

P LA GRAN ENCUESTA PYME

ISSN 1909-4175

PRIMER SEMESTRE 2013



LECTURA NACIONAL



LECTURA REGIONAL



Firma Encuestadora:



—Napoleón Franco

INFORME DE RESULTADOS

Presentación

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras - Anif, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID, el Banco de la República y Bancóldex tienen el gusto de presentar los resultados de la Gran Encuesta Pyme correspondientes al primer semestre de 2013.

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

En esta tercera medición a nivel regional se incluyen los resultados de la profundización en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y, por segunda 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 2013 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 2.459 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.

En general, los resultados del primer semestre de 2013 de la Gran Encuesta Pyme reflejaron un deterioro en la percepción de los empresarios Pyme acerca de la evolución de sus negocios en el segundo semes-

tre de 2012, principalmente en los sectores de industria y comercio, mientras que en el sector de servicios la desaceleración fue menos pronunciada. Dicha dinámica en el sector Pyme no se observaba desde el coletazo de la crisis internacional en el segundo semestre de 2008. Por tamaño, aunque las empresas medianas reportan una tendencia más positiva que sus pares pequeñas, ambas experimentaron un descenso en sus principales indicadores. Cabe señalar que estos resultados van en línea con el menor ritmo en el crecimiento económico del país, el cual se ubicó en un 2.9% en el segundo semestre de 2012.

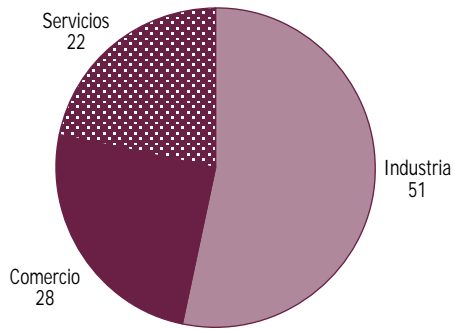
En cuanto a las perspectivas sobre la situación futura de sus negocios, se observa un descenso importante en los niveles de optimismo de los empresarios. Pese a esto, las expectativas de corto plazo lograron mantenerse en el plano positivo para los tres macrosectores que abarca la Encuesta.

Por otra parte, el Indicador Pyme Anif (IPA), que mide el clima de los negocios en el segmento Pyme, registró un deterioro de 4 puntos con respecto a lo observado en el segundo semestre de 2012. De este modo, el indicador alcanzó un valor de 57 y se ubicó en el plano denominado como bueno, pese a su tendencia decreciente. 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.

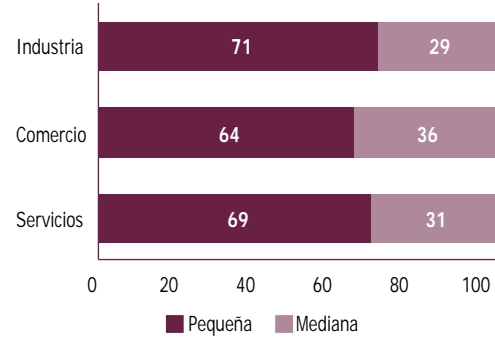
Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta Pyme, quienes a través de su apoyo técnico y económico han permitido su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre el importante segmento de las pequeñas y medianas empresas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

Distribución de la muestra total

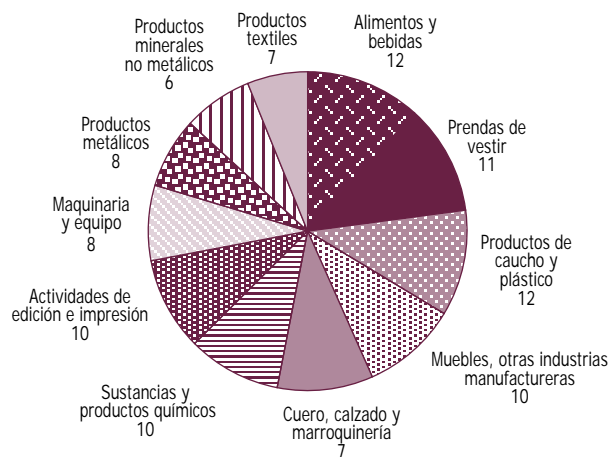
Distribución de la muestra (%)



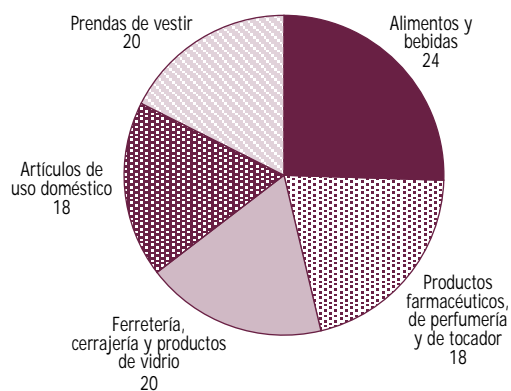
Distribución de la muestra por tamaño (%)



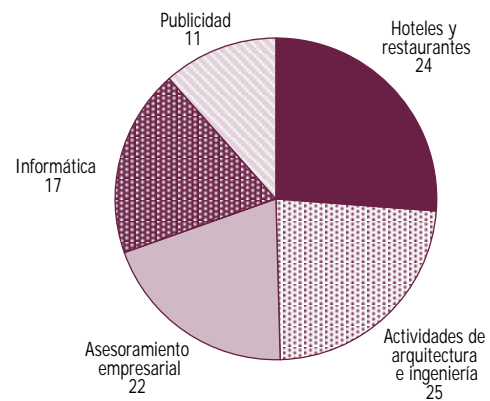
Distribución sectorial de la muestra de industria (%)



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 2013

Sector industria

La situación económica general de las Pymes industriales en el segundo semestre de 2012 presentó un deterioro significativo con respecto a lo observado en el segundo semestre de 2011, siendo éste el sector con el peor desempeño de los tres macrosectores analizados en la Encuesta. El porcentaje de Pymes industriales que reportaron una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2012 fue del 37%, inferior en 14 puntos porcentuales al observado un año atrás. Al mismo tiempo, la proporción de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño en el segundo semestre de 2012 alcanzó un 27%, siendo éste el registro histórico más alto desde el coletazo de la crisis internacional en el segundo semestre de 2008 (ver gráfico 1).

En particular, un 29% de las empresas industriales pequeñas reportó que su situación económica general en el segundo semestre de 2012 fue peor con respecto a la del primer semestre de 2012, un año atrás dicha cifra se ubicó en un 14%. De forma similar, un 21% de las empresas medianas afirmó que su situación se deterioró frente al 8% reportado para 2011-II (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 cayó en 28 puntos al pasar de 38 a 10 entre 2011-II y 2012-II, por debajo de su promedio histórico (30), (ver gráfico 3).

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2012 con respecto al primer semestre de 2012?

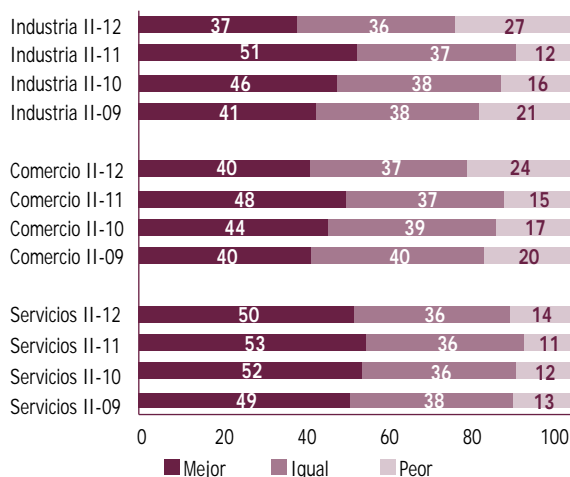
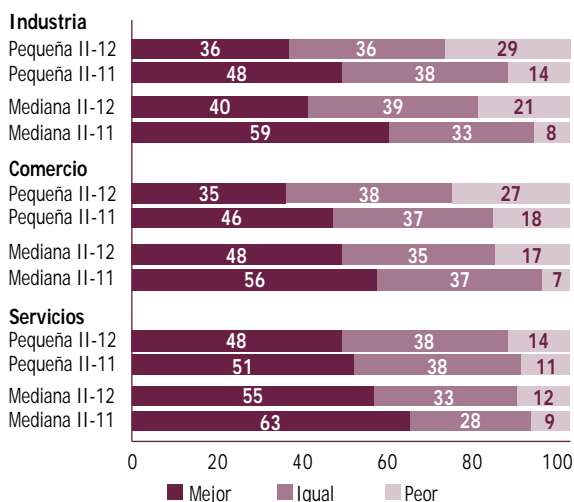


Gráfico 2. Situación económica general por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)



Al interior de la industria, las opiniones de los empresarios con respecto a su situación actual se mantuvieron en el plano positivo. Se destacan por presentar una percepción más favorable, muy por encima del promedio del sector, los subsectores de: muebles (balance de respuestas de 23); sustancias y productos químicos (19), y prendas de vestir (17). Por su parte, las ramas que se caracterizaron por presentar percepciones menos favorables fueron: productos textiles (-4); alimentos y bebidas (-3), y cuero, calzado y marroquinería (2).

Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial presentaron la misma tendencia negativa registrada

para la situación económica general. En efecto, el balance de respuestas se redujo de 36 a 12 entre 2011-II y 2012-II (ver gráfico 4), con lo cual se ubicó por debajo del promedio histórico de 28. En efecto, un 28% de las Pymes manifestó que sus ventas cayeron; sin embargo, fueron las empresas pequeñas las más afectadas pues dicho porcentaje alcanzó un 30% de las respuestas, mientras que en las medianas fue del 21% (ver gráfico 5).

Asimismo, en materia de pedidos, los resultados de la más reciente lectura de la Encuesta reflejan la pérdida de dinamismo en la demanda de las Pymes. En el caso de la industria, el balance de respuestas a esta pregunta se redujo en 23 puntos y pasó de 39

Gráfico 3. Situación económica general (Balance de respuestas)



Gráfico 4. Ventas (Balance de respuestas)

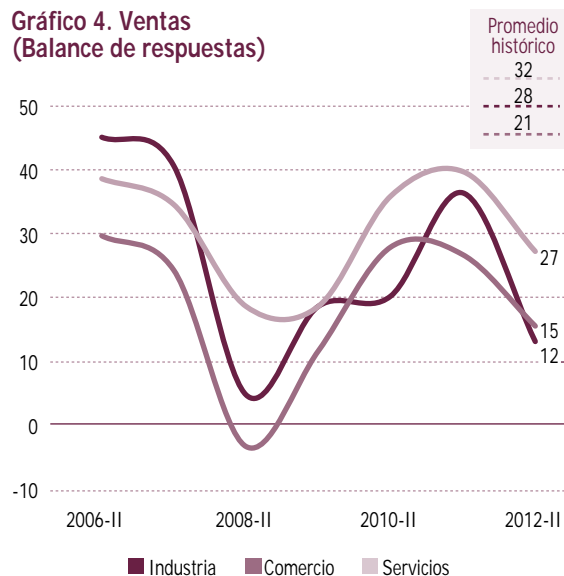


Gráfico 5. Ventas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)

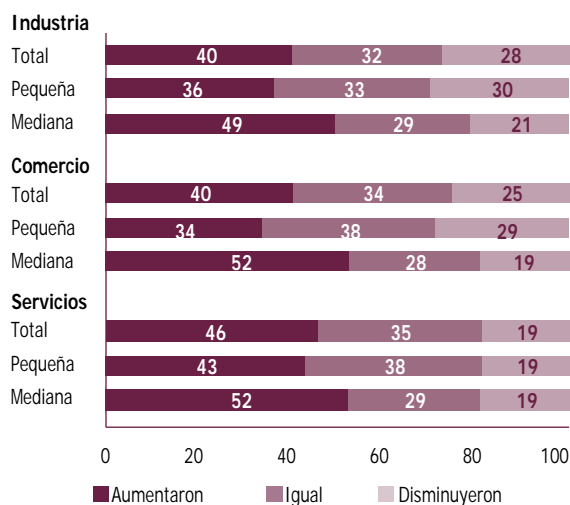
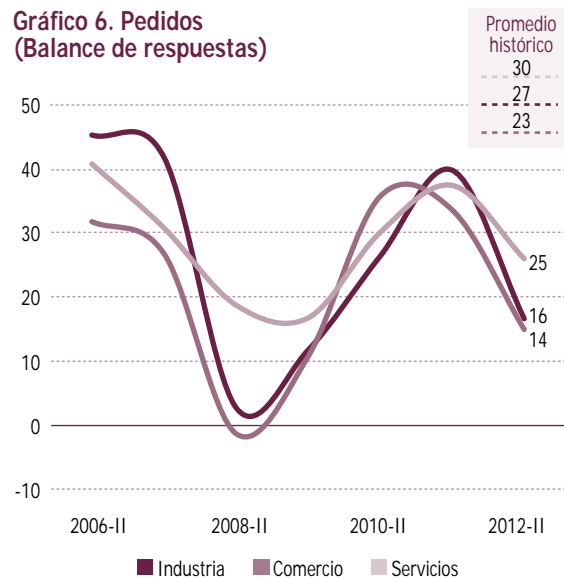


Gráfico 6. Pedidos (Balance de respuestas)



en 2011-II a 16 en 2012-II (ver gráfico 6). Por tamaño, las empresas pequeñas registraron un balance de respuestas de 12, mientras que para las medianas el balance fue de 24, en ambos casos dichas cifras representan menos de la mitad del valor observado un año atrás (ver gráfico 7).

Sin duda, los resultados de la Encuesta en materia de ventas y pedidos dan cuenta del difícil momento por el que atraviesa el segmento Pyme y particularmente la industria. En efecto, al cierre de 2012 la economía registró un crecimiento del PIB del 4% anual, siendo la industria el sector con el peor desempeño con una contracción del -0.5% anual. De igual forma, el consumo de los hogares se ha venido desaceleran-

do y alcanzó una tasa de crecimiento del 4.7% anual al cierre de 2012, frente al 5.9% observado en 2011.

Para el sector industrial Pyme, el nivel de existencias es adecuado en el 88% de los casos, similar al dato observado en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 8). De hecho, el porcentaje de empresas medianas que reportaron que sus existencias eran adecuadas es del 93% y en las pequeñas del 85%. Esto indica que las Pymes pudieron anticipar la desaceleración y continuaron regulando su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

El gráfico 9 muestra un descenso significativo en el balance de respuestas a la pregunta sobre el nivel de producción de las Pymes en el segundo semestre de 2012, pues éste cayó en cerca de 19 puntos durante el último año y se ubicó en 17. De acuerdo con los empresarios Pyme, un 23% redujo sus niveles de producción en el segundo semestre de 2012, aunque dicha contracción fue mayor en las empresas pequeñas donde un 25% la disminuyó frente al 19% observado en las empresas medianas.

El menor nivel de producción llevó a un descenso en la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI). En el segundo semestre de 2011, ésta se encontraba alrededor de un 85% para cerca del 50% de las Pymes industriales, mientras que en el segundo semestre de 2012 se ubicó en un 70%, siendo éste el registro histórico más bajo desde 2007-II (ver gráfico 10). Por tamaños, las pequeñas y medianas empresas también mantuvieron un nivel de producción entre el 50%-90% de su capacidad instalada (ver gráfico 11).

Gráfico 7. Pedidos por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)

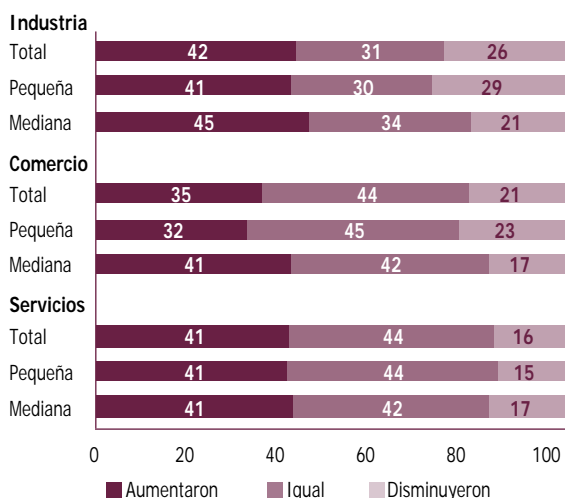


Gráfico 8. Existencias (%)

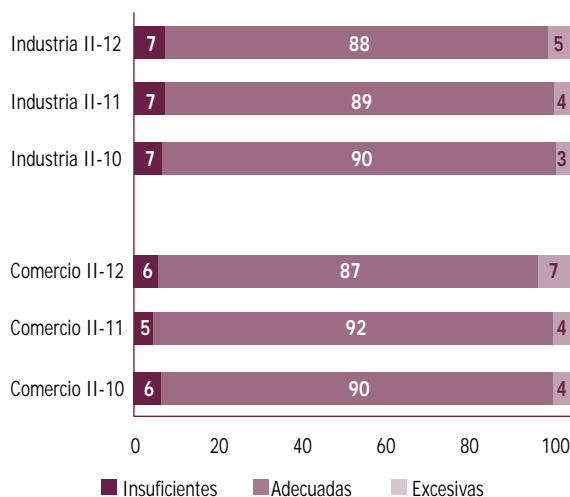
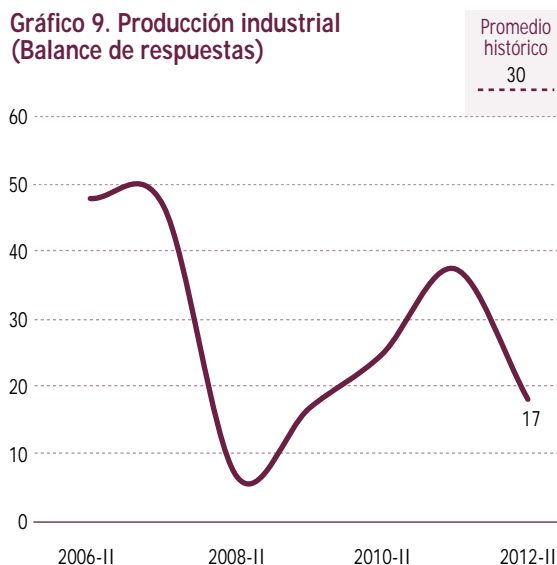


Gráfico 9. Producción industrial (Balance de respuestas)



Como consecuencia, los empresarios industriales se vieron obligados a reducir su inversión en maquinaria y equipo. El balance de respuestas a esta pregunta llegó a 11, menor en 4 puntos frente al observado en el segundo semestre de 2011 y alejándose de su promedio histórico de 18 (ver gráfico 12). Cabe señalar que el 71% de las empresas mantuvo constante la inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2012. Sin embargo, contrario a lo observado para el sector, las empresas medianas tuvieron un comportamiento favorable pues un 29% de ellas incrementó su inversión, superando el porcentaje observado en el segundo semestre de 2011 (25%).

De otro lado, en el sector manufacturero se observó un encarecimiento de los insumos productivos durante el segundo semestre de 2012. El balance de respuestas (32) a esta pregunta indica que el porcentaje de Pymes industriales que manifestaron haber sufrido un encarecimiento de sus insumos (42%) fue superior al de aquellas que reportaron una reducción en sus costos (10%), (ver gráfico 13). Vale la pena resaltar que el 48% 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 sufrieron un encarecimiento de sus costos (42%) fue similar a la de las medianas (41%), (ver gráfico 14).

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

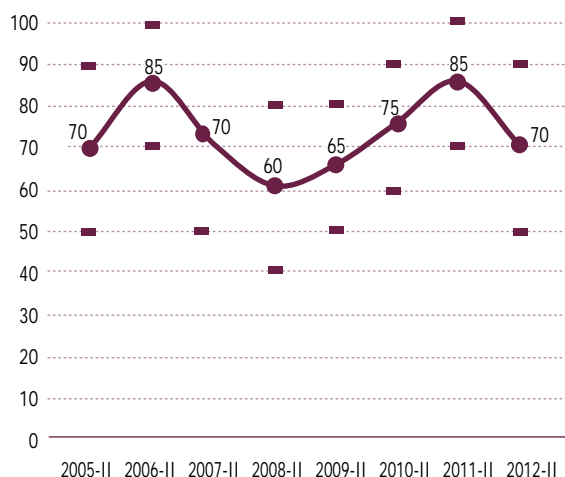


Gráfico 11. Utilización de la Capacidad Instalada por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (% de las Pymes industriales)



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

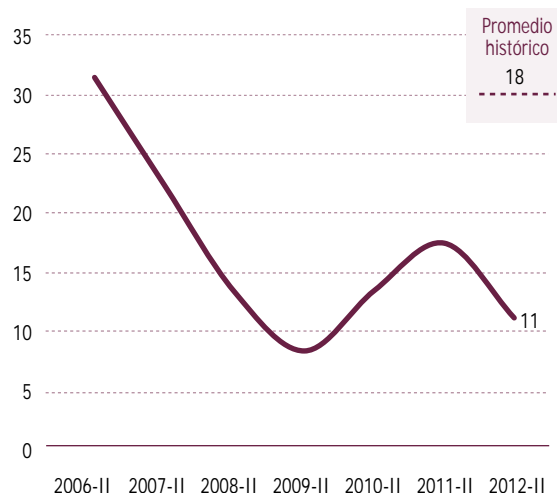
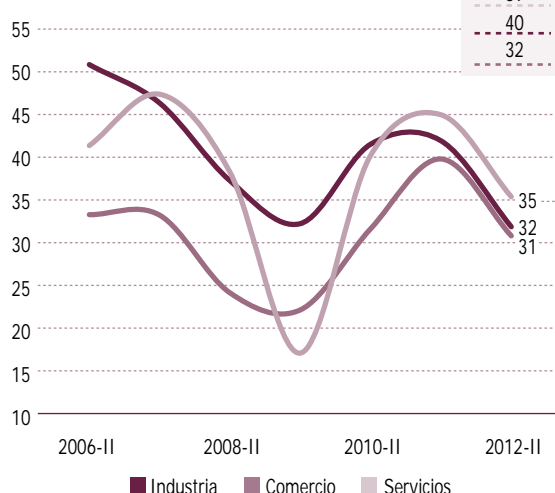


Gráfico 13. Costos (Balance de respuestas)



Lo anterior afectó negativamente los márgenes de ganancia, los cuales se ubicaron en el plano negativo, indicando que los empresarios no pudieron transferir el incremento en costos al precio del bien final. En el gráfico 15 se observa que en el caso de las Pymes industriales el balance de respuestas a esta última pregunta pasó de 19 en el segundo semestre de 2011 a -3 en igual semestre de 2012, muy por debajo de su promedio histórico (10). No obstante, dicha situación perjudicó en mayor medida a las empresas pequeñas pues su balance de respuestas cayó a -7, mientras que en las medianas fue de 7 (ver gráfico 16).

El empleo del sector industrial fue el más afectado dentro de los tres macrosectores analizados en la Encuesta, pues se ubicó en el plano negativo con un balance de respuestas de -1, el valor más bajo desde el segundo semestre de 2008. De hecho, la proporción de Pymes industriales que redujeron su planta de personal fue de un 20% en el segundo semestre de 2012, frente al 11% reportado un año atrás (ver gráfico 17). Dicha tendencia también se observa en las empresas pequeñas donde el 22% redujo su planta de personal. Sin embargo, en las medianas la proporción de empresas que incrementaron su planta de personal (27%) fue

Gráfico 14. Costos por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)

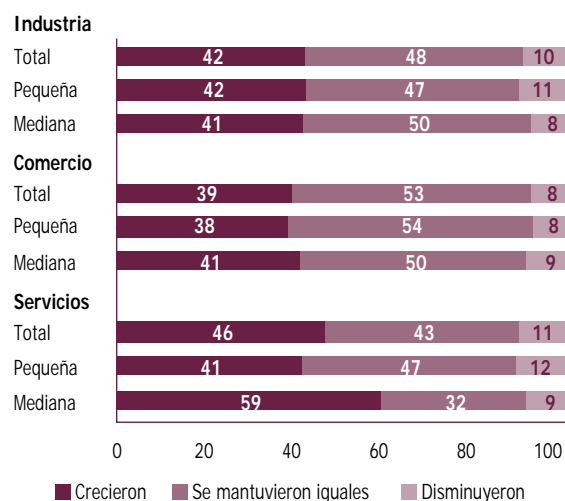


Gráfico 15. Márgenes (Balance de respuestas)

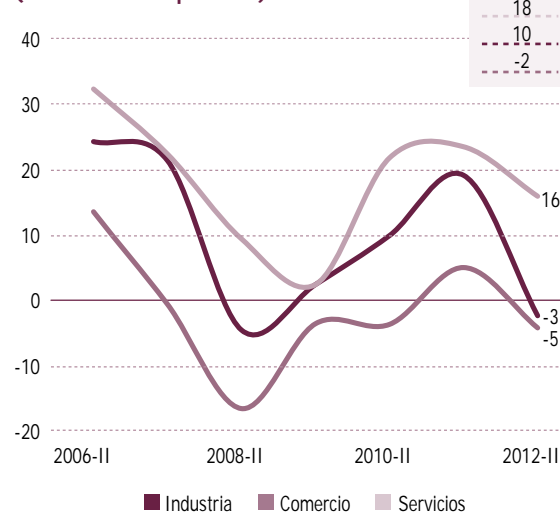


Gráfico 16. Márgenes por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)

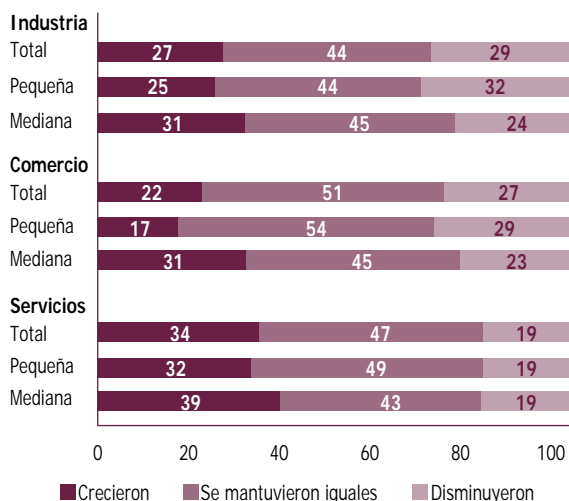
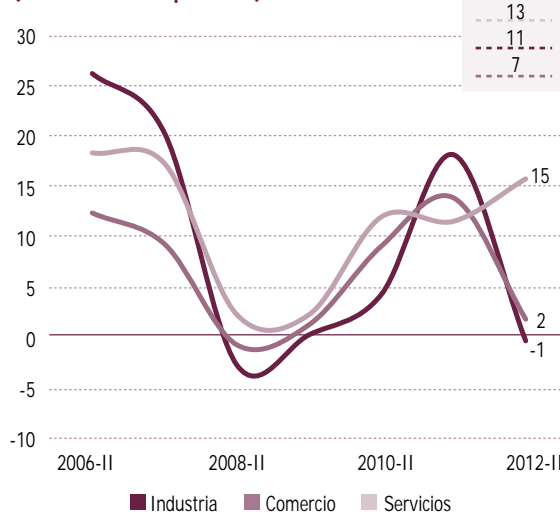


Gráfico 17. Empleo (Balance de respuestas)



superior a la de quienes la redujeron (17%), (ver gráfico 18).

Las Pymes industriales no se han caracterizado por ser un sector exportador y durante el segundo semestre de 2012 el porcentaje de empresas que no exportaron se incrementó en 6 puntos porcentuales con respecto a lo observado para el mismo período en 2011 y 2010 (ver gráfico 19). Entre las pequeñas empresas, un 82% manifestó que no exporta, mientras que en las medianas dicho porcentaje fue del 62%.

Finalmente, el principal problema que enfrentaron las Pymes manufactureras para el desarrollo de sus actividades en el segundo semestre de

2012 fue la falta de demanda. En efecto, el 32% de los empresarios identificó este hecho como el principal obstáculo cuando un año atrás dicha proporción se había reducido a sólo un 18% de las respuestas. La rotación de cartera se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 15% del total, similar a la registrada en 2011-II. Le siguen en el ranking el capital de trabajo insuficiente y el costo de los insumos, que obtuvieron un porcentaje del 11% y el 8%, respectivamente (ver gráfico 20). De hecho, tanto las empresas pequeñas como las medianas enfrentan problemas similares, pues la falta de demanda constituye el mayor obstáculo con un 33% y un 31% de las respuestas en cada una (ver gráfico 21).

Gráfico 18. Empleo por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)

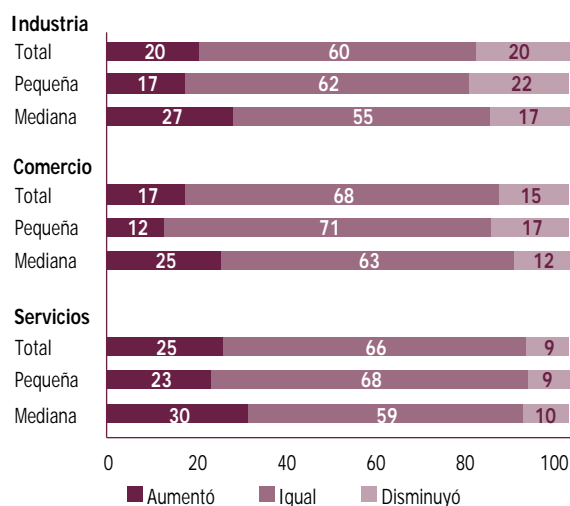


Gráfico 19. Exportaciones (%)

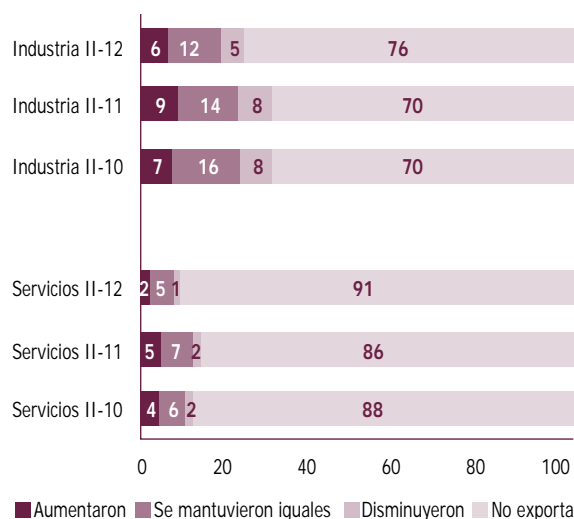


Gráfico 20. Sector industria: principal problema (%)

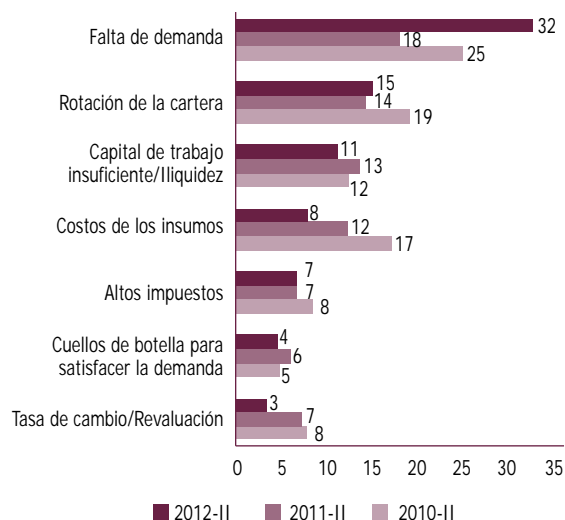
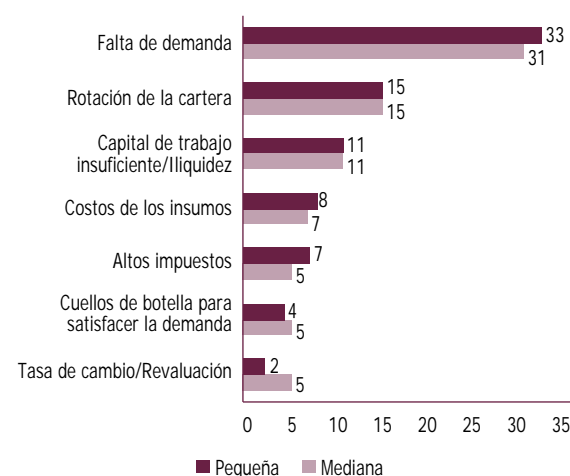


Gráfico 21. Sector industria: principal problema por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)



Resultados subsectores industria

Balance de respuestas*

Gráfico 22. Situación económica general



Gráfico 23. Volumen de ventas

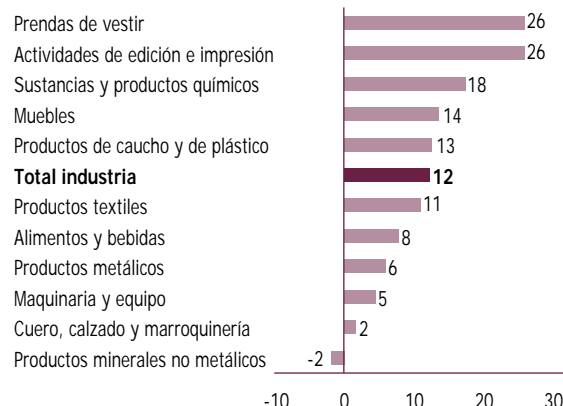


Gráfico 24. Volumen producido



Gráfico 25. Nivel de pedidos recibidos



Gráfico 26. Márgenes



Gráfico 27. Número de trabajadores



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Gráfico 28. Costos de producción

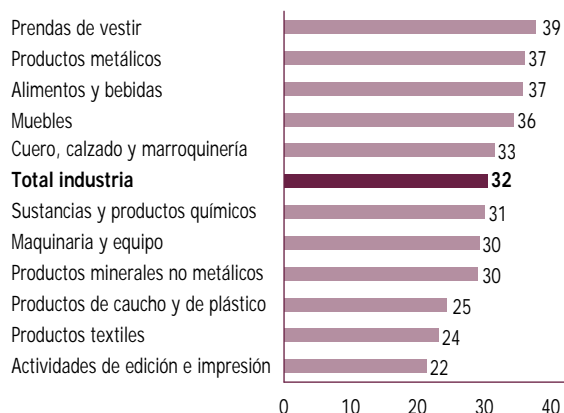


Gráfico 29. Inversión en maquinaria y equipo



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Sector comercio

Similar a lo observado para el sector industrial, los empresarios Pyme del sector comercio experimentaron un deterioro en su situación económica en el segundo semestre de 2012.

El 40% de los empresarios del sector comercio reportó una mejoría en su situación actual, mientras que el porcentaje de aquellos que opinaron lo contrario fue del 24%. Esto produjo un balance de respuestas de 16, es decir, 17 puntos por debajo de lo observado en el segundo semestre de 2011 (ver gráficos 1 y 3).

Por tamaño, se observó una diferencia significativa pues el porcentaje de empresas medianas de este sector que reportaron una mejoría en su situación económica actual fue del 48%, muy superior al 35% de las empresas pequeñas. No obstante, en ambos casos el balance de respuestas presentó un deterioro importante dado que para las empresas pequeñas éste cayó de 28 en 2011-II a 8 en 2012-II, mientras que para las medianas éste pasó de 50 a 31 en el mismo período (ver gráfico 2).

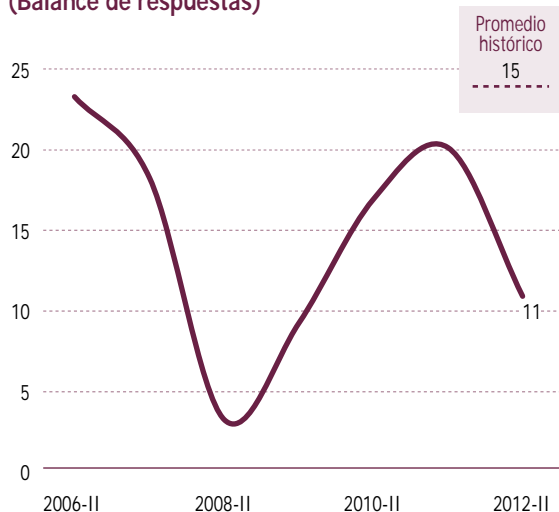
A nivel de subsectores, se destacan por su percepción favorable respecto a la evolución reciente de sus negocios los subsectores de: ferretería, cerrajería y productos de vidrio (balance de respuestas de 31) y productos farmacéuticos de perfumería

y de tocador (28). Por su parte, los sectores de prendas de textiles y vestir (3) y artículos de uso doméstico (6) tuvieron una percepción menos favorable, ubicándose por debajo del promedio histórico del sector (25).

La percepción de los comerciantes Pyme acerca de la evolución de la demanda también tuvo una tendencia decreciente durante el segundo semestre de 2012, aunque se mantiene en el plano positivo. En el caso de las ventas, el balance de respuestas mostró una caída importante al pasar de 26 a 15 para el total de Pymes comerciales entre 2011-II y 2012-II. Dicha desaceleración tuvo un mayor impacto en las empresas pequeñas donde un 29% de los encuestados manifestó que sus ventas disminuyeron frente al 19% reportado en las medianas (ver gráficos 4 y 5).

A nivel de pedidos, sólo un 35% de los empresarios experimentó un aumento en el segundo semestre de 2012, es decir 10 puntos porcentuales por debajo de lo reportado para el año anterior. En consecuencia, el balance de respuestas llegó a 14 alejándose de su promedio histórico de 23. De hecho, esta caída obedece tanto a las empresas pequeñas como a las medianas, pues en cada una el porcentaje de empresarios que percibieron un incremento en sus pedidos descendió en cerca de 11

Gráfico 30. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)



puntos porcentuales durante el segundo semestre de 2012 (ver gráficos 6 y 7).

En consecuencia, la superficie de ventas presentó una tendencia negativa, pues pese a que el 64% de las Pymes comerciales la mantuvo estable, el balance de respuestas a esta pregunta llegó a 11, 9 puntos por debajo de lo observado en el segundo semestre de 2011. Sólo un 20% de las empresas pequeñas incrementó su superficie de ventas y en las medianas lo hizo un 30% (ver gráfico 30). Lo anterior sugiere que, en general, los comerciantes pudieron ampliar su base de clientes al finalizar 2012, pero dicha expansión fue más moderada que la observada en 2011.

Por otro lado, el porcentaje de Pymes comerciales que calificaron como excesivo su nivel de existencias se ubicó en un 6%, similar al registrado un año atrás (ver gráfico 8). Por tamaño, se observan diferencias menores, el 7% de las empresas comerciales pequeñas consideró que sus existencias eran excesivas, al tiempo que este porcentaje fue de un 3% en las empresas medianas. Estos resultados indican que las Pymes pudieron anticipar la pérdida de dinamismo en la demanda y ajustaron sus inventarios.

En materia de costos de comercialización, los resultados de la última medición señalaron un incremento. El porcentaje de empresarios que reportaron

que esta variable se incrementó (39%) fue superior al de aquellos que señalaron una contracción (8%). Esto hizo que el balance de respuestas a la pregunta llegara a 31, valor que a su vez es cercano al promedio histórico de 32 en el sector (ver gráfico 13). Dicha tendencia fue similar entre pequeñas y medianas empresas, dado que un 38% de las empresas pequeñas reportó que sus costos aumentaron, frente a un 41% en las medianas (ver gráfico 14).

Respecto al margen de ganancias del sector, cabe recordar que durante el segundo semestre de 2011 éste había logrado salir del plano negativo en el que se encontraba desde el segundo semestre de 2007, ubicándose en 5. Sin embargo, dicha tendencia se reversó en el último año, dado que el porcentaje de empresas que experimentaron un decrecimiento en sus márgenes (27%) fue superior al de aquellas que percibieron un crecimiento (22%), lo cual dio como resultado un balance de -5 (ver gráfico 15). El descenso de este indicador se explica principalmente en las empresas pequeñas que reportaron un balance de respuestas de -12, frente a las medianas cuyo balance continuó en el plano positivo con 8 (ver gráfico 16).

El empleo del sector logró mantenerse en el plano positivo durante el segundo semestre de 2012. Mientras que un 68% de las Pymes mantuvo el número de trabajadores constante, sólo un 17% lo incrementó y un 15% lo redujo. Lo anterior llevó a un importante descenso en el balance de respuestas que pasó de 14 en 2011-II a 2 en 2012-II (ver gráfico 17). Si bien en las empresas pequeñas se dio una destrucción de empleo, pues éstas registraron un balance negativo de -5, en las medianas dicha variable fue de 13 (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 2012 (34% de los consultados), esto tanto para las empresas pequeñas como para las medianas. La falta de demanda recuperó el segundo lugar del ranking ya que el porcentaje de Pymes que señalaron éste como el principal problema se incrementó en 5 puntos porcentuales en 2012 con un 16% de las respuestas. Cabe señalar que para las empresas medianas la falta de demanda (18%) representó un mayor obstáculo en comparación con las pequeñas (13%), (ver gráficos 31 y 32).

Gráfico 31. Sector comercio: principal problema (%)

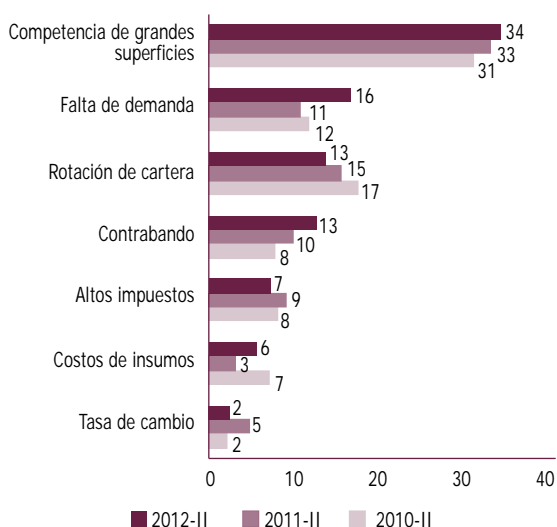
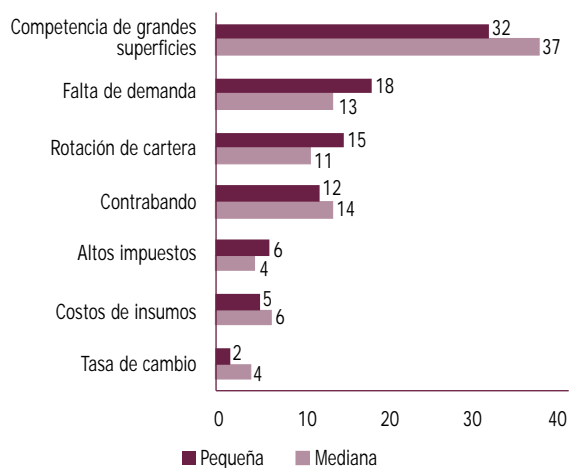


Gráfico 32. Sector comercio: principal problema por tamaño de empresa en el primer semestre de 2012 (%)



Resultados subsectores comercio

Balance de respuestas*

Gráfico 33. Situación económica general



Gráfico 34. Volumen de ventas



Gráfico 35. Nivel de pedidos recibidos



Gráfico 36. Márgenes comerciales

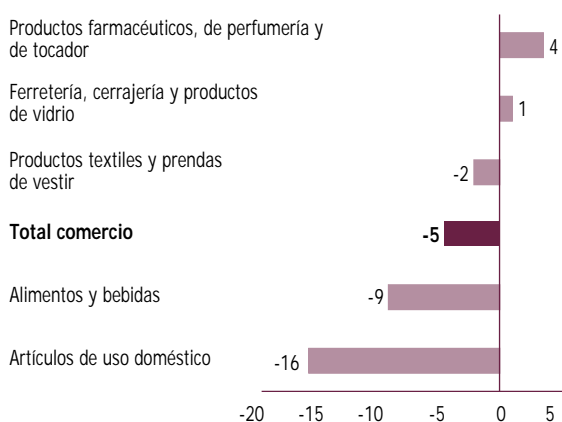


Gráfico 37. Número de trabajadores

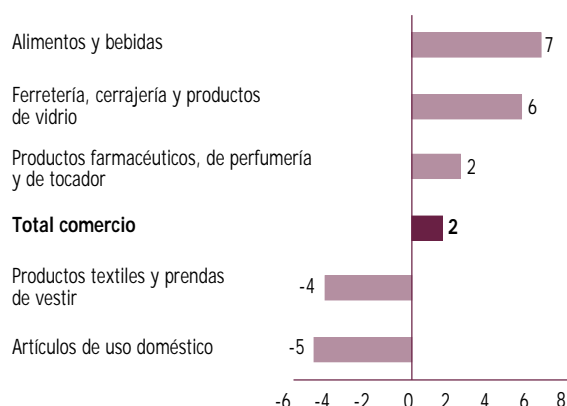


Gráfico 38. Costo de ventas



*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 2012 presentó una tendencia más favorable que la reportada en los sectores de industria y comercio. Así, el porcentaje de empresarios que vieron mejorar sus negocios llegó al 50% al tiempo que el de quienes indicaron lo contrario alcanzó un 14%. Lo anterior generó un balance de respuestas de 36, sólo 6 puntos por debajo de lo observado para igual período en 2011, constituyéndose en el más positivo de los sectores analizados (ver gráficos 1 y 3). La mejor percepción respecto a la situación económica actual en el sector servicios se concentró en las empresas medianas, donde el 55% indicó que ésta fue más favorable, mientras que en las empresas pequeñas tal porcentaje alcanzó un 48% (ver gráfico 2).

Al interior del sector, los subsectores de asesoría empresarial; actividades de arquitectura e ingeniería, y publicidad mostraron las percepciones más favorables con un balance de respuestas de 43 cada uno. En cambio, el subsector de hoteles y restaurantes tuvo el balance de respuestas más bajo con un valor de 14, muy por debajo del promedio histórico del sector (40).

Sin embargo, contrario a lo esperado, la percepción respecto a la demanda mostró un mayor deterioro en las Pymes de servicios. En efecto, el balance de respuestas sobre la evolución de las ventas en las pequeñas y medianas empresas pasó de 39 en 2011-II a 27 en 2012-II. Para las empresas pequeñas dicho balance fue de 24 (12 puntos por debajo del valor reportado un año atrás), mientras que para las medianas llegó a 33 (22 puntos por debajo del valor reportado un año atrás), (ver gráficos 4 y 5).

Por su parte, el balance de respuestas correspondiente a las órdenes de servicios también mostró un descenso importante, pues pasó de 37 en 2011-II a 25 en 2012-II (ver gráfico 6). Tanto en las empresas medianas (25) como en las pequeñas (25) el balance se mantuvo por debajo del promedio histórico del sector (30), (ver gráfico 7).

El 46% de las Pymes de servicios reportó haber sufrido un encarecimiento de sus costos de operación en el segundo semestre de 2012. Este porcentaje fue menor en 6 puntos porcentuales con respecto al mismo semestre de 2011. A su vez, un 11% reportó una disminución en tales costos, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 7%. Esto llevó a una caída en el balance de respuestas de 9 puntos con respecto a 2011-II (ver gráfico 13). Por tamaño de empresas se observan algunas diferencias, de hecho, el porcentaje de empresas pequeñas y medianas que reportaron un incremento en sus costos fue del 41% y del 59%, respectivamente (ver gráfico 14).

Pese a la tendencia decreciente en los costos, el comportamiento de los márgenes de ganancia mostró una tendencia negativa durante el segundo semestre de 2012, lo que sugiere que los empresarios del sector servicios ajustaron a la baja el precio de los servicios prestados. Con esto, el balance de respuestas correspondiente al margen de ganancias presentó un descenso y pasó de 23 a 16 entre 2011-II y 2012-II, no muy lejos de 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 20, mientras que en las pequeñas fue de 14. Cabe anotar que en ambas se presenta un descenso significativo frente a lo observado en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 16).

A diferencia de los indicadores antes mencionados, el empleo de las Pymes del sector servicios mantuvo una tendencia positiva frente a lo reportado en el segundo semestre de 2011. Aunque un 66% de las empresas mantuvo su planta de personal estable, el 25% la incrementó, lo cual generó un balance de respuestas de 15, superior en 4 puntos al observado un año atrás. Dicha tendencia se explica, principalmente, en la contratación por parte de las empresas me-

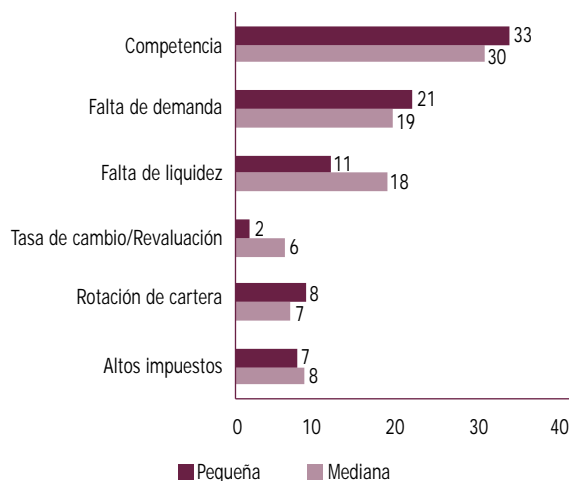
dianas, pues un 30% incrementó el número de trabajadores y sólo el 10% lo redujo (ver gráfico 18).

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 2012 fue la competencia (32% de los consultados). En segundo lugar se ubica la falta de demanda, problema que cobró mayor importancia en el último semestre con el 20% de las respuestas vs. el 13% reportado un año atrás. Al parecer, las empresas pequeñas se vieron más afectadas por el menor dinamismo de la demanda (21%) en comparación a las medianas (19%), (ver gráficos 39 y 40).

Gráfico 39. Sector servicios: principal problema (%)



Gráfico 40. Sector servicios: principal problema por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012 (%)



Resultados subsectores servicios

Balance de respuestas*

Gráfico 41. Situación económica general

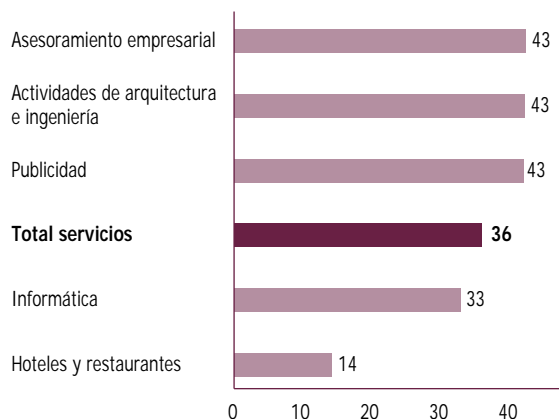


Gráfico 42. Volumen de ventas

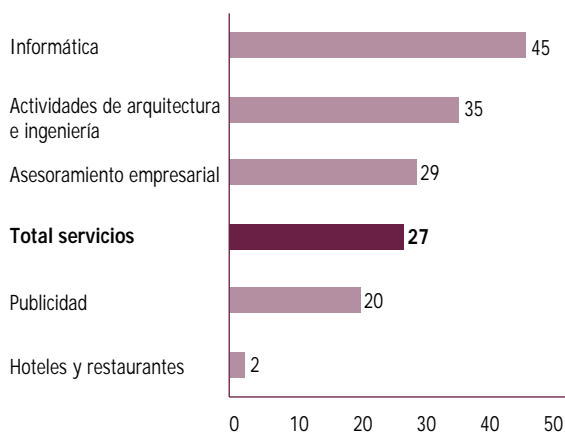


Gráfico 43. Volumen de órdenes de servicio

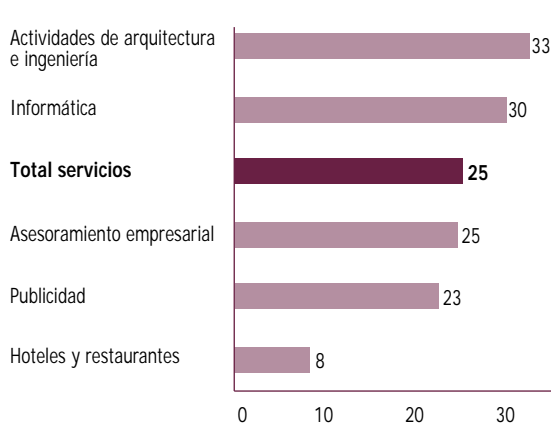


Gráfico 44. Número de trabajadores directos

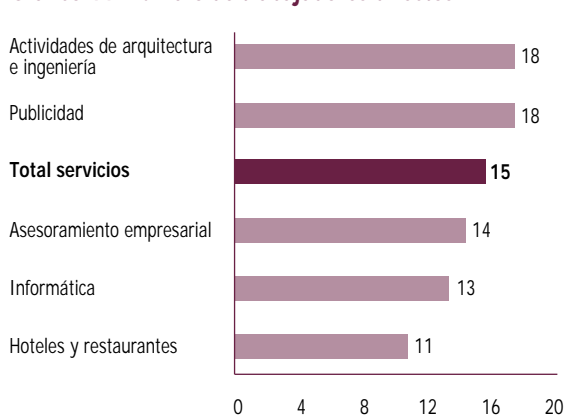


Gráfico 45. Número de trabajadores indirectos

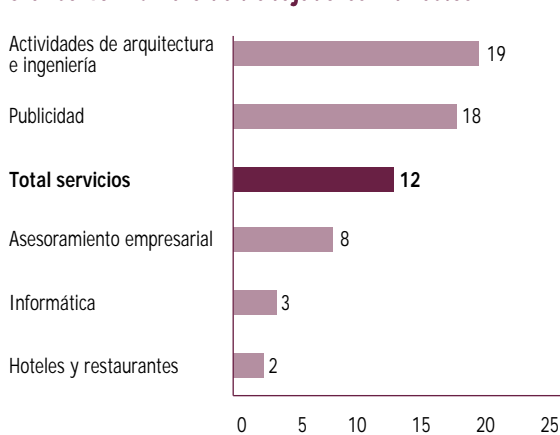


Gráfico 46. Costos de operación

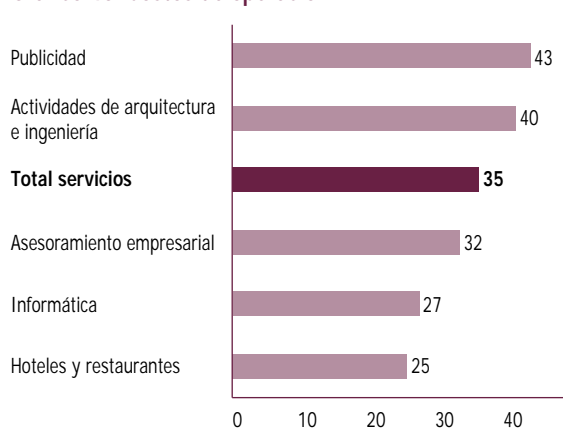
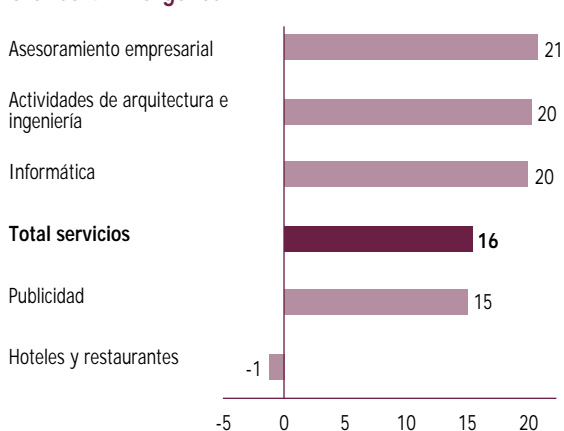


Gráfico 47. Márgenes



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Perspectivas

Primer semestre de 2013

Sector industria

Pese al menor dinamismo económico, los empresarios del sector industrial siguen siendo optimistas respecto al desempeño futuro de sus negocios, aunque se observó un claro descenso en las expectativas. Así, el 36% de los encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2013 sería favorable, mientras que un año atrás esta proporción había sido del 47%. Por su parte, la proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general se incrementó al pasar del 7% al 15% entre 2012-I y 2013-I (ver gráfico 48). En las empresas medianas se observa un mayor optimismo, ya que las perspectivas positivas alcanzaron un 45% frente a sus pares pequeñas donde dichas perspectivas sólo llegaron a un 32% (ver gráfico 49).

A nivel de subsectores se destacan: alimentos y bebidas (con un balance de respuestas de 32), productos metálicos (30) y sustancias y productos químicos (26). Por el contrario, los subsectores de prendas de vestir (8), actividades de edición e impresión (9) y cuero, calzado y marroquinería (11) mostraron ex-

pectativas menos positivas frente a su situación económica general en el corto plazo.

Los empresarios también fueron menos optimistas en sus expectativas de producción industrial. Un 35% afirmó que ésta se incrementaría frente a un 29% que esperaba lo contrario, en consecuencia el balance de respuestas se ubicó en 6, 20 puntos por debajo de su promedio histórico (ver gráfico 50). Este comportamiento se observa tanto en las empresas pequeñas (con un balance de 4) como en las medianas (13), donde el balance de respuestas tuvo un descenso de 30 puntos en cada una durante el último año.

En línea con lo anterior, los resultados más recientes de la Encuesta evidencian que los empresarios industriales del segmento Pyme registraron un descenso importante en sus expectativas sobre la evolución futura del nivel de pedidos. El balance de respuestas a esta pregunta se ubicó en 11, cuando un año atrás llegaba a 37 (ver gráfico 51). A su vez, las empresas pequeñas fueron menos optimistas

Gráfico 48. Desempeño general de la empresa (%)

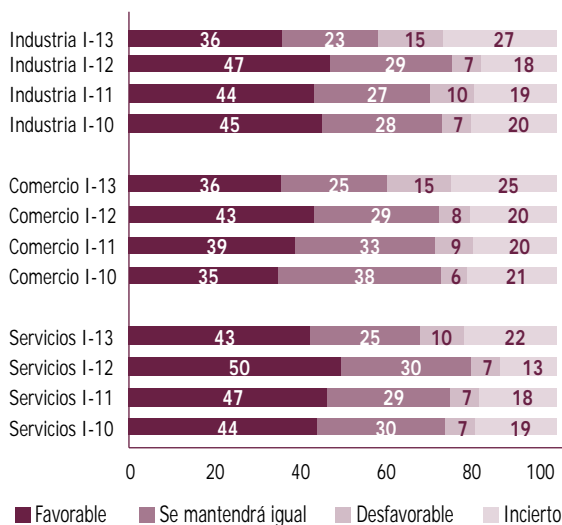
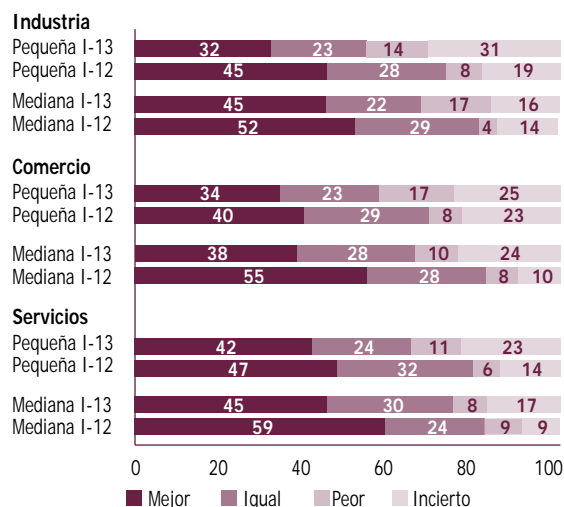


Gráfico 49. Desempeño general por tamaño de empresa en el primer semestre de 2013 (%)



pues un 36% esperaba un incremento en sus pedidos, mientras que en las medianas dicho porcentaje fue del 41% (ver gráfico 52)

Al interior de la industria los subsectores de sustancias y productos químicos y productos de caucho se mantienen como los más optimistas con respecto a su nivel de producción y volumen de pedidos recibidos. Por su parte, los sectores de productos minerales no metálicos, prendas de vestir y productos textiles se destacan por tener las expectativas menos favorables. Sobre estos últimos sectores cabe señalar que la cadena de moda se ha visto gravemente afectada por la competencia de productos asiáticos que

entran al país a precios muy bajos, frente a los cuales no pueden competir los industriales nacionales. A esto se suma el fortalecimiento de marcas de ropa extranjera y almacenes de gran formato, que despiertan el interés de los compradores por consumir este tipo de bienes.

Por último, dado el menor optimismo en las expectativas sobre situación económica general, producción y ventas, los empresarios del sector anticipaban que sus niveles de inversión en maquinaria y equipo se reducirían en el primer semestre del año (16% de los consultados). De este modo, el balance de respuestas correspondiente a la pregunta se ubicó en 9 (gráfico 53).

Gráfico 50. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)

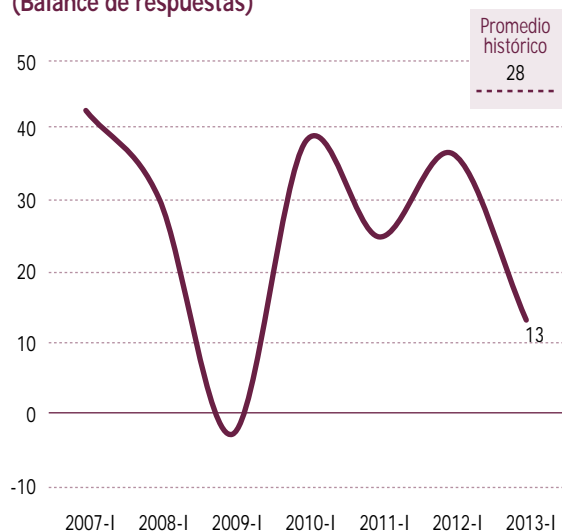


Gráfico 51. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

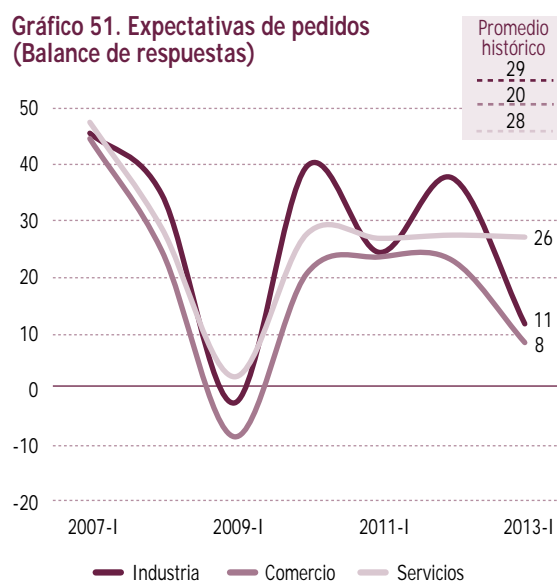


Gráfico 52. Expectativas de pedidos por tamaño de empresa en el primer semestre de 2013 (%)

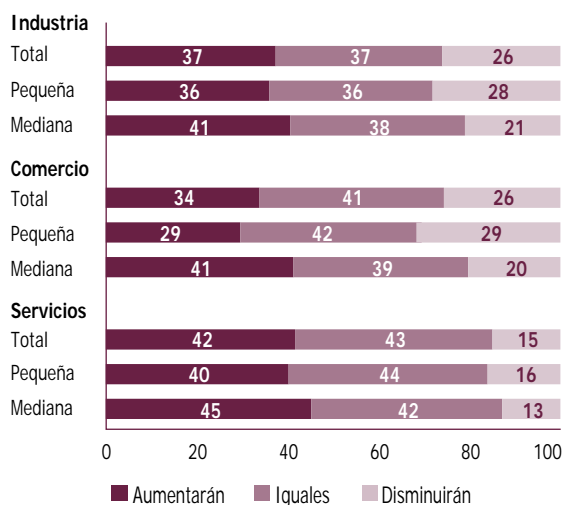
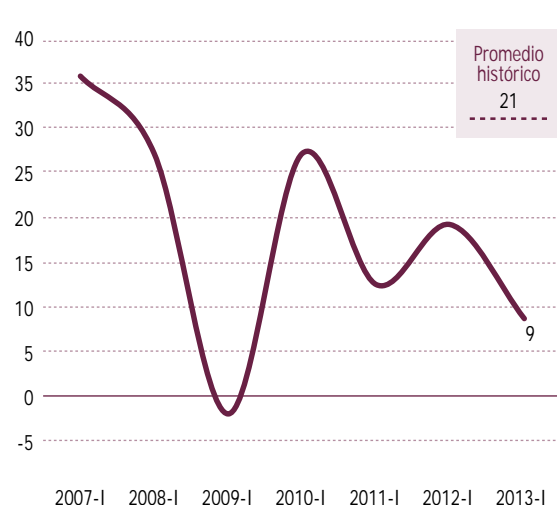


Gráfico 53. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)



Resultados subsectores industria

Balance de respuestas*

Gráfico 54. Situación económica general



Gráfico 55. Volumen de producción



Gráfico 56. Nivel de pedidos recibidos



Gráfico 57. Inversión en maquinaria y equipo



Gráfico 58. Ventas



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Sector comercio

Las Pymes comerciales, al igual que en el sector industrial, experimentaron un descenso en sus expectativas frente a la situación económica general de sus empresas. En efecto, el 36% esperaba que el desempeño fuese favorable en el primer semestre de 2013, 8 puntos porcentuales por debajo del registro del año anterior. Por su parte, el porcentaje de empresarios comerciales que anticipaban un deterioro en esta variable se incrementó, alcanzando un 15% de las respuestas (ver gráfico 48). Por tamaño, se observa que el porcentaje de empresas que anticipaban que su situación sería favorable descendió de un 40% en 2012-I a un 34% en 2013-I. Asimismo, en las medianas la variación fue del 55% al 38% en igual período (ver gráfico 49).

Al desagregar las respuestas por subsectores, encontramos que dentro de los más optimistas se encuentran los de productos farmacéuticos y ferreterías, con un balance de respuestas con respecto a la situación económica general de 37 y 27, respectivamente, superando así el promedio del sector (21).

Por el contrario, los subsectores de artículos de uso doméstico y prendas de vestir registraron un menor balance, 14 y 10, respectivamente (ver gráfico 60).

Por último, los resultados de la Encuesta muestran una moderación en las expectativas de las Pymes comerciales a nivel de demanda. El balance de respuestas correspondiente al nivel de ventas cayó a 9, el nivel más bajo observado desde el primer semestre de 2009 cuando las expectativas eran negativas. En las empresas pequeñas dicha variable tomó un valor de 2 y en las medianas de 20. En ambos casos el descenso superó los 22 puntos frente a lo esperado para el primer semestre de 2012 (ver gráficos 59 y 60).

En el caso de los pedidos, el balance de respuestas de las Pymes del sector estuvo 12 puntos por debajo de su promedio histórico (20) y se ubicó en 8. En este caso, un 29% de las empresas pequeñas esperaba que éstos se redujeran, mientras que en las empresas medianas lo hacía un 20% (ver gráficos 51 y 52).

Gráfico 59. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)

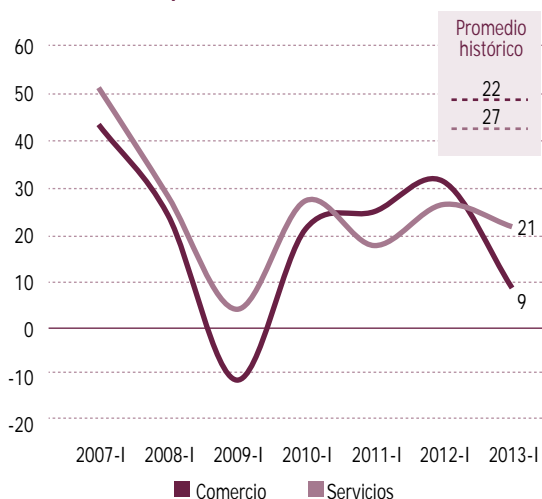
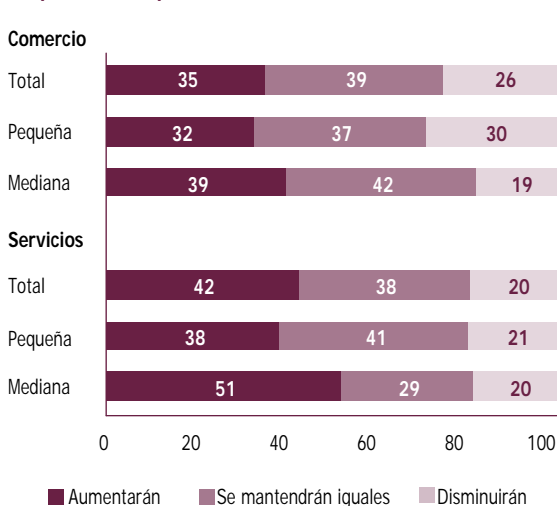


Gráfico 60. Expectativas de ventas por tamaño de empresa en el primer semestre de 2013 (%)



Resultados subsectores comercio

Balance de respuestas*

Gráfico 61. Situación económica general



Gráfico 62. Volumen de ventas



Gráfico 63. Nivel de pedidos recibidos



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Sector servicios

Los empresarios del sector servicios presentan las perspectivas sobre situación económica general más favorables dentro los tres macrosectores analizados en la Encuesta. En efecto, el 43% de los empresarios del sector manifestó que el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2013 sería favorable, mientras que en industria y comercio sólo lo hizo un 36%. No obstante, esta cifra es inferior al 50% reportado un año atrás. El menor optimismo de las Pymes de servicios vino acompañado por un mayor grado de incertidumbre respecto al futuro cercano

de sus negocios (13% de los consultados en 2012-I vs. 22% en 2013-I), (ver gráfico 48). Por tamaño, se observa que las empresas medianas reportaron un mayor descenso en sus expectativas favorables al pasar de un 59% de los encuestados en 2012-I a un 45% en 2013-I. Entre tanto, para las pequeñas la desaceleración fue menor al pasar del 47% al 42% en el mismo período (ver gráfico 49).

Dentro del macrosector de servicios todos los subsectores presentaron balances de respuestas po-

sitivos a las preguntas acerca de sus expectativas de corto plazo. Particularmente, en los subsectores de actividades de arquitectura e informática, se observa un mayor optimismo con un balance de respuestas sobre su situación económica general de 37 cada uno. Por el contrario, el subsector de hoteles y restaurantes presentó el balance menos favorable (17), alejándose del promedio del sector (32).

Con respecto a las ventas y pedidos, las expectativas de los empresarios del sector mostraron un leve descenso. En cuanto a las ventas, un 20% de los empresarios esperaba que éstas disminuyeran en el primer semestre de 2013, 4 puntos porcentuales por encima de lo observado en igual período de 2012. Así, el balance de respuestas a la pregunta pasó de 26 a 21 entre 2012-I y 2013-I (ver gráfico 59). Por

tamaño, las expectativas de ventas en las empresas medianas mantuvieron una tendencia positiva al incrementar su balance de respuestas en 2 puntos durante el período, en contraste con las empresas pequeñas que experimentaron una reducción de 8 puntos en su balance (ver gráfico 60).

En materia de pedidos, el balance de respuestas (26) se mantuvo relativamente estable con respecto al año anterior, acercándose a su promedio histórico (28), (ver gráfico 51). Cabe señalar que para las empresas pequeñas la proporción de encuestados que esperaban una disminución en sus pedidos se incrementó del 13% al 16% entre 2012-I y 2013-I, mientras que en las empresas medianas dicho porcentaje se redujo al pasar del 19% al 13% en igual período (ver gráfico 52).

Resultados subsectores servicios

Balance de respuestas*

Gráfico 64. Situación económica general

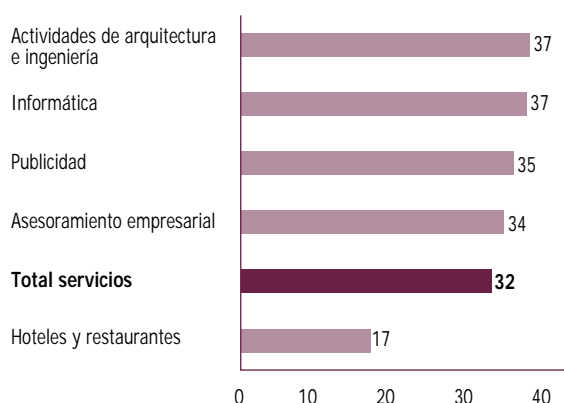


Gráfico 65. Volumen de ventas

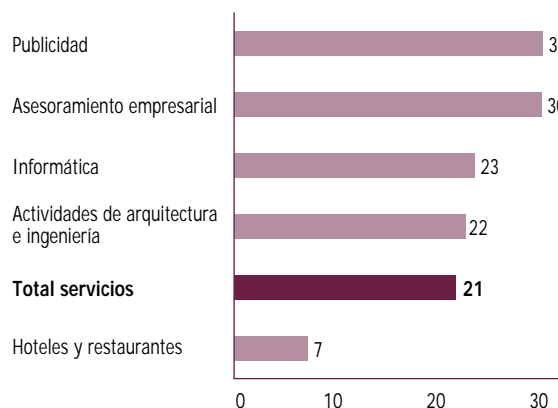
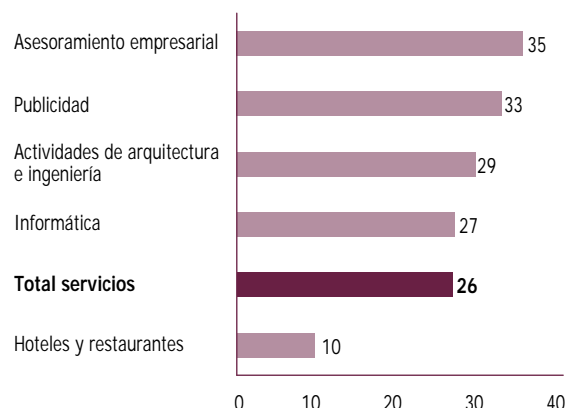


Gráfico 66. Volumen de órdenes de servicios



*Respuestas positivas – respuestas negativas

Financiamiento

En el sector industrial, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (47%) registró un descenso de 6 puntos porcentuales en el segundo semestre de 2012 con respecto al segundo de 2011. La misma tendencia decreciente se observó en las empresas pequeñas, donde el porcentaje de solicitudes de créditos cayó en 7 puntos porcentuales durante igual período, y en las medianas, donde lo hizo en 3 puntos porcentuales. En el sector de comercio, el porcentaje de Pymes que demandaron crédito se mantuvo constante en un 46%. Ello obedeció a un incremento en las solicitudes por parte de las empresas medianas (54% en 2011-II vs. 57% en 2012-II), mientras que en las pequeñas ocurrió lo contrario (44% en 2011-II vs. 40% en 2012-II). Una tendencia similar se observó en el sector servicios. Allí, el porcentaje de Pymes que solicitaron crédito (39%) fue cercano al observado el año anterior (41%). Sin embargo, las empresas medianas incrementaron sus solicitudes del 50% al 55% mientras que las pequeñas las redujeron al pasar del 39% al 33% (ver gráficos 67 y 68).

En el sector industrial sobresalió el subsector de productos de cuero, calzado y marroquinería por presentar el porcentaje de solicitud de crédito más alto (62%), seguido por alimentos y bebidas (55%), mien-

tras que en el subsector de actividades de edición e impresión sólo el 32% de los empresarios Pyme solicitó crédito bancario. En el macrosector de comercio, los porcentajes de solicitud fueron similares entre subsectores, pero sobresalieron las empresas de ferretería, cerrajería y productos de vidrio (54%) y de alimentos y bebidas (48%). Por su parte, al interior del sector servicios las empresas de actividades de arquitectura e ingeniería fueron las que más crédito solicitaron (47%), mientras que el subsector de publicidad presentó el porcentaje más bajo de solicitudes (28%).

En cuanto a las tasas de aprobación, éstas se mantienen altas en los tres macrosectores y no evidenciaron cambios significativos respecto a sus niveles históricos. De hecho, las tasas de aprobación llegaron a un 95% en el caso de los sectores de industria y de servicios, y a un 97% en el caso de comercio (ver gráfico 69). Cabe anotar que para las empresas pequeñas las tasas de aprobación estuvieron por debajo de sus pares medianas en los sectores de industria (94% vs. 96%), comercio (96% vs. 99%) y servicios, donde se observa el mayor diferencial (93% vs. 97%), (ver gráfico 70).

Por otra parte, entre el 5% (servicios) y el 14% (industria) de los créditos otorgados a las Pymes de los

Gráfico 67. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)

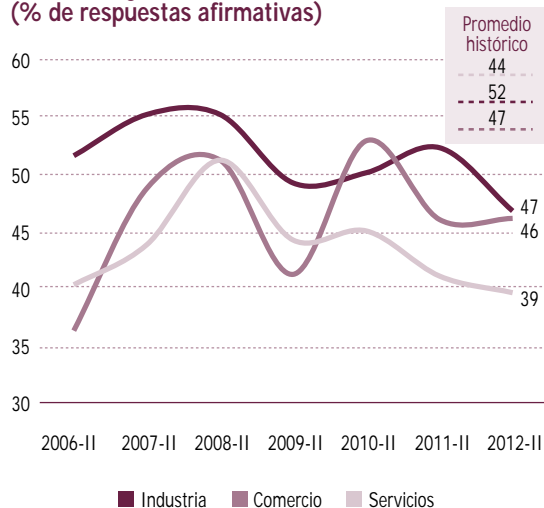
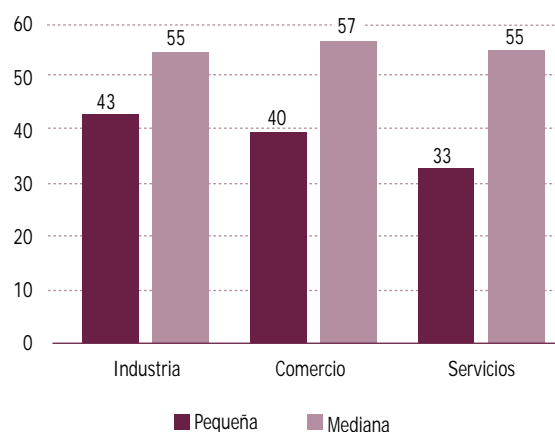


Gráfico 68. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)



tres macrosectores correspondió a líneas de redescuento, principalmente ofrecidas por Bancóldex y Finagro.

Con respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, la satisfacción expresada por los empresarios Pyme consultados fue alta con relación al plazo y al monto de las obligaciones. Respecto al plazo, en el sector industrial el mediano plazo fue el más solicitado (49%) y el más aprobado (47%). Sin embargo, en algunos casos las entidades financieras optaron por alargar la vida de los créditos, ya que un 24% de las solicitudes fue de largo plazo vs. un 26% de las aprobaciones. Lo contrario ocurrió en el sector comercio, pues aunque el me-

diano plazo fue el más solicitado (44%) y aprobado (43%), se acortó la vida de los créditos con un 37% de las solicitudes de corto plazo y un 39% de las aprobaciones. Algo similar ocurrió en el sector servicios, pues pese a que el plazo más solicitado fue el mediano plazo (40%), el corto plazo fue el que obtuvo el mayor porcentaje de aprobaciones (40%), (ver gráfico 71).

Entre el 89% (comercio) y el 93% (industria) de las Pymes se sintió satisfecha con el monto del crédito obtenido (ver gráfico 72). Estos resultados se consideran muy positivos y reflejan la armonización que existe entre el sector financiero y el productivo. En

Gráfico 69. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)

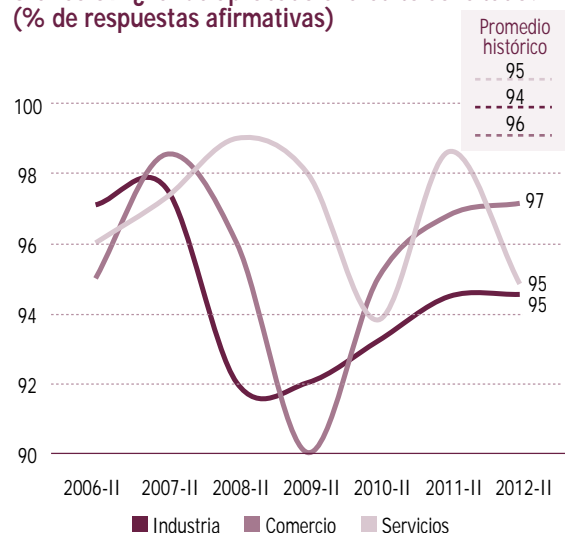


Gráfico 70. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)

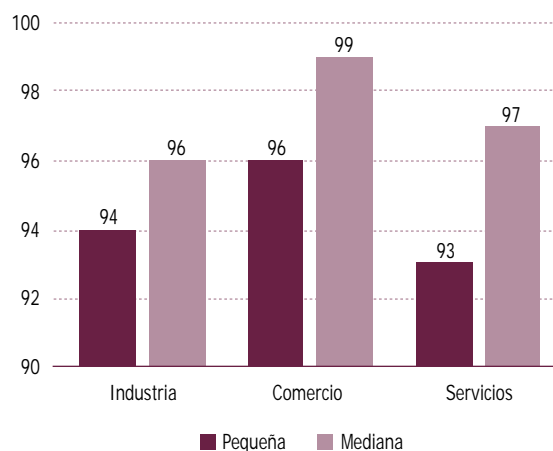
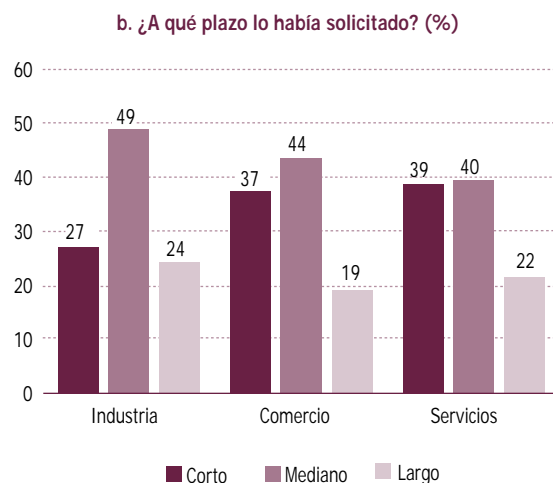
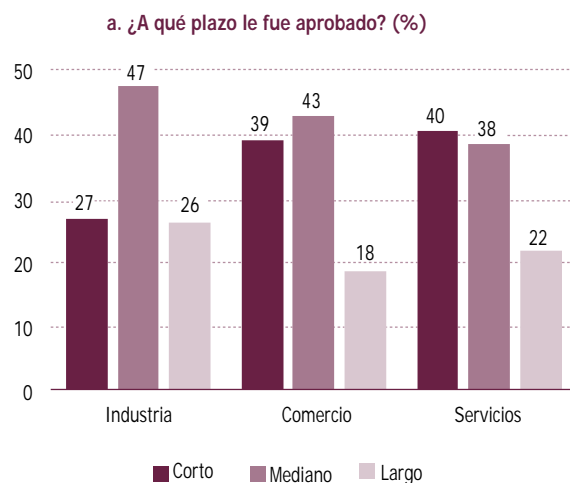


Gráfico 71.



consecuencia, los resultados a nivel de satisfacción de acuerdo con el tamaño de las empresas también son homogéneos, como se observa en el gráfico 73.

Los resultados a nivel de tasa de interés son mixtos, aunque el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2012 continuó siendo hasta DTF+4 puntos. En el caso de la industria, se observa un leve encarecimiento del crédito, pues el porcentaje de créditos otorgados a una tasa mayor a DTF+8 se incrementó en 3 puntos. Por tamaño, se observa

un mayor costo del crédito para las pequeñas empresas industriales, pues a un mayor porcentaje de éstas le fueron otorgados créditos a una tasa mayor a DTF+8 en comparación con sus pares medianas (ver gráficos 74 y 75).

De forma similar, en comercio la proporción de créditos otorgados a DTF+4 se redujo en 9 puntos porcentuales y la de créditos a una tasa DTF+8 lo hizo en 2 puntos, ello se tradujo en un incremento en los créditos otorgados a una tasa entre DTF+4 y DTF+8. También llama la atención que la tasa más común en-

Gráfico 72. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

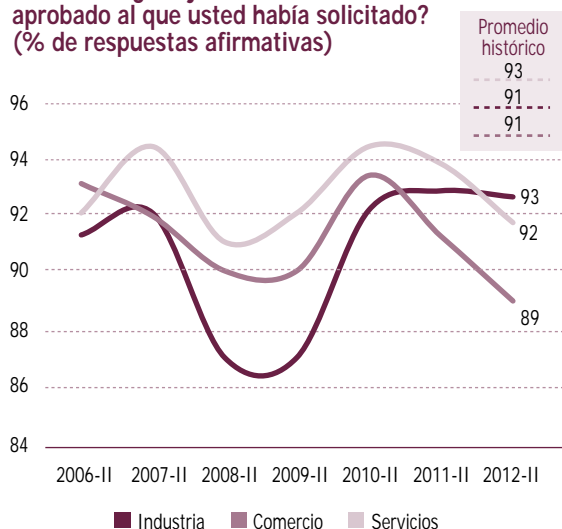


Gráfico 73. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)

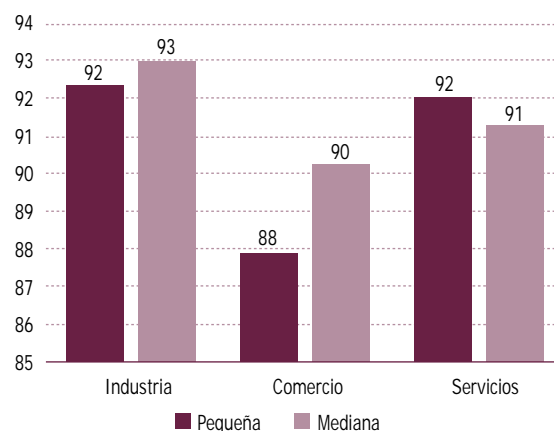


Gráfico 74. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

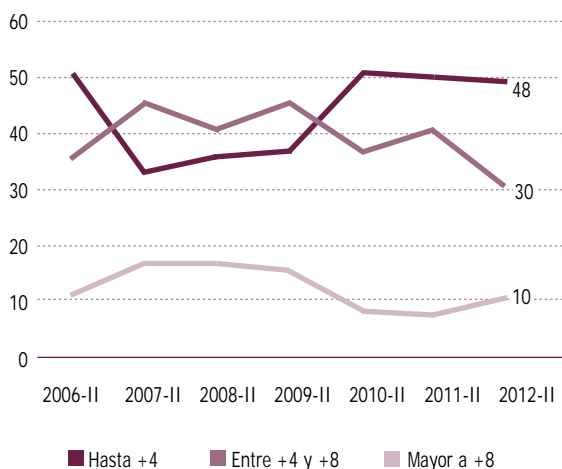
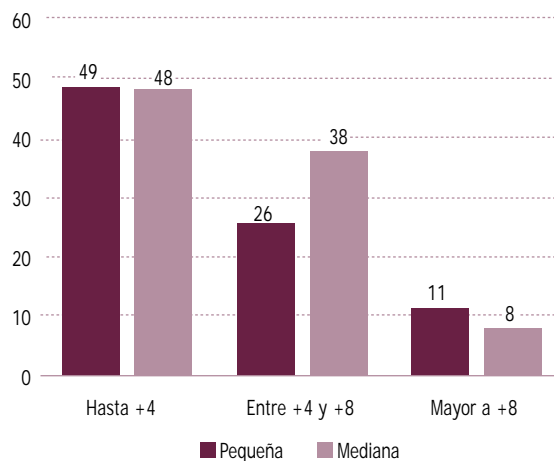


Gráfico 75. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (% por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)



tre las pequeñas empresas del sector fuese menor a DTF+4, mientras que en las medianas lo fue entre DTF+4 y DTF+8 (ver gráficos 76 y 77).

Entre tanto, en el sector servicios las tasas se mantuvieron relativamente estables con respecto a las observadas en el segundo semestre de 2011. Así, el rango de tasa más común fue hasta DTF+4 con un 53% de los créditos otorgados. Al analizar las tasas de los créditos por tamaño de empresa, no se observan diferencias significativas, lo que indica que las entidades financieras percibieron un riesgo

similar en las pequeñas y medianas empresas del sector (ver gráficos 78 y 79).

En consecuencia, la satisfacción respecto a la tasa de interés se mantuvo en niveles favorables, aunque se deterioró en los sectores de industria y comercio. En el caso de la industria, cabe recordar que en los últimos tres años se ha venido observando una tendencia decreciente en dicha variable, pues si bien los niveles de satisfacción llegaban a un 82% en 2010-II, en el mismo semestre de 2011 cayeron a un 71% y en la última medición de la Encuesta se ubicaron en un

Gráfico 76. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

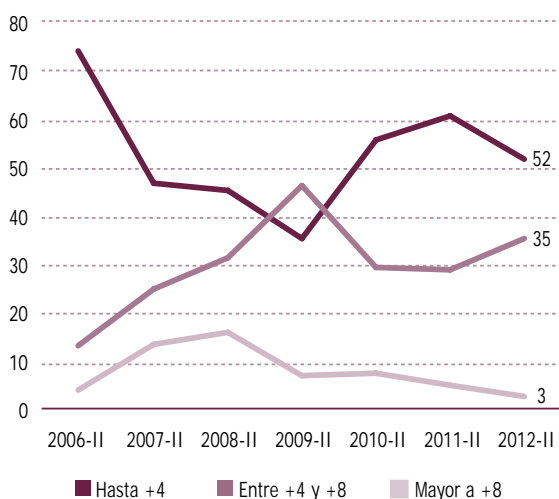


Gráfico 77. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (% por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)

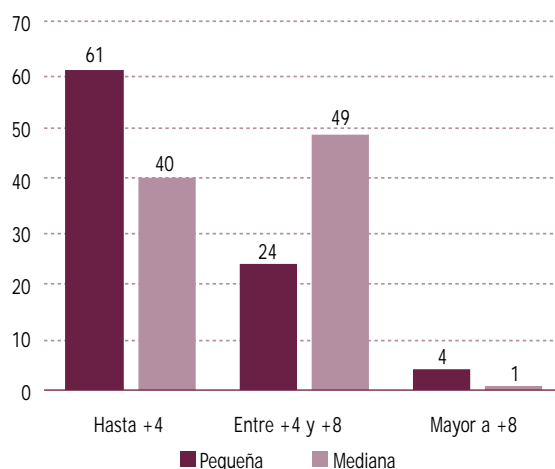


Gráfico 78. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

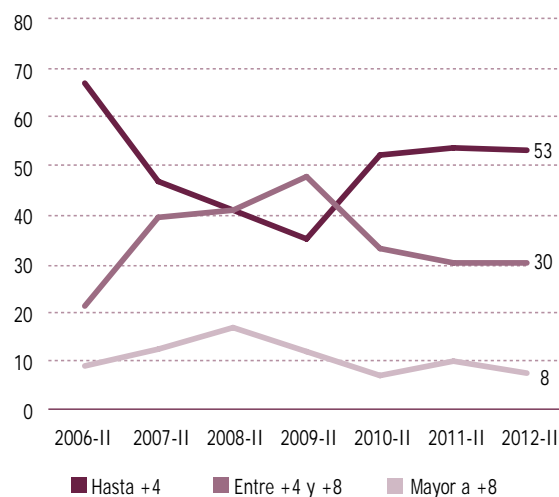
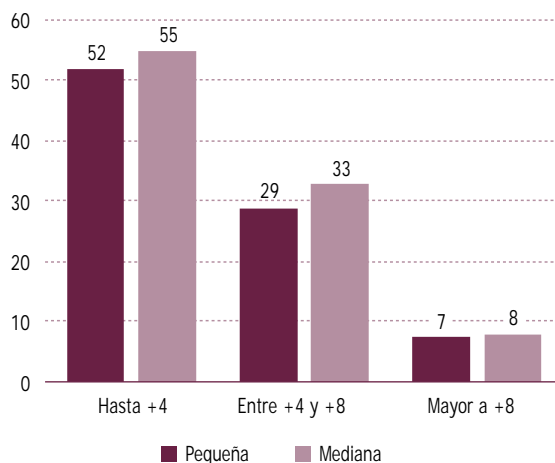


Gráfico 79. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (% por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)



69%. En comercio, el nivel de satisfacción respecto a la tasa pasó del 83% en 2011-II al 72% en 2012-II. Por el contrario, para las Pymes del sector servicios se observa un leve incremento al pasar del 75% en 2011-II al 77% en 2012-II (ver gráfico 80). Por tamaño de empresa, los resultados indican que las medianas mantienen un nivel de satisfacción similar en los tres macrosectores (alrededor del 77%), mientras que en las empresas pequeñas de industria y comercio se observan niveles de satisfacción más bajos alrededor del 67% (ver gráfico 81).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital

Gráfico 80. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

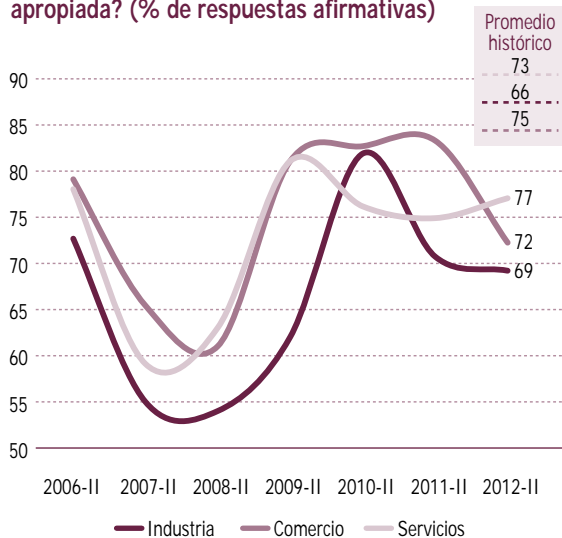
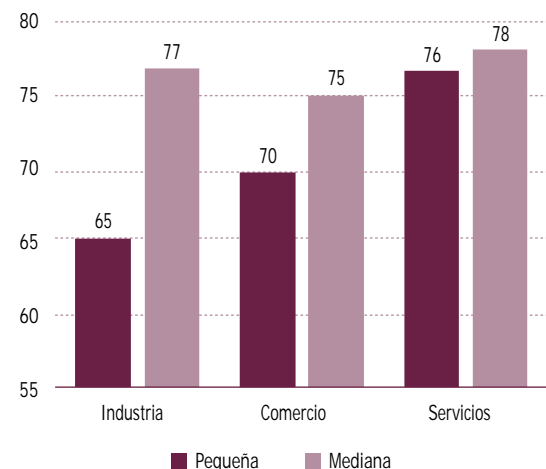


Gráfico 81. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas por tamaño de empresa en el segundo semestre de 2012)



de trabajo, alrededor del 74% en industria, un 77% en comercio y un 69% en servicios. En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal destino de los recursos. De hecho, el porcentaje de empresas que utilizaron estos recursos para la búsqueda de mejores condiciones de plazo, tasa o amortización de los créditos vigentes con intermediarios financieros fue del 23% en industria y del 30% en comercio y servicios. Asimismo, entre el 11% (industria) y el 17% (comercio y servicios) de las Pymes utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria y entre el 7% (comercio) y el 15% (industria) para remodelaciones o adecuaciones (ver gráfico 82).

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, un 54% en industria y un 56% en comercio no accedieron a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2012. No obstante, dicho porcentaje fue mucho mayor en las Pymes de servicios con un 70% de los consultados. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particularmente en el sector comercio (28%), pero también en industria (22%) y en servicios (14%). El uso de otras fuentes alternativas sigue siendo moderado, como en el caso del *leasing* (7% de las Pymes en promedio) y el *factoring* (7% de las Pymes en promedio). Por su parte, los recursos propios fueron la opción menos utilizada por las Pymes. Por tamaños, se observa que el porcentaje de empresas pequeñas que no acceden a otras fuentes de financiamiento es mayor que en las medianas en los sectores de industria (56% vs. 49%), comercio (57% vs. 43%), servicios (57% vs. 43%).

Gráfico 82. Los recursos recibidos se destinaron a: (%)

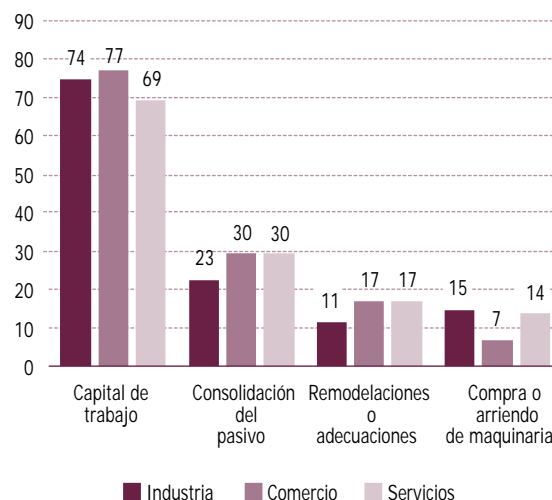
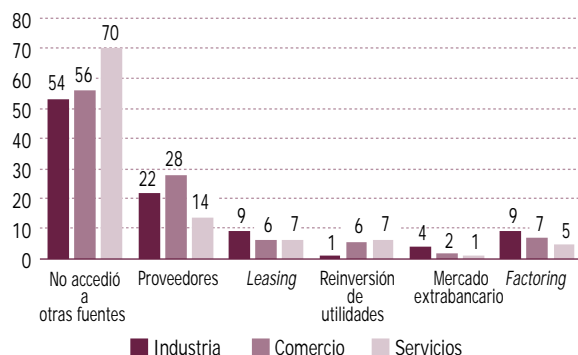
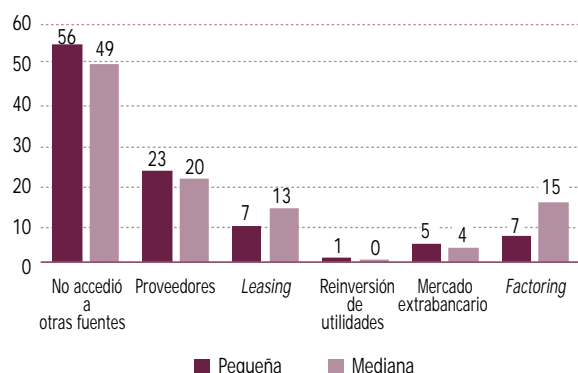


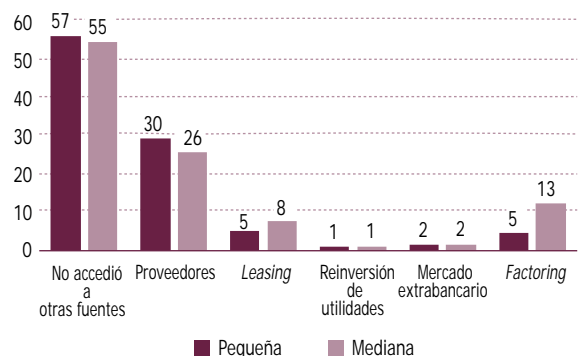
Gráfico 83. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)



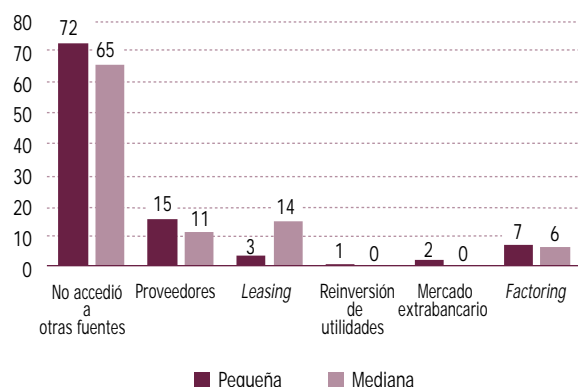
a. Industria (%)



b. Comercio (%)



c. Servicios (%)



vs. 55%) y en servicios (72% vs. 65%). A su vez, las empresas medianas de los tres macrosectores usan más herramientas alternativas de financiamiento como *leasing* y *factoring* (12% en promedio en cada uno) en comparación con sus pares pequeñas (ver gráfico 83).

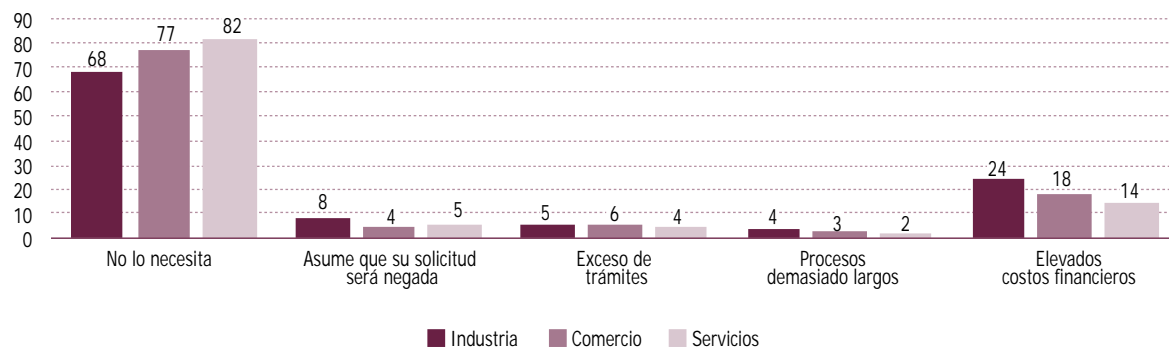
En la Encuesta también se indagó sobre las razones por la cuales las pequeñas y medianas empresas no usan *factoring*. La más común es el desconocimiento del producto con un 35% de las respuestas en industria, un 40% en comercio y un 42% en servicios. Sin embargo, otros motivos como el costo del producto, la afectación de la relación de la empresa con el comprador y el proceso operativo obtuvieron en promedio menos del 15% de las respuestas. Esto indica que otros motivos diferentes a los tradicionales impiden el mayor uso del *factoring* por parte de las Pymes (ver gráfico 84).

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 68% en industria, un 77% en comercio y un 82% en servicios), siendo esta proporción más alta para las empresas medianas que para las pequeñas en los sectores de industria (78% vs. 65%) y comercio (84% vs. 75%), lo que indica que las empresas medianas de estos sectores demandan menos crédito. En segundo lugar están los elevados costos financieros (un 24% en industria, un 18% en comercio y un 14% en servicios), los cuales, a su vez, constituyen un mayor impedimento para las empresas pequeñas que para las medianas (ver gráfico 85).

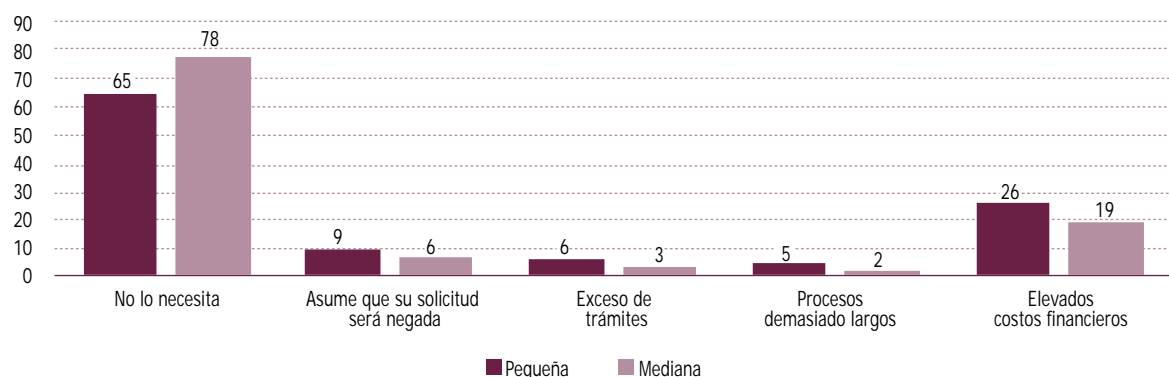
Gráfico 84. ¿Por qué razones su empresa no utiliza el factoring? (%)



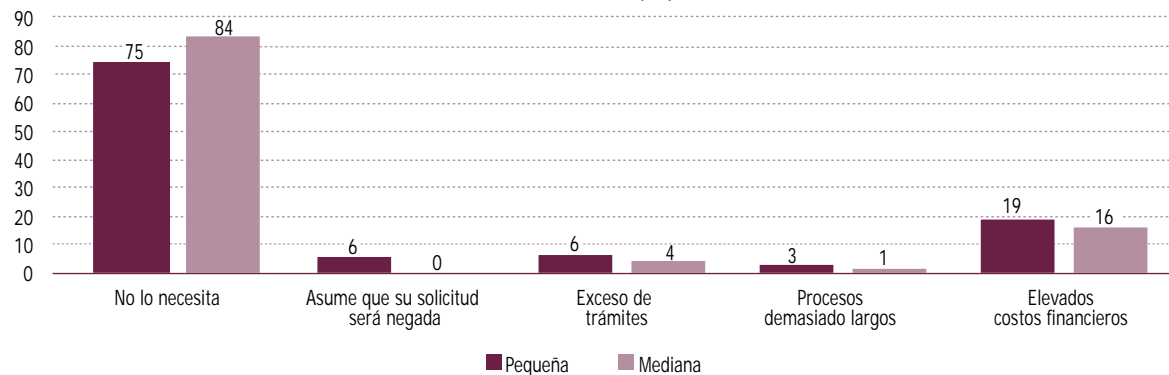
Gráfico 85. No solicitó crédito al sistema financiero porque: (%)



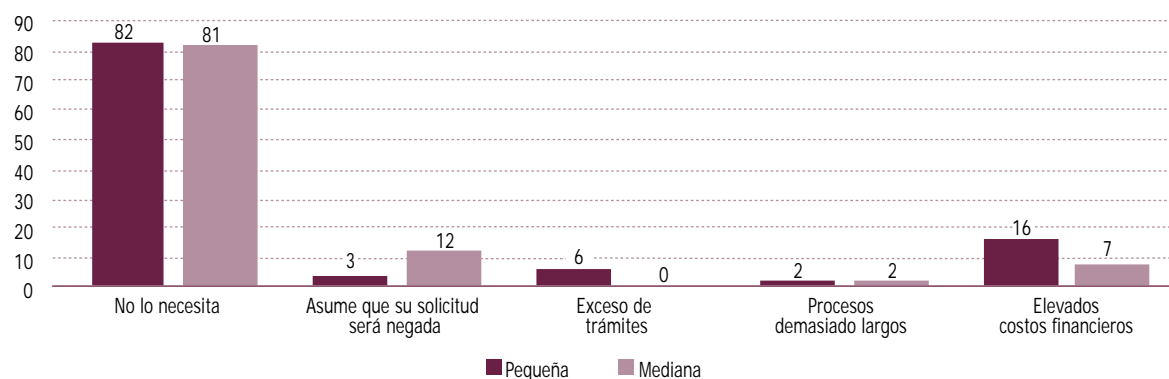
a. Industria (%)



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 2012. Dicha tendencia creciente se ha mantenido en los últimos tres años, pese a la menor dinámica en la demanda observada en el año 2012.

En efecto, mientras que en 2012-I el porcentaje de Pymes que realizaron alguna acción fue en promedio del 66%, en la lectura del primer semestre de 2013 este porcentaje ascendió al 74% (ver gráfico 86). Por tamaño, se observa que, en promedio,

en las empresas pequeñas cerca del 71% realizó al menos una acción de mejoramiento, mientras que este porcentaje fue muy superior en las empresas medianas pues llegó al 81% (ver gráfico 87).

La capacitación al personal fue la principal área de acción de los tres macrosectores en el primer semestre de 2013. Específicamente, el 36% de las empresas en el sector industrial capacitó a su personal, el 42% en comercio y el 51% en servicios. Entre tanto, el porcentaje de Pymes que enfocaron sus acciones a ampliar sus mercados en Colombia ocupó el segundo lugar para las Pymes de industria y comercio, mientras que las Pymes de servicios se enfocaron más en obtener una certificación de calidad.

Gráfico 86. Acciones de mejoramiento (%)

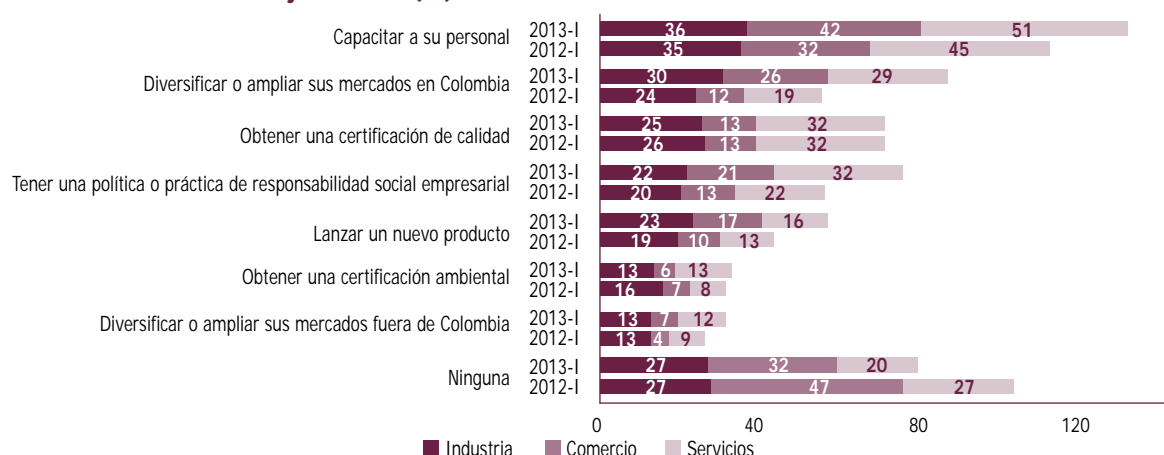
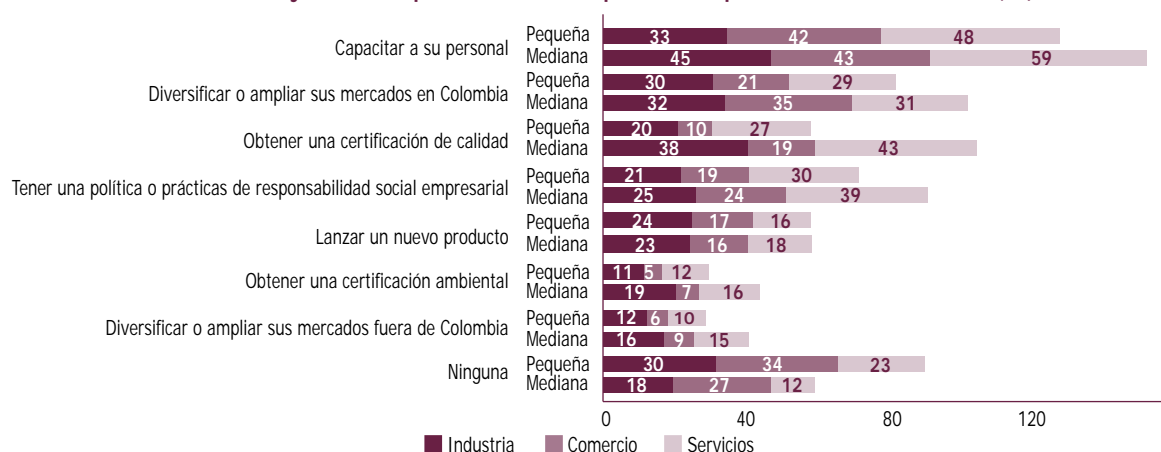


Gráfico 87. Acciones de mejoramiento por tamaño de empresa en el primer semestre de 2013 (%)

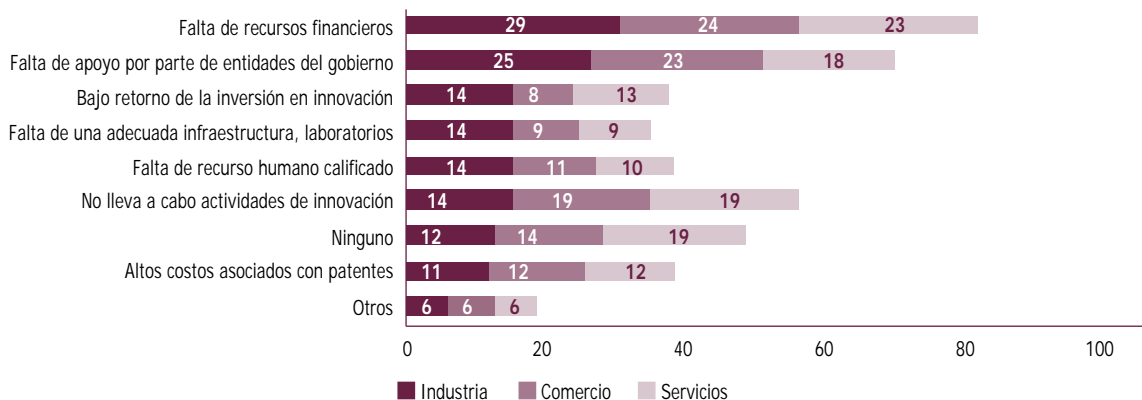


Innovación

La última medición de la Encuesta indagó sobre los obstáculos que tienen las Pymes a la hora de innovar. En el gráfico 88 se observa que los tres macrosectores coinciden en que el principal obstáculo es la falta de financiamiento con un 29% de los consultados en industria, un 24% comercio y un 23% en servicios. Le

sigue de cerca la falta de apoyo por parte del gobierno en el segundo lugar del ranking con un 22% de las respuestas en promedio. Sin embargo, el bajo retorno a la inversión y la falta de infraestructura y recurso humano calificado también constituyen impedimentos importantes con cerca de un 10% de las respuestas.

Gráfico 88. Obstáculos que ha enfrentado la empresa para el desarrollo de sus actividades de innovación (%)



Servicios de consultoría

Otro tema por el cual se indagó en la medición del primer semestre de 2013 fue el tipo de servicios de consultoría que demandan las Pymes. Los resultados indican que un 40% en industria, un 44% en comercio y un 43% en el sector servicios se apoyaron en servicios como información de mercados, capacitación y asistencia técnica (ver gráfico 89).

Entre las Pymes que contrataron estos servicios, la mayoría lo hizo con el fin de competir en el mercado nacional, con un 86% de las respuestas en industria y un 95% en comercio y servicios. También se evidencia un mayor interés de las Pymes industriales por competir en el mercado extranjero con un 26% de respuestas entre los consultados.

Gráfico 89. ¿Durante el último año contrató o se apoyó en servicios como información de mercados, capacitación o asistencia técnica? (%)

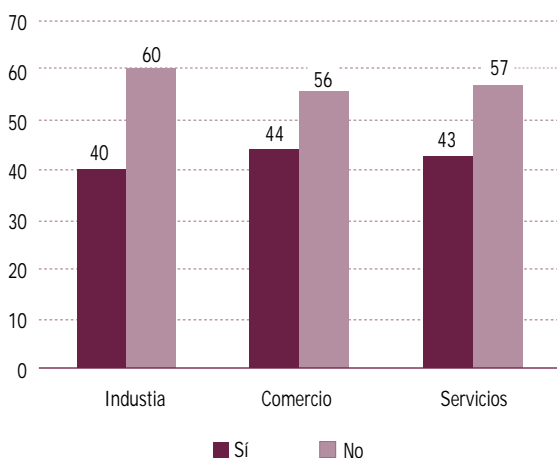
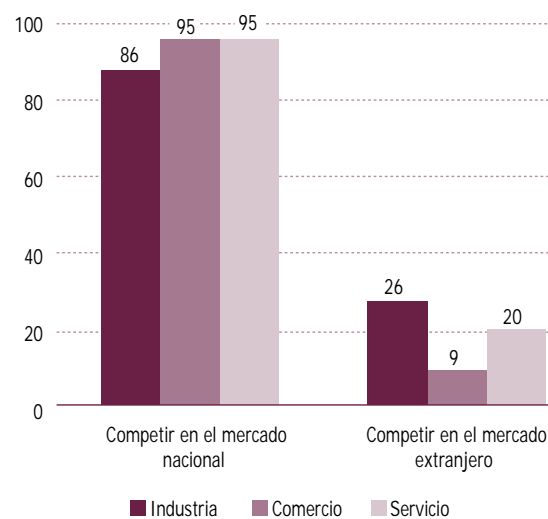
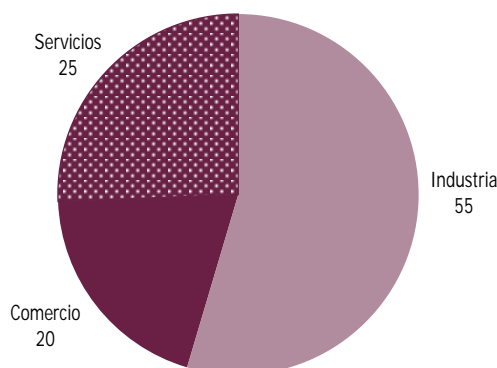


Gráfico 90. El objetivo de estos servicios fue: (%)



La Gran Encuesta Pyme Bogotá

Distribución de la muestra para Bogotá (%)



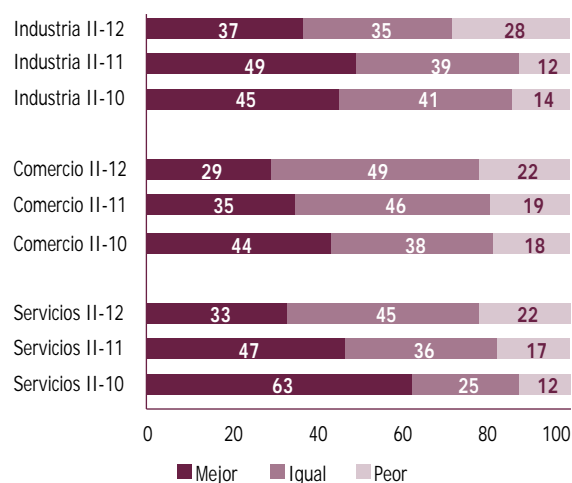
Situación actual Segundo semestre de 2012

Sector industria

En la ciudad de Bogotá se observa un deterioro de la situación económica general de las Pymes en el segundo semestre de 2012. En el caso de la industria, un 37% afirmó que su situación mejoró en el segundo semestre de 2012 con respecto al primer semestre del mismo año, cifra inferior en 12 puntos porcentuales al dato observado un año atrás. De esta manera, la proporción de Pymes que reportaban un deterioro en su situación económica general pasó de un 12% en 2011-II a un 28% en 2012-II (ver gráfico 1, sección Bogotá).

Los empresarios de sector industrial también experimentaron un menor dinamismo en el volumen de ventas. En efecto, el 31% de ellos consideró que el volumen de ventas de su empresa disminuyó durante el segundo semestre de 2012, mientras que un año atrás

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2012 con respecto al primer semestre de 2012? (%)



este porcentaje fue del 16%. Sólo un 38% reportó un incremento en sus ventas y el 31% restante manifestó que se mantuvieron iguales (ver gráfico 2).

El deterioro en la demanda de las Pymes en el segundo semestre de 2012 también se vio reflejado en la evolución de los pedidos en Bogotá. El 38% de los empresarios del sector reportó un aumento en sus pedidos y un 30% consideró que esta variable disminuyó. Un año atrás estos porcentajes se ubicaron en un 54% y un 13%, respectivamente (ver gráfico 3).

No obstante, los empresarios industriales de Bogotá pudieron regular su producción de acuerdo con

la evolución de la demanda, lo cual se vio reflejado en los niveles de existencias. Así, un 88% de los empresarios consideró que las existencias se mantuvieron en niveles adecuados en el segundo semestre de 2012, porcentaje muy similar al 89% observado para el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 4).

La desaceleración en la demanda estuvo acompañada de un descenso en los niveles de producción de las Pymes industriales. El porcentaje de empresas que incrementó su producción cayó en 12 puntos porcentuales entre 2011-II y 2012-II, mientras que la proporción de Pymes que la redujeron se incrementó en 16 puntos porcentuales con respecto a 2011 (ver gráfico 5).

Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

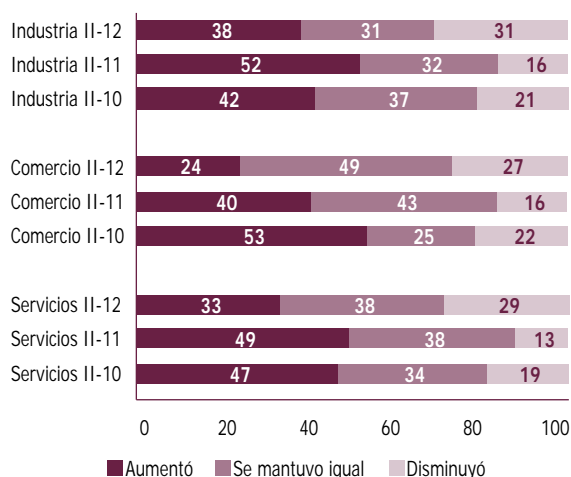


Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2012 (%)

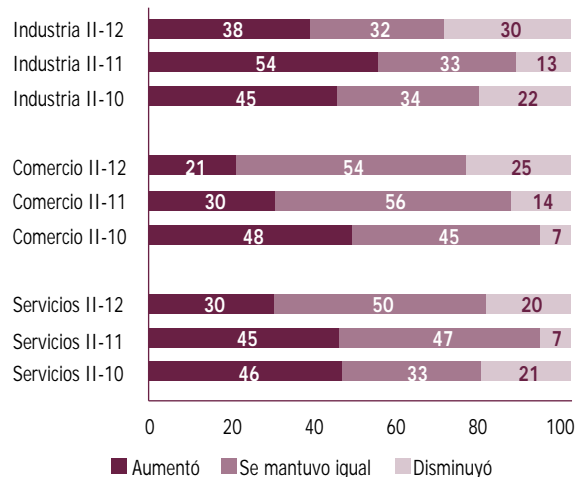


Gráfico 4. Existencias (%)

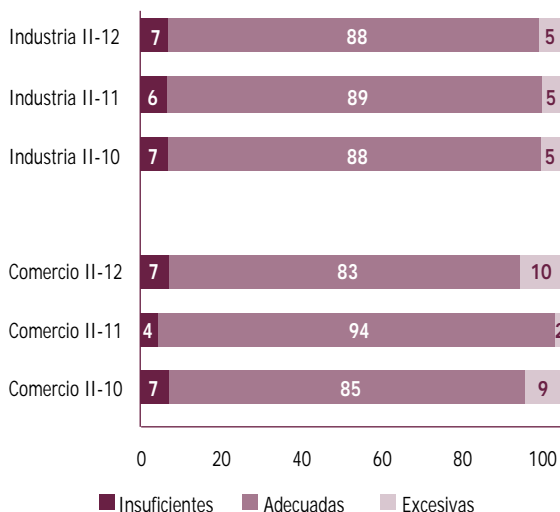
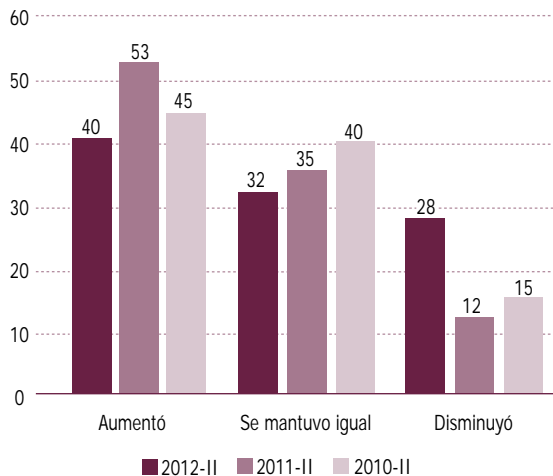


Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2012, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2012 (%)



El menor nivel de producción industrial llevó a una disminución en la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI). En promedio, el 50% de las Pymes industriales de Bogotá utilizó el 85% de su capacidad instalada en el segundo semestre de 2011 y para el mismo período de 2012 dicho porcentaje descendió al 80% (ver gráfico 6).

Por su parte, la inversión en maquinaria y equipo continuó desacelerándose, aunque ésta se mantiene en el plano positivo. Sólo un 17% de las Pymes industriales la incrementó en 2012-II frente al 19% reportado en 2011-II. De hecho, el porcentaje que manifestó haber mantenido igual su inversión en el segundo se-

mestre de 2012 fue de un 71%, mientras que un 12% la redujo (ver gráfico 7).

En materia de costos, el porcentaje de Pymes industriales que reportaron un abaratamiento de sus insumos productivos en el segundo semestre de 2012 se incrementó en 5 puntos porcentuales con respecto al año anterior. Como resultado, el porcentaje de empresas que experimentaron un incremento en sus costos se redujo en 8 puntos porcentuales durante ese mismo período (ver gráfico 8).

No obstante, dicha reducción en costos no se tradujo en un incremento en los márgenes de ga-

Gráfico 6. Utilización de la Capacidad Instalada (50% de las Pymes industriales)

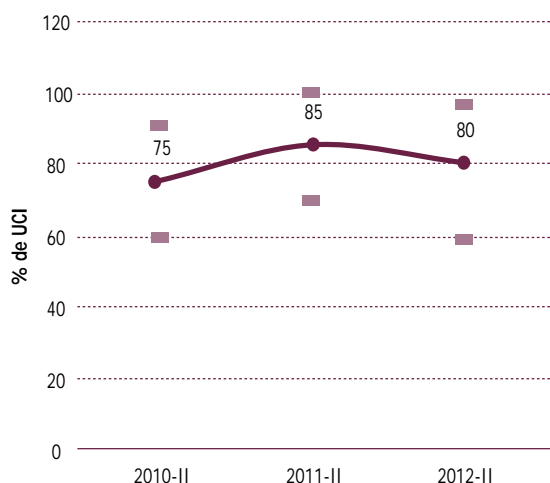


Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2012, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2012 (%)

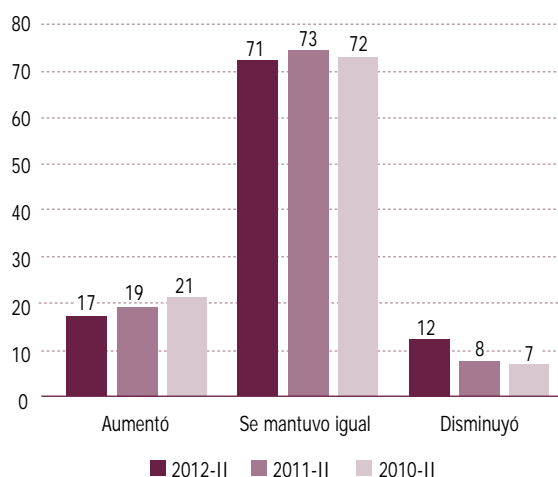


Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2012, los costos durante el segundo semestre de 2012 (%)

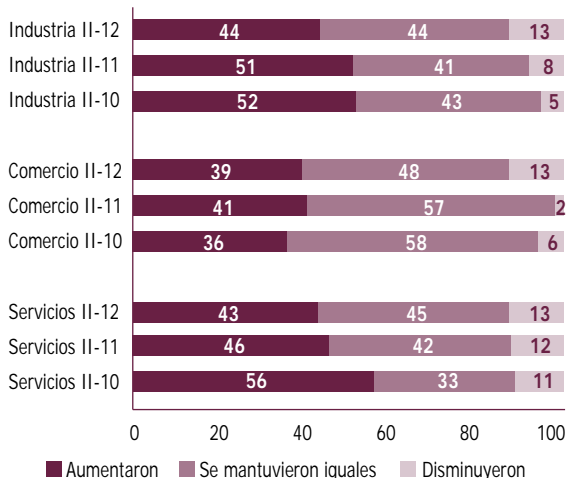
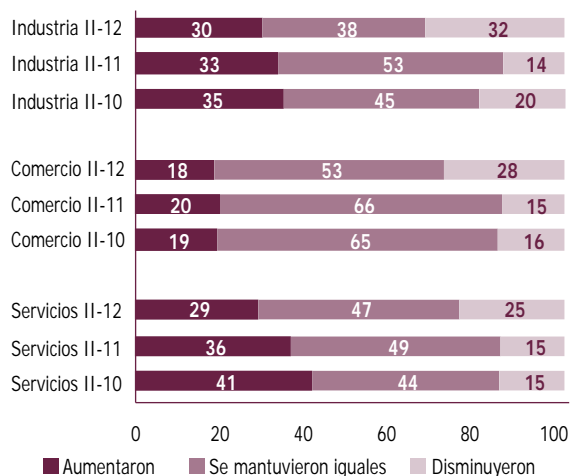


Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2012, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)



nancia, lo que indica que las Pymes del sector se vieron obligadas a ajustar el precio del bien final. Como se observa en el gráfico 9, sólo un 30% de las Pymes aumentó sus márgenes frente al 33% reportado un año tras. Al mismo tiempo, para un 32% de las empresas estos márgenes disminuyeron, cuando para 2011 dicho porcentaje alcanzó un 14%. El empleo del sector industrial también se vio afectado por el descenso en la producción y las ventas. En efecto, el porcentaje de empresarios bogotanos que disminuyeron su planta de trabajo en el segundo semestre de 2012 (24%) superó el de quienes incrementaron su planta (20%), por lo cual, a diferencia

de los sectores de comercio y servicios, el balance fue negativo (ver gráfico 10).

Por último, el principal problema que enfrentaron las Pymes manufactureras de Bogotá para el desarrollo de sus actividades durante el segundo semestre de 2012 fue la falta de demanda, la cual pasó de un 16% de las respuestas a un 31% en el último año. Le sigue en el ranking la rotación de cartera (14% de las respuestas), que cayó del primer lugar ocupado en 2011. El contrabando se ubicó en tercer lugar, casi doblando el porcentaje de respuestas alcanzado en 2011 (ver gráfico 11).

Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2012, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

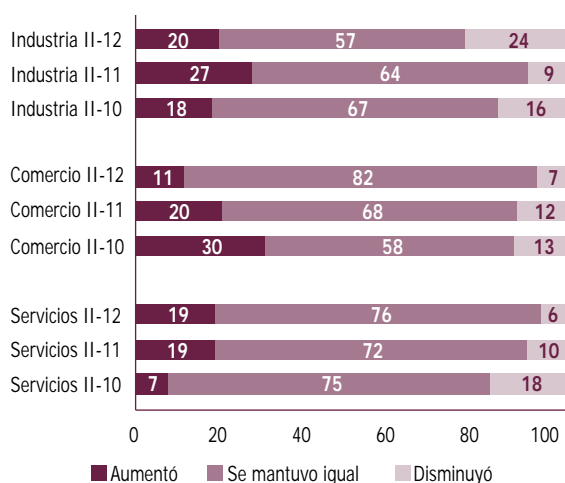
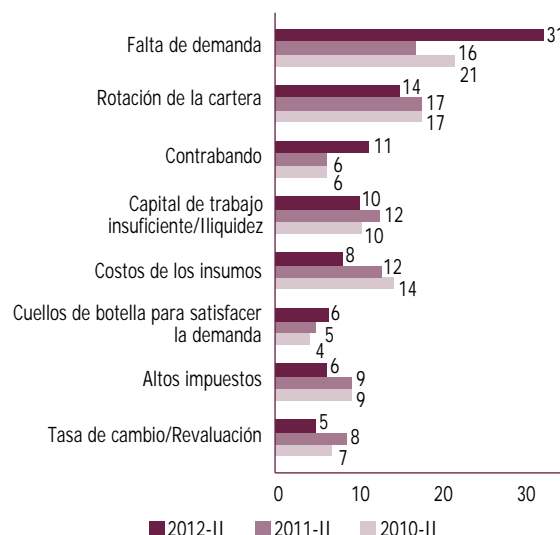


Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)



Sector comercio

En el segundo semestre de 2012, los empresarios Pyme del sector comercio en Bogotá experimentaron un descenso en sus niveles de satisfacción frente a la situación económica general. Un 29% afirmó que hubo una mejoría en esta variable, 6 puntos porcentuales por debajo de la cifra reportada un año atrás. En consecuencia, el porcentaje de quienes opinaron lo contrario se elevó al 22% (ver gráfico 1).

A nivel de ventas, la percepción de los empresarios bogotanos se ubicó en el plano negativo, es decir, la proporción que indicó que sus ventas se incrementaron (24% de las respuestas) fue menor

que la de quienes afirmaron que éstas disminuyeron (27%) durante el segundo semestre de 2012. Esto representa un descenso importante frente a lo observado en la medición del segundo semestre de 2011 cuando un 40% de las Pymes comerciales percibió un incremento en sus ventas y sólo un 16% una reducción (ver gráfico 2).

El crecimiento en la superficie de ventas también se moderó, pues el 72% de las empresas la mantuvo estable y sólo un 17% la incrementó. Esto representó una disminución significativa frente al 26% que incrementó su superficie de ventas en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 12).

En línea con el menor dinamismo en las ventas, el nivel de pedidos del sector comercio también se desaceleró. La proporción de empresarios que reportaron que éstos se incrementaron pasó de un 30% a un 21% entre 2011-II y 2012-II, al tiempo que el porcentaje de quienes reportaron una reducción aumentó, pasando de un 14% a un 25% en el mismo período (ver gráfico 3).

En cuanto al nivel de existencias, un 83% de las Pymes considera que éstas son adecuadas, porcentaje que se redujo en 11 puntos porcentuales con respecto a 2011-II. Esto se vio compensado por un incremento en las Pymes que calificaron sus existencias como excesivas al pasar de un 2% de las respuestas en 2011-II a un 10% en 2012-II. Lo anterior sugiere que una menor proporción de empresas del sector pudo regular sus inventarios de acuerdo con la desaceleración de la demanda (ver gráfico 5).

En términos de costos, la situación de los empresarios del comercio presentó una dinámica positiva durante el segundo semestre de 2012. En efecto, en el gráfico 8 se observa que un 39% manifestó que éstos se incrementaron (1 punto porcentual por debajo de la lectura de 2011-II) y un 13% reportó una disminución (10 puntos porcentuales por encima de la lectura 2011-II).

Pese a la mejor coyuntura a nivel de costos, los márgenes de ganancias de los empresarios se deterioraron, lo cual indica que las pequeñas y medianas empresas del sector ajustaron a la baja los precios finales. En efecto, para el segundo semestre de 2012 un 18% afirmó que sus márgenes se incrementaron vs. el 20% reportado un año atrás, y un 28% experimentó una disminución en dicha variable vs. el 15% reportado un año atrás (ver gráfico 9).

El empleo del sector también perdió dinamismo durante el segundo semestre de 2012, pero logró mantenerse en el plano positivo. El 82% de las Pymes comerciales mantuvo constante el número de trabajadores y únicamente el 11% reportó un incremento en su planta de personal, cuando dicho porcentaje había alcanzado un 20% en 2011 (ver gráfico 10).

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 32% de los encuestados. En segundo lugar se ubicaron los altos impuestos (11% de las respuestas), problema que ganó un lugar en el ranking. Asimismo, la falta de demanda (17%) y el contrabando (14%) cobraron mayor importancia durante el segundo semestre de 2012 pues incrementaron su porcentaje de respuestas en 6 y 5 puntos porcentuales respectivamente (ver gráfico 13).

Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2012, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2012 (%)

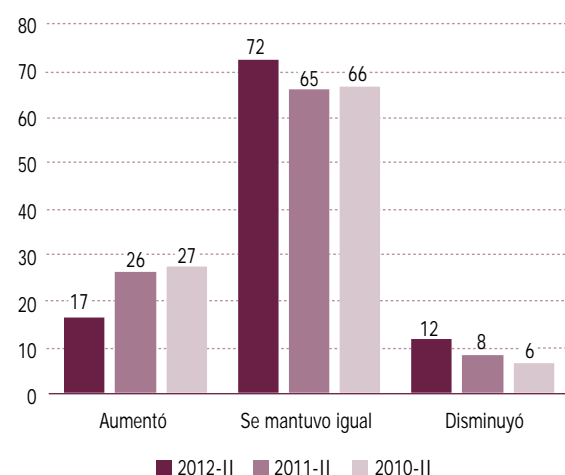
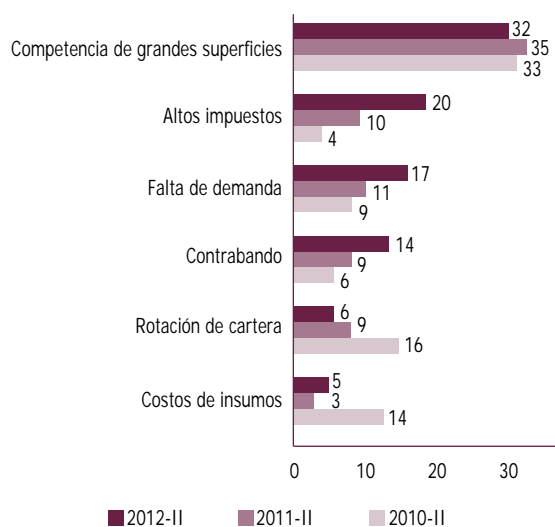


Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)



Sector servicios

La evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios en Bogotá con respecto a su situación económica general, aunque se deterioró con respecto a la lectura de 2011-II, fue la más positiva de los tres macrosectores. Es así como el porcentaje de aquellos que vieron mejorar los negocios disminuyó del 47% al 33% entre 2011-II y 2012-II. Al mismo tiempo, el de quienes indicaron un deterioro creció del 17% al 22% durante el mismo período (ver gráfico 1).

El deterioro en la percepción sobre la situación económica general por parte de los empresarios se vio reflejado en el volumen de ventas. El porcentaje de empresas que manifestaron que sus ventas se incrementaron en 2012-II cayó en 16 puntos porcentuales con respecto a 2011-II, y el de aquellas que reportaron lo contrario se incrementó en 17 puntos porcentuales (ver gráfico 2).

El volumen de pedidos, aunque se ubicó en el plano positivo, también experimentó una caída significativa. El 30% de las Pymes de servicios en Bogotá reportó un incremento en esta variable en 2012-II, mientras que en el segundo semestre de 2011 dicho porcentaje ascendió a un 45%. Entre tanto, un 20% reportó un descenso en el nivel de pedidos, muy por encima del 7% observado en 2011-II (ver gráfico 3).

Por otro lado, los costos de operación del sector mantuvieron una tendencia al alza. El 43% de las Pymes

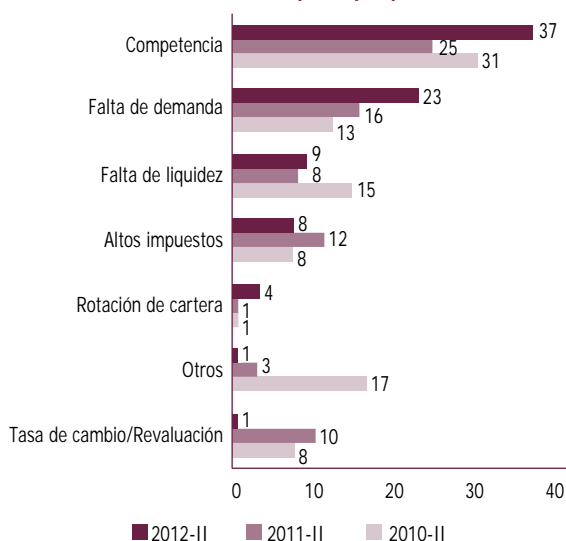
reportó haber sufrido un encarecimiento en sus costos de operación en el segundo semestre de 2012 y sólo un 13% indicó que éstos retrocedieron (ver gráfico 8).

Al parecer, los empresarios del sector han podido trasladar los mayores costos al precio final, por lo que los márgenes de ganancia, aunque mantienen una tendencia a la baja, se ubican en el plano positivo. En efecto, el porcentaje de Pymes que aumentaron sus márgenes pasó del 36% en 2011-II al 29% en 2012-II, mientras que el de aquellas en los redujeron se incrementó del 15% al 25% en igual período (ver gráfico 9).

Los resultados en materia de empleo indican que, pese al menor dinamismo en la situación económica del sector, dicha variable conservó una tendencia estable en el segundo semestre de 2012. Así, el 76% de los empresarios del sector servicios mantuvo igual su planta de personal, el 19% la incrementó y sólo un 6% la redujo (ver gráfico 10).

Finalmente, de forma similar a lo ocurrido en comercio, el principal problema que señalaron las Pymes de servicios para el desarrollo de sus actividades fue la competencia (37% de los encuestados). Este problema ha ganado importancia relativa, pues un año atrás el porcentaje de respuestas fue del 25%. La falta de demanda se ubica en el segundo lugar del ranking con un 23% de las respuestas, 7 puntos porcentuales por encima de lo reportado en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 14).

Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)



Perspectivas

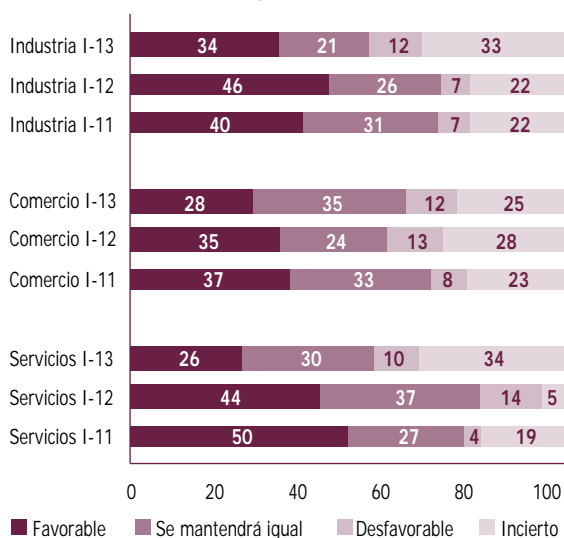
Primer semestre de 2013

Sector industria

La desaceleración en la actividad económica de las Pymes industriales deja ver un descenso en las expectativas de los empresarios bogotanos frente al primer semestre de 2013. Un 34% de los empre-

rios encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2013 sería favorable, mientras que un año atrás dicho porcentaje ascendía al 46%. Asimismo, el grado de incertidumbre se incrementó del 22% al 33% en el último año (ver gráfico 15).

Gráfico 15. Desempeño general (%)



En el nivel de producción industrial también se prevé una desaceleración para el período 2013-I. De hecho, el 41% de los empresarios indicó que su producción se incrementaría, cuando un año atrás tal porcentaje llegó al 50%. Al mismo tiempo el 24% opinó que la producción disminuiría en 2013-I (ver gráfico 16).

En materia de pedidos, las Pymes manufactureras también anticipan un menor dinamismo. El 39% de los empresarios opinó que éstos se incrementarían en 2013-I, lo que representa una reducción de 12 puntos porcentuales con respecto al dato observado en la lectura de 2012-I, y el 28% opinó lo contrario (el doble de lo esperado para 2012-I), (ver gráfico 17).

Acorde con las expectativas de producción y ventas, el porcentaje de empresarios que esperaban re-

Gráfico 16. Con respecto al segundo semestre de 2012, la producción industrial en el primer semestre de 2013 (%)

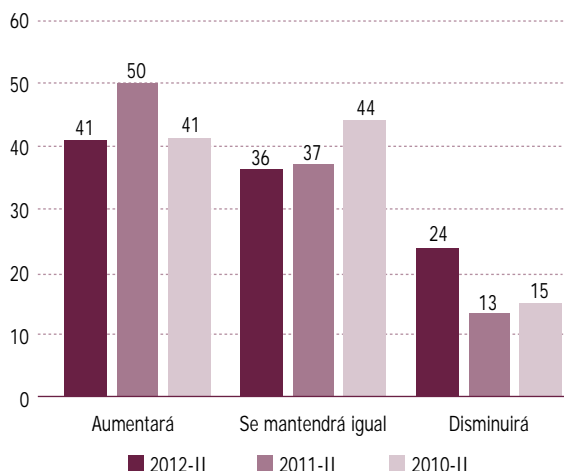


Gráfico 17. Expectativas de pedidos (%)

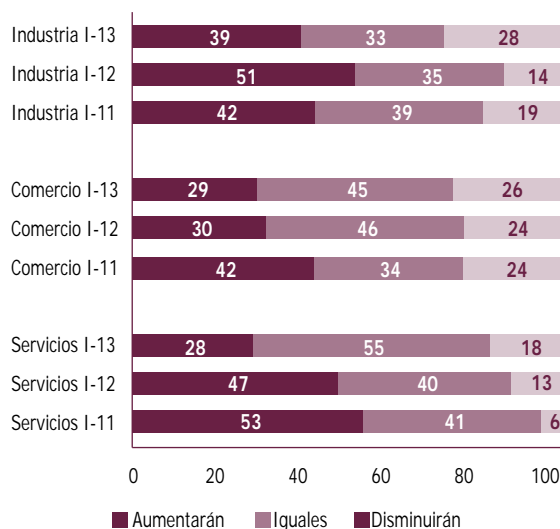
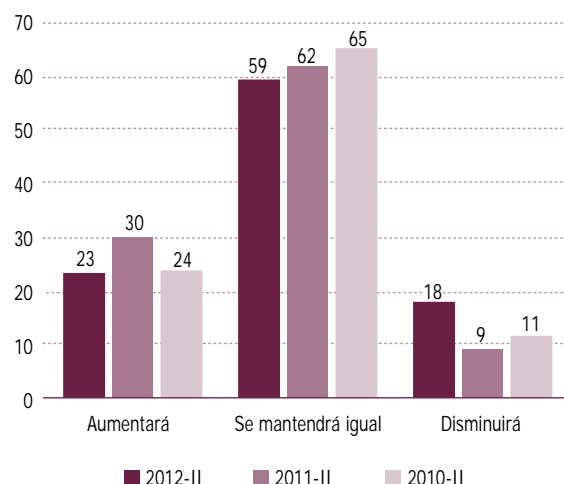


Gráfico 18. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2012, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2013 (%)



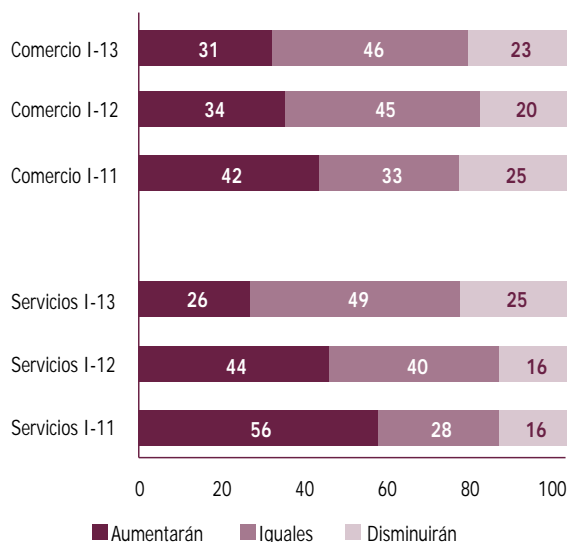
ducir su inversión en activos fijos se incrementó de un 9% en 2012-I a un 18% en 2013-I. Por ende, la proporción de quienes incrementarían su inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2013 sólo llegó a un 23%, 7 puntos porcentuales por debajo de lo reportado para 2012-I.

Sector comercio

Acorde con el descenso en las ventas del sector durante el segundo semestre de 2012, las Pymes comerciales moderaron sus expectativas frente a la situación económica general en 2013. El 35% anticipaba que ésta se mantendría estable con respecto a 2012-II, un 28% esperaba que su desempeño general fuera positivo y un 12% preveía que sería desfavorable (ver gráfico 15).

A nivel de demanda, las expectativas de las Pymes comerciales bogotanas se mantuvieron relativamente estables en comparación con la lectura de 2012-I. En cuanto a pedidos, sólo un 29% indicaba que éstos aumentarían (2 puntos porcentuales por debajo del registro del año anterior) frente a un 26% que esperaba lo contrario (ver gráfico 17). De forma similar, el 31% de las Pymes comerciales esperaba que las ventas en el primer semestre de 2013 se incrementarían (3 puntos porcentuales por debajo del registro

Gráfico 19. Expectativas de ventas (%)



del año anterior), mientras que un 23% anticipaba un descenso (ver gráfico 19).

Sector servicios

La incertidumbre de los empresarios del sector servicios con relación a su situación económica general en el primer semestre de 2013 presentó un incremento importante al pasar de un 5% en 2012-I a un 34% en 2013-I. De forma similar, únicamente el 26% manifestó que la situación sería favorable, cifra que a su vez es 18 puntos porcentuales inferior a la reportada en 2012-I. Lo anterior deja ver un descenso en las expectativas favorables del sector, aunque éstas continúan en un plano positivo (ver gráfico 15).

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 28% opinó que éstos se incrementarían cuando para 2012-I dicho porcentaje alcanzó un 47%. Entre tanto, un 18% esperaba una contracción de los pedidos frente al 13% reportado en 2012-I (ver gráfico 17). De forma similar, en el nivel de ventas también se observan expectativas menos favorables a las registradas un año atrás. Sólo el 26% de los empresarios creía que las ventas se incrementarían y un 25% opinaba que serían menores (ver gráfico 19).

Financiamiento

El porcentaje de empresarios Pyme industriales que solicitaron crédito durante el segundo semestre de 2012 presentó un leve descenso frente a lo observado un año atrás, al ubicarse en un 47%. En contraste, en los sectores de comercio y servicios dicho porcentaje tuvo un incremento significativo. En el caso del comercio, las solicitudes pasaron del 39% al 48% entre 2011-II y 2012-II. En el sector servicios, las solicitudes prácticamente se doblaron al pasar del 18% al 32% durante el mismo período, lo que indica que las solicitudes se vienen acercando a los niveles observados en 2010-II (ver gráfico 20).

Las tasas de aprobación de los créditos se mantuvieron altas en los tres macrosectores, con un 95% en industria y en comercio, y un 100% en el sector servicios (ver gráfico 21). Sobre este último, cabe señalar que pese al incremento en las solicitudes de crédito, logró mantener su tasa de aprobación por encima de los sectores de industria y comercio, lo que demuestra una mayor confianza del sector financiero hacia las Pymes de servicios en Bogotá.

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, la modalidad más común fue el mediano plazo (entre 1 y 3 años) con un 40% de los créditos solicitados y un 37% de las aprobaciones. En comercio, la modalidad más solicitada por las Pymes fue el corto plazo con un 51% de las respuestas y un 51% de los créditos aprobados. De forma similar, en servicios un 42% de los créditos solicitados y un 43% de los aprobados fueron de corto plazo. No obstante, cabe señalar que en dicho sector se presentó una reducción en el período de vida de los créditos dado que de un 25% de las solicitudes de créditos a largo plazo, sólo un 17% fue aprobado bajo dicha modalidad (ver gráficos 22 y 23).

Asimismo, hubo un leve descenso en los niveles de satisfacción respecto al monto de crédito aprobado, aunque éstos se mantienen altos. En el caso de la industria, la reducción fue de 3 puntos porcentuales entre 2011-I y 2012-II, de 9 puntos en el sector comercial y de 8 puntos en servicios (ver gráfico 24).

El flujo de crédito a las pequeñas y medianas empresas ha venido acompañado por un abaratamiento de la deuda. Según los resultados de la úl-

Gráfico 20. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero?
(% de respuestas afirmativas)

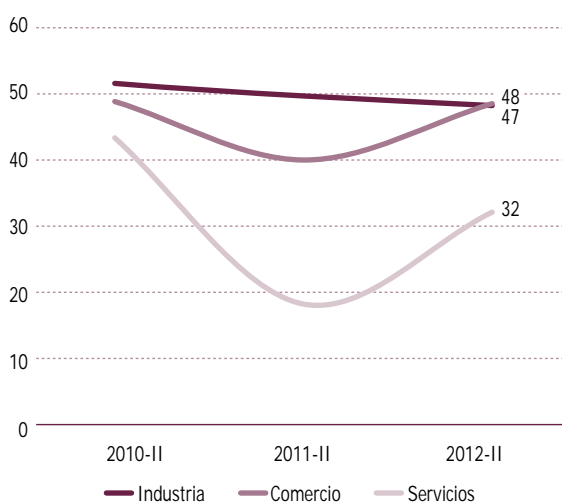


Gráfico 21. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado?
(% de respuestas afirmativas)

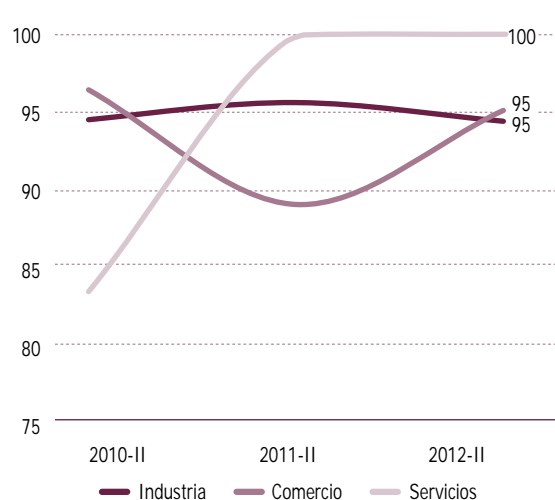


Gráfico 22. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)

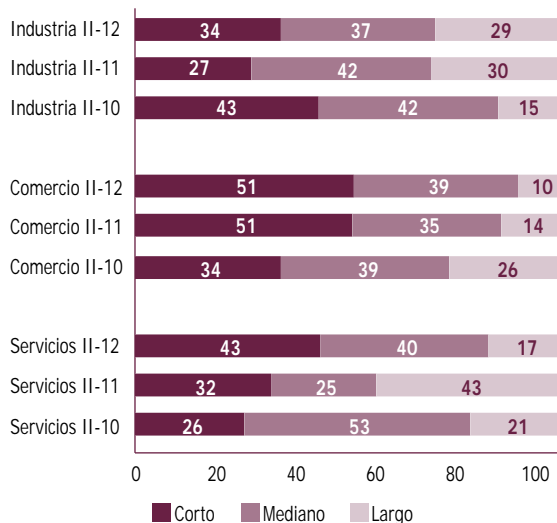


Gráfico 23. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)

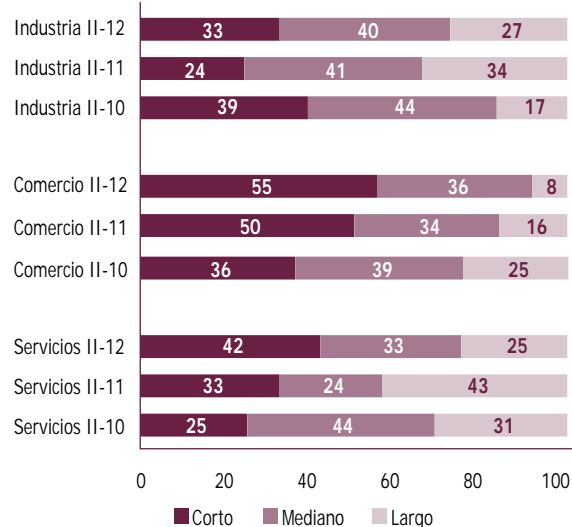


Gráfico 24. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

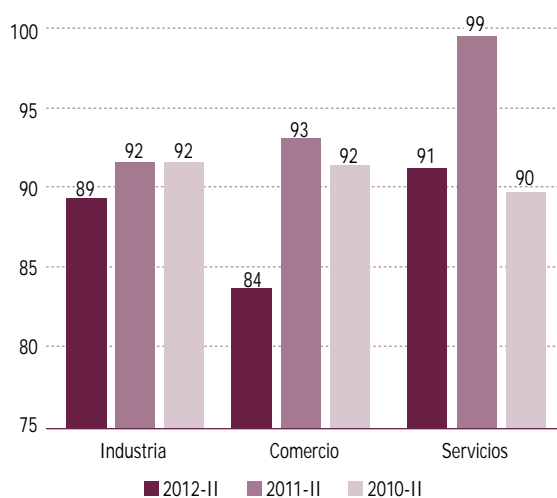
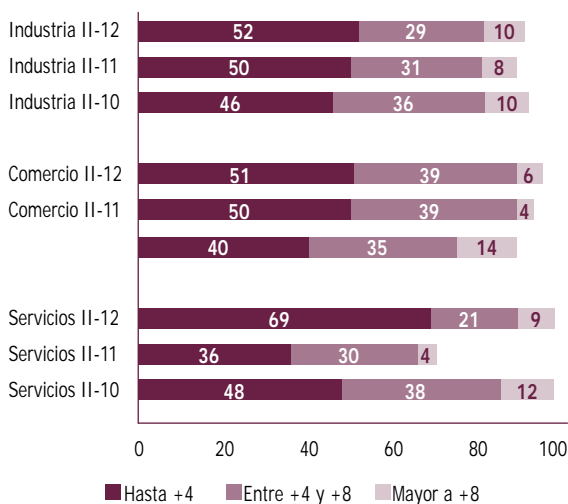


Gráfico 25. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



tima medición de la Encuesta, el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2012 fue hasta DTF+4 puntos, modalidad que a su vez se incrementó en todos los sectores con respecto a 2011-II. En efecto, el porcentaje de créditos otorgados a dicha tasa se incrementó de un 50% a un 52% en el caso de la industria, de un 50% a un 51% para el comercio y de un 36% a un 69% en servicios (ver gráfico 25).

No obstante, los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés en el segundo semestre de

2012 fueron menores a los reportados en el segundo semestre de 2011 en los sectores de industria y comercio. El menor nivel de satisfacción se observó en comercio, donde dicho porcentaje cayó de un 81% a un 65%, mientras que en el sector servicios dicha variable se mantuvo relativamente estable (ver gráfico 26).

Los recursos solicitados por las Pymes al sistema financiero se utilizaron principalmente para capital de trabajo con un 72% de las respuestas en industria y un 86% en comercio. En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo como principal desti-

no de los recursos. Sin embargo, llama la atención que en el sector servicios, éste (la consolidación del pasivo) fue el principal destino de recursos con un 34% de las respuestas, mientras que en industria y comercio tal porcentaje fue del 25% y el 13%, respectivamente (ver gráfico 27).

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 51% (industria) y el 74% (servicios) de las Pymes bogotanas consultadas no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2012. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, particu-

larmente en el sector comercial (28%). Otras herramientas como el *leasing* fueron más utilizadas por la industria (8%) y el *factoring* por las Pymes comerciales (9%), (ver gráfico 28).

En esta lectura de la Encuesta también se indagó por los motivos por los cuales las Pymes no usan *factoring*. La razón principal es el desconocimiento del producto con un 39% de las menciones en industria, un 46% en comercio y un 38% en servicios. Entre un 10% (comercio) y un 17% (industria) de las empresas considera que el proceso es dispendioso, y entre un 10% (comercio) y un 16% (industria) de las empresas cree que el *factoring* afecta su relación con el comprador (ver gráfico 29).

Gráfico 26. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

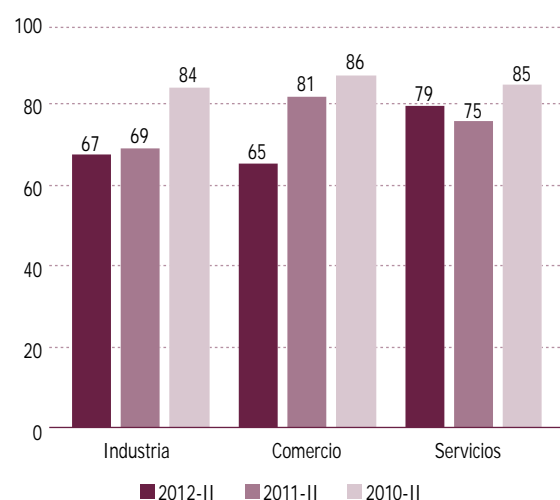


Gráfico 27. Los recursos recibidos se destinaron a (%)

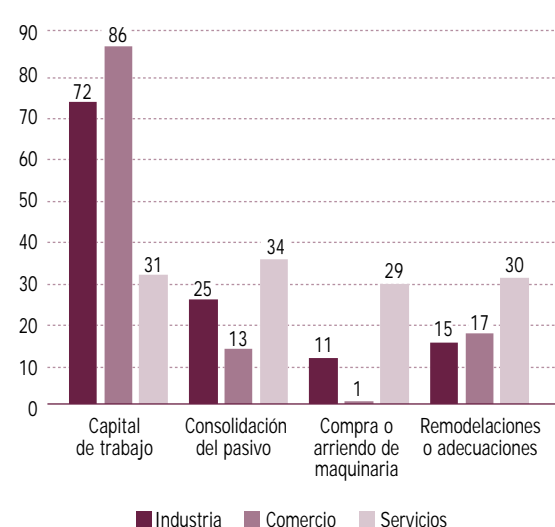
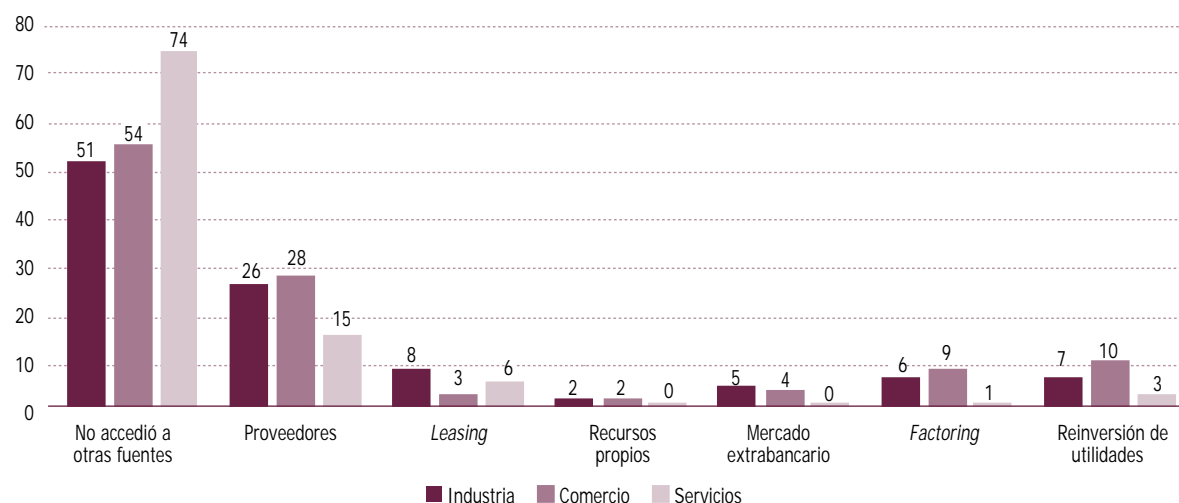


Gráfico 28. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)



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 64% en industria, un 82% en comercio y un 79% en servicios). En segundo lugar están los

elevados costos del sistema financiero con un 30% de las respuestas en industria y un 21% en comercio y en servicios. Adicionalmente, en el sector servicios un 21% de las empresas considera que los procesos son demasiado largos (ver gráfico 30).

Gráfico 29. ¿Por qué razones su empresa no utiliza el *factoring*? (%)

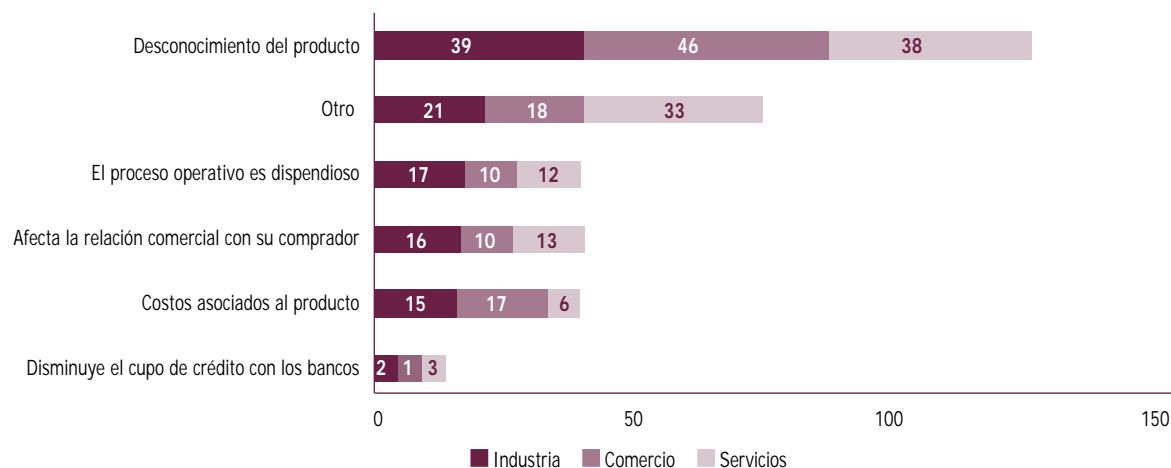
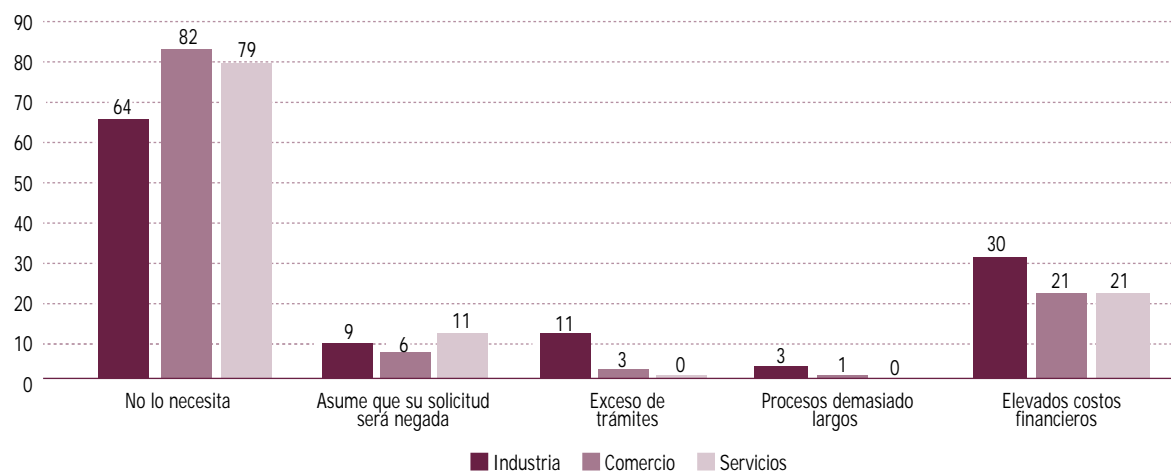


Gráfico 30. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%):



Acciones de mejoramiento

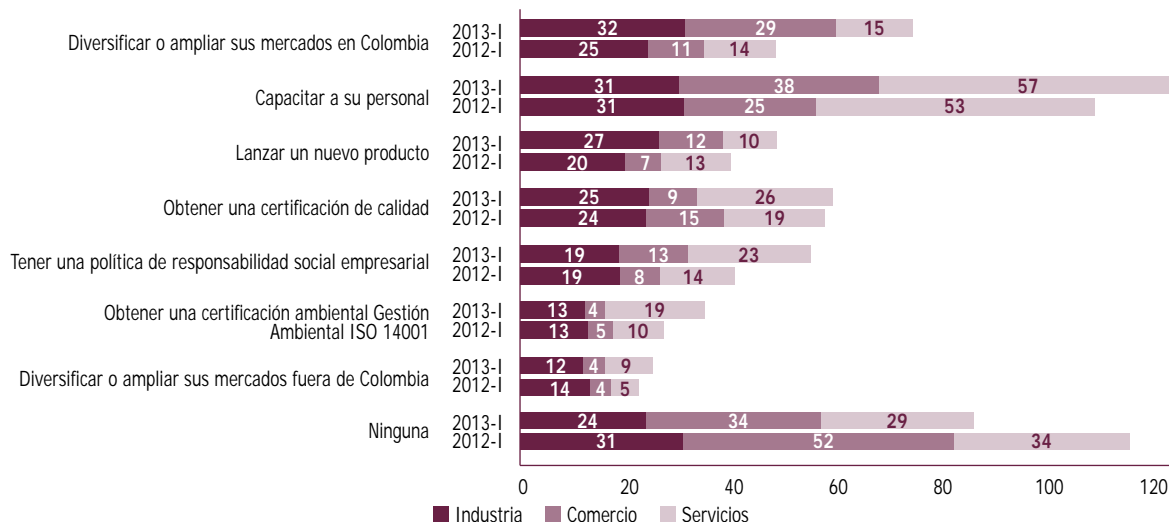
En el módulo de acciones de mejoramiento se indaga sobre las actividades que las empresas han implementado durante el último semestre para incrementar su competitividad. En el gráfico 31 se observa cómo el porcentaje de Pymes bogotanas que desarrollaron recientemente (2013-I) alguna acción para incrementar su competitividad se incrementó res-

pecto a lo observado en el primer semestre de 2012. De este modo, en el sector industrial el porcentaje de Pymes que realizaron algún tipo de acción de mejoramiento pasó de un 69% a un 76% en el último año, en comercio se dio la mayor variación al pasar de un 48% a un 66%, y en el sector servicios pasó del 66% al 71%. Capacitar a su personal se ubicó como la princi-

pal área de mejoramiento de las Pymes de comercio y servicios en Bogotá, con una participación del 38% y el 57% respectivamente. Por su parte, los empre-

sarios del sector industrial aumentaron su interés en diversificar sus mercados dentro del país, opción que ocupó el primer lugar con un 32% de las respuestas.

Gráfico 31. Acciones de mejoramiento (%)



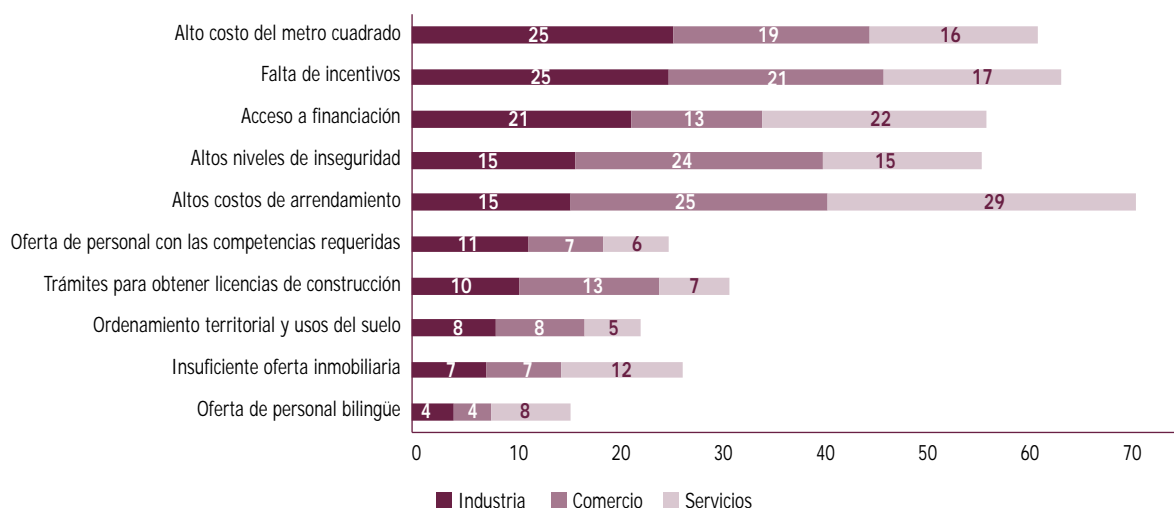
Inversión

En la tercera lectura de la Encuesta, para las Pymes de Bogotá también se indagó sobre los principales obstáculos que enfrentan las empresas para invertir y las acciones que debería realizar el gobierno para facilitar dicha inversión.

En el caso industrial, las empresas opinaron que los dos principales obstáculos para invertir son los

altos costos del metro cuadrado y la falta de incentivos, con un 25% de las respuestas cada uno. Para las Pymes comerciales, los mayores obstáculos se encuentran en el costo de arrendamiento (25%) y los niveles de seguridad (24%). De forma similar, en el sector servicios, un 29% de las empresas afirmó que el principal obstáculo es el costo de arrendamiento y para un 22% es el acceso a financiación.

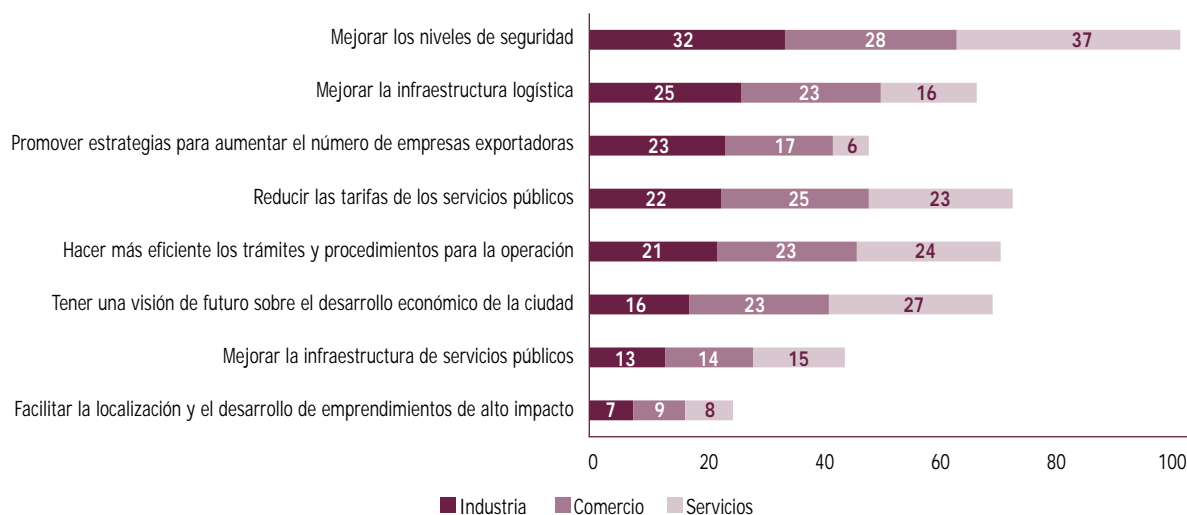
Gráfico 32. ¿Cuáles son los dos principales obstáculos que tienen para invertir? (%)



De hecho, cabe recordar que el sector servicios tuvo el porcentaje de solicitud de crédito más bajo de los tres macrosectores (32%) pese a su incremento en la última medición (ver gráfico 32). Las Pymes de la ciudad coinciden en que la principal acción que se debe realizar para promover la inversión es mejo-

rar la seguridad con un 32% de las respuestas en industria, un 28% en comercio y un 37% en servicios. En segundo lugar se ubican la reducción de los servicios públicos y la eficiencia en los trámites con un 23% de las respuestas en promedio en ambos casos (ver gráfico 33).

Gráfico 33. ¿Cuáles cree usted que son las dos principales acciones que se deben realizar para promover la inversión en la ciudad? (%)

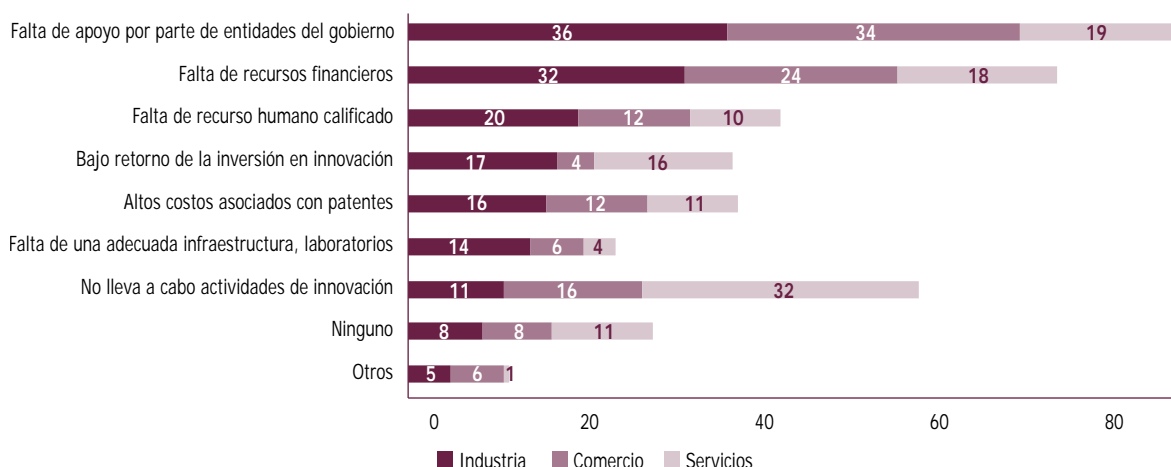


Innovación

La medición de la Encuesta del primer semestre de 2013 también indagó sobre los obstáculos que tienen las Pymes bogotanas a la hora de innovar. En el gráfico 34 se observa que las empresas Pyme de industria y comercio consideran que el principal obstáculo se da en la falta de apoyo del gobierno con un 36% y un 34%

de las respuestas, respectivamente. Por el contrario, un 32% de las Pymes en servicios manifestó que no adelanta actividades de innovación. El segundo lugar del ranking en este sector lo ocupa la falta de recursos financieros con un 25% de las respuestas en promedio, seguido por la falta de recurso humano calificado.

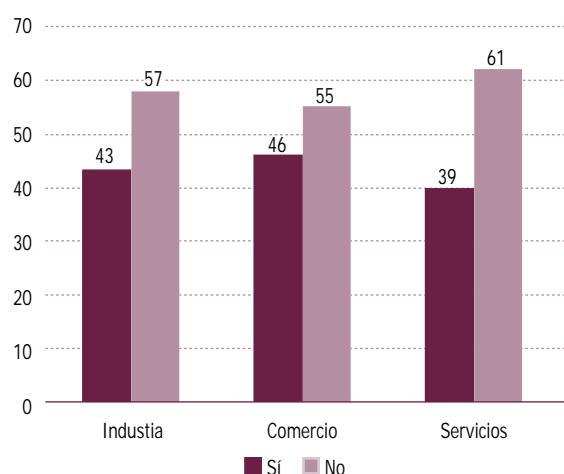
Gráfico 34. Obstáculos que ha enfrentado la empresa para el desarrollo de sus actividades de innovación (%)



Servicios de consultoría

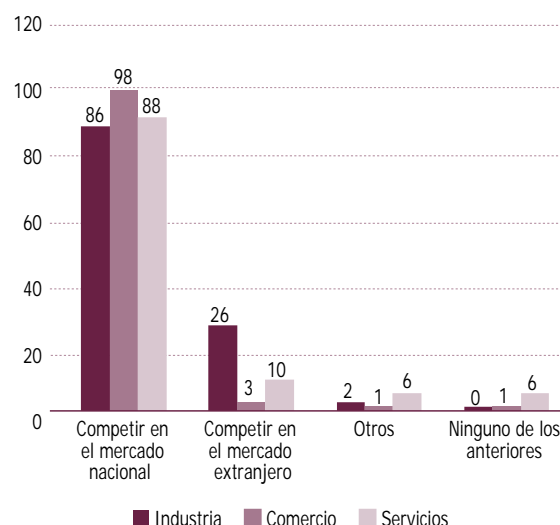
En la Encuesta además se preguntó sobre el tipo de servicios de consultoría que demandan las Pymes. Los resultados indican que un 43% de las Pymes en industria, un 46% en comercio y un 39% en el sector servicios se apoyaron en servicios como información de mercados, capacitación y asistencia técnica (ver gráfico 35).

Gráfico 35. ¿Durante el último año contrató o se apoyó en servicios como información de mercados, capacitación o asistencia técnica? (%)



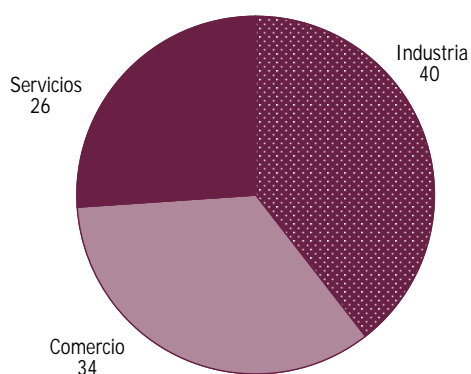
Como se observa en el gráfico 36, entre las Pymes que contrataron estos servicios, la mayoría lo hizo con el fin de competir en el mercado nacional (un 86% de las respuestas en industria, un 98% en comercio y un 88% en servicios). También se evidencia un mayor interés de las Pymes industriales por competir en los mercados extranjeros (26%).

Gráfico 36. El objetivo de estos servicios fue (%)



La Gran Encuesta Pyme Cali

Distribución de la muestra para Cali (%)



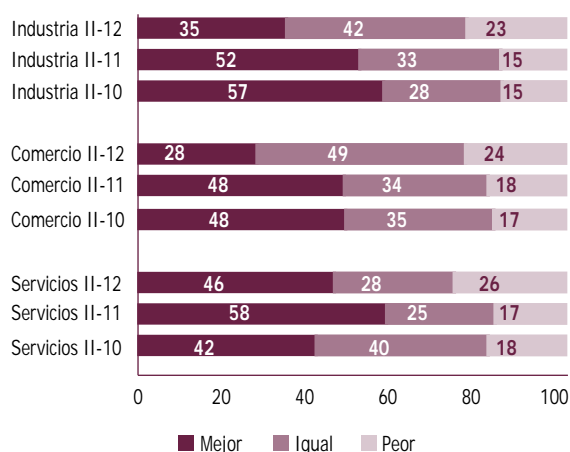
Situación actual Segundo semestre de 2012

Sector industria

El porcentaje de Pymes industriales en la ciudad de Cali que reportaron una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2012 fue del 35%, inferior en 17 puntos porcentuales al observado un año atrás (52%). Sumado a lo anterior, el porcentaje de empresarios industriales insatisfechos con su desempeño en el segundo semestre de 2012 aumentó con relación al año anterior. En efecto, la proporción de empresarios que indicaron que su situación empeoró subió del 15% al 23% entre 2011-II y 2012-II (ver gráfico 1, sección Cali). Por su parte, el 42% de los encuestados calificó su situación económica general como igual entre 2012-II y 2011-II, valor que fue superior en 9 puntos porcentuales al encontrado en el periodo anterior.

Con referencia a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial vallecaucano fueron menos positivas que lo observado un año atrás. Se dio una disminución en el aumento del

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2012 con respecto al primer semestre de 2012? (%)



volumen de ventas del 51% en 2011-II al 41% en 2012-II. En contraste, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 40% de los industriales en 2012-II, subiendo en 7 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2). Igualmente, hubo un ligero repunte en la proporción de respuestas negativas sobre esta variable, pasando del 16% al 19% en el mismo período.

En materia de pedidos, los resultados de esta tercera versión de la Encuesta para Cali reflejan una reducción en la demanda de las Pymes entre el segundo semestre de 2011 y el mismo período de 2012. Así, el porcentaje favorable de volumen de pedidos cayó del 55% al 40%. Por el contrario, el porcentaje de pedidos que se mantuvieron iguales pasó del 29% en 2011-II al 42% en 2012-II (ver gráfico 3). Con los más recientes re-

sultados de la Encuesta en materia de ventas y pedidos se evidencia que habría una desaceleración de la actividad económica del segmento Pyme industrial en Cali.

En cuanto al nivel de existencias en el sector industrial de Cali, éstas fueron adecuadas para el 90% de los entrevistados en 2012-II, aumentando en 3 puntos porcentuales en comparación con el período 2011-II (ver gráfico 4). Esto representa una señal de que las Pymes industriales continúan regulando su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

A su vez, el 48% de las empresas manufactureras caleñas había aumentado su producción en 2011-II, cifra que se rebajó al 45% en 2012-II. Por su parte, la producción se mantuvo igual para el 40% de los

Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

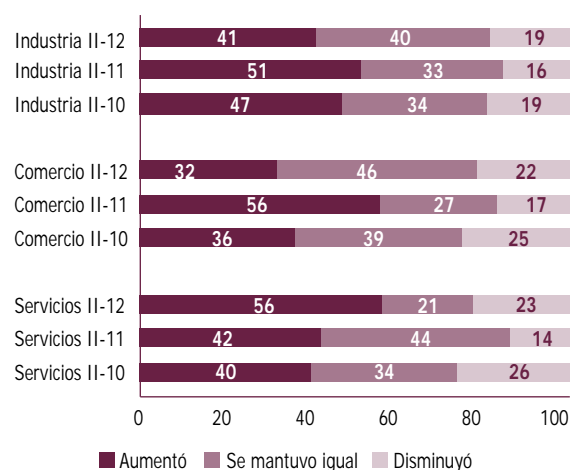


Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2012 (%)

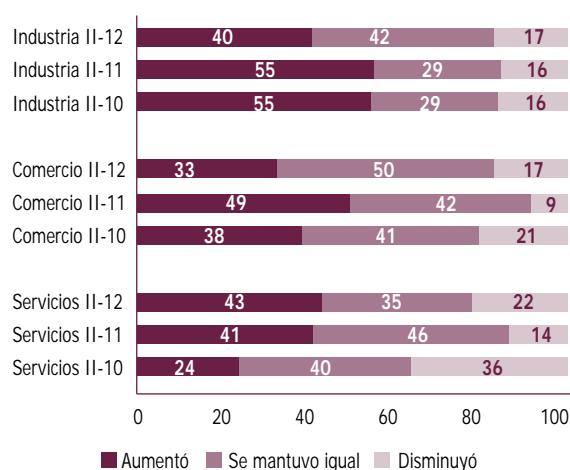


Gráfico 4. Existencias (%)

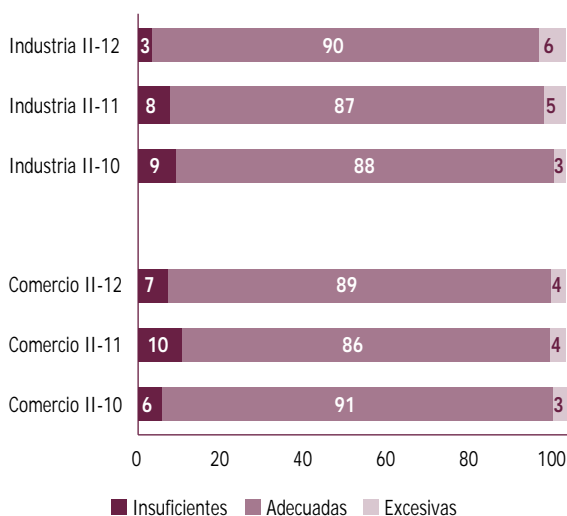
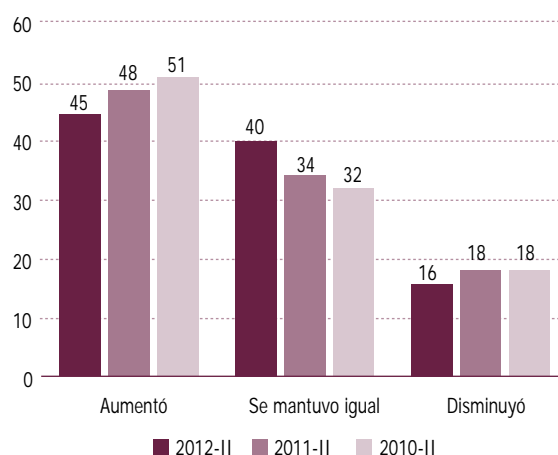


Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2012, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2012 (%)



entrevistados en 2012-II, medida que fue mayor en 6 puntos porcentuales a la de un año atrás (ver gráfico 5). Lo anterior coincidió con el hecho de que, en promedio, el 50% de las Pymes utilizaban el 80% de su Capacidad Instalada (UCI), cifra idéntica a la del período anterior (ver gráfico 6).

La inversión de las Pymes industriales en maquinaria y equipo mostró estabilidad en el último año en esta ciudad. De hecho, el 67% de las Pymes industriales caleñas sostuvo su inversión en maquinaria y equipo en el segundo semestre de 2012, cifra superior en 2 puntos porcentuales a la encontrada en el período anterior. Entre tanto, el porcentaje de empresas que aumentaron dicha variable se redujo del 28% en 2011-II al 24% en 2012-II (ver gráfico 7).

Gráfico 6. Utilización de la Capacidad Instalada (50 % de las Pymes industriales)



Un fenómeno similar se observó en los costos de producción. Esta afirmación se sustenta en que la proporción de Pymes industriales caleñas que manifestaron haber tenido constantes los precios de sus insumos (49%) fue significativamente superior al porcentaje del segundo semestre de 2011 (33%). En cambio, aquellos que reportaron un incremento de esta variable vieron disminuida su participación del 56% al 44% para el mismo período. Vale la pena resaltar que en 2012-II, únicamente el 8% de las Pymes manufactureras reportó que el costo de sus insumos cayó, cifra ligeramente menor a la encontrada un año atrás (11%), (ver gráfico 8).

La proporción de empresarios industriales que vieron crecer sus márgenes de ganancias fue del 24% en 2012-II, reduciéndose fuertemente frente al mismo pe-

Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2012, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2012 (%)

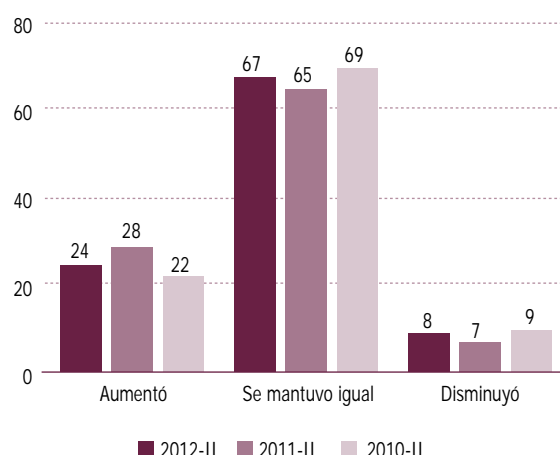


Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2012, los costos durante el segundo semestre de 2012 (%)

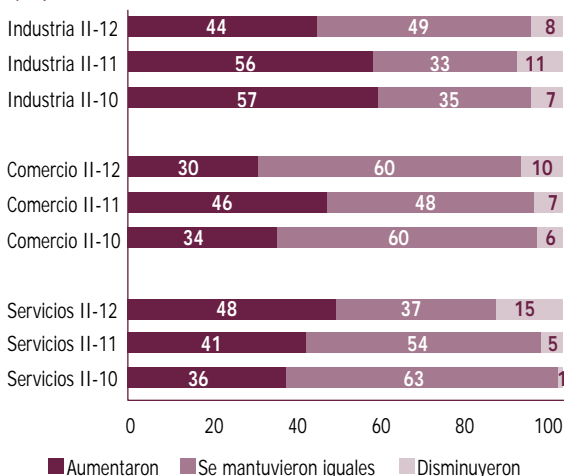
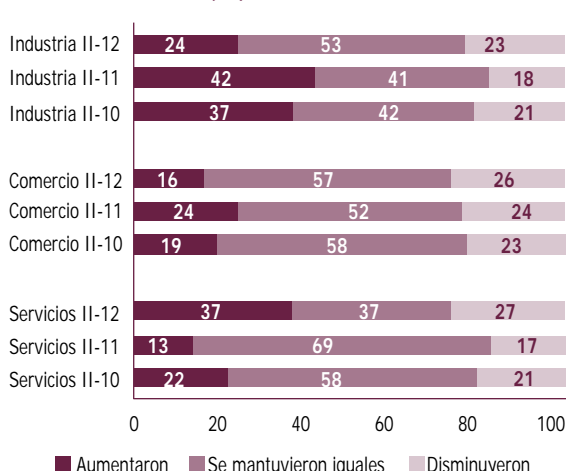


Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2012, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)



riodo del año anterior (42%). Adicionalmente, y de manera equivalente a lo ocurrido con el comportamiento de los costos, el 53% de las Pymes de este sector manifestó que sus márgenes se sostuvieron, siendo un dato mayor en 12 puntos porcentuales al obtenido en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 9).

El empleo fue una variable que no mostró cambios significativos entre la segunda y la tercera medición de la Encuesta en Cali. En efecto, la proporción de Pymes del sector industrial que incrementaron su planta de personal (22%) en el segundo semestre de 2012 fue muy similar al resultado de un año atrás (20%). Por su lado, el 61% de estas empresas mantuvo el número de trabajadores en 2012-II, bajando en 8 puntos porcentuales el registro de 2011-II. Además, se encontró que el porcentaje de empresas que despidieron empleados subió levemente entre el final de 2011 y el final de 2012, pasando del 12% al 18% (ver gráfico 10).

Las Pymes industriales caleñas identificaron la falta de demanda como la principal dificultad para el desarrollo de sus actividades, gracias al incremento en su proporción frente al dato del año anterior (un 17% de los entrevistados en 2011-II vs. un 22% en 2012-II). El segundo lugar del ranking lo ocupó el capital de trabajo insuficiente con una participación del 17%, superior en 3 puntos porcentuales al porcentaje registrado en el mismo semestre del año anterior. La rotación de la cartera y el costo de los insumos obtuvieron un porcentaje del 14% y el 12%, ubicándose en tercer y cuarto lugar respectivamente (ver gráfico 11). Otros problemas con menor importancia fueron los altos impuestos (8%) y el contrabando (7%). Se resalta que el problema de la revaluación de la tasa de cambio tuvo

una importancia nula en 2012-II (0%), inferior al resultado de 2011-II (8%).

Sector comercio

Las Pymes del sector comercio tuvieron la percepción menos optimista de los tres macrosectores sobre su situación económica. A la luz de los resultados más recientes, el 28% de los empresarios Pyme del sector comercio en Cali reportó mejoría de su situación económica durante el segundo semestre de 2012 (cifra inferior en 20 puntos porcentuales a la del mismo período de 2011). Por su parte, la situación económica general se mantuvo igual para el 49% de éstos en 2012-II, superando en 15 puntos porcentuales el resultado de un año atrás (ver gráfico 1).

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio de Cali percibieron una reducción en el volumen de las ventas. El 32% de las firmas encuestadas del sector aumentó sus ventas en el segundo semestre de 2012, cifra inferior en 24 puntos porcentuales a la encontrada en 2011-II. Las Pymes del sector que tuvieron una disminución del volumen de ventas pasaron del 17% en 2011-II al 22% en 2012-II. Por su parte, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 49% de los comerciantes en 2012-II, incrementándose en 22 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2).

En materia de pedidos, los resultados reflejan una caída en la demanda de las Pymes de comercio en Cali en el segundo semestre de 2012. De hecho, el porcen-

Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2012, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

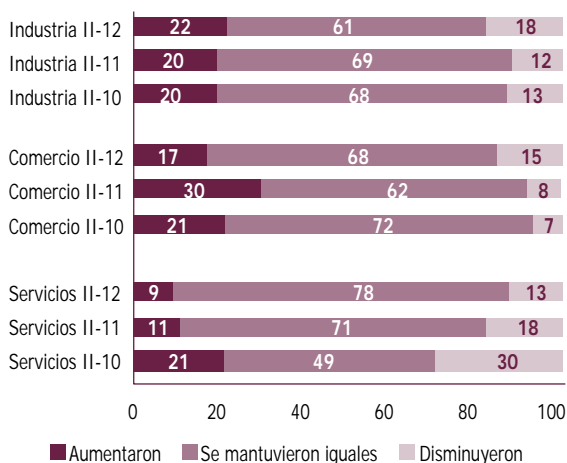
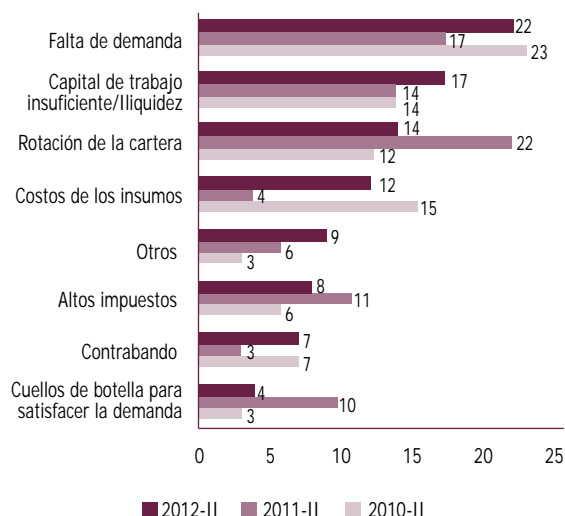


Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)



taje que indicó que los pedidos aumentaron pasó del 49% en 2011-II al 33% en 2012-II. En cambio, subió el porcentaje de empresarios que consideraron que los pedidos se mantuvieron iguales, pasando del 42% en 2011-II al 50% en 2012-II, al igual que la proporción de empresarios que manifestaron un descenso, la cual aumentó del 9% al 17% para el mismo período (ver gráfico 3). Estos resultados en materia de ventas y pedidos reflejan una desaceleración de esta actividad económica en el segmento Pyme de la ciudad de Cali, entre 2011-II y 2012-II. En cuanto al nivel de existencias comerciales, los empresarios reportaron que éstas fueron adecuadas en el 89% de los casos para 2012-II, (ver gráfico 4). Dicho nivel creció en 3 puntos porcentuales en comparación con 2011-II.

Del mismo modo que en el sector industrial, en las Pymes comerciales caleñas se observó una estabilización en los costos durante el segundo semestre de 2012. En efecto, el 60% de las Pymes comerciales reportó que los costos de ventas no cambiaron, nivel que creció en 12 puntos porcentuales con respecto al año anterior. En contraste, el porcentaje de encuestados que manifestaron haber sufrido un encarecimiento de sus insumos cayó del 46% en 2011-II al 30% en 2012-II (ver gráfico 8).

Los márgenes de ganancia siguieron una dinámica similar, pues se mantuvieron iguales entre la mayoría de los entrevistados (57%), cifra cercana a la de un año atrás (52%). Entre tanto, la proporción de empresarios comerciales que aumentaron sus márgenes fue del 16%, cuando en el período anterior esta cifra había sido del 24% (ver gráfico 9). A su vez, el 26% de las Pymes caleñas de este sector manifestó que sus márgenes se redujeron, cifra superior en 2 puntos porcentuales a la obtenida en el segundo semestre de 2011.

El nivel de contratación de trabajadores también mostró señales de mantener una dinámica constante para los comerciantes de Cali. La proporción de Pymes que mantuvieron su planta de personal (68%) en el segundo semestre de 2012 fue superior al resultado del año anterior (62%), acercándose a los niveles observados hace dos años (72%). Solamente el 17% de estas empresas aumentó el número de trabajadores en 2012-II, siendo menor al de 2011-II (30%). Por su parte, el nivel de despido entre los períodos analizados (un 8% en 2011-II y un 15% en 2012-II) aumentó 7 puntos porcentuales (ver gráfico 10).

Es importante analizar la superficie de ventas para conocer el alcance de las actividades de las empresas comerciales. La proporción de Pymes comerciales caleñas que indicaron que la superficie de ventas no se modificó se mantuvo prácticamente igual en el último año, pasando del 65% al 64% entre 2011-II y 2012-II (ver gráfico 12). En cambio, quienes respondieron que había aumentado la superficie durante el período 2012-II (21%) cayó 6 puntos porcentuales frente a lo encontrado un año atrás (27%).

Al igual que en los dos años anteriores, las Pymes comerciales caleñas identificaron la competencia de grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades (un 37% de los entrevistados en 2012-II vs. un 27% en 2011-II y un 24% en 2010-II). La falta de demanda se ubicó en el segundo lugar del ranking con una participación del 14%, 3 puntos porcentuales más que el porcentaje registrado un

Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2012, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2012 (%)

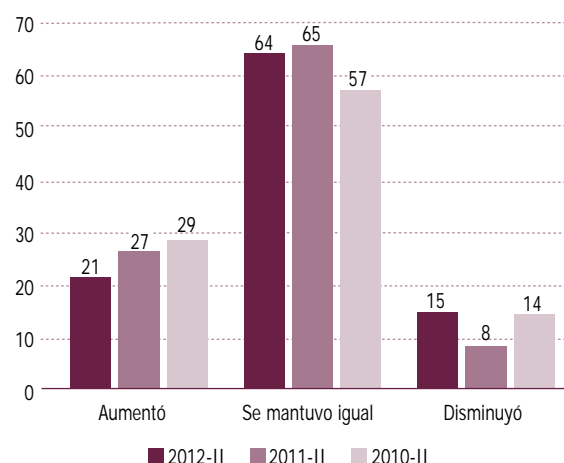
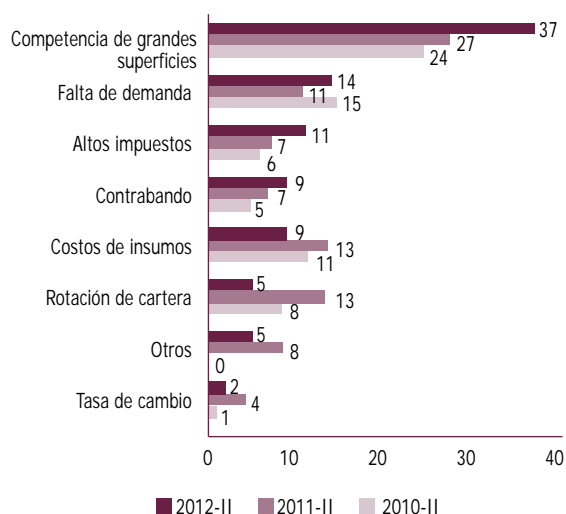


Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)



año atrás. Los altos impuestos obtuvieron el 11% de las opciones en 2012-II, ubicándose en tercer puesto (ver gráfico 13). Se destaca que el problema que más relevancia perdió en el segmento Pyme comercial de Cali fue la rotación de cartera con una caída de 8 puntos porcentuales en el último año (pasando del 13% en 2011-II al 5% en 2012-II).

Sector servicios

La evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios en Cali sobre su situación económica general en el segundo semestre de 2012 fue la más positiva si se compara con los otros dos macrosectores. No obstante, el porcentaje de empresarios que vieron mejorar sus negocios se redujo del 58% al 46% entre 2011-II y 2012-II. Al mismo tiempo, el de quienes indicaron un deterioro escaló del 17% al 26% en el mismo período (ver gráfico 1).

Esta baja en el optimismo sobre la situación económica no impactó el porcentaje de respuestas positivas correspondientes a ventas y pedidos en esta ciudad. En efecto, el 56% de las Pymes de servicios de Cali aumentó sus ventas en el segundo semestre de 2012, cifra superior en 14 puntos porcentuales a la encontrada en 2011-II. Sin embargo, es importante resaltar que también se dio un incremento entre los que dijeron que su volumen de ventas disminuyó, del 14% en 2011-II al 23% en 2012-II. Por su parte, el volumen de ventas se mantuvo igual para el 21% de los empresarios de servicios en 2012-II, bajando 23 puntos porcentuales con relación al año anterior (ver gráfico 2).

Los resultados de los pedidos reflejan un leve repunte de la demanda de las Pymes de servicios de esta ciudad en el segundo semestre de 2012. El porcentaje favorable de volumen de pedidos pasó del 41% en 2011-II al 43% en 2012-II. De manera similar a lo sucedido con las ventas, este aumento en el porcentaje de respuestas positivas coincidió con incrementos en las respuestas negativas, que pasaron del 14% en 2011-II al 22% en 2012-II (ver gráfico 3).

A diferencia de lo sucedido en los segmentos de industria y comercio, la mayoría de las Pymes de servicios manifestó un incremento de sus costos. De hecho, el 48% reportó haber sufrido un encarecimiento de sus costos de operación en el segundo semestre de 2012, cifra superior a la de un año atrás que fue del 41%. A su vez, fue signi-

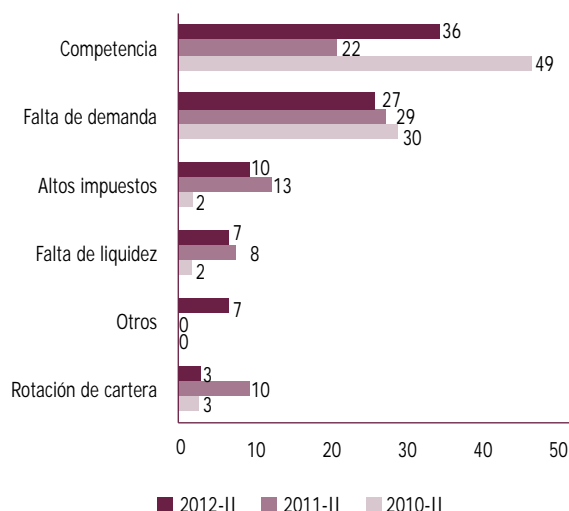
ficativa la reducción de la proporción de empresarios que indicaron un comportamiento constante (pasando del 54% al 37% entre 2011-II y 2012-II), (ver gráfico 8).

El comportamiento de los márgenes se vio ligado a lo ocurrido con los costos, pues se dio una caída del 69% en 2011-II al 37% en 2012-II entre aquellos que reportaron estabilidad. A su vez, los márgenes aumentaron para el 37% de los empresarios del sector en 2012-II, cifra superior en 24 puntos porcentuales a la de un año atrás (ver gráfico 9). Se evidencia que el grado de polarización en las respuestas se incrementó en este período, ya que el porcentaje de opciones desfavorables también subió del 17% al 27%.

El 78% de los empresarios Pyme de servicios de Cali mantuvo estable su planta de personal durante el segundo semestre de 2012, el 13% la redujo y solamente el 9% la aumentó. En el segundo semestre de 2011 estos porcentajes fueron bastante similares y alcanzaron valores del 71%, el 18% y el 11%, respectivamente (ver gráfico 10).

El principal problema que señalaron las Pymes prestadoras de servicios de Cali para el desarrollo de su actividad en el segundo semestre de 2012 fue la competencia (36%), creciendo 14 puntos porcentuales frente el dato de 2011-II (22%). En segundo lugar se ubicó la falta de demanda, con un 27% de las respuestas, y en tercer lugar están las dificultades asociadas a los altos impuestos (10%). Los problemas adicionales no alcanzaron un porcentaje de encuestados significativo, pues registraron valores inferiores al 10% (ver gráfico 14).

Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)



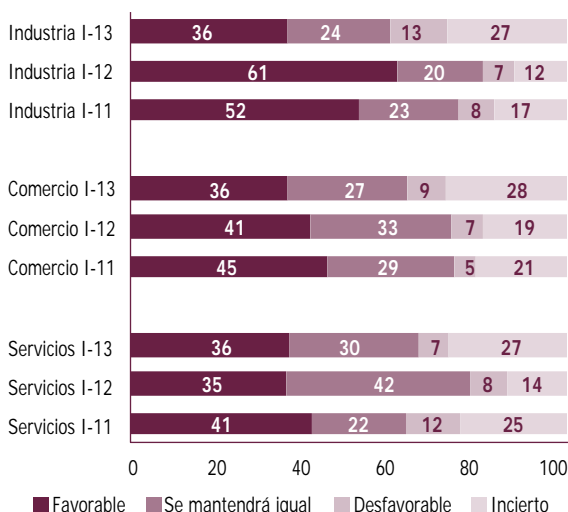
Perspectivas Primer semestre de 2013

Sector industria

El 36% de los empresarios industriales Pyme de Cali encuestados consideraba que el desempeño general de sus empresas durante el primer semestre de 2013 sería favorable, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 61% (ver gráfico 15). Esto demuestra un notorio descenso en las expectativas optimistas

de los encuestados, que concordó con un incremento del 12% al 27% en el porcentaje de Pymes con incertidumbre para el mismo período. Por su parte, la proporción de empresarios con perspectivas negativas sobre su desempeño general fue reducida (13%), pero mayor a la del dato de un año atrás (7%).

Gráfico 15. Desempeño general (%)



De la misma forma, las Pymes caleñas del sector empeoraron sus expectativas sobre el nivel de producción industrial, pues los que decían que aumentaría pasaron del 62% en 2012-I al 40% en 2013-I, una caída de 22 puntos porcentuales (ver gráfico 16). En línea con lo anterior, el 25% de los industriales esperaba que su producción se redujera en 2013-I, cifra mayor en 10 puntos porcentuales al registro del período anterior.

La tercera medición de la Encuesta para la ciudad de Cali evidenció que los empresarios industriales registraron una caída en la percepción de la evolución futura del nivel de pedidos. Así, el 40% tenía una expectativa favorable en materia de pedidos en 2013-I (ver gráfico 17), cuando un año atrás este valor correspondía al 54%. Por su parte, el 23% creía que sus pedidos disminuirían para 2013-I, superando en 7 puntos porcentuales lo observado en 2012-I.

Gráfico 16. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012 (%)

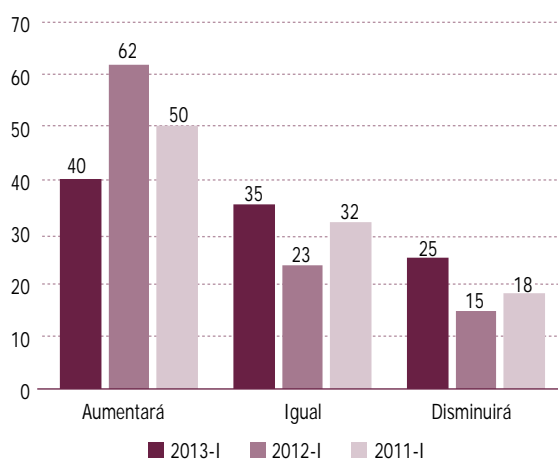
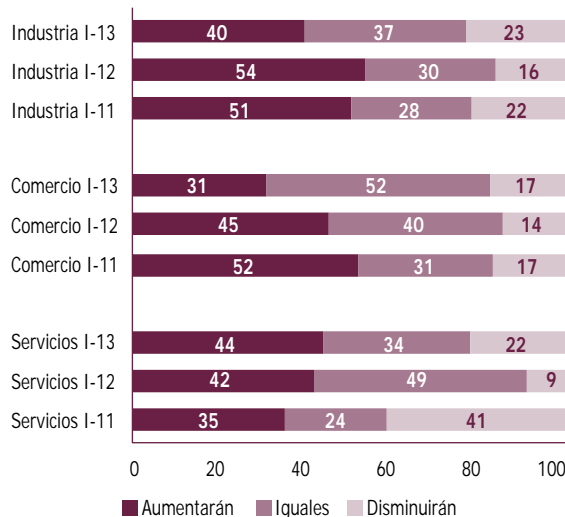


Gráfico 17. Expectativas de pedidos (%)



Para el primer semestre de 2013, las Pymes manufactureras anticipaban una desaceleración del dinamismo en materia de inversiones en maquinaria y equipo (ver gráfico 18). Sólo el 22% de los industriales esperaba que aumentara esta inversión en 2013-I, cuando dicho porcentaje llegaba al 43% en 2012-I. Por su parte, el 62% tenía la perspectiva de que esta inversión se mantendría igual en 2013-I (vs. un 51% en 2012-I), mientras que un 16% preveía su descenso (vs. el 6% registrado en 2012-I). Estos resultados indican que los empresarios pronosticaban un descenso en el ritmo de crecimiento de este sector durante 2013, pues las firmas evidenciaron un interés en mantener y/o reducir sus niveles de inversión sobre sus plantas y equipos productivos.

Sector comercio

El 36% de las Pymes comerciales caleñas esperaba que el desempeño general de sus empresas fuera favorable en el primer semestre de 2013, en comparación con un 41% en 2012-I. Por su parte, el porcentaje de empresarios comerciales que anticiparon estabilidad en su situación económica para el primer semestre de 2013 con respecto al semestre inmediatamente anterior cayó al 27%, frente al 33% del año anterior. Debe destacarse que el 9% de las Pymes espera un comportamiento desfavorable. Un año atrás este porcentaje ascendía al 7%, (ver gráfico 15).

Por otra parte, las Pymes comerciales preveían una desaceleración de la demanda en el primer semestre de 2013. De hecho, el porcentaje correspon-

diente al aumento en los niveles de pedidos presentó una disminución del 45% en 2012-I al 31% para 2013-I. Por su parte, el 52% de las Pymes comerciales de la ciudad esperaba que los pedidos se mantuvieran, cifra superior en 12 puntos porcentuales a la reportada el año anterior (ver gráfico 17).

El porcentaje de comerciantes que esperaban que el volumen de ventas aumentara cayó del 52% en 2012-I al 36% en 2013-I (ver gráfico 19). Por el contrario, el 45% de los comerciantes esperaba que las ventas se mantuvieran iguales en el primer semestre de 2013, cifra que aumentó en 11 puntos porcentuales con relación a 2012-I. Asimismo, la proporción de aquellos que reportaron una baja de esta variable subió del 15% al 19% para el mismo período.

Sector servicios

El 36% de los empresarios Pyme de servicios de Cali manifestó que el desempeño general de sus empresas en el primer semestre de 2013 sería favorable, cifra muy cercana a la reportada un año atrás (35%), (ver gráfico 15). Resulta significativo el incremento de la incertidumbre, que pasó del 14% al 27% entre 2012-I y el 2013-I. Dicha situación se dio a costa de la caída en la proporción de encuestados que creían que el desempeño general de sus empresas se mantendría igual, la cual se redujo del 42% al 30% en el mismo período.

Con relación a las expectativas sobre la evolución futura del nivel de pedidos, se encontró que la mayoría de encuestados esperaba que éstos aumentaran.

Gráfico 18. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2012 (%)

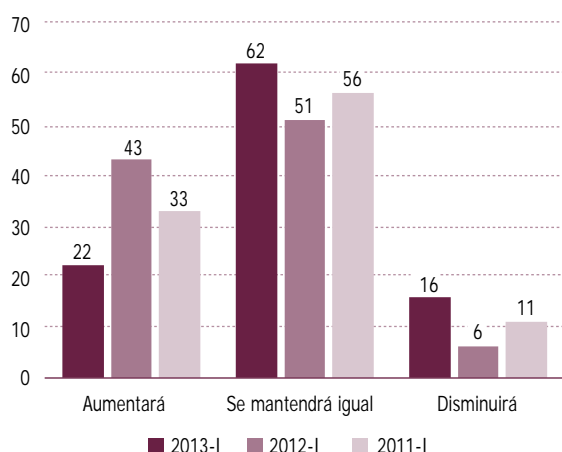
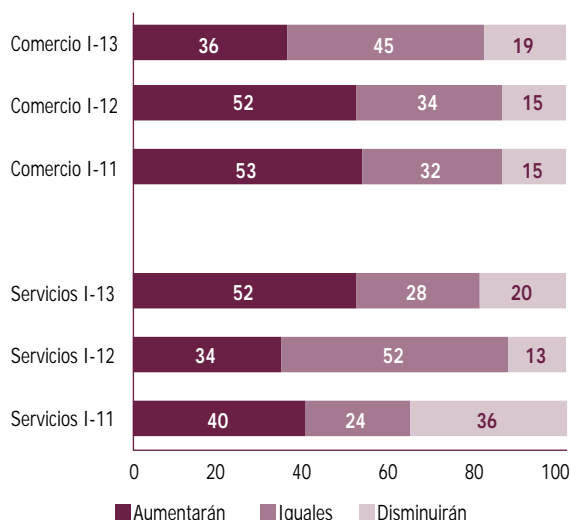


Gráfico 19. Expectativas de ventas (%)



Es así como el 44% de las Pymes de servicios de esta ciudad tenía una expectativa favorable en materia de pedidos en 2013-I (ver gráfico 17), cuando un año atrás este valor correspondía al 42%. Sin embargo, se presentó un crecimiento significativo en el porcentaje de empresarios que pensaban que sus pedidos se reducirían en 2013-I (22%), superando en 13 puntos porcentuales lo registrado un año atrás, tendencia que, de sostenerse en años futuros, podría amenazar

el liderazgo de las expectativas positivas. El porcentaje de empresas prestadoras de servicios Pyme en Cali que esperaban que el volumen de ventas aumentara creció del 34% en 2012-I al 52% en 2013-I (ver gráfico 19). Este hecho se vio acompañado por una baja en la percepción de estabilidad en las ventas. El 28% esperaba que éstas se mantuvieran iguales en el primer semestre de 2013, cifra que se contrajo en 24 puntos porcentuales con relación a 2012-I.

Financiamiento

En los tres macrosectores de las Pymes de la ciudad de Cali, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero presentó reducciones en el segundo semestre de 2012 con respecto al segundo de 2011. En efecto, estos porcentajes alcanzaron un 41% en el caso de la industria, un 32% en el de comercio y un 18% en empresas de servicios, mientras que un año atrás esta proporción llegaba al 46%, el 49% y el 38%, respectivamente (ver gráfico 20).

Con referencia a las tasas de aprobación, éstas se mantuvieron por encima del 90% para los tres macrosectores. Se destaca que las Pymes industriales presentaron un ascenso importante en el porcentaje de aprobación al pasar del 82% en 2011-II al 91% en 2012-II, aunque dicho porcentaje es más bajo que el de comercio y servicios (ambos alcanzaron el 98% en el último año), (ver gráfico 21).

Respecto a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, en las Pymes de industria y co-

mercio de la ciudad de Cali, el mediano plazo fue, a su vez, el más solicitado y el más aprobado. Para el sector de servicios, el corto plazo fue el más solicitado y aprobado, (ver gráficos 22 y 23). En efecto, en el sector Pyme de comercio de Cali, alrededor del 60% de los créditos fue solicitado a mediano plazo (entre 1 y 3 años) y el mismo porcentaje fue concedido bajo esta condición. Lo mismo sucedió con industria, donde el 46% fue solicitado a mediano plazo y un 51% fue aprobado en la misma modalidad. Por su parte, las Pymes de servicios solicitaron créditos a corto plazo en un 46%, y el porcentaje de aprobación fue del 47%. Se resalta que los créditos a corto plazo (menos de un año) tuvieron el menor porcentaje de solicitud para los sectores de industria y comercio, mientras que en servicios este lugar fue compartido por los de mediano y largo plazo.

Para el segundo semestre de 2012, el porcentaje de satisfacción con respecto al monto del crédito obtenido por parte de las Pymes caleñas de los tres macrosectores fue superior al 80% (el 96% en industria, el 92%

Gráfico 20. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)

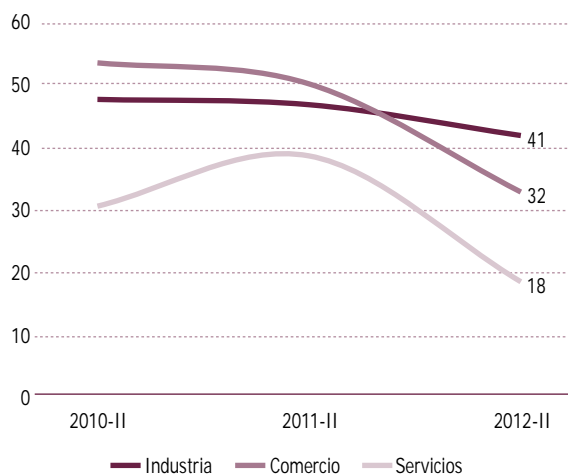
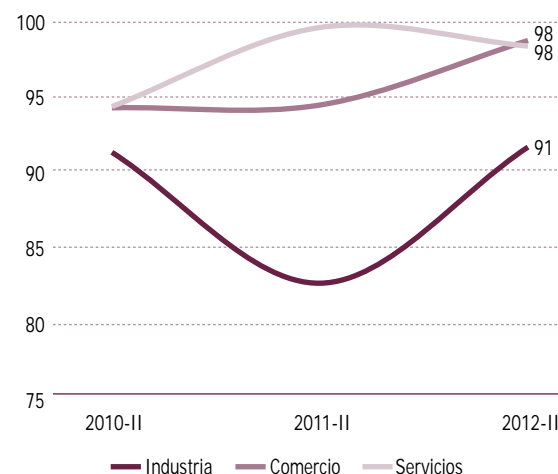


Gráfico 21. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



en comercio y el 81% en servicios). Un año atrás estos porcentajes fueron del 93%, el 91% y el 88%, respectivamente (ver gráfico 24). Estos resultados se consideran positivos, aunque se evidencia una disminución de 7 puntos porcentuales en la proporción de satisfacción del sector servicios de esta ciudad para el último año.

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 más reciente versión de la Encuesta, el rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores en Cali durante el segundo semestre de 2012 fue hasta DTF+4 puntos (un 51% en industria, un 59% en comercio y un 68% en servicios), (ver

gráfico 25). De los tres macrosectores, los industriales cuentan con las tasas de interés más altas (el porcentaje que tiene tasas de DTF+ 4-8 puntos fue del 38%, y de DTF+8 puntos del 2% en 2012-II, siendo el más alto entre los tres segmentos). Además, en servicios fue en donde se dio un mayor abaratamiento de los costos en el último año, pues el porcentaje de empresas de este segmento que adquirieron tasas de DTF+4 creció del 51% al 68%, aunque, como se mencionó, gran parte de estos créditos fue a corto plazo.

Los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés superaron el 50% para cada uno de los tres sectores analizados (ver gráfico 26). No obstante, en industria y servicios se presentó una fuerte caída de la proporción de empresarios satisfechos. En efecto,

Gráfico 22. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)

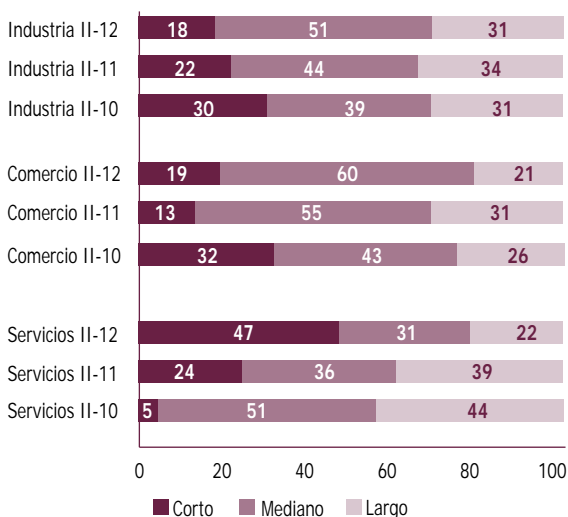


Gráfico 23. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)

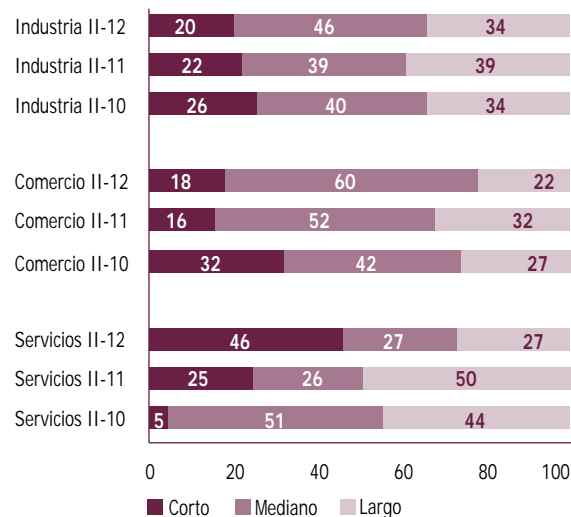


Gráfico 24. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

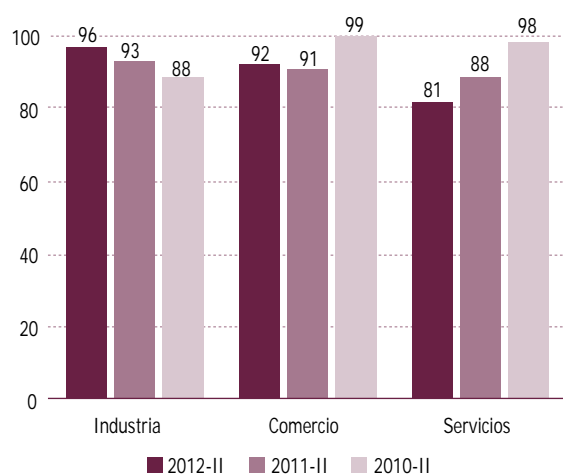
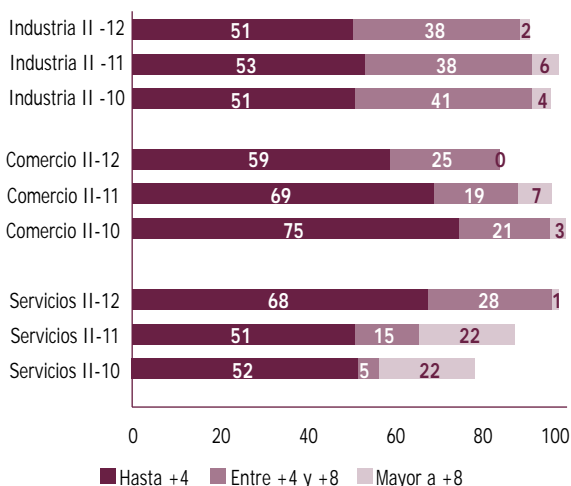


Gráfico 25. Evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



para 2012-II, el porcentaje de satisfacción de la industria fue del 67% y de servicios fue del 53%, mientras que un año atrás éstos fueron del 79% y del 66%, respectivamente. En el caso de las Pymes de comercio hubo estabilidad, pues el porcentaje de satisfacción fue del 76%, cifra muy similar a la de la lectura correspondiente a un año atrás (77%).

Los recursos solicitados por las Pymes caleñas al sistema financiero se destinaron principalmente para capital de trabajo, alrededor del 63% en industria, un 79% en comercio y un 58% en servicios (ver gráfico 27). En segundo lugar se ubicó la consolidación del pasivo. 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

18% y el 22%, respectivamente. A su vez, para las Pymes de industria y comercio de esta ciudad, las remodelaciones y adecuaciones jugaron un papel relevante, alcanzando una proporción del 20% y el 17% de los encuestados, respectivamente. En el último lugar, del 2% al 19% de las Pymes caleñas empleó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria.

En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 57% (industria) y el 59% (comercio y servicios) de las Pymes de la ciudad de Cali no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2012. Los proveedores fueron la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes, especialmente en el sector servicios (25%), seguido de cerca por industria (24%) y comercio (23%). El resto de

Gráfico 26. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

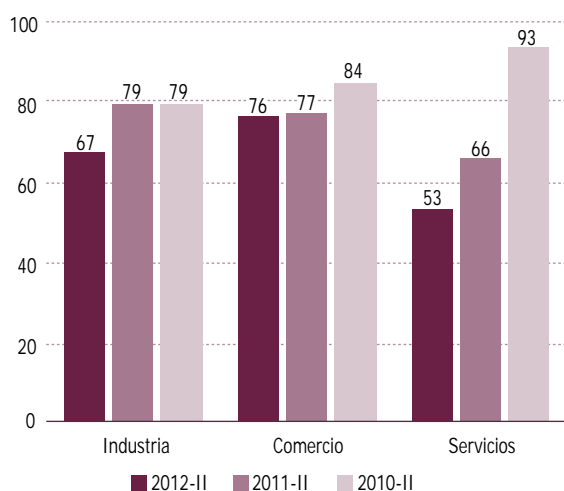


Gráfico 27. Los recursos recibidos se destinaron a (%)

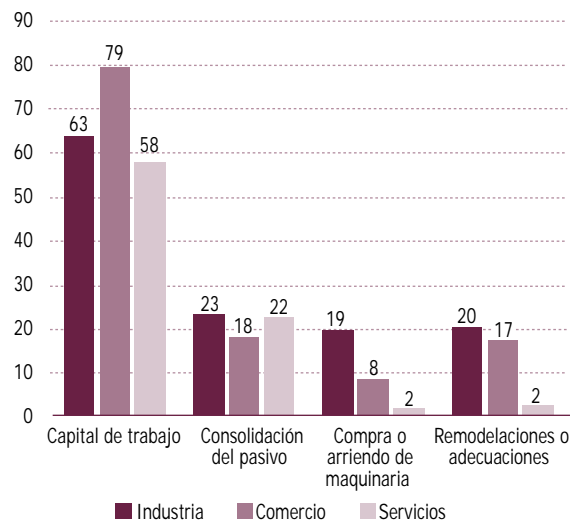
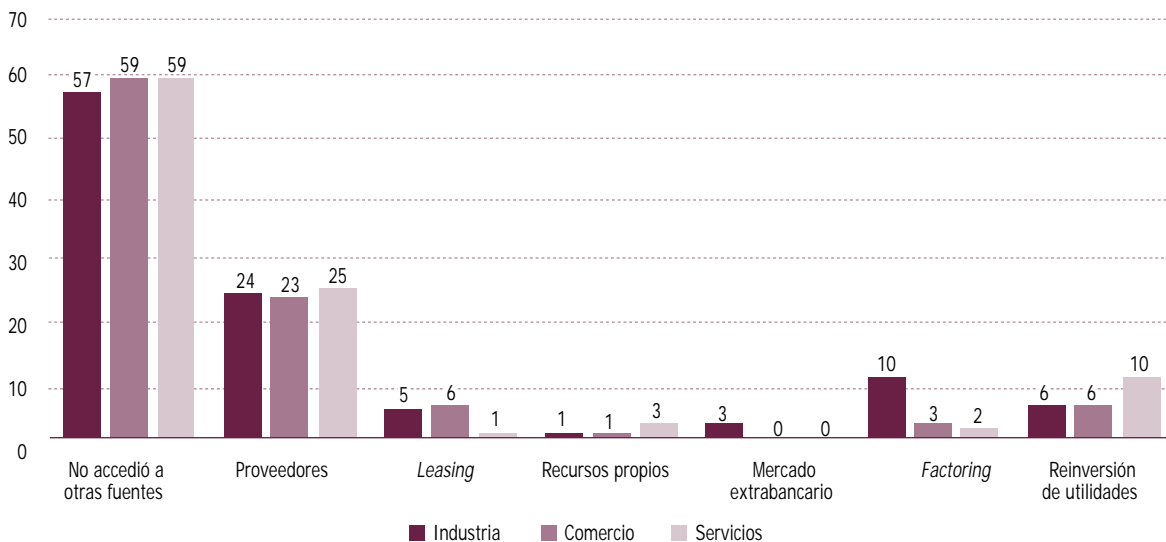


Gráfico 28. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)



opciones no reporta porcentajes superiores al 10% para ninguno de los tres macrosectores, siendo el *factoring* la segunda alternativa más relevante en industria (10%), mientras que la reinversión de utilidades lo fue en el área de servicios (10%). En las Pymes comerciales el *leasing* y la reinversión de utilidades fueron las que alcanzaron una mayor proporción de respuestas después de los proveedores, aunque su nivel fue bajo (6%), (ver gráfico 28).

En la presente encuesta se preguntó cuáles eran las razones que tenían las Pymes de Cali para no usar el *factoring* como método alternativo de financiamiento. Para los tres macrosectores, la principal razón fue el desconocimiento del producto (un 28% de las industriales, un 57% de las comerciales y un 42% de las de servicios). Una segunda opción estuvo referida a los costos asociados al producto, la cual alcanzó un

rango en sus porcentajes entre el 12% (servicios) y el 15% (comercio), (ver gráfico 29).

Por otra parte, la principal razón por la cual las Pymes de Cali no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 61% en industria, un 78% en comercio y un 75% en servicios). Adicionalmente, la proporción de Pymes de los tres macrosectores que no solicitaron créditos al sistema financiero porque los costos del sistema financiero son demasiado elevados alcanzó el segundo lugar entre las preferencias de los pequeños y medianos empresarios (un 22% en industria, un 20% en comercio y un 19% en servicios). Por último, se destaca que el 15% de las Pymes industriales y el 13% de las Pymes de servicios no solicitaron crédito al sistema financiero debido a que pensaron que su solicitud sería negada (ver gráfico 30).

Gráfico 29. ¿Por qué razones su empresa no utiliza el *factoring*? (%)

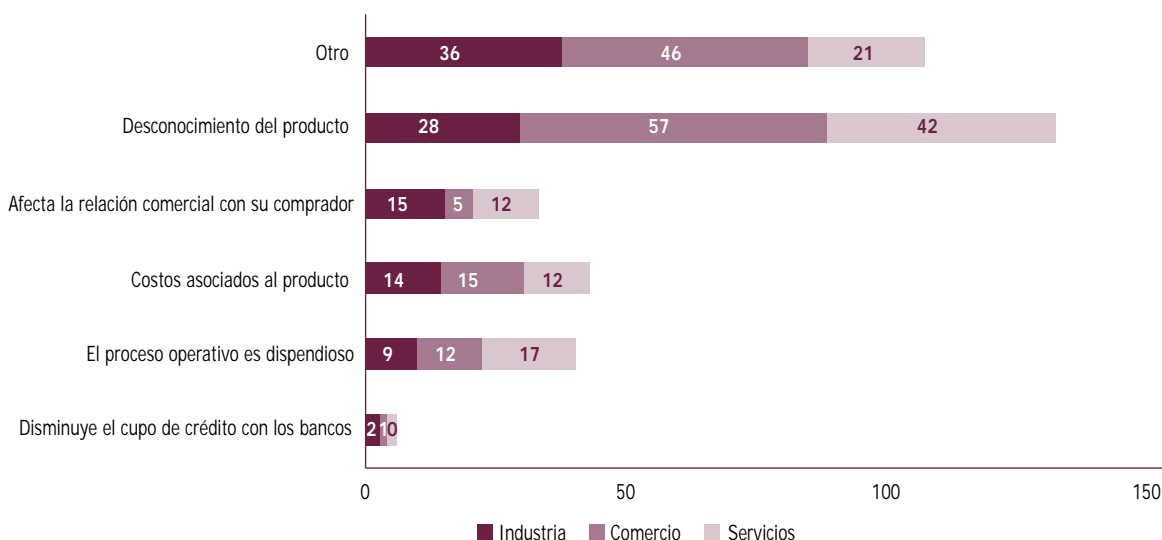
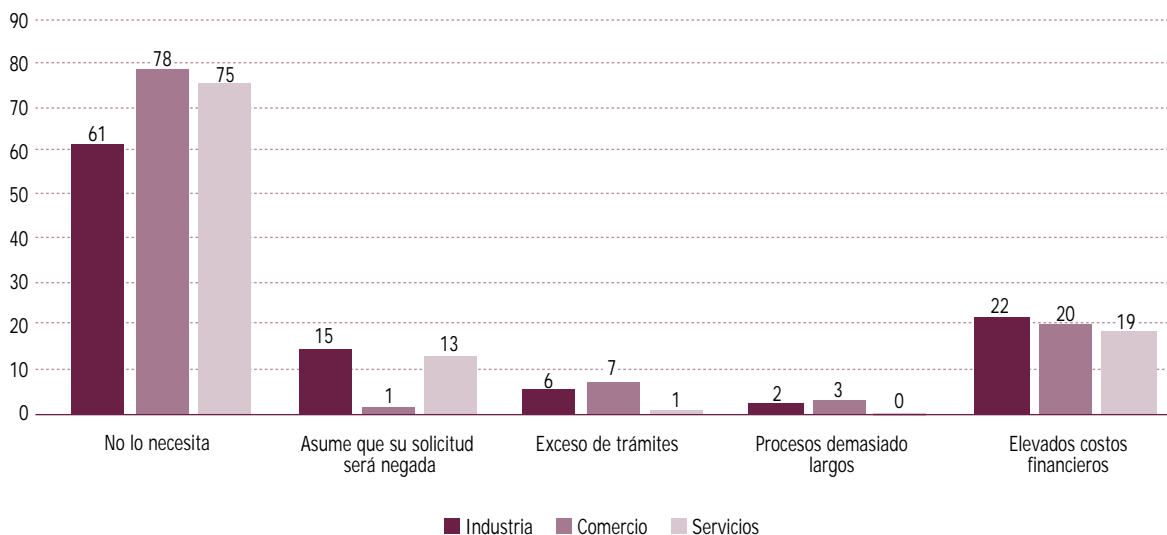


Gráfico 30. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%)



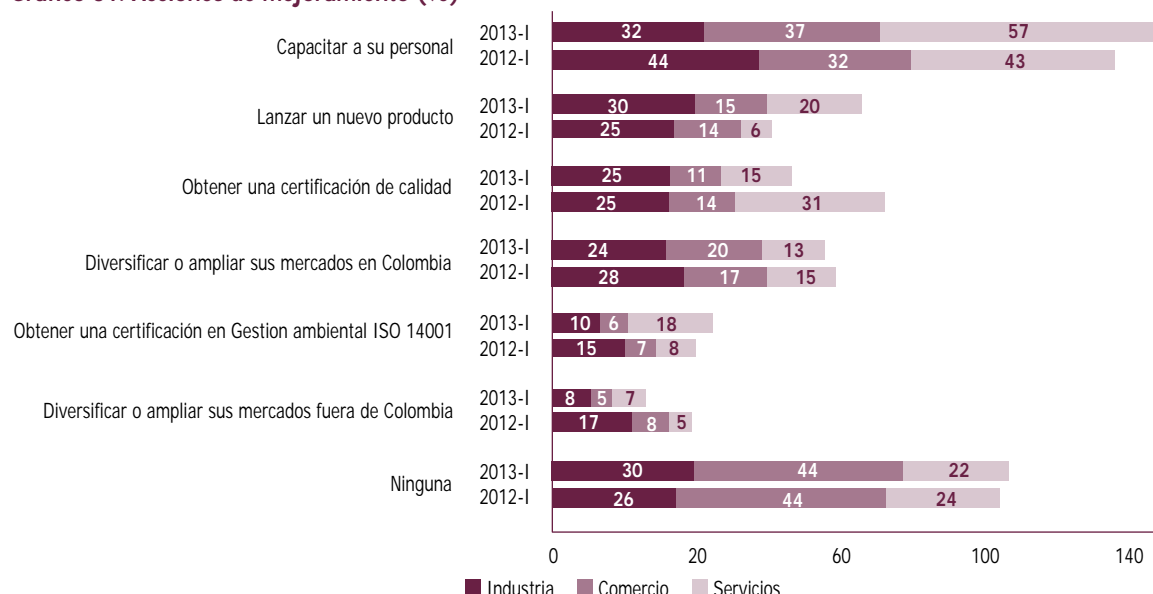
Acciones de mejoramiento

La principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes caleñas en 2013-I fue capacitar al personal (un 32% del total de empresarios en industria, un 37% en comercio y un 57% en servicios), al igual que un año atrás (un 44%, un 32% y un 43%, respectivamente). Por su parte, el 30% de las Pymes de industria y el 20% de las de servicios reportaron haber implementado acciones que tenían como finalidad lanzar un nuevo producto, (vs. un 25% y un 6% en 2012-I, respectivamente) (ver gráfico 31). En cambio, para los empresarios comerciales la segunda acción más relevante estuvo

dirigida a la diversificación de mercados en Colombia con una proporción del 20% de los encuestados (vs. un 17% de 2012-I).

Se resalta que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo ninguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2013 siguió siendo muy alto. Así lo expresaron el 30% de las Pymes industriales, el 44% de las comerciales y el 22% de las de servicios. Estos porcentajes de respuesta fueron similares a los del período anterior para los tres macrosectores (un 26%, un 44% y un 24%, respectivamente).

Gráfico 31. Acciones de mejoramiento (%)

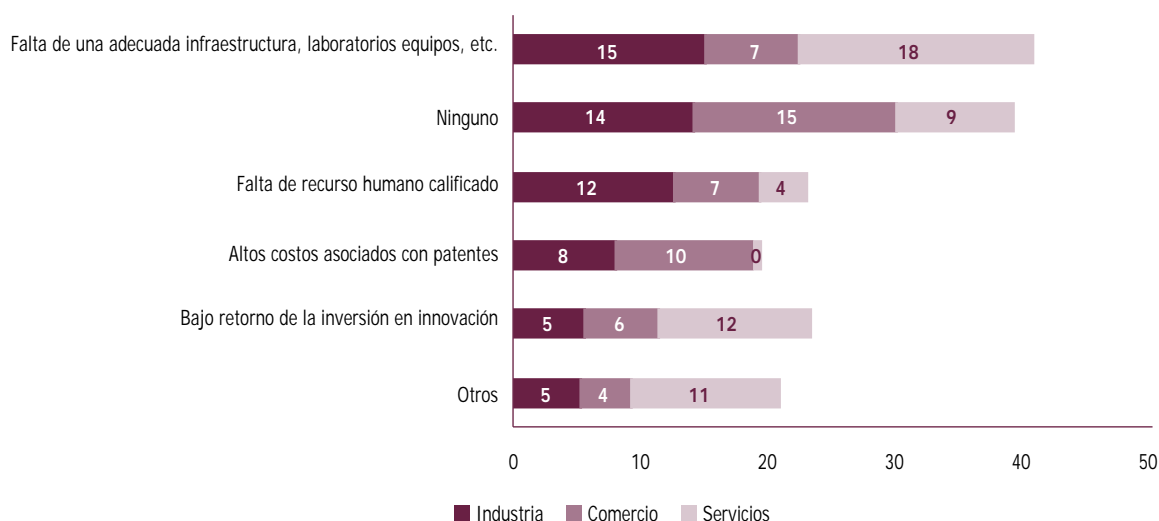


Innovación

En la última medición de esta Encuesta se preguntó sobre cuáles eran los principales obstáculos que las Pymes han enfrentado al momento de invertir en innovación. La opción más popular para los tres macrosectores Pyme en Cali fue la falta de recursos financieros (el 29% de los entrevistados de industria, el 34% de comercio y el 29% de servicios). Otra op-

ción que tuvo gran relevancia para los empresarios de industria, comercio y servicios de esta ciudad fue la falta de apoyo por parte del gobierno (con un 22%, un 11% y un 19%, respectivamente). Se destaca que el sector que realizó menos actividades de innovación fue servicios con un 25% de los encuestados (ver gráfico 32).

Gráfico 32. Obstáculos que ha enfrentado la empresa para el desarrollo de sus actividades de innovación (%)



Servicios de consultoría

Otro tema que se trató en la presente encuesta fue la contratación de servicios de apoyo o asistencia técnica para las actividades empresariales en el segundo semestre de 2012. Las cifras indican que este tipo de servicios fue contratado mayormente por las Pymes de servicios de Cali (46% del total). A su vez, un 38% de los empresarios industriales y un 30% del área de comercio utilizaron este tipo de herramientas (ver gráfico 33).

El objetivo principal de estos mecanismos de asistencia se enfocó a competir en el mercado nacional (más del 80% de los empresarios de los tres macrosectores lo utilizó para tal fin). Sumado a esto, un 24% de los encuestados industriales de Cali mencionó que había utilizado estas herramientas para competir en los mercados internacionales (ver gráfico 34).

Gráfico 33. ¿Durante el último año contrató o se apoyó en servicios como información de mercados, capacitación o asistencia técnica? (%)

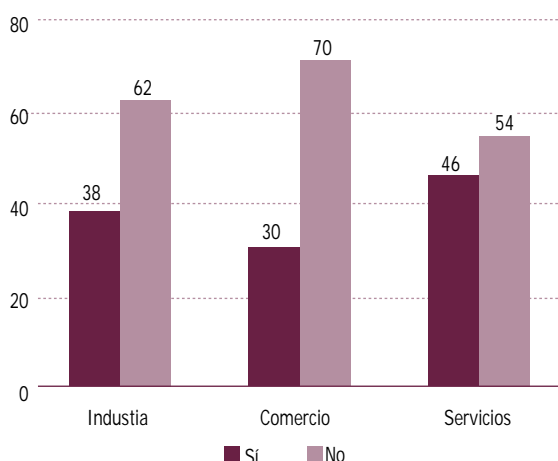
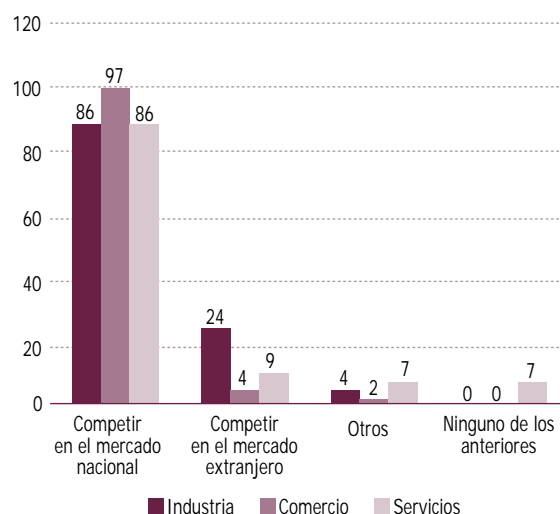


Gráfico 34. El objetivo de estos servicios fue (%)



Comercio exterior

En el área de comercio exterior se identificó una contracción del mercado externo para las Pymes caleñas. En efecto, el 82% de las Pymes del sector industrial no exportó en el segundo semestre de 2012, cifra superior a la del año anterior que era del 73% (ver gráfico 35). Adicionalmente, el 7% de las Pymes industriales en 2012-II aumentó el volumen de exportaciones con respecto al semestre anterior, misma cifra que la encontrada en 2011-II. Con las Pymes de servicios el alcance a nivel internacional es aún menor. Esto se demuestra en que el 99% de las Pymes de servicios caleñas no exportó en el segundo semestre de 2012, incrementando en

1 punto porcentual lo registrado un año atrás (ver gráfico 35). Adicionalmente, ninguna Pyme de este sector manifestó un incremento en su oferta exportadora en 2012-II, confirmando la presencia nula que tiene este segmento empresarial en el mercado externo.

Las expectativas sobre el volumen de exportaciones mostraron un comportamiento similar a lo observado en 2012-I. De hecho, el 15% de las Pymes industriales caleñas esperaba que sus exportaciones se mantuvieran iguales en el primer semestre de 2013, cifra similar a la del año anterior (13%). El porcentaje de industriales que esperaban no exportar era del 66% para 2013-I, cifra inferior en 7 puntos porcentuales a la registrada para 2012-I, pero mucho mayor al resto de alternativas de respuesta (ver gráfico 36). Por su parte, el 14% de las empresas de servicios esperaba que sus exportaciones se mantuvieran iguales en el primer semestre de 2013, cifra que era del 4% en 2012-I. Esto marca un sostenimiento de las preferencias exportadoras en este último sector, pues ninguna de ellas manifestó tener intenciones de aumentar su volumen de ventas al exterior, mientras que un 85% manifestó no tener intenciones de exportar en 2013-I (cifra inferior en 9 puntos porcentuales a la de 2012-I).

En el gráfico 37 se observan los principales destinos de exportación que tuvieron las Pymes caleñas durante el segundo semestre de 2012. Para el sector industria, el 73% de las exportaciones fue a América del Sur, cifra superior en 13 puntos porcentuales a la

Gráfico 35. Con respecto al primer semestre de 2012 el volumen exportado por su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

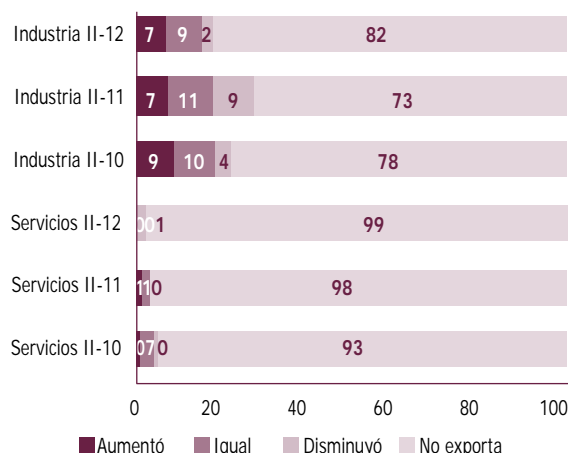


Gráfico 36. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

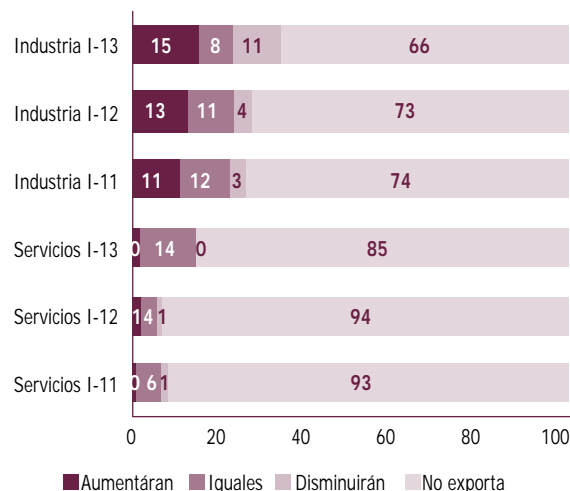
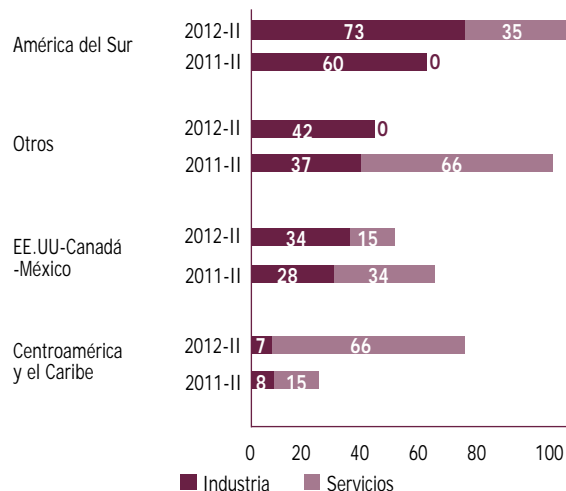


Gráfico 37. Durante el segundo semestre de 2012, ¿a cuál país o región exportó? (%)



reportada un año atrás. El 34% de las exportaciones fue a Estados Unidos, Canadá y México, incrementando en 6 puntos porcentuales el dato de 2011-II.

El 66% de las exportaciones de las Pymes de servicios tuvo como principal destino de exportación los países de Centroamérica y el Caribe, presentando un aumento de 51 puntos porcentuales con relación a un año atrás. Por su parte, América del Sur se posicionó como el segundo destino para las exportaciones de las Pymes de servicios con un porcentaje del 35%. Se destaca que en los últimos dos años las Pymes de esta región no han reportado haber dirigido sus exporta-

ciones a Europa (alcanzando porcentajes del 0% en 2011-II y 2012-II).

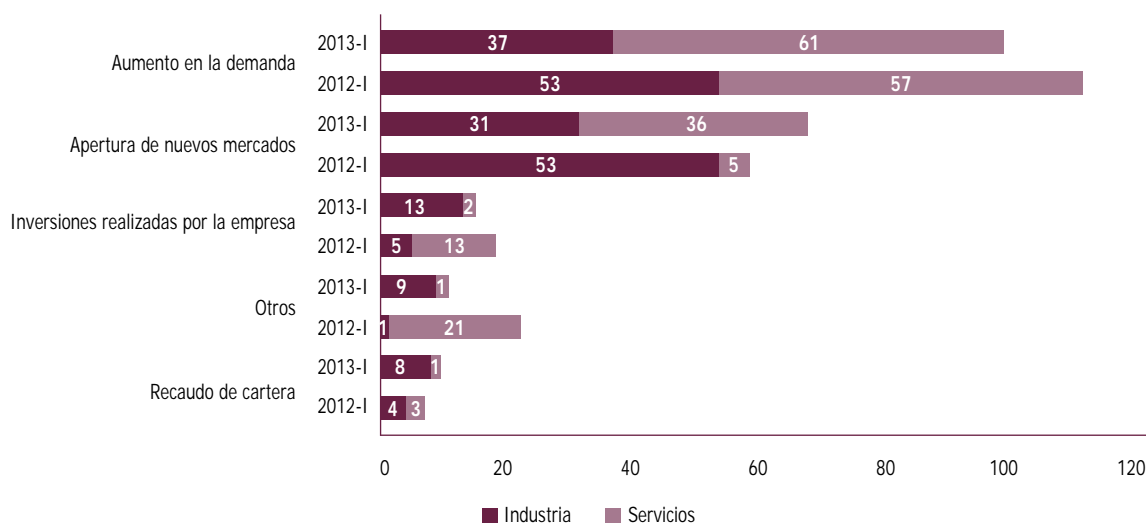
Las Pymes caleñas de industria diversificaron sus destinos de exportación. Las exportaciones dirigidas a otras regiones diferentes a las tradicionales ascendieron al 42% para este sector. En cambio, en servicios los porcentajes alcanzados por estos lugares fueron nulos (0%), lo que demuestra que la dinámica exportadora del último año entre los empresarios de servicios estuvo altamente concentrada en los destinos comunes (estos destinos no tradicionales habían alcanzado el 66% de las respuestas en 2011-II).

Factores de desempeño

Desde la medición anterior se indagó sobre cuáles eran los factores que permitirían prever un desempeño favorable de las actividades de industria y servicios en el semestre siguiente a la realización de la Encuesta. En cuanto a las perspectivas de desempeño de las Pymes industriales en la ciudad de Cali, se identificaron dos factores clave que contribuirán a este hecho. El primer factor es el aumento de la demanda (37%) y en segundo lugar estuvo la apertura de nuevos mercados (31%) (ver gráfico 38). No obstante, estas variables perdieron peso si las comparamos con el año inmediatamente an-

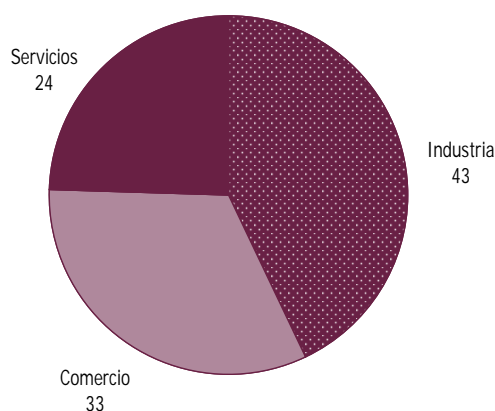
terior cuando cada una alcanzaba participaciones del 53%. En cambio, otro factor como la inversión realizada por la empresa tuvo un ascenso del 5% al 13% entre 2012-I y 2013-I. De igual forma, el principal factor que contribuiría al desempeño favorable de las Pymes de servicios en el primer semestre de 2013 sería el aumento de la demanda (61%), seguido por la apertura de nuevos mercados con un 36%. El resto de opciones no tuvo mayor relevancia para las Pymes de este sector, puesto que su proporción no alcanzó un nivel superior al 5% para ninguno de los casos.

Gráfico 38. ¿Cual es el principal factor de desempeño favorable? (%)



La Gran Encuesta Pyme Medellín

Distribución de la muestra para Medellín (%)



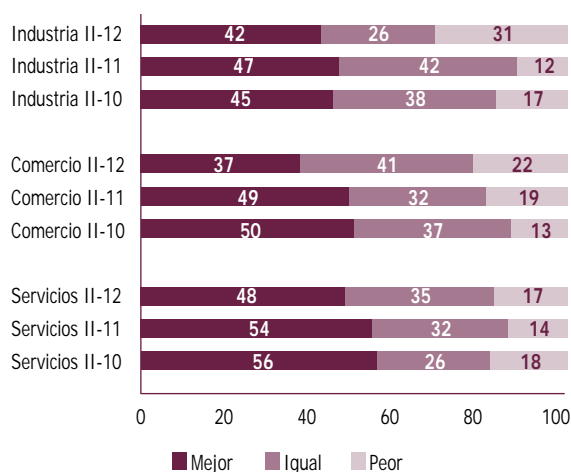
Situación actual Segundo semestre de 2012

Sector industria

El porcentaje de Pymes industriales en Medellín que reportaron una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2012 fue del 42%, inferior en 5 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 aumentó significativamente con relación al año anterior. En efecto, la proporción de empresarios que indicaron que su situación se deterioró en el segundo semestre de 2012 pasó del 12% al 31%, entre 2011-II y 2012-II (ver gráfico 1, sección Medellín). A su vez, el 26% de los encuestados calificó su situación económica general durante 2011-II como igual, cayendo 16 puntos porcentuales respecto a lo encontrado en el período anterior.

Con respecto a la evolución de las ventas, las opiniones de los empresarios del sector industrial fueron negativas frente a lo observado un año atrás. Se repor-

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2012 con respecto al primer semestre de 2012? (%)



tó una disminución entre aquellos que reportaron un incremento en el volumen de ventas del 52% en 2011-II al 44% en 2012-II. A su vez, un 31% de los industriales expresó un deterioro en el volumen de ventas en 2012-II, aumentando 11 puntos porcentuales con relación al dato del año anterior (ver gráfico 2).

Al hablar sobre el volumen de pedidos, también se puede identificar una caída en la demanda de las Pymes antioqueñas. De hecho, el porcentaje de Pymes que percibieron un aumento en el volumen de pedidos se redujo del 56% al 45% entre 2011-II y 2012-II. En contraste, se incrementó el porcentaje de empresarios que dijeron que sus pedidos habían disminuido entre los dos períodos, pasando del 19% en 2011-II al

25% en 2012-II (ver gráfico 3). Así, el dinamismo de la demanda de las Pymes es congruente con un empeoramiento de la situación económica y la baja en el volumen de ventas.

En cuanto al nivel de existencias, éstas fueron adecuadas en el 81% de los casos en 2012-II, cifra menor en 6 puntos porcentuales a las de 2010-II y 2011-II (ver gráfico 4). Por su parte, la disminución en la demanda para las Pymes de la ciudad de Medellín se ha visto respaldada por bajas en los niveles de producción. En efecto, el 46% de las empresas manufactureras aumentó su producción en 2012-II, mientras que dicha medida llegaba al 53% en 2011-II. En cambio, la producción se redujo para el 24% de

Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

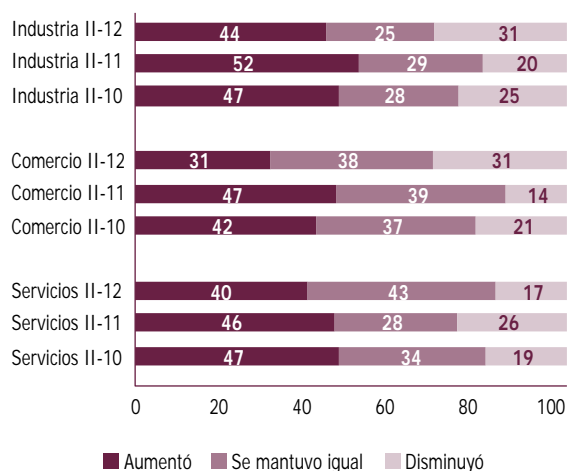


Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2012 (%)

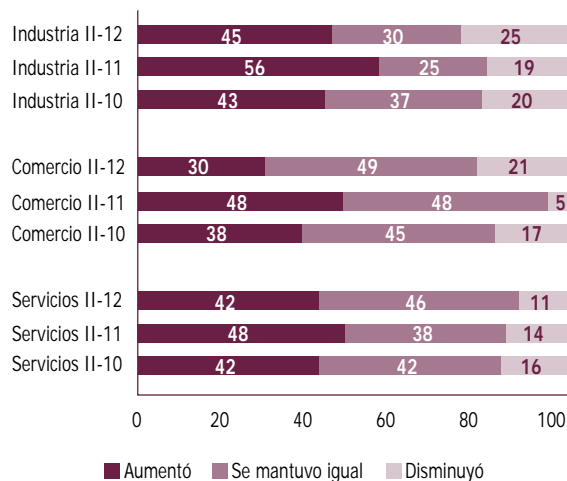


Gráfico 4. Existencias (%)

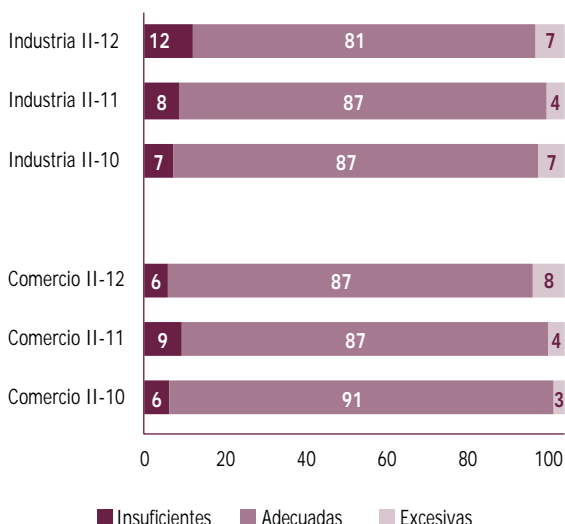
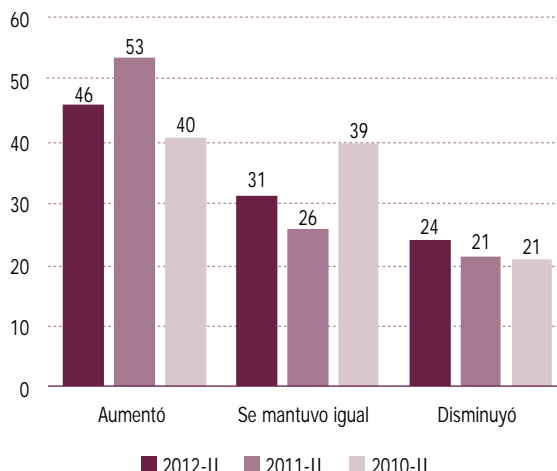


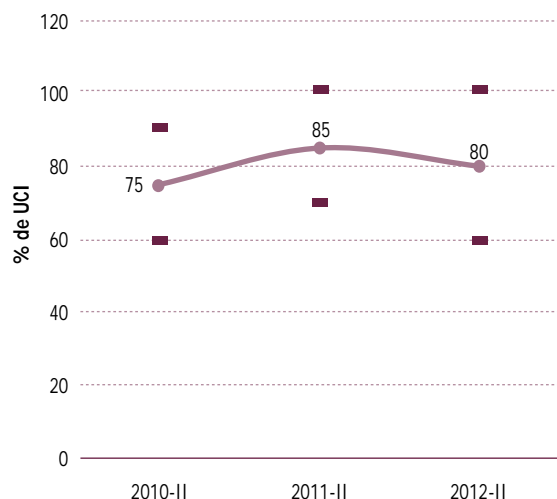
Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2012, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2012 (%)



los entrevistados, medida que fue superior a la de un año atrás (21%), (ver gráfico 5).

El comportamiento anterior ha implicado un desplazamiento a niveles inferiores de la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), (ver gráfico 6). Esto se traduce en que mientras en promedio el 50% de las Pymes alcanzó un UCI del 85% en 2011-II, este valor cayó al 80% para 2012-II. En materia de inversión en maquinaria y equipo, se observó una ligera disminución en las respuestas afirmativas, ya que el 22% aumentó su inversión en 2012-II en comparación con un 23% en 2011-II. Del mismo modo, el 70% de estas empresas mantuvo esta inversión igual en 2012-II, cifra que había sido mayor en 1 punto porcentual en 2011-II (ver gráfico 7).

Gráfico 6. Utilización de la Capacidad Instalada (50% de las Pymes industriales)



El nivel de costos aumentó para el 36% de los empresarios industriales antioqueños en 2012-II, cifra inferior al 50% de 2011-II. A su vez, los costos se mantuvieron iguales para el 49% de las Pymes manufactureras en el segundo semestre de 2012, cifra superior en 5 puntos porcentuales a la de 2011-II, mientras que el porcentaje de aquellos que reportaron una disminución se incrementó en 10 puntos porcentuales (ver gráfico 8). Por su parte, los empresarios industriales antioqueños que vieron aumentar sus márgenes cayeron desde el 36% en 2011-II hasta el 28% en 2012-II. Para el mismo período, la proporción de empresarios industriales que vieron disminuir sus márgenes de ganancias pasó del 22% al 26% (ver gráfico 9). Es decir, la disminución de los costos

Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2012, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2012 (%)

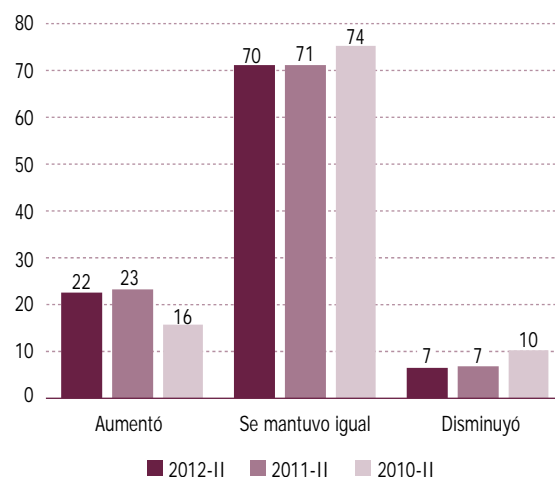


Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2012, los costos durante el segundo semestre de 2012 (%)

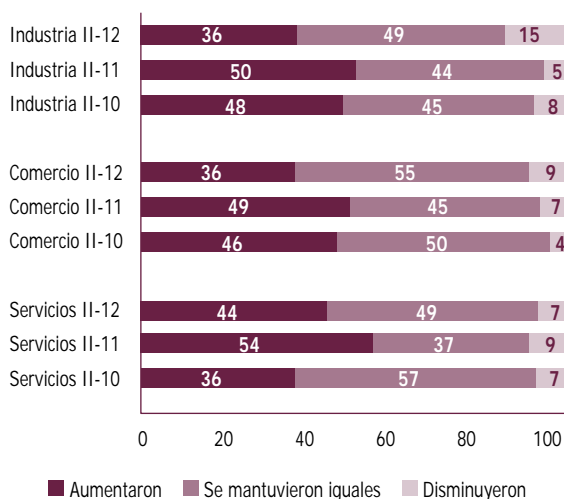
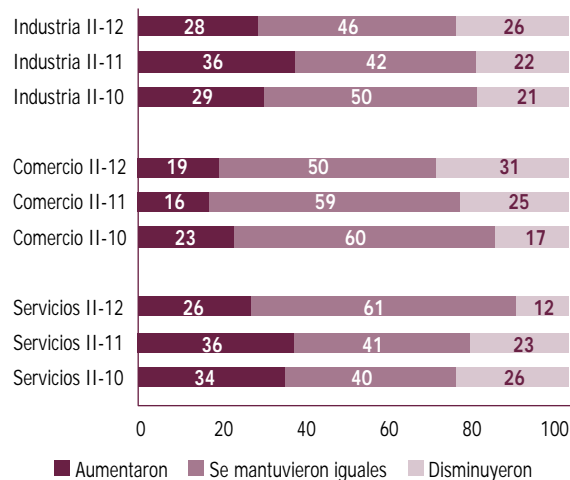


Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2012, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)



de producción que afrontaron las empresas del sector industrial en Medellín no alcanzó a compensar la evolución de sus márgenes de ganancia.

El empleo se vio afectado negativamente por las condiciones previamente descritas. Aunque la proporción de Pymes del sector industrial en Antioquia que mantuvieron su planta de personal (57%) en el segundo semestre de 2012 fue igual al resultado del año anterior, el porcentaje de estas empresas que aumentaron el número de trabajadores disminuyó entre 2011-II y 2012-II (del 33% al 24%). Complementando esto, el porcentaje de empresas que despidieron empleados aumentó entre los periodos reportados, pasando del 11% en 2011-II al 19% en 2012-II, evidenciando una

desaceleración en los niveles de contratación laboral del sector en esta región (ver gráfico 10).

El principal problema para el sector industrial antioqueño, al igual que en los dos años anteriores, es la falta de demanda (el 25% de los entrevistados vs. el 17% de un año atrás y el 23% de 2010-II). El segundo puesto lo ocupó el capital de trabajo, el cual subió un puesto en el ranking, al pasar del 14% en 2011-II al 19% en 2012-II (ver gráfico 11). Por otra parte, la rotación de cartera se ubicó en el tercer lugar con una participación del 13%, 2 puntos porcentuales menos que en el período 2011-II. El problema con menor importancia para las Pymes industriales de Medellín es la tasa de cambio (un 3% en 2012-II frente a un 8% del año anterior).

Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2012, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

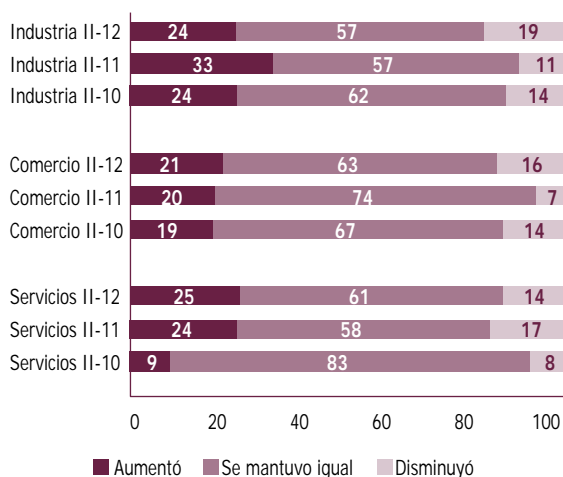
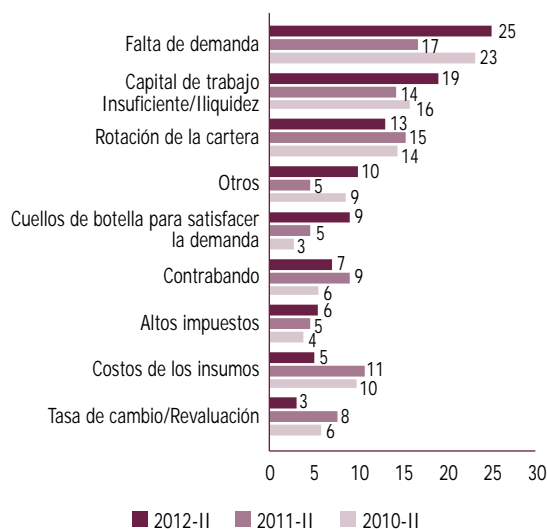


Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)



Sector comercio

El 37% de los empresarios Pyme del sector comercio en Medellín reportó mejoría de su situación económica durante el segundo semestre de 2012, 12 puntos porcentuales por debajo de la percepción del año anterior (ver gráfico 1). Por su parte, la situación económica general se mantuvo igual para el 41% en 2012-II, superando en 9 puntos porcentuales el resultado de 2011-II. A su vez, el 22% de los comerciantes calificó esta variable como peor en 2012-II, mostrando un ligero ascenso en comparación con el 19% en 2011-II.

Similar a lo sucedido en el sector industrial de esta ciudad, las Pymes del sector comercio reportaron una caída en el volumen de sus ventas. De hecho, el 31% de los empresarios tuvo una percepción de aumento en sus ventas en el segundo semestre de 2012, cifra menor

en 16 puntos porcentuales a la encontrada en 2011-II. El 38% mantuvo su volumen de ventas, manteniendo el promedio de los últimos dos años. En contraste, el porcentaje de comerciantes antioqueños que afirmaron que su volumen de ventas cayó fue del 31% en 2012-II, incrementándose en 17 puntos porcentuales frente a la cifra observada en 2011-II (ver gráfico 2).

El volumen de pedidos no presentó un comportamiento positivo, reflejando una caída de la demanda para las pequeñas y medianas empresas de este sector en Medellín. En primer lugar, la percepción de aumento en el volumen de pedidos pasó del 48% del total de Pymes del comercio en 2011-II al 30% en 2012-II (representando una caída de 18 puntos porcentuales). Por su lado, el porcentaje de Pymes cuyos pedidos se man-

tuvieron iguales aumentó del 48% al 49% en el último año. La desaceleración en esta variable también se refleja en el hecho de que la proporción de encuestados que reportaron su disminución creció del 5% al 21% en el mismo período (ver gráfico 3).

Estos resultados en materia de ventas y pedidos reflejan una desaceleración de la actividad Pyme en Medellín a nivel comercial entre el segundo semestre de 2011 y el mismo período de 2012. 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). No obstante, el porcentaje de existencias excesivas aumentó al pasar del 4% en 2011-II al 8% en 2012-II. Esto refleja una ligera caída de la demanda.

Ahora bien, el porcentaje de comerciantes que manifestaron haber sufrido un encarecimiento de sus insumos disminuyó significativamente bajando del 49% en 2011-II al 36% en el segundo semestre de 2012, condición similar a la del sector industrial de Medellín. Se resalta que en 2012-II, el 55% de las Pymes del comercio reportó que los costos de sus insumos se mantuvieron iguales, nivel que se incrementó en 10 puntos porcentuales con respecto al año anterior (45%), lo que indica que los costos tendieron a mantenerse estables en más de la mitad de las empresas encuestadas (ver gráfico 8).

Las Pymes comerciales de Medellín mostraron resultados negativos en lo correspondiente a sus márgenes. En efecto, la proporción de empresarios Pyme que vieron disminuir sus márgenes de ganancias con respecto al dato de un año atrás aumentó del 25% al 31%, (ver gráfico 9). A su vez, el porcentaje de las Pymes de este sector que manifestaron que sus már-

genes se mantuvieron estables alcanzó el 50%, cifra inferior en 9 puntos porcentuales a la obtenida en el segundo semestre de 2011. Esto no se alcanzó a compensar por el incremento de 3 puntos porcentuales en la participación de las respuestas favorables.

Toda esta coyuntura contribuyó a que la proporción de Pymes que mantuvieron su planta de personal (63%) en el segundo semestre de 2012 fuera más baja que el resultado de 2011-II (74%) y la proporción de aquellas que recortaron su personal aumentara del 7% al 16%. A su vez, sólo el 21% de estas empresas antioqueñas aumentó el número de trabajadores en 2012-II (ver gráfico 10).

En la superficie de ventas predominó el comportamiento constante. Justamente, la proporción de comerciantes que informaron que la superficie de ventas se mantuvo igual en el segundo semestre de 2011 aumentó del 60% al 62% entre 2011-II y 2012-II. Por el contrario, el 19% de los empresarios Pyme del sector aumentó la superficie de ventas en 2012-II, cifra inferior en 10 puntos porcentuales con respecto al segundo semestre de 2011 (ver gráfico 12).

Las Pymes comerciales antioqueñas identificaron la competencia de grandes superficies como el principal problema para el desarrollo de sus actividades para los tres años de análisis. El porcentaje alcanzó el 37% en 2012-II, 1 punto porcentual por encima de los niveles observados en 2011-II. Por otra parte, la falta de demanda se ubicó en el segundo lugar del ranking gracias a un incremento del 4% al 21% en el último año. Esto representa un síntoma de las ya mencionadas dificultades en términos de demanda que han afrontado estas empresas en esta región (ver gráfico 13).

Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2012, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2012 (%)

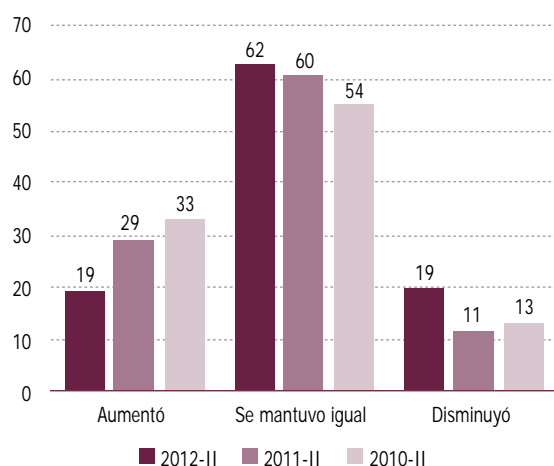
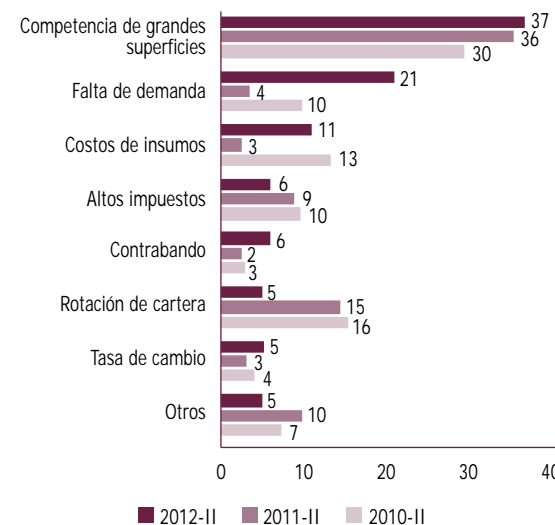


Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)



Sector servicios

El 48% de los empresarios Pyme del sector servicios en Medellín percibió que la situación económica general que afrontaron sus empresas fue mejor, mientras que un año atrás este porcentaje fue del 54%. El porcentaje de empresarios que vieron un sostenimiento de la situación económica aumentó del 32% al 35% entre 2011-II y 2012-II, al mismo tiempo que el de quienes indicaron un deterioro subió del 14% al 17% en el mismo período (ver gráfico 1). Todo lo anterior demuestra una merma en los niveles de optimismo de los empresarios, aunque el sector servicios de Medellín demostró mejores percepciones si comparamos sus resultados con los otros dos macrosectores en esta ciudad.

A su vez, el 40% de las empresas Pyme de servicios aumentó sus ventas en el segundo semestre de 2012, cifra menor a la encontrada un año atrás (46%). No obstante, las que percibieron una disminución también se redujeron del 26% en 2011-II al 17% en 2012-II. Todo esto sugiere un estancamiento en el volumen de ventas, pues la cantidad de encuestados que reportaron que esta variable se mantuvo igual se incrementó del 28% al 43% en el período referido (ver gráfico 2).

La percepción de aumento en el número de pedidos cayó del 48% en 2011-II al 42% en 2012-II, al igual que la visión sobre su disminución que pasó del 14% al 11%. En contraste, aumentó el porcentaje de Pymes de servicios antioqueñas que observaron que sus pedidos se mantuvieron iguales en los dos períodos, creciendo del 38% en 2011-II al 46% en 2012-II (ver gráfico 3), lo que refleja un escenario similar al de las ventas.

Las Pymes de servicios de la ciudad de Medellín tuvieron una tendencia a la estabilidad en los costos de operación. En particular, el 44% de estas indicó que sus costos aumentaron, lo cual muestra una baja de 10 puntos porcentuales con relación a las cifras de 2011-II (ver gráfico 8). Por su parte, el 49% de las Pymes de servicios reportó haber mantenido iguales sus costos de operación en el segundo semestre de 2012, cifra notoriamente superior a la de un año atrás cuando este porcentaje fue del 37%.

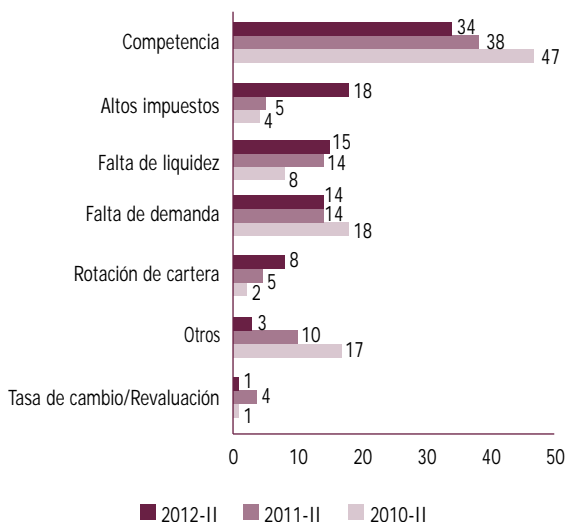
Una dinámica parecida ocurrió con los márgenes de ganancia. En efecto, el 61% de las Pymes del sector mantuvo sus márgenes iguales en 2012-II, cifra significativamente mayor a la del año an-

terior (41%). Además, los márgenes aumentaron para el 26% de los encuestados, valor inferior al 36% reportado en el segundo semestre de 2011 (ver gráfico 9). Asimismo, para el 12% de las empresas del sector disminuyeron sus márgenes en 2012-II, cifra inferior en 11 puntos porcentuales a la reportada en el mismo período de 2011, reflejando una tendencia estable en esta variable.

En materia de empleo en Medellín, el 61% de los empresarios Pyme de servicios mantuvo constante su planta de personal durante el segundo semestre de 2012, el 25% la aumentó y el 14% la redujo. Para el segundo semestre de 2011 estos porcentajes fueron respectivamente del 58%, el 24% y el 17%, mostrando un comportamiento relativamente constante entre períodos (ver gráfico 10).

De manera similar a lo ocurrido en el sector comercio, el principal problema que señalaron las Pymes prestadoras de servicios antioqueñas para el desarrollo de su actividad en el segundo semestre de 2012 fue la competencia con el 34% del total, aunque este porcentaje bajó en comparación con el obtenido un año atrás (38%) y frente al de 2010-II (47%). En segundo lugar sobresalió el alto cobro de los impuestos, con un 18% de las respuestas, incrementándose en 13 puntos porcentuales frente al dato del año anterior, siendo el problema que ganó mayor importancia en este período en esta región (ver gráfico 14).

Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)



Perspectivas

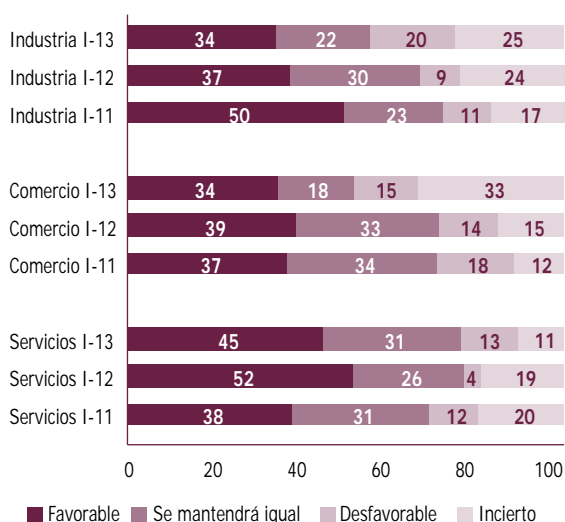
Primer semestre de 2013

Sector industria

El 34% de los empresarios industriales antioqueños encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2013 sería favorable, mientras que un año atrás

este porcentaje fue del 37% (ver gráfico 15). A esta reducción en las expectativas favorables se suma el hecho de que el porcentaje de empresarios que consideraban que la situación iba a empeorar mostró un franco ascenso, pasando del 9% en 2012-I al 20% en 2013-I.

Gráfico 15. Desempeño general (%)



En esta tercera medición de la Encuesta en Medellín, los empresarios Pyme del sector industrial reportaron un notorio descenso en cuanto a las expectativas de aumento de su producción, ya que hubo una disminución de 12 puntos porcentuales (bajando del 44% al 32%) entre los encuestados que eligieron esta opción (ver gráfico 16). En contraste, aquellos empresarios que esperaban que esta variable se mantuviera estable vieron incrementada su proporción en 9 puntos porcentuales (del 34% al 43%) al igual que los que preveían una disminución, los cuales aumentaron su proporción en 2 puntos porcentuales (pasando del 22% al 24%).

A nivel de pedidos, se presentó la misma dinámica. Solamente el 32% de los empresarios del sector tenía una expectativa favorable en materia de pe-

Gráfico 16. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012 (%)

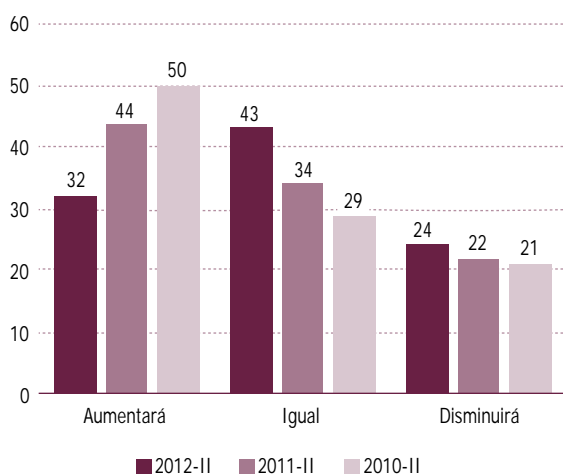
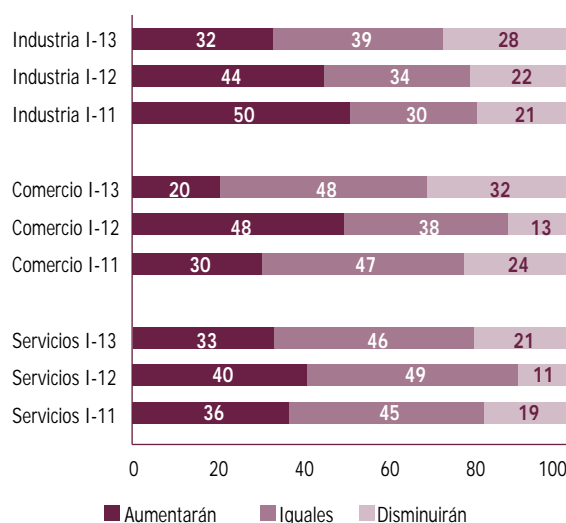


Gráfico 17. Expectativas de pedidos (%)



dados en 2013-I (ver gráfico 17) y un año atrás este valor correspondía al 44%. Por su parte, el 39% pensaba que sus pedidos se mantendrían en el mismo nivel en 2013-I, superior en 5 puntos porcentuales a lo registrado un año atrás, y un 28% esperaba una disminución de esta variable (mientras que en 2012-I el porcentaje era del 22%). Esto muestra un detrimento en las expectativas de demanda por parte de los empresarios de este sector en Medellín.

Teniendo en cuenta las perspectivas anteriores, las Pymes manufactureras antioqueñas esperaban mantener estables sus inversiones en maquinaria y equipo (gráfico 18). El 54% de los industriales esperaba que se mantuvieran los niveles de esta inversión en 2013-I, aunque su porcentaje es inferior al 65% de 2012-I. Por su parte, el 26% esperaba que ésta aumentara en 2013-I (esta cifra era del 23% un año atrás) y un 20% preveía una disminución en su inversión, cifra que aumentó 8 puntos porcentuales en ese mismo período.

Sector comercio

Las Pymes comerciales de Medellín han incrementado su incertidumbre si comparamos los resultados de la última medición con los de los dos años anteriores. Para el 33% de las Pymes comerciales el desempeño general de su empresa habría sido

incierto en el primer semestre de 2013, en comparación con un 15% que tenía dicha percepción en 2012-I (ver gráfico 15). En cambio, el porcentaje de empresarios comerciales que esperaban que la situación económica mejorara en el primer semestre de 2013 fue del 34%, mientras que un año atrás este porcentaje alcanzó un nivel superior (39%). Otro hecho a destacar es que hubo una caída significativa en el porcentaje de empresarios que consideraban que la situación económica sería igual entre 2012-I y 2013-I (pasando del 33% al 18%).

Por su parte, las expectativas de pedidos muestran un incremento significativo en los porcentajes correspondientes a la percepción de reducción de sus niveles, los cuales pasaron del 13% en 2012-I al 32% en 2013-I. Por el contrario, tan sólo un 20% de los empresarios esperaba que los pedidos aumentaran, cifra inferior en 28 puntos porcentuales a la reportada durante el año anterior (ver gráfico 17).

Las perspectivas sobre el comportamiento de las ventas confirman que las empresas comerciales en Medellín esperaban que la demanda decreciera en 2013-I. El porcentaje de comerciantes que esperaban que el volumen de ventas aumentara cayó drásticamente del 53% en 2012-I al 22% en 2013-I. En cambio, la proporción de Pymes comerciales que esperaban una caída de sus ventas subió del 15% al 32% en el mismo período, lo que representa un incremento de 17 puntos porcentuales (ver gráfico 19).

Gráfico 18. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2011, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2012 (%)

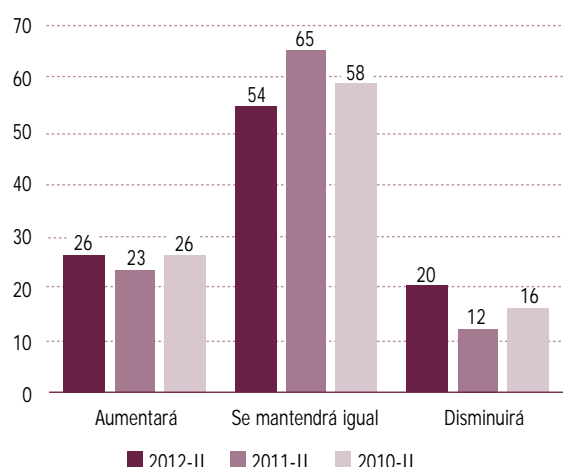
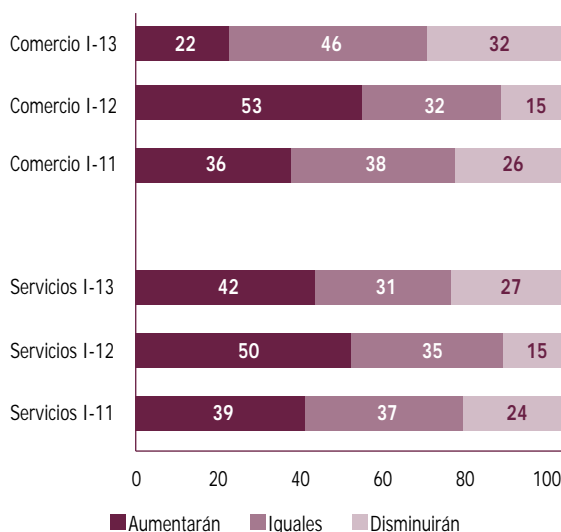


Gráfico 19. Expectativas de ventas (%)



Sector servicios

El sector Pyme de servicios en Medellín, a diferencia de lo observado en la industria y el comercio, esperaba en su mayoría un comportamiento positivo en materia de actividad económica y de demanda en el primer semestre de 2013. Un 45% de los empresarios del sector manifestó que el desempeño general de su empresa en el primer semestre de 2013 sería muy favorable. Esta cifra, a pesar de ser 7 puntos porcentuales inferior a la registrada un año atrás, supera en más de 30 puntos porcentuales las opciones que prevén incertidumbre o un desempeño económico desfavorable (ver gráfico 15). No obstante, este relativo optimismo de las Pymes de servicios se podría ver amenazado si continúa la tendencia creciente de las expectativas negativas sobre la situación económica respecto al futuro cercano de sus negocios (un 4% de los entrevistados en 2012-I vs. un 13% en 2013-I). La evolución futura del nivel de pedidos también mostró una dinámica similar a la observada en mate-

ria de las percepciones sobre la actividad económica futura. En las respuestas favorables se observa una desaceleración, ya que el 33% de los empresarios del sector tenía una expectativa positiva en materia de pedidos en 2013-I (ver gráfico 17) cuando un año atrás este valor ascendió al 40%. Por el contrario, se observó un crecimiento significativo del porcentaje de respuestas negativas de 10 puntos porcentuales en este período (pasando del 11% al 21%).

Finalmente, las perspectivas en cuanto a la evolución de las ventas van en la misma vía de lo analizado con las variables anteriores. En efecto, se observan evidencias de reducción en las expectativas positivas, ya que el 42% de los encuestados esperaba que el volumen de ventas aumentara en 2013-I, mientras que un año atrás este porcentaje ascendía al 50% (ver gráfico 19). Este efecto se ve acentuado por el incremento en el porcentaje de empresarios Pyme que esperaban que sus niveles de ventas fueran desfavorables (un 15% en 2012-I vs. un 27% en 2013-I).

Financiamiento

Para los sectores Pyme de industria y comercio de Medellín, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero (un 46% y un 41%, respectivamente) cayó ligeramente en el segundo semestre de 2012 con respecto al segundo de 2011. Un año atrás estos porcentajes alcanzaron un 48% en el caso de la industria y un 43% en el de comercio. Por su parte, la

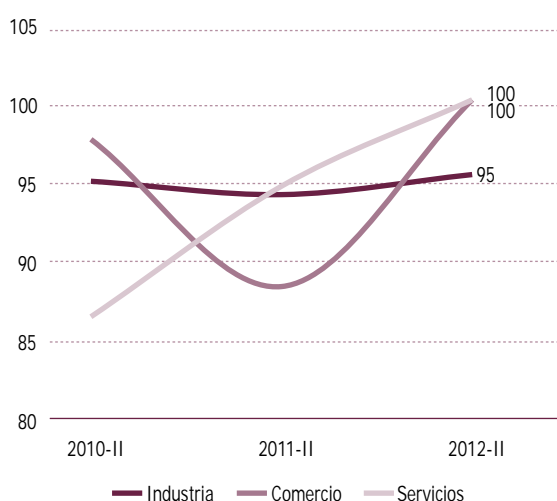
demanda de crédito de las Pymes de servicios mostró un notorio descenso al pasar del 44% en 2011-II al 23% en 2012-II (ver gráfico 20).

Las tasas de aprobación no evidenciaron cambios significativos para el sector industrial Pyme de Medellín al pasar del 94% en el segundo semestre de 2011 al

Gráfico 20. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)



Gráfico 21. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



95% en el segundo semestre de 2012 (ver gráfico 21). Para las Pymes comerciales se presentó un aumento considerable del porcentaje de aprobación al pasar del 88% en 2011-II al 100% en 2012-II. Lo mismo ocurrió en el sector de servicios, aunque en una magnitud menor, al pasar del 95% al 100% de solicitudes aprobadas.

Para los tres macrosectores, el mediano plazo fue el plazo más solicitado y el más aprobado, (ver gráficos 22 y 23) a diferencia de 2011-II, cuando en el sector comercio primaron las solicitudes de corto plazo. Mientras que en 2010-II y 2011-II los créditos a corto plazo fueron los menos solicitados por la industria y el sector servicios, en 2012-II esto sucedió en los sectores de comercio y de servicios.

Gráfico 22. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)

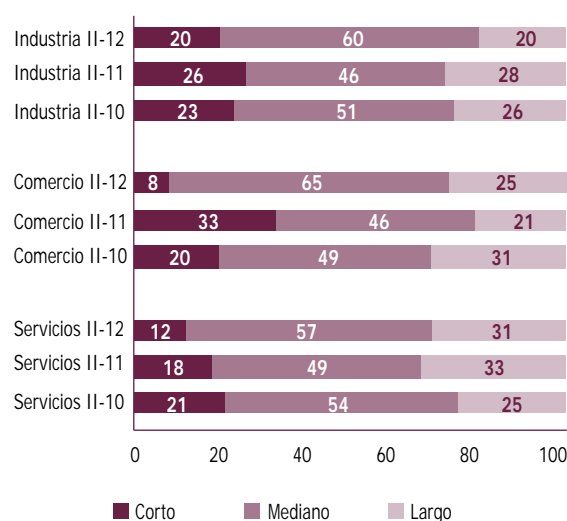
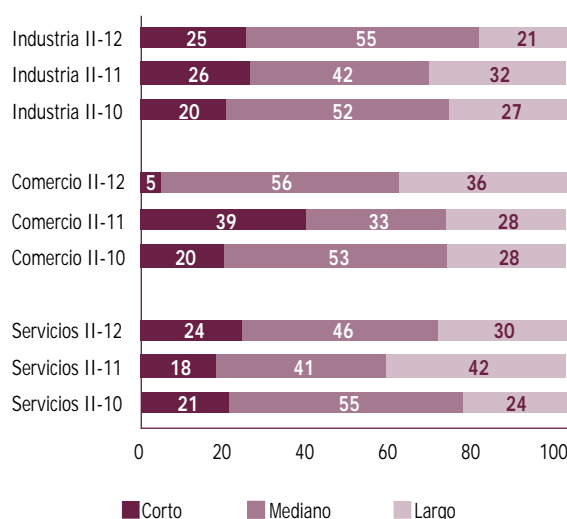


Gráfico 23. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)

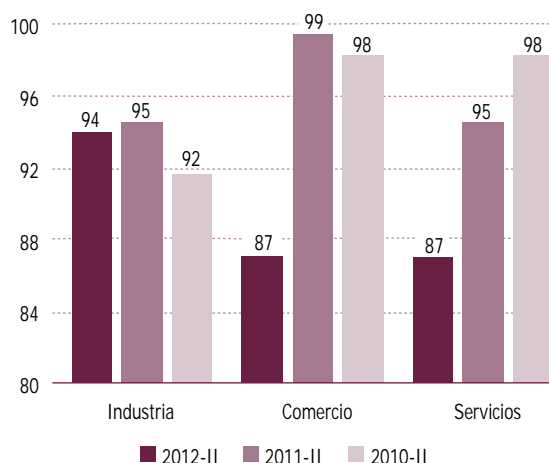


En cuanto a las solicitudes de créditos para Pymes industriales, el mayor cambio entre periodos se dio en el mediano plazo con un incremento en las solicitudes del 42% en 2011-II al 55% en 2012-II, lo que contribuyó a que éste siguiera siendo el más solicitado. Para el sector comercio de Medellín, los mayores cambios en los porcentajes de solicitudes se dieron para los créditos de corto plazo (un 39% de solicitudes en 2011-II vs. solamente un 5% 2012-II), pasando a ser el menos solicitado. En servicios, el largo plazo presentó la mayor variación (un 42% de solicitudes en 2011-II vs. un 30% 2012-II), (ver gráfico 23).

A nivel de aprobaciones, en la industria Pyme antioqueña se destacan los cambios en los créditos aprobados de mediano plazo (un 46% de aprobaciones en 2011-II vs. un 60% en 2012-II), con lo cual siguió siendo el más aprobado. Para el sector de comercio, el mayor cambio en el porcentaje de aprobación se dio en el corto plazo (un 33% de aprobaciones en 2011-II vs. un 8% en 2012-II), llevándolo a ser el plazo menos aprobado en este sector (y el menos solicitado). Por último, en servicios, el crédito que más variación tuvo en este período fue el de mediano plazo (pasando del 49% de aprobaciones al 57%), aunque cabe destacar que en este sector se presentaron las diferencias más pequeñas en el último año (ver gráfico 22).

Para 2012-II, entre el 87% (comercio y servicios) y el 94% (industria) de las Pymes de Medellín se sintió satisfecho con el monto del crédito obtenido. Un año atrás estos porcentajes variaron entre el 95% (industria y servicios) y el 99% (comercio), (ver gráfico 24).

Gráfico 24. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)



Esto refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Antioquia.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a los tres macrosectores durante el segundo semestre de 2011 (un 49% en industria, un 61% en comercio y un 70% en servicios) y el mismo período de 2012 (un 43% en industria, un 64% en comercio y un 75% 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. No obstante, esta tendencia pareció revertirse ligeramente en el último año para el caso de la DTF entre +4 y 8 puntos (ver gráfico 25).

Gráfico 25. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

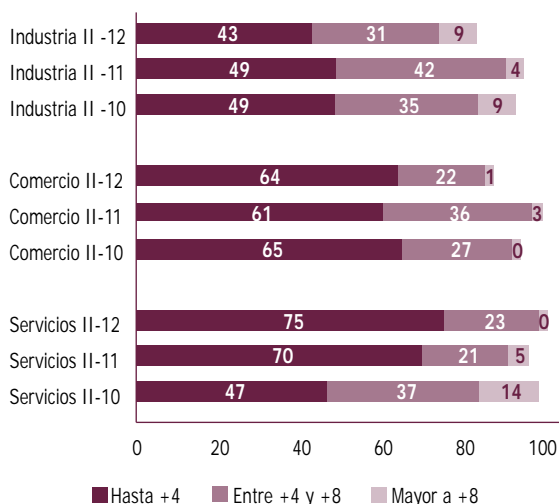
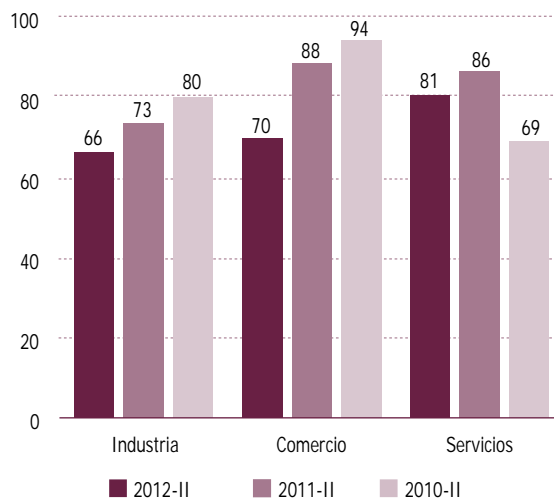


Gráfico 26. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

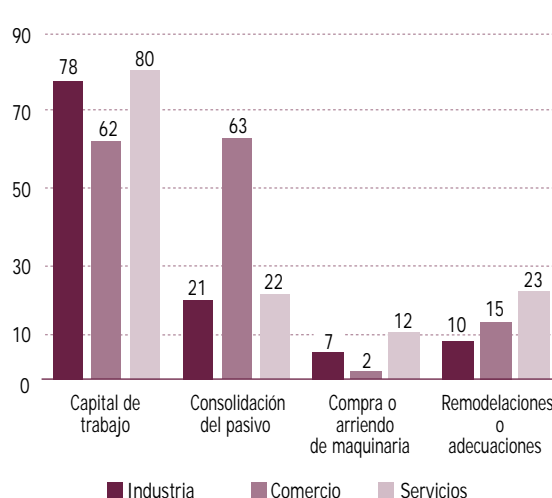


Esta última situación soporta el hecho de que el sector servicios sufrió una desaceleración en el nivel de satisfacción respecto a la tasa de interés entre 2011-II (86%) y 2012-II (81%), (ver gráfico 26). No obstante, esta caída resultó inferior en comparación con lo sucedido con el porcentaje de satisfacción de la industria que bajó del 73% en 2011-II al 66% en 2012-II, y con la reducción aún más fuerte en el sector comercio, donde se pasó del 88% al 70%.

Las Pymes de industria y servicios de la ciudad de Medellín dirigieron los recursos provenientes del sistema financiero principalmente a capital de trabajo, mientras que las de comercio los enfocaron a la consolidación del pasivo. En particular, el 78% de los encuestados de industria y el 80% de los de servicios llevaron estos recursos a capital de trabajo (ver gráfico 27). En el sector de comercio, la consolidación del pasivo alcanzó un 63%, seguida muy de cerca por el capital de trabajo con un 62%, mientras que en las Pymes industriales este porcentaje fue del 21% y en las comerciales del 22%. Es decir que las empresas de comercio dieron prácticamente la misma preponderancia al gasto en capital humano de estos recursos que a la búsqueda de mejores condiciones de plazo, tasa o amortización de los créditos vigentes con intermediarios financieros, a diferencia de los otros dos macrosectores. En menor proporción, entre el 10% y el 23% de Pymes antioqueñas destinó los recursos recibidos para remodelaciones o adecuaciones. En el último lugar, entre el 2% y el 12% de las los encuestados utilizó los recursos del sector financiero para compra o arriendo de maquinaria.

El 50% de las Pymes industriales y comerciales y el 67% de las de servicios no accedieron a ninguna fuen-

Gráfico 27. Los recursos recibidos se destinaron a (%)



te de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2012 (ver gráfico 28). Por su parte, los proveedores son la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes del sector industrial (23%), comercio (35%) y en servicios (13%). El *factoring* ocupa el tercer lugar para industria y comercio (un 13% y un 12%, respectivamente). En cambio, en servicios la tercera opción se refirió a la reinversión de utilidades (7%).

En la presente encuesta se preguntó cuáles eran las razones que explicaban la no utilización del *factoring* como método alternativo de financiamiento. La principal razón que adujeron las empresas de Medellín para este fenómeno fue el desconocimiento del producto. En efecto, un 26% de las Pymes industriales reportó esta opción como su favorita, mientras que en el caso de las de comercio y servicios este

porcentaje ascendió al 44% (ver gráfico 29). Específicamente, para las Pymes industriales una segunda razón radica en los costos asociados al producto (24%), en las comerciales en que el proceso operativo es dispendioso (6%) y las de servicios consideraron que afectaba la relación comercial con el comprador (12%).

La principal razón por la cual las Pymes de los tres macrosectores en Medellín no solicitaron créditos al sistema financiero es que no lo necesitan (un 63% en industria, un 76% en comercio y un 93% en servicios). La segunda razón se asocia con los elevados costos financieros para industria y servicios (un 28% y un 6%, respectivamente), mientras que para los empresarios comerciales el segundo motivo más relevante recayó en la creencia de que su solicitud será negada con un 9% (ver gráfico 30).

Gráfico 28. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)

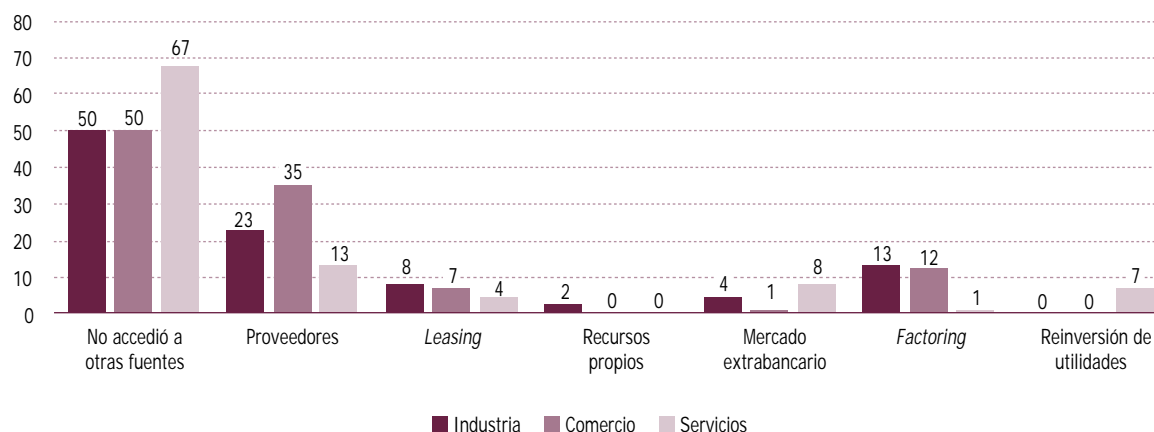


Gráfico 29. ¿Por qué razones su empresa no utiliza el *factoring*? (%)

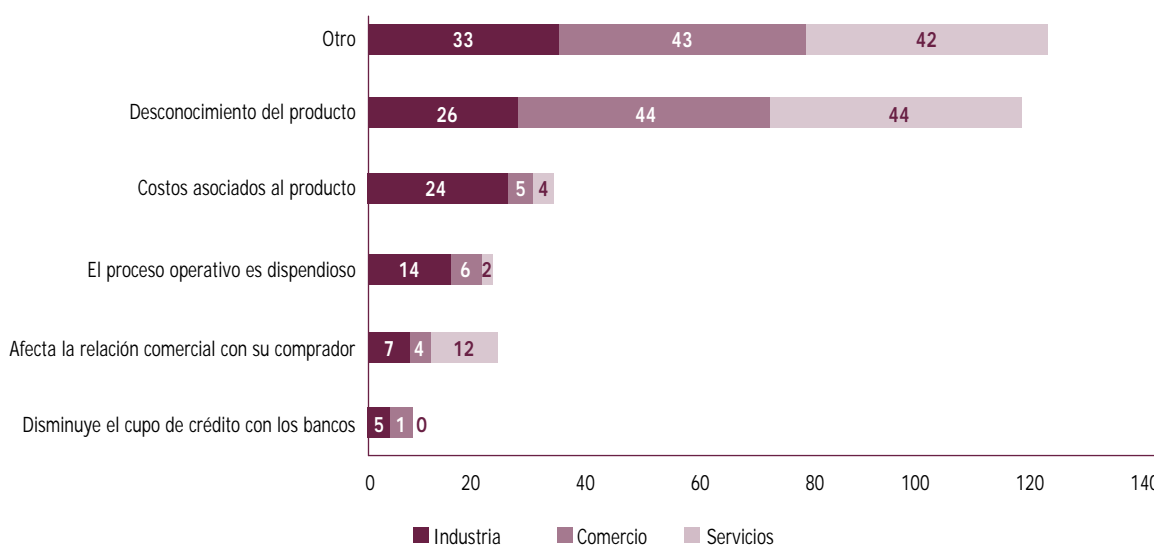
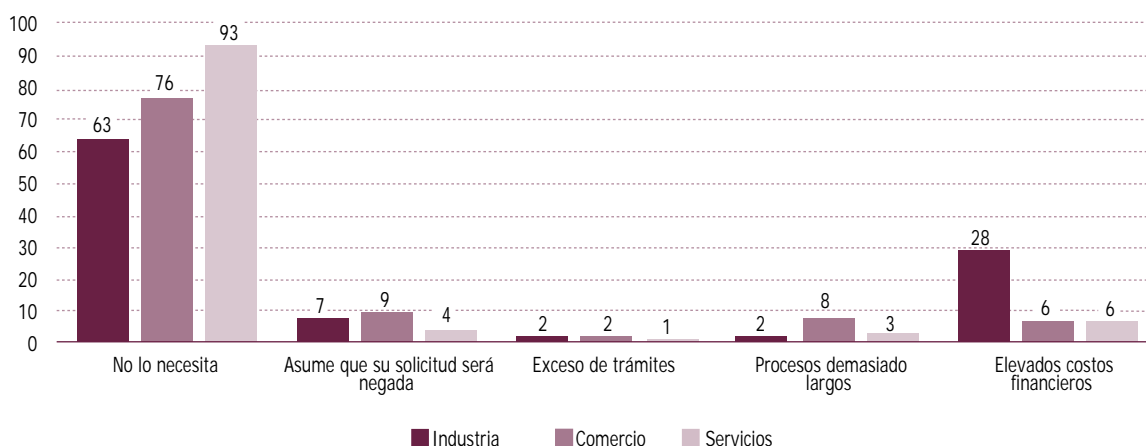


Gráfico 30. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%)

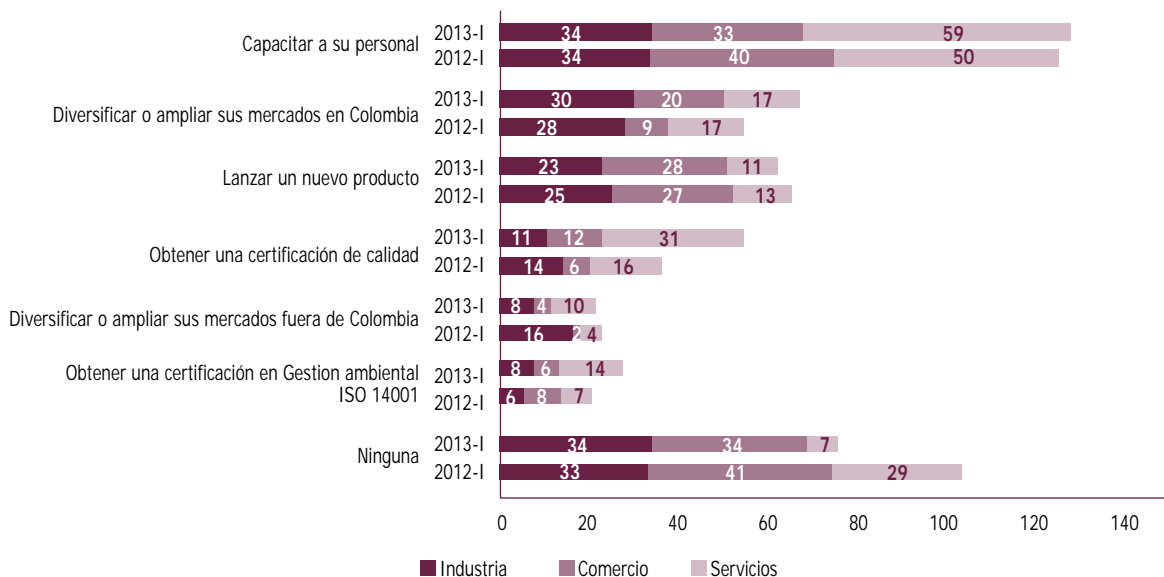


Acciones de mejoramiento

En el primer semestre de 2013, en Medellín, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes fue capacitar al personal (un 34% en industria, un 59% en servicios y un 33% en comercio, respectivamente). Particularmente, los empresarios industriales mostraron un gran interés por diversificar sus mercados en Colombia, lo que se reflejó en que el 30% de los empresarios de este sector reportó haber encaminado acciones destinadas a mejorar este aspecto (subiendo 2 puntos porcentuales frente a 2012-I), (ver gráfico 31). En cambio, las Pymes comerciales le dieron mayor relevancia al lanzamiento de un nuevo producto (28% en 2013-I vs.

27% en 2012-I) y las de servicios a la obtención de una certificación de calidad (31% en 2013-I vs. 16% en 2012-I). En servicios, el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo ninguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2013 fue del 7% y presentó una sustancial disminución en comparación con la cifra de 2012-I (29%). Lo mismo sucedió con las Pymes comerciales que vieron disminuida esta proporción del 41% al 34% a lo largo de este período. Dicha situación no se presentó entre las Pymes industriales que vieron un ligero repunte entre las empresas que no realizaron este tipo de acciones para el último año (del 33% al 34%).

Gráfico 31. Acciones de mejoramiento (%)

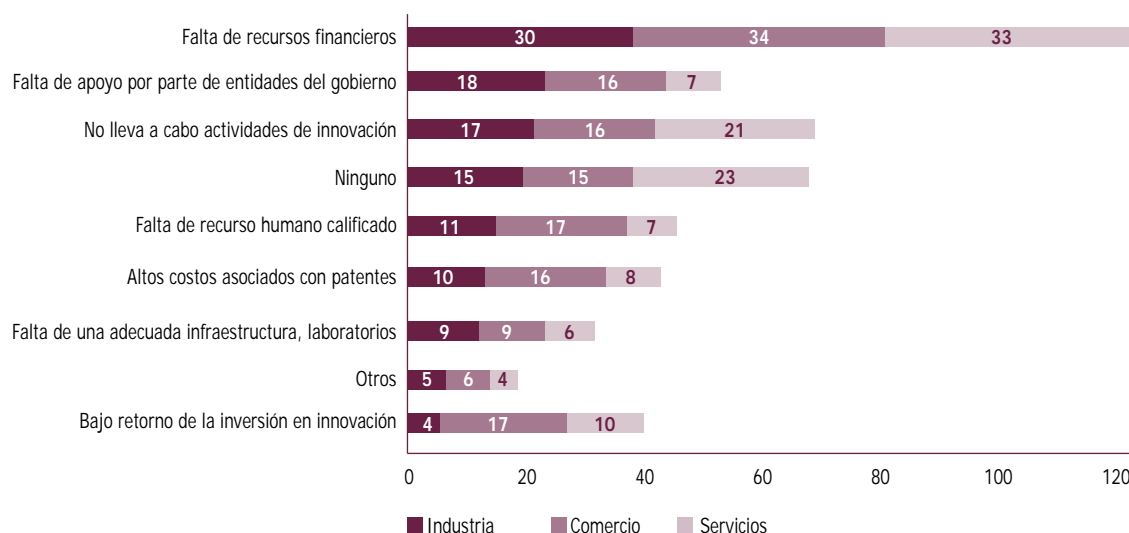


Innovación

En la última medición de esta encuesta se indagó sobre cuáles eran los principales obstáculos que las Pymes han enfrentado al momento de invertir en innovación. La opción más elegida por parte de los tres macrosectores Pyme en la ciudad de Medellín fue la falta de recursos financieros (el 30% de los entrevistados de industria, el 34% de comercio y el 33% de servicios). Otra opción que tuvo gran relevancia para los empre-

sarios de industria y comercio fue la falta de apoyo por parte del gobierno (con un 18% y un 16%, respectivamente). Por su parte, para el sector comercio y el de servicios, el bajo retorno de la inversión resulta un aspecto relevante (17% y 10%, respectivamente). No obstante, se destaca que un 17% de las Pymes industriales, un 16% de las comerciales y un 21% de las de servicios no realizan actividades de innovación (ver gráfico 32).

Gráfico 32. Obstáculos que ha enfrentado la empresa para el desarrollo de sus actividades de innovación (%)



Servicios de consultoría

Otro aspecto analizado al interior de esta última encuesta fue la contratación de servicios de apoyo o asistencia técnica. Los resultados muestran que un 41%, tanto de las Pymes industriales como de las comerciales antioqueñas, adquirió este tipo de ayudas, mientras que en el caso de las de servicios casi un 70% lo hizo (ver gráfico 33).

El objetivo de estos servicios estuvo concentrado en competir al interior del mercado nacional. En efecto, entre un 90% y un 96% de las empresas de los tres macrosectores adquirió este tipo de servicios para ese fin. No obstante, se destaca que un 23% de las empresas del sector servicios realizó este tipo de contratación con la motivación de competir en el mercado internacional (ver gráfico 34).

Gráfico 33. ¿Durante el último año contrató o se apoyó en servicios como información de mercados, capacitación o asistencia técnica? (%)

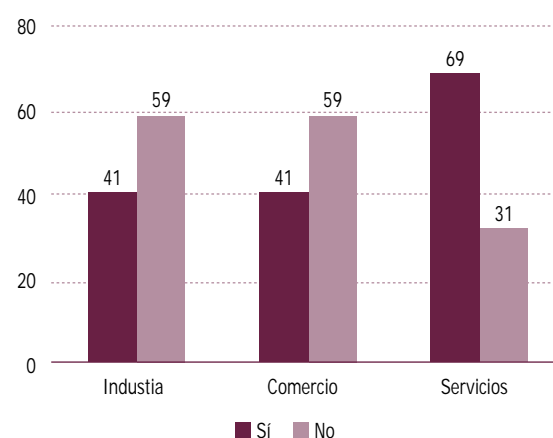
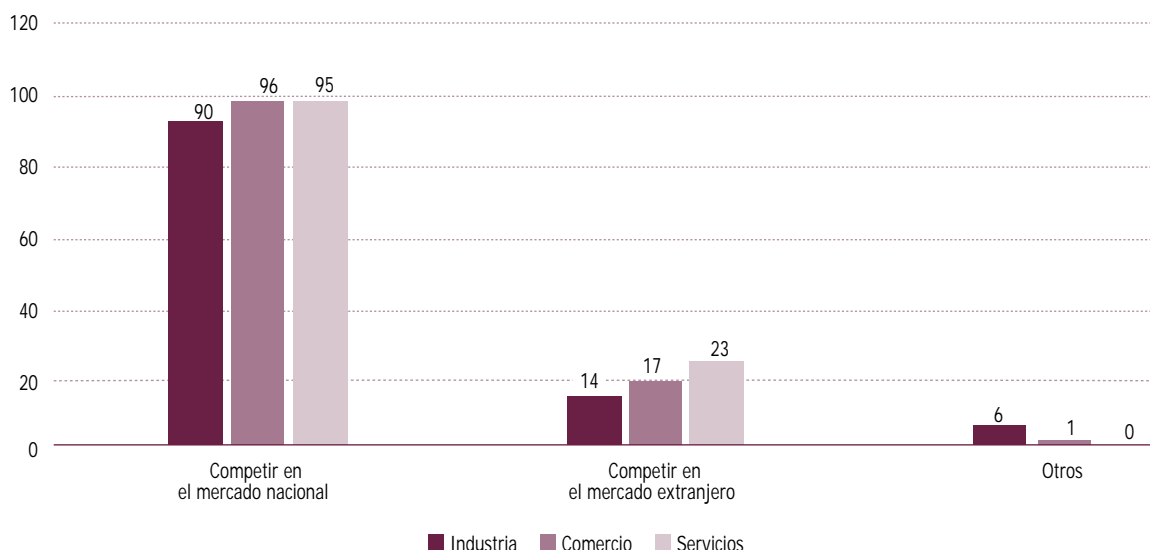


Gráfico 34. El objetivo de estos servicios fue (%)



Comercio exterior

A nivel de exportaciones, el mercado se ha expandido muy poco. El 6% de las Pymes industriales antioqueñas aumentó su volumen de exportaciones en 2012-II con respecto al semestre anterior. Esta cifra fue inferior al 17% de 2011-II. Además, el 75% de las Pymes de este sector en Medellín no exportó en el segundo semestre de 2012, cifra superior en 6 puntos porcentuales a la del año anterior (ver gráfico 35). Por su parte, tan sólo el 3% de las empresas de servicios Pyme en Medellín reportó un incremento de sus ex-

portaciones en el segundo semestre de 2012 y el 96% de éstas afirmó no haber exportado (cifra aún más alta que la de 2011-II que fue del 94%). Todo esto muestra la baja oferta exportadora con que cuentan las Pymes en la ciudad de Medellín, condición que se repite a nivel nacional y de otras ciudades.

Frente a las expectativas sobre el comportamiento de las exportaciones, el 11% de los empresarios en el sector industrial y el 8% de los de ser-

Gráfico 35. Con respecto al primer semestre de 2012 el volumen exportado por su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

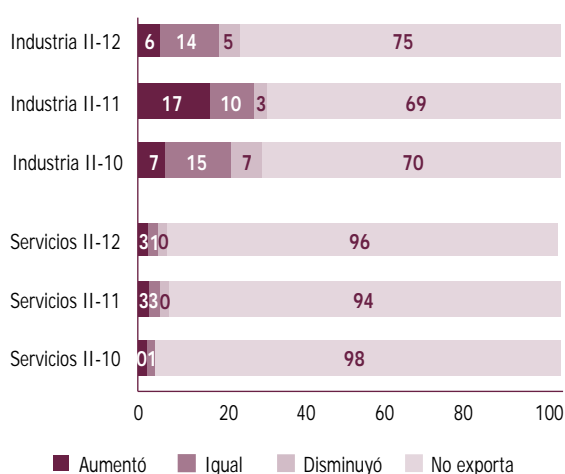
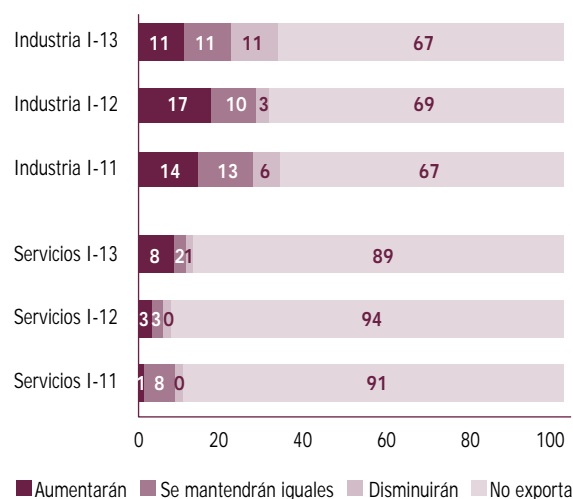


Gráfico 36. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)



vicios esperaban un aumento de sus exportaciones para 2013-I (ver gráfico 36). Estas cifras son menores para el caso del sector industrial frente a las observadas en 2012-I (17%), pero mayores a las de servicios en el mismo período (3%). Sin embargo, el porcentaje resulta muy bajo si comparamos con las empresas que no aspiran a tener una oferta exportadora (67% industria y 89% servicios).

En el sector industrial antioqueño, el acceso de las exportaciones a nuevos mercados disminuyó. En efecto, según la última lectura de la Encuesta, el 93% de los encuestados del sector industrial no accedió a nuevos mercados como destinos de exportación, cifra que fue superior a la reportada un año atrás

(82%) y a la de hace dos (78%). En cambio, el sector servicios aumentó significativamente el acceso a nuevos mercados. Un año atrás el 14% de los encuestados accedió a nuevos mercados para destinar sus exportaciones y en el último año, este porcentaje se incrementó a un 77%, lo que significa que las Pymes de este sector expandieron significativamente sus destinos exportadores (ver gráfico 37).

En cuanto a las regiones en donde las Pymes de Medellín quieren abrir nuevos mercados, el principal destino en el caso industrial lo ocuparon Estados Unidos, Canadá y México con un 50%, seguido por América del Sur con un 35%. Esto representó un aumento significativo en la intención de exportar a estos dos destinos frente a lo observado el año pasado, cuando sólo el 18% pretendía exportar a los países de América del Norte y el 26% a América del Sur. En el sector servicios, Europa se consolidó como el lugar preferido con el 61% de las intenciones de exportación, teniendo un enorme crecimiento de 59 puntos porcentuales. Similar a lo sucedido con la industria, América del Sur fue considerada la segunda opción con el 27%, cifra superior a la observada para el año anterior que alcanzó el 9% (ver gráfico 38).

Finalmente, es importante enfatizar que el gran porcentaje de Pymes que afirmaban no tener ningún interés en acceder a regiones para abrir nuevos mercados de exportación cayó drásticamente. En efecto, mientras el año anterior el 39% de las Pymes en industria y el 60% en servicios no mostraban interés en exportar a nuevos mercados, para esta medición se redujeron significativamente al 4% para ambos sectores (ver gráfico 38).

Gráfico 37. Durante 2012 ¿Accedieron a nuevos mercados?
(Nuevos países destino de las exportaciones)

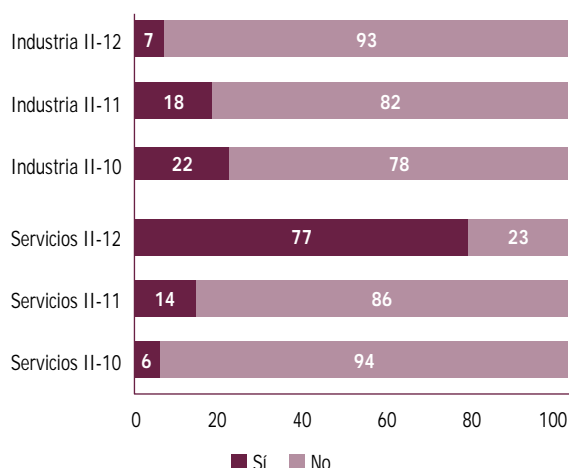
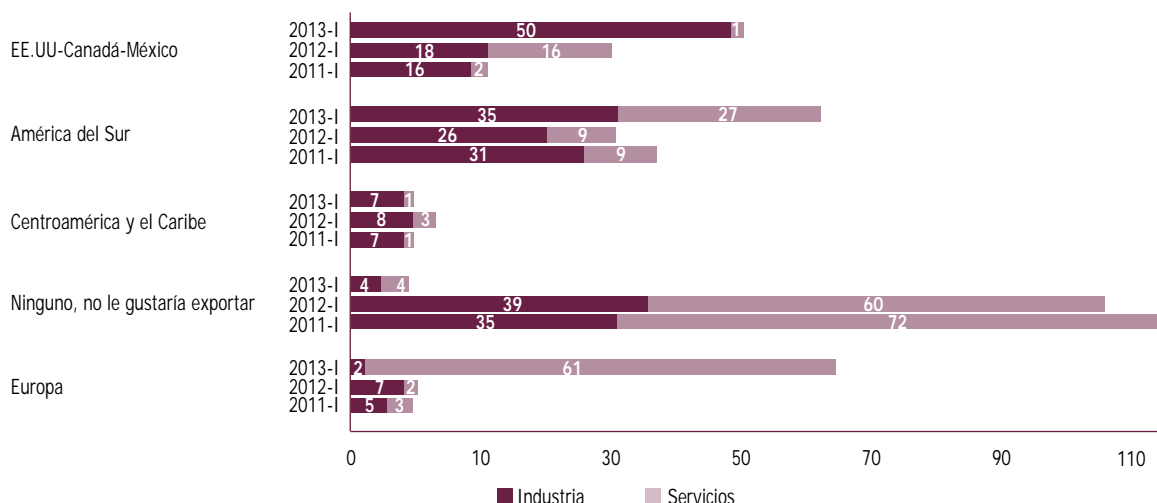


Gráfico 38. De la siguiente lista de posibles destinos para exportar, ¿a cuál le gustaría y estaría en capacidad de explorar?

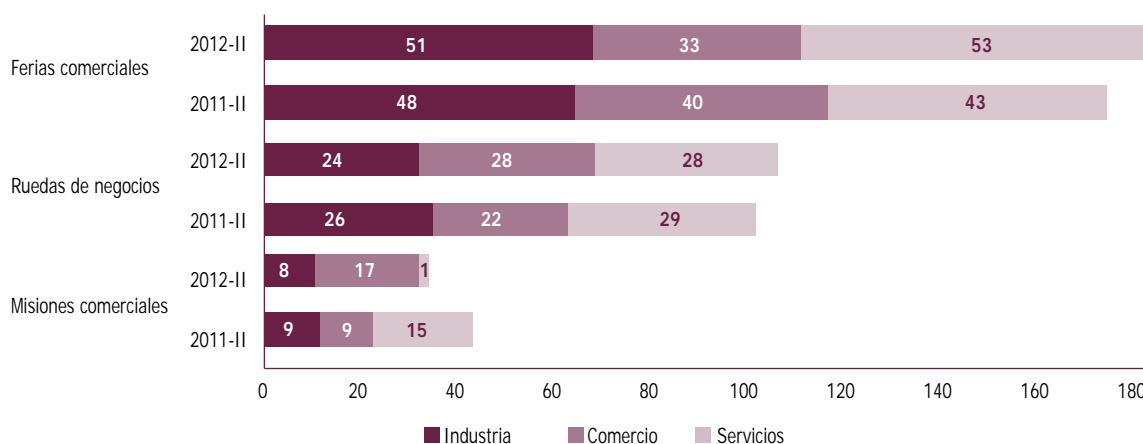


Comercialización

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 51% de los entrevistados de industria, el 33% de comercio y el 53% de servicios), condición similar a la encontrada para el año

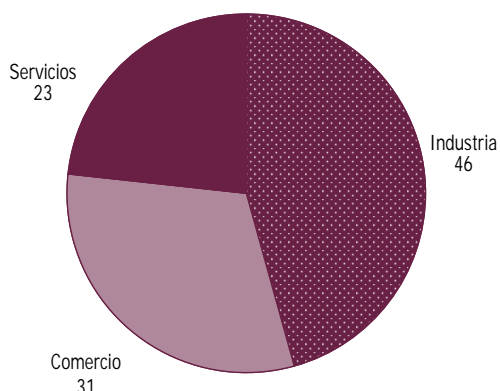
anterior (el 48% de los entrevistados de industria, el 40% de comercio y el 43% de servicios). En segundo lugar, el interés se dirige a las ruedas de negocio que han alcanzado valores que se ubican entre el 22% y el 29% para los últimos dos años (ver gráfico 39).

Gráfico 39. ¿En cuál evento comercial estaría más interesado en participar?



La Gran Encuesta Pyme Pereira

Distribución de la muestra para Pereira (%)



Situación actual Segundo semestre de 2012

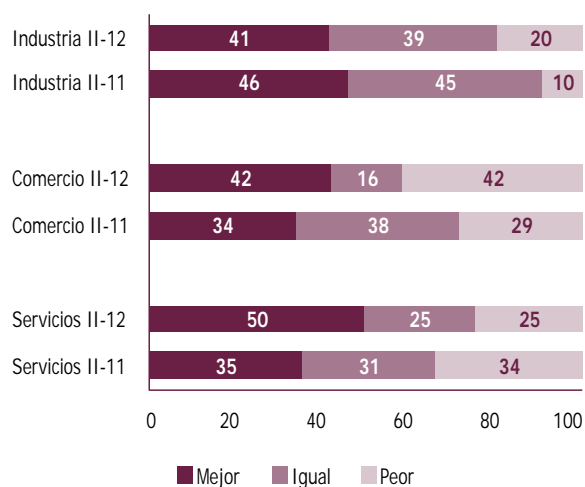
Sector industria

En la ciudad de Pereira, un 41% de la Pymes industriales afirmó que su situación económica general en el segundo semestre de 2012 fue mejor con respecto al primer semestre del mismo año, siendo el porcentaje más bajo entre los tres macrosectores Pyme de esta ciudad. Esta cifra fue inferior en 5 puntos porcentuales contrastando con el 46% observado un año atrás. Al mismo tiempo, la proporción de empresarios que indicaron que su situación se deterioró en ese período subió del 10% al 20% para el mismo período (ver gráfico 1, sección Pereira).

La percepción de los empresarios risaraldenses con respecto al incremento de sus ventas presentó una baja notable. En efecto, el 33% de ellos consideró que el volumen de ventas de sus empresas durante el segundo semestre de 2012 se incrementó, cuando un año atrás este porcentaje fue del 52%, evidenciando una baja de 19 puntos porcentuales (ver gráfico 2). En cambio, un 31% reportó una disminución en sus ventas, lo que significó un crecimiento de 16 puntos porcentuales frente al dato de 2011-II (15%).

En lo referente a la evolución de los pedidos de los empresarios industriales durante el segundo semestre de 2012, se encontró que el 47% de los empresarios del

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2012 con respecto al primer semestre de 2012? (%)



sector reportó un aumento, superando ligeramente el dato de un año atrás cuando dicho porcentaje llegó al 44% (ver gráfico 3). No obstante, la proporción de empresarios que manifestaron que sus pedidos se habían mantenido iguales se redujo del 42% al 28% para este período, mientras que la de aquellos que indicaron una disminución de esta variable subió del 14% al 25%. Esto último representa una evidencia del posible deterioro en la demanda de las Pymes industriales para el último año.

En cuanto al nivel de existencias en las Pymes manufactureras pereiranas, un 83% considera que éstas fueron adecuadas para el segundo semestre de 2012, porcentaje que disminuyó con respecto al de 2011-II, cuando se alcanzó una cifra del 93% (ver gráfico 4). Por

el contrario, la proporción de empresas que las consideraron insuficientes se incrementó del 6% al 13% en el último año, al igual que aquellas que las vieron excesivas (pasando del 1% al 4%). Esto quiere decir que las empresas de este segmento han comenzado a enfrentar dificultades al momento de regular su producción de acuerdo con la evolución de la demanda.

Siguiendo una dinámica similar a la de las ventas, el porcentaje de Pymes industriales que incrementaron su producción fue de un 35% en 2012-II, 17 puntos porcentuales por debajo del registro de 2011-II (52%). En contraste, la proporción de encuestados que afirmaron una reducción de su producción se incrementó del 10% al 27% para el último año, lo

Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

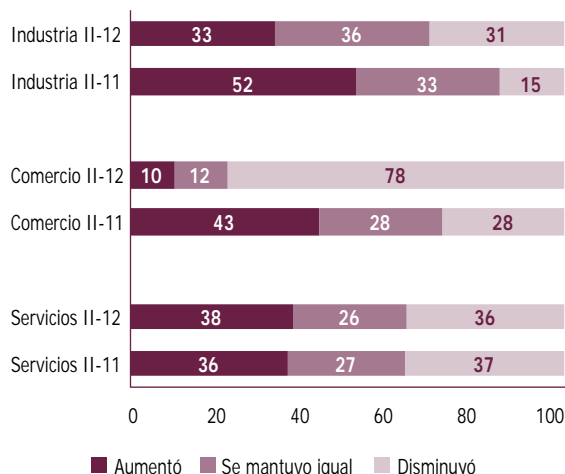


Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2012, el volumen de pedidos recibidos durante el segundo semestre de 2012 (%)

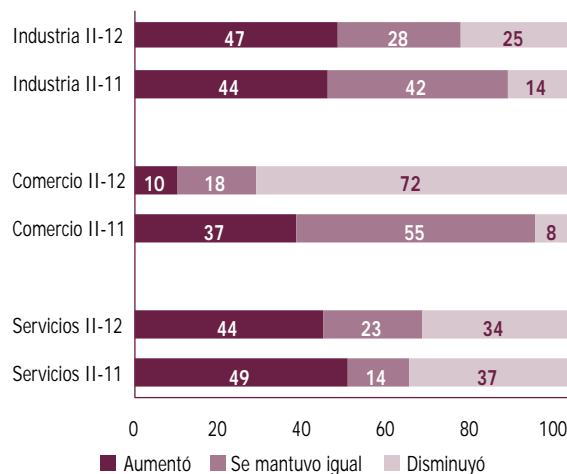


Gráfico 4. Existencias (%)

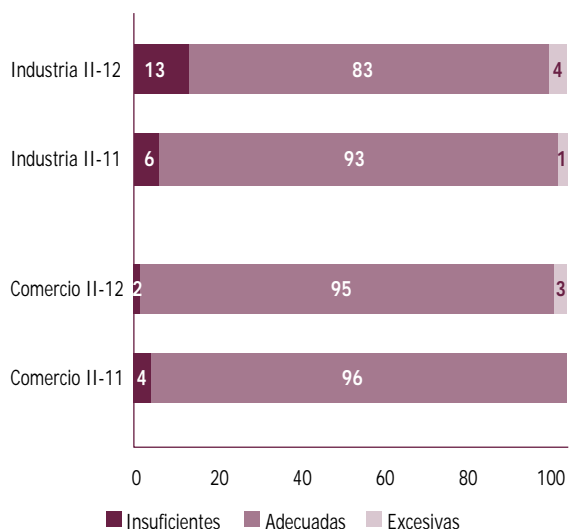
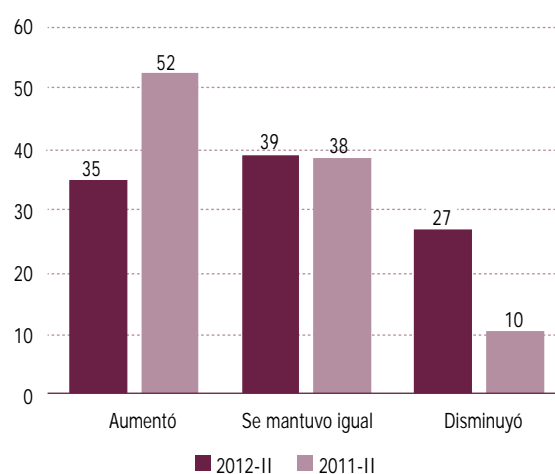


Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2012, el nivel de producción industrial durante el segundo semestre de 2012 (%)



que demuestra el deterioro de esta variable en dicho período en la ciudad de Pereira (ver gráfico 5). Complementando lo anterior, la proporción de empresas que reportaban que la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se encontraba entre el 70% y el 100% disminuyó del 42% al 33% (ver gráfico 6).

Por su parte, la inversión en maquinaria y equipo tendió a estabilizarse. En efecto, el porcentaje de Pymes pereiranas que manifestaron haber mantenido igual su inversión aumentó del 63% en 2011-II al 70% en 2012-II (ver gráfico 7). Por su parte, un 21% de los empresarios incrementó su inversión, cuando en el segundo semestre de 2011 dicho porcentaje había sido de un 26%. Entre los

que reportaron una disminución de esta variable, su porcentaje (9%) fue muy similar al de un año atrás (11%).

De otro lado, en el sector manufacturero de Pereira se observa que en el segundo semestre de 2012 el porcentaje de Pymes industriales que reportaron un abaratamiento de sus costos de producción (28%) fue significativamente superior al del mismo semestre de 2011 (4%). No obstante, el porcentaje de Pymes que manifestaron haber enfrentado un aumento de dicho costo alcanzó un porcentaje del 42% para 2012-II, situándose 14 puntos porcentuales por encima de aquellos que reportaron una disminución de esta variable (ver gráfico 8).

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

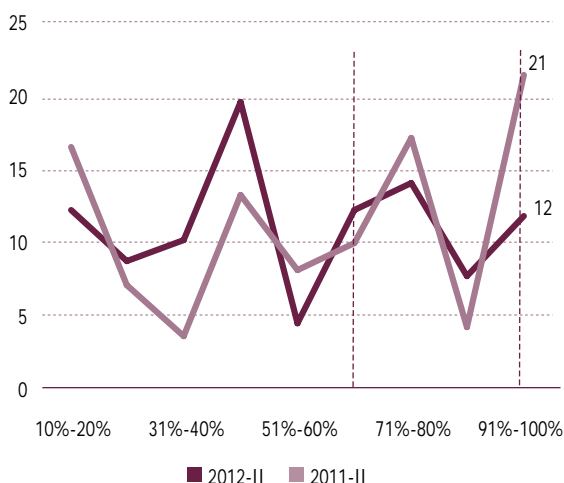


Gráfico 7. Con respecto al primer semestre de 2012, la inversión en maquinaria y equipo durante el segundo semestre de 2012 (%)

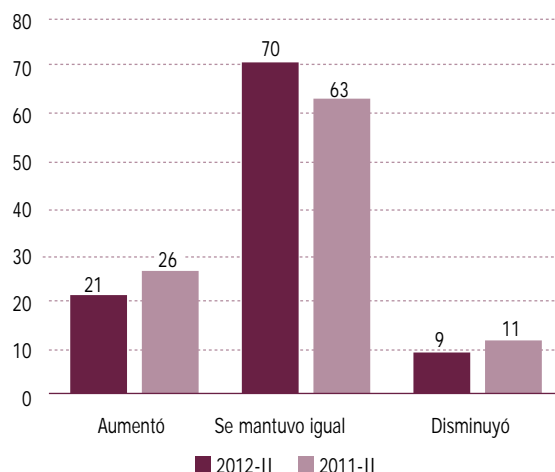


Gráfico 8. Con respecto al primer semestre de 2012, los costos durante el segundo semestre de 2012 (%)

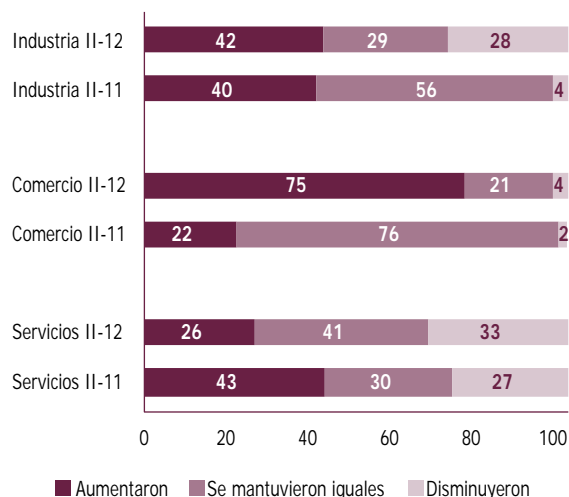
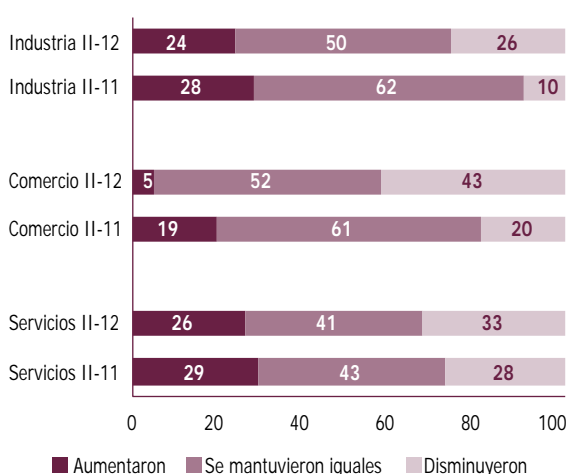


Gráfico 9. Con respecto al primer semestre de 2012, los márgenes de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)



En el gráfico 9 se observa que las Pymes industriales tuvieron una disminución en los márgenes de ganancias. Aunque el 50% de los empresarios manifestó que sus márgenes en 2012-II se mantuvieron iguales con respecto a 2012-I, un 26% reportó que éstos cayeron, cifra superior en 16 puntos porcentuales a la observada en 2011-II.

A su vez, el empleo en el sector industrial Pyme mostró una evolución decreciente en Risaralda. Mientras que el 19% de las empresas Pyme pereiranas del sector reportó un aumento en el número de trabajadores, un 27% redujo su planta de personal. De esta forma, la proporción de empresas que incrementaron su planta de personal estuvo 8 puntos porcentuales por debajo de la ci-

fra observada en 2011-II, y la de aquellas que reportaron una disminución fue mayor en 20 puntos porcentuales frente al dato de un año atrás (ver gráfico 10).

Finalmente, el principal problema que afrontaron las Pymes manufactureras de la ciudad de Pereira para el desarrollo de sus actividades durante el segundo semestre de 2012 fue la falta de demanda, concentrando un 28% de las respuestas (mostrando un crecimiento de 14 puntos porcentuales respecto al año anterior). Le siguió en el ranking el costo de los insumos (19%), que ganó gran relevancia frente a lo observado un año atrás (9%). El capital de trabajo se ubicó en la tercera posición con un 17%, disminuyendo ligeramente su porcentaje frente a 2011-II (20%), (ver gráfico 11).

Gráfico 10. Con respecto al primer semestre de 2012, el número de trabajadores de su empresa durante el segundo semestre de 2012 (%)

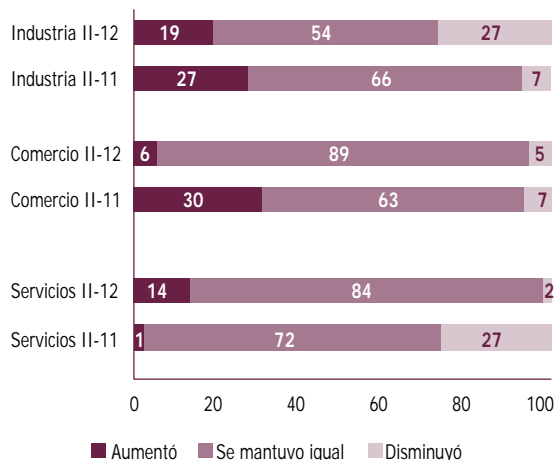
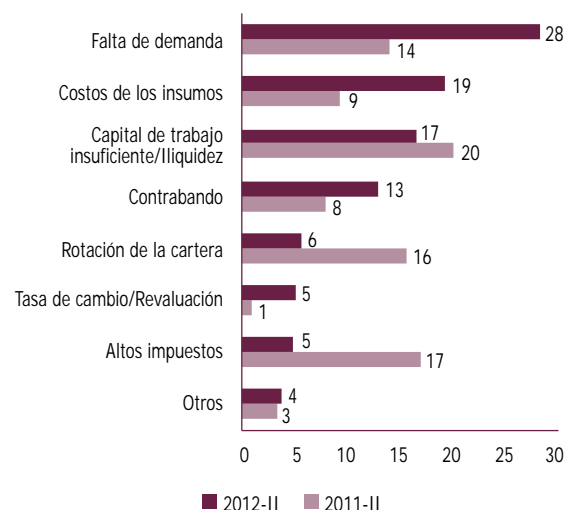


Gráfico 11. Sector industria: principal problema (%)



Sector comercio

El 42% de los empresarios del sector comercio en Pereira reportó una mejoría de su situación económica general durante el segundo semestre de 2012, mostrando un crecimiento de 8 puntos porcentuales frente al dato de 2011-II. No obstante, el porcentaje de aquellos que observaron un empeoramiento fue del mismo nivel (42%), teniendo un incremento mayor (13 puntos porcentuales) para el mismo período (ver gráfico 1). Esta radicalización de las respuestas se ha dado gracias a la caída de aquellos que manifestaban estabilidad en su situación económica. En efecto, la proporción de aque-

llos que afirmaron que su situación económica se mantuvo igual en 2012-II fue del 16%, mientras que esta cifra ascendía al 38% en 2011-II.

En las ventas de las Pymes de comercio pereiranas se observó una clara tendencia desfavorable en la evolución del último año. De hecho, tan sólo un 10% de los empresarios manifestó que éstas se habían incrementado durante el segundo semestre de 2012, 33 puntos porcentuales por debajo del registro de 2011-II. En contraste, el porcentaje de aquellos que vieron una reducción en sus ventas llegó

al 78% de los encuestados en 2012-II, cifra mucho mayor a la percibida en el mismo semestre de 2011 (28%), (ver gráfico 2).

En la misma línea de la drástica caída de las ventas, el nivel de pedidos del sector comercio decreció notoriamente. La proporción de empresarios que reportaron que éstos se incrementaron pasó del 37% al 10% entre 2011-II y 2012-II, al tiempo que el porcentaje de quienes reportaron una reducción aumentó nueve veces, subiendo del 8% al 72% en el mismo período (ver gráfico 3).

En cuanto al nivel de existencias, un 95% de las Pymes considera que éstas son adecuadas, porcentaje que fue muy similar al 96% de 2011-II (ver gráfico 4). Esto sugiere que las empresas del sector han podido mantener una regulación de su producción ajustada a la evolución de la demanda.

En términos de costos, los empresarios del comercio de Pereira enfrentaron un fuerte incremento entre 2011-II y 2012-II. En efecto, se observa que un 75% manifestó que éstos aumentaron (53 puntos porcentuales por encima de la lectura de 2011-II) y solamente un 4% reportó una disminución (cifra similar al 2% de 2011-II), (ver gráfico 8).

Esta situación en los costos contrajo los márgenes de ganancias de los empresarios, lo que indica que esta alza no se pudo transferir a los precios finales. Esto se evidencia en que se encontró que únicamente un 5% de los encuestados vio incrementados sus

márgenes en 2012-II (vs. un 19% en 2011-II). En contraste, un 43% indicó que éstos disminuyeron, cifra 23 puntos porcentuales mayor a la del segundo semestre de 2011 (ver gráfico 9).

La generación de empleo también se desaceleró durante el segundo semestre de 2012. De hecho, el 89% de las Pymes del sector en Pereira mantuvo constante el número de trabajadores y únicamente un 6% reportó un incremento en su planta de personal, cuando en 2011-II este porcentaje había alcanzado un 30% (ver gráfico 10).

En la misma vía, la superficie de ventas se vio afectada. Esto se reflejó en que un 38% de los encuestados reportó una disminución en esta variable (cifra superior en 27 puntos porcentuales frente al 11% de 2011-II). En contraste, la proporción de empresarios que vieron un aumento en su superficie disminuyó del 19% al 7% en el último año (ver gráfico 12).

Por último, el principal problema que enfrentaron las Pymes comerciales de Pereira en el desarrollo de sus actividades, al igual que a nivel nacional, fue la competencia de las grandes superficies con un 48% de los encuestados, la cual ganó gran preponderancia en el último año con un crecimiento de 42 puntos porcentuales (ver gráfico 13). En segundo lugar está la falta de demanda (40%) y el contrabando (4%). Cabe señalar que las dos primeras opciones concentran gran parte de las respuestas de los encuestados, ya que ninguna de las alternativas adicionales tuvo una proporción superior al 5%.

Gráfico 12. Sector comercio: con respecto al primer semestre de 2012, la superficie de ventas durante el segundo semestre de 2012 (%)

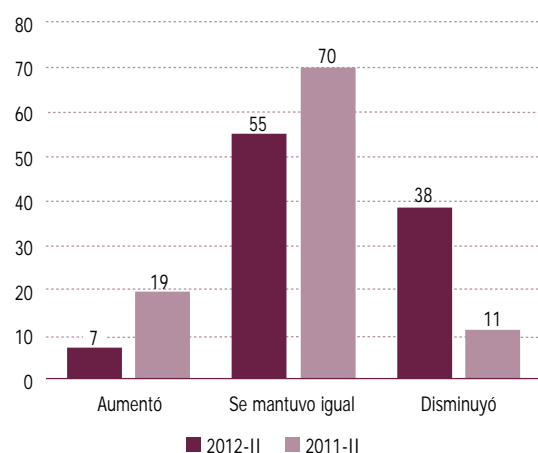
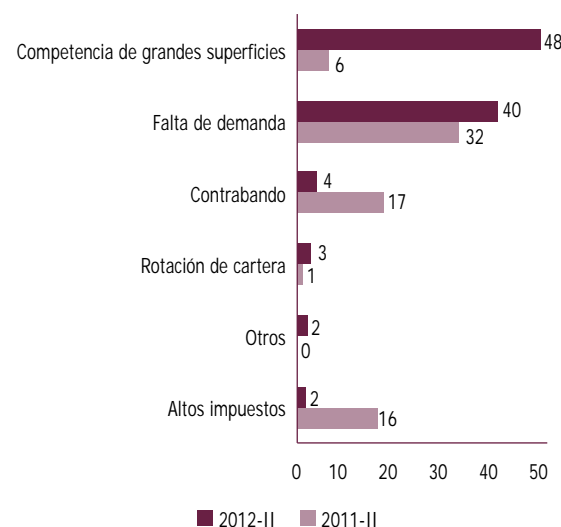


Gráfico 13. Sector comercio: principal problema (%)



Sector servicios

La evaluación que hicieron los empresarios Pyme del sector servicios en Pereira sobre su situación económica general en el segundo semestre de 2012 mostró una evolución positiva de esta variable. El porcentaje de encuestados que vieron mejorar los negocios creció del 35% al 50% respecto al mismo semestre del año 2011. Por su parte, el de quienes indicaron un deterioro cayó, pasando del 34% al 25% durante el mismo período (ver gráfico 1).

Por otra parte, los empresarios Pyme risaraldenses de este sector reportaron que el volumen de ventas de sus empresas tuvo una tendencia similar entre 2011-II y 2012-II. Así, un 38% manifestó que éstas se habían incrementado (2 puntos por encima del dato del año anterior) y un 36% manifestó lo contrario (vs. el 37% de 2011-II). La proporción de los que reportaron que sus ventas se habían mantenido estables fue del 26%, cifra ligeramente inferior a la de un año atrás que fue del 27% (ver gráfico 2).

El volumen de pedidos, aunque se ubicó en el plano positivo, sostuvo una desaceleración en las respuestas positivas. El porcentaje de Pymes de Pereira que observaron un incremento de esta variable en 2012-II fue del 44%, superior al de aquellos que afirmaron haber tenido un comportamiento constante (23%) y decreciente (34%), (ver gráfico 3). No obstante, la proporción de respuestas afirmativas presentó una caída de 5 puntos porcentuales con respecto al dato de 2011-II (49%), lo cual coincidió con un incremento de aquellos que reportaron un sostenimiento de sus pedidos en 9 puntos porcentuales para el mismo período.

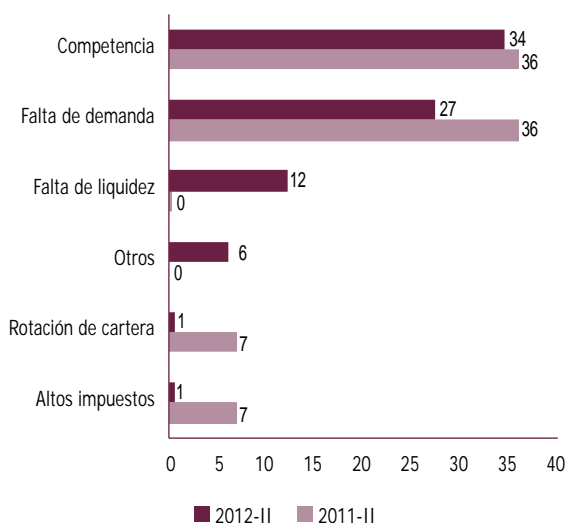
A su vez, el 41% de las Pymes de servicios peiranas reportó que sus costos de operación en el segundo semestre de 2012 se habían mantenido iguales, un 33% que habían disminuido y tan sólo un 26% indicó que éstos aumentaron (ver gráfico 8). Esto significa que hubo una tendencia hacia la estabilización de los costos, ya que el porcentaje que reportó este suceso subió 11 puntos porcentuales frente al mismo semestre de 2011. Sin embargo, este sostenimiento en los costos no se tradujo en un incremento en los márgenes de ganancia de las empresas. En efecto, el porcentaje de Pymes de esta ciudad que incrementaron sus

márgenes decreció del 29% en 2011-II al 26% en 2012-II, mientras que el de aquellas cuyos márgenes disminuyeron creció del 28% al 33% en el mismo período (ver gráfico 9).

Los resultados en materia de empleo indican un predominio de la estabilidad. El porcentaje de empresas que mantuvieron igual su nivel de trabajadores fue del 84% en el segundo semestre de 2012, 12 puntos porcentuales por encima del dato de 2011-II (ver gráfico 10). Se destaca que solamente el 2% de los empresarios del sector servicios redujo su planta de personal en 2012-II, mientras que esta cifra ascendía al 27% un año atrás (ver gráfico 10).

Finalmente, de forma similar a lo ocurrido en el comercio, el principal problema que señalaron las Pymes de servicios de Pereira para el desarrollo de sus actividades fue la competencia (34% de los encuestados), sosteniendo un porcentaje similar al de un año atrás (36%). El otro problema con una importancia significativa es la falta de demanda (27%), aunque redujo su participación frente al segundo semestre de 2011 (36%). Finalmente, se destaca en el tercer puesto del ranking la falta de liquidez, que ganó relevancia entre 2011-II y 2012-II, pasando del 0% al 12% de los encuestados del sector (ver gráfico 14).

Gráfico 14. Sector servicios: principal problema (%)



Perspectivas

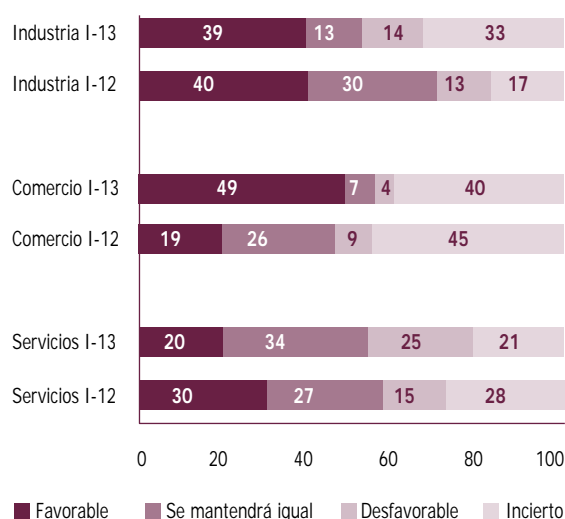
Primer semestre de 2013

Sector industria

El 39% de los empresarios pereiranos encuestados consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2013 sería favorable (cifra similar al 40% de 2012-I), mientras que el grado de incertidumbre sufrió un notorio as-

censo en el último año, pasando del 17% al 33%. Sin embargo, no se observa que dicha incertidumbre haya tenido un impacto sobre la proporción de Pymes que tenían expectativas negativas, ya que éstas se mantuvieron estables con respecto al dato de un año atrás (13% en 2012-I vs. 14% en 2013-I), (ver gráfico 15).

Gráfico 15. Desempeño general (%)



En el nivel de producción industrial la mayoría de empresarios de esta ciudad preveía una aceleración para 2013-I. De hecho, el 57% de los empresarios indicó que se incrementaría, cuando un año atrás este porcentaje fue del 46%. No obstante, esto coincidió con un incremento en la proporción de respuestas negativas, que pasó del 16% al 28% para el mismo período (ver gráfico 16).

Con respecto a los pedidos, las Pymes manufactureras de Pereira también anticiparon un mayor dinamismo. El 50% de los empresarios opinó que éstos se incrementarían (vs. un 38% que lo hizo para 2012-I), mientras que sólo un 27% indicó que esperaba lo contrario (cifra similar a la que se esperaba para el primer semestre de 2012 que fue del 24%), (ver gráfico 17).

Gráfico 16. Con respecto al segundo semestre de 2011, la producción industrial en el primer semestre de 2012 (%)

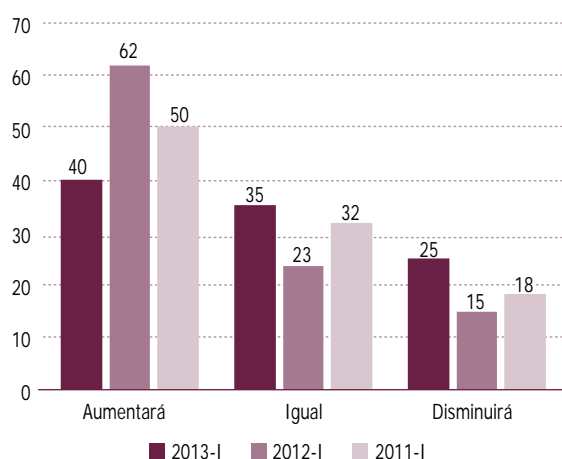
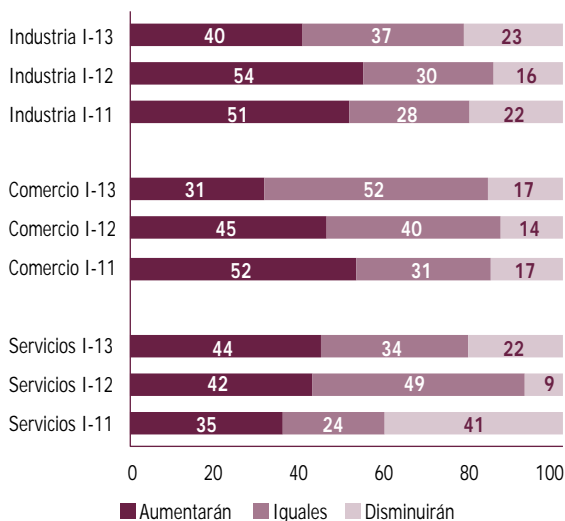


Gráfico 17. Expectativas de pedidos (%)



Por último, en lo referente a la inversión realizada en maquinaria y equipo, las Pymes manufactureras de Pereira consideraban que ésta aumentaría únicamente en el 17% de los casos, cifra que significó casi la mitad del dato del año anterior que fue del 31% (ver gráfico 18). En contraste, el porcentaje de respuestas negativas presentó un incremento de 4 puntos porcentuales, pasando del 18% al 22% entre 2012-I y 2013-I, lo que demuestra el deterioro de esta variable de expectativa en el último año.

Sector comercio

El 49% de las Pymes comerciales risaraldenses esperaba que su desempeño general en el primer semestre de 2013 fuera positivo, mientras que el 40% lo consideraba incierto y un 11% preveía que se mantendría igual o que caería. Esto evidencia un notorio incremento del optimismo y una menor incertidumbre entre los empresarios del sector en esta ciudad, pues un año atrás estos porcentajes fueron de un 19%, un 45% y un 35%, respectivamente (ver gráfico 15).

A pesar de esta expectativa positiva sobre la situación económica, las Pymes comerciales de Pereira preveían un menor dinamismo en la demanda para 2013-I. A nivel de pedidos, sólo un 9% indicaba que éstos aumentarían (16 puntos porcentuales por debajo del registro del año anterior) frente a un 41% que esperaba lo contrario (cifra superior en 23 puntos porcentuales a la de 2012-I), (ver gráfico 17).

En lo correspondiente a las ventas, se observó una polarización entre las repuestas de los encuestados. Así, mientras que un 45% de los empresarios esperaba que las ventas en el primer semestre de 2013 se incrementaran (9 puntos porcentuales por encima del registro del año anterior), otro 41% preveía una caída de esta variable, lo cual significó un aumento de 20 puntos porcentuales frente a la expectativa para 2012-I (ver gráfico 19). Esta situación se dio a costa de una caída de 29 puntos porcentuales en la proporción de encuestados que esperaban que esta variable se mantuviera igual frente al dato de un año atrás.

Sector servicios

Un 20% de los empresarios del sector servicios de Pereira consideraba que el desempeño general de su empresa durante el primer semestre de 2013 sería favorable. Este valor es 10 puntos porcentuales más bajo que el registrado un año atrás. Por el contrario, un 25% manifestó que la situación sería desfavorable, cifra que a su vez es 10 puntos porcentuales mayor a la encontrada en 2012-I. Lo anterior deja ver un significativo descenso en las expectativas favorables del sector en Pereira (ver gráfico 15).

En consecuencia, los empresarios pereiranos se mostraron menos optimistas frente a las perspectivas de demanda. A nivel de pedidos, un 34% opinó que éstos se incrementarían en 2013-I cuando para 2012-I este porcentaje alcanzó un 37%. No obstante, la proporción de encuestados que esperaban una contracción de los pedidos también cayó del 27% en

Gráfico 18. Sector industria: con respecto al segundo semestre de 2012, la inversión en maquinaria y equipo en el primer semestre de 2013 (%)

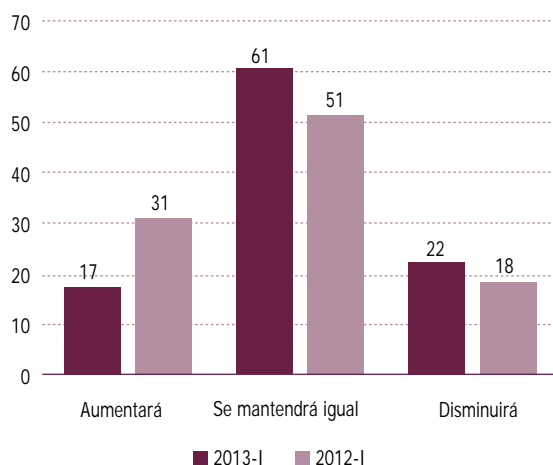
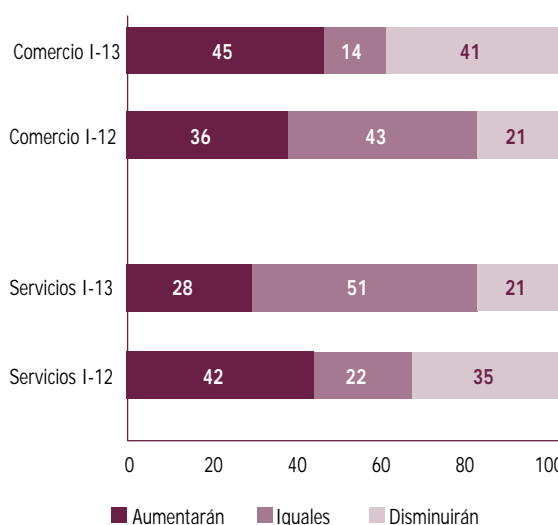


Gráfico 19. Expectativas de ventas (%)



el primer semestre de 2012 a tan sólo un 9% esperado para el mismo período de 2013 (ver gráfico 17). Esto demuestra que más que un decrecimiento de esta variable lo que se esperaba era una estabilización en su comportamiento, lo que se refleja en el porcentaje alcanzado por esta opción (57% de los encuestados del sector reportaron que esperaban que los pedidos se mantuvieran iguales en 2013-I).

De manera similar, en el nivel de ventas también se observan expectativas menos favorables a las registradas un año atrás. El 28% de los empresarios de este sector manifestó que las ventas se incrementarían (comparado con un 42% del año anterior), mientras que un 51% opinó que se mantendrían iguales (vs. sólo un 22% que lo consideraba para 2012-I), (ver gráfico 19).

Financiamiento

Para los sectores Pyme industrial y comercial de la ciudad de Pereira, el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero presentó variaciones negativas significativas en el segundo semestre de 2012 con respecto al mismo semestre de 2011. En efecto, para la industria Pyme, la proporción cayó del 51% al 36% entre 2011-II y 2012-II, mientras que en el caso del comercio se observó una contracción mayor al pasar del 31% al 15% durante dicho período (ver gráfico 20). Por el contrario, en el sector de servicios se observó un crecimiento importante de las solicitudes de crédito con el sistema. Allí, el porcentaje de encuestados que solicitaron crédito con el sistema financiero subió del 27% al 39% durante el último año.

Por su parte, la tasa de aprobación se mantuvo alta en el sector de comercio, donde se alcanzó una cifra del 100%, pero para menos solicitudes. En el sector industrial y en el de servicios, las tasas de aprobación tu-

vieron una fuerte caída, pasando del 93% al 78% y del 100% al 79%, respectivamente, entre 2011-II y 2012-II (ver gráfico 21). Se resalta que en el caso del sector industrial esta reducción en el nivel de aprobación coincidió con una baja en la proporción de empresas que solicitaron crédito con el sistema financiero.

En lo referente a las condiciones de los préstamos aprobados vs. los solicitados, se encontró un comportamiento homogéneo entre estas dos variables en la ciudad de Pereira. En el caso de la industria, el crédito más solicitado y aprobado fue el de mediano plazo (entre 1 y 3 años) que para ambas variables alcanzó un porcentaje alrededor del 46% de los encuestados. Por su parte, en las Pymes de comercio, un 42% de los créditos solicitados y de los aprobados fue de largo plazo. En cambio, en el sector servicios el 61% de los créditos aprobados y solicitados se caracterizó por ser de corto plazo (ver gráficos 22 y 23).

Gráfico 20. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas)

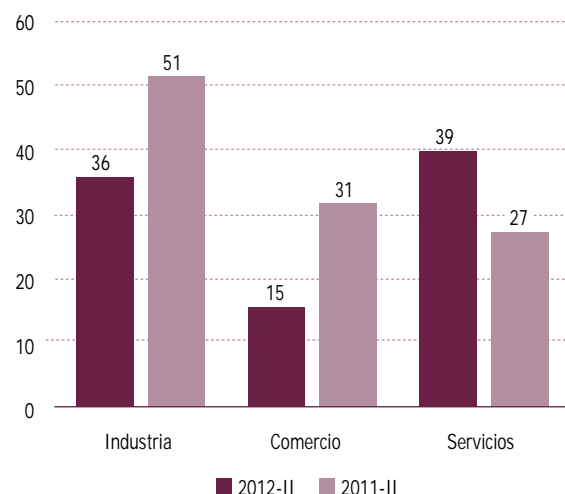
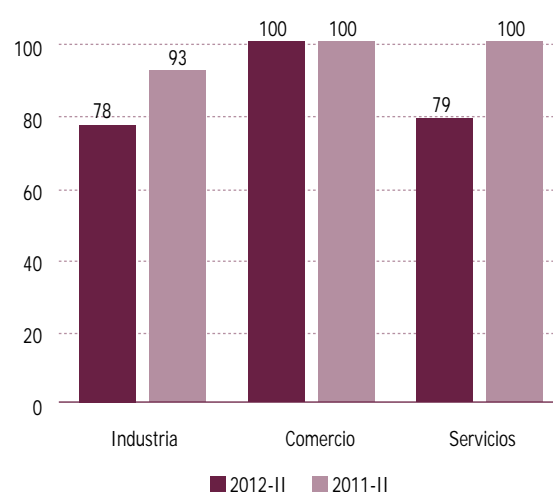


Gráfico 21. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



A su vez, los niveles de satisfacción respecto al monto del crédito aprobado en las Pymes pereiranas fueron altos y se mantuvieron por encima del 80% para los tres macrosectores (ver gráfico 24). Esto refleja una armonización entre el sistema financiero y el real en la ciudad de Pereira, aunque cabe destacar que el sector de comercio mostró una caída de 17 puntos porcentuales en el porcentaje de empresarios satisfechos entre 2011-II y 2012-II.

De acuerdo con los resultados de la última medición de la Encuesta, el rango de tasa más común en los créditos otorgados para el sector Pyme de industria y el de comercio durante el segundo semestre de 2012 fue de hasta DTF+4 puntos, con un 67% y un 77%

de los entrevistados, respectivamente. No obstante, estos porcentajes fueron inferiores a los encontrados en 2011-II (ver gráfico 25). En el sector de servicios, la fuerte reducción que sufrió la proporción de empresarios que accedieron a un rango de tasa de hasta DTF+4 puntos, bajando del 75% al 39% en el último año, originó que el mayor nivel de créditos se diera a una tasa DTF entre + 4 y + 8 puntos (41%) en este sector.

Lo anterior permite explicar por qué los niveles de satisfacción respecto a la tasa de interés en el segundo semestre de 2012 fueron significativamente menores a los reportados en el mismo periodo de 2011, aunque éstos se mantienen por encima del 60%. La caída más drástica se dio en las Pymes comerciales, donde dicho

Gráfico 22. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)

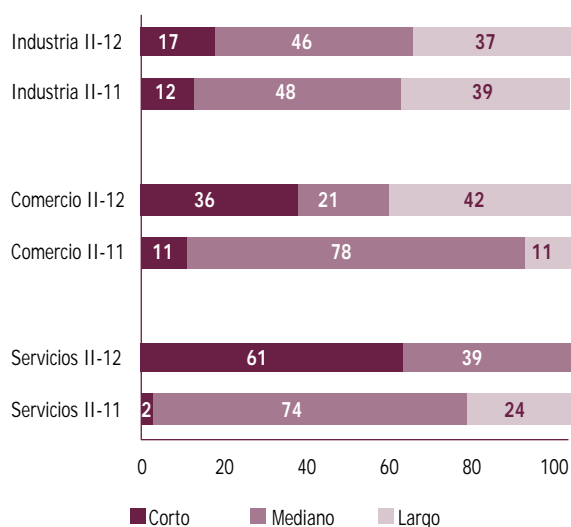


Gráfico 23. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)

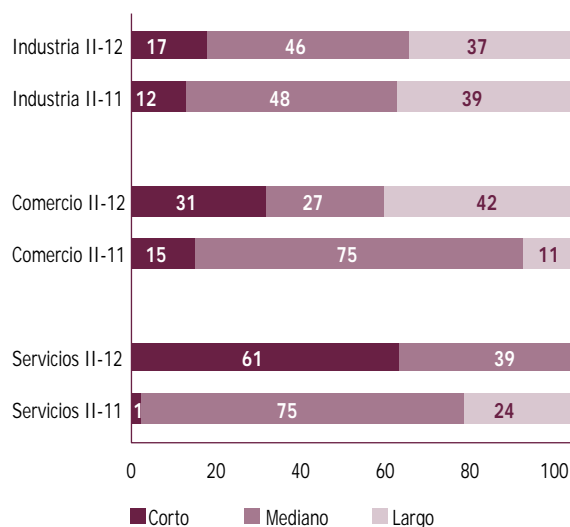


Gráfico 24. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

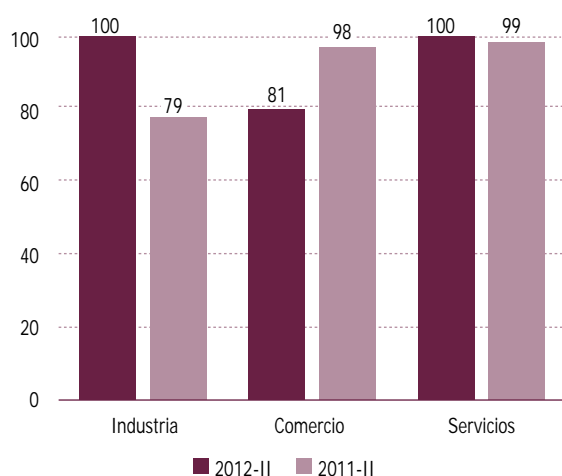
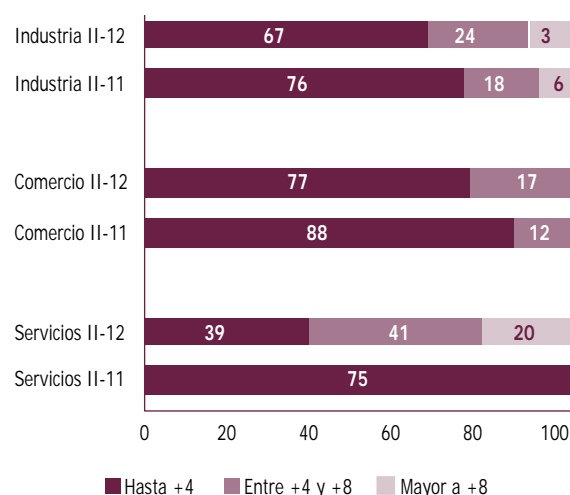


Gráfico 25. Rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



porcentaje pasó del 94% al 67% entre 2011-II y 2012-II, seguida por servicios que disminuyó su proporción en 14 puntos porcentuales, alcanzando la cifra más baja entre los segmentos encuestados (ver gráfico 26).

Los recursos solicitados por las Pymes industriales risalraldenses al sistema financiero se utilizaron en su mayoría para capital de trabajo (alrededor del 67%). En cambio, para las empresas de los sectores comercio y servicios la consolidación del pasivo fue el principal destino de los recursos (58% y 80%, respectivamente). Adicionalmente, las remodelaciones y adecuaciones tuvieron una gran relevancia entre los empresarios industriales (37%), mientras que la compra y arriendo de maquinaria tuvo un mayor peso en el sector de servicios alcanzando un 20% del total de encuestados

(ver gráfico 27). En cuanto a las fuentes alternativas de financiamiento, entre el 66% (industria) y el 25% (comercio) de las Pymes pereiranas consultadas no accedió a ninguna fuente de financiamiento diferente al crédito bancario en el segundo semestre de 2012. Los proveedores siguen siendo la fuente de financiación alternativa más importante para las Pymes comerciales y de servicios, sobre todo en el sector comercial donde un 74% afirmó haber usado este mecanismo de financiamiento. Por su parte, en las Pymes manufactureras se encontró que una herramienta alternativa como el *factoring* fue la más utilizada en dicho período (23%), aunque su utilización se dio exclusivamente en este segmento, ya que en los otros dos macrosectores no se reportó su manejo (ver gráfico 28).

Gráfico 26. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

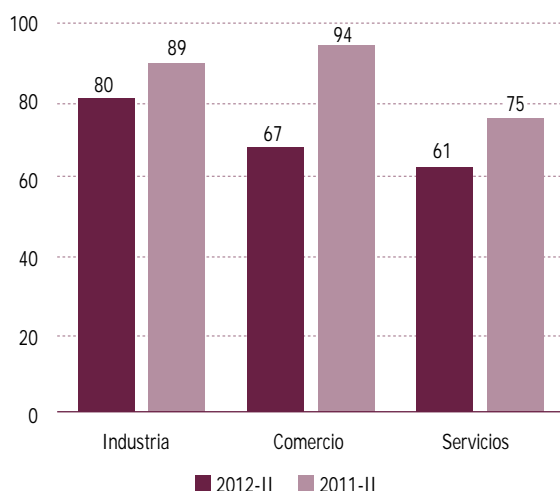


Gráfico 27. Los recursos recibidos se destinaron a (%)

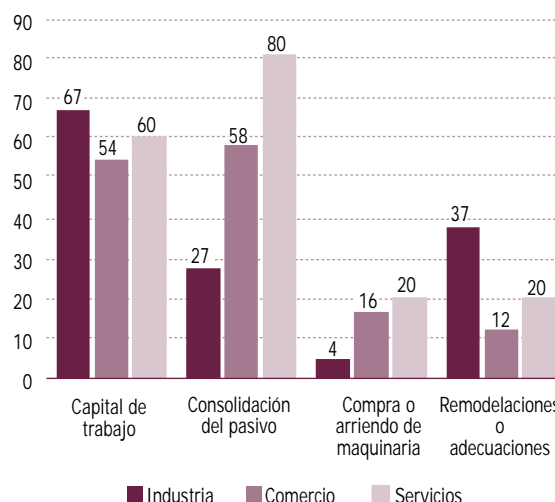
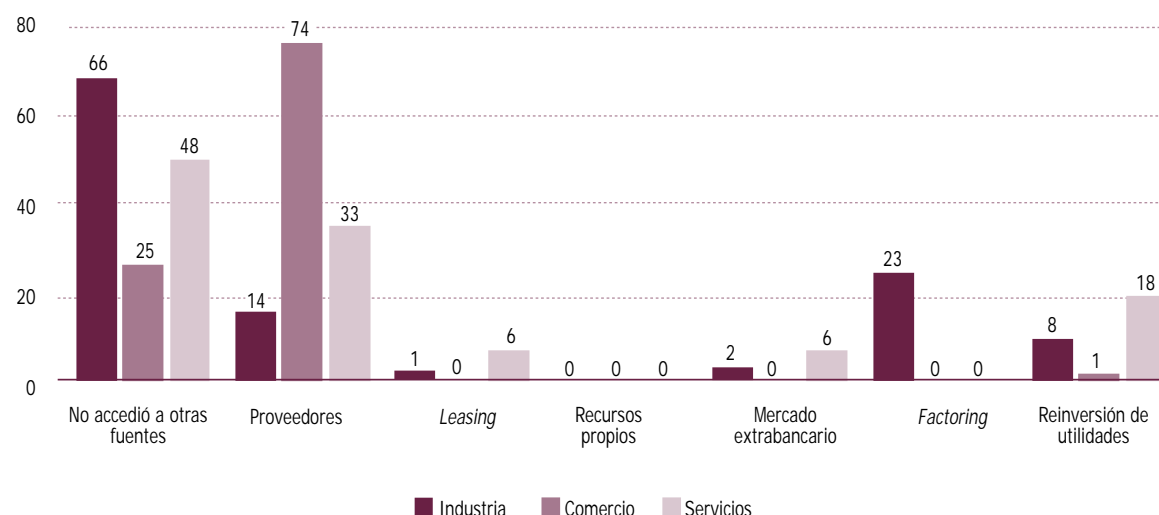


Gráfico 28. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%)



En esta segunda versión de la GEP en la ciudad de Pereira, se preguntó a los pequeños y medianos empresarios sobre cuáles eran las razones para no utilizar el *factoring*. Para los tres macrosectores la principal opción seleccionada fue el desconocimiento del producto (un 42% de las industriales, un 46% de las comerciales y un 39% de las de servicios). Ahora, en el caso de las Pymes comerciales, se encontró que un porcentaje significativo de encuestados (38%) repor-

tó que encontraba el proceso operativo dispendioso (ver gráfico 29). Por último, la principal razón por la cual las Pymes pereiranas de los tres macrosectores no solicitaron crédito al sistema financiero es que no lo necesitan (un 70% en industria, un 94% en comercio y un 79% en servicios). En segundo lugar se ubicaron los elevados costos del sistema financiero con un 17% de las respuestas en industria, un 4% en comercio y un 20% en servicios (ver gráfico 30).

Gráfico 29. ¿Por qué razones su empresa no utiliza el *factoring*? (%)

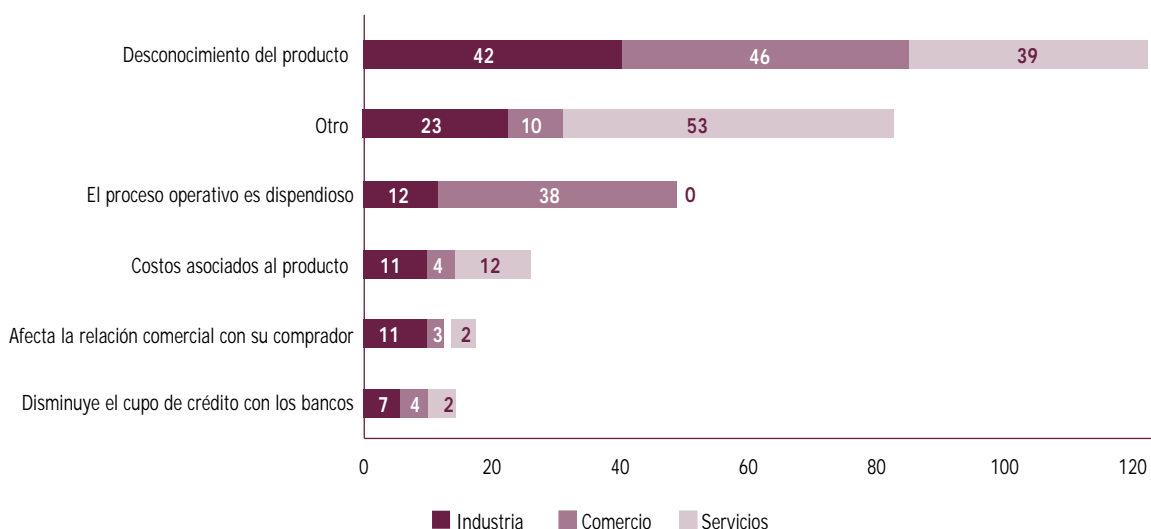
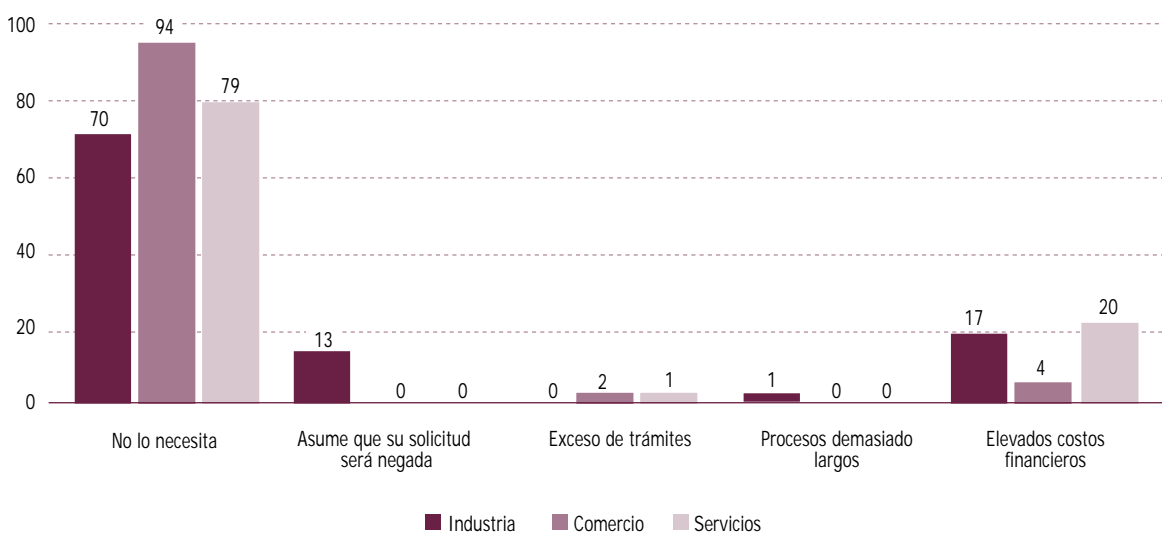


Gráfico 30. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%)

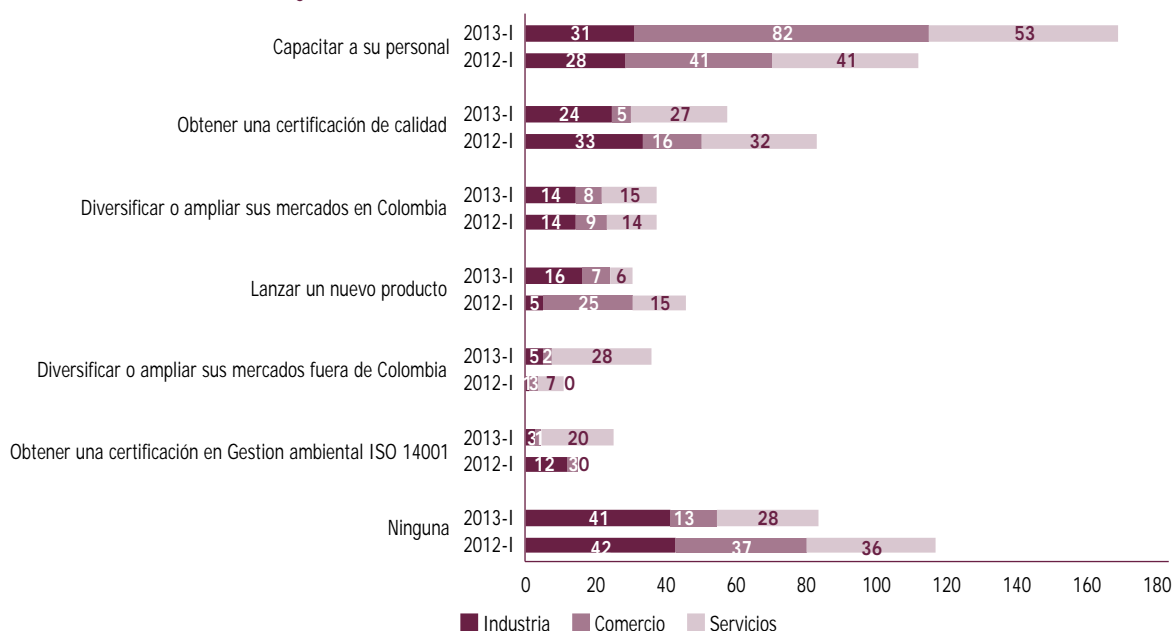


Acciones de mejoramiento

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 risaraldenses que desarrollaron recientemente alguna acción para incrementar su competitividad fue del 59% en industria, el 87% en comercio y el 72% en servicios. Para el sector industrial el porcentaje de Pymes que realizaron algún tipo de acción de mejoramiento se mantuvo casi igual con respecto al año anterior (aumentando 1 punto porcentual), mientras que en los sectores de comercio y servicios hubo incre-

mentos mucho mayores (de 24 y 8 puntos porcentuales, respectivamente). 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 82% en comercio y el 53% en servicios. En el segundo lugar del ranking para las Pymes de industria y servicios estuvo la obtención de una certificación de calidad, con una proporción del 24% y el 27%, respectivamente. Por su parte, para las Pymes comerciales, su segunda opción de mayor relevancia fue la ampliación de sus mercados en Colombia con un porcentaje del 8%.

Gráfico 31. Acciones de mejoramiento (%)

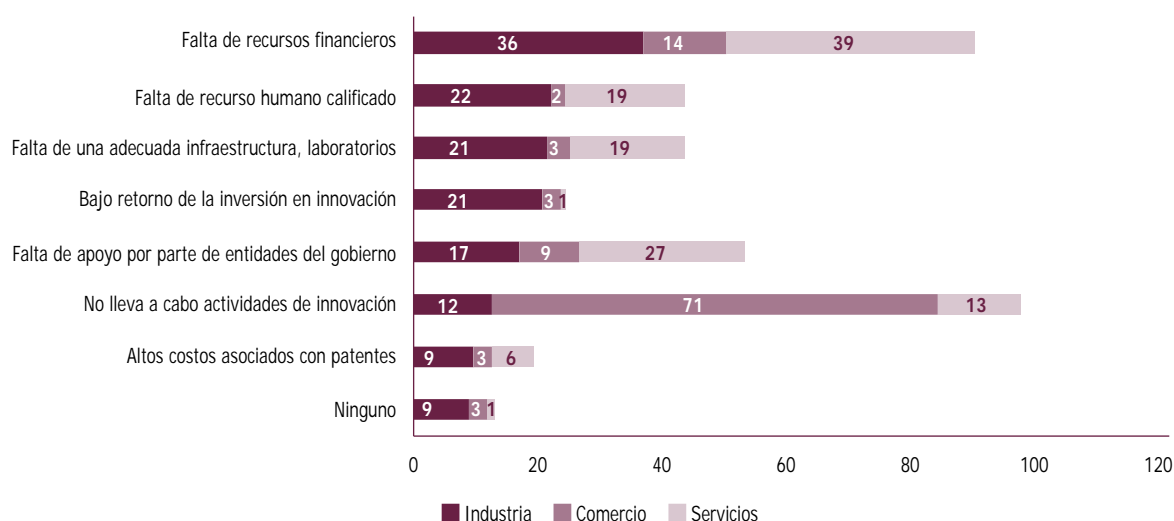


Innovación

En la última medición de esta encuesta se preguntó en la ciudad de Pereira sobre cuáles eran los principales obstáculos que las Pymes han enfrentado al momento de innovar. Para los tres macrosectores la principal dificultad radicó en la falta de recursos financieros, con un porcentaje que alcanzó el 36% de

las empresas industriales, un 14% de las comerciales y el 39% de las de servicios (ver gráfico 32). Sumado a lo anterior, se destaca el hecho de que una proporción significativa de Pymes comerciales (71%) afirmó no haber realizado ningún tipo de actividad de innovación en 2012-II.

Gráfico 32. Obstáculos que ha enfrentado la empresa para el desarrollo de sus actividades de innovación (%)



Servicios de consultoría

Un aspecto adicional que se trató en la presente encuesta fue la contratación de servicios de apoyo o asistencia técnica en el segundo semestre de 2012. Las cifras indican que este tipo de servicios fue contratado únicamente de manera significativa por las Pymes comerciales de Pereira (75% del total). En cambio, sólo un 34% de los empresarios industriales y un 12% del área de servicios contrataron este

tipo de actividades (ver gráfico 33). El objetivo principal de estos mecanismos de asistencia fue competir en el mercado nacional (un 80% de los empresarios industriales y un 100% de los comerciales y de servicios). Además, un 13% de los encuestados industriales mencionó que habían utilizado estas herramientas para competir en el mercado extranjero (ver gráfico 34).

Gráfico 33. ¿Durante el último año contrató o se apoyó en servicios como información de mercados, capacitación o asistencia técnica? (%)

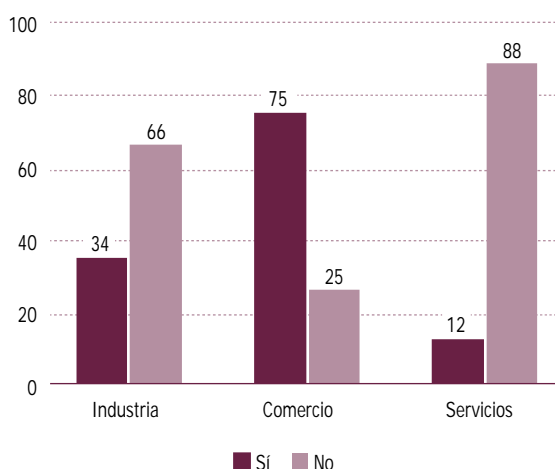
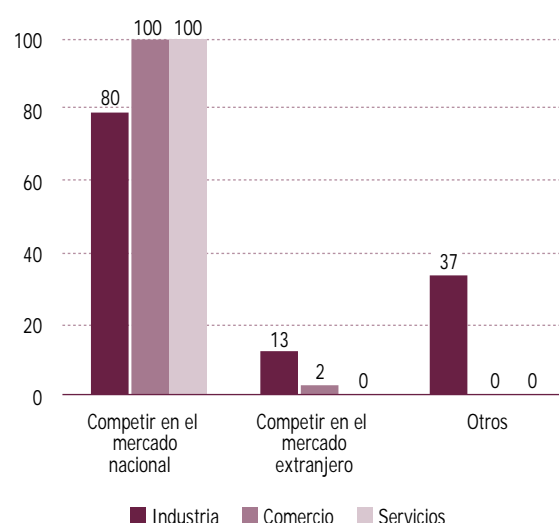


Gráfico 34. El objetivo de estos servicios fue (%)



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 2013, el IPA alcanzó un valor de 57, ubicándose en el plano denominado como “bueno” (ver gráfico 1, sección IPA). Así, este indicador presentó un descenso de 4 unidades con respecto al valor reportado en la última medición de la Encuesta, retomando una tendencia negativa que no se observaba desde el período 2008-2009, como consecuencia de la crisis internacional.

Adicionalmente, en esta medición de la Encuesta se incluye la diferenciación del IPA por tamaño de empresa. Los resultados indican que las empresas pequeñas presentan una mayor afectación en su situación económica, pues se ubican en el plano regu-

lar con un IPA de 55. En contraste, dicha variable fue de 63 en las empresas medianas.

La tendencia negativa en el IPA es consistente con el menor dinamismo experimentado por los empresarios de los tres macrosectores Pyme con respecto a su situación económica general en el segundo semestre de 2012. Recordemos que en esta pregunta, el balance de respuestas se ubicó muy por debajo del promedio histórico de cada sector: para industria el balance de respuestas fue de 10, de 16 en comercio y de 36 en servicios. A esto se sumó el menor optimismo en las expectativas de los empresarios de cara al inicio de 2013, las cuales mantienen una tendencia decreciente a nivel de desempeño general, producción y ventas.

Finalmente, la última versión de la Gran Encuesta Pyme incluyó por primera vez el cálculo del IPA a nivel regional. Los resultados de este análisis demuestran una caída del indicador para las cuatro ciudades que conformaron la medición entre el primer semestre de 2012 y 2013. Las reducciones más significativas en dicho período se presentaron en Bogotá donde el IPA cayó de 64 a 53, seguida por Medellín y Cali que presentaron reducciones de 10 unidades cada una (ver gráfico 2).

A pesar de que Pereira fue la ciudad que presentó el menor decrecimiento del IPA en el último año (7 unidades), la cifra de 52 alcanzada por esta ciudad en 2013-I ubicó su clima económico en el plano de “regular”, calificación que también alcanzó Bogotá (53). Por su parte, Medellín (55) y Cali (58) se situaron en el borde inferior de la frontera de “bueno”, con valores muy cercanos al dato reportado a nivel nacional (57).

Gráfico 1. Indicador Pyme Anif - IPA
(Histórico de situación económica y ventas; y expectativas de desempeño general y ventas)

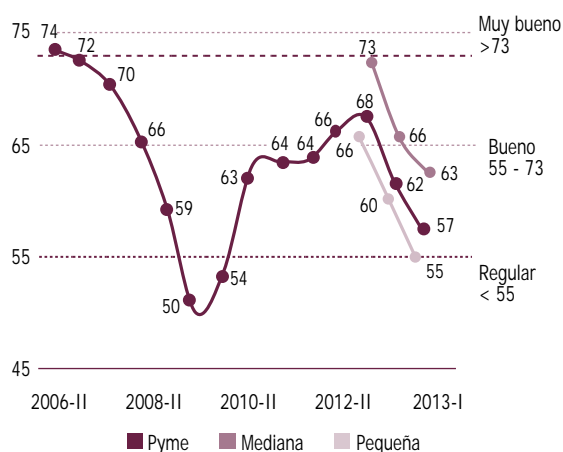
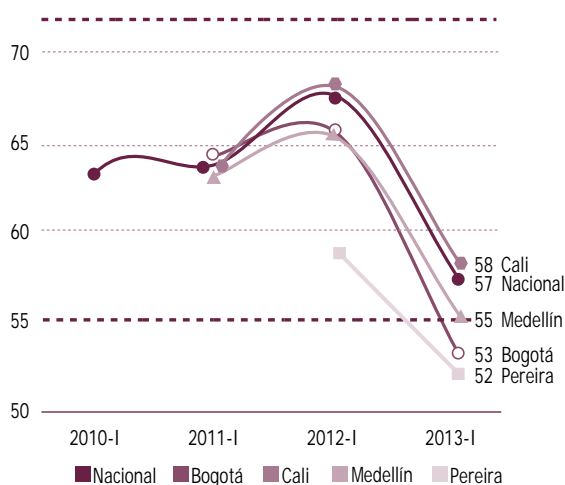


Gráfico 2. Indicador Pyme Anif - IPA Regional
(Muy bueno >73; bueno 55 - 73; regular < 55)



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 \$295.339 millones y \$17.685 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas entre \$717 millones y \$14.316 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	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Pequeñas	583	290	241	1.114
Medianas	242	160	109	511
Total	825	450	350	1.625

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 2013.

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 \$295.339 millones y \$17.685 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas entre \$717 millones y \$14.316 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:

1.911 empresas encuestadas.

Municipio	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Bogotá	460	166	215	841
Cali	156	136	103	395
Medellín	240	182	137	559
Pereira	53	36	27	116
Total	909	520	482	1.911

Método de ponderación:

Los resultados fueron ponderados a los universos de cada sector.

Margen de error

Menor al 6% a nivel de los macrosectores.

Frecuencia

Anual.

Medición

Mayo – junio de 2013.

Realizado por

Ipsos-Napoleón Franco.

Comité técnico

Banco Interamericano de Desarrollo – BID

Carlos A. Novoa

Bancóldex

Doris Arévalo

María José Naranjo

Camilo Ernesto Varela

Cristina Vargas

Banco de la República

Eliana González

Anif

Alejandro Vera

Sandra Zamora

Álvaro Parga

María Inés Vanegas · Publimarch Ltda.

Ipsos-Napoleón Franco

Javier Restrepo

Ana María Escobar

Diseño de carátula: Luz Stella Sánchez
Diseño y producción electrónica: Tatiana Herrera-
Camila Rodríguez-Lorena Hernández

Informes: avera@anif.com.co
szamora@anif.com.co
aparga@anif.com.co