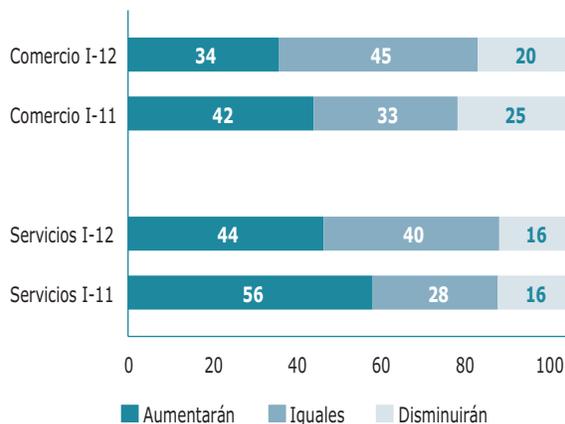
do semestre de 2011 (ver gráfico 19). Así, al comparar con las cifras de la lectura de la Encuesta un año atrás, se observa que, acorde con las expectativas de ventas y pedidos, un mayor número de empresarios optó por invertir en activos fijos.

## Sector comercio

El 35% de las Pymes comerciales esperaba que su desempeño general en el primer semestre de 2012 sería positivo, el 28% lo consideraba incierto y un 24% preveía que se mantendría igual. Esto evidencia el menor optimismo de las Pymes pertenecientes al sector, pues un año atrás estos porcentajes fueron de un 37%, un 23% y un 33%, respectivamente (ver gráfico 16).

Las Pymes comerciales bogotanas además preveían un menor dinamismo en la demanda. A nivel de pedidos, sólo un 30% indicaba que éstos aumentarían (12 puntos porcentuales por debajo del registro del año anterior) frente a un 24% que esperaba lo contrario (ver gráfico 18). De forma similar, el 34% esperaba que las ventas en el primer semestre de 2012 se incrementarían (8 puntos porcentuales por debajo del registro del año anterior), mientras que un 20% esperaba un descenso (ver gráfico 20).

**Gráfico 20. Expectativas de ventas (%)**



## Sector servicios

Un 44% de los empresarios del sector servicios consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2012 sería favorable. Esta cifra es 6 puntos porcentuales más baja que la registrada un año atrás. De forma similar, un 14% manifestó que la situación sería desfavorable, cifra que a su vez es 10 puntos porcentuales superior a la reportada en 2011-I. Lo anterior deja ver un descenso en las expectativas favorables del sector, aunque se debe señalar que éstas continúan en un plano positivo (ver gráfico 16).

En consecuencia, los empresarios de las Pymes de servicios de Bogotá se mostraron menos optimistas frente a las perspectivas de demanda. A nivel de pedidos, un 47% opinó que éstos se incrementarían cuando para 2011-I este porcentaje alcanzó un 53%. Entre tanto, un 13% esperaba una contracción de los pedidos frente al 6% reportado en 2011-I (ver gráfico 18). De forma similar, en el nivel de ventas también se observan expectativas menos favorables a las registradas un año atrás. El 44% de los empresarios manifestó que las ventas se incrementarían y un 40% opinó que se mantendrían igual (ver gráfico 20).

# Financiamiento

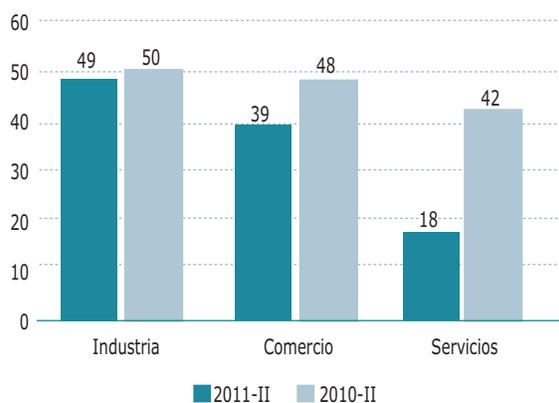
En el sector Pyme industrial bogotano, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (49%) no presentó variaciones significativas en el segundo semestre de 2011 con respecto al segundo semestre de 2010. Por el contrario, en los sectores de comercio y servicios se observa un descenso importante de las solicitudes de crédito con el sistema. En el caso del comercio, las solicitudes pasaron del 48% al 39% entre 2010-II y 2011-II. En el sector servicios, la contracción fue mayor al pasar del 42% al 18% durante el mismo período (ver gráfico 21). La disminución en el número de créditos solicitados por estos dos sectores responde a la desaceleración en la demanda y al desempeño menos favorable en su situación económica general.

Por su parte, las tasas de aprobación se mantuvieron altas en los tres macrosectores: el 96% en industria,

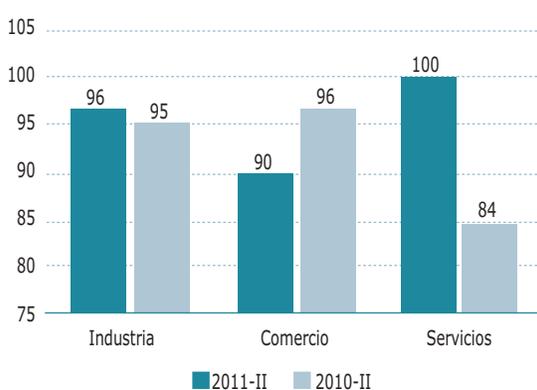
el 90% en comercio y el 100% en servicios (ver gráfico 22). En este último se observa un incremento de 16 puntos porcentuales en la tasa de aprobación con respecto a 2010-II. No obstante, dicho cambio refleja un efecto estadístico importante dado el menor porcentaje de Pymes de servicios que solicitaron crédito.

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 aprobado. En el caso de la industria, alrededor del 42% de los créditos fue solicitado a mediano plazo (entre 1 y 3 años) y un porcentaje similar (41%) fue concedido bajo esta condición. En comercio, un 51% de los créditos solicitados y un 50% de los aprobados fueron de corto plazo. Por último, en servicios cerca del 43% de los créditos aprobados y solicitados fue de largo plazo (ver gráficos 23 y 24).

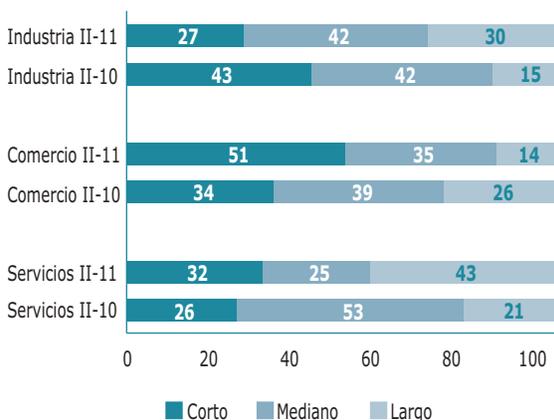
**Gráfico 21. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)**



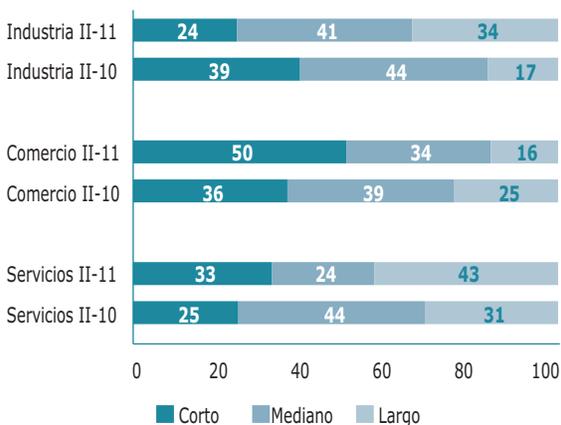
**Gráfico 22. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



**Gráfico 23. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)**



**Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)**



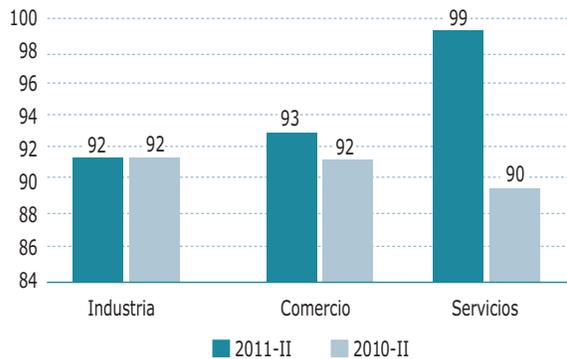
Asimismo, el nivel de satisfacción respecto al monto del crédito aprobado fue alto y se mantuvo por encima del 92% para los tres macrosectores (ver gráfico 25). Esto refleja una armonización entre el sector financiero y el productivo en la ciudad de Bogotá, aunque para un número cada vez más pequeño de clientes, especialmente en el sector servicios.

El 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 2011 fue hasta DTF+4 puntos, modalidad que a su vez se incrementó en los sectores de industria y comercio con respecto a 2010-II. Además, el porcentaje de créditos otorgados a una tasa mayor a DTF+8 se redujo entre 2010-II y 2011-II (ver gráfico 26).

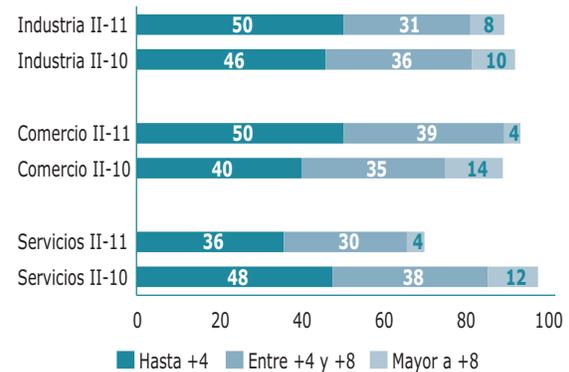
No obstante, los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés en el segundo semestre de 2011 fueron menores a los reportados en el segundo semestre de 2010, aunque éstos se mantienen altos. El menor nivel de satisfacción se observó en la industria, donde dicho porcentaje fue del 69% vs. un 84% alcanzado en 2010-II (ver gráfico 27).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo: alrededor del 68% en industria, el 65% en comercio y el 51% en servicios. En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos (25% en promedio para los tres macrosectores). También llama la atención que en el sector servicios el principal destino de los recursos fue para remodelaciones o adecuaciones (56%), mientras que en industria y comercio tal porcentaje fue del 27% y el 14%, respectivamente (ver gráfico 28).

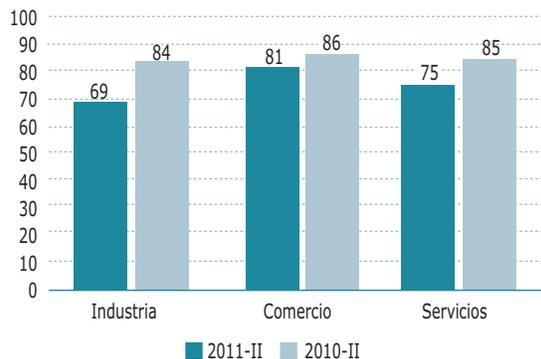
**Gráfico 25. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



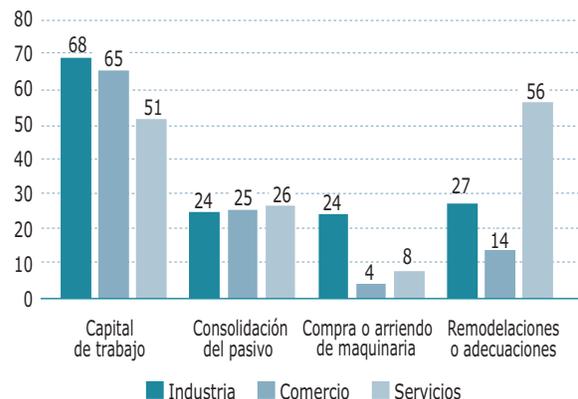
**Gráfico 26. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



**Gráfico 27. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)**



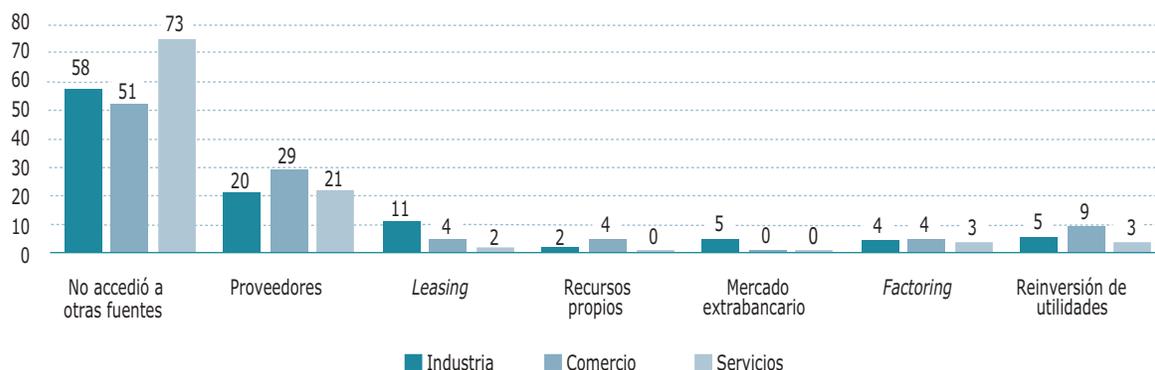
**Gráfico 28. Los recursos recibidos se destinaron a, (%):**



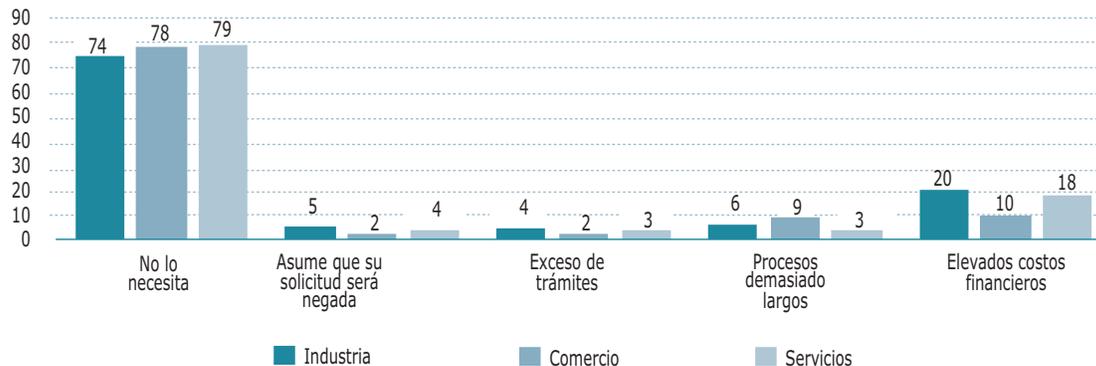
En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 58% (industria) y el 73% (servicios) de las Pymes bogotanas consultadas no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2011. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercial (29%), mientras que herramientas alternativas como el *leasing* fueron más utilizadas por la industria (11%), (ver gráfico 29).

Finalmente, la principal razón por la cual las Pymes bogotanas de los tres macrosectores no solicitaron crédito al sistema financiero es que no lo necesitan (un 74% en industria, un 78% en comercio y un 79% en servicios). En segundo lugar están los elevados costos del sistema financiero con un 20% de las respuestas en industria, un 10% en comercio y un 18% en servicios. Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados o por exceso de trámites sigue siendo baja (ver gráfico 30).

**Gráfico 29. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)**



**Gráfico 30. No solicitó crédito al sistema financiero porque, (%):**

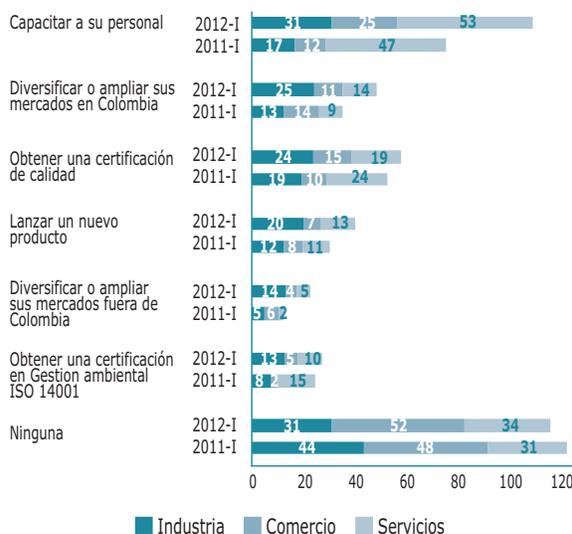


## Acciones de mejoramiento

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 31 se observa cómo el porcentaje de Pymes bogotanas que desarrollaron recientemente alguna acción para incrementar su competitividad fue del 69% en industria, el 48% en comercio y el 66% en servicios. De hecho, para el sector industrial el porcentaje de Pymes que realizó algún tipo de acción de mejoramiento se incrementó en el segundo semestre de 2011 con respecto al año anterior, mientras que lo contrario ocurrió en los sectores de comercio y servicios.

Capacitar a su personal se ubicó como la principal área de mejoramiento de las Pymes de los tres macrosectores, con una participación del 31% en el sector industrial, el 25% en comercio y el 53% en servicios. En el segundo lugar del ranking está obtener una certificación de calidad: un 24% en industria, un 15% en comercio y un 19% en servicios.

Gráfico 31. Acciones de mejoramiento (%)

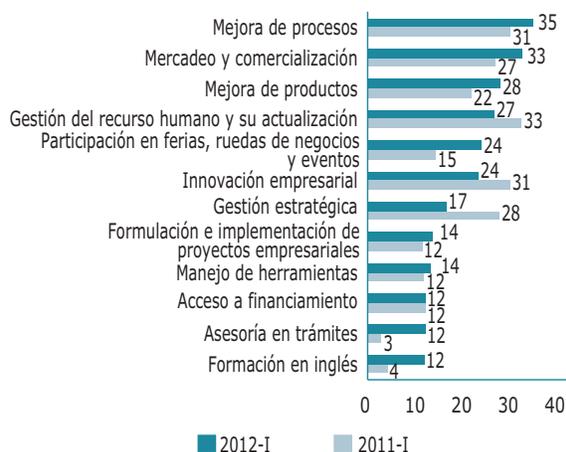


## Fortalecimiento empresarial

En la segunda lectura de la Encuesta en Bogotá también se indagó sobre las actividades que las Pymes consideran que son más importantes para fortalecer la actividad de la empresa.

En el caso industrial, las empresas opinaron que actividades como la mejora de procesos (35%), el mercadeo y la comercialización (33%) y la mejora de productos (28%) son las más importantes para incrementar la competitividad empresarial (ver gráfico 32).

Gráfico 32. Sector industria: ¿Cuáles considera que son las actividades más importantes para fortalecer la actividad de la empresa? (%)



Para el sector comercio, la principal actividad de mejoramiento que identificaron las Pymes fue el mercadeo y la comercialización (37%). No obstante, también ganó importancia la participación en ferias o ruedas de negocios (27%). A esta actividad le siguen la innovación empresarial (26%) y la gestión estratégica (24%). A esta actividad le siguen la innovación empresarial (26%) y la gestión estratégica (24%) (ver gráfico 33).

**Gráfico 33. Sector comercio: ¿Cuáles considera que son las actividades más importantes para fortalecer la actividad de la empresa? (%)**



Finalmente, en el gráfico 34 se observa que el 37% de las Pymes de servicios consideró que el mercadeo y la comercialización sería la actividad más importante para fortalecer la actividad de la empresa. Para las Pymes del sector también es importante una adecuada gestión del recurso humano (31%) y la formación en inglés (28%).

**Gráfico 34. Sector servicios: ¿Cuáles considera que son las actividades más importantes para fortalecer la actividad de la empresa? (%)**



## Comercialización

El evento comercial en el que las Pymes de los tres macrosectores están más interesadas en participar son las ferias comerciales (el 45% en industria, el 48% en comercio y el 41% en servicios). El segundo lugar del ranking lo ocupan las ruedas de negocios (25% en promedio para los tres macrosectores). Asimismo, las Pymes industriales muestran un mayor interés en las misiones comerciales (11%), mientras que un 15% de las empresas en comercio y un 20% en servicios no están interesadas en ningún evento (ver gráfico 35).

**Gráfico 35. ¿En qué evento comercial está más interesado en participar? (%)**



## Antigüedad de la empresa

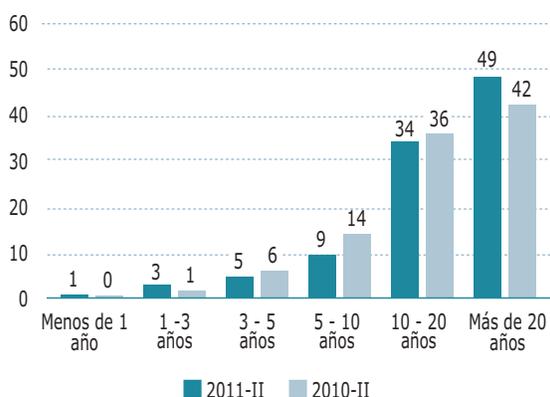
El 49% de las Pymes industriales que funcionan en Bogotá tiene más de 20 años de antigüedad. Por su parte, el 34% de ellas afirmó que la creación de su empresa fue entre 10 y 20 años atrás. Finalmente, un porcentaje menor (9%) menciona que su empresa tiene entre 5 y 10 años de antigüedad (ver gráfico 36).

Por otro lado, el 48% de las Pymes comerciales cuenta con un período de antigüedad entre 10 y 20 años, seguido por aquellas que cuentan con más de 20

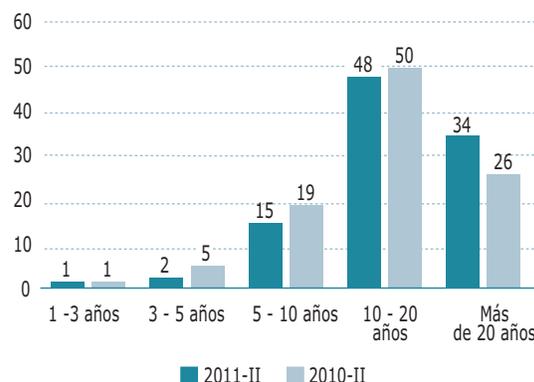
años (34%). Un 15% de los empresarios comerciales creó su empresa entre 5 y 10 años atrás, y tan sólo un 2% está entre 3 y 5 años de antigüedad (ver gráfico 37).

Por último, en el gráfico 38 se observa que el sector servicios cuenta con las empresas más maduras (en promedio), pues cerca del 85% supera los 10 años de antigüedad. En efecto, el 53% de ellas cuenta con una antigüedad entre 10 y 20 años, mientras que el 32% cuenta con más de 20 años.

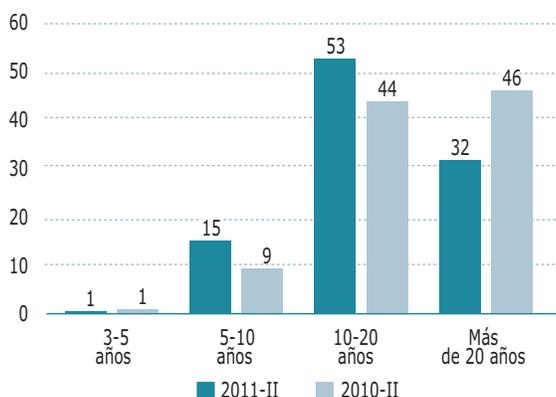
**Gráfico 36. Sector industria: ¿Cuántos años lleva funcionando la empresa? (%)**



**Gráfico 37. Sector comercio: ¿Cuántos años lleva funcionando la empresa? (%)**



**Gráfico 38. Sector servicios: ¿Cuántos años lleva funcionando la empresa? (%)**

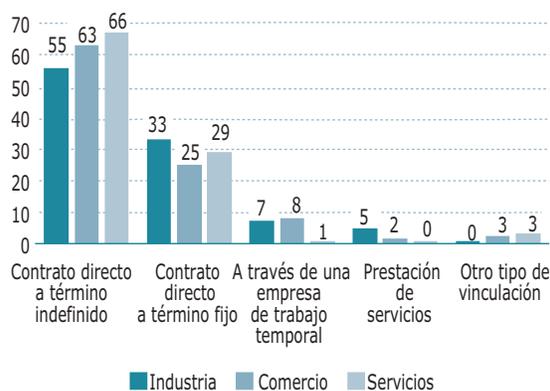


## Empleo

La última medición de la Encuesta indagó sobre el tipo de vinculación de los empleados en el segmento Pyme de Bogotá. Se debe recordar que en el sector industria un 27% de las empresas reportó un aumento en el número de trabajadores, frente a un 9% que indicó lo contrario. En comercio y servicios esta variable fue menos dinámica: un 68% y un 72%, respectivamente, mantuvo constante su planta de personal.

Los resultados indican que la forma de contratación predominante en Bogotá es el contrato a término indefinido. En efecto, un 55% del personal de las Pymes industriales bogotanas está contratado bajo esta modalidad, el 63% en comercio y el 66% en servicios. Le sigue el contrato a término fijo con cerca de un tercio de las respuestas, mientras que formas de contratación como prestación de servicios y a través de una empresa de trabajo temporal son menos comunes (ver gráfico 39).

Gráfico 39. Vinculación por tipo de contrato (%)

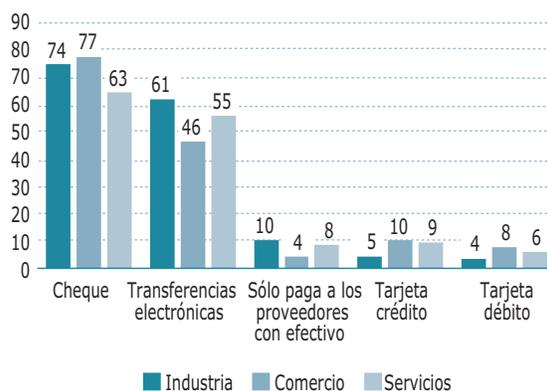


## Medios de pago

La medición de la Encuesta del primer semestre de 2012 indagó sobre los medios de pago que utilizan las Pymes con sus proveedores. En el gráfico 40 se observa que el medio de pago predominante en las Pymes bogotanas es el cheque con un 74% de las respuestas en industria, un 77% en comercio y un 63% servicios. En segundo lugar se encuentran las transferencias electrónicas (un 61% en industria, un 46% en comercio y un 55% en servicios). Otros medios de pago menos frecuentes son las tarjetas débito o crédito.

Cabe señalar que el porcentaje de Pymes que sólo paga a sus proveedores en efectivo es reducida, sobre todo en el sector comercial donde sólo un 4% utiliza esta modalidad. En cambio, en los sectores de industria y servicios este porcentaje es del 10%

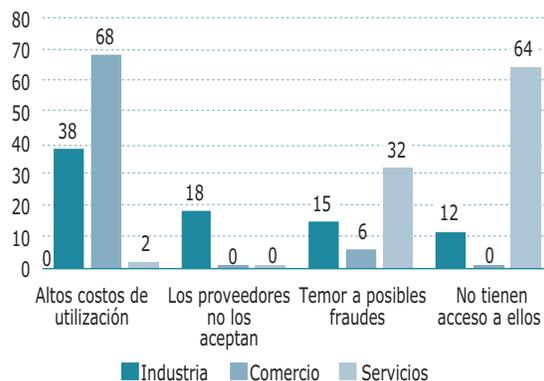
Gráfico 40. Adicional al efectivo, ¿cuál de los siguientes medios de pago utiliza con sus proveedores? (%)



y el 8% respectivamente. La principal razón para no utilizar medios de pago diferentes al efectivo en los sectores de industria (38%) y comercio (68%) son los altos costos de utilización. Mientras que en el sector de servicios el mayor impedimento es la falta de acceso a los mismos (64%).

Otras razón que tuvieron los empresarios para no usar medios de pago diferentes al efectivo es el temor a posibles fraudes, particularmente importante en el sector servicios (32%). De otro lado, únicamente en el sector industrial un impedimento para usar otros medios de pago es que los proveedores no los acepten (18%), (ver gráfico 41).

**Gráfico 41. ¿Por qué razón no utiliza medios de pago diferentes al efectivo? (%)**



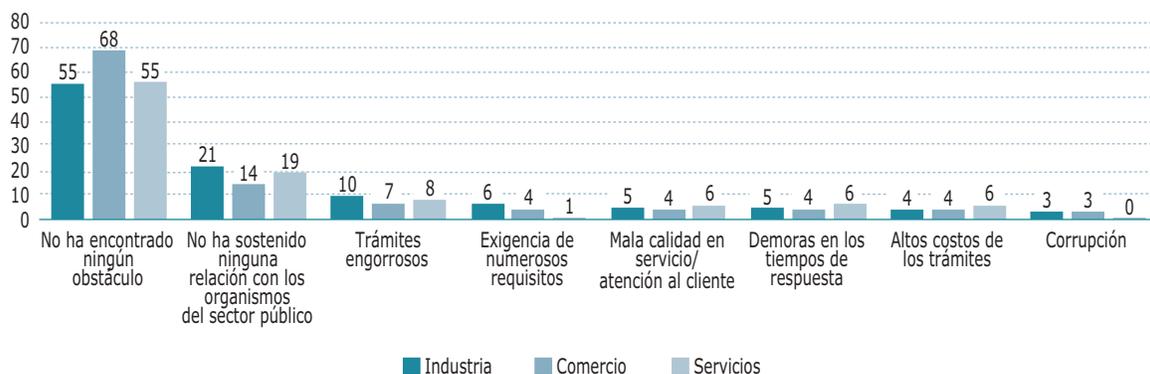
## Relación con el sector público

En la última medición de la Encuesta se indagó sobre la relación que han sostenido las Pymes de Bogotá con organismos en el sector público y los obstáculos que se les han presentado.

Los resultados muestran que la mayoría de las empresas bogotanas no ha encontrado ningún obstáculo (un 55% en industria, un 68% en comercio y un 55% en servicios). Pero un 21% en industria, un 14% en comercio y un 19% en servicios no han sostenido ninguna relación con los organismos del sector público. Finalmente, un porcentaje menor indica que el principal obstáculo son los trámites engorrosos con un 10% de las respuestas en industria, un 7% en comercio y un 8% en servicios (ver gráfico 42).

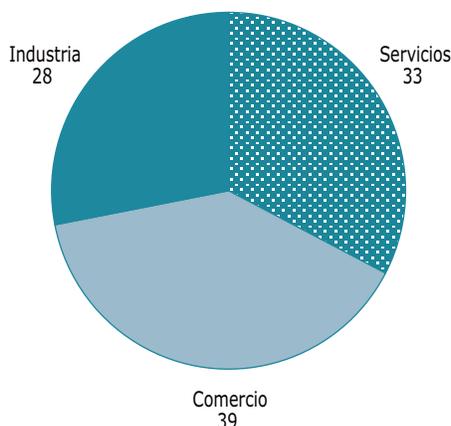
Los resultados muestran que la mayoría de las empresas bogotanas no ha encontrado ningún obstáculo (un 55% en industria, un 68% en comercio y un 55% en servicios). Pero un 21% en industria, un 14% en comercio y un 19% en servicios no han sostenido ninguna relación con los organismos del sector público. Finalmente, un porcentaje menor indica que el principal obstáculo son los trámites engorrosos con un 10% de las respuestas en industria, un 7% en comercio y un 8% en servicios (ver gráfico 42).

**Gráfico 42. ¿En la relación que ha sostenido su empresa con los organismos del sector público que obstáculos se le han presentado? (%)**



# La Gran Encuesta Pyme Cali

Distribución de la muestra para Cali (%)

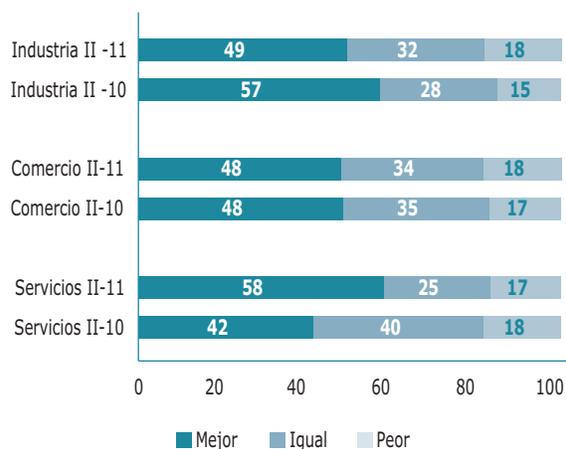


## Situación actual Segundo semestre de 2011

### Sector industria

El porcentaje de Pymes industriales en Cali que reportó una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2011 fue del 49%, inferior en 8 puntos porcentuales al observado un año atrás. El porcentaje de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño en el segundo semestre de 2011 aumentó con relación al año anterior. En efecto, la proporción de empresarios que indicó que su situación se deterioró en el segundo semestre de 2011 aumentó del 15% al 18% entre 2010-II y 2011-II (ver gráfico 1, sección Cali). El 32% de los encuestados calificó su situación económica general como igual entre 2011-II y el semestre anterior, valor que fue superior en 4 puntos porcentuales al encontrado en el período anterior.

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2011 con respecto al primer semestre de 2011? (%)



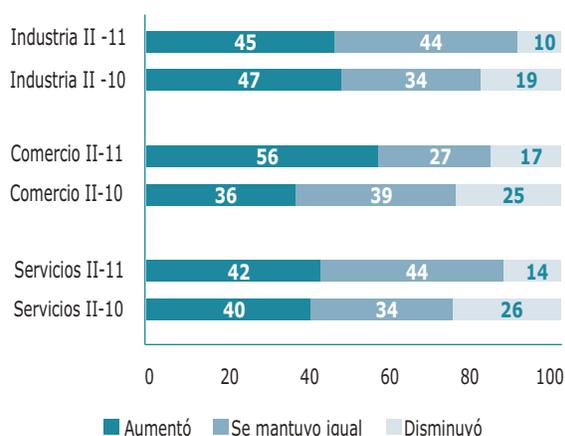
Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial fueron menos positivas con respecto a lo observado un año atrás. Se dio una disminución en el aumento del volumen de ventas del 47% en 2010-II al 45% en 2011-II. Por su parte, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 44% de los industriales en 2011-II, el cual aumentó en 10 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2). Asimismo, en materia de pedidos, los resultados de esta segunda lectura de la Encuesta para Cali reflejan una disminución en la demanda de las Pymes entre el segundo semestre de 2010 y el mismo período de 2011. En efecto, el porcentaje favorable de volumen de pedidos pasó del 55% al 50%. Por el contrario, el porcen-

taje de pedidos que se mantuvieron iguales pasó del 29% en 2010-II al 38% en 2011-II (ver gráfico 3). Sin duda, los más recientes resultados de la Encuesta en materia de ventas y pedidos reflejan una desaceleración del segmento Pyme industrial en Cali.

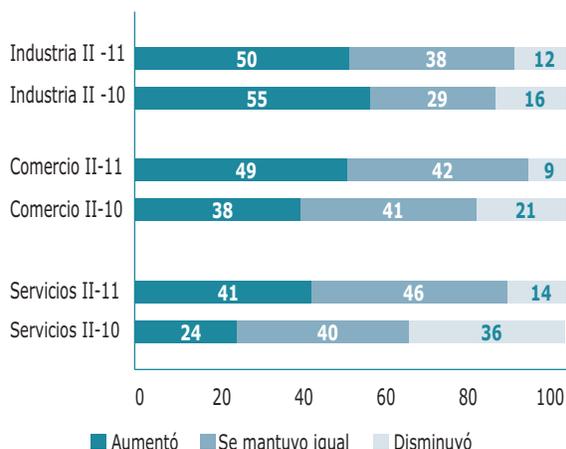
En cuanto al nivel de existencias en el sector industrial, éstas son adecuadas en el 91% de los casos en 2011-II, aumentando en 3 puntos porcentuales en comparación con el período 2010-II (ver gráfico 4). Así, las Pymes continúan regulando su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

El 51% de las empresas manufactureras había aumentado su producción en 2010-II y el 45% lo hizo en

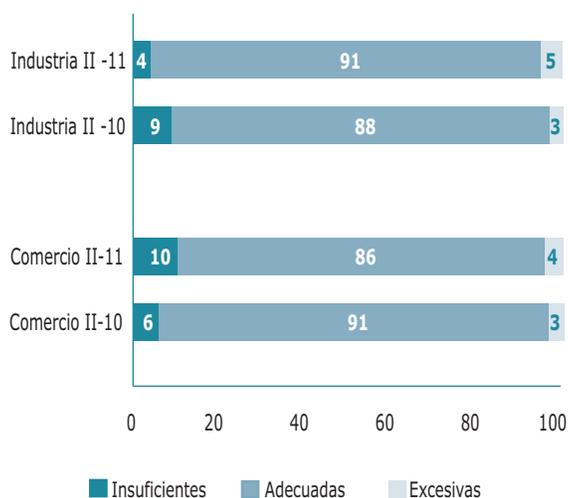
**Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 4. Existencias (%)**



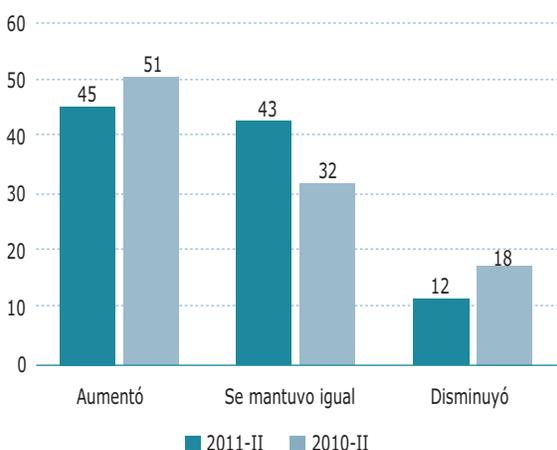
2011-II. A su vez, la producción se mantuvo igual para el 43% de los entrevistados en 2011-II, medida que fue menor en 11 puntos porcentuales un año atrás (ver gráfico 5). Así, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) fue en promedio del 70% (ver gráfico 6).

La inversión en maquinaria y equipo de las Pymes industriales viene creciendo. El 33% de las Pymes industriales caleñas aumentó su inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2011, cifra superior en 11 puntos porcentuales a la encontrada en el período anterior. A su vez, se puede identificar que el 61% de estas empresas mantuvo igual esta inversión en 2011-II, inferior en 8 puntos porcentuales al nivel de un año atrás (ver gráfico 7).

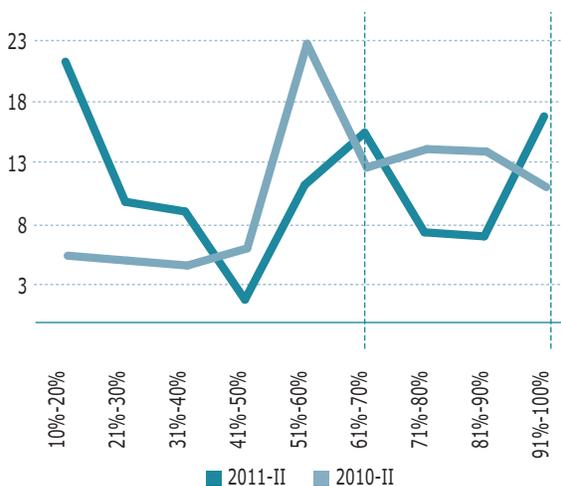
De otro lado, en el sector manufacturero se observa una estabilidad en los costos de los insumos productivos. El porcentaje de Pymes industriales que manifestó haber sufrido un encarecimiento de sus insumos (43%) fue inferior al porcentaje del segundo semestre de 2010 (57%). Vale la pena resaltar que en 2011-II el 42% de las Pymes manufactureras reportó que el costo de sus insumos permaneció estable con respecto al semestre inmediatamente anterior (ver gráfico 8).

La proporción de empresarios industriales que vio mantener sus márgenes de ganancias con respecto al dato de un año atrás fue del 54% en 2011-II y del 42% en 2010-II (ver gráfico 9). Adicionalmente,

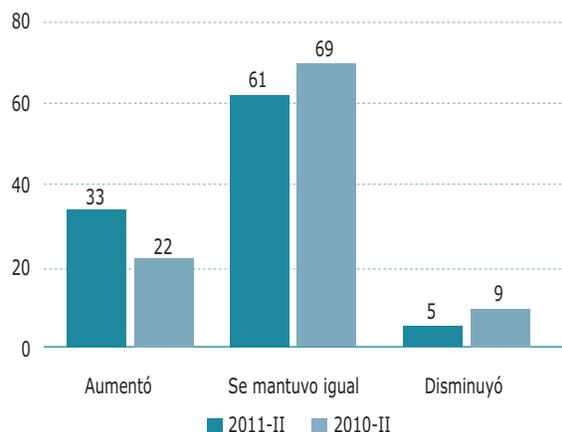
**Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2011, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2011, (%):**



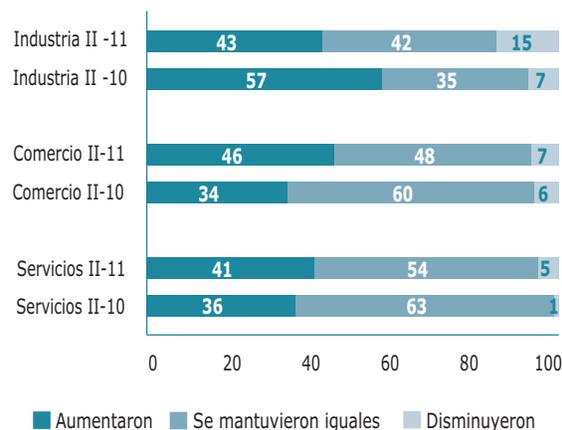
**Gráfico 6. Utilización de la Capacidad Instalada (% de Pymes industriales)**



**Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2011, (%):**



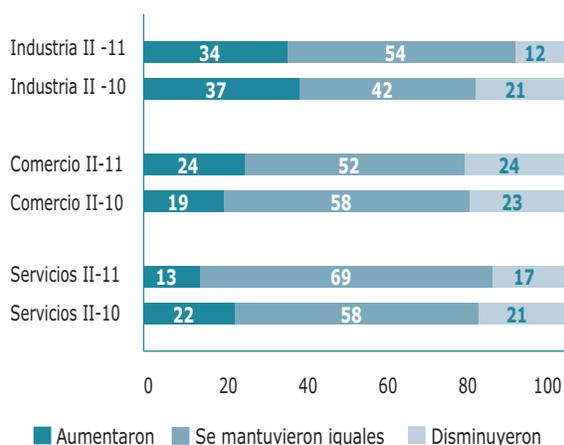
**Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2011, los costos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



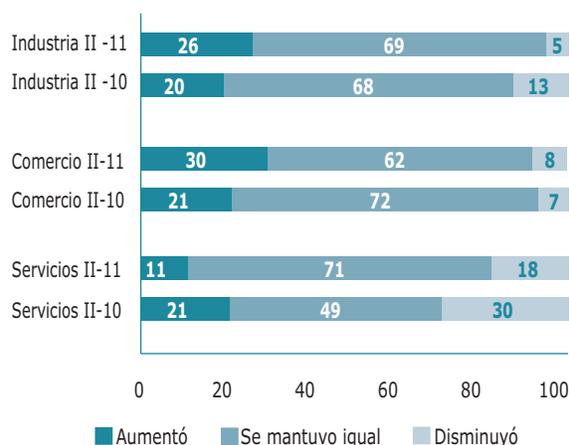
y de acuerdo con el comportamiento de los costos, el 34% de las Pymes de este sector manifestó que sus márgenes aumentaron, aunque dicha cifra fue inferior en 3 puntos porcentuales a la obtenida en el segundo semestre de 2010.

En cuanto al empleo, ésta es una de las variables que mostró señales positivas en la segunda medición de la Encuesta para Cali. La proporción de Pymes del sector industrial que mantuvo su planta de personal (69%) en el segundo semestre de 2011 fue muy similar al resultado del período anterior (68%). Por su parte, el 26% de estas empresas aumentó el número de trabajadores en

**Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2011 los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2011 el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



2011-II, superando en 6 puntos porcentuales el registro de 2010-II. Se resalta que el porcentaje de empresas que despidieron empleados bajó entre el final de 2010 y el final de 2011, pasando del 13% al 5% (ver gráfico 10).

Las Pymes industriales caleñas identificaron la falta de demanda como una de las principales dificultades para el desarrollo de sus actividades, aunque en menor proporción (un 20% de los entrevistados vs. un 23% un año atrás), llevándola al segundo lugar en el ranking de mayores problemas. La rotación de cartera se ubicó en el primer lugar del ranking con una participación del 29%, 17 puntos porcentuales más que el porcentaje registrado en 2010-II. El capital de trabajo insuficiente y los altos impuestos obtuvieron un porcentaje del 10% y el 9%, ubicándose en tercer y cuarto lugar respectivamente (ver gráfico 11). Otros problemas con menor importancia son los cuellos de botella (8%) y la revaluación de la tasa de cambio (2%). Se resalta que el problema de costos de los insumos tuvo una baja importancia en 2011-II (2%), muy inferior al resultado de 2010-II (15%).

Por último, se identifica una ampliación del mercado para las Pymes caleñas a nivel internacional. En efecto, el 64% de las Pymes del sector industrial no exportó en el segundo semestre de 2011, pero esta cifra era del 78% un año atrás (ver gráfico 15). Adicionalmente, el 13% de las Pymes industriales en 2011-II mantuvo el volumen de exportaciones con respecto al semestre anterior y esta cifra ascendió al 10% en 2010-II.

**Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)**



## Sector comercio

Desde el inicio de la Encuesta, los empresarios del sector comercio han mantenido las percepciones sobre su situación económica. A la luz de los resultados más recientes, el 48% de los empresarios del sector comercio reportó mejoría de su situación económica durante el segundo semestre de 2010 y de 2011. Por su parte, la situación económica general se mantuvo igual para el 34% en 2011-II, inferior en 1 punto porcentual al resultado del período anterior (ver gráfico 1).

Contrario al sector industrial, las Pymes del sector comercio caleño presentaron una recuperación en el volumen de las ventas. El 56% de las firmas encuestadas del sector aumentó sus ventas en el segundo semestre de 2011, cifra superior en 20 puntos porcentuales a la encontrada en 2010-II. Las Pymes del sector que dijeron que tuvieron una disminución del volumen de ventas pasaron del 25% en 2010-II al 17% en 2011-II. Por su parte, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 27% de los comerciantes en 2011-II, el cual disminuyó en 12 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2).

En materia de pedidos, los resultados reflejan un aumento en la demanda de las Pymes de comercio en Cali en el segundo semestre de 2011. En efecto, el porcentaje que indicó que los pedidos aumentaron pasó del 38% en 2010-II al 49% en 2011-II. De igual forma, aumentó el porcentaje de pedidos que se mantuvieron iguales pasando del 41% en 2010-II al 42% en 2011-II (ver gráfico 3). Estos resultados en materia de ventas y pedidos reflejan una aceleración del segmento Pyme comercial en esta ciudad y un aumento de la demanda entre 2010-II y 2011-II. En cuanto al nivel de existencias comerciales, éstas son adecuadas en el 86% de los casos (ver gráfico 4). Éste sólo disminuyó en 5 puntos porcentuales en comparación con el período 2010-II.

A diferencia del sector industrial, en el sector comercial caleño se observa un aumento en los costos durante el segundo semestre de 2011. El porcentaje de comerciantes que manifestó haber sufrido un encarecimiento de sus insumos (46%) fue superior al porcentaje del segundo semestre de 2010 (34%). Se resalta que en 2011-II el 48% de las Pymes comerciales reportó que los costos de sus insumos no cambiaron, nivel que disminuyó en 12 puntos porcentuales con respecto al año inmediatamente anterior (ver gráfico 8).

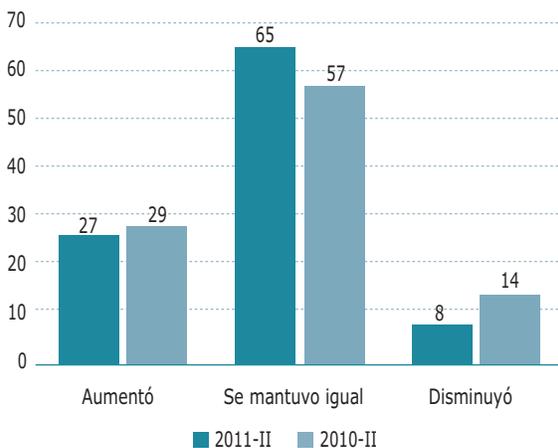
Las variables anteriores revelan que para una mayor proporción de comerciantes, los márgenes se mantuvieron iguales o aumentaron un poco con relación al período anterior. La proporción de empresarios comerciales que mantuvo sus márgenes de ganancias iguales fue del 52%, cuando el año anterior esta cifra había sido del 58% (ver gráfico 9). A su vez, el 24% de las Pymes de este sector manifestó que sus márgenes aumentaron, cifra superior en 5 puntos porcentuales a la obtenida en el segundo semestre de 2010.

El nivel de contratación de trabajadores es una de las variables que mostró señales de estabilidad para los comerciantes caleños. La proporción de Pymes que mantuvo su planta de personal (62%) en el segundo semestre de 2011 fue inferior al resultado del período anterior (72%). Pero el 30% de estas empresas aumentó el número de trabajadores en 2011-II y este porcentaje fue superior al de 2010-I (21%). Por su parte, el nivel de despido entre los períodos analizados (un 8% en 2011-II y un 7% en 2010-II) sólo aumento 1 punto porcentual (ver gráfico 10).

A nivel comercial, es importante analizar la superficie de ventas para conocer el alcance de sus actividades. La proporción de Pymes comerciantes caleñas que indicó que la superficie de ventas se mantuvo igual aumentó del 57% al 65% entre 2010-II y 2011-II (ver gráfico 12). Por su parte, el 27% de los encuestados respondió que había aumentado la superficie durante el período 2011-II, porcentaje inferior al encontrado un año atrás (29%).

Similar a lo observado en la medición correspondiente al segundo semestre de 2010, las Pymes comerciales caleñas identificaron la competencia de grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (un 27% de los entrevistados vs. un 24% un año atrás). El costo de los insumos se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 13%, 2 puntos porcentuales más que el porcentaje registrado en 2010-II. La rotación de cartera y la falta de demanda obtuvieron el 13% y el 11% en 2011-II, ubicándose en tercer y cuarto lugar respectivamente (ver gráfico 13). Otros problemas con menor importancia para los comerciantes caleños son los altos impuestos (7%) y el contrabando (7%).

**Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2011 la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)**



## Sector servicios

Contrario a 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 2011 fue más positiva. Así, el porcentaje de empresarios que vio mejorar los negocios aumentó del 42% al 58% entre 2010-II y 2011-II. Al mismo tiempo que el de quienes indicaron un deterioro cayó levemente del 18% al 17% en el mismo período (ver gráfico 1).

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 42% de los empresarios Pyme de servicios aumentó sus ventas en el segundo semestre de 2011, cifra superior en 2 puntos porcentuales a la encontrada en 2010-II. Se presentó una caída entre los que dijeron que su volumen de ventas disminuyó, del 26% en 2010-II al 14% en 2011-II. A su vez, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 44% de los empresarios de servicios en 2011-II, aumentando en 10 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2).

En materia de pedidos, los resultados reflejan un aumento en la demanda de las Pymes de esta ciudad en el segundo semestre de 2011. El porcentaje favo-

nable de volumen de pedidos pasó del 24% en 2010-II al 41% en 2011-II. De manera similar, el porcentaje de pedidos que se mantuvieron iguales pasó del 40% en 2010-II al 46% en 2011-II (ver gráfico 3).

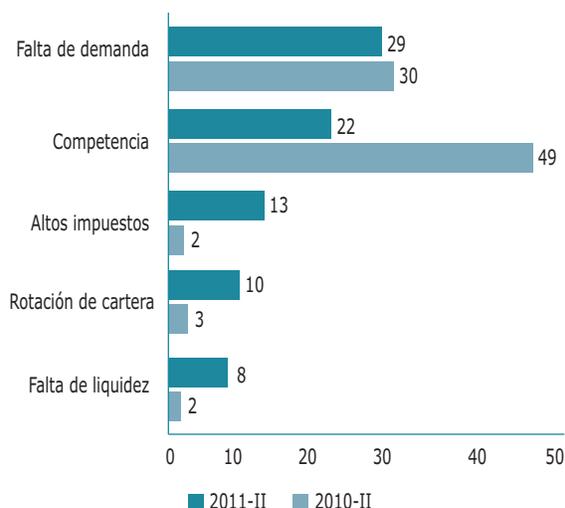
El 54% de las Pymes de servicios reportó haber mantenido en un nivel similar sus costos de operación en el segundo semestre de 2011. Un año atrás este porcentaje fue del 63%. Por su parte, el 41% indicó que éstos aumentaron, lo cual muestra un incremento de 5 puntos porcentuales con relación a 2010-II, (ver gráfico 8). El comportamiento de los márgenes va ligado a lo ocurrido con los costos, pues el 69% de los empresarios del sector mantuvo sus márgenes iguales en 2011-II. A su vez, los márgenes aumentaron para el 13% de éstos en 2011-II (ver gráfico 9).

El 71% de los empresarios Pyme de servicios de Cali mantuvo estable su planta de personal durante el segundo semestre de 2011, el 11% la aumentó y el 18% la redujo. En el segundo semestre de 2010 estos porcentajes fueron respectivamente del 49%, el 21% y el 30%, (ver gráfico 10).

El principal problema que señalaron las Pymes prestadoras de servicios para el desarrollo de su

actividad en el segundo semestre de 2011 fue la falta de demanda (29%). En segundo lugar se ubica la competencia, con un 22% de las respuestas, y en tercer lugar están las dificultades asociadas a los altos impuestos (13%), (ver gráfico 14). El problema que tuvo un mayor cambio entre 2010-II y 2011-II fue la competencia, el cual pasó del 49% al 22% respectivamente.

**Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)**



Finalmente, se identifica que las Pymes de servicios a nivel internacional tienen poco alcance. En efecto, el 98% de las Pymes caleñas no exportó en el segundo semestre de 2011, 5 puntos porcentuales más que lo registrado un año atrás (ver gráfico 15). Adicionalmente, sólo el 1% de las Pymes de servicios en 2011-II mantuvo el volumen de exportaciones con respecto al semestre anterior. Dicha cifra había sido del 7% en 2010-II.

**Gráfico 15. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen exportado por su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



## Perspectivas Primer semestre de 2012

### Sector industria

La opinión de las Pymes industriales caleñas en cuanto a su futuro difiere de la de su situación actual. De hecho, el 72% de los empresarios industriales encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2012 sería favorable, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 52% (ver gráfico 16). Por su parte, la proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general continúa siendo reducida (5%). El 10% de los empresarios reportó incertidumbre con respecto a su futuro inmediato, lo que signifi-

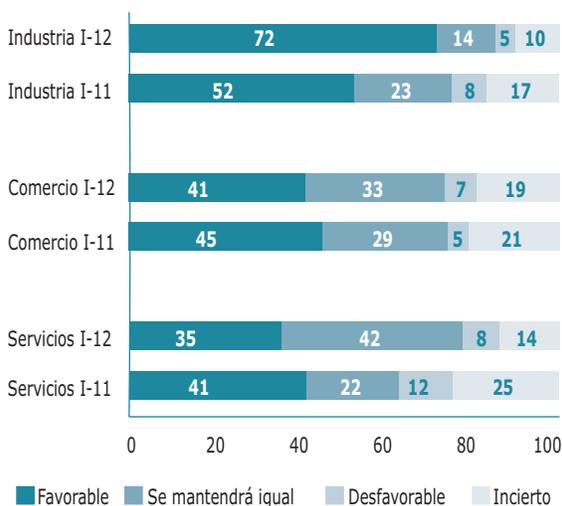
ca una reducción con respecto a lo registrado un año atrás (un 17% para 2011-I).

En cuanto al nivel de producción industrial, los empresarios caleños del sector mejoraron sus expectativas, pues los que dicen que aumentará pasaron del 50% en 2011-I al 71% en 2012-I, un aumento de 19 puntos porcentuales (ver gráfico 17). En línea con lo anterior, el 17% de los industriales esperaba que su producción se mantuviera igual en 2012-I, inferior en 15 puntos porcentuales al registro del período anterior.

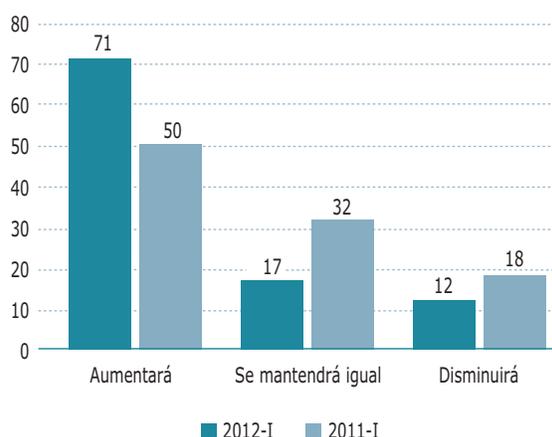
Esta segunda medición de la Encuesta para la ciudad de Cali evidencia que los empresarios industriales registraron un pequeño aumento en las expectativas de la evolución futura del nivel de pedidos. En efecto, el 53% tiene una expectativa favorable en materia de pedidos en 2012-I (ver gráfico 18) y un año atrás este valor correspondía al 51%. Por su parte, el 33% piensa que sus pedidos se mantendrán en el mismo nivel en 2012-I, superior en 5 puntos porcentuales a lo registrado un año atrás.

Para el primer semestre de 2012, las Pymes manufactureras anticipan un mayor dinamismo en materia de inversiones en maquinaria y equipo (ver gráfico 19). El 60% de los industriales espera que aumente esta inversión en 2012-I, cuando dicho porcentaje llegaba al 33% en 2011-I. Por su parte, el 38% espera que esta inversión se mantenga en 2012-I. Estos resultados indican que los empresarios anticipaban un aumento en el ritmo de crecimiento para este sector durante 2012, pues las

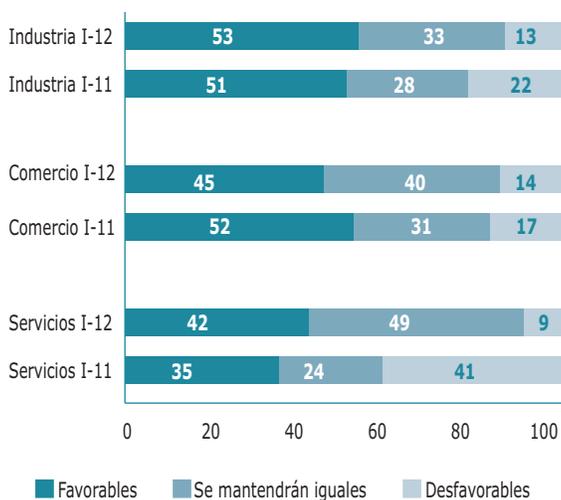
**Gráfico 16. Desempeño general (%)**



**Gráfico 17. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012, (%):**



**Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)**



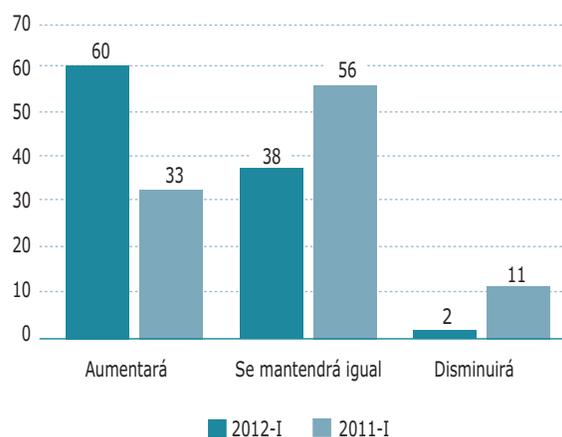
firmas evidenciaron un interés en ensanchar sus plantas y modernizar sus equipos productivos.

Las expectativas sobre la actividad económica a nivel internacional muestran cierta estabilidad en las exportaciones. En efecto, el 20% de las Pymes industriales caleñas esperaba que sus exportaciones se mantuvieran iguales en el primer semestre de 2012. Esta cifra era del 12% en 2011-I. Este hecho se refuerza porque el porcentaje de industriales que esperan

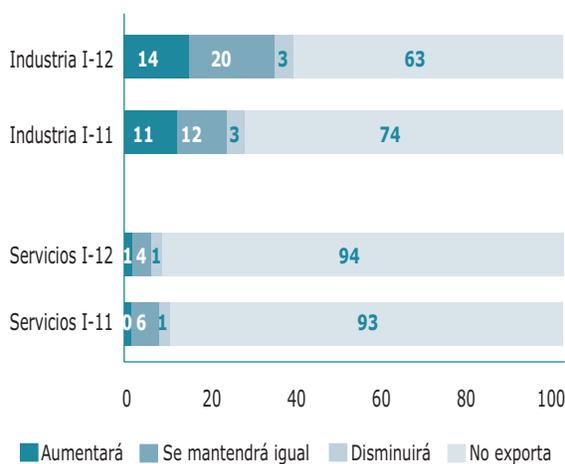
no exportar es del 63% para 2012-I, cifra inferior en 11 puntos porcentuales a la registrada para 2011-I (ver gráfico 20).

En cuanto a las perspectivas de desempeño de la industria de la ciudad, se tienen dos factores clave que contribuirán a este hecho. El primer factor es la apertura de nuevos mercados (67%) y en segundo lugar el aumento de la demanda (27%), (ver gráfico 21).

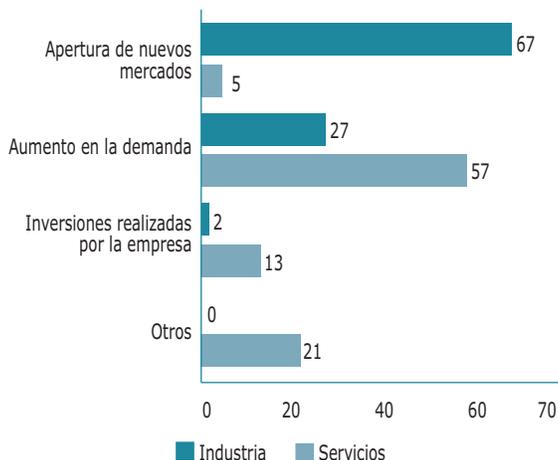
**Gráfico 19. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2012, (%):**



**Gráfico 20. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)**



**Gráfico 21. ¿Cuál es el principal factor que lo lleva a creer que el desempeño de este semestre será favorable? (%)**



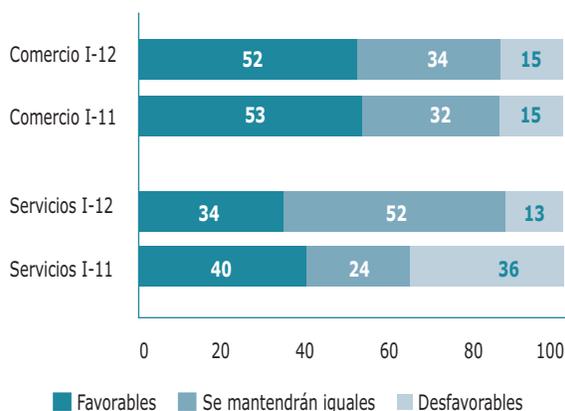
## Sector comercio

El 41% de las Pymes comerciales espera que el desempeño general de su empresa sea favorable en el primer semestre de 2012, en comparación con un 45% en 2011-I. Por su parte, el porcentaje de empresarios comerciales que anticiparon estabilidad en la situación para el primer semestre de 2012 con respecto al semestre inmediatamente anterior aumentó al 33%, frente al 29% del año anterior. Es de destacar que tan sólo el 7% de las Pymes espera un comportamiento desfavorable. Un año atrás este porcentaje ascendía al 5%, (ver gráfico 16).

Por otra parte, las Pymes comerciales preveían una desaceleración de la demanda en el primer semestre de 2012. En efecto, el porcentaje correspondiente al aumento en los niveles de pedidos presentó una disminución del 52% en 2011-I al 45% en 2012-I. Por su parte, el 40% de las Pymes comerciales de la ciudad espera que los pedidos se mantengan, cifra superior en 9 puntos porcentuales a la reportada el año anterior (ver gráfico 18).

El porcentaje de comerciantes caleños que espera que el volumen de ventas aumente pasó del 53% en 2011-I al 52% en 2012-I (ver gráfico 22). Las expectativas de ventas no han cambiado mucho en el tiempo. El 34% de los comerciantes espera que las ventas se mantengan iguales en el primer semestre de 2012, cifra que aumentó en 2 puntos porcentuales con relación a 2011-I.

**Gráfico 22. Expectativas de ventas (%)**



## Sector servicios

El 35% de los empresarios de servicios de Cali manifestó que el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2012 sería favorable. Esta cifra es 6 puntos porcentuales inferior a la registrada un año atrás (ver gráfico 16). El 42% de los consultados esperan un desempeño estable en 2012-I y para 2011-I este porcentaje fue del 22%. Por su parte, el porcentaje de empresarios que previó un desempeño desfavorable fue bajo (un 12% en 2011-I vs. un 8% en 2012-I).

Las expectativas de la evolución futura del nivel de pedidos aumentaron. Es así como el 42% de las Pymes de servicios de esta ciudad tiene una expectativa favorable en materia de pedidos en 2012-I (ver gráfico 18), cuando un año atrás este valor correspondía al 35%. Por su parte, el 49% piensa que sus pedidos se mantendrán en el mismo nivel en 2012-I, superior en 25 puntos porcentuales a lo registrado un año atrás. Junto con el resultado anterior se destaca la caída en las expectativas negativas de pedidos (un 41% en 2011-I vs. un 9% en 2012-I).

El porcentaje de empresas prestadoras de servicios que esperan que el volumen de ventas aumente se redujo al 34% en 2012-I, frente al 40% en 2011-I (ver gráfico 22). Este hecho se vio acompañado por una percepción de estabilidad en las ventas donde el 52% espera que éstas se mantengan iguales en el primer semestre de 2012, cifra que aumentó en 28 puntos porcentuales con relación a 2011-I.

A nivel internacional, el 4% de las empresas de servicios caleñas espera que sus exportaciones se mantengan iguales en el primer semestre de 2012, cifra que era del 6% en 2011-I (ver gráfico 20). En efecto, se resalta que las empresas de servicios caleñas no esperan cambiar sus niveles de exportación (el 94% espera no exportar en 2012-I, cifra que era del 93% en 2011-I). Por último, el principal factor que contribuirá al desempeño favorable de las Pymes de servicios en el primer semestre de 2012 sería el aumento de la demanda (57%), (ver gráfico 21).

## Financiamiento

En los sectores de industria y servicios de las Pymes de la ciudad de Cali, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (55% y 38%, respectivamente) presentó variaciones positivas significativas en el segundo semestre de 2011 con respecto al segundo de 2010. De hecho, un año atrás estos porcentajes alcanzaron un 47% en el caso de la industria y un 30% en el de servicios. Entre tanto, la demanda de crédito de las Pymes comerciales mostró una caída al pasar del 53% en 2010-II al 49% en 2011-II (ver gráfico 23).

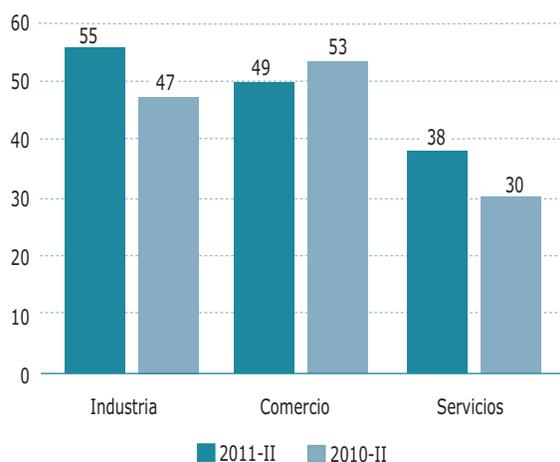
En cuanto a las tasas de aprobación, éstas no evidenciaron cambios significativos para los sectores Pyme de comercio y de servicios caleños. De hecho, las tasas de aprobación bordearon entre el 94% (en el caso de comercio) y el 99% (en el caso de servicios), (ver gráfico 24). Para las Pymes industriales se presentó una caída importante del porcentaje de aprobación al pasar del 91% en 2010-II al 68% en 2011-II.

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.

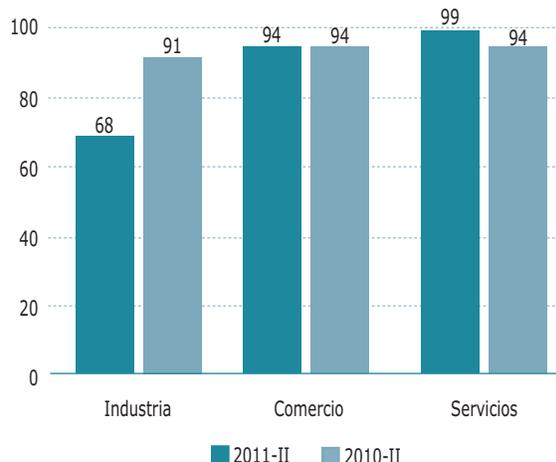
En las Pymes de industria y servicios de esta ciudad, el largo plazo fue, a su vez, el más solicitado y el más aprobado. Para el sector comercio, el mediano plazo fue el más solicitado y aprobado, (ver gráficos 25 y 26). En el caso del comercio, alrededor del 52% de los créditos fue solicitado a mediano plazo (entre 1 y 3 años) y un porcentaje similar (incluso superior, 55%) fue concedido bajo esta condición. Por su parte, industria y servicios solicitaron créditos a largo plazo en un 58% y un 50% de los casos respectivamente, y el porcentaje de aprobación fue del 49% y el 39%, en cada uno de los casos. Se resalta que los créditos a corto plazo (menos de un año) tuvieron el menor porcentaje de solicitud para los tres macrosectores en Cali. Así, pareciera que el sector financiero quisiera elevar la vida de los créditos de las Pymes de la ciudad.

A nivel de solicitudes de créditos industriales, los mayores cambios entre períodos se dieron en el mediano plazo (un 40% de solicitudes en 2010-II vs. un 25% en 2011-II) y el largo plazo (un 34% de

**Gráfico 23. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)**



**Gráfico 24. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)**

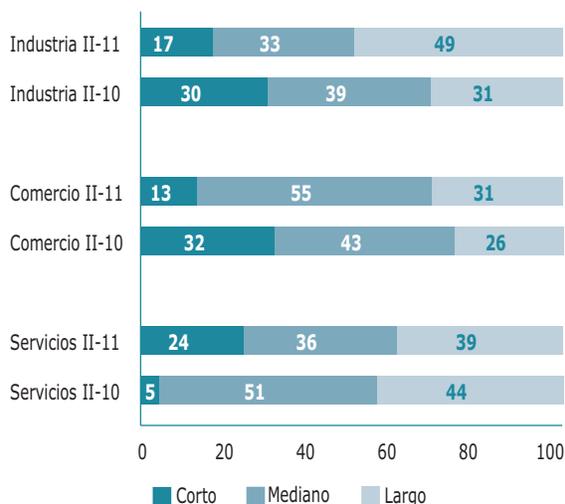


solicitudes en 2010-II vs. un 58% en 2011-II). Para el sector comercio el mayor cambio en los porcentajes de solicitudes se dio para los créditos de mediano plazo (un 42% de solicitudes en 2010-II vs. un 52% en 2011-II), (ver gráfico 26). En servicios, la variación más drástica se identifica en los créditos de mediano plazo (un 51% de solicitudes en 2010-II vs. un 26% en 2011-II).

Ahora, para la industria los mayores cambios entre períodos de los créditos aprobados se dieron en el largo plazo (un 31% de aprobaciones en 2010-II vs. un 49% en 2011-II). Esto refleja que los

industriales querían alargar el plazo de sus créditos y que el sistema financiero coincidió con esa visión. En comercio se destacan los cambios en los créditos aprobados de corto plazo (un 32% de aprobaciones en 2010-II vs. un 13% en 2011-II) y mediano plazo (un 43% de aprobaciones en 2010-II vs. un 55% en 2011-II). En este macrosector, los empresarios y el sistema financiero coincidieron en que el tiempo para conceder créditos era el mediano plazo. Por último, para el sector servicios el mayor cambio en el porcentaje de aprobación fue para el crédito de corto plazo (un 5% de aprobaciones en 2010-II vs. un 24% en 2011-II) y mediano plazo (un 51% de aprobaciones en 2010-II vs. un 36% en 2011-II). En este sector, aumentan los créditos de corto plazo, pero también los de más largo plazo (ver gráfico 25).

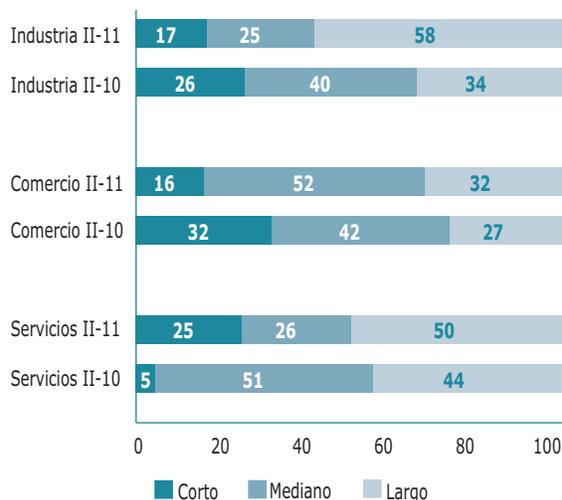
**Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)**



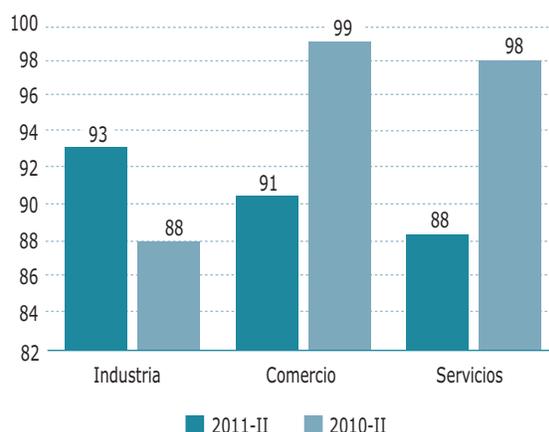
Para el segundo semestre de 2011, el 93% (industria), el 91% (comercio) y el 88% (servicios) de las Pymes se sintió satisfecha con el monto del crédito obtenido. Un año atrás estos porcentajes fueron del 88%, el 99% y el 98%, respectivamente, (ver gráfico 27). Estos resultados se consideran positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el sector productivo caleño.

El adecuado flujo de crédito a las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por una estabilidad de los costos de la deuda y bajos niveles de expansión en las tasas de interés. 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 2011

**Gráfico 26. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)**



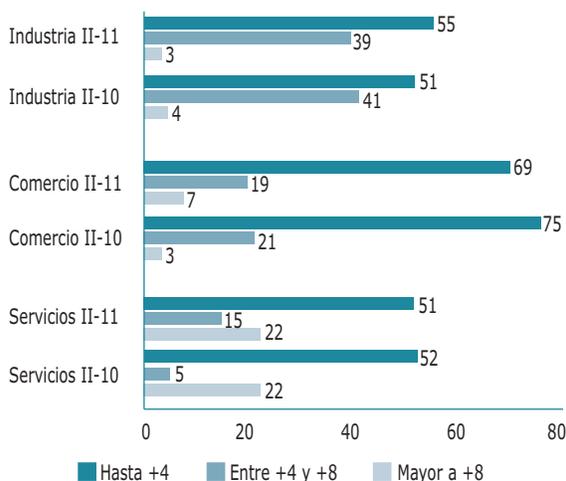
**Gráfico 27. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



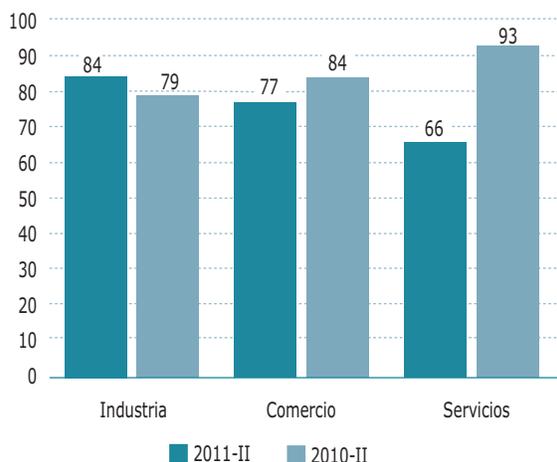
fue hasta DTF+4 puntos (un 55% en industria, un 69% en comercio y un 51% en servicios), (ver gráfico 28). De los tres macrosectores, los servicios cuentan con las tasas de interés más altas (el porcentaje que tiene tasas DTF+8 puntos fue del 22% en 2010-II y se mantuvo en el mismo nivel en 2011-II).

Teniendo en cuenta los anteriores resultados, los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés se consideran medios-altos (ver gráfico 29). En 2011-II, el porcentaje de satisfacción de la industria fue del 84% y del comercio fue del 77%, mientras que un año atrás éstos fueron del 79% y del 84%, respectivamente.

**Gráfico 28. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



**Gráfico 29. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)**

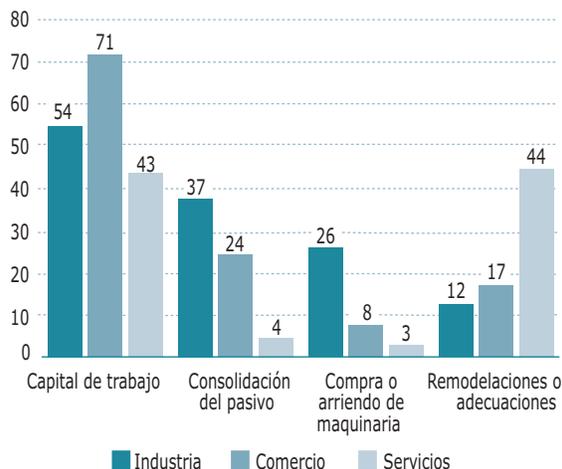


te. En el caso de servicios se presentó un gran cambio, pues el porcentaje de satisfacción fue del 66%, 27 puntos porcentuales inferior al de la lectura correspondiente al año anterior.

Los recursos solicitados por las Pymes caleñas al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 54% en industria, un 71% en comercio y un 43% en servicios (ver gráfico 30). En segundo lugar se ubican la consolidación del pasivo y las remodelaciones. 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 37%, el 24% y el 4%, respectivamente. A su vez, entre el 12% y el 44% de Pymes caleñas utilizó los recursos recibidos para remodelaciones o adecuaciones. En el último lugar, entre el 3% y el 26% de las Pymes utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria.

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 63% (comercio) y el 67% (industria) de las Pymes no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2011. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercio (21%), y en menor medida, en servicios (14%) e industria (11%). La reinversión de utilidades ocupa el tercer lugar, siendo particularmente importante en industria (14%). Para los tres

**Gráfico 30. Los recursos recibidos se destinaron a, (%):**

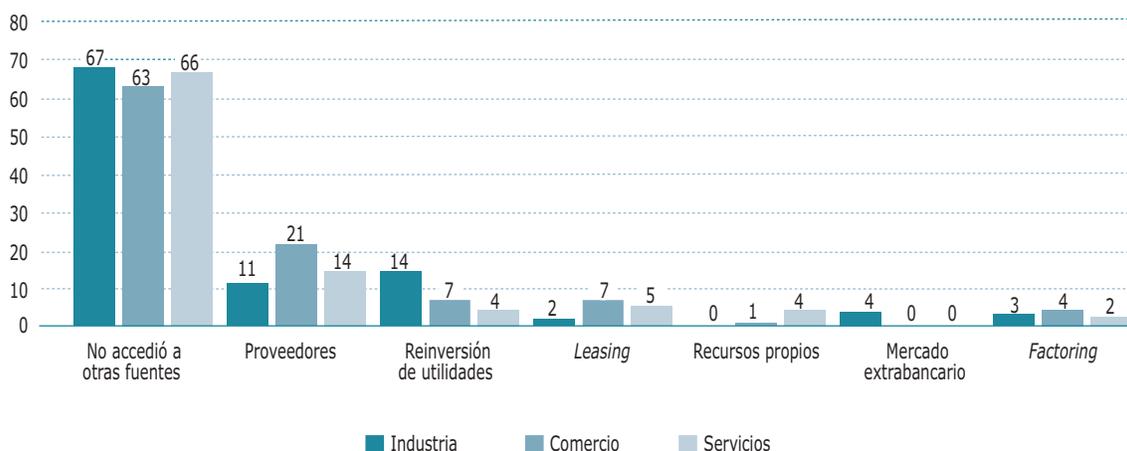


macrosectores se destaca el poco uso del *leasing* (entre un 2% y un 7%) y el mercado extrabancario es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas caleñas (ver gráfico 31).

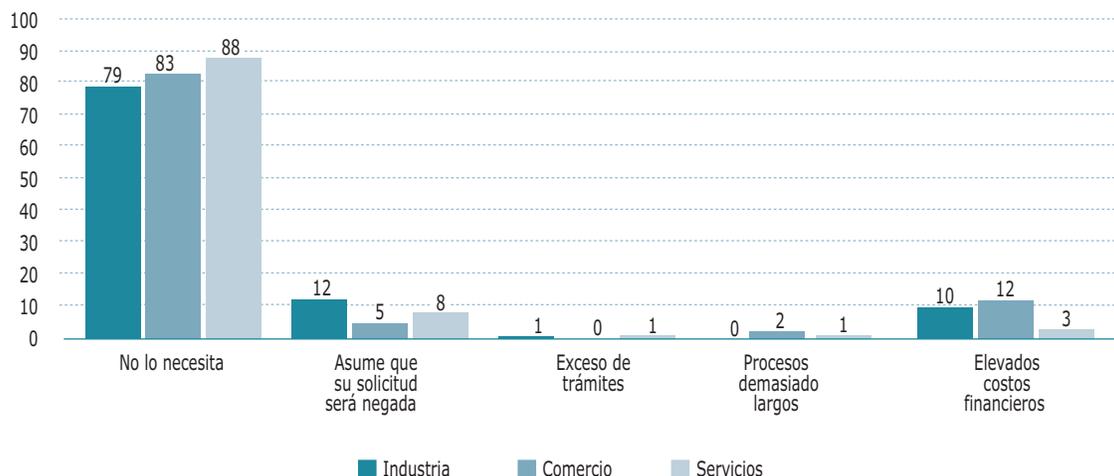
Por otra parte, la principal razón por la cual las Pymes de Cali en los tres macrosectores no solicitan créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 79% en industria, un 83% en comercio y un 88% en servicios).

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 (un 12% en industria, un 5% en comercio y un 8% en servicios). Por último, se destaca que el 10% de las Pymes industriales y el 12% de las Pymes de comercio no solicitaron crédito al sistema financiero debido a los elevados costos financieros (ver gráfico 32).

**Gráfico 31. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)**



**Gráfico 32. No solicitó crédito al sistema financiero porque, (%):**



## Acciones de mejoramiento

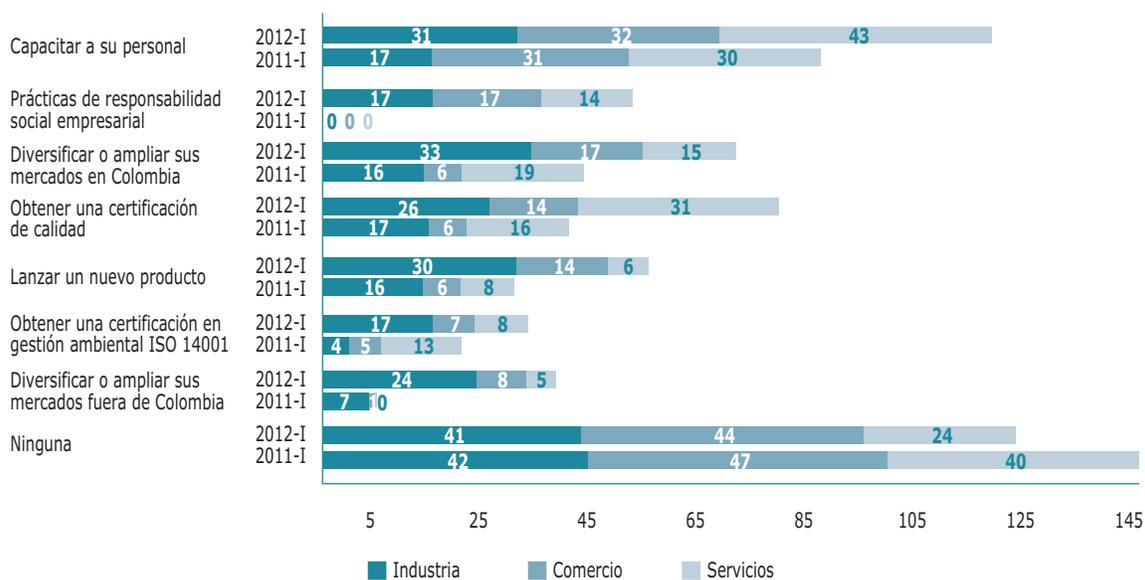
En cuanto a las acciones que las empresas han implementado durante el último semestre para incrementar su competitividad, la última medición de la Encuesta indica que el porcentaje de Pymes calañas que desarrollaron recientemente alguna acción en este sentido aumentó respecto a la primera lectura de la Encuesta.

La principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes en 2012-I fue capacitar al personal (un 31% del total de empresarios en industria, un 32% en servicios y un 43% en comercio) y un año atrás también (un 17%, un 31% y un 30%, respectivamente). Por su parte, el 26% de las Pymes de industria, el 14% de las de comercio y el 31% de las de servicios

afirmaron realizar gestiones para obtener una certificación de calidad como herramienta para incrementar su competitividad en 2012-I (ver gráfico 33). En una posición cercana se encuentra la diversificación de mercados en Colombia con un 33% en industria, un 17% en comercio y un 15% en servicios.

Se resalta que el porcentaje de empresas que no llevó a cabo ninguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2012 siguió siendo muy alto. Así lo expresaron el 41% de las Pymes industriales, el 44% de las comerciales y el 24% de las de servicios. Sin embargo, este porcentaje de respuesta bajó para los tres macrosectores respecto al período anterior (un 42%, un 47% y un 40%, respectivamente).

Gráfico 33. Acciones de mejoramiento (%)



## Comercio exterior

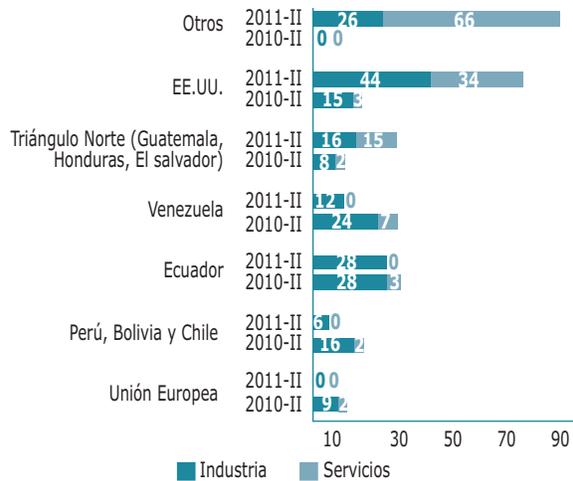
En el gráfico 34 se observan los principales destinos de exportación que tuvieron las Pymes caleñas durante el segundo semestre de 2011. Para el sector industria, el 44% de las exportaciones fue a Estados Unidos, cifra superior en 29 puntos porcentuales a la reportada un año atrás. El 28% de las exportaciones fue a Ecuador en 2010-II y 2011-II. Estos niveles se redujeron para Venezuela (un 24% en 2010-II y un 12% en 2011-II). Hacia la Unión Europea las exportaciones se redujeron en 9 puntos porcentuales al pasar del 9% al 0% entre el final de 2010 y el de 2011.

El 34% de las exportaciones de las Pymes de servicios tuvo como principal destino de exportación Estados Unidos, presentando un aumento de 31 puntos porcentuales con relación a un año atrás. Por su parte, el Triángulo Norte de Centroamérica se posicionó como el segundo destino para las exportaciones de las Pymes de servicios con un porcentaje del 15%.

Las Pymes caleñas diversificaron sus destinos de exportación. Las exportaciones dirigidas a otras

regiones diferentes a las tradicionales ascendieron al 26% para industria y al 66% para servicios, mientras que un año atrás estos porcentajes eran cercanos a cero.

**Gráfico 34. Durante el segundo semestre de 2011 ¿a cuál país o región exportó? (%)**

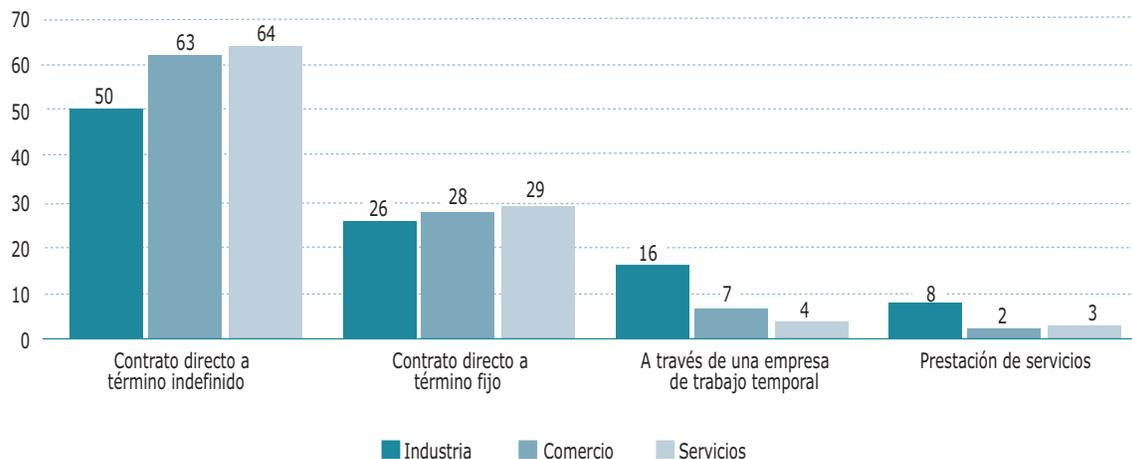


## Empleo

A nivel de empleo en las Pymes caleñas, alrededor del 59% de los empleados cuenta con un contrato directo a término indefinido. En efecto, el 50% de los trabajadores industriales, el 63% de los de comercio y el 64% de los de servicios tienen contrato a término indefinido. En segundo lugar se encuentra la proporción de empleados

que cuentan con contratos directos a término fijo (un 26%, un 28% y un 29% en los tres macrosectores respectivamente). Para los tres macrosectores, la vinculación a través de una empresa de trabajo temporal está entre el 4% y el 16%, y por medio de contratos de prestación de servicios entre el 3% y el 8% (ver gráfico 35).

**Gráfico 35. Del 100% de personas que trabajan en su empresa, qué porcentaje está vinculado por:**



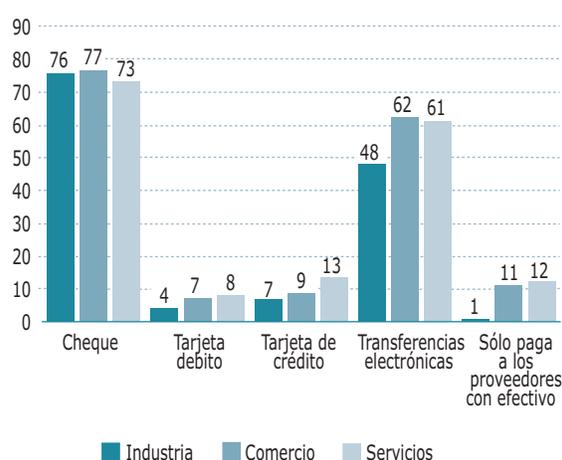
## Medios de pago

Adicional al efectivo, las Pymes caleñas tienen como preferencia el pago en cheque o transferencias electrónicas a sus proveedores. El cheque es usado por el 76% de las empresas industriales, el 77% de las comerciales y el 73% de las de servicios. Las transferencias electrónicas son usadas por el 48% de las Pymes manufactureras, el 62% de las comerciales y el 61% de las Pymes de servicios. La tarjeta de crédito es el tercer medio de pago para las obligaciones que tienen con los proveedores (un 7%, un 9% y un 13%, respectivamente). En

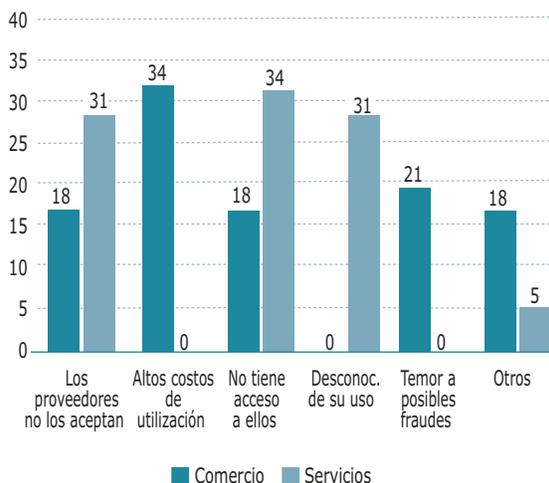
último lugar de uso para pago a los proveedores se encuentra la tarjeta débito (ver gráfico 36).

Para el sector comercio, el 34% no utiliza medios de pago diferentes al efectivo por los altos costos de utilización y el 21% no lo hace por temor a posibles fraudes. Por su parte, las empresas de servicios no utilizan los otros medios de pago porque no tienen acceso a ellos (34%), los proveedores no los aceptan (31%) o desconocen su uso (31%), (ver gráfico 37).

**Gráfico 36. Adicional al efectivo, ¿cuál de los siguientes pagos utiliza con sus proveedores? (%)**



**Gráfico 37. ¿Por qué razón no utiliza medios de pago diferentes al efectivo? (%)**



## Relación con el sector público

De acuerdo con la última medición de la Encuesta, el 41% de las Pymes industriales, el 61% de las de comercio y el 73% de las de servicios no han tenido obstáculos en la relación con los organismos del sector público. Sin embargo, el principal obstáculo que se ha presentado entre el sector público y las Pymes caleñas es la exigencia de numerosos requisitos (un 14% de las Pymes industriales, un 5% de las comerciales y un 4% de las de servicios). El segundo obstáculo son los trámites engorrosos (un 6%, un 7% y un 8%, respectivamente).

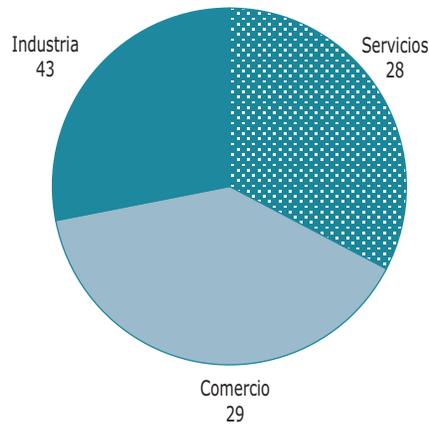
Es importante especificar que el 32% de las Pymes industriales, el 21% de las comerciales y el 11% de las de servicios no han sostenido una relación con los organismos del sector público (ver gráfico 38).

**Gráfico 38. ¿En la relación que ha sostenido su empresa con los organismos del sector público qué obstáculos se le han presentado? (%)**



# La Gran Encuesta Pyme Medellín

Distribución de la muestra para Medellín (%)

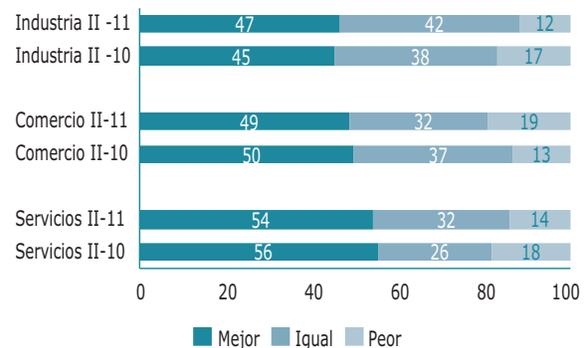


## Situación actual Segundo semestre de 2011

### Sector industria

El porcentaje de Pymes industriales en Medellín que reportó una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2011 fue del 47%, superior en 2 puntos porcentuales al observado un año atrás. Por su parte, el porcentaje de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño en el segundo semestre de 2011 disminuyó con relación al año anterior. En efecto, la proporción de empresarios que indicó que su situación se deterioró en el segundo semestre de 2011 pasó del 17% al 12% entre 2010-II y 2011-II (ver gráfico 1, sección Medellín). Asu vez, el 42% de los encuestados calificó su situación económica general durante 2011-II como igual, superior en 4 puntos porcentuales al encontrado en el período anterior.

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2011 con respecto al primer semestre de 2011? (%)



Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial fueron positivas frente a lo observado un año atrás. Aumentó el volumen de ventas del 47% en 2010-II al 52% en 2011-II. A su vez, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 29% de los industriales en 2011-II, aumentando 1 punto porcentual con relación al año anterior (ver gráfico 2).

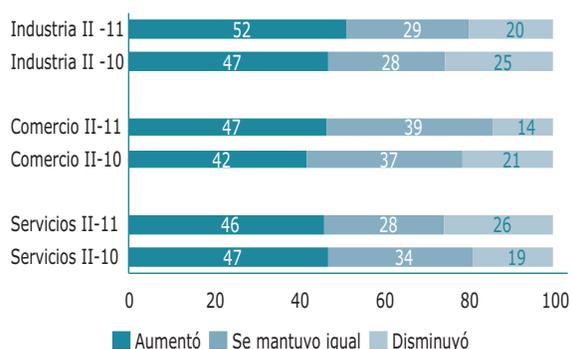
Al hablar sobre el volumen de pedidos, se puede identificar un aumento en la demanda de las Pymes. De hecho, el porcentaje de Pymes que percibió un aumento en el volumen de pedidos pasó del 43% al 56%. En contraste, disminuyó el porcentaje de empresarios que dijeron que sus pedidos se mantuvieron iguales en los dos períodos, pasando del 37% en 2010-II al 25% en 2011-II (ver gráfico 3). Así, el dinamismo de la demanda de las Pymes es congruente

con la mejor situación económica y el aumento en el volumen de ventas y pedidos.

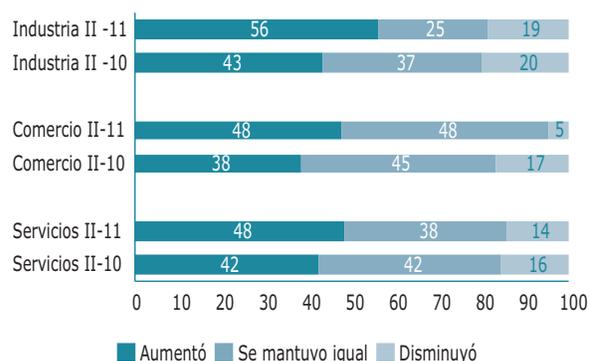
En cuanto al nivel de existencias, éstas fueron adecuadas en el 87% de los casos tanto en 2010-II como 2011-II (ver gráfico 4). El aumento en la demanda para las Pymes de la ciudad de Medellín se ha visto respaldado por el lado de la producción. En efecto, el 40% de las empresas manufactureras aumentó su producción en 2010-II y ésta se elevó al 53% en 2011-II. Adicionalmente, la producción se mantuvo igual para el 26% de los entrevistados, medida que fue superior un año atrás (39%), (ver gráfico 5).

El anterior comportamiento ha implicado un desplazamiento a niveles superiores de la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), (ver gráfico 6). El 50% de las Pymes alcanzó un UCI entre el 50% y el 80%.

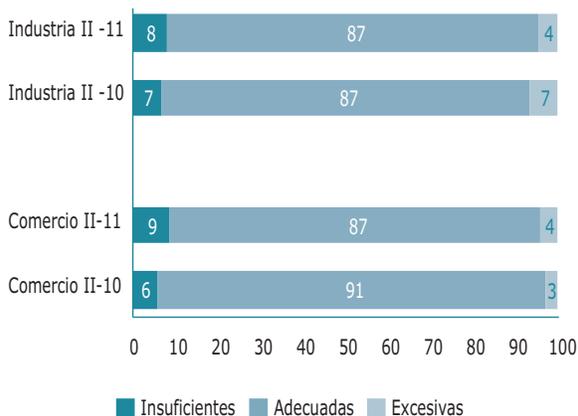
**Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



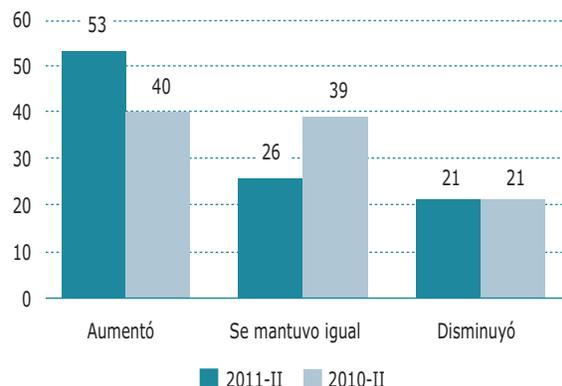
**Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 4. Existencias (%)**



**Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2011, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2011, (%):**



En materia de inversión en maquinaria y equipo, el 71% de estas empresas mantuvo igual esta inversión en 2011-II y en 2010-II esta cifra había sido del 74%. Pero el 23% aumentó su inversión en 2011-II, en comparación con un 16% en 2010-II (ver gráfico 7).

El nivel de costos aumentó para el 48% de los empresarios industriales en 2010-II y para el 50% en 2011-II. A su vez, los costos se mantuvieron para el 44% en el segundo semestre de 2011, cifra inferior en 1 punto porcentual a la de 2010-II (ver gráfico 8). Por su parte, los márgenes de las empresas industriales aumentaron para el 29% en 2010-II y para el 36% en 2011-II. Para los mismos períodos la proporción de empresarios industriales que vio mantener sus márgenes de ganancias pasó del 50% al 42% (ver gráfico 9).

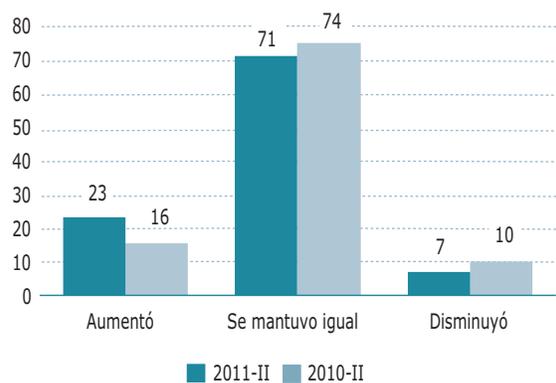
El empleo se vio afectado positivamente por la situación anterior. La proporción de Pymes del sector industrial que mantuvo su planta de personal (57%) en el segundo semestre de 2011 fue inferior al resultado del período anterior (62%). En cambio, el 33% de estas empresas aumentó el número de trabajadores en 2011-II y este porcentaje fue superior al del año anterior (24%). Este comportamiento positivo se ve complementado con el hecho de que el porcentaje de empresas que despidieron empleados bajó entre los períodos reportados, pasando del 14% en 2010-II al 11% en 2011-II (ver gráfico 10).

El principal problema para el sector industrial es la falta de demanda (el 17% de los entrevistados vs. el 23% un año atrás). El segundo puesto lo ocupa la rotación de cartera al pasar del 14% en 2010-II al

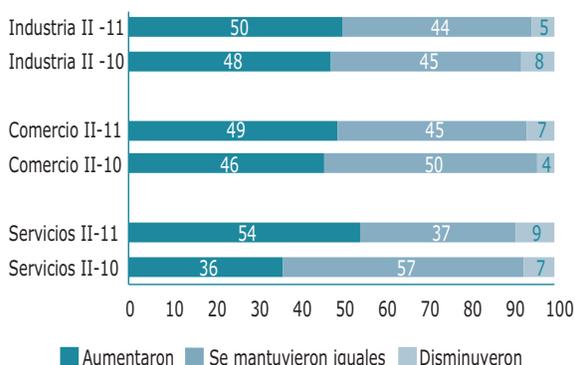
**Gráfico 6. Utilización de la Capacidad Instalada (% de Pymes industriales)**



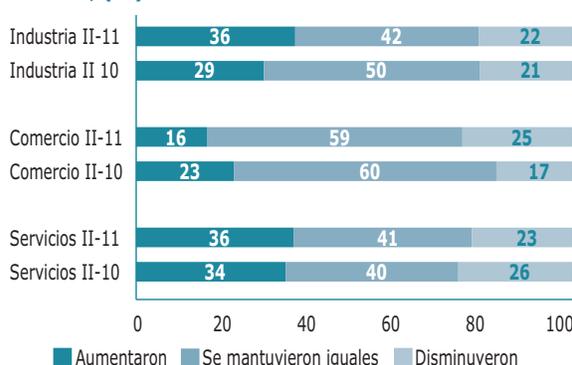
**Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2011, los costos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



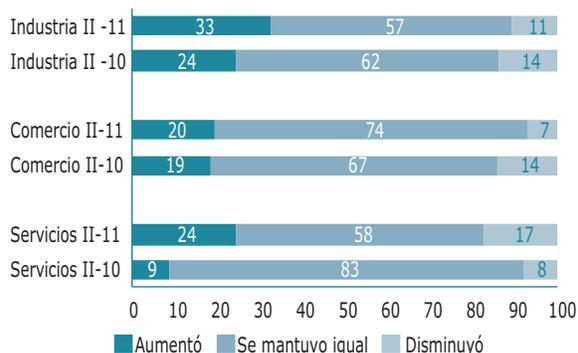
**Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2011, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



15% en 2011-II (ver gráfico 11). El capital de trabajo se ubicó en el tercer lugar del ranking con una participación del 14%, 2 puntos porcentuales menos que en el período 2010-II. Los problemas con menor importancia para las Pymes industriales de Medellín son la tasa de cambio (un 8% en 2011-II vs. un 6% del año anterior) y los altos impuestos (5% y 4%, respectivamente).

A nivel de exportaciones, el mercado se ha ampliado poco. El 17% de las Pymes industriales en 2011-II aumentó el volumen de exportaciones con respecto al semestre anterior. Esta cifra fue superior al 7% de 2010-II. Sin embargo, el 69% de las Pymes de Medellín siguió sin exportar en el segundo semestre de 2011. Esta cifra era del 70% en el segundo semestre de 2010, (ver gráfico 15).

**Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2011, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)**



## Sector comercio

El 49% de los empresarios Pyme del sector comercio en Medellín reportó mejoría de su situación económica durante el segundo semestre de 2010, 1 punto porcentual por debajo de la percepción del año anterior (ver gráfico 1). Por su parte, la situación económica general se mantuvo igual para el 32% en 2011-II, inferior en 5 puntos porcentuales al resultado de 2010-II. A su vez, el 19% de los industriales califica esta variable como peor en 2011-II en comparación con un 13% en 2010-II.

El volumen de pedidos ha sido muy positivo y muestra un aumento de la demanda para las pequeñas y medianas empresas de este sector. Por un lado, la percepción de aumento en el volumen de pedidos pasó del 38% del total de Pymes de comercio en 2010-II al 48% en 2011-II. De igual forma, aumentó el porcentaje de Pymes cuyos pedidos se mantuvieron iguales en los dos períodos pasando del 45% al 48%, respectivamente (ver gráfico 3). Como ocurre en otras ciudades, estos resultados en materia de ventas y pedidos reflejan una aceleración de la actividad Pyme en Medellín a nivel comercial entre el segundo semestre de 2010 y el mismo período de 2011. Lo anterior se ve reforzado por el comportamiento del nivel de existencias comerciales. En el 87% de los casos, las existencias fueron adecuadas (ver gráfico 4). Por el contrario, el porcentaje de existencias insuficientes aumentó al pasar del 6% en 2010-II al 9% en 2011-II. Esto refleja un leve aumento de la demanda.

Al igual que en el sector industrial de esta ciudad, las Pymes del sector comercio presentaron una recuperación en el volumen de las ventas. El 47% de los empresarios tuvo una percepción de aumento en sus ventas en el segundo semestre de 2011, cifra superior en 5 puntos porcentuales a la encontrada en 2010-II. Alrededor del 38% mantuvo su volumen de ventas en los dos períodos reportados. Por su parte, el porcentaje de comerciantes que sostuvo que su volumen de ventas cayó fue del 14% en 2011-II, disminuyendo en 7 puntos porcentuales con relación a 2010-II (ver gráfico 2).

Ahora, el porcentaje de comerciantes que manifestó haber sufrido un encarecimiento de sus

insumos (49%) fue superior al porcentaje del segundo semestre de 2010 (46%), similar al sector industrial antioqueño. Se resalta que en 2011-II, el 45% de las Pymes manufactureras reportó que los costos de sus insumos se mantuvieron, nivel que disminuyó en 5 puntos porcentuales con respecto al semestre inmediatamente anterior (50%), (ver gráfico 8).

Las Pymes comerciales de Medellín tienen resultados mixtos en cuanto a sus márgenes. La proporción de empresarios Pyme que vio mantener sus márgenes de ganancias con respecto al dato de un año atrás pasó del 59% al 60%, respectivamente, (ver gráfico 9). A su vez, el 25% de las Pymes de este sector manifestó que sus márgenes disminuyeron, cifra superior en 8 puntos porcentuales a la obtenida en el segundo semestre de 2010.

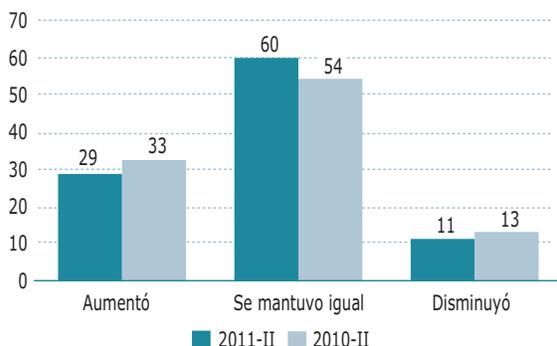
La proporción de Pymes que mantuvo su planta de personal (74%) en el segundo semestre de 2011 fue superior al resultado de 2010-II (67%). A su vez,

sólo el 20% de estas empresas aumentó el número de trabajadores en 2011-II en comparación con el 19% obtenido un año atrás (ver gráfico 10).

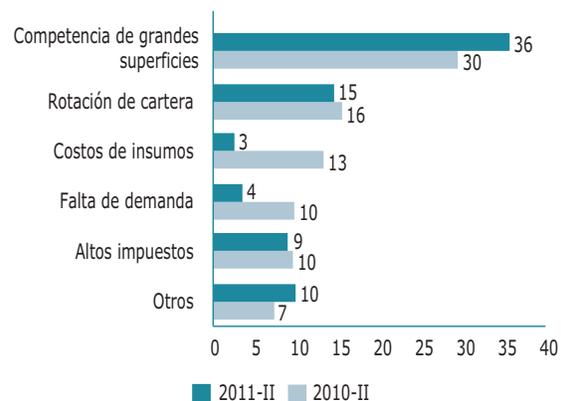
La superficie de ventas se ha mantenido. En efecto, la proporción de comerciantes que informó que la superficie de ventas se mantuvo igual en el segundo semestre de 2011 aumentó del 54% al 60% entre 2010-II y 2011-II. Por el contrario, el 29% de los empresarios Pyme del sector aumentó la superficie de ventas en 2011-II, cifra inferior en 4 puntos porcentuales con respecto al segundo semestre de 2010 (ver gráfico 12).

Las Pymes comerciales identificaron la competencia de grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades tanto en 2011-II como en 2010-II. El porcentaje alcanza el 36% y el 30% respectivamente. La rotación de cartera se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 15%, 1 punto porcentual menos que el 16% reportado en 2010-II (ver gráfico 13).

**Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2011, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)**



## Sector servicios

Para el 54% de los entrevistados en este sector en Medellín la situación económica general fue mejor. Un año atrás este porcentaje fue del 56%. El porcentaje de empresarios que vio mantener la situación económica aumentó del 26% al 32% entre 2010-II y 2011-II, al mismo tiempo que el de quienes indicaron

un deterioro cayó del 18% al 14% en los mismos períodos (ver gráfico 1).

El 46% de las empresas Pyme de servicios aumentó sus ventas en el segundo semestre de 2011, cifra similar a la encontrada un año atrás (47%). El

cambio ocurrió en las otras dos categorías. Se presentó un aumento en la percepción de disminución del volumen de ventas del 19% en 2010-II al 26% en 2011-II. A su vez, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 28% de los industriales en 2011-II, disminuyendo en 6 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2).

La percepción de aumento en el número de pedidos pasó del 42% en 2010-II al 48% en 2011-II. En contraste, disminuyó el porcentaje de Pymes que percibieron que sus pedidos se mantuvieron iguales en los dos periodos, pasando del 42% en 2010-II al 38% en 2011-II (ver gráfico 3).

Las Pymes de servicios de la ciudad de Medellín tuvieron un gran aumento en los costos de su actividad productiva, al igual que los otros dos macrosectores. En particular, el 54% indicó que éstos aumentaron, lo cual muestra un incremento de 18 puntos porcentuales con relación a 2010-II (ver gráfico 8). Por su parte, el 37% de las Pymes de servicios reportó haber mantenido sus costos de operación en el segundo semestre de 2011. Un año atrás este porcentaje fue del 57%, 20 puntos porcentuales mayor.

Los márgenes tuvieron cambios leves a pesar de lo ocurrido con los costos. El 41% de las Pymes del sector mantuvo sus márgenes iguales en 2011-II, cifra similar a la del año anterior (40%). A su vez, los márgenes aumentaron para el 36% de los encuesta-

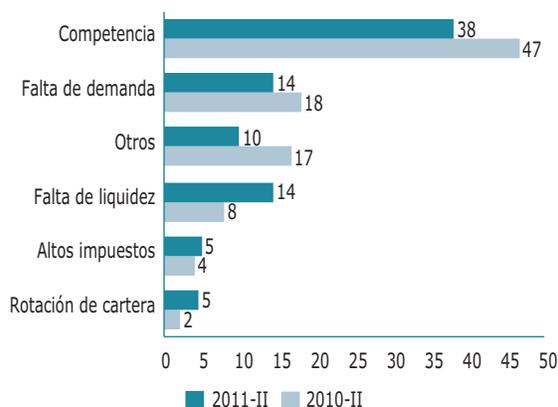
dos, valor superior al 34% reportado en el segundo semestre de 2010 (ver gráfico 9). Sin embargo, para el 23% de las empresas del sector disminuyeron sus costos en 2011-II, cifra inferior en 3 puntos porcentuales a la reportada el año anterior.

A nivel de empleo, el 58% de los empresarios Pyme de servicios mantuvo estable su planta de personal durante el segundo semestre de 2011, el 24% la aumentó y el 17% la redujo. Para el segundo semestre de 2010 estos porcentajes fueron respectivamente del 83%, el 9% y el 8%, mostrando un gran cambio entre periodos (ver gráfico 10).

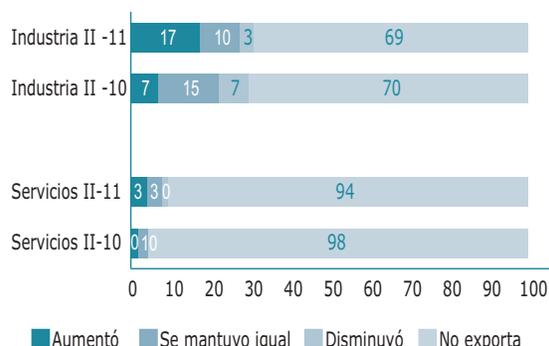
Contrario a lo ocurrido en Cali, el principal problema que señalaron las Pymes prestadoras de servicios para el desarrollo de su actividad en el segundo semestre de 2011 fue la competencia con el 38%, porcentaje que bajó en comparación con el obtenido un año atrás (47%). En segundo lugar se ubica la falta de demanda, con un 14% de las respuestas. La falta de liquidez fue el problema que ganó mayor importancia entre 2010-II y 2011-II (pasando del 8% al 14%, respectivamente), (ver gráfico 14).

En el frente de comercio exterior, el 94% de las Pymes no exportó en el segundo semestre de 2011, inferior al 98% que no lo hizo un año atrás (ver gráfico 15). No se muestra un crecimiento sustancial en la oferta exportable de las Pymes de Medellín. El 3% aumentó y el 3% mantuvo sus niveles de exportaciones en 2011-II, valores que un año atrás fueron cercanos al 1%.

**Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)**



**Gráfico 15. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen exportado por su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



# Perspectivas Primer semestre de 2012

## Sector industria

El 37% de los empresarios industriales encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2012 sería favorable, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 50% (ver gráfico 16). Por su parte, el 30% de los empresarios reportó estabilidad con respecto a su futuro inmediato para el primer semestre de 2012 y el 23% lo hizo para el primer semestre de 2011.

En esta segunda medición de la Encuesta para la ciudad de Medellín, los empresarios del sector industrial reportaron estabilidad en cuanto a las expectativas de la producción. El 34% espera que se mantenga la pro-

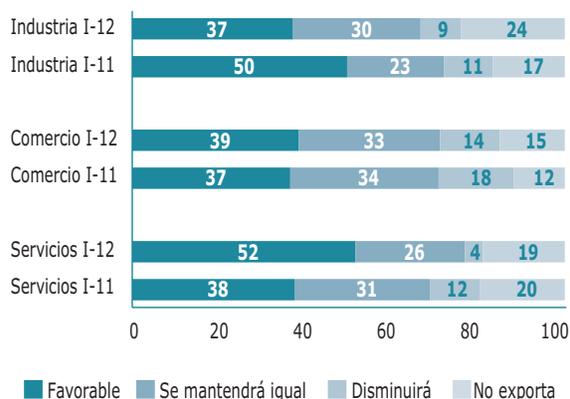
ducción en 2012-I, frente al 29% de 2011-I. Por su parte, el 44% de los industriales espera que su producción aumente en 2012-I, inferior en 6 puntos porcentuales al registro del período anterior (ver gráfico 17).

A nivel de pedidos también se presenta estabilidad. El 44% de los empresarios del sector tenía una expectativa favorable en materia de pedidos en 2012-I (ver gráfico 18) y un año atrás este valor correspondía al 50%. Por su parte, el 34% pensaba que sus pedidos se mantendrían en el mismo nivel en 2012-I, superior en 4 puntos porcentuales a lo registrado un año atrás. Esto muestra un mantenimiento en la demanda esperada.

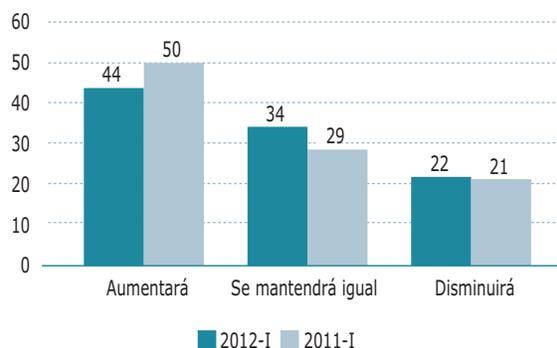
En línea con las perspectivas anteriores, las Pymes manufactureras de Medellín esperan mantener estables sus inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 19). El 65% de los industriales espera que se mantengan los niveles de esta inversión en 2012-I (este porcentaje era del 58% en 2011-I). Por su parte, el 23% espera que ésta aumente en 2012-I (esta cifra era del 26% un año atrás).

De los tres macrosectores en Medellín, la industria es el sector que espera una mayor salida a nivel internacional. Así, el 69% considera que sus exportaciones se mantendrán iguales en el primer semestre de 2012, superior en 2 puntos porcentuales a lo registrado en 2011-I. Por su parte, el porcentaje de in-

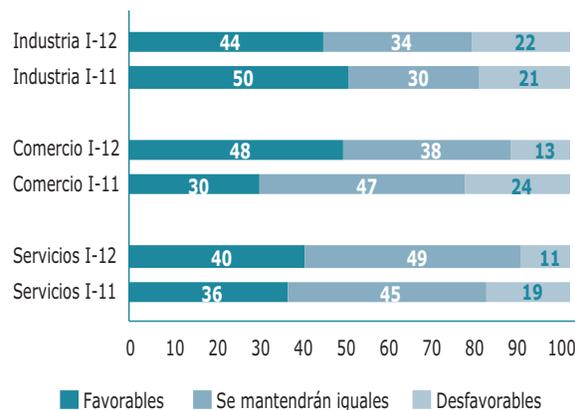
**Gráfico 16. Desempeño general (%)**



**Gráfico 17. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012, (%):**

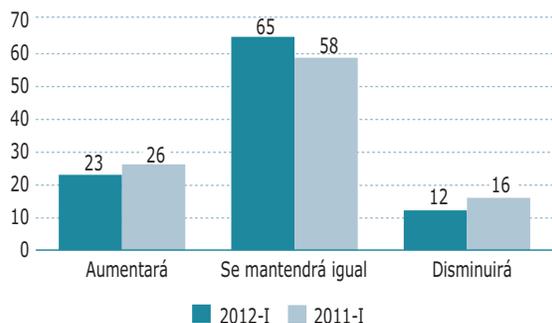


**Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)**



dustriales que esperan aumentar sus exportaciones era del 17% en 2012-I, cifra superior en 3 puntos porcentuales a la registrada en 2011-I (ver gráfico 21).

**Gráfico 19. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2012, (%)**



Las expectativas de pedidos muestran un crecimiento interanual en la demanda esperada para las Pymes de este sector en Medellín. En efecto, los porcentajes correspondientes a un aumento en los niveles de pedidos pasaron del 30% en 2011-I al 48% en 2012-I. Por su parte, el 38% de los empresarios esperaba que los pedidos se mantuvieran, cifra inferior en 9 puntos porcentuales a la reportada el año anterior (ver gráfico 18).

Las perspectivas sobre el comportamiento de las ventas confirman que las empresas comerciales en Medellín esperan que la demanda crezca. El porcentaje de comerciantes que esperan que el volumen de ventas aumente pasó del 36% en 2011-I al 53% en 2012-I (ver gráfico 20). Esta situación se vio acompañada por una caída en las expectativas sobre estabilidad de ventas (un 38% de los entrevistados en 2011-I vs. un 32% en 2012-I) y las perspectivas desfavorables (un 26% de los entrevistados en 2011-I vs. un 15% en 2012-I).

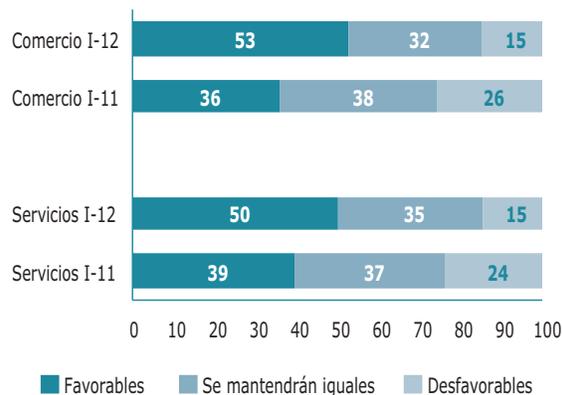
## Sector comercio

Las Pymes comerciales de Medellín no han presentado un gran cambio en sus perspectivas en los dos últimos años. Para el 39% de las Pymes comerciales el desempeño general de su empresa sería favorable en el primer semestre de 2012, en comparación con un 37% que lo esperaba en 2011-I. El porcentaje de empresarios comerciales que esperaban que la situación económica no cambiara en el primer semestre de 2012 fue del 33% y un año atrás este porcentaje alcanzó un nivel levemente superior (34%). Sólo se presenta una caída en la perspectiva negativa de desempeño económico al pasar del 18% en 2011-I al 14% en 2012-I (ver gráfico 16).

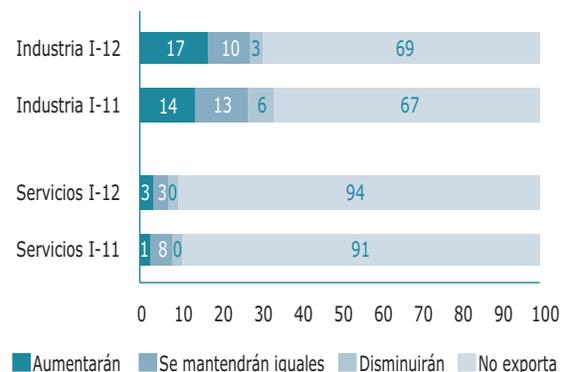
## Sector servicios

El sector Pyme de servicios en Medellín esperaba un comportamiento positivo en materia de su actividad económica y la demanda en el primer semestre de 2012. El 52% de los empresarios del sector manifestó que el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2012 sería muy favorable. Esta cifra es 14 puntos porcentuales superior a la registrada un año atrás (ver gráfico 16). Este mayor optimismo de las Pymes de servicios vino acompañado por una caída en las expectativas negativas de la situación económica respecto al futuro cercano de sus negocios (un 12% de los entrevistados en 2011-I vs. un 4% en 2012-I).

**Gráfico 20. Expectativas de ventas (%)**



**Gráfico 21. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)**



De la mano del buen desempeño esperado, la evolución futura del nivel de pedidos también mostró expectativas positivas. El 40% de los empresarios del sector tenía una expectativa favorable en materia de pedidos en 2012-I (ver gráfico 18) y un año atrás este valor ascendió al 36%. Por su parte, el 49% pensaba que sus pedidos se mantendrían en el mismo nivel en 2012-I, cifra superior a la registrada un año atrás (45%).

El 50% de los encuestados esperaba que el volumen de ventas aumentara en 2012-I, y un año atrás

este porcentaje ascendía al 39% (ver gráfico 20). Este efecto se ve acentuado por la caída en el porcentaje de empresarios Pyme que esperaban que sus niveles de ventas permanecieran iguales (un 37% en 2011-I vs. un 35% en 2012-I) o fueran desfavorables (un 24% en 2011-I vs. un 15% en 2012-I).

Finalmente, el 3% de las empresas de servicios Pyme en Medellín esperaba que sus exportaciones se mantuvieran iguales en el primer semestre de 2012 (ver gráfico 21). Por su parte, el 94% esperaba no exportar en 2012-I, cifra similar al 91% de 2011-I.

## Financiamiento

Para los sectores de industria y servicios de Medellín, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (un 48% y un 44%, respectivamente) presentó aumentos en el segundo semestre de 2011 con respecto al segundo de 2010. Un año atrás estos porcentajes alcanzaron un 42% en el caso de la industria y un 27% en el de servicios. Por su parte, la demanda de crédito de las Pymes comerciales mostró una caída al pasar del 48% en 2010-II al 43% en 2011-II (ver gráfico 22).

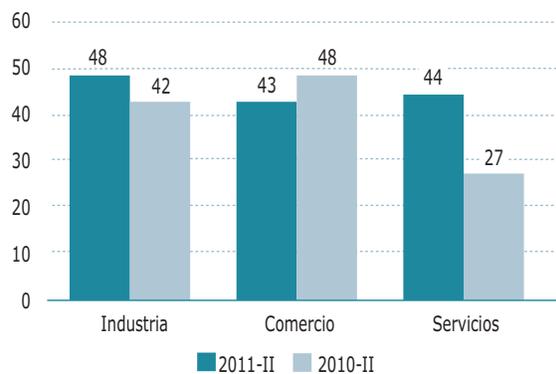
Las tasas de aprobación no evidenciaron cambios significativos para el sector industrial al pasar del 95% en el segundo semestre de 2010 al 94% en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 23). Para las Pymes comerciales se presentó una caída del porcentaje de aprobación al pasar del 98% en 2010-II al 88% en 2011-II. Lo contrario ocurrió en el sector de servicios al pasar del 86% al 95% de solicitudes aprobadas, respectivamente.

Con respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, la satisfacción expre-

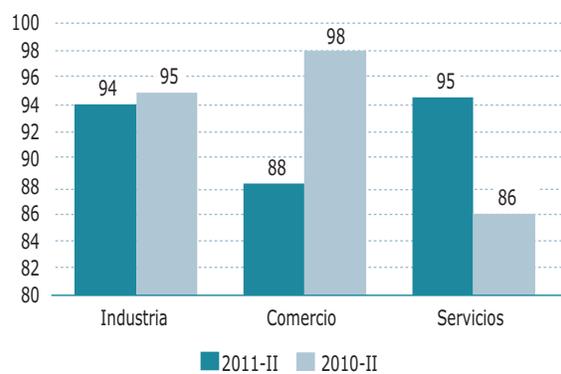
sada por los empresarios antioqueños consultados fue alta con relación al plazo y al monto de las obligaciones. En industria, el mediano plazo fue el más solicitado y el más aprobado. Para el sector comercio, el corto plazo fue el más solicitado y el mediano plazo el más aprobado (ver gráfico 24 y 25). En el caso de servicios, los créditos de largo plazo fueron los más solicitados y aprobados. Así, en 2010-II y 2011-II los créditos a corto plazo fueron los menos solicitados por la industria y servicios. Por el contrario, en comercio la petición de créditos se encuentra más distribuida entre los diferentes plazos.

En cuanto a las solicitudes de créditos industriales, el mayor cambio entre períodos se dio en el mediano plazo (un 52% de solicitudes en 2010-II vs. un 42% 2011-II), pero éste siguió siendo el más solicitado. Para el sector comercio, los mayores cambios en los porcentajes de solicitudes se dieron para los créditos de corto plazo (un 20% de solicitudes en 2010-II vs. un 39% 2011-II), pasando a ser el más solicitado, y mediano plazo (un 53% de solicitudes en 2010-II vs.

**Gráfico 22. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)**



**Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



un 33% 2011-II). En servicios, el largo plazo presentó la mayor variación (un 24% de solicitudes en 2010-II vs. un 42% 2011-II), (ver gráfico 25).

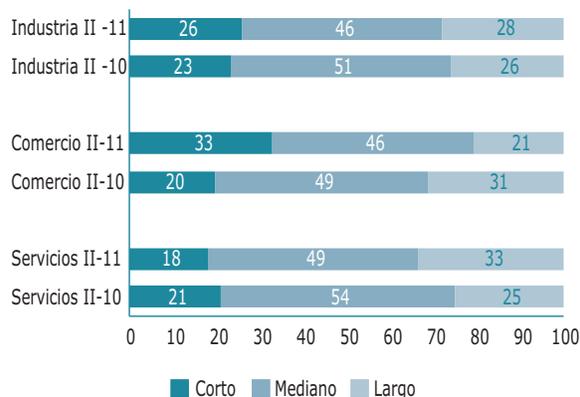
A nivel de aprobaciones, en comercio se destacan los cambios en los créditos aprobados de corto plazo (un 20% de aprobaciones en 2010-II vs. un 33% 2011-II) y largo plazo (un 31% de aprobaciones en 2010-II vs. un 21% 2011-II), aunque el mediano plazo siguió siendo el más aprobado. Para el sector servicios, el mayor cambio en el porcentaje de aprobación se dio en el largo plazo (un 25% de aprobaciones en 2010-II vs. un 33% en 2011-II), siendo éste el plazo más aprobado (ver gráfico 24). Es importante decir que en el sector de industria los cambios en plazos de aprobación entre 2010-II y 2011-II fueron muy pequeños.

Para 2011-II, entre el 95% (industria y servicios) y el 99% (comercio) de las Pymes se sintió satisfecho con el monto del crédito obtenido. Un año atrás estos porcentajes variaron entre el 92% (industria) y el 98% (comercio y servicios), (ver gráfico 26). Estos resultados reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo.

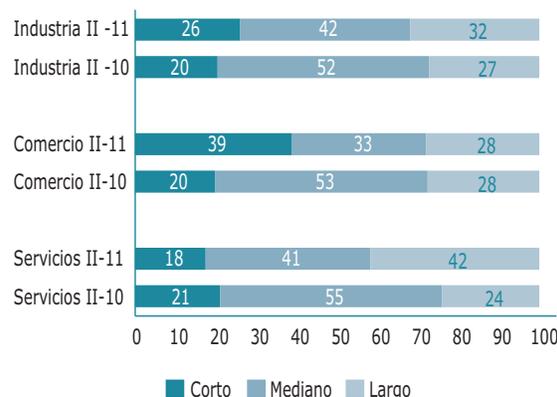
Según los resultados de esta segunda medición de la Encuesta para Medellín, el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2010 (un 49% en industria, un 65% en comercio y un 47% en servicios) y el mismo período de 2011 (un 49% en industria, un 61% en comercio y un 70% en servicios) fue hasta DTF+4 puntos. El costo de la deuda ha sido menor para el sector de servicios ya que ha aumentado la proporción de créditos aprobados con la tasa de hasta DTF+4 puntos y han disminuido los porcentajes de las tasas más altas (ver gráfico 27).

Los anteriores resultados dan soporte al hecho de que sólo el sector servicios aumentó el nivel de satisfacción respecto a la tasa de interés entre 2010-II (69%) y 2011-II (86%), (ver gráfico 28). En contraste, el porcentaje de satisfacción de industria fue del 73% y de comercio fue del 88%, mientras que un año atrás estas cifras fueron del 80% y el 94%, respectivamente. De esta forma, las Pymes industriales y de comercio tienen menores niveles de satisfacción con el sector financiero ya que el costo de los créditos ha aumentado.

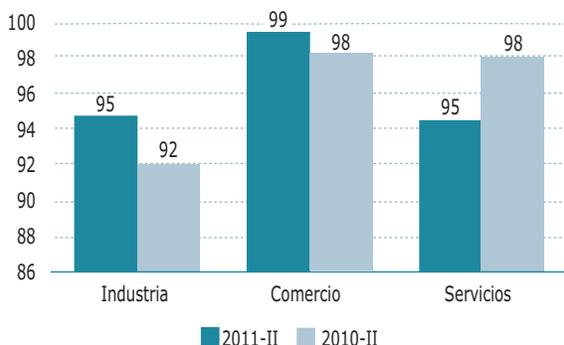
**Gráfico 24. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)**



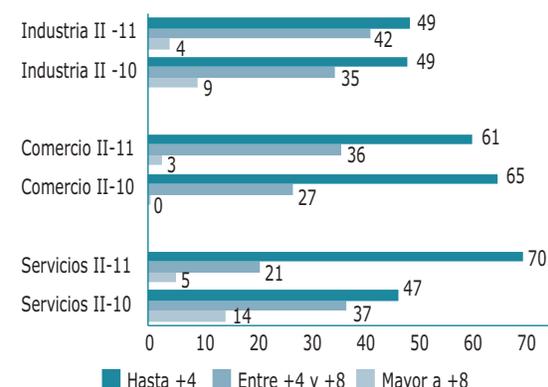
**Gráfico 25. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)**



**Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



**Gráfico 27. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



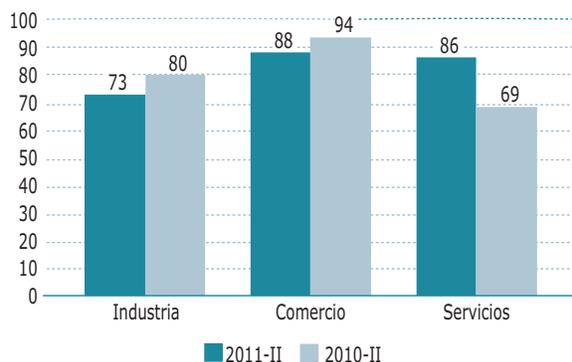
Las Pymes de la ciudad de Medellín utilizaron los recursos provenientes del sistema financiero principalmente para capital de trabajo. En particular, el 66% de los encuestados de industria y el 67% de comercio y servicios llevaron estos recursos a capital de trabajo (ver gráfico 29). En segundo lugar se ubica la consolidación del pasivo, en donde 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 33%, el 43% y el 26%, respectivamente. En menor proporción, entre el 20% y el 33% de Pymes destinó los recursos recibidos para remodelaciones o adecuaciones. En el último lugar, entre el 6% y el 17% de las Pymes antioqueñas utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria.

El 56% de las Pymes industriales, el 66% de las Pymes comerciales y el 61% de las de servicios no accedieron a ninguna fuente de financiamiento di-

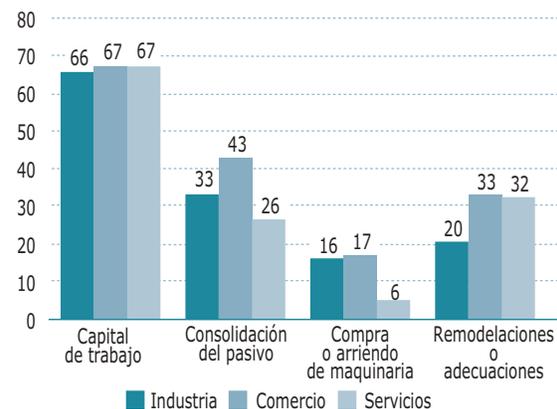
ferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 30). Por su parte, los proveedores son la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes del sector industrial (21%), comercio (16%) y en servicios (22%). El *leasing* ocupa el tercer lugar (un 9%, un 13% y un 8%, respectivamente). Se resalta que este resultado es diferente al de Cali, donde el *leasing* se ubica en las últimas posiciones.

La principal razón por la cual las Pymes de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 72% en industria, un 87% en comercio y un 87% en servicios). La segunda razón se asocia a los elevados costos financieros (un 10%, un 6% y un 6%, respectivamente). Para el sector industria se resalta que la proporción de Pymes que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados es del 18%, en comparación con niveles inferiores al 3% en los otros dos sectores analizados (ver gráfico 31).

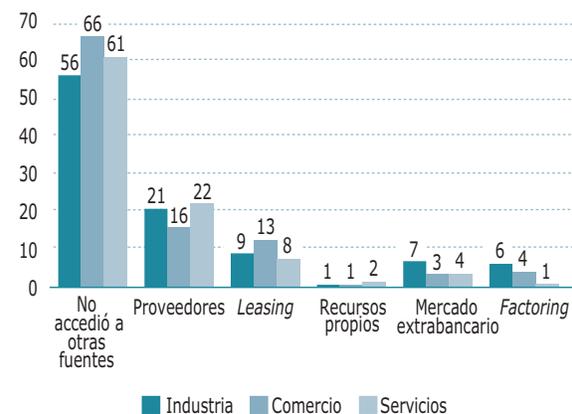
**Gráfico 28. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)**



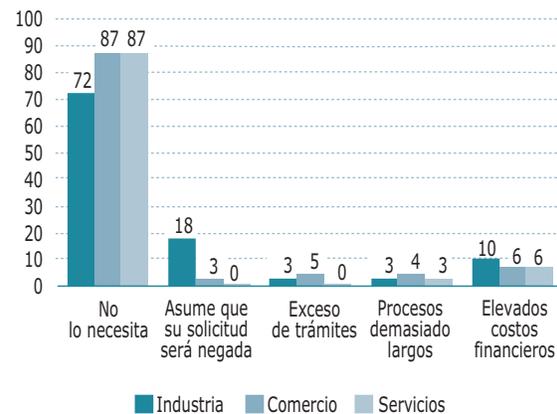
**Gráfico 29. Los recursos recibidos se destinaron, (%):**



**Gráfico 30. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)**



**Gráfico 31. No solicitó crédito al sistema financiero porque, (%):**

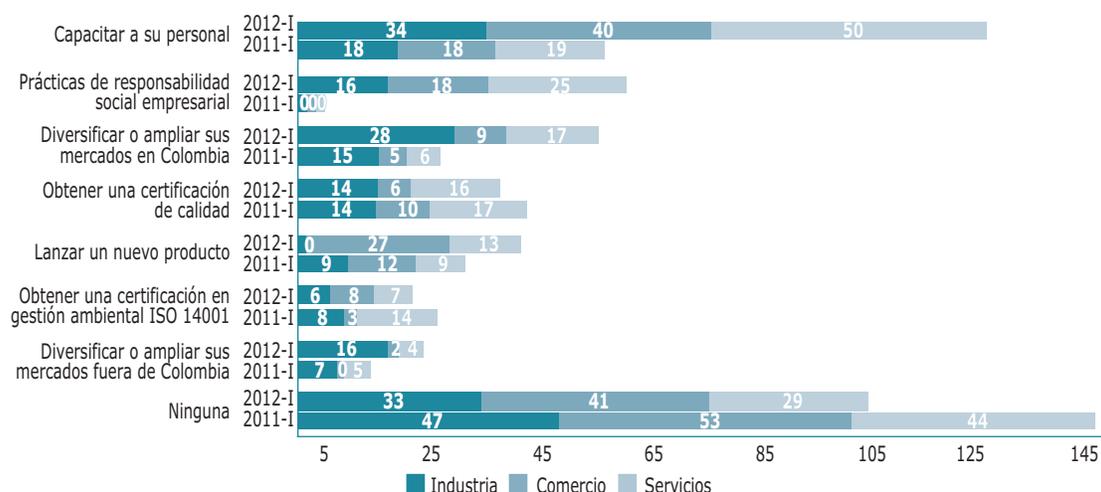


## Acciones de mejoramiento

En Medellín, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes en 2012-I fue capacitar al personal (un 34% en industria, un 40% en servicios y un 50% en comercio, respectivamente) y un año atrás también (un 18%, un 18% y un 19%, respectivamente). Por su parte, el 16% (industria), el 18% (comercio) y el 25% (servicios) de las Pymes afirmaron realizar prácticas de responsabilidad social empresarial (ver gráfico 32). En una posición cercana se encuentra la diversificación de mercados en Colombia con un 28% en industria, un 9% en comercio y un 17% en servicios.

El porcentaje de empresas que no llevó a cabo ninguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2012 fue muy alto, pero presentó una sustancial disminución en comparación con 2011-I. El 33% de las Pymes industriales, el 41% de las comerciales y el 29% de las de servicios no realizaron acciones de mejoramiento en 2012-I. Estos porcentajes habían sido del 47%, el 53% y el 44% respectivamente, un año atrás.

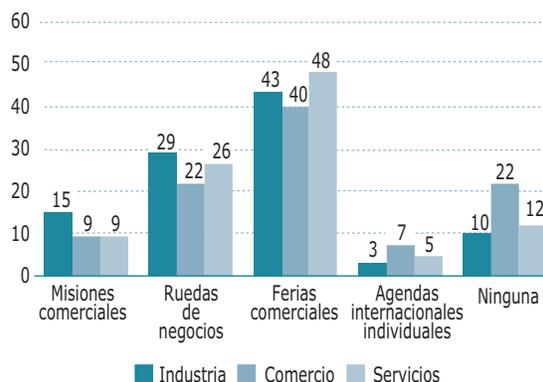
Gráfico 32. Acciones de mejoramiento (%)



## Comercialización

En cuanto a los eventos comerciales, según la última lectura de la Encuesta, los empresarios Pyme de Medellín están más interesados en las ferias comerciales (el 43% de los entrevistados de industria, el 40% de comercio y el 48% de servicios). En segundo lugar, el interés se dirige a las ruedas de negocio con un porcentaje del 29% del total en industria, el 22% en comercio y el 26% en servicios (ver gráfico 33). En tercer lugar los empresarios de los tres macrosectores no están interesados en participar en ningún evento comercial (el 10%, el 22% y el 12%, respectivamente).

Gráfico 33. ¿En qué evento comercial está más interesado en participar? (%)



## Comercio exterior

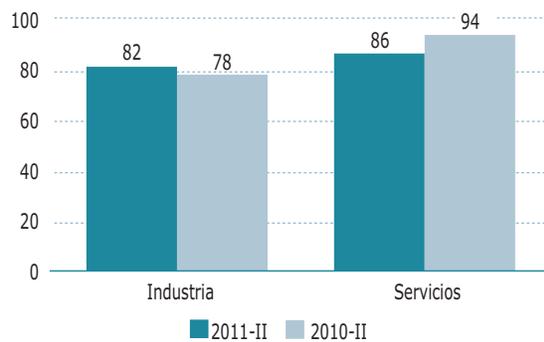
En el sector industrial, el acceso a nuevos mercados de sus exportaciones disminuyó. En efecto, según la última lectura de la Encuesta, el 82% de los encuestados del sector industrial no accedió a nuevos mercados como destino de exportación, cifra que fue superior a la reportada un año atrás (78%). En cambio, el sector servicios aumentó el acceso a nuevos mercados. Un año atrás el 94% de los encuestados no accedió a nuevos mercados para destinar sus exportaciones y en el último año, este porcentaje pasó a un 86% (ver gráfico 34).

En cuanto a las regiones en donde las Pymes de Medellín quieren abrir nuevos mercados, el principal

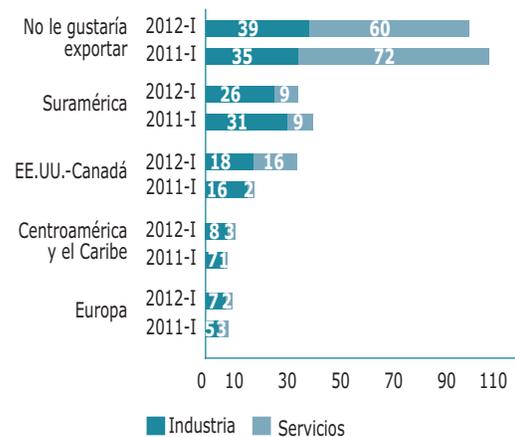
destino es Suramérica (un 26% de los entrevistados de industria y un 9% de los de servicios). En segunda posición se encuentra Estados Unidos y Canadá (un 18% de los entrevistados de industria y un 16% de los de servicios).

Es importante enfatizar que un gran porcentaje de Pymes no tiene ningún interés en acceder a regiones para abrir nuevos mercados de exportación. En particular, el 39% en industria y el 60% en servicios no están interesados. Un año atrás estos porcentajes ascendieron al 35% y al 72%, respectivamente (ver gráfico 35).

**Gráfico 34. En 2011, ¿Accedieron a nuevos mercados como destino de sus exportaciones? (% de respuestas negativas)**



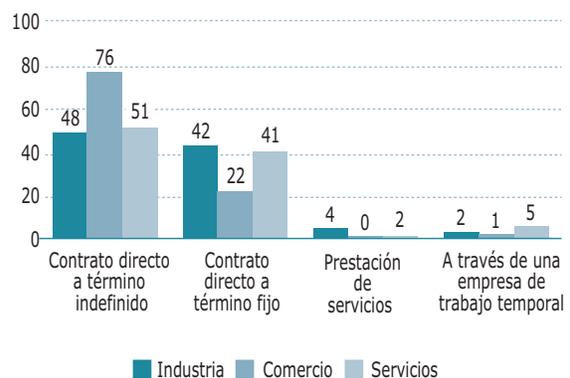
**Gráfico 35. ¿A qué regiones le gustaría acceder para abrir nuevos mercados de exportación? (%)**



## Empleo

Para las Pymes de Medellín el contrato más usado para vincular a sus trabajadores es el contrato directo a término indefinido. En efecto, el 48% de los trabajadores industriales, el 76% de los de comercio y el 51% de los de servicios tienen este contrato. En segundo lugar se encuentra la proporción de empleados que cuentan con contratos directos a término fijo (un 42%, un 22% y un 41%, respectivamente). Para los tres macrosectores, los otros tipos de vinculación laboral presentan niveles muy bajos. La vinculación a través de una empresa de trabajo temporal está entre el 2% y el 5%, y por medio de contratos de prestación de servicios entre el 2% y el 4% (ver gráfico 36).

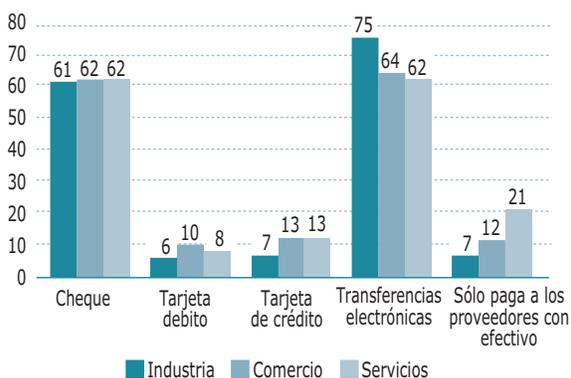
**Gráfico 36. Del 100% de personas que trabajan en su empresa, qué porcentaje está vinculado por:**



## Medios de pago

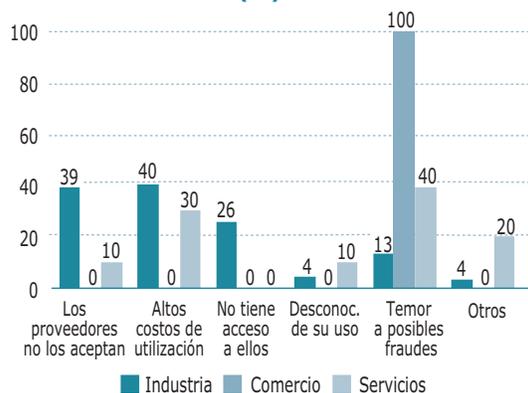
Para el pago a sus proveedores, las Pymes de la ciudad de Medellín tienen como principal preferencia las transferencias electrónicas, las cuales son usadas por el 75% de las Pymes manufactureras, el 64% de las comerciales y el 62% de las de servicios. En segundo lugar, el cheque es usado por el 61% de las empresas industriales, el 62% de las comerciales y el 62% de las de servicios. Por su parte, el 7% de los industriales, el 12% de los comerciantes y el 21% de los prestadores de servicios sólo pagan a los proveedores con efectivo. En último lugar se encuentra la tarjeta débito (ver gráfico 37).

**Gráfico 37. Adicional al efectivo, ¿cuál de los siguientes pagos utiliza con sus proveedores? (%)**



Para los tres macrosectores, las razones para no utilizar medios de pago diferentes al efectivo son diversas. Para la industria las principales razones son los altos costos de utilización (40%) y la no aceptación por parte de los proveedores (39%). El 100% del sector comercio en Medellín teme los posibles fraudes. Por último, el sector servicios tiene como principales razones para no usar otros medios de pago diferentes al efectivo el temor a posibles fraudes (40%) y los altos costos de utilización (30%), (ver gráfico 38).

**Gráfico 38. ¿Por qué razón no utiliza medios de pago diferentes al efectivo? (%)**



## Relación con el sector público

El 56% de las Pymes industriales, el 62% de las de comercio y el 58% de las de servicios no han tenido obstáculos en la relación con los organismos del sector público. Sin embargo, el 21% de las Pymes en industria, el 24% en comercio y el 19% en servicios no han sostenido una relación con los organismos del sector público (ver gráfico 39).

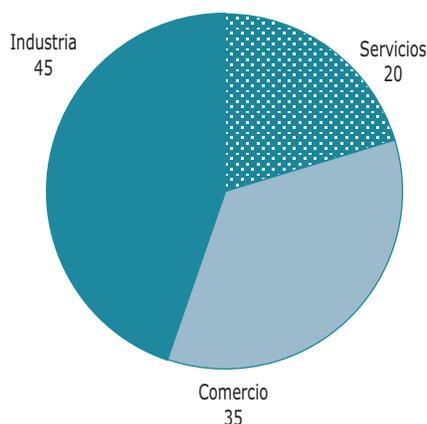
Teniendo en cuenta lo anterior, el principal obstáculo que se ha presentado entre el sector público y las Pymes antioqueñas es la exigencia de numerosos requisitos (un 9% del total en industria, un 5% en comercio y un 6% en servicios). El segundo mayor obstáculo son los trámites engorrosos (el 6%, el 2% y el 8%, respectivamente).

**Gráfico 39. ¿En la relación que ha sostenido su empresa con los organismos del sector público qué obstáculos se le han presentado? (%)**



# La Gran Encuesta Pyme Pereira

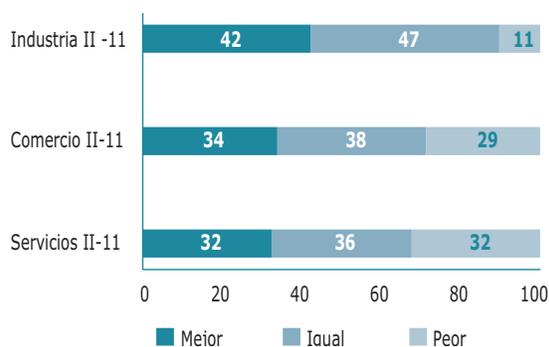
Distribución de la muestra para Pereira (%)



## Situación actual Segundo semestre de 2011

Los resultados de la Encuesta correspondientes al primer semestre de 2012 para la ciudad de Pereira muestran cómo los empresarios Pyme de esta ciudad tuvieron una percepción positiva aunque heterogénea en materia de la situación actual de sus negocios. Los empresarios del sector industrial tuvieron una percepción favorable. En efecto, el 42% de los empresarios consultados tuvo una percepción favorable sobre la situación económica actual de sus negocios. Por su parte, el 47% de los empresarios Pyme de este sector mencionó que la situación económica se mantuvo igual en 2011-II frente al semestre anterior (ver gráfico 1, sección Pereira). Las variables que cuentan con la percepción más favorable fueron las ventas y los pedi-

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2011 con respecto al primer semestre de 2011? (%)



dos. Así, el porcentaje de empresarios industriales que vio mejorar sus niveles en aquellas variables durante el segundo semestre de 2011 con respecto al semestre inmediatamente anterior fue del 50% y el 44%, respectivamente (ver gráficos 2 y 3).

Por su parte, los empresarios comerciales percibieron resultados menos favorables en comparación con la industria. En efecto, los porcentajes de favorabilidad alcanzaron un 34%, un 43% y un 37% en materia de situación económica general, ventas y pedidos, respectivamente. Algo similar ocurrió en el sector servicios. El porcentaje de empresarios de servicios que vio mejorar dichas variables en el segundo semestre de 2011 fue del 32% en situación económica actual, el 34% en ventas y el 56% en pedidos.

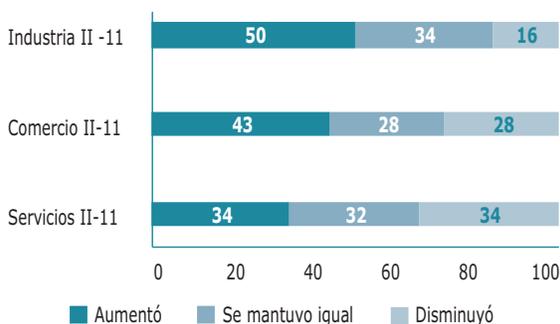
El 94% de las Pymes industriales y el 96% de las de comercio afirmaron que el nivel de existencias durante el segundo semestre de 2011 se mantuvo igual con respecto al primer semestre del mismo año. Tan

sólo el 5% y el 4%, en cada caso, no tuvieron suficientes niveles de existencias durante el mismo período (ver gráfico 4). Por su parte, el 50% de los industriales consideró que su nivel de producción industrial se incrementó y tan sólo el 11% de ellos sufrió una disminución en esta variable (ver gráfico 5). Lo anterior va en línea con la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) registrada para 2011-II. De hecho, las Pymes industriales de Pereira utilizaron en promedio el 60% de la capacidad de sus empresas (ver gráfico 6).

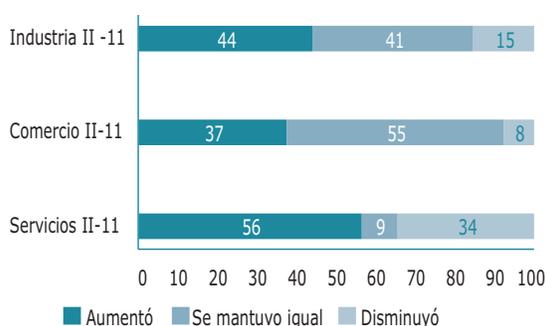
Al parecer, la capacidad actual de las empresas es suficiente para atender la demanda del mercado, pues el resultado obtenido para la pregunta sobre producción industrial muestra que el 66% de las Pymes pereiranas mantuvo constante la inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 7).

El gráfico 8 muestra cómo el porcentaje de Pymes industriales y comerciales que manifestaron haber

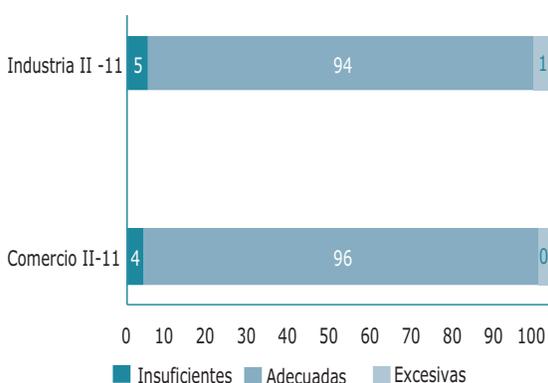
**Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



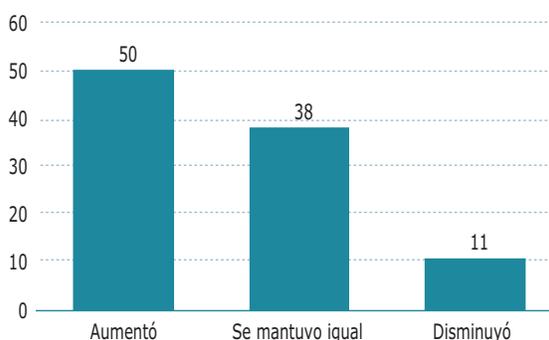
**Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 4. Existencias (%)**



**Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2011, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2011, (%):**



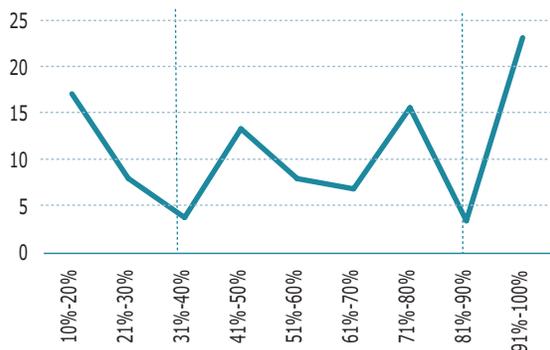
mantenido estables los costos de sus insumos productivos en el segundo semestre de 2011 fue muy superior al registrado en servicios (un 53% en industria y un 76% en comercio vs. un 18% en servicios). Esto hizo que los márgenes también mostraran signos de estabilidad. En efecto, el gráfico 9 muestra cómo en el caso de los tres macrosectores, la mayoría de los empresarios mantuvo iguales sus márgenes de ganancias durante este período (industria alcanza el 65%, comercio el 61% y servicios el 41%).

En cuanto al empleo, éste no mostró mucho dinamismo en ningún macrosector. La mayoría de los empresarios mantuvo constante su planta de personal durante el segundo semestre de 2011, un 69% en el caso de industria, un 63% en el caso de comercio y un 68% en el de servicios (ver gráfico 10). Esto va en línea con la baja dinámica de generación de empleo en la ciudad, que hace que mantenga tasas de desempleo por encima del 16%, en los últimos años, frente al 11% del total nacional.

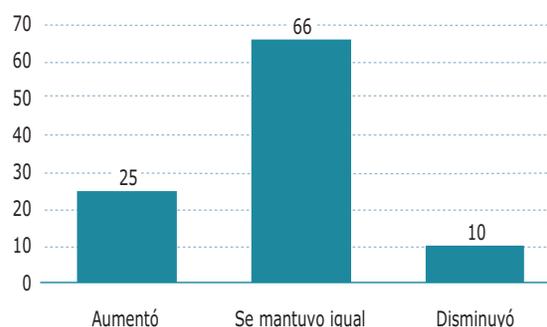
La superficie de ventas para el 70% de los comerciantes se mantuvo igual durante el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 12). Las Pymes industriales identificaron los altos impuestos (18% de los entrevistados), el capital de trabajo insuficiente (17%) y la falta de demanda (17%) como los principales problemas para el desarrollo de sus actividades. La rotación de la cartera se ubicó en el cuarto lugar del ranking con una participación del 16% (ver gráfico 11).

Las Pymes comerciales consideraron la competencia de las grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (un 32% de los entrevistados). Los altos impuestos y los costos de los insumos se ubicaron en el segundo y tercer lugar del ranking con una participación del 17% y del 16% respectivamente. Por su parte, el problema asociado a la tasa de cambio obtuvo un porcentaje del 11%. En el quinto lugar se resalta que el 10% de los entrevistados no manifestó la existencia de un problema principal (ver gráfico 13).

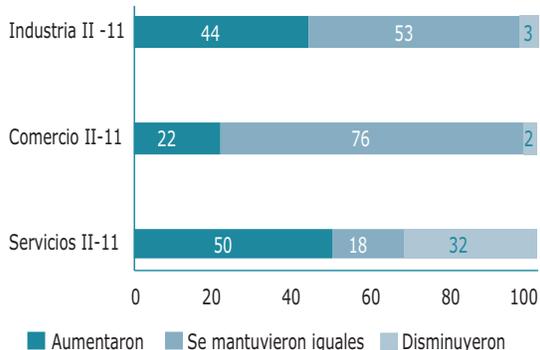
**Gráfico 6. Utilización de la Capacidad Instalada (% de Pymes industriales)**



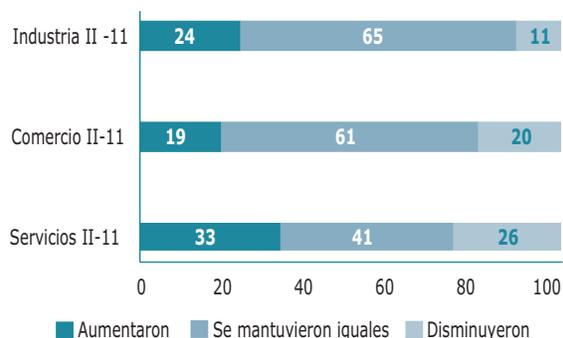
**Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2011, (%) :**



**Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2011, los costos durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2011, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**

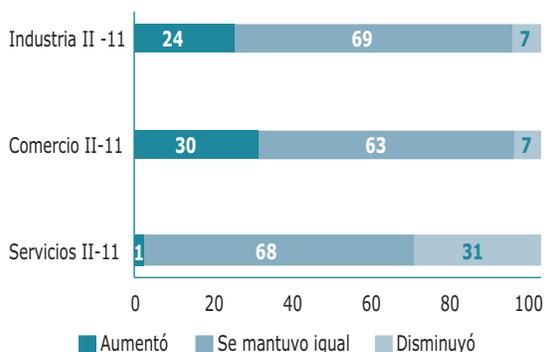


Para las pequeñas y medianas empresas de servicios en Pereira, los principales problemas fueron la competencia y la falta de demanda, con porcentajes del 35% y el 33%, respectivamente (ver gráfico 14).

Por último, para esta primera lectura de la encuesta en Pereira, el 19% de las Pymes industria-

les y el 8% de las empresas de servicios mantuvieron igual el volumen de exportaciones durante el segundo semestre de 2011 con respecto al semestre anterior. Además, del total de entrevistados, el 78% de empresarios del sector industrial y el 92% del sector servicios no exportaron (ver gráfico 15).

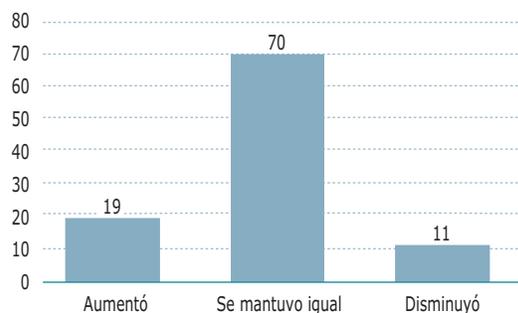
**Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2011, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



**Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)**



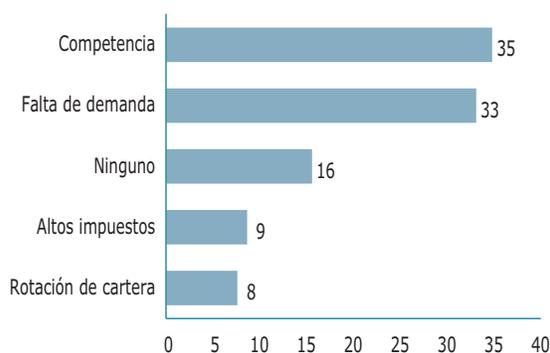
**Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2011, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2011, (%):**



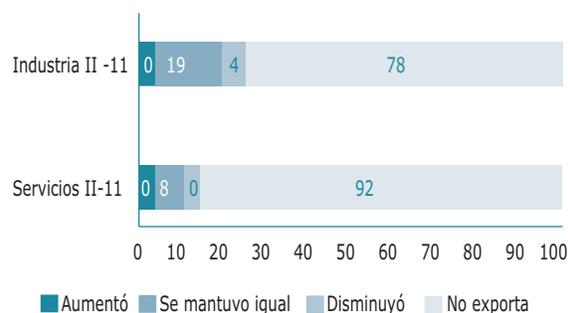
**Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)**



**Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)**



**Gráfico 15. Con respecto al primer semestre de 2011, el volumen exportado por su empresa durante el segundo semestre de 2011, (%):**



# Perspectivas Primer semestre de 2012

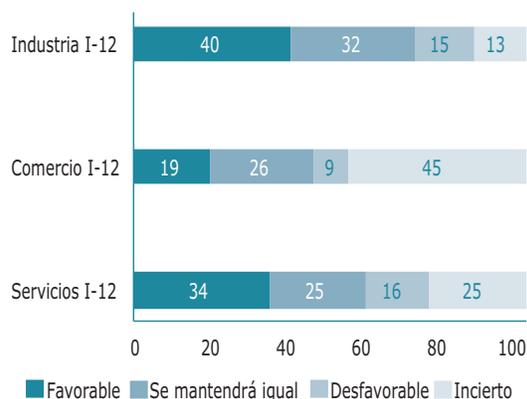
En la medición correspondiente al primer semestre de 2012, el 40% de los empresarios Pyme industriales pereiranos afirmó que la evolución de sus empresas para el cierre de ese período sería favorable (ver gráfico 16). Lo mismo opinó el 19% de los empresarios comerciales y el 34% de los de servicios. Se resalta la perspectiva neutra en cuanto a la situación económica para el 32% de los industriales, el 26% de los comerciantes y el 25% de los prestadores de servicios. La proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general fue baja. En cambio, la de quienes reportaron incertidumbre fue mayor (un 13% en industria, un 45% en comercio y un 25% en servicios).

En cuanto al nivel de producción industrial, el 49% de los empresarios del sector consideró que éste se incrementaría en el primer semestre de 2012

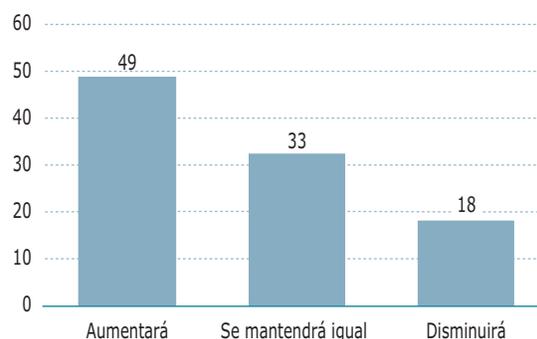
y el 33% consideró que se mantendría igual (ver gráfico 17). Con respecto al nivel de pedidos, los resultados más recientes evidencian que los empresarios del sector industria y el sector servicios tienen las expectativas más optimistas con respecto a la evolución futura de esta variable. En efecto, el porcentaje de respuestas favorables fue del 41% y del 43%, respectivamente. Por su parte, el 57% de los entrevistados del sector comercio espera que los pedidos se mantengan iguales (ver gráfico 18).

Durante el primer semestre de 2012, las Pymes manufactureras pereiranas anticiparon estabilidad en materia de inversión en maquinaria y equipo (gráfico 19). El 50% de ellas afirmó que ésta se mantendría igual, mientras que el 33% piensa incrementarla. En materia de ventas, el 49% de las Pymes in-

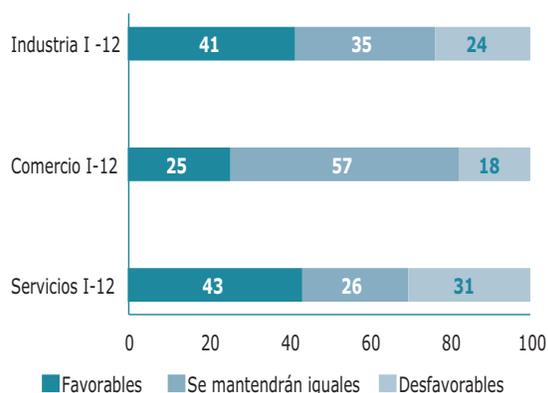
**Gráfico 16. Desempeño general (%)**



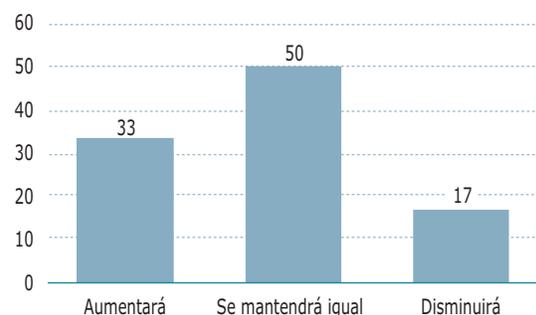
**Gráfico 17. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012, (%):**



**Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)**

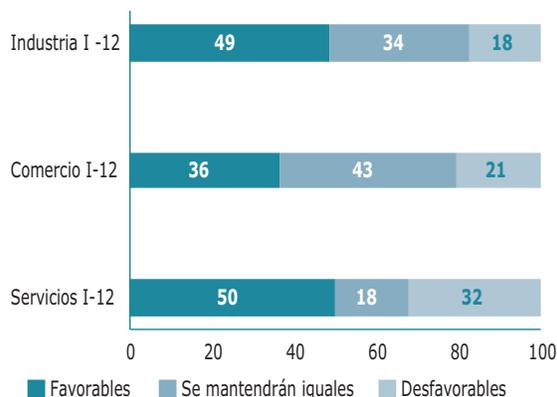


**Gráfico 19. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2012, (%):**



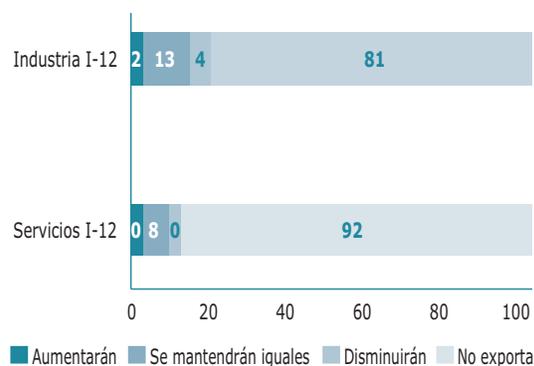
dustriales y el 50% de las de servicios anticiparon un incremento en ventas durante el primer semestre de 2012. Por su parte, el 43% de las Pymes de comercio esperan que sus ventas se mantengan iguales (ver gráfico 20). Así, la dinámica de ventas es similar a la de pedidos en el segmento Pyme de Pereira.

**Gráfico 20. Expectativas de ventas (%)**



En cuanto a las exportaciones, el 81% del sector industria y el 92% del sector servicios esperan no exportar en el futuro cercano. Por su parte, el 13% de las Pymes industriales y el 8% de las de servicios esperan que sus exportaciones se mantengan iguales para el primer semestre de 2012 (ver gráfico 21).

**Gráfico 21. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)**

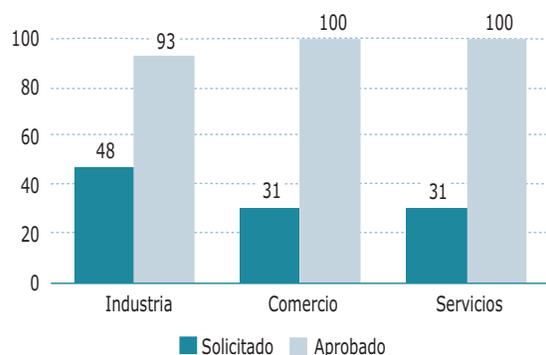


## Financiamiento

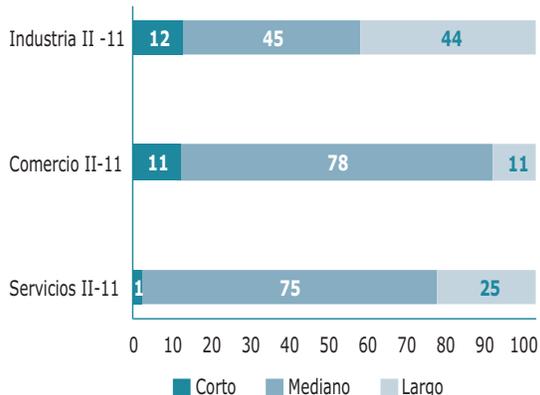
El 48% de las empresas manufactureras de Pereira, el 31% de las comerciales y el 31% de las de servicios acudieron a los intermediarios financieros formales para satisfacer sus necesidades de recursos en el segundo semestre de 2011. Los resultados de aprobación fueron muy favorables, especialmente en comercio y servicios, donde el 100% de las solicitudes fue aprobado (ver gráfico 22).

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 45% en el caso de industria, un 75% en comercio y un 75% en servicios. Asimismo, dicho plazo fue el más aprobado (un 45%, un 78% y un 75%, respectivamente). En segundo lugar se ubicaron los créditos a largo plazo (más de tres años) con niveles de aprobación y de solicitud del 44% para industria, el 11% para comercio y el 25% para servicios (ver gráficos 23 y 24).

**Gráfico 22. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)**



**Gráfico 23. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)**



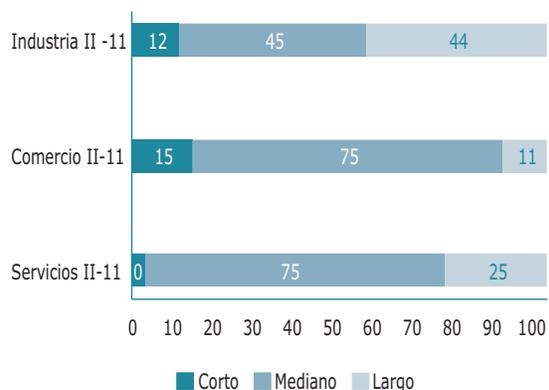
El 98% (comercio) y el 99% (servicios) de las Pymes se sintieron satisfechas con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 25). Estos resultados se consideran muy positivos y reflejan una armonización entre el sector financiero y el sector comercial y de servicios en la ciudad de Pereira. Por el contrario, el sector industrial tuvo un nivel de satisfacción mucho menor (75%).

El flujo de crédito para las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por diferentes costos a nivel de macrosectores. La tasa más común para los créditos otorgados al sector servicios estuvo entre DTF+4 puntos y DTF+8 puntos en el segundo semestre de 2011. Para los sectores de industria y comercio prevaleció la tasa de hasta DTF+4 puntos (ver gráfico 26).

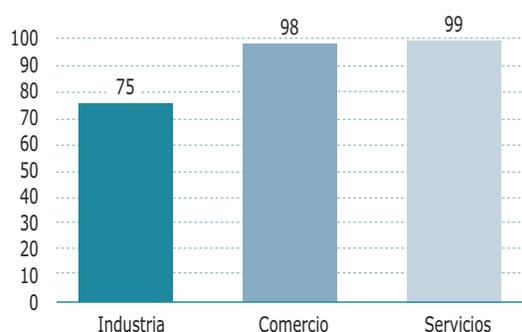
El nivel de satisfacción respecto a la tasa de interés fue del 85% en promedio. En el caso de la industria, el porcentaje de satisfacción fue del 87%, y en el de comercio y servicios fue del 94% y el 75%, respectivamente (ver gráfico 27). Se evidencia que los costos de financiamiento son mayores para el sector de servicios en esta ciudad frente a los otros dos macrosectores.

Los recursos solicitados por las Pymes pereiranas al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo; el 72% en industria y el 88% en comercio. 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 di-

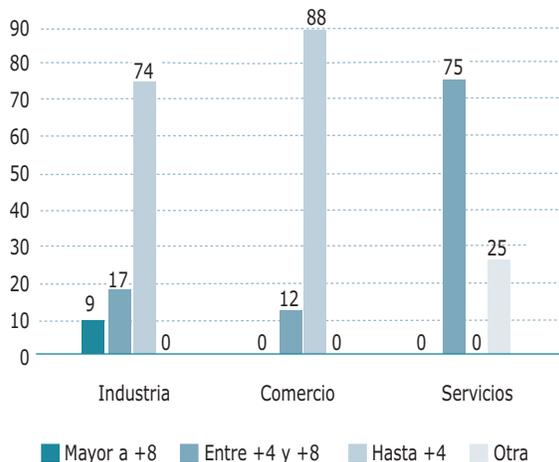
**Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)**



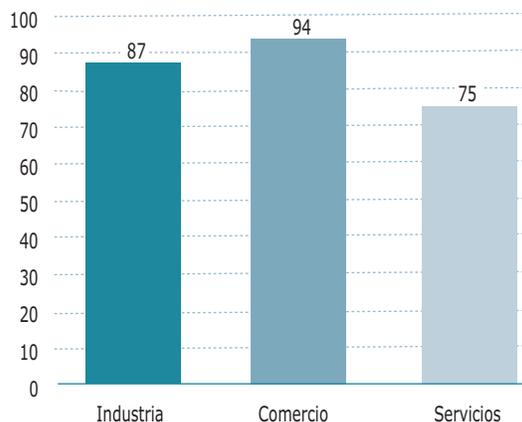
**Gráfico 25. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)**



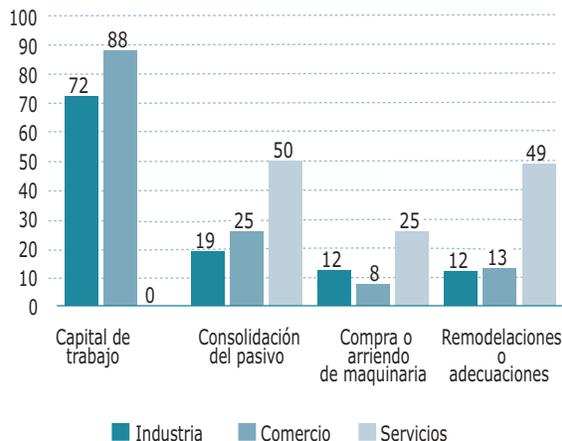
**Gráfico 26. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)**



**Gráfico 27. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)**



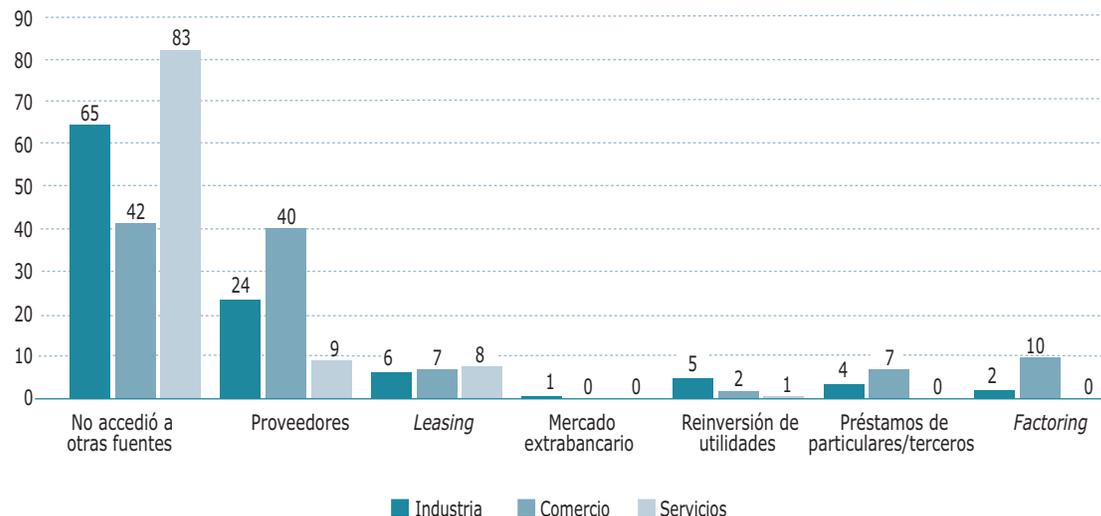
**Gráfico 28. Los recursos recibidos se destinaron a, (%):**



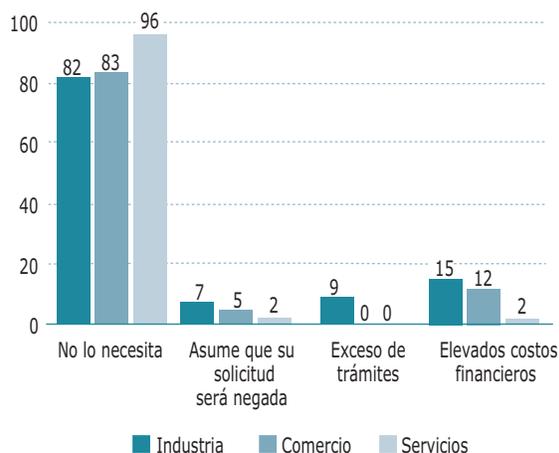
cho fin fue del 19%, el 25% y el 50%, respectivamente. Dentro del sector de servicios adquieren particular importancia las remodelaciones y adecuaciones (un 49% de los recursos) y la compra o arrendamiento de maquinaria (un 25% de los recursos), (ver gráfico 28).

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, el 65% de las Pymes industriales, el 42% de las comerciales y el 83% de las de servicios no accedieron a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2011. Los proveedores son la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes de industria, comercio y servicios (un 24%, un 40% y un 9%, respectivamente). El *leasing* es la segunda fuente alternativa más importante de financiamien-

**Gráfico 29. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)**



**Gráfico 30. No solicitó crédito al sistema financiero porque, (%):**



to para los tres macrosectores con valores cercanos al 7%. Por su parte, el mercado extrabancario es la opción menos utilizada por las pequeñas y medianas empresas en Pereira (ver gráfico 29).

La principal razón por la cual las Pymes pereiranas de los tres macrosectores no solicitaron créditos al sistema financiero es porque no lo necesitan (un 82% en industria, un 83% en comercio y un 96% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicita créditos al sistema financiero porque éstos podrían ser negados es muy baja (un 7%, un 5% y un 2%, respectivamente). Finalmente, los resultados de esta primera medición indicaron que para el 15% de las Pymes industriales pereiranas, el 12% de las comerciales y el 2% de las de servicios, la principal razón para no solicitar crédito al sistema financiero se asocia a los elevados costos financieros (ver gráfico 30).

## Acciones de mejoramiento

La principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes pereiranas en el primer semestre de 2012 fue capacitar al personal (un 29% en industria, un 41% en comercio y un 33% en servicios). Por su parte, el 30% (industria), el 16% (comercio) y el 41% (servicios) de las Pymes afirmaron realizar gestiones para obtener una certificación de calidad como herramienta para incrementar su competitividad en 2012-I (ver gráfico 31).

Es importante mencionar que el porcentaje de empresas que no llevó a cabo ninguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2012 fue muy alto. Así lo expresaron el 43% de las Pymes industriales, el 37% de las comerciales y el 41% de las de servicios.

Gráfico 31. Acciones de mejoramiento (%)

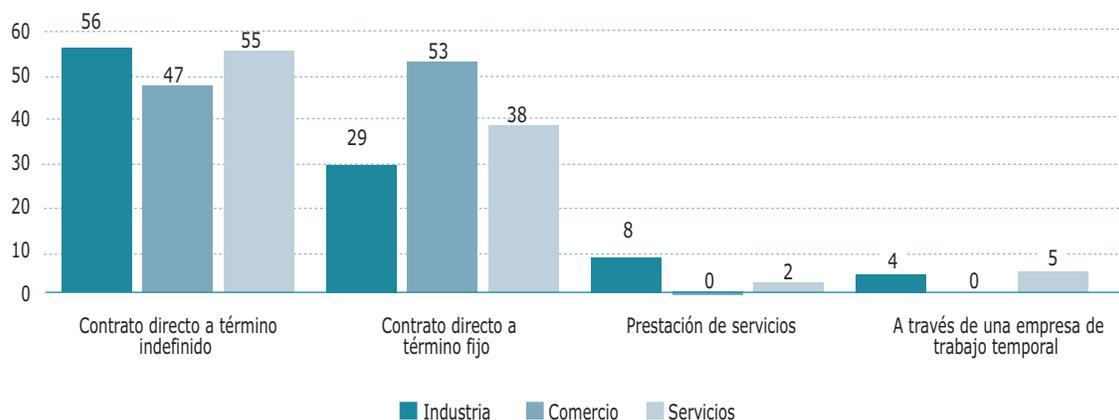


## Empleo

Del total de personas que trabajan en las Pymes de la ciudad de Pereira, alrededor del 50% de los empleados cuenta con un contrato directo a término indefinido (ver gráfico 32). En efecto, el 56% de los trabajadores industriales, el 47% de los de comercio y el 55% de los de servicios

tienen contrato a término indefinido. Otra gran proporción de empleados cuenta con contratos directos a término fijo (un 29%, un 53% y un 38%, respectivamente).

Gráfico 32. Del 100% de personas que trabajan en su empresa, qué porcentaje está vinculado por:

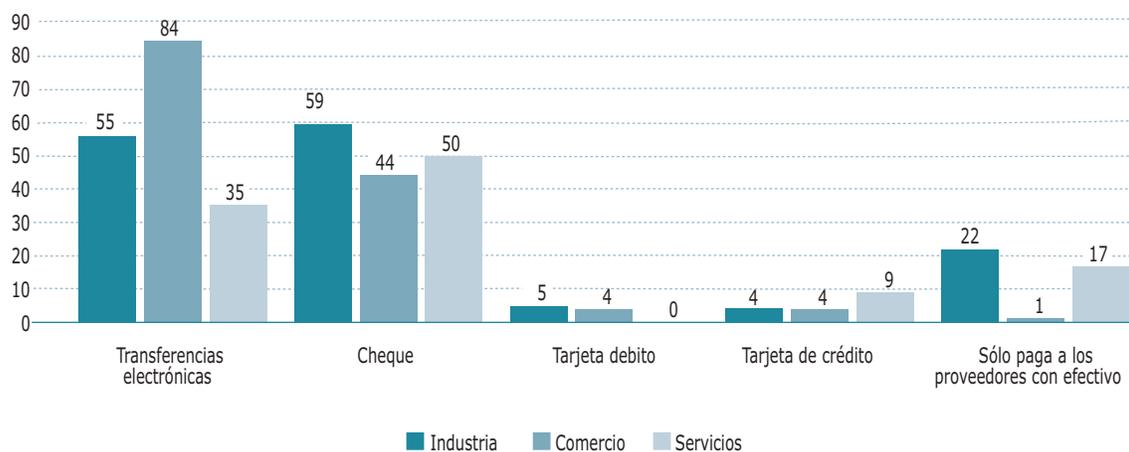


## Medios de pago

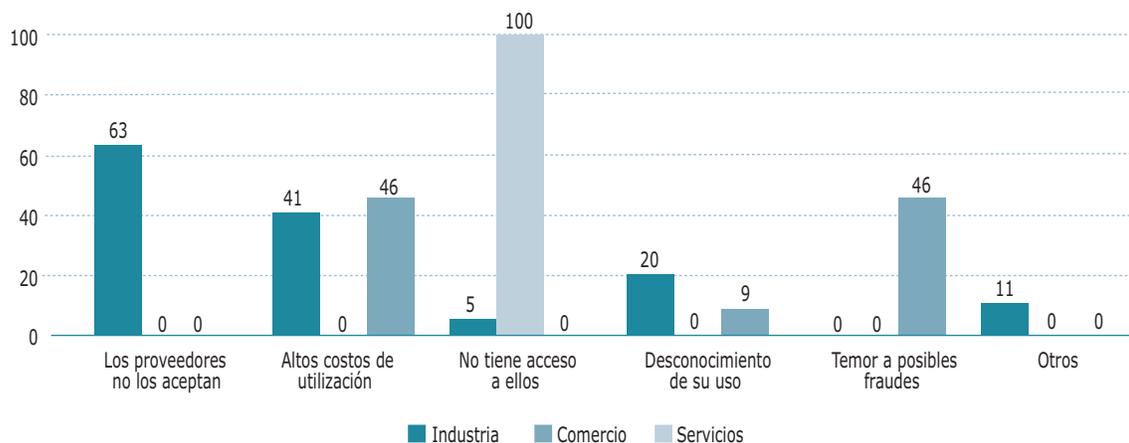
Los empresarios Pyme utilizaron como principales medios de pago a sus proveedores el cheque y las transferencias electrónicas. El cheque es usado por el 59% de las empresas industriales, el 44% de las comerciales y el 50% de las de servicios. A su vez, las transferencias electrónicas son usadas por el 55% de las Pymes manufactureras, el 84% de las comerciales y el 35% de las empresas de servicios pereiranas. El efectivo es el tercer medio de pago para las obligaciones que tienen con los proveedores (un 22%, un 1% y un 17%, respectivamente). Por último, se resalta que la tarjeta débito es el medio de pago menos utilizado (ver gráfico 33).

En cuanto a las razones para no utilizar medios de pago diferentes al efectivo, los resultados por macrosectores son mixtos. Para el sector industria, el 63% responde que los proveedores no aceptan medios de pago diferentes al efectivo y el 41% no usa otros medios de pago porque existen altos costos de utilización. Para comercio, el 100% no utiliza medios diferentes al efectivo porque no tiene acceso a ellos. Por último, las empresas de servicios no utilizan los otros medios de pago por los altos costos de utilización (46%) y el temor a posibles fraudes (46%), (ver gráfico 34).

**Gráfico 33. Adicional al efectivo, ¿cuál de los siguientes pagos utiliza con sus proveedores? (%)**



**Gráfico 34. ¿Por qué razón no utiliza medios de pago diferentes al efectivo? (%)**



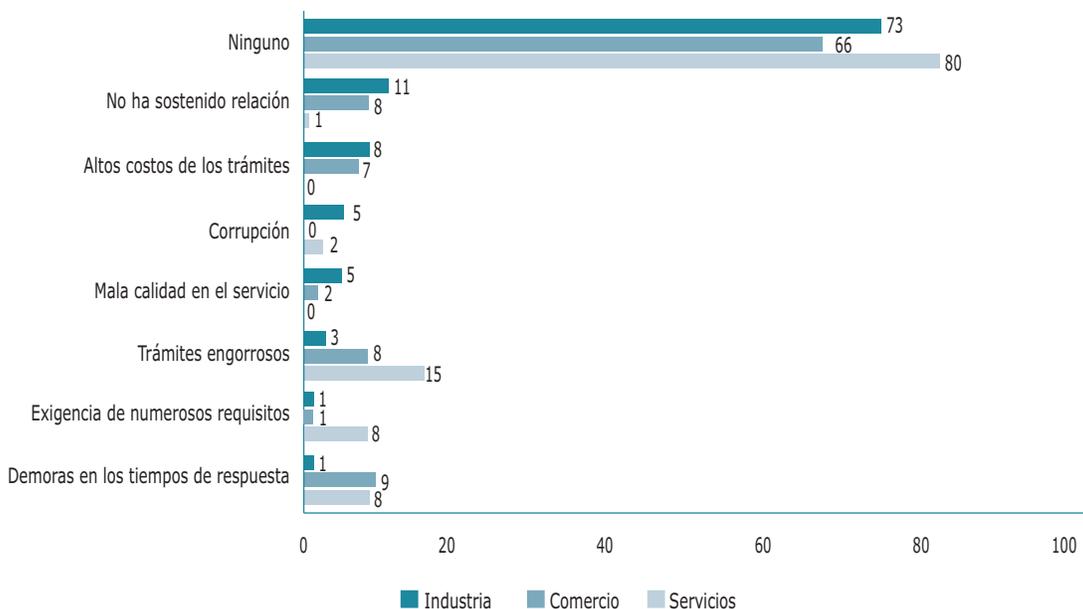
## Relación con el sector público

Según esta medición de la Encuesta en la ciudad de Pereira, el 73% de las Pymes industriales, el 66% de las de comercio y el 80% de las de servicios no han tenido obstáculos en la relación con los organismos del sector público. El principal obstáculo que se ha presentado son los trámites engorrosos (un 3%, un 8% y un 15%, respectivamente). El segundo obstáculo en las relaciones entre las Pymes y los organismos

del sector público es la demora en los tiempos de respuesta (un 1%, un 9% y un 8%, respectivamente).

Cabe resaltar que el 11% de las pequeñas y medianas empresas industriales de la ciudad, el 8% de las comerciales y el 1% de las de servicios no han sostenido una relación con los organismos del sector público (ver gráfico 35).

**Gráfico 35. ¿En la relación que ha sostenido su empresa con los organismos del sector público qué obstáculos se le han presentado? (%)**



## 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 \$284 millones y \$17.000 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas entre \$695 millones y \$13.889 millones, o número de empleados entre 11 y 200.

### Cubrimiento

Nacional (18 departamentos).

### Tipo de muestreo

Estratificado por sector y subsector económico, con selección aleatoria a partir del marco muestral.

### Tamaño de la muestra

1.625 empresas encuestadas

Tamaño	Comercio	Industria	Servicios	Muestra total
Pequeñas	313	618	287	1.218
Medianas	92	247	68	407
<b>Total</b>	<b>405</b>	<b>865</b>	<b>355</b>	<b>1.625</b>

### Margen de error

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

### Frecuencia

Semestral.

### Medición

Marzo – junio de 2012.

### 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 \$284 millones y \$17.000 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas entre \$695 millones y \$13.889 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:

1.861 empresas encuestadas.

Municipio	Comercio	Industria	Servicios	Muestra total
Bogotá	166	458	215	839
Cali	154	110	128	392
Medellín	149	219	139	507
Pereira	43	55	25	123
<b>Total</b>	<b>512</b>	<b>842</b>	<b>507</b>	<b>1.861</b>

### 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 2012.

### Realizado por

Ipsos-Napoleón Franco.

## Comité técnico

### **Banco Interamericano de Desarrollo – BID**

Carlos Novoa

### **Bancóldex**

Doris Arévalo

María José Naranjo

Camilo Ernesto Varela

Cristina Vargas

### **Banco de la República**

Eliana González

### **Anif**

Alejandro Vera

Sandra Zamora

Ana María Zuluaga

María Inés Vanegas · Publimarch Ltda.

### **Ipsos-Napoleón Franco**

Javier Restrepo

Ana María Escobar

---

Diseño y producción electrónica: Tatiana Herrera

Diseño de carátula: Luz Stella Sánchez

Informes: [avera@anif.com.co](mailto:avera@anif.com.co)

[szamora@anif.com.co](mailto:szamora@anif.com.co)