ISSN 1909-4175

Centro de Estudios Económicos
Asociación Nacional de Instituciones Financieras

Celebrando 45 Años

LA GRAN ENCUESTA PYME

Lectura Regional

Primer Semestre 2019



LECTURA REGIONAL









































Asociación Nacional de Instituciones Financieras

Centro de Estudios Económicos

Celebrando 45 Años

LA GRAN ENCUESTA PYME

Lectura Regional

Primer Semestre 2019

CONTENIDO

Página	Capítulo
5	PRESENTACIÓN
7	ABURRÁ SUR
27	ARMENIA
47	BARRANQUILLA
67	BOGOTÁ
89	BUCARAMANGA
109	CALI
129	CUNDINAMARCA
149	DOSQUEBRADAS
167	IBAGUÉ
185	MANIZALES
205	MEDELLÍN
227	ORIENTE ANTIOQUEÑO
247	PEREIRA
267	POPAYÁN
285	VALLE DEL CAUCA: **BUENAVENTURA**
305	VALLE DEL CAUCA: **BUGA**
325	VALLE DEL CAUCA: **CARTAGO**
345	VALLE DEL CAUCA: **TULUÁ**
365	INDICADOR PYME ANIF - **IPA REGIONAL**
367	FICHA TÉCNICA REGIONAL



PRESENTACIÓN

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras-Anif, Bancóldex, el Banco de la República, el Fondo Nacional de Garantías y Confecámaras tienen el gusto de presentar los resultados de la Gran Encuesta Pyme correspondientes al primer semestre de 2019.

En esta novena medición a nivel regional se incluyen los resultados de la profundización en las ciudades-regiones de Bogotá, Medellín y Cali (por novena vez); Pereira (por octava vez); Barranquilla y Bucaramanga (por sexta vez); Cundinamarca, Aburrá Sur, Buga, Cartago y Tuluá (por quinta vez); Manizales y el Oriente Antioqueño (por cuarta vez); Buenaventura (por tercera vez, aunque la primera lectura data de 2015); Armenia (por segunda vez); y Dosquebradas, Popayán e Ibagué (por primera vez). La información allí contenida se constituye en una herramienta para generar conocimiento detallado de las Pymes en cada una de las ciudades-regiones estudiadas

En dicho esfuerzo ha resultado crucial el apoyo de: i) en Bogotá, la Cámara de Comercio de Bogotá; ii) en Medellín, la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia; iii) en Cali, la Cámara de Comercio de Cali y la Pontificia Universidad Javeriana de Cali; iv) en Pereira, MBA Gestión de Riesgos y Seguros; v) en Barranquilla, la Cámara de Comercio de Barranquilla y Acopi Atlántico; vi) en Bucaramanga, la Universidad Autónoma de Bucaramanga; vii) en Aburrá Sur (integrado por los municipios de Caldas, Envigado, Itagüí, la Estrella y Sabaneta del departamento de Antioquia), la Cámara de Comercio de Aburrá Sur; viii) en Buga, Cartago y Tuluá, las Cámaras de Comercio de cada una de las ciudades del departamento del Valle del Cauca; ix) en Manizales, la Cámara de Comercio de Manizales y la Universidad Autónoma de Manizales; x) en el Oriente Antioqueño (integrado por Rionegro y los municipios del Valle de San Nicolás), la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño; xi) en Buenaventura, la Cámara de Comercio de Buenaventura; xii) en Armenia, la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío; xiii) en Dosquebradas, la Cámara de Comercio de Dosquebradas; xiv) en Popayán, la Cámara de Comercio del Cauca; y xv) en Ibagué, la Cámara de Comercio de Ibagué.

La Encuesta fue realizada durante los meses de marzo a junio de 2019 por Cifras & Conceptos, firma encuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme desde el año 2014. En esta última lectura se entrevistó a 4.150 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. Para cada una de las regiones, los resultados se presentan para cada macrosector en los diferentes módulos de la Encuesta.

Los resultados de la lectura del primer semestre de 2019 de la Gran Encuesta Pyme reflejaron un deterioro en la percepción de los empresarios acerca de la evolución de sus negocios y la demanda durante el segundo semestre de 2018 (vs. lo observado un semestre atrás). Ese comportamiento desfavorable se evidenció tanto en las pequeñas como en las medianas empresas. Cabe anotar que estos resultados

van en línea con el bajo crecimiento de la economía del país, con expansiones del PIB-real de solo el 2.6% anual en 2018 (aún por debajo del potencial del 3% que estimamos en Anif).

Desafortunadamente, en lo concerniente a las expectativas, también se observó un menor optimismo sobre el desempeño empresarial del primer semestre de 2019 (frente al semestre anterior y a lo observado un año atrás). Ello resulta consistente con la debilidad de la demanda agregada del país, tal como lo han venido señalando los indicadores líderes de la economía. Lo anterior pone en duda la posibilidad de llegar a crecer al 3.3% en 2019 (como un todo). Seguramente estaremos más cerca del 3%.

A nivel regional, el Indicador Pyme Anif (IPA) mostró resultados mixtos (aunque presentando mayores deterioros vs. recuperaciones). En efecto, del total de las 18 ciudades-regiones encuestadas, 6 mostraron una mejora en el clima económico en el último año (Pereira, Cartago, Buga, Tuluá, Bogotá y Bucaramanga, ordenadas de mayor a menor IPA, todas en el plano de "buen" desempeño, a excepción de Bucaramanga); y 9 registraron un deterioro (Armenia, Cali, Barranquilla, Cundinamarca, Medellín, Oriente Antioqueño, Manizales, Buenaventura, Aburrá Sur, estas cinco últimas en el plano "regular"). Popayán, Ibagué y Dosquebradas presentaron su primera lectura del IPA, con resultados favorables, ubicándose todas en el plano de "buen" clima económico.

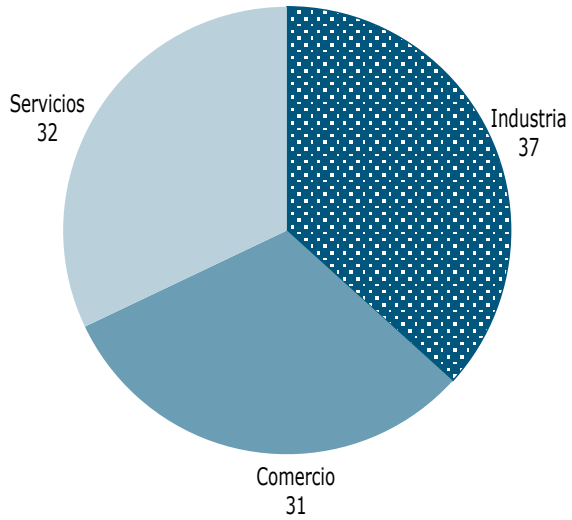
Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta Pyme, quienes a través de su apoyo técnico y económico han permitido su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre el importante segmento de las pequeñas y medianas empresas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



LA GRAN ENCUESTA PYME

ABURRÁ SUR

Distribución de la muestra (%)

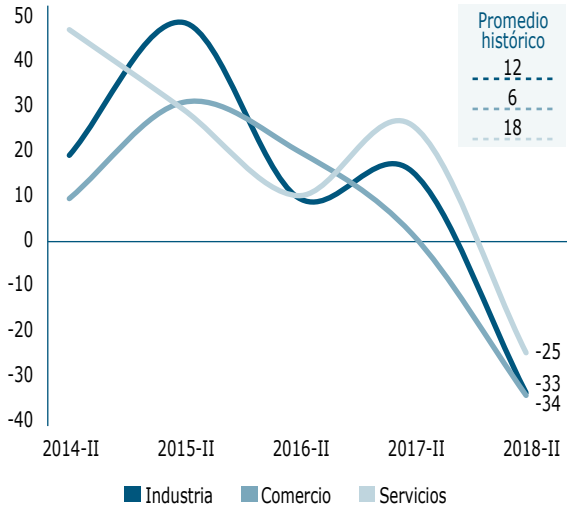


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Aburrá Sur mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -33% (vs. +16% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (8% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (41% vs. 20%), ver gráfico 1 (sección Aburrá Sur).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -42% en el segundo semestre de 2018 (vs. +14% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (4% en 2018-II vs. 33% en 2017-II); y ii) la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (46% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 44% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y solo un 1% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

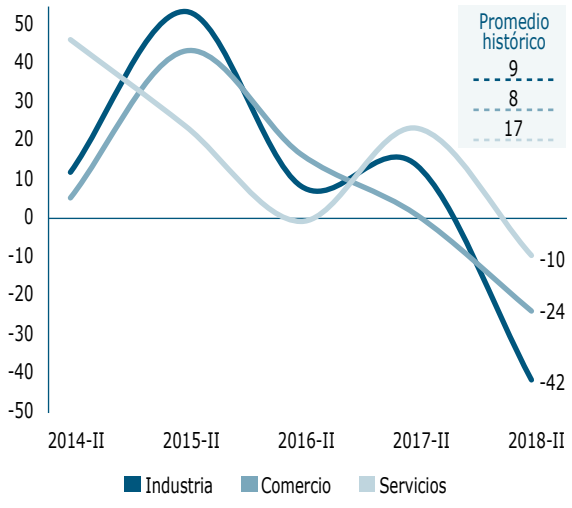
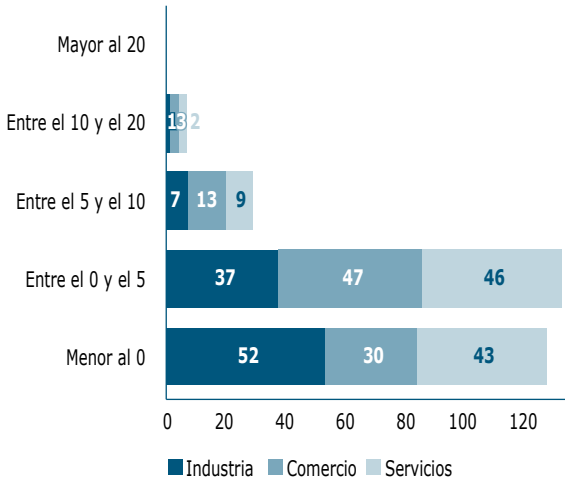


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -28% en el segundo semestre de 2018 (vs. +13% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (12% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (40% vs. 22%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 54% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 82% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (32%) o excesivas (10%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

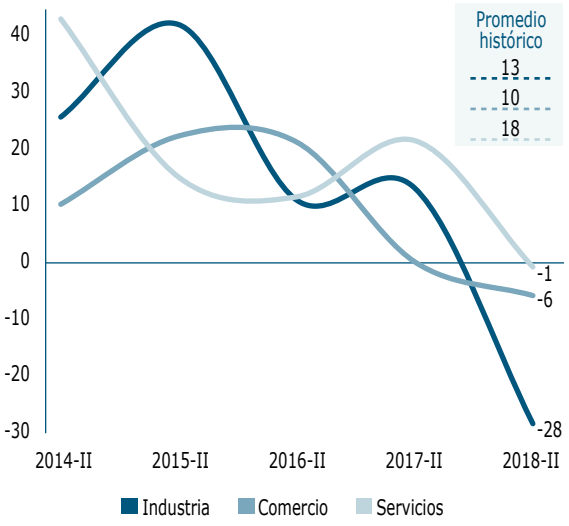
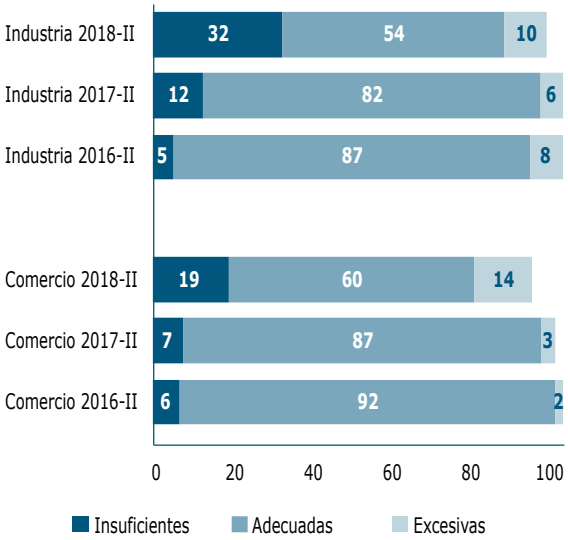


Gráfico 5. Existencias (%)

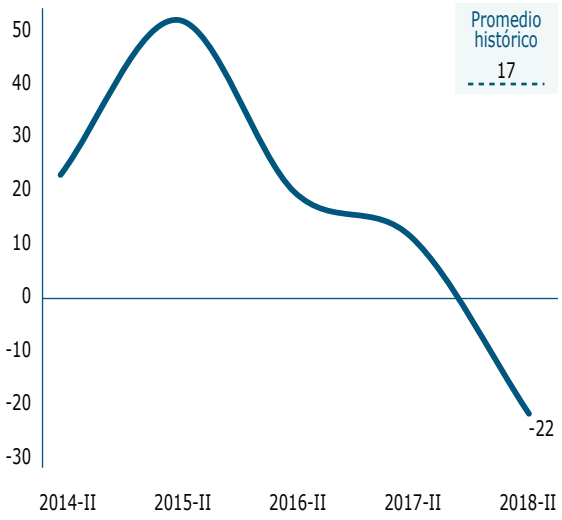


Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Aburrá Sur se vieron reflejados en el deterioro de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el -22% en el segundo semestre de 2018 (vs. +11% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (16% en 2018-II vs. 33% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (38% vs. 22%).

En línea con lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 21% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 69% un año atrás), ver gráfico 7. Asimismo, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al -32% (vs. +33% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (9% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), así como a la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (41% vs. 6%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del -20% en el segundo semestre de 2018 (vs. +28% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (17% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), así como por una mayor porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (37% vs. 9%), ver gráfico 9.

Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Desafortunadamente, la disminución en los costos no alcanzó a compensar el deterioro en las variables de demanda, lo cual implicó una desmejora en el margen de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del -21% en el segundo semestre de 2018 (vs. +13% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (12% en 2018-II vs. 33% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (33% vs. 20%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo también se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -29% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +2% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (5% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), como a una mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (34% vs. 16%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Aburrá Sur, la mayoría (91%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativa-

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

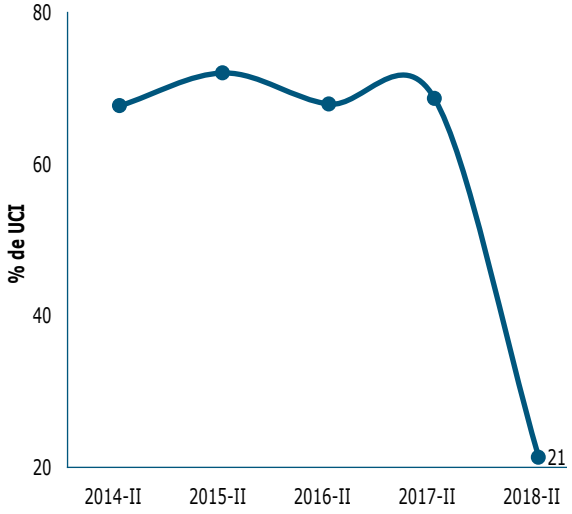


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

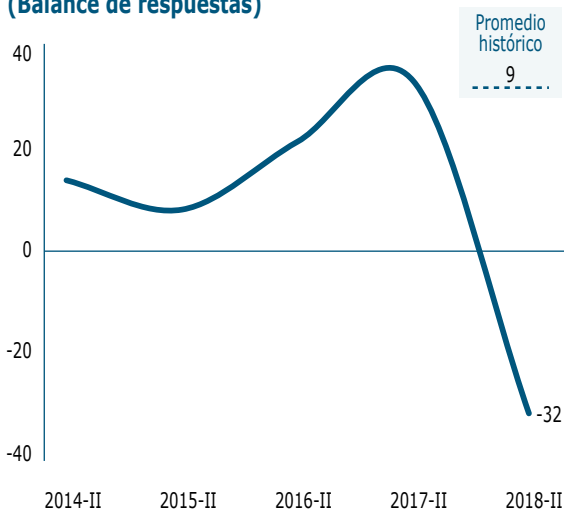


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

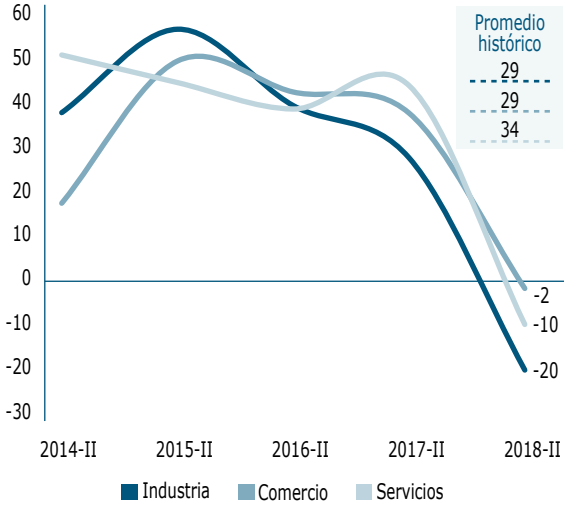
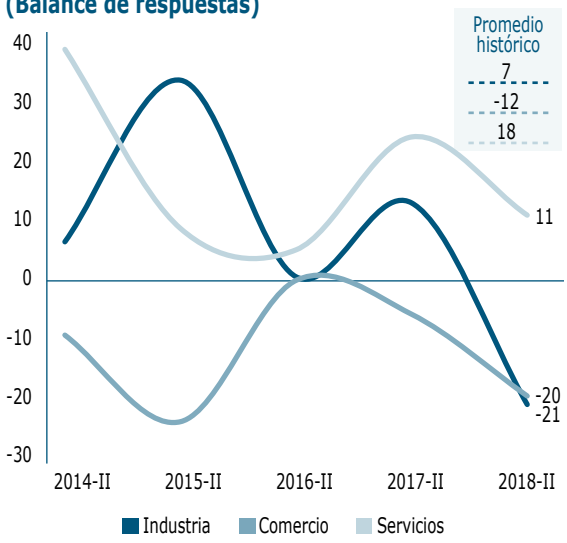


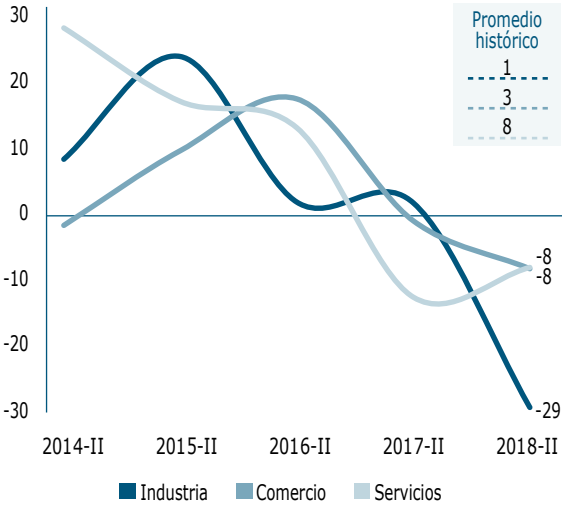
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



mente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (2%) y, en mayor medida, se adujeron otras razones (6%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (44% en el segundo semestre de 2018 vs. 22% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (13% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y los costos de los insumos (12% vs. 17%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (4% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y la tasa de cambio (3% vs. 0%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -34% (vs. +2% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (9% en 2018-II vs. 33% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (43% vs. 31%), ver gráfico 1.

De la misma forma, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -24% en el segundo semestre de 2018 (vs. +1% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (16% en 2018-II vs. 32% en 2017-II); y ii) la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (40% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 60% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y solo un 3% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el regular desempeño de la demanda implicó una disminución en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el -16% en el segundo semestre de 2018 (vs. +1% un año atrás). Ello obedeció tanto a una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (17% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), como a una

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

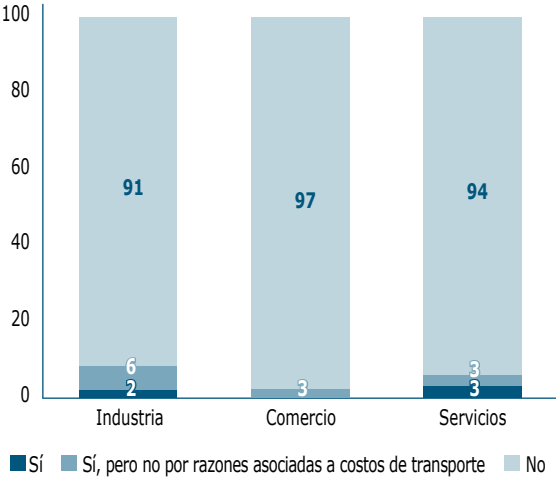
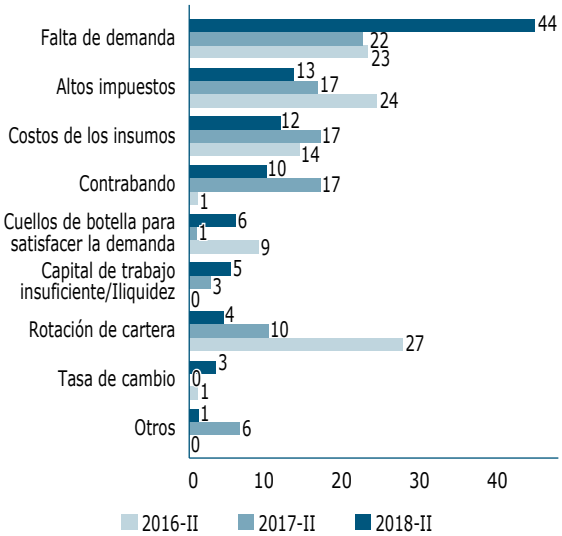


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



mayor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (33% vs. 25%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 0% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (23% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), la cual no alcanzó a ser compensada por la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (29% vs. 31%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 60% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 87% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (19%) o excesivas (14%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el -2% en el segundo semestre de 2018 (vs. +38% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (19% en 2018-II vs. 44% en 2017-II), así como por una mayor proporción de aquellas que experimentaron disminuciones en dicha variable (21% vs. 6%), ver gráfico 9.

A pesar de esta reducción en los costos, el deterioro en las variables de demanda implicó una disminución en el margen de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia el -20% en el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en su margen (18% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (38% vs. 34%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -8% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -1% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (15% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y a una mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (23% vs. 18%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Aburrá Sur, la mayoría (97%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones diferentes a la reducción de costos de transporte (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fue la falta de demanda (25% en el segundo semestre de 2018 vs. 10% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (18% en 2018-II vs. 31% en 2017-II) y la rotación de cartera (15% vs. 23%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (4% en 2018-II vs. 0% en 2017-II) y el contrabando (3% vs. 5%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

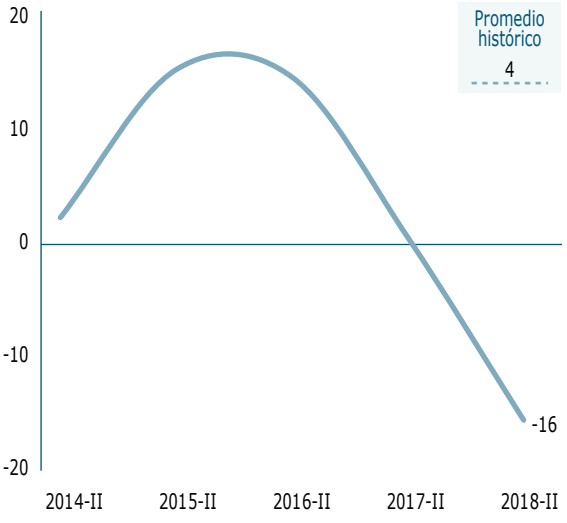
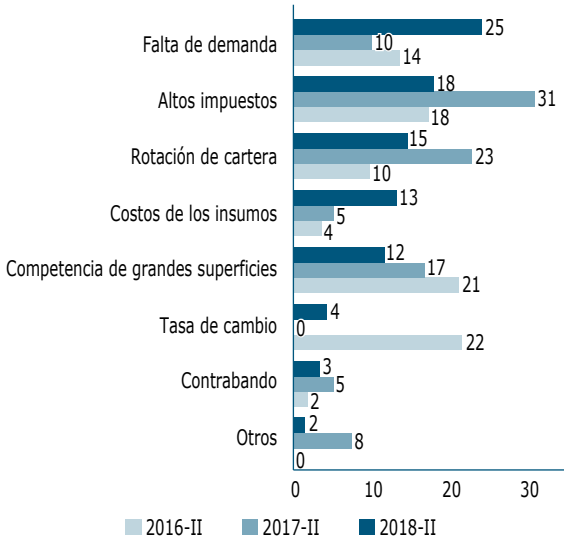


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de Aburrá Sur, las Pymes del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -25% (vs. +26% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (12% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (37% vs. 17%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -10% en el segundo semestre de 2018 (vs. +23% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (10% en 2018-II vs. 40% en 2017-II); y ii) la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (20% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 55% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y solo un 2% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. +22% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (22% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (23% vs. 17%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del -10% en el segundo semestre de 2018 (vs. +44% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (25% en 2018-II vs. 48% en 2017-II) y por una mayor porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (35% vs. 3%), ver gráfico 9.

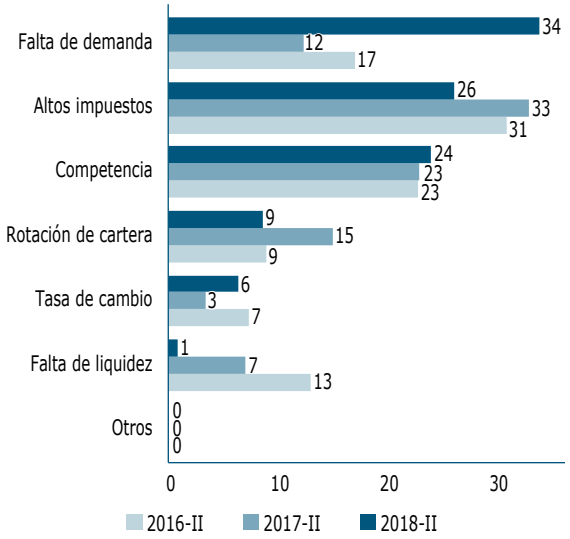
A pesar de esta reducción en los costos, el deterioro en las variables de demanda implicó una disminución en el margen de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del 11% en el segundo semestre de 2018 (vs. 24% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en su margen (27% en 2018-II vs. 42% en 2017-II), la cual no alcanzó a ser compensada por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (16% vs. 18%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, el empleo del sector servicios presentó un menor deterioro en su balance de respuestas sobre trabajadores contratados, ubicándose en el -8% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -13% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció principalmente a una mayor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (14% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), pues la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo se mantuvo estable (en niveles del 22% en ambos períodos), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Aburrá Sur, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y, en igual medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la falta de demanda (34% en el segundo semestre de 2018 vs. 12% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (26% en 2018-II vs. 33% en 2017-II) y la competencia (24% vs. 23%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (6% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y la falta de liquidez (1% vs. 7%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

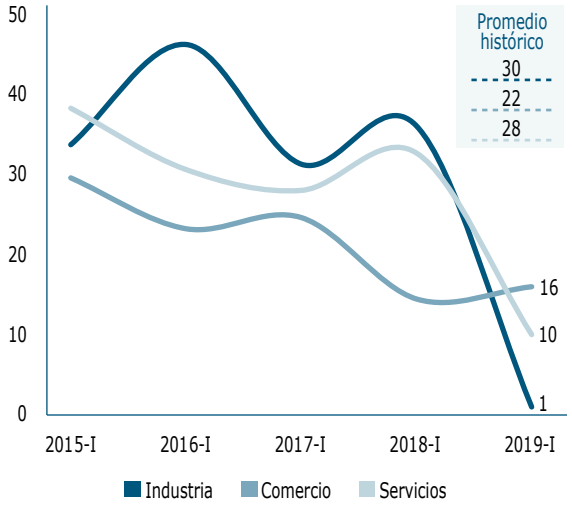


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 1% para el primer semestre de 2019 (vs. 36% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas (19% en 2019-I vs. 47% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (18% vs. 11%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con el comportamiento desfavorable de las perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -25% en el primer semestre de 2019 (vs. +35% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (12% en 2019-I vs. 51% en 2018-I) y la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (37% vs. 16%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -11% en el primer semestre de 2019 (vs. +35% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (13% en 2019-I vs. 51% en 2018-I) y por la mayor porción de aquellas con perspectivas de disminución en dicha variable (25% vs. 16%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas acerca de las expectativas se redujo hacia niveles del -14% para el primer semestre de

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

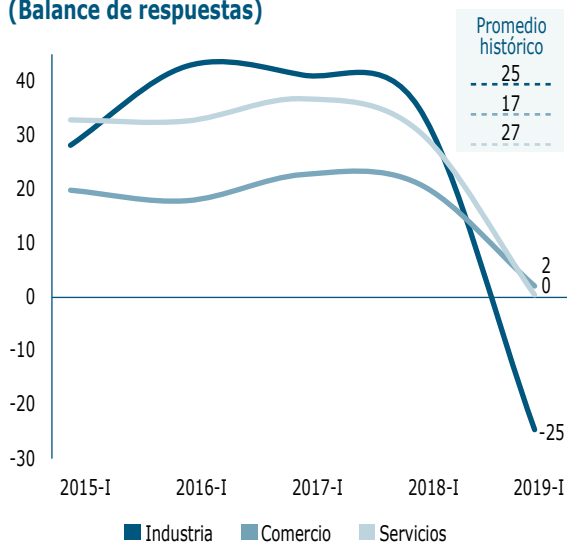
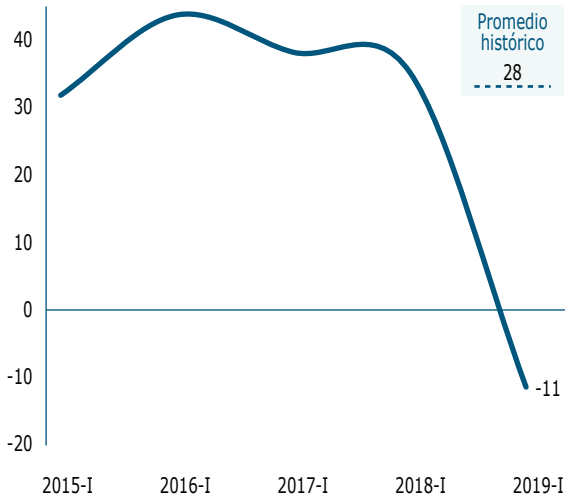


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



2019 (vs. +42% un año atrás). Allí influyó el efecto de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (12% en 2019-I vs. 54% en 2018-I) y la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (26% vs. 12%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Al contrario de lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una leve mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 16% para el primer semestre de 2019 (vs. 14% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que esperaban registros desfavorables (12% en 2019-I vs. 17% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que preveían un desempeño favorable (28% vs. 31%), ver gráfico 17.

En contraste, las expectativas de ventas registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -1% en el primer semestre de 2019 (vs. +21% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (24% en 2019-I vs. 39% en 2018-I); y ii) la mayor porción de aquellas que preveían disminuciones en sus ventas (25% en 2019-I vs. 18% en 2018-I), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 2% para el primer semestre de 2019 (vs. 21% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (26% en 2019-I vs. 39% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (24% vs. 18%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 10% para el primer semestre de 2019 (vs. 33% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (30% en 2019-I vs. 43% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (20% vs. 11%), ver gráfico 17.

De la misma forma, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró un deterioro hacia el 1% en el primer semestre de 2019 (vs. 32% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (25% en 2019-I vs. 38% en 2018-I); y ii) la mayor porción de aquellas que preveían disminuciones en sus ventas (23% en 2019-I vs. 6% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro para el primer semestre de 2019, disminuyendo su balance de respuestas hacia valores nulos (vs. 31% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (26% en 2019-I vs. 37% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (25% vs. 6%), ver gráfico 18.

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

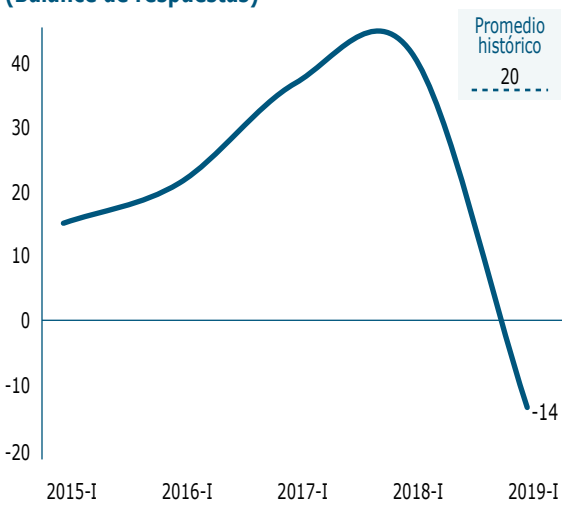
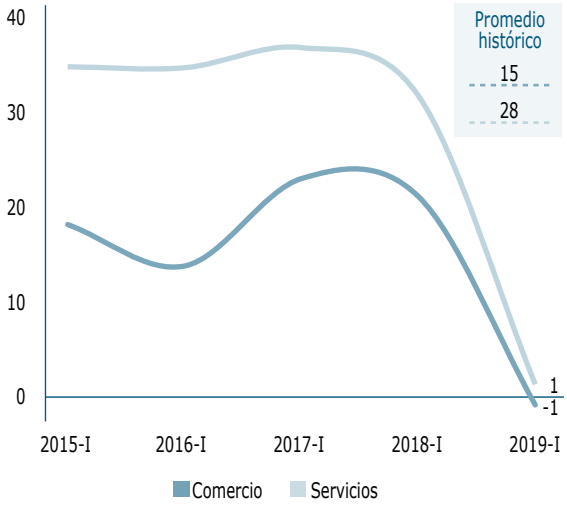


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Aburrá Sur reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (19% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), comercio (16% vs. 56%) y servicios (15% vs. 39%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado de unas altas tasas de aprobación de crédito en los tres sectores: industria (95% en 2018-II vs. 95% en 2017-II), comercio (100% vs. 99%) y servicios (82% vs. 98%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (66% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a media-

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

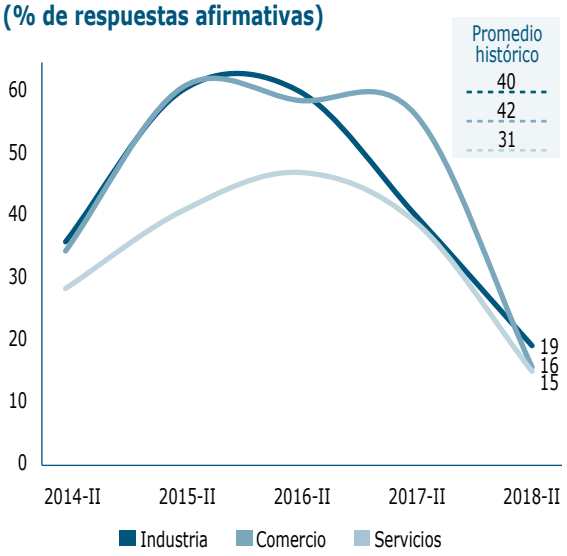


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)

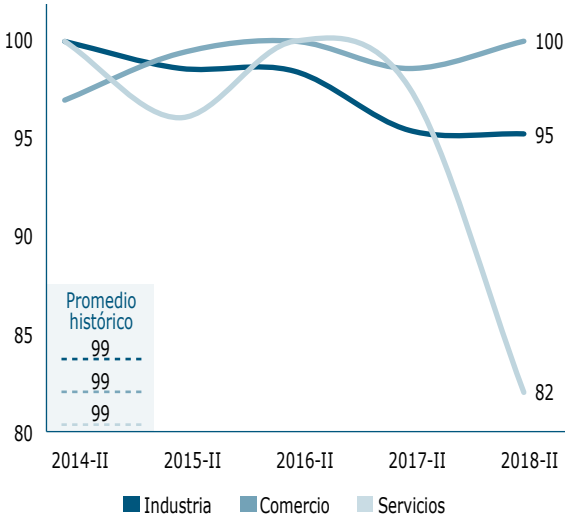


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

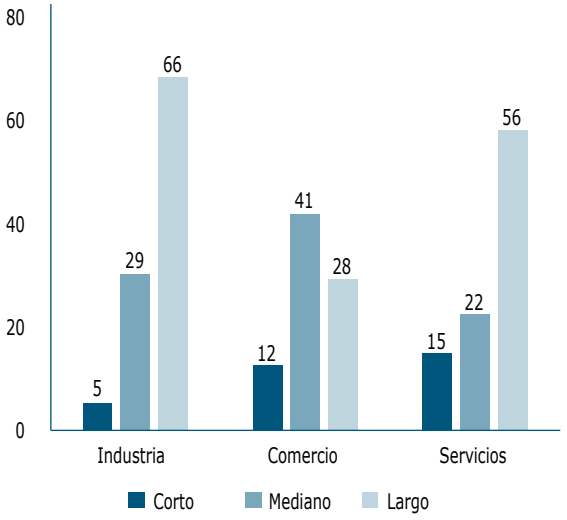
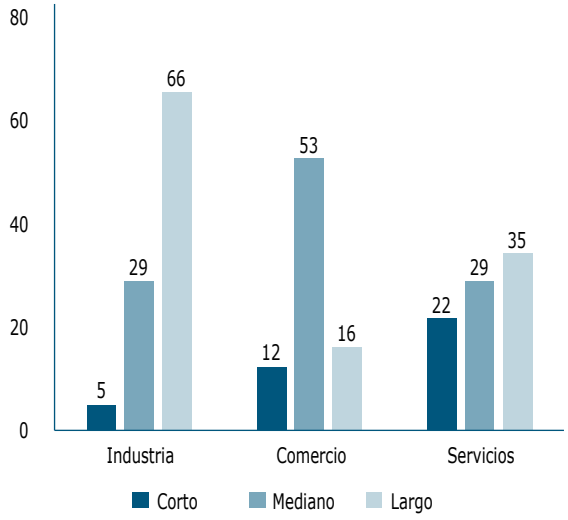


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



no plazo (29% solicitado-aprobado) y corto plazo (5% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (41% solicitado vs. 53% aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (28% solicitado vs. 16% aprobado) y corto plazo (12% solicitado-aprobado). Por su parte, en el sector servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (56% solicitado vs. 35% aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (22% solicitado vs. 29% aprobado) y corto plazo (15% solicitado vs. 22% aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el sector de industria hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

A pesar de lo anterior, en lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. los aprobados, se presentaron disminuciones respecto a lo observado un año atrás en los tres sectores: industria (71% en 2018-II vs. 88% en 2017-II), comercio (49% vs. 93%) y servicios (78% vs. 100%), ver gráfico 26.

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

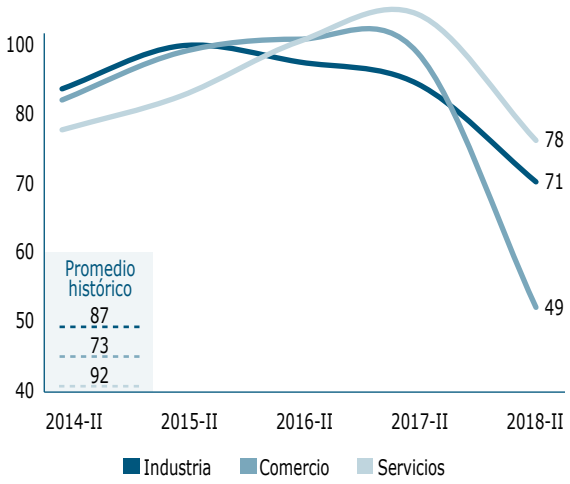


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

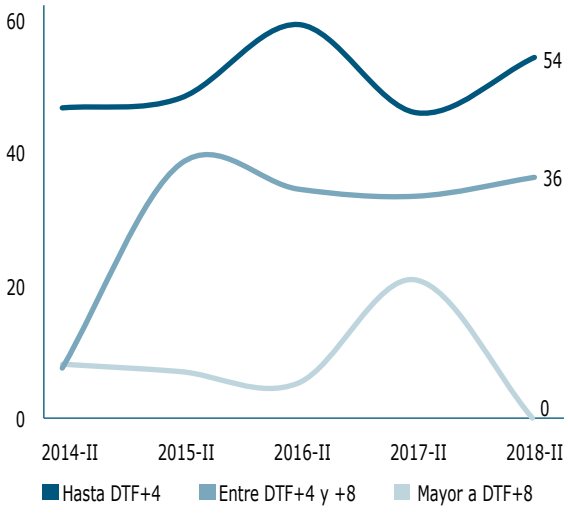


Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

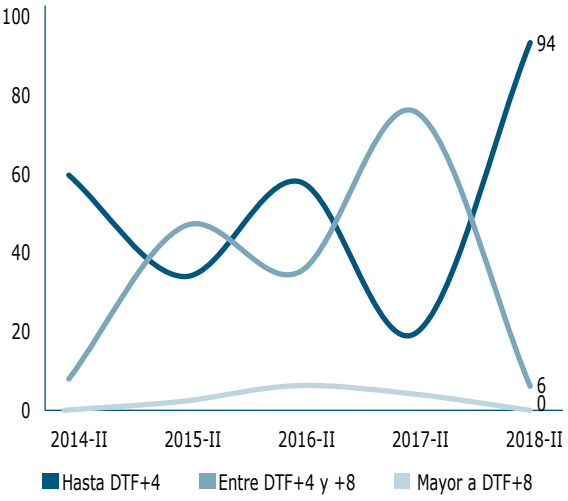
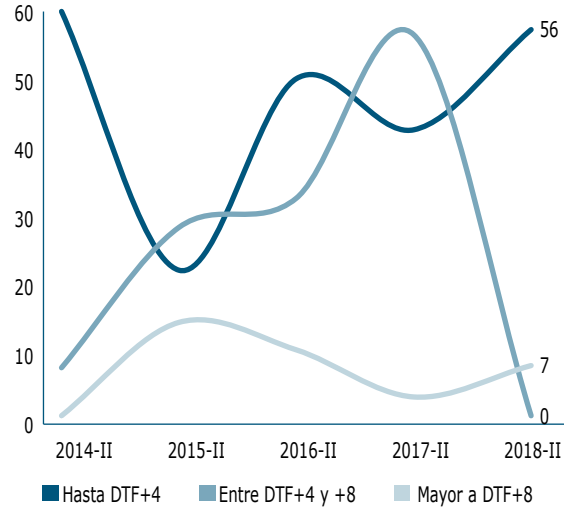


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



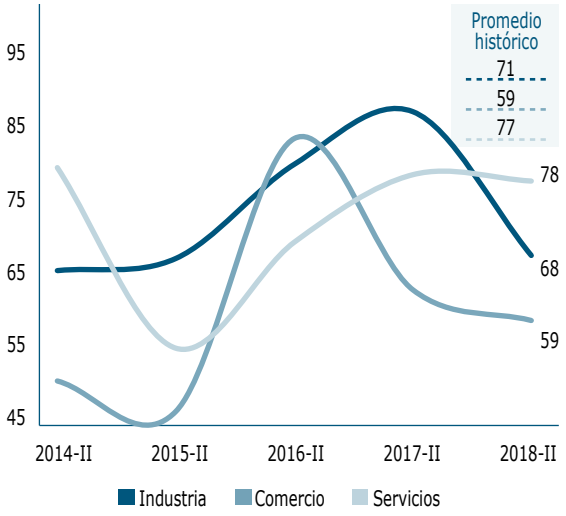
Esto refleja algo de deterioro en la interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero de Aburrá Sur.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los sectores: industria (54% en 2018-II vs. 46% en 2017-II), comercio (94% vs. 20%) y servicios (56% vs. 42%), ver gráficos 27, 28 y 29. Paradójicamente, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento se redujo en los sectores de industria (68% en 2018-II vs. 88% en 2017-II), comercio (59% vs. 63%) y servicios (78% vs. 79%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los sectores de industria (71% en 2018-II vs. 64% en 2017-II), comercio (72% vs. 70%), y servicios (85% vs. 51%) usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo. Allí, también se destacó la participación de la consolidación del pasivo: industria (37% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), comercio (31% vs. 36%) y servicios (22% vs. 26%); y la compra o arriendo de maquinaria: industria (24% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), comercio (37% vs. 14%) y servicios (22% vs. 2%), ver gráfico 31.

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (58% en 2018-II vs. 51% en 2017-II), comercio (52% vs. 26%) y servicios (58% vs. 32%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (13% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), comercio (19% vs. 18%) y servicios (12% vs. 15%). Allí también fue relevante el financiamiento vía recursos propios: industria (6% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), comercio (8% vs. 44%) y servicios (16% vs. 43%), ver gráfico 32.

Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)



Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (62%), comercio (39%) y servicios (54%). A ello le siguieron razones referentes al exceso de trámites (14% industria, 22% comercio y 21% servicios) y suponer que la solicitud será negada (16% industria, 11% comercio y 6% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

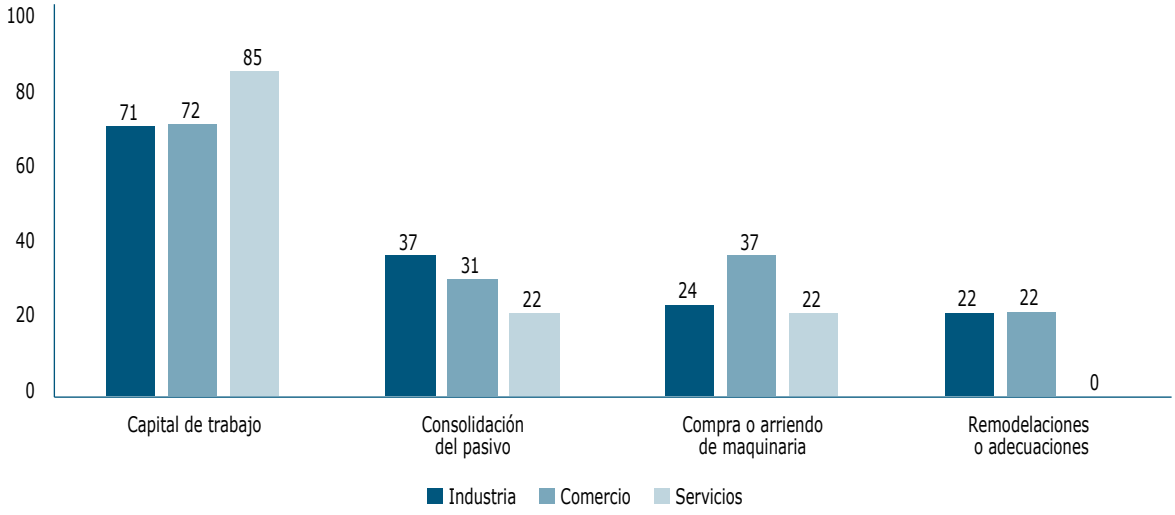


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

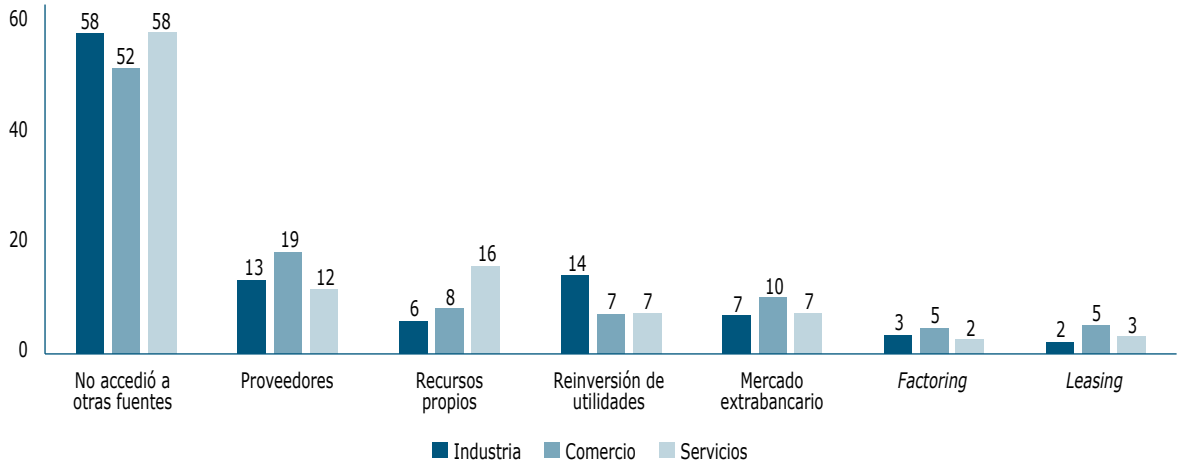
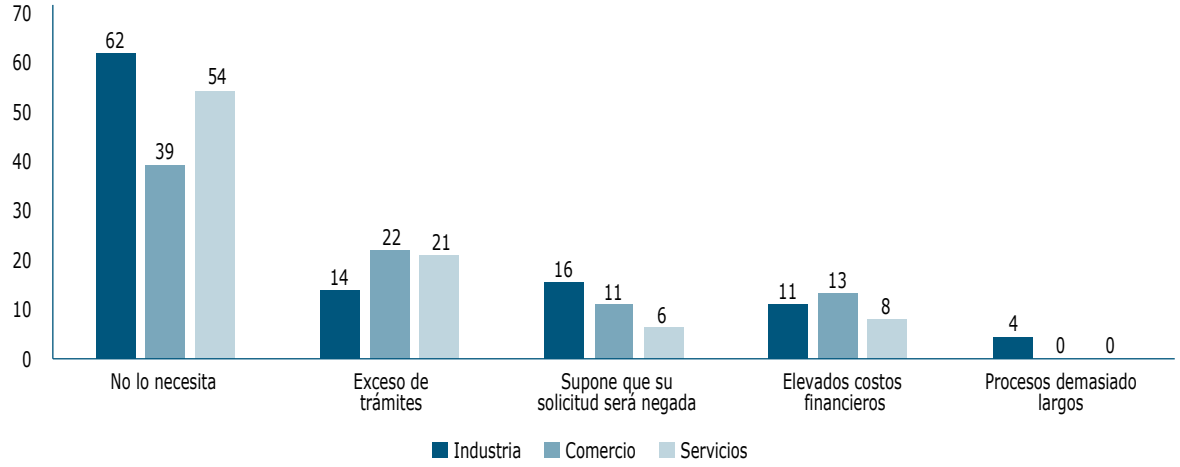


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

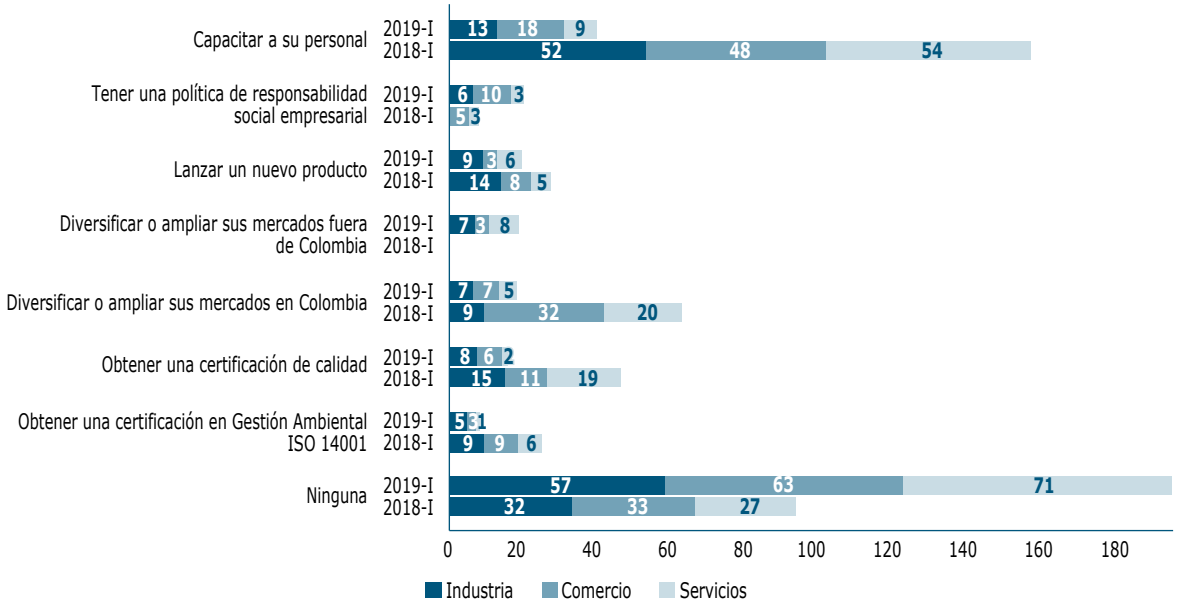


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

Durante el primer semestre de 2019, las principales acciones de mejoramiento realizadas por las Pymes fueron: i) capacitar a su personal (13% industria, 18% comercio y 9% servicios); ii) tener una política de responsabilidad social empresarial (6% industria, 10% comercio y 3% servicios); y iii) lanzar un nuevo producto (9% industria, 3% comercio y 6% servicios). Allí cabe mencionar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en el período analizado en los tres macrosectores: industria (57% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), comercio (63% vs. 33%) y servicios (71% vs. 27%), ver gráfico 34.

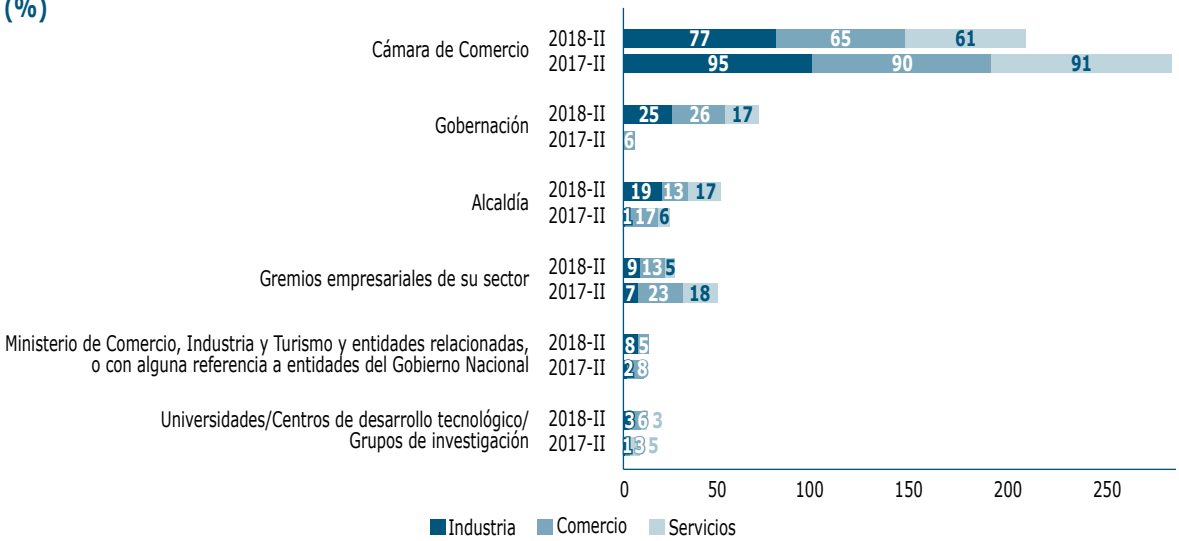
Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

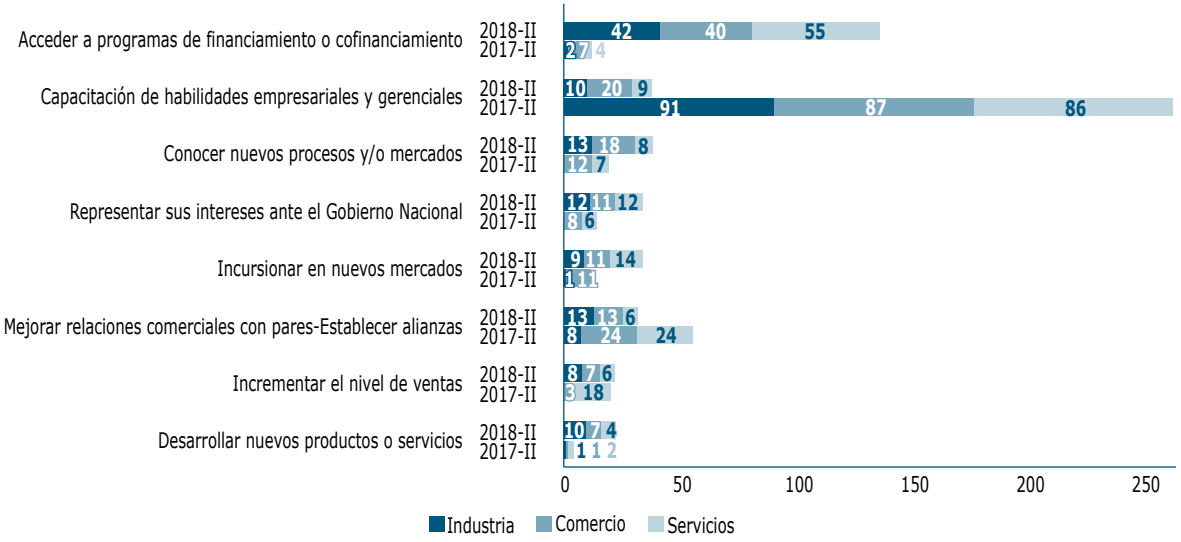
El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Aburrá Sur tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las Cámaras de Comercio en los tres macrosectores: industria (77% en 2018-II vs. 95% en 2017-II), comercio (65% vs. 90%) y servicios (61% vs. 91%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con la gobernación (25% industria, 26% comercio y 17% servicios) y alcaldías (19% industria, 13% comercio y 17% servicios).

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (42% industria, 40% comercio y 55% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (10% industria, 20% comercio y 9% servicios), perdiendo una importante participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) conocer nuevos procesos/mercados (13% industria, 18% comercio y 8% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)

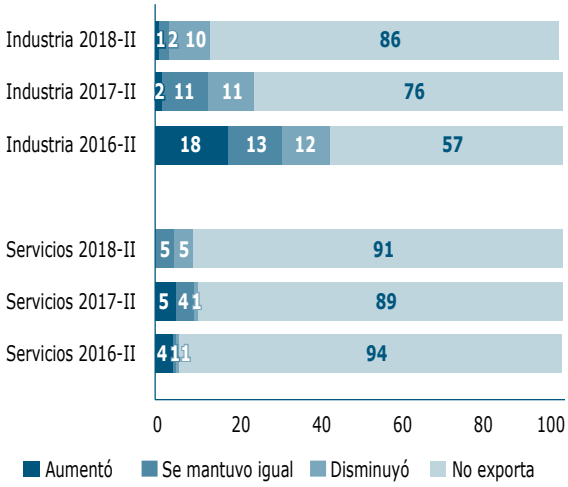


COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Aburrá Sur. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 86% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 76% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (1% en 2018-II vs. 2% en 2017-II), pero también una menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (10% vs. 11%).

En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 91% en el segundo semestre de 2018 (vs. 89% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron au-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



mentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 5% en 2017-II) y una mayor porción de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (5% vs. 1%).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, se destacan: no estar interesado en exportar (60% industria y 50% servicios); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (25% comercio y 35% servicios); y no contar con información sobre potenciales mercados para sus productos/servicios (7% comercio y 9% servicios), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 13% de las Pymes industriales y el 0% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

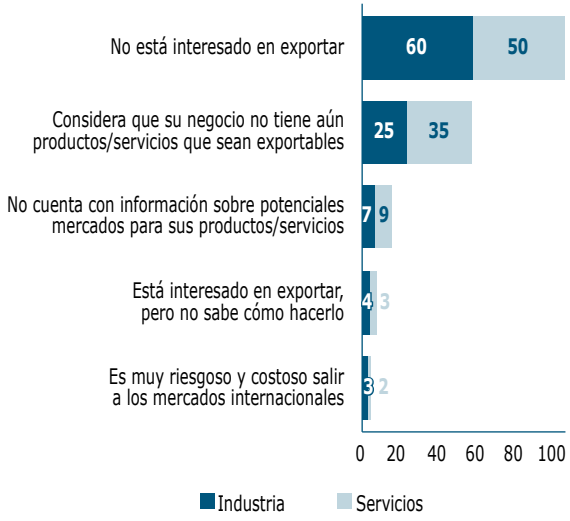


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)

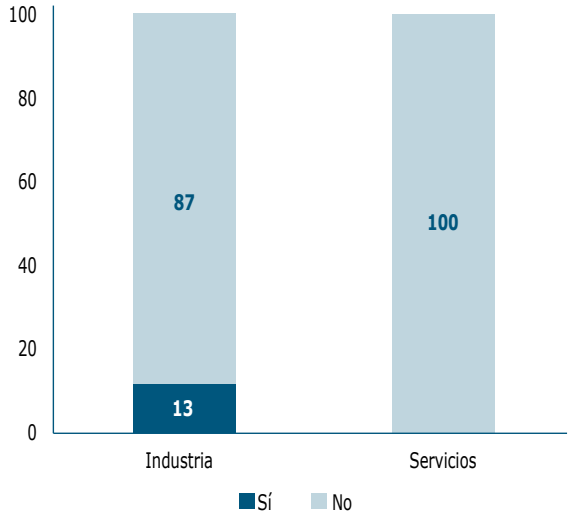


Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

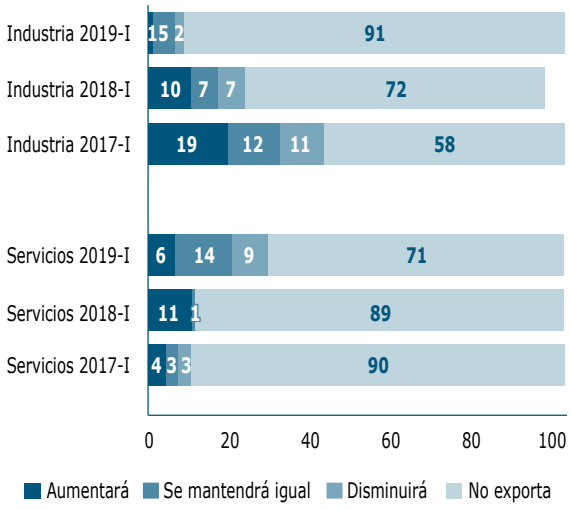
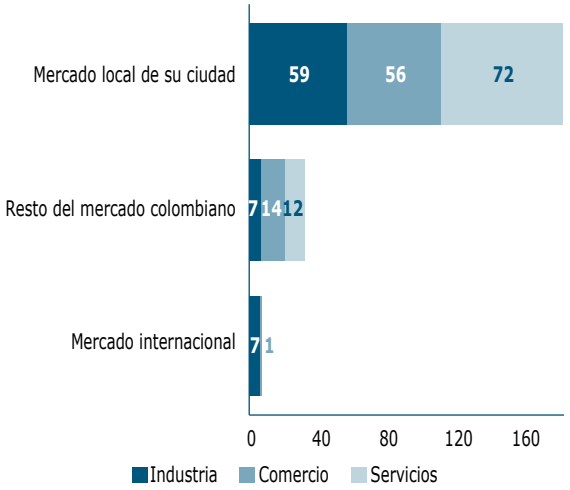


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Aburrá Sur. El gráfico 40 muestra cómo un 91% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 72% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se evidencia una menor proporción de empresarios que preveían un aumento en sus exportaciones (1% en 2019-I vs. 10% en 2018-I), pero también una menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (2% vs. 7%). Por el contrario, en el sector servicios, el 71% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (cifra inferior al 89% de un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una menor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (6% en 2019-I vs. 11% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones aumentó (9% vs. 0%).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que, para el grueso de las Pymes, el principal mercado fue el local de su ciudad (59% industria, 56% comercio y 72% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (7% industria, 14% comercio y 12% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (7% industria, 1% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; iii) perspectivas de contratación; y iv) estabilidad jurídica.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Aburrá Sur no ha recibido este tipo de apoyos (99% industria, 98% comercio y 100% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de acceder a dicho acompañamiento, los más relevantes fueron: i) la valoración de activos (42% industria, 42% comercio y 43% servicios); ii) la evaluación-valoración de riesgos (19% industria, 26% comercio y 31% servicios); y iii) la identificación de fuentes de financiación (26% industria, 20% comercio y 17% servicios), ver gráfico 43.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

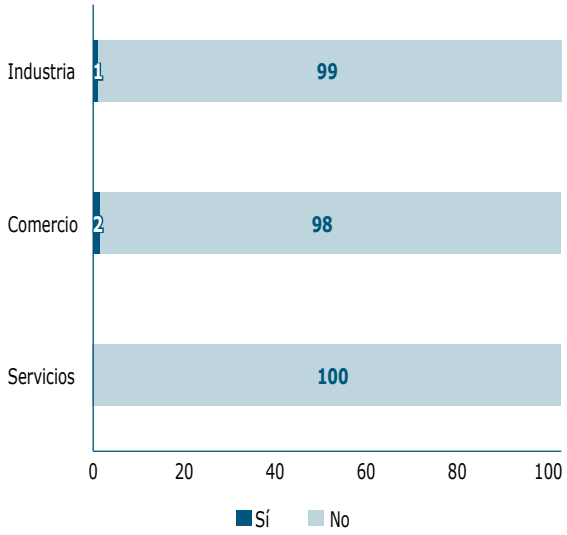
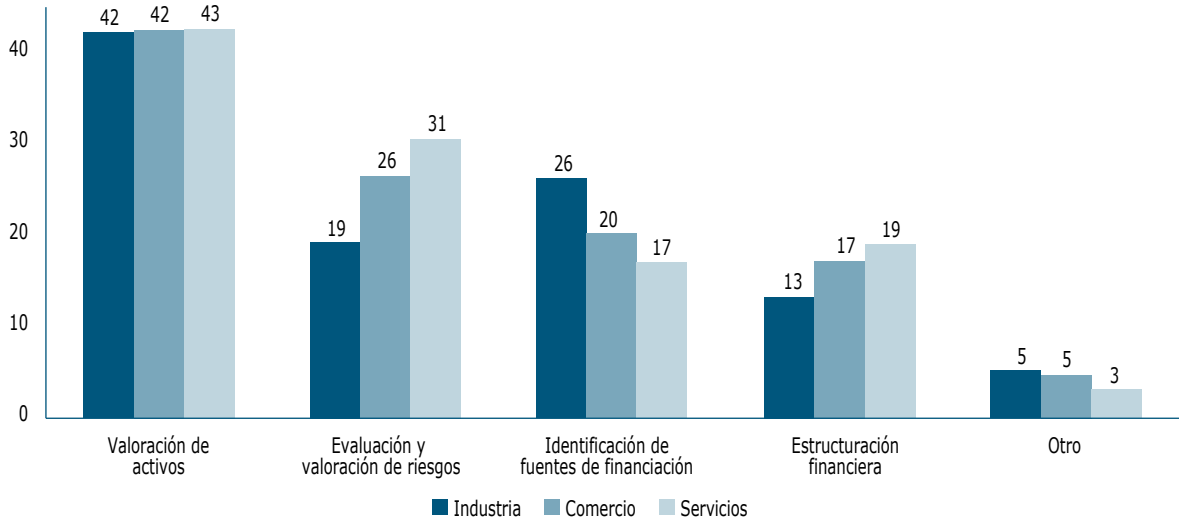


Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

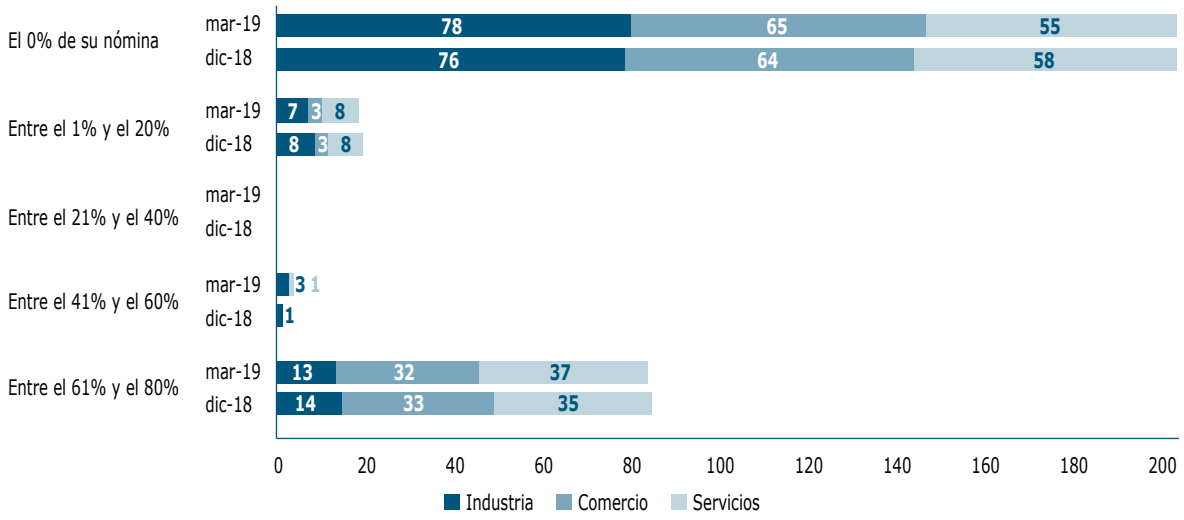


• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo la mayoría de la muestra contaba con un 0% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (78% industria, 65% comercio y 55% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 61%-80% (13% industria, 32% comercio y 37% servicios) y 1%-20% (7% industria, 3% comercio y 8% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

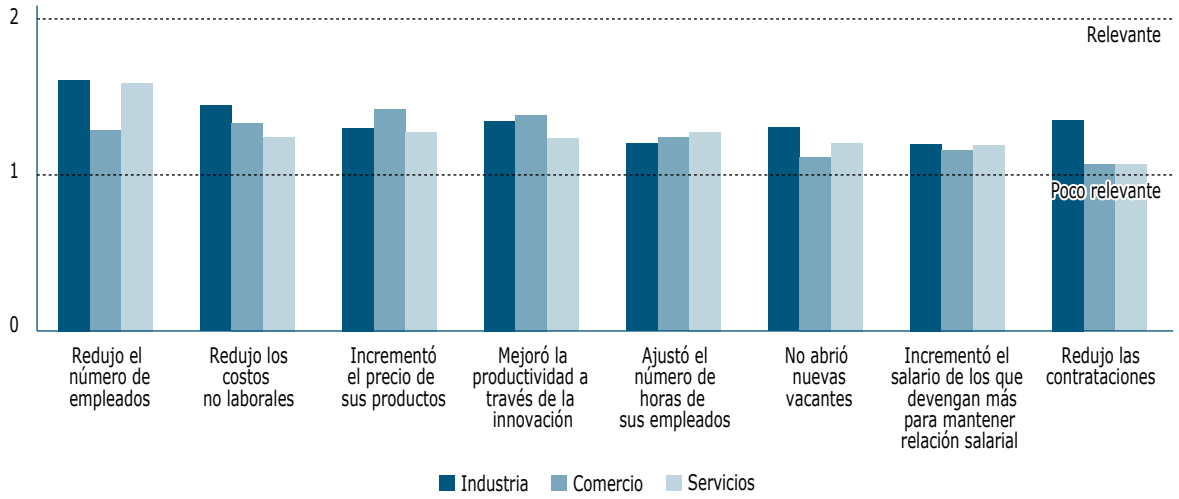
Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello, se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a reducir el número de empleados, seguida de la reducción de los costos no laborales y el incremento en el precio de sus productos (todos en el plano "relevante"), ver gráfico 45.

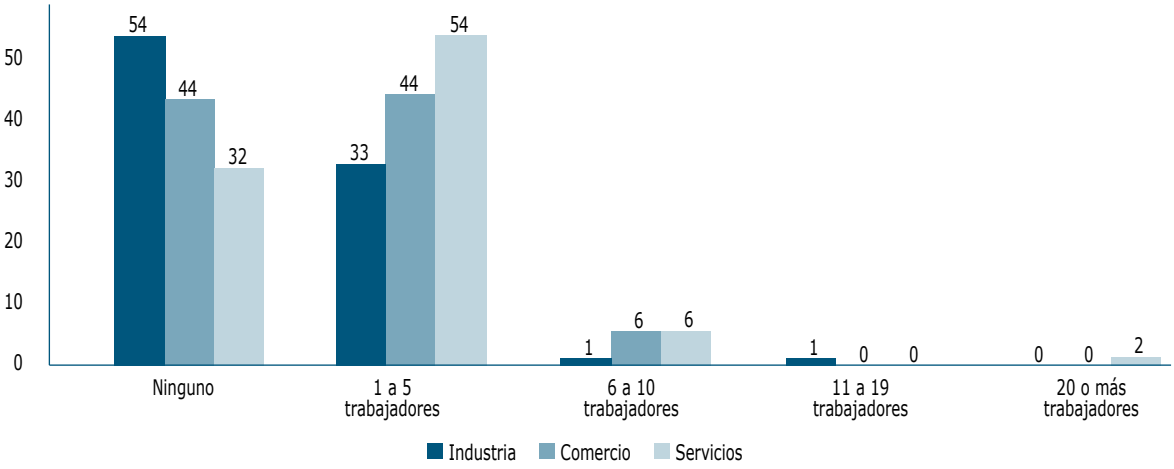
Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una gran parte de las Pymes de Aburrá Sur no espera incrementar su personal en los próximos tres años (54% industria, 44% comercio y 32% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (33% industria, 44% comercio y 54% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (1% industria, 6% comercio y 6% servicios) .

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

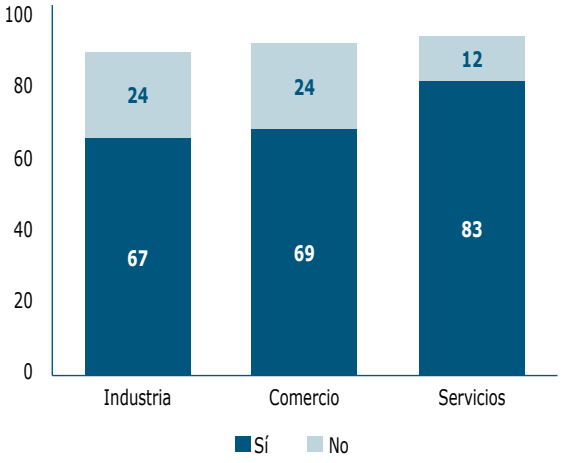


• Aburrá Sur: Estabilidad jurídica

Finalmente, en esta edición de la GEP, nuevamente se realizó una pregunta específica para la región de Aburrá Sur, donde se indagó sobre las afectaciones negativas que pueden tener las continuas reformas legales que afronta la normatividad empresarial del país sobre la actividad económica de las Pymes.

A esta pregunta, la mayoría de las empresas de Aburrá Sur de los tres macrosectores contestó que efectivamente los cambios legislativos tienen una afectación negativa en la actividad económica (67% industria, 69% comercio y 83% servicios), ver gráfico 47.

Gráfico 47. ¿Considera que las continuas reformas legales que afronta la normatividad empresarial del país afectan negativamente la actividad económica de su empresa? (%)

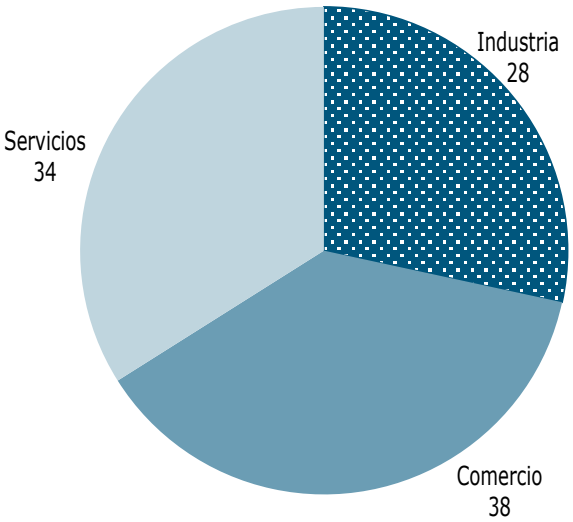




LA GRAN ENCUESTA PYME

ARMENIA

Distribución de la muestra (%)

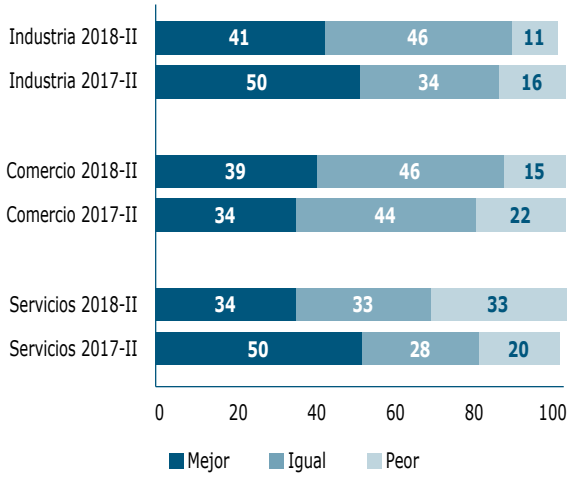


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Armenia mostraron un leve deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, reduciéndose el balance de respuestas hacia el 30% (vs. 33% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (41% en 2018-II vs. 50% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (11% vs. 16%), ver gráfico 1 (sección Armenia).

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa con respecto al semestre anterior? (%)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 11% en el segundo semestre de 2018 (vs. 38% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (37% en 2018-II vs. 51% en 2017-II), como por la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (26% vs. 13%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 69% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 24% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del 9% en el segundo semestre de 2018 (vs. 31% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (33%

Gráfico 2. Con respecto al semestre anterior, el volumen de ventas de su empresa (%)

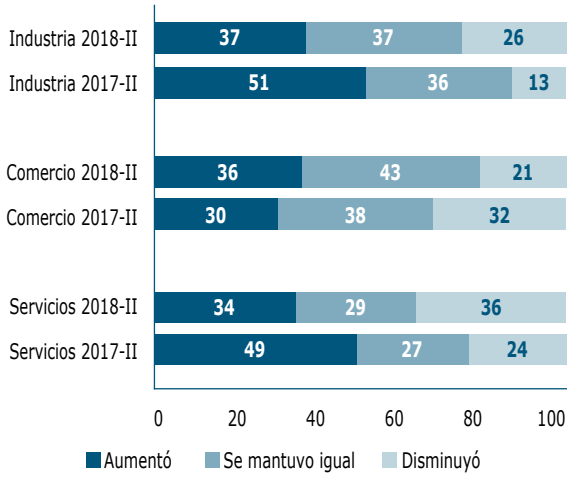
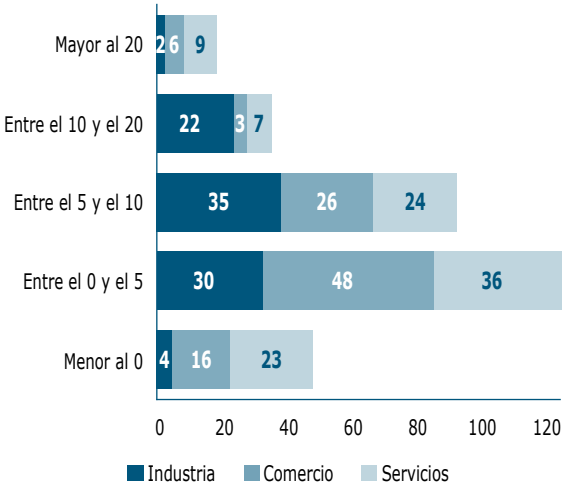


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



en 2018-II vs. 43% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (24% vs. 12%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 83% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 89% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (9%) o excesivas (2%), ver gráfico 5.

Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales se vieron reflejados en la disminución de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable se redujo hacia el 9% en el segundo semestre de 2018 (vs. 29% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (35% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (26% vs. 12%)

A pesar de todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se incrementó levemente a niveles promedio del 51% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 47% un año atrás), ver gráfico 7. En contraste, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 11% (vs. 31% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de firmas que reportaron un aumento en sus inversiones en maquinaria y equipo (26% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), así como a la mayor proporción de aquellas que disminuyeron dicha inversión (15% vs. 8%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una caída en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 27% en el segundo semestre de 2018 (vs. 33% un año atrás). Ello se explica por la mayor proporción de empresarios que percibieron disminuciones en los costos de producción (13% en 2018-II vs. 6% en 2017-II), en cuanto la porción de Pymes que experimentaron incrementos en dicha variable se mantuvo en un 39% (inalterado frente un año atrás), ver gráfico 9.

Infortunadamente, la reducción en los costos no logró contrarrestar el desfavorable comportamiento de las variables de demanda, lo cual implicó un de-

Gráfico 4. Con respecto al semestre anterior, el volumen de pedidos recibidos de su empresa (%)

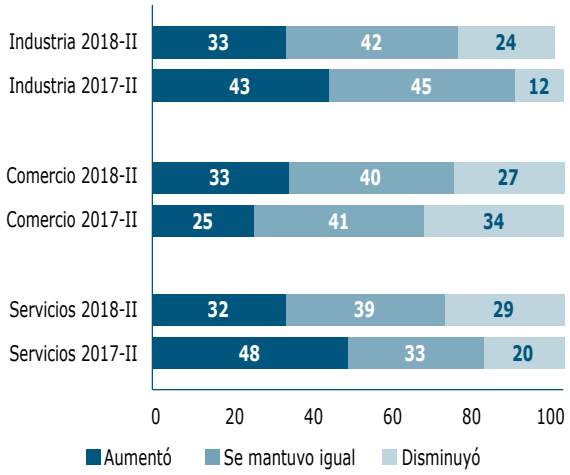


Gráfico 5. Existencias (%)

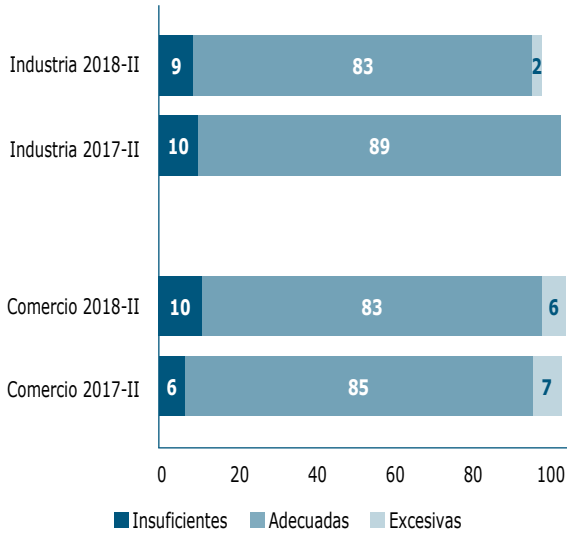
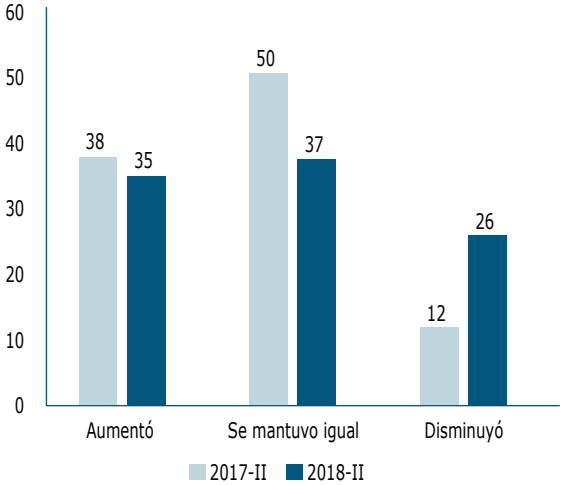


Gráfico 6. Con respecto al semestre anterior, el nivel de producción industrial de su empresa (%)



terioro en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia valores de un 4% en el segundo semestre de 2018 (vs. 28% un año atrás). Allí jugó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (19% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que percibieron una disminución en dicha variable (15% vs. 16%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, reduciéndose levemente el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 11% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 12% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (22% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (11% vs. 16%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Armenia, la mayoría de ellas (87%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente

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

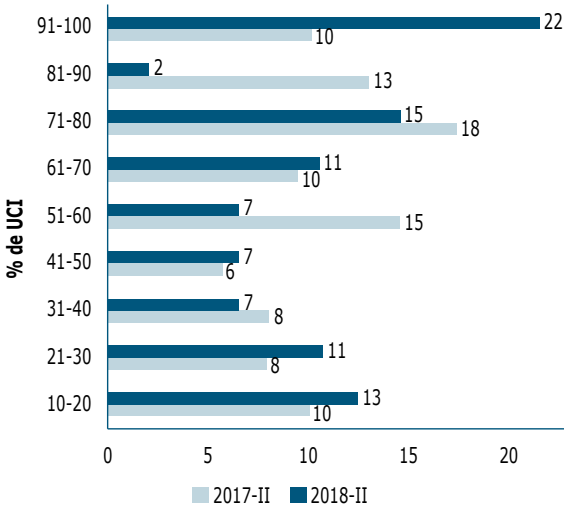


Gráfico 8. Con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales)

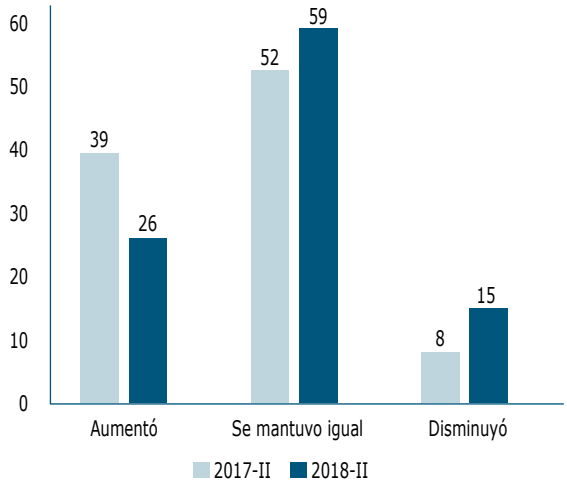


Gráfico 9. Con respecto al semestre anterior, los costos de su empresa (%)

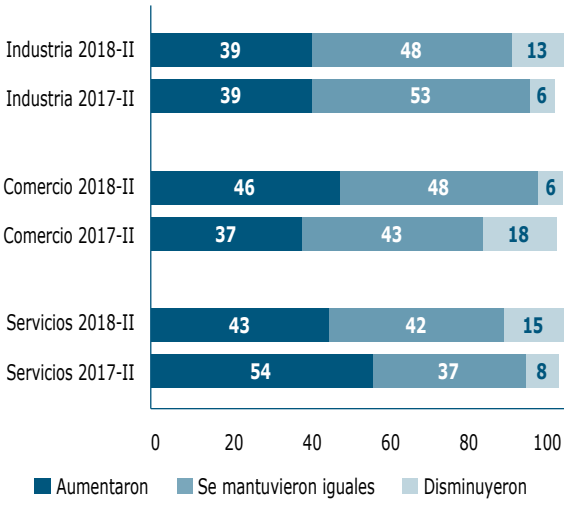
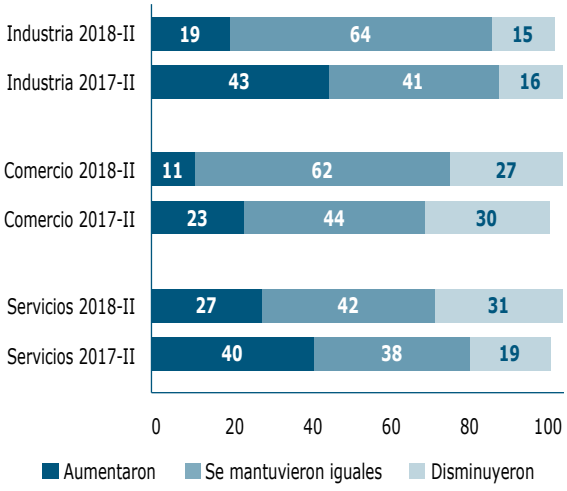


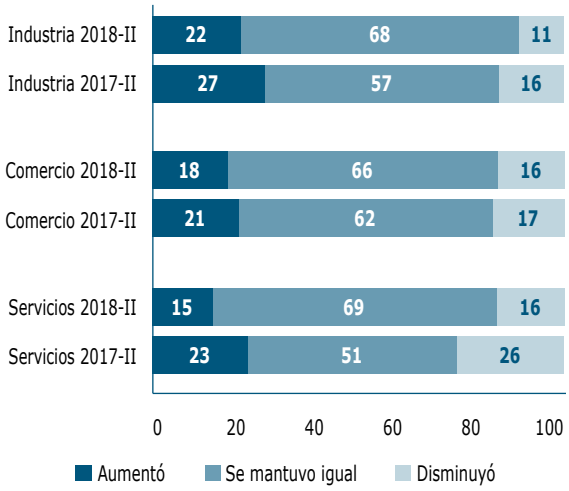
Gráfico 10. Con respecto al semestre anterior, los márgenes de su empresa (%)



argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (11%) y otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (28% en el segundo semestre de 2018 vs. 31% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (13% en 2018-II, inalterado frente un año atrás) y la falta de demanda (11% vs. 19%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (2% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (0% vs. 1%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Con respecto al semestre anterior, el número de trabajadores de su empresa (%)



• Sector comercio

A diferencia del sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron una mejoría en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 24% (vs. 12% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor porción de Pymes que percibieron mejorías en su situación económica (39% en 2018-II vs. 34% en 2017-II), como a la menor proporción de aquellas que reportaron un deterioro en su desempeño (15% vs. 22%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del +15% en el segundo semestre de 2018 (vs. -2% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor porción de la muestra con aumentos en sus ventas (36% en 2018-II vs. 30% en 2017-II); y ii) la menor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (21% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 90% de las Pymes comerciales reportó crecimientos en el rango 0%-10% y un 9% incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el balance de respuestas exhibió una recuperación en el segundo semestre de 2018, ubicándose en el +7% (vs. -1% un año atrás). Ello respondió tanto a una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (26% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), como a una menor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (18% vs. 25%), ver gráfico 14.

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

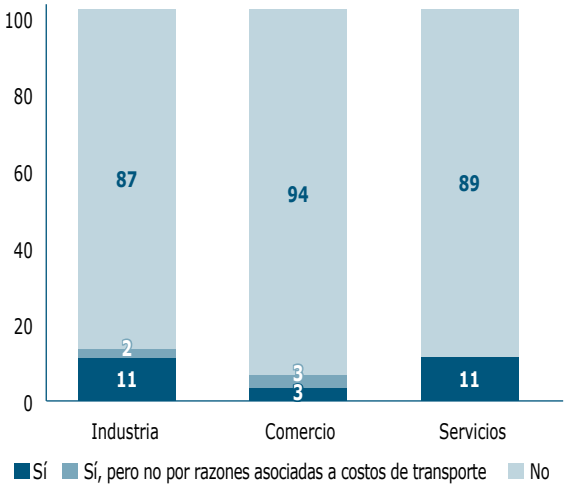
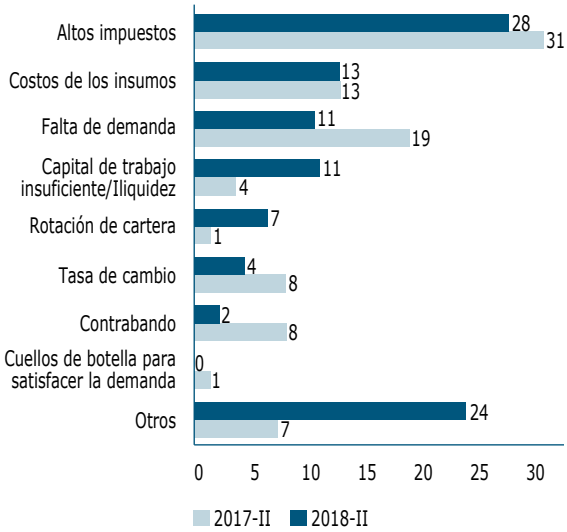


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos mostraron una mejoría en su balance de respuestas, ubicándose en el +6% en el segundo semestre de 2018 (vs. -9% un año atrás). Ello se explica tanto por la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (33% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), como por la menor porción de firmas que reportaron disminuciones en ese indicador (27% vs. 34%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 83% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 85% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (10%) o excesivas (6%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un incremento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 40% en el segundo semestre de 2018 (vs. 19% un año atrás). Ello se explica por una mayor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (46% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), así como por una menor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (6% vs. 18%), ver gráfico 9.

Infortunadamente, este incremento en los costos no logró ser contrarrestado por el favorable comportamiento de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -17% en el segundo semestre de 2018 (vs. -7% un año atrás). Ello se explica por la menor porción de empresarios con aumentos en sus márgenes (11% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), lo cual más que compensó la menor proporción de aquellos que reportaron disminuciones en sus márgenes (27% vs. 30%), ver gráfico 10.

En línea con este contexto, el empleo del sector comercio mostró un leve deterioro, reduciéndose el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 2% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 3% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la menor porción de Pymes que aumentaron el tamaño de su planta (18% en 2018-II vs. 21% en 2017-II) más que compensó la menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (16% vs. 17%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Armenia, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fueron los altos impuestos (32% en el segundo semestre de 2018 vs. 33% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (23% en 2018-II vs. 9% en 2017-II) y la falta de demanda (10% vs. 19%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (6% en 2018-II vs. 2% en 2017-II) y el contrabando (6% vs. 1%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: con respecto al semestre anterior, la superficie de ventas de su empresa (%)

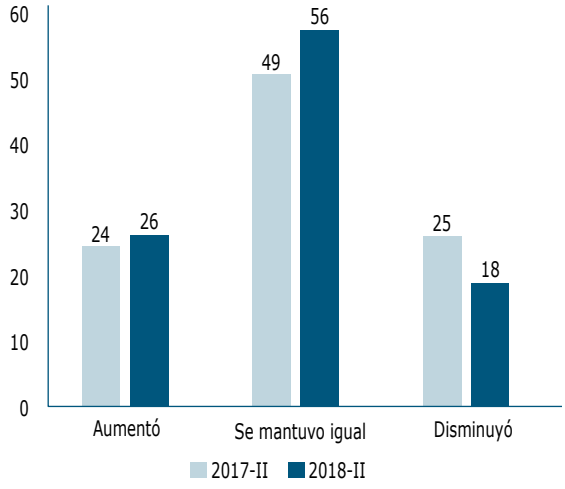
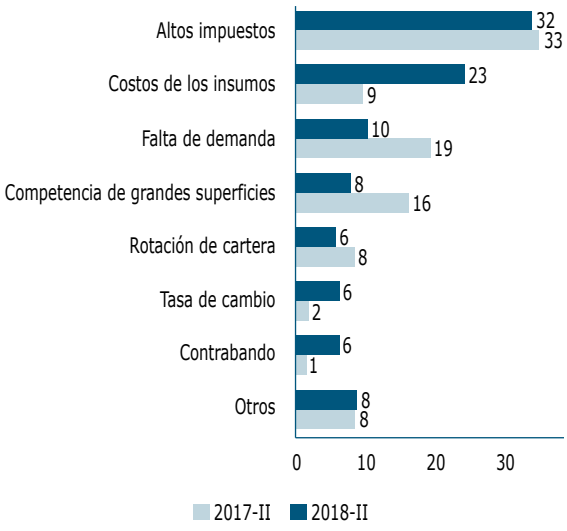


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en el sector industrial de Armenia, las Pymes del sector de servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, reduciéndose el balance de respuestas hacia el 1% (vs. 31% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (34% en 2018-II vs. 50% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (33% vs. 20%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -2% en el segundo semestre de 2018 (vs. +25% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (34% en 2018-II vs. 49% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (36% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 83% de las Pymes de servicios registró crecimientos en el rango 0%-10% y un 16% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 28% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (32% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (29% vs. 20%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 29% en el segundo semestre de 2018 (vs. 46% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (43% en 2018-II vs. 54% en 2017-II), así como por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (15% vs. 8%), ver gráfico 9.

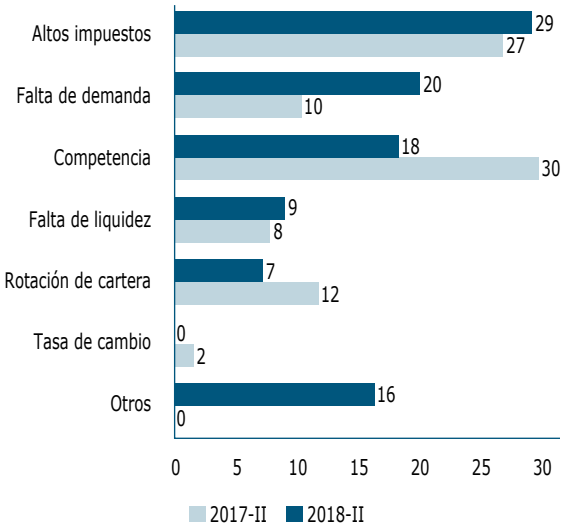
Infortunadamente, la reducción en los costos no logró contrarrestar el desfavorable desempeño de las variables de demanda, lo cual implicó una disminución en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del -4% en el segundo semestre de 2018 (vs. +20% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (27% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), así como el mayor número de firmas que registraron disminuciones en dicha variable (31% vs. 19%), ver gráfico 10.

A pesar de este contexto, el empleo del sector mostró un menor deterioro, ubicándose el balance de respuestas sobre trabajadores contratados en el -2% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -3% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a la menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (16% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron sus puestos de trabajo (15% vs. 23%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Armenia, la mayoría (89%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente adujeron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (11%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector de servicios fueron los altos impuestos (29% en el segundo semestre de 2018 vs. 27% un año atrás). A ello le siguieron la falta de demanda (20% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y la competencia (18% vs. 30%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (7% en 2018-II vs. 12% en 2017-II) y la tasa de cambio (0% vs. 2%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una leve mejoría en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 33% para el primer semestre de 2019 (vs. 32% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes con expectativas desfavorables (13% en 2019-I vs. 17% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros favorables (46% vs. 49%), ver gráfico 17.

A pesar de lo anterior, las expectativas de pedidos evidenciaron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 22% en el primer semestre de 2019 (vs. 41% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en los pedidos (35% en 2019-I vs. 58% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (13% vs. 17%), ver gráfico 18.

De manera similar, las perspectivas sobre producción industrial registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 20% en el primer semestre de 2019 (vs. 35% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en la producción (33% en 2019-I vs. 53% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (13% vs. 18%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas sobre las expectativas disminuyó

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (%)

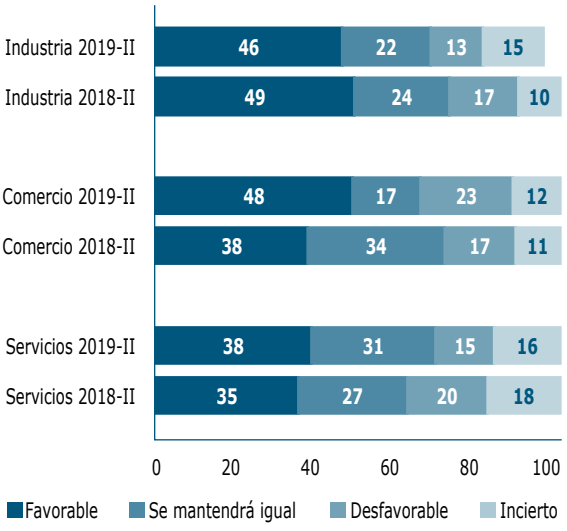


Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)

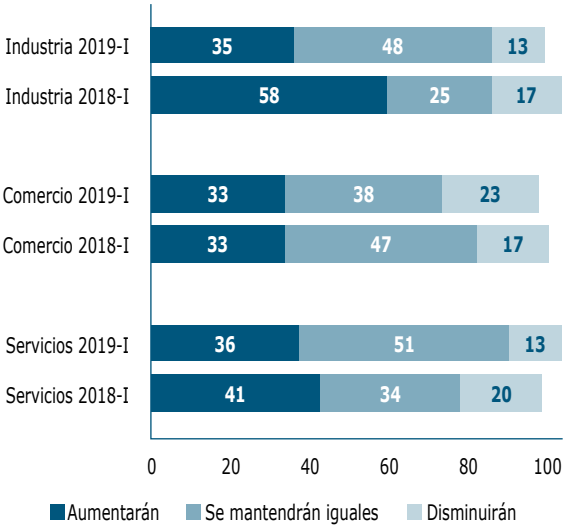
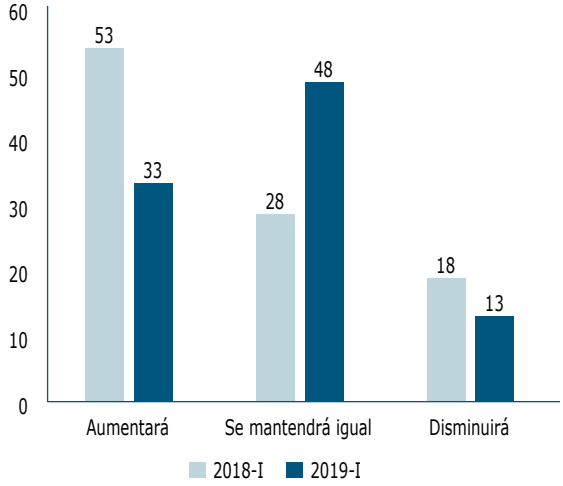


Gráfico 19. Con respecto al semestre anterior, la producción industrial de su empresa (%)



hacia niveles del 13% para el primer semestre de 2019 (vs. 46% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (22% en 2019-I vs. 58% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (9% vs. 12%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

En línea con lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una mejoría en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 26% para el primer semestre de 2019 (vs. 20% un año atrás). Ello obedeció a la mayor porción de Pymes que preveían un desempeño favorable (48% en 2019-I vs. 38% en 2018-I), lo cual logró contrarrestar la mayor proporción de aquellas que esperaban registros desfavorables (23% vs. 17%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, incrementándose el balance de respuestas hacia el 13% en el primer semestre de 2019 (vs. 10% un año atrás). Allí pesó la mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (36% en 2019-I vs. 31% en 2018-I), la cual más que compensó la mayor porción de firmas que preveían disminuciones en dicha variable (23% vs. 21%), ver gráfico 21.

En contraste, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 9% para el primer semestre de 2019 (vs. 15% un año atrás). Ello se explica por la mayor proporción de Pymes con expectativas de disminuciones en los pedidos (23% en 2019-I vs. 17% en 2018-I), en cuanto la porción de aquellas que esperan aumentos en sus pedidos permaneció en el 33% (inalterado frente un año atrás), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en los sectores de industria y comercio, las Pymes de servicios mostraron una mejoría en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, incrementándose hacia el 24% para el primer semestre de 2019 (vs. 15% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (38% en 2019-I vs. 35% en 2018-I), así como a la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (15% vs. 20%), ver gráfico 17.

De la misma manera, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró una recuperación hacia el 24% en el primer semestre de 2019 (vs. 22% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de empresarios que reportaron una disminución en sus expectativas de ventas (13% en 2019-I vs. 21% en 2018-I), lo cual logró contrarrestar la menor porción de Pymes que esperaban un aumento en sus ventas (36% vs. 43%), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron una mejoría en el balance de respuestas hacia el 24% para el primer semestre de 2019 (vs. 21% un

Gráfico 20. Sector industria: con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales)

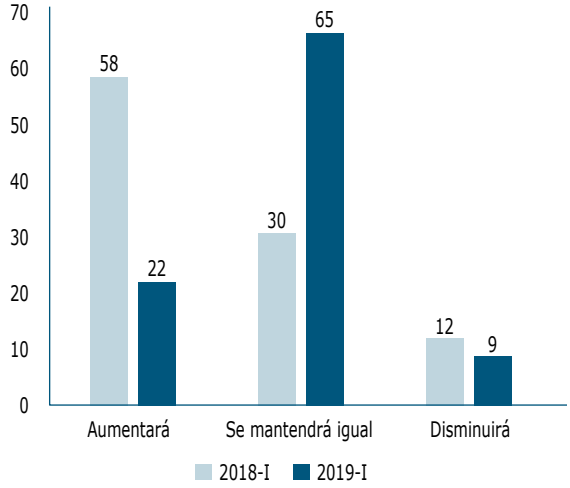
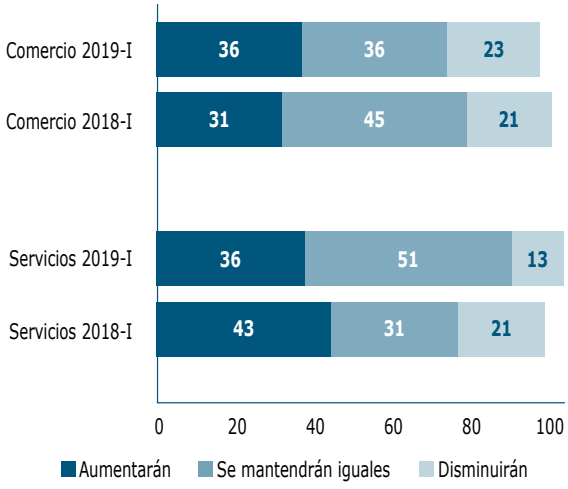


Gráfico 21. Con respecto al semestre anterior, las ventas de su empresa (%)



año atrás). Nuevamente, ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de disminuciones en los pedidos (13% en 2019-I vs. 20% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban aumentos en dicha variable (36% vs. 41%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Armenia reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás en los sectores de industria (24% en 2018-II vs. 33% en 2017-II) y comercio (22% vs. 54%), mientras que en el sector de servicios se observó un leve incremento en dichas solicitudes (31% vs. 28%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por un aumento en las tasas de aprobación de crédito en el sector de industria (100% en 2018-II vs. 82% en 2017-II), mientras que en los sectores de comercio (75% vs. 95%) y servicios (77% vs. 100%) se evidenció un deterioro en la aprobación crediticia, ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (45% solicitado vs. 27% aprobado), seguido por el mediano plazo (27% solicitado vs. 45% aprobado) y corto plazo (18% aprobado-solicitado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (85% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (6% solicitado-aprobado) y corto plazo (6% solicitado-aprobado). De manera similar, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (70% solicitado vs. 62% aprobado), seguidas por las de corto plazo (30% solicitado vs. 38% aprobado); no hubo solicitudes-aprobaciones a largo plazo (ver gráficos 24 y 25).

En lo referente al calce entre los montos de los créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron disminuciones en los sectores de industria (73% en 2018-II vs. 86% en 2017-II) y servicios (92% vs. 94%), pero incrementos en el comercio (97% vs. 91%), ver gráfico 26. Estos porcentajes todavía reflejan una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Armenia.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes fue hasta DTF+4 en los macro-

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

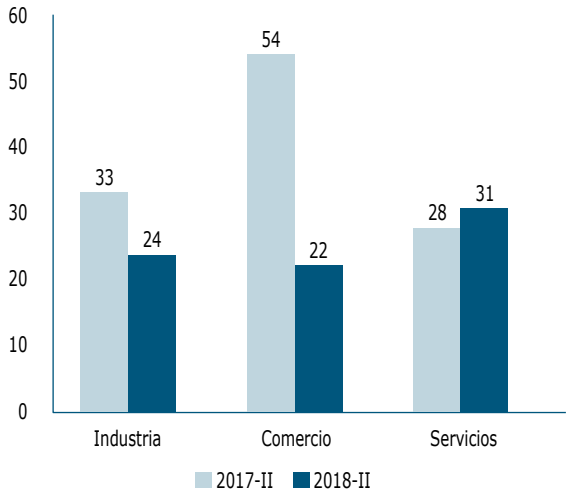
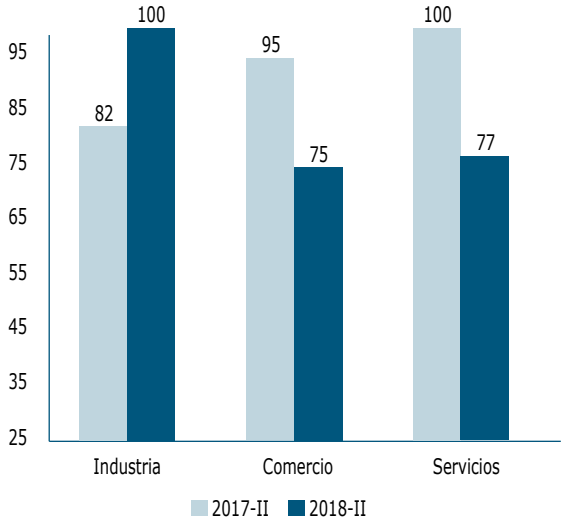


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



sectores de industria (36% en 2018-II vs. 51% en 2017-II) y servicios (70% vs. 58%), mientras que en el comercio fue DTF+4 y +8 (74% vs. 7%), ver gráficos 27, 28 y 29. En materia de satisfacción con las tasas de financiamiento, esta disminuyó en el caso de la industria (54% en 2018-II vs. 59%en 2017-II), pero aumentó en comercio (80% vs. 61%) y servicios (84% vs. 62%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (65% en 2018-II vs. 67% en 2017-II), comercio (83% vs. 53%) y servicios (61% vs. 57%). Allí también se destacaron los usos referentes a la consolidación del pasivo (industria 9%, comercio 20% y servicios 23%) y las remodelaciones/adecuaciones (industria 37%, comercio 0% y servicios 8%), ver gráfico 31.

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

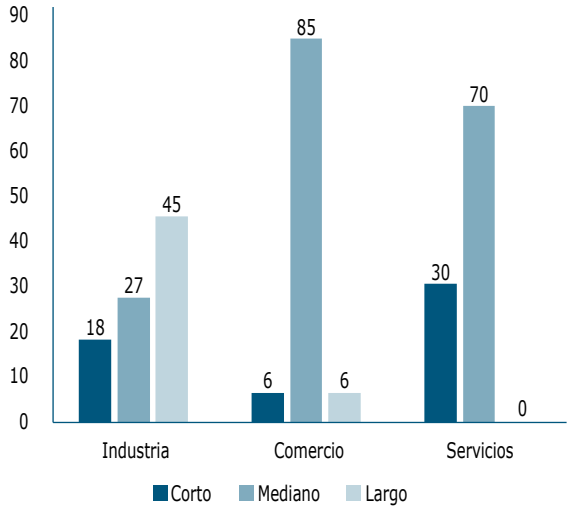


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

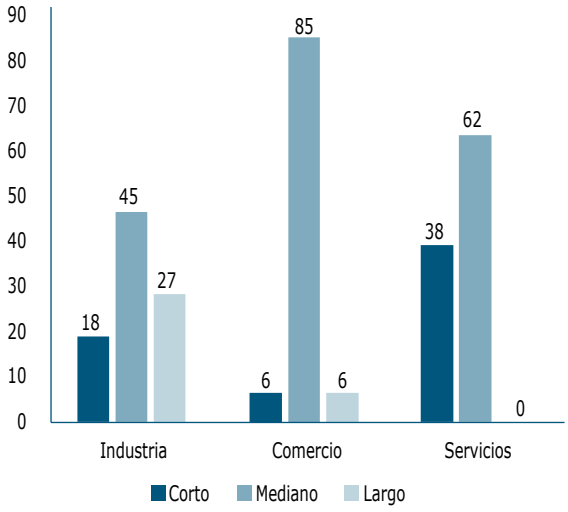


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

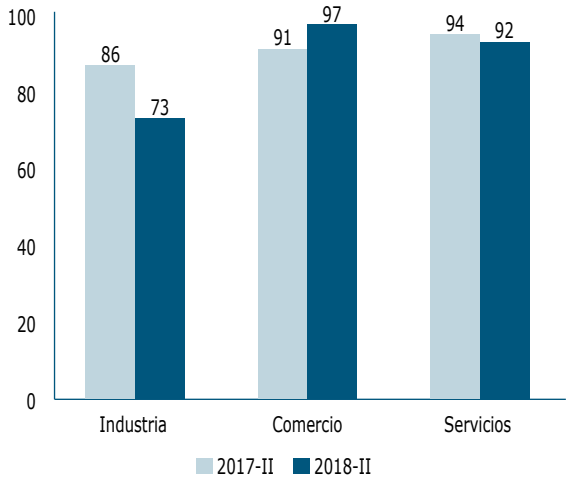
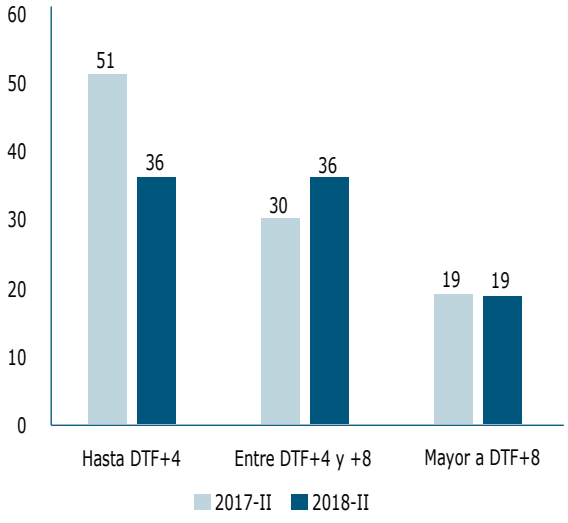


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



(33% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), comercio (32% vs. 45%) y servicios (58% vs. 29%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a recursos propios: industria (44% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), comercio (54% vs. 15%) y servicios (27% vs. 45%). Allí también se destacó el financiamiento vía proveedores: industria (31% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), comercio (37% vs. 22%) y servicios (18% vs. 12%), ver gráfico 32.

Por último, al indagar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (40%), comercio (63%) y servicios (68%). A ello le siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (14% industria, 19% comercio y 16% servicios) y el exceso de trámites (17% industria, 16% comercio y 16% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

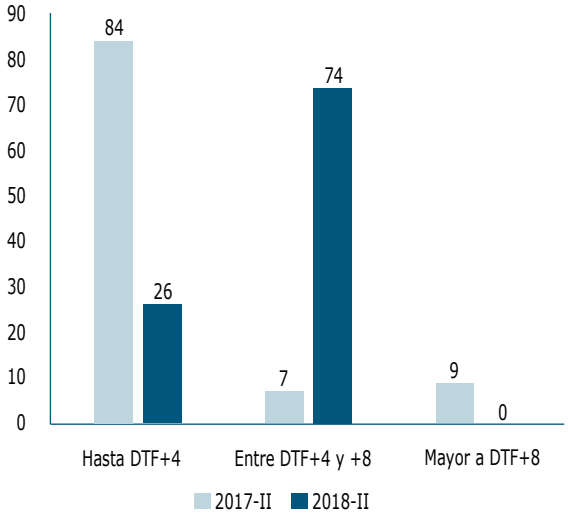


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

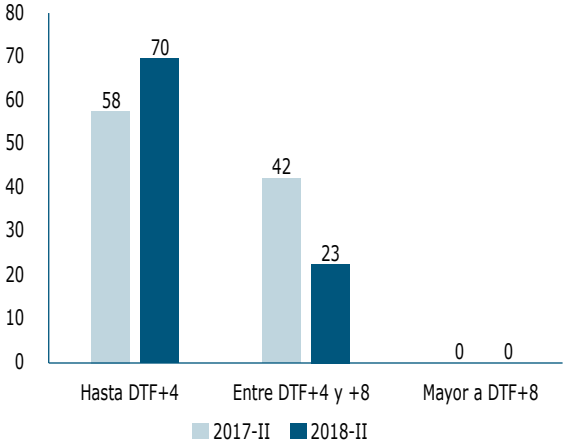


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

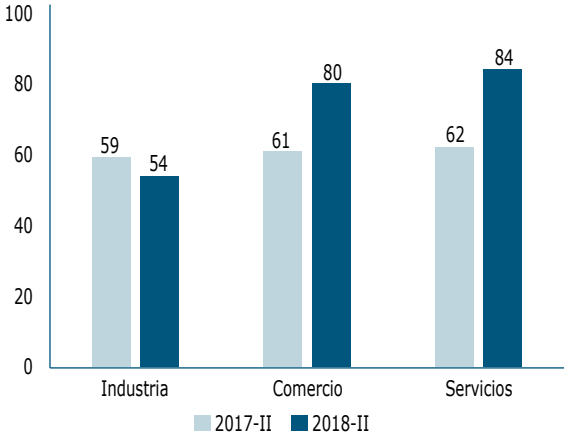


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

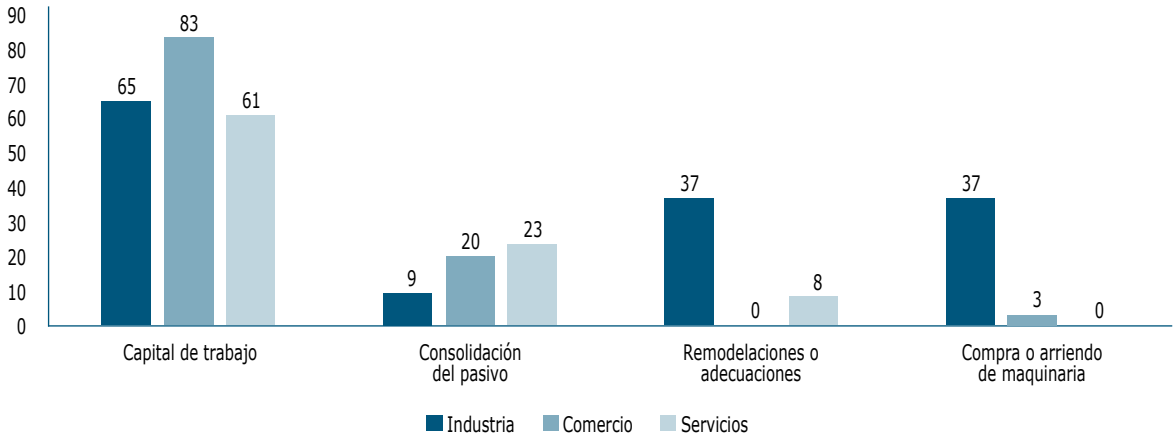


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

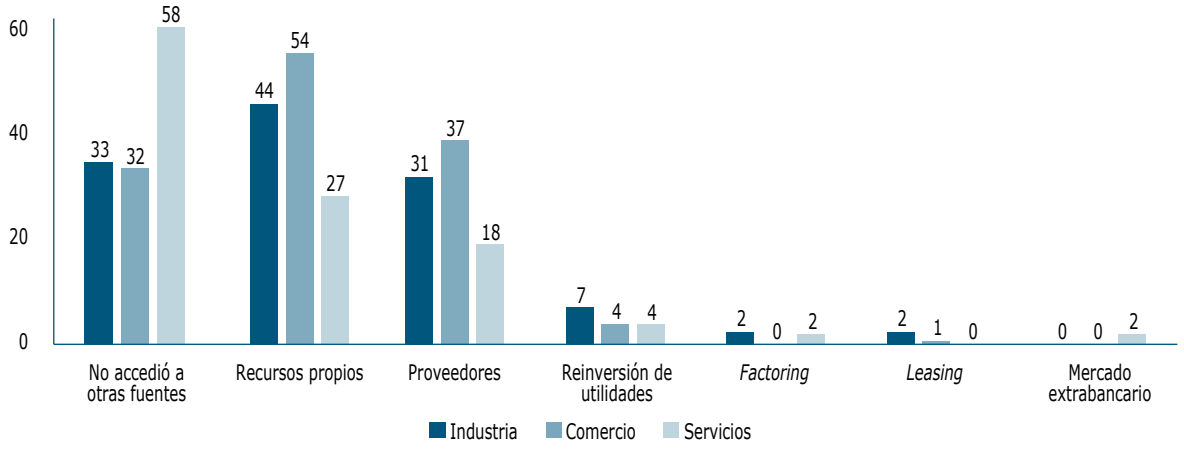
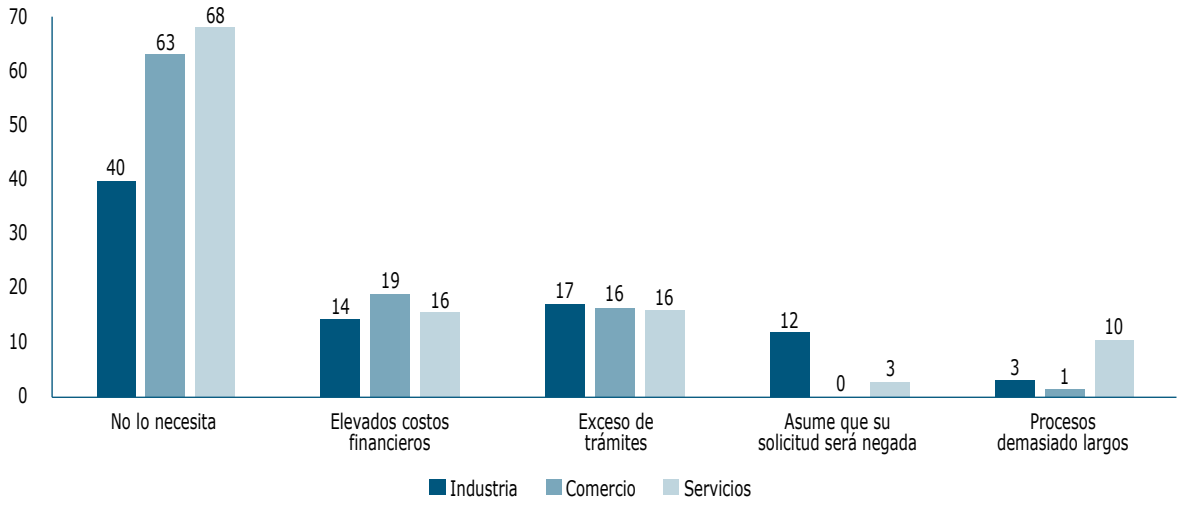


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

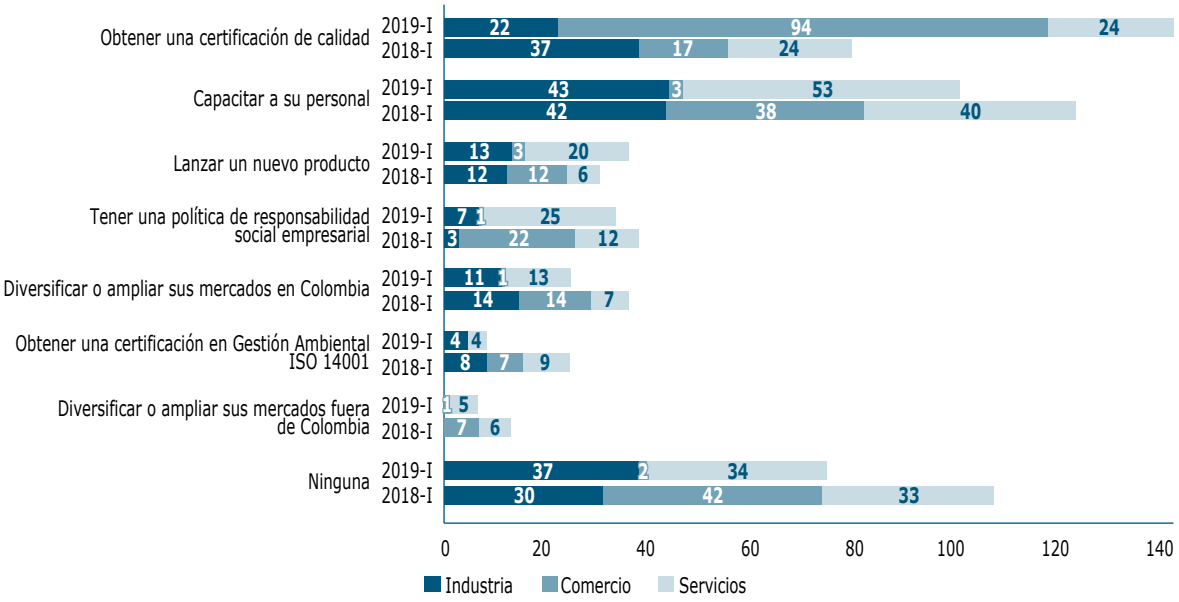


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, las principales acciones de mejoramiento realizadas por las Pymes de la ciudad de Armenia fueron: obtener una certificación de calidad (22% industria, 94% comercio, 24% servicios), ganando relevancia especialmente en el sector comercial; capacitar a su personal (43% industria, 3% comercio, 53% servicios); y lanzar un nuevo producto (13% industria, 3% comercio, 20% servicios). Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en el período analizado para los sectores de industria (37% en 2019-I vs. 30% en 2018-I) y servicios (34% vs. 33%), en tanto en el sector de comercio (2% vs. 42%) se reportó una importante mejoría en este aspecto, ver gráfico 34.

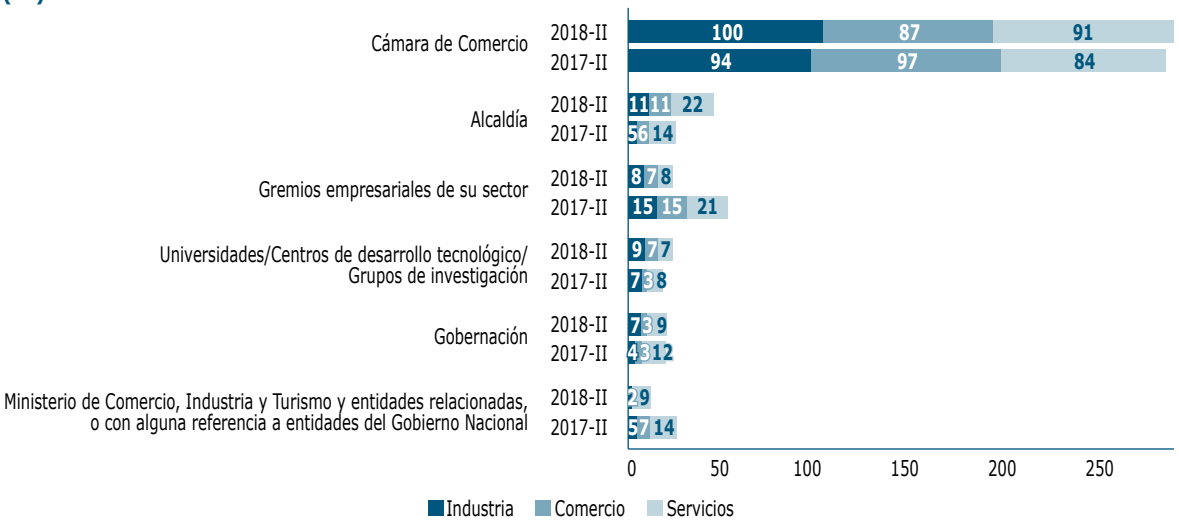
Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

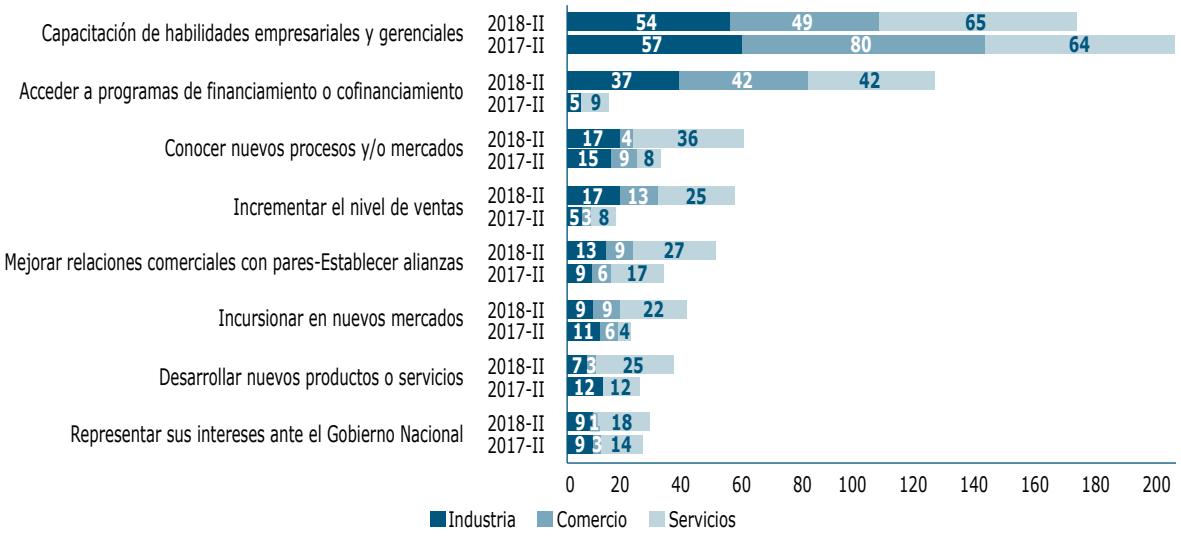
El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Armenia tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (100% en 2018-II vs. 94% en 2017-II), comercio (87% vs. 97%) y servicios (91% vs. 84%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con la alcaldía (11% industria, 11% comercio y 22% servicios) y los gremios empresariales de su sector (8% industria, 7% comercio y 8% servicios).

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (54% industria, 49% comercio y 65% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; ii) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (37% industria, 42% comercio y 42% servicios), ganando relevancia en el período analizado; y iii) conocer nuevos procesos y/o mercados (17% industria, 4% comercio y 36% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)

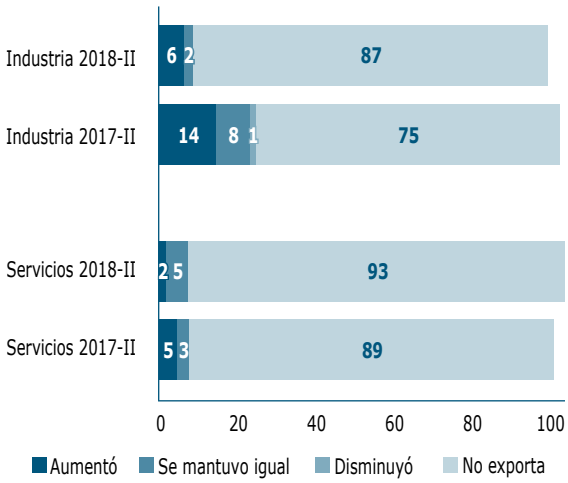


COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Armenia. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 87% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 75% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, un 6% de las Pymes encuestadas registró aumentos en las ventas externas (vs. 14% un año atrás), mientras que la proporción de aquellas que reportaron disminuciones en las exportaciones disminuyó a valores nulos (vs. 1%).

En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan aumentó hacia el 93% en el segundo semestre de 2018 (vs. 89% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (2% en 2018-II vs. 5% en 2017-II), mien-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



tras que ninguna empresa reportó disminuciones en dicha variable (inalterado frente un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: considerar que su negocio no tiene aún productos/servicios que sean exportables (40%); no estar interesado en exportar (30%); y considerar muy riesgoso-costoso salir a los mercados internacionales (18%). En el sector de servicios, primaron razones referentes a: considerar que su negocio no tiene aún servicios que sean exportables (58%); no estar interesado en exportar (22%); y estar interesado en exportar, pero no saber cómo hacerlo (12%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), en donde el 49% de las Pymes industriales y el 24% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

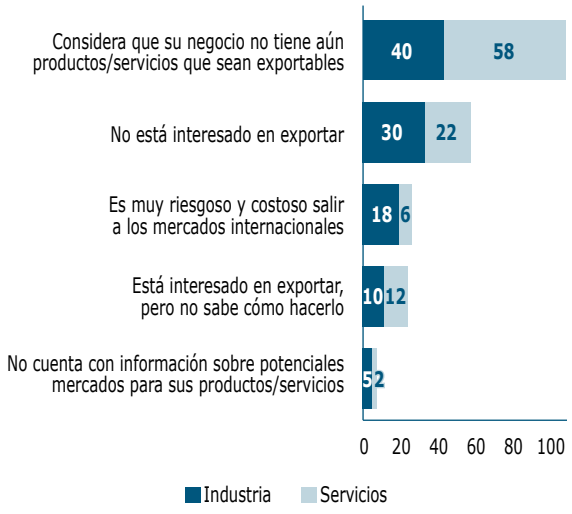


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)

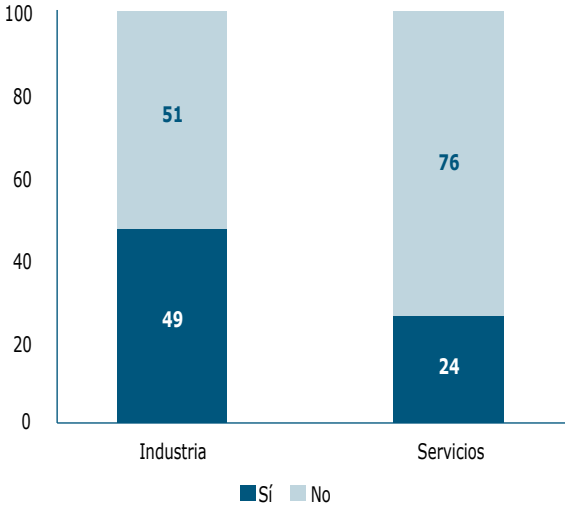


Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

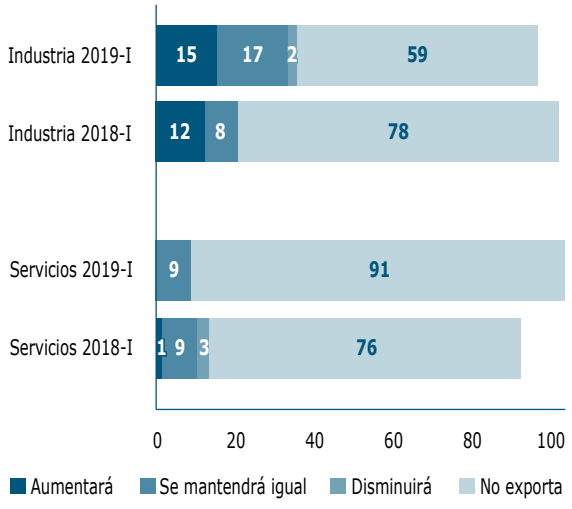
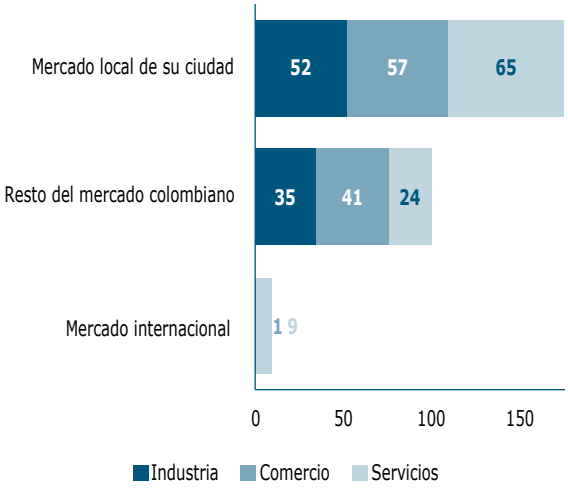


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



Prospectivamente, se podrían esperar algunos cambios en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Armenia. El gráfico 40 muestra cómo un 59% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (cifra inferior al 78% de un año atrás). A ello se suma la mayor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (15% en 2019-I vs. 12% en 2018-I), aunque también se registra una mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (2% vs. 0%). Por el contrario, en el sector de servicios se evidenció un mayor porcentaje de Pymes que no esperaban exportar durante el primer semestre de 2019 (91% vs. 76% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una menor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (0% en 2019-I vs. 1% en 2018-I), pero también una menor porción que esperaba disminuciones en sus ventas externas (0 vs. 3%).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (52% industria, 57% comercio y 65% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (35% industria, 41% comercio y 24% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (0% industria, 1% comercio y 9% servicios), ver gráfico 41.

PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que casi la totalidad de las Pymes de Armenia no ha recibido este tipo de servicios/asesorías (89% industria, 91% comercio y 91% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la valoración de activos (51% industria, 50% comercio y 43% servicios), la estructuración financiera (39% industria, 39% comercio y 63% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (25% industria, 10% comercio y 45% servicios), ver gráfico 43.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

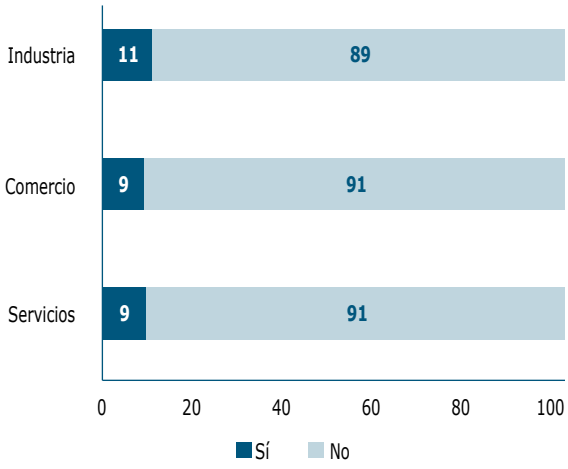
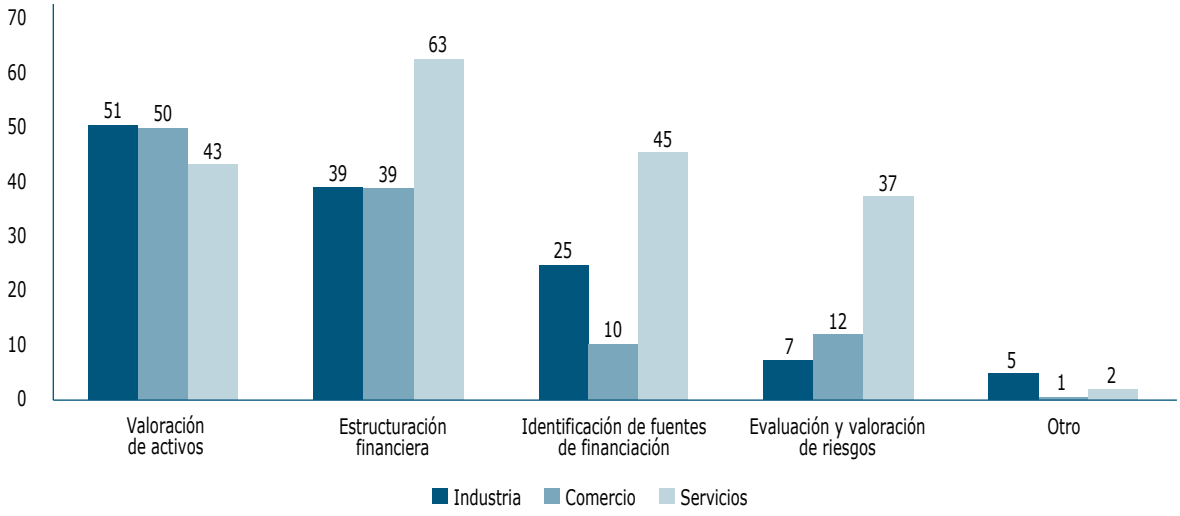


Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

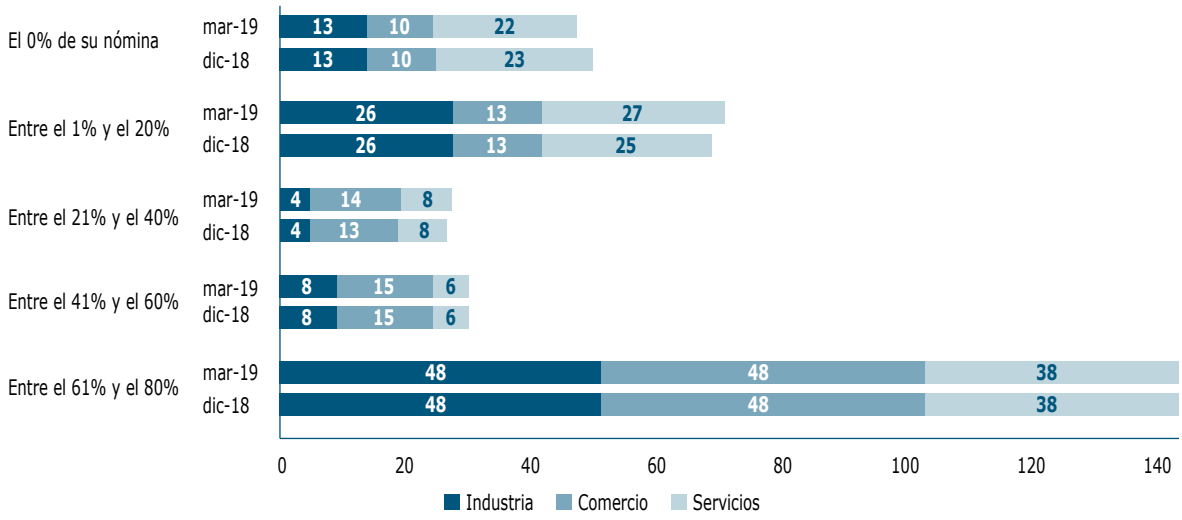


• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo la mayoría de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (48% industria, 48% comercio y 38% servicios), inalterado respecto de lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (26% industria, 13% comercio y 27% servicios) y 0% (13% industria, 10% comercio y 22% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

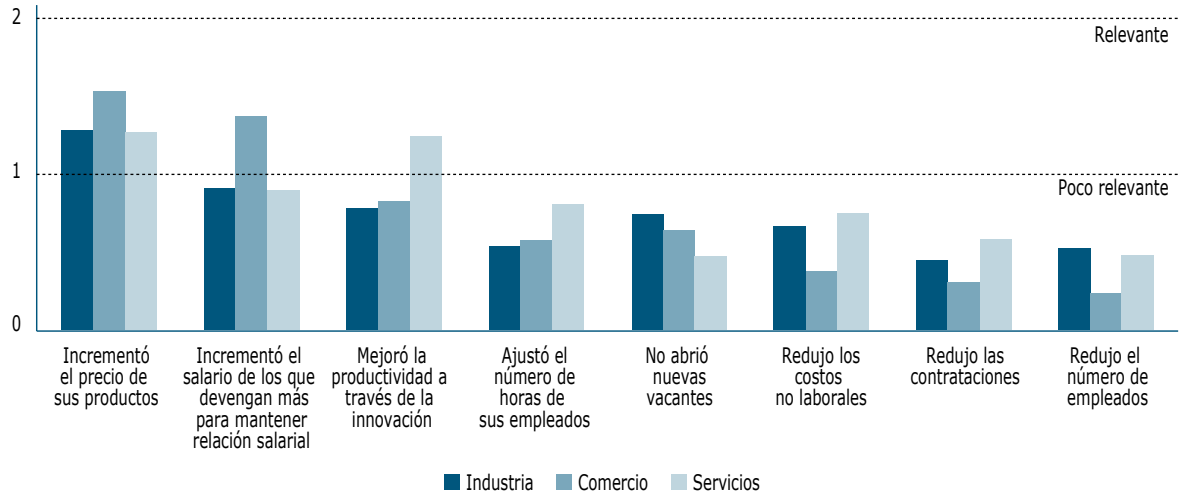
Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia en los tres

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



sectores fue la referente a incrementar el precio de sus productos (en el plano "relevante"). A esta acción le siguieron incrementar el salario de los que devengan más para mantener la relación salarial (en el plano "relevante" para las Pymes de comercio) y mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "relevante" para las Pymes de servicios), ver gráfico 45.

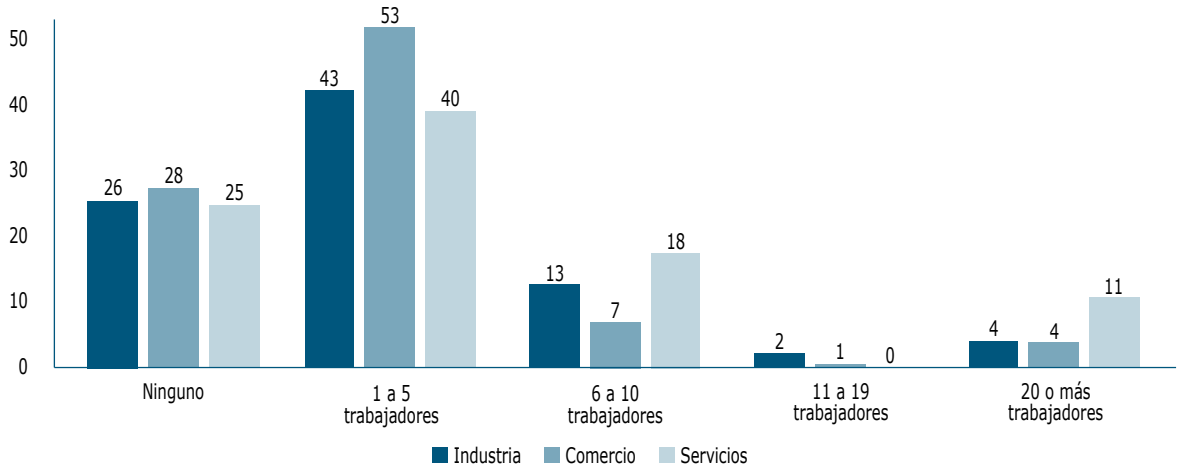
Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo cerca de una tercera parte de las Pymes de Armenia no espera incrementar su personal en los próximos tres años (26% industria, 28% comercio y 25% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (43% industria, 53% comercio y 40% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (13% industria, 7% comercio y 18% servicios) y en 20 o más trabajadores (4% industria, 4% comercio y 11% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

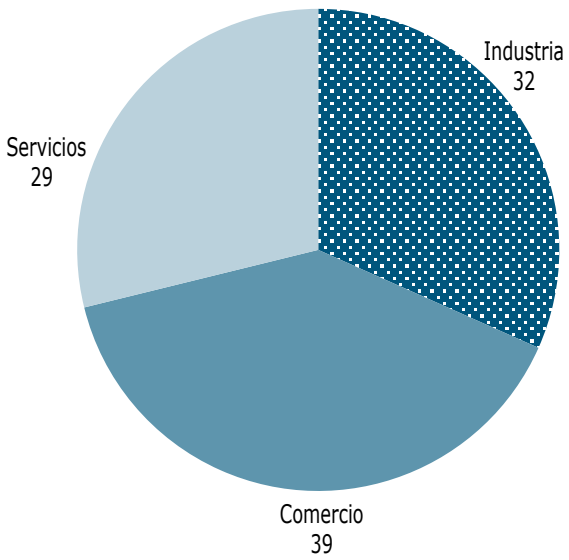




LA GRAN ENCUESTA PYME

BARRANQUILLA

Distribución de la muestra (%)

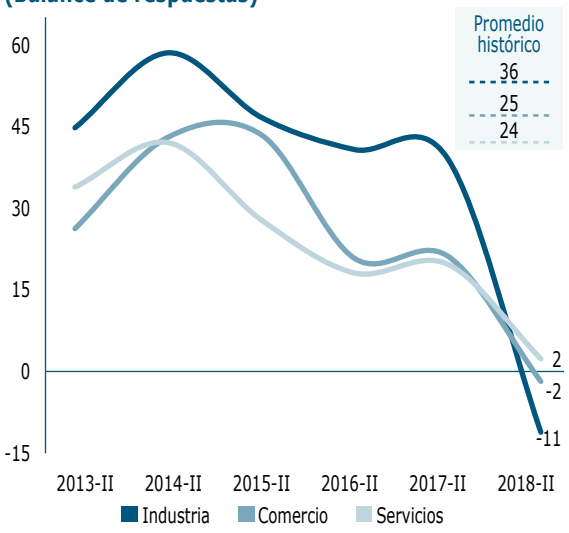


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Barranquilla mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -11% (vs. +39% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (24% en 2018-II vs. 52% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (36% vs. 12%), ver gráfico 1 (sección Barranquilla).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -13% en el segundo semestre de 2018 (vs. +32% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (23% en 2018-II vs. 48% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (36% vs. 16%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 66% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 15% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una caída en su balance de respuestas hacia niveles del -6% en el segundo se-

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

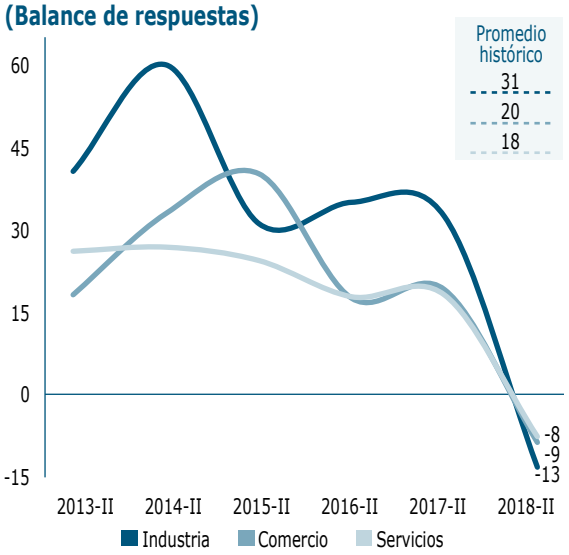
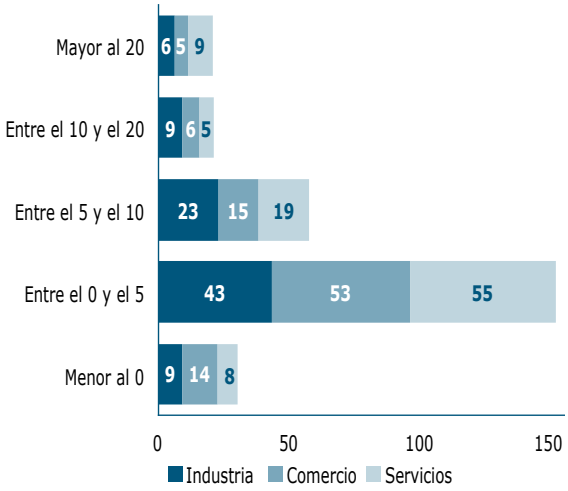


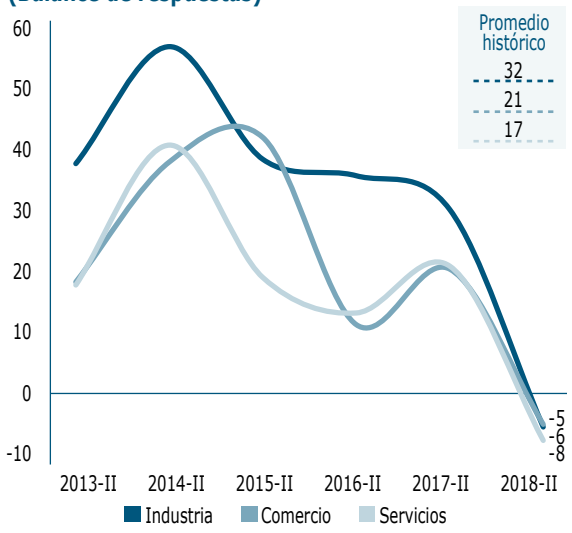
Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



mestre de 2018 (vs. +30% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (25% en 2018-II vs. 46% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (31% vs. 16%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 60% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 90% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (32%) o excesivas (7%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)



Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Barranquilla se vieron reflejados en descensos de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el -6% en el segundo semestre de 2018 (vs. +32% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (26% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (31% vs. 15%).

En línea con lo mencionado anteriormente, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 42% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 67% un año atrás), ver gráfico 7. También se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, cayendo el balance de respuestas al -8% (vs. +21% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de Pymes que reportaron un aumento en sus inversiones en maquinaria y equipo (18% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), junto con una mayor proporción de aquellas con disminuciones en dicha inversión (26% vs. 8%), ver gráfico 8.

Por su parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una caída en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles el 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 34% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos de producción (28% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), como por la mayor proporción de aquellas que experimentaron disminuciones en dicha variable (27% vs. 11%), ver gráfico 9.

Gráfico 5. Existencias (%)

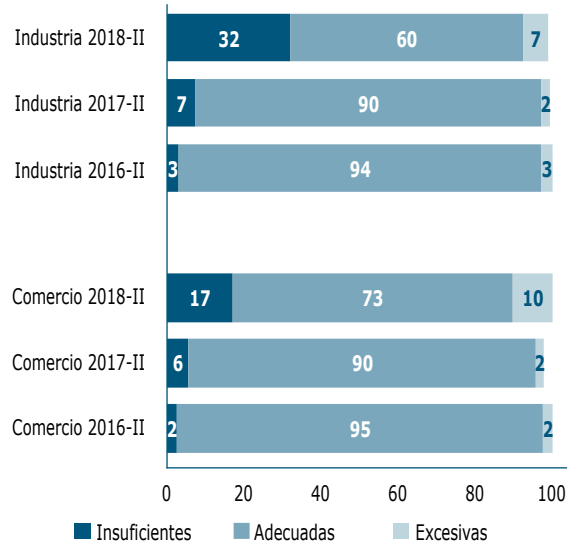
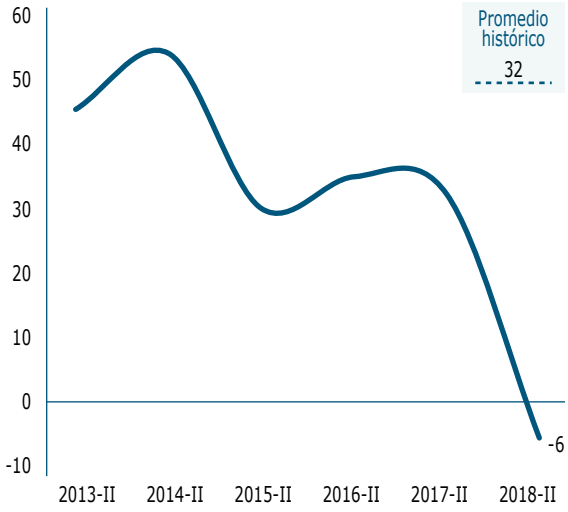


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Pese a esta reducción de los costos, la debilidad de las variables de demanda implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes bajó hacia niveles del 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 25% un año atrás). Allí influyeron tanto la menor porción de empresarios con aumentos en sus márgenes (28% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), como la mayor proporción de aquellos que reportaron disminuciones en ese indicador (27% vs. 116%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, cayendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -8% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +15% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor porción de empresarios que aumentaron los puestos de trabajo (12% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), como a una mayor proporción de aquellos que disminuyeron sus contrataciones (19% vs. 10%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Barranquilla, la mayoría (79%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente ar-

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

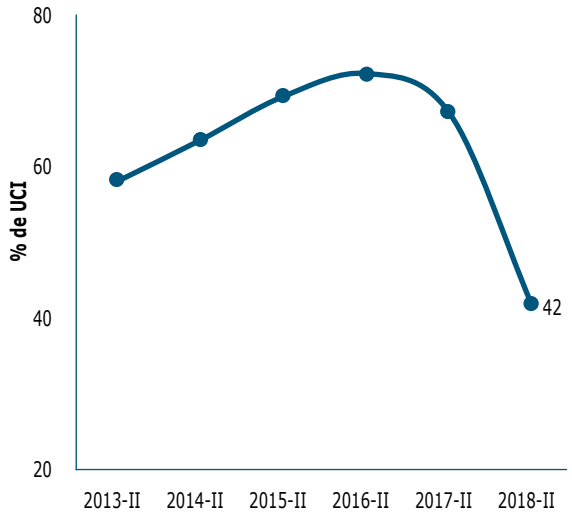


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

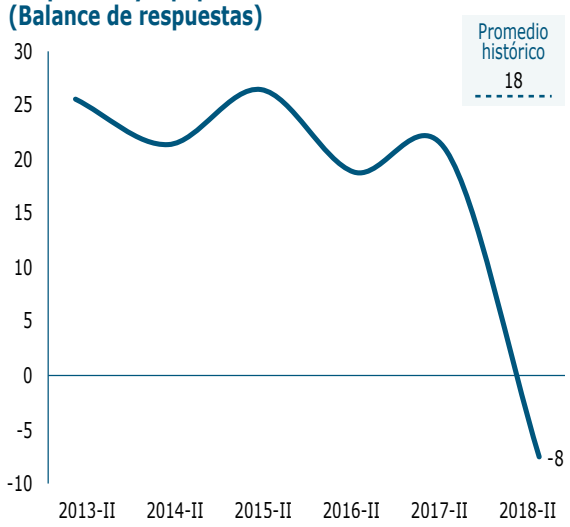


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

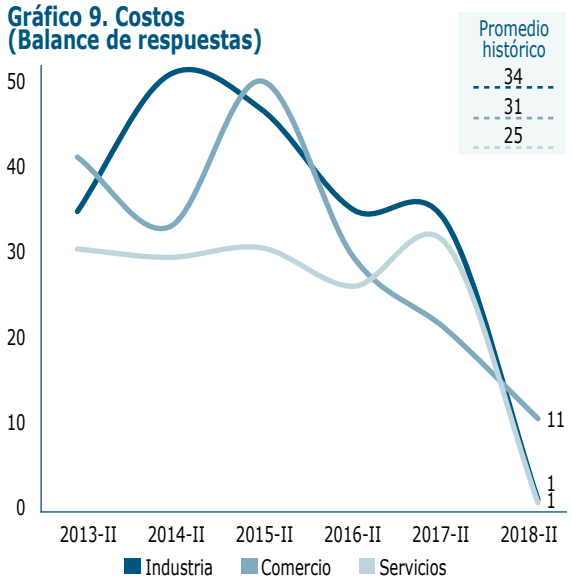
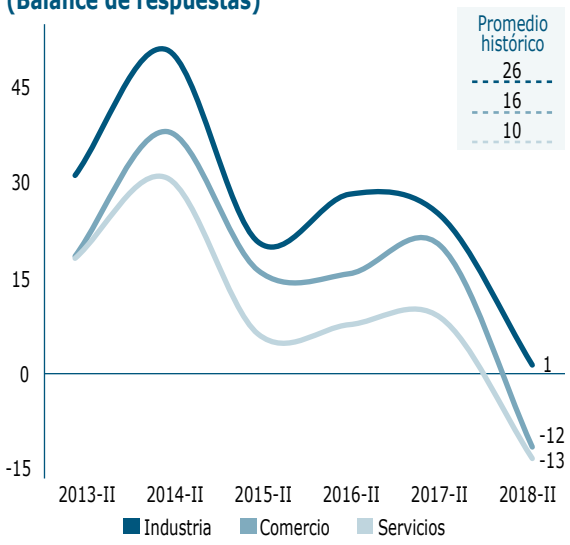


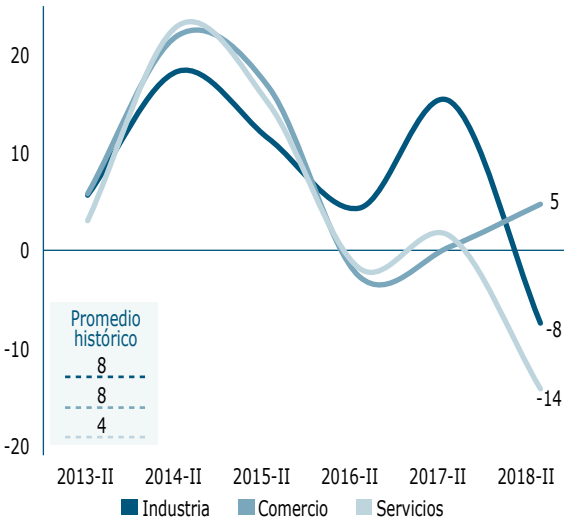
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



gumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (20%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (57% en el segundo semestre de 2018 vs. 28% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (10% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y la rotación de cartera (9% vs. 5%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la insuficiencia de capital de trabajo-iliquidez (2% en 2018-II vs. 4% en 2017-II) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (1% vs. 2%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -2% (vs. +21% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (28% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (30% vs. 18%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó una caída en el balance de respuestas hacia valores del -9% en el segundo semestre de 2018 (vs. +19% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (25% en 2018-II vs. 43% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (34% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 68% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 11% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el mal desempeño de las variables de demanda implicó una disminución en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el -9% en el segundo semestre de 2018 (vs. +18% un año atrás). Ello obedeció tanto a una menor porción de Pymes con aumentos en las superficies de ventas (22% en 2018-II vs. 33% en 2017-II), como a una mayor pro-

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

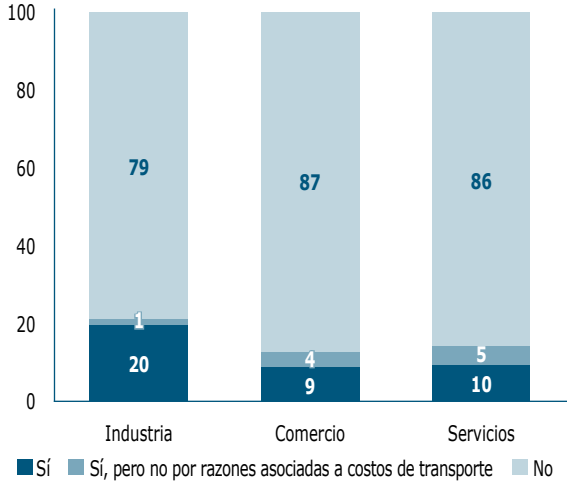
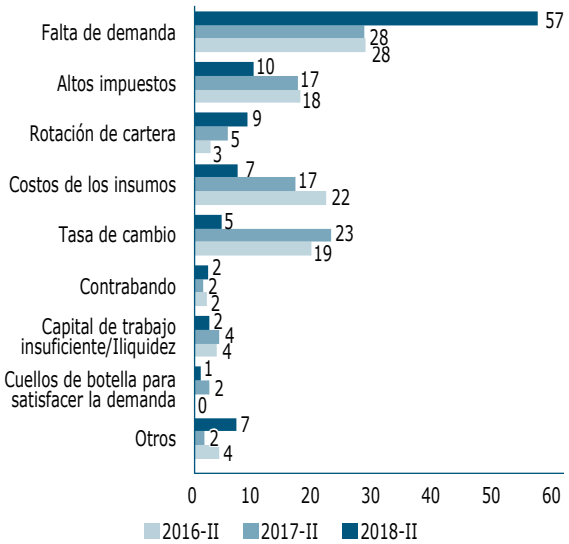


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicho indicador (32% vs. 16%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una caída en su balance de respuestas hacia el -5% en el segundo semestre de 2018 (vs. +20% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (26% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (32% vs. 21%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 73% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 90% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (17%) o excesivas (10%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 11% en el segundo semestre de 2018 (vs. 21% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (34% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), así como por una mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (24% vs. 16%), ver gráfico 9.

Esta disminución en los costos no alcanzó a compensar la debilidad de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -12% en el segundo semestre de 2018 (vs. +20% un año atrás). Allí influyeron tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (21% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como por la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (32% vs. 19%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, el empleo del sector comercio se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 5% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 0% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a la menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (15% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), pues la porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo se mantuvo inalterada (20% en ambos períodos), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Barranquilla, la mayoría (87%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (9%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (4%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fue la falta de demanda (33% en el segundo semestre de 2018 vs. 30% un año atrás). A ello le siguieron la competencia de grandes superficies (30% en 2018-II vs. 19% en 2017-II) y los altos impuestos (17% vs. 9%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el costo de los insumos (2% en 2018-II vs. 11% en 2017-II) y el contrabando (2% vs. 3%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

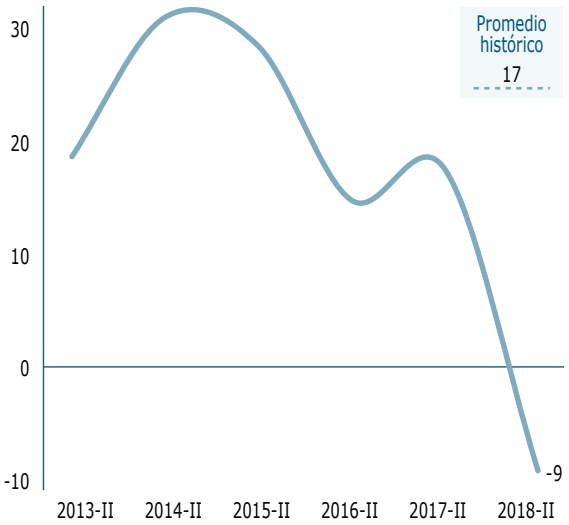
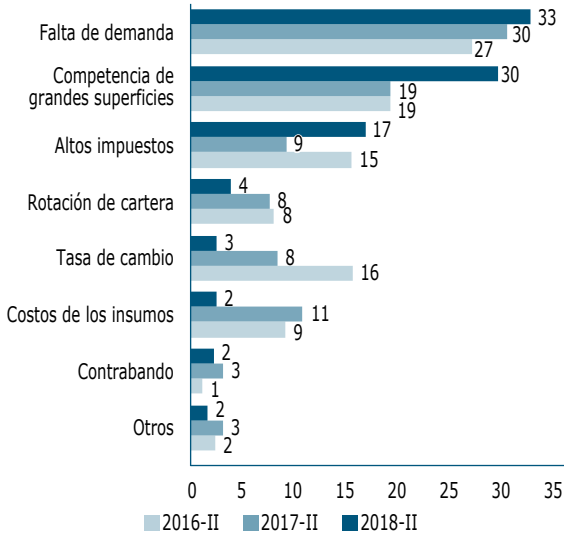


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en la industria y el comercio de Barranquilla, las Pymes del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 2% (vs. 20% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (26% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (24% vs. 23%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una caída en el balance de respuestas hacia valores del -8% en el segundo semestre de 2018 (vs. +18% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (28% en 2018-II vs. 44% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (36% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 74% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 14% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una caída en su balance de respuestas hacia niveles del -8% en el segundo semestre de 2018 (vs. +21% un año atrás). Allí influyeron tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (28% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (36% vs. 19%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una reducción en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 31% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (29% en 2018-II vs. 42% en 2017-II), junto con una mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (28% vs. 11%), ver gráfico 9.

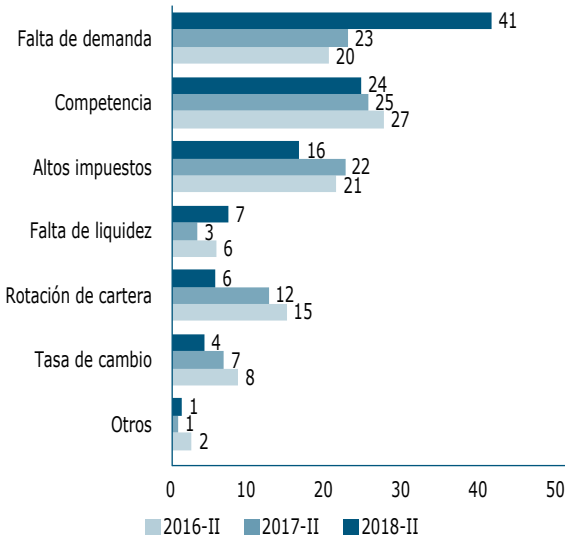
La reducción en los costos no logró compensar el mal desempeño de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes cayó hacia niveles del -13% en el segundo semestre de 2018 (vs. +9% un año atrás). Allí contribuyeron tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (23% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (37% vs. 22%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio afectado, cayendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -14% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +1% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor porción de empresarios que aumentaron los puestos de trabajo (12% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), así como a una mayor proporción de aquellos que disminuyeron sus contrataciones (26% vs. 19%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Barranquilla, la mayoría (86%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (10%) y otras razones diferentes (5%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector de servicios fue la falta de demanda (41% en el segundo semestre de 2018 vs. 23% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (24% en 2018-II vs. 25% en 2017-II) y los altos impuestos (16% vs. 22%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (6% en 2018-II vs. 12% en 2017-II) y la tasa de cambio (4% vs. 7%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

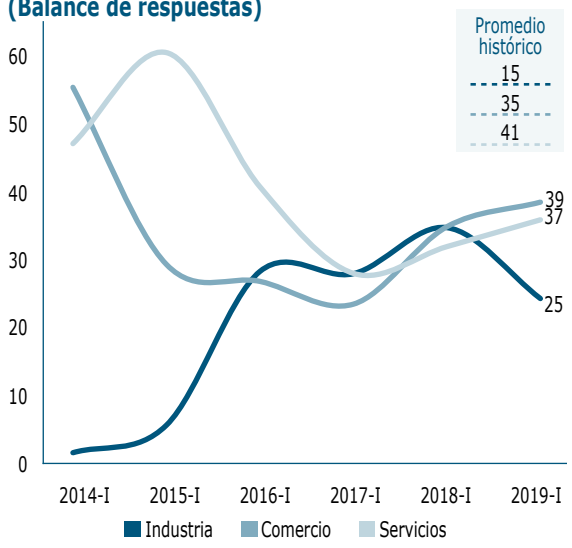


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una disminución en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 25% para el primer semestre de 2019 (vs. 35% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas (41% en 2019-I vs. 48% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (17% vs. 13%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con las perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 13% en el primer semestre de 2019 (vs. 27% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (34% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), sumado a una mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (20% vs. 18%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 10% en el primer semestre de 2019 (vs. 32% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (30% en 2019-I vs. 46% en 2018-I), junto con una mayor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (20% vs. 14%), ver gráfico 19.

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

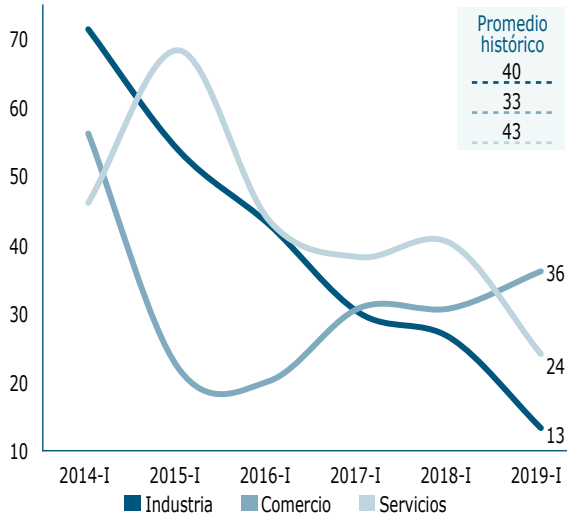
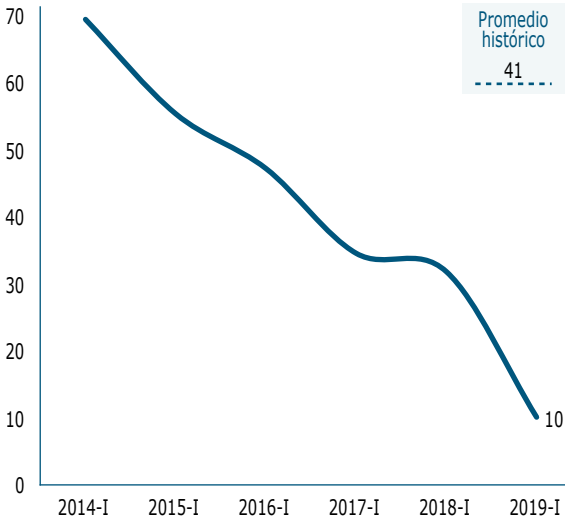


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas se deterioraron levemente hacia niveles del 23% para el primer semestre de 2019 (vs. 24% un año atrás). Allí, el efecto de la mayor porción de empresarios que preveían disminuciones en su inversión (10% en 2019-I vs. 8% en 2018-I) contrarrestó la mayor proporción de aquellos que esperaban aumentar dicha variable (33% vs. 32%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Al contrario de lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, subiendo hacia niveles del 39% para el primer semestre de 2019 (vs. 36% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (51% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (12% vs. 8%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, recuperándose el balance de respuestas hacia el 43% en el primer semestre de 2019 (vs. 30% un año atrás). Allí confluyeron: i) una mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (51% en 2019-I vs. 44% en 2018-I); y ii) una menor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (8% en 2019-I vs. 15% en 2018-I), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron una mejora en el balance de respuestas hacia el 36% para el primer semestre de 2019 (vs. 31% un año atrás). Ello se explica tanto por la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (49% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), como por la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (12% vs. 13%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en el sector comercial, las Pymes de servicios mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 37% para el primer semestre de 2019 (vs. 33% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (51% en 2019-I vs. 46% en 2018-I), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (14% vs. 13%), ver gráfico 17.

Por el contrario, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró un deterioro hacia el 22% en el primer semestre de 2019 (vs. 43% un año atrás). Allí confluyeron: i) una menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (40% en 2019-I vs. 53% en 2018-I); y ii) una mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (18% en 2019-I vs. 10% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 24% para el primer semestre de 2019 (vs. 40% un

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

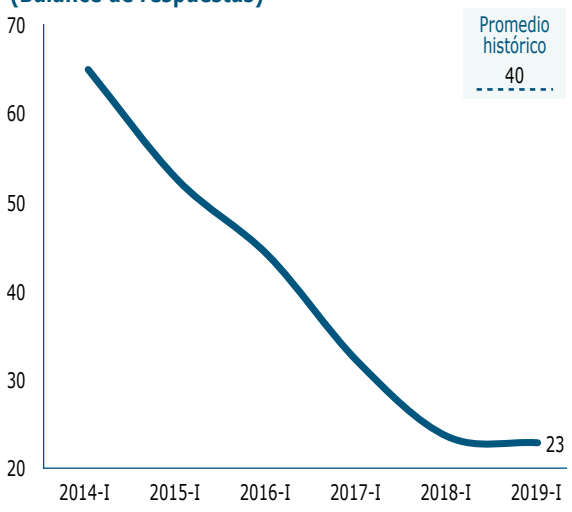
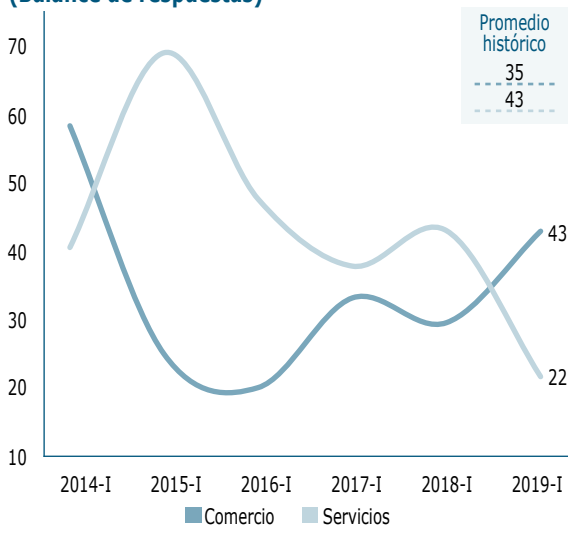


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumentos en los pedidos (42% en 2019-I vs. 51% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (18% vs. 11%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Barranquilla reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (17% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), comercio (20% vs. 40%) y servicios (12% vs. 39%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por

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

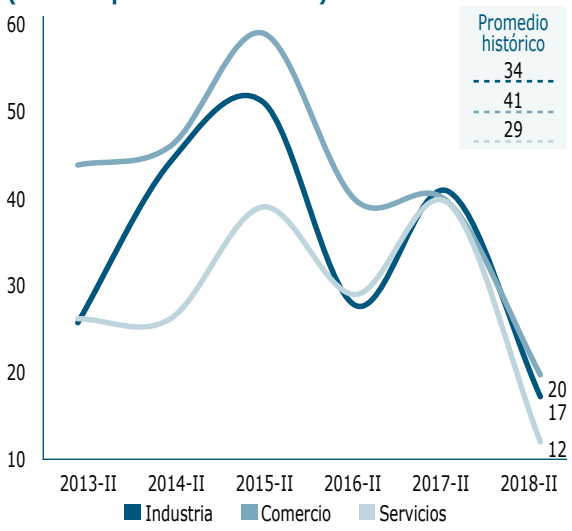


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)

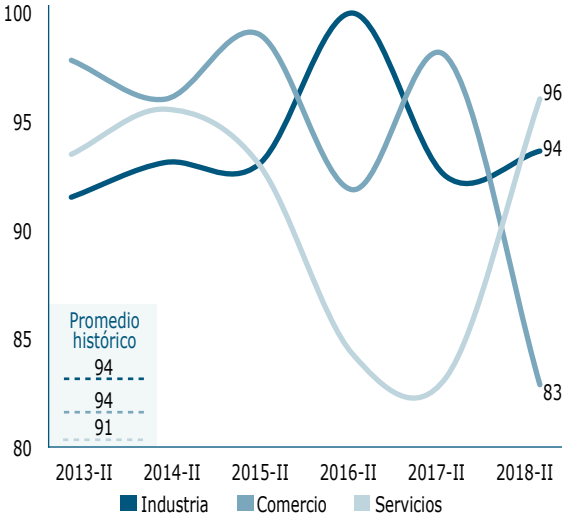


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

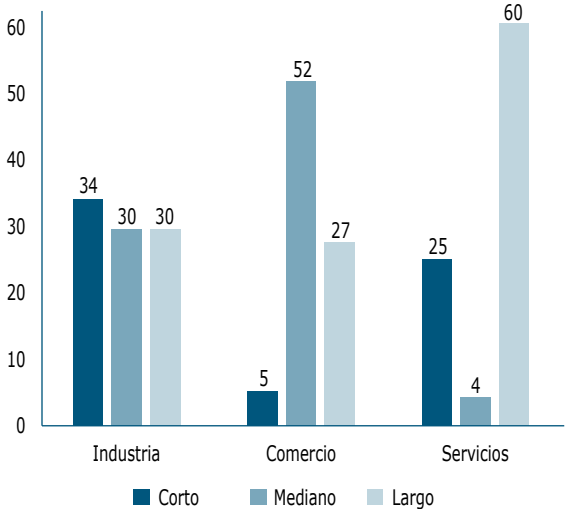
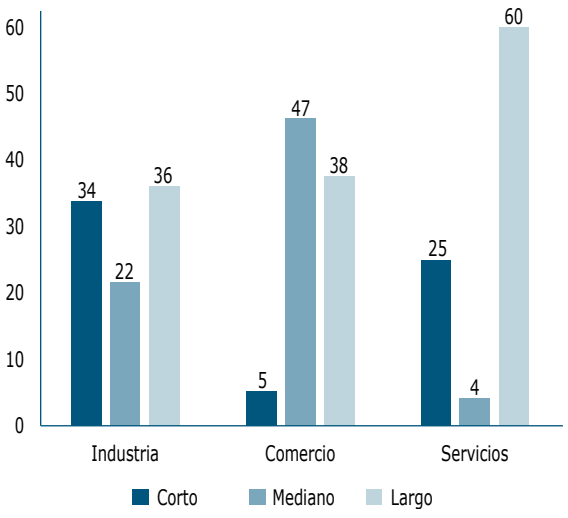


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



un aumento en las tasas de aprobación de crédito en los sectores de industria (94% en 2018-II vs. 92% en 2017-II) y servicios (96% vs. 83%), mientras que en el sector de comercio disminuyeron dichas aprobaciones (83% vs. 98%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a corto plazo (34% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (30% solicitado vs. 22% aprobado) y largo plazo (30% solicitado vs. 36% aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (52% solicitado vs. 47% aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (27% solicitado vs. 38% aprobado) y corto plazo (5% solicitado-aprobado). En el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (60% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes de corto plazo (25% solicitado-aprobado) y mediano plazo (4% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron aumentos en los sectores de industria (98% en 2018-II vs. 84% en 2017-II) y comercio (95% vs. 90%), mientras que en servicios se observó una disminución en dicho calce (79% vs. 89%), ver gráfico 26. Sin embargo, todavía hay una favorable interacción entre las Pymes del sector real y el sistema financiero en Barranquilla.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (86% en 2018-II vs. 58% en 2017-II), comercio (79% vs. 46%) y servicios (90% vs. 39%), ver gráficos 27, 28 y 29. La satisfacción con dichas tasas de financiamiento aumentó en los sectores de industria (98% en 2018-II vs. 74% en 2017-II) y servicios (90% vs. 69%), pero se redujo en el sector de comercio (69% vs. 73%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (93% en 2018-II vs. 58% en 2017-II), comercio (74% vs. 65%) y servicios (71% vs. 55%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segun-

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

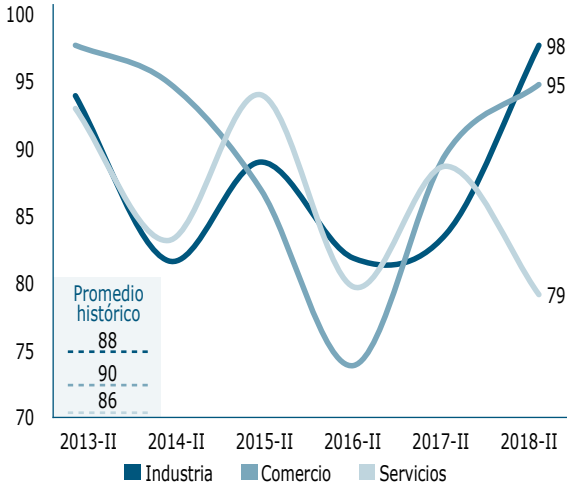


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

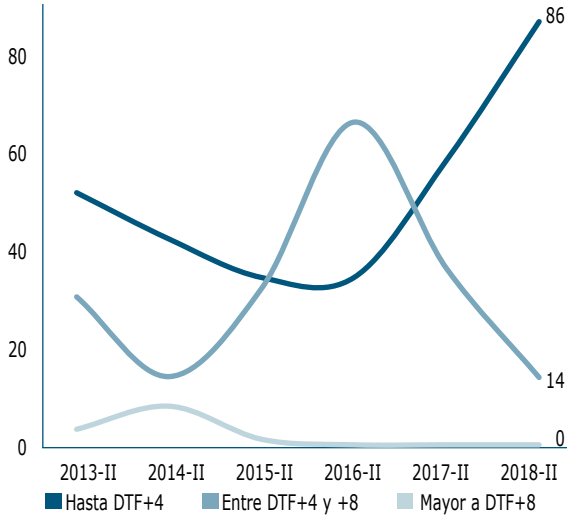
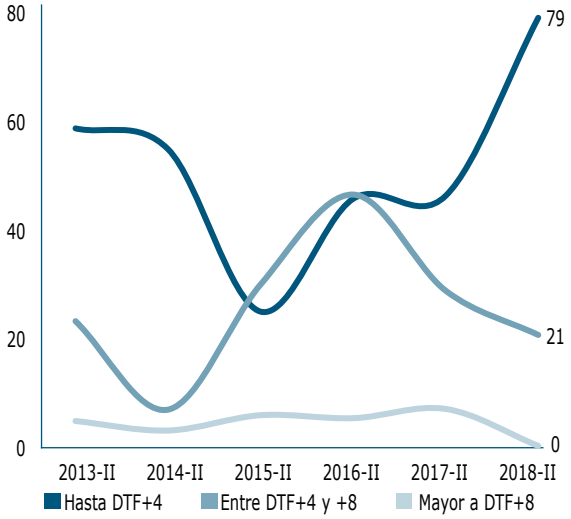


Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



do destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (14% en 2018-II vs. 20% en 2017-II) y comercio (16% vs. 17%). En el sector de servicios, ocuparon el segundo lugar los destinos de remodelaciones-adecuaciones (35% en 2018-II vs. 20% en 2017-II) y compra-arriendo de maquinaria (35% vs. 11%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que al menos una quinta parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (23% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), comercio (28% vs. 31%) y servicios (20% vs. 30%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (50% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), comercio (55% vs. 26%) y servicios (47% vs. 24%). Allí también se destacó el financiamiento vía reinversión de utilidades: industria (21% en 2018-II vs. 3% en 2017-II), comercio (27% vs. 1%) y servicios (19% vs. 2%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (89%), comercio (78%) y servicios (88%). A ello les siguieron razones referentes al exceso de trámites (4% industria, 5% comercio y 5% servicios) y suponer que la solicitud será negada (3% industria, 2% comercio y 3% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

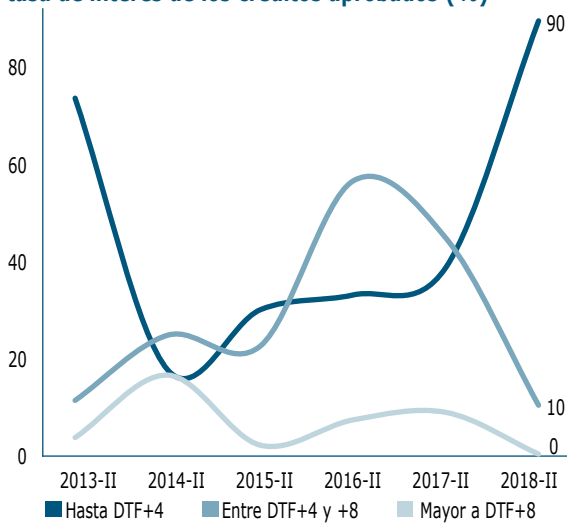


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

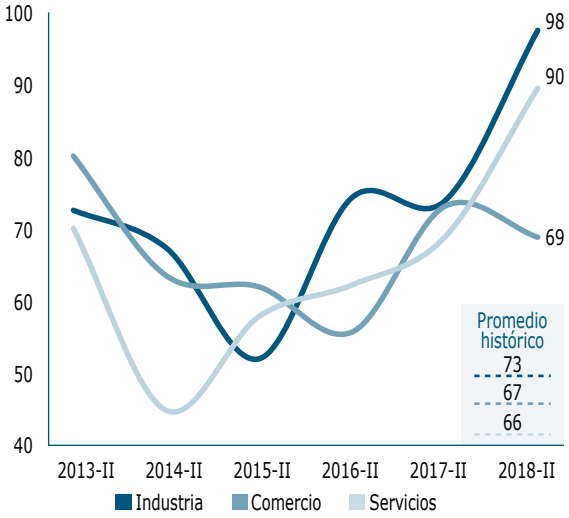


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

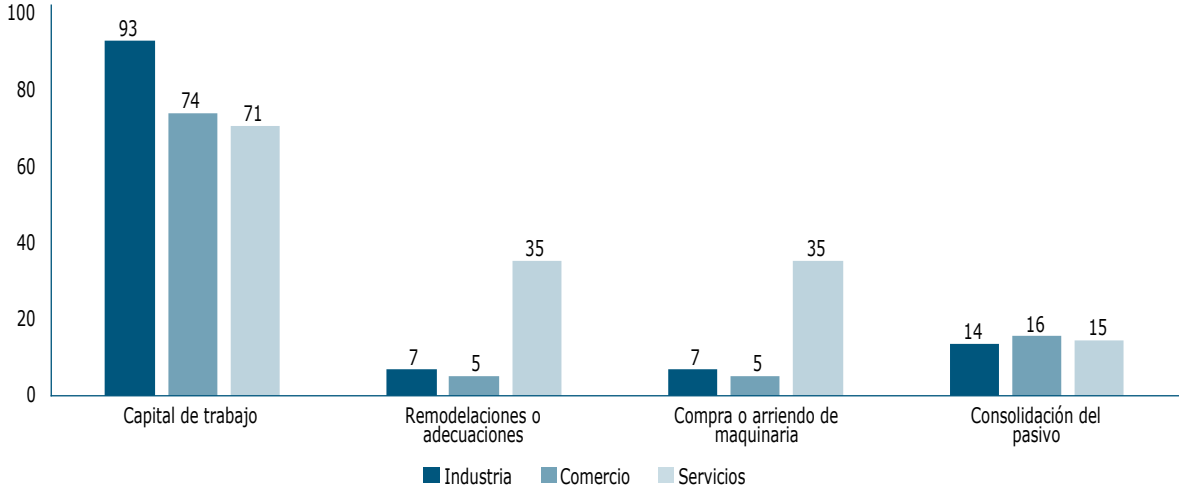


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

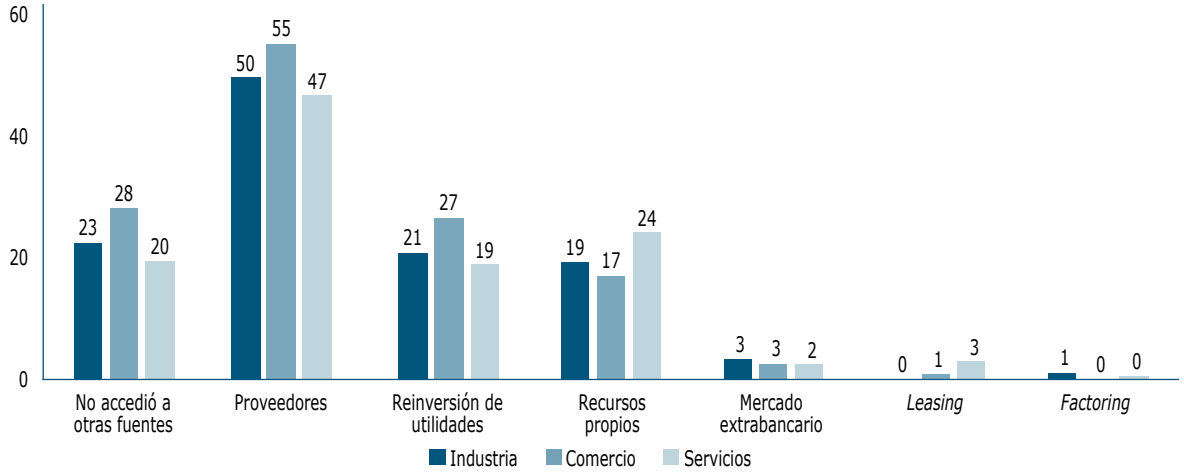
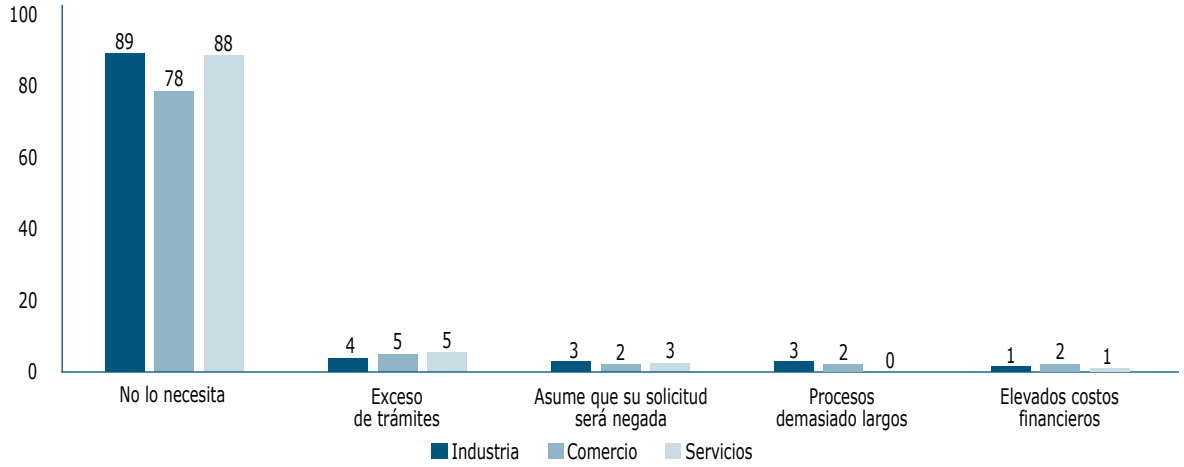


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

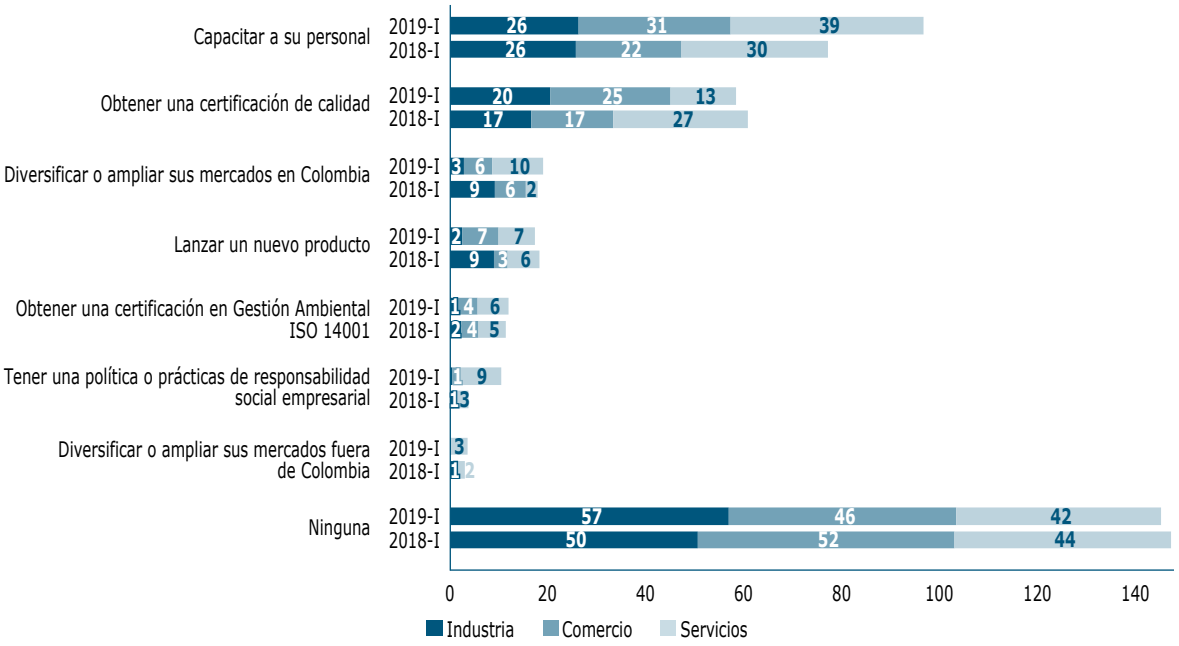


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Barranquilla fue capacitar a su personal (26% industria, 31% comercio y 39% servicios). También se destacaron las acciones referentes a obtener una certificación de calidad (20% industria, 25% comercio y 13% servicios) y diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (3% industria, 6% comercio y 10% servicios). Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en el sector de industria (57% en 2019-I vs. 50% en 2018-I), pero disminuyó en los sectores de comercio (46% vs. 52%) y servicios (42% vs. 44%), ver gráfico 34.

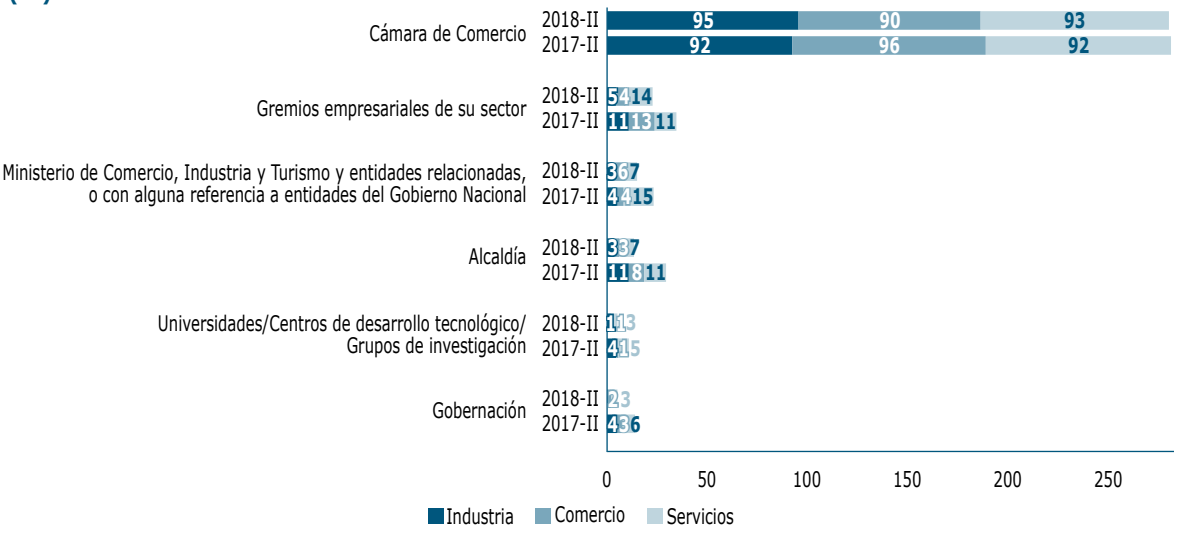
Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Barranquilla tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (95% en 2018-II vs. 92% en 2017-II), comercio (90% vs. 96%) y servicios (93% vs. 92%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones a gremios del respectivo sector (5% industria, 4% comercio y 14% servi-

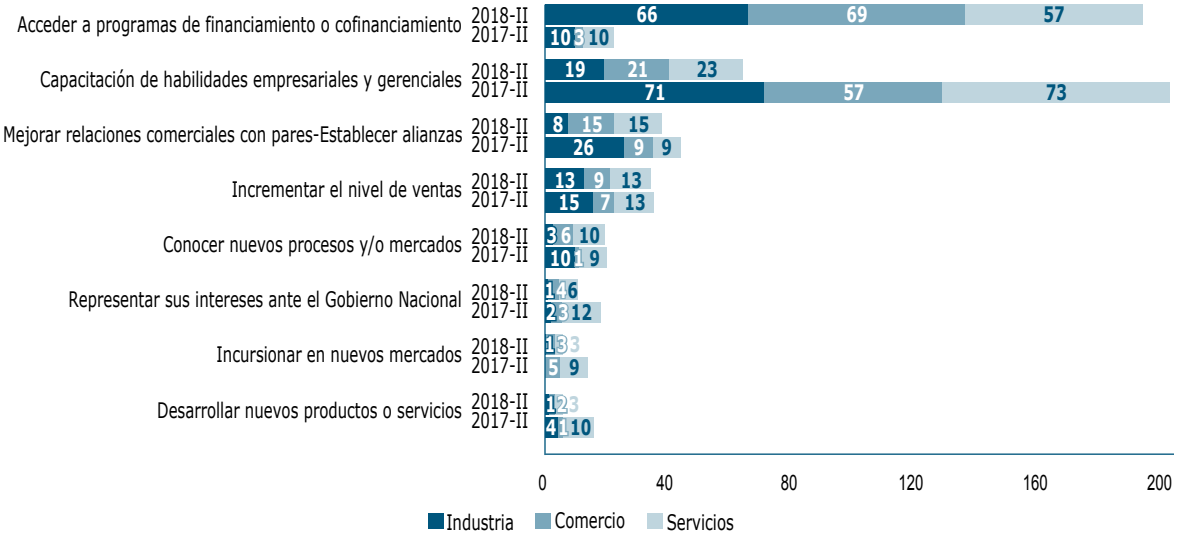
Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



cios) y con entidades de Gobierno Nacional (3% industria, 6% comercio y 7% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (66% industria, 69% comercio y 57% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (19% industria, 21% comercio y 23% servicios), perdiendo algo de participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) la mejora de las relaciones comerciales con pares-establecer alianzas (8% industria, 15% comercio y 15% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)

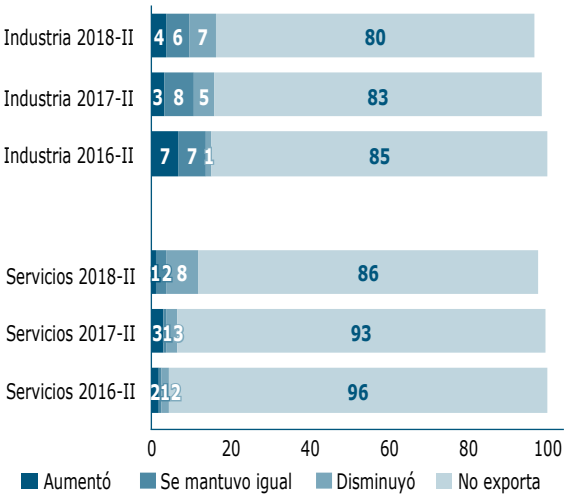


COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Barranquilla. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 80% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 83% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una mayor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (4% en 2018-II vs. 3% en 2017-II), pero también una mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (7% vs. 5%).

En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se redujo hacia niveles del 86% en el segundo semestre de 2018 (vs. 93% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



aumentos en las ventas externas (1% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y una mayor porción de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (8% vs. 3%).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, se destacan: considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (39% industria y 34% servicios); no estar interesado en exportar (20% industria y 25% servicios); y no contar con información sobre potenciales mercados (11% industria y 6% servicios), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 13% de las Pymes industriales y el 0% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

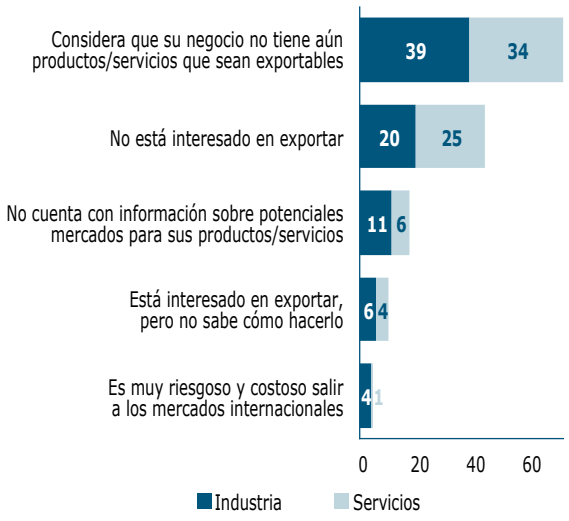


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)

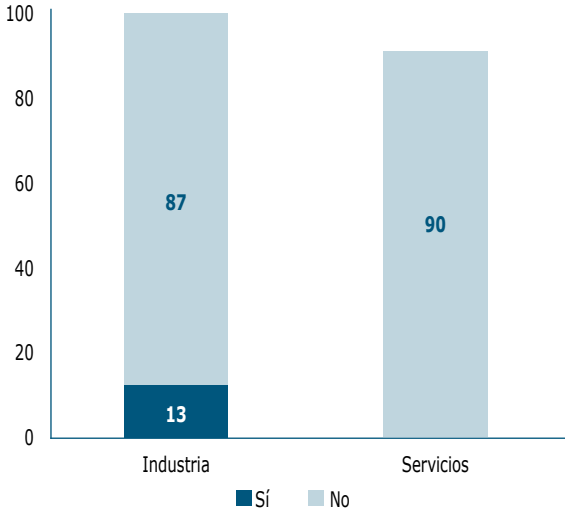


Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

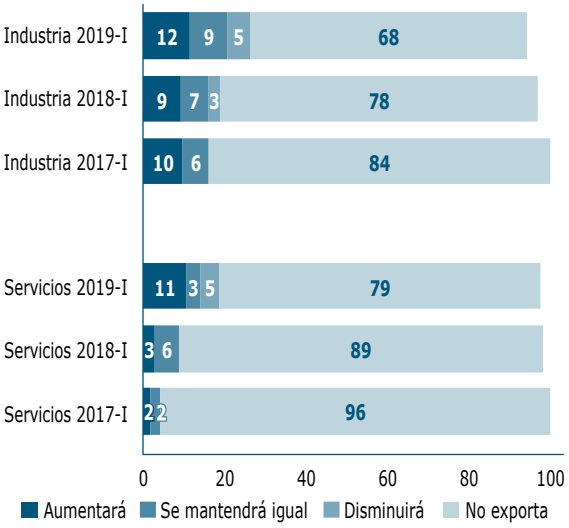
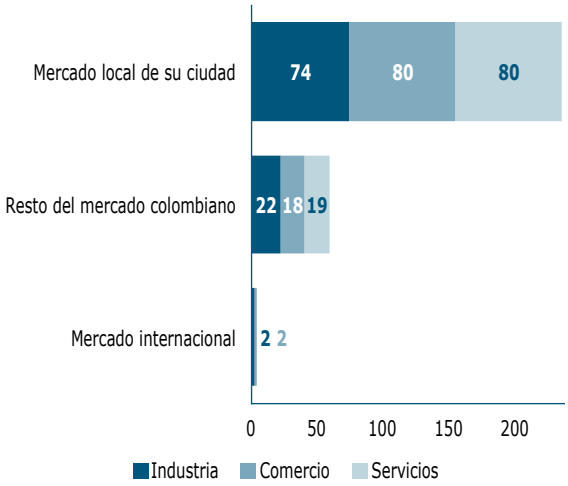


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



Prospectivamente, se podrían esperan algunos cambios en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Barranquilla. El gráfico 40 muestra cómo un 68% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (disminuyendo frente al 78% de un año atrás). Entre las Pymes que pensaban exportar, se evidenció una mayor proporción que esperaba incrementar sus exportaciones (12% en 2019-I vs. 9% en 2018-I), aunque también se dio una mayor porción de aquellas que preveían disminuciones en dicha variable (5% vs. 3%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 79% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (frente al 89% de un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (11% en 2019-I vs. 3% en 2018-I), pero también una mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones (5% vs. 0%).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (74% industria, 80% comercio y 80% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (22% industria, 18% comercio y 19% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (2% industria, 2% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Barranquilla no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (100% industria, 95% comercio y 96% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de acceder a dicho acompañamiento, los más relevantes fueron: la estructuración financiera (36% industria, 44% comercio y 58% servicios); la evaluación-valoración de riesgos (28% industria, 22% comercio y 24% servicios); y la identificación de fuentes de financiación (10% industria, 10% comercio y 7% servicios), ver gráfico 43.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

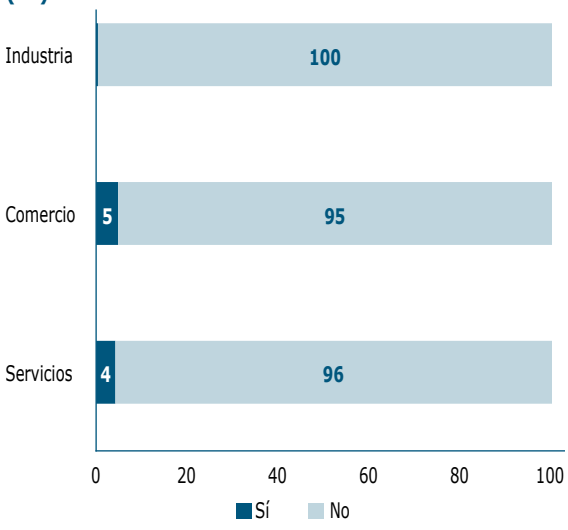
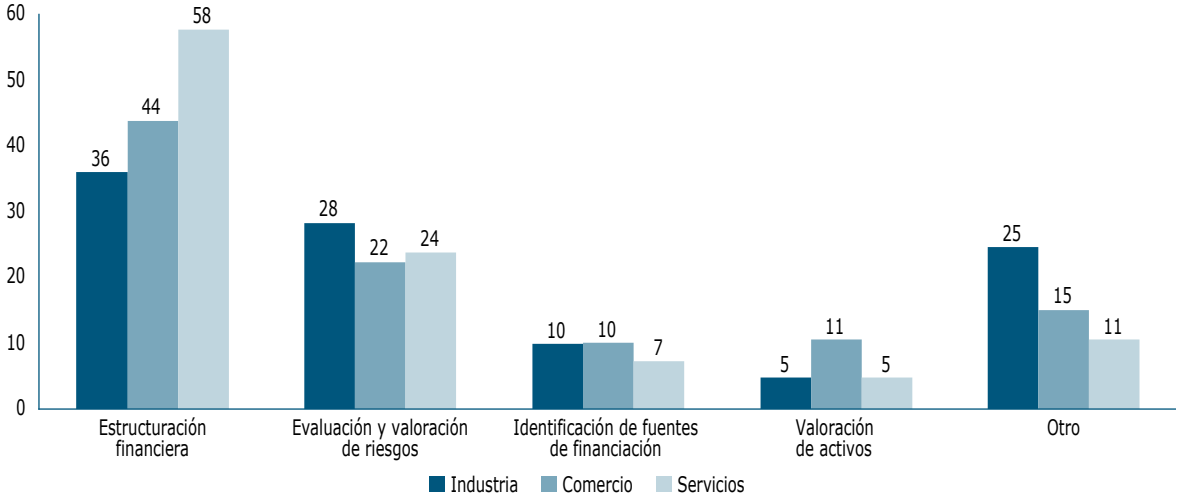


Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

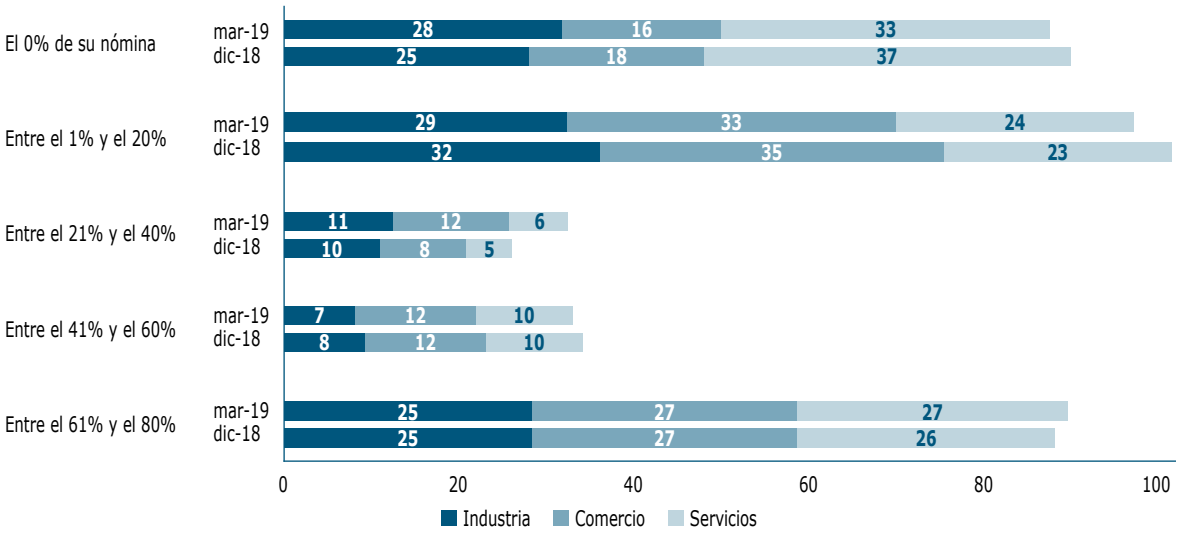


• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo una gran porción de la muestra contaba con un 1%-20% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (29% industria, 33% comercio y 24% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 61%-80% (25% industria, 27% comercio y 27% servicios) y 0% (28% industria, 16% comercio y 33% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

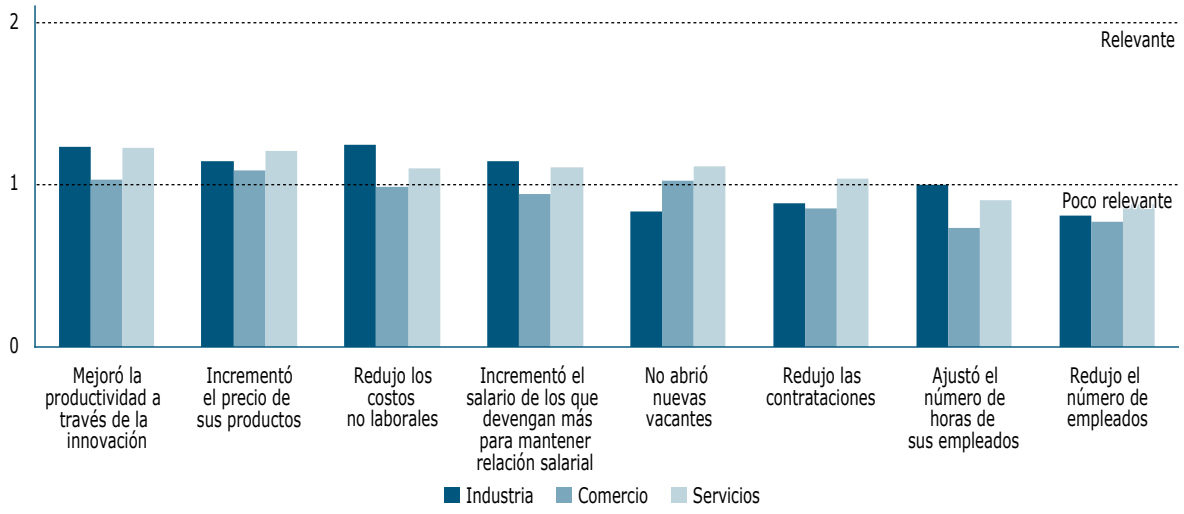
Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a mejorar la productividad

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



a través de la innovación (en el plano "relevante"). A esta acción le siguieron incrementar el precio de sus productos (también en el plano "relevante") y reducir los costos no laborales (en el plano "relevante" para los sectores de industria y servicios), ver gráfico 45.

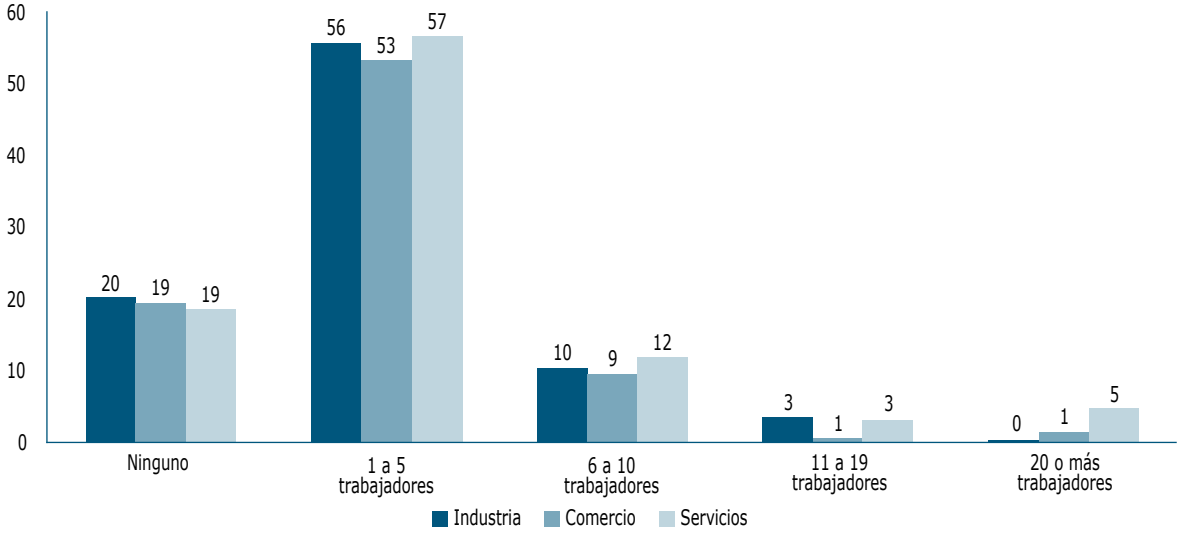
Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo casi una quinta parte de las Pymes de Barranquilla espera no aumentar su personal en los próximos tres años (20% industria, 19% comercio y 19% servicios). Entre las que esperan incrementar su personal, el grueso espera hacerlo en 1-5 trabajadores (56% industria, 53% comercio y 57% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (10% industria, 9% comercio y 12% servicios) y en 11-19 trabajadores (3% industria, 1% comercio y 3% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

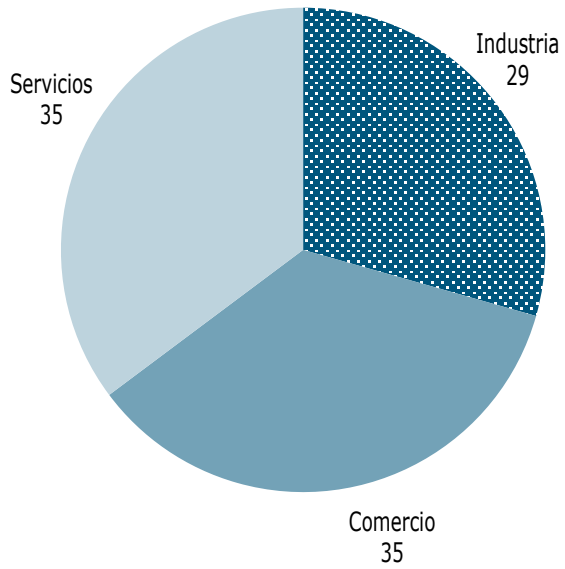




LA GRAN ENCUESTA PYME

BOGOTÁ

Distribución de la muestra (%)

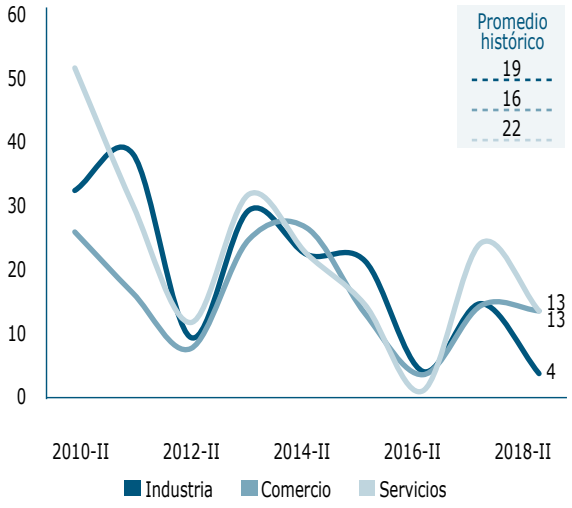


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Bogotá mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 4% (vs. 14% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (25% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (21% vs. 24%), ver gráfico 1 (sección Bogotá).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas se presentó un deterioro en el balance de respuestas, cayendo hacia valores del 9% en el segundo semestre de 2018 (vs. 10% un año atrás). Allí, la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (29% 2018-II vs. 39% en 2017-II) terminó contrarrestando la menor porción de la muestra con disminuciones en dicho indicador (21% vs. 28%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 61% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 21% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En contravía con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos registraron una recuperación en su balance de respues-

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

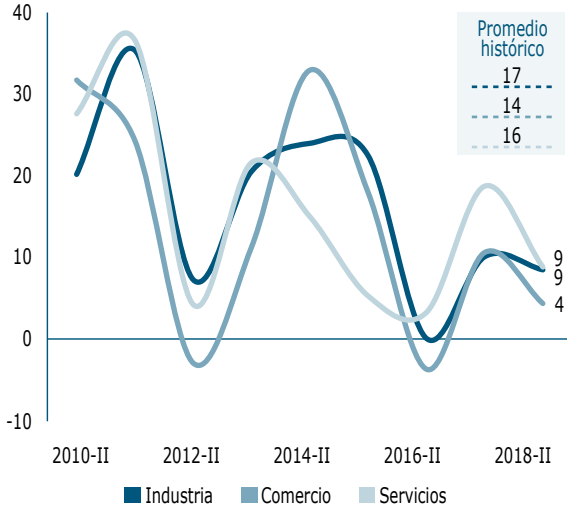
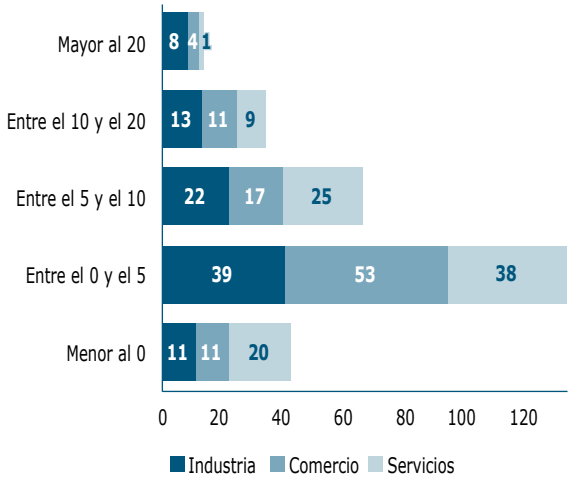


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



tas hacia niveles del 9% en el segundo semestre de 2018 (vs. 6% un año atrás). Allí, la menor proporción de Pymes con descensos en sus pedidos (20% en 2018-II vs. 27% en 2017-II) compensó la disminución en la porción de aquellas que reportaron aumentos en dicha variable (29% vs. 33%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 75% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 88% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (18%) o excesivas (4%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

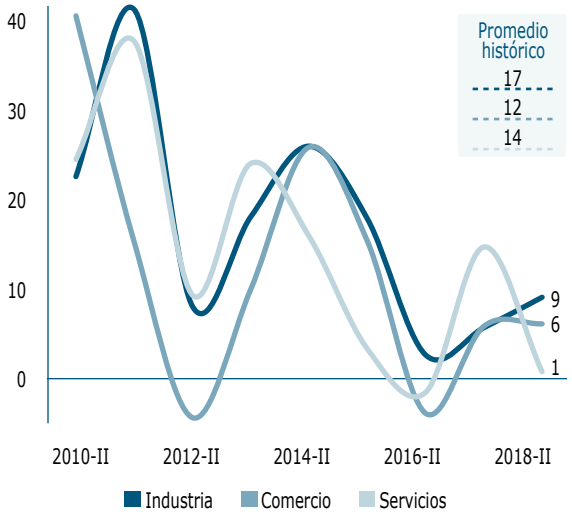
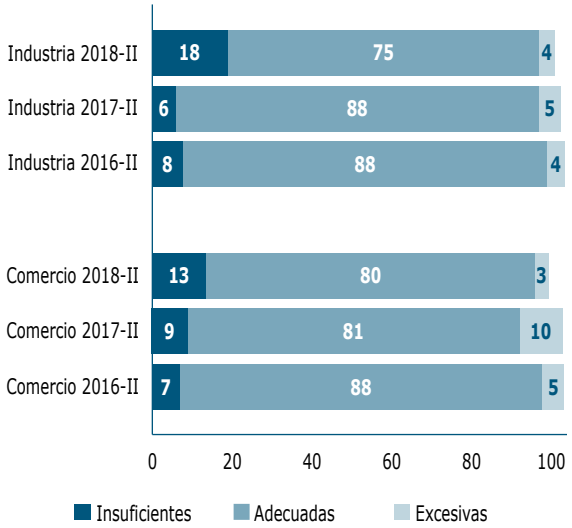


Gráfico 5. Existencias (%)

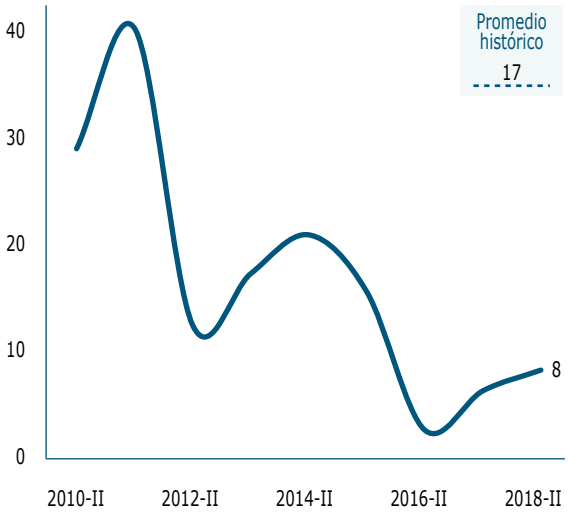


Paradójicamente, a pesar de los resultados de menor demanda, las Pymes industriales notaron una ligera recuperación en sus niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable aumentó hacia el 8% en el segundo semestre de 2018 (vs. 6% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron descensos en la producción (21% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), la cual contrarrestó la menor porción de aquellas con incrementos en ese indicador (30% vs. 34%).

La Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 53% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 68% un año atrás), ver gráfico 7. Sin embargo, se observó un incremento en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 6% (vs. 4% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (14% en 2018-II vs. 12% en 2017-II) y a la menor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (8% vs. 9%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 24% en el segundo semestre de 2018 (vs. 36% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (34% en 2018-II vs. 50% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (9% vs. 14%), ver gráfico 9.

Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Dicho alivio en costos compensó la debilidad de las variables de demanda, lo cual implicó un menor deterioro en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes aumentó hacia niveles nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. -7% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron disminución en sus márgenes (21% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), pues la porción de aquellos con aumentos en sus márgenes permaneció inalterada (21% en ambos períodos), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el +2% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -5% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una mayor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (19% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), como a una menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (18% vs. 22%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Bogotá, la mayoría (84%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente ar-

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

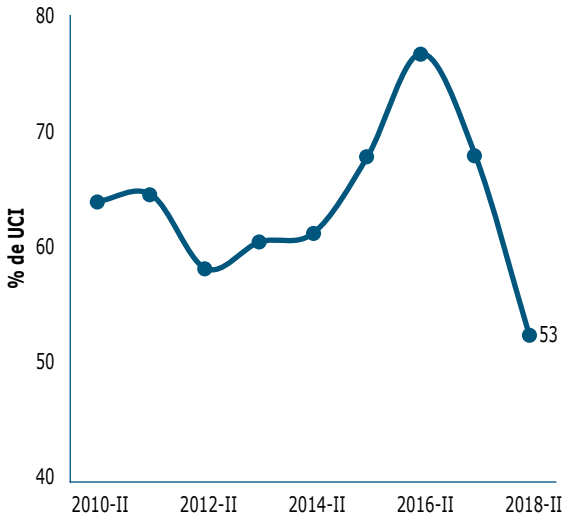


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

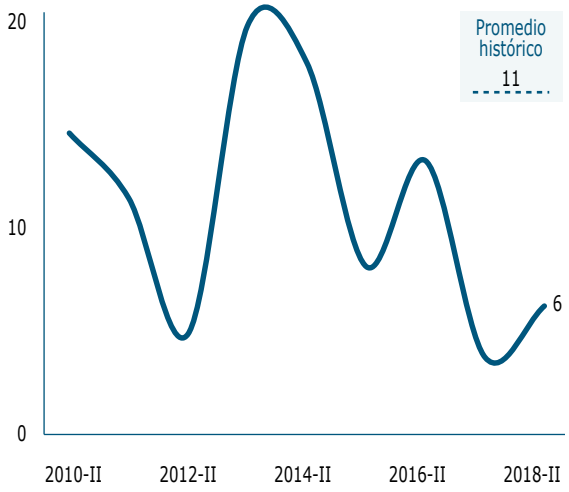


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

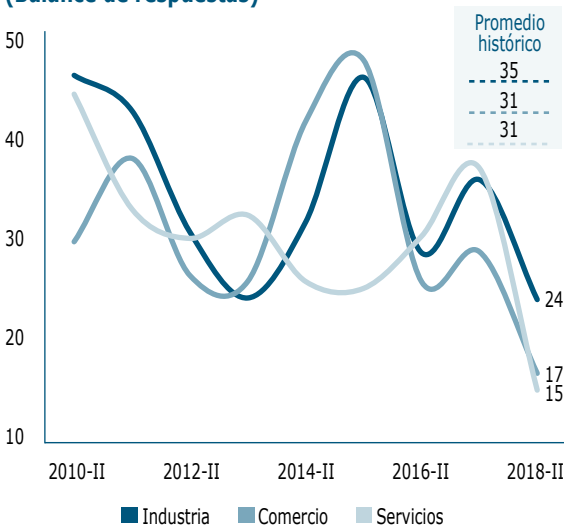
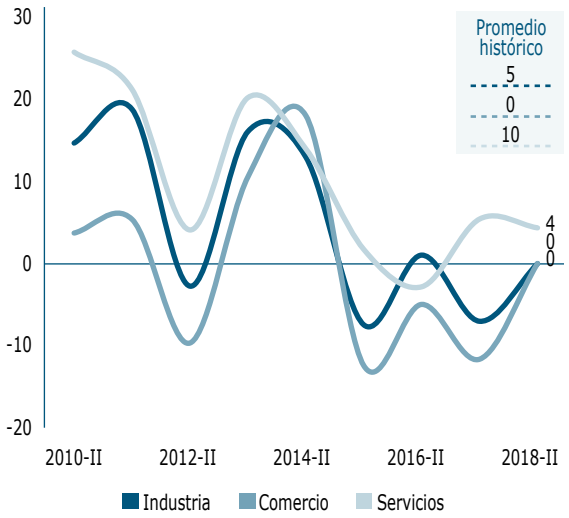


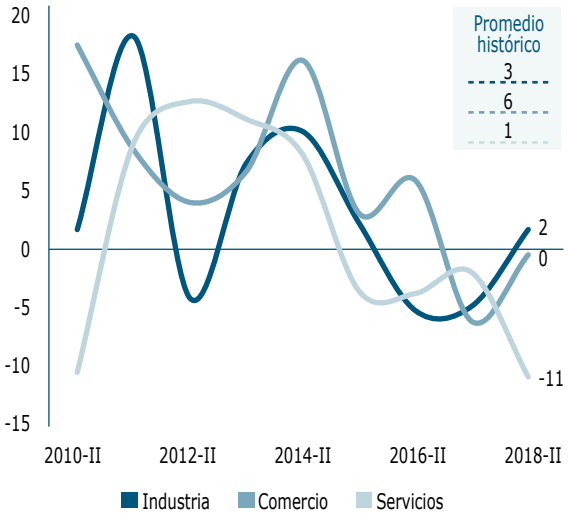
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



gumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (9%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (7%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (32% en el segundo semestre de 2018 vs. 38% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (23% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y los altos impuestos (15% vs. 14%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes industriales fueron el capital de trabajo insuficiente/iliquidez (3% en 2018-II vs. 5% en 2017-II) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (3% vs. 3%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 13% (vs. 14% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (29% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), la cual no logró ser contrarrestada por la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (16% vs. 22%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 4% en el segundo semestre de 2018 (vs. 11% un año atrás). Allí, la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (27% en 2018-II vs. 40% en 2017-II) terminó contrarrestando la menor porción de la muestra con disminuciones en dicho indicador (23% vs. 29%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 70% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 15% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, esta permaneció inalterada en el segundo semestre de 2018 frente a lo observado un año atrás (3% en ambos períodos). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (21% en 2018-II vs. 20% en 2017-II); y ii) la mayor

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

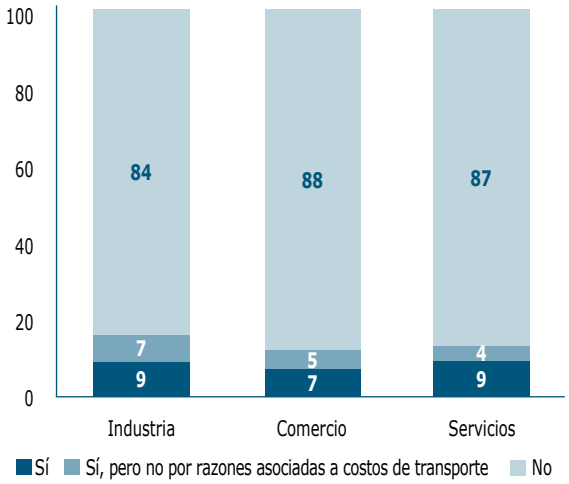
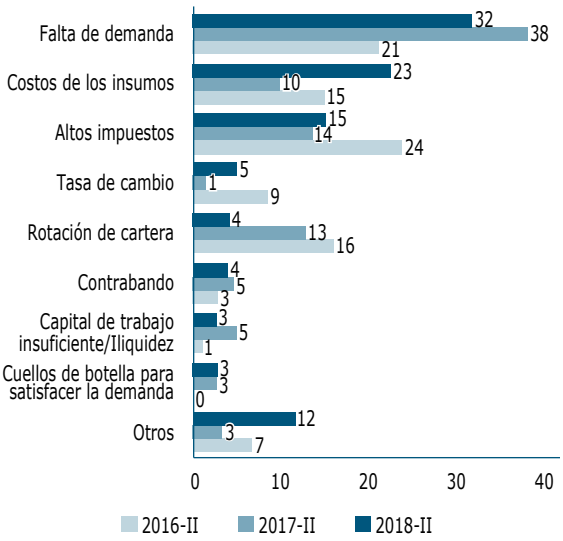


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (18% vs. 17%), ver gráfico 14.

Los pedidos también tuvieron un comportamiento estable, con un balance de respuestas en niveles del 6% en el segundo semestre de 2018 (inalterado frente a un año atrás). Allí se contrarrestaron los efectos de la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (26% en 2018-II vs. 34% en 2017-II) y la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (20% vs. 28%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 80% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 81% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (13%) o excesivas (3%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 17% en el segundo semestre de 2018 (vs. 29% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (31% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), lo cual logró contrarrestar la menor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (14% vs. 16%), ver gráfico 9.

Esta reducción en los costos logró compensar la debilidad de las variables de demanda, lo cual implicó menores deterioros en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes aumentó hacia valores nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. -12% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (22% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), como por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (22% vs. 31%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio se vio menos afectado, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia niveles nulos durante el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (12% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (12% vs. 17%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Bogotá, la mayoría (88%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (7%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (5%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fue la falta de demanda (27% en el segundo semestre de 2018 vs. 21% un año atrás). A ello le siguieron la competencia con las grandes superficies (25% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y los altos impuestos (12% vs. 20%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (7% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y los costos de los insumos (5% vs. 7%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

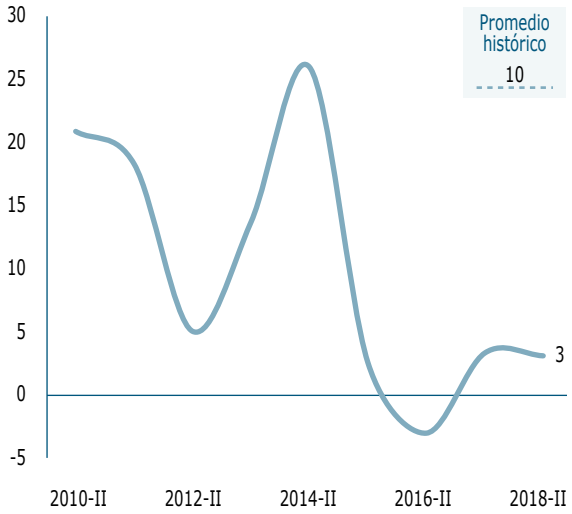
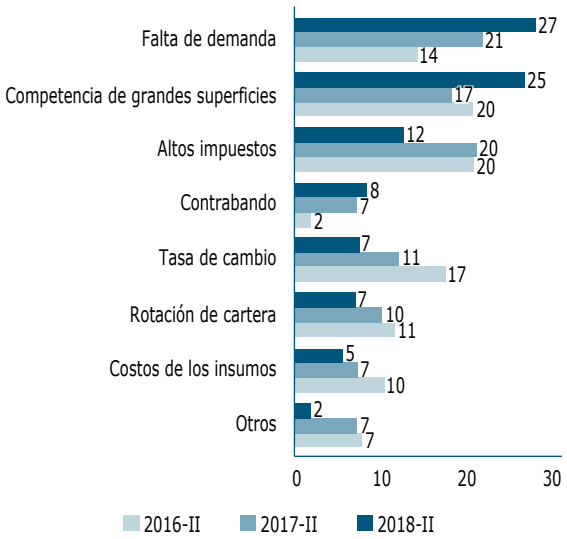


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de Bogotá, las Pymes del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 13% (vs. 24% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (32% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), lo cual sobrepasó el efecto de la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (19% vs. 20%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 9% en el segundo semestre de 2018 (vs. 19% un año atrás). Allí jugó la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (31% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), pues la porción de la muestra con disminuciones en ese indicador se mantuvo estable (22% en ambos períodos), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 63% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 10% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 15% un año atrás). Ello se dio tanto por la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (28% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), como por la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (27% vs. 21%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 15% en el segundo semestre de 2018 (vs. 37% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (30% en 2018-II vs. 50% en 2017-II), como por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (15% vs. 12%), ver gráfico 9.

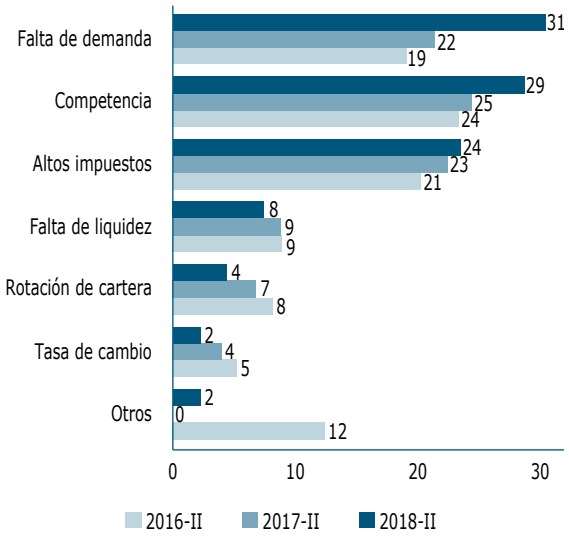
Esta reducción de los costos no logró compensar la debilidad de las variables de demanda, lo cual implicó un leve deterioro en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del 4% en el segundo semestre de 2018 (vs. 5% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (28% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), pues la porción con reducciones en ese indicador permaneció inalterada (24% en ambos períodos), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -11% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -2% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (14% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo cual tuvo un mayor efecto que la menor porción de aquellos que disminuyeron sus puestos de trabajo (24% vs. 26%), ver gráfico 11.

Respecto a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Bogotá, la mayoría (87%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (9%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (4%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la falta de demanda (31% en el segundo semestre de 2018 vs. 22% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (29% en 2018-II vs. 25% en 2017-II) y los altos impuestos (24% vs. 23%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (4% en 2018-II vs. 7% en 2017-II) y la tasa de cambio (2% vs. 4%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

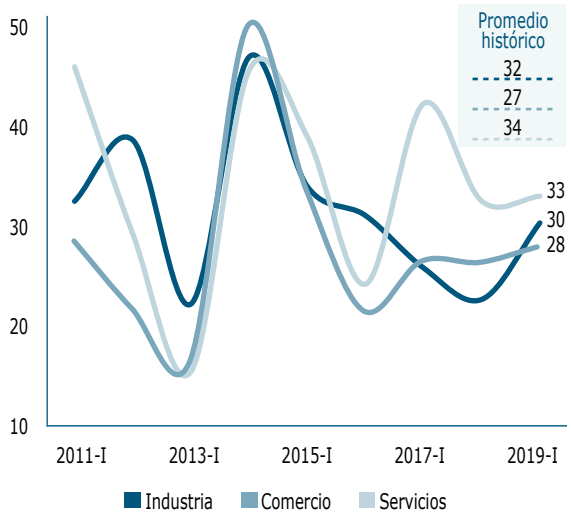


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 30% para el primer semestre de 2019 (vs. 23% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes con mejores expectativas (43% en 2019-I vs. 35% en 2018-I), la cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (13% vs. 12%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



De manera similar, las expectativas acerca de los pedidos registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el 19% en el primer semestre de 2019 (vs. 10% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (36% en 2019-I vs. 33% en 2018-I), como la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (17% vs. 24%), ver gráfico 18.

Asimismo, las expectativas sobre producción industrial mostraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el 21% en el primer semestre de 2019 (vs. 12% un año atrás). Esto se explica por la mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (37% en 2019-I

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

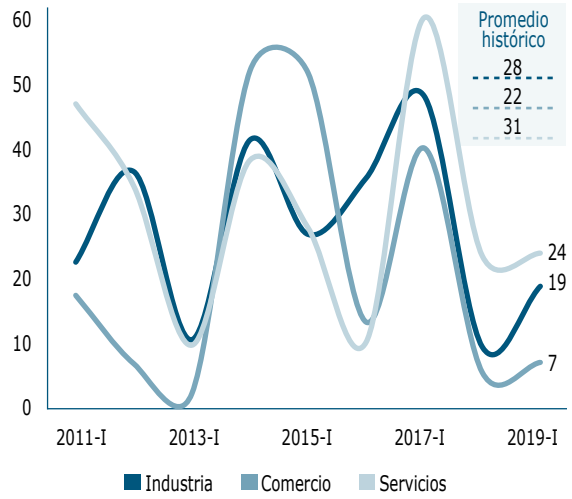
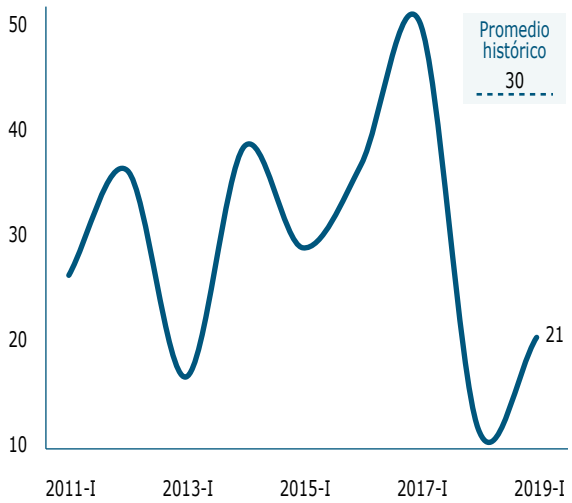


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



vs. 33% en 2018-I), así como por la menor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (16% vs. 21%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas también mostraron recuperaciones, llegando el balance de respuestas a niveles del 15% para el primer semestre de 2019 (vs. 7% un año atrás). Allí jugaron tanto la mayor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (24% en 2019-I vs. 20% en 2018-I), como la menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (10% vs. 13%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una recuperación en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 28% para el primer semestre de 2019 (vs. 26% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que esperaban registros desfavorables (12% en 2019-I vs. 14% en 2018-I), pues la porción de aquellas que preveían un desempeño favorable se mantuvo estable (41% en ambos períodos), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, llegando el balance de respuestas al 8% en el primer semestre de 2019 (vs. 6% un año atrás). Allí, la menor proporción de Pymes que esperaban reducciones en sus ventas (21% en 2019-I vs. 26% en 2018-I) logró contrarrestar la menor porción de la muestra que preveía aumentos en dicho indicador (28% vs. 32%), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron una leve recuperación en el balance de respuestas hacia el 7% para el primer semestre de 2019 (vs. 6% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de disminución en los pedidos (20% en 2019-I vs. 25% en 2018-I), lo cual logró contrarrestar la menor porción de aquellas que esperaban aumentos en dicha variable (28% vs. 31%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Las Pymes de servicios mostraron un comportamiento estable en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, manteniéndose en niveles del 33% para el primer semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás). Allí se contrarrestaron los efectos de la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (48% en 2019-I vs. 42% en 2018-I) y la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (15% vs. 10%), ver gráfico 17.

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

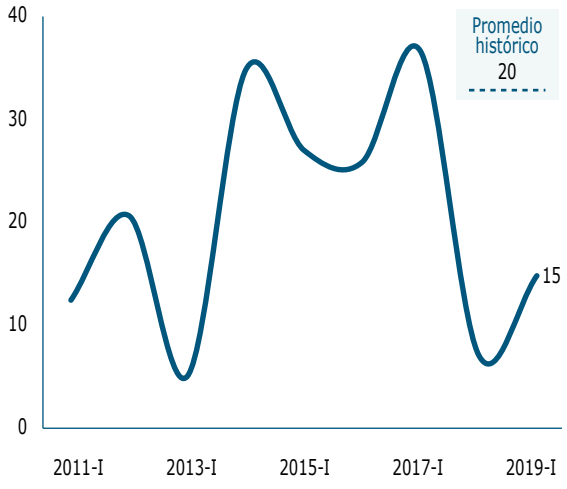
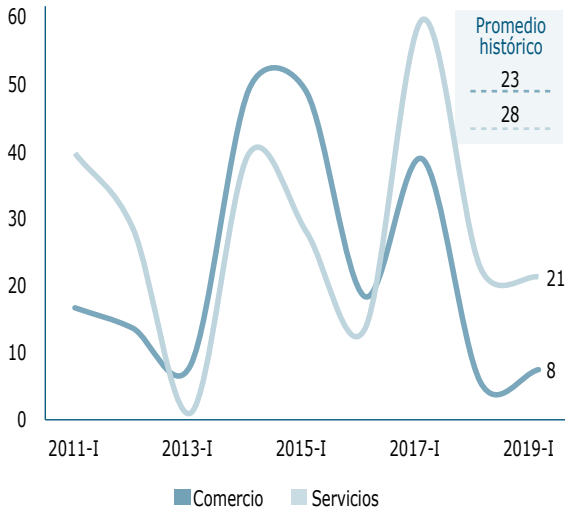


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



Por su parte, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró un leve deterioro hacia el 21% en el primer semestre de 2019 (vs. 23% un año atrás). Ello se explica por la mayor proporción de Pymes que esperaban reducciones en sus ventas (17% en 2019-I vs. 15% en 2018-I), lo cual no logró ser contrarrestado por la mayor porción de la muestra que preveía aumentos en dicho indicador (39% vs. 38%), ver gráfico 21.

Las perspectivas sobre pedidos registraron un comportamiento estable en su balance de respuestas, manteniéndose en valores del 24% para el primer semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás). Allí jugaron la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (41% en 2019-I vs. 37% en 2018-I) y la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (17% vs. 14%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Bogotá reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (31% en 2018-II vs. 49% en 2017-II), comercio (23% vs. 53%) y servicios (15% vs. 39%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por una disminución en las tasas de aprobación de crédito en todos los sectores: industria (83% en 2018-II vs. 99% en 2017-II), comercio (96% vs. 97%) y servicios (85% vs. 94%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (46% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (36% solicitado-aprobado) y corto plazo (16% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito también se realizaron principalmente a mediano plazo (44% solicitado vs. 42% aprobado), seguidas por las solicitudes a corto plazo (30% solicitado vs. 34% aprobado) y largo plazo (22% solicitado vs. 20% aprobado). De manera similar, en el sector servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (48% solicitado vs. 52% aprobado), dejando participaciones menores para las solicitudes de corto plazo (24%

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

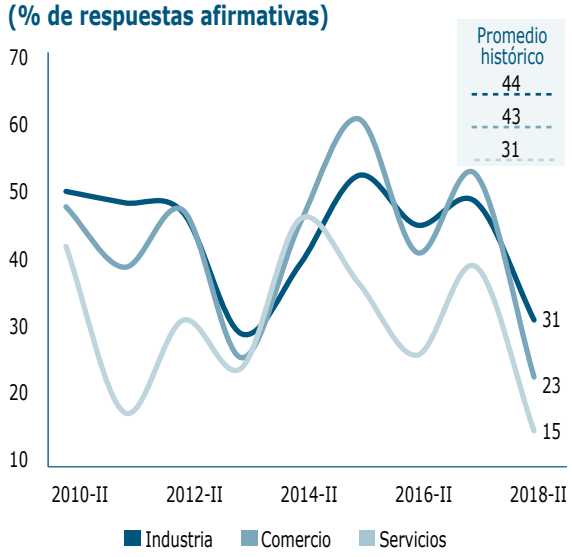
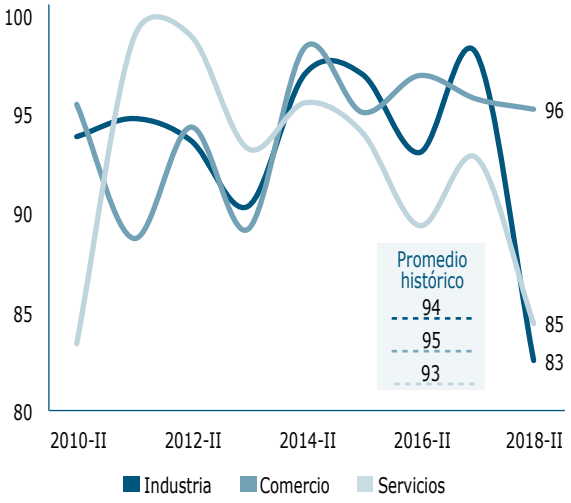


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



solicitado vs. 28% aprobado) y largo plazo (7% solicitado vs. 3% aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso del sector de industria hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. los aprobados, se presentaron aumentos en el sector de industria (86% en 2018-II vs. 82% en 2017-II), mientras que en los sectores de comercio (80% vs. 85%) y servicios (69% vs. 87%) dicho calce disminuyó (ver gráfico 26).

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (69% en 2018-II vs. 44% en 2017-II), comercio (56% vs. 56%) y servicios (45% vs. 41%), ver gráficos 27, 28 y 29. En línea con estos resultados, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento aumentó en los sectores de

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

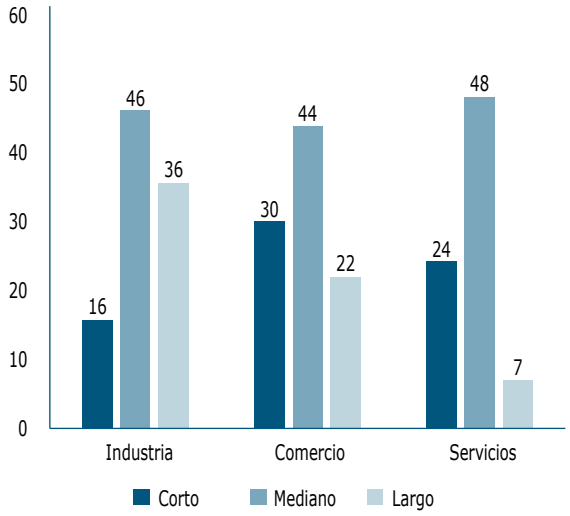


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

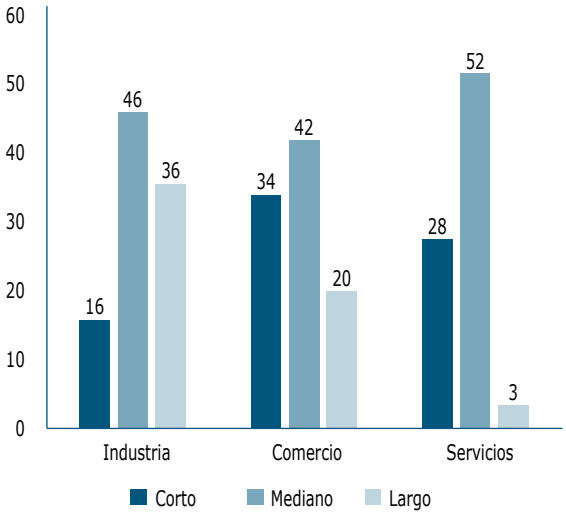


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

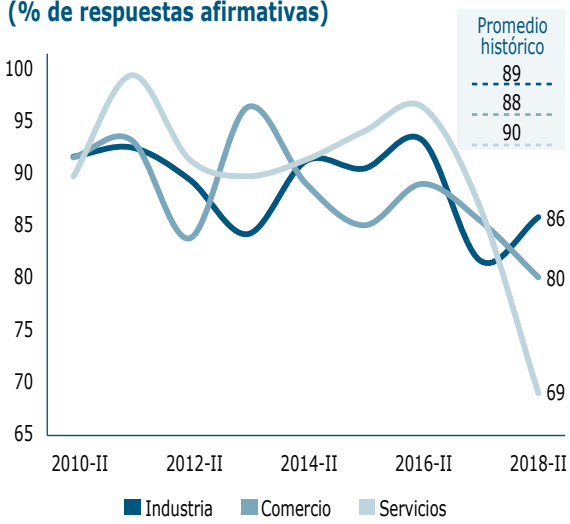
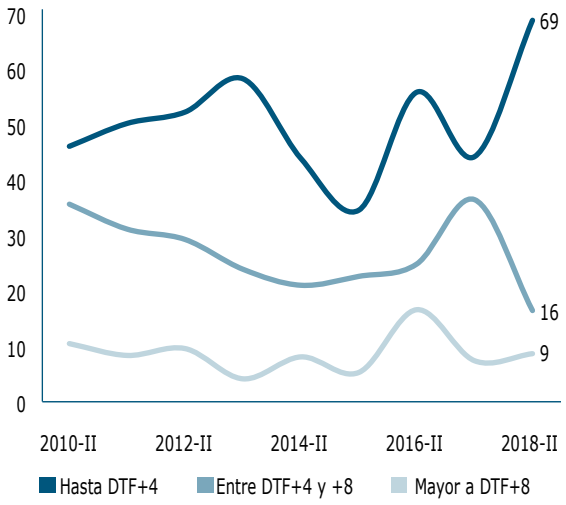


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



industria (68% en 2018-II vs. 59% en 2017-II) y comercio (60% vs. 57%), aunque disminuyó en el sector de servicios (45% vs. 63%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (54% en 2018-II vs. 67% en 2017-II), comercio (65% vs. 69%) y servicios (52% vs. 39%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en todos los sectores: industria (28% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), comercio (24% vs. 31%) y servicios (24% vs. 44%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (46% en 2018-II vs. 53% en 2017-II), comercio (42% vs. 58%) y servicios (33% vs. 58%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a sus recursos propios: industria (24% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), comercio (26% vs. 19%) y servicios (39% vs. 20%). Allí también se destacó el financiamiento vía proveedores: industria (22% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), comercio (18% vs. 11%) y servicios (16% vs. 11%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (70%), comercio (61%) y servicios (66%). A ello les siguieron razones referentes a los excesos de trámites (16% industria, 13% comercio y 15% servicios) y los procesos demasiado largos (10% industria, 15% comercio y 11% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

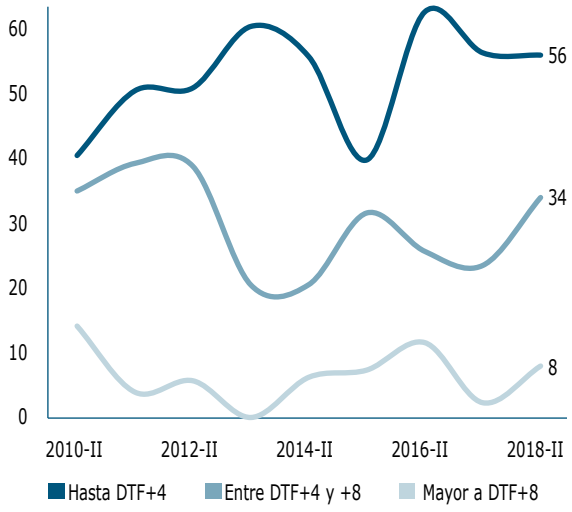


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

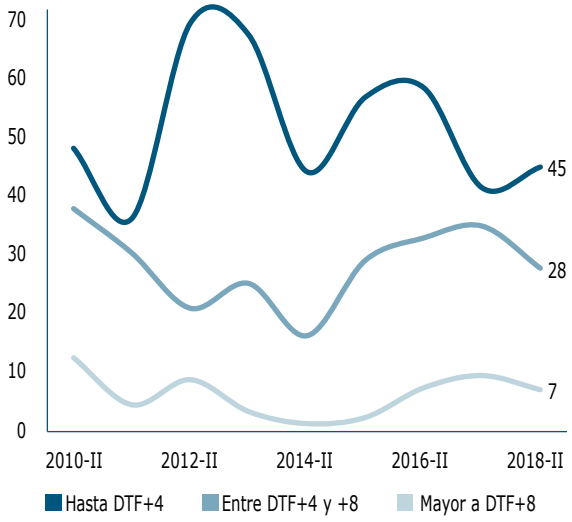


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

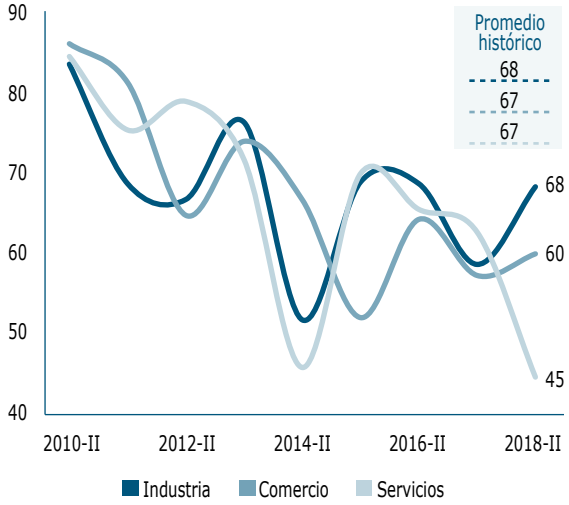


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

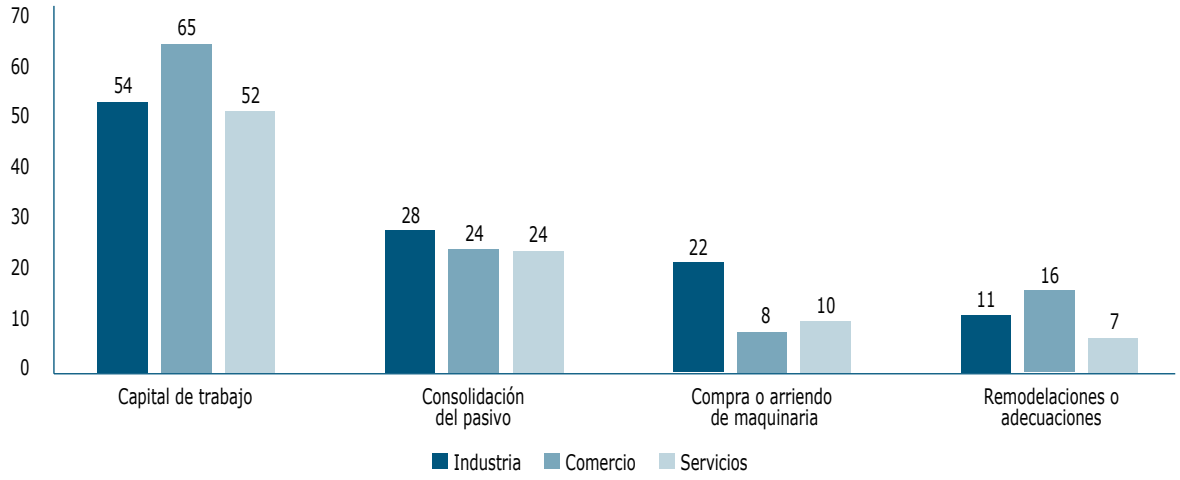


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

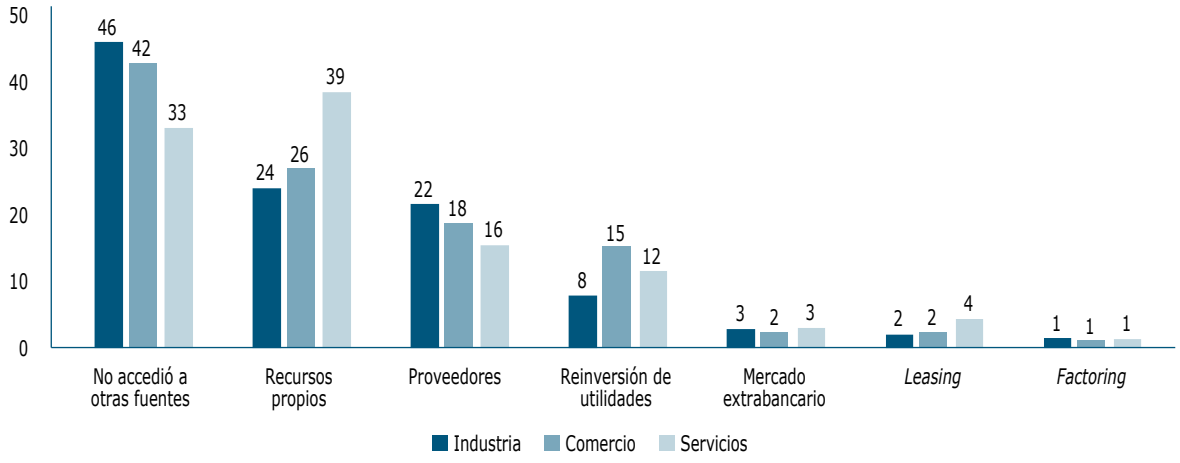
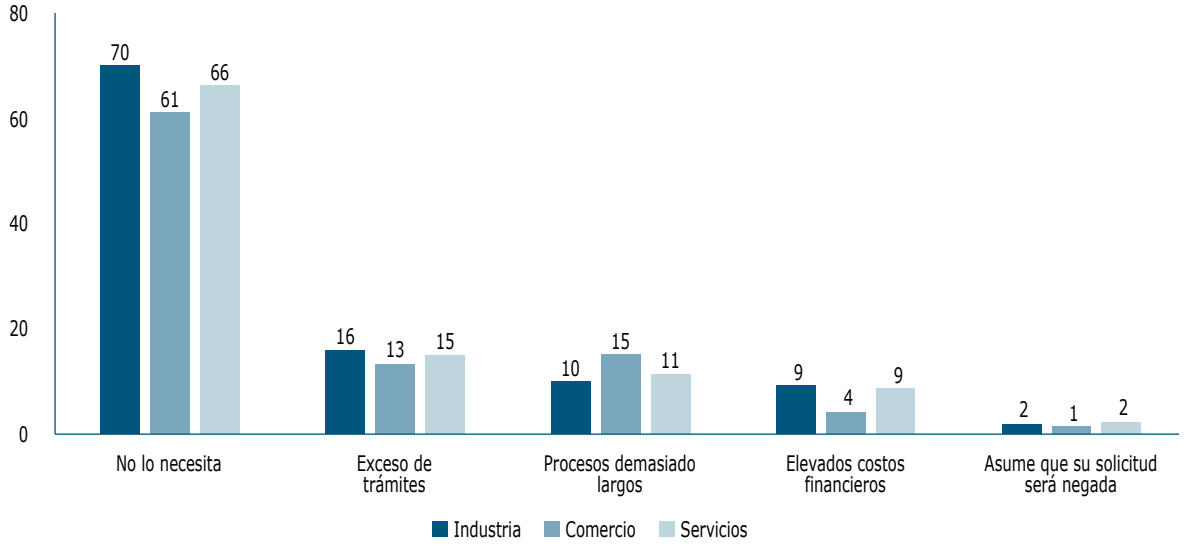


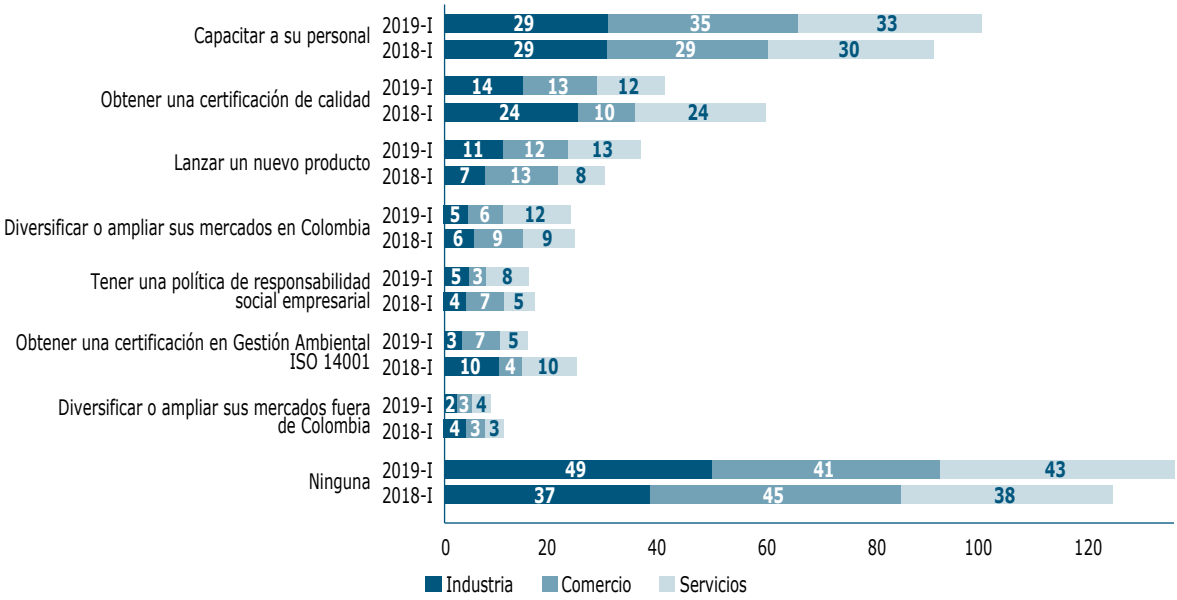
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Bogotá fue capacitar a su personal (29% industria, 35% comercio y 33% servicios). En los sectores de industria (14%) y comercio (13%) el segundo lugar lo ocupó obtener una certificación de calidad, mientras que en el sector servicios (13%) lo hizo lanzar un nuevo producto. Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en el período analizado en los sectores de industria (49% en 2019-I vs. 37% en 2018-I) y servicios (43% vs. 38%), mientras que en el sector comercio dicha proporción disminuyó (41% vs. 45%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Bogotá tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (81% en 2018-II vs. 99% en 2017-II), comercio (95% vs. 99%) y servicios (84% vs. 97%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (2% industria, 4% comercio y 25% servicios) y gremios empresariales de su sector (3% industria, 7% comercio y 13% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (51%

industria, 46% comercio y 29% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (21% industria, 21% comercio y 19% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) mejorar relaciones comerciales con pares-establecer alianzas (10% industria, 12% comercio y 12% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

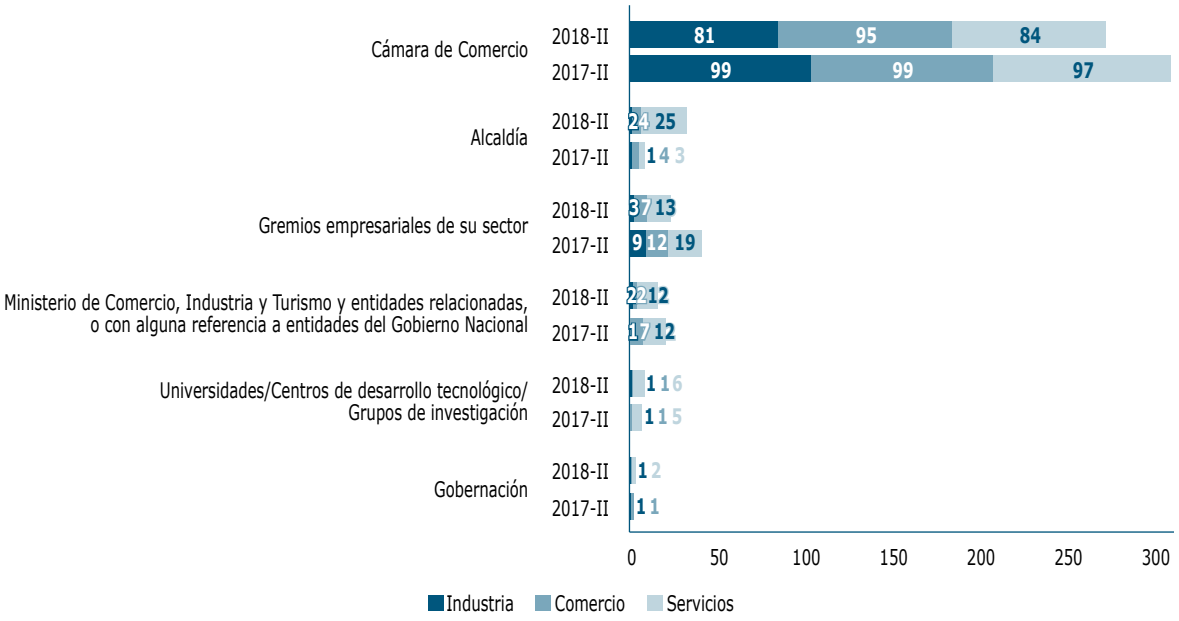
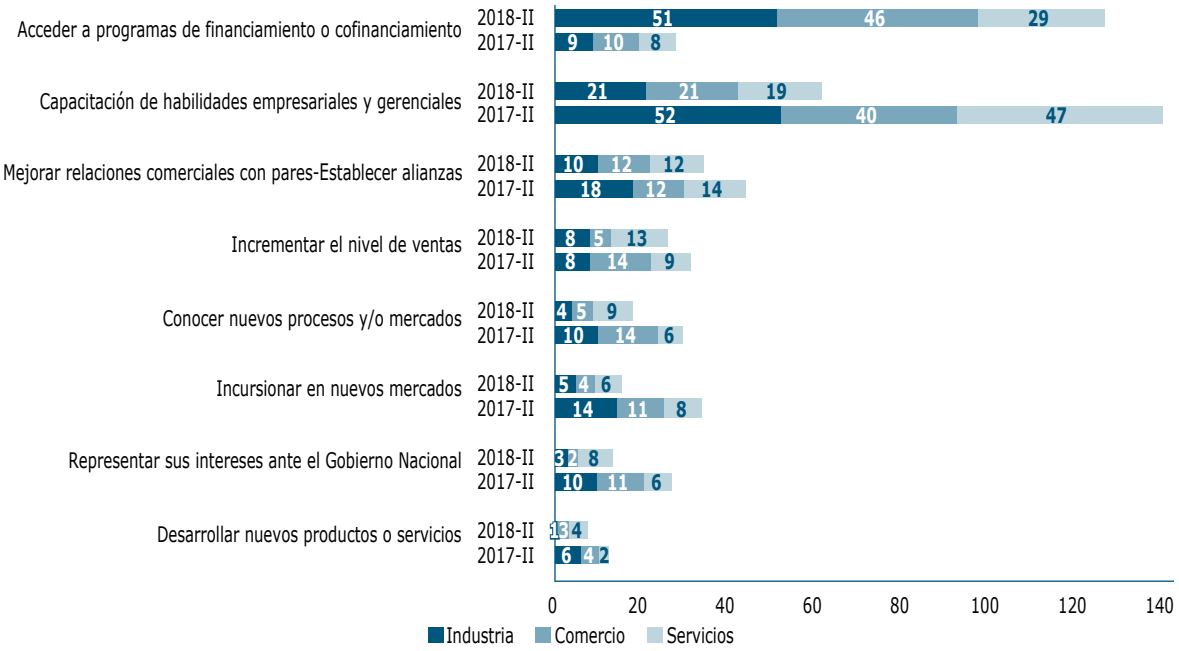


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Bogotá. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 67% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 65% en 2017-II). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (8% en 2018-II vs. 9% en 2017-II), pero también una menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (4% vs. 9%).

En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó levemente hacia el 83% en el segundo semestre de 2018 (vs. 82% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y una mayor porción de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (3% vs. 2%).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, se destacan: no estar interesado en exportar (49% industria y 46% servicios); considerar que su negocio no tiene aún productos-servicios exportables (19% industria y 36% servicios); y no contar con información sobre potenciales mercados para sus

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

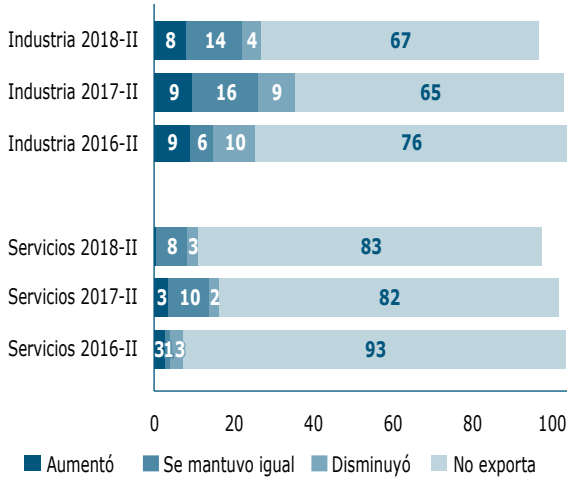


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

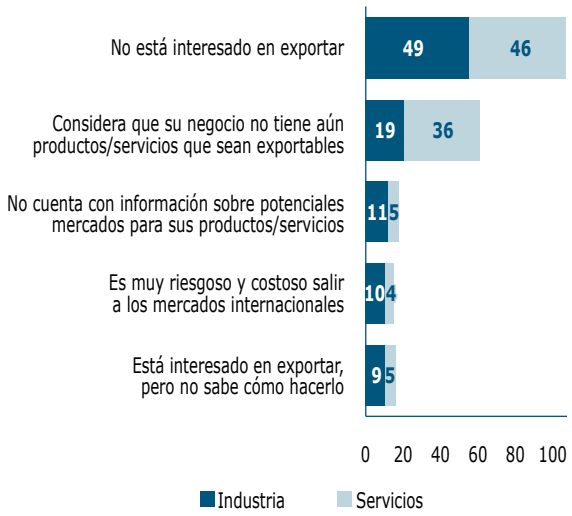
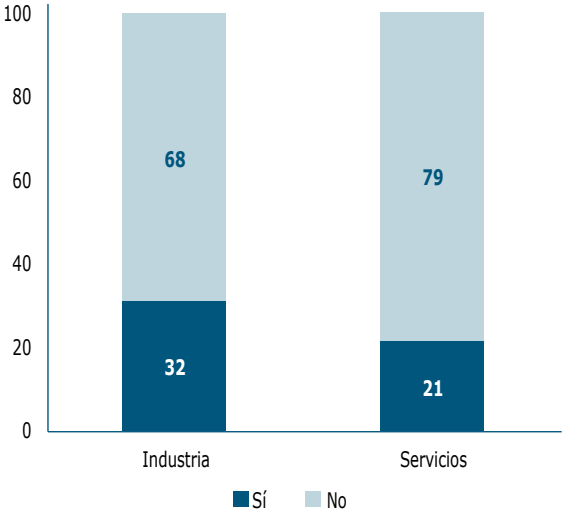


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



productos-servicios (11% industria y 5% servicios), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde el 32% de las Pymes industriales y el 21% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, se esperan algunos cambios en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Bogotá. El gráfico 40 muestra cómo un 55% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 67% un año atrás). Allí puede evidenciarse una mayor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (11% en 2019-I vs. 8% en 2018-I), y una menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (4% vs. 6%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 74% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 79% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (6% en 2019-I vs. 4% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se mantuvo inalterada (4% en ambos períodos).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes de Bogotá el principal mercado fue el local de su ciudad (42% industria, 40% comercio y 63% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (50% industria, 46% comercio y 32% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (5% industria, 6% comercio y 2% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

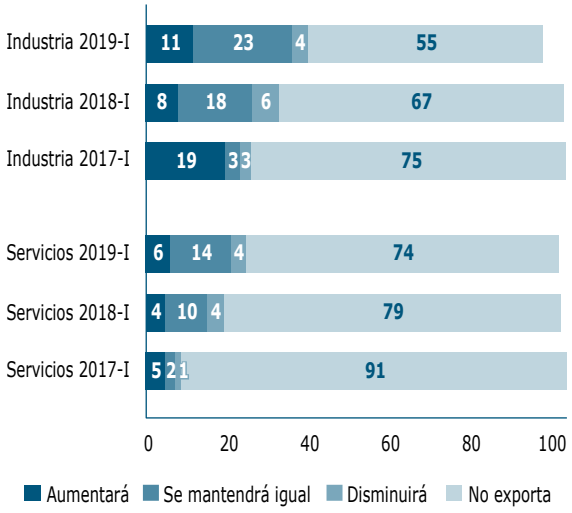
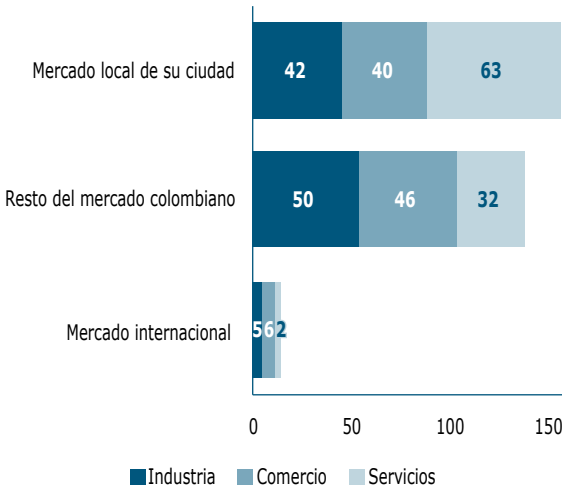


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



PREGUNTAS COYUNTURALES

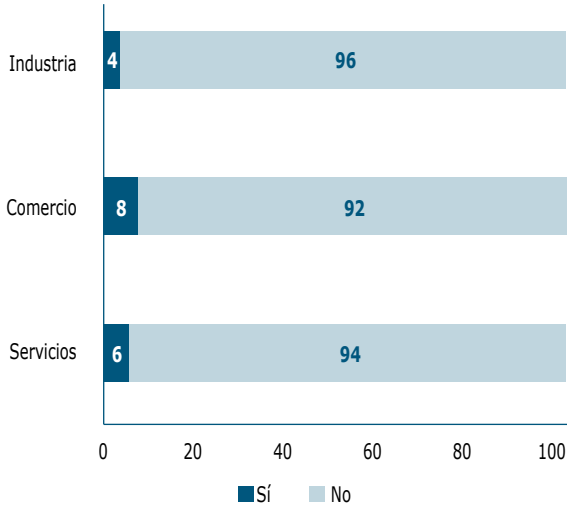
En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; iii) perspectivas de contratación; y iv) factores de contratación de personal, específicos para la ciudad de Bogotá.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos y financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Bogotá no ha recibido este tipo de servicio-asesoría (96% industria, 92% comercio y 94% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la evaluación y valoración de riesgos (38% industria, 40% comercio y 39% servicios), la estructuración financiera (20% industria, 34% comercio y 32% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (21% industria, 14% comercio y 21% servicios), ver gráfico 43.

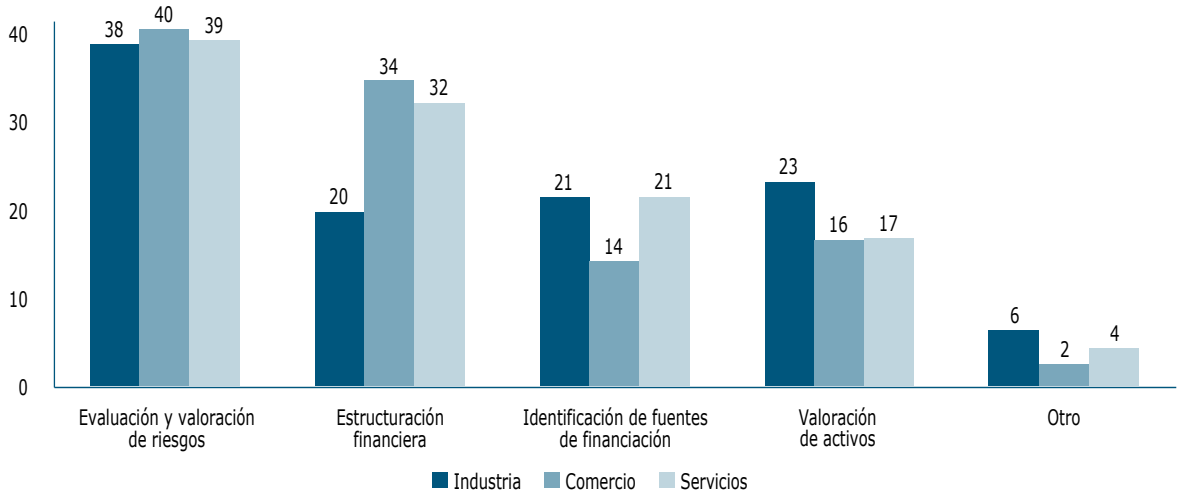
Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo cerca de la mitad de la muestra contaba con un 1%-20% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (42% industria, 55% comercio y 40% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 21%-40% (18% industria, 12% comercio y 20% servicios) y 61%-80% (15% industria, 12% comercio y 17% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)



Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "relevante" para los tres macrosectores). A esta acción le siguieron incrementar los precios de sus productos (en el plano "relevante" para los sectores de industria y servicios) y no abrir nuevas vacantes (en el plano "relevante" para el sector de servicios), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo cerca una tercera parte de las Pymes de Bogotá no espera incrementar su personal en los próximos tres años (32% industria, 34% comercio y 29% servicios). Entre las que esperaban aumentar las

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

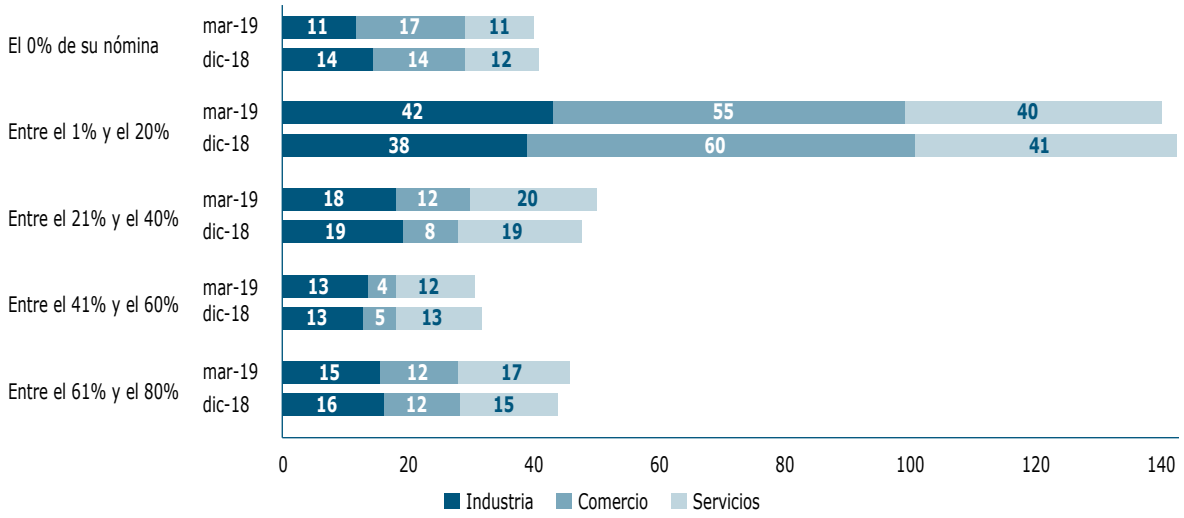


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?

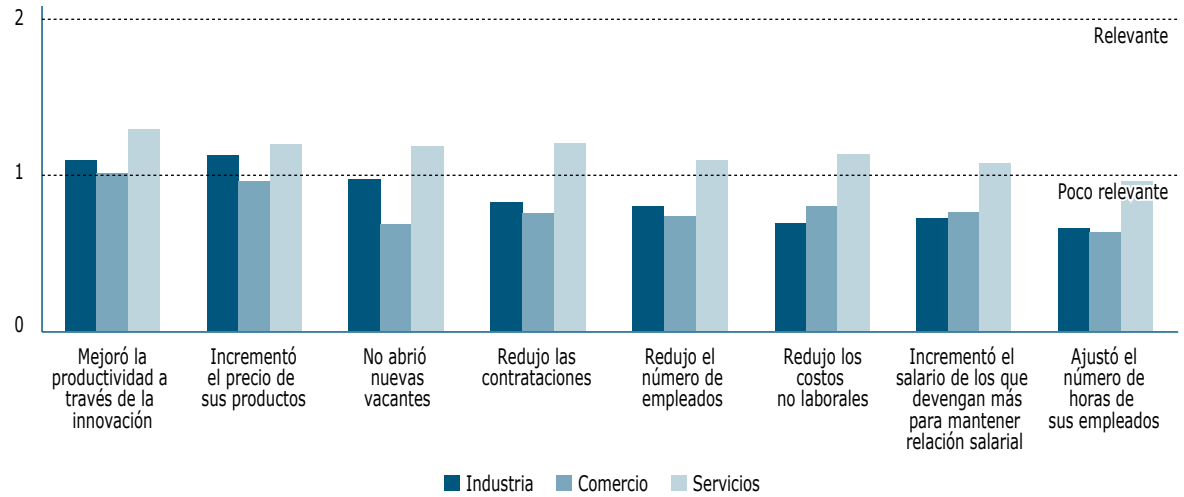
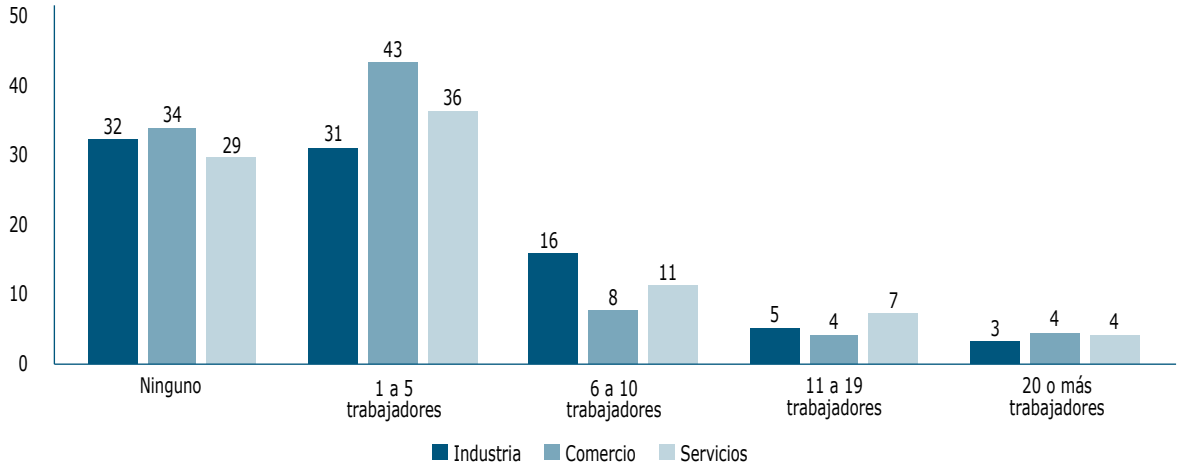


Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

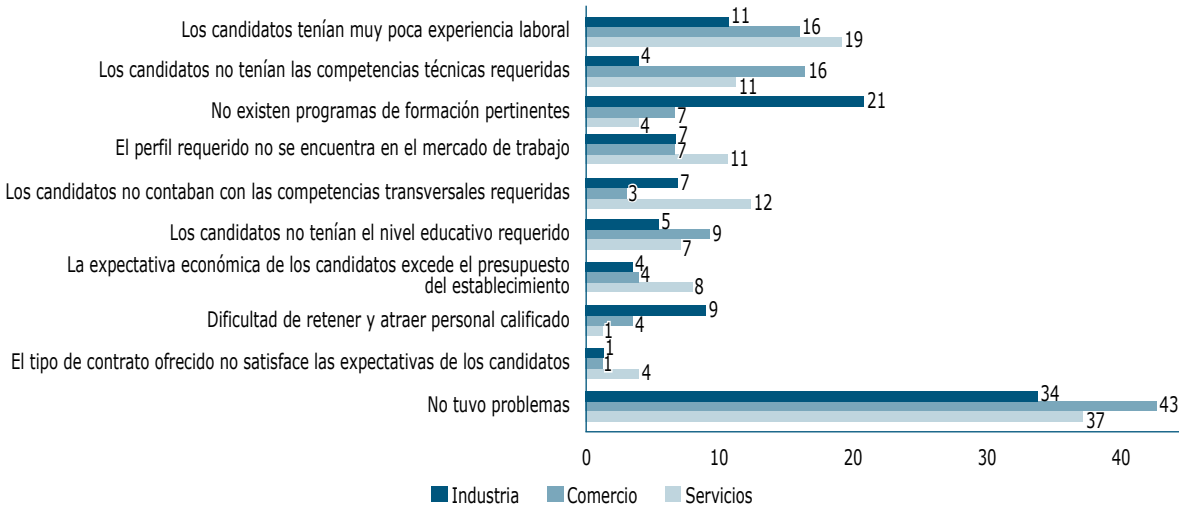


contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (31% industria, 43% comercio y 36% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (16% industria, 8% comercio y 11% servicios) y en 11-19 trabajadores (5% industria, 4% comercio y 7% servicios).

• Bogotá: Contratación de personal

Para la ciudad de Bogotá se incluyó un módulo adicional sobre contratación de personal. Allí se preguntó sobre las dificultades que tuvieron los empresarios para contratar personal durante el segundo semestre de 2018, donde las respuestas más relevantes fueron: i) la poca experiencia laboral de los candidatos (11% industria, 16% comercio y 19% servicios); ii) la ausencia de competencias técnicas requeridas de los candidatos (4% industria, 16% comercio y 11% servicios); iii) la ausencia de programas de formación pertinentes (21% industria, 7% comercio y 4% servicios); y iv) la ausencia del perfil requerido dentro del mercado laboral (7% industria, 7% comercio y 11% servicios). Cabe anotar que cerca de una tercera parte de la muestra no tuvo dificultades en la contratación de personal (34% industria, 43% comercio y 37% servicios), ver gráfico 47.

Gráfico 47. ¿Cuáles son las principales dificultades que encontró su empresa para contratar las ocupaciones u oficios requeridos durante 2018? (%)



También se les preguntó a los empresarios sobre la importancia de que los candidatos cuenten con habilidades técnicas-blandas específicas, las cuales recibieron una puntuación de 1-10 (siendo 1 "nada importante" y 10 "muy importante"). Allí se encontró que para el sector industrial resulta relevante que su personal cuente principalmente con: habilidades para trabajar en equipo (promedio de calificación de 7.8/10), habilidades de comunicación (7.7) y organización-planeación (7.6), ver gráfico 48. Para el sector comercial es importante que su personal cuente principalmente con: habilidades para trabajar en equipo (promedio de calificación de 7.1/10), ética (7.1) y habilidades de comunicación (6.9), ver gráfico 49. Para el sector de servicios es relevante que su personal cuente principalmente con: ética (promedio de calificación de 7.1/10), organización-planeación (6.8) y creatividad-iniciativa (6.8), ver gráfico 50. Nótese cómo el dominio del idioma inglés resulta ser la habilidad menos demandada-relevante para las Pymes (con promedio de calificación de 3.2/10 en industria, 3 en comercio y 4.4 en servicios), lo cual probablemente se

Gráfico 48. Sector industria: Del 1 al 10 (siendo 1 "nada importante" y 10 "muy importante"), ¿qué tan importante es para su empresa que el personal cuente con las siguientes habilidades?

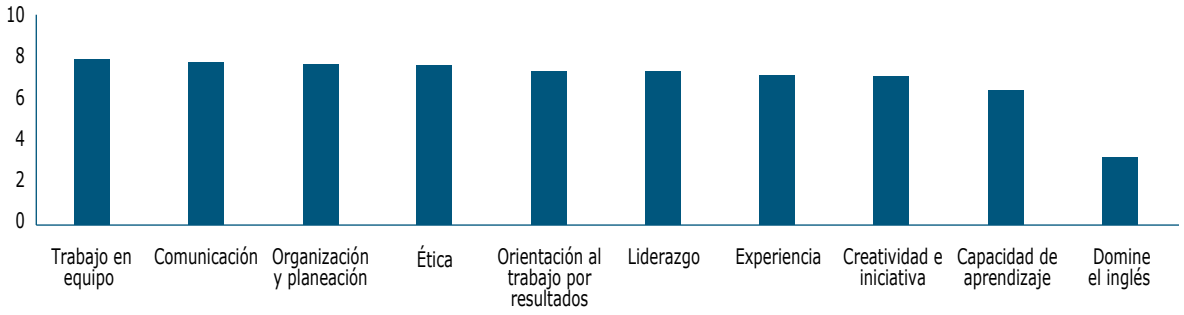


Gráfico 49. Sector comercio: Del 1 al 10 (siendo 1 "nada importante" y 10 "muy importante"), ¿qué tan importante es para su empresa que el personal cuente con las siguientes habilidades?

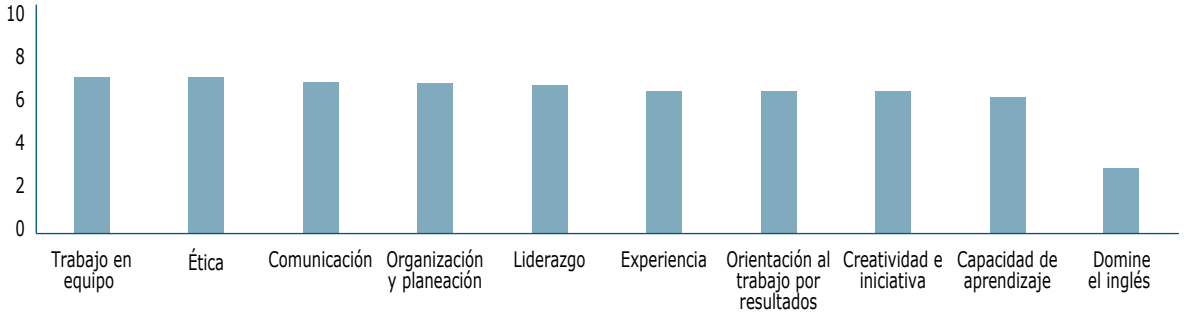
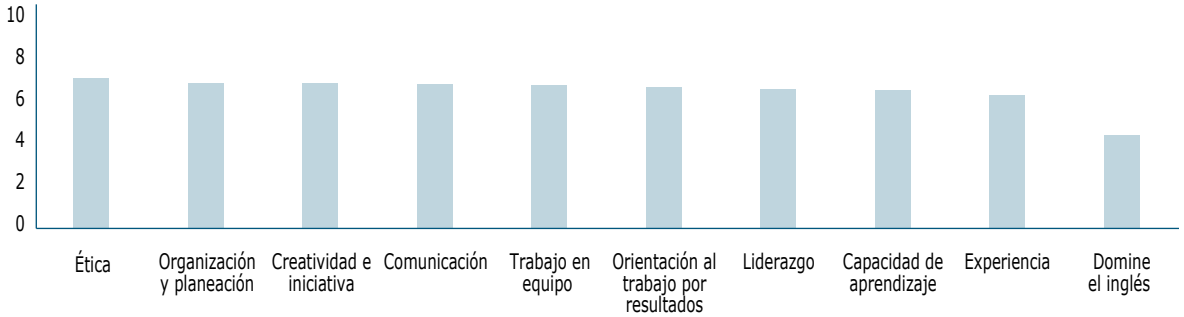


Gráfico 50. Sector servicios: Del 1 al 10 (siendo 1 "nada importante" y 10 "muy importante"), ¿qué tan importante es para su empresa que el personal cuente con las siguientes habilidades?



explica por el bajo relacionamiento que tiene este segmento empresarial con los mercados internacionales.

El gráfico 51 muestra los aspectos en los que los empresarios requieren capacitar-formar al personal, donde los más relevantes fueron: i) trabajo en equipo (29% industria, 56% comercio y 43% servicios); ii) herramientas específicas del cargo (45% industria, 18% comercio y 27% servicios); iii) compromiso y eficiencia (16% industria, 22% comercio y 26% servicios); iv) optimización del tiempo (10% industria, 18% comercio y 27% servicios); y v) liderazgo (12% en todos los sectores).

En cuanto a las entidades encargadas de realizar las capacitaciones al personal, las Pymes respondieron que principalmente están a cargo de la propia empresa (72% industria, 77% comercio y 73% servicios). Allí también se destacan las capacitaciones a cargo del Sena (13% industria, 20% comercio y 15% servicios), los proveedores (10% industria, 14% comercio y 8% servicios) y las cámaras de comercio (8% industria, 6% comercio y 13% servicios). Cabe mencionar que una porción no despreciable de la muestra de empresarios de Bogotá no hace/paga capacitaciones a su personal (10% industria, 5% comercio y 3% servicios), ver gráfico 52.

Finalmente, se les preguntó a las Pymes de Bogotá si la oferta educativa disponible en el mercado laboral a nivel técnico-universitario se acopla con las necesidades de su empresa (siendo 1 "totalmente en desacuerdo" y 10 "totalmente de acuerdo"). Allí se encontró que para el sector industrial la oferta de nivel técnico-universitario se ajustaba medianamente a las necesidades de la empresa (promedio de calificación de 5/10), mientras que para los sectores de comercio (6.1/10) y servicios (7.1/10), dicho acople fue mayor (ver gráfico 53).

Gráfico 51. ¿En cuáles sectores requiere capacitar o formar personal? (%)

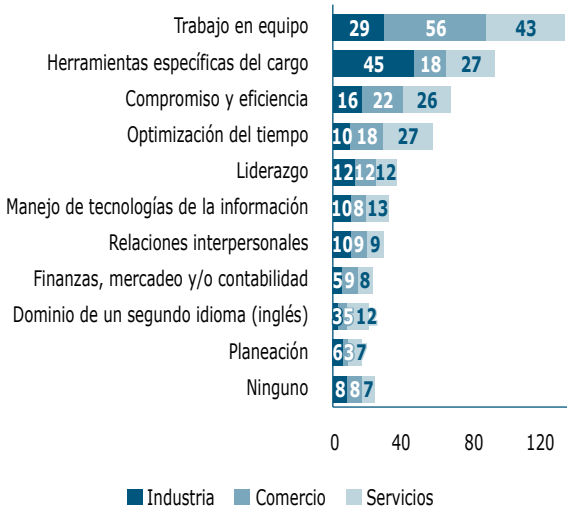


Gráfico 52. Entidad encargada de capacitar el personal de su empresa (%)

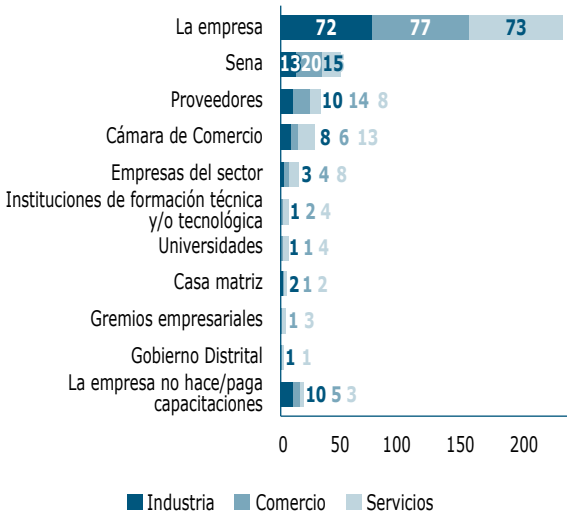
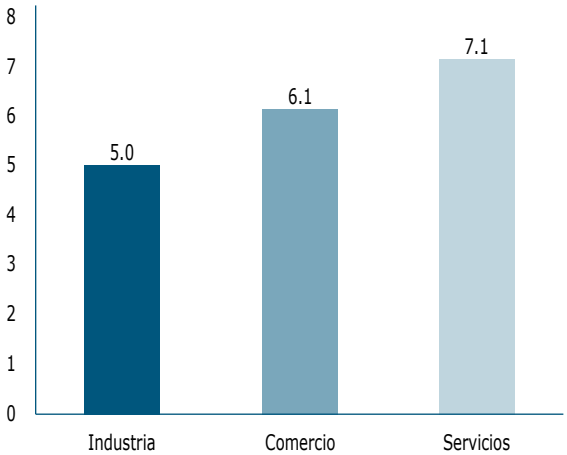


Gráfico 53. Del 1 a 10 (siendo 1 totalmente en desacuerdo y 10 totalmente de acuerdo), ¿se ajusta la oferta educativa de nivel técnico y universitario a las necesidades de su empresa?

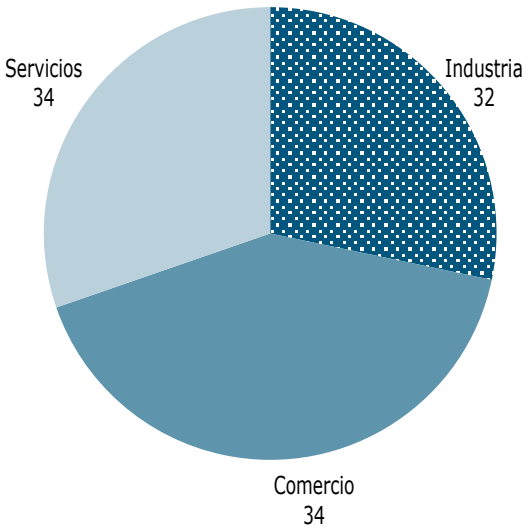




LA GRAN ENCUESTA PYME

BUCARAMANGA

Distribución de la muestra (%)

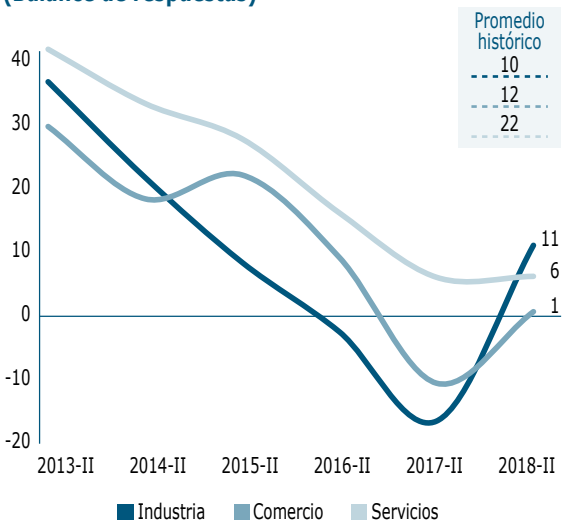


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Bucaramanga mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el +11% (vs. -16% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (25% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (14% vs. 30%), ver gráfico 1 (sección Bucaramanga).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del +10% en el segundo semestre de 2018 (vs. -16% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (25% en 2018-II vs. 15% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (15% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 91% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 9% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia niveles del +10% en el segundo se-

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

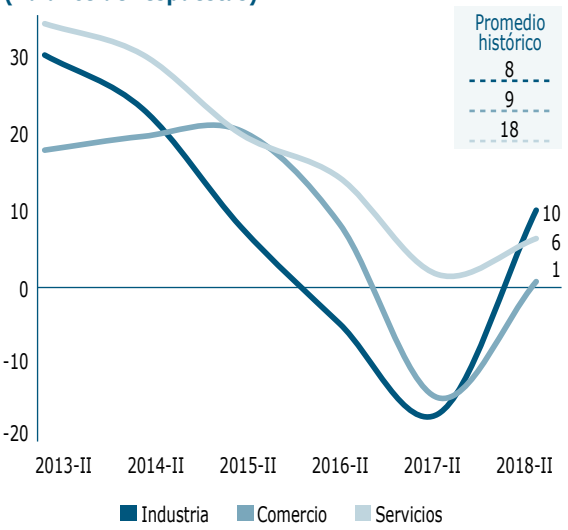
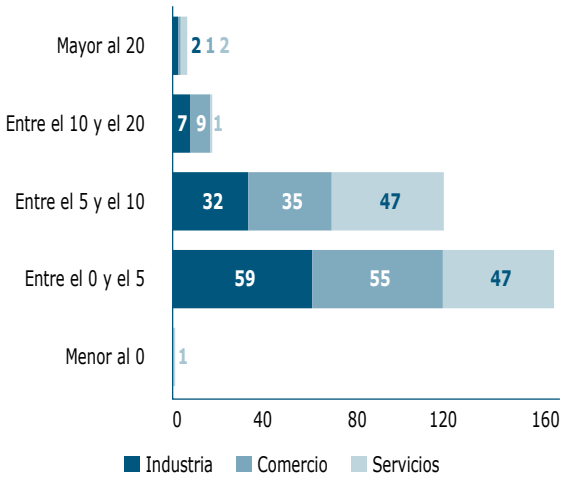


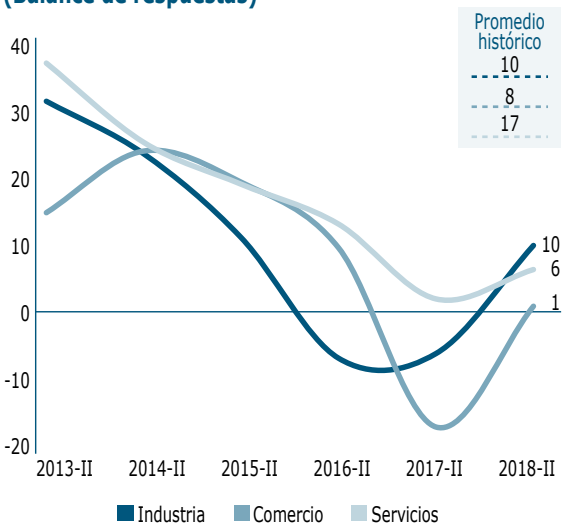
Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



mestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (25% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (15% vs. 27%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 88% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 82% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como excesivas (10%) o insuficientes (2%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)



Estos resultados de mayor demanda en las Pymes industriales se vieron reflejados en la recuperación de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable aumentó hacia el +10% en el segundo semestre de 2018 (vs. -13% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (25% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), así como la menor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (15% vs. 30%).

En línea con lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) aumentó a niveles del 68% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 64% un año atrás), ver gráfico 7. Asimismo, se observó un incremento en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 13% (vs. 0% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (24% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (11% vs. 14%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un aumento marginal en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 13% en el segundo semestre de 2018 (vs. 12% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en los costos de producción (13% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), lo cual no alcanzó a ser contrarrestado por la menor porción de Pymes

Gráfico 5. Existencias (%)

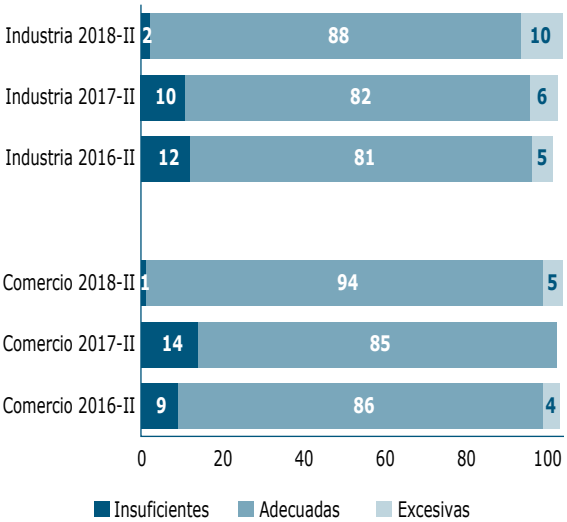
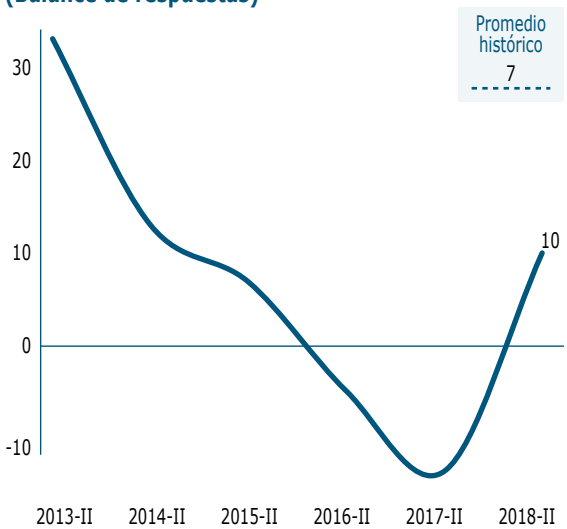


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



que percibieron incrementos en dicha variable (25% vs. 26%), ver gráfico 9.

Afortunadamente, el incremento en los costos logró ser compensado por la recuperación de las variables de demanda, lo cual implicó una mejora en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia niveles del +11% en el segundo semestre de 2018 (vs. -15% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron incrementos en sus márgenes (25% en 2018-II vs. 12% en 2017-II), como por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (14% vs. 28%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio relativamente favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia valores nulos durante el segundo semestre de 2018 (vs. -8% un año atrás). Dicho resultado de estabilidad en el empleo obedeció tanto a una mayor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (12% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), como a una menor porción de aquellos que destruyeron puestos de trabajo (12% vs. 19%), ver gráfico 11.

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

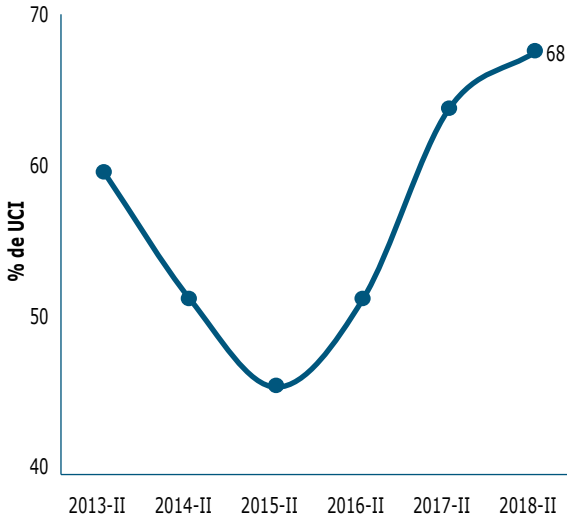


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

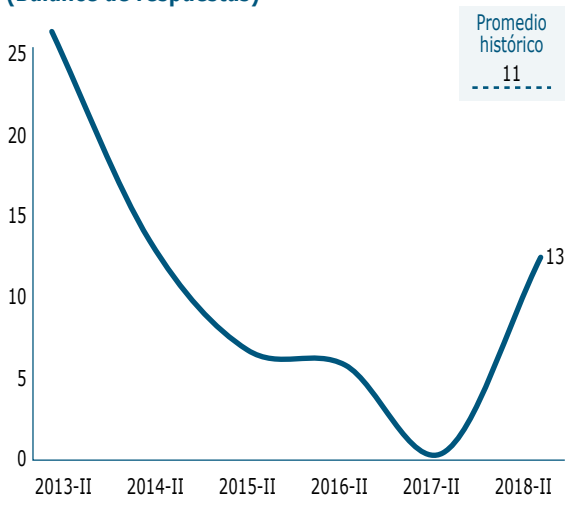


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

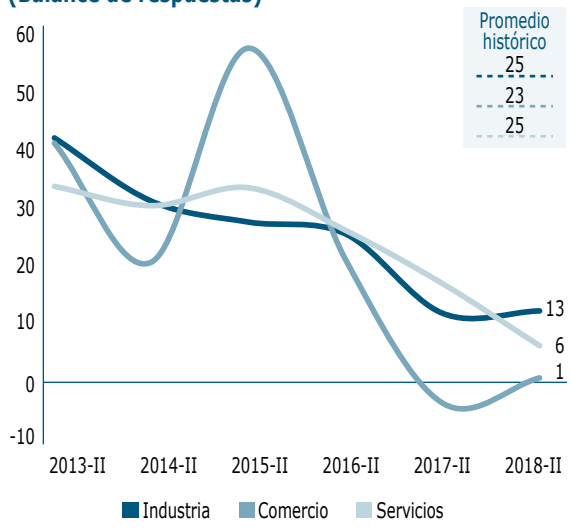
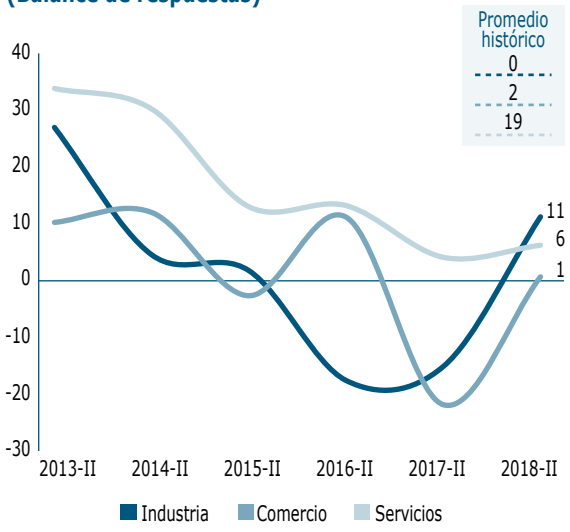


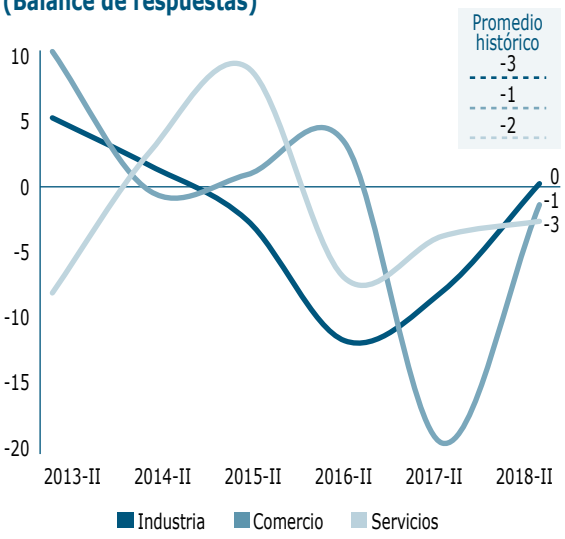
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Bucaramanga, la totalidad de la muestra (100%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 12).

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (28% en el segundo semestre de 2018 vs. 15% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (25% en 2018-II vs. 29% en 2017-II) y la falta de demanda (17% vs. 25%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la insuficiencia de capital de trabajo (1% en 2018-II, inalterado frente a un año atrás) y el contrabando (1% vs. 2%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el +1% (vs. -11% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron deterioros en su situación económica (17% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), lo cual compensó la menor porción de aquellas que percibieron mejoras en su desempeño (18% vs. 20%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del +1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -14% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (17% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), lo cual compensó la menor porción de la muestra con incrementos en dicha variable (18% vs. 24%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 90% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 10% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el buen desempeño de la demanda implicó un aumento en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

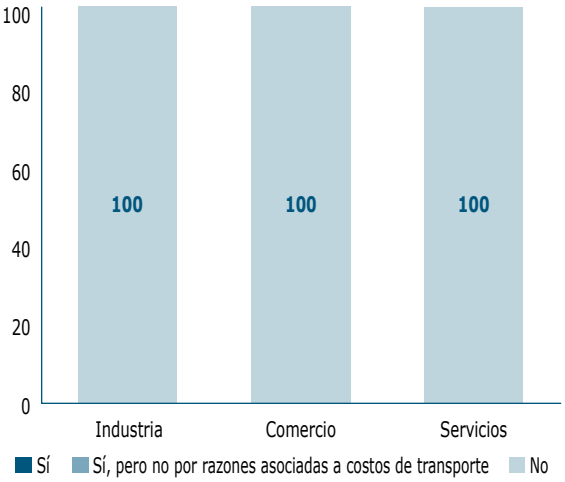
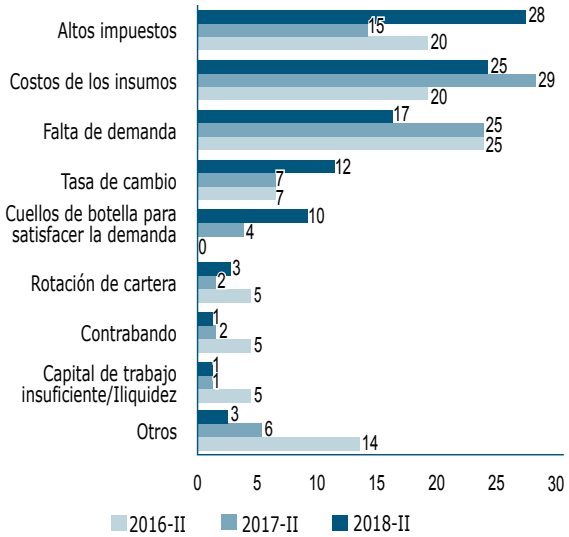


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



+1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -17% un año atrás). Ello obedeció tanto a una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (18% en 2018-II vs. 13% en 2017-II), como a una menor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (17% vs. 30%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el +1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -17% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con disminuciones en sus pedidos (17% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que reportaron incrementos en dicha variable (18% vs. 20%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 94% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 85% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como excesivas (5%) o insuficientes (1%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un incremento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el +1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -4% un año atrás). Ello se explica por la menor porción de Pymes que percibieron disminuciones en los costos (17% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), lo cual compensó la estabilidad en la proporción de empresarios que experimentaron aumentos en dicha variable (18%, inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 9.

Este incremento en los costos fue compensado por la recuperación de las variables de demanda, lo cual implicó un incremento en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia el +1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -22% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (18% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), como la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (17% vs. 32%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio mostró un menor deterioro, con un balance de respuestas del -1% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -20% un año atrás). Dicho resultado de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (11% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (9% vs. 13%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Bucaramanga, la totalidad de la muestra (100%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 12).

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fueron los altos impuestos (28% en el segundo semestre de 2018 vs. 16% un año atrás). A ello le siguieron la competencia con grandes superficies (25% en 2018-II vs. 23% en 2017-II) y los costos de los insumos (17% vs. 6%). Los problemas con

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

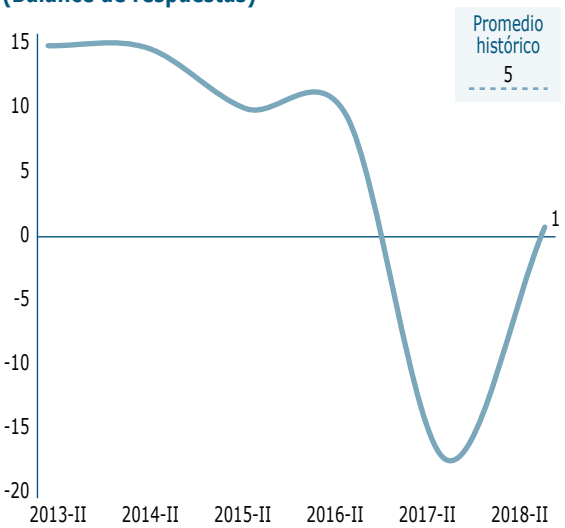
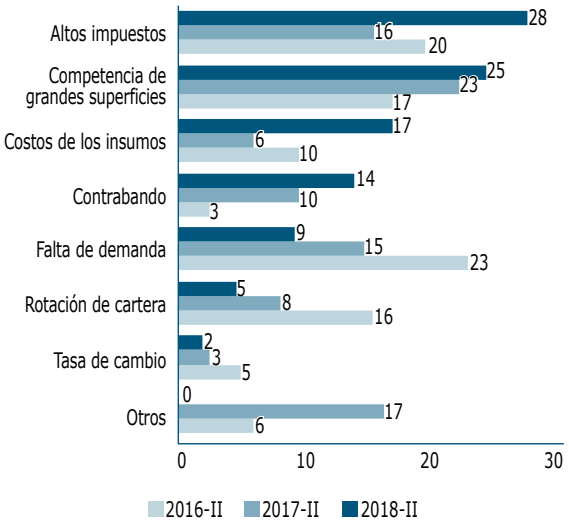


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (5% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y la tasa de cambio (2% vs. 3%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

Por su parte, las Pymes del sector servicios mostraron estabilidad en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, manteniéndose el balance de respuestas inalterado en el 6% frente a un año atrás. Allí se observó una menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (18% en 2018-II vs. 24% en 2017-II) y una menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (11% vs. 18%), ver gráfico 1.

Por su parte, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 2% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (11% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo cual compensó la menor porción de la muestra con incrementos en dicha variable (18% vs. 26%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 94% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 3% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento favorable de las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia niveles del 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 2% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con disminuciones en sus pedidos (11% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), lo cual compensó la menor porción de aquellas que reportaron incrementos en dicha variable (18% vs. 23%), ver gráfico 4.

En materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 17% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (17% en 2018-II vs. 30% en 2017-II), lo cual compensó la menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (11% vs. 13%), ver gráfico 9.

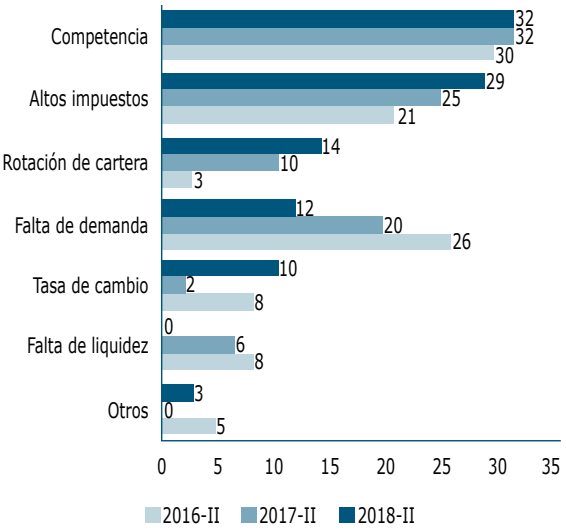
Esa disminución en los costos, junto con la recuperación de las variables de demanda, implicó una mejora en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia niveles del 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 4% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron disminuciones en sus márgenes (11% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), lo cual compensó la menor porción de aquellos con incrementos en ese indicador (18% vs. 27%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector mostró un menor deterioro, con un balance de respuestas sobre trabajadores contratados del -3% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -4% un año atrás). Dicho resultado de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (6% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (3% vs. 18%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Bucaramanga, la totalidad de la muestra (100%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 12).

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la competencia (32% en el segundo semestre de 2018, inalterado frente a un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (29% en 2018-II vs. 25% en 2017-II) y la falta de demanda (12% vs. 20%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (10% en 2018-II vs. 2% en 2017-II) y la falta de liquidez (0% vs. 6%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una disminución en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 4% para el primer semestre de 2019 (vs. 15% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas (7% en 2019-I vs. 37% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (2% vs. 22%), ver gráfico 17.

Pese al deterioro de las perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el 4% en el primer semestre de 2019 (vs. 2% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con expectativas de disminuciones en los pedidos (1% en 2019-I vs. 24% en 2018-I), lo cual compensó la menor porción de aquellas que esperaban aumentos en dicha variable (6% vs. 26%), ver gráfico 18.

Por el contrario, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 4% en el primer semestre de 2019 (vs. 6% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (6% en 2019-I vs. 28% en 2018-I), lo cual no alcanzó a ser contrarrestado por la menor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (1% vs. 22%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas se mantuvieron estables en niveles del 4% para el primer semestre de 2019 (inalterado frente

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)

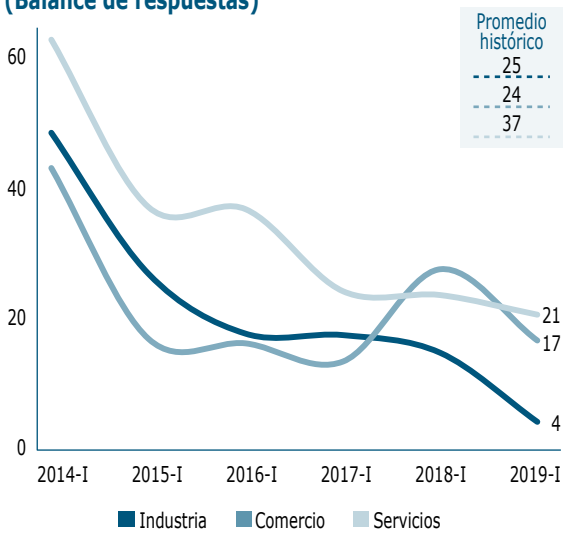


Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

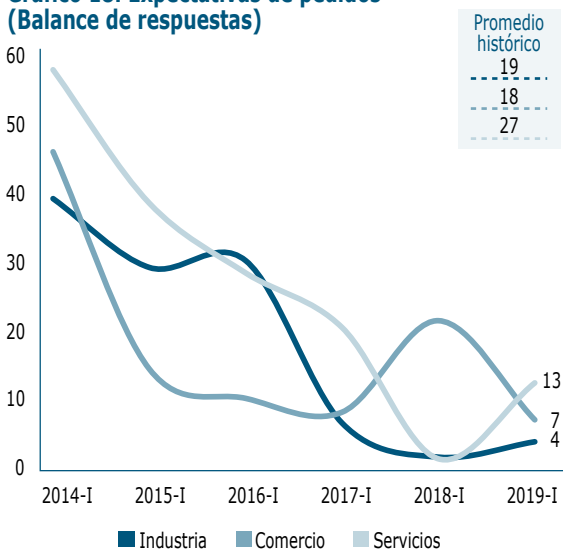


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)

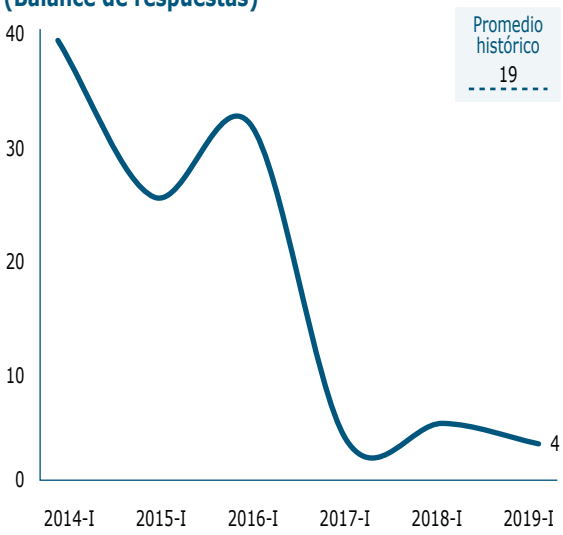
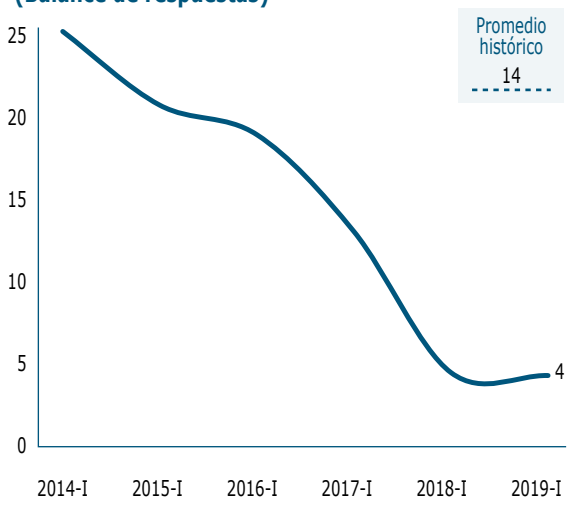


Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)



a un año atrás). Allí el efecto de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (6% en 2019-I vs. 23% en 2018-I) se anuló con la menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (1% vs. 18%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

De manera similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 17% para el primer semestre de 2019 (vs. 28% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (17% en 2019-I vs. 36% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (0% vs. 8%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 5% en el primer semestre de 2019 (vs. 19% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (5% en 2019-I vs. 35% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de la muestra que preveía disminuciones en dicha variable (0% vs. 16%), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 7% para el primer semestre de 2019 (vs. 22% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (7% en 2019-I vs. 36% en 2018-I), lo cual compensó la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (0% vs. 14%), ver gráfico 18.

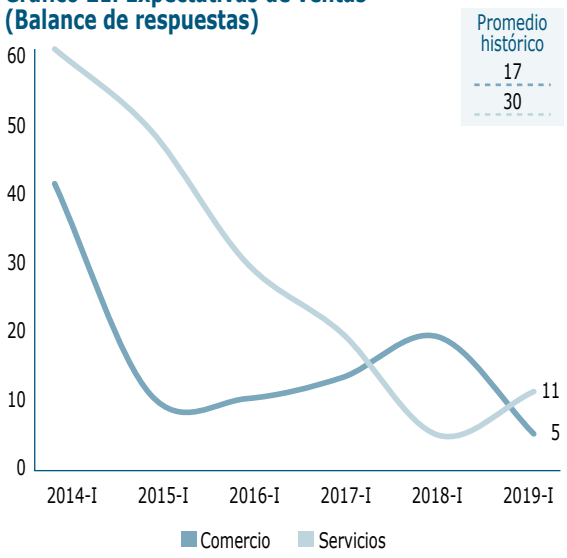
• Sector servicios

Similar a lo observado en los otros sectores, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 21% para el primer semestre de 2019 (vs. 24% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (22% en 2019-I vs. 35% en 2018-I), lo cual compensó la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (1% vs. 11%), ver gráfico 17.

Por el contrario, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró una mejora hacia el 11% en el primer semestre de 2019 (vs. 5% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes que esperaban disminuciones en sus ventas (1% en 2019-I vs. 15% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de la muestra que preveía aumentos en dicha variable (13% vs. 20%), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un incremento en el balance de respuestas hacia el 13% para el primer semestre de 2019 (vs. 2% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de disminución en los pedidos (0% en 2019-I vs. 18% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban aumentos en dicha variable (13% vs. 19%), ver gráfico 18.

Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Bucaramanga reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (28% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), comercio (28% vs. 34%) y servicios (23% vs. 37%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por una disminución en las tasas de aprobación de crédito en los sectores de industria (71% en 2018-II vs. 100% en 2017-II) y comercio (88% vs. 91%), mientras que en el sector servicios aumentaron (91% vs. 88%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo

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

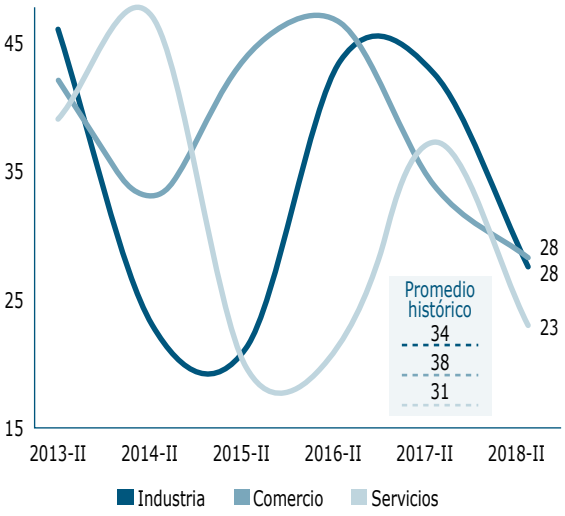


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)

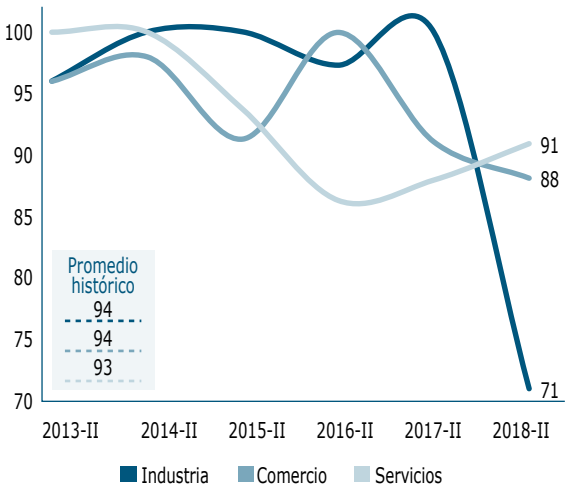


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

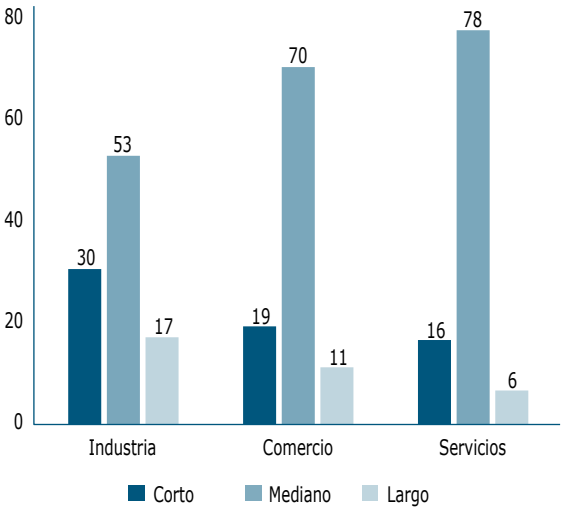
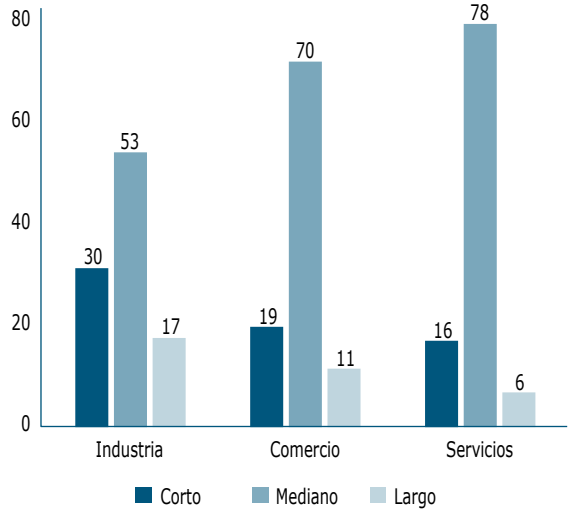


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



(53% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a corto plazo (30% solicitado-aprobado) y largo plazo (17% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito también se realizaron principalmente a mediano plazo (70% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a corto plazo (19% solicitado-aprobado) y largo plazo (11% solicitado-aprobado). De manera similar, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (78% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a corto plazo (16% solicitado-aprobado) y largo plazo (6% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en los tres sectores hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron disminuciones en todos los macrosectores en el período de referencia: industria (88% en 2018-II vs. 97% en 2017-II), comercio (78% vs. 98%) y servicios (84% vs. 90%), ver gráfico 26. A pesar de dicha disminución, los niveles se mantienen elevados, lo cual refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Bucaramanga.

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

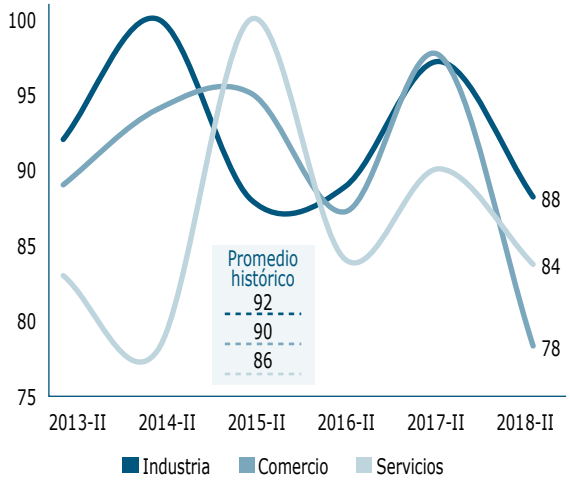


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

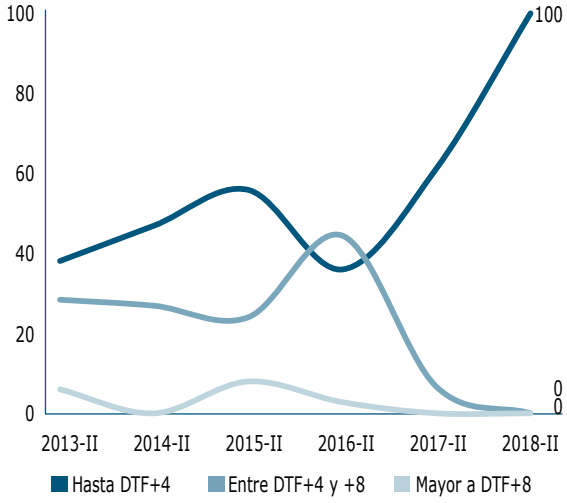


Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

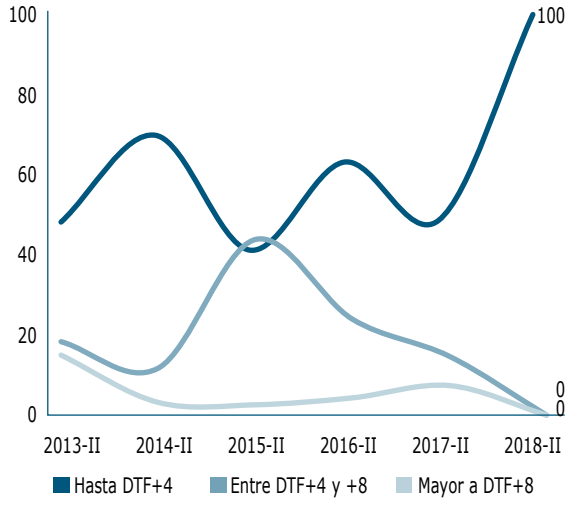
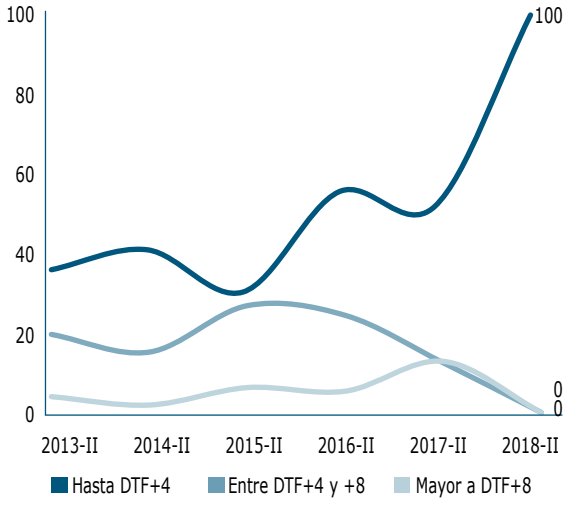


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



El rango de tasa otorgado en los créditos aprobados a las Pymes fue de hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (100% en 2018-II vs. 61% en 2017-II), comercio (100% vs. 49%) y servicios (100% vs. 53%), ver gráficos 27, 28 y 29. La satisfacción con dichas tasas de financiamiento se incrementó en el sector de industria (76% en 2018-II vs. 73% en 2017-II), mientras que se redujo en los sectores de comercio (54% vs. 63%) y servicios (67% vs. 70%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de industria (80% en 2018-II vs. 75% en 2017-II) y servicios (70% vs. 53%) uso los recursos para financiar el capital de trabajo, mientras que las de comercio (65% vs. 24%) los usaron para consolidar el pasivo (ver gráfico 31). La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (37% en 2018-II vs. 23% en 2017-II) y servicios (49% vs. 24%), mientras que la financiación del capital de trabajo lo fue para el comercio (54% vs. 66%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró una disminución en el porcentaje de Pymes que no accedieron a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (6% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), comercio (1% vs. 32%) y servicios (1% vs. 45%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a la reinversión de utilidades: industria (78% en 2018-II vs. 5% en 2017-II), comercio (63% vs. 8%) y servicios (85% vs. 5%) Allí también se destacó el financiamiento vía proveedores: industria (16% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), comercio (61% vs. 29%) y servicios (12% vs. 16%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (89%), comercio (67%) y servicios (65%). A ello le siguieron razones referentes al exceso de trámites (9% industria, 14% comercio y 12% servicios) y los elevados costos financieros (0% industria, 4% comercio y 23% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

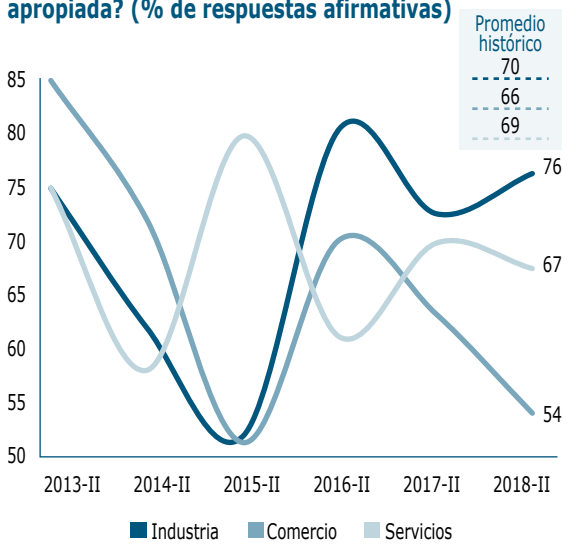


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

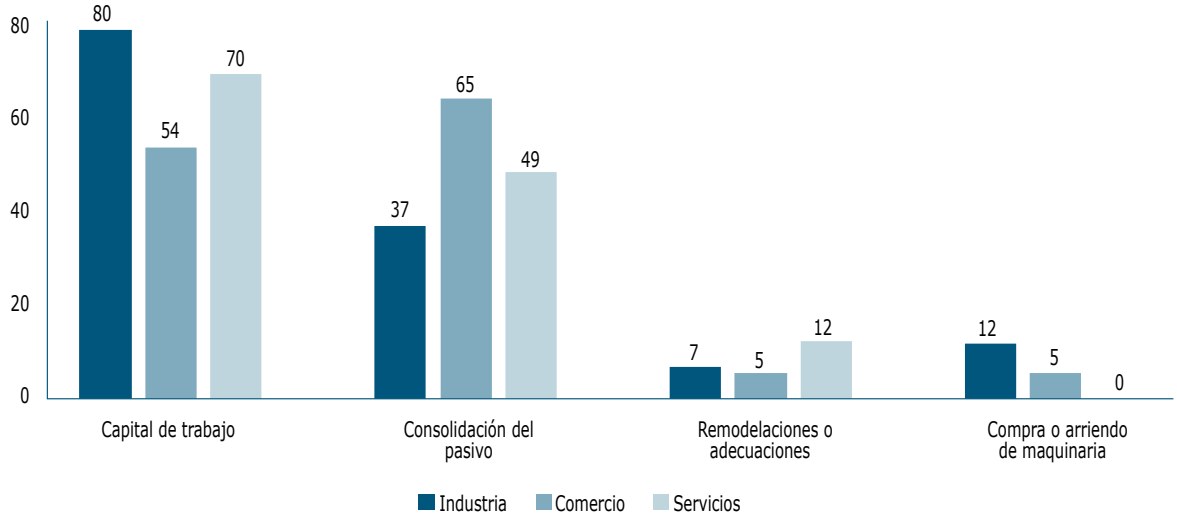


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

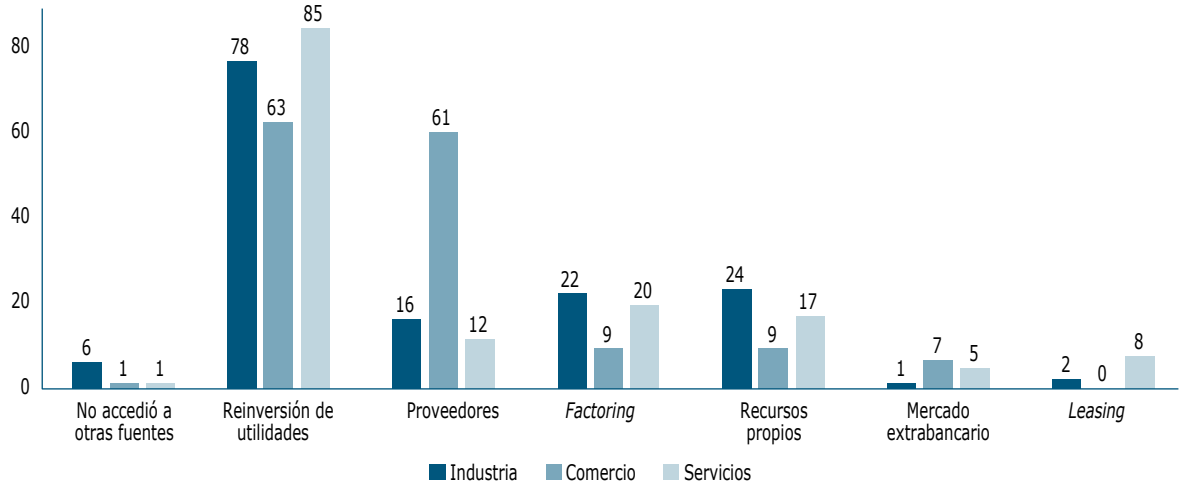
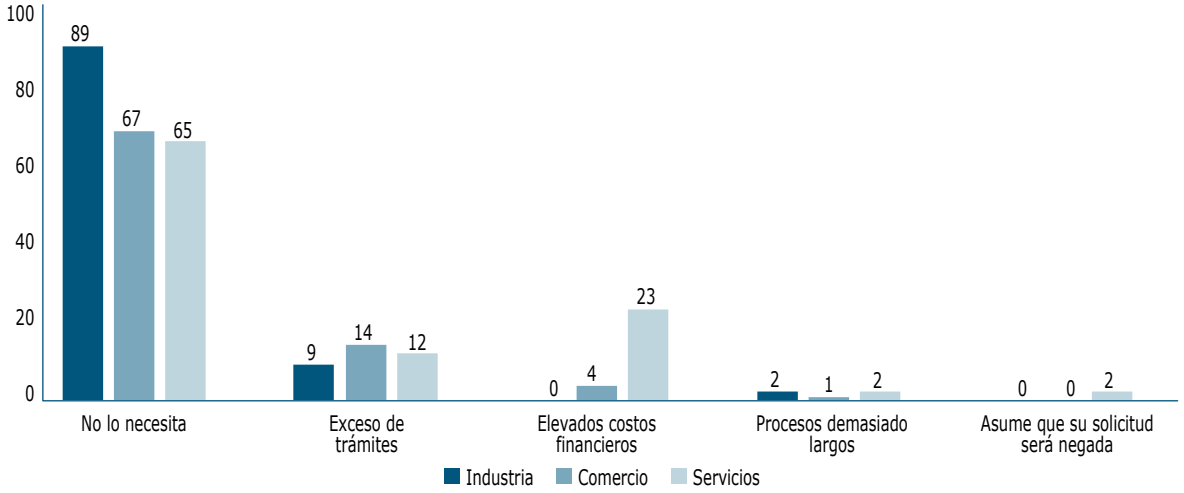


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

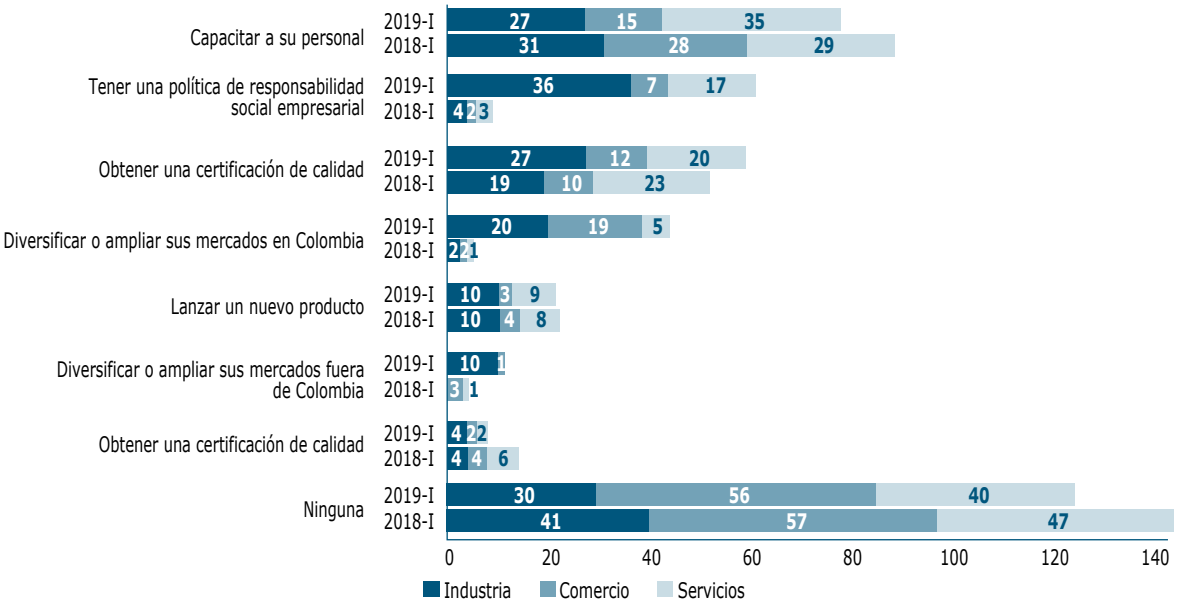


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Bucaramanga fue tener una política de responsabilidad social en el sector de industria (36%), diversificar-ampliar sus mercados en Colombia en el comercio (19%), y capacitar el personal en el sector de servicios (35%). En los sectores de industria (27%) y comercio (15%), el segundo lugar lo ocupó capacitar al personal, mientras que en el sector de servicios lo hizo obtener una certificación de calidad (20%). Allí cabe destacar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento disminuyó en el período analizado en los tres sectores: industria (30% en 2019-I vs. 41% en 2018-I), comercio (56% vs. 57%) y servicios (40% vs. 47%), ver gráfico 34.

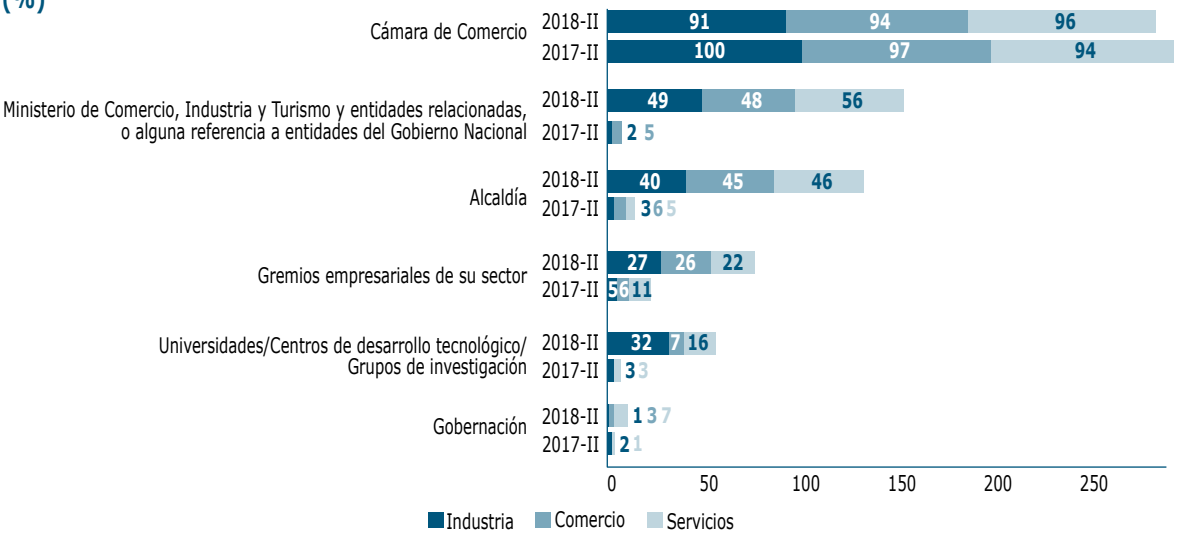
Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

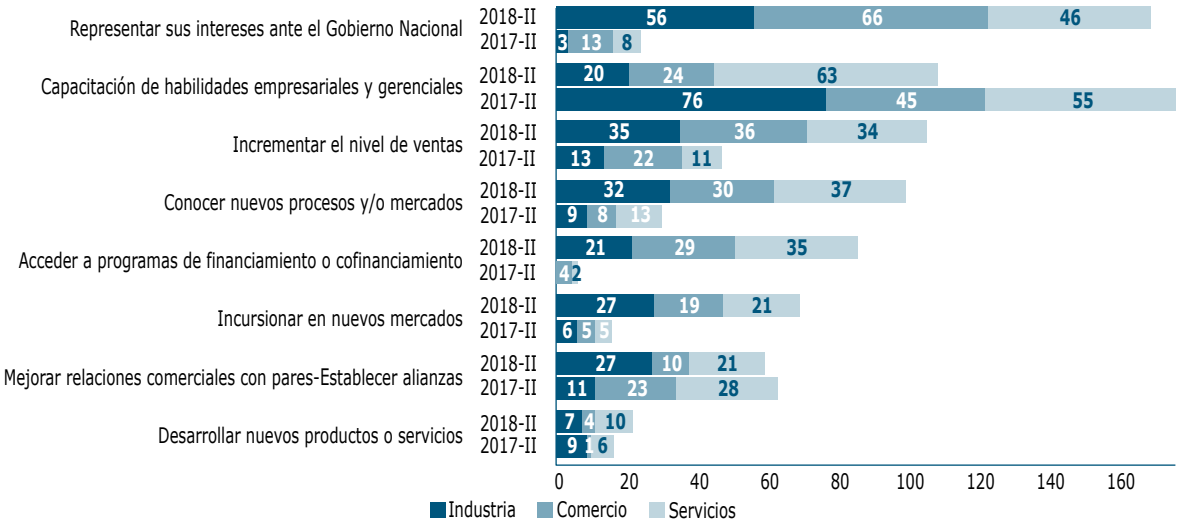
El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Bucaramanga tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las Cámaras de Comercio en los tres macrosectores: industria (91% en 2018-II vs. 100% en 2017-II), comercio (94% vs. 97%) y servicios (96% vs. 94%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con entidades del Gobierno Nacional (49% industria, 48% comercio y 56% servicios) y alcaldías (40% industria, 45% comercio y 46% servicios).

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) representar sus intereses ante el Gobierno Nacional (56% industria, 66% comercio y 46% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (20% industria, 24% comercio y 63% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) incrementar el nivel de ventas (35% industria, 36% comercio y 34% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)

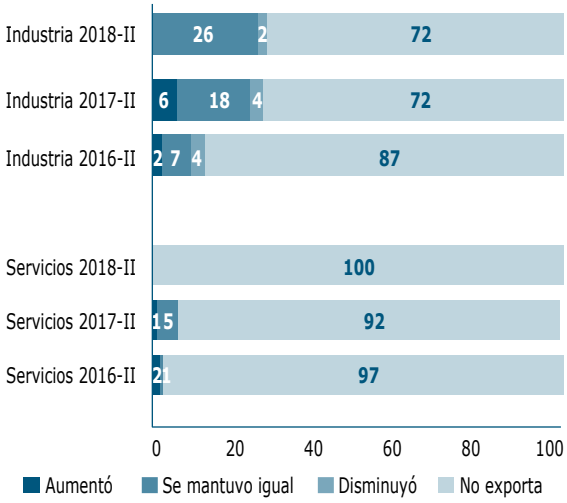


COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Bucaramanga. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industria, con un 72% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (similar a lo observado un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 6% en 2017-II), pero también una menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (2% vs. 4%). En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 100% en el segundo semestre de 2018 (vs. 92% un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no es-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



tar interesado en exportar (38%); estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (23%); y considerar que el negocio no tiene productos exportables (16%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: considerar que el negocio no tiene productos exportables (67%); no estar interesados en exportar (19%); y no contar con información sobre potenciales mercados (16%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde el 0% de las Pymes industriales y el 2% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Bucaramanga. El gráfico 40 muestra cómo un 73% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 51% un año atrás). Entre las Pymes que esperaban exportar, se evidenció una disminución en la proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (0% en 2019-I vs. 14% en 2018-I), aunque también se dio una menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (0% vs. 6%). En el sector de servicios, el 97% de las Pymes no esperaba exportar durante el pri-

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

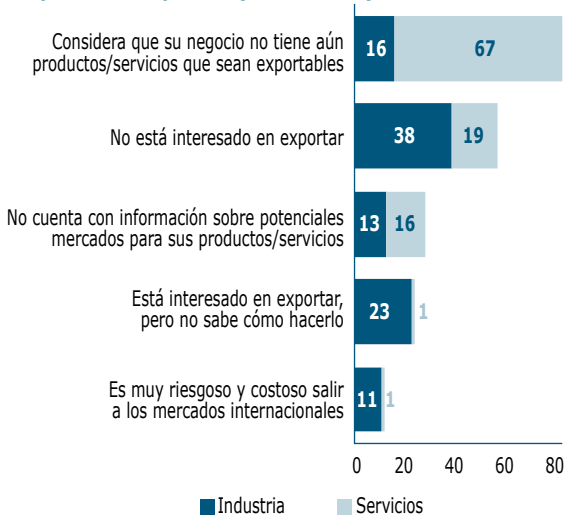


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)

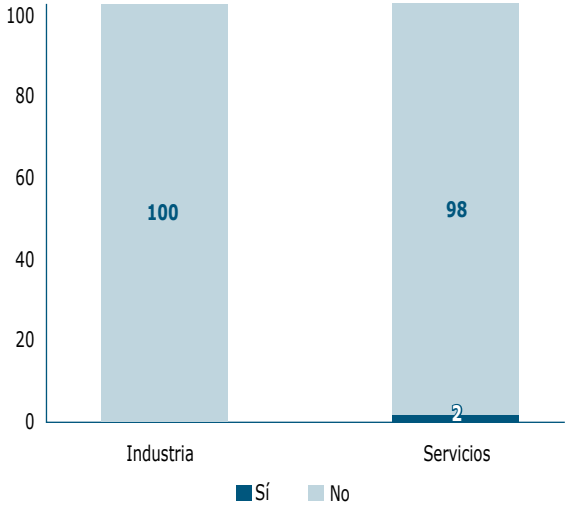


Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

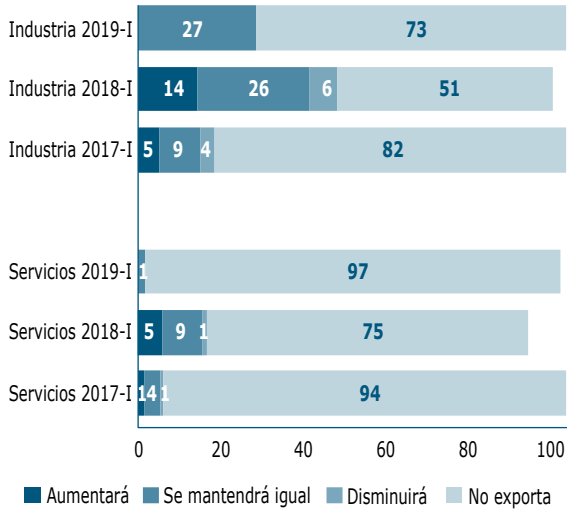
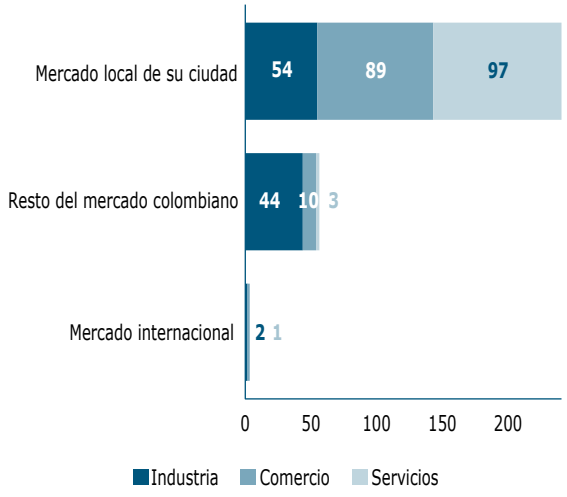


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



mer semestre de 2019 (vs. 75% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una menor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (0% en 2019-I vs. 5% en 2018-I), y también una menor porción de aquellas que esperaban disminuciones (0% vs. 1%).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (54% industria, 89% comercio y 97% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (44% industria, 10% comercio y 3% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (2% industria, 1% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que solo cerca de un tercio de las Pymes de Bucaramanga ha recibido este tipo de servicio-asesoría (34% industria, 38% comercio y 46% servicios), ver gráfico 42.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

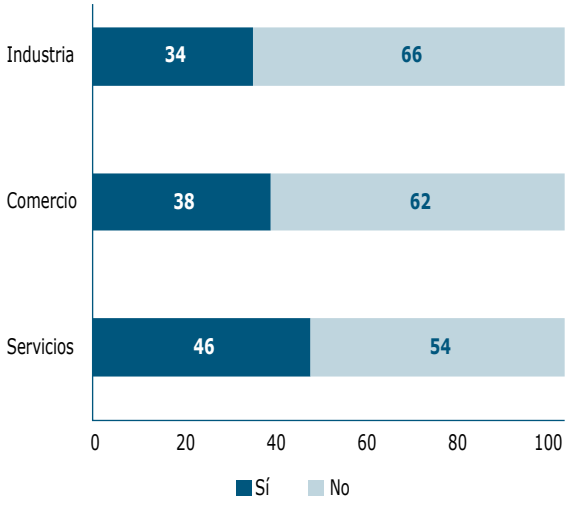
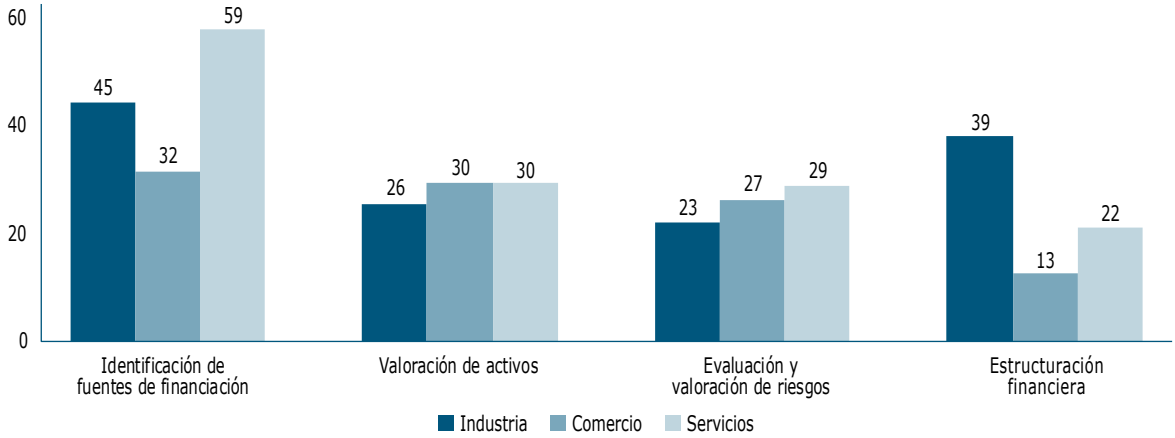


Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)



Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la identificación de fuentes de financiación (45% industria, 32% comercio y 59% servicios), la valoración de activos (26% industria, 30% comercio-servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (23% industria, 27% comercio y 29% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo cerca de una buena parte de la muestra contaba con un 21%-40% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (24% industria, 24% comercio y 41% servicios), muy similar a lo observado al cierre

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

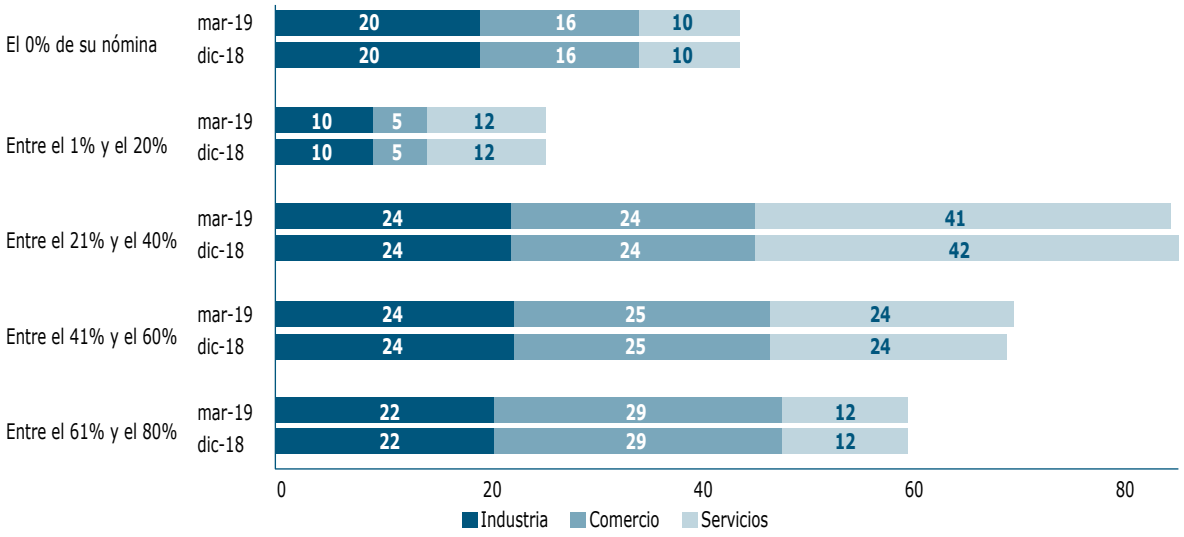
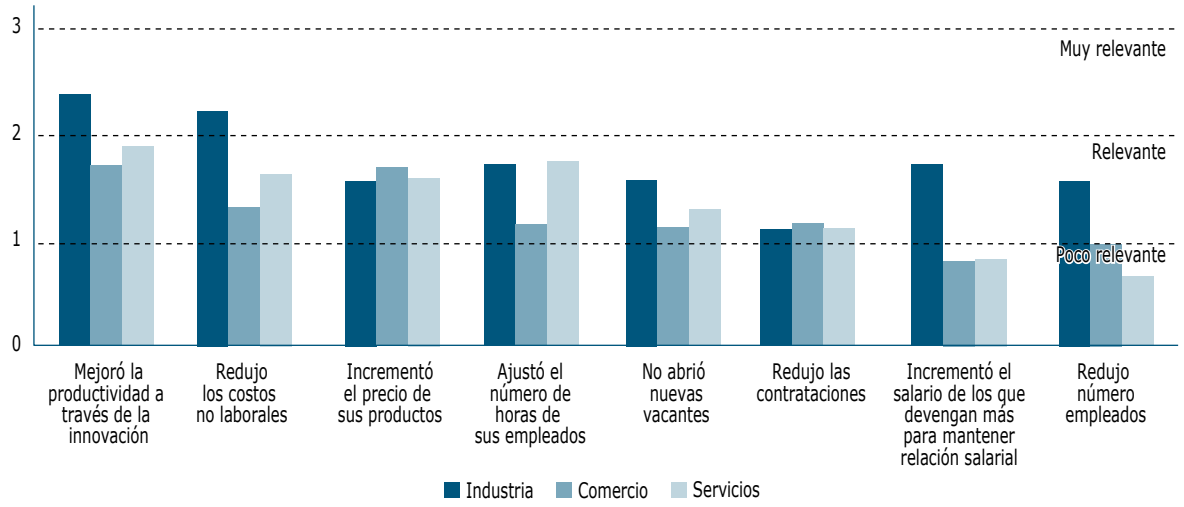


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



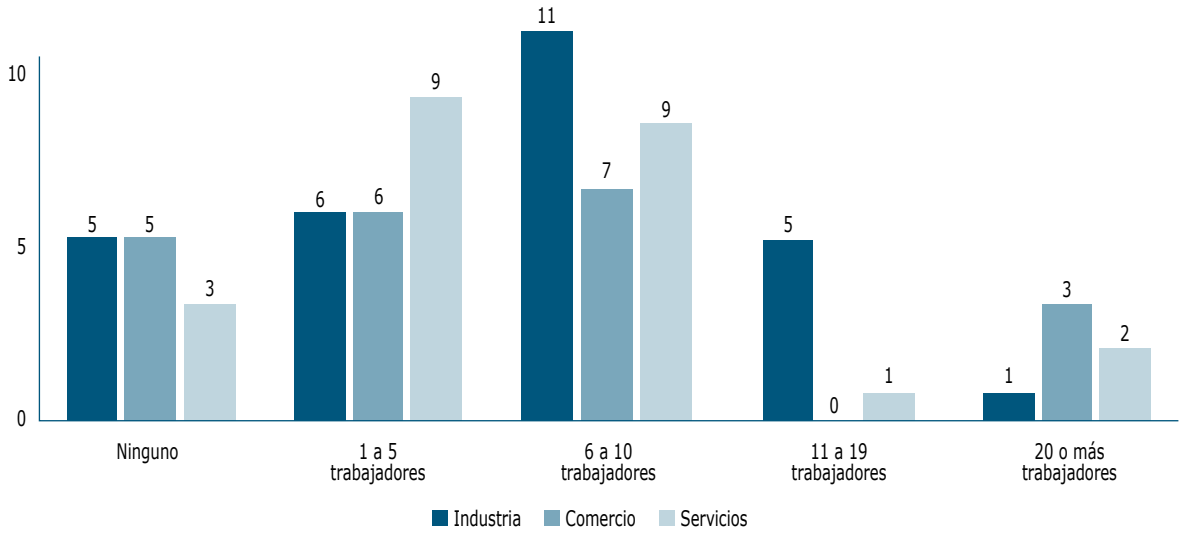
de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 41%-60% (24% industria, 25% comercio y 24% servicios) y 61%-80% (22% industria, 29% comercio y 12% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "muy relevante" para el sector industria y "relevante" para los sectores comercio y servicios). A esta acción le siguieron reducir los costos no laborales (en el plano "muy relevante" para el sector industria y "relevante" para los sectores comercio y servicios) e incrementar los precios de los productos (en el plano "relevante" en todos los sectores), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo un porcentaje bajo de las Pymes de Bucaramanga no espera incrementar su personal en los próximos tres años (5% industria, 5% comercio y 3% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 6-10 trabajadores (11% industria, 7% comercio y 9% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 1-5 trabajadores (6% industria, 6% comercio y 9% servicios) y en 11-19 trabajadores (5% industria, 0% comercio y 1% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

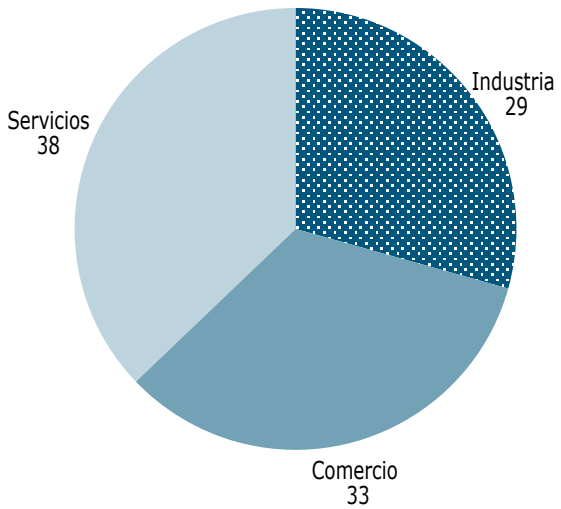




LA GRAN ENCUESTA PYME

CALI

Distribución de la muestra (%)

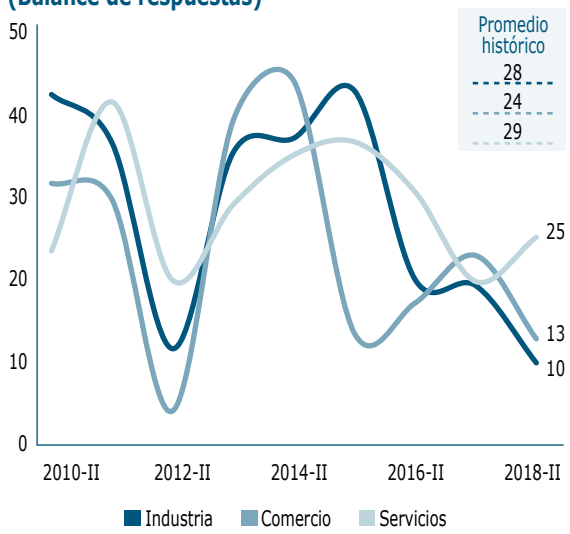


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Cali mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 10% (vs. 19% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (32% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (23% vs. 22%), ver gráfico 1 (sección Cali).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 14% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (30% en 2018-II vs. 39% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (27% vs. 25%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 64% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 12% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -7% en el segundo semes-

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

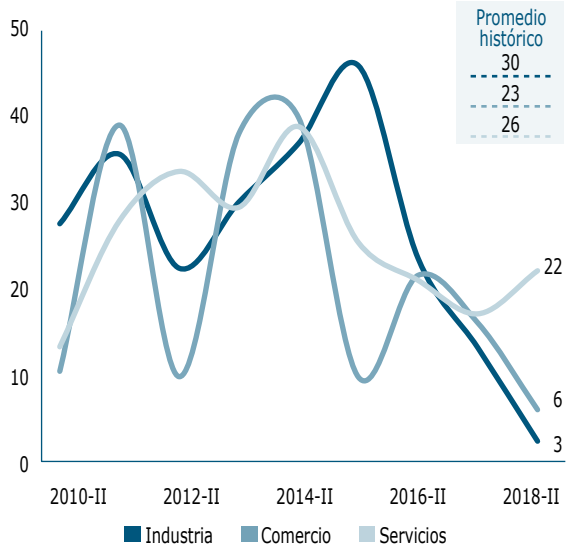
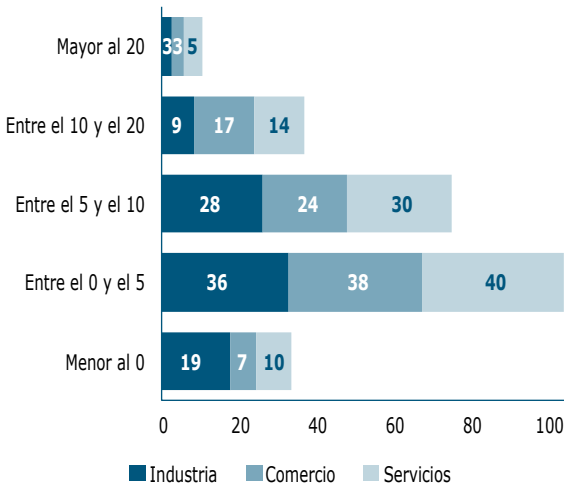


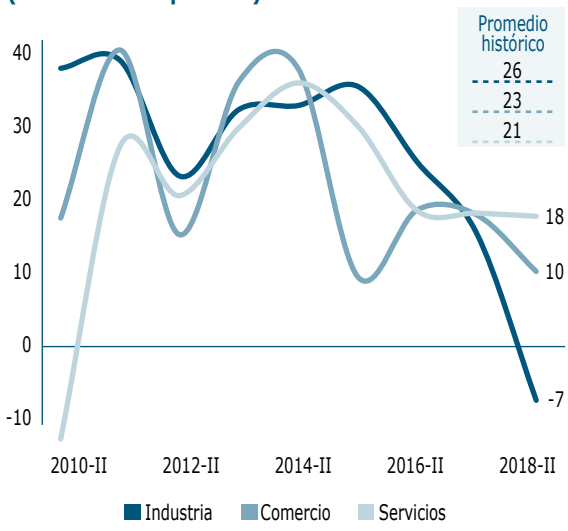
Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



tre de 2018 (vs. +15% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (27% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (34% vs. 25%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 80% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 91% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (13%) o excesivas (6%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)



Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Cali se vieron reflejados en el deterioro de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 13% un año atrás), ver gráfico 6. Allí pesó tanto la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (32% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (30% vs. 25%).

En línea con todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 44% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 63% un año atrás), ver gráfico 7. A su vez, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del -2% (vs. +19% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (15% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), lo cual se agravó con la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (18% vs. 8%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 26% en el segundo semestre de 2018 (vs. 37% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor proporción de empresarios que experimentaron aumentos en los costos de producción (44% en 2018-II vs. 46% en 2017-II), como por la mayor porción de

Gráfico 5. Existencias (%)

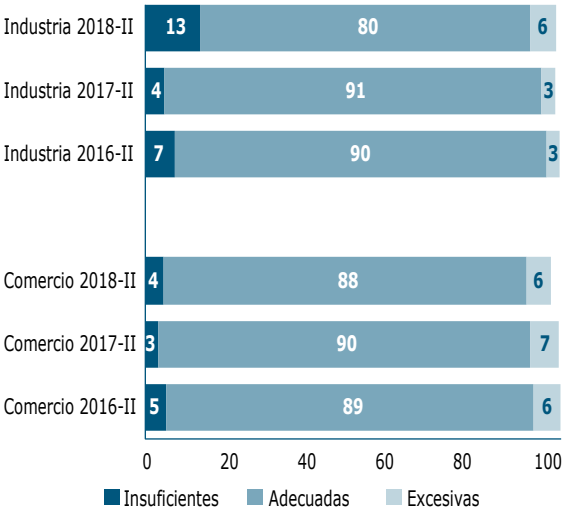
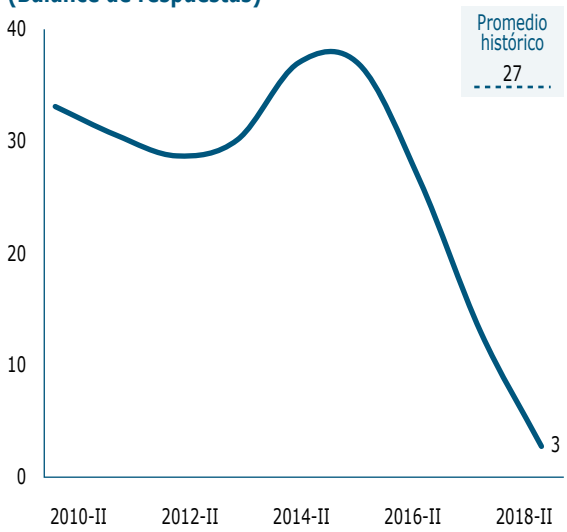


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Pymes que percibieron disminuciones en dicha variable (18% vs. 10%), ver gráfico 9.

Desafortunadamente, los menores costos no alcanzaron a contrarrestar el desfavorable comportamiento de las variables de demanda, lo que implicó un detrimento en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del 5% en el segundo semestre de 2018 (vs. 12% un año atrás). Allí pesó más la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (26% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), pese a la menor porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (22% vs. 25%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, bajo este contexto, el empleo se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 4% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 3% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (10% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), lo que alcanzó a contrarrestar la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (14% vs. 23%), ver gráfico 11.

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

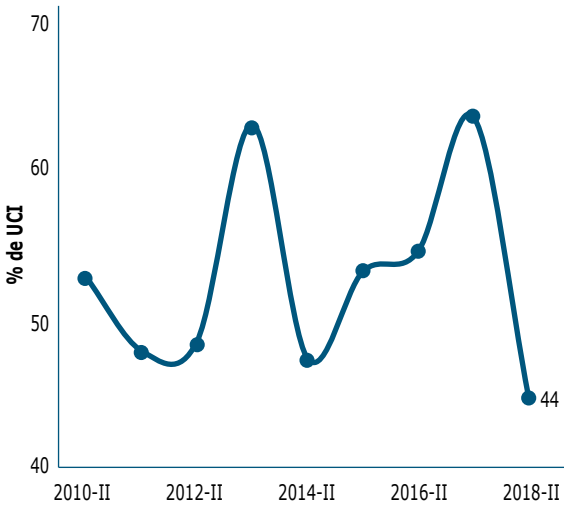


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

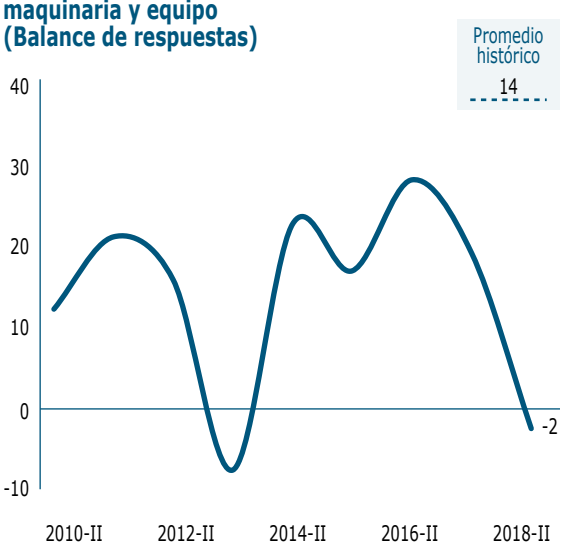


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

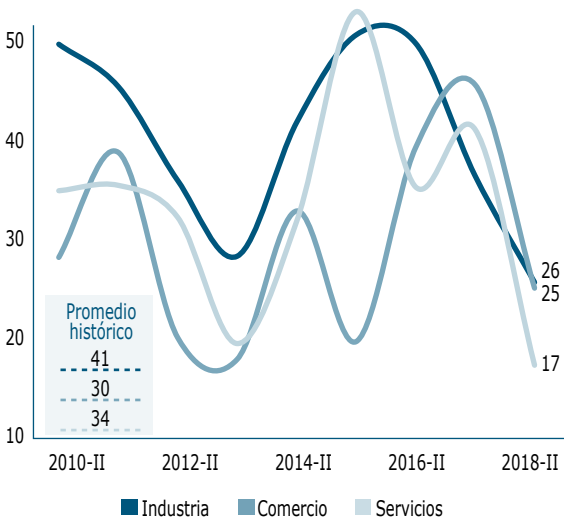
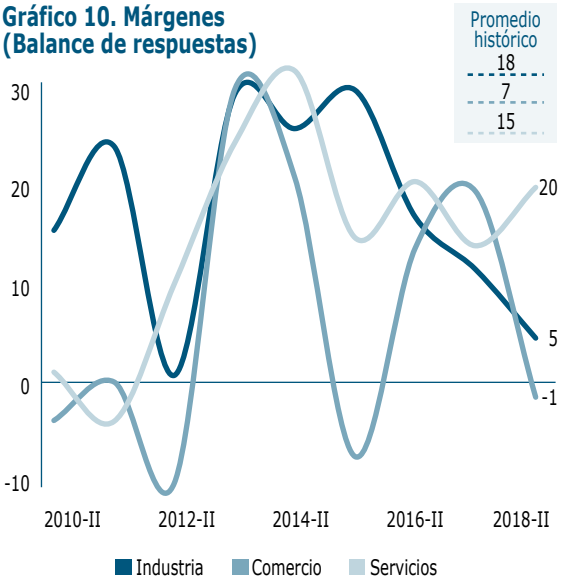


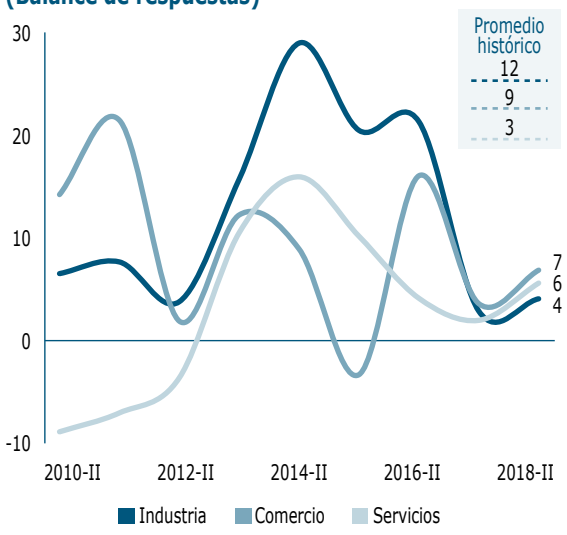
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Cali, la mayoría (86%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (4%) y otras razones (10%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (35% en el segundo semestre de 2018 vs. 27% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (23% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y la falta de demanda (14% vs. 15%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (3% en 2018-II vs. 15% en 2017-II) y el contrabando (3% vs. 2%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 13% (vs. 23% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (38% en 2018-II vs. 42% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (25% vs. 19%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 16% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (37% en 2018-II vs. 39% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (31% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 62% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 20% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el mal desempeño de la demanda implicó una disminución en el balan-

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

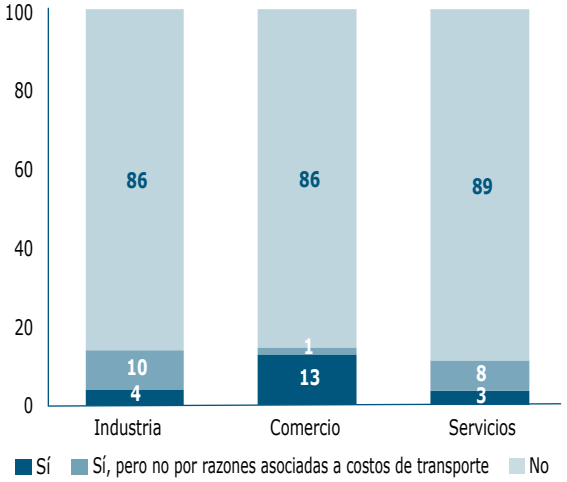
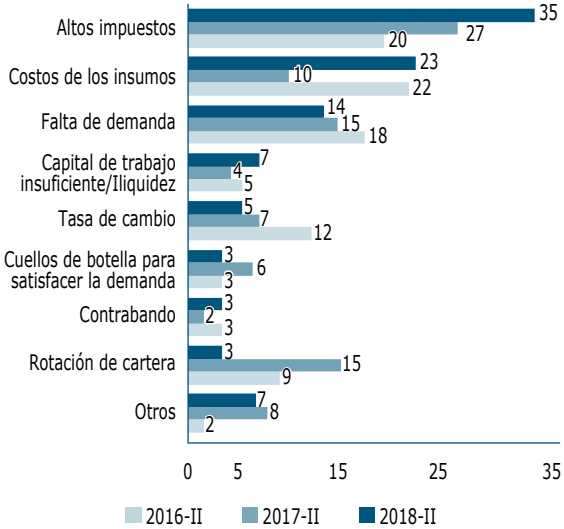


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



ce de respuestas acerca de esta variable hacia el 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 13% un año atrás). Ello obedeció a una mayor proporción de Pymes que reportaron disminuciones en las superficies de ventas (28% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), contrarrestando la mayor porción de aquellas con aumentos en dicho indicador (32% vs. 26%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 10% en el segundo semestre de 2018 (vs. 18% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (38% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (27% vs. 21%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 88% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 90% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como excesivas (6%) o insuficientes (4%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 25% en el segundo semestre de 2018 (vs. 46% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (41% en 2018-II vs. 53% en 2017-II), como por la mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (16% vs. 7%), ver gráfico 9.

Esta disminución en los costos no alcanzó a contrarrestar el comportamiento desfavorable de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. +20% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (24% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (26% vs. 19%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, el empleo del sector comercio se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 7% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 4% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (9% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), lo que contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (16% vs. 20%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Cali, la mayoría (86%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (13%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fueron los altos impuestos (27% en el segundo semestre de 2018 vs. 22% un año atrás). A ello le si-

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

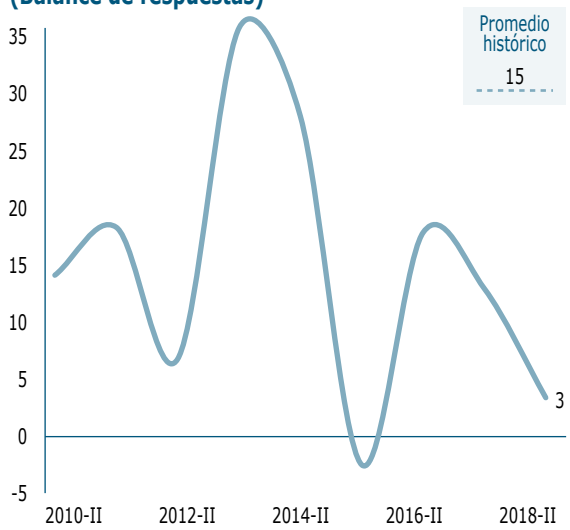
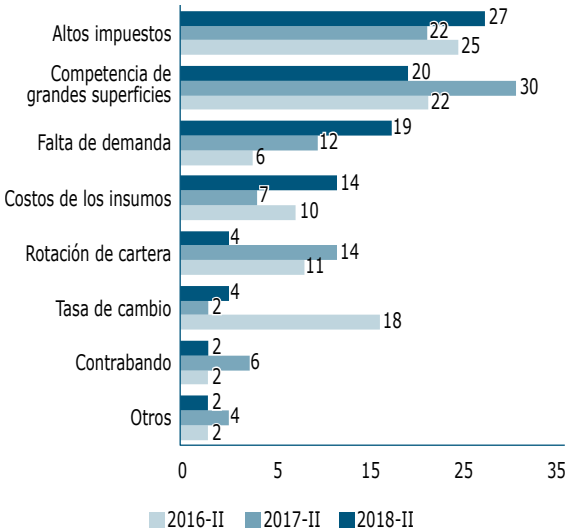


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



guieron la competencia de grandes superficies (20% en 2018-II vs. 30% en 2017-II) y la falta de demanda (19% vs. 12%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (2% en 2018-II vs. 6% en 2017-II) y la tasa de cambio (4% vs. 2%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

Contrario a lo observado en la industria y el comercio, las Pymes del sector de servicios mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 25% (vs. 20% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron deterioro en su situación económica (10% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), lo que contrarrestó la menor porción de aquellas que percibieron mejoras en su desempeño (35% vs. 40%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del 22% en el segundo semestre de 2018 (vs. 17% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (13% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de la muestra con aumentos en ese indicador (36% vs. 39%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 70% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 19% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Por su parte, los pedidos registraron estabilidad en su balance de respuestas en niveles del 18% en el segundo semestre de 2018 (inalterado frente a un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (32% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (14% vs. 22%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 17% en el segundo semestre de 2018 (vs. 41% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (28% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), como por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (10% vs. 6%), ver gráfico 9.

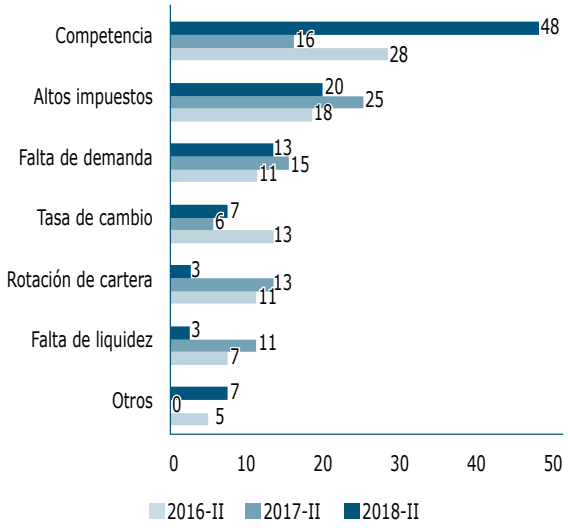
En línea con la disminución en los costos y la recuperación de las variables de demanda, se observó una mejora en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes aumentó hacia niveles del 20% en el segundo semestre de 2018 (vs. 14% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron disminuciones en sus márgenes (11% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo que contrarrestó la menor porción de aquellos con aumentos en ese indicador (31% vs. 38%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 6% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 2% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (12% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), lo que contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (18% vs. 19%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Cali, la mayoría (89%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y otras razones (8%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector de servicios fue la competencia (48% en el segundo semestre de 2018 vs. 16% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (20% en 2018-II vs. 25% en 2017-II) y la falta de demanda (13% vs. 15%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (3% en 2018-II vs. 11% en 2017-II) y la rotación de cartera (3% vs. 13%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

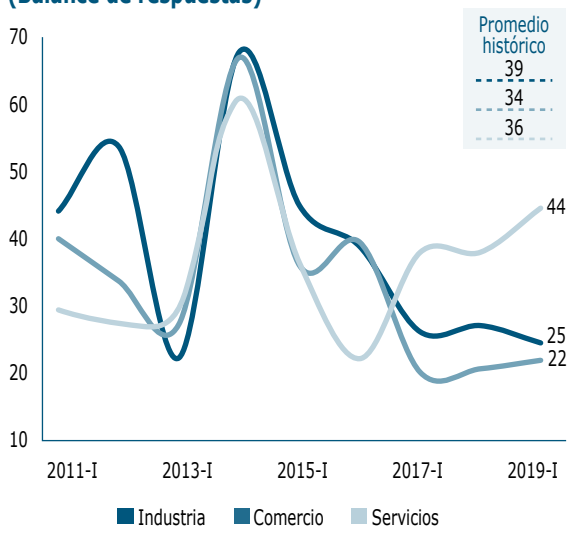


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 25% para el primer semestre de 2019 (vs. 27% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros desfavorables (23% en 2019-I vs. 15% en 2018-I), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas con mejores expectativas (48% vs. 42%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con lo anterior, las expectativas sobre pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 19% en el primer semestre de 2019 (vs. 40% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (39% en 2019-I vs. 52% en 2018-I), como la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (20% vs. 12%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 23% en el primer semestre de 2019 (vs. 38% un año atrás). Esto se explica tanto por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (43% en 2019-I vs. 51% en 2018-I), como por la mayor por-

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

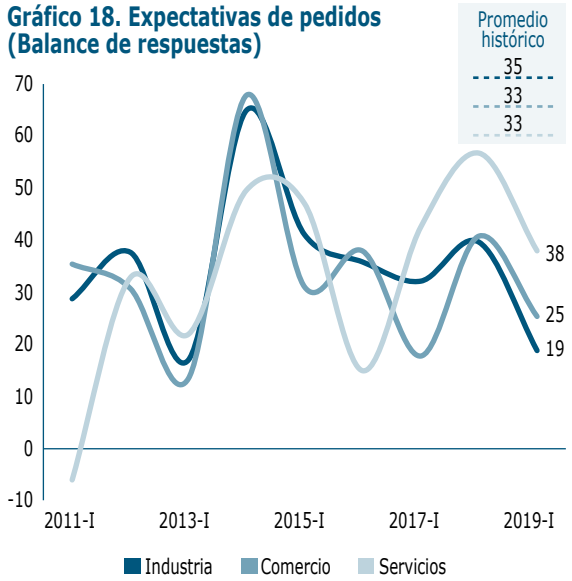
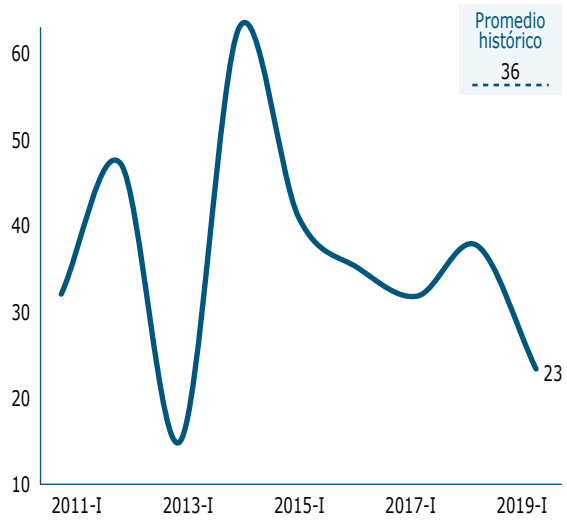


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



ción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (19% vs. 13%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas se deterioraron hacia niveles del 9% para el primer semestre de 2019 (vs. 34% un año atrás). Allí influyó tanto el efecto de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (24% en 2019-I vs. 46% en 2018-I), como la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (15% vs. 11%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Contrario a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 22% para el primer semestre de 2019 (vs. 21% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (40% en 2019-I vs. 39% en 2018-I), como a la estabilidad en la porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (inalterada en el 18%), ver gráfico 17.

Por el contrario, las expectativas de ventas disminuyeron en el balance de respuestas hacia el 22% en el primer semestre de 2019 (vs. 42% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (43% en 2019-I vs. 58% en 2018-I), como la mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en ese indicador (21% vs. 16%), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 25% para el primer semestre de 2019 (vs. 41% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (44% en 2019-I vs. 57% en 2018-I), así como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (18% vs. 16%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Contrario a lo observado en industria, las Pymes de servicios mostraron una recuperación en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 44% para el primer semestre de 2019 (vs. 38% año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (55% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), pues la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables se mantuvo inalterada (11% en ambos períodos), ver gráfico 17.

Sin embargo, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró un deterioro hacia el 40% en el primer semestre de 2019 (vs. 57% un año atrás). Allí confluyeron: i) una menor proporción de

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

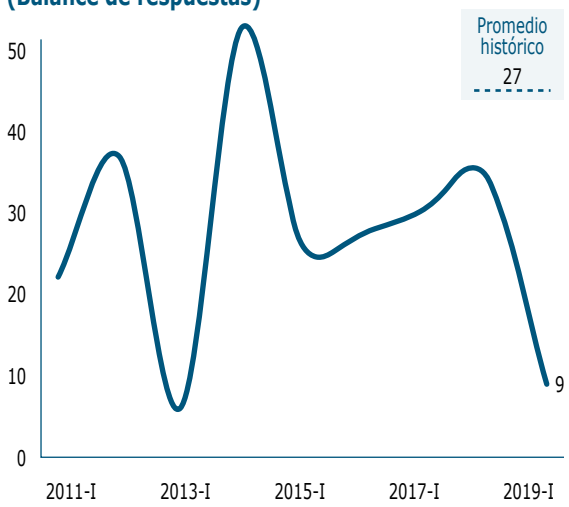
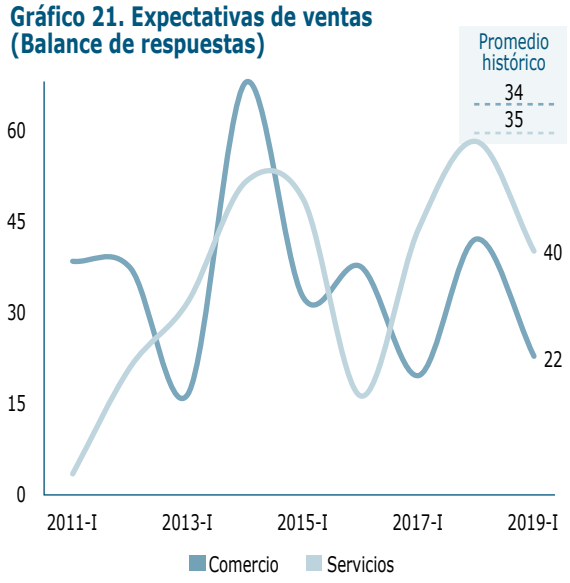


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (52% en 2019-I vs. 64% en 2018-I); y ii) una mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (13% en 2019-I vs. 6% en 2018-I), ver gráfico 21.

A su vez, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 38% para el primer semestre de 2019 (vs. 57% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (51% en 2019-I vs. 63% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (13% vs. 6%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Cali reportaron una disminución en las solicitudes de crédito en todos los sectores: industria (16% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), comercio (25% vs. 50%) y servicios (15% vs. 43%), ver gráfico 22. En materia de tasas de aprobación de créditos, también se observó una diminución en el período analizado en todos los sectores: industria (93% en 2018-II vs. 96% en 2017-II), comercio (92% vs. 95%) y servicios (78% vs. 93%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (55% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (33% solicitado-aprobado) y corto plazo (7% solicitado-aprobado). En el sector de comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (36% solicitado vs. 29% aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (34% solicitado vs. 38% aprobado) y corto plazo (13% solicitado vs. 15% aprobado). En el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (60% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (22% solicitado-aprobado) y corto plazo (11% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso de los sectores de industria

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

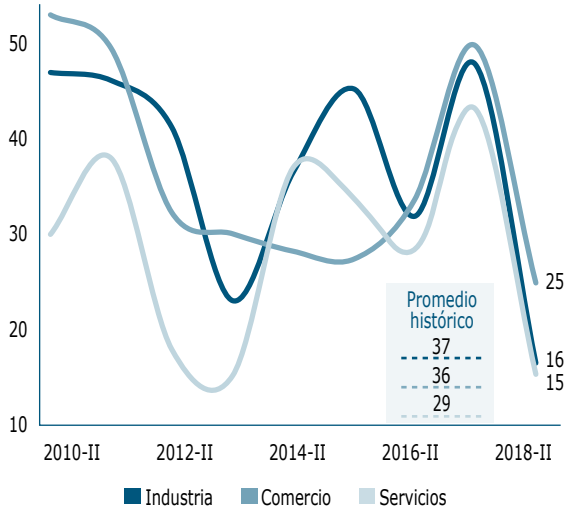
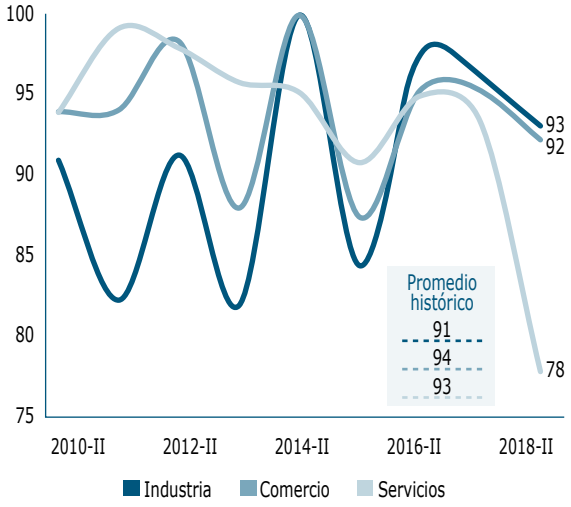


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



y servicios hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de los créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron disminuciones en industria (92% en 2018-II vs. 95% en 2017-II) y comercio (74% vs. 92%), mientras que en el sector de servicios hubo un aumento (96% en 2018-II vs. 77% en 2017-II), ver gráfico 26. Todavía se observa una favorable interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Cali.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (78% en 2018-II vs. 71% en 2017-II), comercio (87% vs. 67%) y servicios (69% vs. 53%), ver gráficos 27, 28 y 29. Sin embargo, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento se redujo en los sectores de industria

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

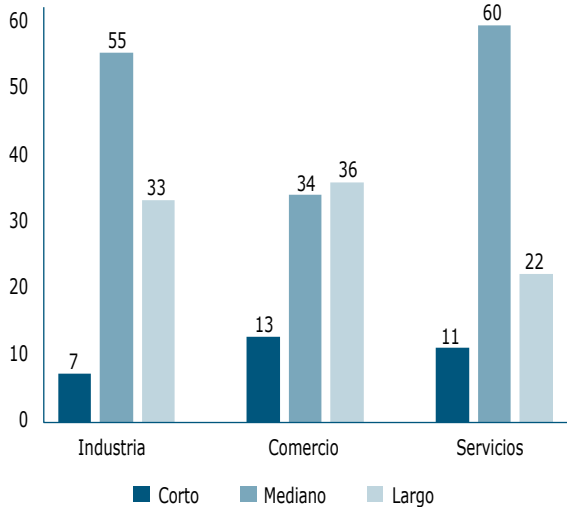


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

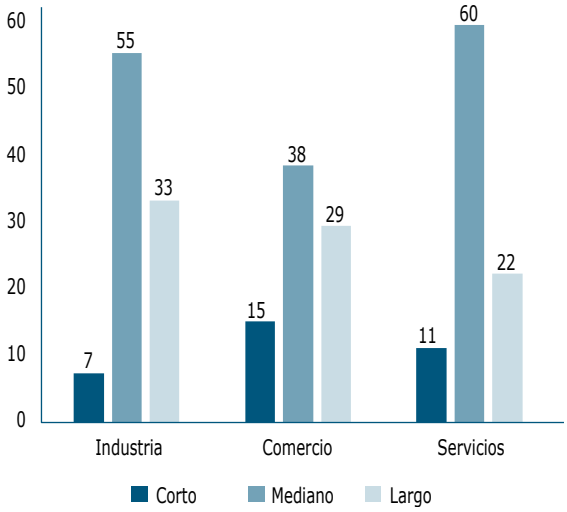


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

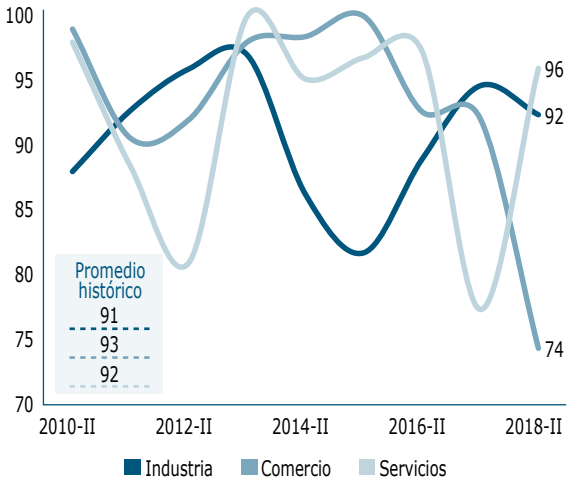
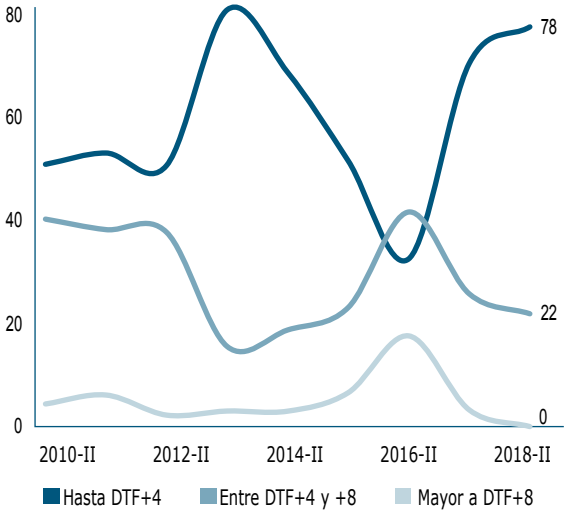


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



(63% en 2018-II vs. 67% en 2017-II) y comercio (47% vs. 54%), y solo aumentó en el sector de servicios (74% vs. 48%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los macrosectores de industria (81% en 2018-II vs. 68% en 2017-II), comercio (72% vs. 61%) y servicios (56% vs. 64%) usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo (ver gráfico 31). Las remodelaciones y adecuaciones fueron el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (26% en 2018-II vs. 14% en 2017-II) y comercio (28 vs. 15%), mientras la consolidación del pasivo lo fue para el sector de servicios (33% vs. 21%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (40% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), comercio (50% vs. 28%) y servicios (57% vs. 21%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a recursos propios en el caso de los sectores de industria (35% en 2018-II vs. 39% en 2017-II) y servicios (29% vs. 41%). También se destacó el financiamiento vía proveedores: industria (28% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), comercio (39% vs. 15%) y servicios (19% vs. 14%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (69%), comercio (68%) y servicios (69%). A ello le siguieron razones referentes a suponer que la solicitud será negada (8% industria, 8% comercio y 24% servicios) y los procesos demasiado largos (9% industria, 15% comercio y 7% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

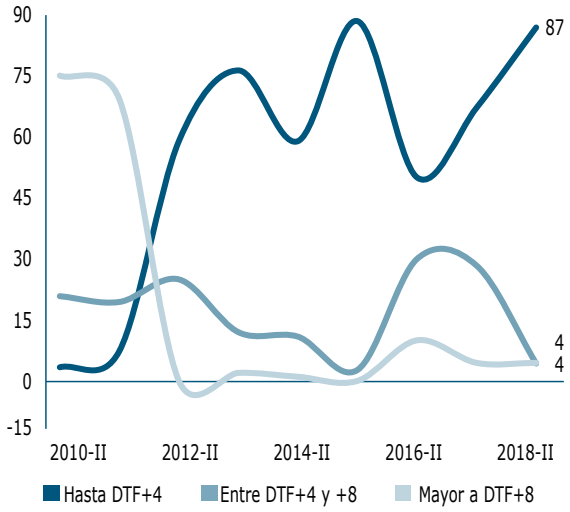


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

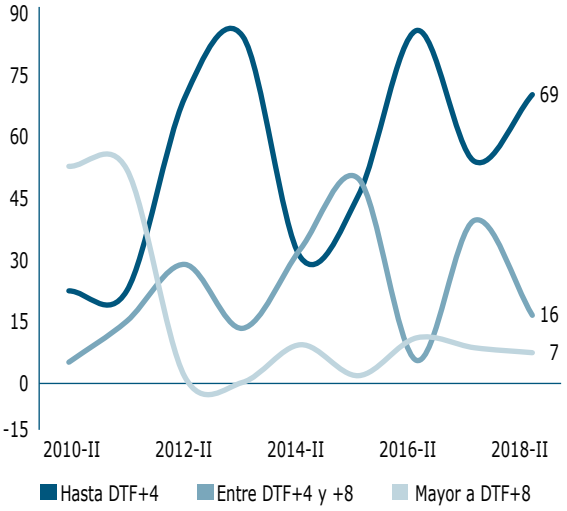


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

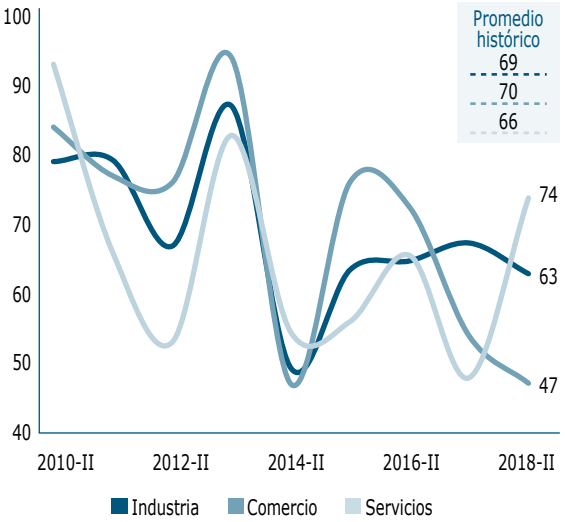


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

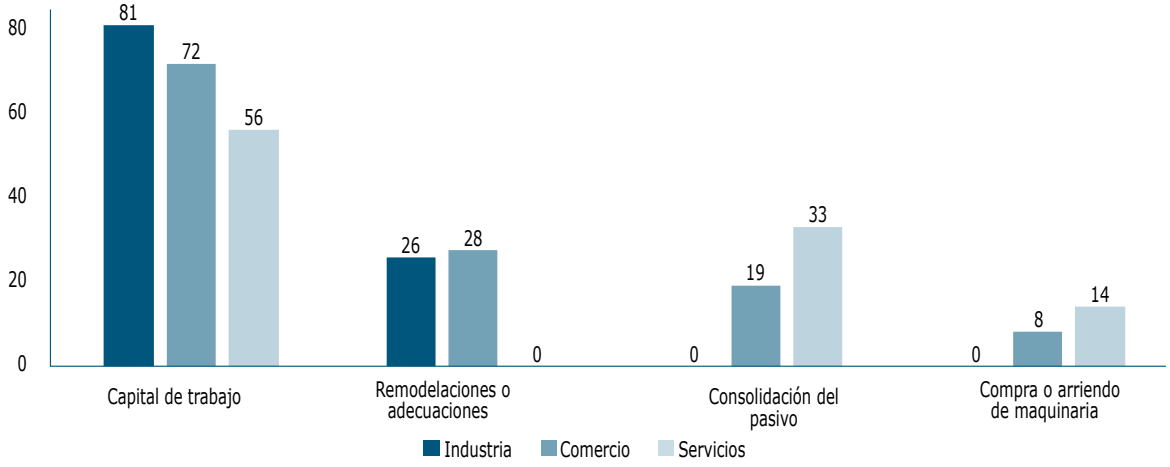


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

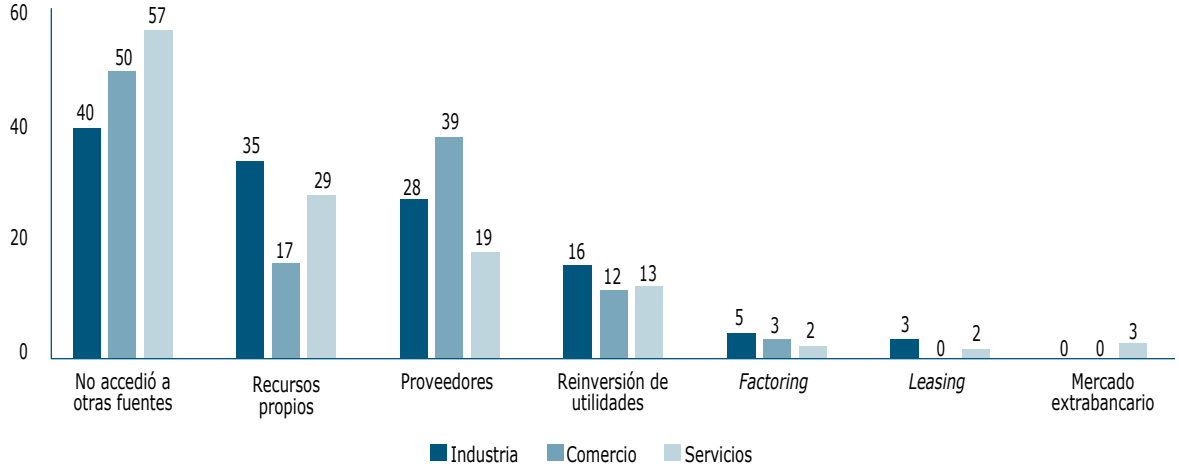
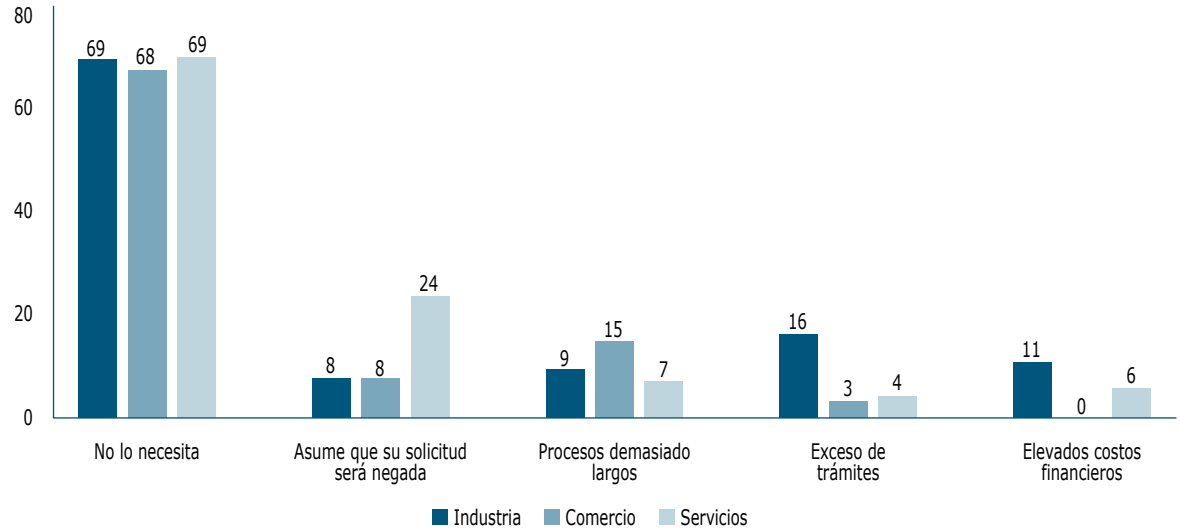


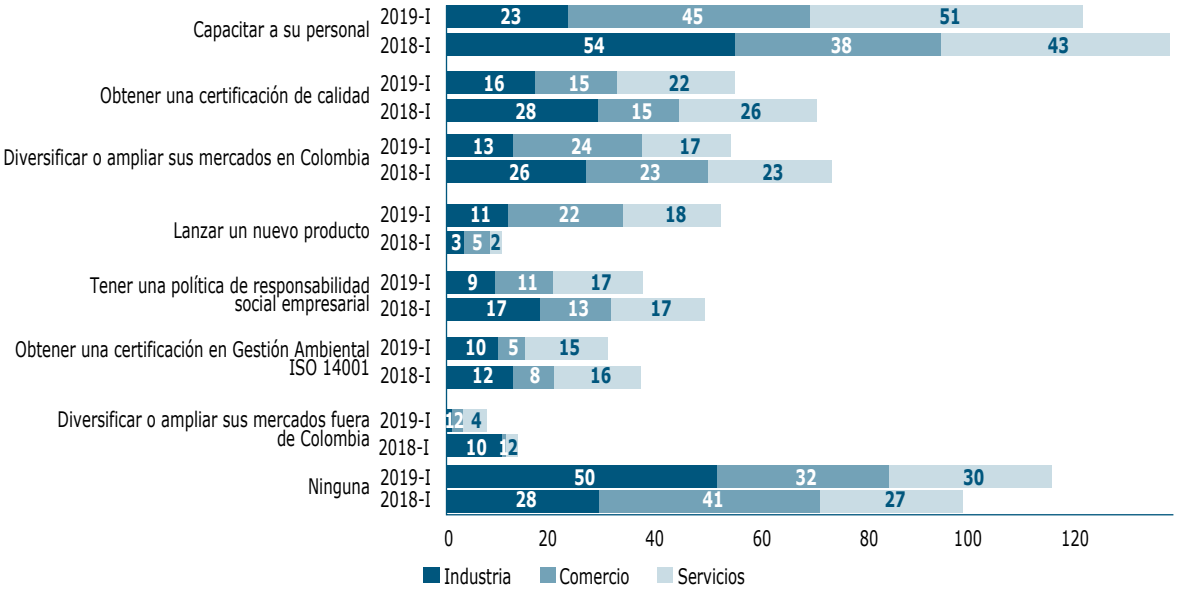
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Cali fue capacitar a su personal (23% industria, 45% comercio y 51% servicios). En los sectores de industria (16%) y servicios (22%), el segundo lugar lo ocupó el obtener una certificación de calidad, mientras que en el sector de comercio (24%) lo hizo el diversificar o ampliar sus mercados en Colombia. Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en los sectores de industria (50% en 2019-I vs. 28% en 2018-I) y servicios (30% vs. 27%), pero disminuyó en comercio (32% vs. 41%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Cali tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (98% en 2018-II vs. 96% en 2017-II), comercio (99% vs. 94%) y servicios (97% vs. 87%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (20% industria, 11% comercio y 26% servicios) y gremios empresariales de su sector (3% industria, 22% comercio y 14% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (54%

industria, 55% comercio y 39% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) incrementar el nivel de ventas (30% industria, 23% comercio y 30% servicios), perdiendo algo de participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (19% industria, 22% comercio y 30% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

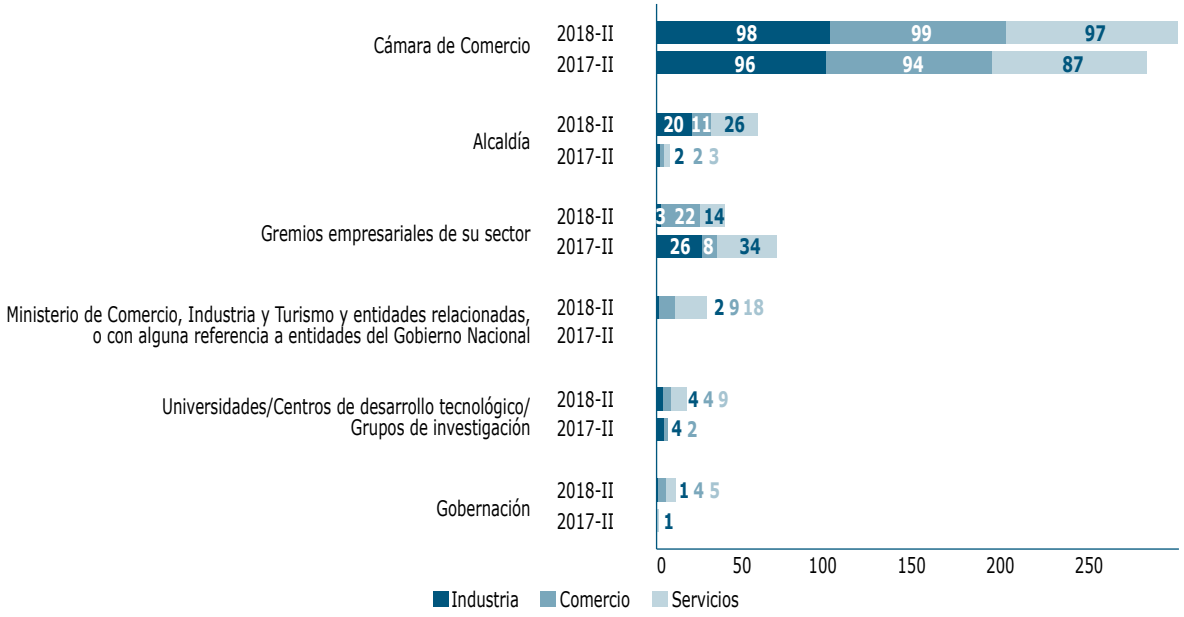
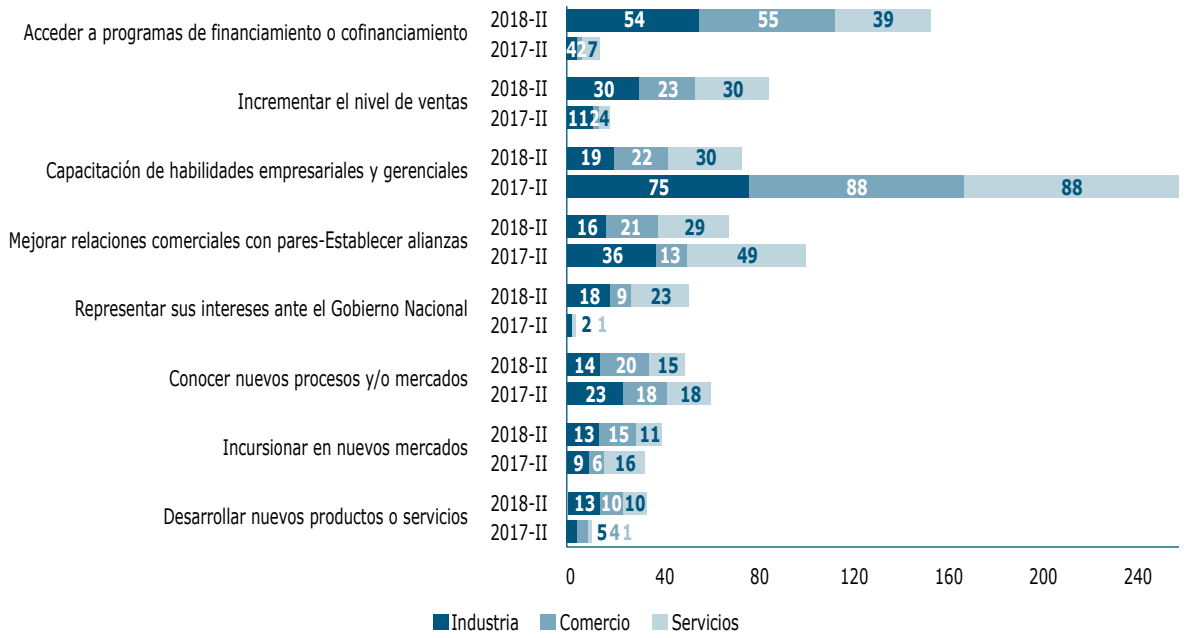


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Cali. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 93% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 72% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (1% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), pero también una menor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (0% vs. 5%).

En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 95% en el segundo semestre de 2018 (vs. 93% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 1% en 2017-II) y una estabilidad en la porción de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (1% en ambos períodos).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial se destacan: no estar interesado en exportar (38%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (30%); y considerar que es muy riesgoso y costoso salir a los mercados internacionales (20%). En el caso del

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

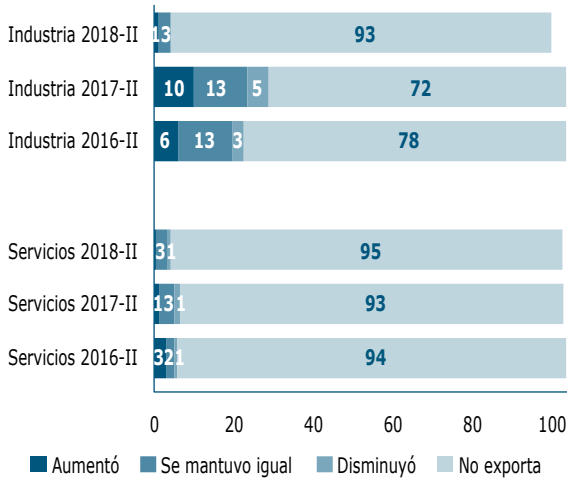
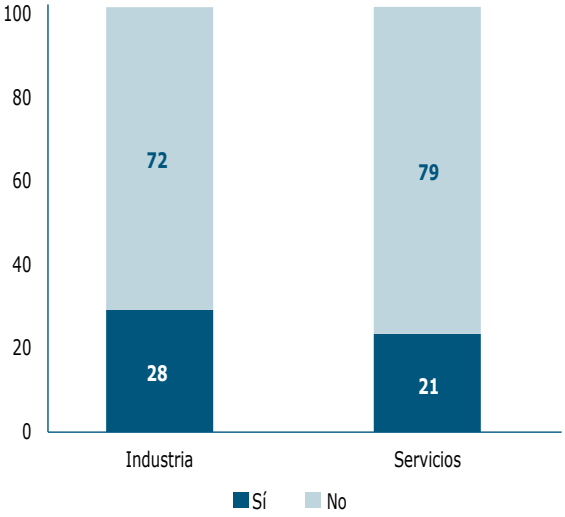


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



sector de servicios, primaron razones referentes a: no considerar que su negocio tenga aún servicios que sean exportables (48%); no estar interesado en exportar (28%); y considerar que es muy riesgoso y costoso salir a los mercados internacionales (16%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 28% de las Pymes industriales y el 21% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Cali. El gráfico 40 muestra cómo un 94% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 74% un año atrás). Además, una menor proporción de empresarios esperaban incrementar sus exportaciones (3% en 2019-I vs. 12% en 2018-I). Por el contrario, en el sector de servicios disminuyó al 87% la proporción de Pymes que no esperaban exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 93% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (4% en 2019-I vs. 3% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se redujo (0% vs. 1%).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (81% industria, 61% comercio y 65% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (11% industria, 29% comercio y 28% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (1% industria, 8% comercio y 6% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

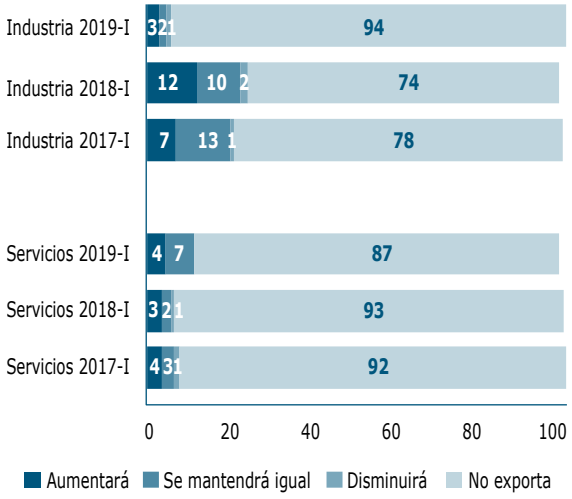
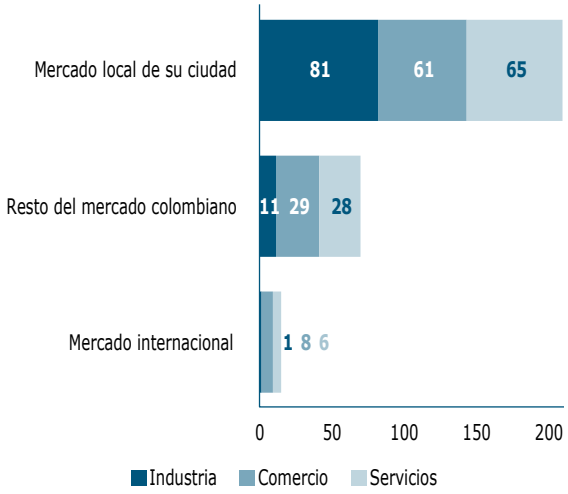


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



PREGUNTAS COYUNTURALES

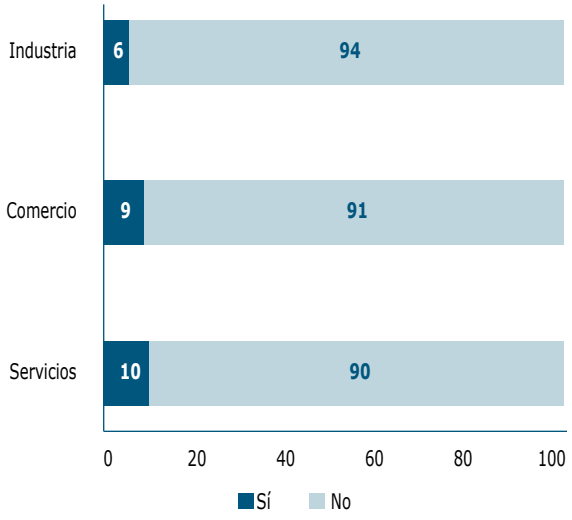
En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes de Cali no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (94% industria, 91% comercio y 94% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la estructuración financiera (37% industria, 46% comercio y 45% servicios), la evaluación-valoración de riesgos (30% industria, 25% comercio y 43% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (29% industria, 24% comercio y 21% servicios), ver gráfico 43.

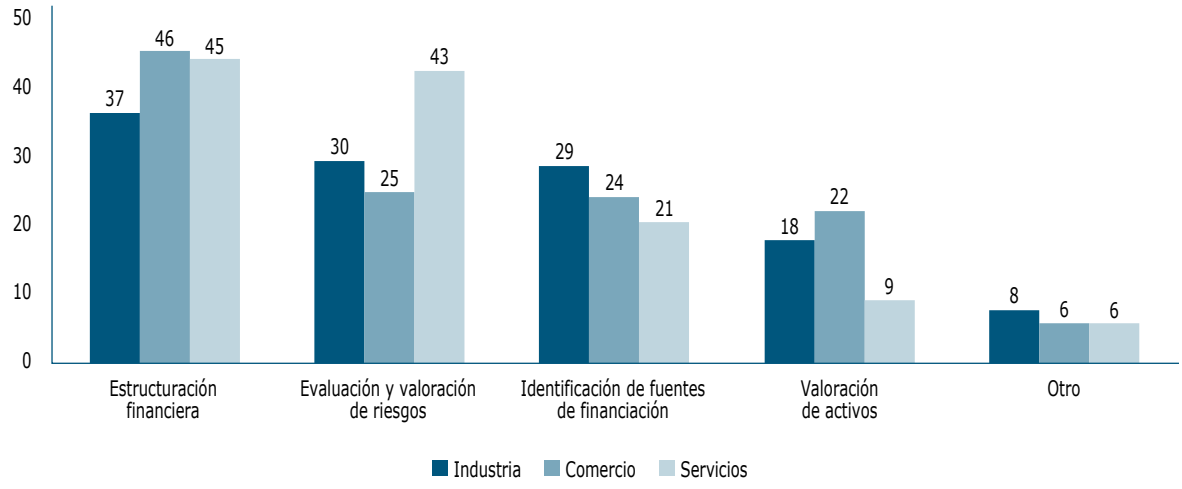
Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo una buena parte de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (37% industria, 51% comercio y 27% servicios), similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 0% (25% industria, 29% comercio y 24% servicios) y 21%-40% (15% industria, 4% comercio y 24% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)



Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "relevante"). A esta acción le siguieron el incremento de precios de sus productos (en el plano "relevante") y reducir los costos no laborales (también en el plano "relevante" para los sectores de industria y servicios), ver gráfico 45.

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

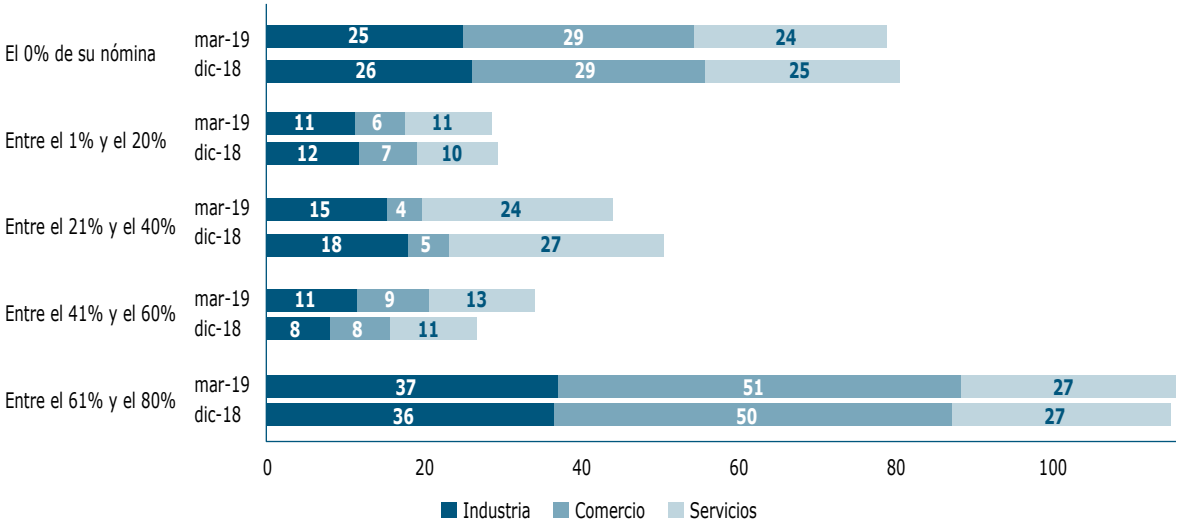
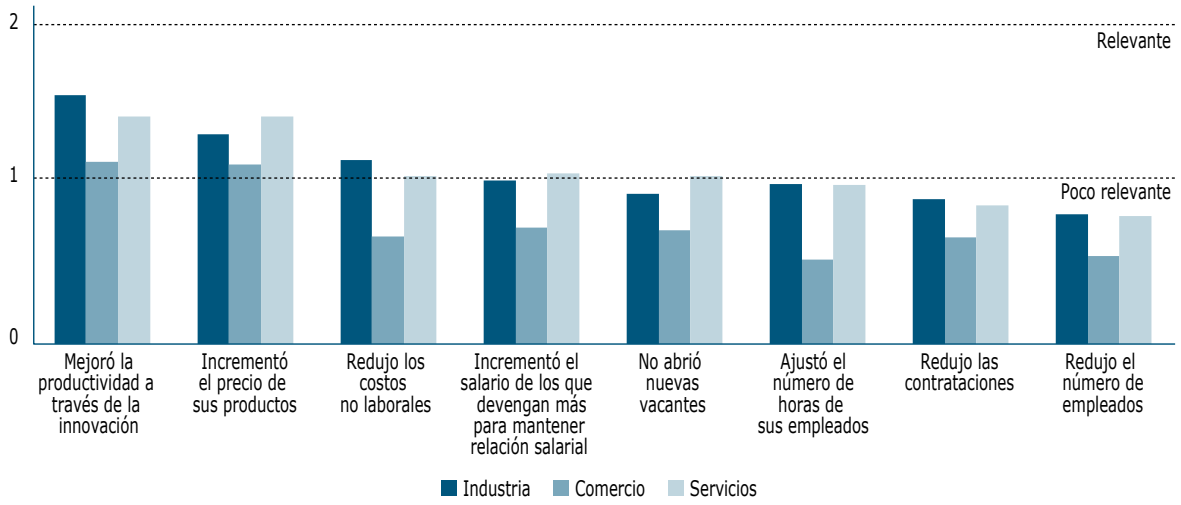


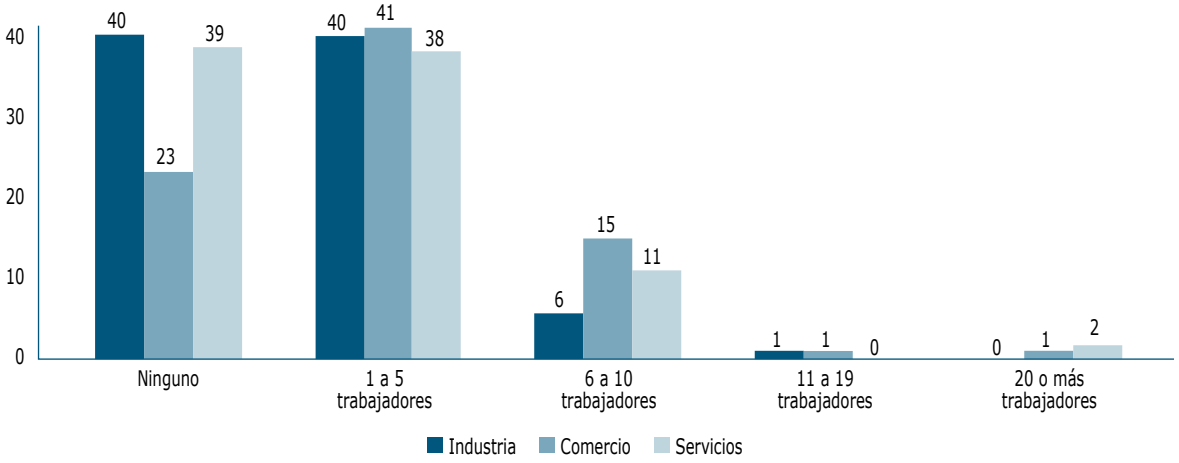
Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una parte importante de las Pymes de Cali no espera incrementar su personal en los próximos tres años (40% industria, 23% comercio y 39% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (40% industria, 41% comercio y 38% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (6% industria, 15% comercio y 11% servicios) y en 11-19 trabajadores (1% industria, 1% comercio y 0% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

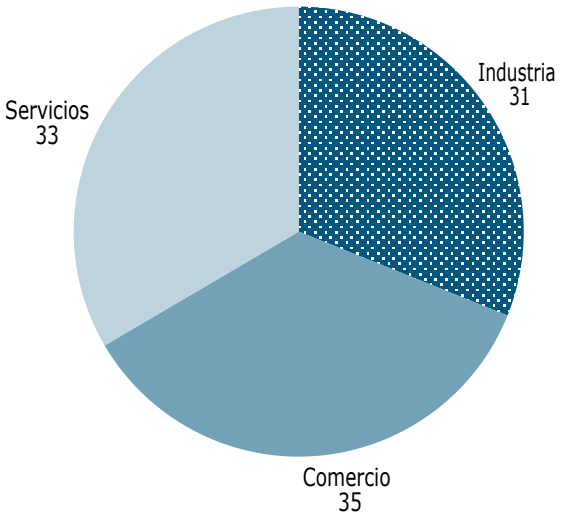




LA GRAN ENCUESTA PYME

CUNDINAMARCA

Distribución de la muestra (%)

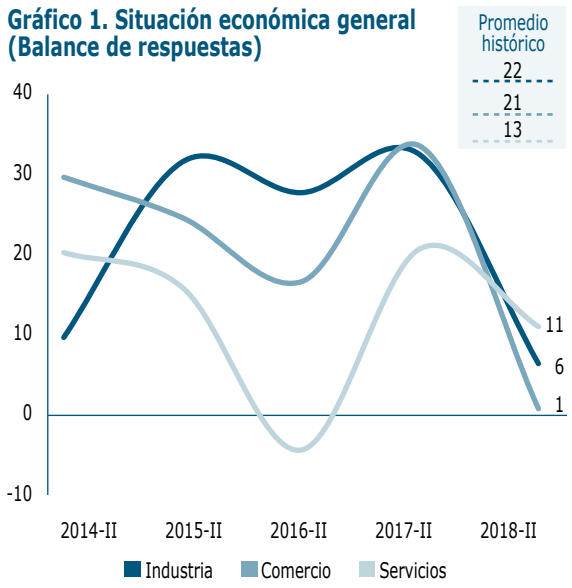


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Cundinamarca mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 6% (vs. 32% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (29% en 2018-II vs. 49% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (23% vs. 16%), ver gráfico 1 (sección Cundinamarca).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 30% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (28% en 2018-II vs. 52% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (25% vs. 22%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 62% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 10% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del 2% en el segundo semestre

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

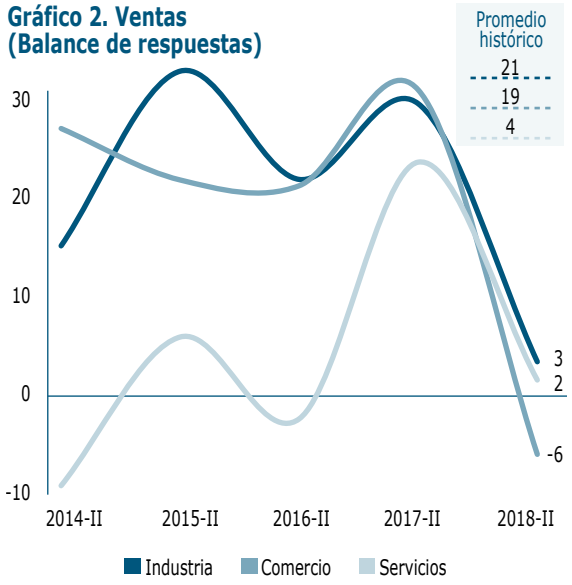
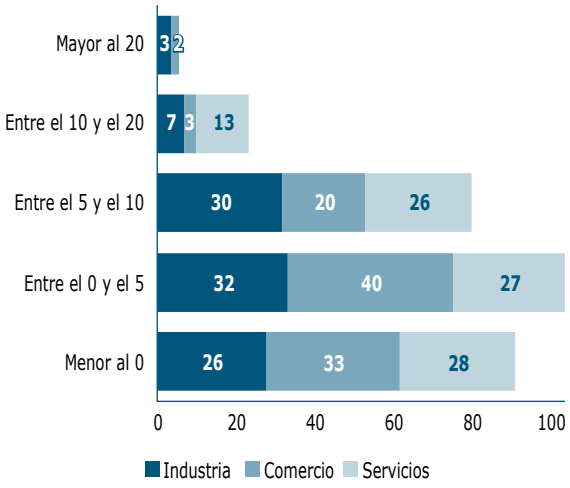


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



de 2018 (vs. 32% un año atrás). Allí influyeron tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (32% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (29% vs. 16%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 80% de las Pymes industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 89% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (14%) o excesivas (6%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

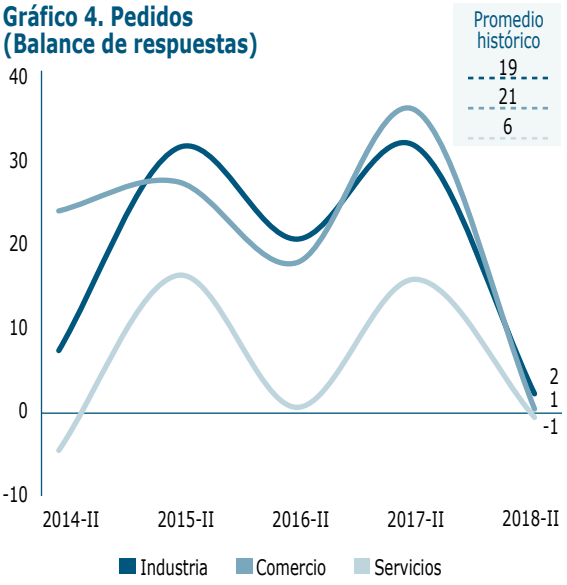
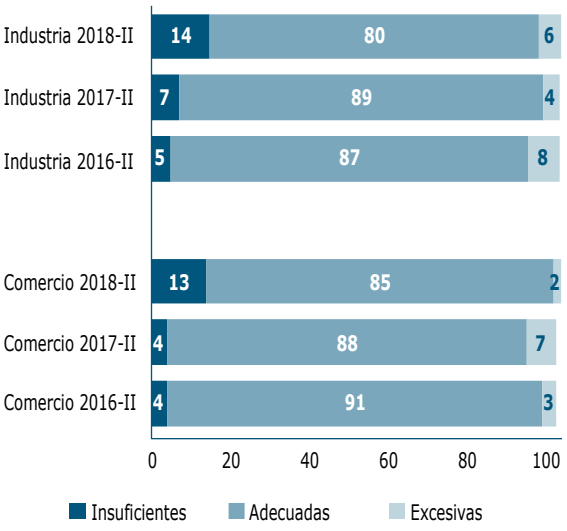


Gráfico 5. Existencias (%)

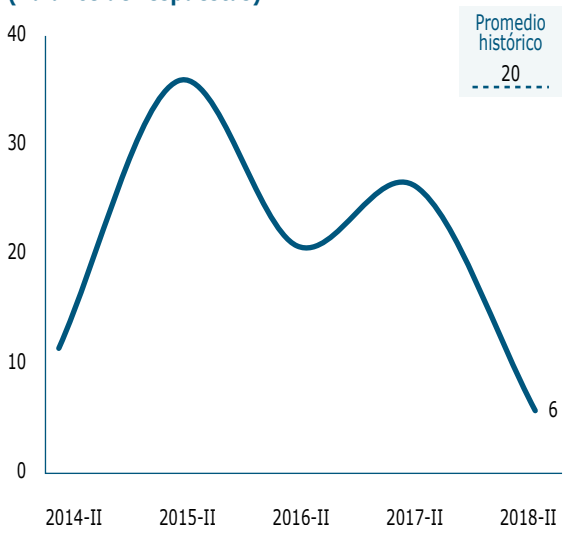


Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Cundinamarca se vieron reflejados en el deterioro de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 26% un año atrás), ver gráfico 6. Allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (28% en 2018-II vs. 47% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (23% vs. 21%).

En línea con todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 60% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 65% un año atrás), ver gráfico 7. A su vez, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del 4% (vs. 20% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (21% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), lo cual se agravó con la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (16% vs. 9%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 32% en el segundo semestre de 2018 (vs. 43% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor proporción de empresarios que experimentaron aumentos en los costos de producción (45% en 2018-II vs. 51% en 2017-II), como por la mayor porción de Pymes que percibieron disminuciones en dicha variable (13% vs. 8%), ver gráfico 9.

Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Desafortunadamente, los menores costos no contrarrestaron el deterioro en la demanda, lo que implicó un detrimento en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del -8% en el segundo semestre de 2018 (vs. +9% un año atrás). Allí pesó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (22% en 2018-II vs. 30% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (29% vs. 21%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -12% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +23% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (14% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (26% vs. 9%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Cundinamarca, la mayoría (92%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

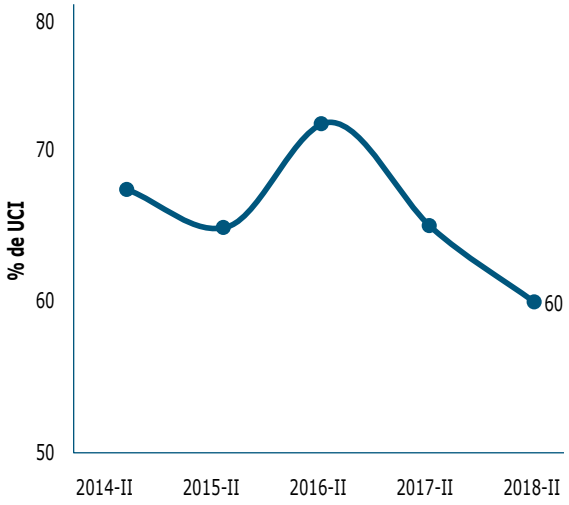


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

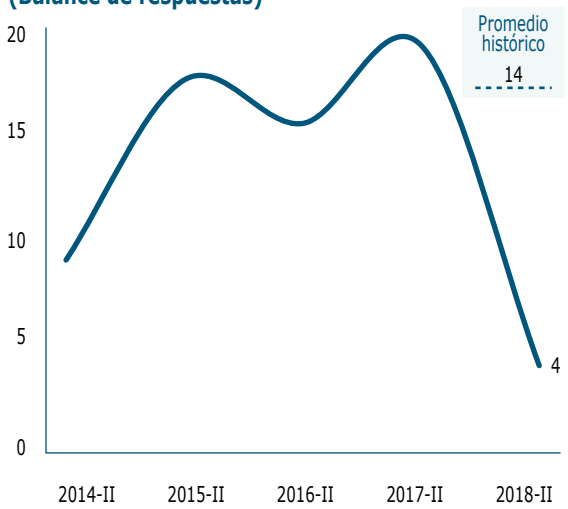


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

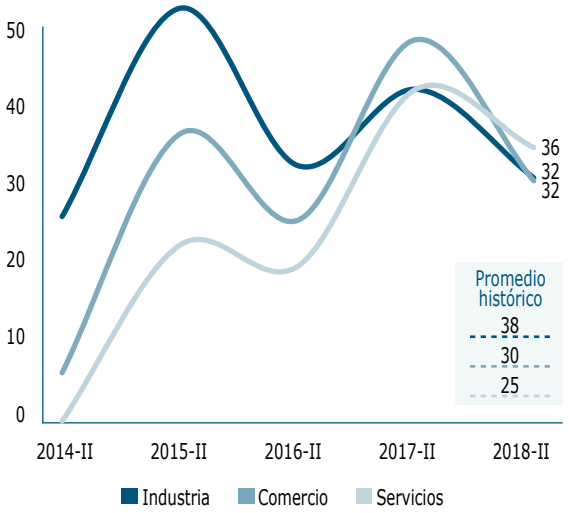
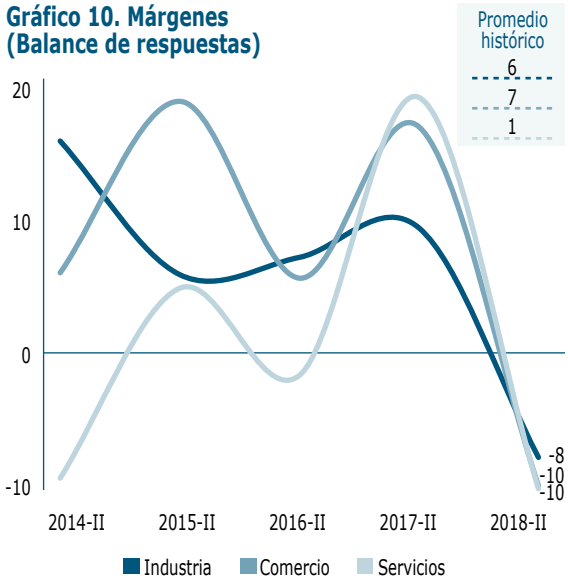


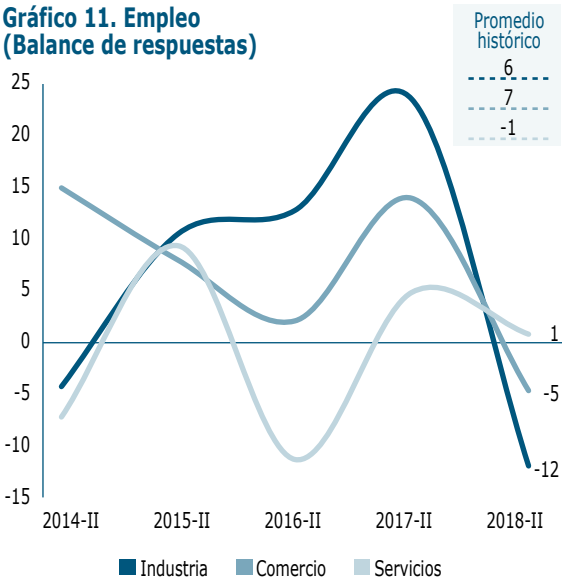
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (6%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes industriales fue la falta de demanda (35% en el segundo semestre de 2018 vs. 16% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (27% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y los costos de los insumos (13% vs. 10%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el capital de trabajo insuficiente (2% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y la rotación de cartera (2% vs. 15%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 1% (vs. 34% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (27% en 2018-II vs. 46% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (27% vs. 12%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -6% en el segundo semestre de 2018 (vs. +31% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (25% en 2018-II vs. 47% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (31% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 60% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 5% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el mal desempeño de la demanda implicó una disminución en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 12% un año atrás). Ello obedeció a una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (22% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), así como a la mayor

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

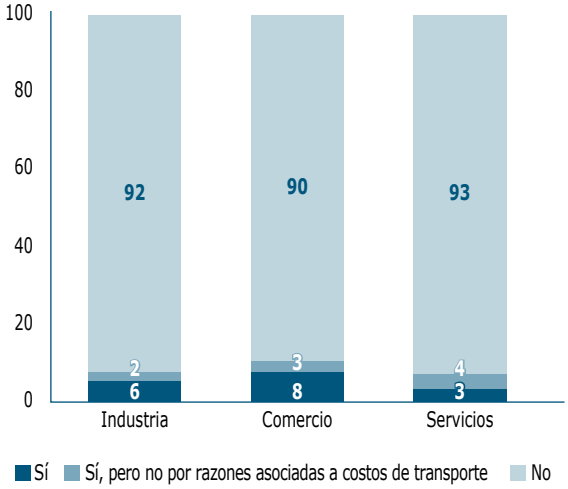
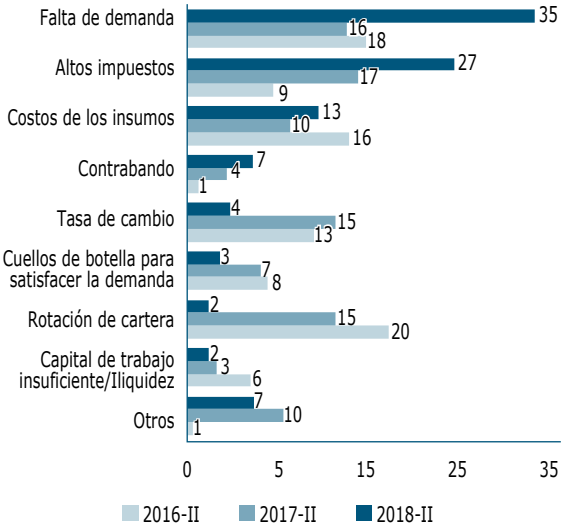


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (21% vs. 13%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 1% en el segundo semestre de 2018 (vs. 36% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (30% en 2018-II vs. 51% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (30% vs. 15%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 85% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 88% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (13%) o excesivas (2%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 32% en el segundo semestre de 2018 (vs. 50% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (46% en 2018-II vs. 56% en 2017-II), como por la mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (14% vs. 6%), ver gráfico 9.

Esta disminución en los costos no contrarrestó el deterioro en las variables de demanda, lo que implicó una disminución en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -10% en el segundo semestre de 2018 (vs. +17% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (18% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (28% vs. 15%), ver gráfico 10.

En línea con todo lo anterior, el empleo del sector comercio se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -5% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +14% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (17% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (22% vs. 13%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Cundinamarca, la mayoría (90%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (8%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los comerciales fue la competencia de grandes superficies (30% en el segundo semestre de 2018 vs. 10% un año atrás). A ello le siguieron la falta de demanda (24% en 2018-II vs. 23% en 2017-II) y los altos impuestos (16% vs. 14%). Los

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

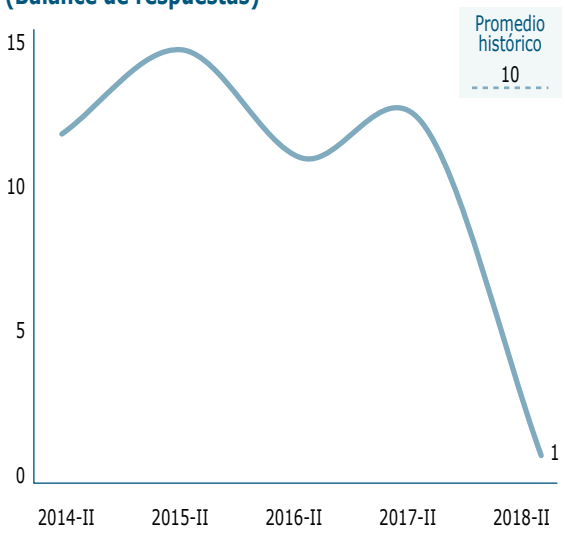
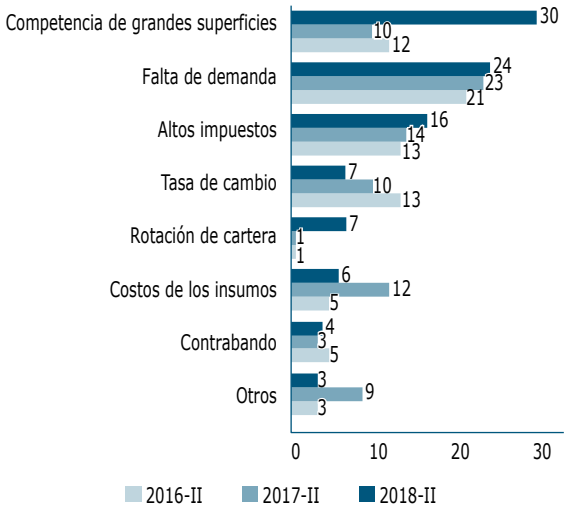


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (4% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y los costos de los insumos (6% vs. 12%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

Similar a lo observado en industria y comercio, las Pymes del sector servicios de Cundinamarca mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 11% (vs. 21% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoría en su situación económica (32% en 2018-II vs. 47% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que percibieron un deterioro en su desempeño (21% vs. 27%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del 2% en el segundo semestre de 2018 (vs. 24% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (31% en 2018-II vs. 53% en 2017-II), pues la porción de la muestra que percibió disminuciones en ese indicador se mantuvo estable (inalterado en el 29%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 53% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 15% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

A su vez, los pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. +16% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (26% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (26% vs. 23%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 36% en el segundo semestre de 2018 (vs. 43% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (43% en 2018-II vs. 57% en 2017-II), lo que contrarrestó la menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (7% vs. 13%), ver gráfico 9.

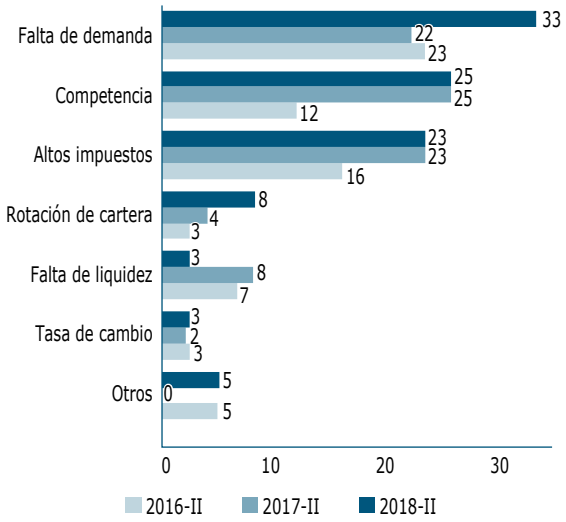
Esta disminución de los costos no alcanzó a contrarrestar el desfavorable desempeño de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del -10% en el segundo semestre de 2018 (vs. +19% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (21% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (31% vs. 18%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 1% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 5% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (18% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo que contrarrestó la menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (17% vs. 19%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Cundinamarca, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y otras razones (4%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la falta de demanda (33% en el segundo semestre de 2018 vs. 22% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (25% en 2018-II vs. 25% en 2017-II) y los altos impuestos (23% vs. 23%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (3% en 2018-II vs. 2% en 2017-II) y la falta de liquidez (3% vs. 8%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

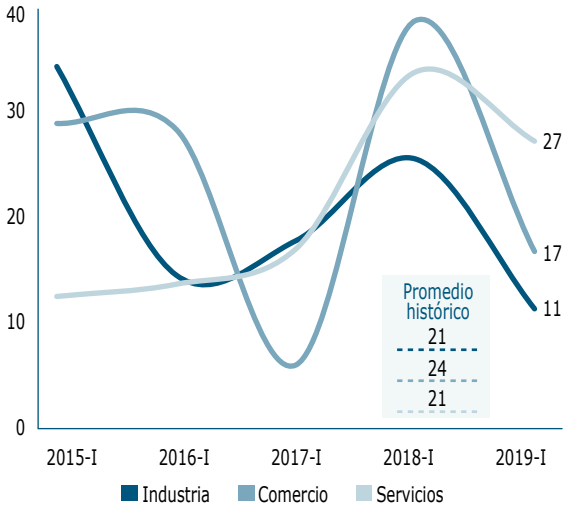


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 11% para el primer semestre de 2019 (vs. 26% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (33% en 2019-I vs. 43% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas con peores expectativas (21% vs. 17%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con las peores perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -1% en el primer semestre de 2019 (vs. +23% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (27% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), como la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (28% vs. 21%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -3% en el primer semestre de 2019 (vs. +26% un año atrás). Esto se explica tanto por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (23% en 2019-I vs. 47% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (26% vs. 21%), ver gráfico 19.

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

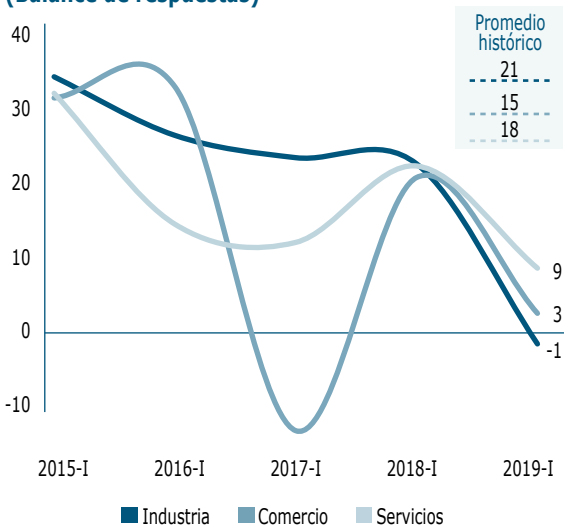
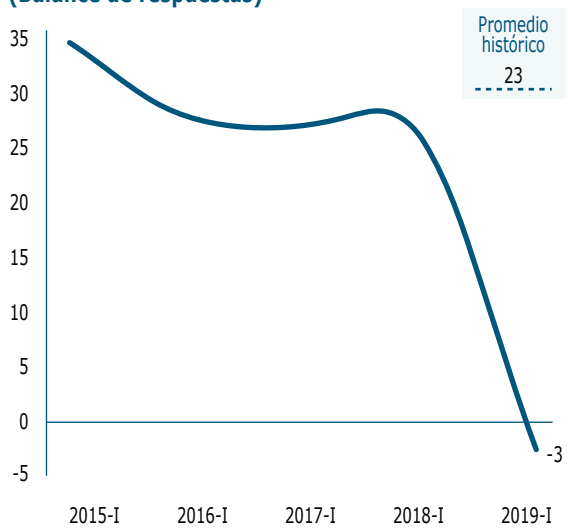


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas se deterioraron hacia niveles del 9% para el primer semestre de 2019 (vs. 19% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (26% en 2019-I vs. 29% en 2018-I), como la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (17% vs. 10%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 17% para el primer semestre de 2019 (vs. 39% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (39% en 2019-I vs. 50% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (22% vs. 11%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 4% en el primer semestre de 2019 (vs. 25% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (29% en 2019-I vs. 45% en 2018-I), como la mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en ese indicador (25% vs. 20%), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 3% para el primer semestre de 2019 (vs. 21% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (29% en 2019-I vs. 41% en 2018-I), como la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (27% vs. 20%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado tanto en industria como en comercio, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 27% para el primer semestre de 2019 (vs. 34% año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (37% en 2019-I vs. 46% en 2018-I), lo que contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (10% vs. 12%), ver gráfico 17.

Asimismo, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró un deterioro hacia el 11% en el primer semestre de 2019 (vs. 23% un año atrás). Allí se observó una menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (28% en 2019-I vs. 51% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de la muestra que preveía disminuciones en ese indicador (17% vs. 27%), ver gráfico 21.

A su vez, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 9% para el primer semestre de 2019 (vs. 23% un

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

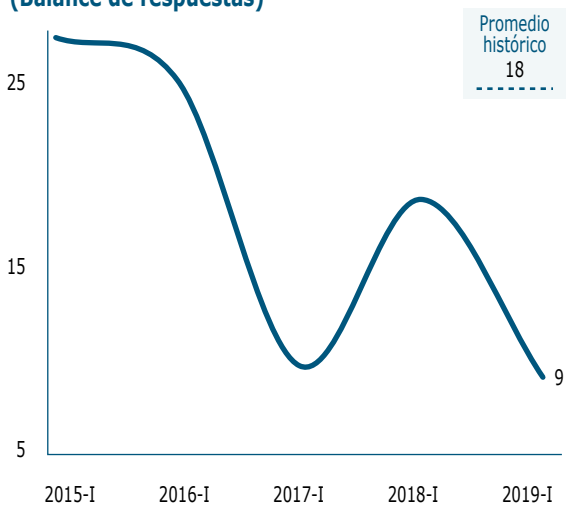
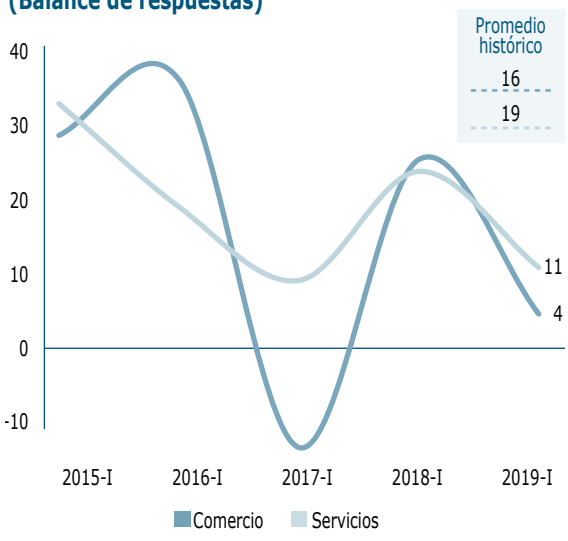


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (27% en 2019-I vs. 48% en 2018-I), lo que contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (18% vs. 25%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Cundinamarca reportaron una disminución en las solicitudes de crédito en todos los macrosectores: industria (25% en 2018-II vs. 55% en 2017-II), comercio (24% vs. 62%) y servicios (26% vs. 54%), ver gráfico 22. Sin embargo, a nivel de tasas

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

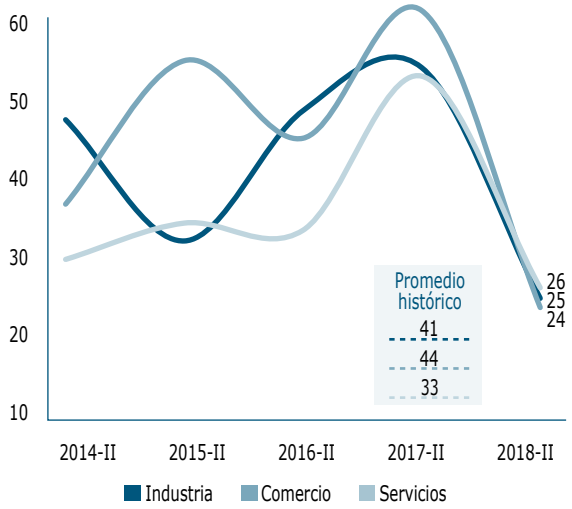


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)

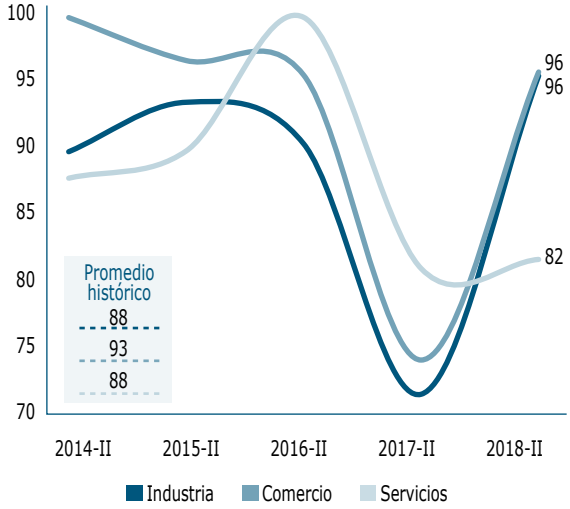


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

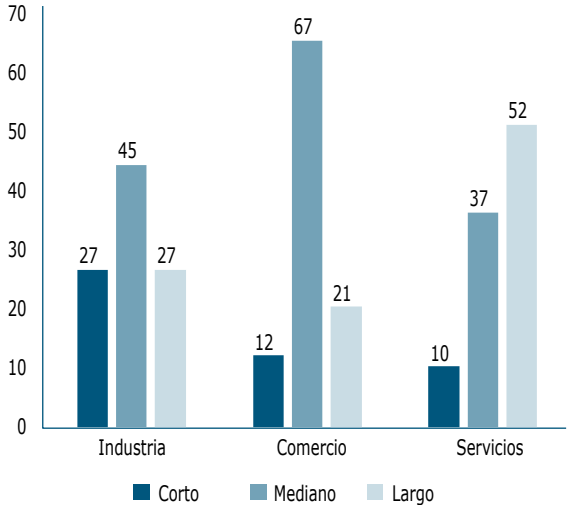
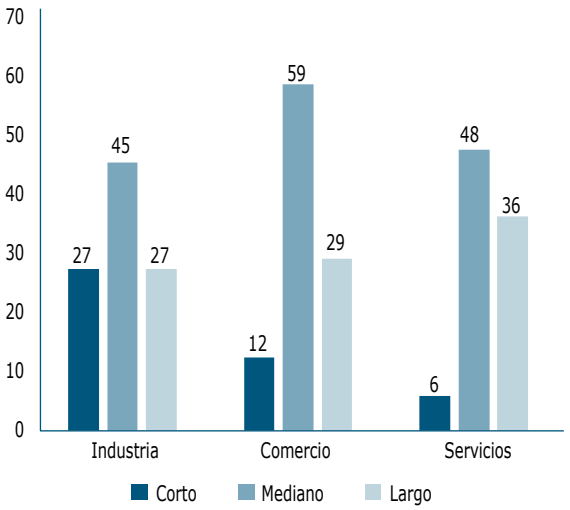


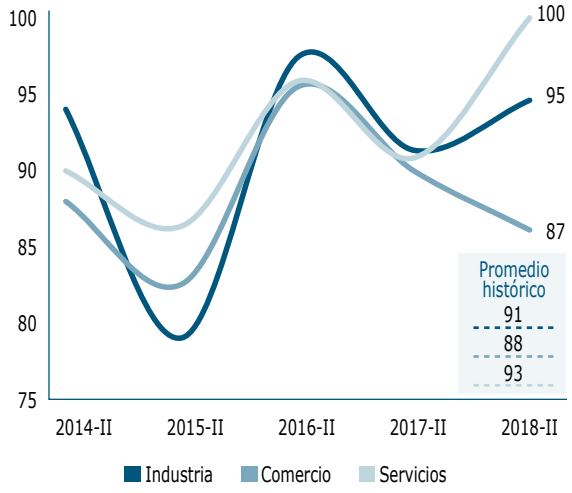
Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



de aprobación de los créditos, hubo un aumento en todos los macrosectores: industria (96% en 2018-II vs. 72% en 2017-II), comercio (96% vs. 74%) y servicio (82% vs. 81%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (45% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (27% solicitado-aprobado) y corto plazo (27% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito también se realizaron principalmente a mediano plazo (67% solicitado vs. 59% aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (21% solicitado vs. 29% aprobado) y corto plazo (12% solicitado-aprobado). En contraste, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (52% solicitado vs. 36% aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (37% solicitado vs. 48% aprobado) y corto plazo (10% solicitado vs. 6% aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso del sector de industria hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

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



En lo referente al calce entre los montos de los créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron aumentos en los macrosectores de industria (95% en 2018-II vs. 91% en 2017-II) y servicios (100% vs. 91%), mientras que se observó una disminución en el sector de comercio (87% vs. 90%), ver gráfico 26. Esto refleja todavía una interacción favorable entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Cundinamarca.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (68% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), comercio (71% vs. 29%) y servicios (63% vs. 32%), ver gráficos 27, 28 y 29. Allí, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento disminuyó en el sector de industria (0% vs. 67%), mientras que aumentó en los sectores de comercio (75% en 2018-II vs. 57% en 2017-II) y servicios (73% vs. 57%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los macrosectores de industria (59% en 2018-II vs. 67% en 2017-II), comercio (54% vs. 63%)

Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

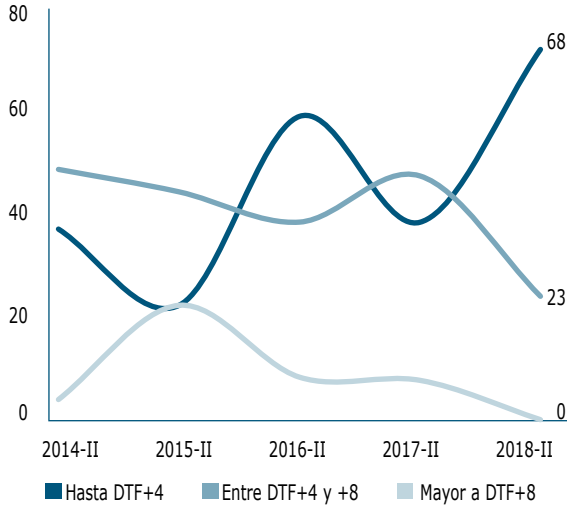
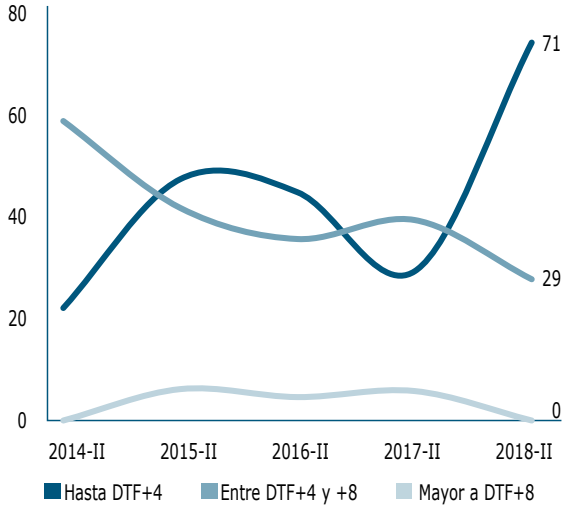


Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



y servicios (53% vs. 64%) usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo (ver gráfico 31). La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (27% en 2018-II vs. 19% en 2017-II) y comercio (38% vs. 22%), mientras que la compra o arriendo de maquinaria lo fue para el sector de servicios (37% vs. 12%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (27% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), comercio (26% vs. 49%) y servicios (33% vs. 51%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (32% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), comercio (49% vs. 24%) y servicios (33% vs. 13%). También se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (30% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), comercio (22% vs. 13%) y servicios (25% vs. 21%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (70%), comercio (73%) y servicios (56%). A ello les siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (7% industria, 9% comercio y 17% servicios) y los excesos de trámites (13% industria, 5% comercio y 10% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

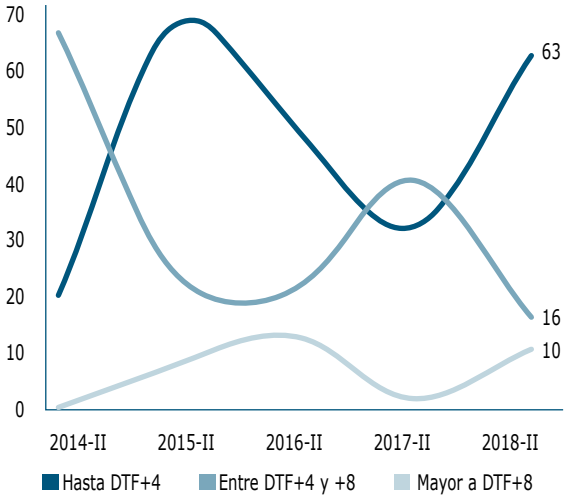


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

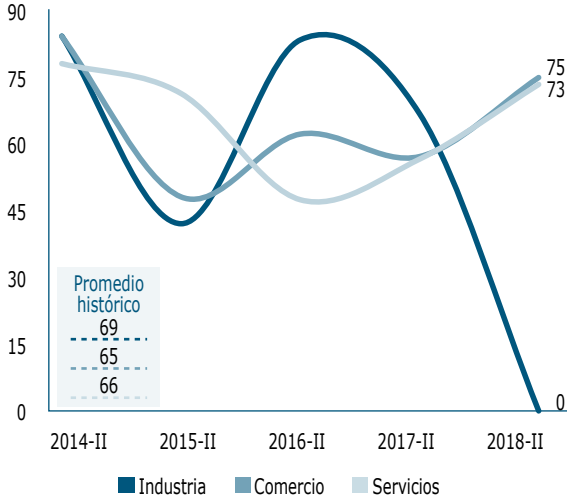


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

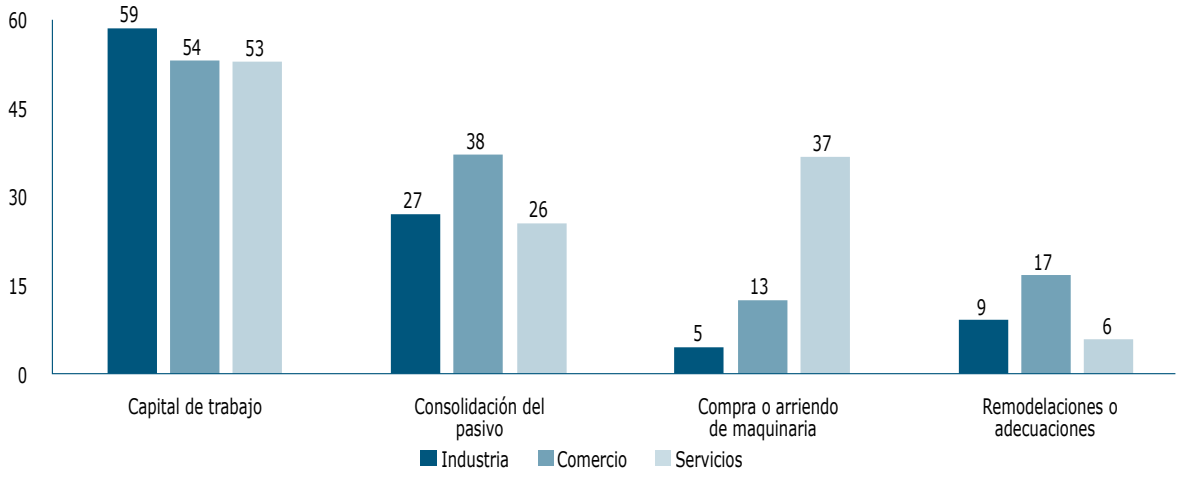


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

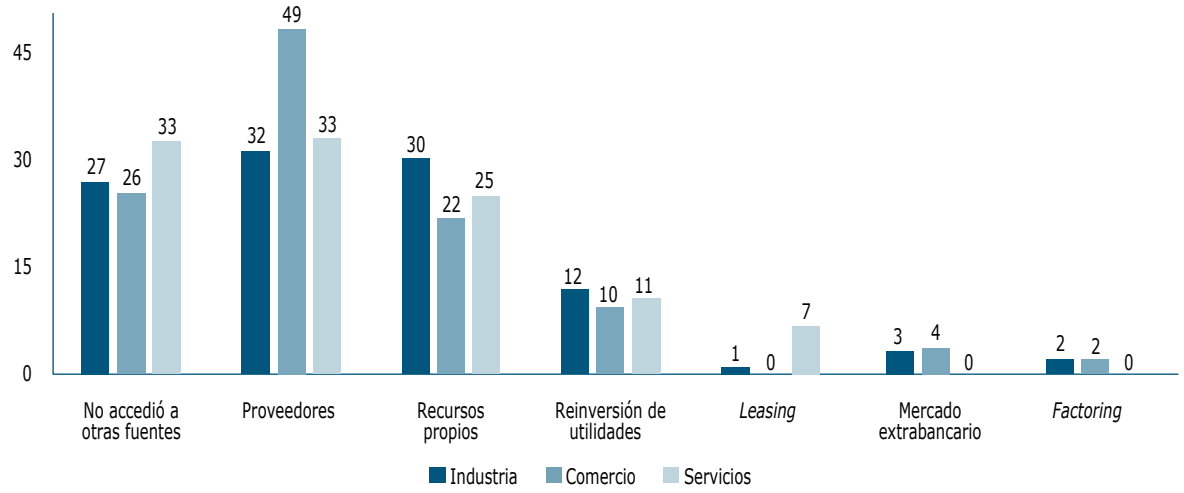
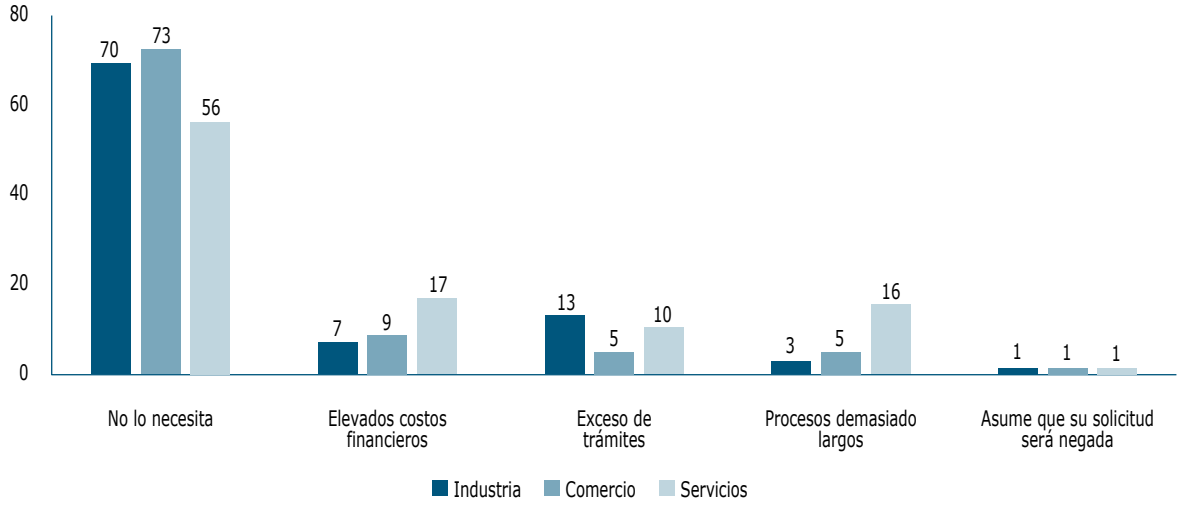


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

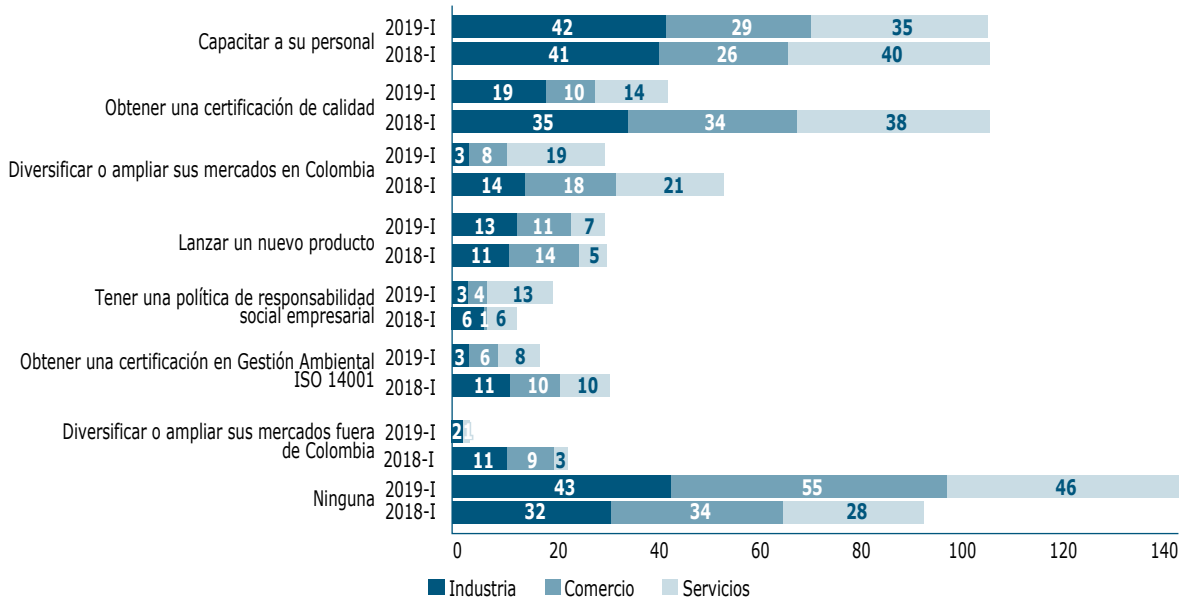


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Cundinamarca fue capacitar a su personal (42% industria, 29% comercio y 35% servicios). Allí también se destacaron las acciones de mejoramiento relacionadas con: obtener una certificación de calidad (19% industria, 10% comercio y 14% servicios); diversificar o ampliar los mercados en Colombia (3% industria, 8% comercio y 19% servicios); y lanzar un nuevo producto (13% industria, 11% comercio y 7% servicios). Cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en el período analizado en los tres macrosectores: industria (43% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), comercio (55% vs. 34%) y servicios (46% vs. 28%), ver gráfico 34.

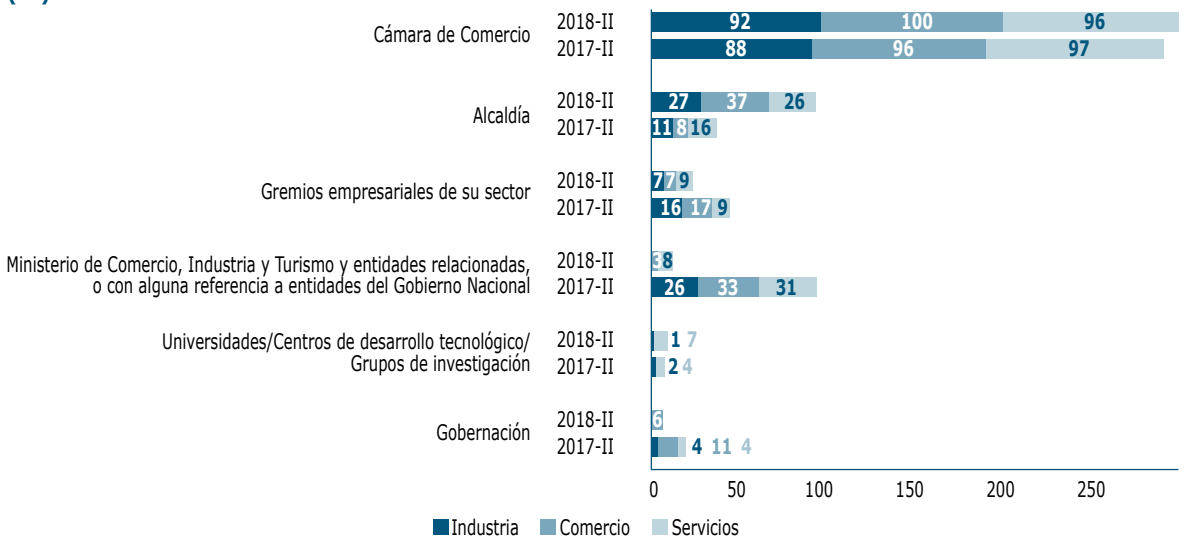
Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

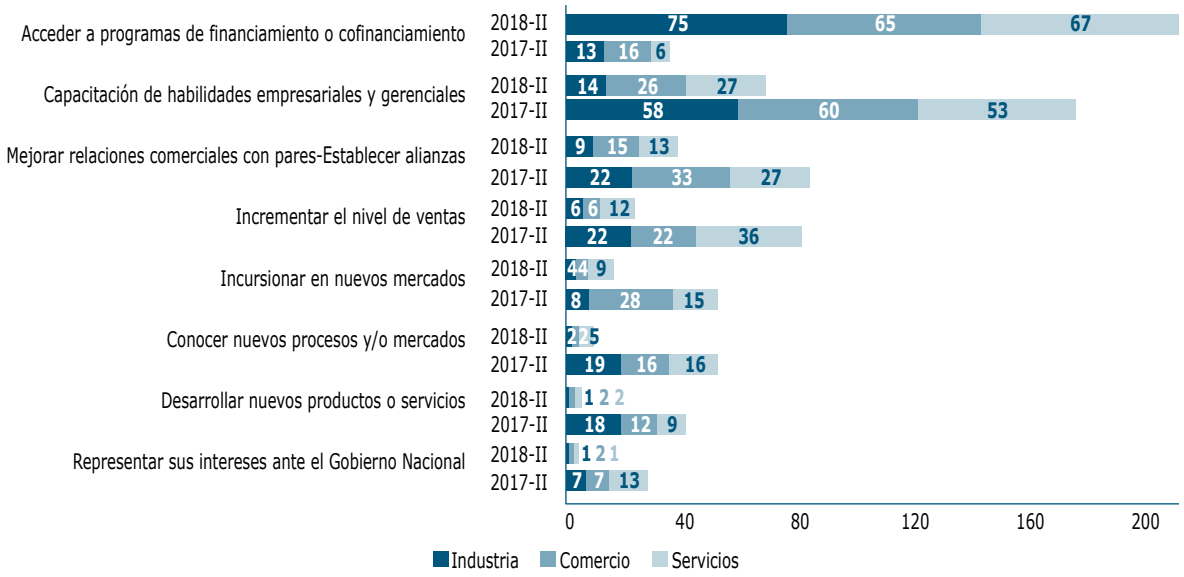
El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Cundinamarca tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (92% en 2018-II vs. 88% en 2017-II), comercio (100% vs. 96%) y servicios (96% vs. 97%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (27% industria, 37% comercio y 26% servicios) y gremios empresariales de su sector (7% industria, 7% comercio y 9% servicios).

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (75% industria, 65% comercio y 67% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales-gerenciales (14% industria, 26% comercio y 27% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) la mejoría en relaciones comerciales con pares (9% industria, 15% comercio y 13% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)

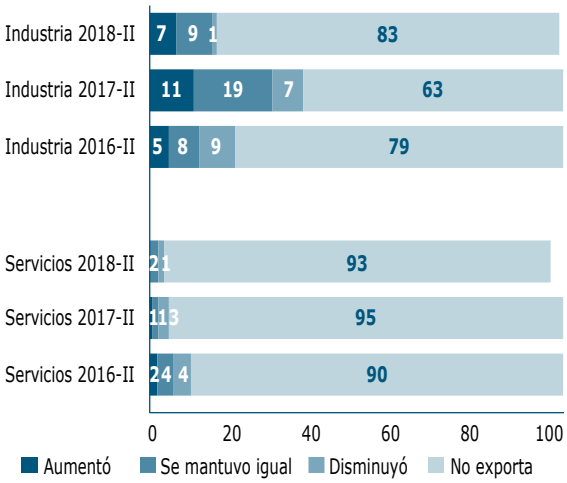


COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Cundinamarca. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 83% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 63% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (7% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), pero también una menor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (1% vs. 7%).

En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan cayó hacia niveles del 93% en el segundo semestre de 2018 (vs. 95% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 1% en 2017-II), pero también una menor porción de aque-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



llas que registraron disminuciones en dicha variable (1% vs. 3%).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial se destacan: no estar interesado en exportar (52%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (19%); y estar interesado en exportar, pero no saber cómo hacerlo (7%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (50%); considerar que su negocio no tiene servicios que sean exportables (20%); y no contar con la información sobre potenciales mercados para sus servicios (8%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde el 27% de las Pymes industriales y el 0% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)

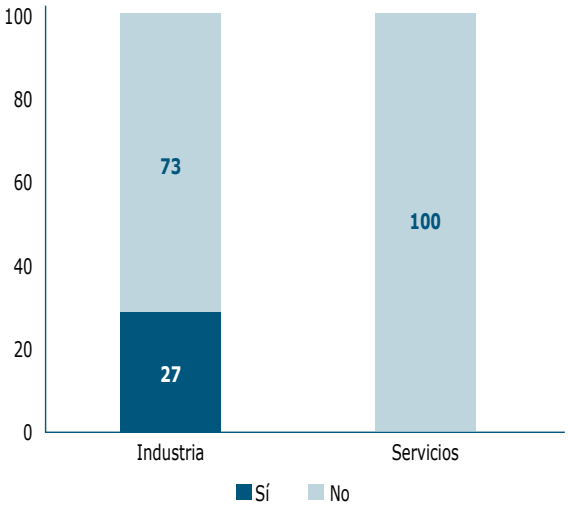


Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

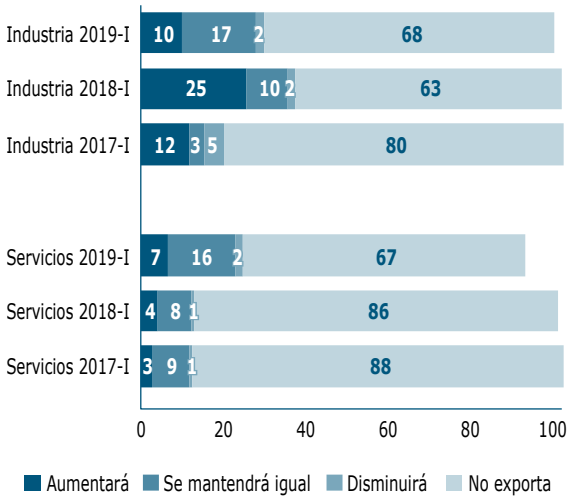
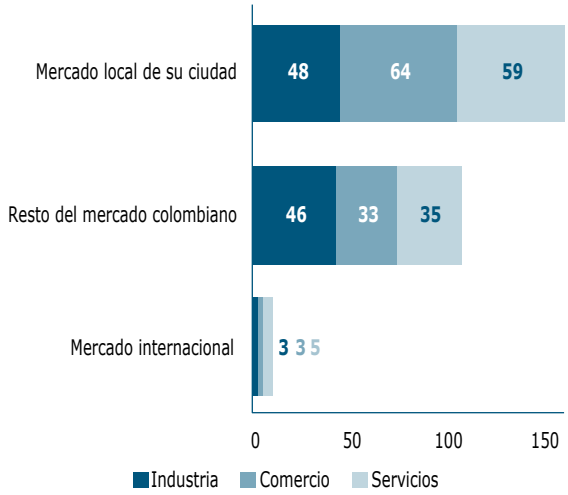


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



Prospectivamente, podrían evidenciarse algunos cambios en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Cundinamarca (particularmente en el caso del sector de servicios). El gráfico 40 muestra cómo un 68% de las Pymes industriales no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (aumentando respecto al 63% de un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una menor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (10% en 2019-I vs. 25% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se mantuvo estable (2% en ambos períodos). Por el contrario, en el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no esperaban exportar en el primer semestre de 2019 se redujo al 67% (vs. 86% un año atrás). Además, una mayor proporción de empresarios esperaba incrementar sus exportaciones (7% en 2019-I vs. 4% en 2018-I).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que, para el grueso de las Pymes, el principal mercado fue el local de su ciudad (48% industria, 64% comercio y 59% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (46% industria, 33% comercio y 35% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (3% industria, 3% comercio y 5% servicios), ver gráfico 41.

PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes de Cundinamarca no ha recibido este tipo de servicios/asesorías (92% industria, 94% comercio y 93% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la evaluación-valoración de riesgos (33% industria, 53% comercio y 49% servicios), la estructuración financiera (26% industria, 27% comercio y 30% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (26% industria, 17% comercio y 25% servicios), ver gráfico 43.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

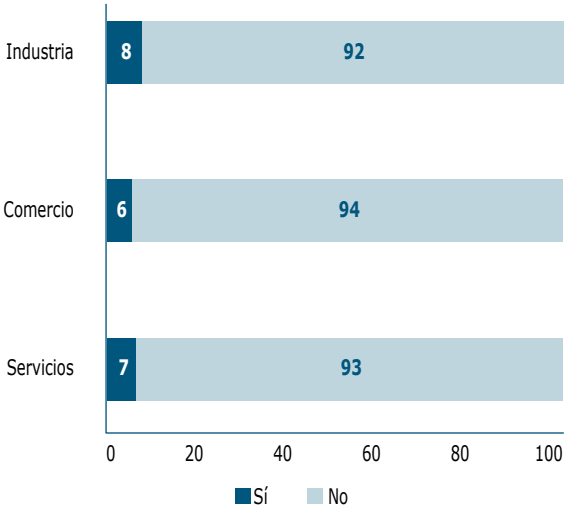
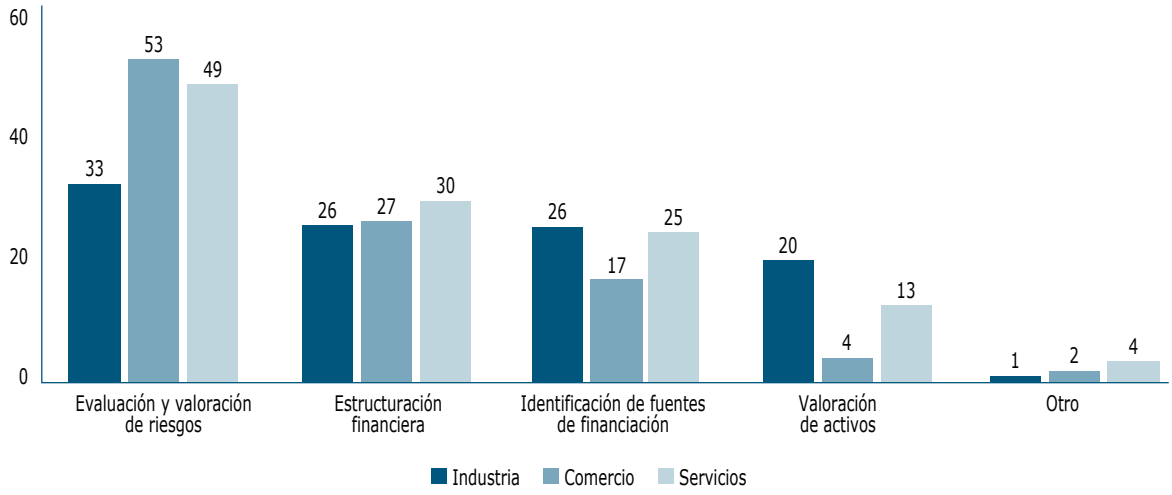


Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

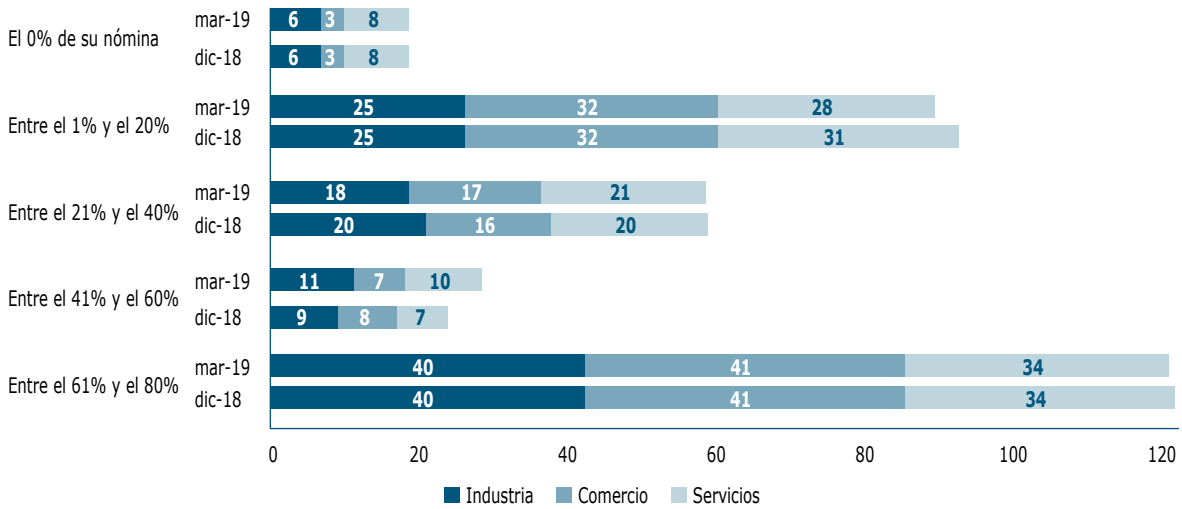


• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo la mayor parte de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (40% industria, 41% comercio y 34% servicios), inalterado frente a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (25% industria, 32% comercio y 28% servicios) y 21%-40% (18% industria, 17% comercio y 21% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a incrementar el precio de sus productos (en el plano "relevante" en los sectores de comercio y servicios). A esta acción le siguieron mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "relevante" para el

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



sector comercio) y no abrir más vacantes (en el plano "relevante" solo para el sector comercio) ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una parte importante de las Pymes de Cundinamarca no espera incrementar su personal en los próximos tres años (32% industria, 37% comercio y 25% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (30% industria, 39% comercio y 32% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (14% industria, 7% comercio y 17% servicios) y en 11-19 trabajadores (3% industria, 3% comercio y 5% servicios).

Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?

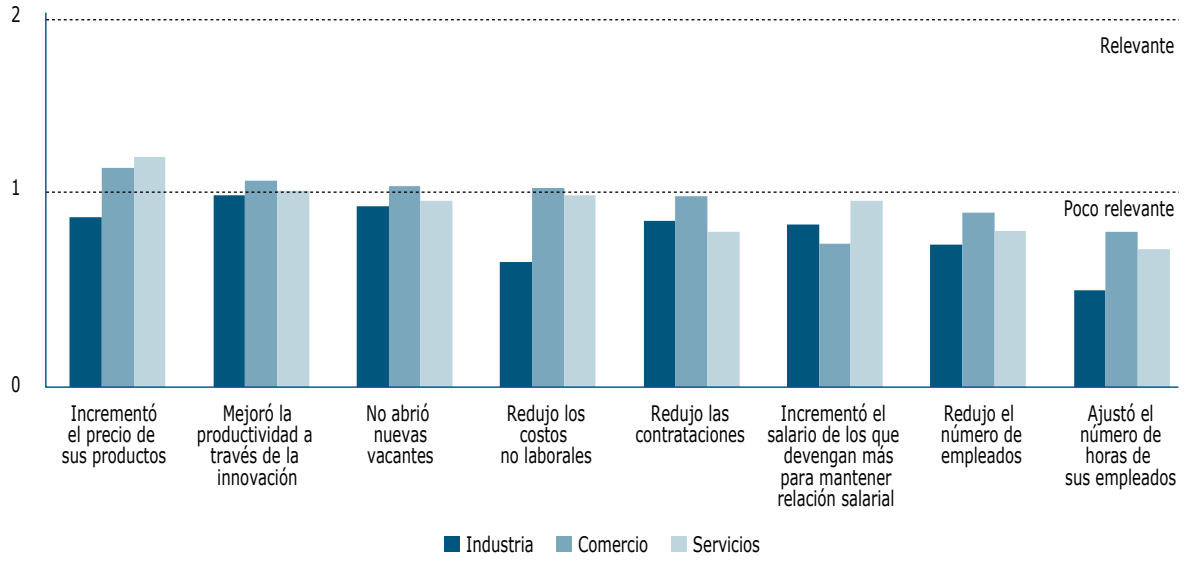
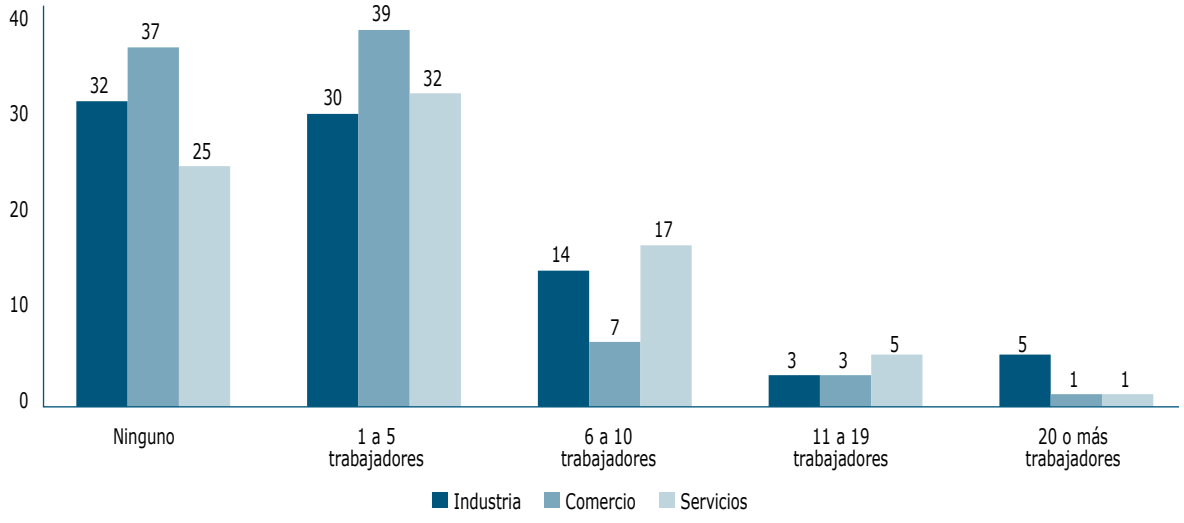


Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

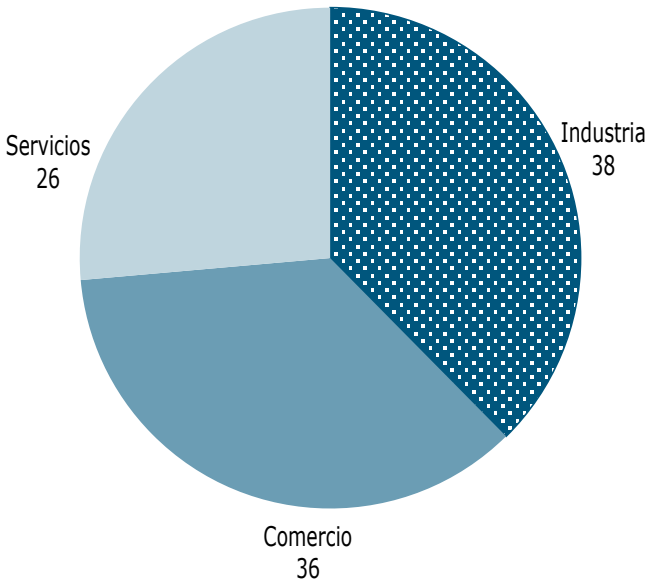




LA GRAN ENCUESTA PYME

DOSQUEBRADAS

Distribución de la muestra (%)

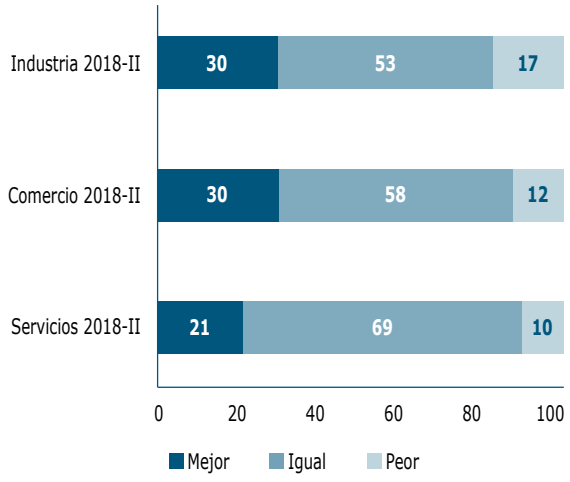


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

En esta primera lectura de la GEP en el municipio de Dosquebradas, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector industrial fue del 13% durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (30%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (17%), ver gráfico 1 (sección Dosquebradas).

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa con respecto al semestre anterior? (%)



A nivel de ventas, también se presentó un balance de respuestas positivo del 4% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (30%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (26%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 58% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 27% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Los pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 4% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios que percibieron aumentos en sus pedidos (30%) superó la porción de aquellos que reportaron disminuciones en dicha variable (26%), ver gráfico 4.

Gráfico 2. Con respecto al semestre anterior, el volumen de ventas de su empresa (%)

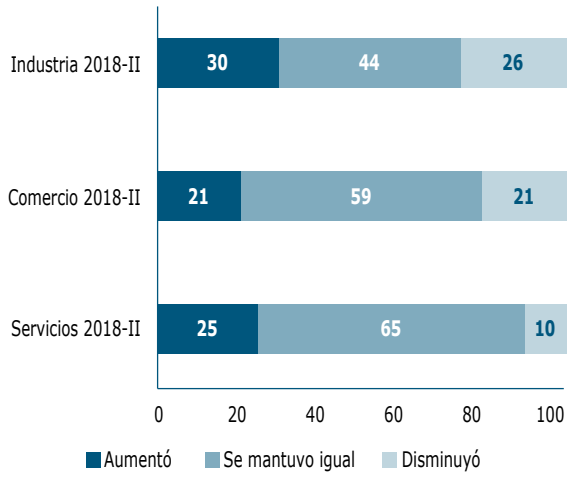
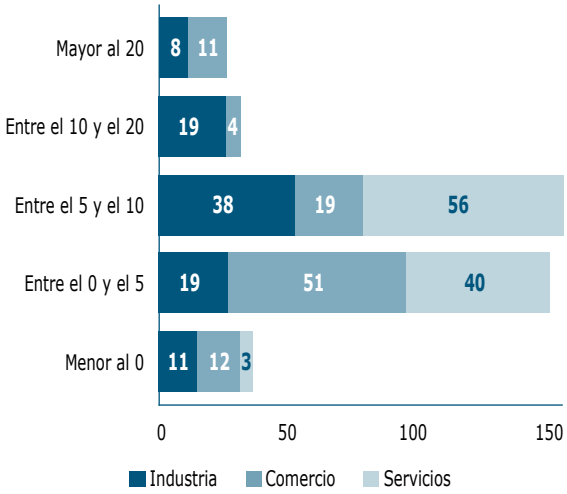


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 77% de los industriales en el segundo semestre de 2018, dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (19%) o excesivas (4%), ver gráfico 5.

El balance de respuestas acerca de los niveles de producción fue del 6% en el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 6). Allí pesó la proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (30%) sobre la porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (24%).

Por su parte, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) estuvo en el rango 10%-50% para más de la mitad (54%) de las Pymes industriales durante el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 7). Los niveles de UCI se asocian a la baja inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas negativo del -2%. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que disminuyeron

Gráfico 4. Con respecto al semestre anterior, el volumen de pedidos recibidos de su empresa (%)

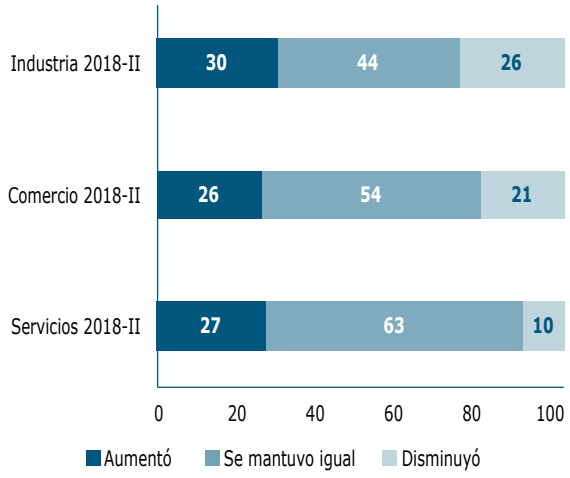


Gráfico 5. Existencias (%)

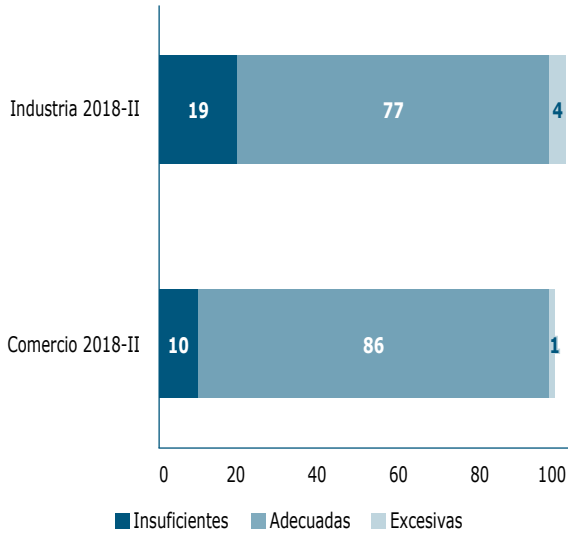


Gráfico 6. Con respecto al semestre anterior, el nivel de producción industrial de su empresa (%, 2018-II)

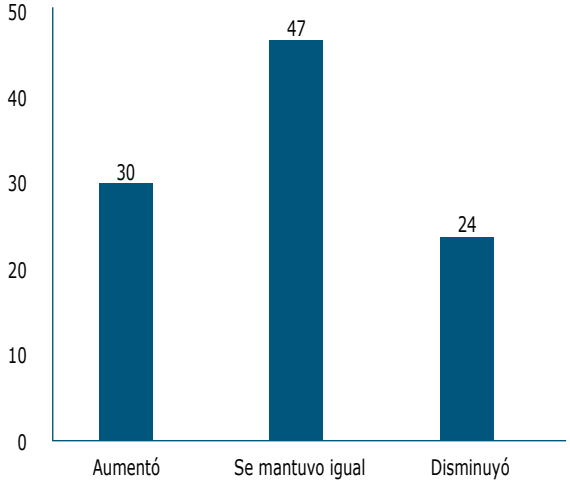
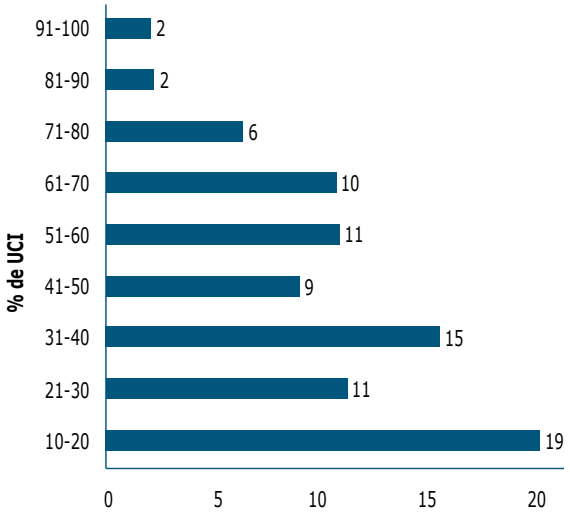


Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (% de Pymes industriales, 2018-II)



sus inversiones (15%) superó la porción de aquellas que reportaron un aumento en dicha inversión (13%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un balance de respuestas del 29% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica por la proporción de Pymes que percibieron aumentos en sus costos (42%), las cuales sobrepasaron la porción de aquellas con reducciones en dicha variable (13%), ver gráfico 9.

El margen de ganancia de los empresarios industriales presentó un balance de respuestas del 2% durante el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de empresarios que reportaron aumentos en su margen (26%), en comparación con la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (24%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas nulo sobre trabajadores contratados durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado

Gráfico 8. Con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales, 2018-II)

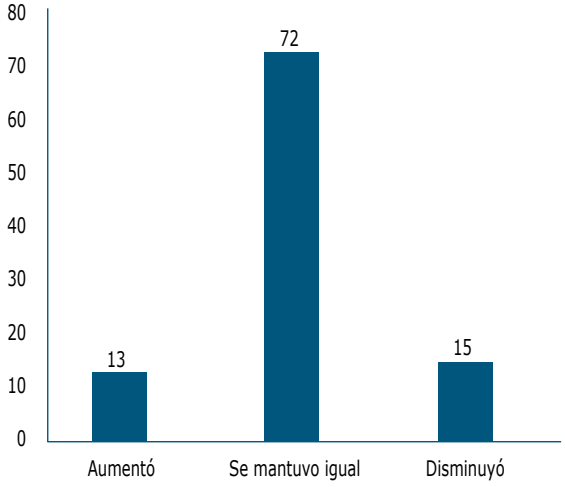


Gráfico 9. Con respecto al semestre anterior, los costos de su empresa (%)

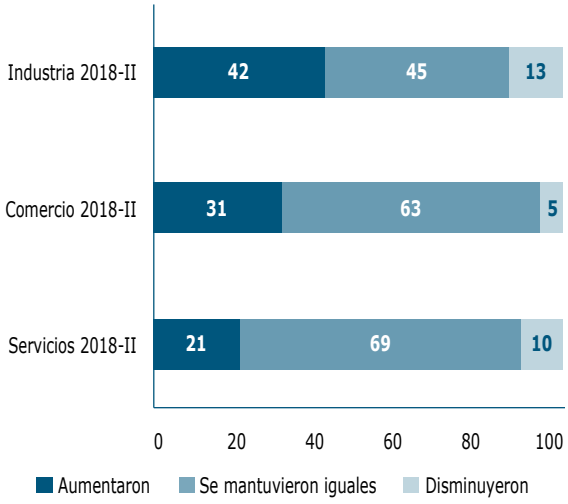


Gráfico 10. Con respecto al semestre anterior, los márgenes de su empresa (%)

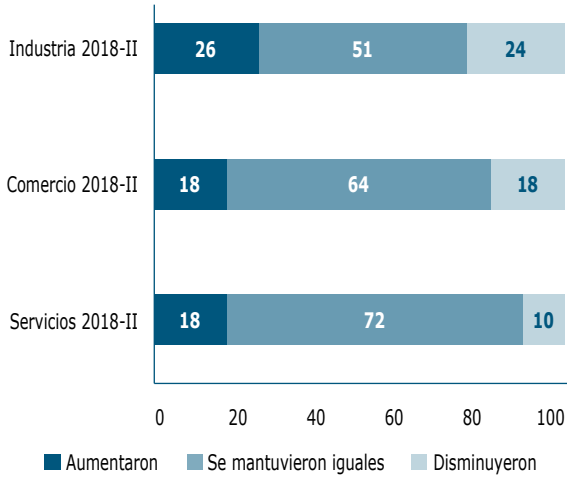
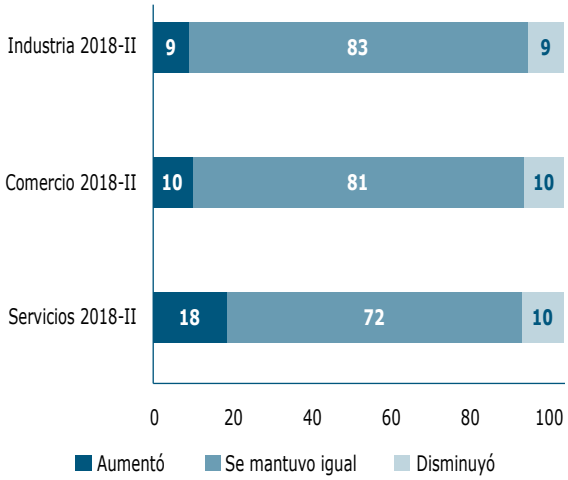


Gráfico 11. Con respecto al semestre anterior, el número de trabajadores de su empresa (%)



de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones fue exactamente igual a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (ambos con 9%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Dosquebradas, la mayoría (85%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (13%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

Los principales problemas reportados por los industriales fueron los altos impuestos y la falta de demanda (ambos con 30%). A ello le siguieron los costos de los insumos (19%) y la rotación de cartera (9%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (ambos con 0%), ver gráfico 13.

• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector comercio fue positivo (18%) durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (30%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (12%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un balance de respuestas nulo en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas fue exactamente igual a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (ambos con un 21%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 70% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 15% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el balance de respuestas también fue nulo en el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que percibieron un aumento en su superficie de ventas fue exactamente igual a la porción de la muestra con disminuciones en dicho indicador (ambos con un 23%), ver gráfico 14.

Los pedidos registraron un balance positivo de respuestas del 5% en el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (26%) sobre la porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (21%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 86% de los comerciales en el segundo

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

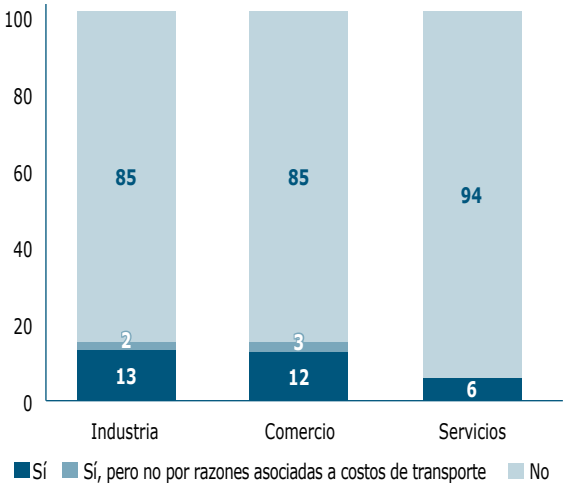
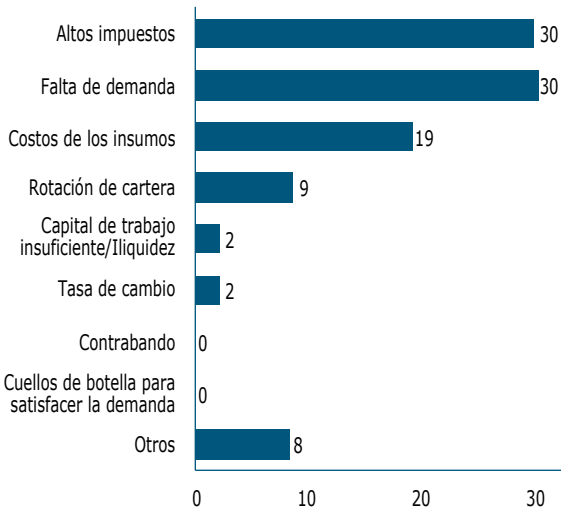


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%, 2018-II)



semestre de 2018, dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (10%) o excesivas (1%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un balance de respuestas sobre dicha variable del 26% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica por la proporción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (31%), que superó la porción de aquellas que experimentaron disminuciones en dicha variable (5%), ver gráfico 9.

El margen de ganancia de los empresarios comerciales presentó un balance de respuestas nulo durante el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios con aumentos en su margen fue exactamente igual a la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (18% en ambos casos), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio también presentó un balance de respuestas nulo sobre trabajadores contratados durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones fue exactamente igual a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (10% en ambos casos), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Dosquebradas, la mayoría (85%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (12%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los comerciales durante el segundo semestre de 2018 fueron los altos impuestos (31%). A ello le siguieron la falta de demanda (26%) y la competencia de grandes superficies (25%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (1%) y la tasa de cambio (0%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores del municipio de Dosquebradas, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector servicios fue positivo (11%) durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (21%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (10%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un balance de respuestas del 15% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (25%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (10%), ver gráfico 2. En

Gráfico 14. Sector comercio: con respecto al semestre anterior, la superficie de ventas de su empresa (%, 2018-II)

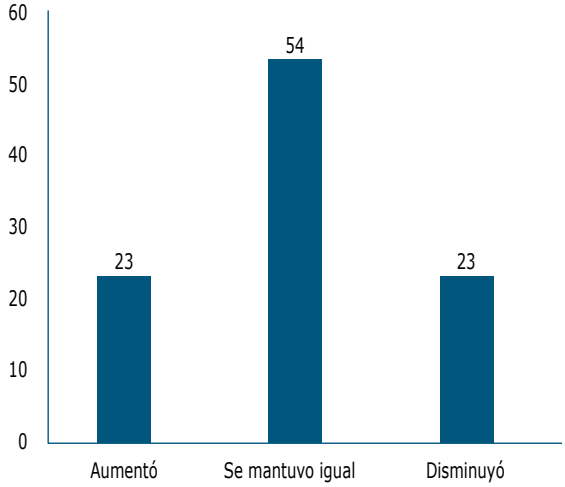
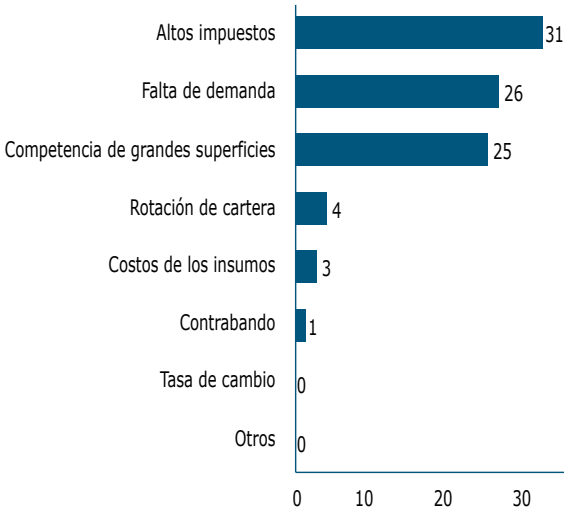


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%, 2018-II)



materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 97% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y ninguna reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Los pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 17% en el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (27%) sobre la porción de aquellos que reportaron disminuciones en dicha variable (10%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron un balance de respuestas sobre dicha variable del 11% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica por la proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (21%), la cual sobrepasó la porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (10%), ver gráfico 9.

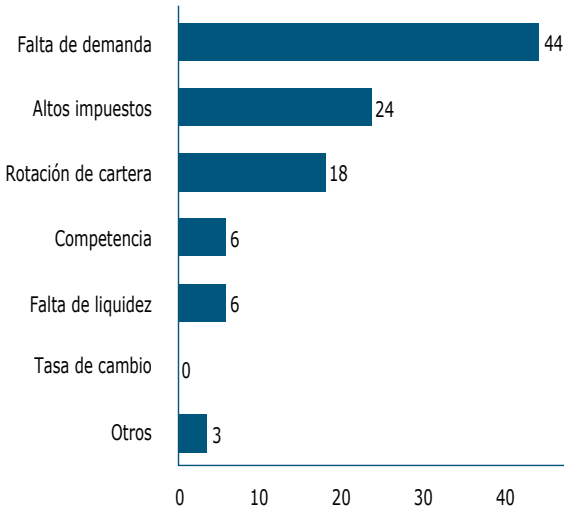
El margen de ganancia de los empresarios de servicios presentó un balance de respuestas positivo del 8% durante el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios con aumentos en su margen (18%) superó la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (10%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas positivo sobre trabajadores contratados del 8% durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (18%) fue superior a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (10%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Dosquebradas, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (6%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes de servicios durante el segundo semestre de 2018 fue la falta de demanda (44%). A ello le siguieron los altos impuestos (24%) y la rotación de cartera (18%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (6%) y la tasa de cambio (0%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%, 2018-II)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general del 28% para el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (45%) superó la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (17%), ver gráfico 17.

Las expectativas sobre pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 21% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (34%) sobre la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (13%), ver gráfico 18.

Asimismo, las expectativas sobre producción industrial registraron un balance de respuestas positivo del 21% en el primer semestre de 2019. Esto se explica por la proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (34%), la cual superó la porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (13%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas se situó en el 26% para el primer semestre de 2019. Allí, la proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (32%) fue mayor a la porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (6%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un balance de respuestas positivo sobre las expectativas de desempeño general del 33% para el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (41%) superó la porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (8%), ver gráfico 17.

De la misma forma, el balance de respuestas sobre las ventas fue del 19% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (30%) sobre la porción de la muestra que preveía disminuciones (11%), ver gráfico 21.

Las expectativas de pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 20% en el primer semestre de 2019. Ello se explica por la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (31%), que superó la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (11%), ver gráfico 18.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (%)

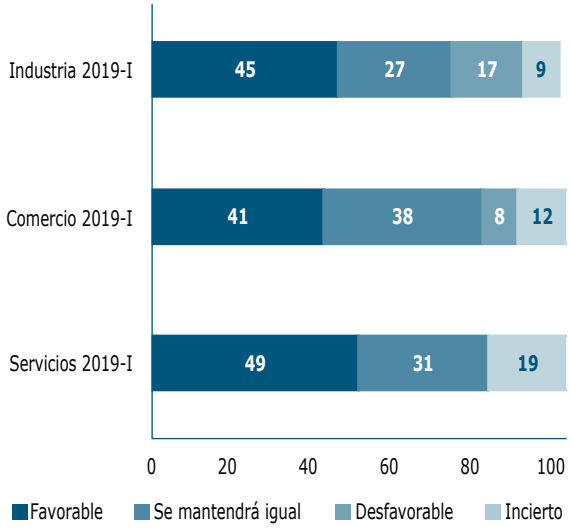


Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)

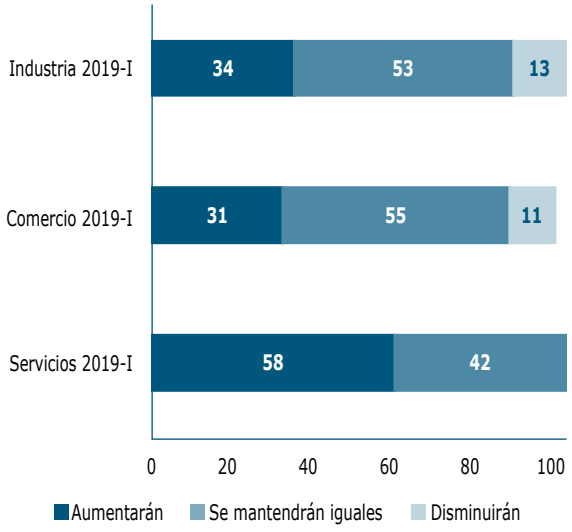
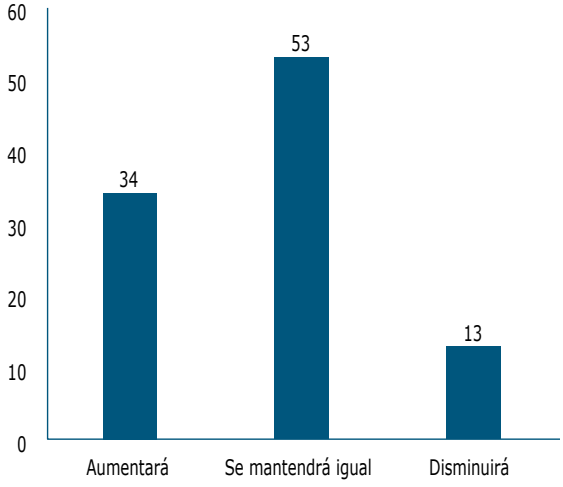


Gráfico 19. Con respecto al semestre anterior, la producción industrial de su empresa (%, 2019-I)



• Sector servicios

Las Pymes del sector de servicios registraron un balance de respuestas sobre las expectativas de desempeño general del 49% en el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas llegó al 49%, mientras que la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables fue nula (ver gráfico 17).

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, con un balance de respuestas del 63% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (63%), pues la porción de la muestra que preveía disminuciones fue nula (ver gráfico 21).

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un balance de respuestas positivo del 58% en el primer semestre de 2019. Ello se explica por la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (58%), pues la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable fue nula (ver gráfico 18).

Gráfico 20. Sector industria: con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales, 2019-I)

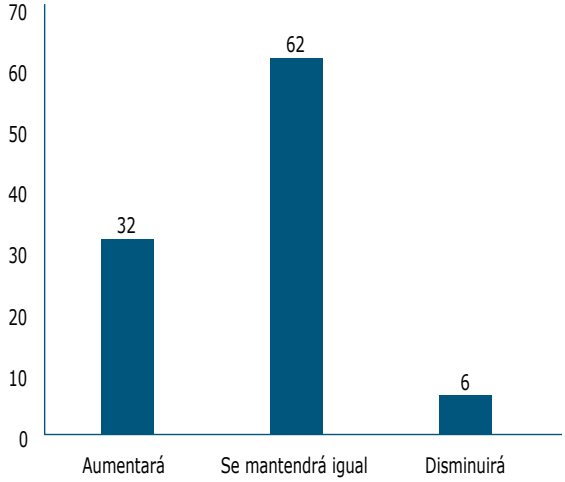
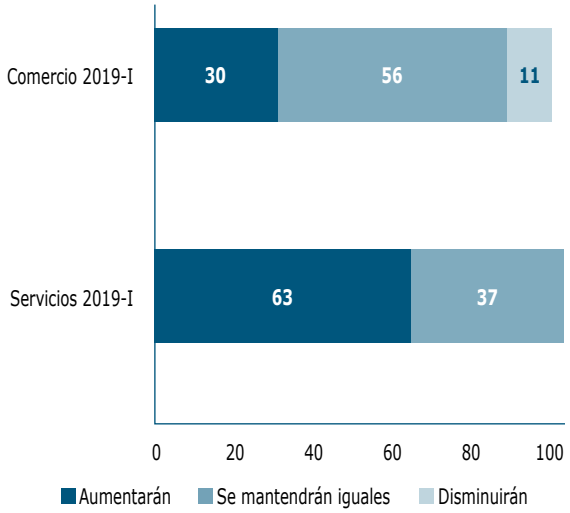


Gráfico 21. Con respecto al semestre anterior, las ventas de su empresa (%)



FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

El gráfico 22 muestra el porcentaje de empresarios Pyme de Dosquebradas que solicitaron créditos en los sectores de industria (19%), comercio (19%) y servicios (25%) durante el segundo semestre de 2018. Allí, las tasas de aprobación fueron elevadas en todos los sectores: industria (89%), comercio (86%) y servicios (86%), ver gráfico 23.

En las Pymes industriales, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (63% solicitado vs. 50% aprobado), seguido por las solicitudes a mediano plazo (25% solicitado vs. 37% aprobado) y corto plazo (13% solicitado-aprobado). Asimismo, en las comerciales, la mayoría de los

créditos se solicitó a largo plazo (66% solicitado-aprobado), seguido por el mediano plazo (17% solicitado-aprobado) y el corto plazo (17% solicitado-aprobado). Por el contrario, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (52% solicitado-aprobado), seguido por el corto plazo (32% solicitado-aprobado) y el largo plazo (16% solicitado-aprobado). Nótese cómo en el caso de los sectores de comercio y servicios hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados, ver gráficos 24 y 25.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron niveles elevados en todos los sectores: industria (88%), comercio (100%) y servicios (100%), ver gráfico 26. Esto refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Dosquebradas.

Gráfico 22. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

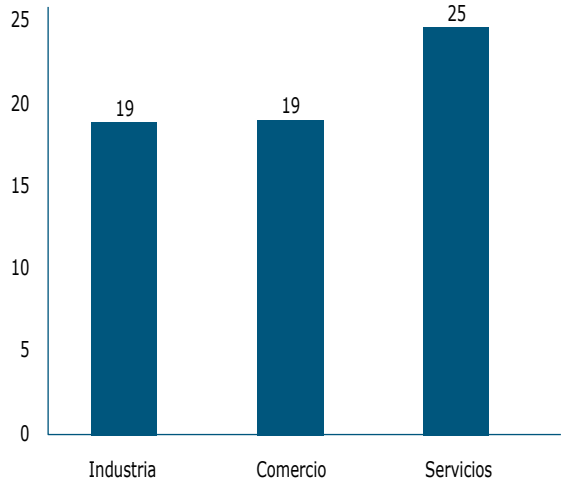


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

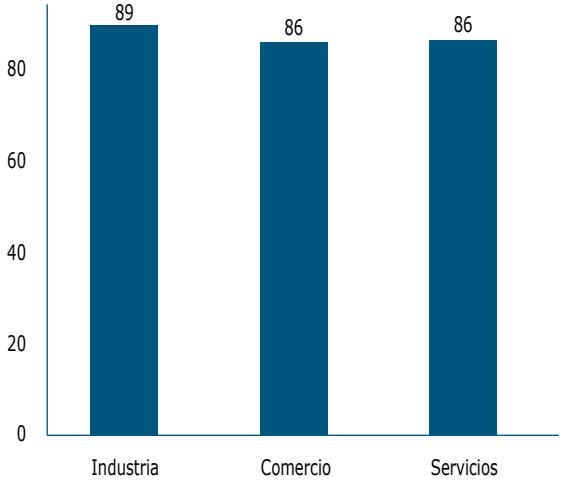


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

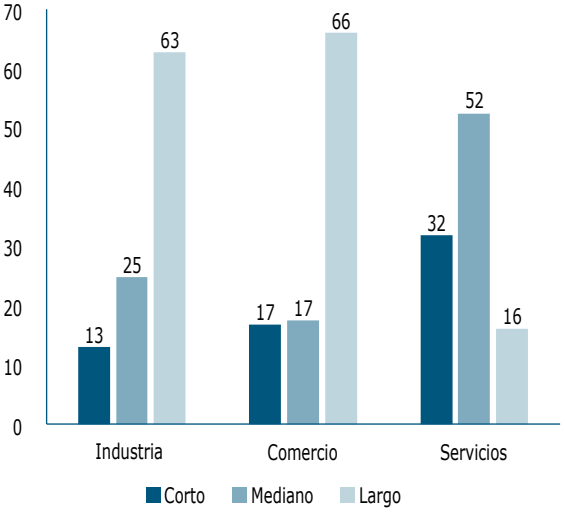
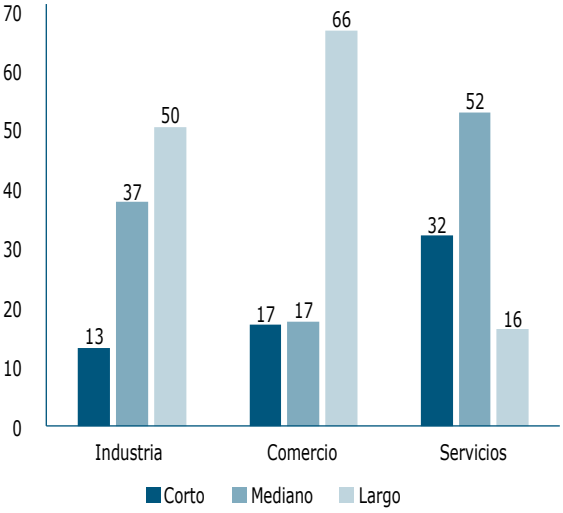


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



El rango de tasa de interés en los créditos otorgados a las Pymes fue de DTF+4 en todos los macrosectores: industria (100%), comercio (100%) y servicios (100%), ver gráficos 27, 28 y 29. Sin embargo, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento fue moderada en el sector de industria (51%), y relativamente baja en los sectores de comercio (25%) y servicios (10%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (75%), comercio (90%) y servicios (58%), ver gráfico 31. La compra o arriendo de maquinaria fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en el sector de industria (13%), mientras que las remodelaciones o adecuaciones lo fueron en los sectores de comercio (10%) y servicios (26%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una proporción de las

Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

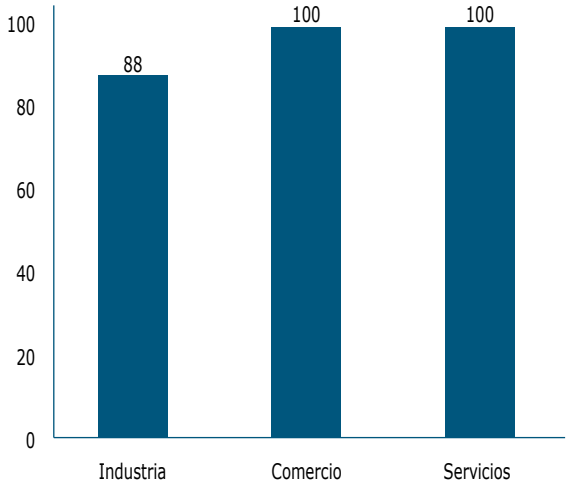


Gráfico 27. Sector industria: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)

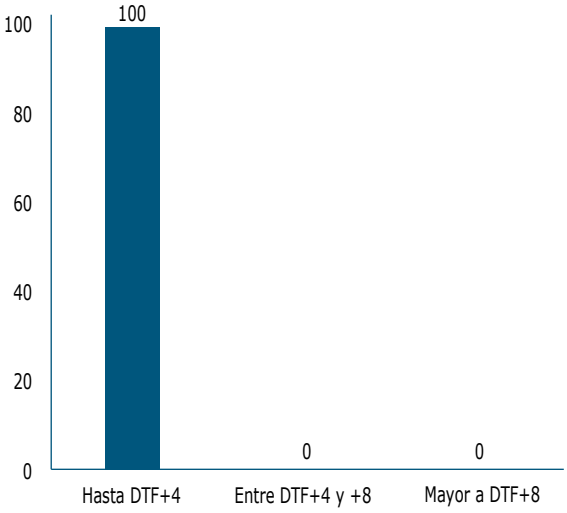


Gráfico 28. Sector comercio: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)

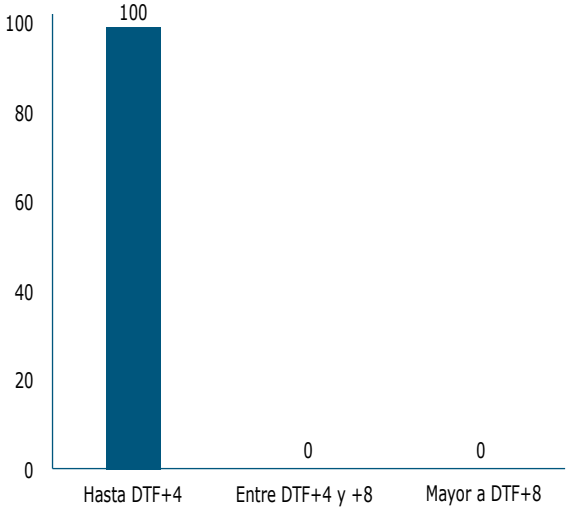
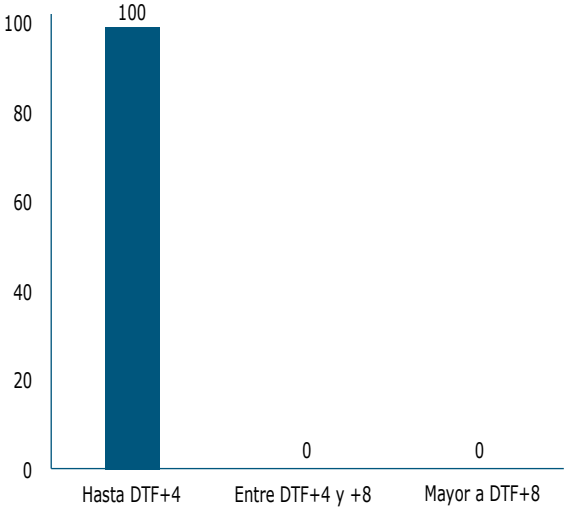


Gráfico 29. Sector servicios: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)



Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (6%), comercio (19%) y servicios (67%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (74%), comercio (57%) y servicios (20%). Allí también se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (68%), comercio (45%) y servicios (26%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (65%), comercio (64%) y servicios (81%). A ello le siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (19% industria, 9% comercio y 18% servicios) y el exceso de trámites (11% industria, 5% comercio y 7% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?
(% de respuestas afirmativas, 2018-II)

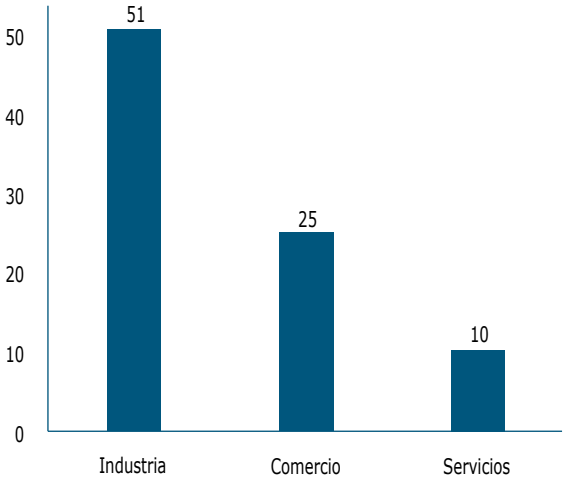


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

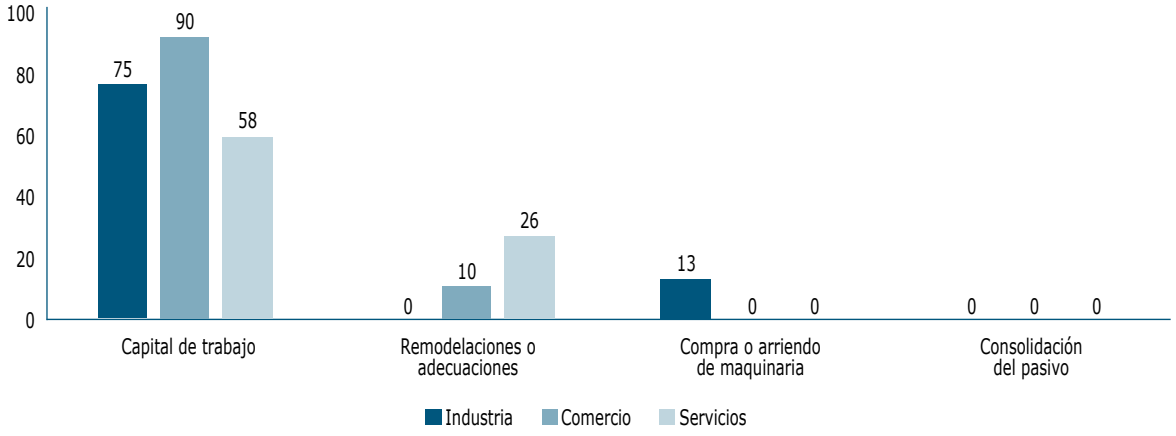


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

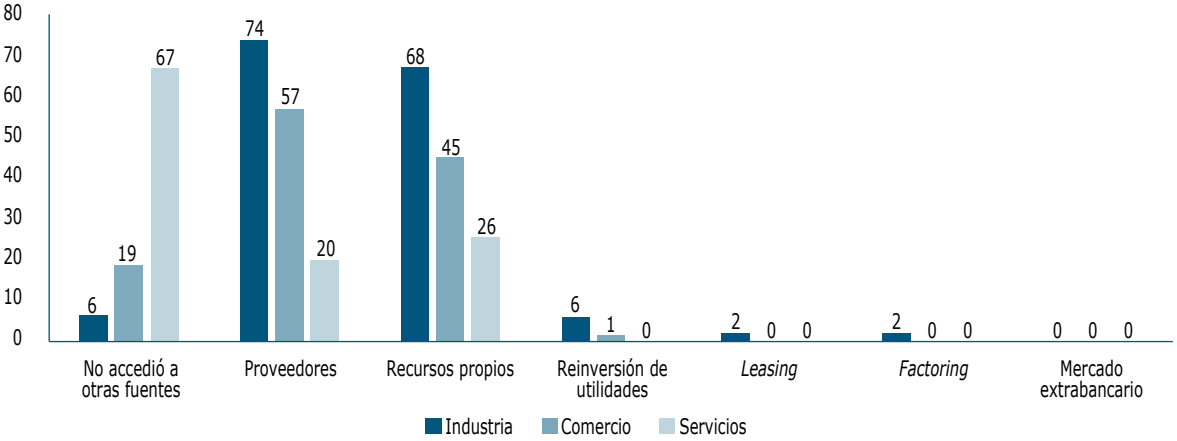
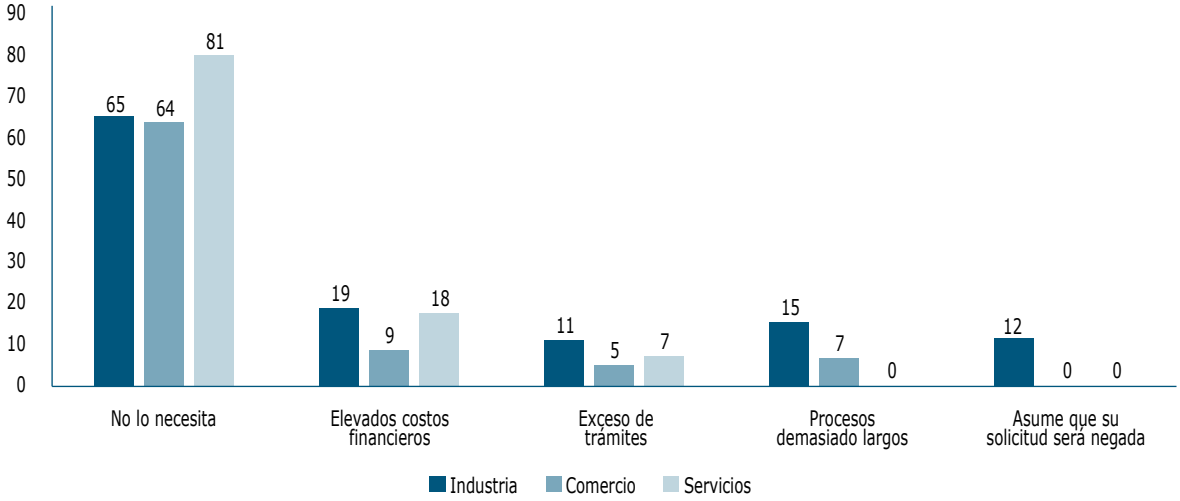


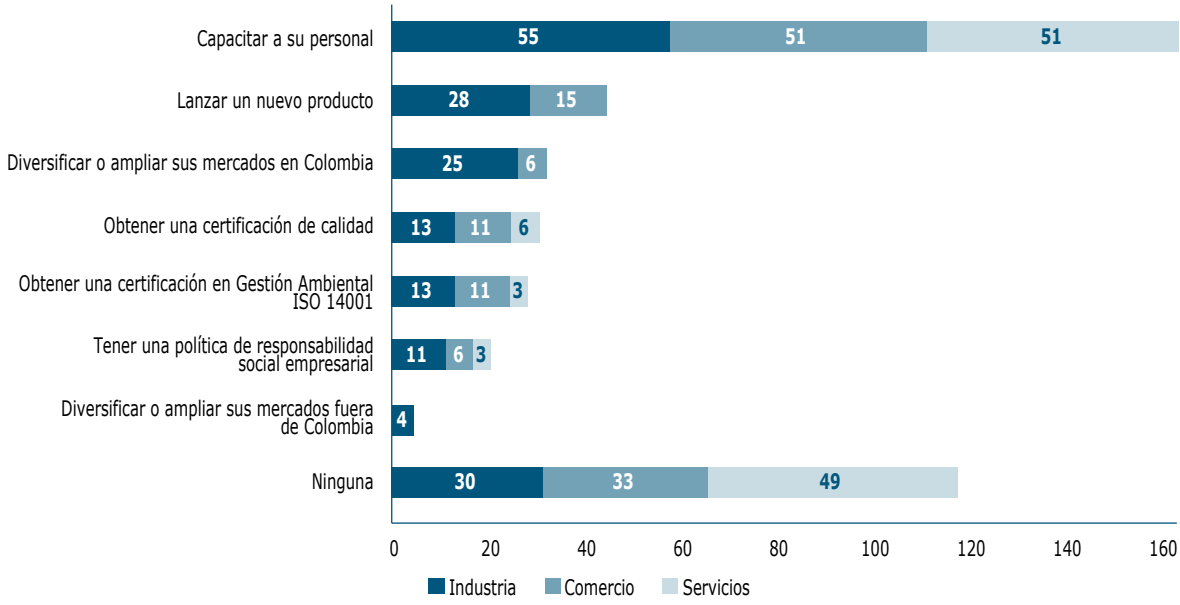
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

Durante el primer semestre de 2019, las principales acciones de mejoramiento realizadas por las Pymes de Dosquebradas fueron: i) capacitar a su personal (55% industria, 51% comercio y 51% servicios); ii) lanzar de un nuevo producto (28% industria, 15% comercio y 0% servicios); y iii) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (25% industria, 6% comercio y 0% servicios). Allí cabe mencionar que cerca de una tercera parte de las empresas no llevó a cabo alguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2019 (30% industria, 33% comercio y 49% servicios), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%, 2019-I)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Dosquebradas tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (100%), comercio (100%) y servicios (100%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (9% industria, 4% comercio y 0% servicios) y universidades-centros de desarrollo tecnológico (6% industria, 1% comercio y 0% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (28% industria, 45% comercio y 47% servicios); ii) incrementar el nivel de ventas (44% industria, 34% comercio y 20% servicios); y iii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (32% industria, 32% comercio y 28% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%, 2018-II)

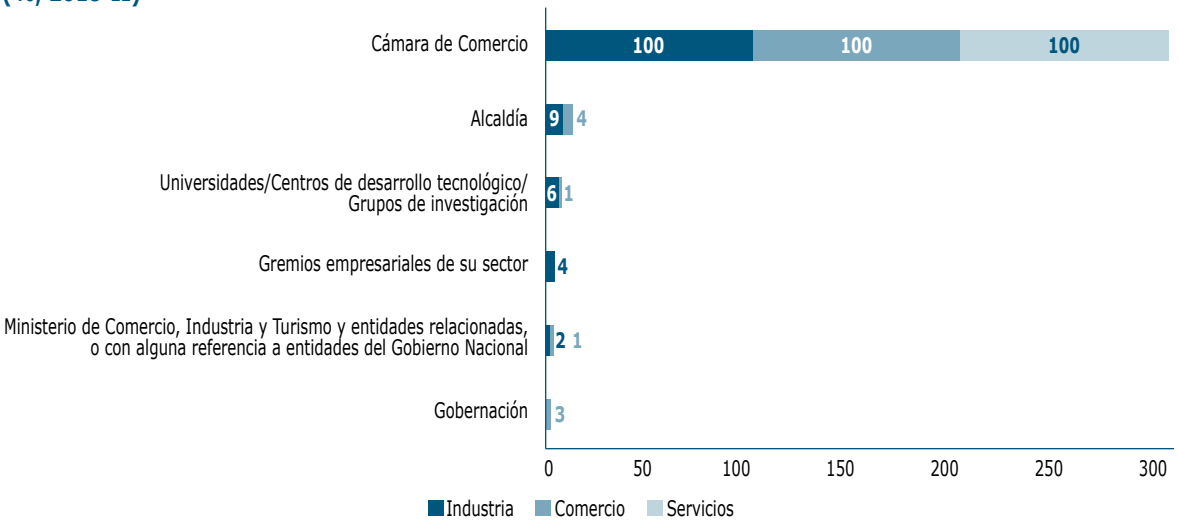
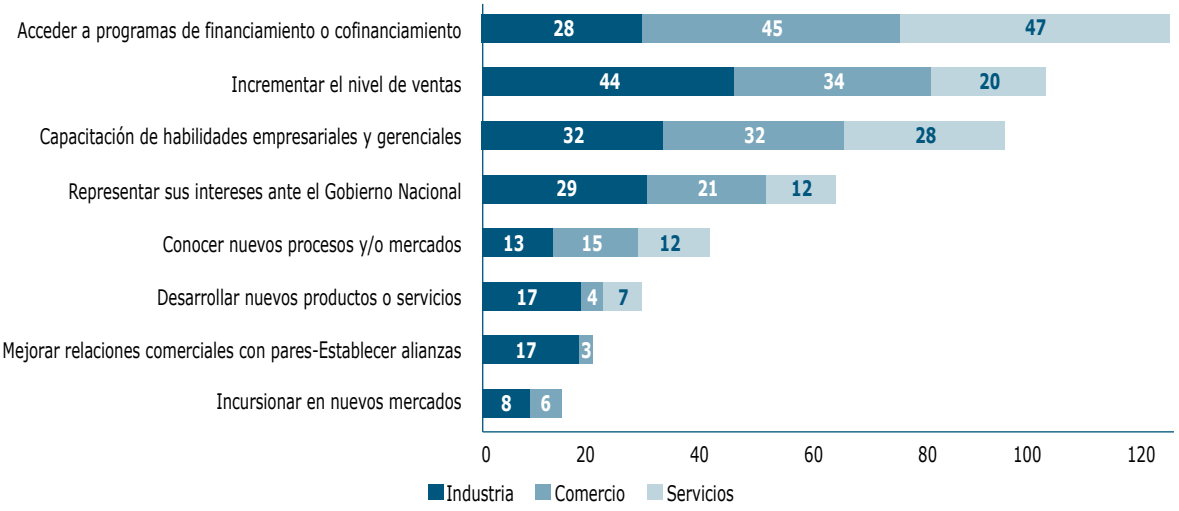


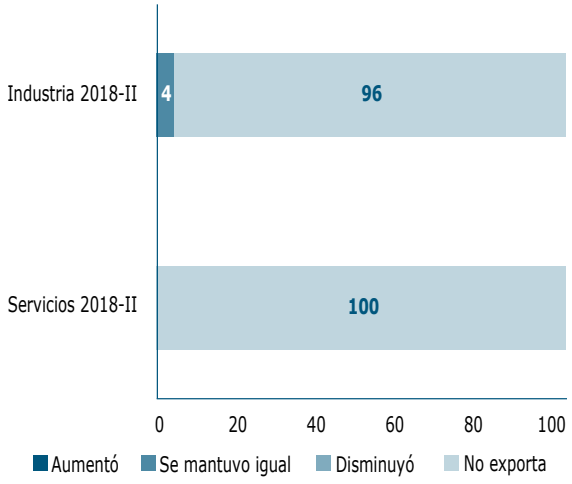
Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%, 2018-II)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Dosquebradas. El gráfico 37 muestra cómo se evidencia una baja vocación exportadora en el sector industria, con un 96% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018. La minoría que exportó (4%) registró estabilidad en las ventas externas en comparación con el primer semestre de 2018. Por su parte, en el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan fue del 100% en el segundo semestre de 2018.

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (64%); no estar interesado en exportar (21%); y no contar con información sobre potenciales mercados para sus productos (15%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (70%); considerar que su negocio no tiene aún servicios exportables (26%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (12%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde el 0% de las Pymes industriales y solo el 2% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Dosquebradas. El gráfico 40 muestra cómo un 81% de las Pymes industriales no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019. Den-

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

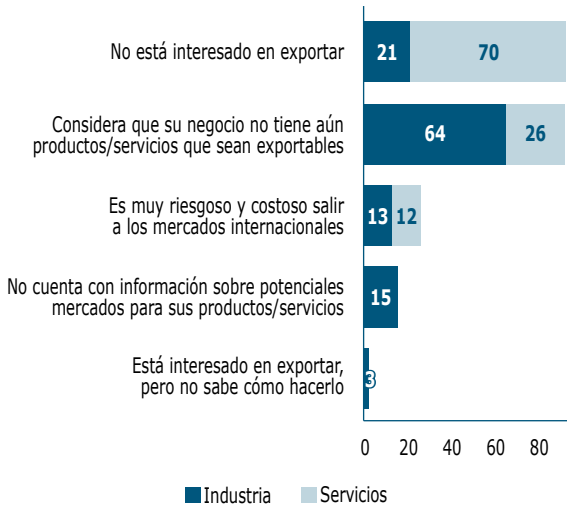
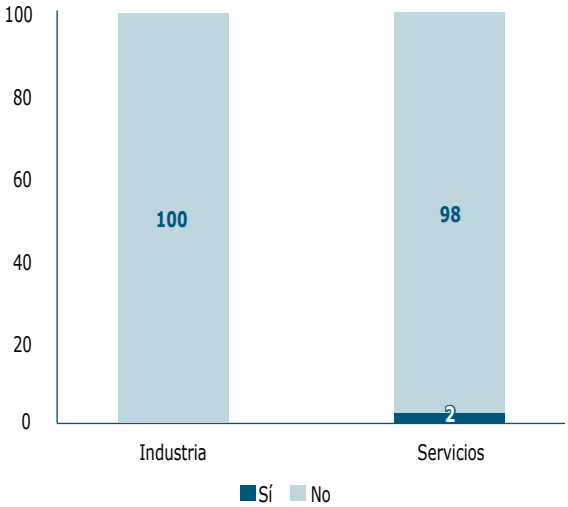
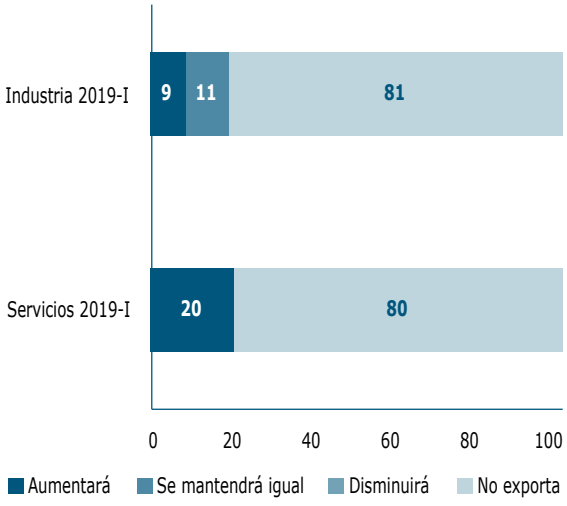


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



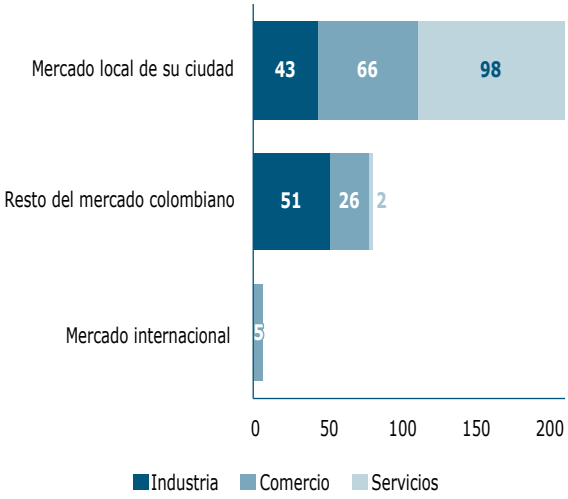
tro de la minoría que esperaba exportar, el 9% consideraba que las ventas externas aumentarían en ese período y un porcentaje nulo de empresarios preveía disminuciones en dicha variable. Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 80% de las Pymes de este sector no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019. Dentro de la minoría que esperaba exportar, el 20% consideraba que las ventas externas aumentarían en ese período y un porcentaje nulo de empresarios preveía disminuciones en dicha variable.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)



También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (43% industria, 66% comercio y 98% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (51% industria, 26% comercio y 2% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (0% industria, 5% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



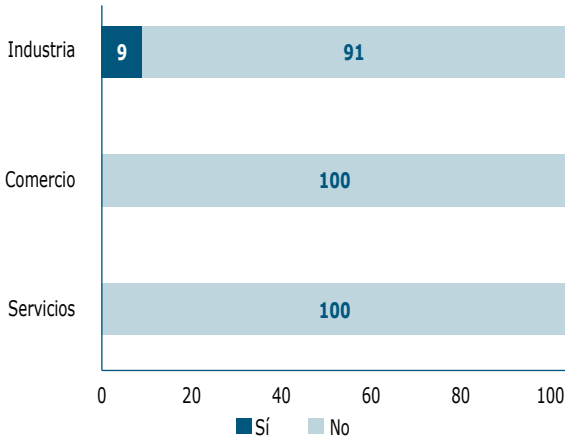
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes de Dosquebradas

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (91% industria, 100% comercio y 100% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la estructuración financiera (46% industria, 47% comercio y 69% servicios), la valoración de activos (51% industria, 44% comercio y 18% servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (19% industria, 6% comercio y 15% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo una buena parte de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (66% industria, 47% comercio y 26% servicios), igual a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (9% industria, 23% comercio y 17% servicios) y 21%-40% (6% industria, 12% comercio

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

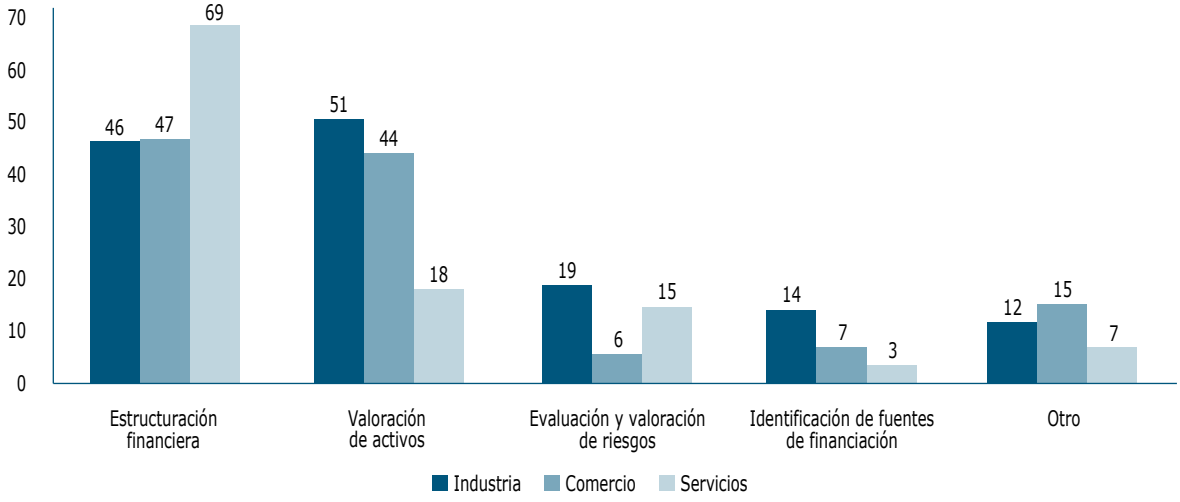
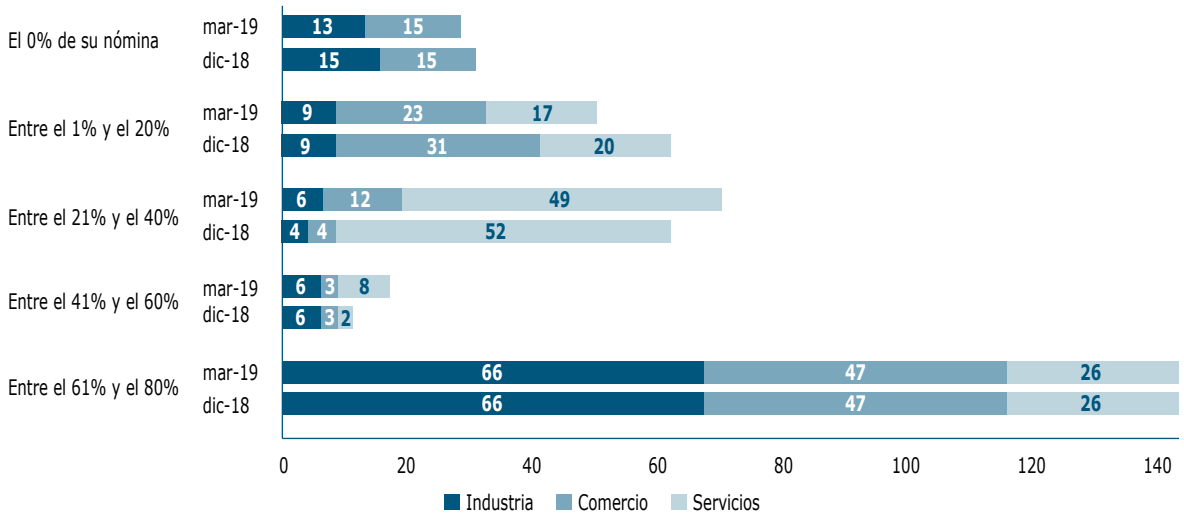


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



y 49% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". En el sector industria, la acción de mayor relevancia fue mejorar la productividad a través de la innovación, mientras que en los sectores de comercio y servicios, fue la referente a incrementar el precio de sus productos. A estas acciones les siguieron incrementar el salario de los que devengan más para mantener la relación salarial. No obstante, vale la pena mencionar que todas estas acciones se ubicaron en el plano "poco relevante" (ver gráfico 45).

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra la proporción de las Pymes de Dosquebradas que no esperan incrementar su personal en los próximos tres años (19% industria, 34% comercio y 8% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (45% industria, 48% comercio y 45% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (15% industria, 4% comercio y 0% servicios) y en 11-19 trabajadores (9% industria).

Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?

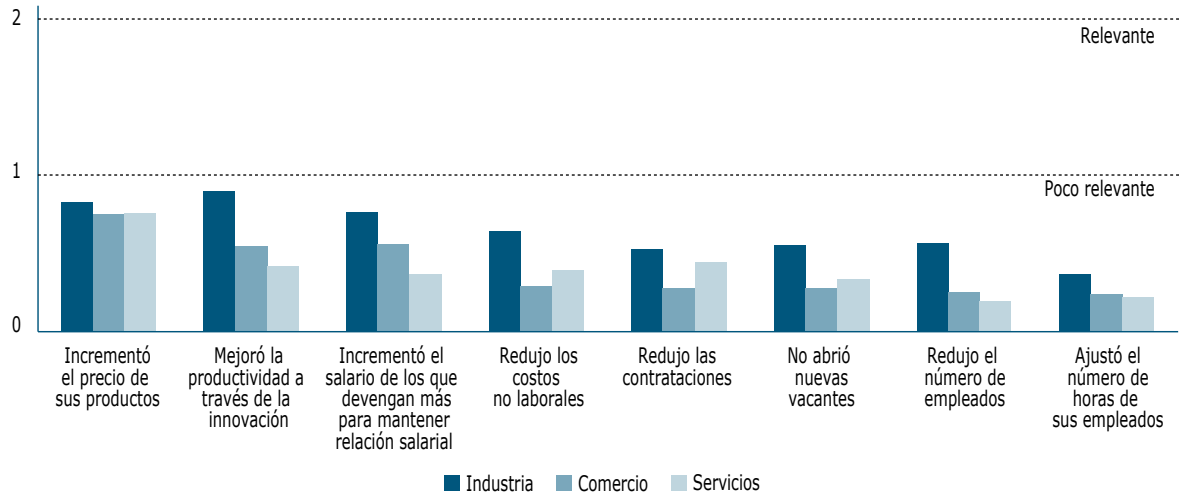
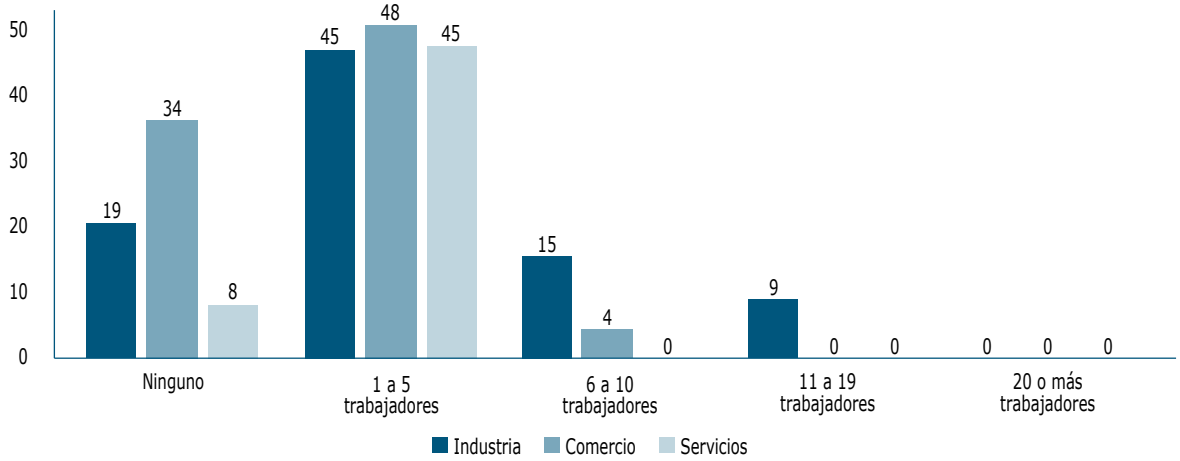


Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

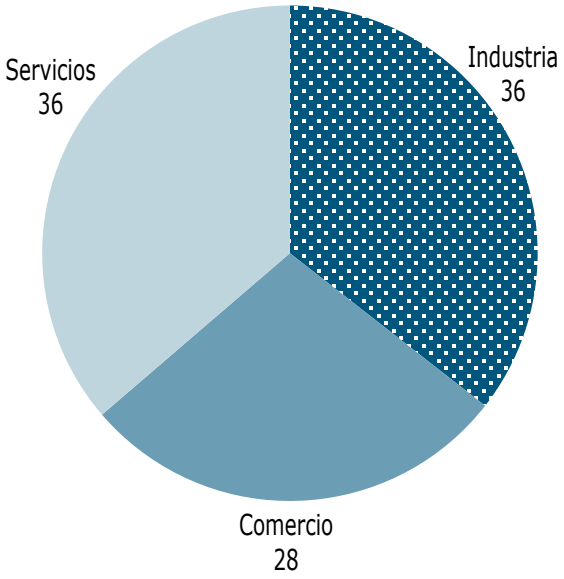




LA GRAN ENCUESTA PYME

IBAGUÉ

Distribución de la muestra (%)



SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

En esta primera lectura de la GEP en la ciudad de Ibagué, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector industrial fue del 41% durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (49%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (8%), ver gráfico 1 (sección Ibagué).

A nivel de ventas, también se presentó un balance de respuestas positivo del 32% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (44%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (12%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 64% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 12% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Los pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 22% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios que percibieron aumentos en sus pedidos (44%) superó la porción de aquellos que reportaron disminuciones en dicha variable (22%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 52% de los industriales en el segundo

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa con respecto al semestre anterior? (%)

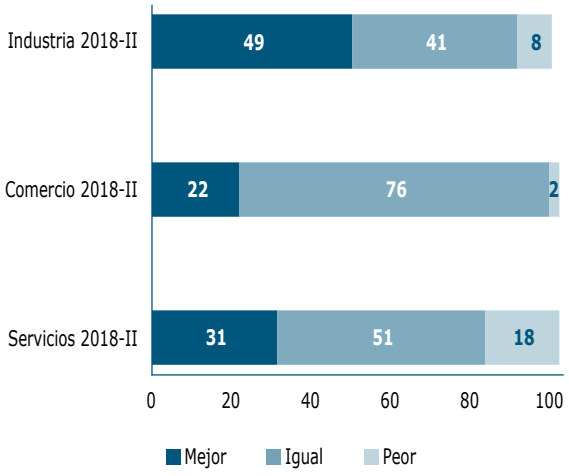


Gráfico 2. Con respecto al semestre anterior, el volumen de ventas de su empresa (%)

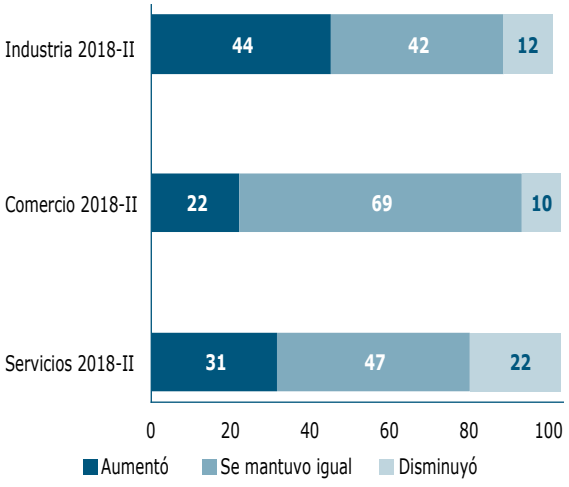
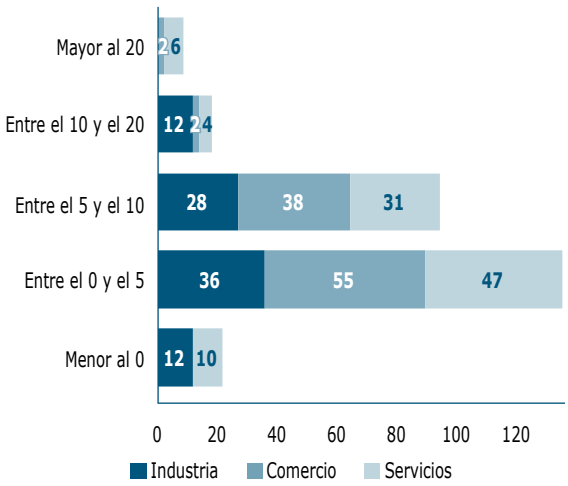


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



semestre de 2018, dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (33%) o excesivas (5%), ver gráfico 5.

El balance de respuestas acerca de los niveles de producción fue del 30% en el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 6). Allí pesó la proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (50%) sobre la porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (20%).

Por su parte, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) estuvo en el rango 30%-60% para cerca de la mitad de las Pymes industriales durante el segundo semestre de 2018 (42%), ver gráfico 7. Estos niveles de UCI se asocian a un balance de respuestas sobre inversión en maquinaria y equipo negativo del -4% en el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que disminuyeron sus inversiones (31%) superó la porción de aquellas que reportaron un incremento en dicha variable (27%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un balance de respuestas del 22% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica

Gráfico 4. Con respecto al semestre anterior, el volumen de pedidos recibidos de su empresa (%)

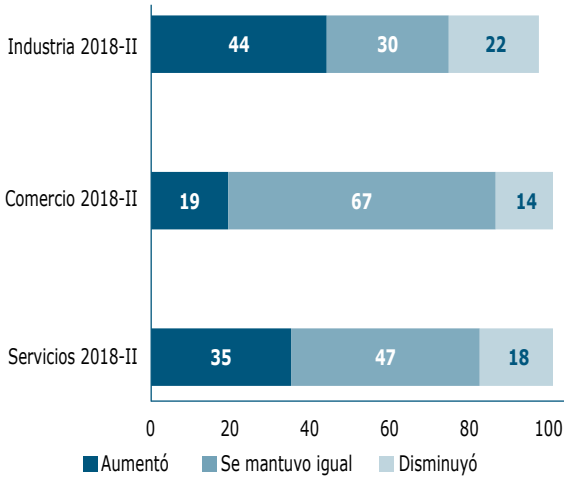


Gráfico 5. Existencias (%)

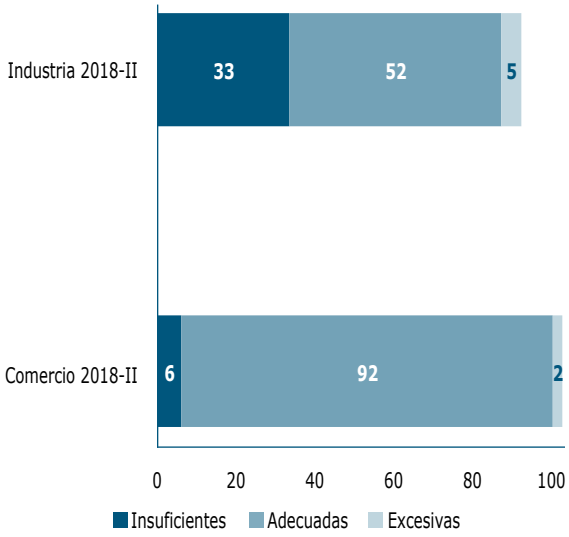


Gráfico 6. Con respecto al semestre anterior, el nivel de producción industrial de su empresa (%, 2018-II)

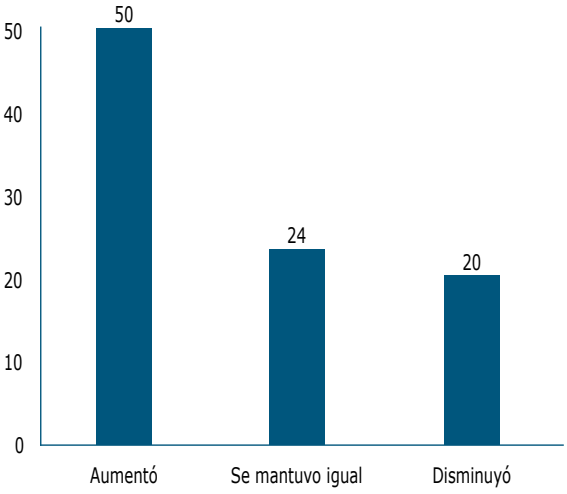
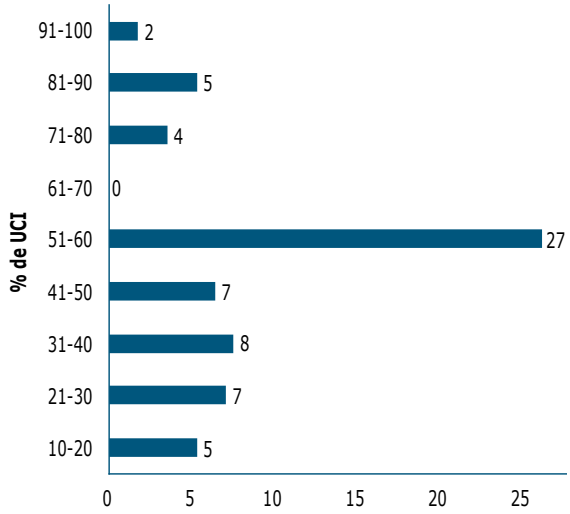


Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (% de Pymes industriales, 2018-II)



por la proporción de Pymes que percibieron aumentos en sus costos (46%), las cuales sobrepasaron la porción de aquellas con reducciones en dicha variable (24%), ver gráfico 9.

Los márgenes de ganancia de los empresarios industriales presentaron un balance de respuestas del 29% durante el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (39%), en comparación con la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (10%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas positivo sobre trabajadores contratados del 27% durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (41%) fue superior a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (14%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Ibagué, la mayoría (75%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocali-

Gráfico 8. Con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales, 2018-II)

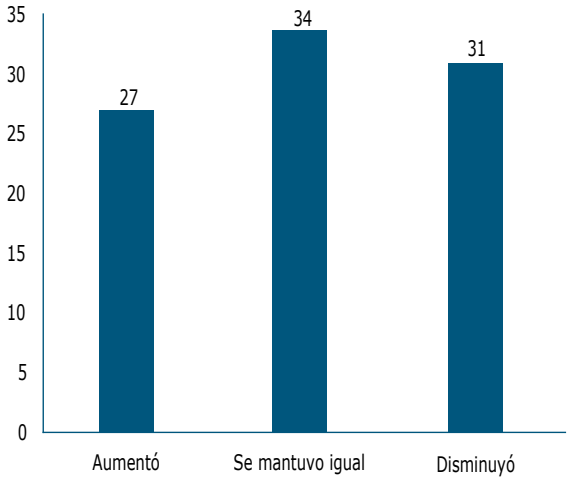


Gráfico 9. Con respecto al semestre anterior, los costos de su empresa (%)

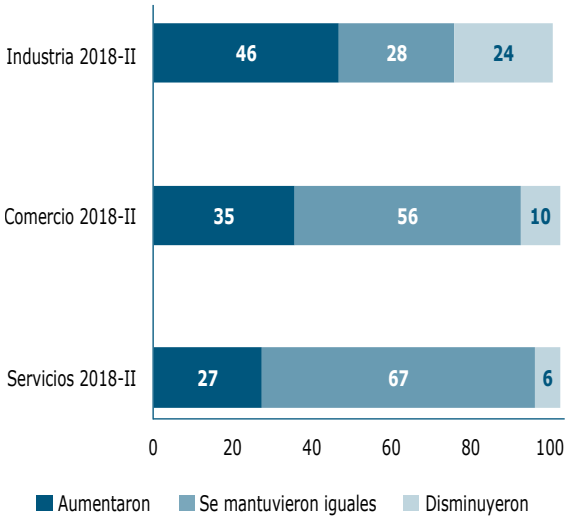


Gráfico 10. Con respecto al semestre anterior, los márgenes de su empresa (%)

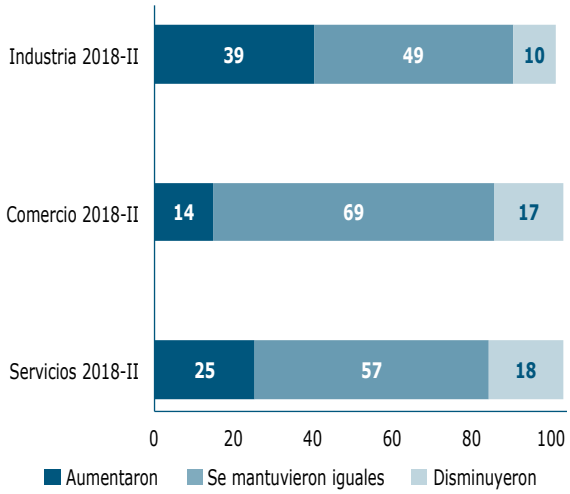
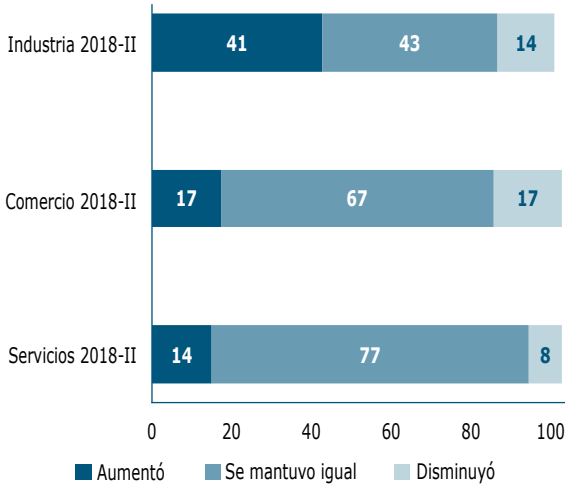


Gráfico 11. Con respecto al semestre anterior, el número de trabajadores de su empresa (%)



zación durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (13%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (12%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (43%), seguido por los costos de los insumos (33%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio y la rotación de cartera (ambos con un 0% de respuestas afirmativas), ver gráfico 13.

• Sector comercio

Similar al sector industrial, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector comercio fue positivo, con registros del 20% durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (22%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (2%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un balance de respuestas positivo del 12% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (22%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (10%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 93% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y solo un 4% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el balance de respuestas también fue apenas positivo, registrando un 2% durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que percibieron un aumento en su superficie de ventas (14%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicho indicador (12%), ver gráfico 14.

Los pedidos registraron un balance de respuestas positivo del 5% en el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (19%) sobre la porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (14%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 92% de las Pymes industriales en el segundo semestre de 2018, dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (6%) o excesivas (2%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un balance de respuestas sobre dicha variable del 25% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica por la proporción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (35%), que superó la porción de aquellas que experimentaron disminuciones en dicha variable (10%), ver gráfico 9.

Los márgenes de ganancia de los empresarios comerciales presentaron un balance de respuestas ne-

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

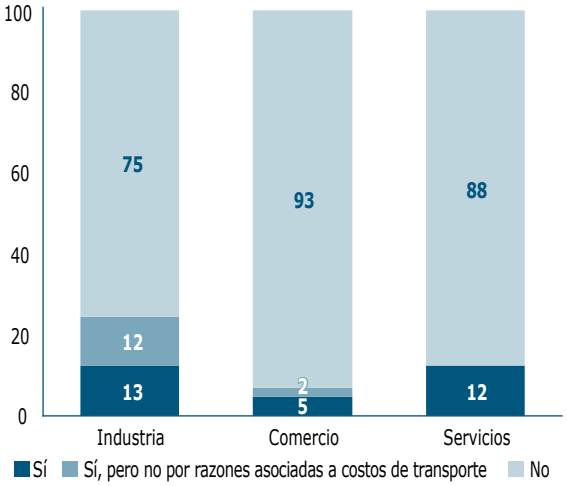
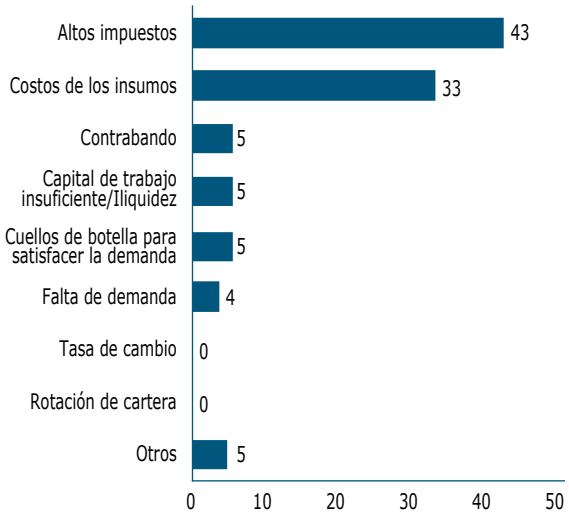


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%, 2018-II)



gativo del -3% durante el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios con reducciones en sus márgenes (17%) fue superior a la porción de aquellos con aumentos en ese indicador (14%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas nulo sobre trabajadores contratados durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones fue exactamente igual a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (ambos con un 17%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Ibagué, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (5%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales durante el segundo semestre de 2018 fueron los altos impuestos (48%). A ello le siguieron los costos de los insumos (20%) y la competencia de grandes superficies (12%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes comerciales fueron la rotación de cartera (2%) y la tasa de cambio (0%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de la ciudad de Ibagué, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector de servicios fue positivo (13%) durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (31%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (18%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un balance de respuestas del 9% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (31%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (22%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 78% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 10% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Los pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 17% en el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (35%) sobre la porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (18%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron un balance de respuestas sobre dicha variable del 21% en el segundo semestre de

Gráfico 14. Sector comercio: con respecto al semestre anterior, la superficie de ventas de su empresa (%, 2018-II)

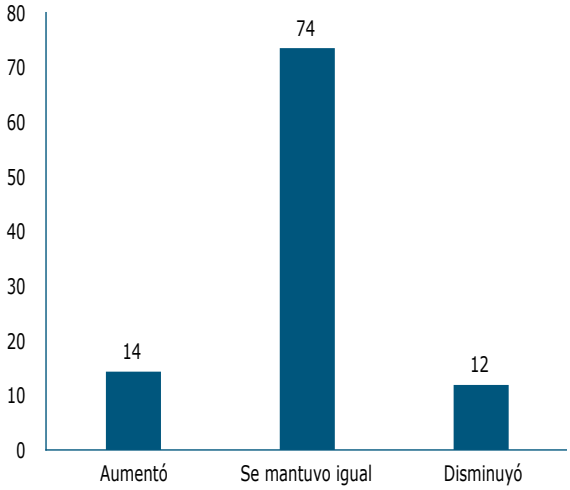
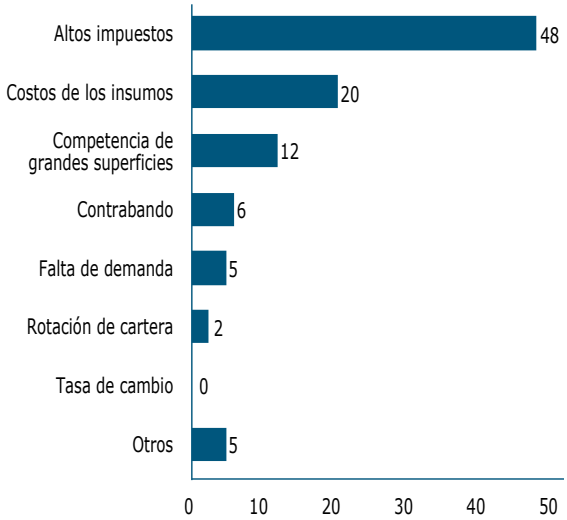


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%, 2018-II)



2018. Ello se explica por la proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (27%), la cual sobrepasó la porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (6%), ver gráfico 9.

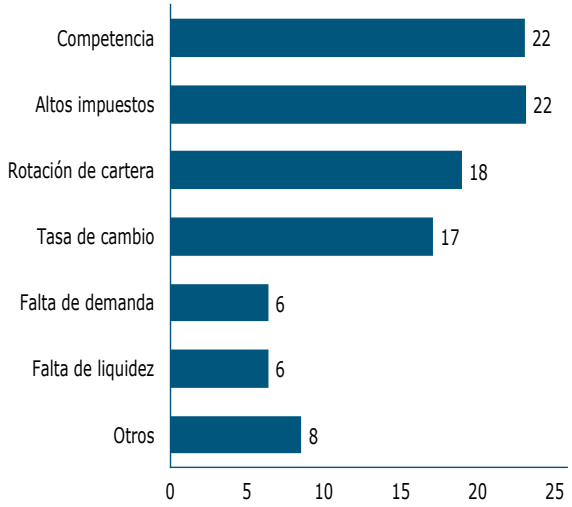
Los márgenes de ganancia de los empresarios de servicios presentaron un balance de respuestas positivo del 7% durante el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios con aumentos en sus márgenes (25%) superó la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (18%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas positivo sobre trabajadores contratados del 6% durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (14%) fue superior a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (8%), ver gráfico 11.

Con respecto a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Ibagué, la mayoría (88%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de los costos de transporte (12%), ver gráfico 12.

Los principales problemas reportados por las Pymes de servicios durante el segundo semestre de 2018 fueron la competencia y los altos impuestos (ambos con 22% de respuestas afirmativas), seguidos por la rotación de cartera (18%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de demanda y la falta de liquidez (ambos con un 6%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%, 2018-II)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un balance de respuestas sobre las expectativas de desempeño general del 72% para el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (75%) superó la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (3%), ver gráfico 17.

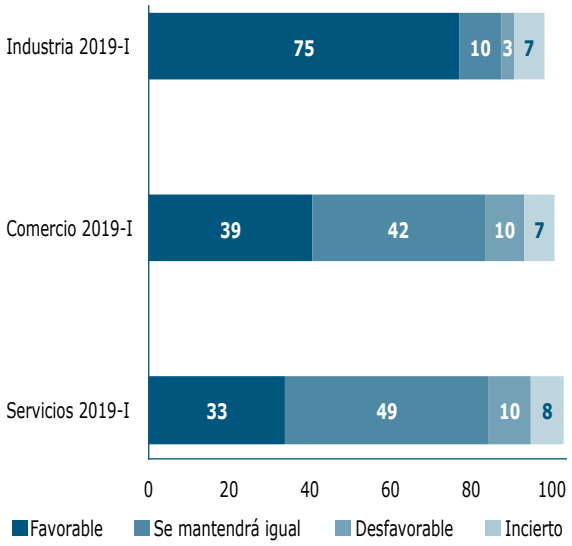
Las expectativas de pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 56% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (69%) sobre la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (13%), ver gráfico 18.

Asimismo, las expectativas sobre producción industrial registraron un balance de respuestas positivo del 69% en el primer semestre de 2019. Esto se explica por la proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (77%), la cual superó la porción de aquellas con perspec-

tivas de disminución en este indicador (8%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas se situó en el 19% para el primer semestre de 2019. Allí, la proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (49%) fue mayor a la porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (30%), ver gráfico 20.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (%)



• Sector comercio

Las Pymes comerciales de Ibagué mostraron un balance de respuestas positivo sobre las expectativas de desempeño general del 29% para el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (39%) superó la porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (10%), ver gráfico 17.

De la misma forma, el balance de respuestas sobre las ventas fue del 11% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (23%) sobre la porción de la muestra que preveía disminuciones en ese indicador (12%), ver gráfico 21.

Las expectativas de pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 5% en el primer semestre de 2019. Ello se explica por la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (20%), la cual superó la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (15%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Las Pymes del sector de servicios registraron un balance de respuestas sobre las expectativas de

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)

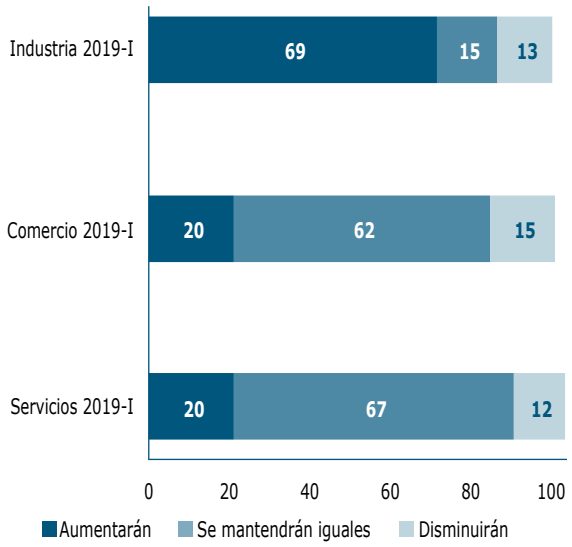
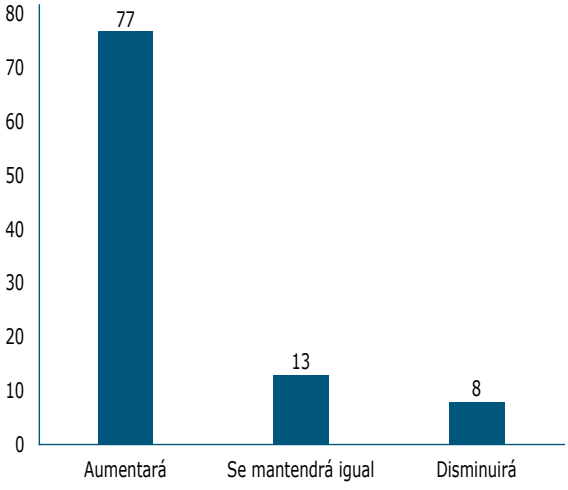


Gráfico 19. Con respecto al semestre anterior, la producción industrial de su empresa (%, 2019-I)



desempeño general del 23% en el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (33%) superó la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (10%), ver gráfico 17.

Las expectativas de ventas registraron un balance de respuestas positivo del 6% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (18%) sobre la porción de aquellas que esperaban disminuciones en ese indicador (12%), ver gráfico 21.

Algo similar ocurrió con las perspectivas sobre pedidos, las cuales registraron un balance de respuestas positivo del 8% en el primer semestre de 2019. Ello se explicó por la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (20%), la cual fue superior a la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (12%), ver gráfico 18.

Gráfico 20. Sector industria: con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales, 2019-I)

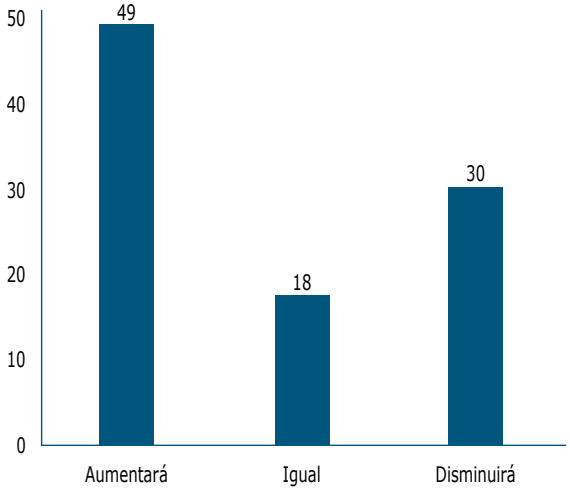
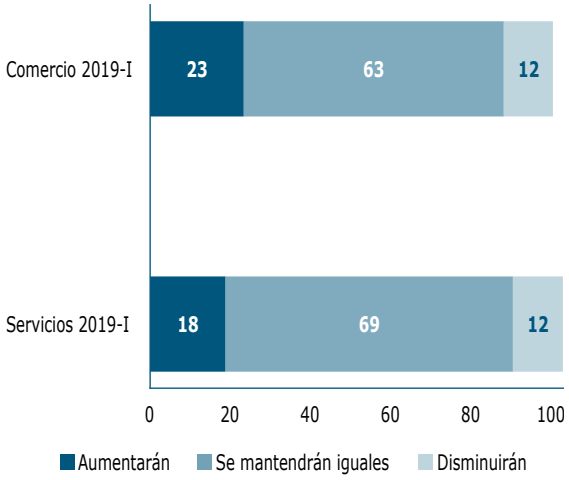


Gráfico 21. Con respecto al semestre anterior, las ventas de su empresa (%)



FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

El gráfico 22 muestra el porcentaje de empresarios Pyme de Ibagué que solicitaron créditos en los sectores de industria (30%), comercio (13%) y servicios (33%) durante el segundo semestre de 2018. Allí, las tasas de aprobación fueron elevadas en todos los sectores: industria (88%), comercio (82%) y servicios (88%), ver gráfico 23.

En las Pymes industriales, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (61% solicitado-aprobado), seguido por las solicitudes a largo plazo (25% solicitado-aprobado) y corto plazo (14% solicitado-aprobado). De manera similar, en las Pymes comerciales, la mayoría de los créditos se solicitó a mediano plazo (55% solicitado-aprobado), seguido por el corto plazo (22% solicitado-aprobado); no hubo solicitudes-aprobaciones a largo plazo. Por el contrario, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a corto plazo (43% solicitado vs. 50% aprobado) y mediano plazo (43% solicitado vs. 36% aprobado), seguido por el largo plazo (15% solicitado vs. 15% aprobado). Nó-

tese cómo en los macrosectores de industria y comercio hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados (ver gráficos 24 y 25).

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron niveles elevados en todos los sectores: industria (100%), comercio (78%) y servicios (86%), ver gráfico 26. Esto refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Ibagué.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes de Ibagué fue de hasta DTF+4 en los sectores de industria (89%) y servicios (50%); y entre DTF+4 y DTF+8 en el sector comercio (55%), ver gráficos 27, 28 y

Gráfico 22. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

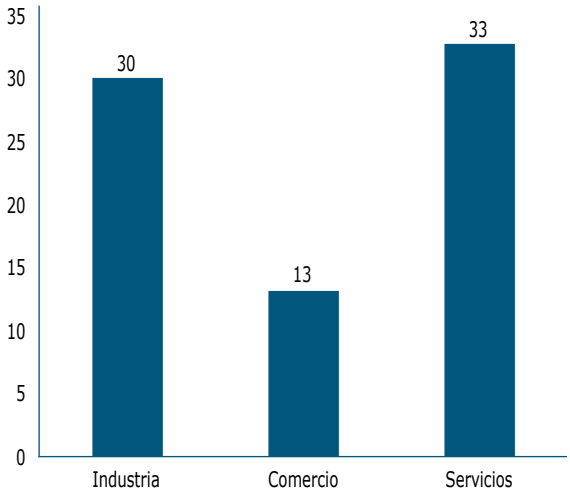


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

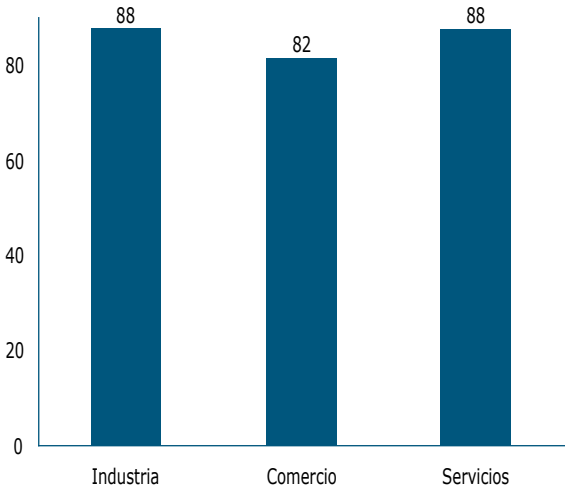


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

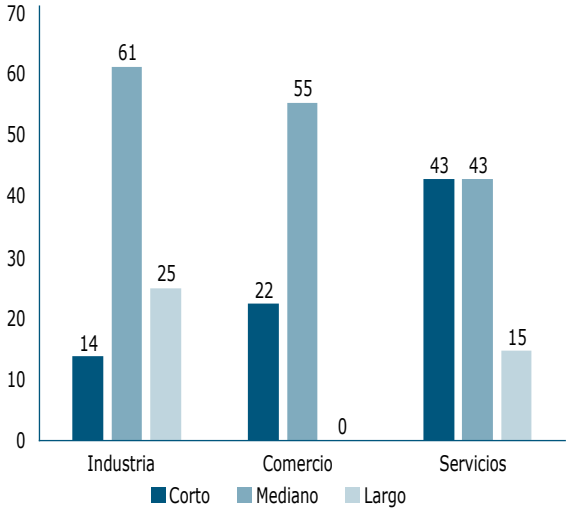
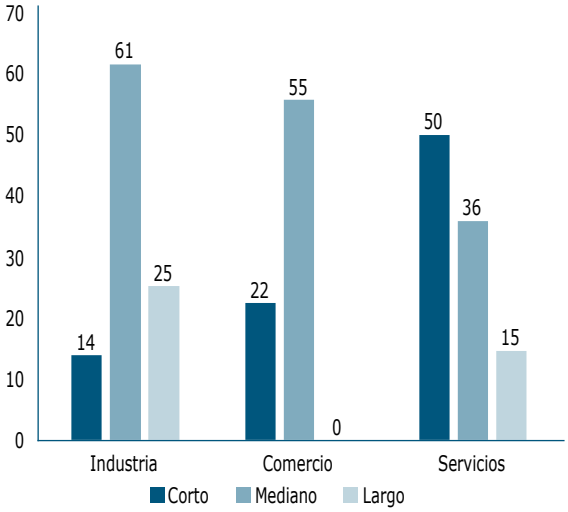


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



29. Estos rangos de tasa de interés se compaginan con un favorable grado de satisfacción con dichas tasas de financiamiento en todos los sectores: industria (61%), comercio (78%) y servicios (93%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (86%), comercio (45%) y servicios (79%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de comercio (55%) y servicios (36%), mientras que en las Pymes industriales lo fueron las remodelaciones o adecuaciones (61%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que buena parte de las Pymes

Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

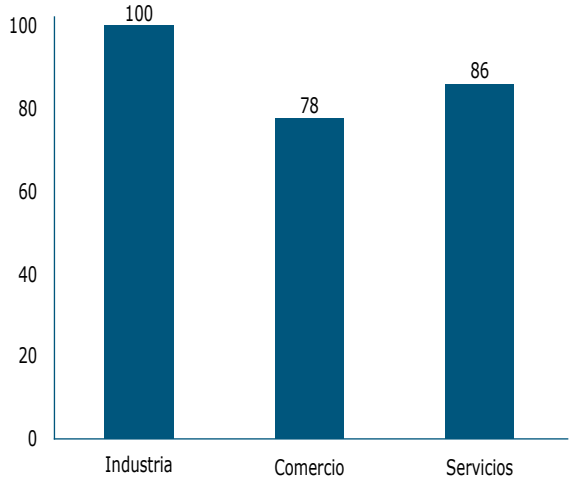


Gráfico 27. Sector industria: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)

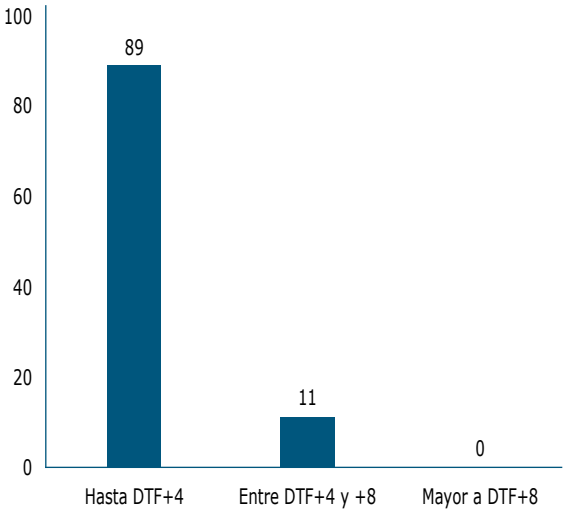


Gráfico 28. Sector comercio: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)

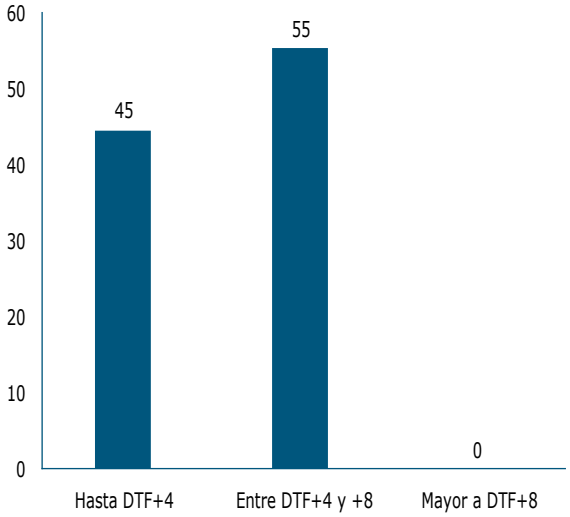
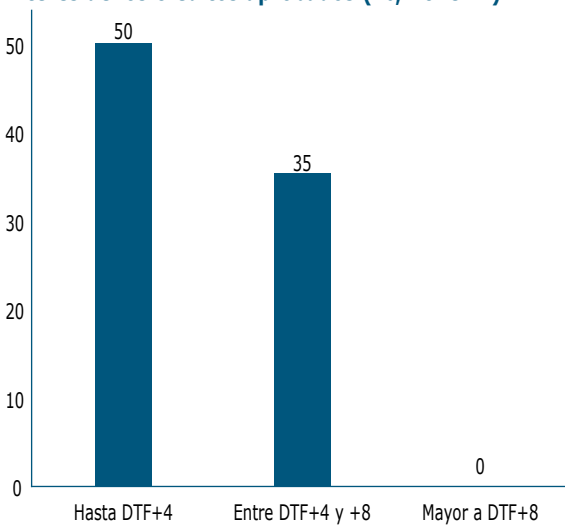


Gráfico 29. Sector servicios: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)



no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (33%), comercio (32%) y servicios (54%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría reinvirtió sus utilidades: industria (46%), comercio (21%) y servicios (21%). Allí también se destacó el financiamiento vía proveedores: industria (31%), comercio (45%) y servicios (8%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (36%), comercio (60%) y servicios (81%). A ello le siguieron razones referentes al exceso de trámites (28% industria, 5% comercio y 16% servicios) y los elevados costos financieros (9% industria, 14% comercio y 9% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

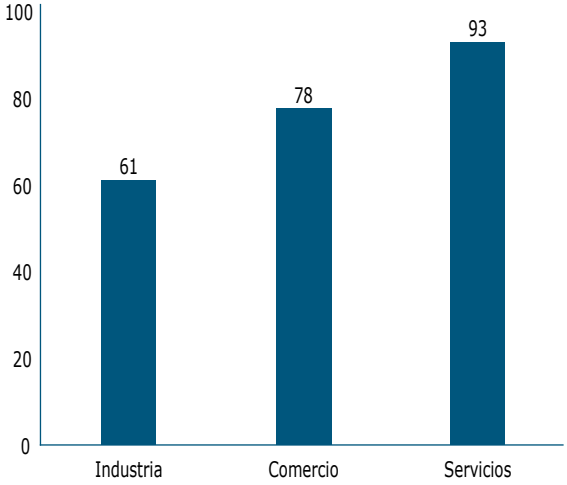


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

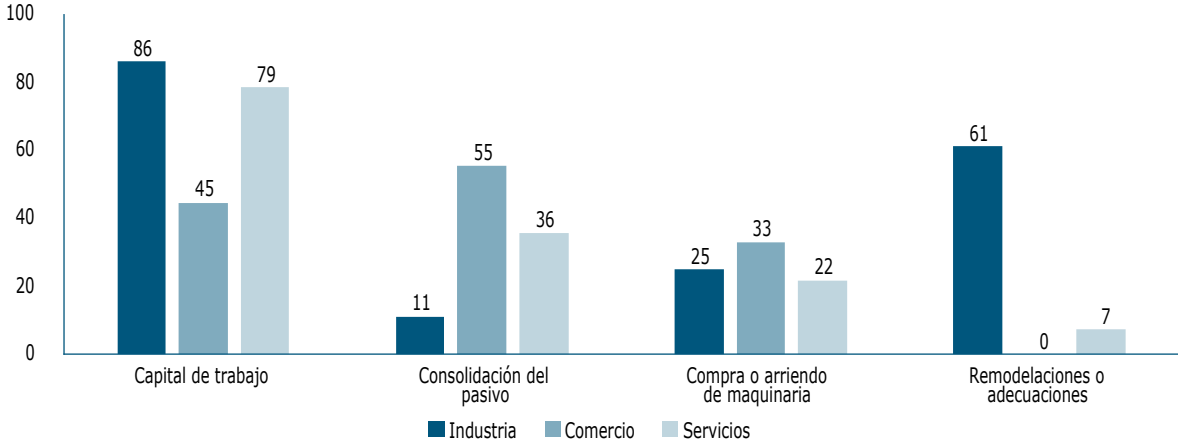


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

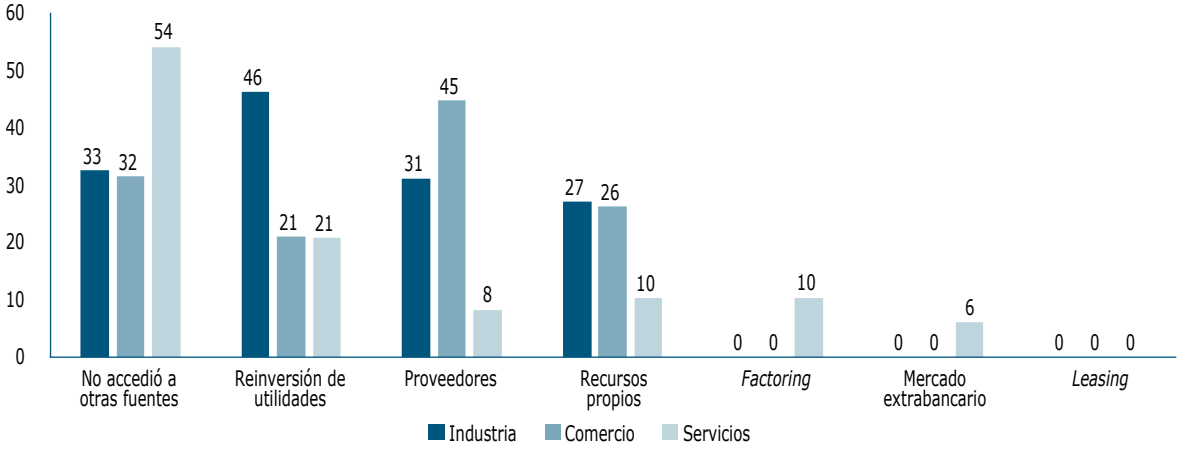
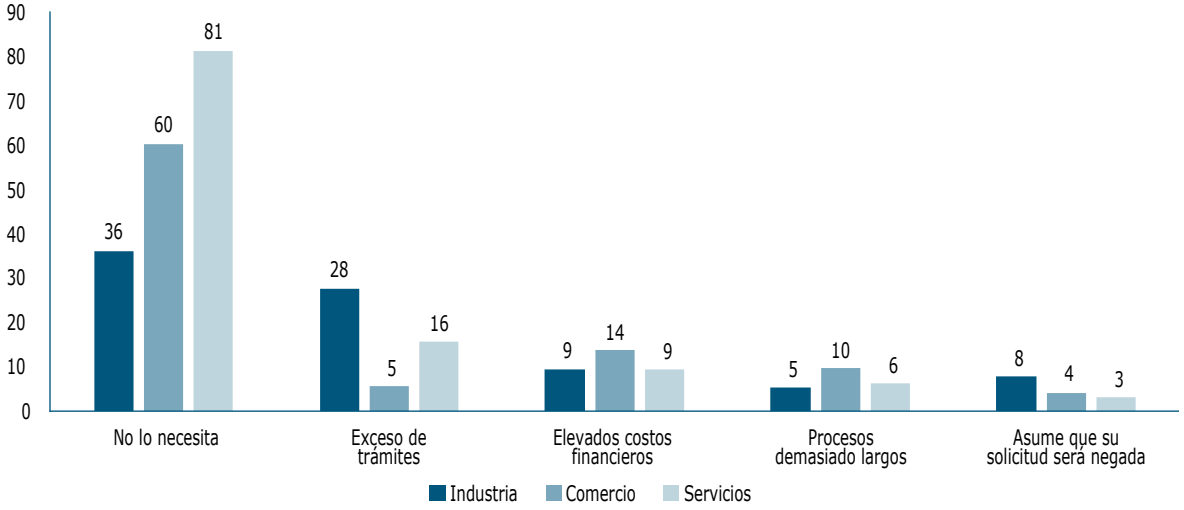


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

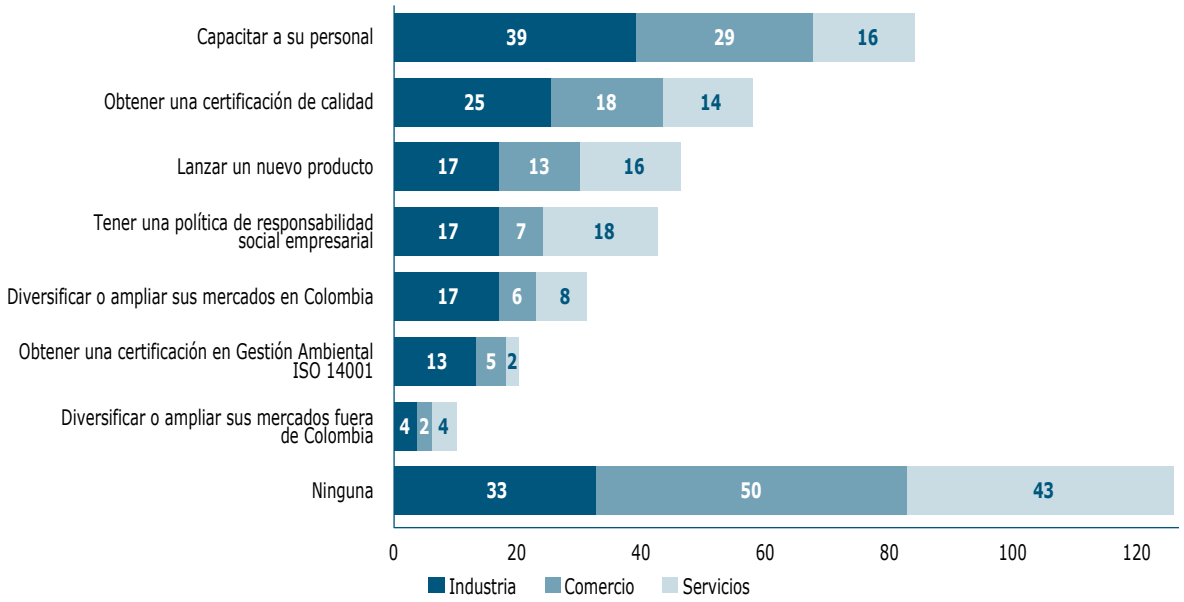


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Ibagué fue capacitar a su personal (39% industria, 29% comercio y 16% servicios). Allí también se destacaron las acciones de mejoramiento relacionadas con: obtener una certificación de calidad (25% industria, 18% comercio y 14% servicios); lanzar un nuevo producto (17% industria, 13% comercio y 16% servicios); y tener una política de responsabilidad empresarial (17% industria, 7% comercio y 18% servicios). Cabe mencionar que cerca de la mitad de las empresas no llevó a cabo alguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2019 (33% industria, 50% comercio y 43% servicios), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%, 2019-I)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Ibagué tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (100%), comercio (98%) y servicios (94%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (50% industria, 11% comercio y 12% servicios) y gremios empresariales de su sector (18% industria, 17% comercio y 10% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (17% industria, 61% comercio y 30% servicios); ii) el incremento en los niveles de ventas (60% industria, 19% comercio y 28% servicios); y iii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (26% industria, 23% comercio y 43% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%, 2018-II)

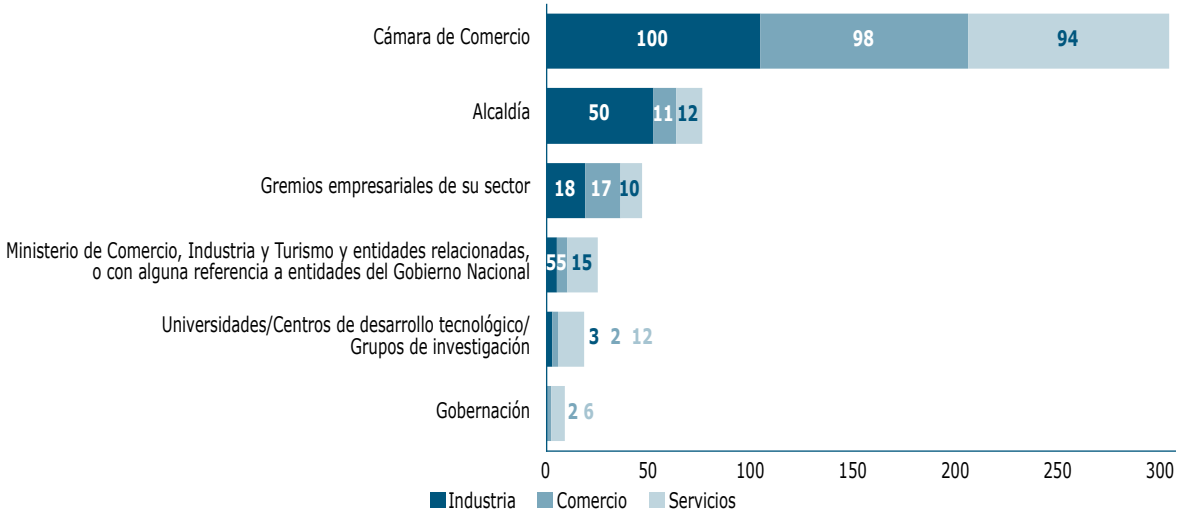
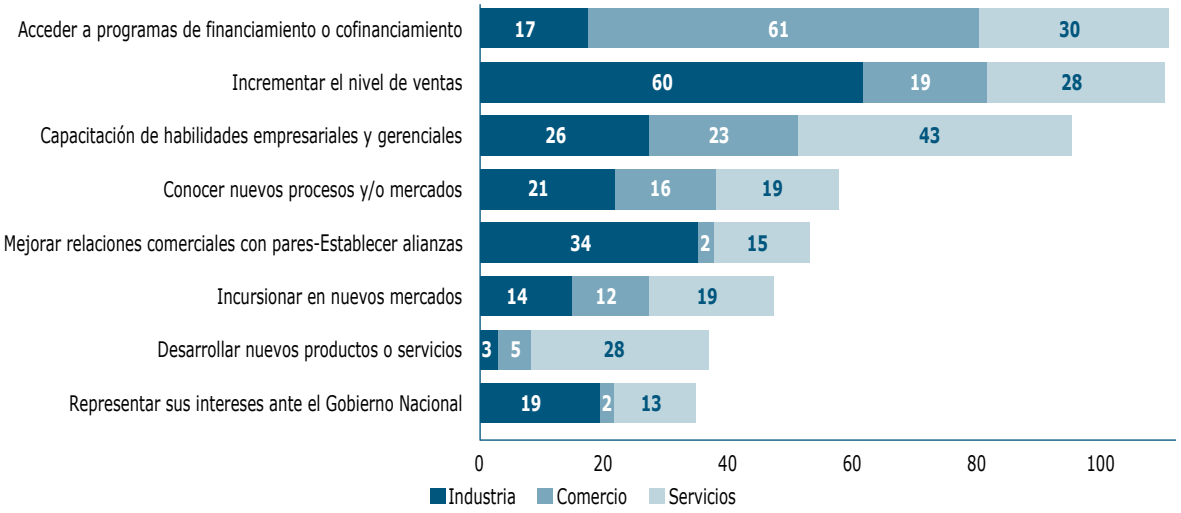


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%, 2018-II)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Ibagué. El gráfico 37 evidencia una baja vocación exportadora en el sector industrial, con un 96% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018. La minoría que exportó (4%) registró estabilidad en las ventas externas en comparación con el primer semestre de 2018. En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan fue del 100% en el segundo semestre de 2018, lo cual refleja una capacidad exportadora nula.

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no contar con información sobre potenciales mercados para sus productos (31%); estar interesado en exportar, pero no saber cómo hacerlo (30%); y lo riesgoso y costoso de salir a los mercados internacionales (16%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: considerar que su negocio no tiene aún servicios exportables (65%); no estar interesado en exportar (14%); y no contar con información sobre potenciales mercados para sus servicios (12%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 18% de las Pymes industriales y el 14% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, podrían evidenciarse algunos cambios en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Ibagué. El gráfico 40 muestra cómo un 67% de las Pymes industriales no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019. Dentro del porcentaje que esperaba exportar, el 25% consideraba que las ventas externas aumentarían en ese período. Por el contrario, en el caso del sector de ser-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

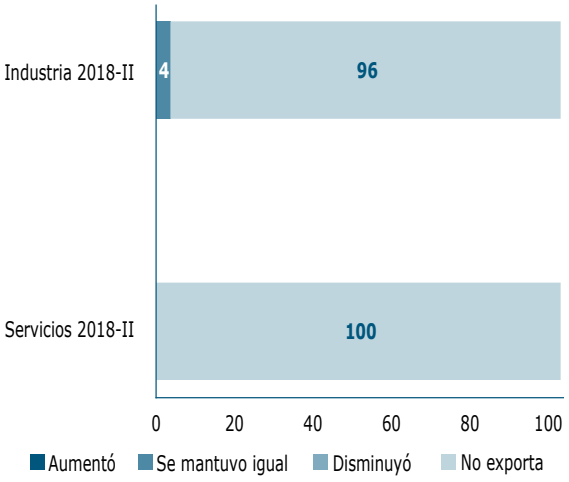
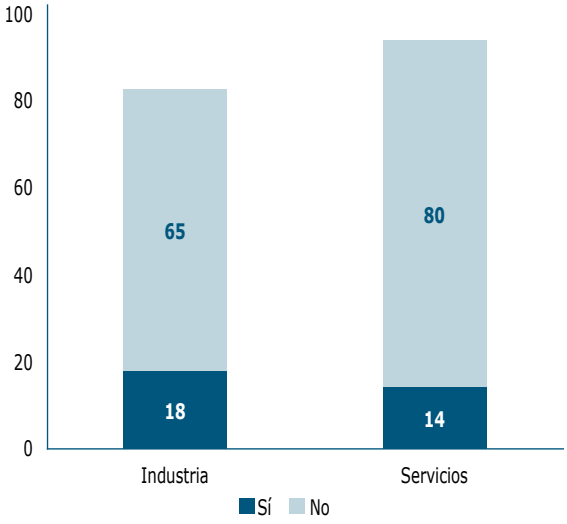


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



vicios, un porcentaje muy elevado del 96% de Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019. Dentro de la minoría que esperaba exportar, solo el 2% consideraba que las ventas externas aumentarían en ese período.

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que, para el grueso de las Pymes, el principal mercado fue el local de su ciudad (69% industria, 46% comercio y 80% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (13% industria, 51% comercio y 20% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (4% industria, 0% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

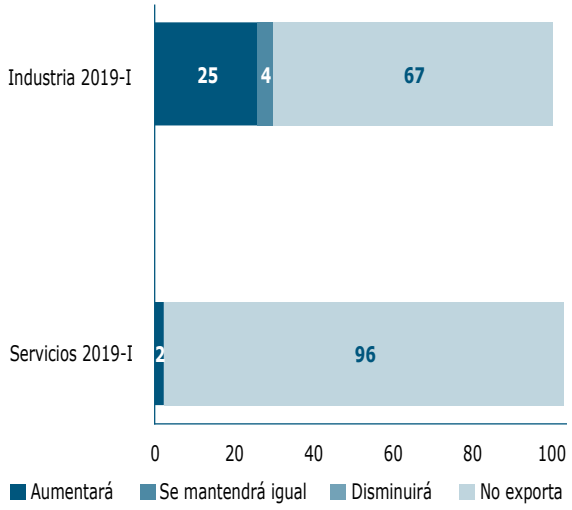
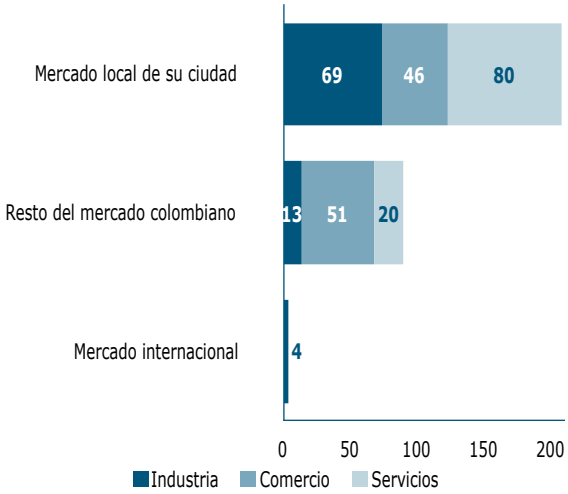


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



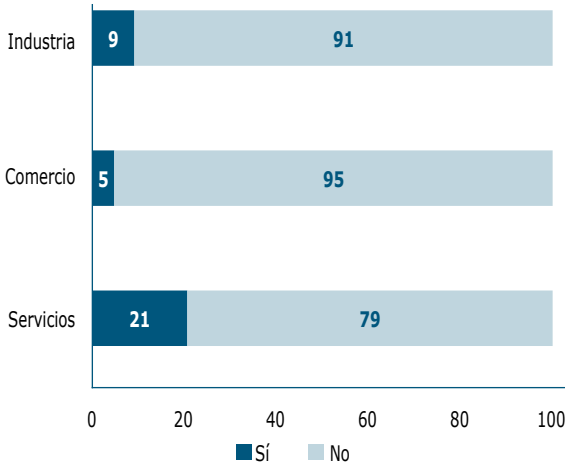
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos y financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes de Iba-

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



gué no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (91% industria, 95% comercio y 79% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la valoración de activos (23% industria, 41% comercio y 44% servicios), la estructuración financiera (27% industria, 30% comercio y 44% servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (54% industria, 11% comercio y 28% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo una buena parte de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (40% industria, 35% comercio y 22% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (17% industria, 24% comercio y 22% servicios) y 21%-40% (12% industria, 25% comercio y 14%

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

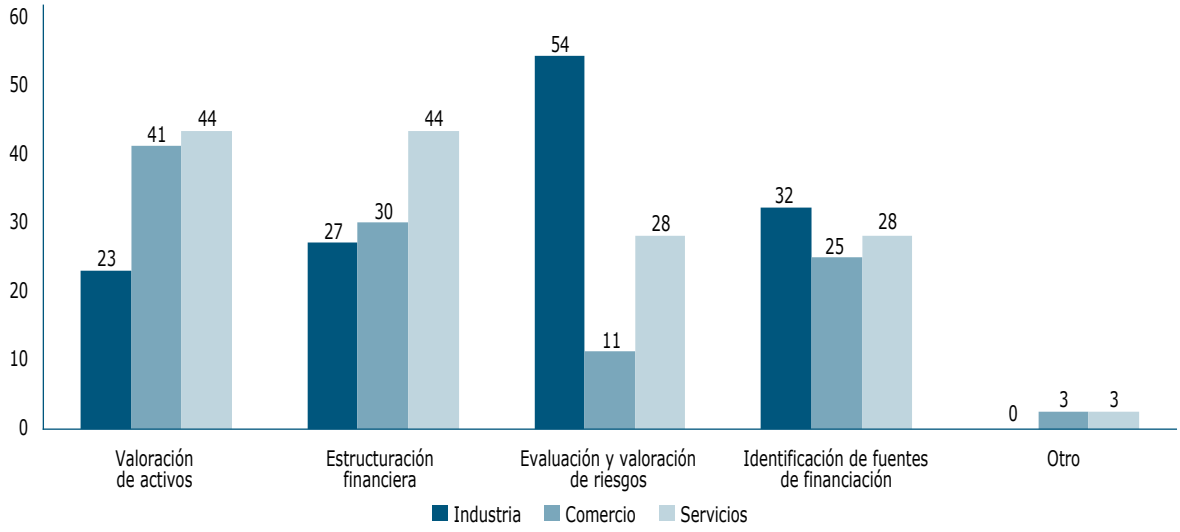
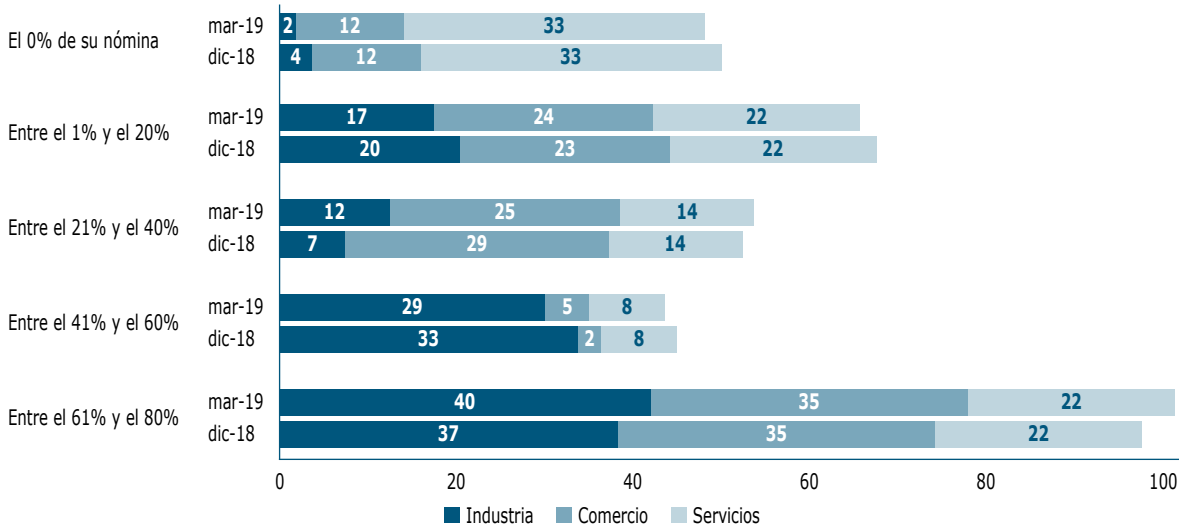


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

En este orden de ideas, también se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a reducir los costos no laborales (situándose en el plano "muy relevante" para el sector industrial y en el escalón "relevante" para el sector de servicios). A esta acción le siguieron incrementar el precio de sus productos (en el plano "relevante" para todos los macrosectores) y mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "relevante" para los sectores de industria y servicios), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo cerca de una quinta parte de las Pymes de Ibagué no espera incrementar su personal en los próximos tres años (23% industria, 30% comercio y 16% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (12% industria, 31% comercio y 10% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (21% industria, 7% comercio y 14% servicios) y en 11-19 trabajadores (14% industria, 0% comercio y 2% servicios).

Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?

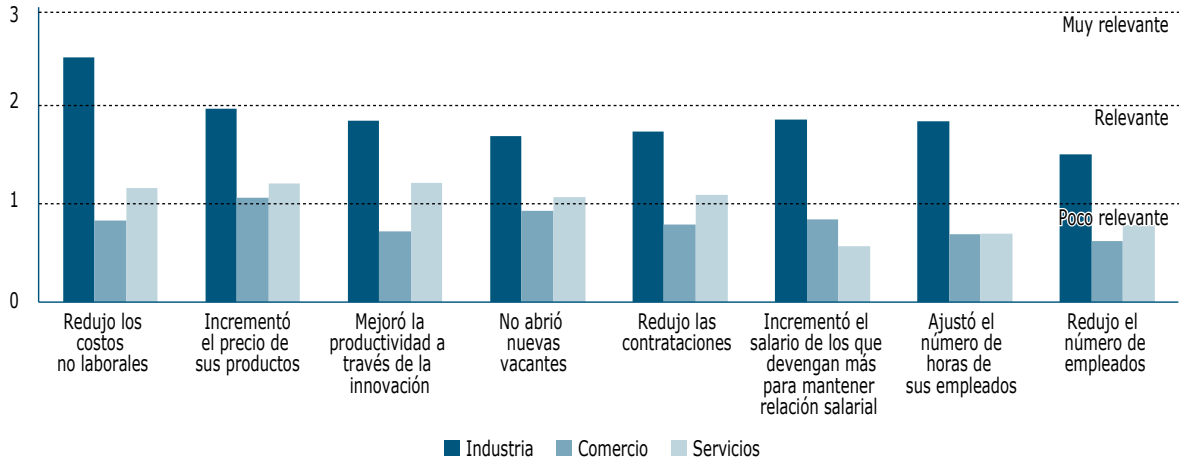
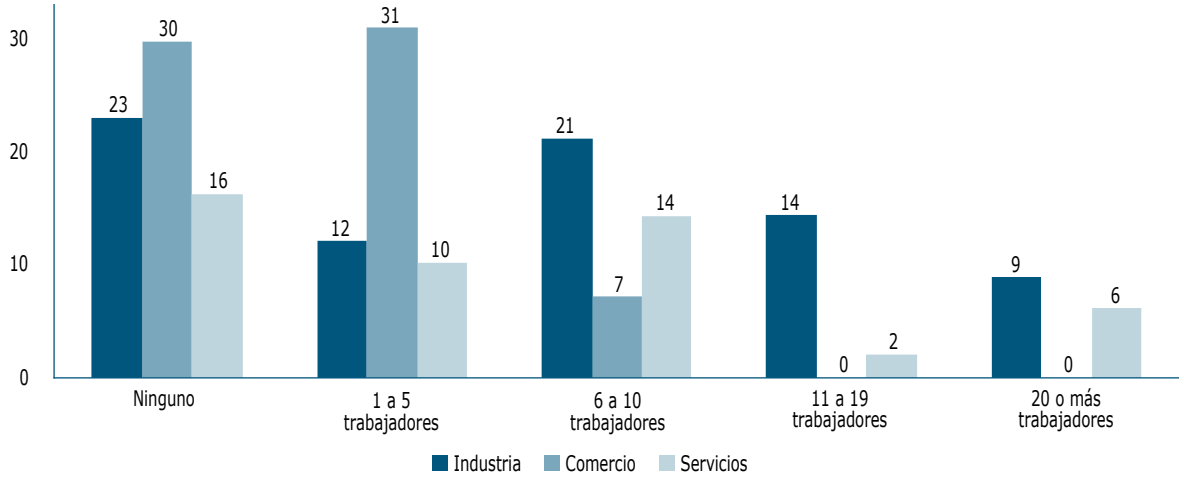


Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

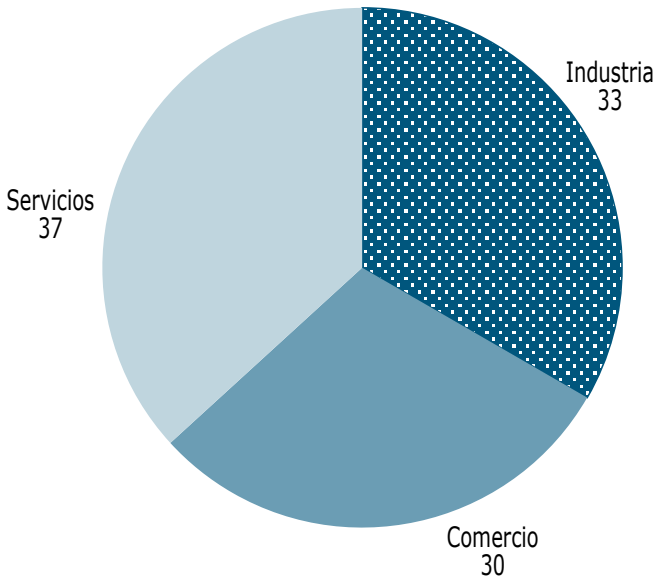




LA GRAN ENCUESTA PYME

MANIZALES

Distribución de la muestra (%)

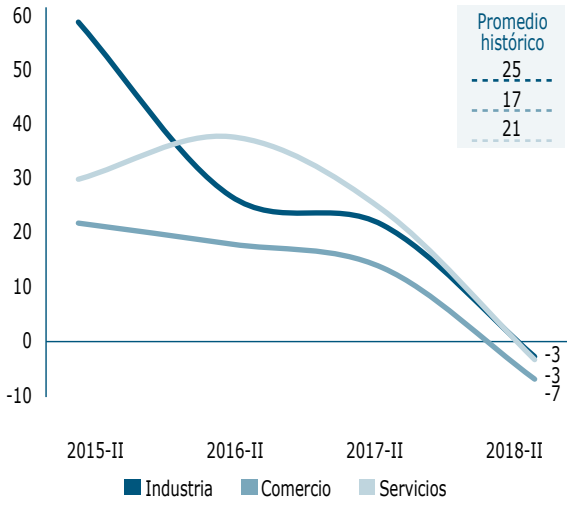


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Manizales mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, reduciéndose el balance de respuestas hacia el -3% (vs. +21% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (14% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (17% vs. 18%), ver gráfico 1 (sección Manizales).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -10% en el segundo semestre de 2018 (vs. +26% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (16% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), como por la mayor porción de la muestra con disminuciones en esta variable (26% vs. 17%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 92% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 7% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -11% en el segundo semestre de

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

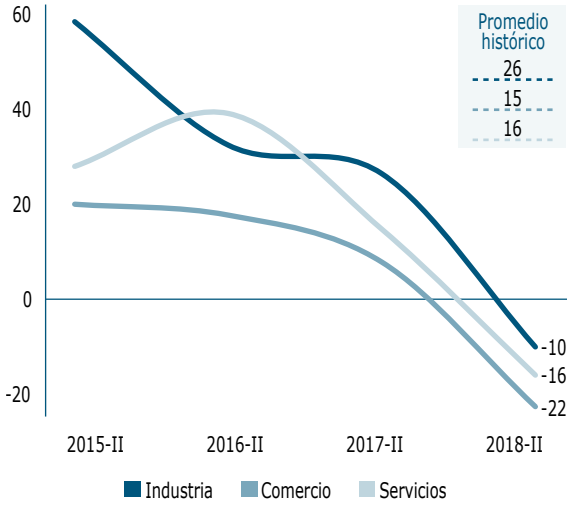
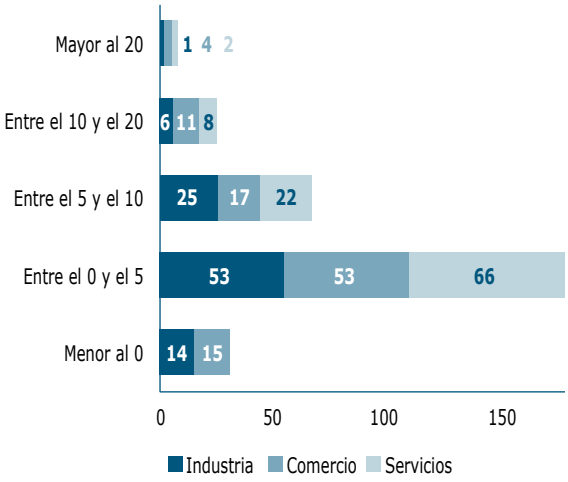


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



2018 (vs. +22% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (11% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (22% vs. 20%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 78% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 88% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como excesivas (22%), ver gráfico 5.

Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales se vieron reflejados en la disminución de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable se redujo hacia el -19% en el segundo semestre de 2018 (vs. +23% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (11% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (29% vs. 15%)

En línea con todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 49% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 74% un año atrás), ver gráfico 7. Asimismo, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del 12% (vs. 22% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de firmas que reportaron un aumento en dicha inversión (28% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), así como a la mayor proporción de aquellas que disminuyeron sus inversiones en maquinaria y equipo (16% vs. 9%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una caída en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 30% en el segundo semestre de 2018 (vs. 40% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que percibieron incrementos en los costos de producción (38% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), así como por la mayor porción de Pymes que experimentaron descensos en dicha variable (8% vs. 3%), ver gráfico 9.

Infortunadamente, la caída en los costos no logró contrarrestar el desfavorable comportamiento de las

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

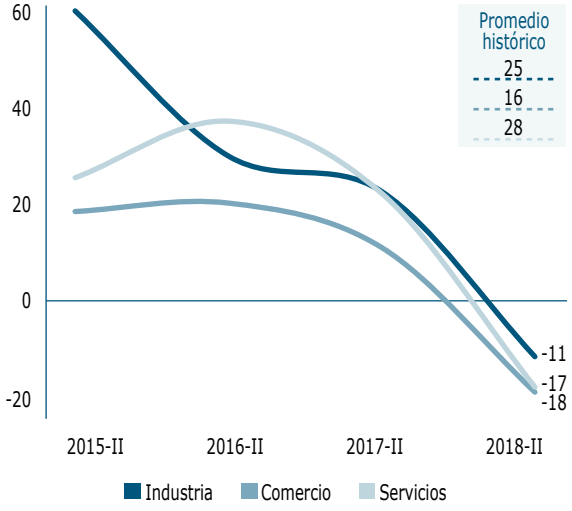


Gráfico 5. Existencias (%)

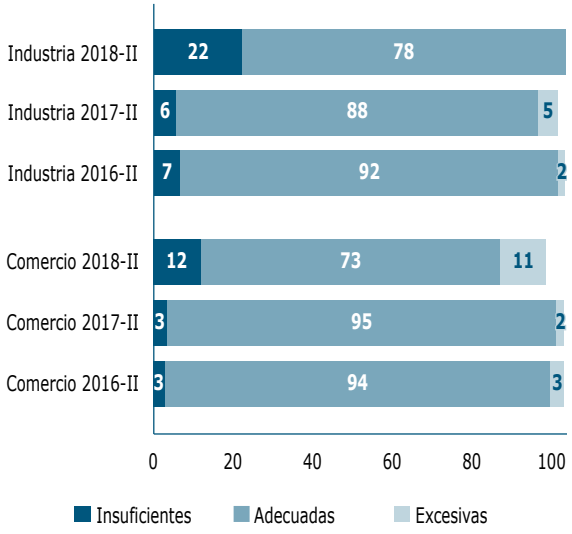
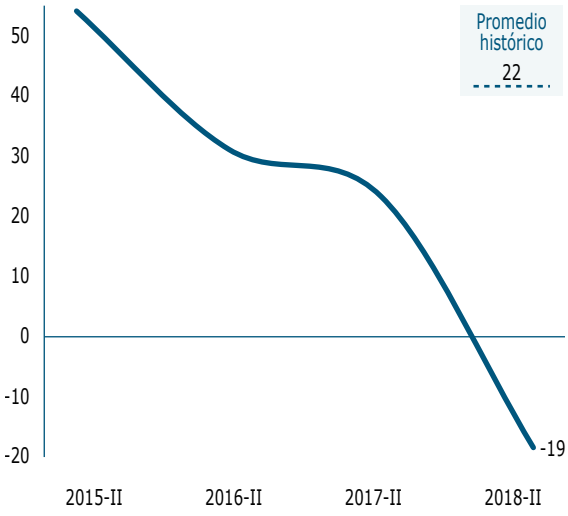


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia valores del -13% en el segundo semestre de 2018 (vs. +15% un año atrás). Ello se dio tanto por la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (10% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), como por la mayor porción de aquellos que percibieron una disminución en ese indicador (23% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, reduciéndose el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 4% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 6% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (10% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (6% vs. 11%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Manizales, la mayoría de ellas (90%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

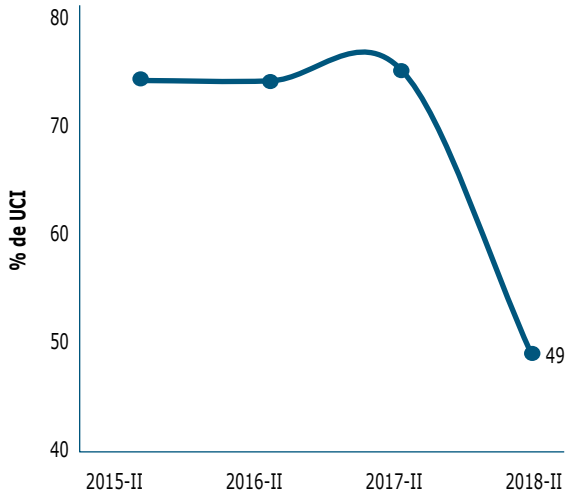


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

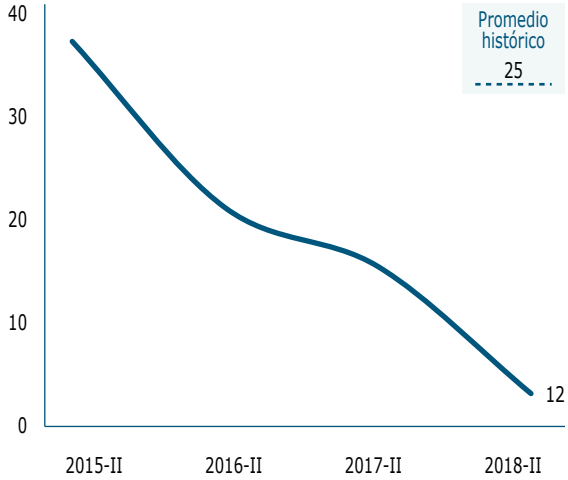


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

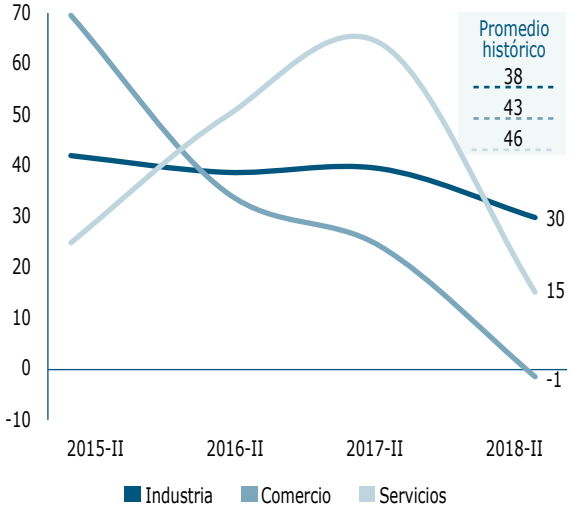
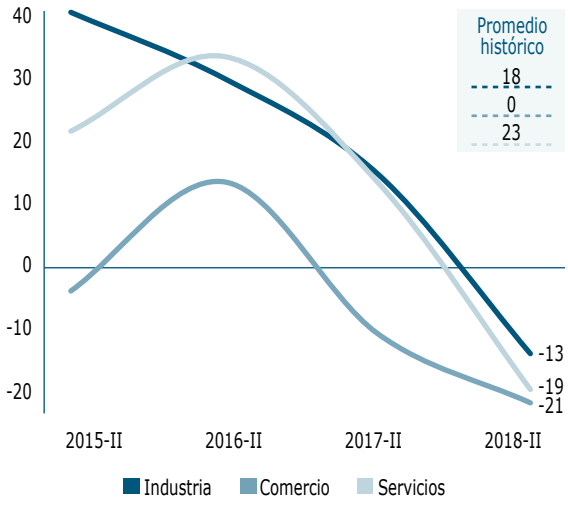


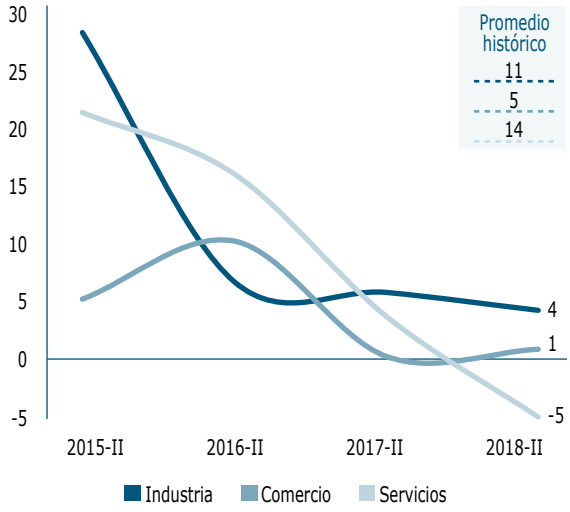
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (7%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (36% en el segundo semestre de 2018 vs. 24% un año atrás). A ello le siguieron la falta de demanda (28% en 2018-II vs. 16% en 2017-II) y los costos de los insumos (21% vs. 11%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron los cuellos de botella para satisfacer la demanda (0% en 2018-II vs. 4% en 2017-II) y la rotación de cartera (0% vs. 6%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -7% (vs. +13% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de Pymes que percibieron mejorías en su situación económica (18% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor proporción de aquellas que reportaron un deterioro en su desempeño (25% vs. 26%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -22% en el segundo semestre de 2018 (vs. +7% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor porción de la muestra con aumentos en sus ventas (14% en 2018-II vs. 39% en 2017-II); y ii) la mayor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (36% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 85% de las Pymes comerciales reportó crecimientos en el rango 0%-10% y un 15% incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el balance de respuestas exhibió un deterioro (-7% en 2018-II vs. +5% en 2017-II). Ello respondió a una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (14% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), la cual contrarrestó la menor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (21% vs. 30%), ver gráfico 14.

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

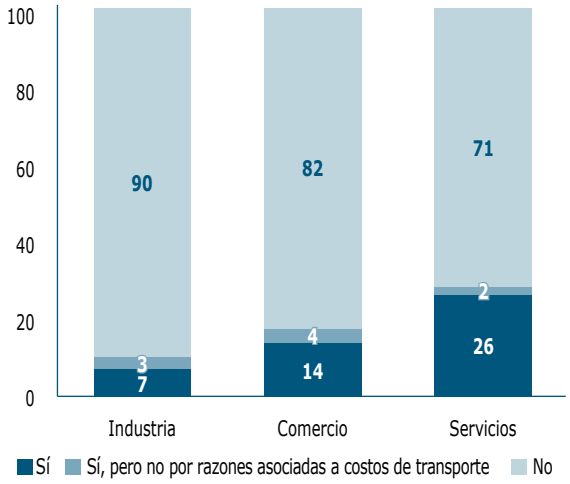
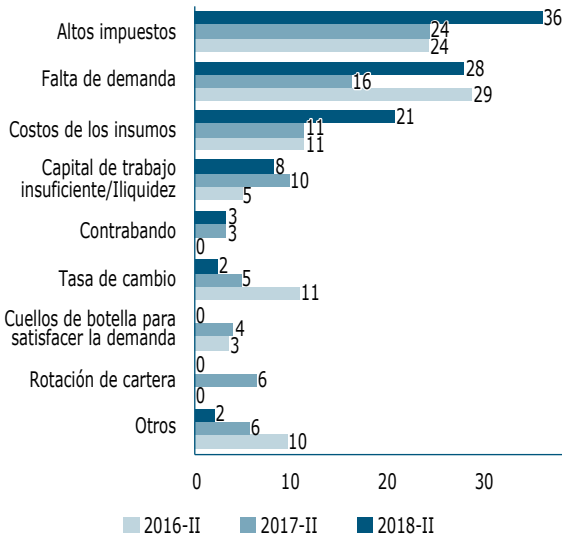


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos mostraron un deterioro en su balance de respuestas, ubicándose en el -18% en el segundo semestre de 2018 (vs. +11% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (18% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), como por la mayor porción de firmas que reportaron disminuciones en ese indicador (36% vs. 24%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 73% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 95% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (12%) o excesivas (11%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. +24% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (21% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), así como por una mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (23% vs. 14%), ver gráfico 9.

Infortunadamente, esta disminución en los costos no logró contrarrestar el desfavorable comportamiento de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -21% en el segundo semestre de 2018 (vs. -10% un año atrás). Ello se explica por la menor porción de empresarios con aumentos en sus márgenes (10% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), así como por la mayor proporción de aquellos que reportaron disminuciones en dicho indicador (31% vs. 30%), ver gráfico 10.

A pesar de este contexto, el empleo del sector comercio mostró un leve repunte, incrementándose el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 1% durante el segundo semestre de 2018 (vs. valores nulos un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (13% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) logró más que compensar la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (14% vs. 17%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Manizales, la mayoría (82%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (14%) y otras razones (4%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los comerciales fueron los altos impuestos (46% en el segundo semestre de 2018 vs. 28% un año atrás). A ello le siguieron la competencia de las grandes superficies (15% en 2018-II vs. 12% en 2017-II) y la falta de demanda (8% vs. 17%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (4% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y la rotación de cartera (2% vs. 10%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

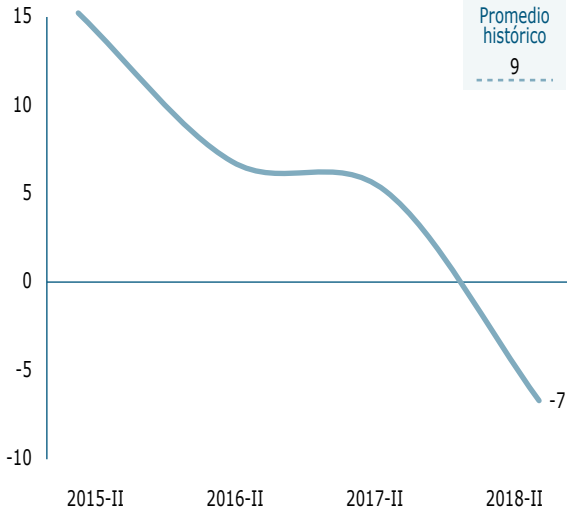
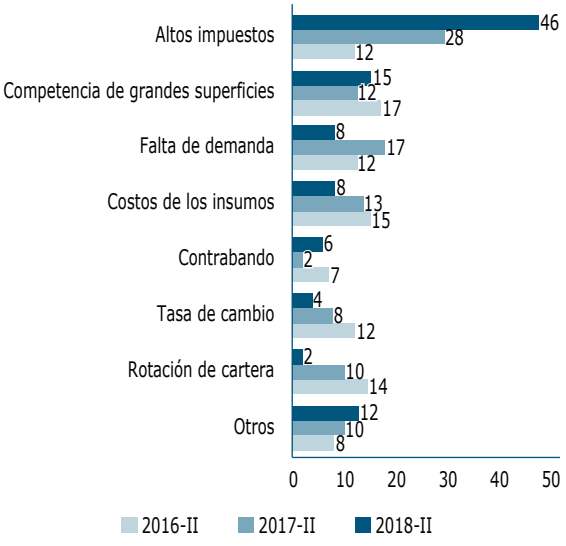


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de Manizales, las Pymes del sector de servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, reduciéndose el balance de respuestas hacia el -3% (vs. +23% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (17% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (20% vs. 17%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -16% en el segundo semestre de 2018 (vs. +14% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (17% en 2018-II vs. 40% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (33% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 88% de las Pymes de servicios registró crecimientos en el rango 0%-10% y un 10% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -17% en el segundo semestre de 2018 (vs. +22% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (19% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (36% vs. 17%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 15% en el segundo semestre de 2018 (vs. 64% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (27% en 2018-II vs. 69% en 2017-II), así como por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (11% vs. 5%), ver gráfico 9.

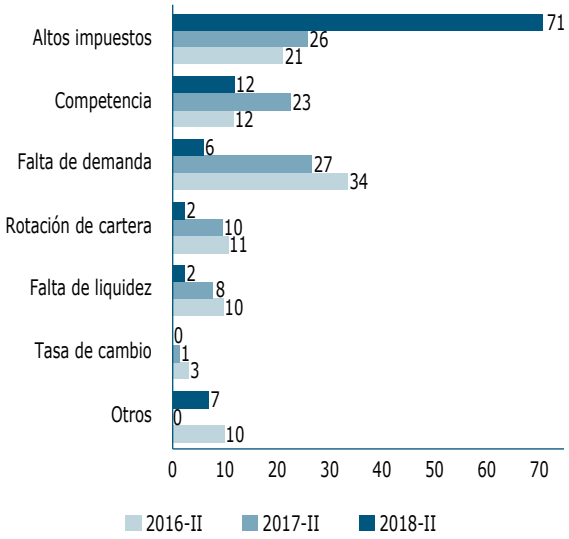
Infortunadamente, la reducción en los costos no logró contrarrestar el desfavorable desempeño de las variables de demanda, lo cual implicó una disminución en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del -19% en el segundo semestre de 2018 (vs. +14% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (17% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), así como el mayor número de firmas que registraron disminuciones en dicho indicador (36% vs. 24%), ver gráfico 10.

En línea con este contexto, el empleo del sector se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -5% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +4% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a la menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (12% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que disminuyeron sus puestos de trabajo (17% vs. 20%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Manizales, la mayoría (71%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente adujeron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (26%) y otras razones (2%) ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector de servicios fueron los altos impuestos (71% en el segundo semestre de 2018 vs. 26% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (12% en 2018-II vs. 23% en 2017-II) y la falta de demanda (6% vs. 27%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (2% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y la tasa de cambio (0% vs. 1%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

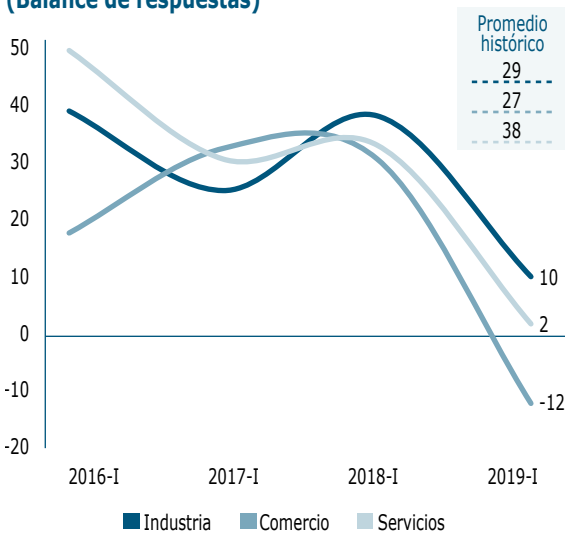


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 10% para el primer semestre de 2019 (vs. 39% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas de desempeño (28% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (18% vs. 5%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con las perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos evidenciaron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 15% en el primer semestre de 2019 (vs. 23% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en los pedidos (31% en 2019-I vs. 38% en 2018-I), pues la porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador permaneció inalterada en valores del 15% en el período de análisis (ver gráfico 18).

De manera similar, la producción industrial registró un deterioro en su balance de respuestas hacia el 12% en el primer semestre de 2019 (vs. 21% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumentos en

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

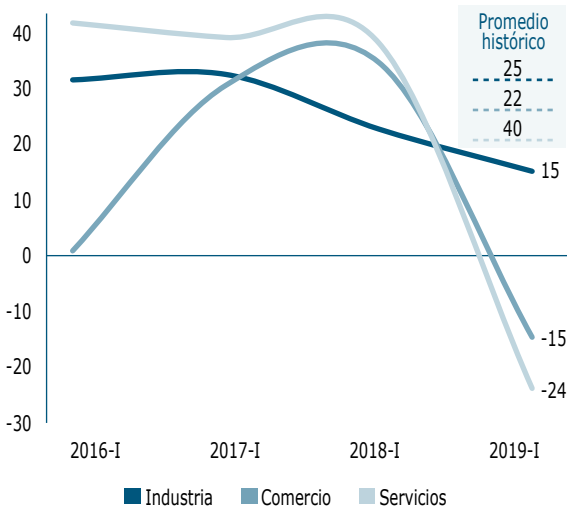
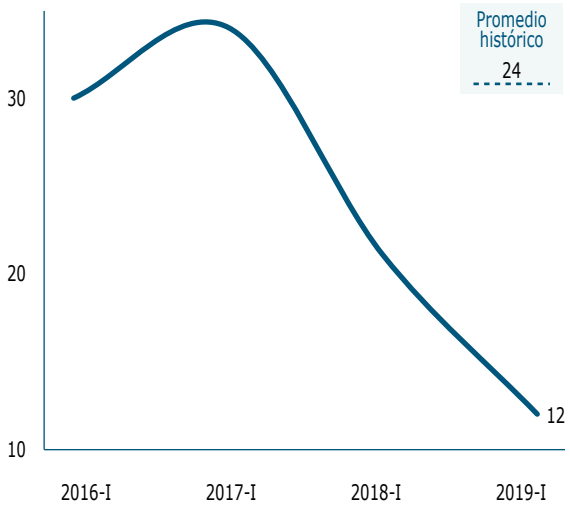


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



la producción (29% en 2019-I vs. 38% en 2018-I), en cuanto la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable permaneció estable en el 17% (inalterado frente un año atrás), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas disminuyeron hacia niveles del 5% para el primer semestre de 2019 (vs. 9% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (24% en 2019-I vs. 25% en 2018-I), así como la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (20% vs. 16%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

En línea con lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del -12% para el primer semestre de 2019 (vs. +31% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de Pymes que preveían un desempeño favorable (17% en 2019-I vs. 45% en 2018-I), así como a la mayor proporción de aquellas que esperaban registros desfavorables (29% vs. 14%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -15% en el primer semestre de 2019 (vs. +38% un año atrás). Allí pesó la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (18% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), así como la mayor porción de firmas que preveían disminuciones en dicha variable (33% vs. 10%), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el -15% para el primer semestre de 2019 (vs. +35% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (18% en 2019-I vs. 47% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en ese indicador (33% vs. 12%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en los sectores de industria y comercio, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia el 2% para el primer semestre de 2019 (vs. 34% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (29% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), así como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (27% vs. 16%), ver gráfico 17.

De la misma forma, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró una caída ha-

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

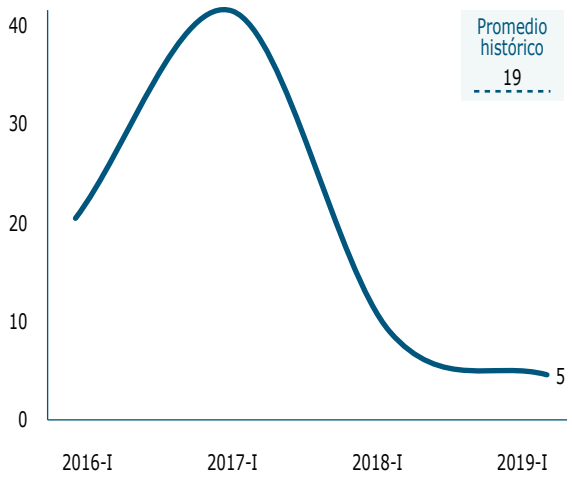
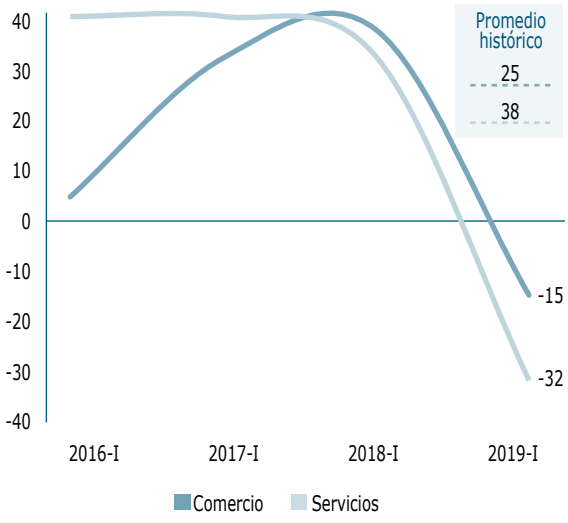


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



cia el -32% en el primer semestre de 2019 (vs. +33% un año atrás). Allí incidieron los efectos de: i) una menor proporción de empresarios que reportaron un aumento en sus expectativas de ventas (13% en 2019-I vs. 52% en 2018-I); y ii) una mayor porción de Pymes que esperaban una disminución en sus ventas (45% en 2019-I vs. 19% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el -24% para el primer semestre de 2019 (vs. +38% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (13% en 2019-I vs. 53% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (37% vs. 15%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Manizales reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (25% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), comercio (15% vs. 58%) y servicios (8% vs. 39%), ver gráfico 22. En materia de aprobaciones de crédito, se observaron disminuciones en los sectores de industria (83% en 2018-II vs. 96% en 2017-II) y servicios (61% vs. 97%), mientras que en comercio permanecieron estables en el 100% (inalterado frente un año atrás), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (70% solicitado-aprobado), seguido por el corto plazo (25% solicitado-aprobado) y largo plazo (5% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (48% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (40% solicitado-aprobado) y corto plazo (12% solicitado-aprobado). De manera similar, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (50% solicitado vs. 100% aprobado), seguidas por las de corto plazo (50% solicitado vs. 0% aprobado); no se presentaron solicitudes-aprobaciones a mediano plazo (ver gráficos 24 y 25). Nótese cómo en los

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

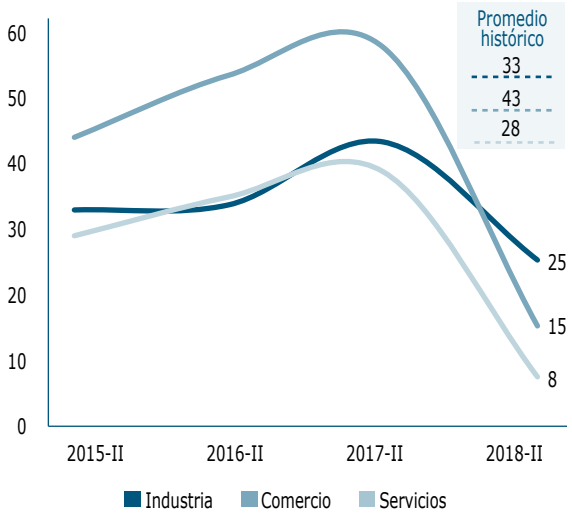
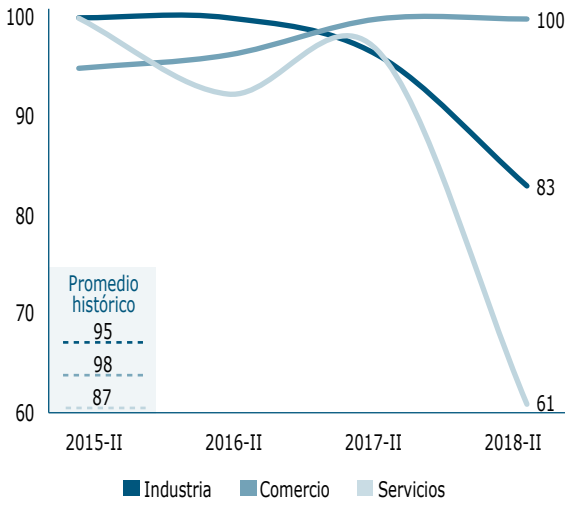


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



tres macrosectores hubo un calce cuasi-perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron incrementos en los macrosectores de industria (100% en 2018-II vs. 83% en 2017-II) y servicios (100% vs. 93%), mientras que en el comercio se registró una disminución (76% vs. 87%), ver gráfico 26. Dichos porcentajes aún reflejan una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Manizales.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (95% en 2018-II vs. 72% en 2017-II), comercio (64% vs. 61%) y servicios (50% vs. 45%), ver gráficos 27, 28 y 29. Cabe anotar que en el sector de servicios se observó un

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

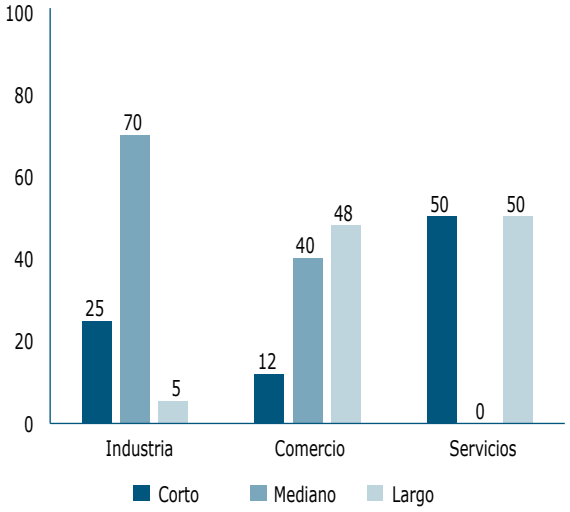


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

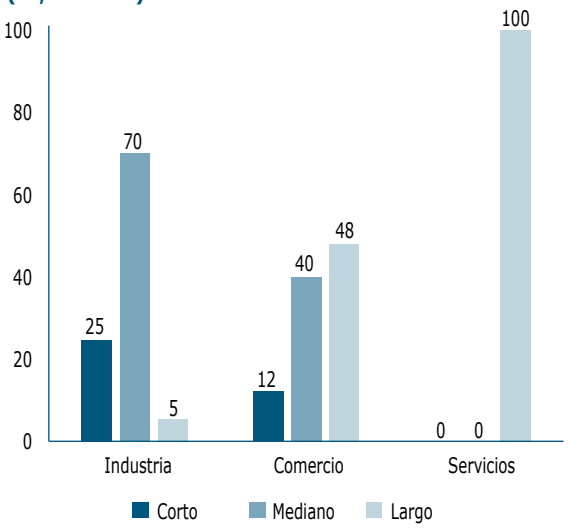


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

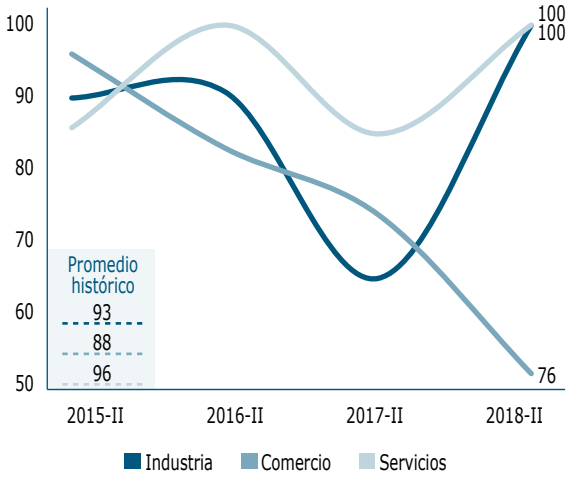
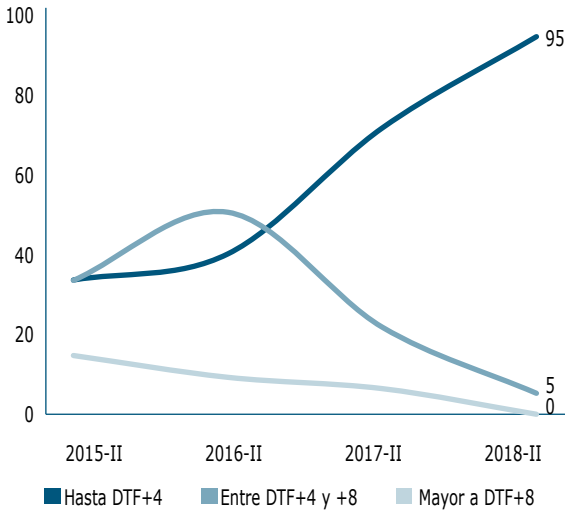


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



porcentaje elevado de empresarios (50% del total encuestados) que no contestaron a esta pregunta sobre la tasa del crédito aprobado. Pese a que el rango de tasa más bajo tuvo una participación importante en todos los sectores, la satisfacción con dichas tasas se redujo en los sectores de industria (37% en 2018-II vs. 61% en 2017-II) y comercio (52% vs. 60%), mientras que en el de servicios se incrementó sustancialmente (100% vs. 50%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (100% en 2018-II vs. 50% en 2017-II), comercio (64% vs. 56%) y servicios (50% vs. 45%). Allí también se destacaron los usos referentes a la consolidación del pasivo (10% industria, 24% comercio y 50% servicios) y la compra/arriendo de maquinaria (0% industria, 12% comercio y 50% servicios), ver gráfico 31.

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (24% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), comercio (28% vs. 29%) y servicios (27% vs. 35%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a recursos propios: industria (47% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), comercio (25% vs. 15%) y servicios (38% vs. 35%). Allí también se destacó el financiamiento vía proveedores: industria (25% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), comercio (18% vs. 27%) y servicios (12%, inalterado frente un año atrás), ver gráfico 32.

Por último, al indagar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (48%), comercio (46%) y servicios (34%). A ello le siguieron razones referentes a procesos demasiado largos (11% industria, 22% comercio y 31% servicios) y elevados costos financieros (21% industria, 9% comercio y 11% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

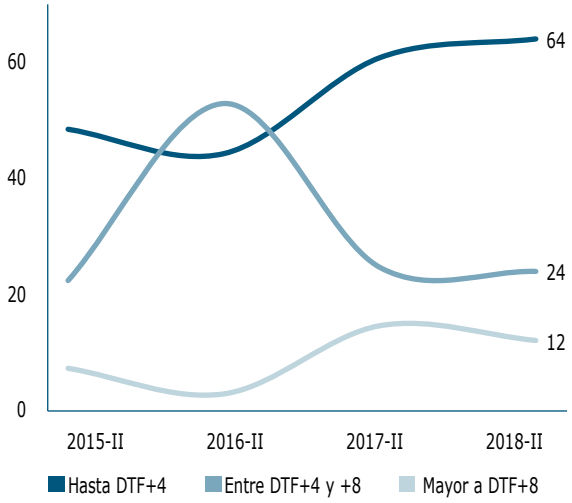


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

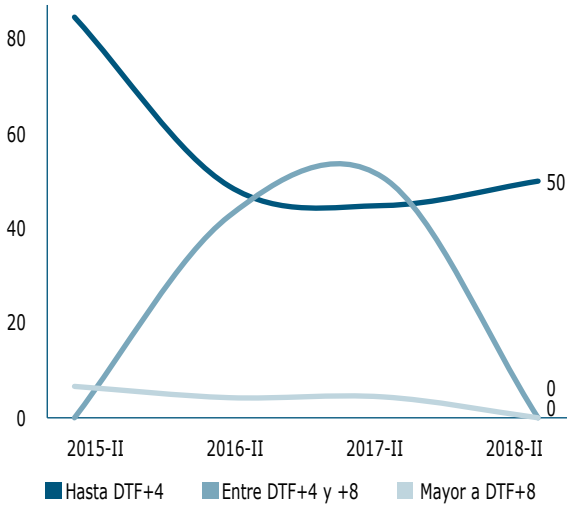


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

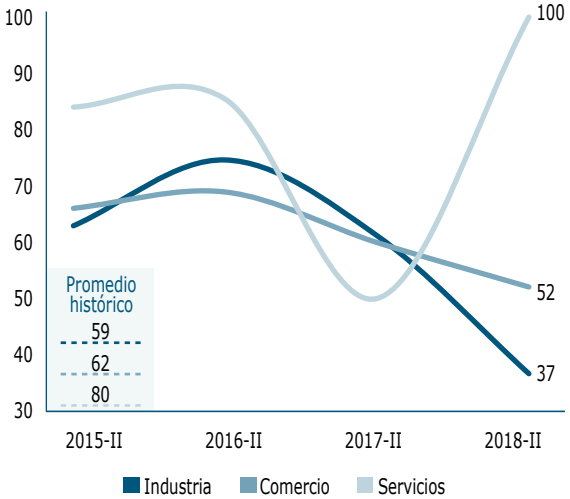


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

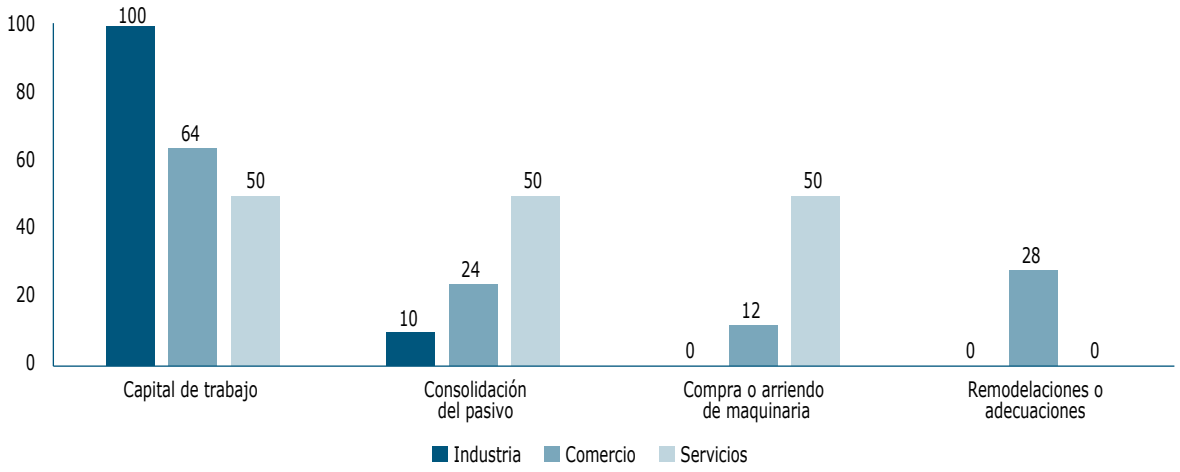


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

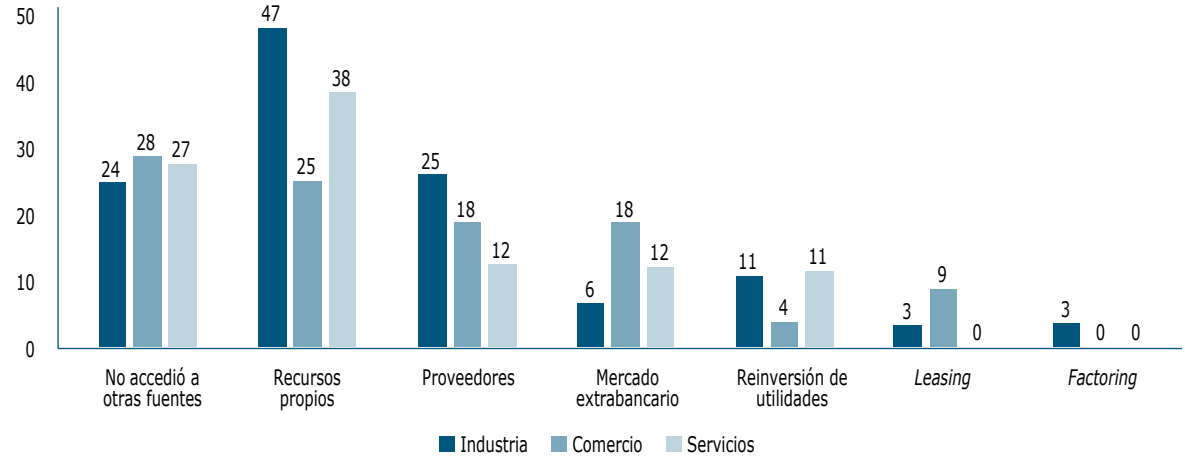
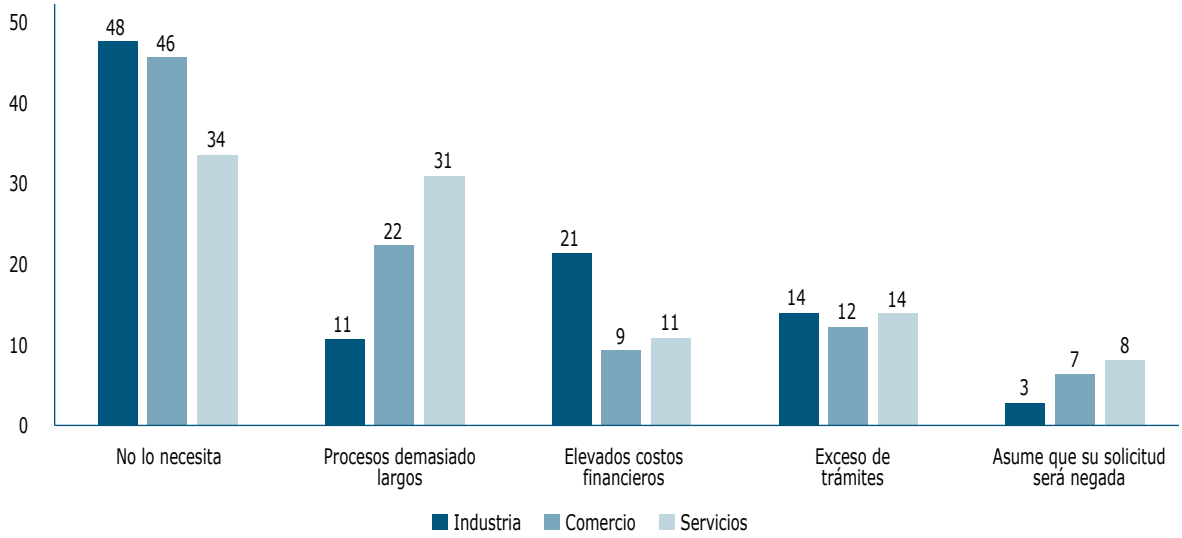


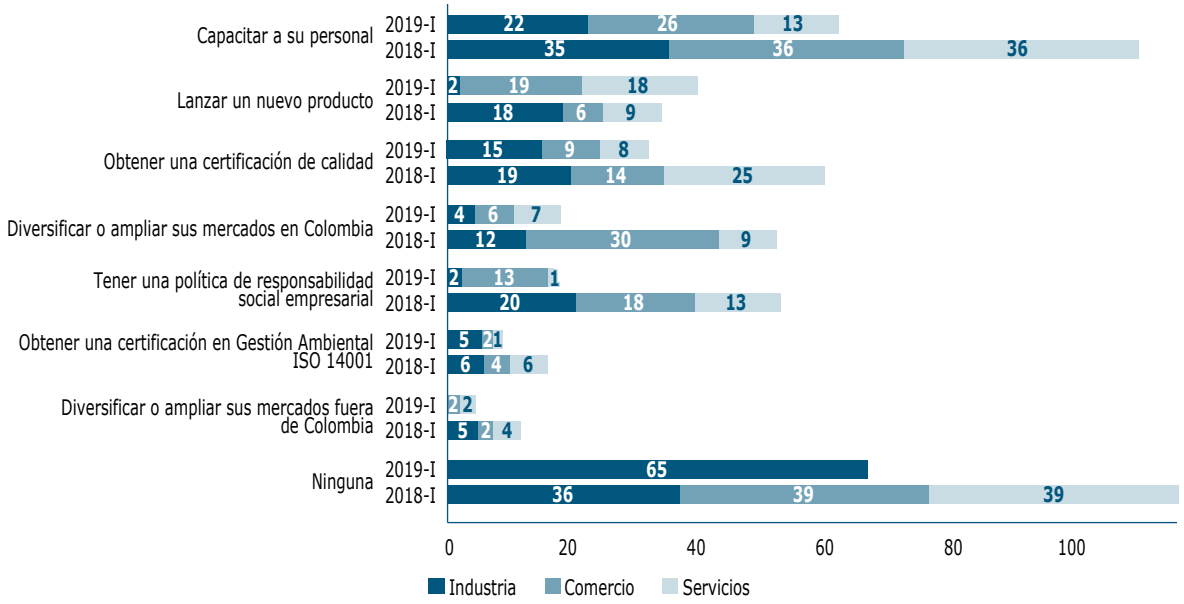
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Manizales fue capacitar a su personal (22% industria, 26% comercio y 13% servicios). En los sectores de comercio (19%) y servicios (18%), el segundo lugar lo ocupó lanzar un nuevo producto, mientras que en el sector de industria (15%) lo hizo la obtención de una certificación de calidad. Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó sustancialmente en el período analizado en el sector de industria (65% en 2019-I vs. 36% en 2018-I), en tanto que en los sectores de comercio (0% vs. 39%) y servicios (0% vs. 39%) todas las firmas adelantaron al menos una acción de mejoramiento (ver gráfico 34).

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Manizales tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (97% en 2018-II vs. 56% en 2017-II), comercio (98% vs. 63%) y servicios (97% vs. 75%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con los gremios empresariales de su sector (3% industria, 9% comercio y 9% servicios) y la alcaldía (3% industria, 8% comercio y 3% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (51% industria, 48% comercio y 71% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (33% industria, 36% comercio y 12% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) incrementar el nivel de ventas (14% industria, 8% comercio y 12% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

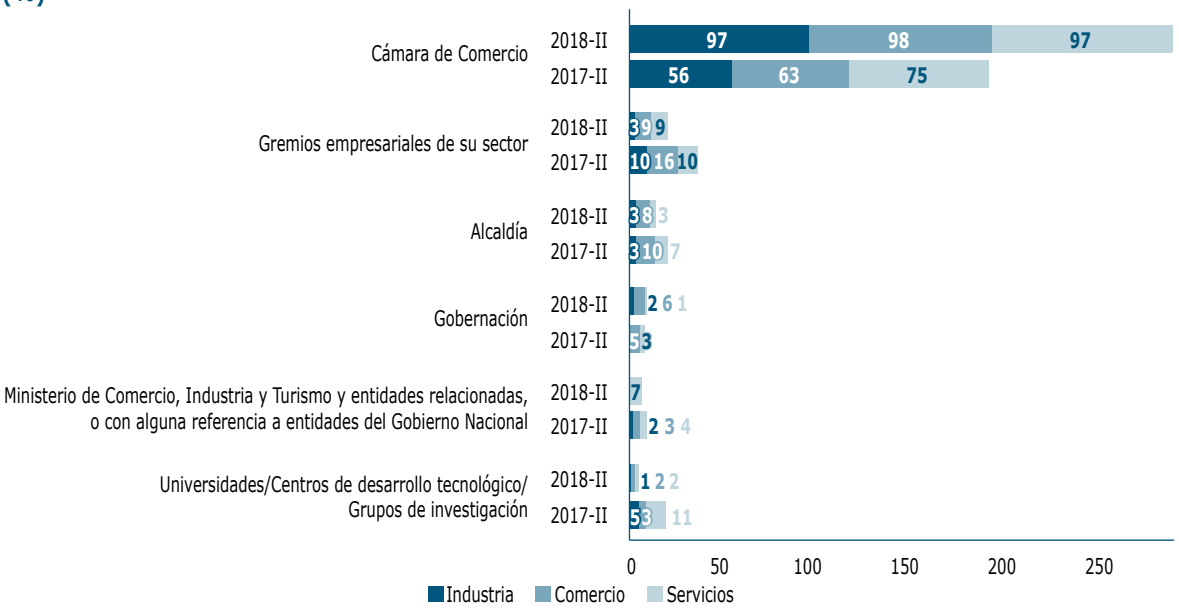
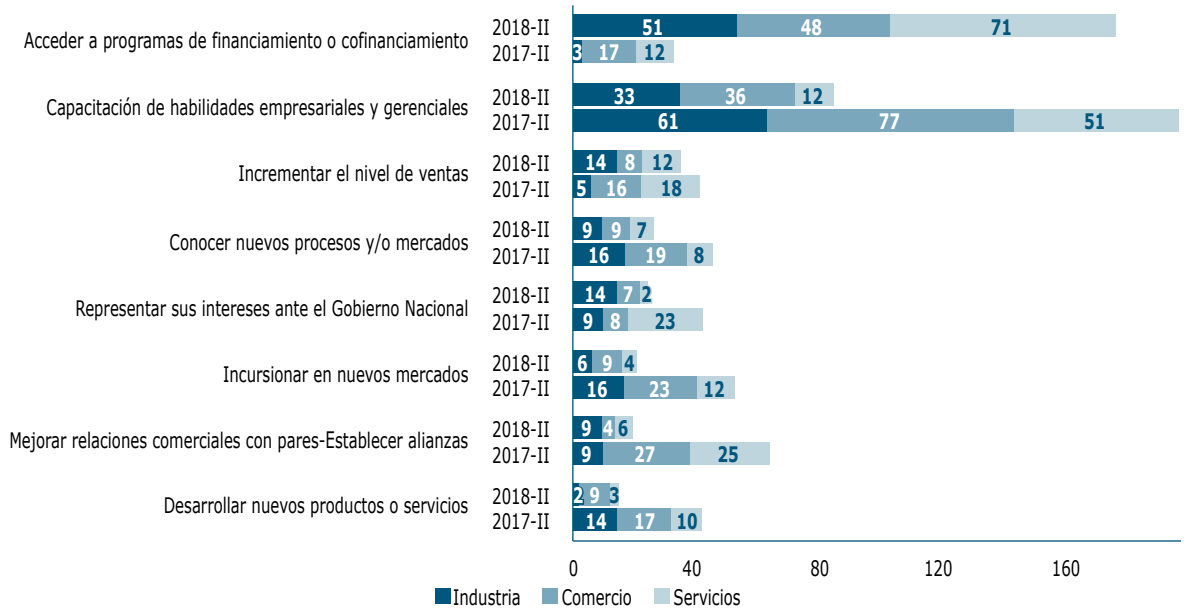


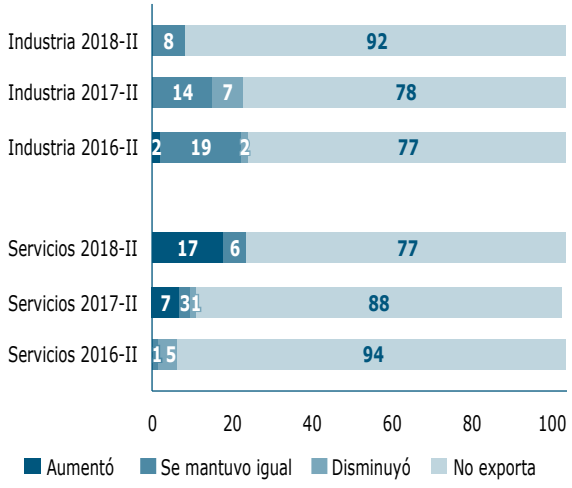
Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Manizales. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 92% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 78% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, ninguna de las Pymes encuestadas registró aumentos en las ventas externas (inalterado frente un año atrás), mientras que la proporción de aquellas que reportaron disminuciones en las exportaciones se redujo a valores nulos (vs. 7% un año atrás).

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



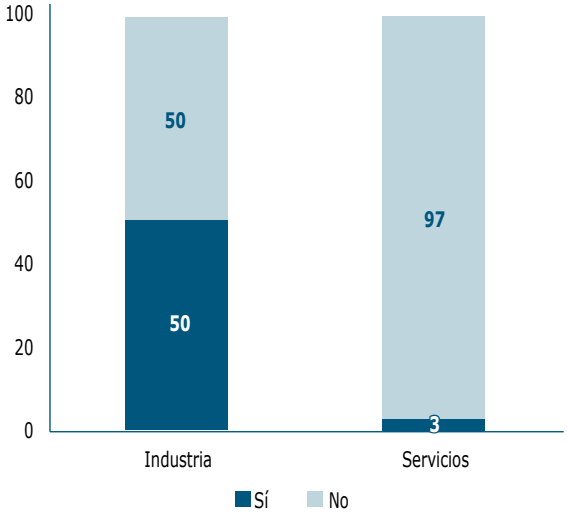
En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan disminuyó hacia el 77% en el segundo semestre de 2018 (vs. 88% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (17% en 2018-II vs. 7% en 2017-II), mientras que ninguna empresa reportó disminuciones en dicha variable (vs. 1% un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: considerar que su negocio no tiene aún productos que sean exportables (41%); no estar interesado en exportar (39%); y considerar muy riesgoso-costoso salir a los mercados internacionales (17%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (85%); conside-

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



rar que su negocio no tiene aún servicios que sean exportables (9%); y no contar con información sobre potenciales mercados para exportar (9%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), en donde el 50% de las Pymes industriales y solo un 3% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Manizales. El gráfico 40 muestra cómo un 59% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 63% un año atrás). Ello tiene como agravante la menor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (4% en 2019-I vs. 13% en 2018-I), a pesar de la menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (0% vs. 2%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 77% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 89% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (5% en 2019-I vs. 1% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se redujo hacia el 1% (vs. 4% un año atrás).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (83% industria, 72% comercio y 74% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (12% industria, 17% comercio y 15% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (0% industria, 6% comercio y 9% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

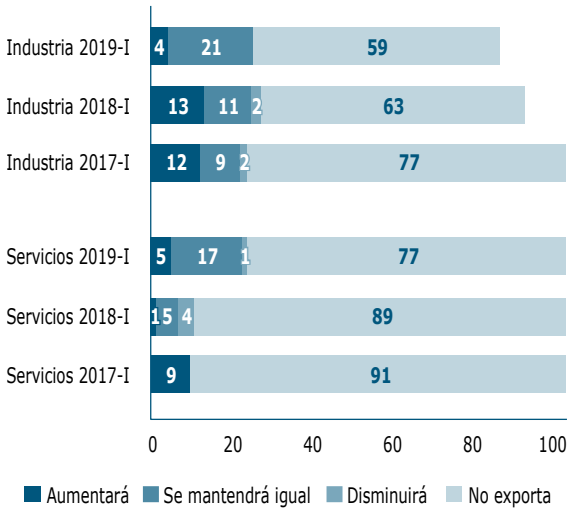
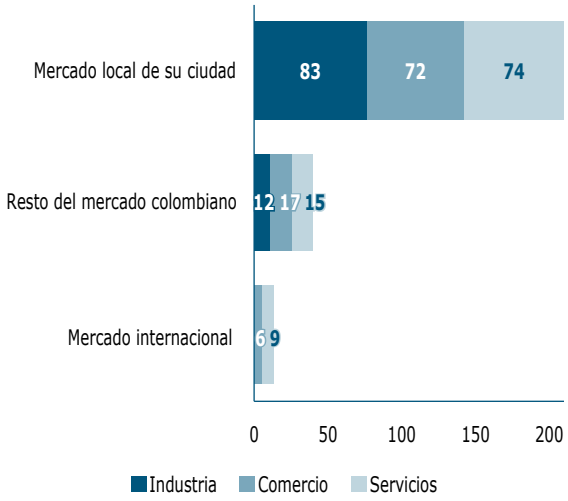


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



PREGUNTAS COYUNTURALES

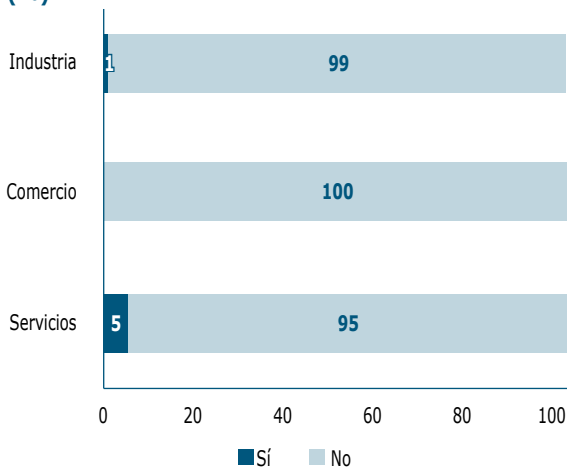
En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que casi la totalidad de las Pymes de Manizales no ha recibido este tipo de servicios/asesorías (99% industria, 100% comercio y 95% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la valoración de activos (32% industria, 45% comercio y 37% servicios), la estructuración financiera (48% industria, 24% comercio y 24% servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (20% industria, 26% comercio y 21% servicios), ver gráfico 43.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

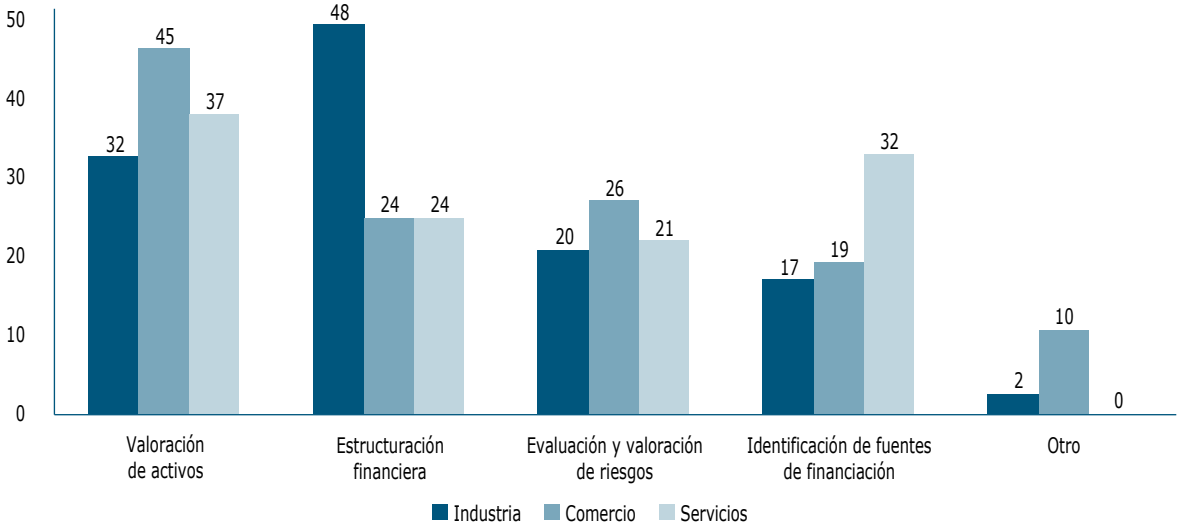


• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo una buena parte de la muestra contaba con un 1%-20% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (33% industria, 43% comercio y 66% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 61%-80% (46% industria, 25% comercio y 0% servicios) y 21%-40% (14% industria, 6% comercio y 14% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayo-

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)



res costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia fue la referente a incrementar el precio de sus productos (en el plano "relevante" en los sectores de comercio y servicios). A esta acción le siguieron reducir el número de empleados y no abrir nuevas vacantes (ambas en el plano "relevante" para las Pymes de servicios), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una parte importante de las Pymes de

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

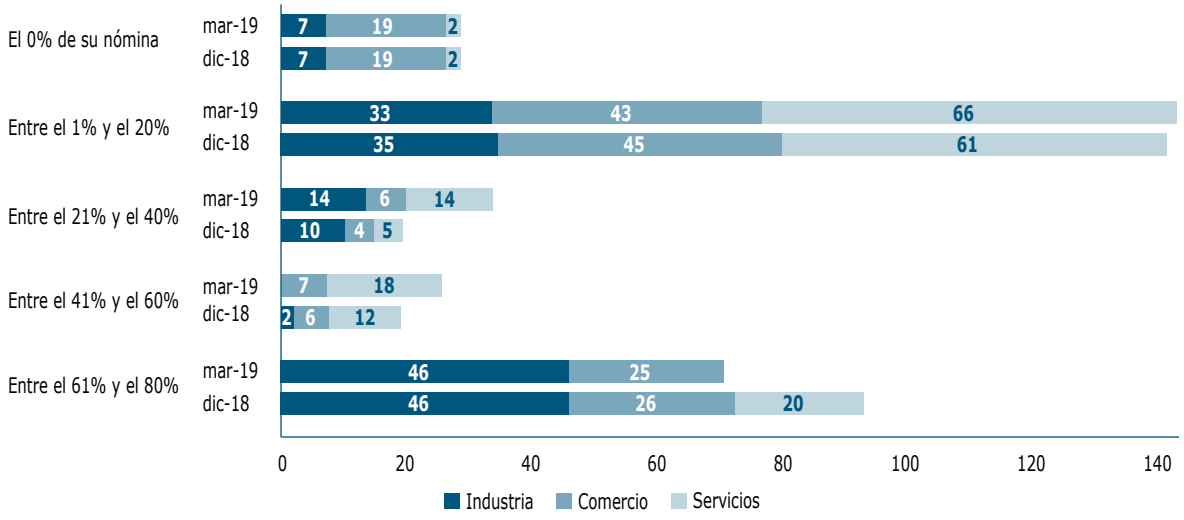
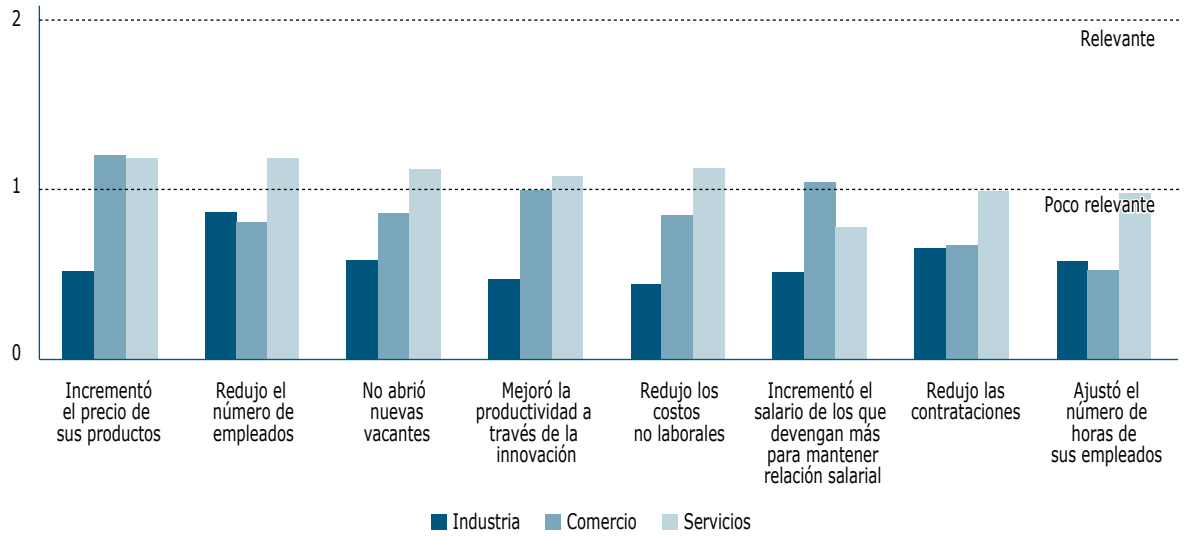
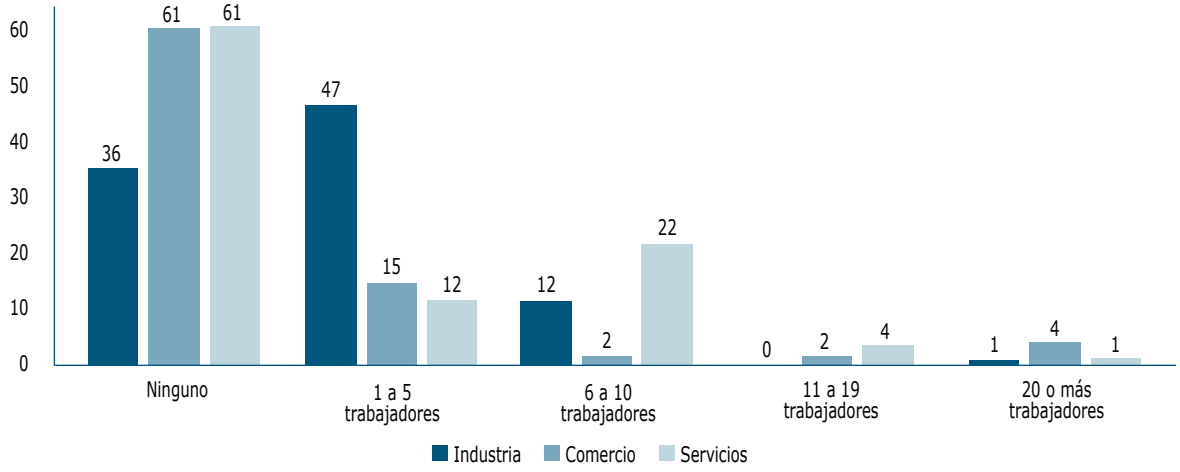


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



Manizales no espera incrementar su personal en los próximos tres años (36% industria, 61% comercio y 61% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (47% industria, 15% comercio y 12% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (12% industria, 2% comercio y 22% servicios) y en 11-19 trabajadores (0% industria, 2% comercio y 4% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

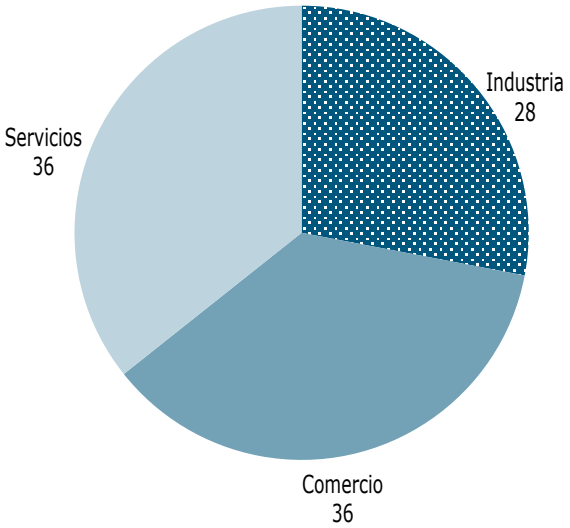




LA GRAN ENCUESTA PYME

MEDELLÍN

Distribución de la muestra (%)

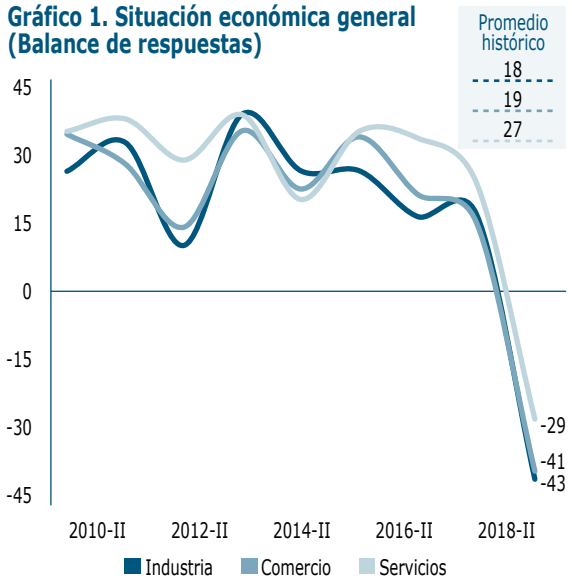


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Medellín mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -43% (vs. +18% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (13% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (56% vs. 20%), ver gráfico 1 (sección Medellín).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -29% en el segundo semestre de 2018 (vs. +16% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (14% en 2018-II vs. 39% en 2017-II); y ii) la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (43% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 37% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 5% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -38% en el segundo semestre de 2018 (vs. +17% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedi-

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

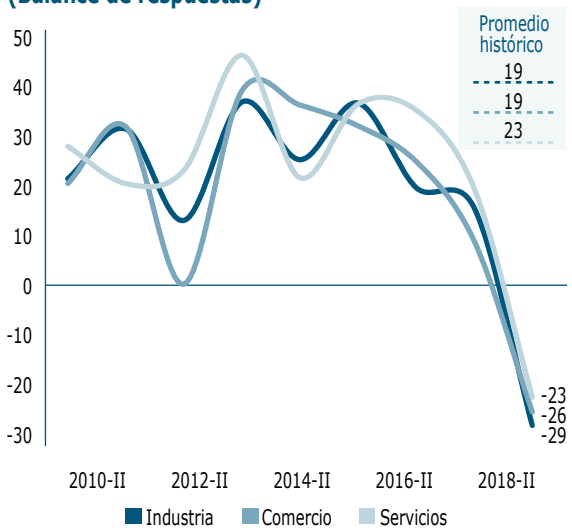
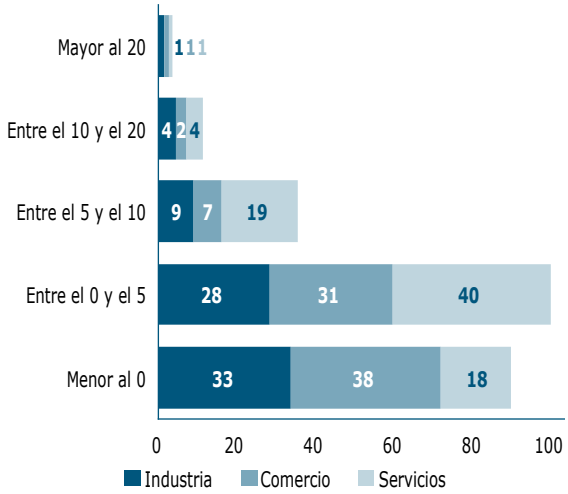


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



dos (12% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (50% vs. 21%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 42% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 85% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (24%) o excesivas (26%), ver gráfico 5.

Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Medellín se vieron reflejados en el deterioro de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el -24% en el segundo semestre de 2018 (vs. +16% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (16% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (41% vs. 23%).

En línea con lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 24% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 73% un año atrás), ver

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

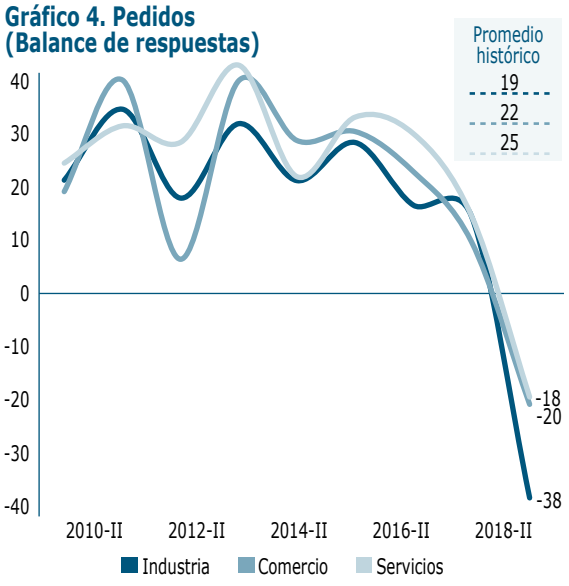


Gráfico 5. Existencias (%)

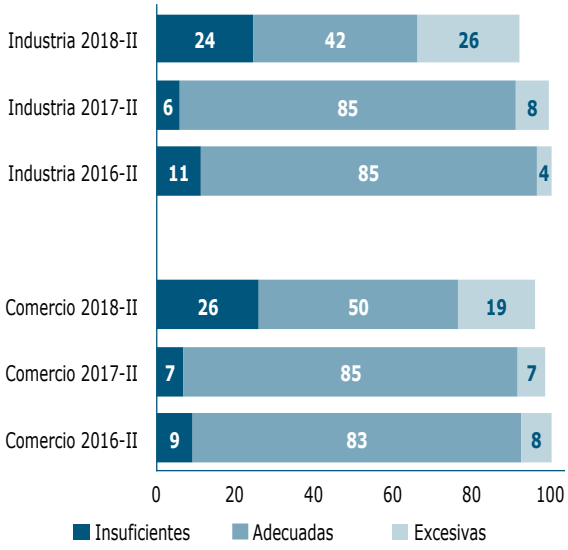


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)

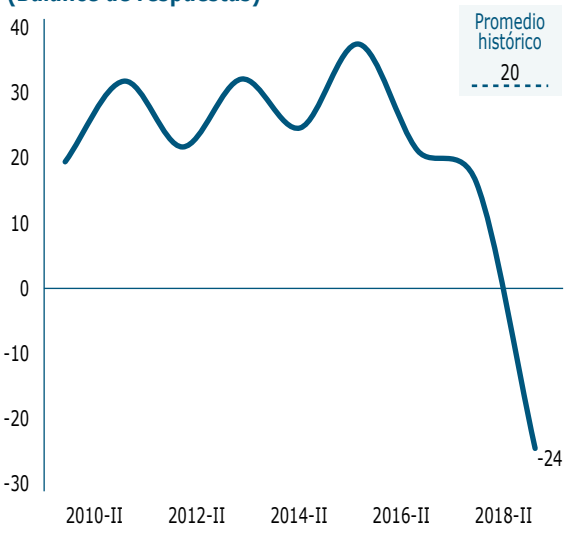


Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

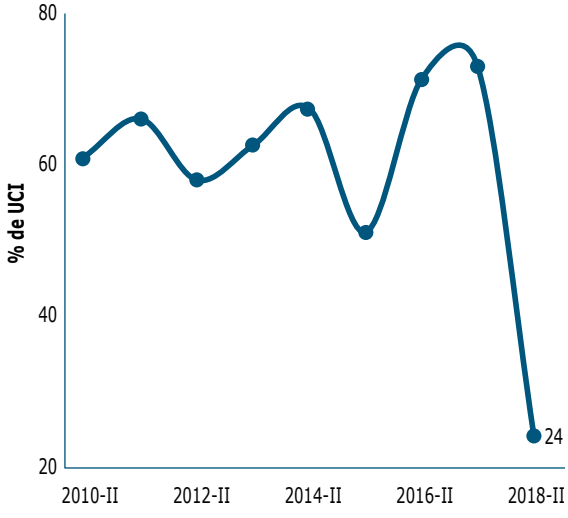


gráfico 7. Además, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al -32% (vs. +15% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (11% en 2018-II vs. 23% en 2017-II) y a la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (43% vs. 8%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del -27% en el segundo semestre de 2018 (vs. +41% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (13% en 2018-II vs. 51% en 2017-II) y por una mayor porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (40% vs. 10%), ver gráfico 9.

Desafortunadamente, la disminución en los costos no alcanzó a compensar el deterioro en las variables de demanda, lo cual implicó una desmejora en el margen de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del -14% en el segundo semestre de 2018 (vs. +2% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron au-

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

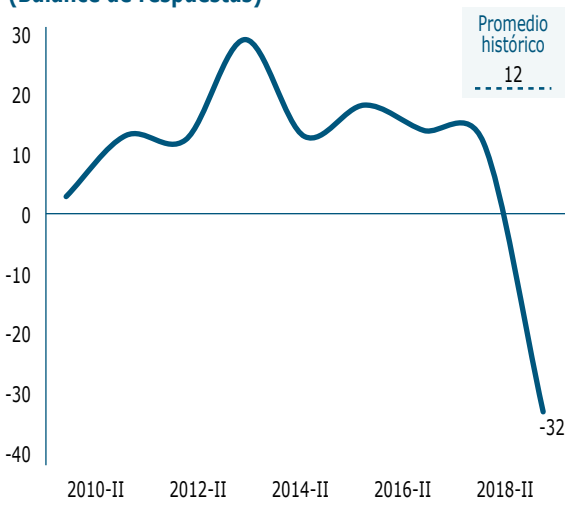


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

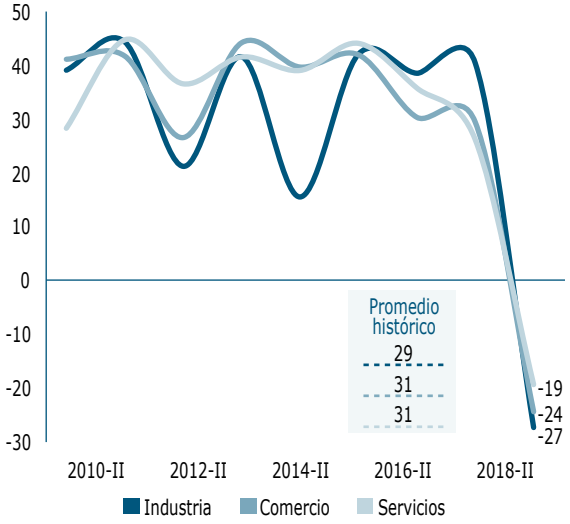


Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)

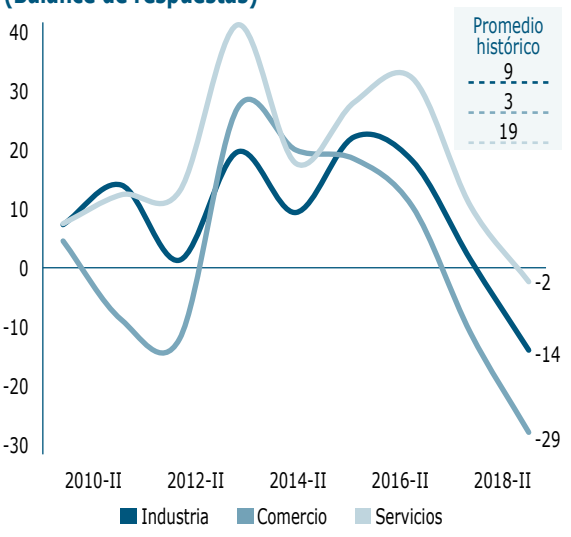
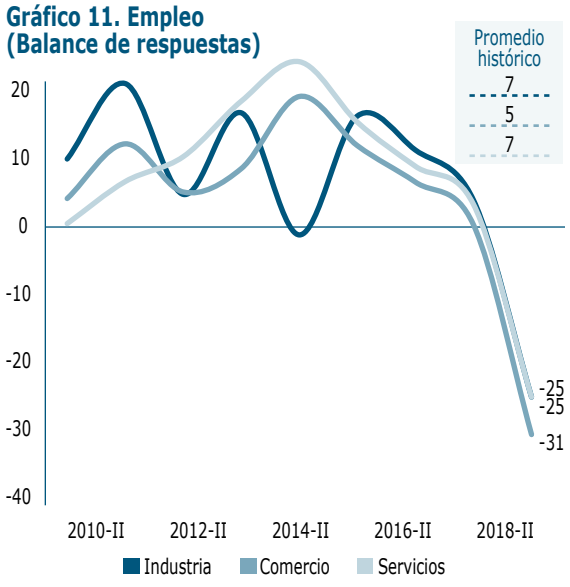


Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



mentos en su margen (15% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (30% vs. 24%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -25% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +4% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (10% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), como a una mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (35% vs. 16%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Medellín, la mayoría (96%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (37% en el segundo semestre de 2018 vs. 25% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (16% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y los costos de los insumos (16% vs. 11%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la insuficiencia del capital de trabajo/iliquidez (6% en 2018-II vs. 5% en 2017-II) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (2% vs. 4%), ver gráfico 13.

• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -41% (vs. +16% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (17% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (58% vs. 23%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -26% en el segundo semestre de 2018 (vs. +9% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (17% en 2018-II vs. 40% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (43% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 38% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y solo un 3% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el regular desempeño de la demanda implicó una disminución en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el -18% en el segundo semestre de 2018 (vs. +12% un año atrás). Ello obedeció tanto a una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (24% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como a una mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (42% vs. 17%), ver gráfico 14.

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

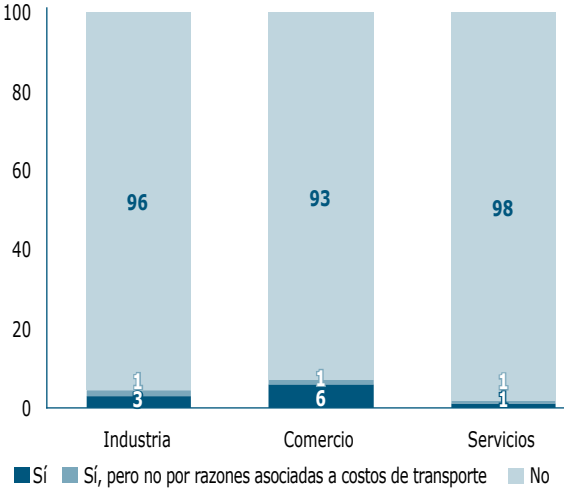
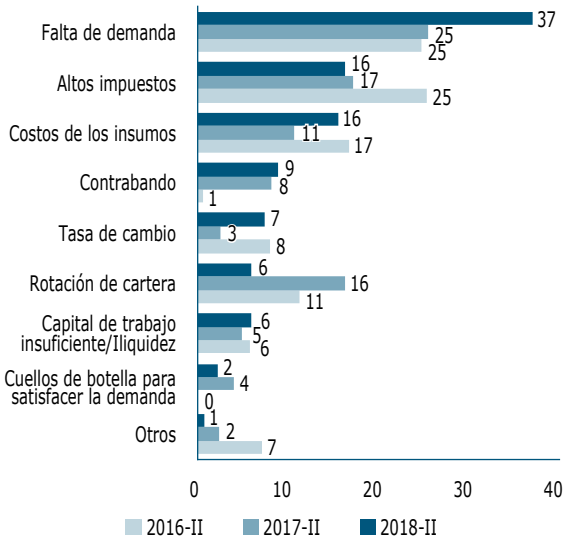


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -20% en el segundo semestre de 2018 (vs. +12% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (19% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (38% vs. 28%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 50% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 84% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (26%) o excesivas (19%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el -24% en el segundo semestre de 2018 (vs. +30% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (19% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), así como por una mayor porción de aquellas que percibieron disminuciones en dicha variable (44% vs. 15%), ver gráfico 9.

A pesar de esta reducción en los costos, el deterioro en las variables de demanda implicó una disminución en el margen de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia el -29% en el segundo semestre de 2018 (vs. -11% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en su margen (16% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (45% vs. 36%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -31% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +1% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (11% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), así como a una mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (41% vs. 23%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Medellín, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (6%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los comerciales fue la falta de demanda (33% en el segundo semestre de 2018 vs. 21% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (14% en 2018-II vs. 19% en 2017-II) y los costos de los insumos (12% vs. 5%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (9% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y la rotación de cartera (5% vs. 12%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

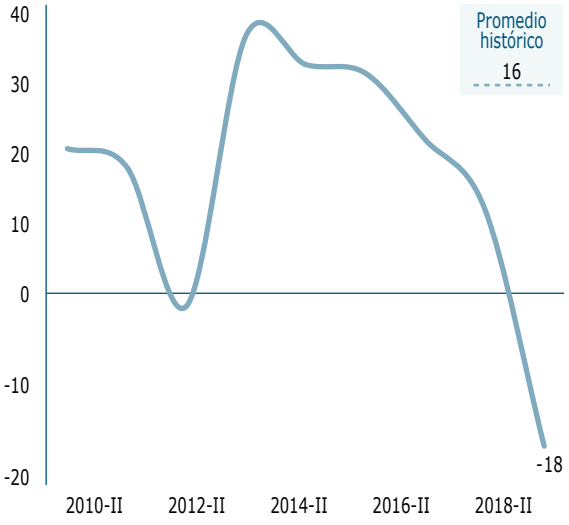
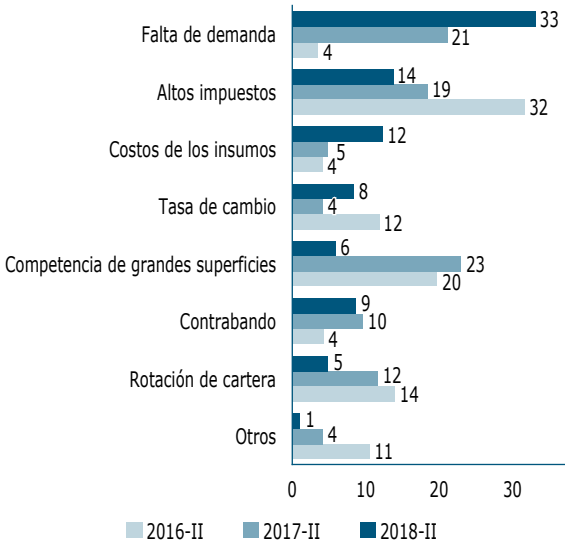


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de Medellín, las Pymes del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -29% (vs. +25% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (10% en 2018-II vs. 42% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (39% vs. 17%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -23% en el segundo semestre de 2018 (vs. +20% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (11% en 2018-II vs. 39% en 2017-II); y ii) la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (34% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 59% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y solo un 5% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -18% en el segundo semestre de 2018 (vs. +17% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (14% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (32% vs. 19%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del -19% en el segundo semestre de 2018 (vs. +27% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (15% en 2018-II vs. 38% en 2017-II) y por una mayor porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (35% vs. 11%), ver gráfico 9.

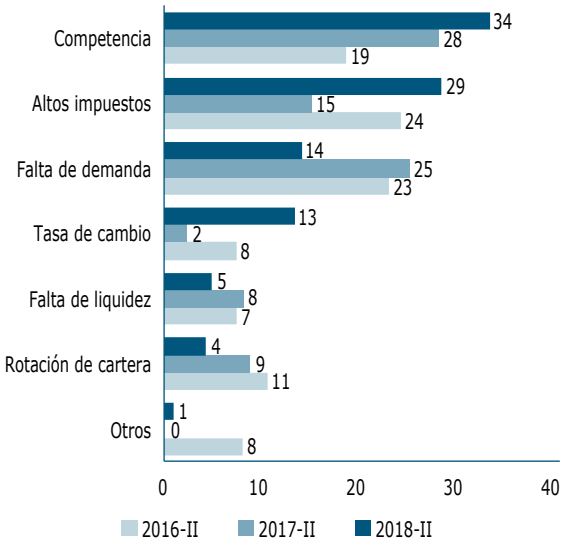
A pesar de esta reducción en los costos, el deterioro de las variables de demanda implicó un detrimento en el margen de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del -2% en el segundo semestre de 2018 (vs. +11% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en su margen (20% en 2018-II vs. 30% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (23% vs. 19%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -25% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +4% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (11% en 2018-II vs. 21% en 2017-II) y a una mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (36% vs. 18%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Medellín, la mayoría (98%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (1%) y otras razones (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la competencia (34% en el segundo semestre de 2018 vs. 28% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (29% en 2018-II vs. 15% en 2017-II) y la falta de demanda (14% vs. 25%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (5% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y la rotación de cartera (4% vs. 9%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

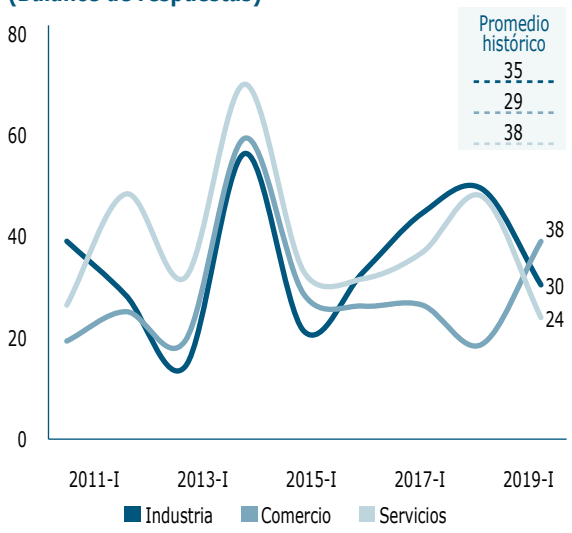


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 30% para el primer semestre de 2019 (vs. 49% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas (39% en 2019-I vs. 55% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (9% vs. 7%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con el comportamiento desfavorable de las perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 4% en el primer semestre de 2019 (vs. 46% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (25% en 2019-I vs. 56% en 2018-I) y la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (22% vs. 10%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 19% en el primer semestre de 2019 (vs. 48% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (33% en 2019-I

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

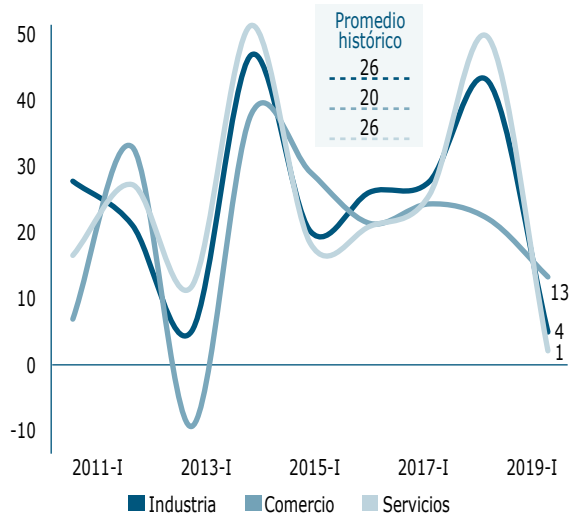
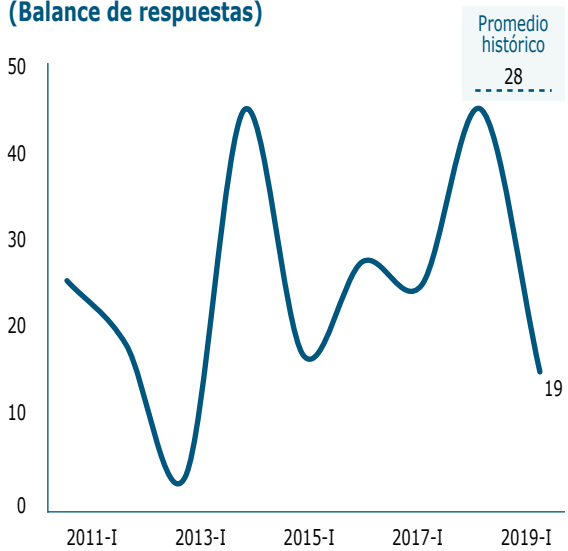


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



vs. 57% en 2018-I) y por la mayor porción de aquellas con perspectivas de disminución en dicha variable (13% vs. 9%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas acerca de las expectativas se redujo a niveles del -10% para el primer semestre de 2019 (vs. +31% un año atrás). Allí influyó el efecto de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (21% en 2019-I vs. 35% en 2018-I) y la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (31% vs. 4%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Al contrario de lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 38% para el primer semestre de 2019 (vs. 18% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (44% en 2019-I vs. 37% en 2018-I) y a una menor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (6% vs. 19%), ver gráfico 17.

En contraste, las expectativas de ventas registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -2% en el primer semestre de 2019 (vs. +21% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (28% en 2019-I vs. 39% en 2018-I); y ii) la mayor porción de aquellas que preveían disminuciones en sus ventas (29% en 2019-I vs. 19% en 2018-I), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 13% para el primer semestre de 2019 (vs. 23% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (29% en 2019-I vs. 41% en 2018-I), la cual no alcanzó a ser compensada por la menor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (16% vs. 18%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 24% para el primer semestre de 2019 (vs. 47% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (34% en 2019-I vs. 52% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (10% vs. 5%), ver gráfico 17.

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

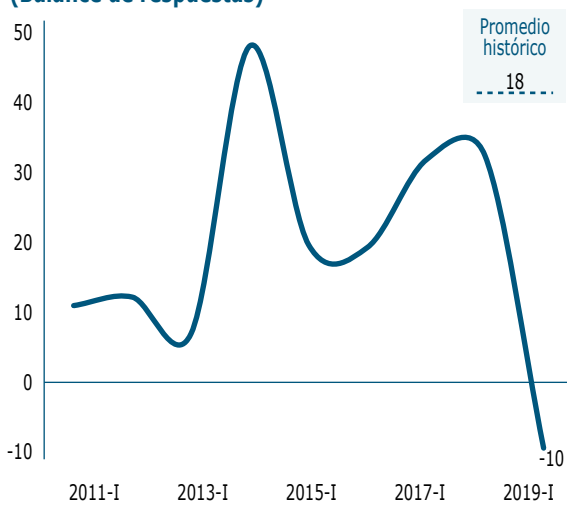
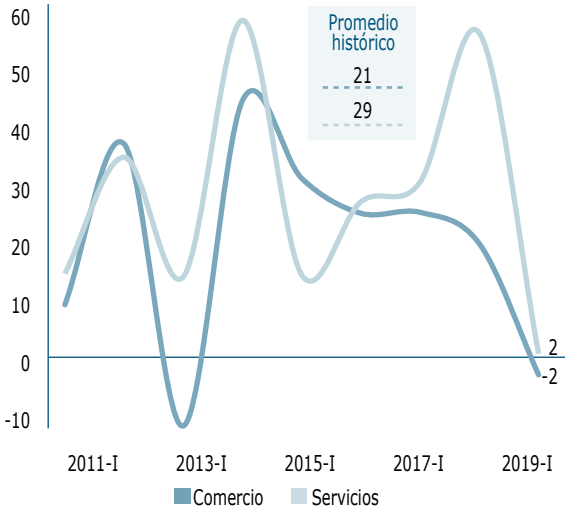


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



De la misma forma, el balance de respuestas sobre expectativas de ventas registró un deterioro hacia el 2% en el primer semestre de 2019 (vs. 57% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (25% en 2019-I vs. 64% en 2018-I); y ii) la mayor porción de aquellas que preveían disminuciones en sus ventas (23% en 2019-I vs. 7% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro para el primer semestre de 2019, disminuyendo su balance de respuestas hacia el 1% (vs. 54% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (26% en 2019-I vs. 60% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (26% vs. 6%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Medellín reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (18% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), comercio (16% vs. 47%) y servicios (16% vs. 43%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por un aumento en las tasas de aprobación de crédito en el sector de industria (100% en 2018-II vs. 95% en 2017-II), mientras que en los sectores de comercio (77% vs. 94%) y servicios (92% vs. 95%) disminuyeron en el período analizado, ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (52% solicitado vs. 48% aprobado), seguidas por las de corto plazo (21% solicitado-aprobado), y largo plazo (20% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (47% solicitado vs. 49% aprobado), seguidas por las solicitudes a corto plazo (21% solicitado vs. 14% aprobado) y largo plazo (14% solicitado vs. 11% aprobado). Por otra parte, en el sector servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (42% so-

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

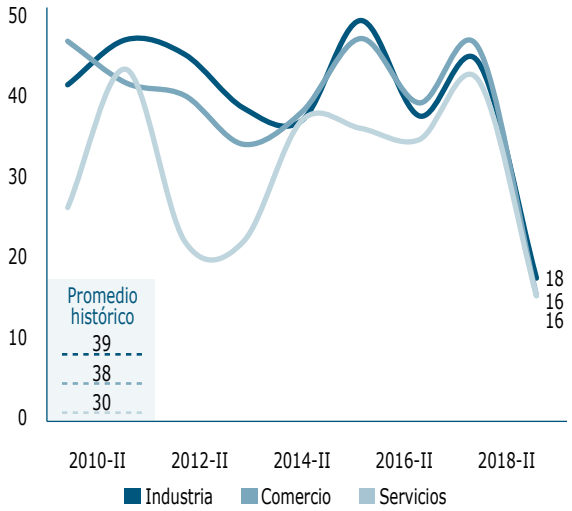
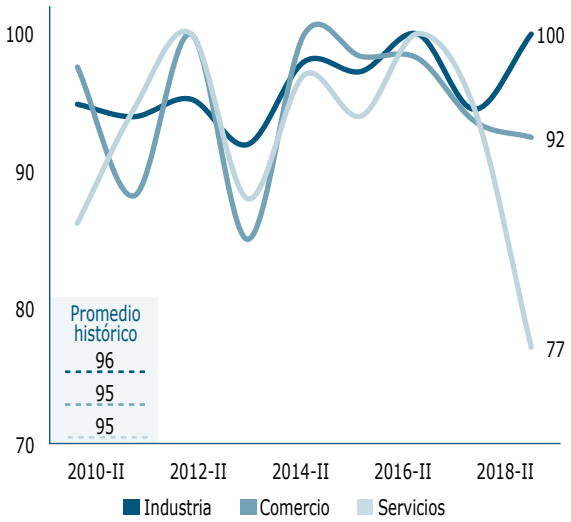


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



licitado vs. 46% aprobado), seguido de las solicitudes de largo plazo (34% solicitado vs. 25% aprobado) y corto plazo (15% solicitado vs. 20% aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso de los sectores de industria y comercio hubo un buen calce entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

A pesar de lo anterior, en lo referente al calce entre los montos de los créditos solicitados vs. los aprobados, se presentaron disminuciones respecto a lo observado un año atrás en los tres sectores: industria (84% en 2018-II vs. 96% en 2017-II); comercio (75% vs. 92%); y servicios (87% vs. 90%), ver gráfico 26. Esto refleja algo de deterioro en la interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Medellín

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los sectores: industria (56% en 2018-II

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

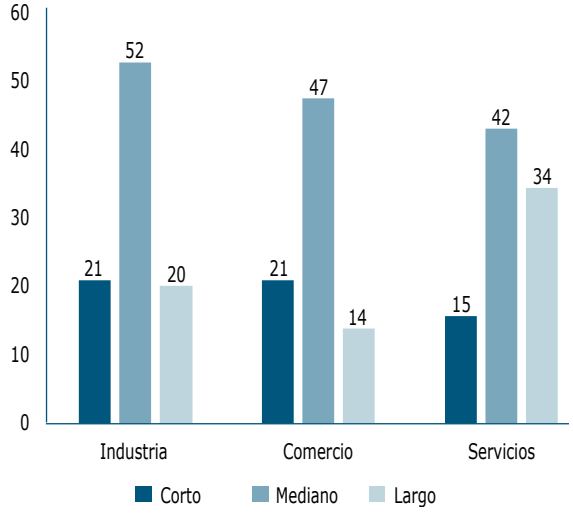


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

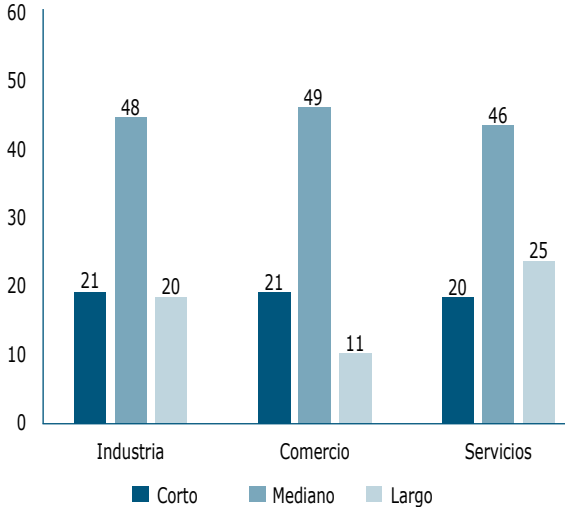


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

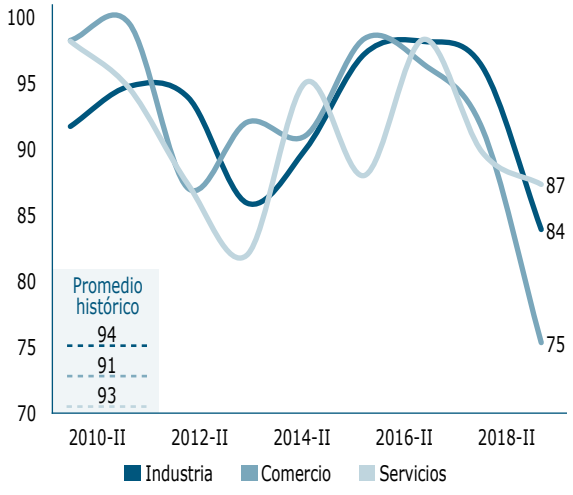
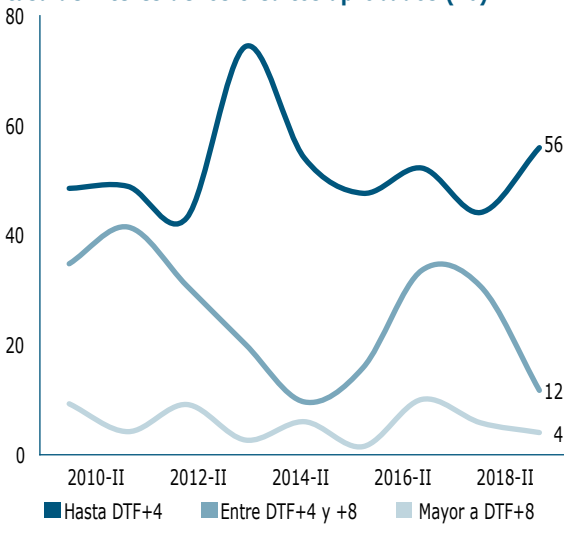


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



vs. 44% en 2017-II), comercio (60% vs. 36%) y servicios (62% vs. 29%), ver gráficos 27, 28 y 29. Coherente con lo anterior, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento aumentó en los tres sectores: industria (60% en 2018-II vs. 56% en 2017-II), comercio (73% vs. 64%); y servicios (70% vs. 55%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de todos los sectores: industria (76% en 2018-II vs. 59% en 2017-II), comercio (74% vs. 51%) y servicios (72% vs. 45%) usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo. Las remodelaciones o adecuaciones fueron el destino con menor participación de respuestas en los sectores de industria (12% en 2018-II vs. 13% en 2017-II) y comercio (16% vs. 12%), mientras que la consolidación del pasivo lo fue para el sector de servicios (8% vs. 16%), ver gráfico 31.

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (64% en 2018-II vs. 42% en 2017-II), comercio (71% vs. 41%) y servicios (69% vs. 50%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, se destacaron los recursos propios: industria (16% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), comercio (6% vs. 21%) y servicios (13% vs. 12%). Allí también fue relevante el financiamiento vía proveedores: industria (15% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), comercio (16% vs. 28%) y servicios (3% vs. 13%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (47%), comercio (43%) y servicios (52%). A ello le siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (20% industria, 17% comercio y 13% servicios) y el exceso de trámites (16% industria, 12% comercio y 10% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

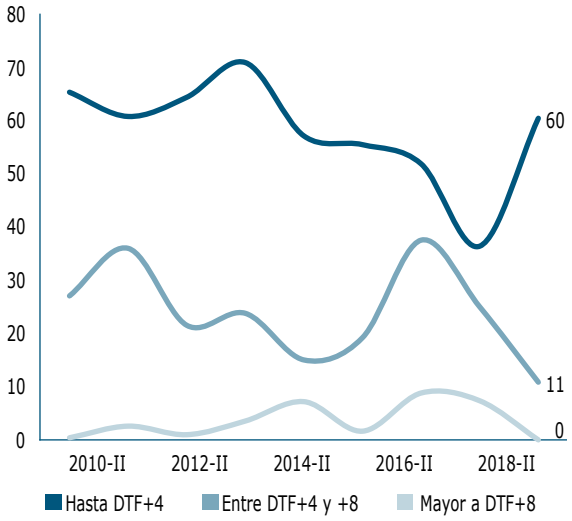


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

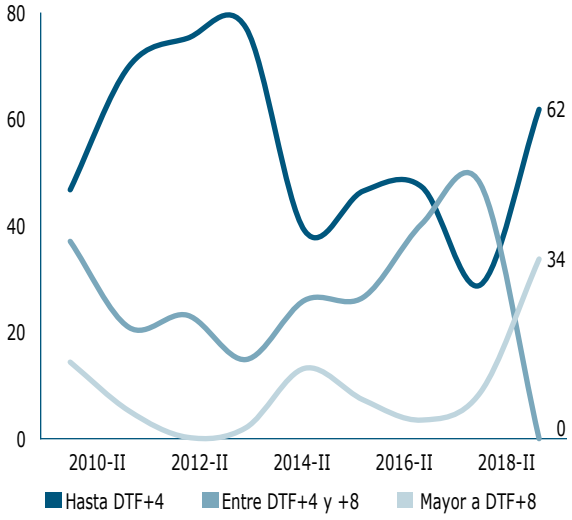


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

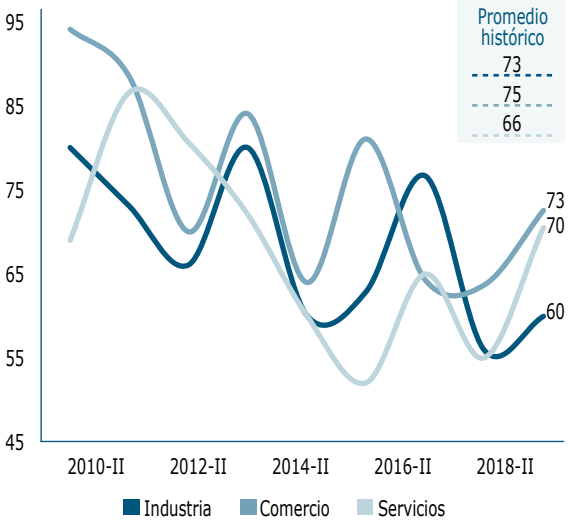


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

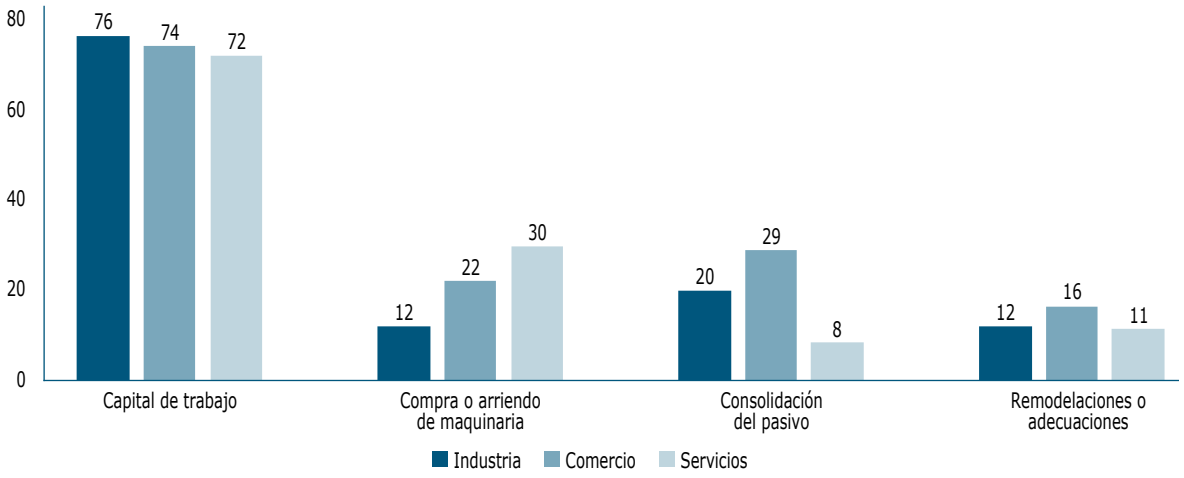


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

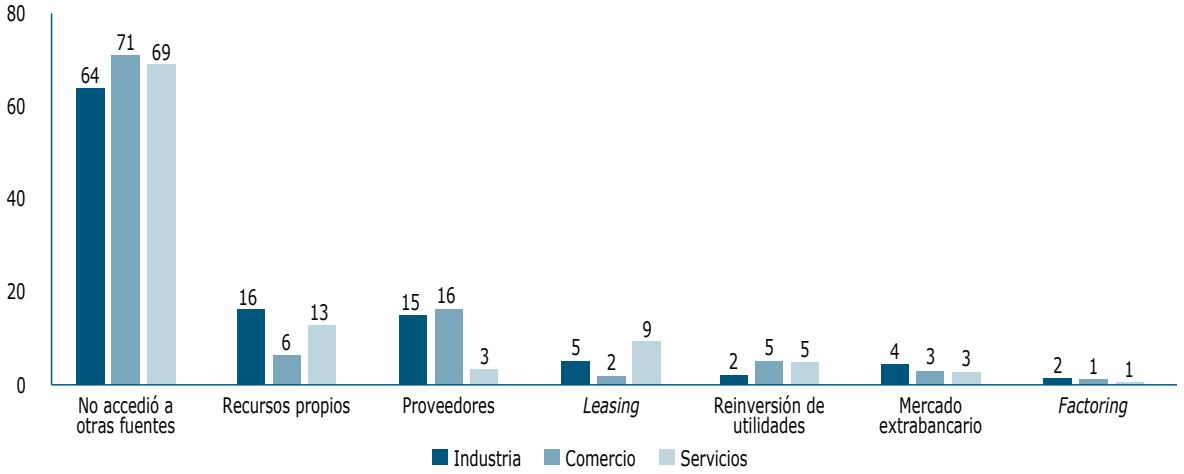
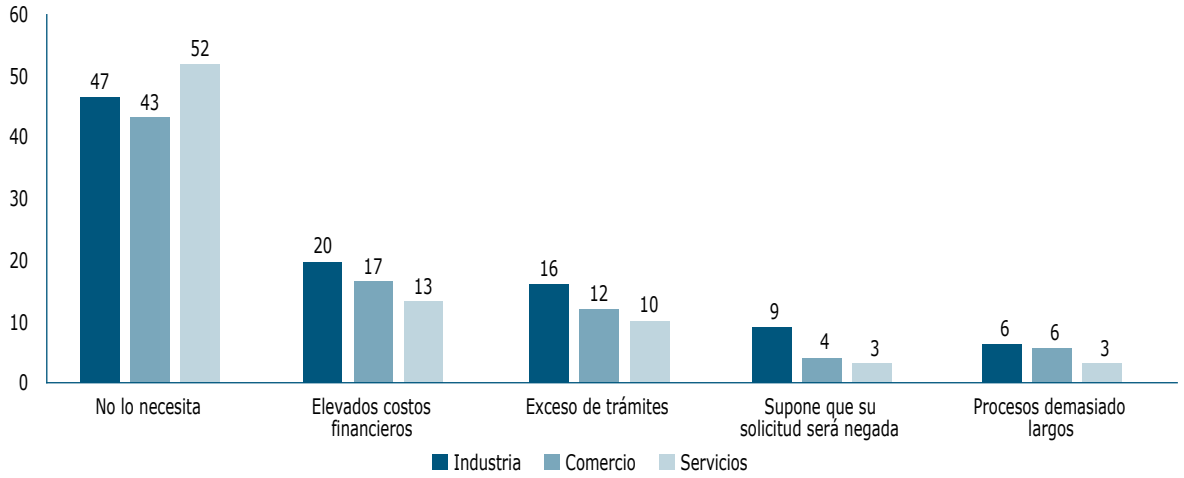


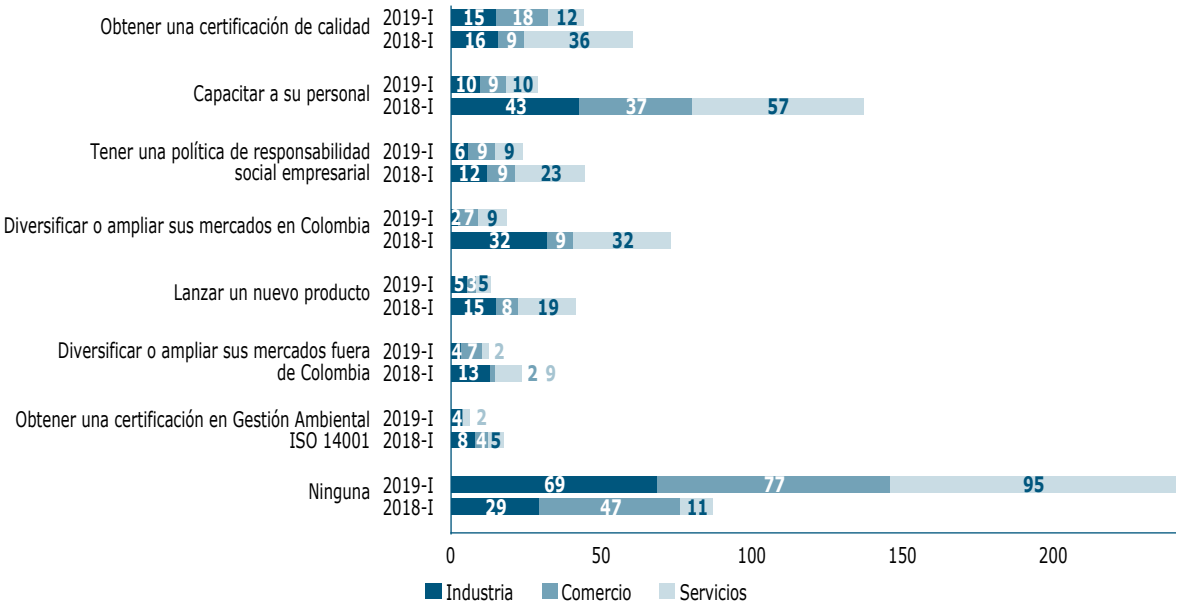
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

Durante el primer semestre de 2019, las principales acciones de mejoramiento realizadas por las Pymes industriales de Medellín fueron: i) obtener una certificación de calidad (15% industria, 18% comercio y 12% servicios); ii) capacitar a su personal (10% industria, 9% comercio y 10% servicios); y iii) tener una política de responsabilidad social empresarial (6% industria, 9% comercio y 9% servicios). Cabe mencionar que algunos de estos datos son atípicos en comparación con mediciones anteriores. No obstante, son consistentes con el aumento de participación de las empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento en los tres sectores: industria (69% en 2019-I vs. 29% en 2018-I), comercio (77% vs. 47%) y servicios (95% vs. 11%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Medellín tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las Cámaras de Comercio en los tres sectores: industria (69% en 2018-II vs. 62% en 2017-II), comercio (77% vs. 96%) y servicios (51% vs. 88%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con la gobernación (17% industria, 15% comercio y 11% servicios) y las alcaldías (3% industria, 8% comercio y 8% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (70% industria, 74% comercio y 72% servicios), ganando relevancia en

el período analizado; ii) la mejora de relaciones comerciales para establecer alianzas (9% industria, 9% comercio y 5% servicios), perdiendo algo de participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (4% industria, 5% comercio y 8% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

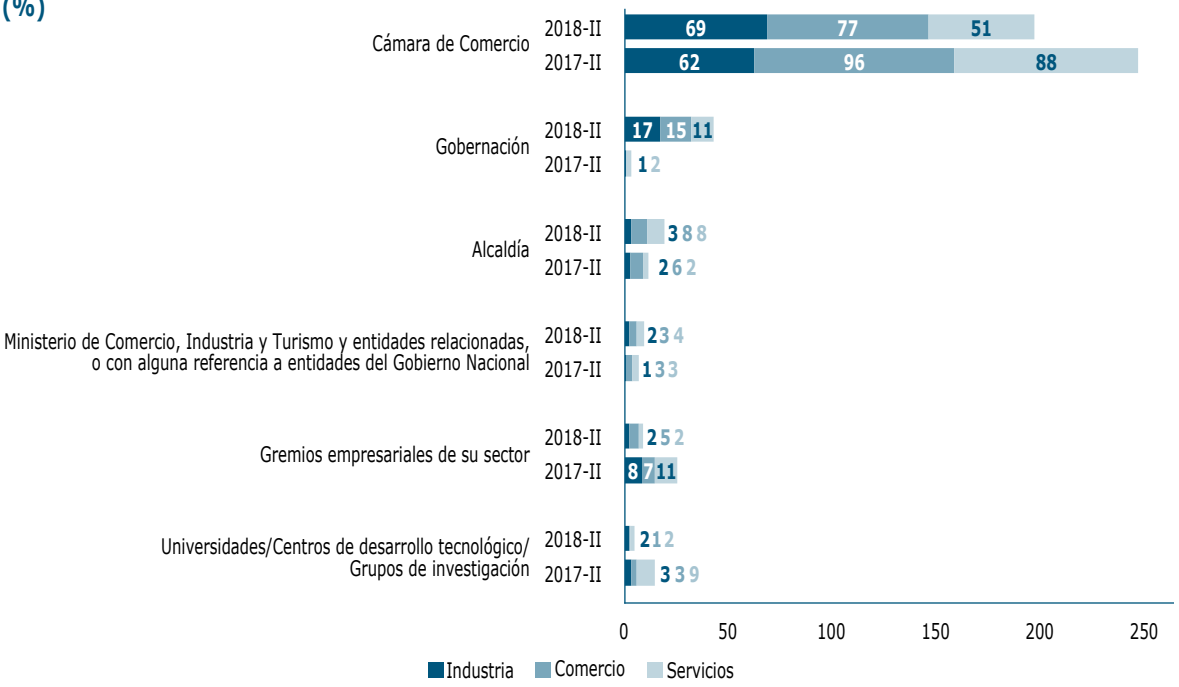
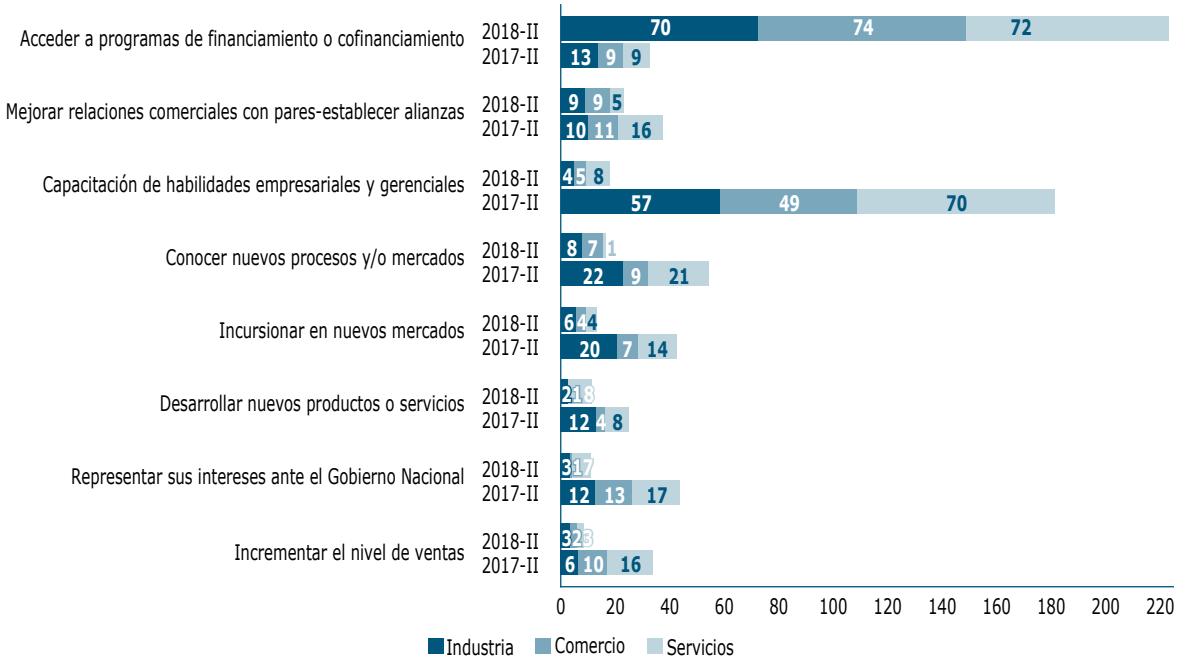


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Medellín. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 81% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 79% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (2% en 2018-II vs. 4% en 2017-II), y una mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (5% vs. 4%).

En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan disminuyó hacia niveles del 87% en el segundo semestre de 2018 (vs. 92% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 2% en 2017-II) y una mayor porción de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (5% vs. 1%).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no estar interesado en exportar (78%); considerar que su negocio no tiene aún productos

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

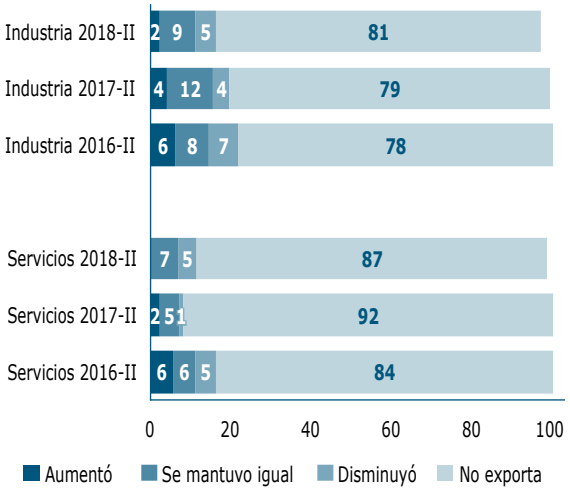


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

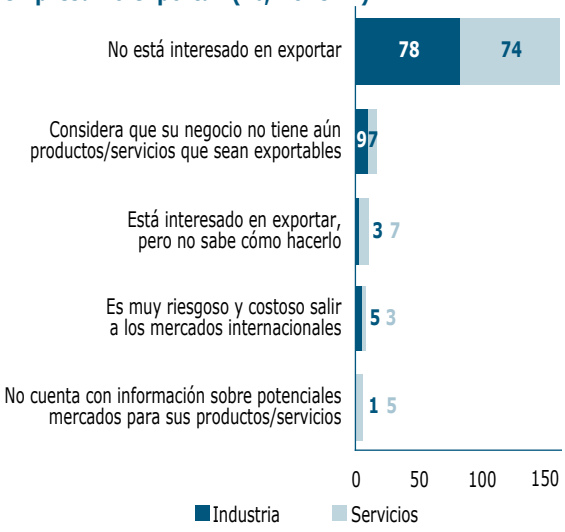
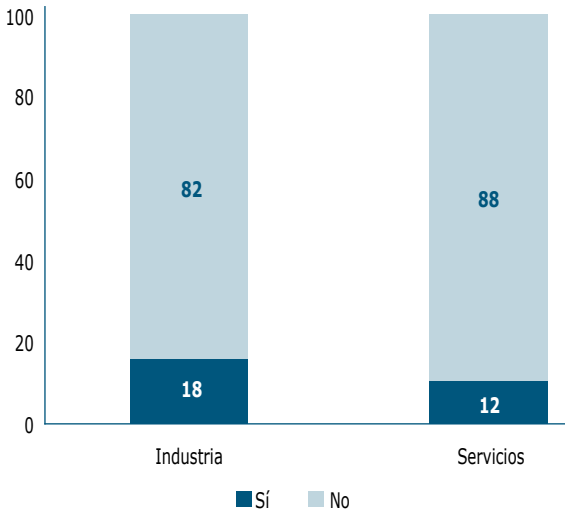


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



exportables (9%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (5%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (74%); considerar que su negocio no tiene aún servicios exportables (7%); y estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (7%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 18% de las Pymes industriales y el 12% de las de servicios ha considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Medellín. El gráfico 40 muestra cómo un 70% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 79% un año atrás). Algún atenuante puede evidenciarse en la mayor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (10% en 2019-I vs. 8% en 2018-I), aunque también se dio una mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (4% vs. 2%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 71% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 89% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (7% en 2019-I vs. 4% en 2018-I), pero también una mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (5% vs. 2%).

En las Pymes industriales, la proporción de empresarios que no accedieron a nuevos mercados repuntó hacia el 100% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 87% un año atrás), ver gráfico 41. Algo similar se observó en las Pymes de servicios, donde la porción de empresarios que no accedieron a nuevos mercados fue del 100% en el período de análisis (vs. 57% un año atrás).

Sobre las pretensiones para abrir nuevos mercados durante el primer semestre de 2019, los principales destinos en el caso del sector de industria fueron Suramérica (32% en 2019-I vs. 40% en 2018-I) y Estados Unidos, Canadá y México (27% vs. 39%). En contraste, en el sector de servicios no se evidenció interés en exportar a nuevos destinos (ver gráfico 42).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (62% industria, 69% comercio y 53% servicios), seguido por el resto del mercado

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

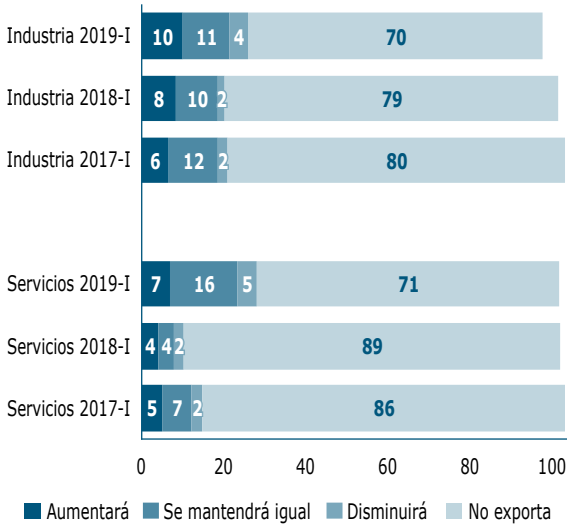


Gráfico 41. Durante 2018, ¿exportaron a nuevos países? (%)

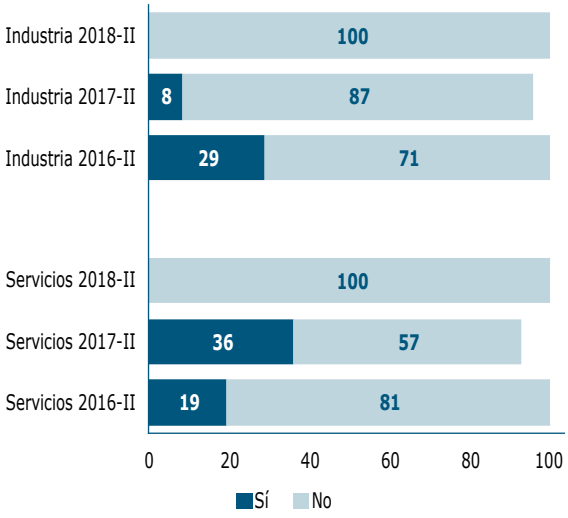


Gráfico 42. De la siguiente lista de posibles destinos para exportar, ¿a cuáles estaría en capacidad de hacerlo? (%)

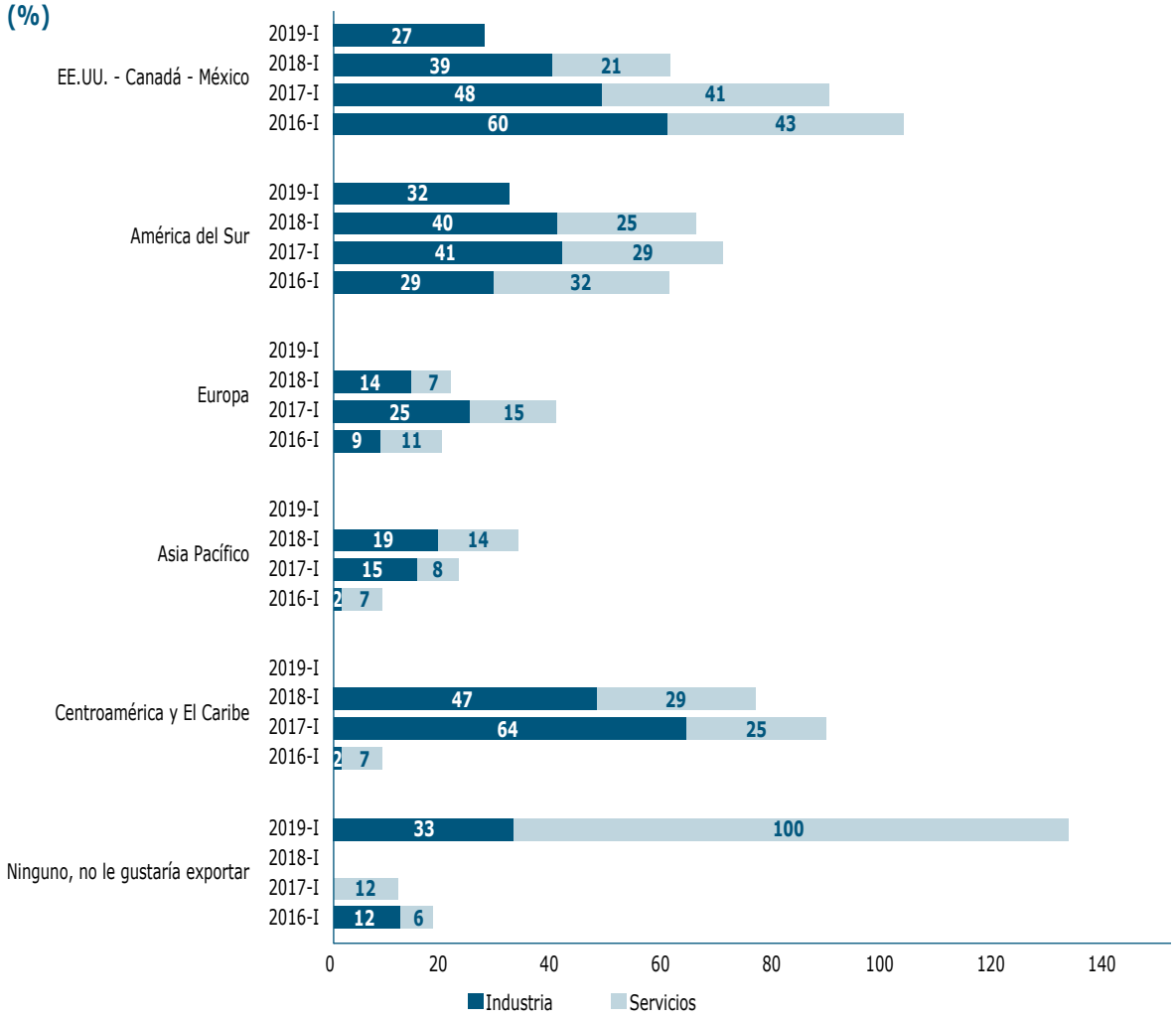
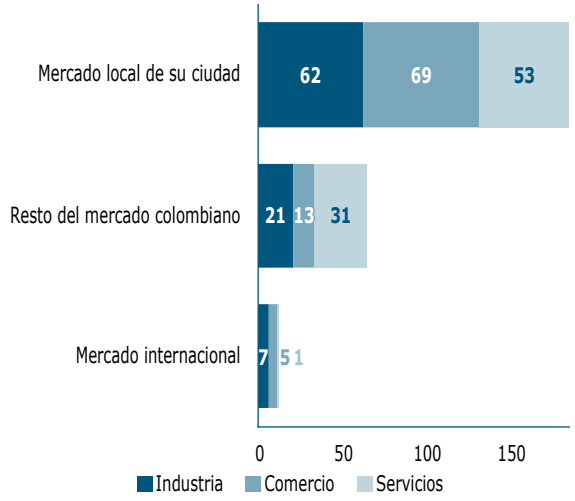


Gráfico 43. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)

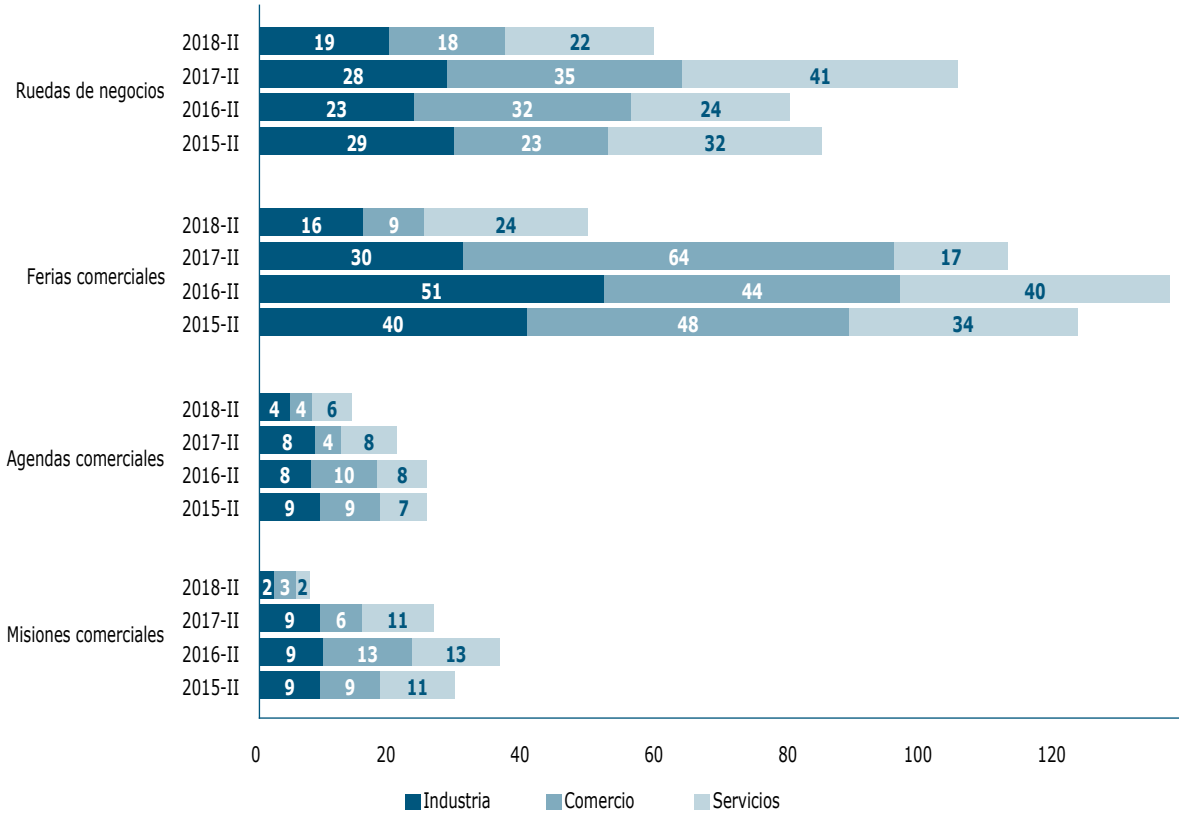


colombiano (21% industria, 13% comercio y 31% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (7% industria, 5% comercio y 1% servicios), ver gráfico 43.

• Medellín: Comercialización

En cuanto a los eventos comerciales, los empresarios Pyme de Medellín mostraron estar interesados en participar principalmente en las ruedas de negocios (19% industria, 18% comercio y 22% servicios) y las ferias empresariales (16% industria, 9% comercio y 24% servicios). Los eventos referentes a agendas comerciales (4% industria, 4% comercio y 6% servicios) y misiones comerciales (2% industria, 3% comercio y 2% servicios) mostraron menor relevancia para las Pymes, ver gráfico 44.

Gráfico 44. De los siguientes eventos comerciales de alcance internacional, ¿en cuáles estaría más interesado en participar? (%)



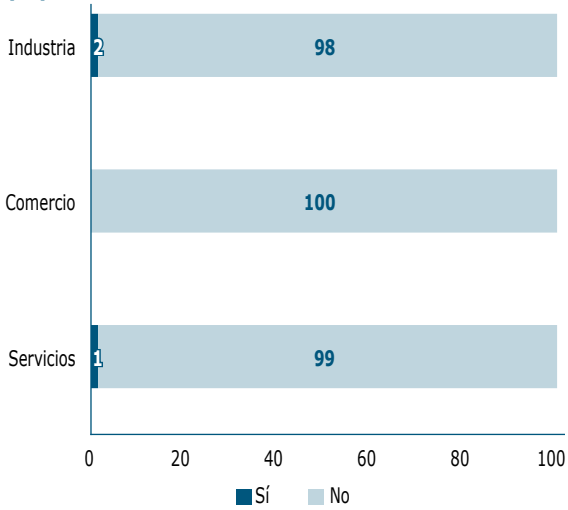
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Medellín no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (98% industria, 100% comercio y 99% servicios), ver gráfico 45.

Gráfico 45. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



Al preguntarle a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de acceder a dicho acompañamiento, los más relevantes fueron: i) la valoración de activos (47% industria, 37% comercio y 50% servicios); ii) la evaluación-valoración de riesgos (29% industria, 28% comercio y 26% servicios); y iii) la identificación de fuentes de financiación (17% industria, 29% comercio y 34% servicios), ver gráfico 46.

• Salario Mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 47 se observa cómo más de la mitad de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (62% industria, 57% comercio y 67% servicios), muy similar a

Gráfico 46. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

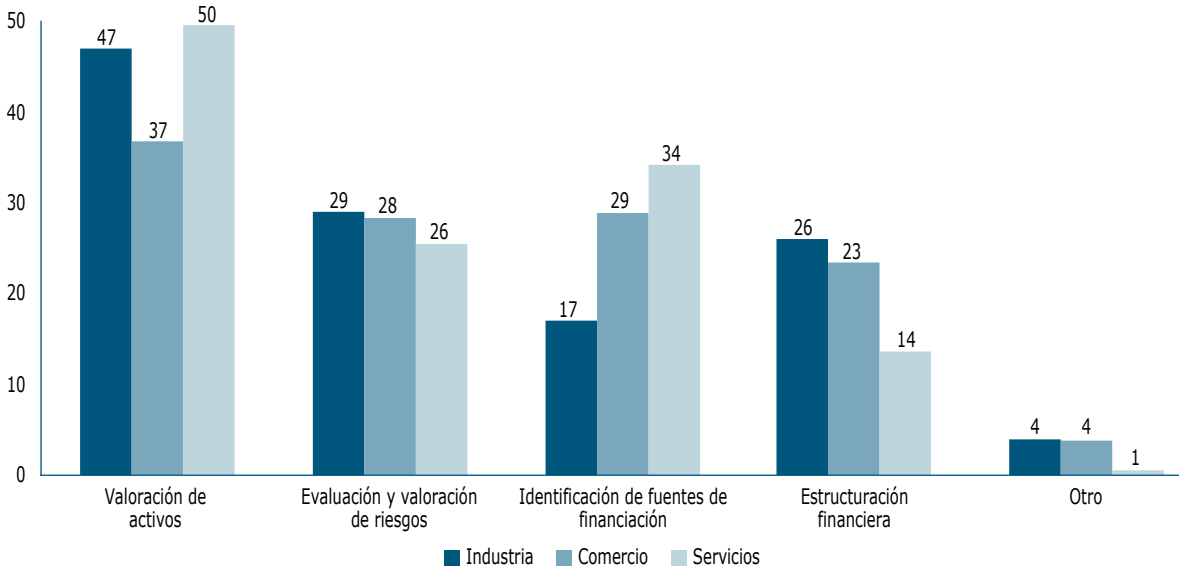
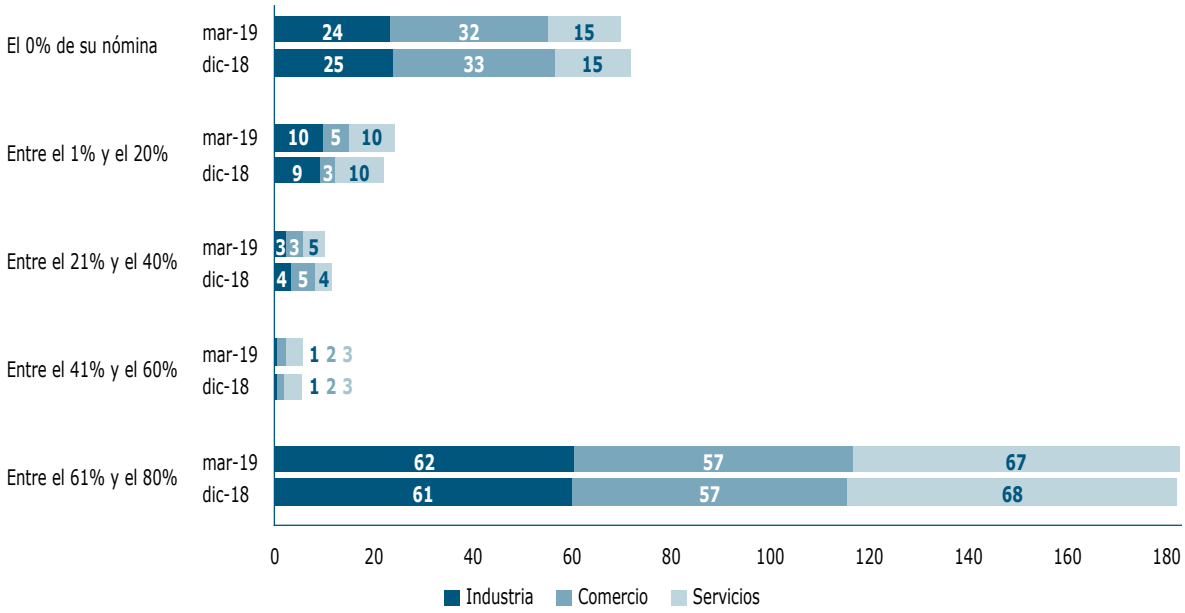


Gráfico 47. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 0% (24% industria, 32% comercio y 15% servicios) y 1%-20% (10% industria, 5% comercio y 10% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello, se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". En el sector industria, la acción de mayor relevancia fue reducir los costos no laborales (en el plano "relevante"); mientras que, en los sectores de comercio y servicios, fue la referente a reducir el número de empleados (también en el plano "relevante"). A estas acciones les siguieron no abrir nuevas vacantes (en el plano "relevante" para los sectores de industria y servicios) e incrementar el precio de sus productos (en el plano "relevante" solo para el sector de servicios), ver gráfico 48.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 49 muestra cómo cerca de una tercera parte de las Pymes no espera incrementar su personal en los próximos tres años (37% industria, 41% comercio y 31% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (25% industria, 20% comercio y 41% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (13% industria, 12% comercio y 12% servicios) y en 11-19 trabajadores (2% industria, 1% comercio y 1% servicios).

Gráfico 48. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?

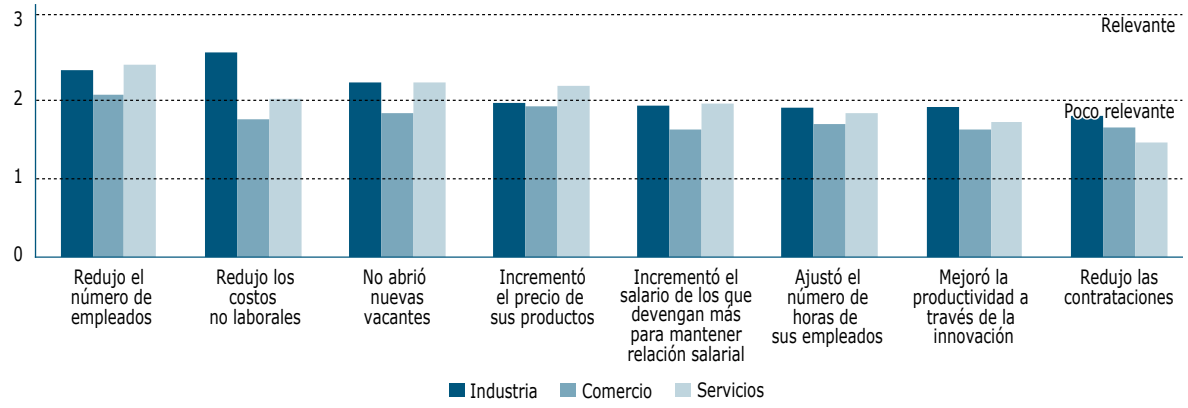
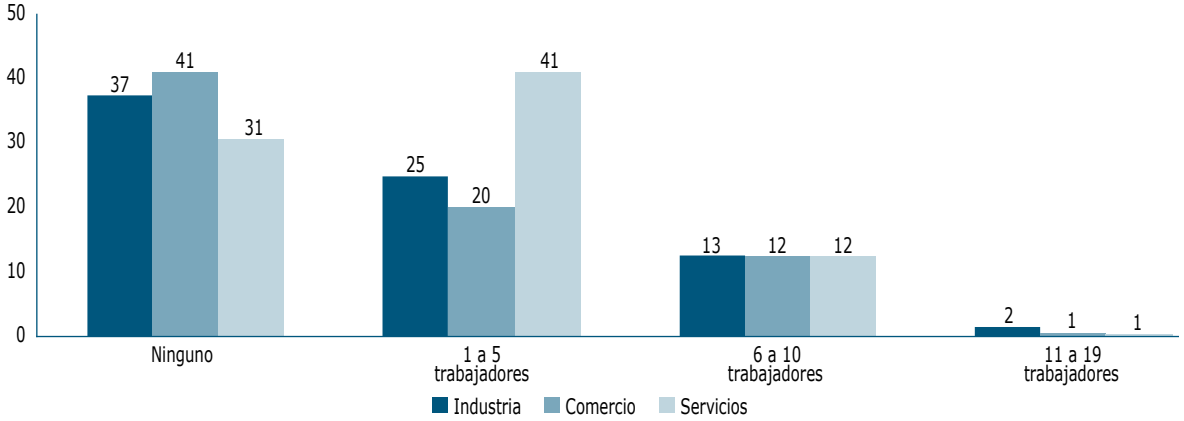


Gráfico 49. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

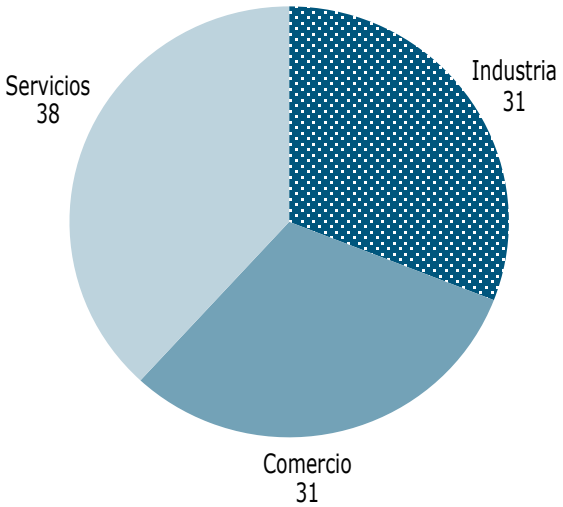




LA GRAN ENCUESTA PYME

ORIENTE ANTIOQUEÑO

Distribución de la muestra (%)

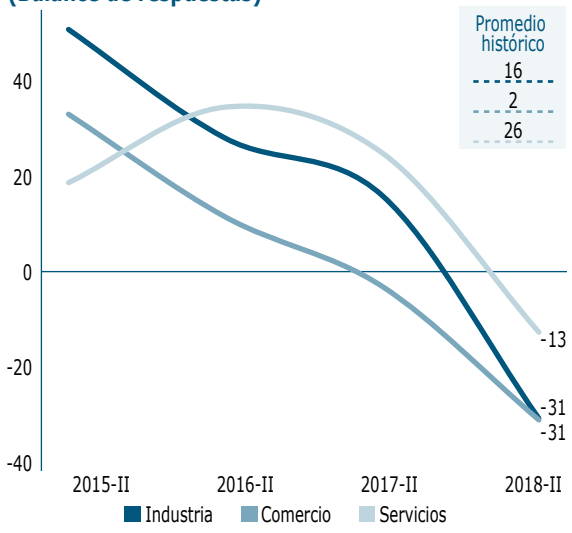


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial del Oriente Antioqueño mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, reduciéndose el balance de respuestas hacia el -31% (vs. +16% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (14% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (45% vs. 28%), ver gráfico 1 (sección Oriente Antioqueño).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una disminución en el balance de respuestas hacia valores del -20% en el segundo semestre de 2018 (vs. valores nulos un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (16% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), lo cual no logró ser compensado por la menor porción de la muestra con disminuciones en ese indicador (36% vs. 40%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 59% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 4% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -27% en el segundo semestre de

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

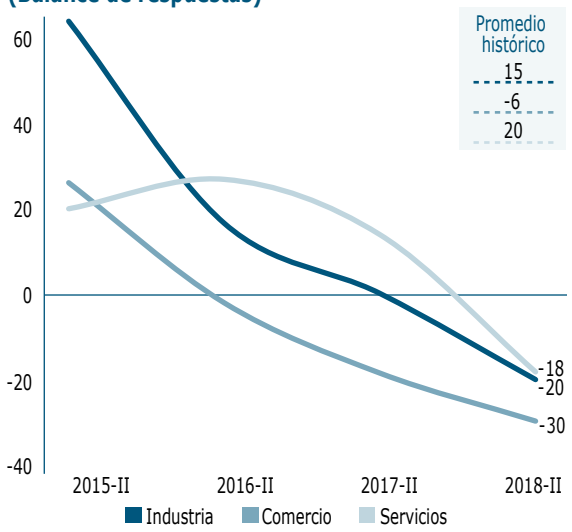
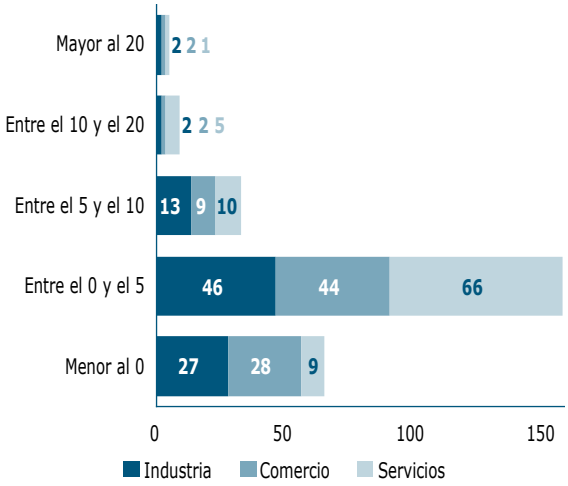


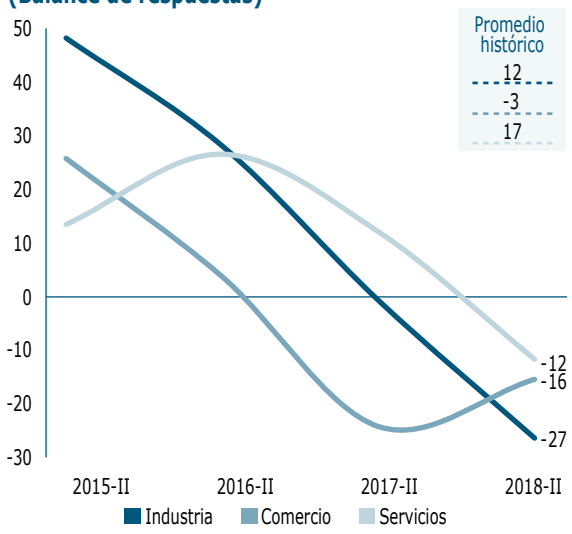
Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



2018 (vs. -1% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (15% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (41% vs. 40%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 43% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 76% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como excesivas (23%) o insuficientes (6%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)



Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales se vieron reflejados en la disminución de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable se redujo hacia el -20% en el segundo semestre de 2018 (vs. +17% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (13% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), así como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (33% vs. 24%)

En línea con todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 32% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 82% un año atrás), ver gráfico 7. Asimismo, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al -30% (vs. +24% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de Pymes que reportaron un aumento en sus inversiones en maquinaria y equipo (9% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), así como a la mayor proporción de aquellas que disminuyeron dicha inversión (39% vs. 5%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una caída en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del -34% en el segundo semestre de 2018 (vs. +39% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que percibieron incrementos en los costos de producción (14% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), así como por la mayor porción de Pymes que experimentaron descensos en dicha variable (48% vs. 5%), ver gráfico 9.

Gráfico 5. Existencias (%)

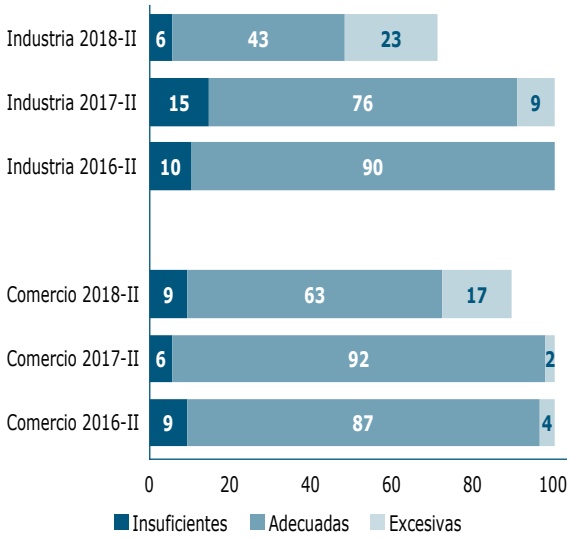
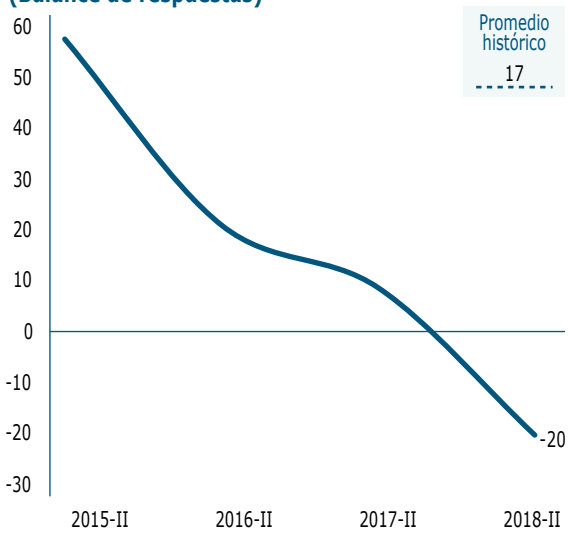


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Infortunadamente, la caída en los costos no logró contrarrestar el desfavorable comportamiento de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia valores nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. 2% un año atrás). Allí jugó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (22% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que percibieron una disminución en sus márgenes (22% en vs. 36%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, reduciéndose el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -29% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +27% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (9% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), como a una mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (38% vs. 10%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales del Oriente Antioqueño, casi la totalidad de ellas (98%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondie-

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

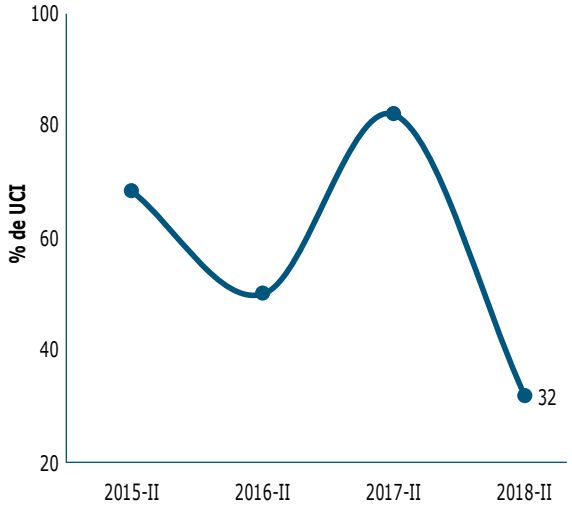


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

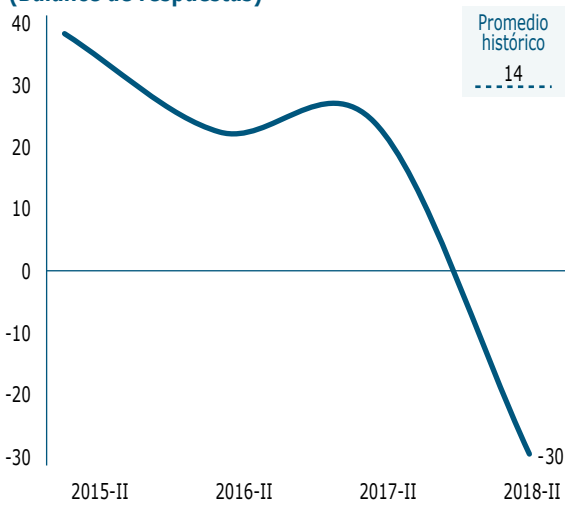


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

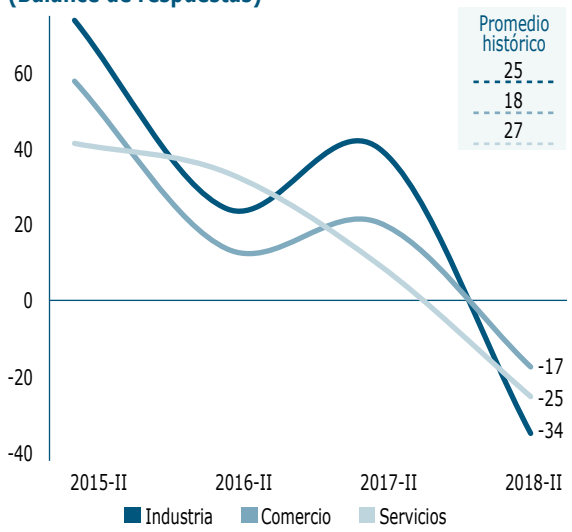
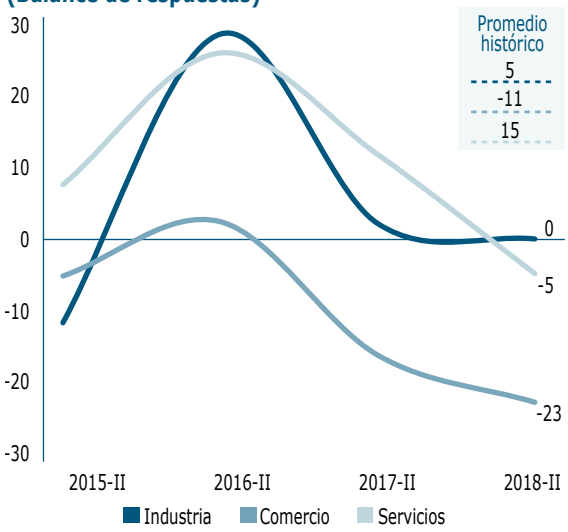


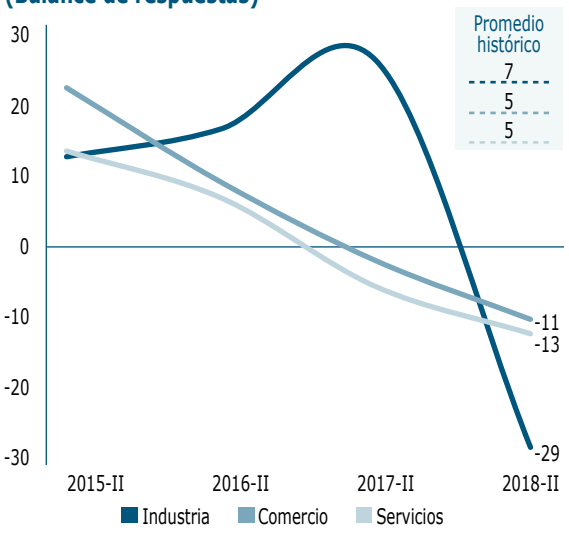
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



ron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los costos de los insumos (30% en el segundo semestre de 2018 vs. 8% un año atrás). A ello le siguieron la falta de demanda (26% en 2018-II vs. 19% en 2017-II) y los altos impuestos (18% vs. 21%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (1% en 2018-II, inalterado frente un año atrás) y la rotación de cartera (0% vs. 9%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -31% (vs. -3% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor porción de Pymes que percibieron mejorías en su situación económica (9% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), como a la mayor proporción de aquellas que reportaron un deterioro en su desempeño (41% vs. 28%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -30% en el segundo semestre de 2018 (vs. -18% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor porción de la muestra con aumentos en sus ventas (11% en 2018-II vs. 17% en 2017-II); y ii) la mayor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (41% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 53% de las Pymes comerciales reportó crecimientos en el rango 0%-10% y un 4% incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, a pesar del mal desempeño de la demanda, el balance de respuestas exhibió un menor deterioro (-11% en 2018-II vs. -14% en 2017-II). Ello obedeció a una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (16% en 2018-II vs. 12% en 2017-II), lo cual logró contrarrestar la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (27% vs. 26%), ver gráfico 14.

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

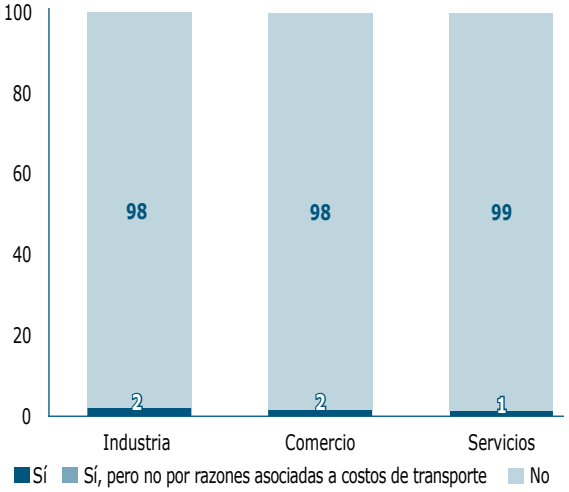
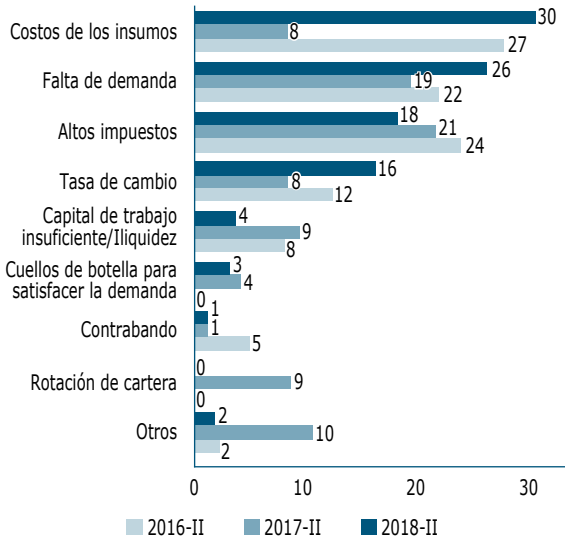


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



A pesar del comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos mostraron un menor deterioro en su balance de respuestas, ubicándose en el -16% en el segundo semestre de 2018 (vs. -24% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con reducciones en sus pedidos (33% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), dado que la porción de firmas que reportaron aumentos en esa variable se mantuvo en el 17% (inalterado frente un año atrás), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 63% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 92% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como excesivas (17%) o insuficientes (9%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el -17% en el segundo semestre de 2018 (vs. +20% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (19% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), así como por una mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (36% vs. 12%), ver gráfico 9.

Infortunadamente, esta disminución en los costos no logró contrarrestar el desfavorable comportamiento de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -23% en el segundo semestre de 2018 (vs. -17% un año atrás). Ello se explica por la mayor porción de empresarios con reducciones en sus márgenes (39% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), la cual no logró ser contrarrestada por la mayor proporción de aquellos que reportaron aumentos en dicha variable (16% vs. 13%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio se vio afectado, reduciéndose el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -11% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -2% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (13% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), pues la porción de aquellos que disminuyeron el tamaño de su planta permaneció inalterada respecto a un año atrás (23%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales del Oriente Antioqueño, casi la totalidad (98%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fue la falta de demanda (30% en el segundo semestre de 2018 vs. 15% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (19% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y la rotación de cartera (14% vs. 24%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (5% en 2018-II vs. 0% en 2017-II) y el contrabando (2% vs. 4%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

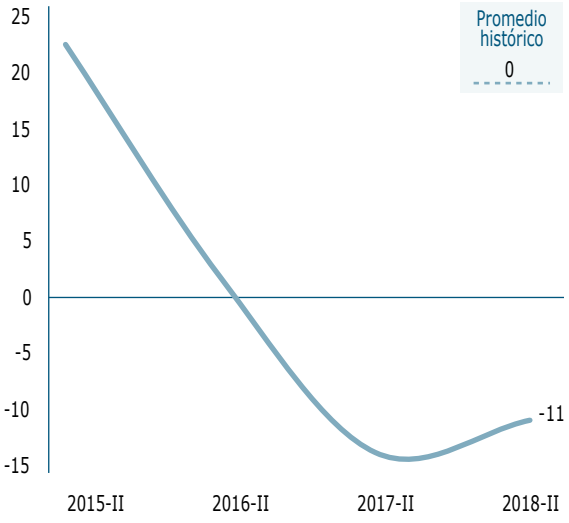
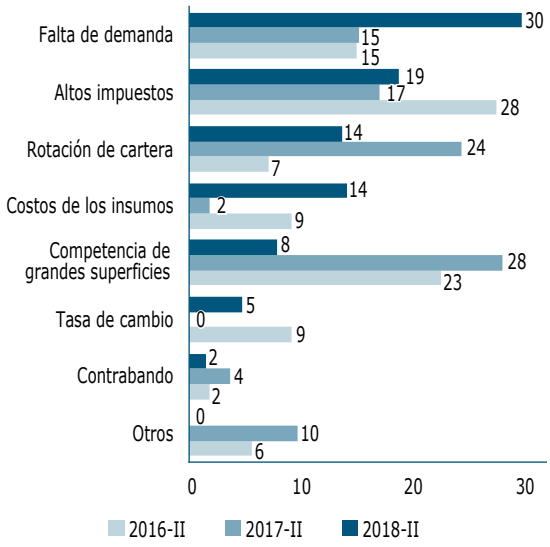


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores del Oriente Antioqueño, las Pymes del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, reduciéndose el balance de respuestas hacia el -13% (vs. +25% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (14% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (26% vs. 18%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -18% en el segundo semestre de 2018 (vs. +14% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (16% en 2018-II vs. 37% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (34% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 76% de las Pymes de servicios registró crecimientos en el rango 0%-10% y un 6% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -12% en el segundo semestre de 2018 (vs. +12% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (15% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (27% vs. 23%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del -25% en el segundo semestre de 2018 (vs. +9% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (15% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), así como por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (40% vs. 12%), ver gráfico 9.

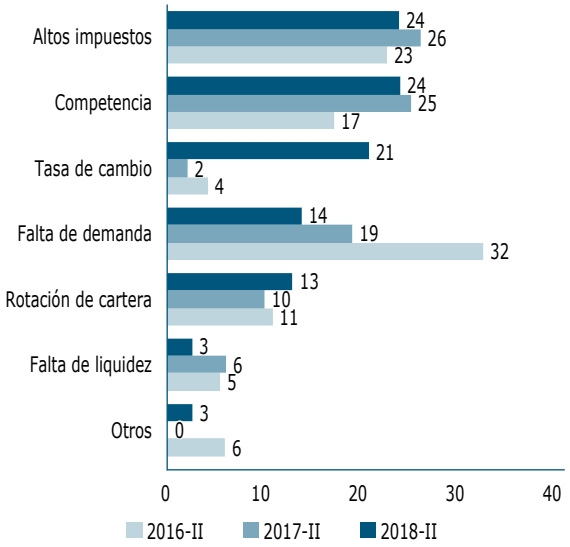
Infortunadamente, la reducción en los costos no logró contrarrestar el desfavorable desempeño de las variables de demanda, lo cual implicó una disminución en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del -5% en el segundo semestre de 2018 (vs. +12% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (18% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), lo cual terminó contrarrestando el menor número de firmas que registraron disminuciones en sus márgenes (23% vs. 25%), ver gráfico 10.

En línea con esto, el empleo del sector se vio perjudicado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -13% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (15% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), como a una mayor porción de aquellos que disminuyeron sus puestos de trabajo (28% vs. 24%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios del Oriente Antioqueño, casi la totalidad (99%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fueron los altos impuestos (24% en el segundo semestre de 2018 vs. 26% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (24% en 2018-II vs. 25% en 2017-II) y la tasa de cambio (21% vs. 2%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (13% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y la falta de liquidez (3% vs. 6%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 10% para el primer semestre de 2019 (vs. 55% un año atrás).

Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas (34% en 2019-I vs. 62% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (24% vs. 6%), ver gráfico 17.

En línea con las perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos evidenciaron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 17% en el primer semestre de 2019 (vs. 43% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en los pedidos (27% en 2019-I vs. 51% en 2018-I), así como por la mayor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (10% vs. 7%), ver gráfico 18.

De manera similar, la producción industrial registró un deterioro en su balance de respuestas hacia el 19% en el primer semestre de 2019 (vs. 44% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en la producción (32% en 2019-I vs. 51% en 2018-I), así como la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (13% vs. 6%), ver gráfico 19.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)

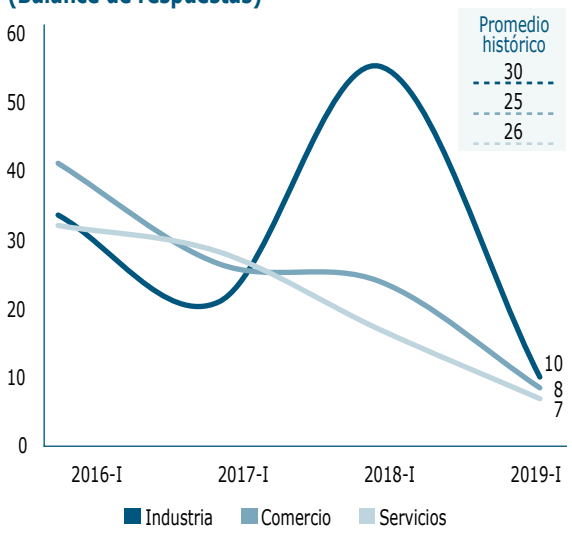


Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

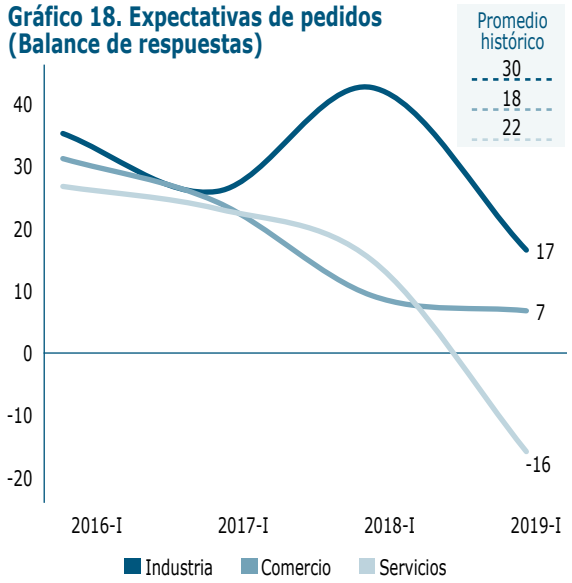
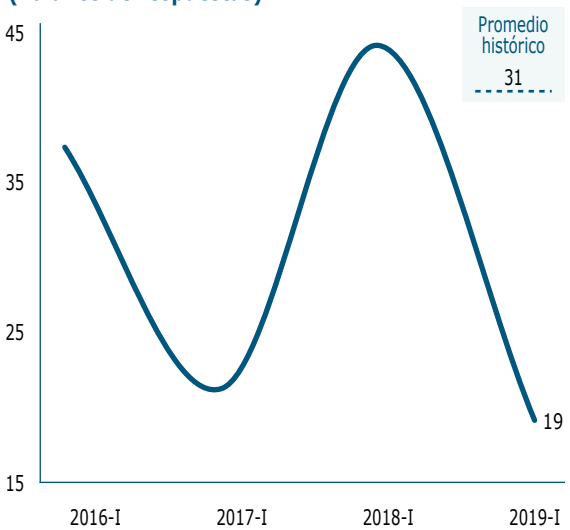


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas disminuyeron hacia niveles del -1% para el primer semestre de 2019 (vs. +35% un año atrás). Allí influyeron los efectos de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (22% en 2019-I vs. 41% en 2018-I y la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (23% vs. 6%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

En línea con lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 8% para el primer semestre de 2019 (vs. 24% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de Pymes que preveían un desempeño favorable (27% en 2019-I vs. 41% en 2018-I), así como a la mayor proporción de aquellas que esperaban registros desfavorables (23% vs. 15%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 5% en el primer semestre de 2019 (vs. 9% un año atrás). Allí pesó la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (27% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), la cual no alcanzó a ser contrarrestada por la menor porción de firmas que preveían disminuciones en dicha variable (22% vs. 23%), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 7% para el primer semestre de 2019 (vs. 9% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (30% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), dado que la porción de aquellas que esperaban disminuciones en sus pedidos se mantuvo en el 23% (inalterado frente un año atrás), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en los sectores de industria y comercio, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia un 7% para el primer semestre de 2019 (vs. 17% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño desfavorable (27% en 2019-I vs. 12% en 2018-I), lo cual no logró ser compensado por la mayor porción de aquellas que esperaban registros favorables (34% vs. 29%), ver gráfico 17.

Por su parte, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró estabilidad en el primer semestre de 2019 (18%, inalterado frente un año atrás). Allí se anularon los efectos encontrados de: i) la menor proporción de empresarios que reportaron un aumento en sus expectativas de ventas (29% en 2019-I vs. 32% en 2018-I); y ii) la menor porción de

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

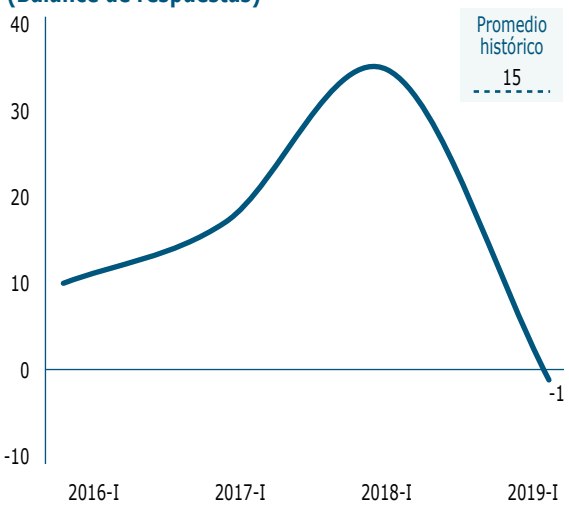
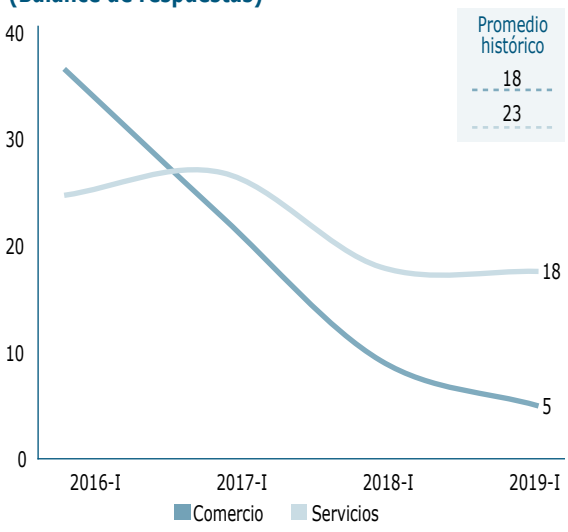


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



Pymes que esperaban una disminución en sus ventas (11% en 2019-I vs. 14% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el -16% para el primer semestre de 2019 (vs. 15% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (27% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (44% vs. 17%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme del Oriente Antioqueño reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (19% en 2018-II vs. 49% en 2017-II), comercio (23% vs. 42%) y servicios (18% vs. 43%), ver gráfico 22. En materia de aprobaciones de crédito, se observaron ligeras variaciones en todos los sectores: industria (84% en 2018-II vs. 83% en 2017-II), comercio (100% vs. 100%) y servicios (86% vs. 91%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (46% solicitado-aprobado) y largo plazo (46% solicitado-aprobado), seguido por el corto plazo (8% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (54% solicitado vs. 60% aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (20% solicitado-aprobado) y corto plazo (13% solicitado-aprobado). De manera similar, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (54% solicitado vs. 47% aprobado), seguidas por las de largo plazo (23% solicitado vs. 30% aprobado) y corto plazo (15% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en los tres macrosectores hubo un calce cuasi-perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

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

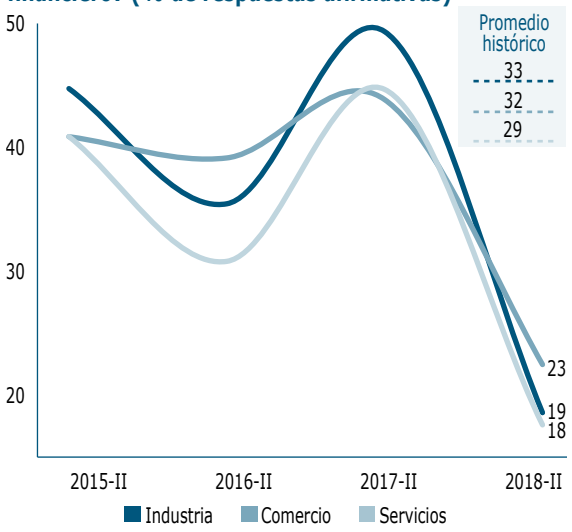
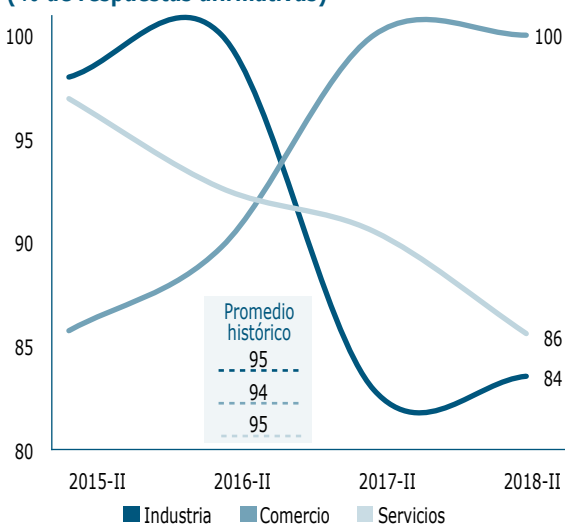


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron reducciones en todos los macrosectores: industria (85% en 2018-II vs. 92% en 2017-II), comercio (87% vs. 91%) y servicios (85% vs. 95%), ver gráfico 26. Sin embargo, dichos porcentajes aún reflejan una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en el Oriente Antioqueño.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (54% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), comercio (92% vs. 38%) y servicios (23% vs. 69%), ver gráficos 27, 28 y 29. Cabe anotar que en el sector de servicios se observó un porcentaje elevado de empresarios (63% del total encuestados) que no contestaron a esta pregunta sobre la tasa del crédito aproba-

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

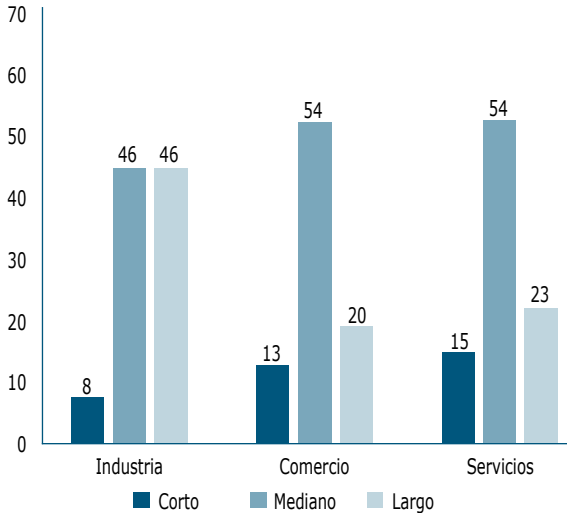


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

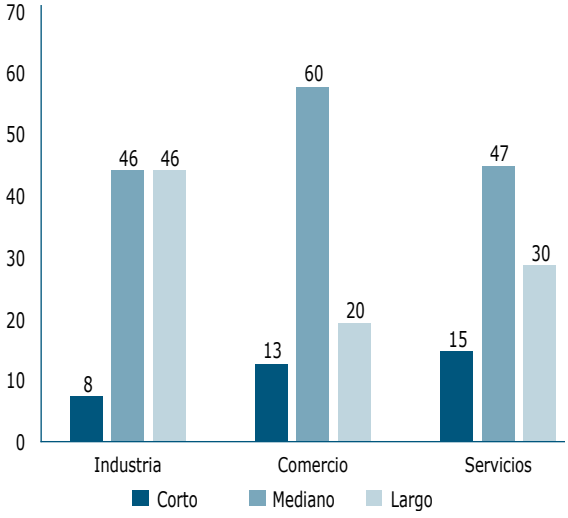


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

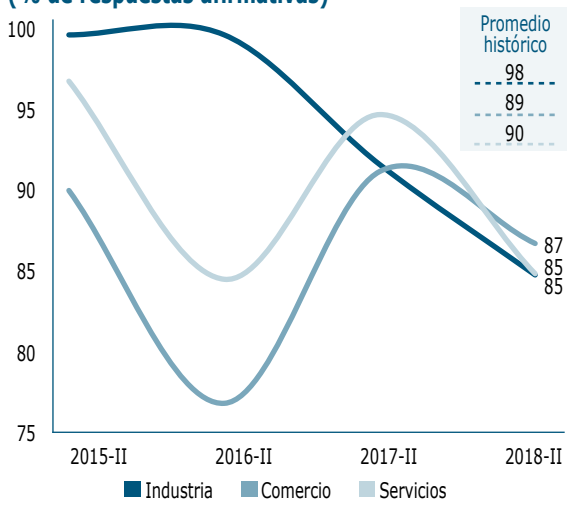
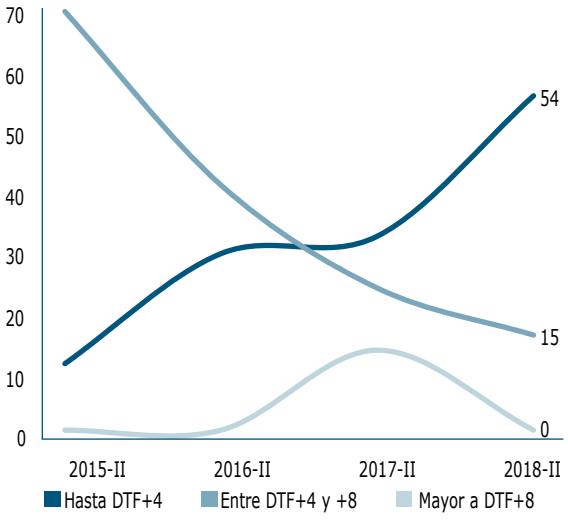


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



do. Pese a que el rango de tasa más bajo tuvo una participación importante en todos los sectores, la satisfacción con dichas tasas se redujo en los sectores de industria (46% en 2018-II vs. 72% en 2017-II) y comercio (46% vs. 77%), mientras que en servicios se incrementó levemente (78% vs. 74%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (69% en 2018-II vs. 56% en 2017-II), comercio (60% vs. 71%) y servicios (77% vs. 64%). Allí también se destacaron los usos referentes a la consolidación del pasivo (industria 23%, comercio 53% y servicios 16%) y la compra/arriendo de maquinaria (industria 0%, comercio 40% y servicios 23%), ver gráfico 31.

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (46% en 2018-II vs. 42% en 2017-II), comercio (65% vs. 35%) y servicios (40% vs. 37%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a recursos propios: industria (23% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), comercio (10% vs. 31%) y servicios (29% vs. 41%). Allí también se destacó el financiamiento vía reinversión de utilidades: industria (16% en 2018-II vs. 4% en 2017-II), comercio (8% vs. 2%) y servicios (14% vs. 2%), ver gráfico 32.

Por último, al indagar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (58%), comercio (47%) y servicios (43%). A ello le siguieron razones referentes al exceso de trámites (21% industria, 18% comercio y 36% servicios) y a los elevados costos financieros (5% industria, 8% comercio y 9% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

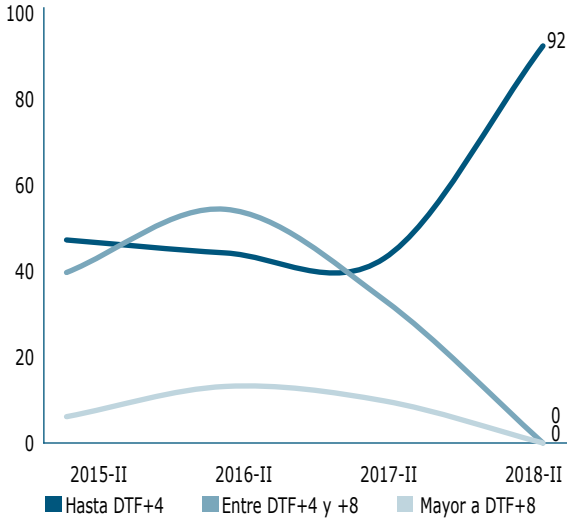


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

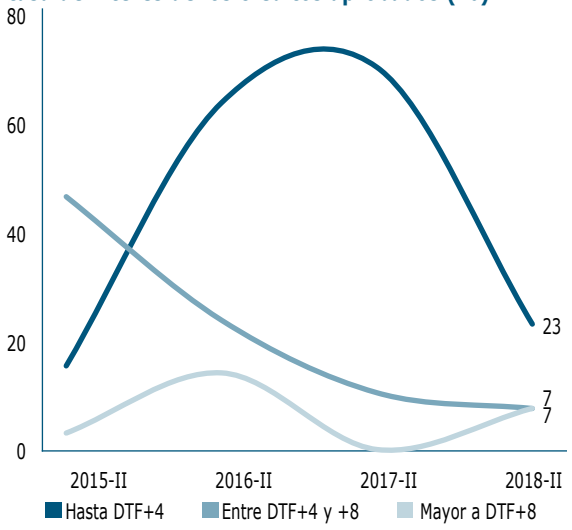


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

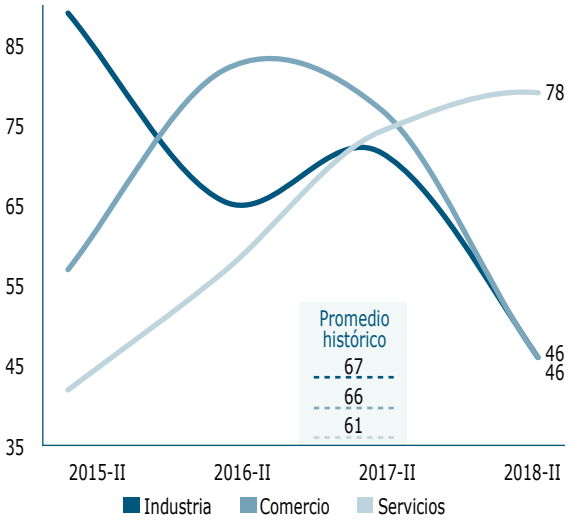


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

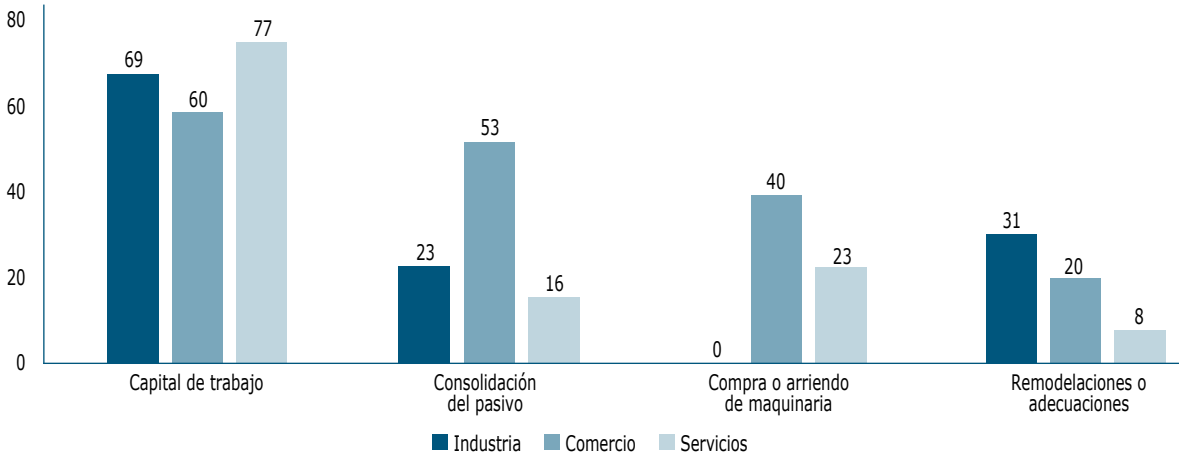


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

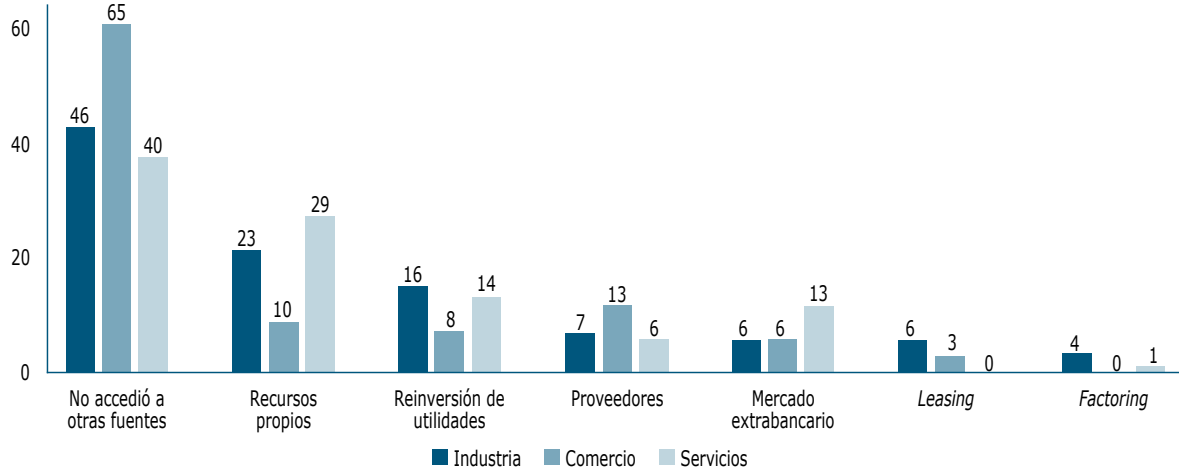
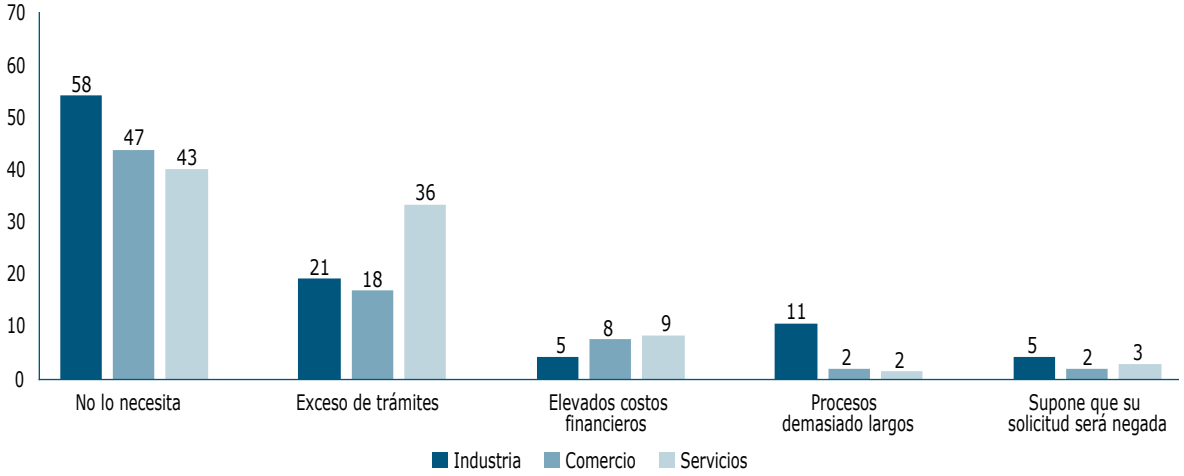


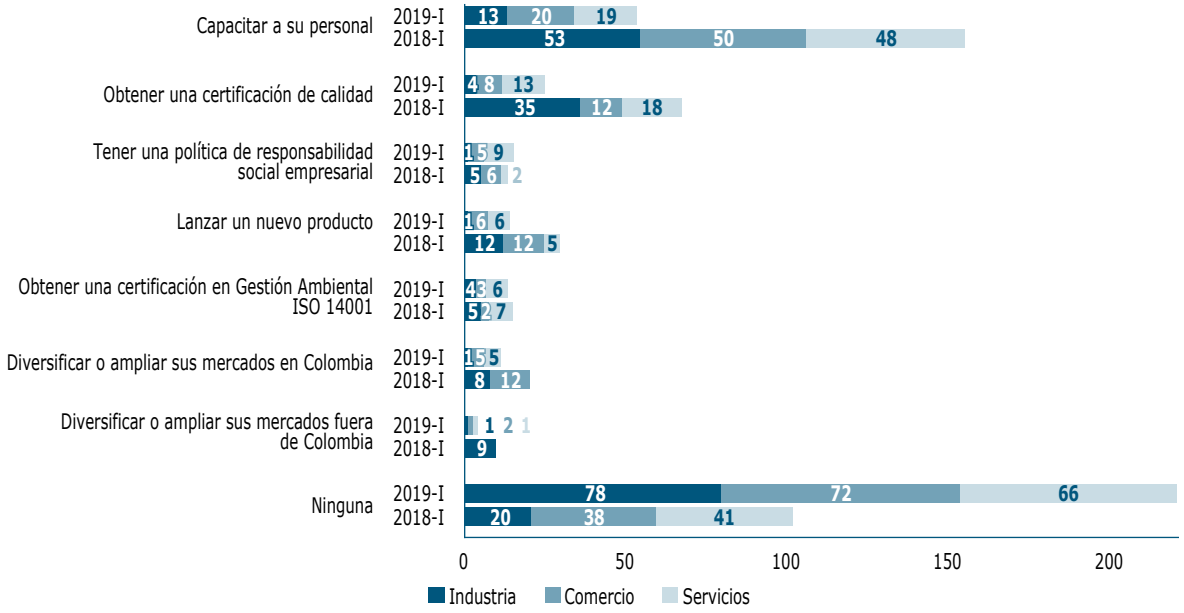
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes del Oriente Antioqueño fue capacitar a su personal (13% industria, 20% comercio y 19% servicios). Allí también se destacaron las acciones de mejoramiento relacionadas con: obtener una certificación de calidad (4% industria, 8% comercio y 13% servicios); tener una política de responsabilidad empresarial (1% industria, 5% comercio y 9% servicios); y lanzar un nuevo producto (1% industria, 6% comercio y 6% servicios). Cabe anotar que el porcentaje de empresas de no realizaron alguna acción de mejoramiento aumentó considerablemente en los tres macrosectores durante el período de análisis: industria (78% en 2019-I vs. 20% 2018-I), comercio (72% vs. 38%) y servicios (66% vs. 41%), ver gráfico 34. Estos datos son atípicos respecto a los hallazgos de las mediciones anteriores, promediando en 2016-2018: industria (29%), comercio (44%) y servicios (43%).

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes del Oriente Antioqueño tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (40% en 2018-II vs. 94% en 2017-II), comercio (66% vs. 96%) y servicios (32% vs. 81%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con las entidades del Gobierno Nacional (10% industria, 2% comercio y 5% servicios) y gremios empresariales de su sector (4% industria, 2% comercio y 7% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (84%

industria, 78% comercio y 75% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (7% industria, 7% comercio y 12% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) el conocimiento de nuevos procesos/mercados (2% industria, 4% comercio y 16% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

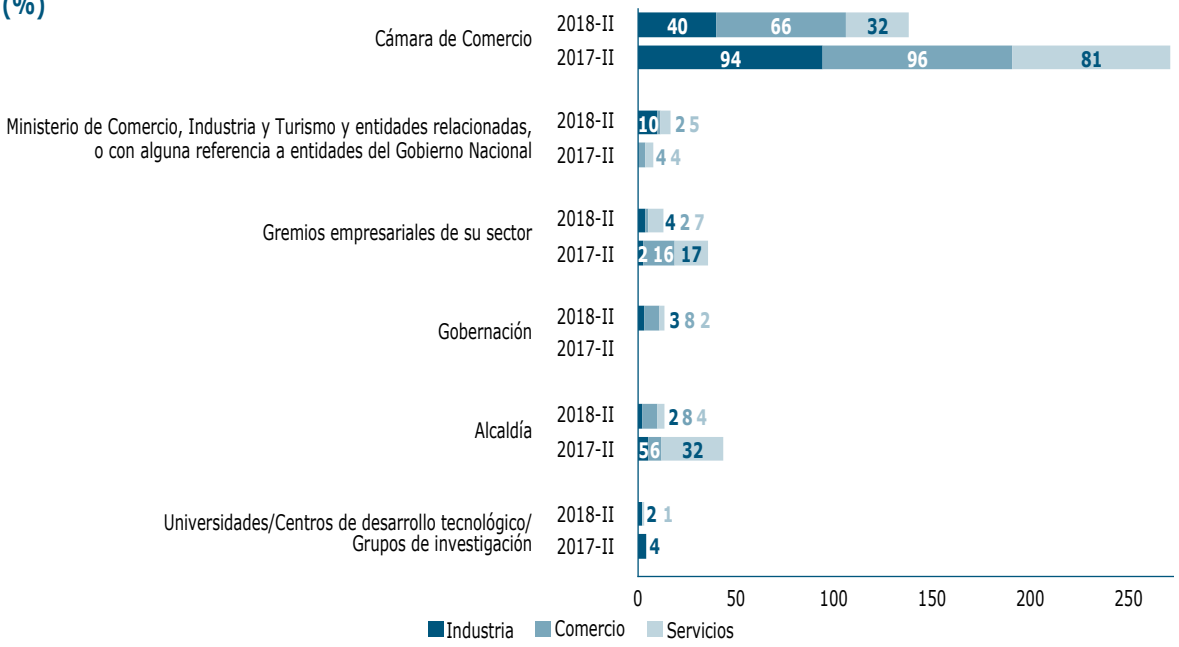
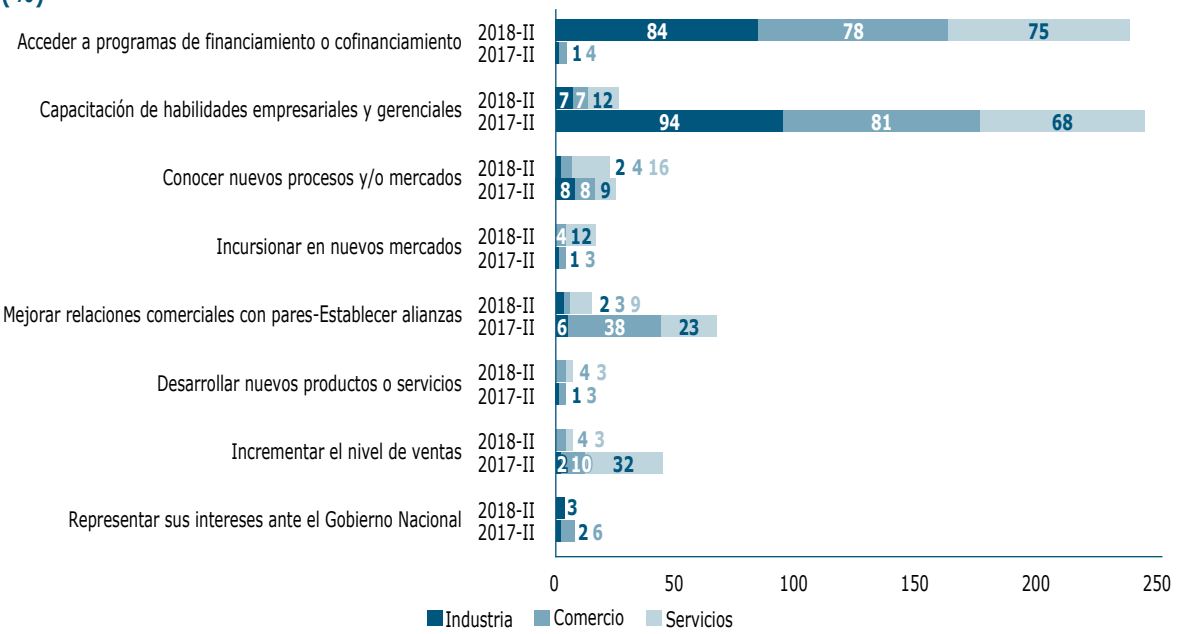


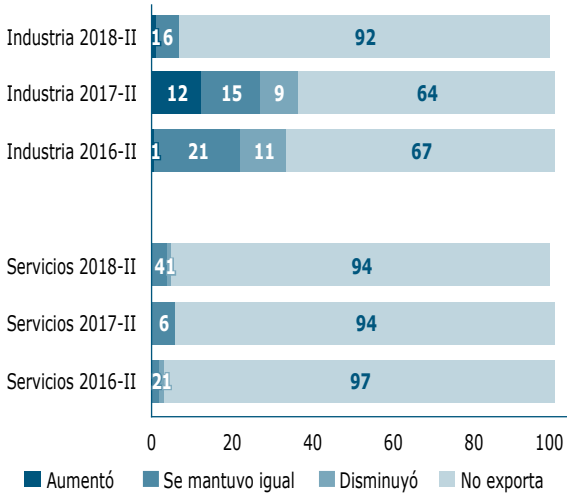
Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes del Oriente Antioqueño. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industria, con un 92% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 64% un año atrás).

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (1% en 2018-II vs. 12% en 2017-II), pero también una menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (0% vs. 9%).

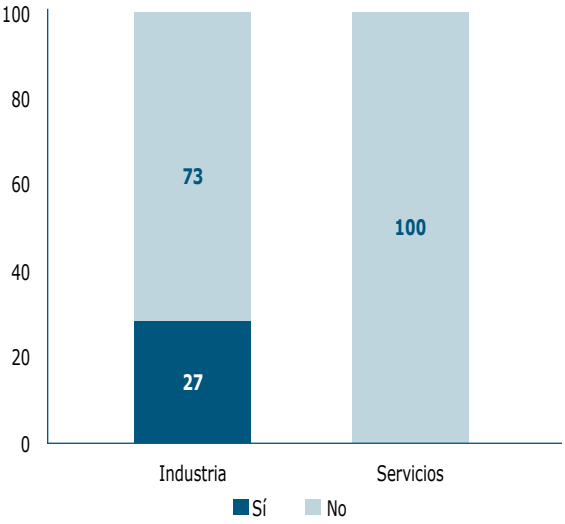
En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se mantuvo en el 94% en el segundo semestre de 2018 (inalterado frente un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una mayor proporción de Pymes que reportaron disminuciones en las ventas externas (1% en 2018-II vs. 0% en 2017-II), mientras que ninguna empresa reportó incrementos en dicha variable (inalterado frente un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no estar interesado en exportar (65%); no contar con información sobre potenciales mercados (16%); y considerar que su negocio no tiene aún productos que sean exportables (14%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (49%); considerar que su negocio no tiene aún servicios que sean exportables (27%); y no contar con informa-

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



ción sobre potenciales mercados (17%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta): 27% de las Pymes industriales y 0% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes del Oriente Antioqueño. El gráfico 40 muestra cómo un 67% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 61% un año atrás). Ello tiene como agravante la menor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (6% en 2019-I vs. 22% en 2018-I), así como la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (6% vs. 0%). En el sector de servicios, el 72% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 92% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (1% en 2019-I vs. 0% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se mantuvo inalterada (4% en ambos períodos).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que, para el grueso de las Pymes de industria (52%) y servicios (55%), el principal mercado fue el resto colombiano, ocupando la segunda posición el mercado local de su ciudad (43% industria y 40% servicios). Por el contrario, para el comercio, el principal mercado fue el local (56%), seguido por el resto colombiano (29%). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (2% industria, 0% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

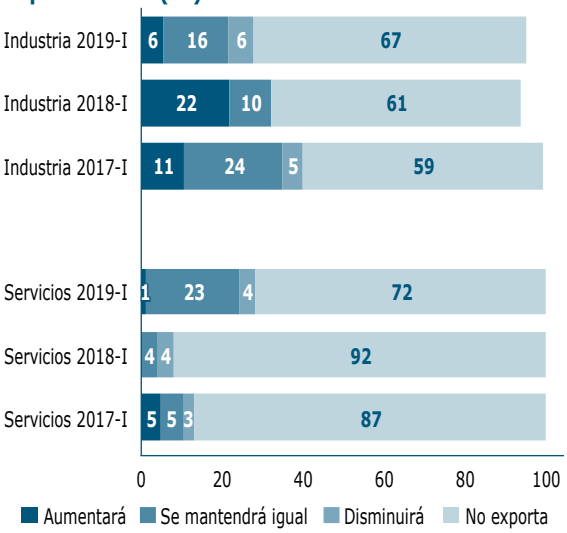
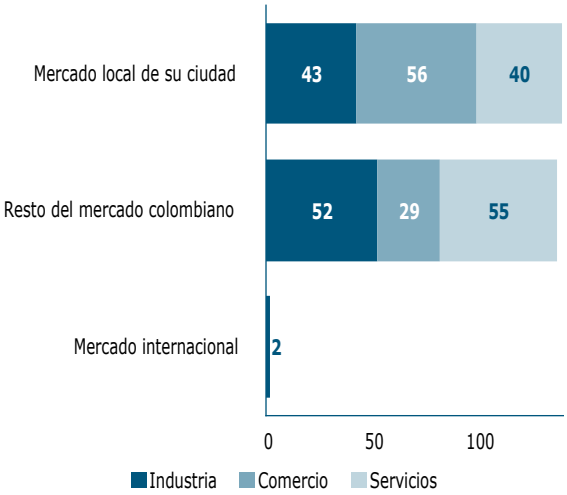


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



PREGUNTAS COYUNTURALES

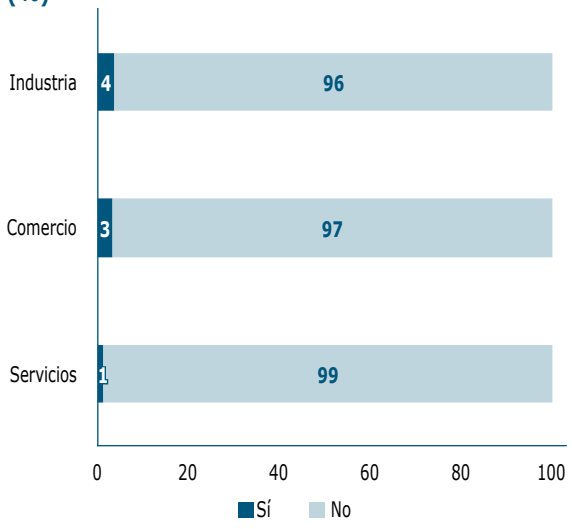
En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes del Oriente Antioqueño no ha recibido este tipo de servicios/asesorías (96% industria, 97% comercio y 99% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la evaluación y valoración de riesgos (38% industria, 36% comercio y 23% servicios), la valoración de activos (33% industria, 26% comercio y 36% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (27% industria, 31% comercio y 31% servicios), ver gráfico 43.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo más de la mitad de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (70% industria, 51% comercio y 69% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (13% industria, 3% comercio y 10% servicios) y 0% (12% industria, 41% comercio y 12% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

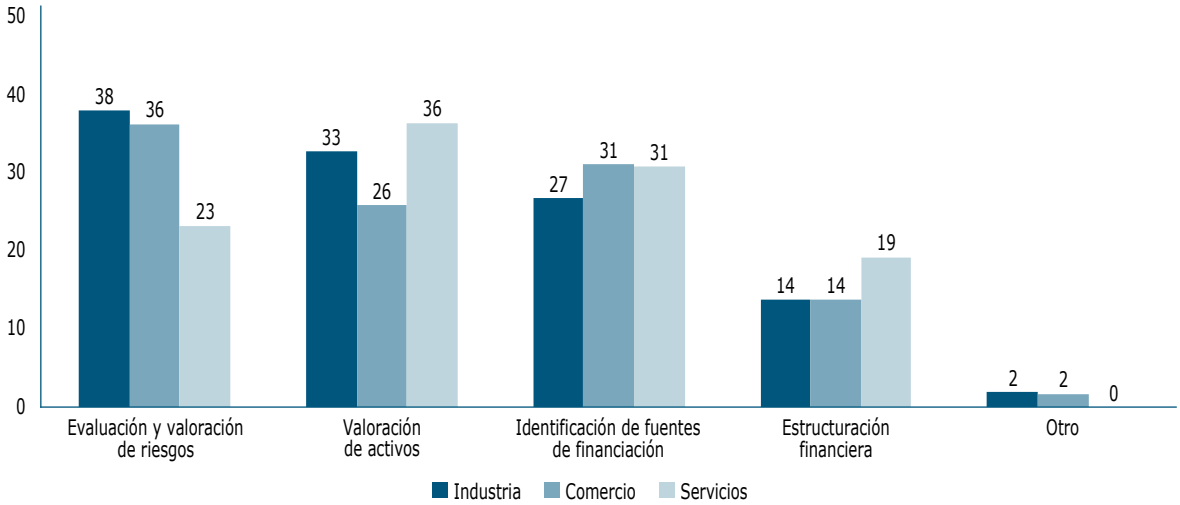


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo? (%)

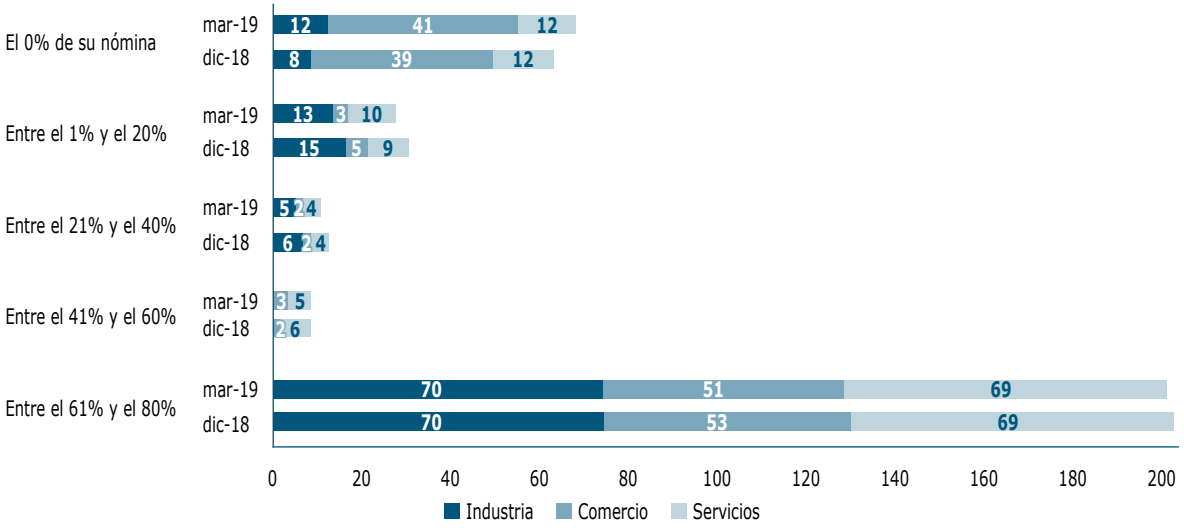
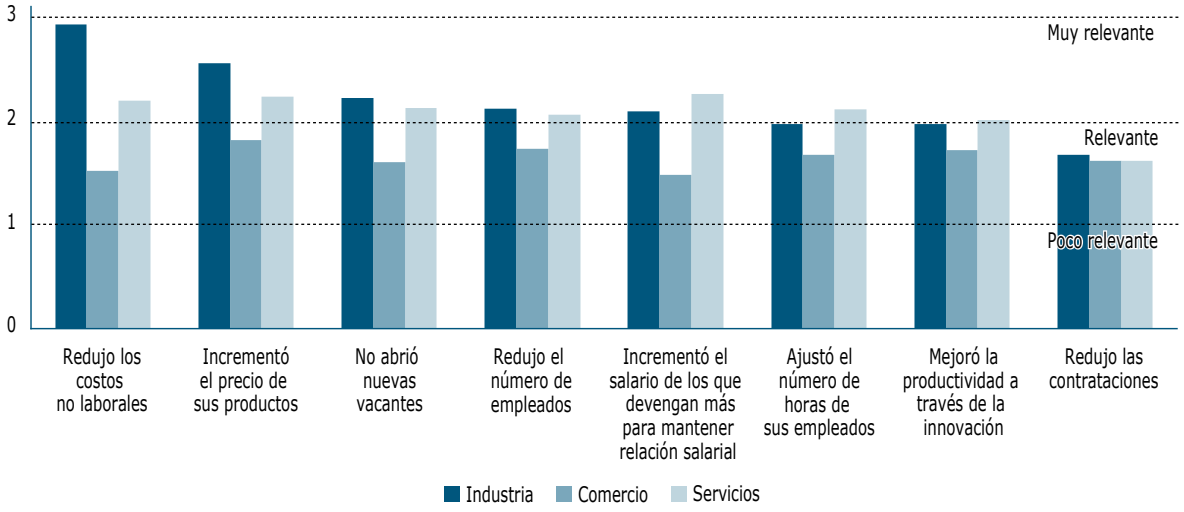


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



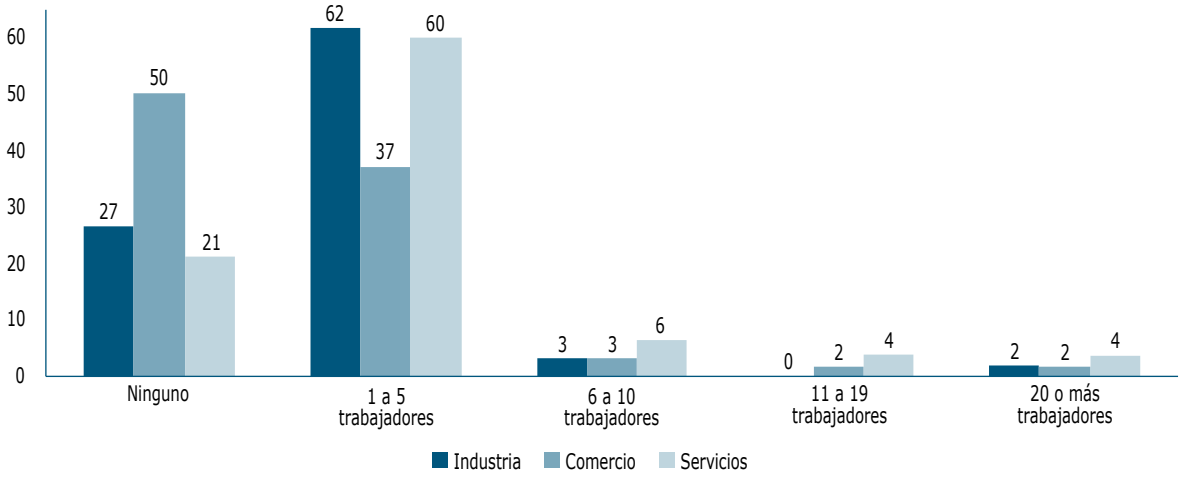
las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia fue la referente a reducir los costos no laborales (en el plano "muy relevante" para industria y servicios). A esta acción le siguieron incrementar el precio de sus productos (también en el plano "muy relevante" para industria y servicios) y no abrir nuevas vacantes (en el plano "muy relevante" para industria y servicios), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo entre el 25%-50% de las Pymes del Oriente Antioqueño no espera incrementar su personal en los próximos tres años (27% industria, 50% comercio y 21% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (62% industria, 37% comercio y 60%

servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (3% industria, 3% comercio y 6% servicios) y en 20 o más trabajadores (2% industria, 2% comercio y 4% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

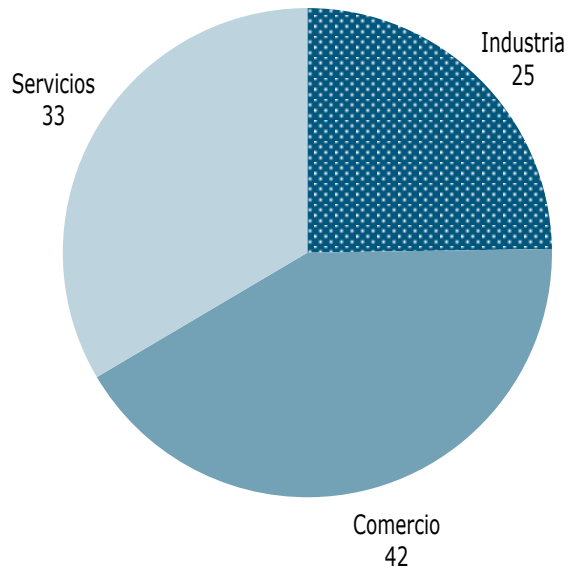




LA GRAN ENCUESTA PYME

PEREIRA

Distribución de la muestra (%)

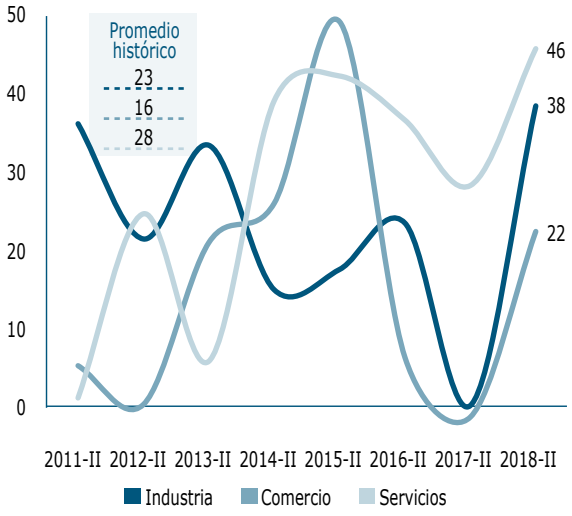


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industria de Pereira mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 38% (vs. valores nulos un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (43% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (4% vs. 27%), ver gráfico 1 (sección Pereira).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del 24% en el segundo semestre de 2018 (vs. 4% un año atrás). Allí confluyeron: i) la estabilidad en la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (35% en el período de análisis); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (10% en 2018-II vs. 30% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 71% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 21% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respues-

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

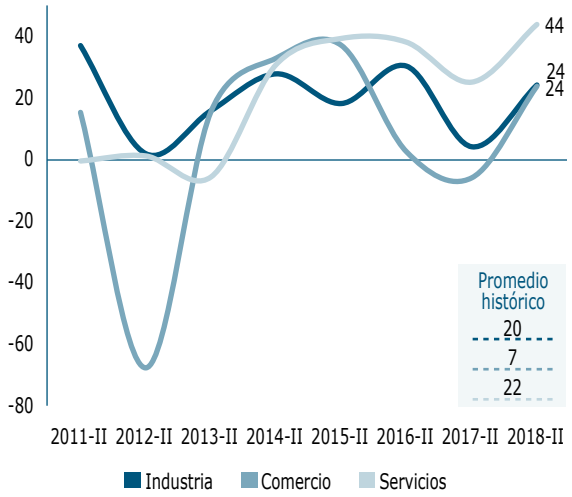
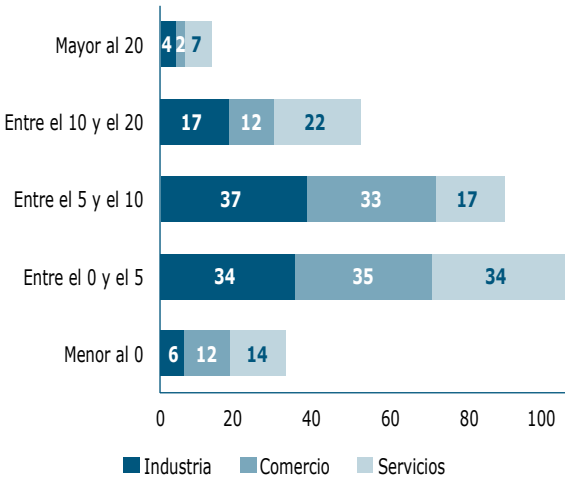


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



tas hacia niveles del +17% en el segundo semestre de 2018 (vs. -3% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (33% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (16% vs. 31%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 69% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 79% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (30%) o excesivas (2%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

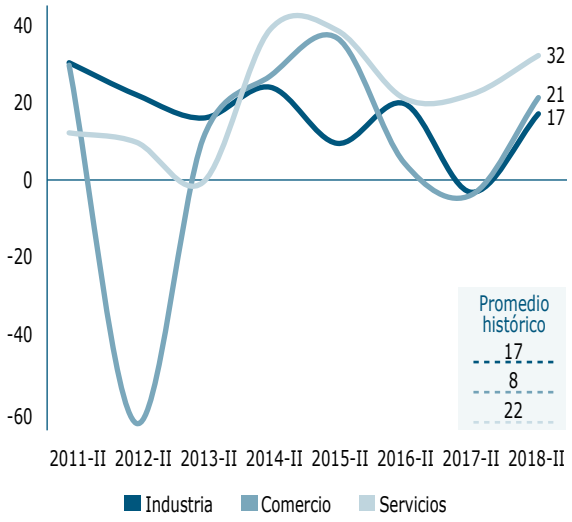
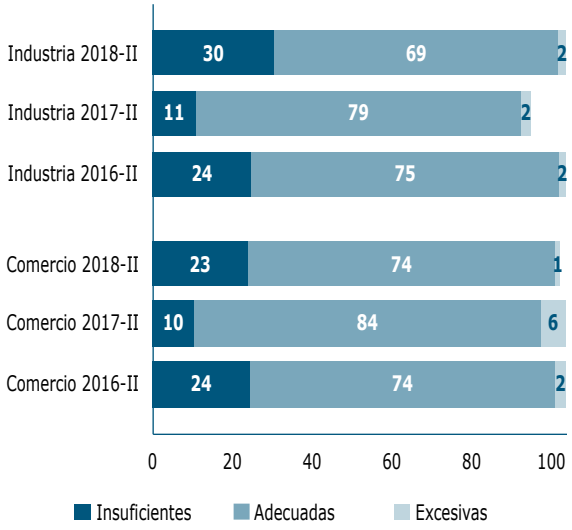


Gráfico 5. Existencias (%)

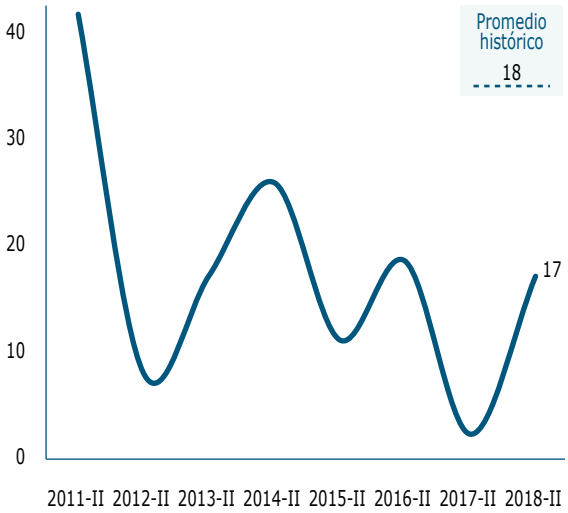


Estos resultados de mayor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Pereira se vieron reflejados en la recuperación de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable aumentó hacia el 17% en el segundo semestre de 2018 (vs. 2% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó la mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (33% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), así como la menor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (16% vs. 27%).

Paradójicamente, pese a todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 35% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 70% un año atrás), ver gráfico 7. Sin embargo, se observó un incremento en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 27% (vs. 16% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (39% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (12% vs. 3%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles el 39% en el segundo semestre de 2018 (vs. 33% un año atrás). Ello se explica por una mayor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (51% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), lo cual no alcanzó a ser contrarrestado por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (12% vs. 10%), ver gráfico 9.

Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Afortunadamente, el incremento en los costos logró ser compensado por la recuperación de las variables de demanda, lo cual implicó una mejora en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia niveles del +13% en el segundo semestre de 2018 (vs. -9% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (31% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), como la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (18% vs. 32%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el +12% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -7% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una mayor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (18% en 2018-II vs. 15% en 2017-II), como a una menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (6% vs. 22%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Pereira, la mayoría (70%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente ar-

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

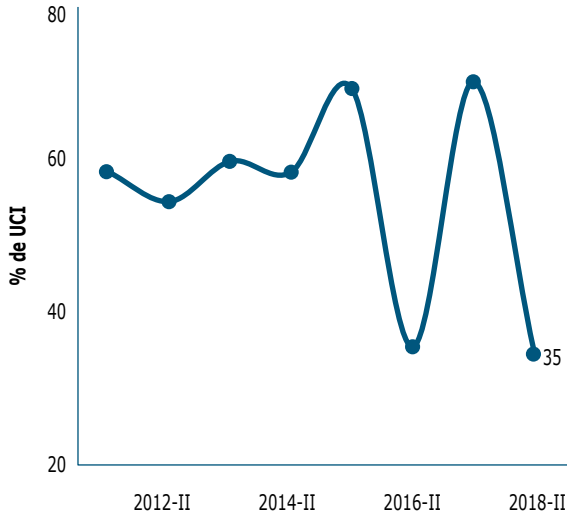


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

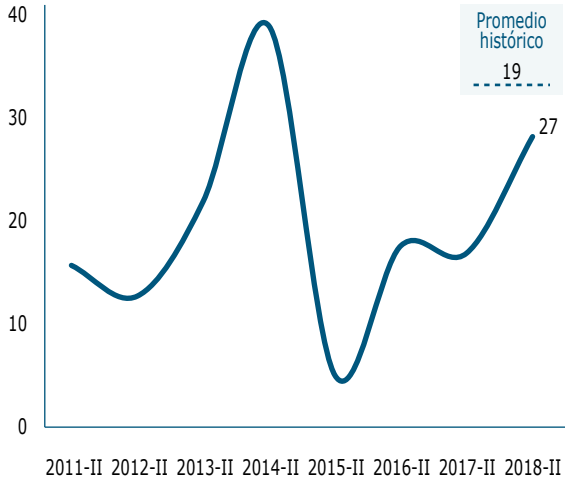


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

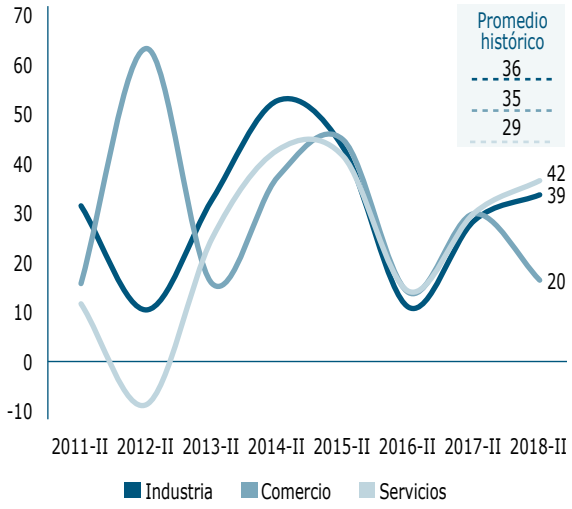
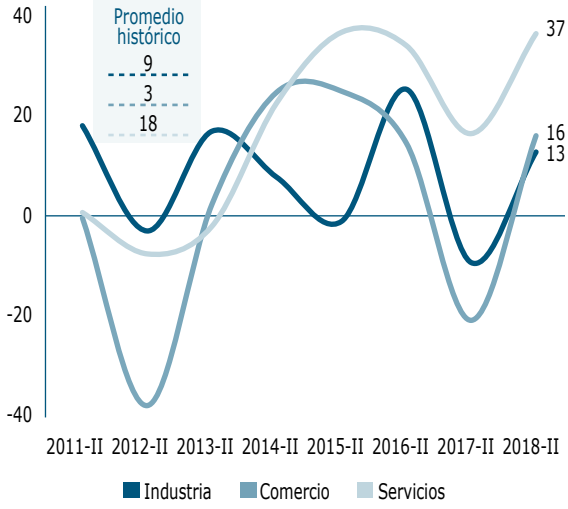


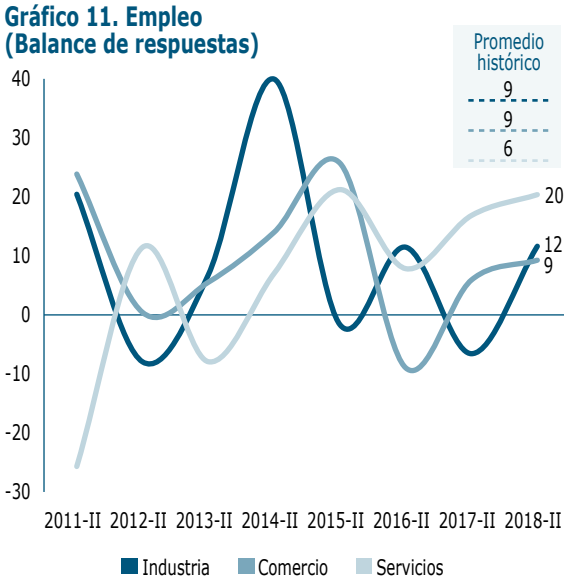
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



gumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (27%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (28% en el segundo semestre de 2018 vs. 14% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (27% en 2018-II vs. 20% en 2017-II) y los altos impuestos (23%, inalterado frente al año anterior). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (2% en 2018-II vs. 16% en 2017-II) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (0% vs. 3%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el +22% (vs. -1% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (32% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (10% vs. 30%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del +24% en el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (33% en 2018-II vs. 31% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (9% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 67% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 14% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el buen desempeño de la demanda implicó un aumento en el balance de respuestas de esta variable hacia el +11% en el segundo semestre de 2018 (vs. -16% un año atrás). Ello obedeció tanto a una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (20% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), como a una me-

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

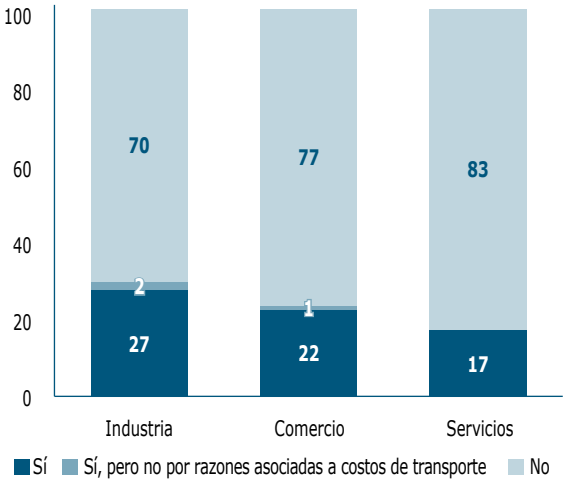
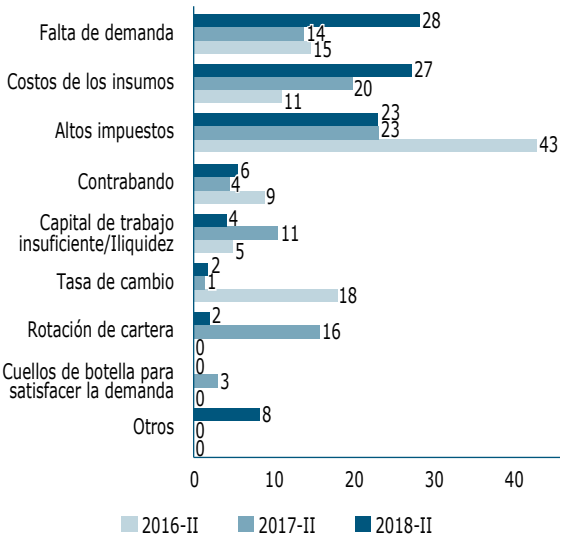


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



nor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (10% vs. 32%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el +21% en el segundo semestre de 2018 (vs. -4% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (32% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (10% vs. 34%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 74% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 84% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (23%) o excesivas (1%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 20% en el segundo semestre de 2018 (vs. 35% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (31% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), así como por una mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (11% vs. 8%), ver gráfico 9.

Esta disminución en los costos, junto con la recuperación de las variables de demanda, implicó un aumento en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia el +16% en el segundo semestre de 2018 (vs. -21% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (28% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), como la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (12% vs. 38%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 9% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 6% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (7% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (16% vs. 24%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Pereira, la mayoría (77%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (22%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (1%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los comerciales fueron los altos impuestos (33% en el segundo semestre de 2018 vs. 25% un año atrás). A ello le siguieron la falta demanda (27% en 2018-II vs. 16% en 2017-II) y los costos de los insumos (20% vs. 5%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (2% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y la tasa de cambio (0% vs. 1%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

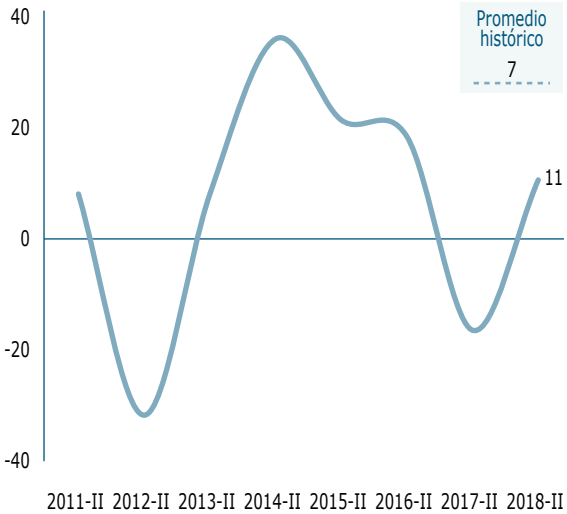
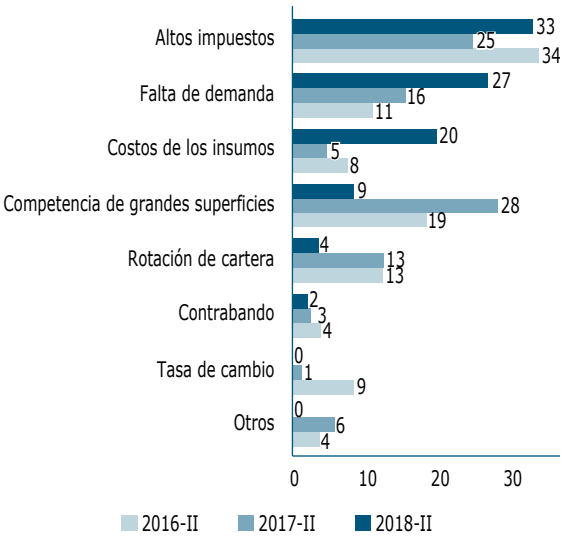


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de Pereira, las Pymes del sector servicios mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 46% (vs. 28% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (50% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (4% vs. 11%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del 44% en el segundo semestre de 2018 (vs. 25% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (47% en 2018-II vs. 41% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (3% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 51% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 29% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia niveles del 32% en el segundo semestre de 2018 (vs. 22% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (44% en 2018-II vs. 36% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (12% vs. 14%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 42% en el segundo semestre de 2018 (vs. 35% un año atrás). Ello se explica por una mayor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (48% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), lo cual no alcanzó a ser contrarrestado por la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (6% vs. 4%), ver gráfico 9.

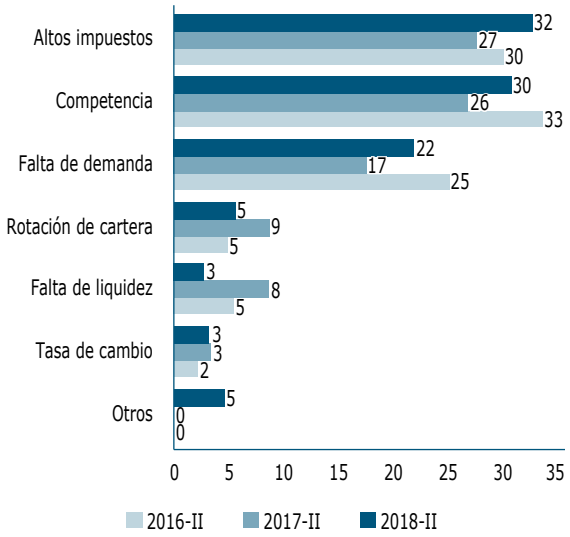
Afortunadamente, el incremento en los costos logró ser compensado por la recuperación de las variables de demanda, lo cual implicó una mejora en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia niveles del 37% en el segundo semestre de 2018 (vs. 17% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (44% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), como por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (7% vs. 14%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 20% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 17% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (5% en 2018-II vs. 14% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (26% vs. 31%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Pereira, la mayoría (83%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (17%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fueron los altos impuestos (32% en el segundo semestre de 2018 vs. 27% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (30% en 2018-II vs. 26% en 2017-II) y la falta de demanda (22% vs. 17%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (3% en 2018-II vs. 8% en 2017-II) y la tasa de cambio (3% vs. 3%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

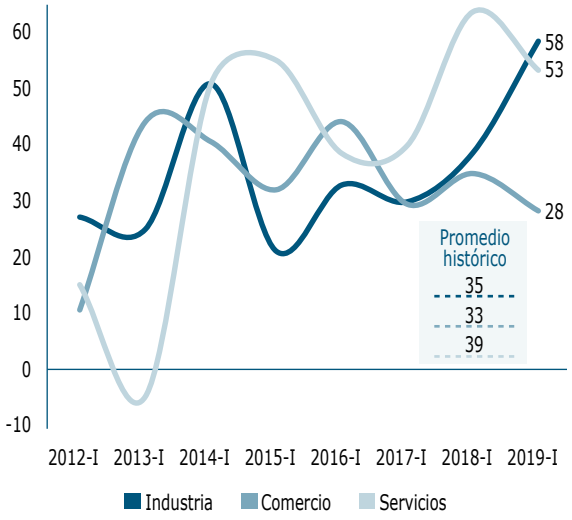


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 58% para el primer semestre de 2019 (vs. 39% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes con mejores expectativas (58% en 2019-I vs. 48% en 2018-I), como a la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (0% vs. 10%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



Pese a las mejores perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 40% en el primer semestre de 2019 (vs. 51% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (47% en 2019-I vs. 65% en 2018-I), lo cual no logró ser contrarrestado por la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (8% vs. 13%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 32% en el primer semestre de 2019 (vs. 48% un año atrás). Esto se explica por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (40% en 2019-I vs. 63% en 2018-I), lo cual no alcanzó a ser compen-

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

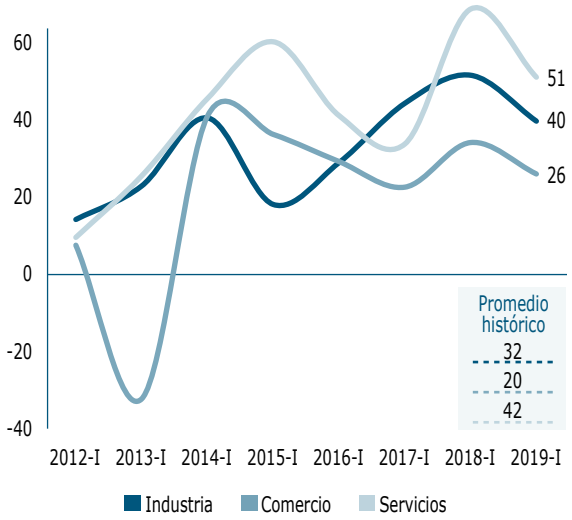
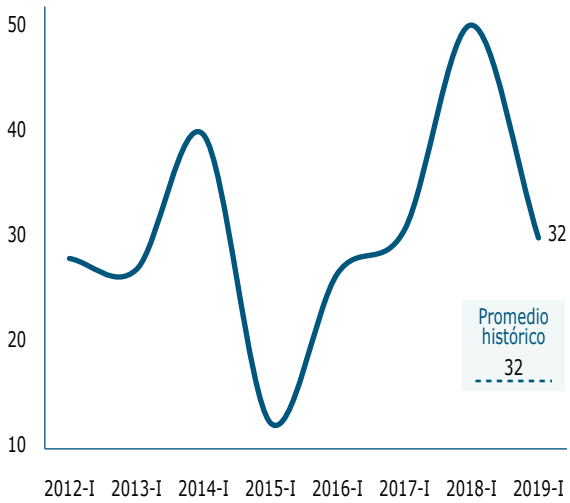


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



sado por la menor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (8% vs. 15%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas se mantuvieron relativamente estables en niveles del 42% para el primer semestre de 2019 (vs. 41% un año atrás). Allí el efecto de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (47% en 2019-I vs. 53% en 2018-I) no logró ser contrarrestado por la menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (6% vs. 12%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Al contrario de lo observado en el sector industria, las Pymes comerciales mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 28% para el primer semestre de 2019 (vs. 35% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros desfavorables (13% en 2019-I vs. 5% en 2018-I), lo cual no logró ser contrarrestado por la mayor porción de aquellas que preveían un desempeño favorable (41% vs. 40%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 27% en el primer semestre de 2019 (vs. 32% un año atrás). Allí confluyeron: i) una menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (40% en 2019-I vs. 43% en 2018-I); y ii) una mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (13% en 2019-I vs. 11% en 2018-I), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 26% para el primer semestre de 2019 (vs. 34% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (38% en 2019-I vs. 45% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (13% vs. 11%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en el sector comercio, las Pymes de servicios mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 53% para el primer semestre de 2019 (vs. 64% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (57% en 2019-I vs. 66% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (4% vs. 2%), ver gráfico 17.

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

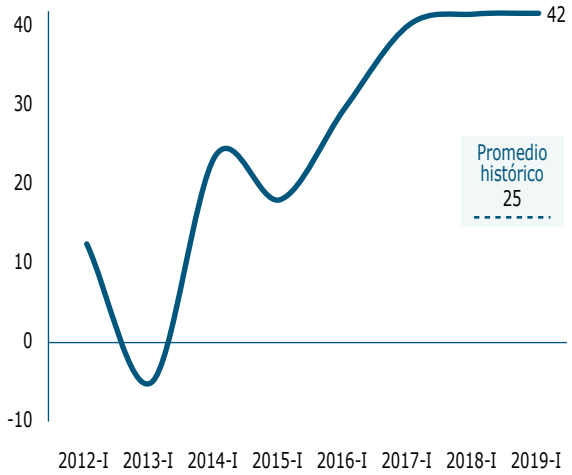
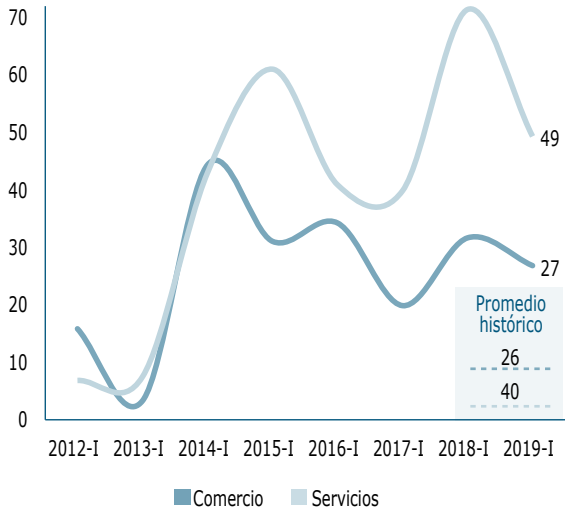


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



De la misma forma, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró un deterioro hacia el 49% en el primer semestre de 2019 (vs. 71% un año atrás). Allí confluyeron: i) una menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (56% en 2019-I vs. 76% en 2018-I); y ii) una mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (7% en 2019-I vs. 5% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 51% para el primer semestre de 2019 (vs. 68% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (56% en 2019-I vs. 72% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (5% vs. 4%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Pereira reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás: industria (22% en 2018-II vs. 33% en 2017-II), comercio (15% vs. 42%) y servicios (21% vs. 34%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por un aumento en las tasas de aprobación de crédito en los sectores de industria (100% en 2018-II vs. 95% en 2017-II) y servicios (100% vs. 93%), mientras que en el sector comercio disminuyeron (92% vs. 97%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (73% solicitado vs. 63% aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (17% solicitado vs.10% aprobado) y corto plazo (10% solicitado vs. 19% aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito también se realizaron principalmente a mediano plazo (59% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a corto plazo (25% solicitado-aprobado) y largo plazo (16% solicitado-aprobado). De manera similar, en el sector servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (50% solicitado-aprobado), dejando participaciones iguales para las solicitudes de corto plazo (22% solicitado-aprobado) y largo plazo (22% solicitado-aprobado),

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

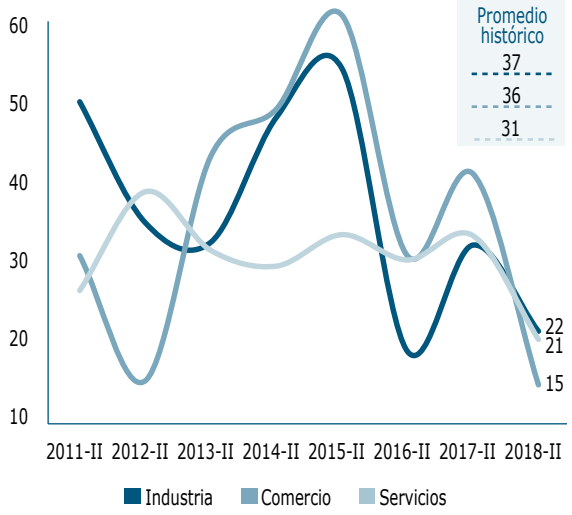
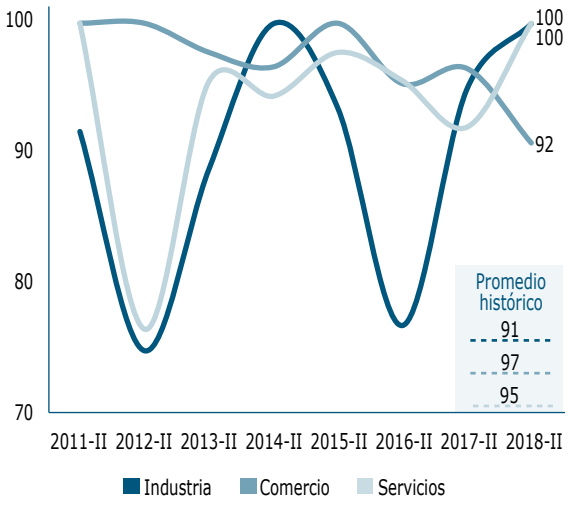


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso de los sectores de comercio y servicios hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron aumentos en todos los macrosectores en el período de referencia: industria (100% en 2018-II vs. 71% en 2017-II), comercio (100% vs. 94%) y servicios (100% vs. 96%), ver gráfico 26. Esto refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Pereira.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (81% en 2018-II vs. 55% en 2017-II), comercio (100% vs. 71%) y servicios (78% vs. 69%), ver gráficos 27, 28 y 29. Paradójicamente, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento se redujo en todos los sectores: industria (46% en 2018-II vs. 51% en

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

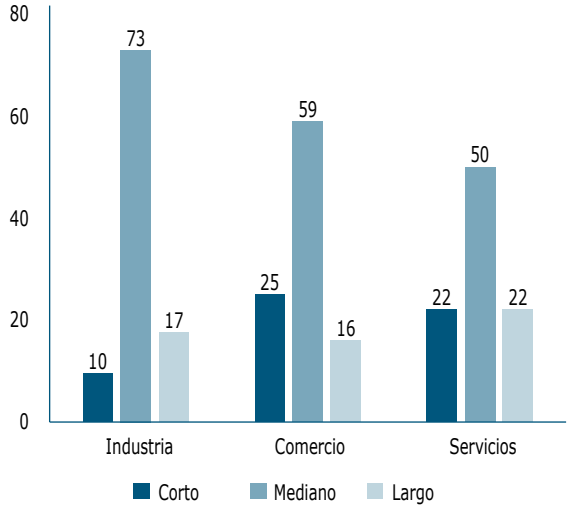


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

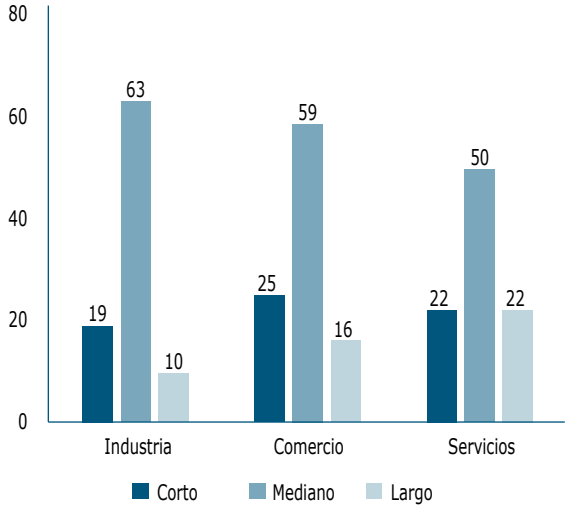


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

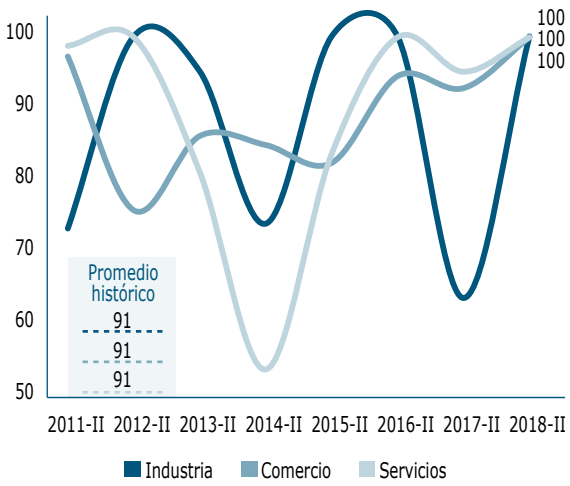
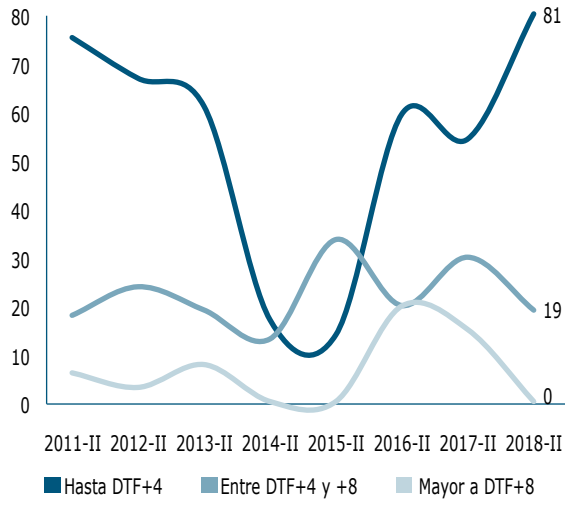


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



2017-II), comercio (70% vs. 85%) y servicios (57% vs. 75%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (81% en 2018-II vs. 73% en 2017-II), comercio (78% vs. 65%) y servicios (79% vs. 44%), ver gráfico 31. Las remodelaciones o adecuaciones fueron el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de comercio (22% en 2018-II vs. 20% en 2017-II) y servicios (28 vs. 34%), mientras que la compra o arriendo de maquinaria lo fue para el sector de industria (27% vs. 20%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (42% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), comercio (38% vs. 43%) y servicios (35% vs. 42%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (31% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), comercio (43% vs. 24%) y servicios (46% vs. 14%). Allí también se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (35% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), comercio (32% vs. 23%) y servicios (31% vs. 34%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (72%), comercio (52%) y servicios (49%). A ello le siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (13% industria, 15% comercio y 17% servicios) y suponer que la solicitud será negada (9% industria, 4% comercio y 9% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

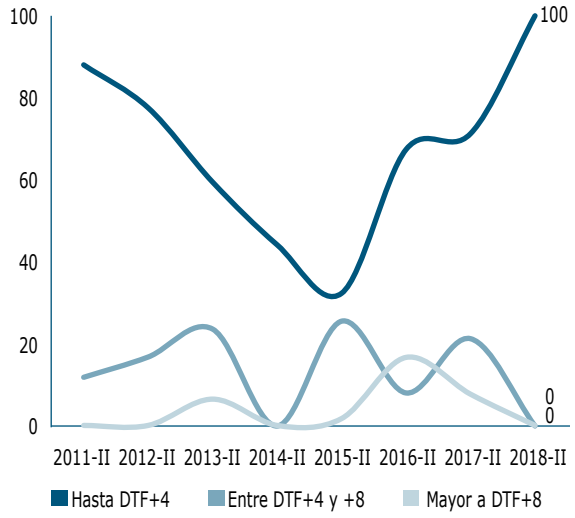


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

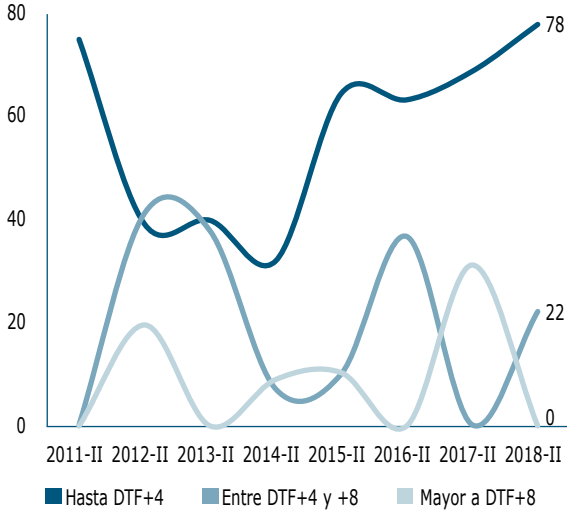


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

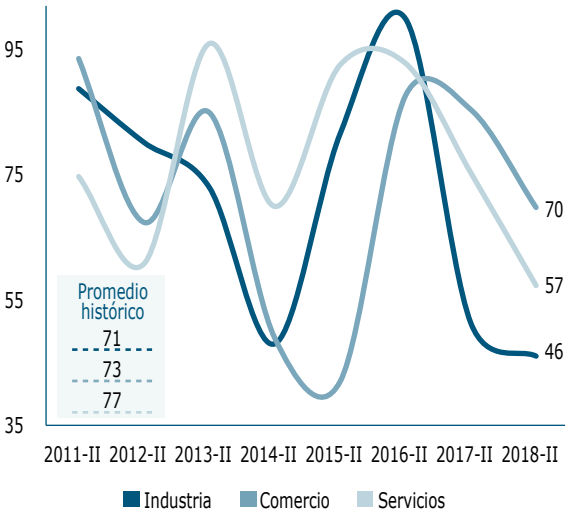


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

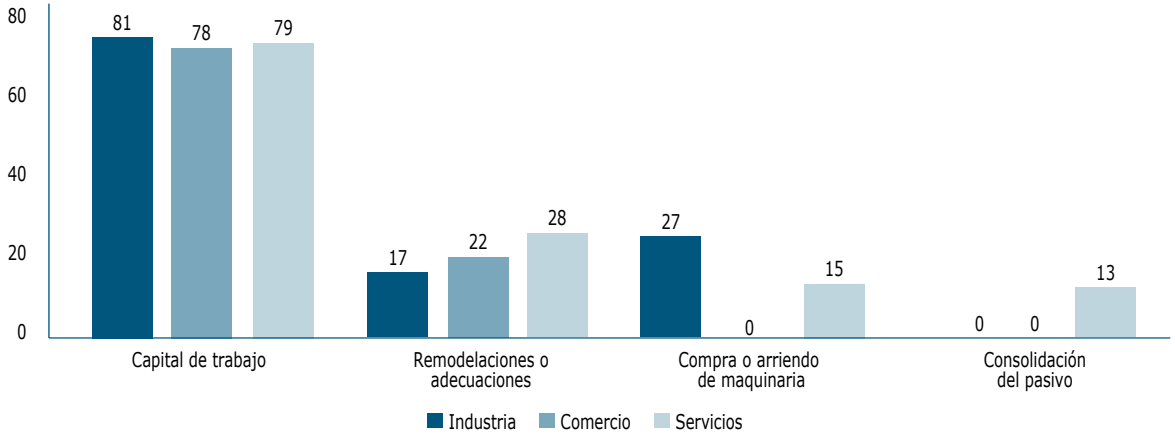


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

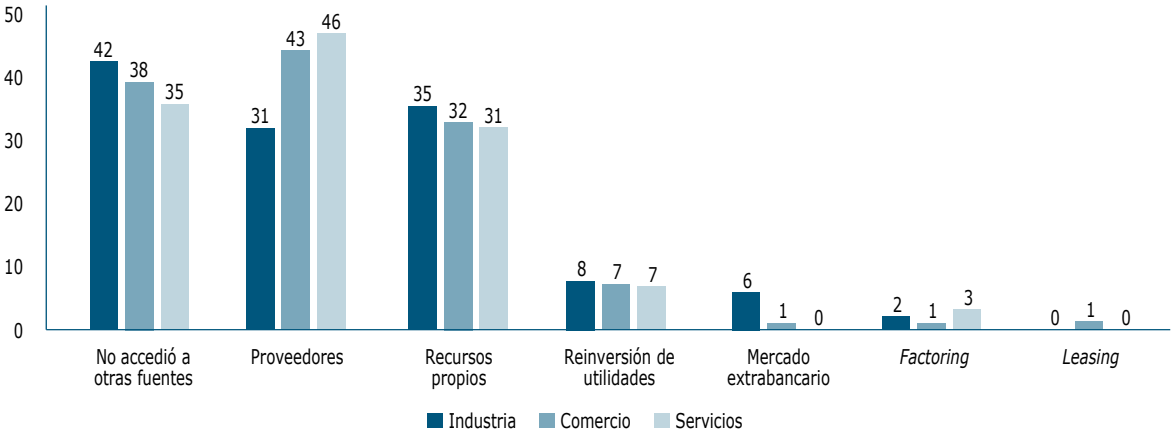
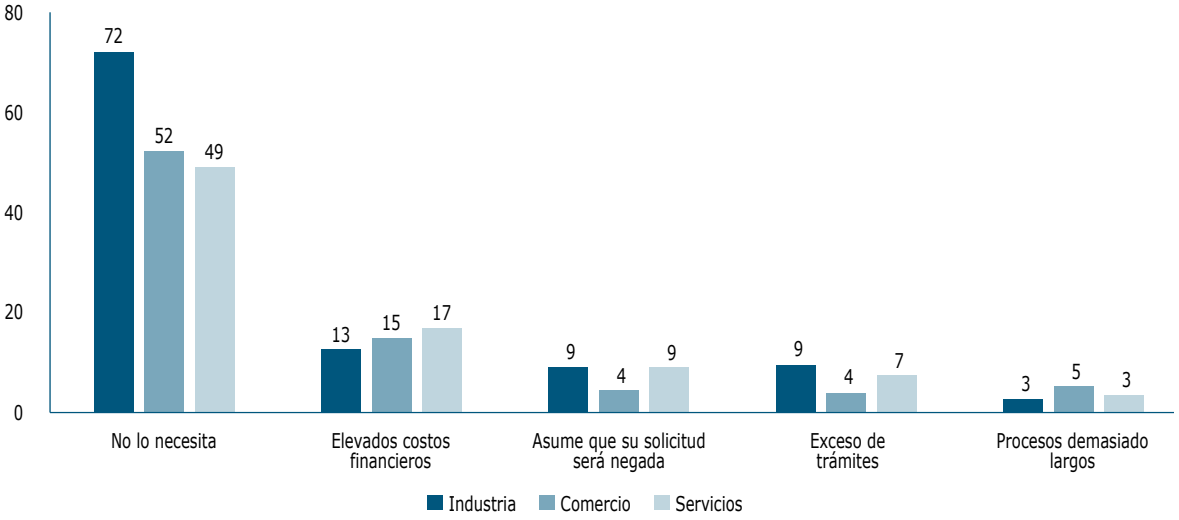


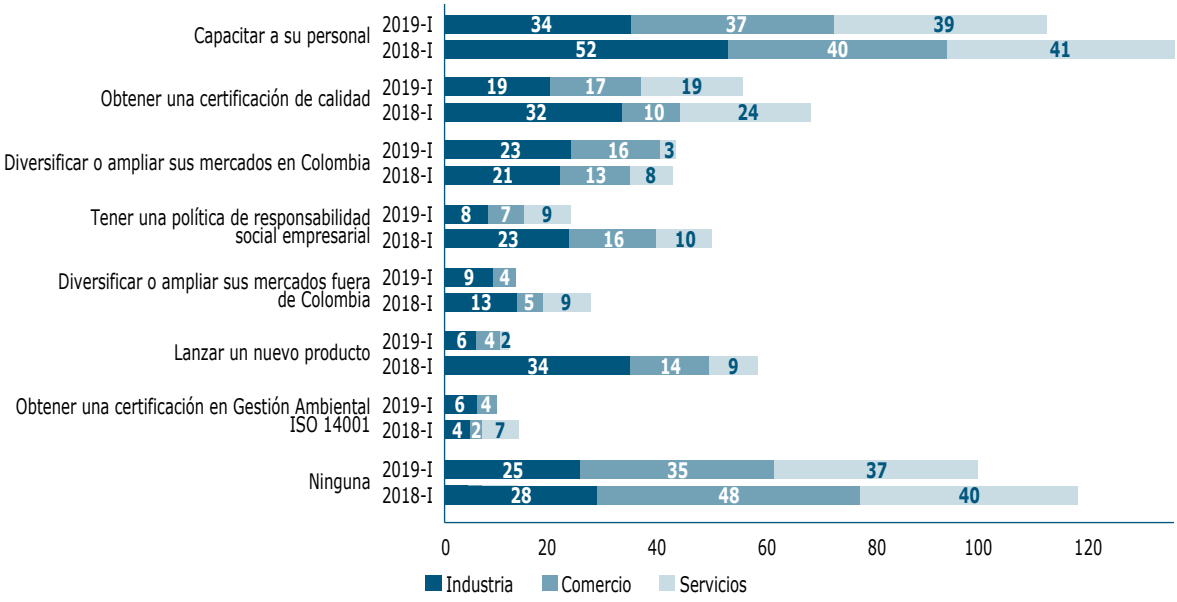
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Pereira fue capacitar a su personal (34% industria, 37% comercio y 39% servicios). En el sector industria (23%), el segundo lugar lo ocupó la diversificación-ampliación de sus mercados en Colombia, mientras que en los sectores de comercio (17%) y servicios (19%) lo hizo la obtención de una certificación de calidad. Allí cabe destacar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento disminuyó en el período analizado en los tres sectores: industria (25% en 2019-I vs. 28% en 2018-I), comercio (35% vs. 48%) y servicios (37% vs. 40%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría de capital social de las Pymes de Pereira tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (92% en 2018-II vs. 76% en 2017-II), comercio (94% vs. 95%) y servicios (95% vs. 88%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (23% industria, 26% comercio y 30% servicios) y universidades-centros de desarrollo tecnológico (21% industria, 5% comercio y 8% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (29%

industria, 36% comercio y 49% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (27% industria, 37% comercio y 28% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) el incremento en el nivel de ventas (25% industria, 23% comercio y 10% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

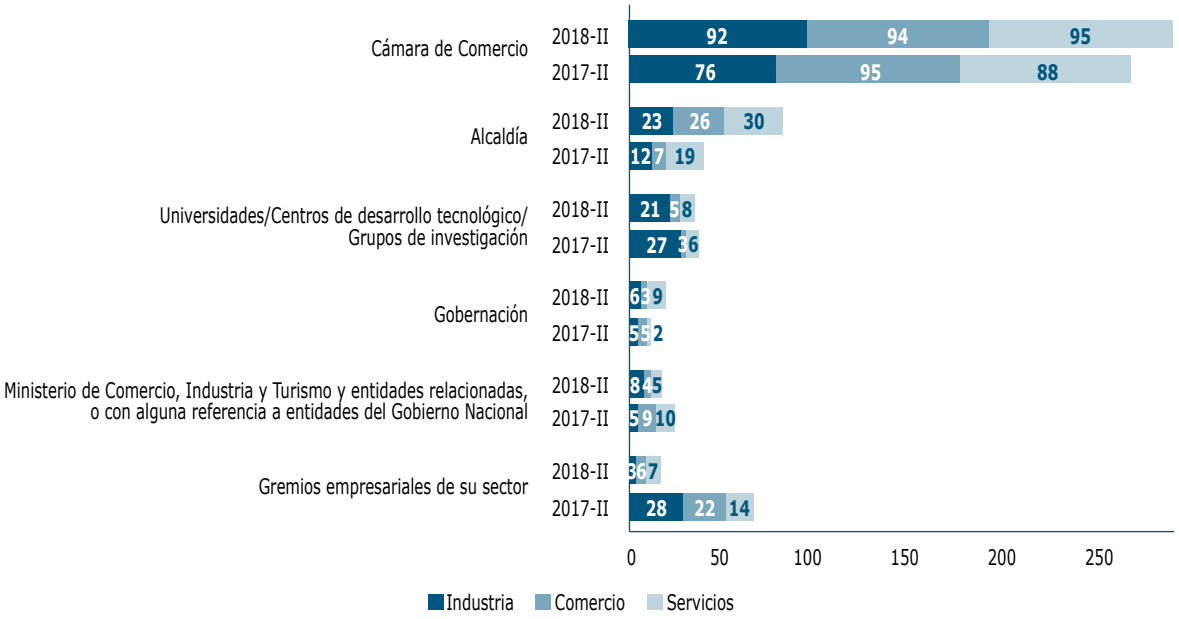
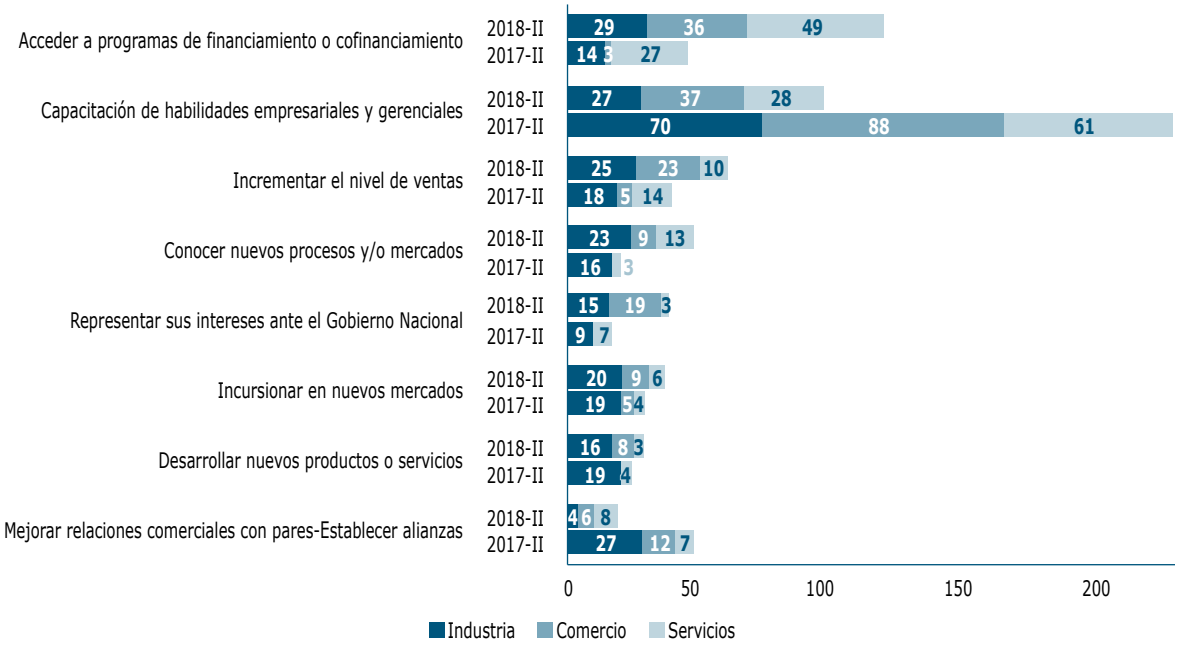


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Pereira. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industria, con un 74% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (similar a lo observado un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una mayor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (8% en 2018-II vs. 7% en 2017-II), pero también una mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (6% vs. 5%).

En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 95% en el segundo semestre de 2018 (vs. 93% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 3% en 2017-II) y una mayor porción de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (1% vs. 0%).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no estar interesado en exportar (55%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (32%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (11%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar in-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

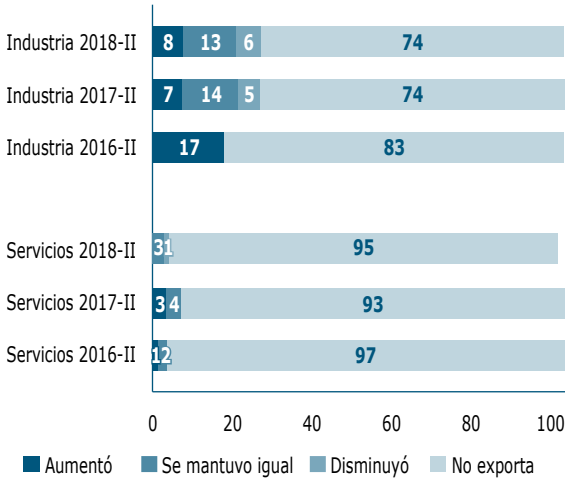


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

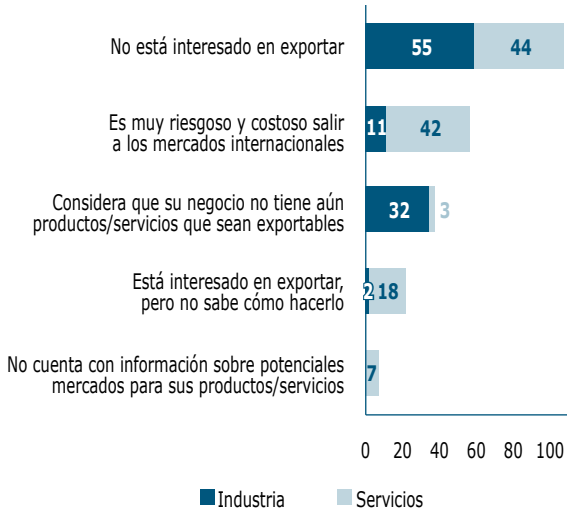
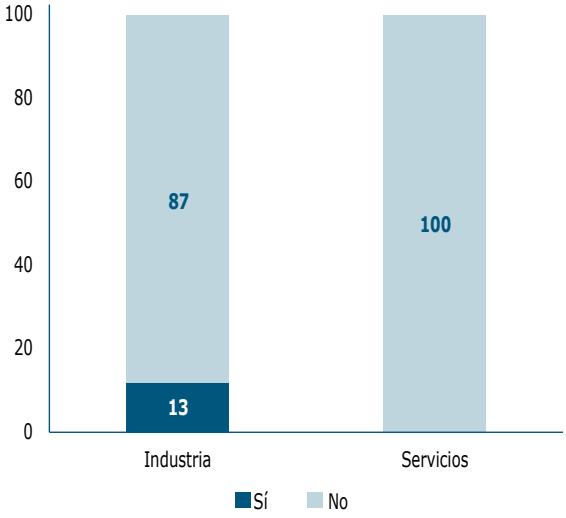


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



teresado en exportar (44%); lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (42%); y estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (18%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 13% de las Pymes industriales y el 0% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Pereira. El gráfico 40 muestra cómo un 62% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 66% un año atrás). Algún atenuante puede evidenciarse en la mayor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (18% en 2019-I vs. 14% en 2018-I), aunque también se dio una mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (6% vs. 2%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 66% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 85% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (12% en 2019-I vs. 9% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se mantuvo inalterada (1% en ambos períodos).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (58% industria, 72% comercio y 60% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (21% industria, 18% comercio y 20% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (7% industria, 1% comercio y 4% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

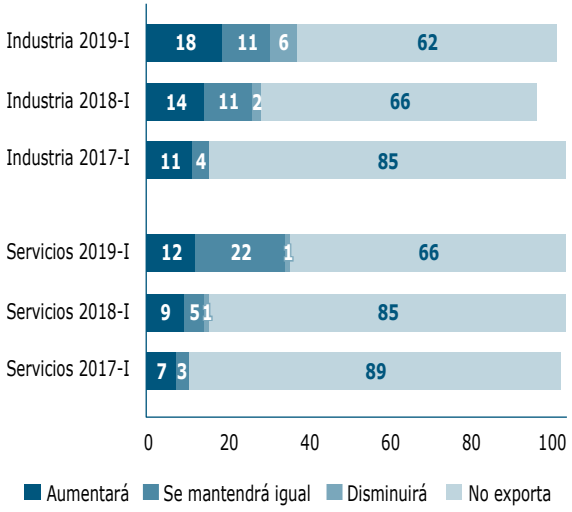
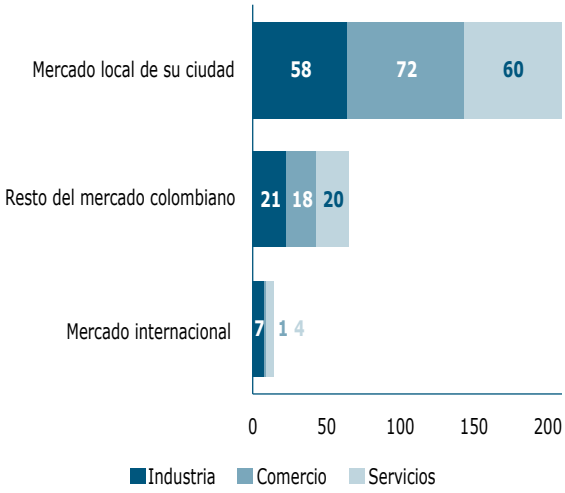


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



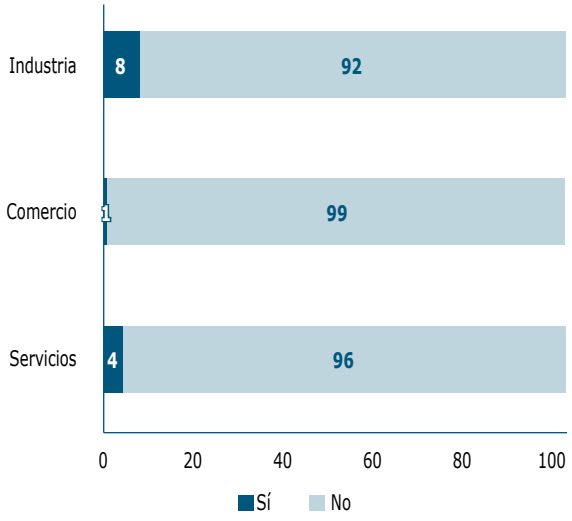
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Pereira no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (92% industria, 99% comercio y 96% servicios), ver gráfico 42.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



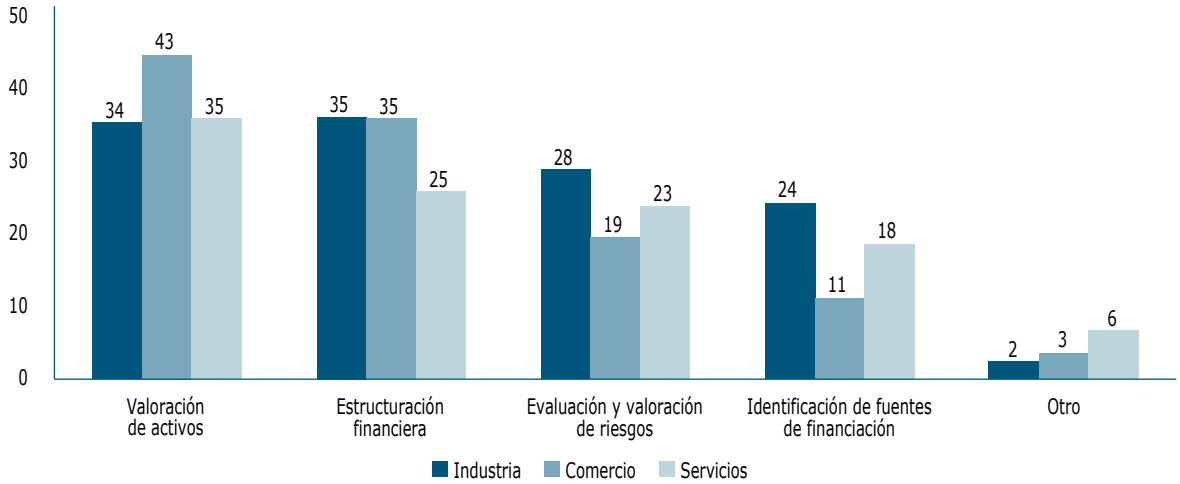
Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la valoración de activos (34% industria, 43% comercio y 35% servicios), la estructuración financiera (35% industria, 35% comercio y 25% servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (28% industria, 19% comercio y 23% servicios), ver gráfico 43.

• Salario Mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo cerca de la mitad de la muestra contaba con un 1%-20% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (49% industria, 33% comercio y 44% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 61%-80% (20% industria, 38% comercio y 18% servicios) y 0% (16% industria, 15% comercio y 25% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los ma-

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)



yores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a incrementar el precio de los productos (en el plano "relevante"). A esta acción le siguieron no abrir nuevas vacantes (en el plano "relevante") y mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "relevante" para el sector de servicios), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo cerca una tercera parte de las Pymes de Pereira

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

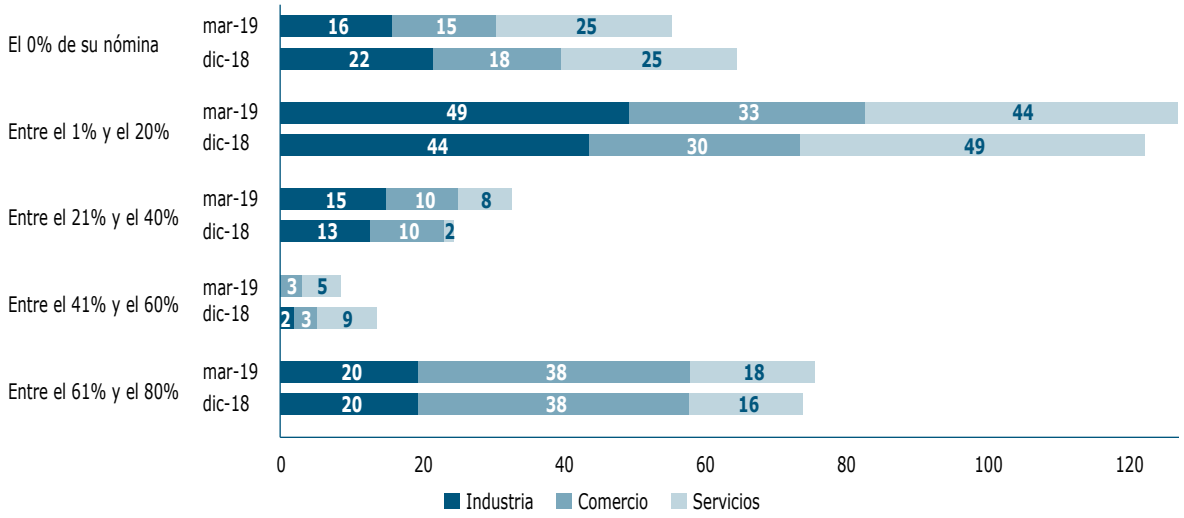
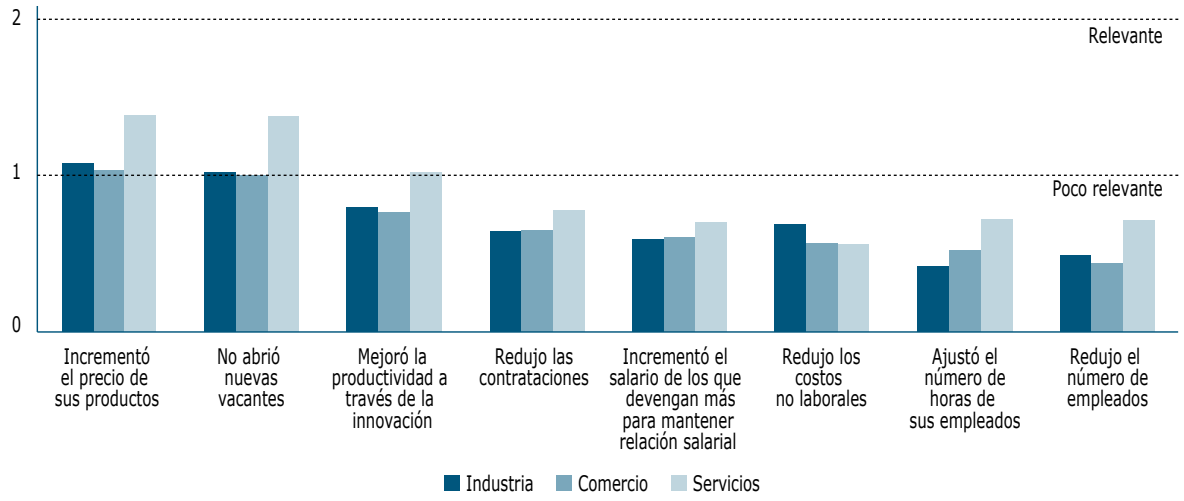
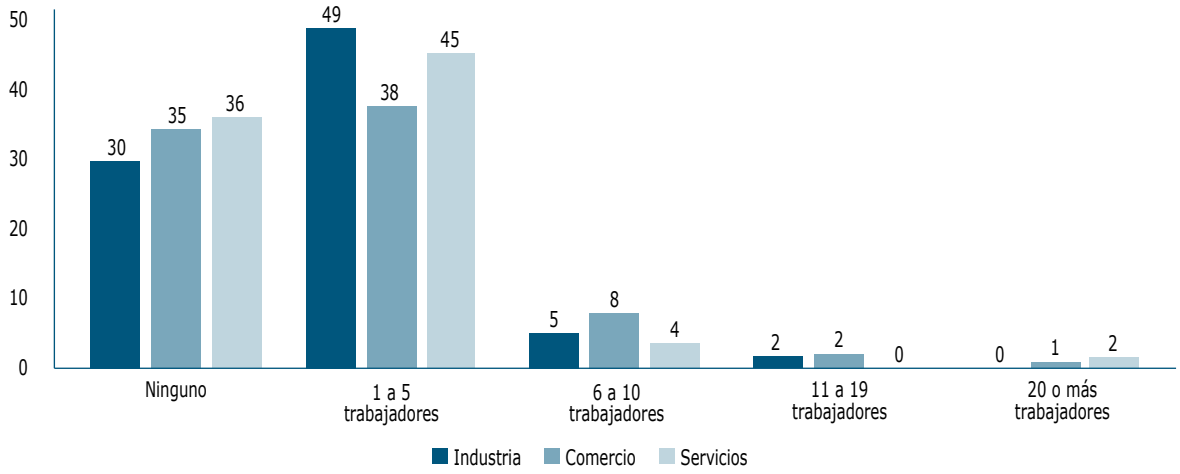


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



no espera incrementar su personal en los próximos tres años (30% industria, 35% comercio y 36% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (49% industria, 38% comercio y 45% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (5% industria, 8% comercio y 4% servicios) y en 11-19 trabajadores (2% industria, 2% comercio y 0% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)

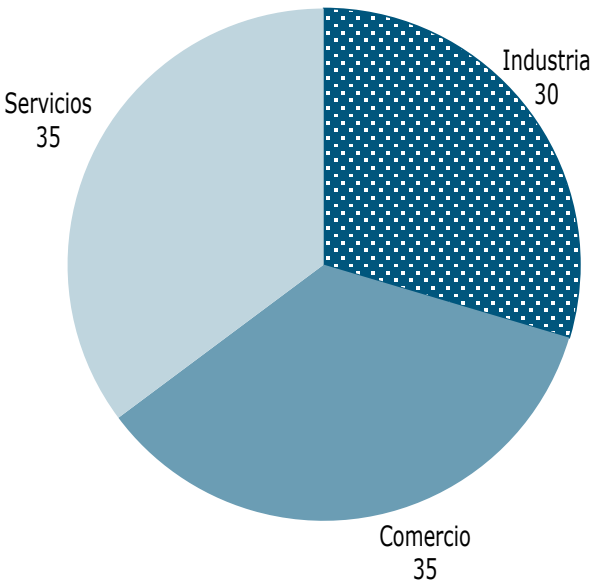




LA GRAN ENCUESTA PYME

POPAYÁN

Distribución de la muestra (%)



SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

En esta primera lectura de la GEP en la ciudad de Popayán, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector industrial fue del 9% durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (28%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (19%), ver gráfico 1 (sección Popayán).

A nivel de ventas, también se presentó un balance de respuestas positivo del 15% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (34%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (19%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 64% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 17% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Los pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 15% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios que percibieron aumentos en sus pedidos (37%) superó la porción de aquellos que reportaron disminuciones en dicha variable (22%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 83% de los industriales en el segundo

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa con respecto al semestre anterior? (%)

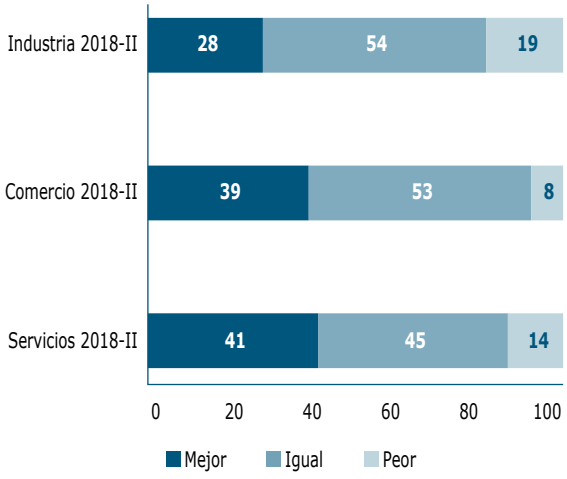


Gráfico 2. Con respecto al semestre anterior, el volumen de ventas de su empresa (%)

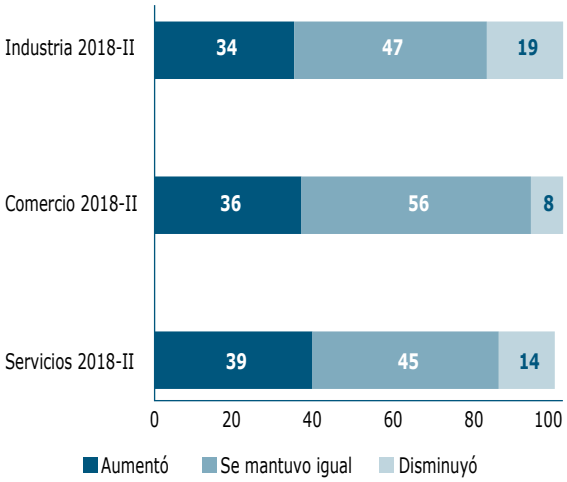
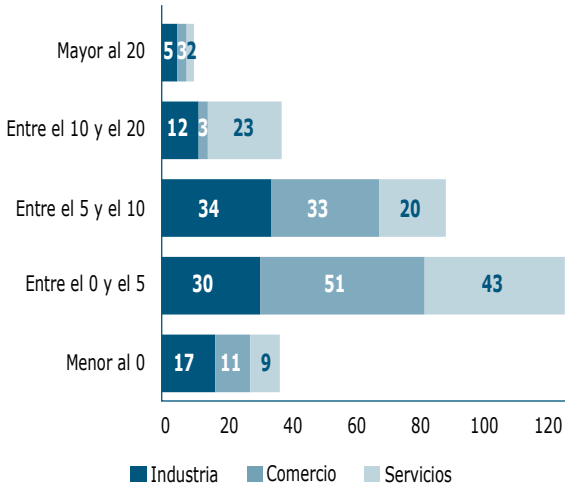


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



semestre de 2018, dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (15%) o excesivas (3%), ver gráfico 5.

El balance de respuestas acerca de los niveles de producción fue del 15% en el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 6). Allí pesó la proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (37%) sobre la porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (22%).

Por su parte, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) estuvo en el rango 30%-60% para la mitad de las Pymes industriales durante el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 7). Estos niveles de UCI se asocian a una positiva inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del 13%. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (19%) superó la porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (6%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un balance de respuestas del 33% en el segundo semestre de 2018. Ello se ex-

Gráfico 4. Con respecto al semestre anterior, el volumen de pedidos recibidos de su empresa (%)

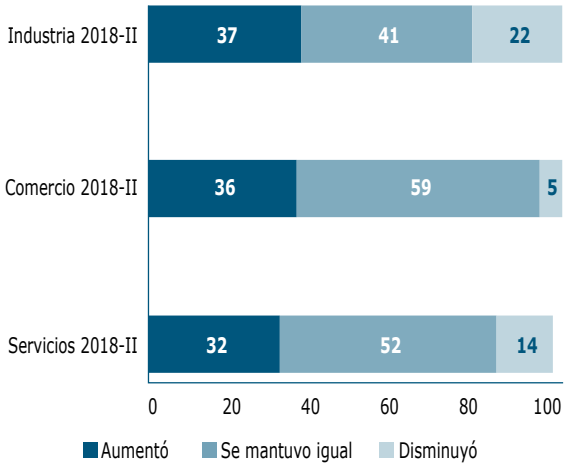


Gráfico 5. Existencias (%)

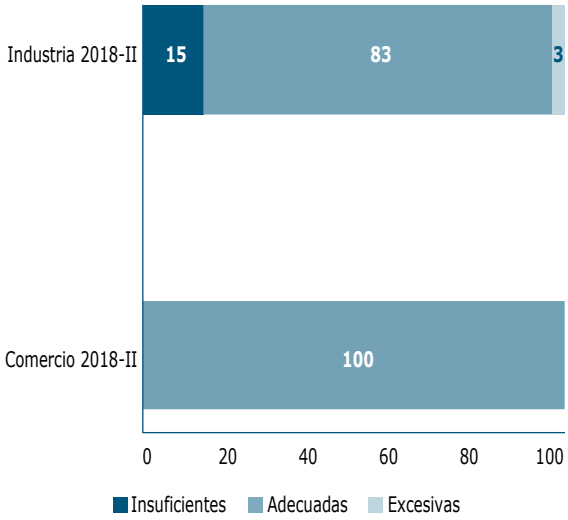


Gráfico 6. Con respecto al semestre anterior, el nivel de producción industrial de su empresa (%, 2018-II)

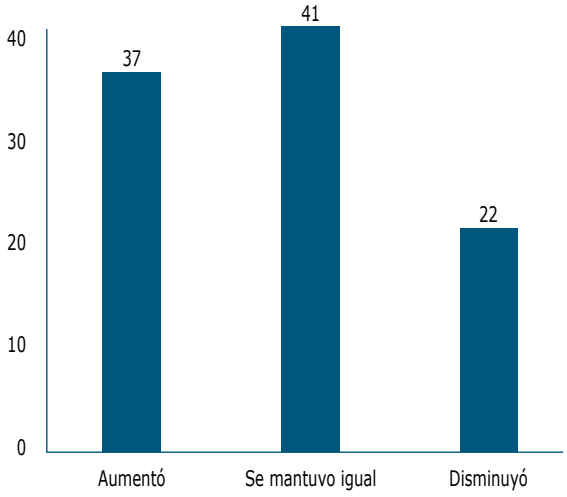
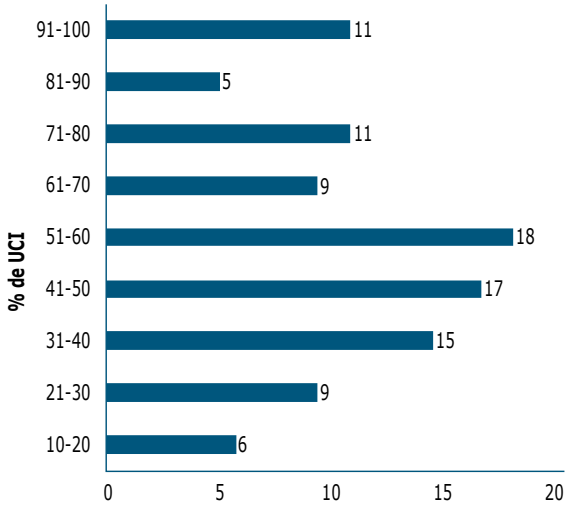


Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (% de Pymes industriales, 2018-II)



plica por la proporción de Pymes que percibieron aumentos en sus costos (38%), la cual sobrepasó la porción de aquellas con reducciones en dicha variable (5%), ver gráfico 9.

Los márgenes de ganancia de los empresarios industriales presentaron un balance de respuestas del 9% durante el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (28%), en comparación con la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (19%), ver gráfico 10.

En este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas positivo sobre trabajadores contratados del 5% durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (11%) fue superior a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (6%), ver gráfico 11.

Gráfico 8. Con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales, 2018-II)

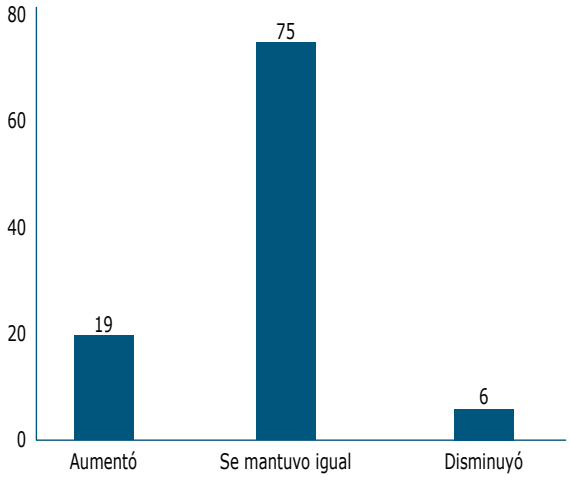


Gráfico 9. Con respecto al semestre anterior, los costos de su empresa (%)

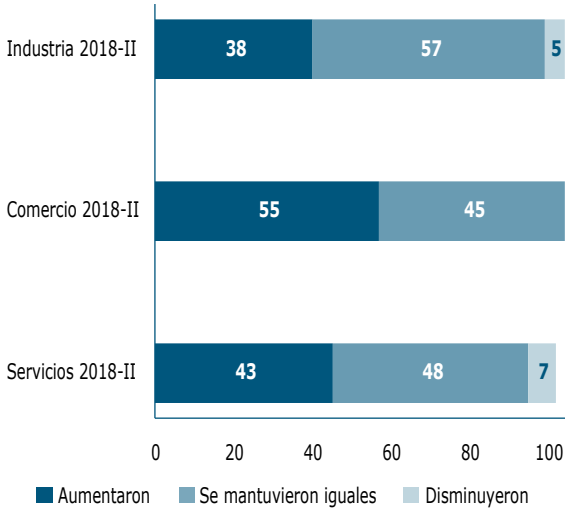


Gráfico 10. Con respecto al semestre anterior, los márgenes de su empresa (%)

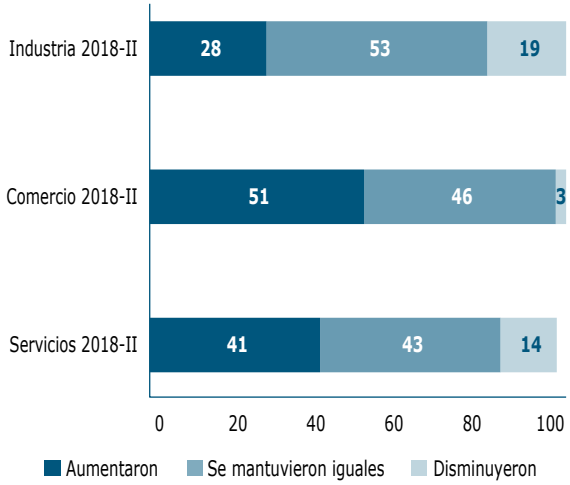
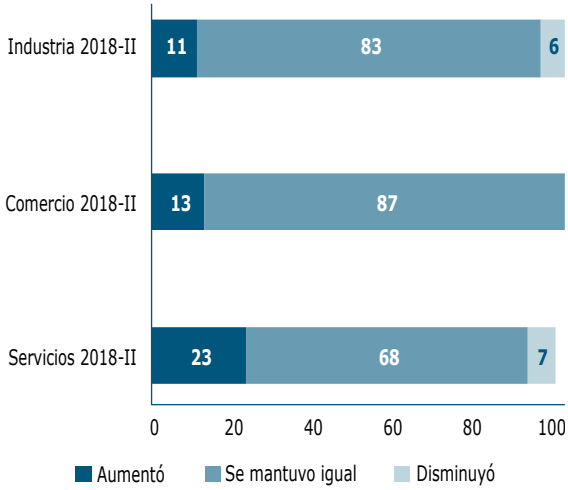


Gráfico 11. Con respecto al semestre anterior, el número de trabajadores de su empresa (%)



Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Popayán, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (5%) y, en menor medida, adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (30%). A ello le siguieron los costos de los insumos (17%) y la falta de demanda (15%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron los cuellos de botella para satisfacer la demanda, la rotación de cartera, el capital de trabajo insuficiente/iliquidez y la tasa de cambio (todos con un 6% de respuestas afirmativas), ver gráfico 13.

• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector comercio fue positivo (31%) durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (39%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (8%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un balance de respuestas positivo del 28% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (36%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (8%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 84% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 6% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el balance de respuestas también fue positivo (37%) durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que percibieron un aumento en su superficie de ventas (40%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicho indicador (3%), ver gráfico 14.

Los pedidos registraron un balance de respuestas positivo del 31% en el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (36%) sobre la porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (5%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 100% de las Pymes comerciales en el segundo semestre de 2018 (ver gráfico 5).

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un balance de respuestas

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

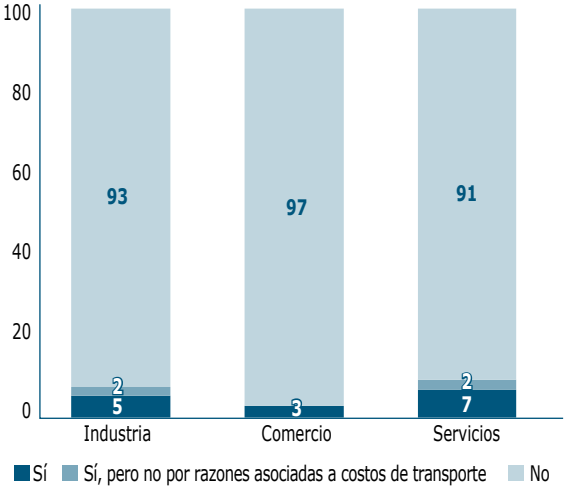
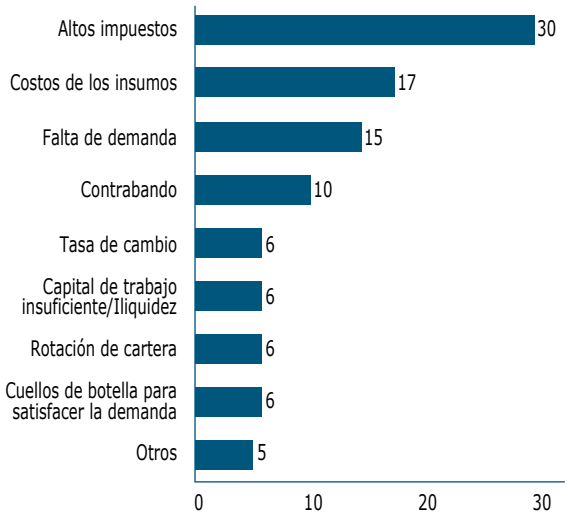


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%, 2018-II)



sobre dicha variable del 55% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica por la proporción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (55%), pues la porción de aquellas que experimentaron disminuciones en dicha variable fue nula, ver gráfico 9.

Los márgenes de ganancia de los empresarios comerciales presentaron un balance de respuestas positivo del 48% durante el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios con aumentos en sus márgenes (51%) fue superior a la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (3%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio también presentó un balance de respuestas positivo sobre trabajadores contratados del 13% durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a la proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (13%), pues la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo fue nula, ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Popayán, la mayoría (97%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios comerciales durante el segundo semestre de 2018 fue el contrabando (21%), seguido por los altos impuestos (16%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la competencia de grandes superficies (5%), la rotación de cartera (5%) y la tasa de cambio (3%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

De manera similar a lo observado en los otros sectores de la ciudad de Popayán, el balance de respuestas acerca de la situación económica general de las Pymes del sector de servicios fue positivo (27%) durante el segundo semestre de 2018. Ello obedeció a que la proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (41%) superó la porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (14%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un balance de respuestas del 25% en el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (39%) fue superior a la porción de la muestra con disminuciones en dicha variable (14%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 63% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 25% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Gráfico 14. Sector comercio: con respecto al semestre anterior, la superficie de ventas de su empresa (%, 2018-II)

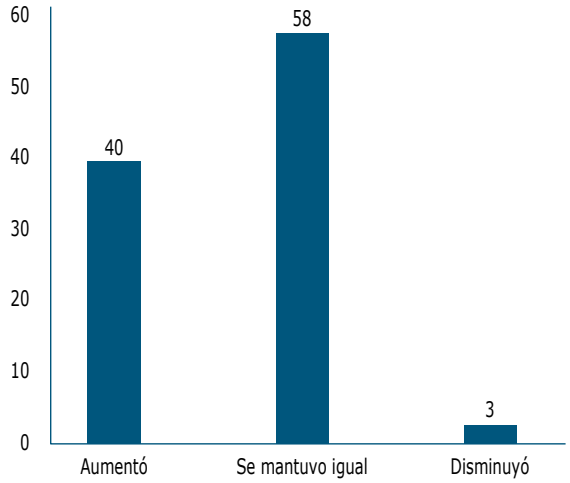


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%, 2018-II)



Los pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 18% en el segundo semestre de 2018. Allí pesó la proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (32%) sobre la porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (14%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron un balance de respuestas sobre dicha variable del 36% en el segundo semestre de 2018. Ello se explica por la proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (43%), la cual sobrepasó la porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (7%), ver gráfico 9.

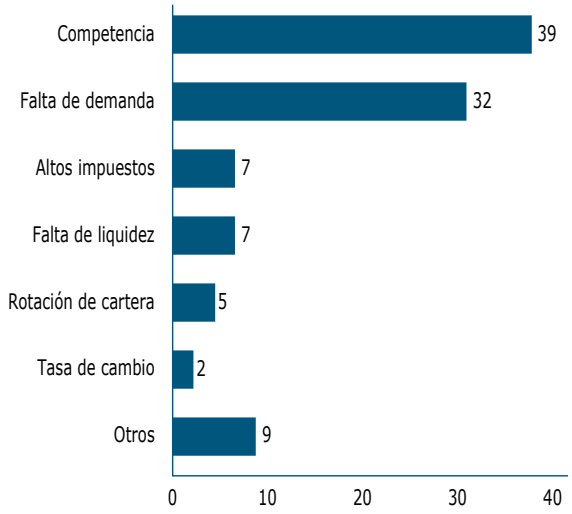
Los márgenes de ganancia de los empresarios de servicios presentaron un balance de respuestas positivo del 27% durante el segundo semestre de 2018. Allí, la proporción de empresarios con aumentos en sus márgenes (41%) superó la porción de aquellos con reducciones en ese indicador (14%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo presentó un balance de respuestas positivo sobre trabajadores contratados del 16% durante el segundo semestre de 2018. Dicho resultado de generación de empleo obedeció a que la proporción de empresarios que aumentó sus contrataciones (23%) fue superior a la porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (7%), ver gráfico 11.

Con respecto a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Popayán, la mayoría (91%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (7%), y en menor medida, adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios de servicios durante el segundo semestre de 2018 fue la competencia (39%), seguido por la falta de demanda (32%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (5%) y la tasa de cambio (2%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%, 2018-II)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un balance de respuestas sobre las expectativas de desempeño general del 47% para el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (52%) superó la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (5%), ver gráfico 17.

Las expectativas de pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 42% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (49%) sobre la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (7%), ver gráfico 18.

Asimismo, las expectativas sobre producción industrial registraron un balance de respuestas positivo del 45% en el primer semestre de 2019. Esto se explica por la proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (52%), la cual superó la porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (7%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas se situó en el 41% para el primer semestre de 2019. Allí, la proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (46%) fue mayor a la porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (5%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un balance de respuestas positivo sobre las expectativas de desem-

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (%)

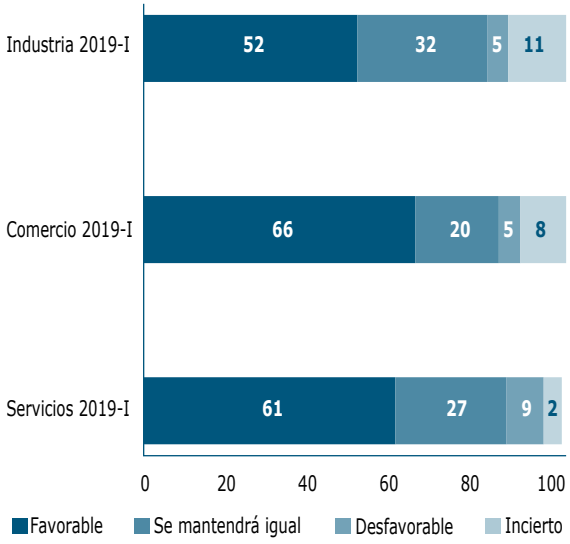


Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)

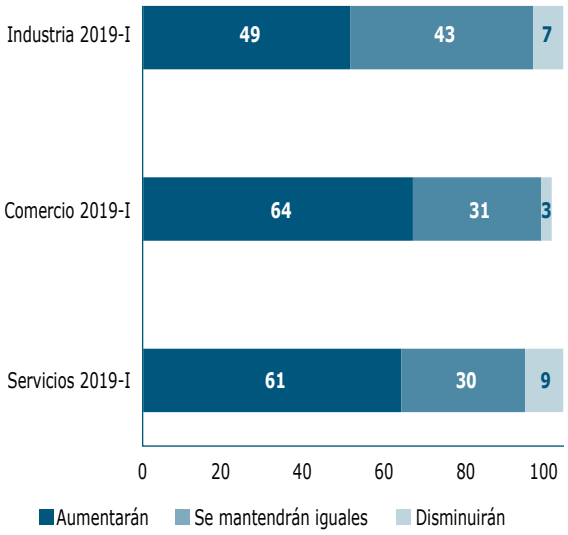


Gráfico 19. Con respecto al semestre anterior, la producción industrial de su empresa (%, 2019-I)

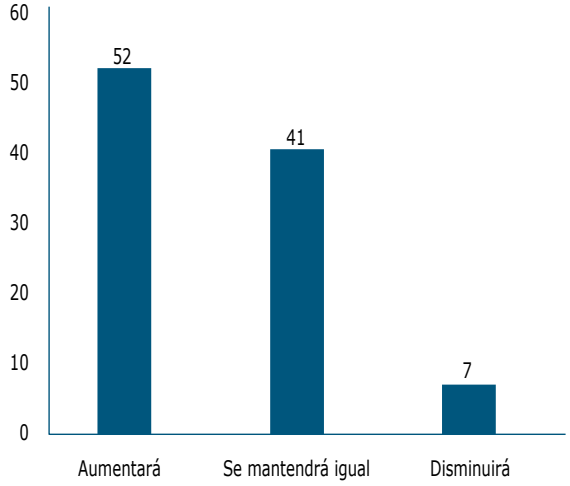
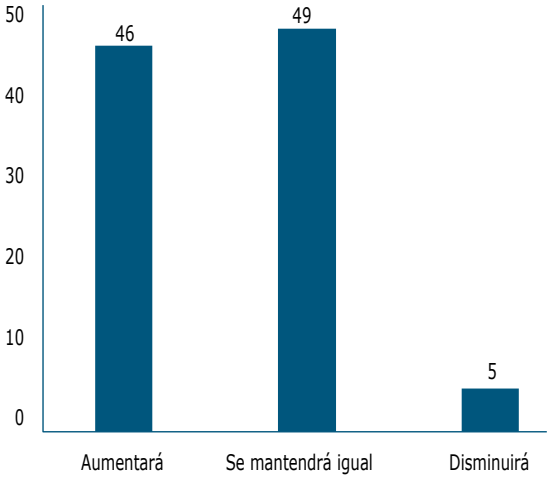


Gráfico 20. Sector industria: con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales, 2019-I)



peño general del 61% para el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (66%) superó la porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (5%), ver gráfico 17.

De la misma manera, el balance de respuestas sobre las ventas fue del 61% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (64%) sobre la porción de la muestra que preveía disminuciones (3%), ver gráfico 21.

Las expectativas de pedidos también registraron un balance de respuestas positivo del 61% en el primer semestre de 2019. Ello se explica por la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (64%), la cual superó la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (3%), ver gráfico 18.

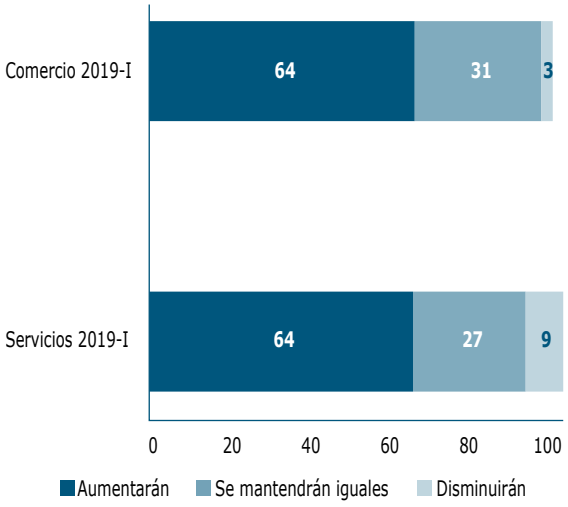
• Sector servicios

Las Pymes del sector de servicios registraron un balance de respuestas sobre las expectativas de desempeño general del 52% en el primer semestre de 2019. Ello obedeció a que la proporción de Pymes con mejores expectativas (61%) superó la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (9%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, con un balance de respuestas del 55% en el primer semestre de 2019. Allí pesó la proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (64%) sobre la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (9%), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron un balance de respuestas positivo del 52% en el primer semestre de 2019. Ello se explica por la proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (61%), la cual fue superior a la porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (9%), ver gráfico 18.

Gráfico 21. Con respecto al semestre anterior, las ventas de su empresa (%)



FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

El gráfico 22 muestra el porcentaje de empresarios Pyme de Popayán que solicitaron créditos en los sectores de industria (42%), comercio (43%) y servicios (18%) durante el segundo semestre de 2018. Allí, las tasas de aprobación fueron elevadas en los sectores de industria (100%) y comercio (100%), mientras que en el sector de servicios fueron notoriamente menores (50%), ver gráfico 23.

En las Pymes industriales, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (76% solicitado-aprobado), seguido por las solicitudes a corto plazo (14% solicitado-aprobado) y largo plazo (5% solicitado-aprobado). Asimismo, en las Pymes comerciales, la mayoría de los créditos se solicitó a mediano plazo (76% solicitado-aprobado), seguido por el largo plazo (12% solicitado-aprobado) y corto plazo (5%

solicitado-aprobado). Por el contrario, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a corto plazo (75% solicitado-aprobado), seguido por el mediano plazo (25% solicitado-aprobado); no hubo solicitudes-aprobaciones a largo plazo. Nótese cómo en todos los macrosectores hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados (ver gráficos 24 y 25).

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron niveles elevados en todos los sectores: industria (81%), comercio (94%) y servicios (100%), ver gráfico 26. Esto refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Popayán.

El rango de tasa de interés más aprobado en los créditos otorgados a las Pymes de Popayán fue de DTF+4 en todos los sectores: industria (69%), comercio (65%) y servicios (100%). A este le siguió el rango entre DTF+4 y DTF+8 en los sectores de in-

Gráfico 22. ¿Solicitó crédito con el sistema financiero? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

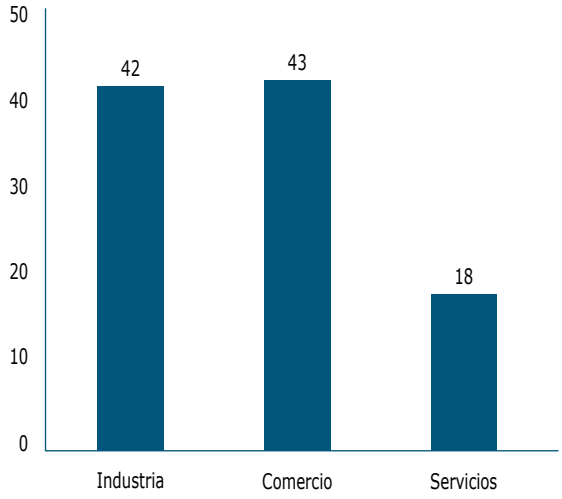


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

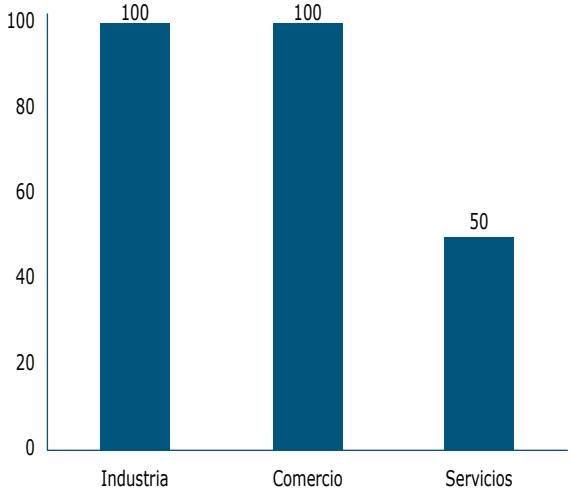


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

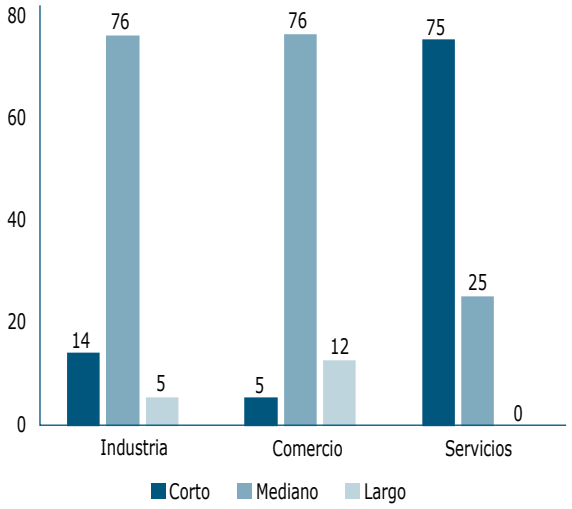
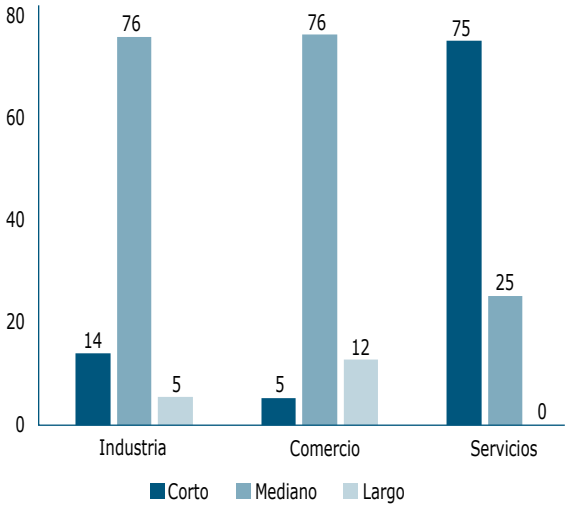


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



dustria (31%) y comercio (35%), ver gráficos 27, 28 y 29. Estos rangos de tasa de interés se compaginan con un elevado grado de satisfacción con dichas tasas de financiamiento en todos los sectores: industria (81%), comercio (75%) y servicios (75%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (76%), comercio (94%) y servicios (100%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en todos los sectores: industria (50%), comercio (63%) y servicios (25%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (43%), comercio (35%) y servicios (52%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la

Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

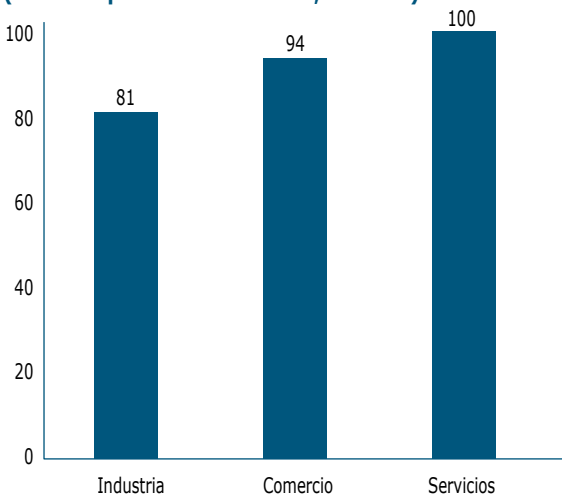


Gráfico 27. Sector industria: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)

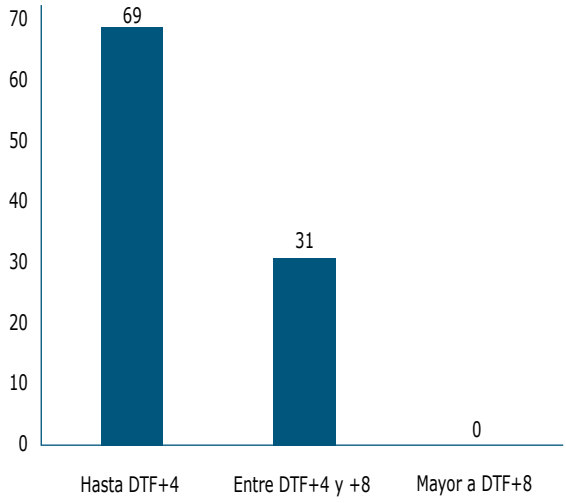


Gráfico 28. Sector comercio: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)

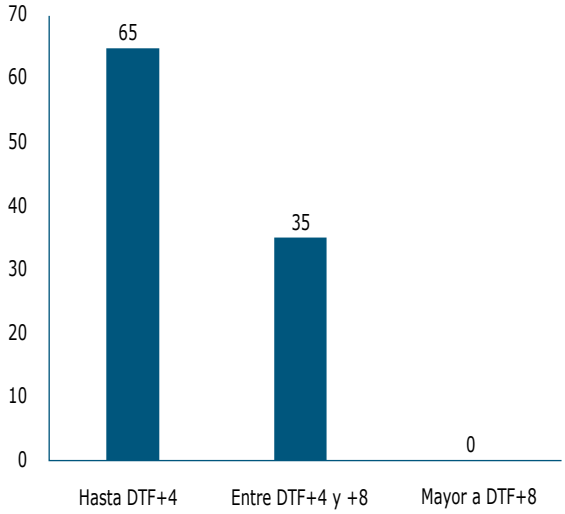
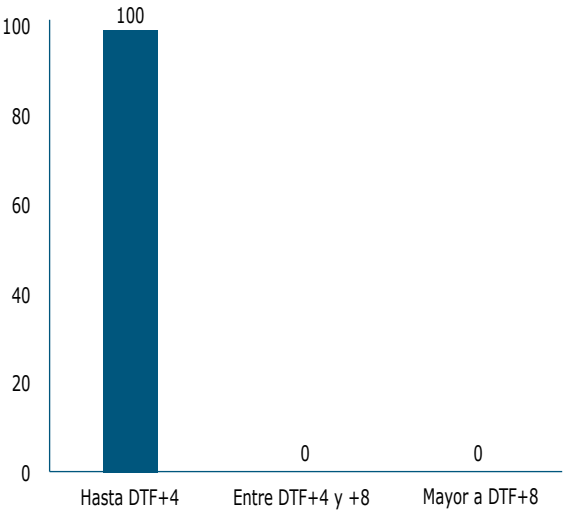


Gráfico 29. Sector servicios: rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%, 2018-II)



mayoría acudió a proveedores: industria (38%), comercio (48%) y servicios (27%). Allí también se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (16%), comercio (17%) y servicios (23%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (83%), comercio (86%) y servicios (85%). A ello le siguieron (aunque con participaciones bajas) razones referentes al exceso de trámites (19% industria, 0% comercio y 12% servicios) y los procesos demasiado largos (0% industria, 0% comercio y 9% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas, 2018-II)

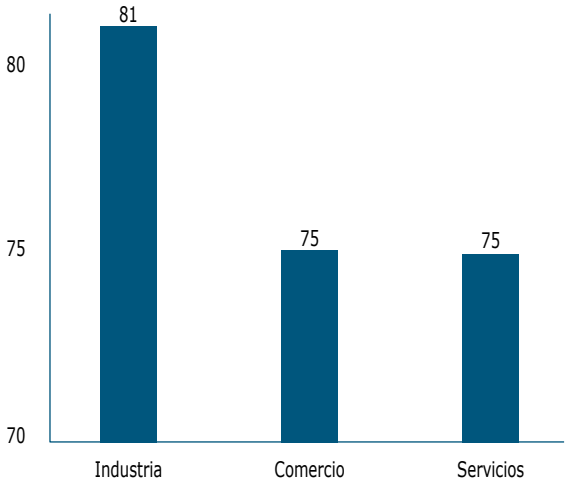


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

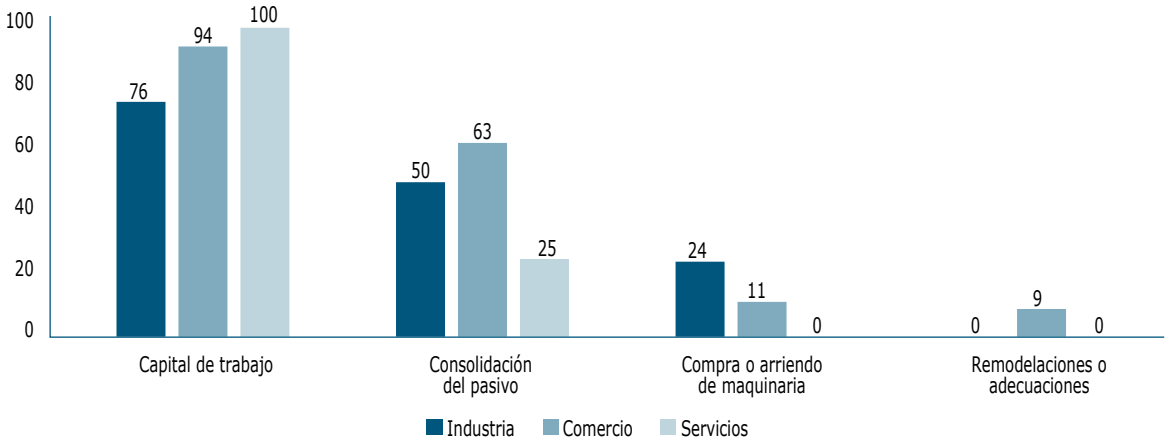


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

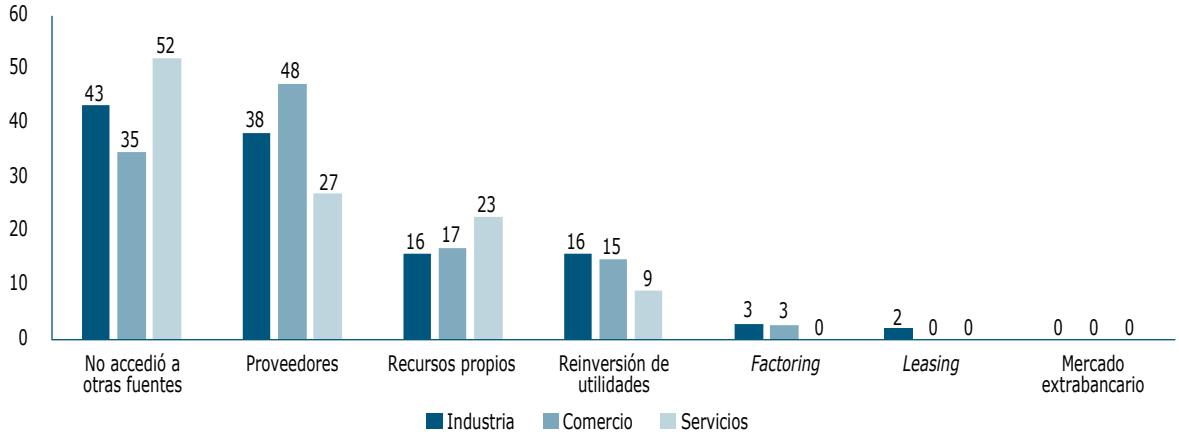
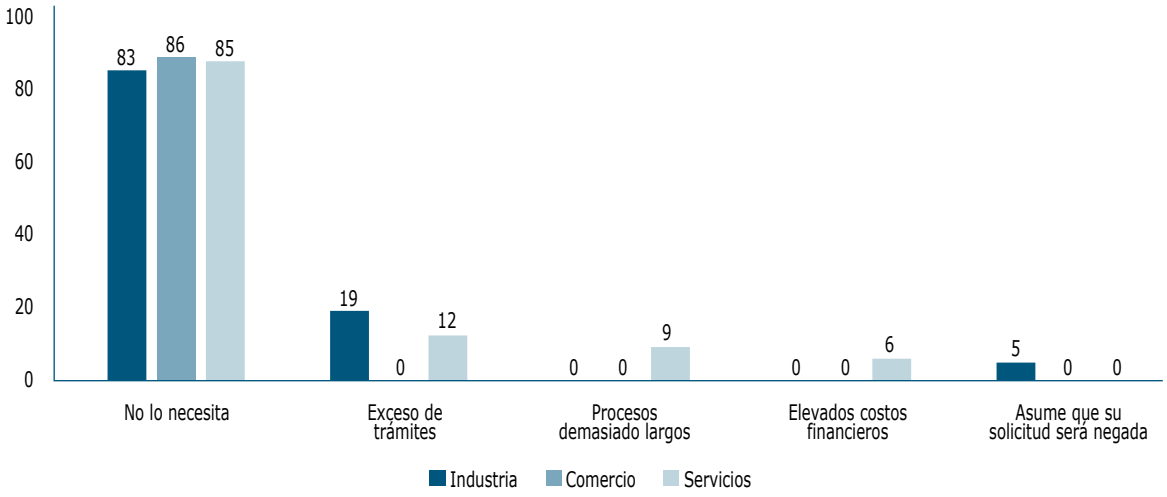


Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

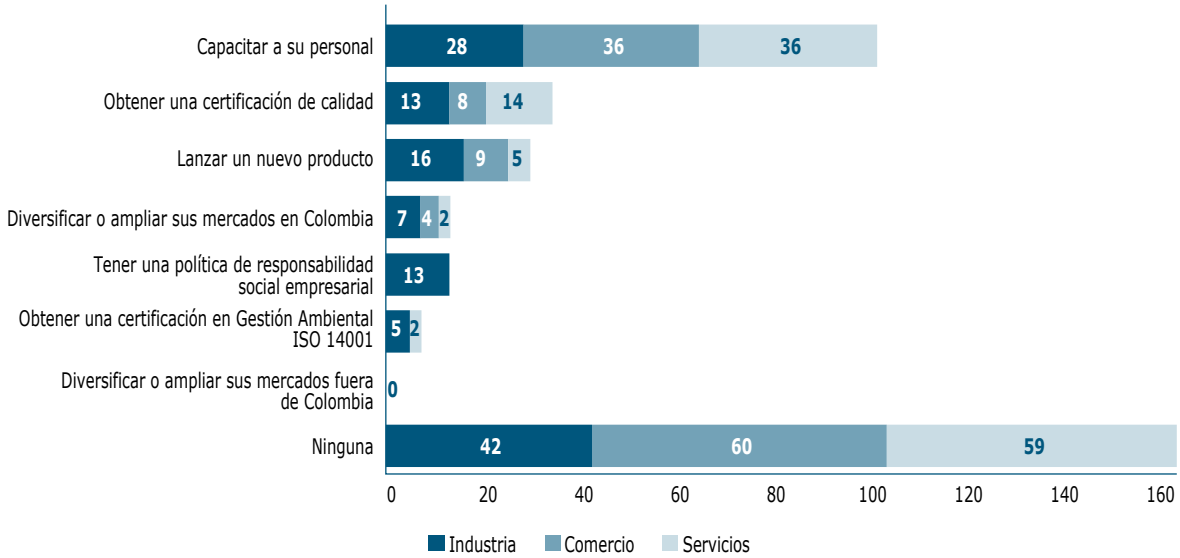


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Popayán fue capacitar a su personal (28% industria, 36% comercio y 36% servicios). Allí también se destacaron las razones referentes a obtener una certificación de calidad (13% industria, 8% comercio y 14% servicios) y lanzar un nuevo producto (16% industria, 9% comercio y 5% servicios). Allí cabe mencionar que cerca de la mitad de las empresas no llevó a cabo alguna acción de mejoramiento durante el primer semestre de 2019 (42% industria, 60% comercio y 59% servicios), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%, 2019-I)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Popayán tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (97%), comercio (95%) y servicios (100%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (0% industria, 40% comercio y 16% servicios) y gremios empresariales de su sector (37% industria, 0% comercio y 7% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (72% industria, 74% comercio y 57% servicios); ii) capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (28% industria, 19% comercio y 34% servicios); y iii) incrementar el nivel de ventas (9% industria, 5% comercio y 18% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%, 2018-II)

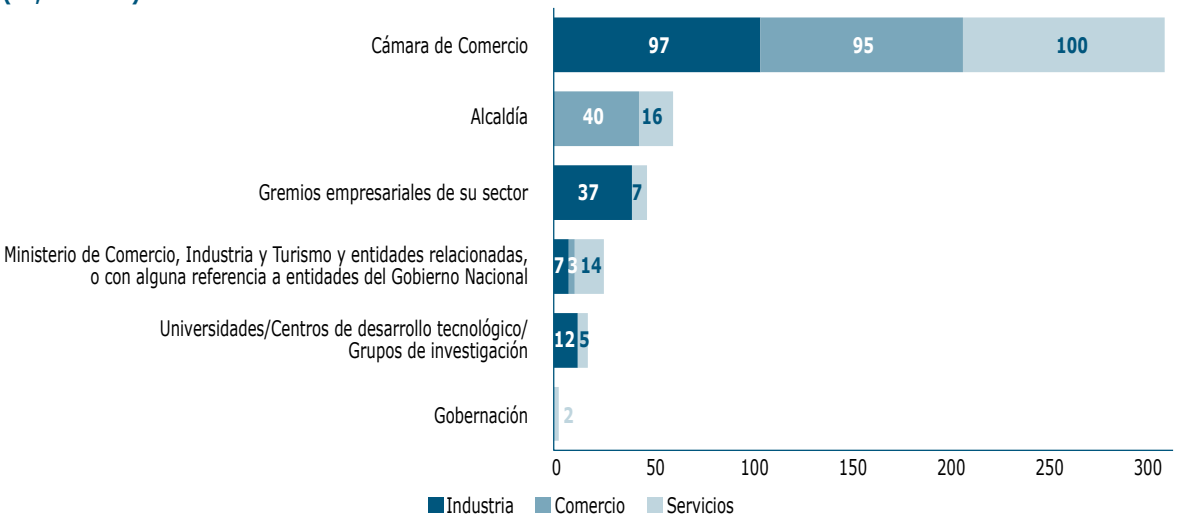
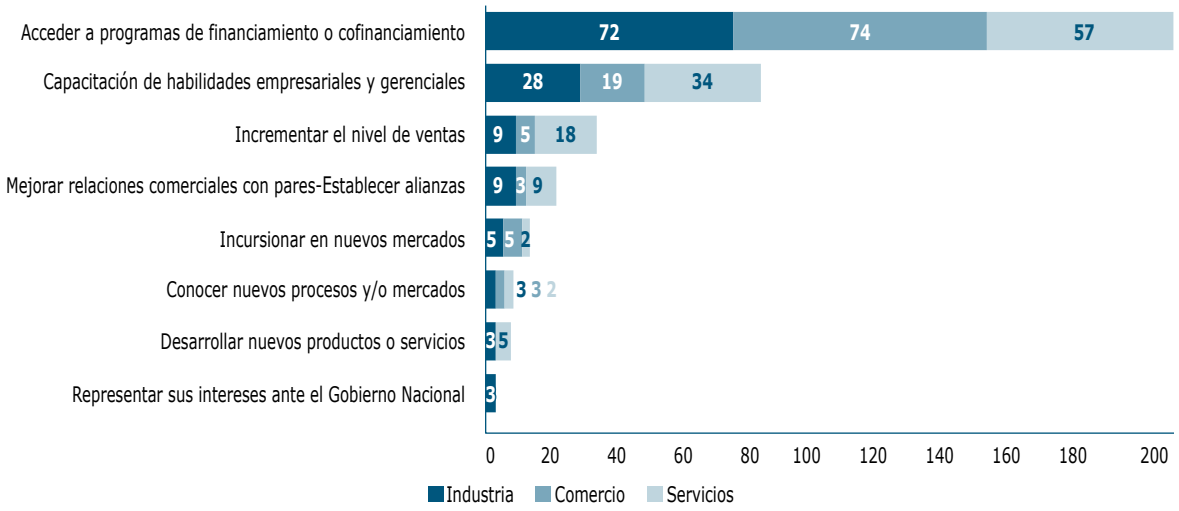


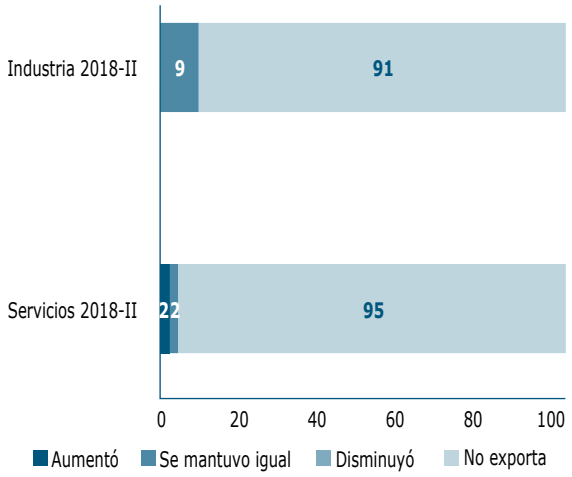
Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%, 2018-II)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Popayán. El gráfico 37 muestra cómo se evidencia una baja vocación exportadora en el sector industrial, con un 91% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018. La minoría que exportó (9%) mantuvo estable el nivel de sus ventas externas en comparación con el primer semestre de 2018.

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan fue del 95% en el segundo semestre de 2018. Dentro de la minoría que sí exportó (4%), el porcentaje de empresarios que aumentaron sus ventas externas fue del 2%.

Entre las razones aducidas por los empresarios del sector industrial para no exportar, se destacan: no estar interesados en exportar (55%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (18%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (13%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: considerar que su negocio no tiene aún servicios exportables (67%); no estar interesado en exportar (19%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (17%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente con el relativamente bajo porcentaje de la muestra (que no exporta) con planes de internacionalización, donde el 23% de las Pymes industriales y el 50% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Popayán. El gráfico 40 muestra cómo un 91% de las Pymes industriales no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019. Dentro de la minoría que esperaba exportar, el 5% consideraba que las ventas externas aumentarían en ese período. Algo

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

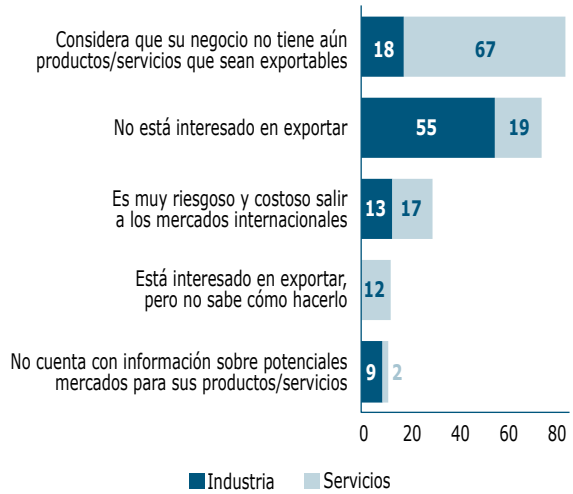
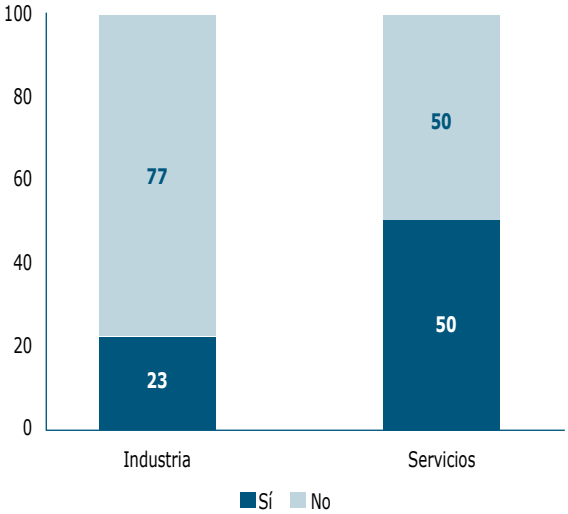


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 95% de las Pymes de este sector no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019. Dentro de la minoría que esperaba exportar, el 2% consideraba que las ventas externas aumentarían en ese período.

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que, para el grueso de las Pymes, el principal mercado fue el local de su ciudad (75% industria, 88% comercio y 70% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (22% industria, 9% comercio y 27% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (0% industria, 0% comercio y 2% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

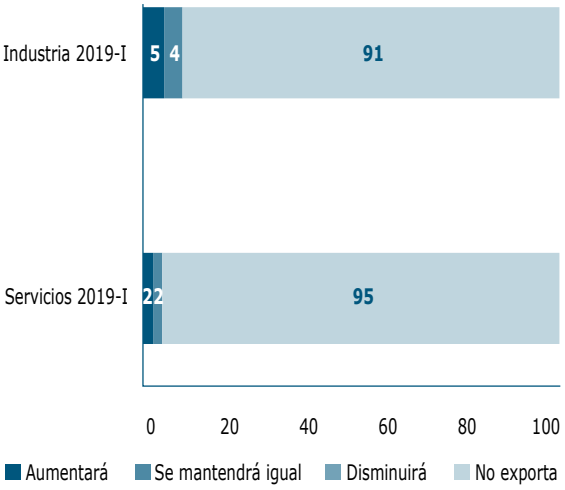
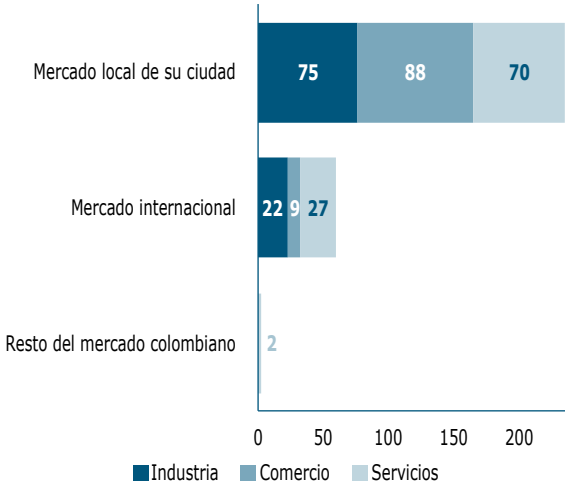


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



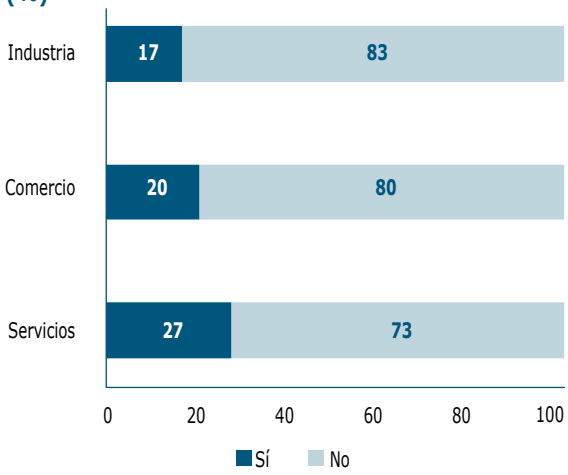
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos y financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes de Popayán no ha recibido este tipo de servicios-asesorías

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



(83% industria, 80% comercio y 73% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la valoración de activos (34% industria, 36% comercio y 22% servicios), la estructuración financiera (23% industria, 30% comercio y 38% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (28% industria, 27% comercio y 28% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo una buena parte de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (41% industria, 55% comercio y 43% servicios), igual a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 0% (21% industria, 19% comercio y 36% ser-

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

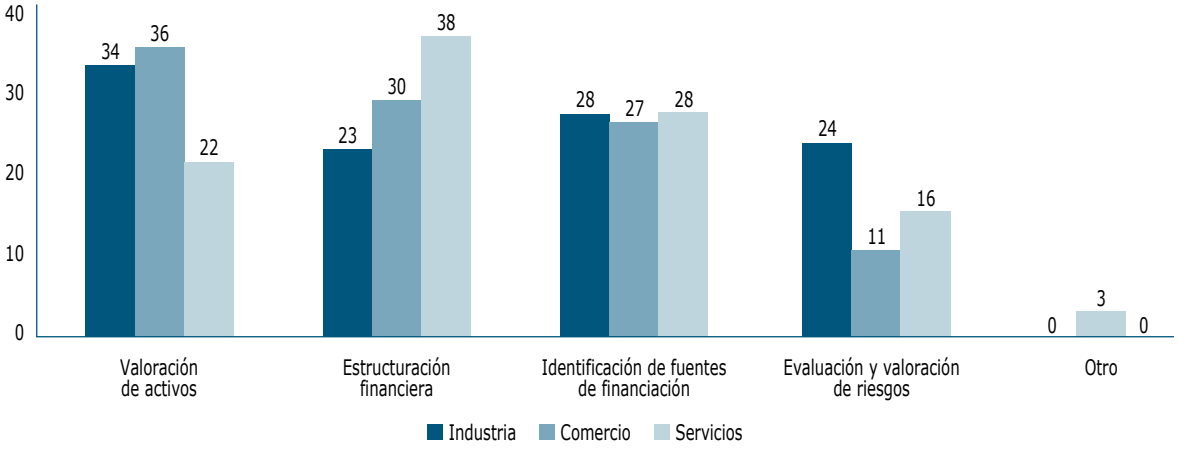
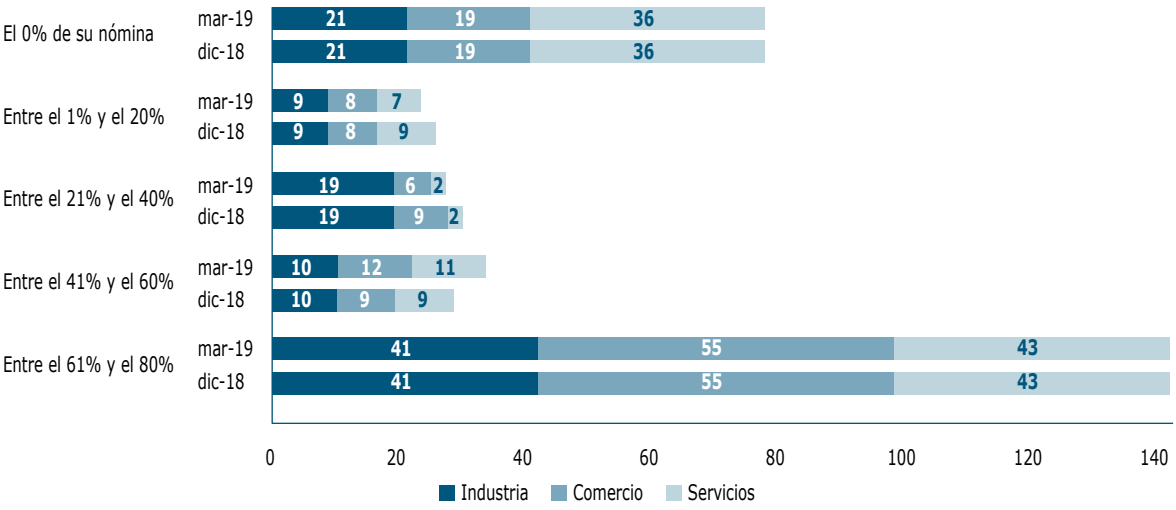


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?



vicios) y 41%-60% (10% industria, 12% comercio y 11% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML

.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la acción de mayor relevancia fue la referente a mejorar la productividad a través de la innovación, (situándose en el plano "relevante" para los sectores de industria y servicios). A esta acción le siguieron reducir los costos no laborales (en el plano "relevante" para el sector industria) e incrementar el precio de sus productos (aunque en el plano "poco relevante" para todos los macrosectores), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una buena parte de las Pymes de Popayán no espera incrementar su personal en los próximos tres años (52% industria, 73% comercio y 23% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (25% industria, 10% comercio y 14% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 11-19 trabajadores (3% industria, 0% comercio y 16% servicios) y en más de 20 trabajadores (3% industria, 3% comercio y 0% servicios).

Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?

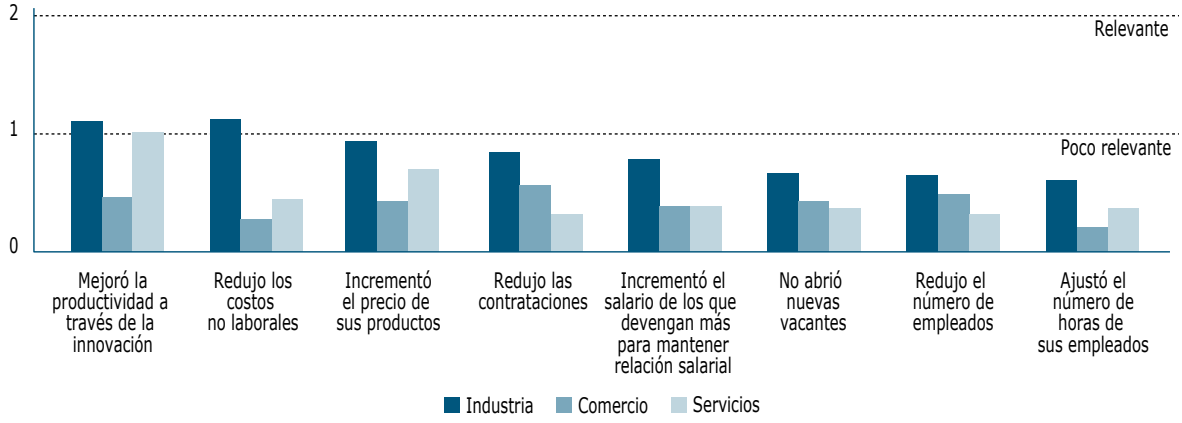
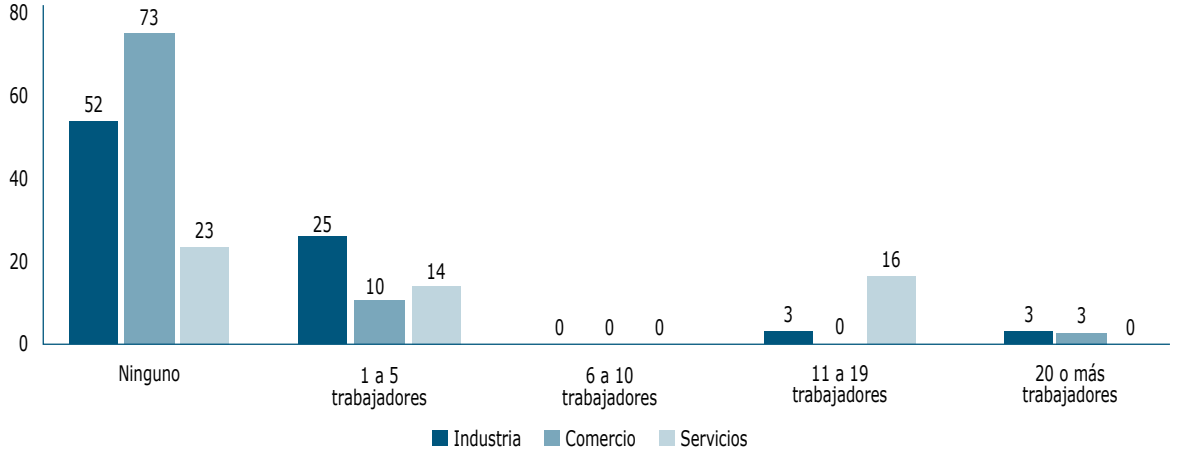


Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)



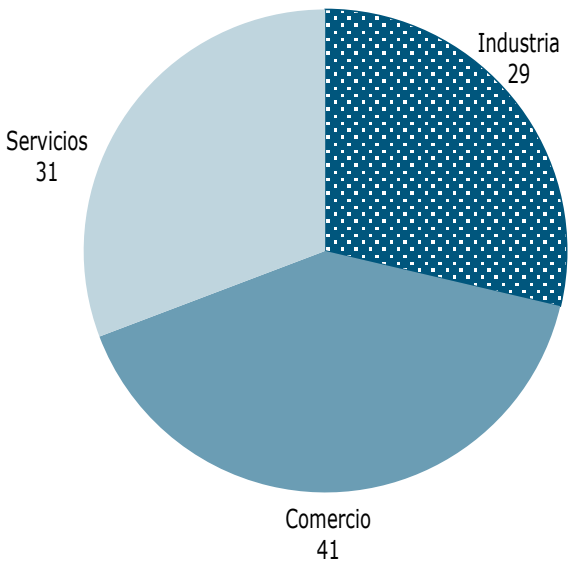


LA GRAN ENCUESTA PYME

VALLE DEL CAUCA

BUENAVENTURA

Distribución de la muestra (%)

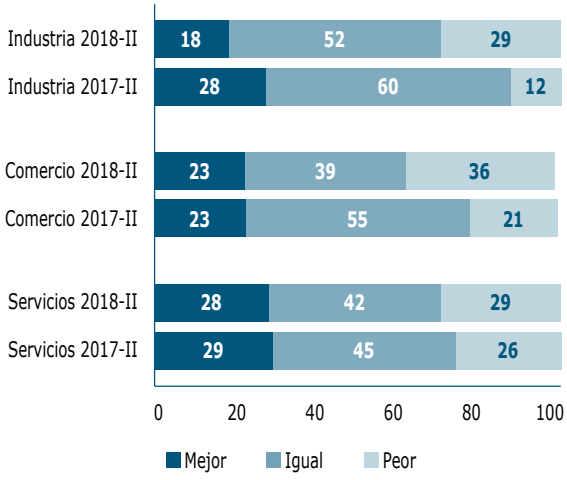


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industria de Buenaventura mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -11% (vs. +15 un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (18% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (29% vs. 12%), ver gráfico 1 (sección Buenaventura).

Gráfico 1. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa con respecto al semestre anterior? (%)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -11% en el segundo semestre de 2018 (vs. +15% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (21% en 2018-II vs. 28% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (32% en 2018-II vs. 12% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 70% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 9% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas, ubicándose en el -12% en el segundo semestre de 2018 (vs. +17% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos

Gráfico 2. Con respecto al semestre anterior, el volumen de ventas de su empresa (%)

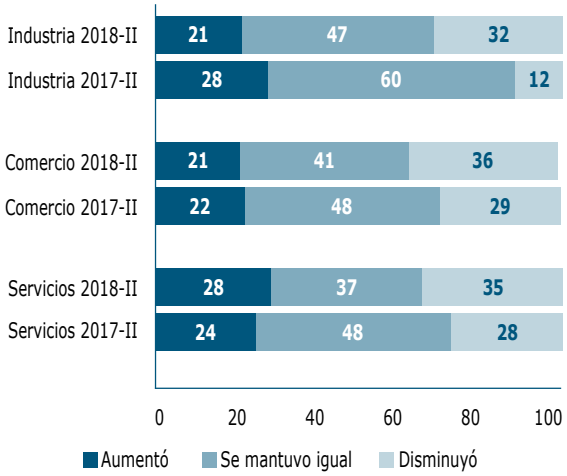
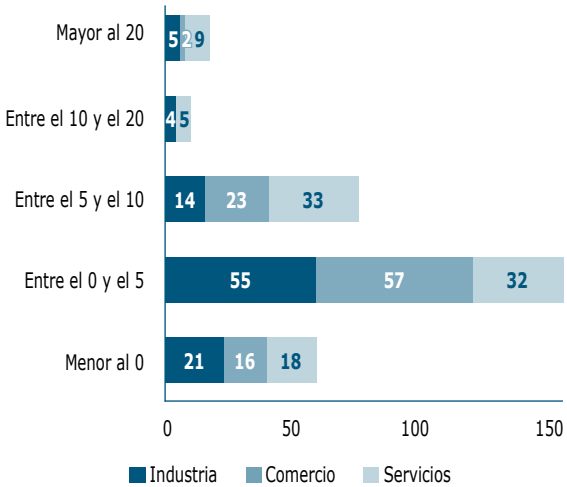


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



(22% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (34% vs. 12%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 87% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 74% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (11%), ver gráfico 5.

Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Buenaventura se vieron reflejados en la caída de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el -11% en el segundo semestre de 2018 (vs. +26% un año atrás), ver gráfico 6. Nuevamente, allí pesó tanto la menor proporción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (20% en 2018-II vs. 34% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas con disminuciones en ese indicador (30% vs. 9%).

Pese a todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se incrementó en los rangos del 30%-60% para un 27% de las Pymes durante el segundo semestre de 2018 (vs. 12% un año atrás), ver gráfico 7. Sin embargo, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 6% (vs. 22% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (24% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (17% vs. 7%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles el 16% en el segundo semestre de 2018 (vs. 27% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (34% en 2018-II vs. 38% en 2017-II), como por la mayor porción de aquellos que percibieron reducciones en dicha variable (18% vs. 11%), ver gráfico 9.

Gráfico 4. Con respecto al semestre anterior, el volumen de pedidos recibidos de su empresa (%)

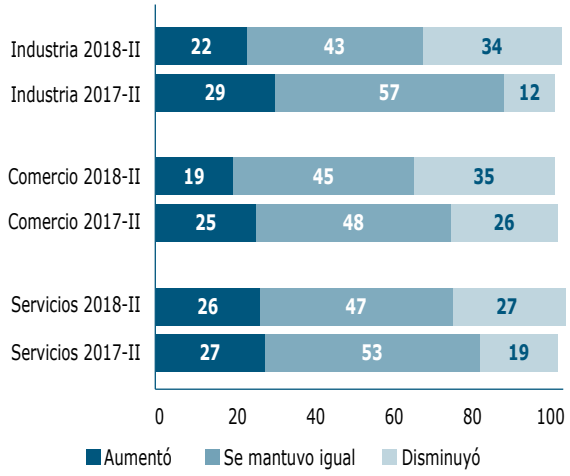


Gráfico 5. Existencias (%)

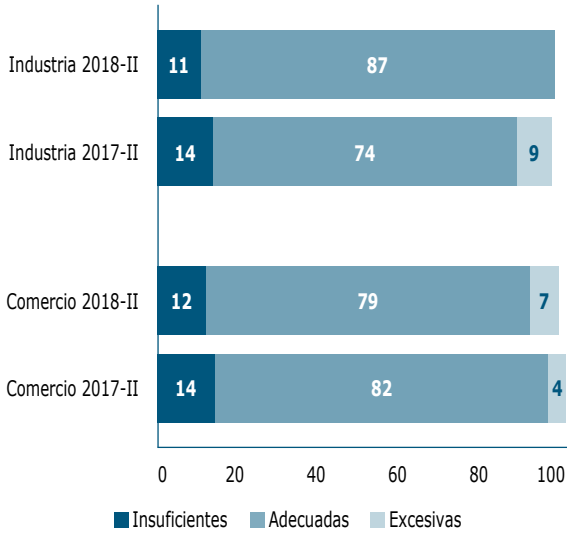
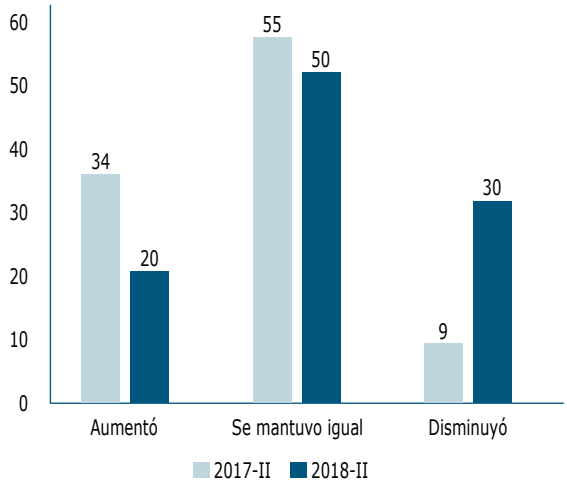


Gráfico 6. Con respecto al semestre anterior, el nivel de producción industrial de su empresa (%)



Dicha disminución en los costos no logró compensar el deterioro de las variables de demanda, lo cual implicó una caída en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del -6% en el segundo semestre de 2018 (vs. +12% un año atrás). Allí influyó la mayor proporción de empresarios que reportaron disminuciones en sus márgenes (29% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellos con incrementos en ese indicador (24% vs. 23%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -8% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 0% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (6% en 2018-II vs. 15% en 2017-II), lo cual terminó contrarrestando la menor porción de aquellos que destruyeron puestos de trabajo (14% vs. 16%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Buenaventura, la mayoría (81%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumen-

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

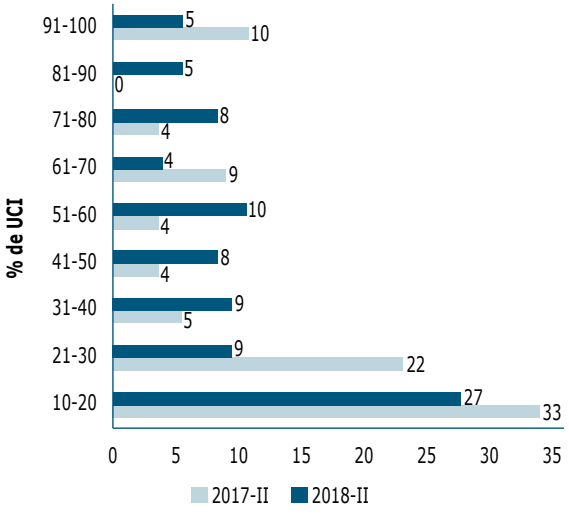


Gráfico 8. Con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales)

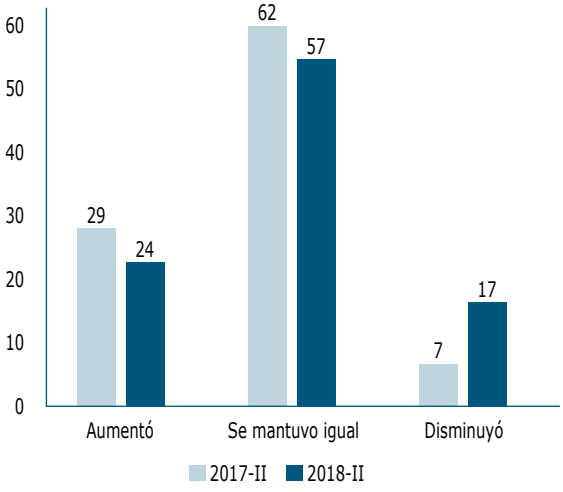


Gráfico 9. Con respecto al semestre anterior, los costos de su empresa (%)

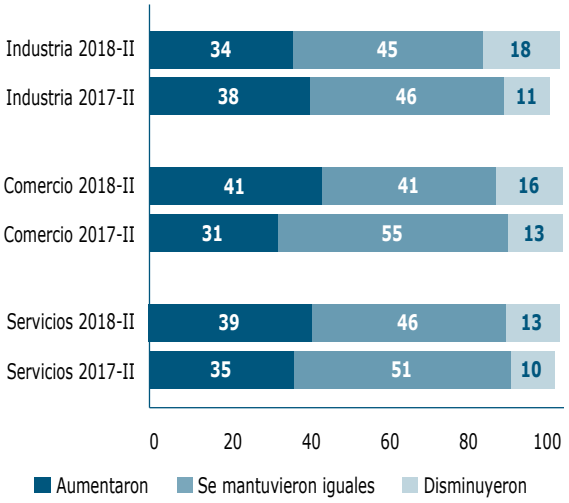
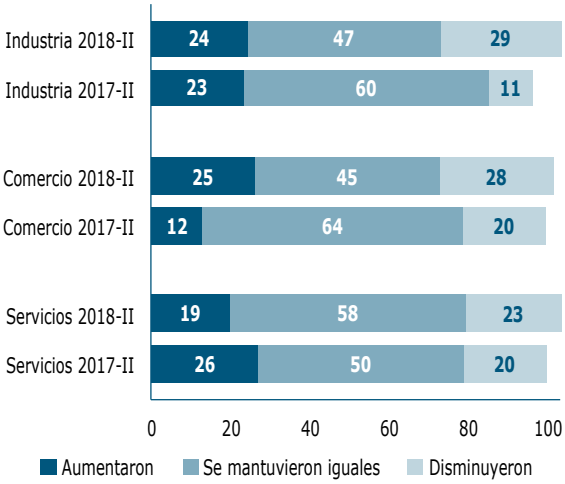


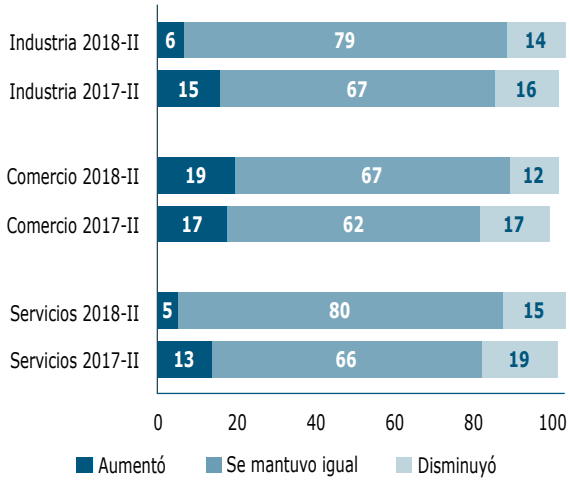
Gráfico 10. Con respecto al semestre anterior, los márgenes de su empresa (%)



taron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (16%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (35% en el segundo semestre de 2018 vs. 21% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (20% en 2018-II vs. 23% en 2017-II) y los costos de los insumos (16% vs. 31%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (0% en 2018-II vs. 2% en 2017-II) y la rotación de cartera (0%, inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Con respecto al semestre anterior, el número de trabajadores de su empresa (%)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -14% (vs. +1% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que reportaron deterioros en su situación económica (36% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), lo cual compensó la estabilidad de la porción de aquellas que percibieron mejoras en su desempeño (23%, inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 1.

De igual forma, el nivel de ventas presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -16% en el segundo semestre de 2018 (vs. -8% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (21% en 2018-II vs. 22% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (36% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 81% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 2% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, a pesar del mal desempeño de la demanda se observó un menor deterioro en el balance de respuestas acerca de esta variable, ubicándose en niveles del -7% en el segundo semestre de 2018 (vs. -10% un año atrás). Ello obedeció a una mayor porción de Pymes con aumentos en las superficies de ventas (22% en 2018-II vs. 11% en 2017-II), lo cual compensó la mayor pro-

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

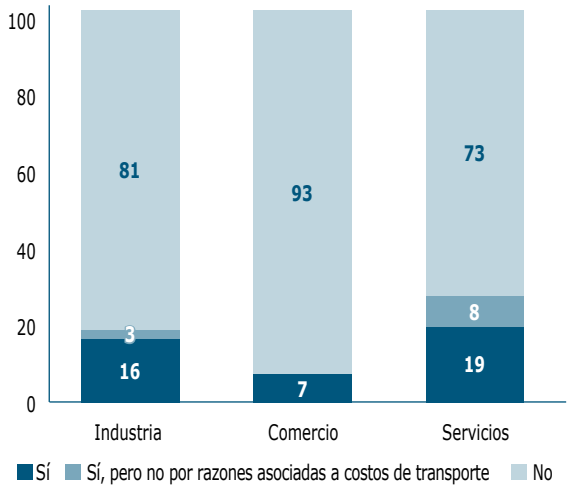
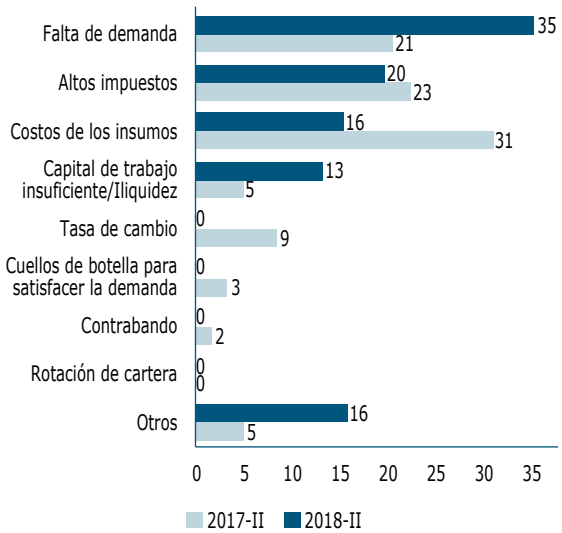


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicho indicador (29% vs. 21%) ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el -16% en el segundo semestre de 2018 (vs. -2% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (19% en 2018-II vs. 25% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (35% vs. 26%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 79% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 82% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (12%) o excesivas (7%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un incremento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 25% en el segundo semestre de 2018 (vs. 18% un año atrás). Ello se explica por una mayor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (41% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (16% vs. 13%), ver gráfico 9.

Pese a este incremento de los costos y la caída de las variables de demanda, se observó un menor deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen se deterioró en menor medida, ubicándose en el -2% en el segundo semestre de 2018 (vs. -8% un año atrás). Allí influyó la mayor proporción de empresarios que reportaron incrementos en sus márgenes (25% en 2018-II vs. 12% en 2017-II), lo cual compensó el incremento de la porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (28% vs. 20%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, bajo todo este contexto, el empleo del sector comercio se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 7% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 0% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una mayor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (19% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), como a la menor porción de aquellos que destruyeron puestos de trabajo (12% vs. 17%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Buenaventura, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (7%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fue la competencia de las grandes superficies (27% en el segundo semestre de 2018 vs. 39% un año atrás). A ello le siguieron la falta demanda (23% en 2018-II vs. 19% en 2017-II) y el contrabando (17% vs. 2%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (2% en

Gráfico 14. Sector comercio: con respecto al semestre anterior, la superficie de ventas de su empresa (%)

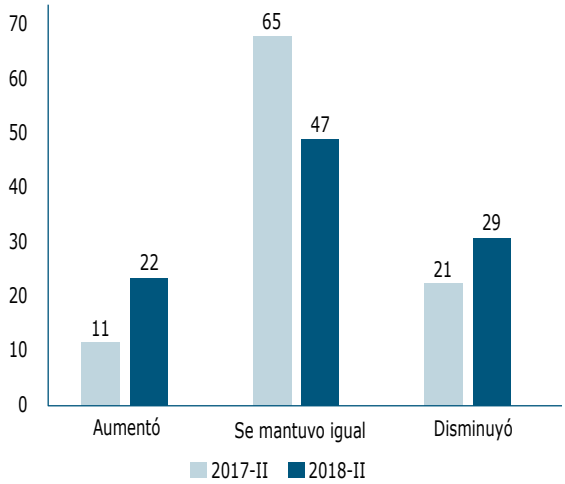


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



2018-II vs. 0% en 2017-II) y la rotación de cartera (0% vs. 2%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

De manera similar a lo observado en industria y comercio en Buenaventura, las Pymes del sector servicios mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el -1% (vs. +3% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (28% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (29% vs. 26%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -6% en el segundo semestre de 2018 (vs. -3% un año atrás). Allí influyó la mayor proporción de Pymes con disminuciones en sus ventas (35% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), lo cual contrarrestó el incremento de la porción con aumentos en dicha variable (28% vs. 24%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 65% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 14% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. +8% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (26% en 2018-II vs. 27% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (27% vs. 19%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 26% en el segundo semestre de 2018 (vs. 24% un año atrás). Ello se explica por una mayor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (39% en 2018-II vs. 35% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (13% vs. 10%), ver gráfico 9.

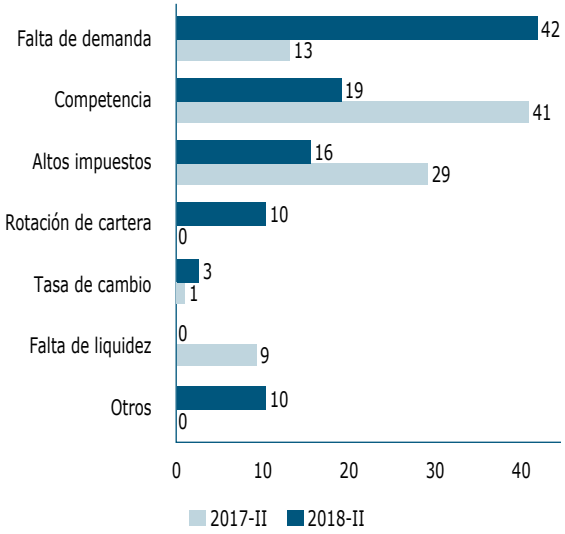
Este incremento en los costos, junto con el desfavorable desempeño de las variables de demanda, implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del -4% en el segundo semestre de 2018 (vs. +6% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (19% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (23% vs. 20%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -10% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -5% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (5% en 2018-II vs. 13% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que destruyeron puestos de trabajo (15% vs. 19%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Buenaventura, la mayoría (73%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (19%) y otras razones (8%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la falta de demanda (42% en el segundo semestre de 2018 vs. 13% un año atrás). A ello le siguieron la competencia (19% en 2018-II vs. 41% en 2017-II) y los altos impuestos (16% vs. 29%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (3% en 2018-II vs. 1% en 2017-II) y la falta de liquidez (0% vs. 9%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)



PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 17% para el primer semestre de 2019 (vs. 69% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes con mejores expectativas (34% en 2019-I vs. 74% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (17% vs. 5%), ver gráfico 17.

De manera similar, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 18% en el primer semestre de 2019 (vs. 55% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (40% en 2019-I vs. 66% en 2018-I), como la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (21% vs. 10%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 17% en el primer semestre de 2019 (vs. 59% un año atrás). Esto se explica tanto por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (40% en 2019-I vs. 66% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (22% vs. 7%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, el balance de respuestas sobre las expectativas se redujo a niveles del 24% para el primer semestre de 2019 (vs. 53% un año atrás). Allí influyeron tanto la menor

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (%)

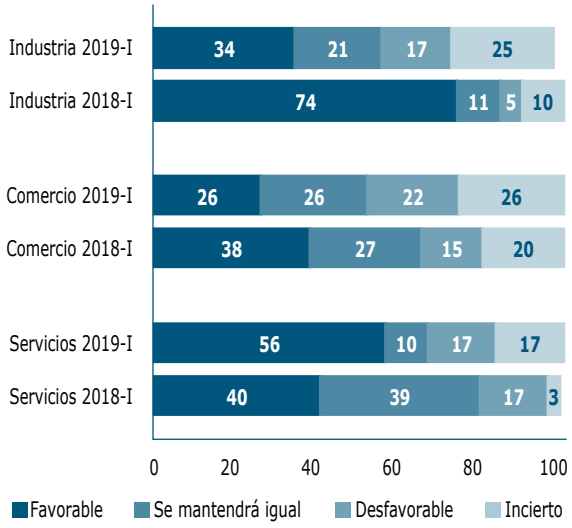


Gráfico 18. Expectativas de pedidos (%)

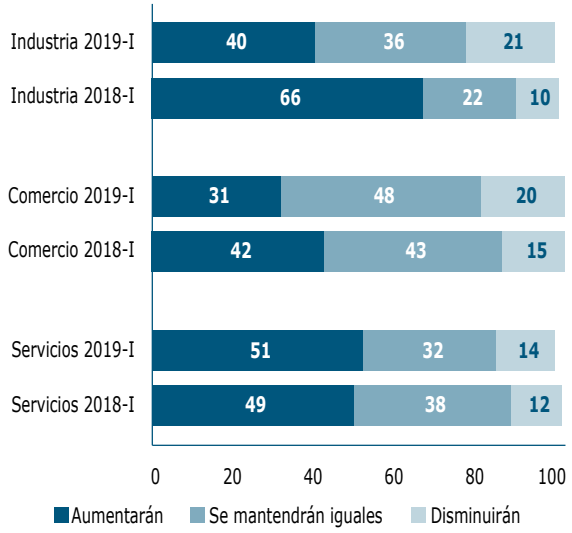


Gráfico 19. Con respecto al semestre anterior, la producción industrial de su empresa (%)

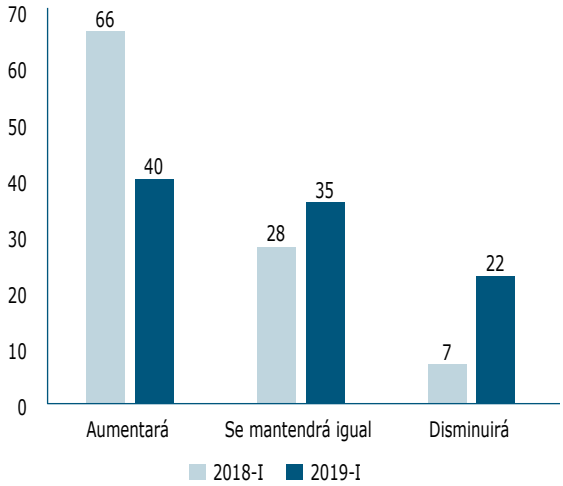
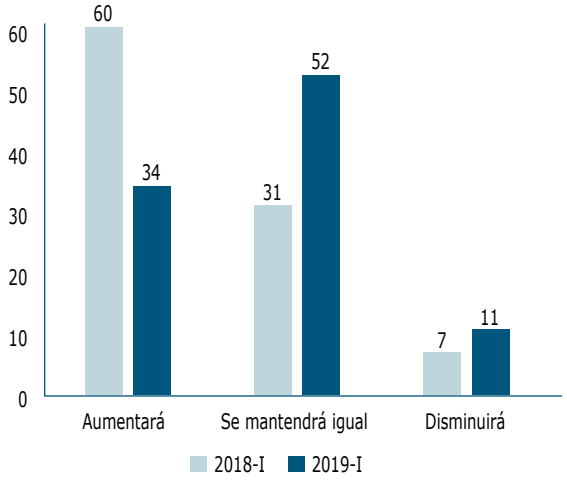


Gráfico 20. Sector industria: con respecto al semestre anterior, la inversión en maquinaria y equipo de su empresa (% de Pymes industriales)



proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (34% en 2019-I vs. 60% en 2018-I), como la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (11% vs. 7%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, disminuyendo hacia niveles del 4% para el primer semestre de 2019 (vs. 23% un año atrás). Ello se dio tanto por la menor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (26% en 2019-I vs. 38% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (22% vs. 15%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 11% en el primer semestre de 2019 (vs. 29% un año atrás). Allí confluyeron: i) una menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (31% en 2019-I vs. 45% en 2018-I); y ii) una mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (20% en 2019-I vs. 16% en 2018-I), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 11% para el primer semestre de 2019 (vs. 26% un año atrás). Ello se explica tanto por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (31% en 2019-I vs. 42% en 2018-I), como por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (20% vs. 15%), ver gráfico 18.

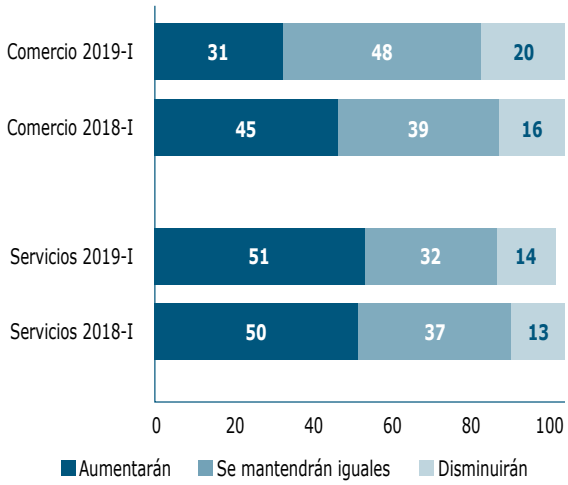
• Sector servicios

Contrario a lo observado en los otros sectores, las Pymes de servicios mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, alcanzando niveles del 40% para el primer semestre de 2019 (vs. 24% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (56% en 2019-I vs. 40% en 2018-I), pues la porción de aquellas que esperaban registros desfavorables se mantuvo estable (17%, inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 17.

Por su parte, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró estabilidad en niveles del 37% en el primer semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás). Allí confluyeron: i) una mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (51% en 2019-I vs. 50% en 2018-I); y ii) una mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (14% en 2019-I vs. 13% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron estabilidad en el balance de respuestas en el 37% para el primer semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (51% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), la cual fue compensada por la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (14% vs. 12%), ver gráfico 18.

Gráfico 21. Con respecto al semestre anterior, las ventas de su empresa (%)



FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Buenaventura reportaron una disminución en las solicitudes de crédito respecto a lo observado un año atrás en los sectores de industria (22% en 2018-II vs. 41% en 2017-II) y servicios (25% vs. 31%), mientras que en el sector comercio hubo un aumento en dichas solicitudes (23% vs. 19%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por un incremento en las tasas de aprobación de crédito en los sectores de industria (95% en 2018-II vs. 79% en 2017-II) y comercio (92% vs. 90%), mientras que en el sector servicios disminuyeron esas aprobaciones (68% vs. 90%), ver gráfico 23.

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

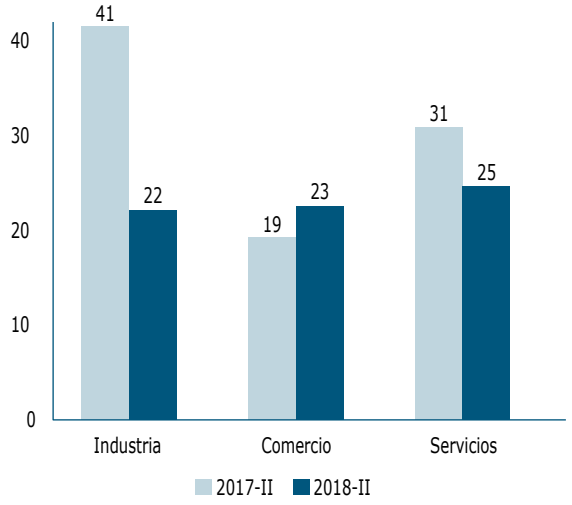


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)

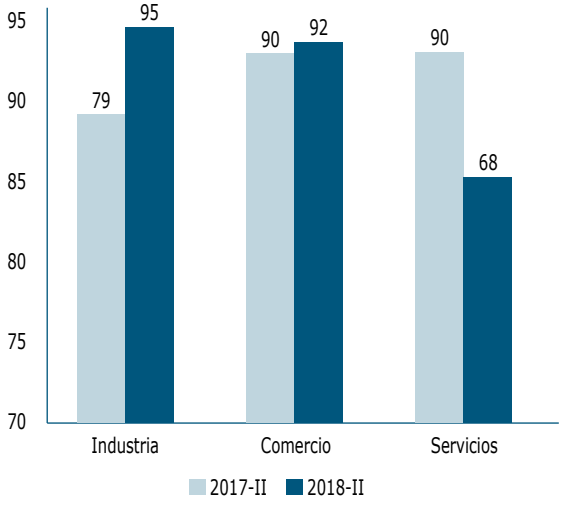


Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

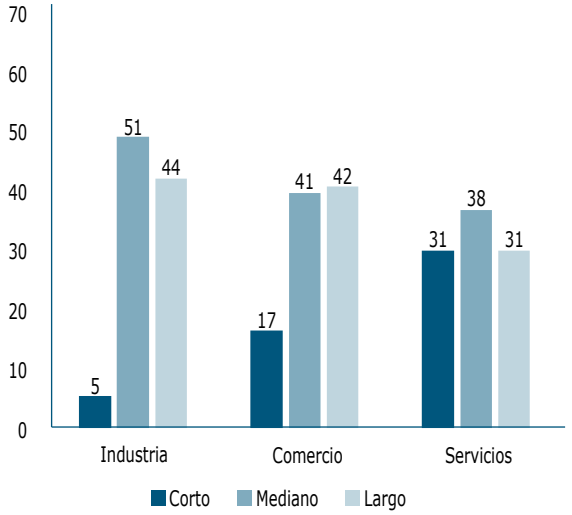
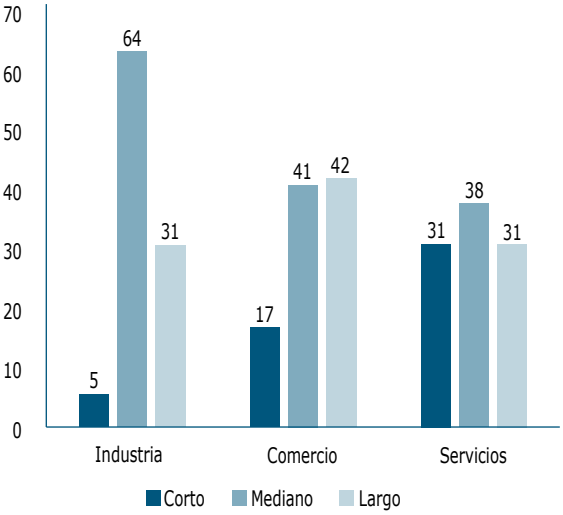


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)



En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (51% solicitado vs. 64% aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (44% solicitado vs. 31% aprobado) y corto plazo (5% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (42% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (41% solicitado-aprobado) y corto plazo (17% solicitado-aprobado). En el sector servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (38% solicitado-aprobado), dejando participaciones iguales para las solicitudes de corto plazo (31% solicitado-aprobado) y largo plazo (31% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso de los sectores de comercio y servicios hubo un calce casi perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron aumentos en el sector de industria (87% en 2018-II vs. 69% en 2017-II) y disminuciones en los sectores de comercio (83% vs. 95%) y servicios (46% vs. 93%), ver gráfico 26.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (95% en 2018-II vs. 67% en 2017-II), comercio (76% vs. 56%) y servicios (69% vs. 32%), ver gráficos 27, 28 y 29. En línea con ello, la satisfacción con dichas tasas de financiamiento aumentó en los sectores de industria (49% en 2018-II vs. 42% en 2017-II) y servicios (31% vs. 30%), aunque disminuyó en comercio, (58% vs. 83%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (75% en 2018-II vs. 84% en 2017-II), comercio (91% vs. 89%) y servicios (85% vs. 81%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (31% en 2018-II vs. 11% en 2017-II) y ser-

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

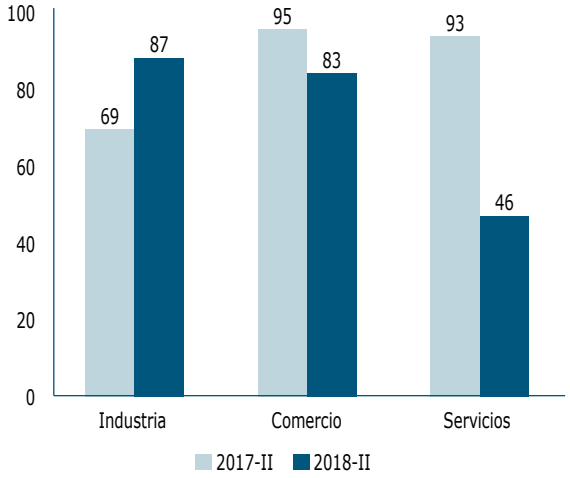


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

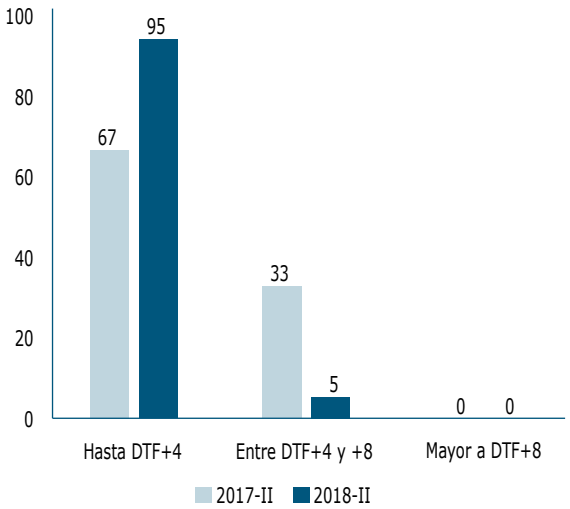
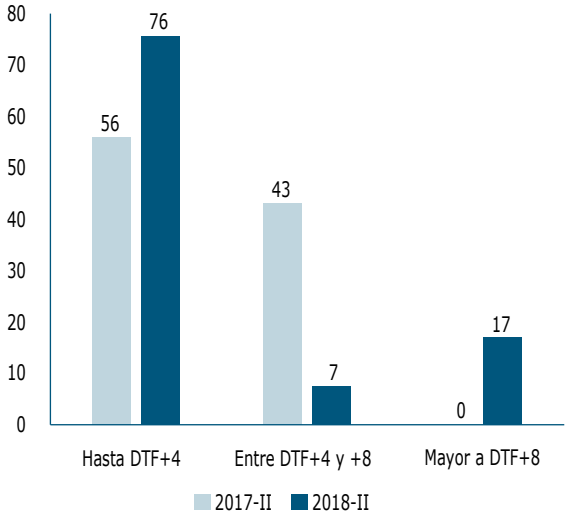


Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



vicios (15% vs. 32%), mientras que las remodelaciones o adecuaciones lo fueron en el de comercio (18% vs. 11%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (46% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), comercio (36% vs. 45%) y servicios (46% vs. 43%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (32% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), comercio (55% vs. 33%) y servicios (29% vs. 19%). Allí también se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (32% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), comercio (24% vs. 16%) y servicios (28% vs. 21%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (59%), comercio (73%) y servicios (83%). A ello le siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (20% industria, 2% comercio y 9% servicios) y el exceso de trámites (3% industria, 6% comercio y 12% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

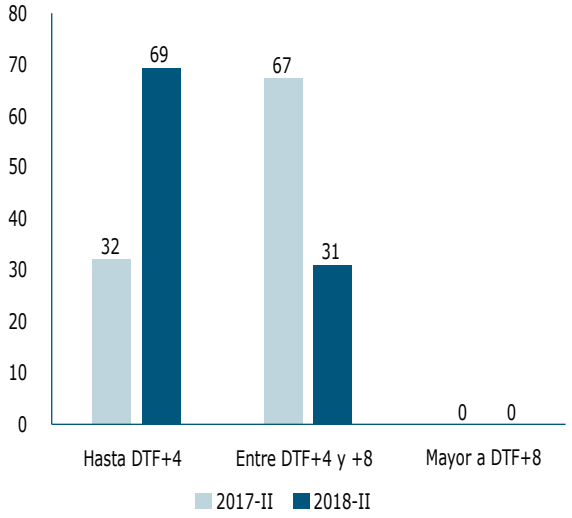


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

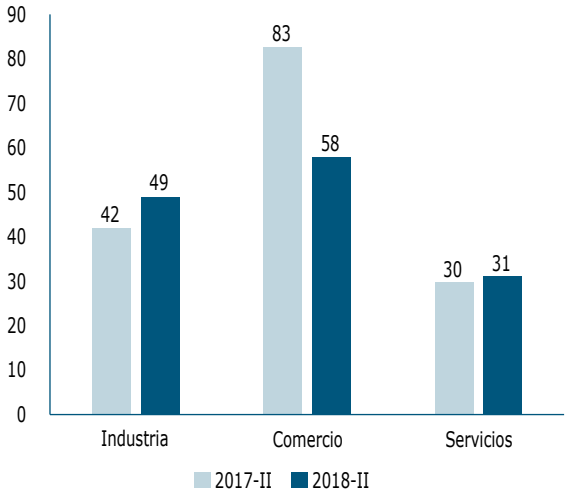


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

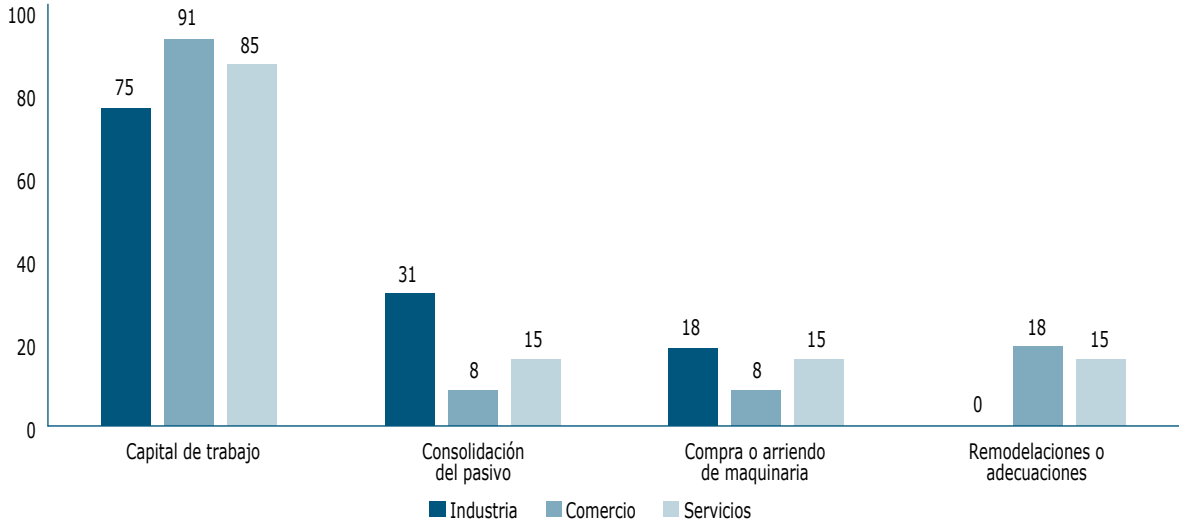
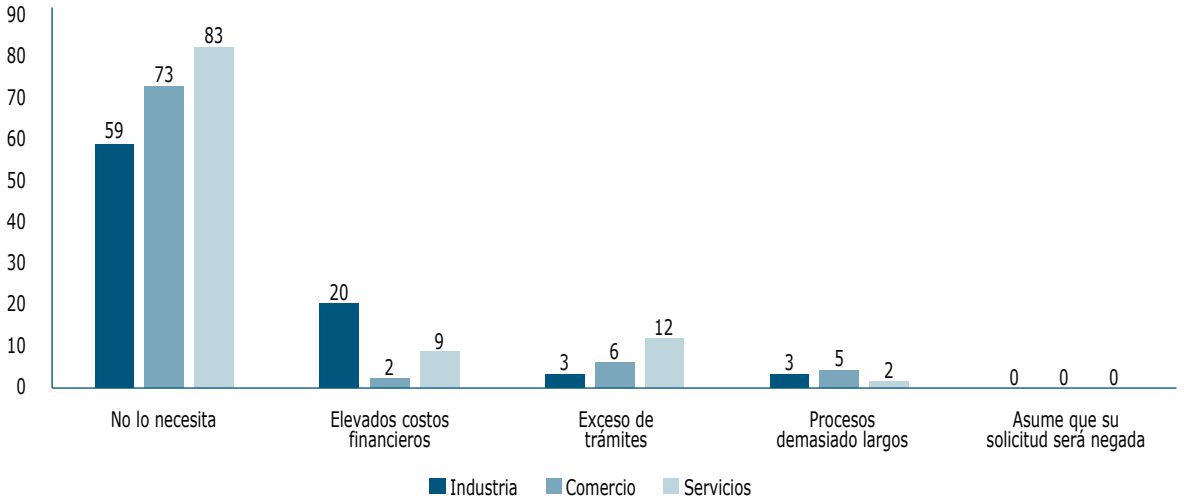


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)



Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)

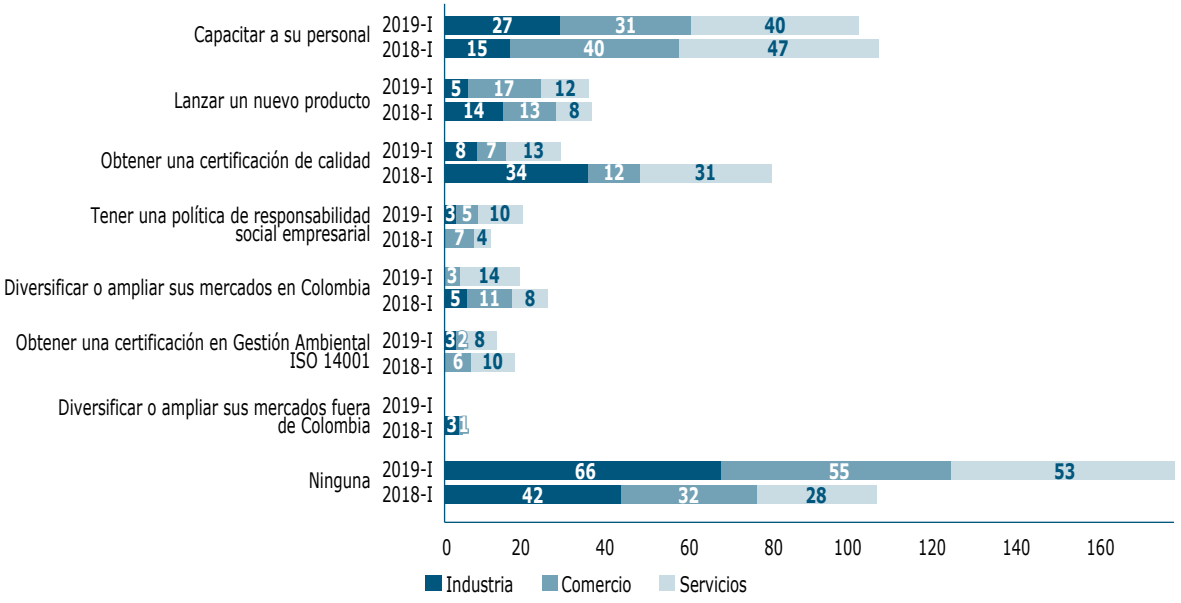


ACCIONES DE MEJORAMIENTO

Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Buenaventura fue capacitar a su personal (27% industria, 31% comercio y 40% servicios). En los sectores de industria (8%) y servicios (13%), el segundo lugar lo ocupó obtener una certificación de calidad, mientras que en el sector de comercio (17%) lo hizo lanzar un nuevo producto. Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento aumentó en el período analizado en los tres sectores: industria (66% en 2019-I vs. 42% en 2018-I), comercio (55% vs. 32%) y servicios (53% vs. 28%), ver gráfico 34.

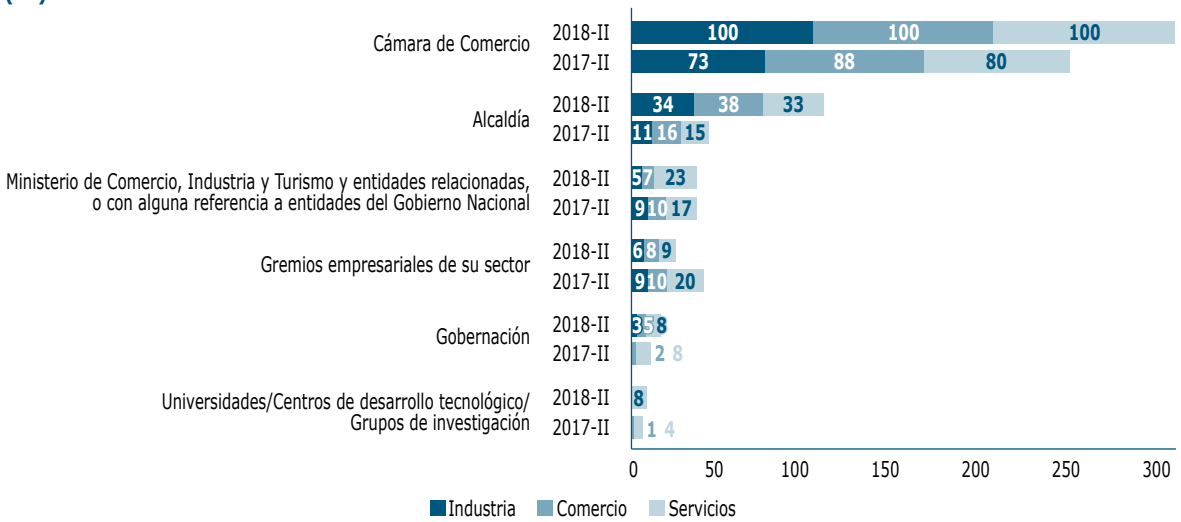
Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

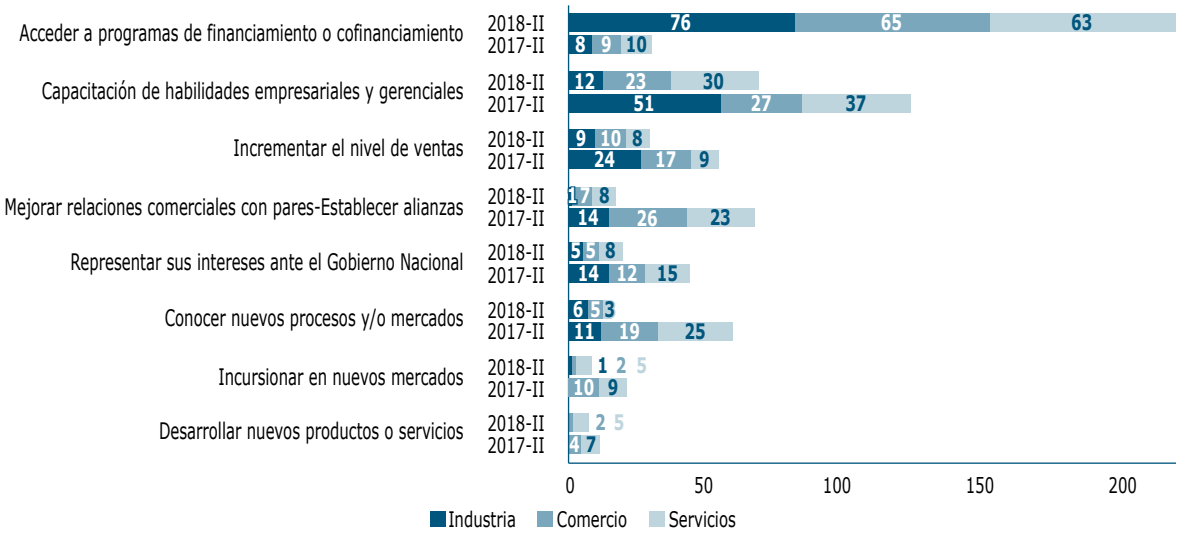
El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Buenaventura tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las Cámaras de Comercio en los tres macrosectores: industria (100% en 2018-II vs. 73% en 2017-II), comercio (100% vs. 88%) y servicios (100% vs. 80%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (34% industria, 38% comercio y 33% servicios) y entidades del Gobierno Nacional (5% industria, 7% comercio y 23% servicios).

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)



En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (76% industria, 65% comercio y 63% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (12% industria, 23% comercio y 30% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) el incremento en el nivel de ventas (9% industria, 10% comercio y 8% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)

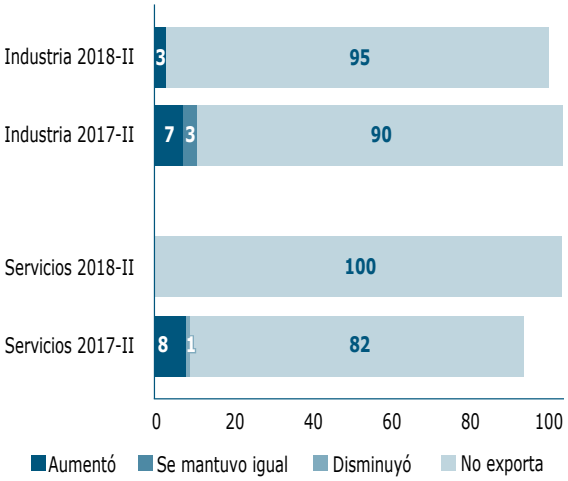


COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Buenaventura. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industria, con un 95% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 90% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (3% en 2018-II vs. 7% en 2017-II) y estabilidad en la porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (0%, inalterado frente a un año atrás). En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 100% en el segundo semestre de 2018 (vs. 82% un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se desta-

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)



can: no estar interesado en exportar (67%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (17%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (13%). De manera similar, en el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (44%); considerar que su negocio no tiene aún servicios exportables (43%); y lo riesgoso-costoso de salir a los mercados internacionales (13%), ver gráfico 38.

Nótese cómo, a pesar de lo anterior existe una alta proporción de la muestra (que no exporta) que cuenta con planes de internacionalización. En efecto, el 100% de las Pymes industriales y el 24% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exporta-

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)

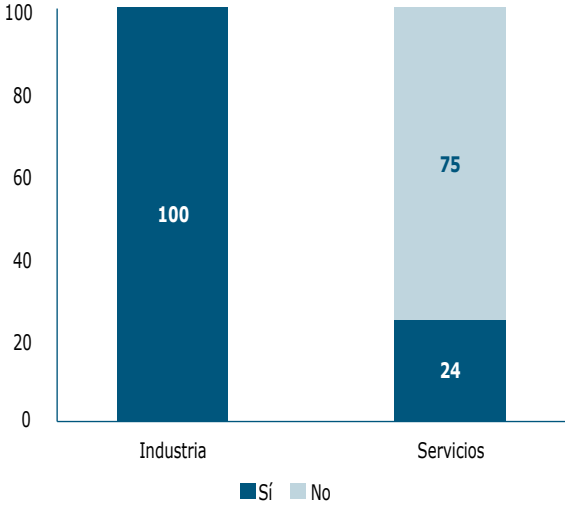


Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

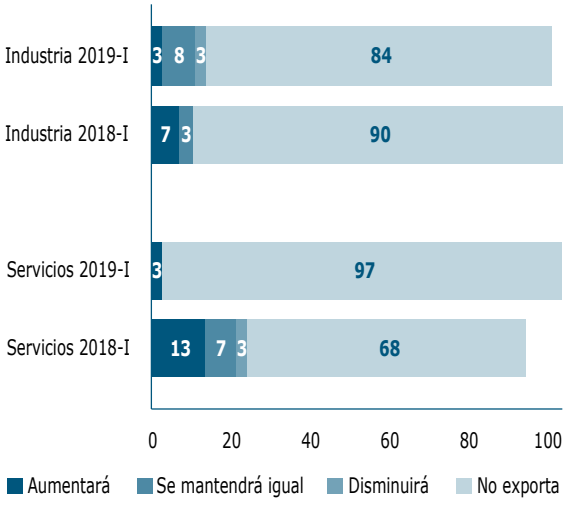
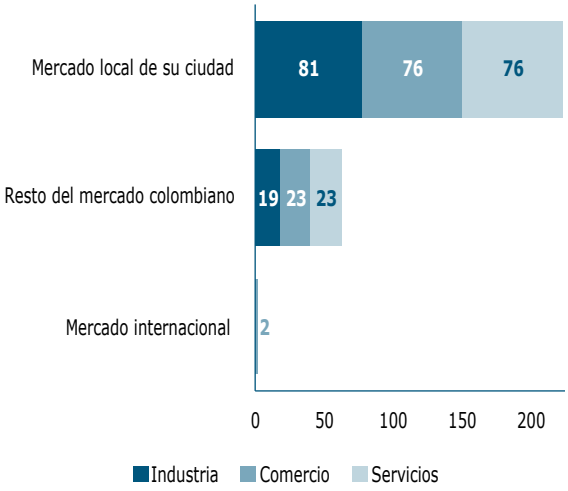


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



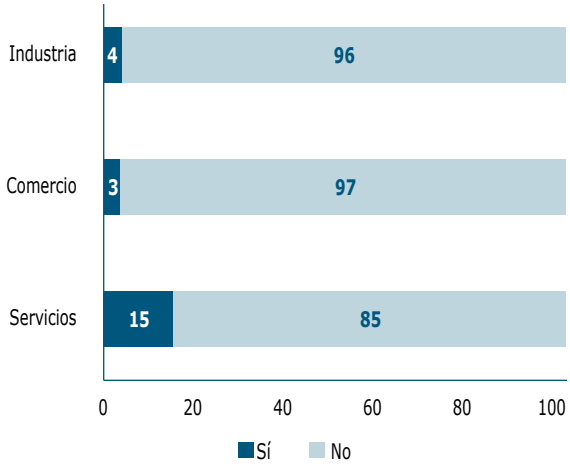
dora de las Pymes de Buenaventura. El gráfico 40 muestra cómo un 84% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 90% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una menor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (3% en 2019-I vs. 7% en 2018-I), así como una mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (3% vs. 0%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, donde el 97% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 68% un año atrás). Entre las que esperaban exportar, se observó una menor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (3% en 2019-I vs. 13% en 2018-I), aunque también se registró una menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (0% vs. 3%).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que, para el grueso de las Pymes, el principal mercado fue el local de su ciudad (81% industria, 76% comercio y 76% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (19% industria, 23% comercio y 23% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (0% industria, 2% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Buenaventura no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (96% industria, 97% comercio y 85% servicios), ver gráfico 42.

Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de acceder a dicho acompañamiento, los más relevantes fueron: la valoración de activos (34% industria, 34% comercio y 26% servicios), la evaluación-valoración de riesgos (31% industria, 14% comercio y 18% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (9% industria, 12% comercio y 26% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un

salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo cerca de la mitad de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (52% industria, 54% comercio y 39% servicios), muy similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 0% (26% industria, 17% comercio y 27% servicios) y 1%-20% (8% industria, 23% comercio y 9% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores, aunque ubicándose el plano "poco relevante", fue la referente a mejorar la productividad a través de la innovación. A esta acción le siguieron incrementar el precio de los productos e incrementar el salario de los que devengan más para mantener la relación salarial, ver gráfico 45.

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

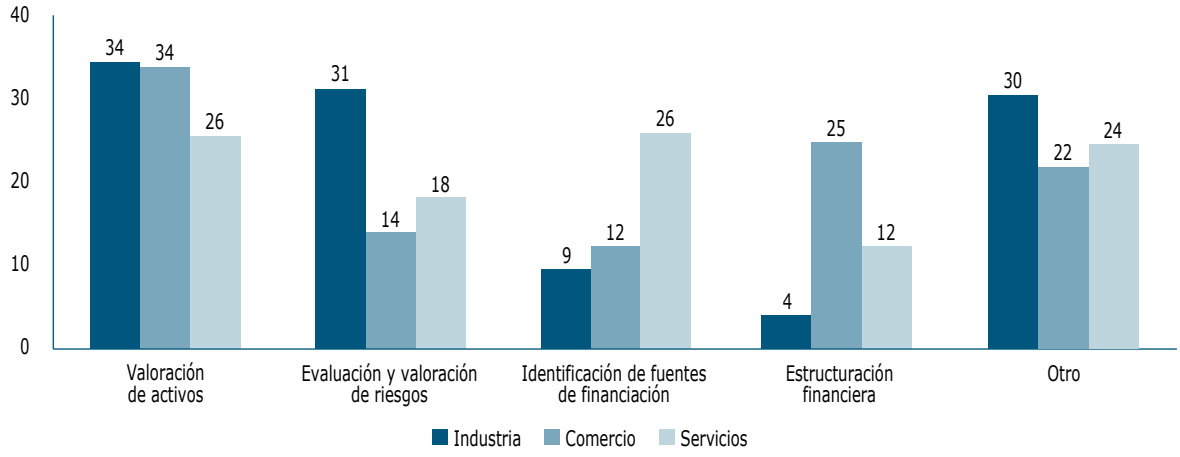


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo? (%)

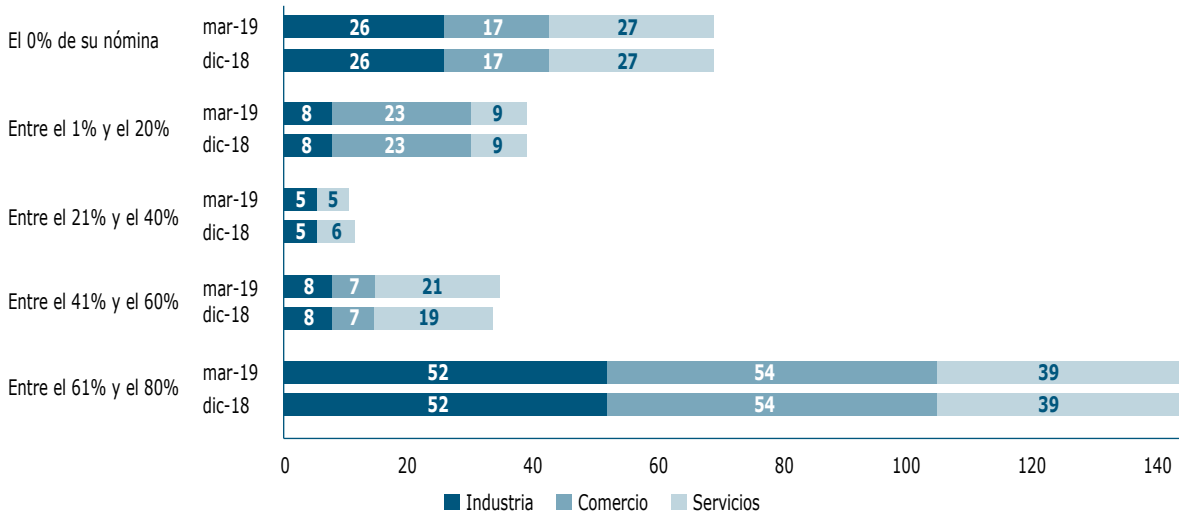
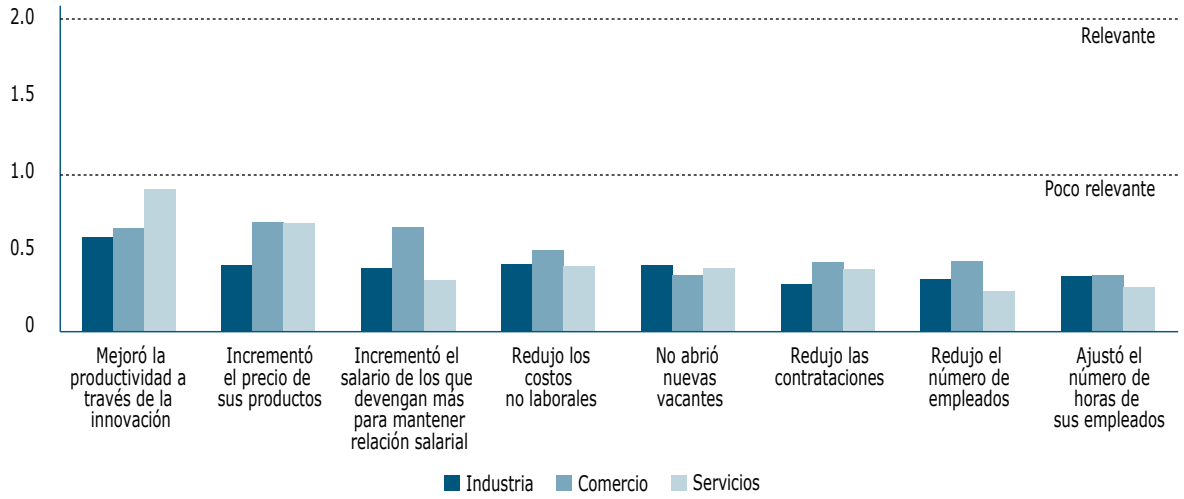


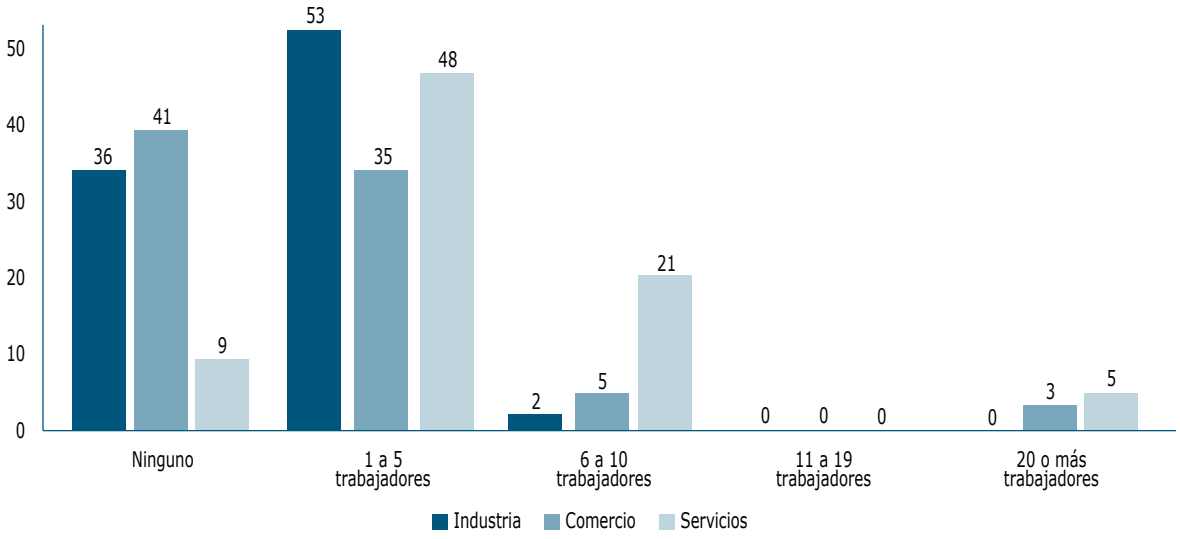
Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo cerca una tercera parte de las Pymes de Buenaventura (a excepción de las de servicios) no espera incrementar su personal en los próximos tres años (36% industria, 41% comercio y 9% servicios). Entre las que esperan aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (53% industria, 35% comercio y 48% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (2% industria, 5% comercio y 21% servicios) y en 20 o más trabajadores (3% comercio y 5% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)



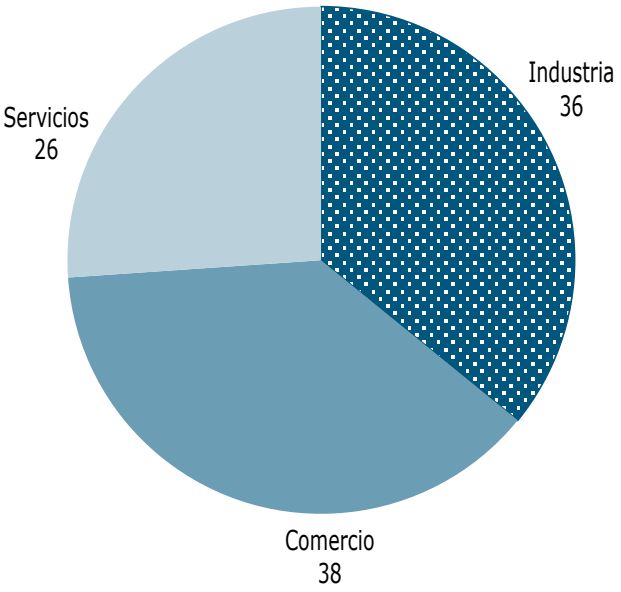


LA GRAN ENCUESTA PYME

VALLE DEL CAUCA

BUGA

Distribución de la muestra (%)



SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Buga mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 10% (vs. 13%). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que reportaron deterioros en su situación económica (24% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), que no fue contrarrestada por la mayor porción de aquellas que percibieron mejoras en su desempeño (33% vs. 31%), ver gráfico 1 (sección Buga).

En contraste, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del 18% en el segundo semestre de 2018 (vs. 8% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (39% en 2018-II vs. 32% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (21% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 66% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 20% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento de la situación económica, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del 5% en el segundo semestre de 2018 (vs. 10% un año atrás).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)

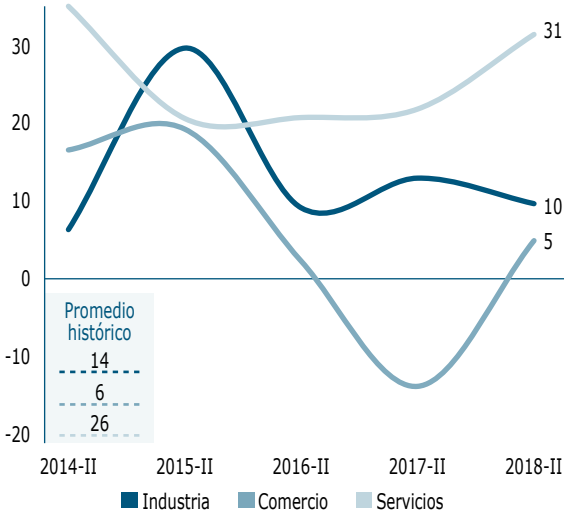


Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

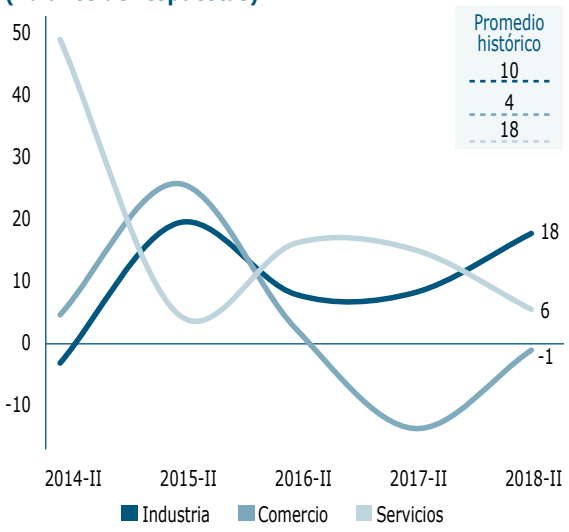
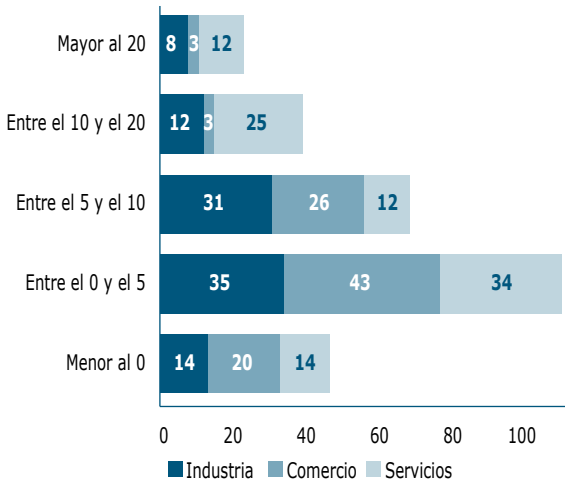


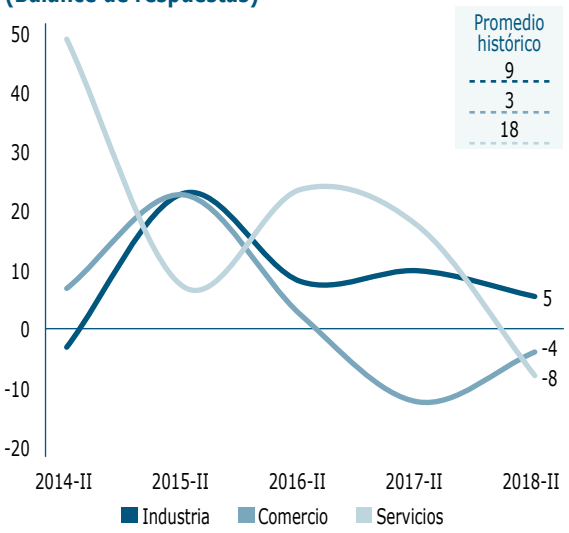
Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



Allí influyó la mayor proporción de Pymes con disminuciones en sus pedidos (23% en 2018-II vs. 19% en 2017-II), pues la porción de aquellas que reportaron aumentos en dicha variable se mantuvo estable (29% en ambos períodos), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 84% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 79% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (14%) o excesivas (3%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)



Estos resultados desfavorables en los indicadores de demanda se vieron reflejados en el comportamiento de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 16% un año atrás), ver gráfico 6. Allí pesó la menor porción de Pymes que reportaron aumentos en la producción (29% en 2018-II vs. 34% en 2017-II), así como una mayor proporción de aquellas con disminuciones en ese indicador (26% en 2018-II vs. 17% en 2017-II).

En línea con lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 49% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 62% un año atrás), ver gráfico 7. Además, se observó una reducción en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 8% (vs. 23% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (21% en 2018-II vs. 34% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (14% vs. 11%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles el 44% en el segundo semestre de 2018 (vs. 14% un año atrás). Ello se explica por una mayor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (52% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), junto con una menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (8% vs. 15%), ver gráfico 9.

Gráfico 5. Existencias (%)

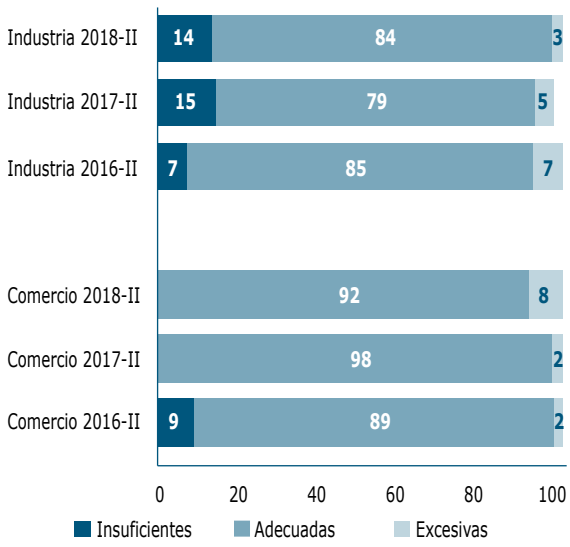
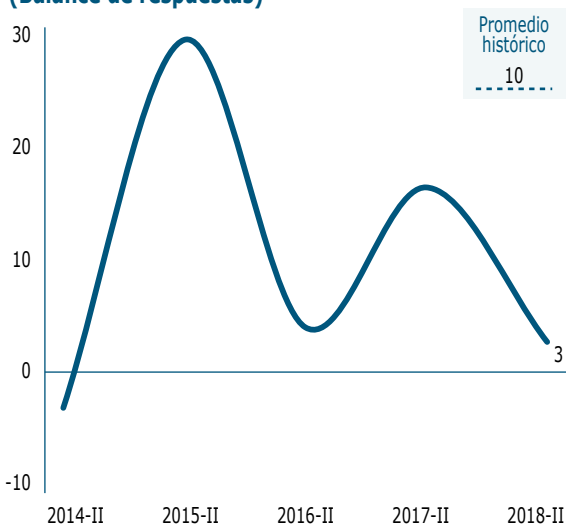


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



El incremento en los costos implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes se redujo hacia niveles del 3% en el segundo semestre de 2018 (vs. 12% un año atrás). Allí influyó tanto la menor porción de empresarios con aumentos en sus márgenes (26% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como la mayor proporción de aquellos que reportaron disminuciones en este indicador (24% vs. 17%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, el empleo se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 12% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 9% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (13% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), lo cual contrarrestó la disminución en la porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (25% vs. 26%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Buga, la mayoría (90%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresa-

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

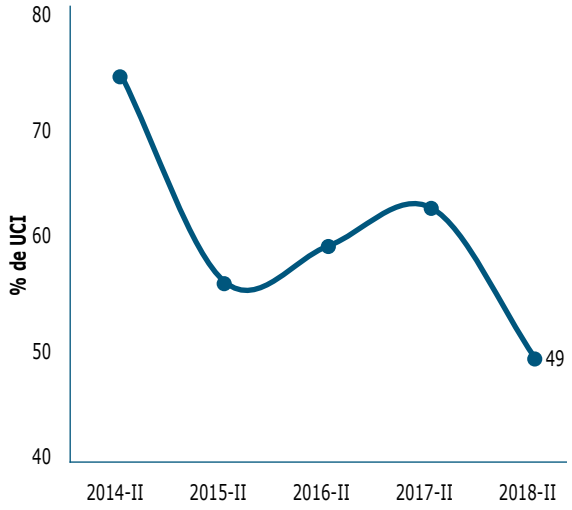


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

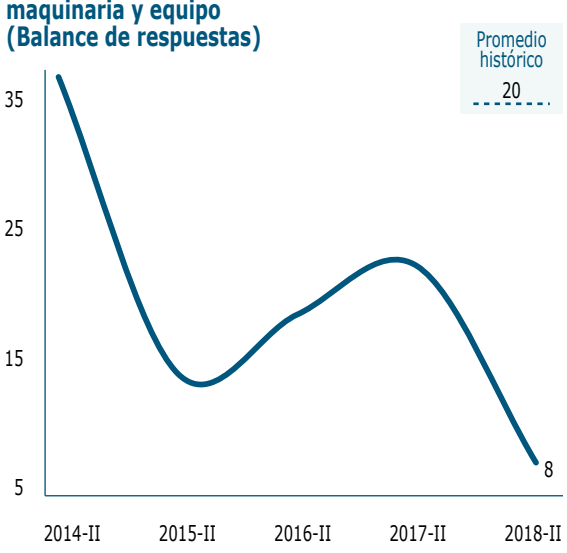


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

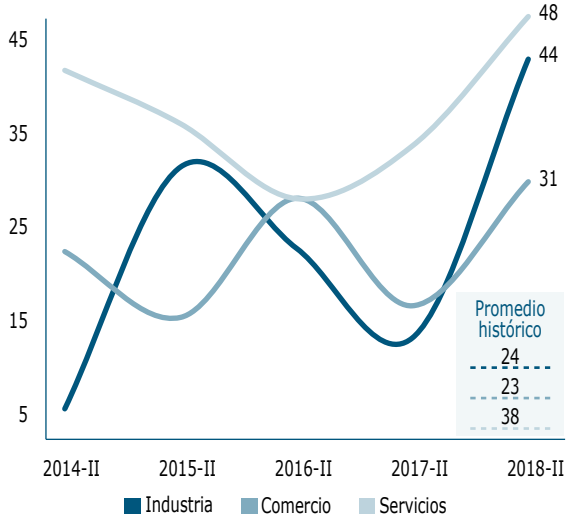
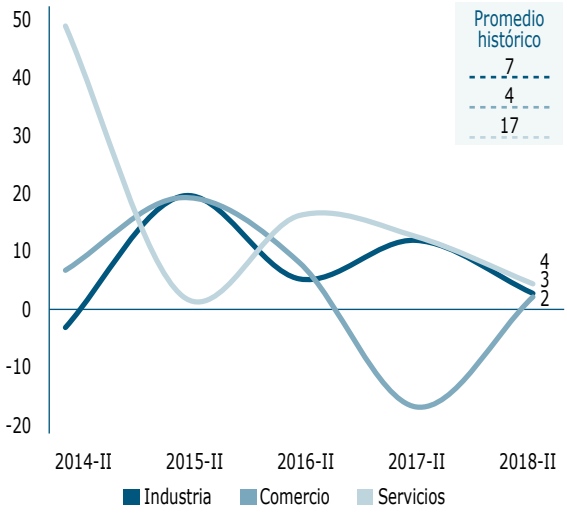


Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



rios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (8%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los costos de los insumos (29% en el segundo semestre de 2018 vs. 4% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (27% en 2018-II vs. 40% en 2017-II) y la falta de demanda (18% vs. 16%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron los cuellos de botella para satisfacer la demanda (0% en 2018-II, inalterado frente a 2017-II) y la rotación de cartera (0% vs. 4%), ver gráfico 13.

• Sector comercio

A diferencia del sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el +5% (vs. -14% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (28% en 2018-II vs. 18% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (23% vs. 32%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un menor deterioro en el balance de respuestas, ubicándose en valores del -1% en el segundo semestre de 2018 (vs. -14% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (28% en 2018-II vs. 18% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (29% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 69% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 6% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el mejor desempeño de la demanda implicó un menor deterioro en el balance de respuestas acerca de esta variable, ubicándose en niveles del -9% en el segundo semes-

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)

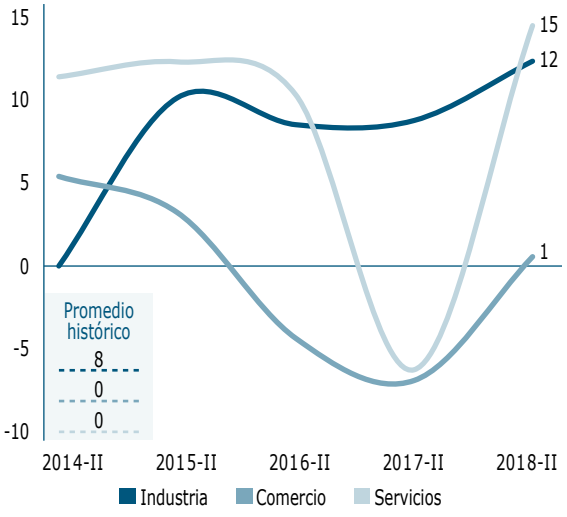


Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

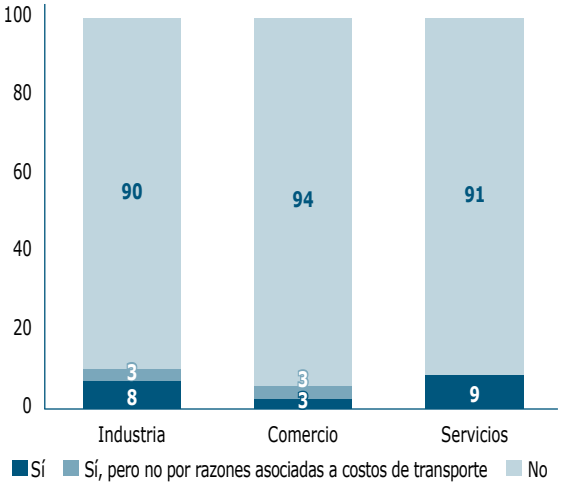
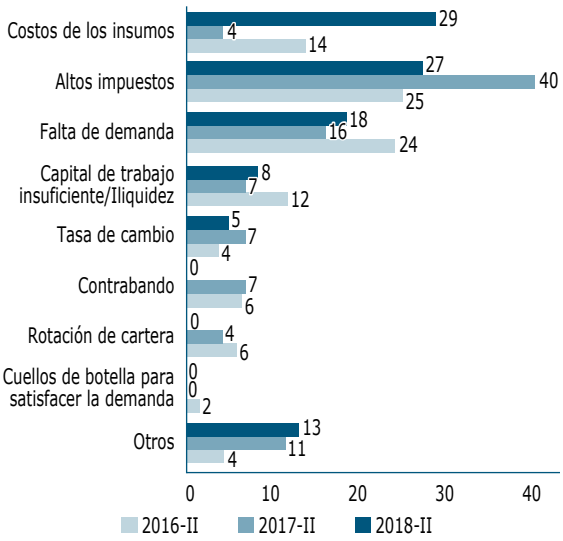


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



tre de 2018 (vs. -14% un año atrás). Ello obedeció a una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (23% en 2018-II vs. 15% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (32% vs. 30%), ver gráfico 14.

En línea con el mejor comportamiento de la situación económica y las ventas, los pedidos registraron un menor deterioro en su balance de respuestas, situándose en el -4% en el segundo semestre de 2018 (vs. -12% un año atrás). Allí influyeron tanto la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (26% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (29% vs. 30%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 92% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 98% un año atrás), dejando una menor participación para los que calificaron sus existencias como excesivas (8%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 31% en el segundo semestre de 2018 (vs. 17% un año atrás). Ello se explica por una mayor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (42% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), así como por una menor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (12% vs. 15%), ver gráfico 9.

Este aumento en los costos alcanzó a ser contrarrestado por el mejor comportamiento de las variables de demanda, lo cual implicó un aumento en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes aumentó hacia el +2% en el segundo semestre de 2018 (vs. -17% un año atrás). Allí se observó una mayor porción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (26% en 2018-II vs. 15% en 2017-II) y una menor proporción de aquellos con disminuciones en ese indicador (23% vs. 32%), ver gráfico 10.

El empleo del sector comercio se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el +1% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -7% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una mayor porción de empresarios que aumentaron los puestos de trabajo (18% en 2018-II vs. 16% en 2017-II) y a una menor proporción de aquellos que disminuyeron sus contrataciones (17% vs. 23%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Buga, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y, en igual medida, se adujeron otras razones (3%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por la Pymes comerciales fue la competencia de grandes superficies (32% en el segundo semestre de 2018 vs. 27% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (26% en 2018-II vs. 31% en 2017-II) y la falta de demanda (17% vs. 19%). Los problemas con menor relevancia

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

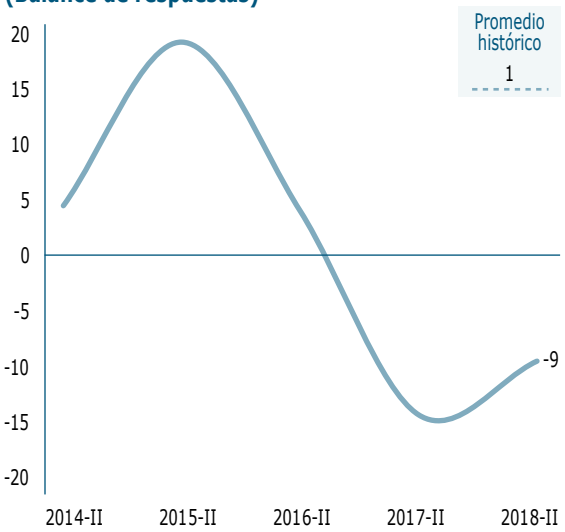
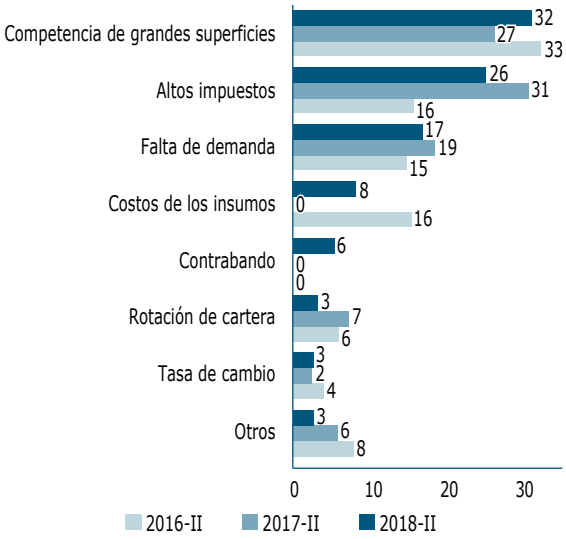


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



para las Pymes fueron la rotación de cartera (3% en 2018-II vs. 7% en 2017-II) y la tasa de cambio (3% vs. 2%), ver gráfico 15.

• Sector servicios

De manera similar a lo observado en el sector comercio de Buga, las Pymes del sector servicios mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 31% (vs. 22% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (49% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (18% vs. 17%), ver gráfico 1.

Por el contrario, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas, ubicándose en valores del 6% en el segundo semestre de 2018 (vs. 15% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (36% en 2018-II vs. 39% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (30% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 46% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 37% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Paradójicamente, a pesar del comportamiento favorable de la situación económica, los pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas, situándose en niveles del -8% en el segundo semestre de 2018 (vs. +17% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (31% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (39% vs. 24%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 48% en el segundo semestre de 2018 (vs. 34% un año atrás). Ello se explica por una mayor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (53% en 2018-II vs. 48% en 2017-II), así como por una menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (5% vs. 13%), ver gráfico 9.

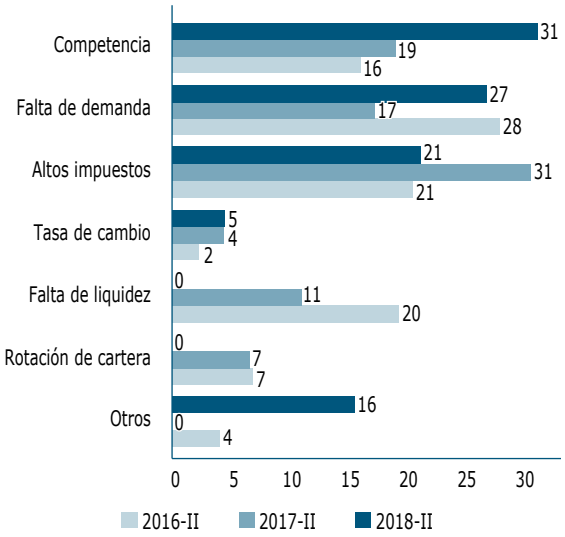
Este incremento en los costos y la debilidad de las variables de demanda (con excepción de la situación general) implicaron un deterioro en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca en los márgenes disminuyó hacia niveles del 4% en el segundo semestre de 2018 (vs. 13% un año atrás). Allí influyeron tanto la menor porción de empresarios con aumentos en sus márgenes (31% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), como la mayor proporción de aquellos que reportaron disminuciones en este indicador (27% vs. 24%), ver gráfico 10.

En contraste, el empleo del sector se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el +15% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una mayor porción de empresarios que aumentaron los puestos de trabajo (19% en 2018-II vs. 13% en 2017-II), sumado a una menor proporción de aquellos que disminuyeron sus contrataciones (5% vs. 20%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Buga, la mayoría (91%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (9%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la competencia (31% en el segundo semestre de 2018 vs. 19% un año atrás). A ello le siguieron la falta de demanda (27% en 2018-II vs. 17% en 2017-II) y los altos impuestos (21% vs. 31%). El problema de menor relevancia para las Pymes fue la falta de liquidez (0% en 2018-II vs. 11% en 2017-II) y la rotación de cartera (0% vs. 7%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

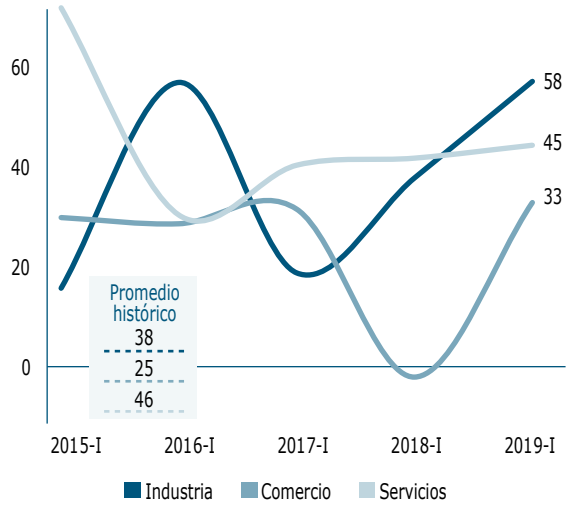


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una recuperación en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 58% para el primer semestre de 2019 (vs. 38% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes con mejores expectativas (58% en 2019-I vs. 55% en 2018-I), como a la menor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (0% vs. 17%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con las mejores perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un aumento en su balance de respuestas hacia el 53% en el primer semestre de 2019 (vs. 27% un año atrás). Allí influyó la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (58% en 2019-I vs. 42% en 2018-I), así como la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (5% vs. 15%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el 56% en el primer semestre de 2019 (vs. 22% un año atrás). Esto se explica por la mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (61% en 2019-I vs. 37% en 2018-I), así como por la menor porción de aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (5% vs. 15%), ver gráfico 19.

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

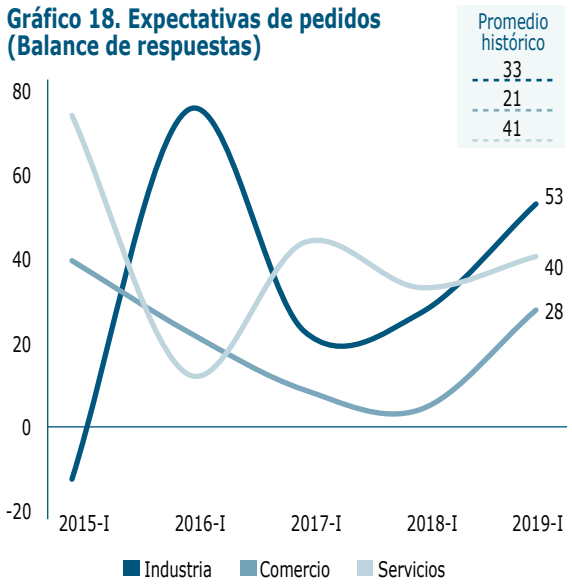
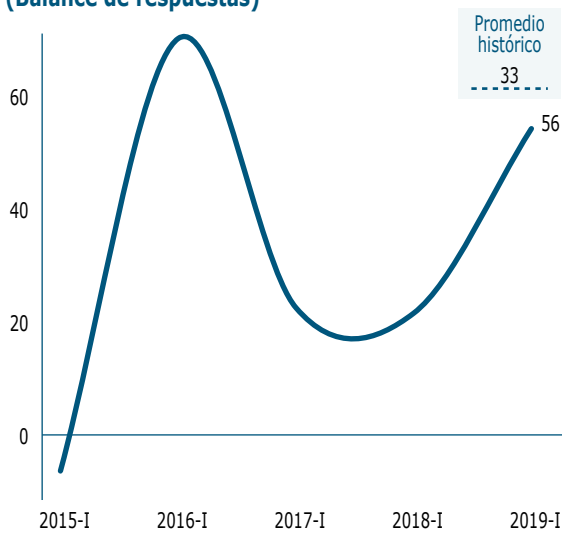


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas aumentaron a niveles del 48% para el primer semestre de 2019 (vs. 26% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (55% en 2019-I vs. 35% en 2018-I) y la menor porción que preveían disminuciones en dicha variable (8% vs. 9%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

De manera similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes comerciales mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del +33% para el primer semestre de 2019 (vs. -2% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (45% en 2019-I vs. 27% en 2018-I), como a la menor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (12% vs. 29%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, recuperándose el balance de respuestas hacia el 28% en el primer semestre de 2019 (vs. 6% un año atrás). Allí confluyeron: i) una mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (42% en 2019-I vs. 35% en 2018-I); y ii) una menor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (14% en 2019-I vs. 28% en 2018-I), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron una recuperación en el balance de respuestas hacia el 28% para el primer semestre de 2019 (vs. 4% un año atrás). Ello se explica tanto por la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (42% en 2019-I vs. 32% en 2018-I), como por la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (14% vs. 28%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en los otros sectores, las Pymes de servicios mostraron una recuperación en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 45% para el primer semestre de 2019 (vs. 42% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño desfavorable (5% en 2019-I vs. 15% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros favorables (49% vs. 57%), ver gráfico 17.

De la misma forma, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró una mejora hacia el 40% en el primer semestre de 2019 (vs. 35% un año atrás). Allí, el efecto de la menor proporción

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

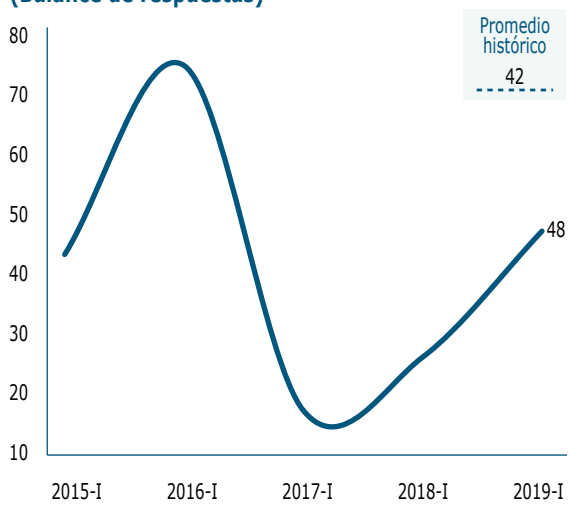
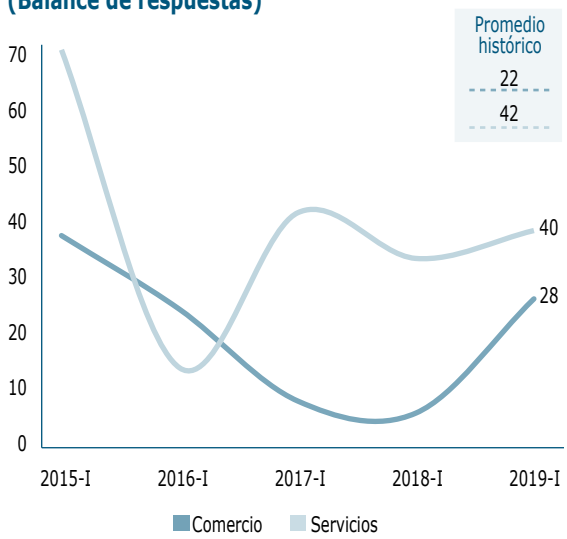


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



de empresarios que preveían disminuciones en sus ventas (0% en 2019-I vs. 17% en 2018-I) logró contrarrestar la menor porción de la muestra que esperaba aumentos en sus ventas (40% vs. 53%), ver gráfico 21.

Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron una mejora en el balance de respuestas hacia el 40% para el primer semestre de 2019 (vs. 33% un año atrás). Ello se explica por la menor porción de Pymes que esperaban disminuciones en los pedidos (0% en 2019-I vs. 17% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor proporción de aquellas con expectativas de aumentos en dicha variable (40% vs. 50%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Buga mostraron disminuciones en las solicitudes de crédito en los sectores de industria (24% en 2018-II vs. 38% en 2017-II) y comercio (29% vs. 35%), y aumentos en dichas solicitudes en el sector de servicios (31% vs. 28%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por un aumento en las tasas de aprobación de crédito en los sectores de industria (100% en 2018-II vs. 95% en 2017-II) y comercio (100% vs. 79%), mientras que en el sector servicios disminuyeron (89% vs. 92%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (54% solicitado-aprobado), seguidas por el corto plazo y largo plazo (23% solicitado-aprobado, para ambos plazos). En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a corto plazo (50% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (38% solicitado-aprobado); no se realizaron solicitudes-aprobaciones a mediano plazo. En el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (48% solicitado vs. 32% aprobado), seguido de las solicitudes de corto plazo (36% solicitado-aprobado) y mediano plazo (16% solicitado vs. 32% aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso de los sectores de industria y comercio hubo un calce per-

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

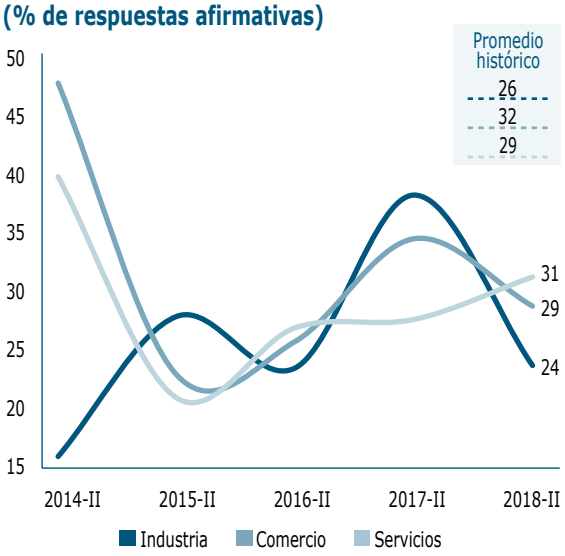
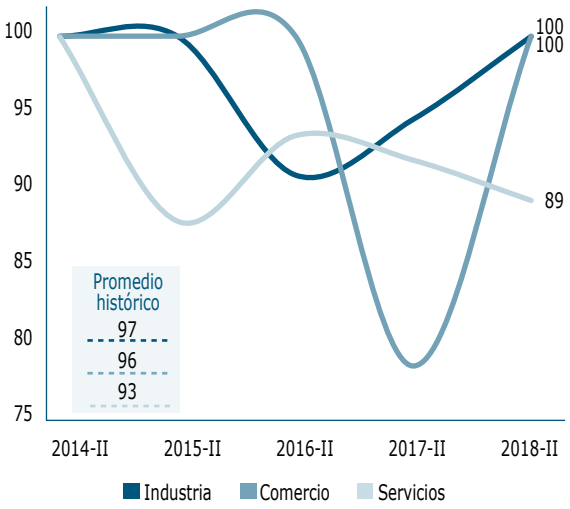


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



fecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron aumentos en todos los macrosectores en el período de referencia: industria (100% en 2018-II vs. 81% en 2017-II), comercio (79% vs. 60%) y servicios (100% vs. 83%), ver gráfico 26. Esto refleja una buena interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Buga.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (57% en 2018-II vs. 74% en 2017-II), comercio (90% vs. 40%) y servicios (100% vs. 10%), ver gráficos 27, 28 y 29. A su vez, la satisfacción con dichas ta-

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

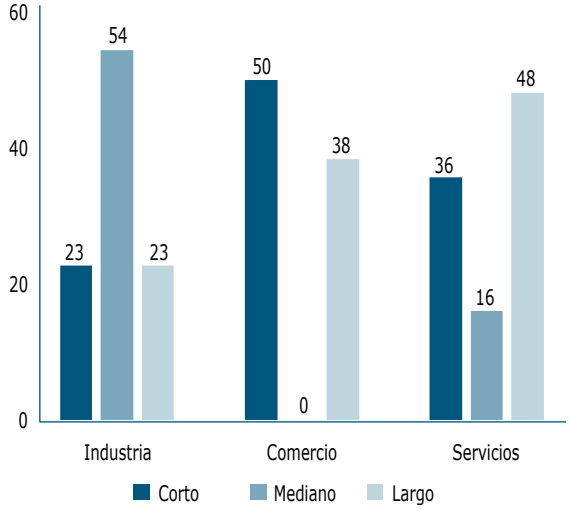


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

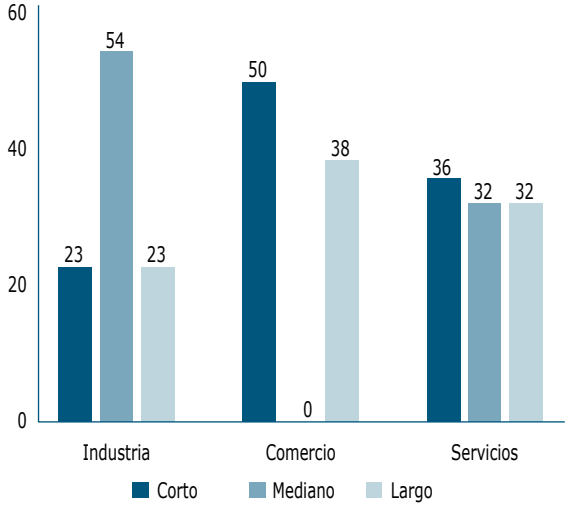


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

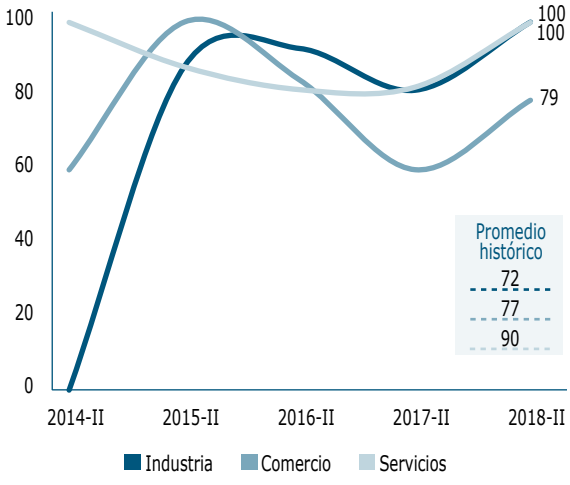
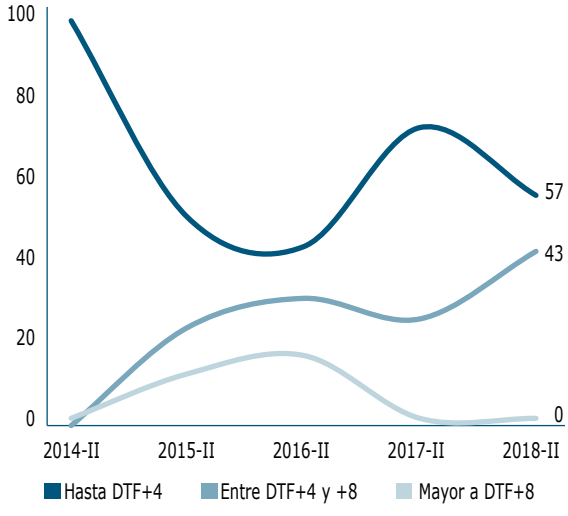


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



sas de financiamiento aumentó en industria (77% en 2018-II vs. 64% en 2017-II) y comercio (60% vs. 42%), y se mantuvo inalterada en servicios (68%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (100% en 2018-II vs. 53% en 2017-II), comercio (76% vs. 65%) y servicios (56% vs. 58%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en todos los sectores: industria (32% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), comercio (12 vs. 71%) y servicios (16% vs. 33%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (35% en 2018-II vs. 41% en 2017-II), comercio (57% vs. 27%) y servicios (55% vs. 32%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (52% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), comercio (32%, inalterado frente a un año atrás) y servicios (21% vs. 22%). Allí también se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (11% en 2018-II vs. 20% en 2017-II), comercio (8% vs. 20%) y servicios (25% vs. 37%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (79%), comercio (80%) y servicios (78%). A ello le siguieron razones referentes a los excesos de trámites (8% industria, 12% comercio y 0% servicios) y los elevados costos financieros (13% industria, 0% comercio y 7% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

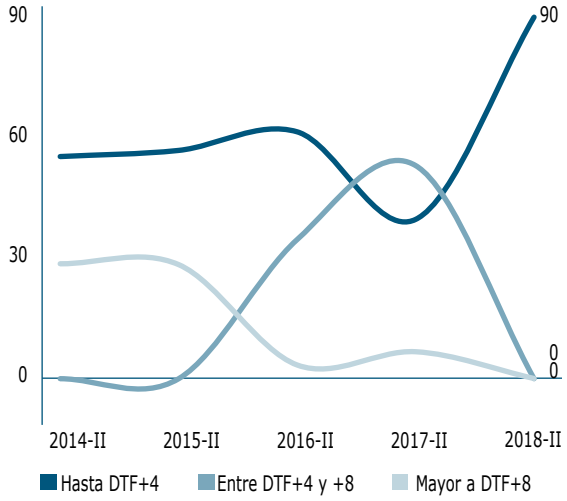


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

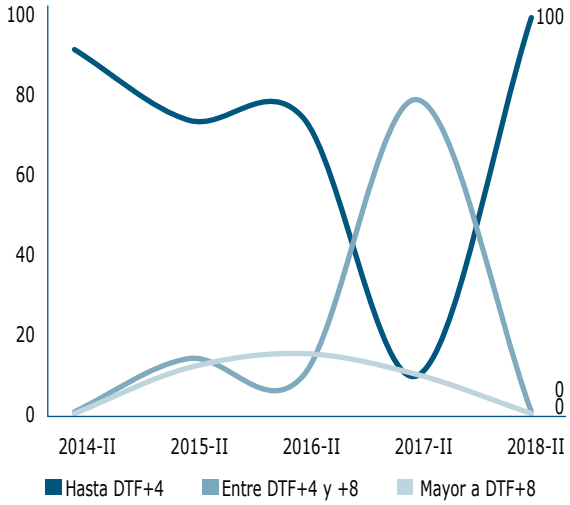


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

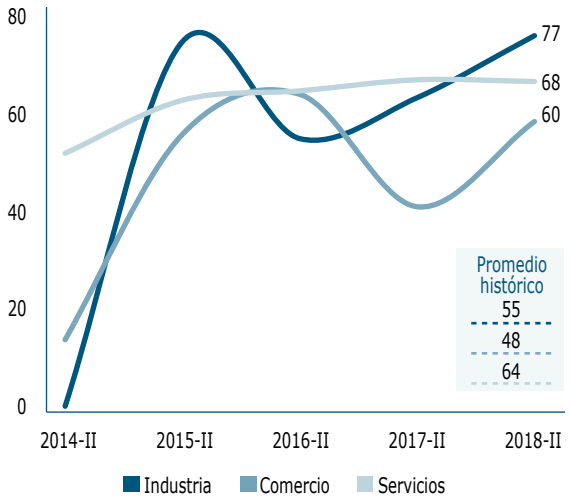


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

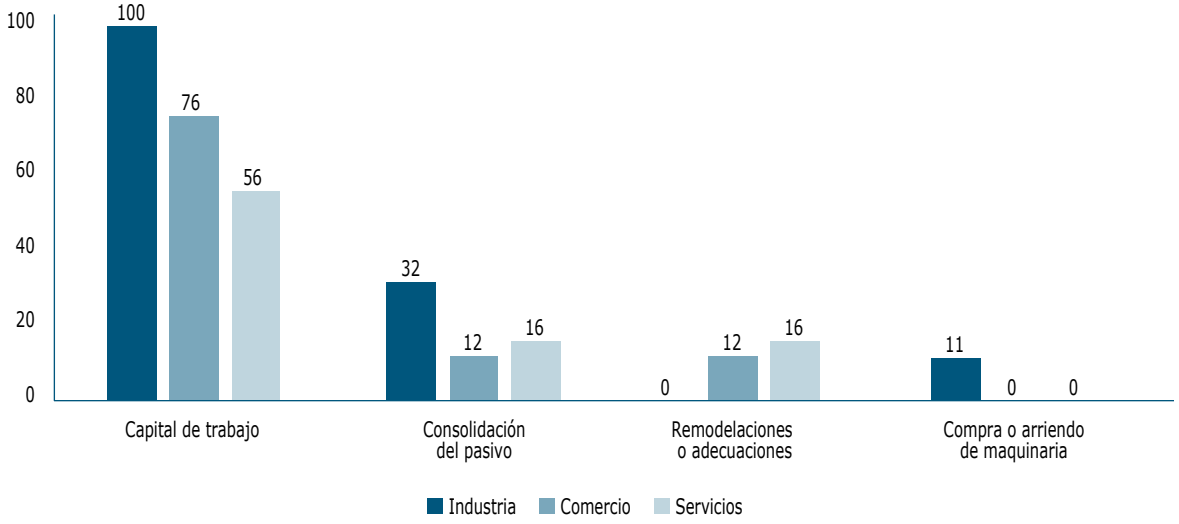


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

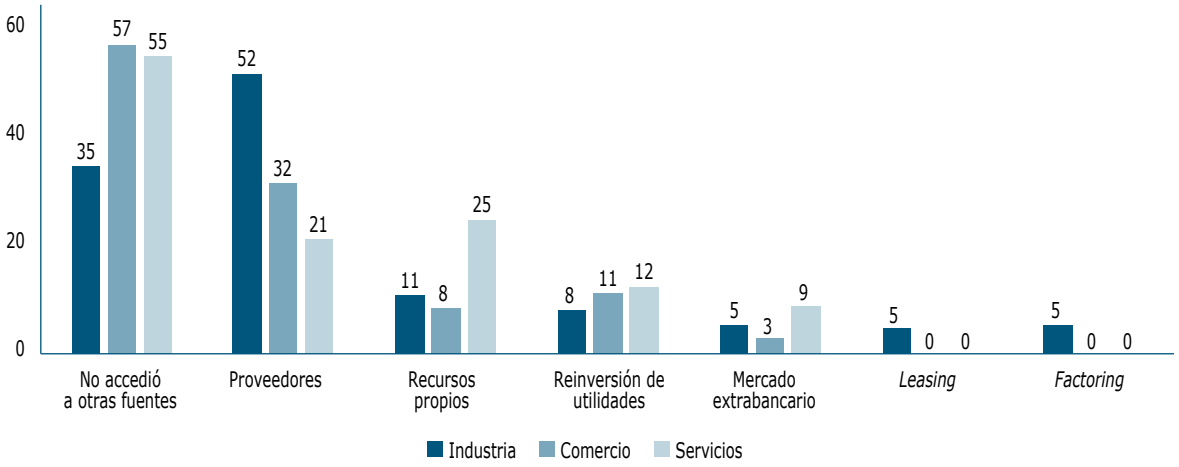
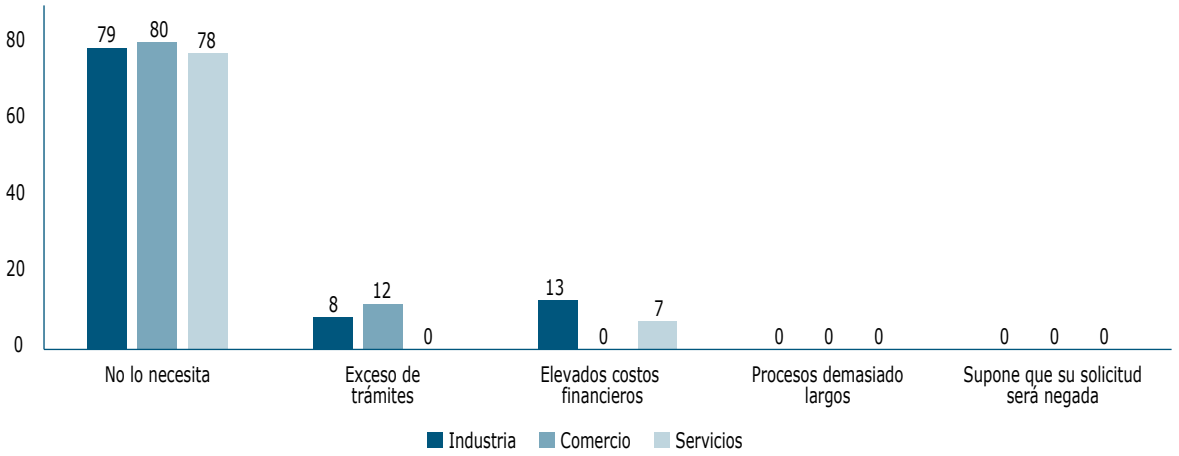


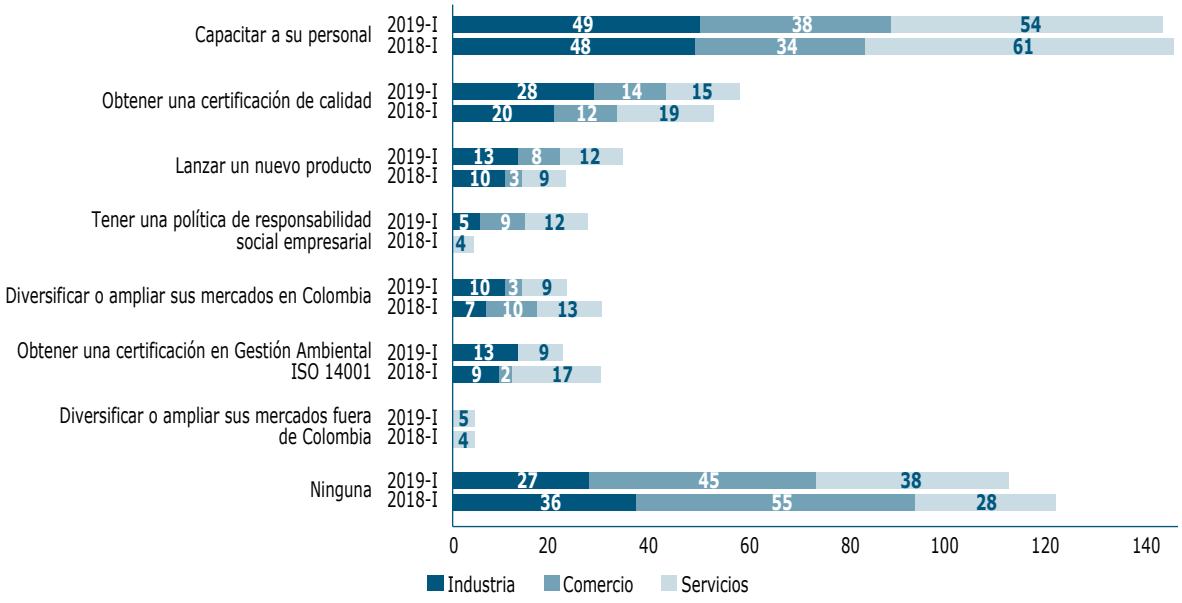
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Buga fue capacitar a su personal (49% industria, 38% comercio y 54% servicios). También se destacaron las acciones referentes a obtener una certificación de calidad (28% industria, 14% comercio y 15% servicios) y lanzar un nuevo producto (13% industria, 8% comercio y 12% servicios). Allí cabe anotar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento disminuyó en el período analizado en los sectores de industria (27% en 2019-I vs. 36% en 2018-I) y comercio (45% vs. 55%), mientras que en servicios aumentó (38% vs. 28%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Buga tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (92% en 2018-II vs. 100% en 2017-II), comercio (100% vs. 100%) y servicios (86% vs. 95%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (47% industria, 28% comercio y 22% servicios) y con entidades del Gobierno Nacional (18% industria, 8% comercio y 38% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas, se destacan: i) acceder a programas de financiamiento o cofinanciamiento (28% industria, 56% comercio y 58% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capa-

citación de habilidades empresariales y gerenciales (61% industria, 36% comercio y 27% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) el incremento en el nivel de ventas (24% industria, 18% comercio y 21% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

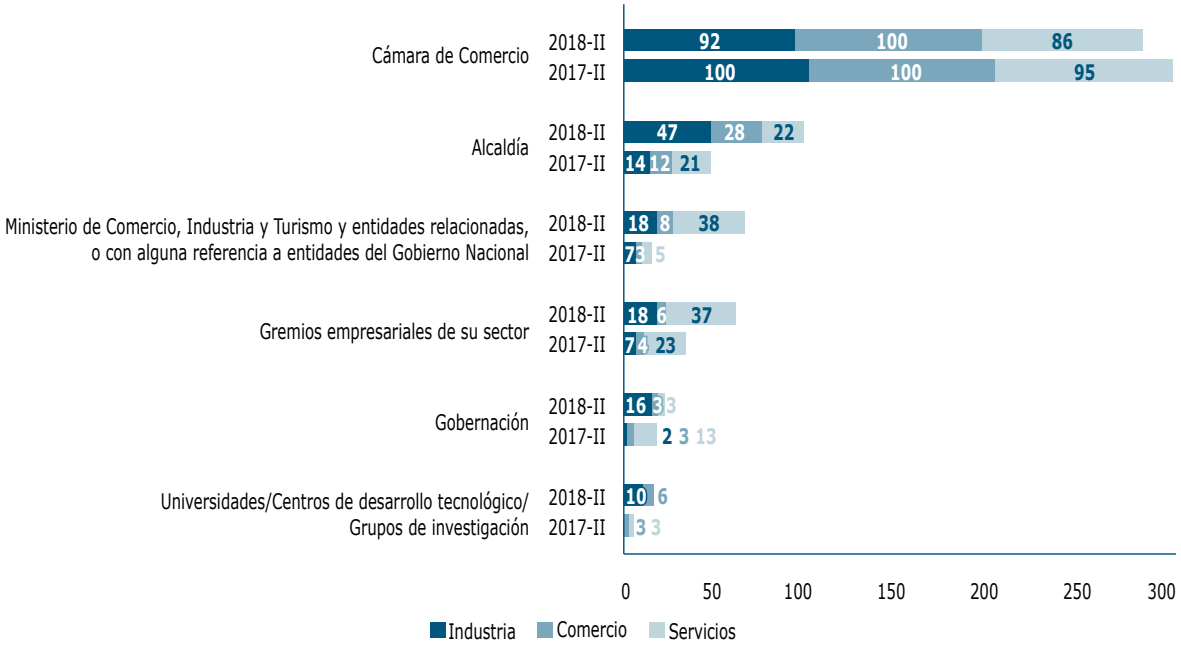
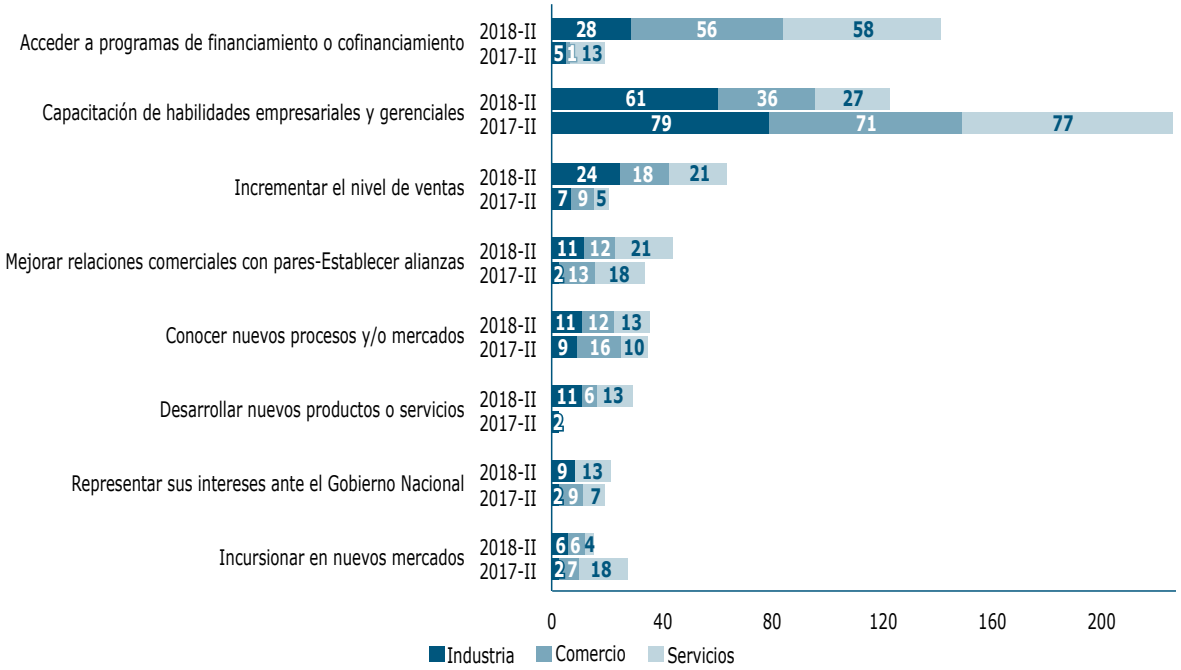


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Buga. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industria, con un 87% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (inalterado frente un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una mayor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (13% en 2018-II vs. 5% en 2017-II), mientras que la porción de aquellas que reportaron disminuciones se mantuvo en niveles nulos.

En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 100% en el segundo semestre de 2018 (vs. 92% un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no estar interesado en exportar (66%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (13%); y estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (11%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: considerar que su negocio no tiene aún servicios exportables (56%); no estar interesado en exportar (38%); y lo riesgoso-costoso de salir a mercados internacionales (5%), ver gráfico 38. Nótese

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

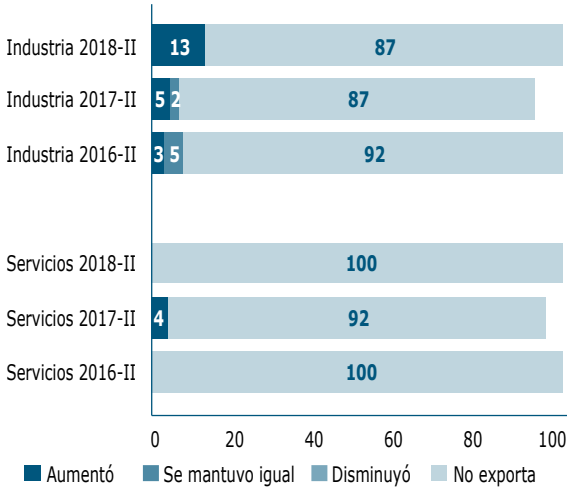
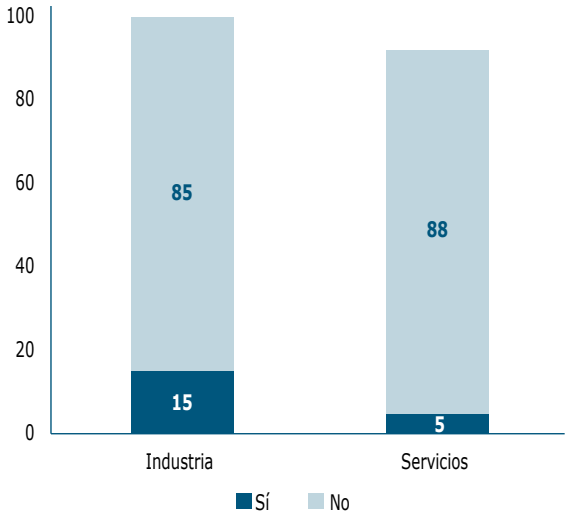


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



cómo todo lo anterior es consistente con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde solo el 15% de las Pymes industriales y el 5% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Buga. El gráfico 40 muestra cómo un 82% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 80% un año atrás). Algún atenuante puede evidenciarse en la mayor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (8% en 2019-I vs. 7% en 2018-I), mientras que se mantuvo inalterada la porción de aquellos que preveían estabilidad en dicha variable (3%). En el sector servicios, el 100% de las Pymes no esperaba exportar en el primer semestre de 2019 (vs. 86% un año atrás).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (74% industria, 76% comercio y 66% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (18% industria, 24% comercio y 29% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (8% industria, 0% comercio y 5% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

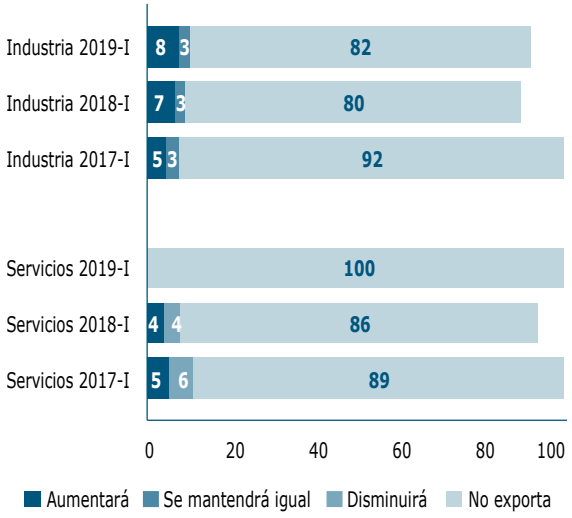
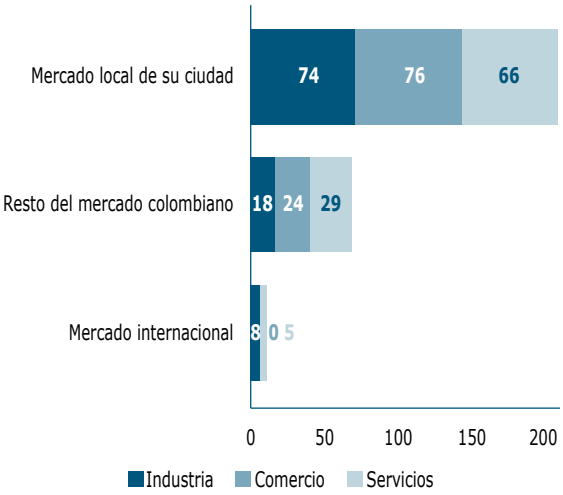


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



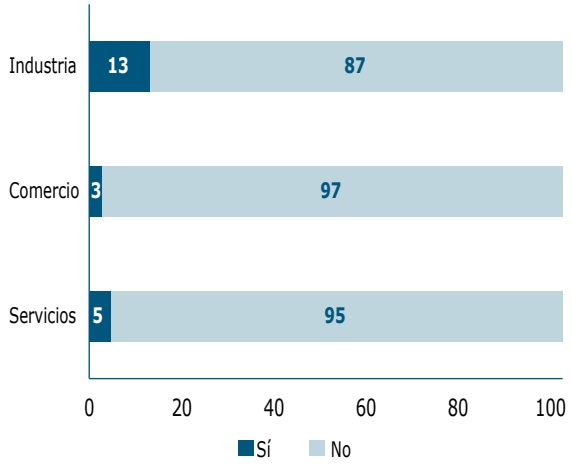
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Buga no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (87% industria, 97% comercio y 95% servicios), ver gráfico 42.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)

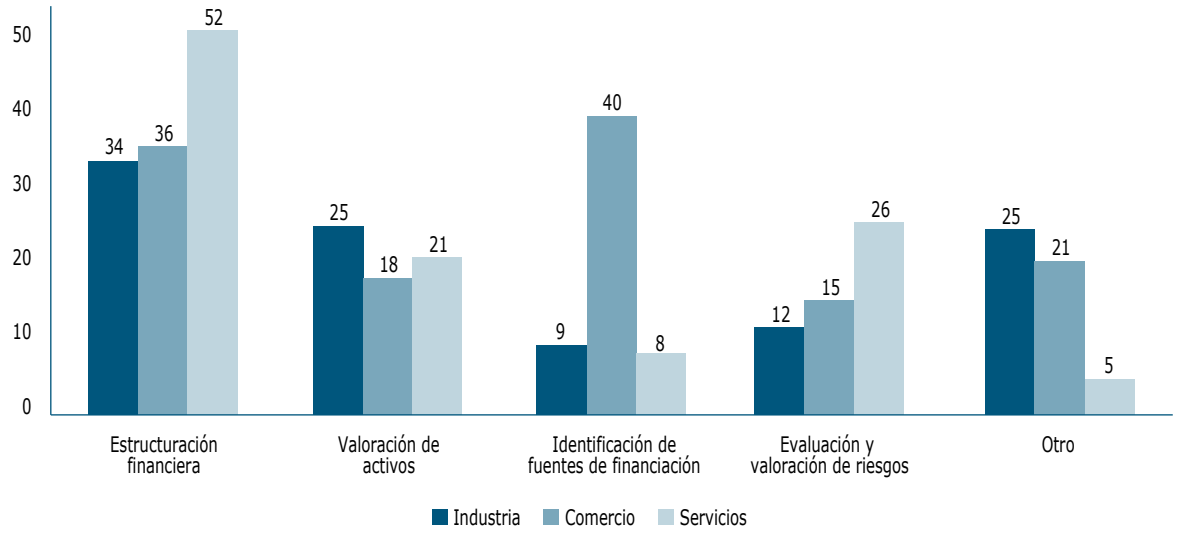


Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de acceder a dicho acompañamiento, los más relevantes fueron: la estructuración financiera (34% industria, 36% comercio y 52% servicios), la valoración de activos (25% industria, 18% comercio y 21% servicios) y la identificación de fuentes de financiación (9% industria, 40% comercio y 8% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo el grueso de las Pymes industriales y comerciales contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (64% industria, 74% comercio), muy similar a lo observado al cierre de 2018. En el caso de las Pymes de servicios, el grueso (57%) contaba con un 41%-60% de la nómina devengando 1 SML. Nótese que en ninguno de los macrosectores hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)



Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a incrementar el precio de los productos ("relevante" para industria y servicios). A esta acción le siguieron mejorar la productividad a través de la innovación ("relevante" en servicios) e incrementar el salario de los que devengan más para mantener la relación salarial (aunque en el plano "poco relevante"), ver gráfico 45.

Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

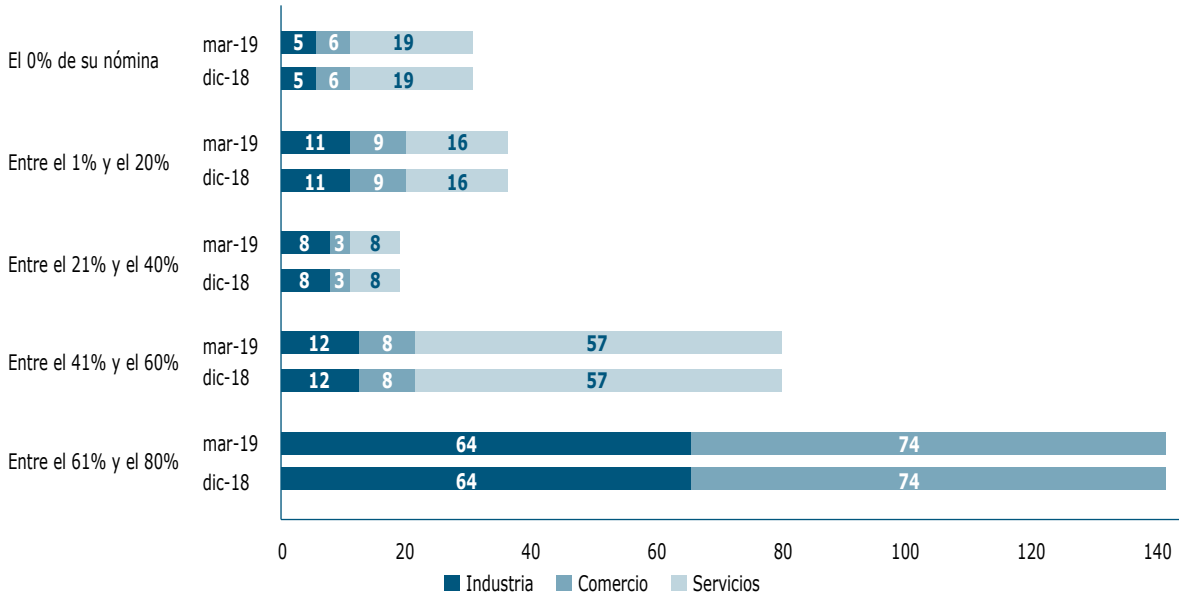
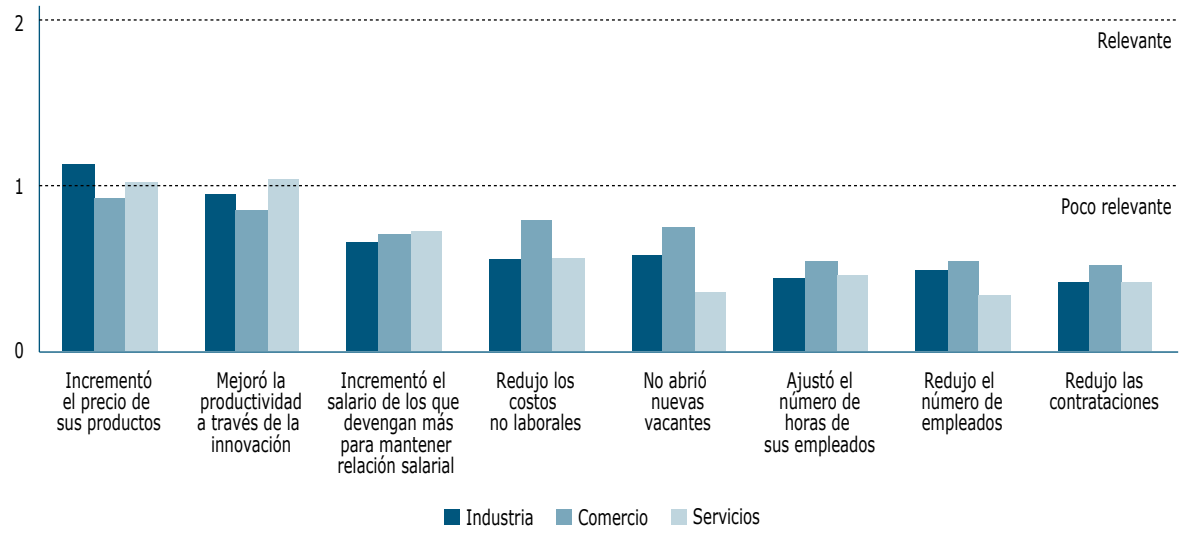


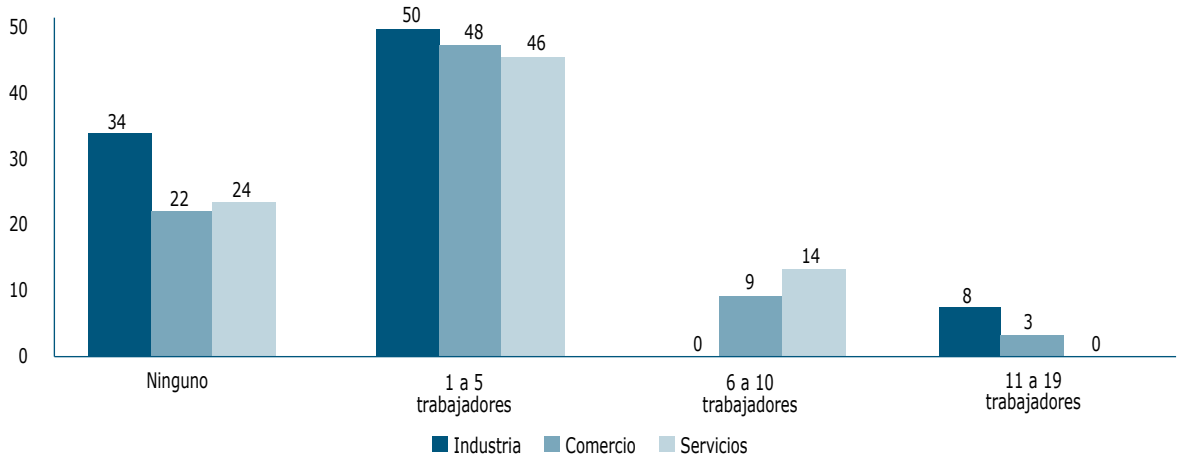
Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo alrededor de una quinta parte de las Pymes de Buga no espera incrementar su personal en los próximos tres años (34% industria, 22% comercio y 24% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (50% industria, 48% comercio y 46% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (0% industria, 9% comercio y 14% servicios) y en 11-19 trabajadores (8% industria, 3% comercio y 0% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)



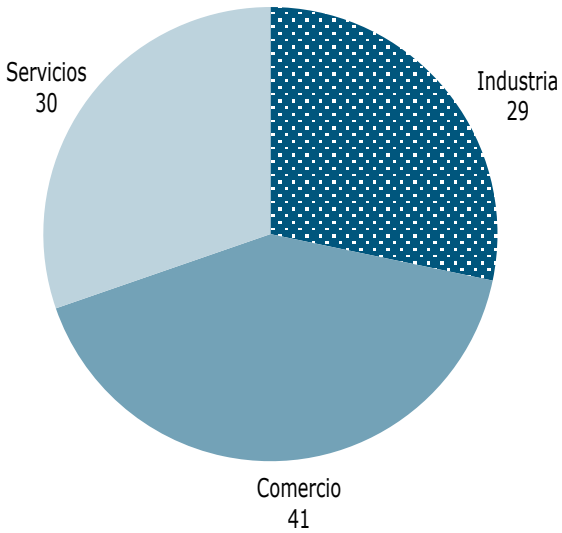


LA GRAN ENCUESTA PYME

VALLE DEL CAUCA

CARTAGO

Distribución de la muestra (%)

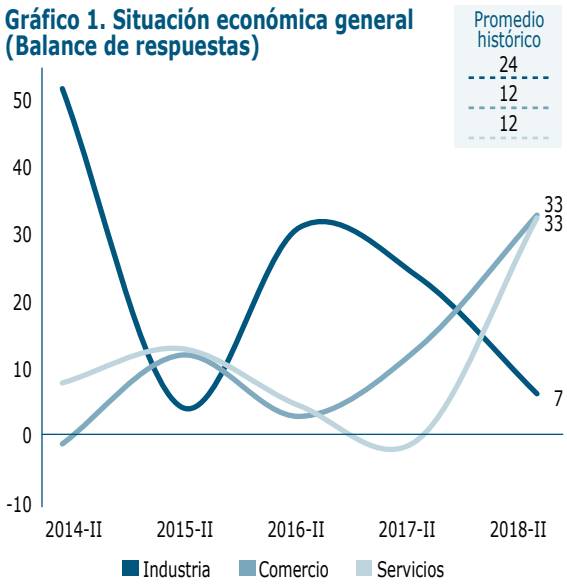


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector de industria de Cartago mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, disminuyendo el balance de respuestas hacia el 7% (vs. 24% un año atrás). Ello obedeció tanto a la menor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (36% en 2018-II vs. 40% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (29% vs. 16%), ver gráfico 1 (sección Cartago).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Asimismo, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. 22% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (28% en 2018-II vs. 41% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (28% vs. 19%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 57% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 16% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -3% en el segundo semestre de 2018 (vs. +19% un año atrás). Allí influyó tanto la menor

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

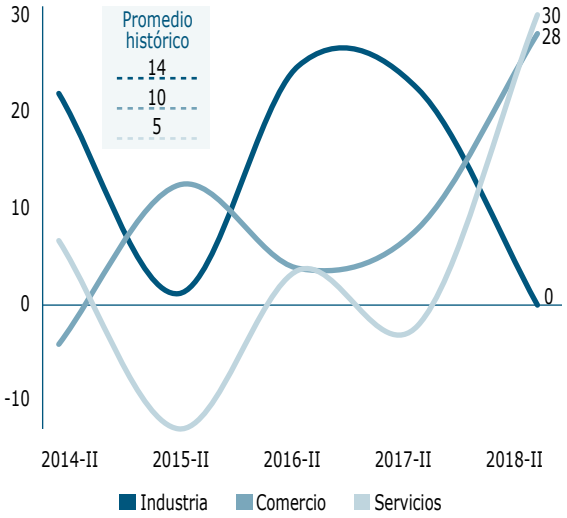
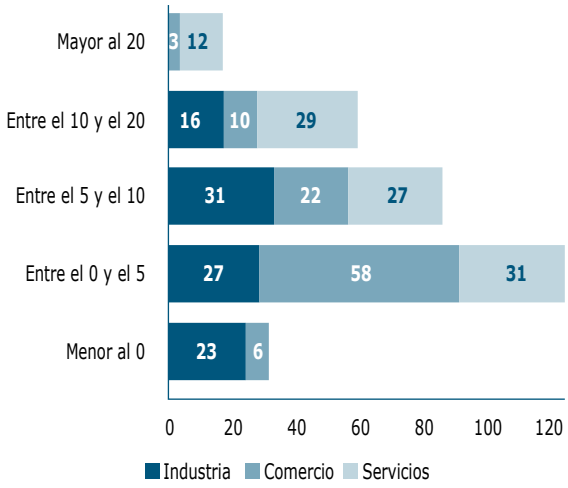


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (32% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (35% vs. 19%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 84% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 81% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (8%) o excesivas (8%), ver gráfico 5.

Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Cartago se vieron reflejados en el deterioro de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el 4% en el segundo semestre de 2018 (vs. 19% un año atrás), ver gráfico 6. Allí pesó la mayor proporción de Pymes que reportaron disminuciones en la producción (31% en 2018-II vs. 16% en 2017-II), pese a la estabilidad de la porción de aquellas con aumentos en ese indicador (35% en el período de referencia).

En línea con todo lo anterior, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 50% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 55% un año atrás), ver gráfico 7. A su vez, se observó una disminución en la inversión en maquinaria y equipo, con un balance de respuestas del 7% (vs. 30% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que aumentaron sus inversiones en maquinaria y equipo (24% en 2018-II vs. 37% en 2017-II), lo cual se agravó con la mayor porción de aquellas que reportaron una disminución en dicha inversión (17% vs. 7%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 28% en el segundo semestre de 2018 (vs. 26% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en los costos de producción (11% en 2018-II vs. 12% en 2017-II), pues la porción de Pymes que percibieron aumentos en dicha variable se mantuvo estable (inalterado en el 39%), ver gráfico 9.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

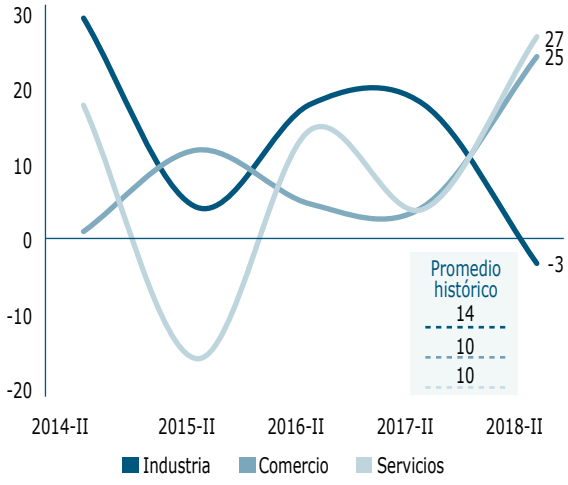


Gráfico 5. Existencias (%)

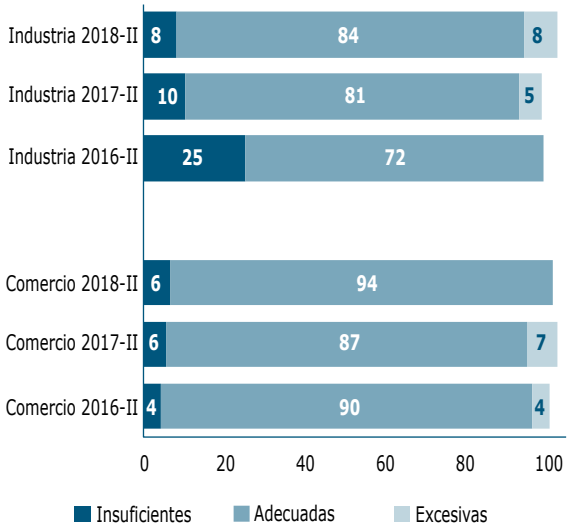
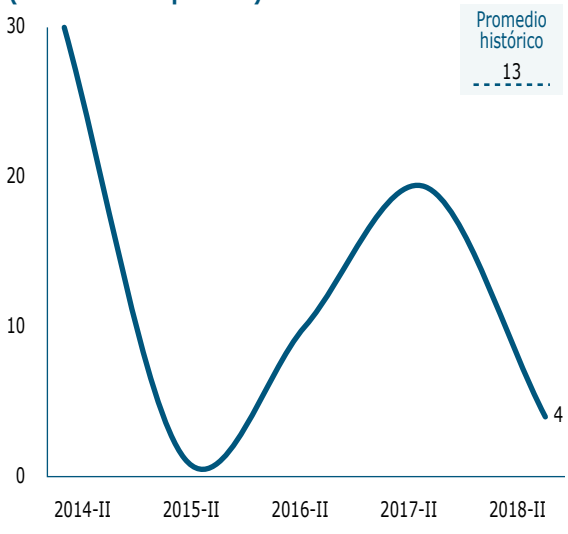


Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



Desafortunadamente, el incremento en los costos y el deterioro en la demanda implicaron un detrimento en los márgenes de los empresarios. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen disminuyó hacia niveles del -8% en el segundo semestre de 2018 (vs. +15% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (20% en 2018-II vs. 32% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (28% vs. 17%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio desfavorecido, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -8% durante el segundo semestre de 2018 (vs. +6% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (7% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), lo que no alcanzó a ser contrarrestado por la menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (15% vs. 18%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Cartago, la mayoría (79%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

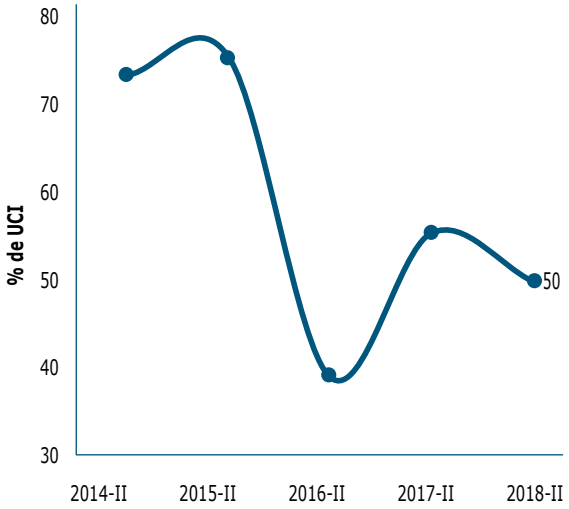


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

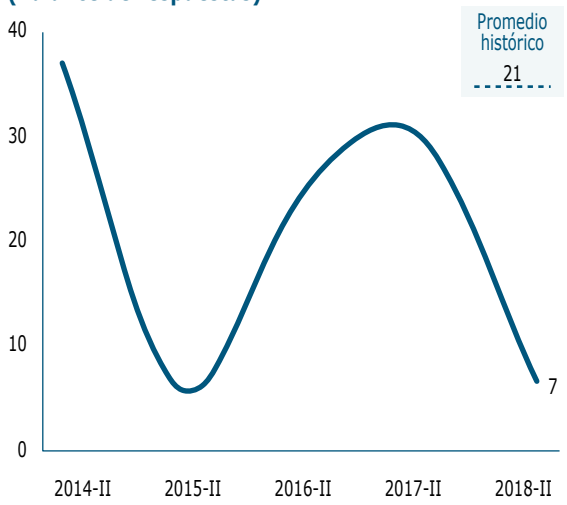


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

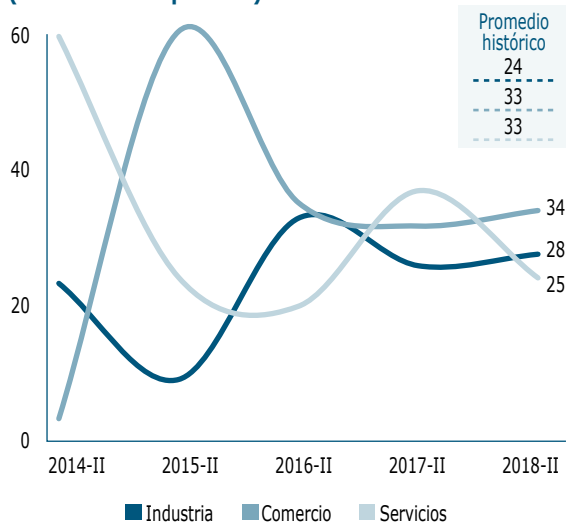
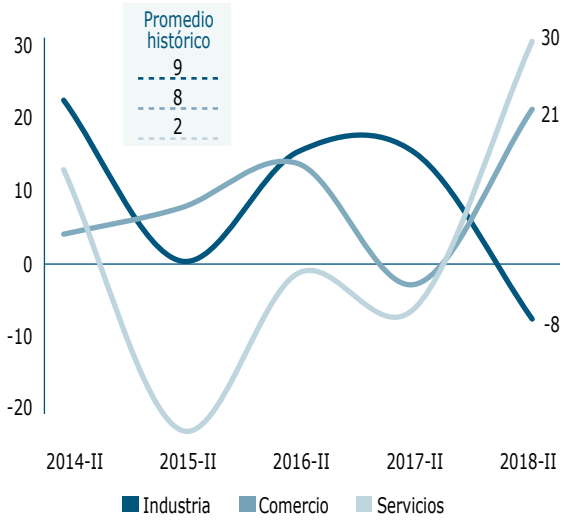


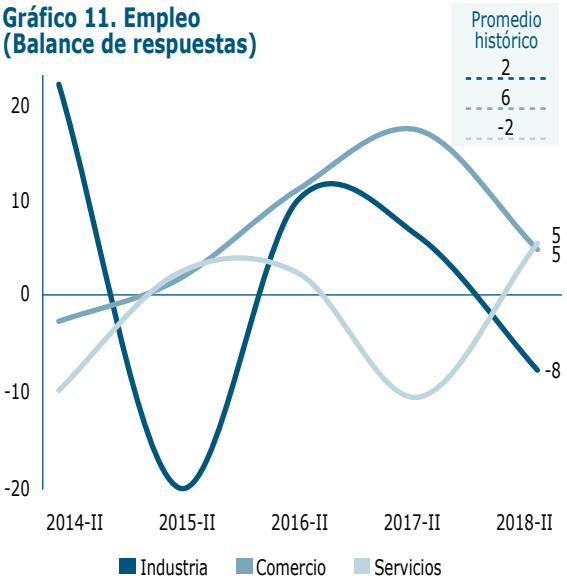
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (9%) y, en mayor medida, se adujeron otras razones (12%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fue la falta de demanda (29% en el segundo semestre de 2018 vs. 12% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (17% en 2018-II vs. 38% en 2017-II) y el contrabando (15% vs. 5%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la tasa de cambio (3% en 2018-II vs. 4% en 2017-II) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (0% vs. 5%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

A diferencia del sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 33% (vs. 13% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (44% en 2018-II vs. 34% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (11% vs. 20%), ver gráfico 1.

De igual forma, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del 28% en el segundo semestre de 2018 (vs. 8% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (45% en 2018-II vs. 36% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (17% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 80% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 13% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, el buen desempeño de la demanda implicó un aumento en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el 17% en el segundo semestre de 2018 (vs. 4% un año atrás). Ello obedeció a una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las superficies de ventas (33% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), contrarrestando la

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

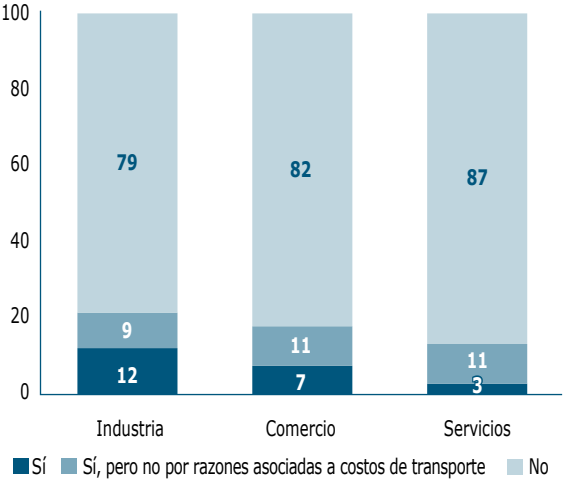
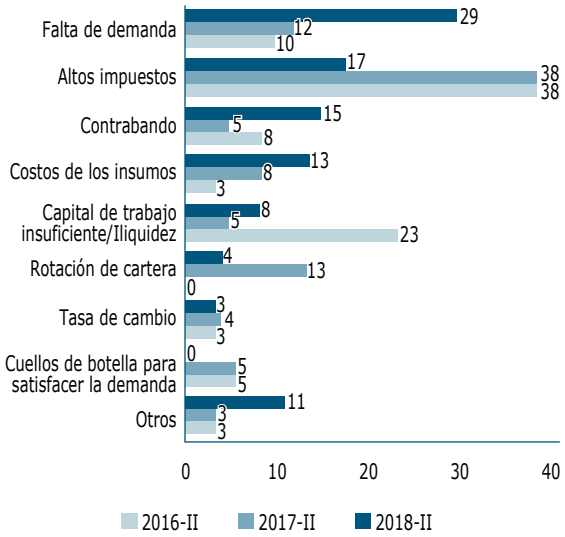


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



mayor porción de aquellas con disminuciones en dicho indicador (16% vs. 13%), ver gráfico 14.

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el 25% en el segundo semestre de 2018 (vs. 5% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (42% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (17% vs. 24%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 94% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 87% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (6%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 34% en el segundo semestre de 2018 (vs. 32% un año atrás). Ello se explica por una menor porción de Pymes que percibieron disminuciones en los costos (10% en 2018-II vs. 15% en 2017-II), lo que no pudo ser compensado por la menor proporción de empresarios que experimentaron aumentos en dicha variable (44% vs. 47%), ver gráfico 9.

Este aumento en los costos se vio contrarrestado por la mejora en las variables de demanda, lo que implicó un aumento en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca del margen aumentó hacia el +21% en el segundo semestre de 2018 (vs. -3% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (34% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), como por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (13% vs. 25%), ver gráfico 10.

Desafortunadamente, el empleo del sector comercio se vio afectado, disminuyendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 5% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 17% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (21% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), como a la mayor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (16% vs. 7%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Cartago, la mayoría (82%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (11%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (7%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los comerciales fue la competencia de las grandes superficies (32% en el segundo semestre de 2018 vs. 19% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (29% en 2018-II vs. 32% en 2017-II) y los costos de los insumos (14% vs. 9%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (5% en 2018-II vs. 2% en 2017-II) y la tasa de cambio (1% vs.4%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

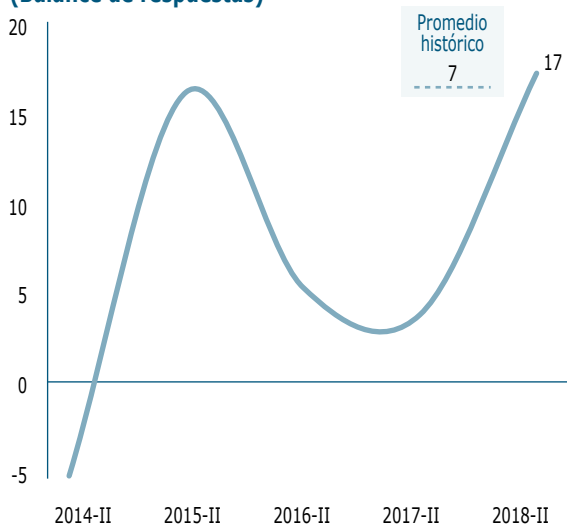
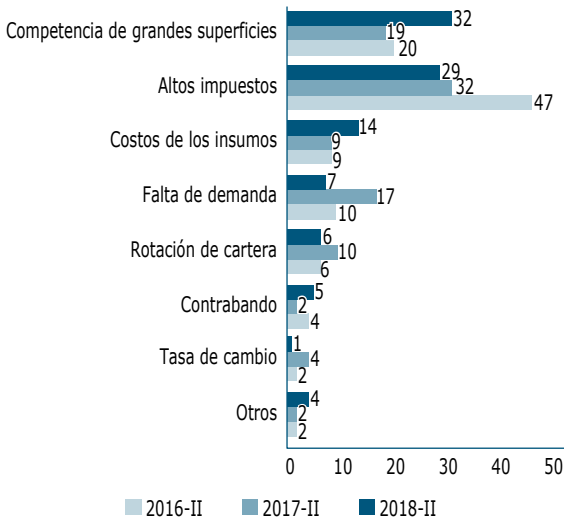


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

De manera similar a lo observado en las Pymes del sector comercio de Cartago, las Pymes del sector servicios mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 33% (vs. 0% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (47% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (14% vs. 26%), ver gráfico 1.

Asimismo, a nivel de ventas, se presentó una recuperación en el balance de respuestas hacia valores del +30% en el segundo semestre de 2018 (vs. -2% un año atrás). Allí confluyeron: i) la mayor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (41% en 2018-II vs. 25% en 2017-II); y ii) la menor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (11% en 2018-II vs. 28% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 58% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 42% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento favorable de la situación económica y las ventas, los pedidos también registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia niveles del 27% en el segundo semestre de 2018 (vs. 5% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (35% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), como la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (7% vs. 22%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 25% en el segundo semestre de 2018 (vs. 37% un año atrás). Ello se explica por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (32% en 2018-II vs. 49% en 2017-II), lo cual alcanzó a contrarrestar la menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (7% vs. 12%), ver gráfico 9.

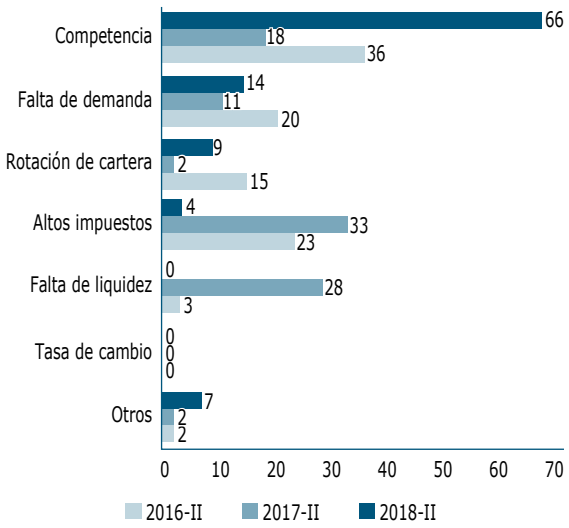
En línea con la disminución en los costos y la recuperación de las variables de demanda, se observó una mejora en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes aumentó hacia niveles del +30% en el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Allí influyó tanto la mayor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (37% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), como por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (7% vs. 30%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el +5% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -11% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció tanto a una mayor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (11% en 2018-II vs. 9% en 2017-II), como a la menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (5% vs. 20%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Cartago, la mayoría (87%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (3%) y, en mayor medida, se adujeron otras razones (11%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector servicios fue la competencia (66% en el segundo semestre de 2018 vs. 18% un año atrás). A ello le siguieron la falta de demanda (14% en 2018-II vs. 11% en 2017-II) y la rotación de cartera (9% vs. 2%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (0% en 2018-II vs. 28% en 2017-II) y la tasa de cambio (0% vs. 0%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

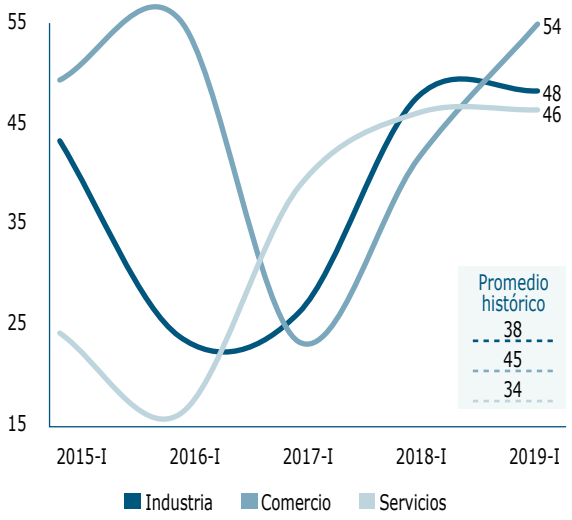


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una leve mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 48% para el primer semestre de 2019 (vs. 47% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que esperaban registros desfavorables (3% en 2019-I vs. 4% en 2018-I), pues la porción de aquellas con mejores expectativas se mantuvo estable (inalterado en el 51%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



Pese a las mejores perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 36% en el primer semestre de 2019 (vs. 46% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (47% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), como la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (11% vs. 3%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron un deterioro en su balance de respuestas hacia el 48% en el primer semestre de 2019 (vs. 53% un año atrás). Esto se explica tanto por la menor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (55% en 2019-I vs. 58% en 2018-I), como por la mayor porción de

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

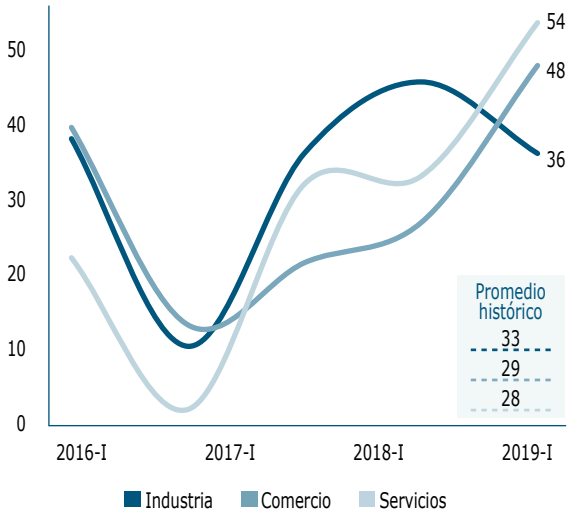
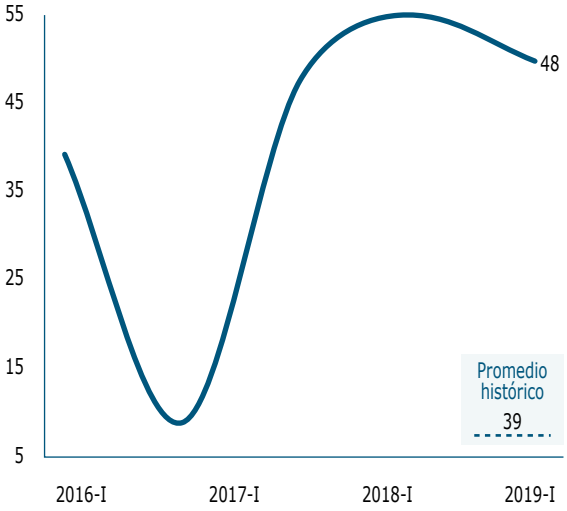


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



aquellas con perspectivas de disminución en este indicador (7% vs. 5%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas se deterioraron hacia niveles del 35% para el primer semestre de 2019 (vs. 55% un año atrás). Allí influyó tanto el efecto de la menor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (48% en 2019-I vs. 56% en 2018-I), como la mayor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (13% vs. 2%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Similar a lo observado en el sector industria, las Pymes comerciales mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, aumentando hacia niveles del 54% para el primer semestre de 2019 (vs. 41% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (65% en 2019-I vs. 48% en 2018-I), la cual logró contrarrestar la mayor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (11% vs. 7%), ver gráfico 17.

Algo similar se observó en las expectativas de ventas, aumentando el balance de respuestas hacia el 38% en el primer semestre de 2019 (vs. 32% un año atrás). Allí influyó la mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (52% en 2019-I vs. 44% en 2018-I), lo cual contrarrestó la mayor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (14% en 2019-I vs. 12% en 2018-I), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron una mejoría en el balance de respuestas hacia el 48% para el primer semestre de 2019 (vs. 26% un año atrás). Ello se explica por la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (62% en 2019-I vs. 38% en 2018-I), lo que logró contrarrestar la mayor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (14% vs. 12%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Las Pymes de servicios mostraron estabilidad en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, manteniéndose en niveles del 46% para el primer semestre de 2019 (inalterado frente un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que preveían un desempeño favorable (50% en 2019-I vs. 49% en 2018-I), como a la mayor porción de aquellas que esperaban registros desfavorables (4% vs. 3%), ver gráfico 17.

Por su parte, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró una mejora hacia el 54% en el primer semestre de 2019 (vs. 35% un año atrás). Allí confluyeron: i) una mayor proporción de

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

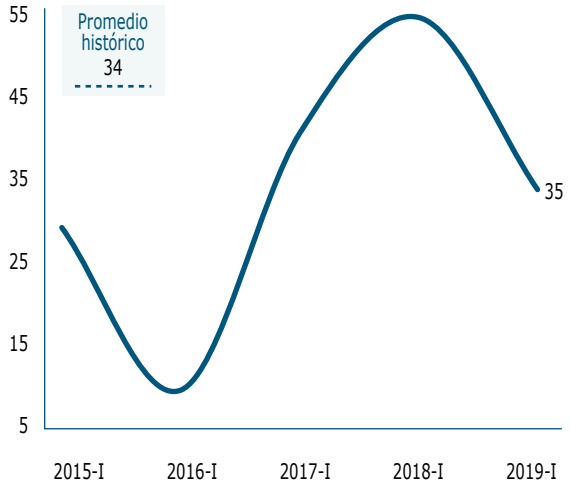
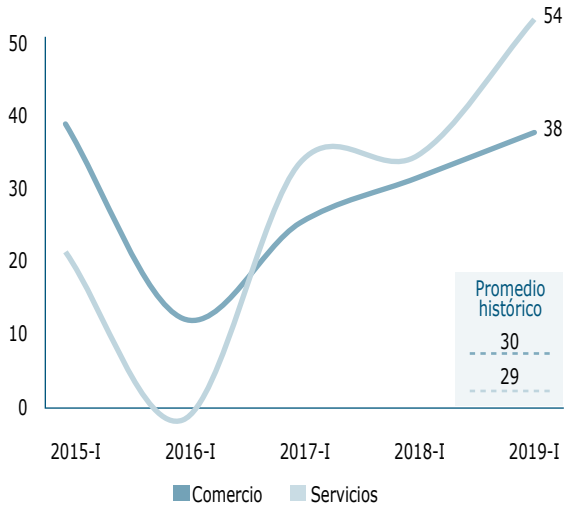


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



Pymes que esperaban aumentos en sus ventas (61% en 2019-I vs. 50% en 2018-I); y ii) una menor porción de la muestra que preveía disminuciones en sus ventas (7% en 2019-I vs. 15% en 2018-I), ver gráfico 21.

A su vez, las perspectivas sobre pedidos registraron una mejora en el balance de respuestas hacia el 54% para el primer semestre de 2019 (vs. 33% un año atrás). Ello se explica tanto por la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (61% en 2019-I vs. 48% en 2018-I), como por la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (7% vs. 15%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, los empresarios Pyme de Cartago reportaron un aumento en las solicitudes de crédito en los sectores de comercio (40% en 2018-II vs. 32% en 2017-II) y servicios (33% vs. 26%), mientras que en industria se registró una disminución en dichas solicitudes (31% vs. 38%), ver gráfico 22. En materia de tasas de aprobación de créditos, hubo diferencias entre los sectores, aumentando en industria (87% en 2018-II vs. 72% en 2017-II), manteniéndose estable en servicios (inalterado en un 100%) y disminuyendo en comercio (46% vs. 84%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (40% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (31% solicitado-aprobado) y corto plazo (30% solicitado-aprobado). En el sector comercio, las solicitudes de crédito también se realizaron principalmente a mediano plazo (42% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (31% solicitado-aprobado) y corto plazo (24% solicitado-aprobado). En contraste, en el sector de servicios, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (65% solicitado vs. 47% aprobado), dejando el resto de la participación para las solicitudes de mediano plazo (35% solicitado vs. 53% aprobado), pues no hubo participación de las de corto plazo (0% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese

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

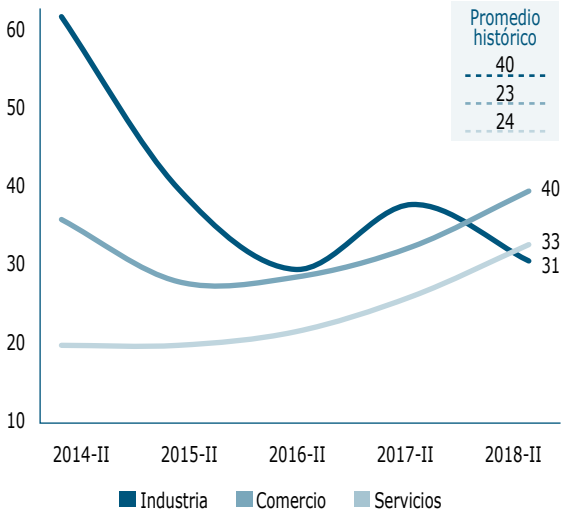
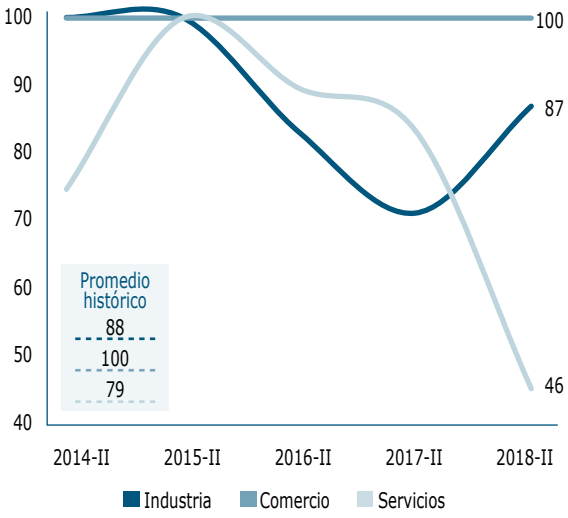


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



cómo en el caso de los sectores de industria y comercio hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

En lo referente al calce entre los montos de los créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron disminuciones en todos los macrosectores en el período de referencia: industria (85% en 2018-II vs. 100% en 2017-II), comercio (76% vs. 100%) y servicios (65% vs. 100%), ver gráfico 26. Esto refleja algo de deterioro en la interacción entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Cartago.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (65% en 2018-II vs. 43% en 2017-II), comercio (72% vs. 62%) y servicios (100% vs. 0%), ver gráficos 27, 28 y 29. Sin embargo, la satisfacción con dichas tasas de fi-

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

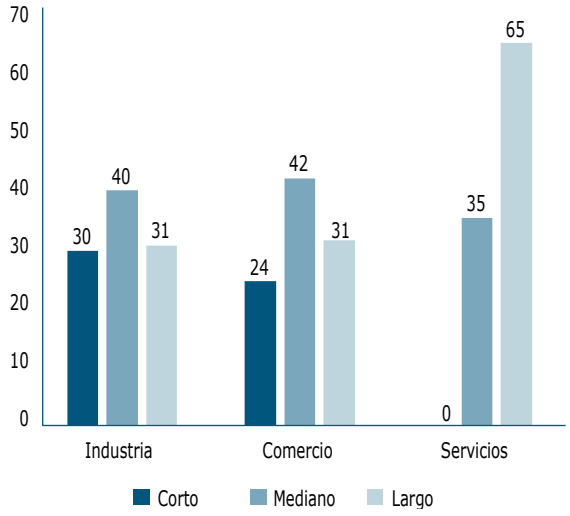


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

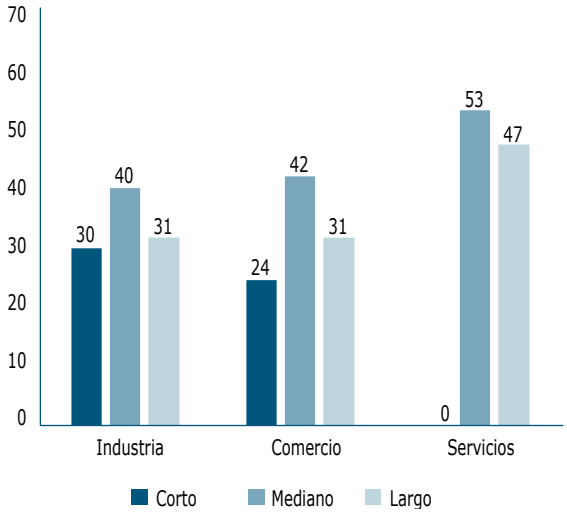


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

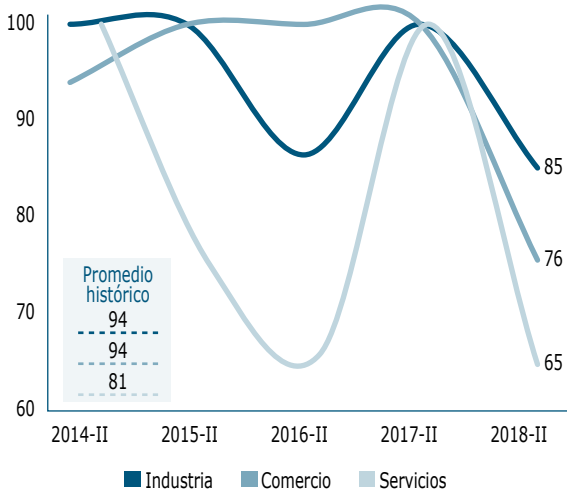
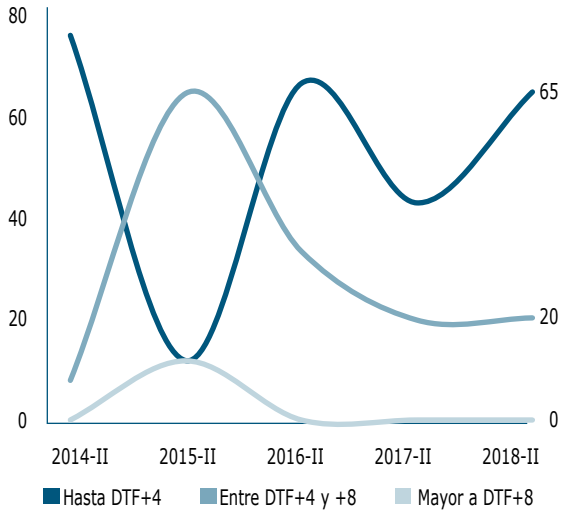


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



nanciamiento se redujo en los sectores de industria (70% en 2018-II vs. 77% en 2017-II) y comercio (69% vs. 77%), y solo aumentó en el sector de servicios (65% vs. 45%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los macrosectores de industria (56% en 2018-II vs. 43% en 2017-II) y comercio (83% vs. 74%) usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo, mientras que las Pymes de servicios lo usaron para la consolidación del pasivo (53% vs. 30%), ver gráfico 31. La consolidación del pasivo fue el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (50% en 2018-II vs. 12% en 2017-II) y comercio (25 vs. 12%), mientras que la financiación del capital de trabajo lo fue para el sector de servicios (41% vs. 90%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (42% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), comercio (30% vs. 45%) y servicios (75% vs. 29%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores en el caso de los sectores de industria (44% en 2018-II vs. 30% en 2017-II) y comercio (52% vs. 36%). También se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (14% en 2018-II vs. 39% en 2017-II), comercio (15% vs. 39%) y servicios (25% vs. 24%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (55%), comercio (72%) y servicios (79%). A ello les siguieron razones referentes a los excesos de trámites (24% industria, 12% comercio y 11% servicios) y los elevados costos financieros (21% industria, 11% comercio y 0% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

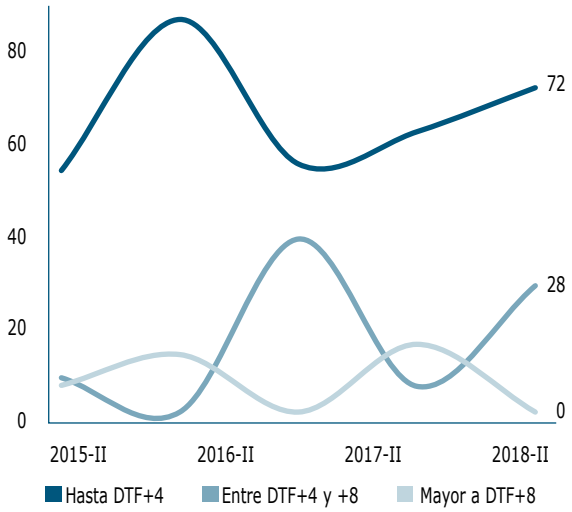


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

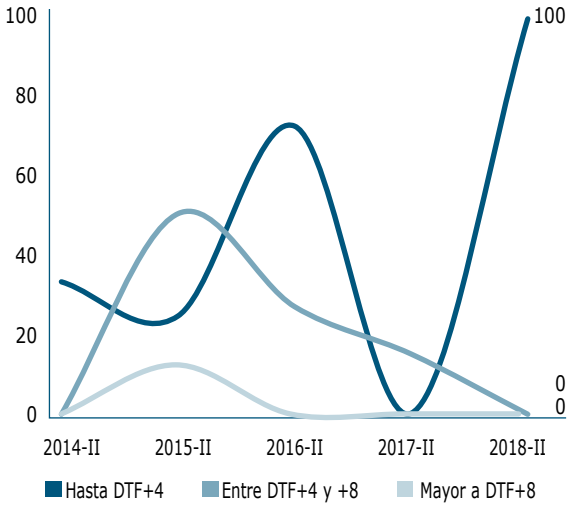


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

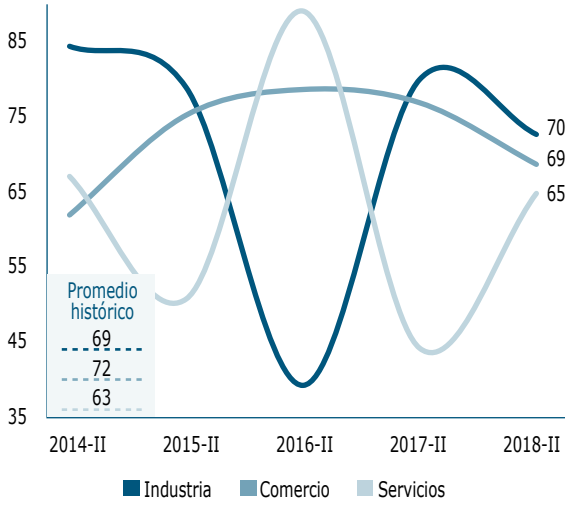


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

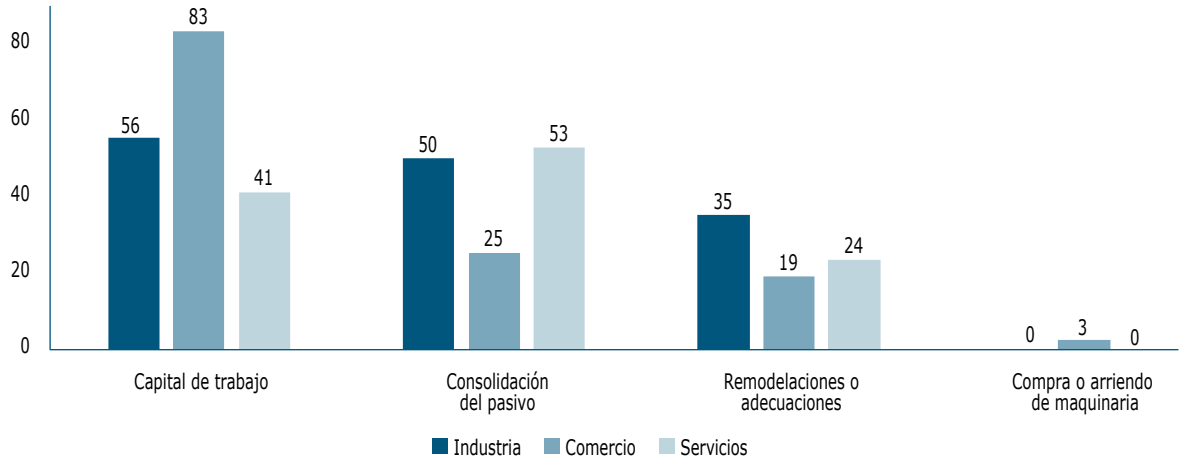


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

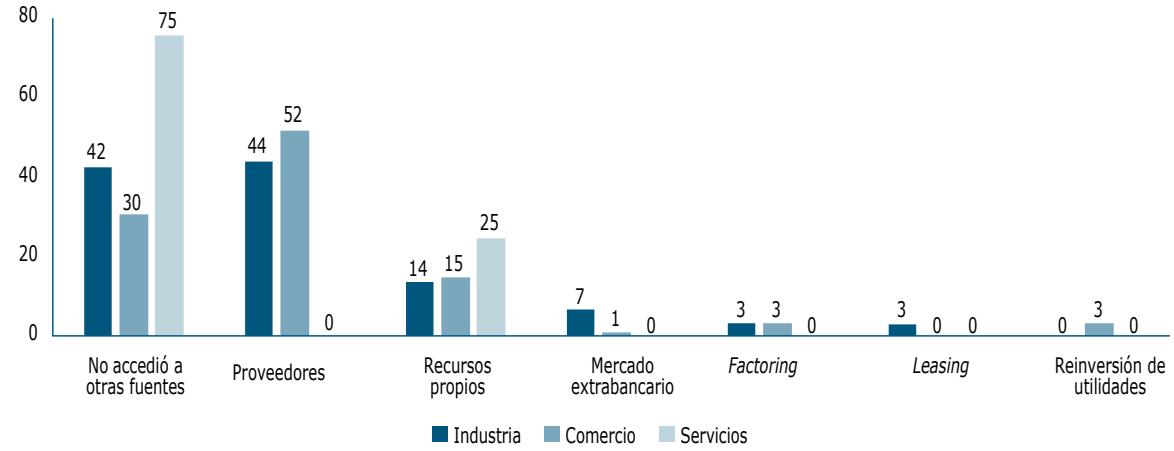
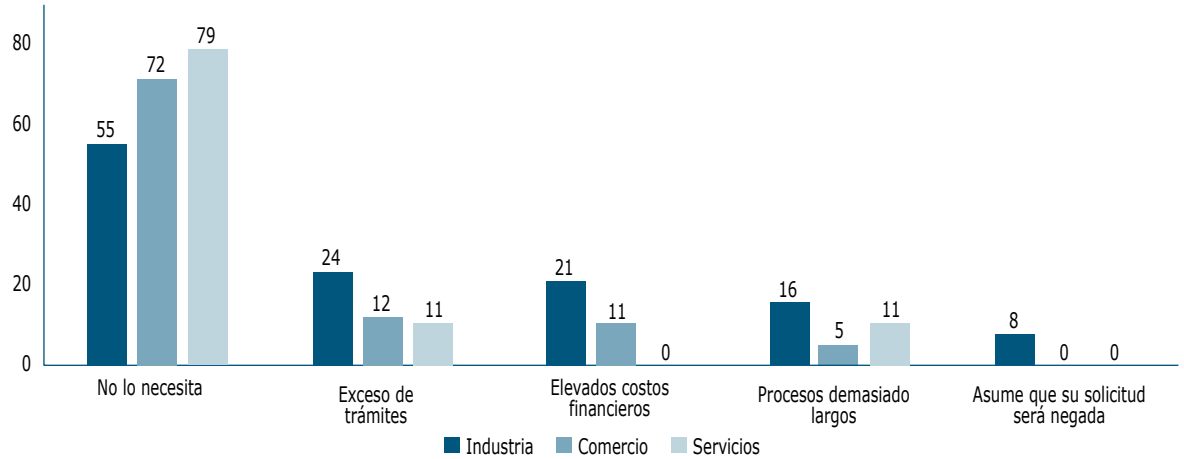


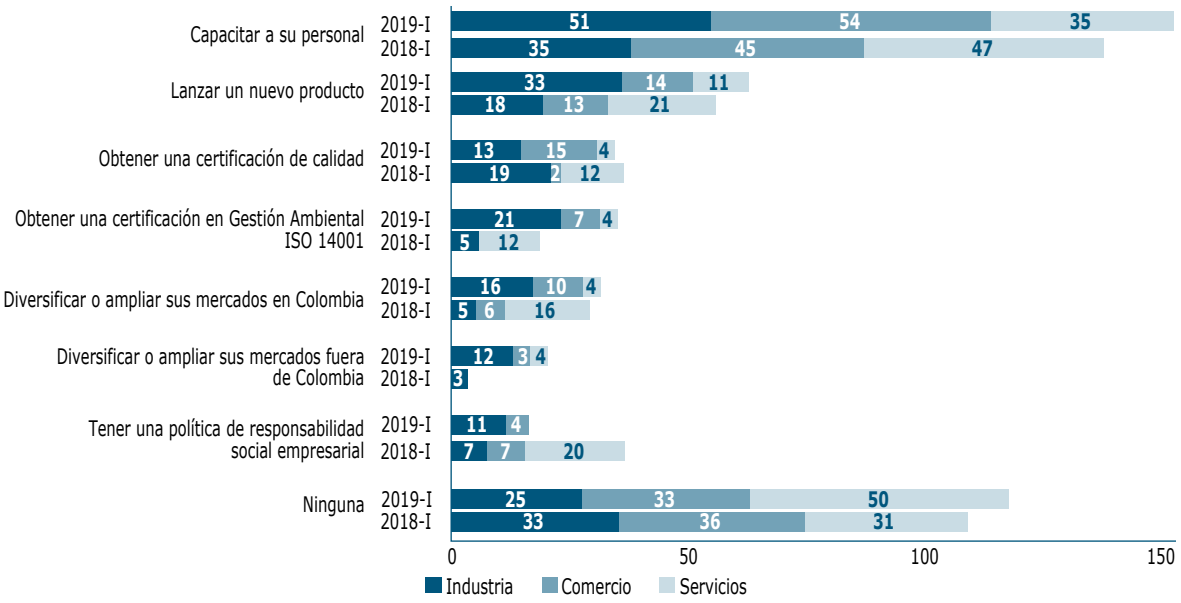
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Cartago fue capacitar a su personal (51% industria, 54% comercio y 35% servicios). En los sectores de industria (33%) y servicios (11%), el segundo lugar lo ocupó el lanzar un nuevo producto, mientras que en el sector de comercio (15%) lo hizo la obtención de una certificación de calidad. Allí cabe destacar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento disminuyó en el período analizado en los sectores de industria (25% en 2019-I vs. 33% en 2018-I) y comercio (33% vs. 36%), mientras que aumentó en el sector de servicios (50% vs. 31%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Cartago tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (100% en 2018-II vs. 93% en 2017-II), comercio (100% vs. 94%) y servicios (100% vs. 91%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (21% industria, 25% comercio y 42% servicios) y gremios empresariales de su sector (24% industria, 15% comercio y 7% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (43% industria, 29% comercio y 65% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación

de habilidades empresariales y gerenciales (45% industria, 59% comercio y 18% servicios), perdiendo participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) la mejora de relaciones con pares y el establecimiento de alianzas comerciales (21% industria, 9% comercio y 11% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

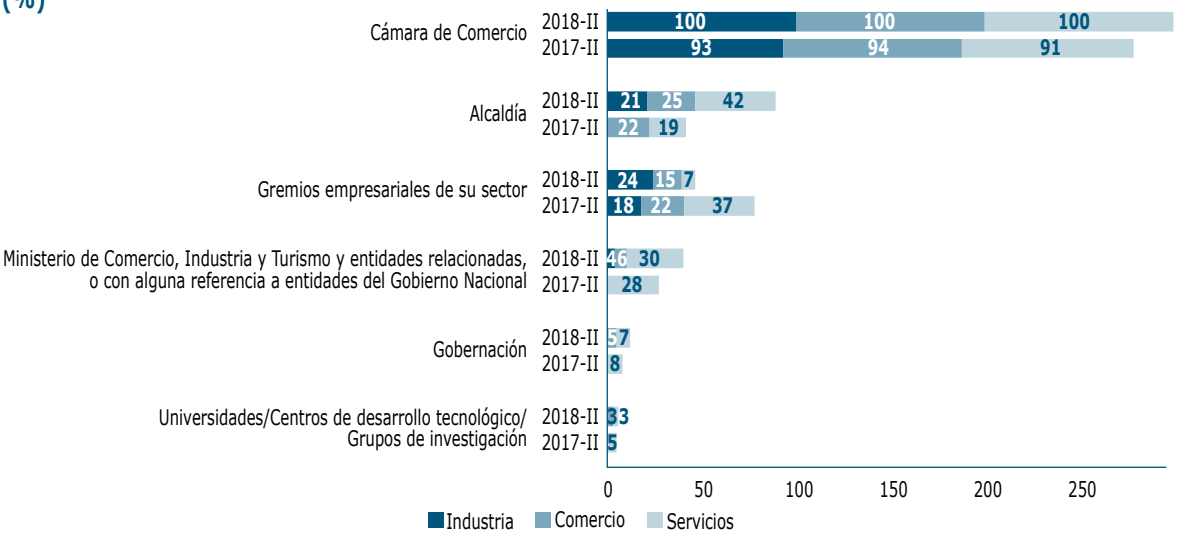
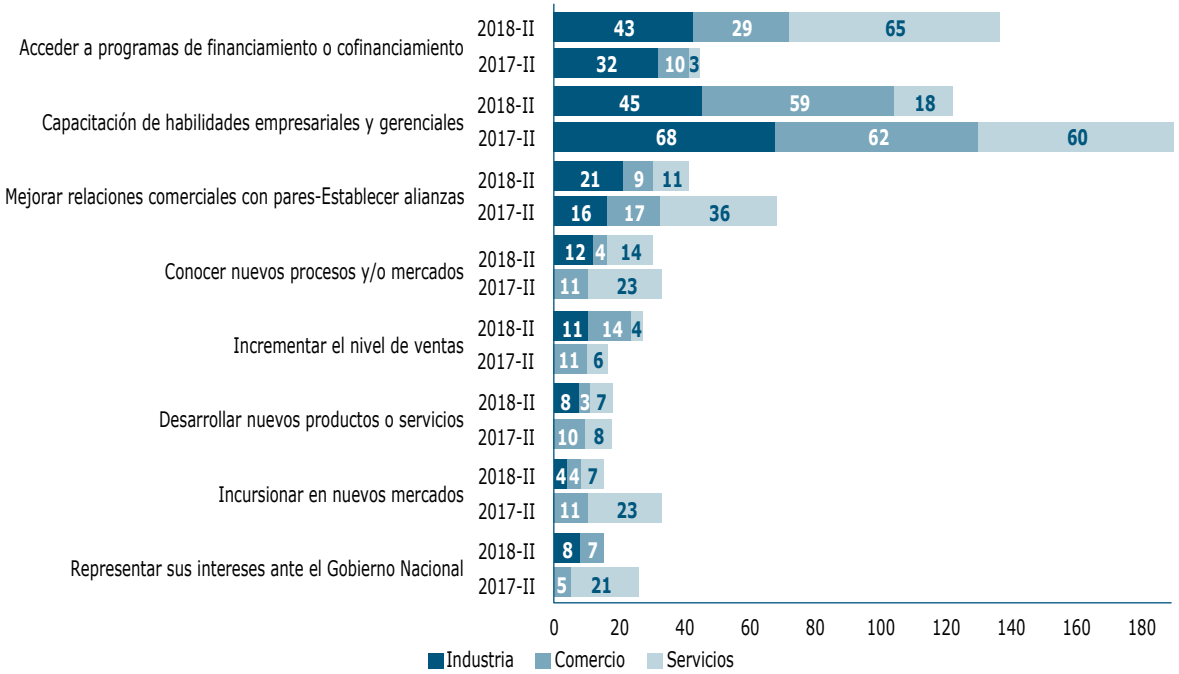


Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Cartago. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industria, con un 88% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 96% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una menor proporción de Pymes que registraron aumentos en las ventas externas (0% en 2018-II vs. 4% en 2017-II) y una mayor porción de aquellas con disminuciones en dicha variable (4% vs. 0%). En el sector servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan se elevó hacia niveles del 100% en el segundo semestre de 2018 (vs. 92% un año atrás).

Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial se destacan: no estar interesado en exportar (64%); considerar que su negocio no tiene aún productos exportables (21%); y no contar con información sobre potenciales mercados para sus productos (11%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no considerar que su negocio aún tenga servicios que sean exportables (59%); no estar interesado en exportar (59%); y estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (4%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es consistente

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

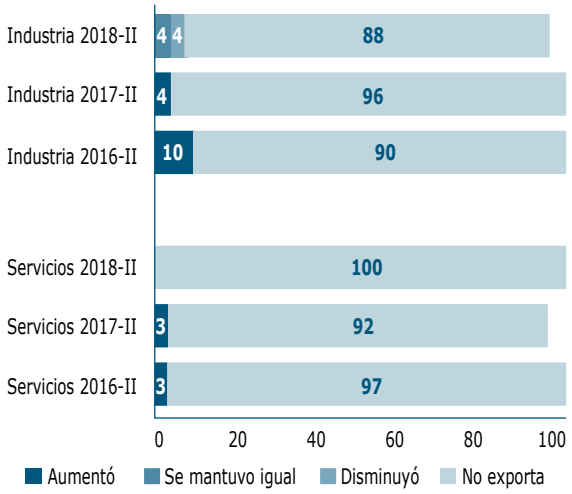


Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)

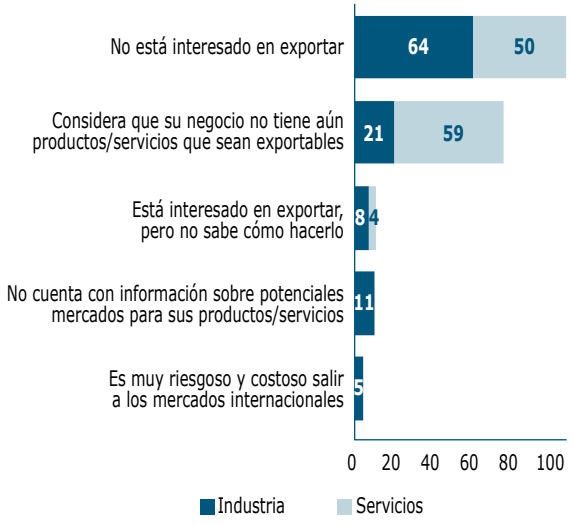
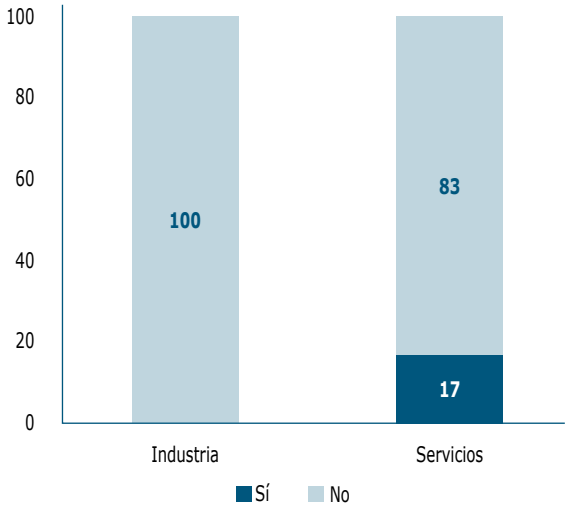


Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



con la ausencia de planes de internacionalización en la mayor parte de la muestra encuestada (que no exporta), donde el 0% de las Pymes industriales y el 17% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, podrían darse ajustes en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Cartago. El gráfico 40 muestra cómo un 67% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (disminuyendo frente al 93% un año atrás). Entre las Pymes que esperaban exportar, se registró una mayor proporción que preveía incrementar sus exportaciones (8% en 2019-I vs. 4% en 2018-I). Por el contrario, en el sector de servicios aumentó al 93% la proporción de Pymes que no esperaban exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 81% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una menor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (7% en 2019-I vs. 10% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se mantuvo inalterada (0% en ambos períodos).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (63% industria, 79% comercio y 73% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (26% industria, 20% comercio y 27% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (8% industria, 1% comercio y 0% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

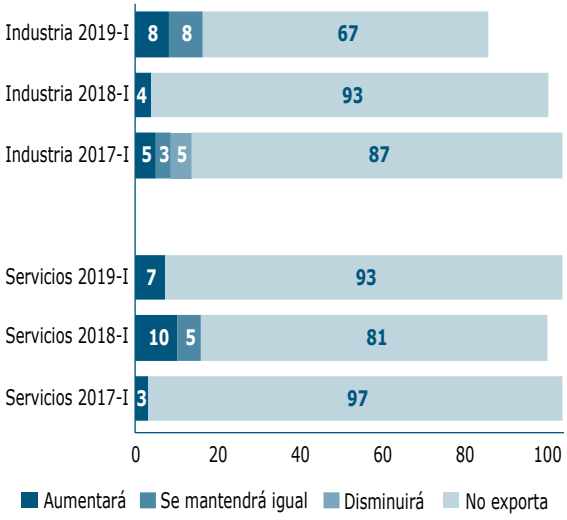
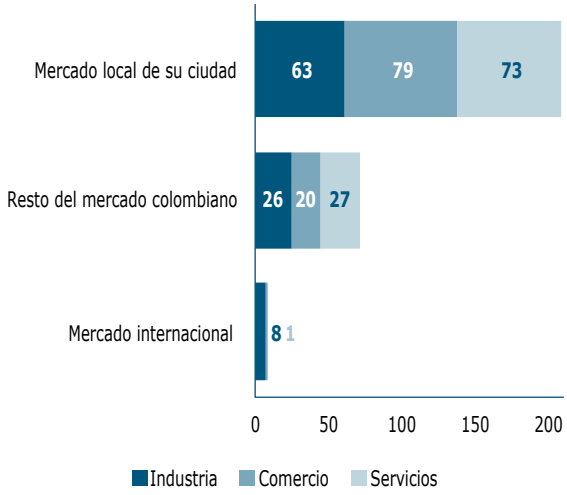


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



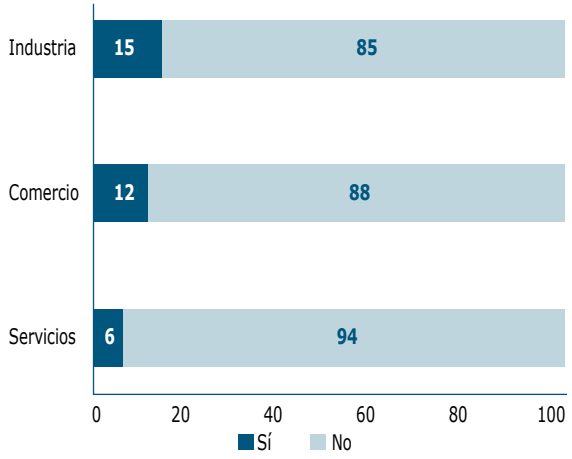
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de las Pymes de Cartago no ha recibido este tipo de servicios-asesorías (85% industria, 88% comercio y 94% servicios), ver gráfico 42.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la estructuración financiera (61% industria, 25% comercio y 57% servicios), la valoración de activos (42% industria, 39% comercio y 10% servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (13% industria, 31% comercio y 25% servicios), ver gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo cerca de la mitad de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (41% industria, 57% comercio y 49% servicios), similar a lo observado al cierre de 2018. También se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (25% industria, 14% comercio y 20% servicios) y 0% (12% industria, 14% comercio y 18% servicios). Nótese que en ninguno de los macrosectores hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

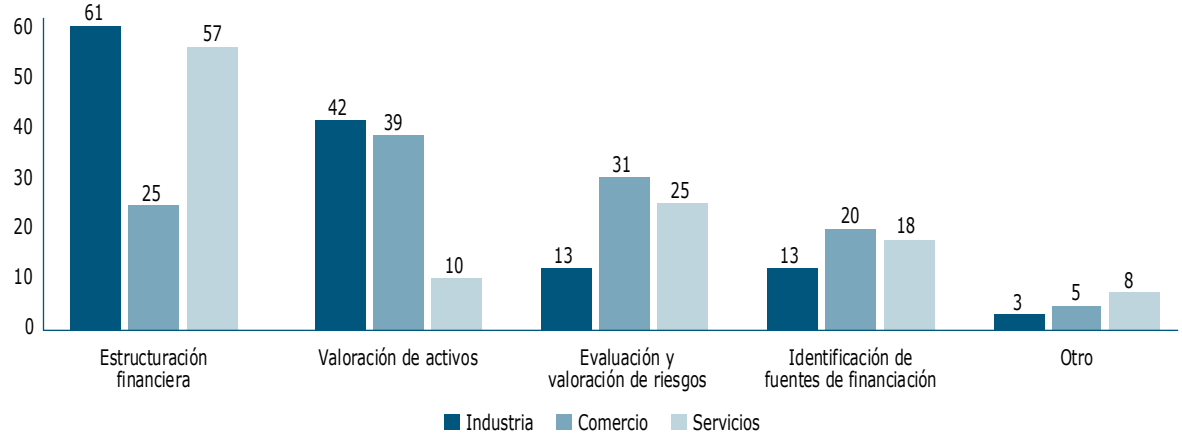


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

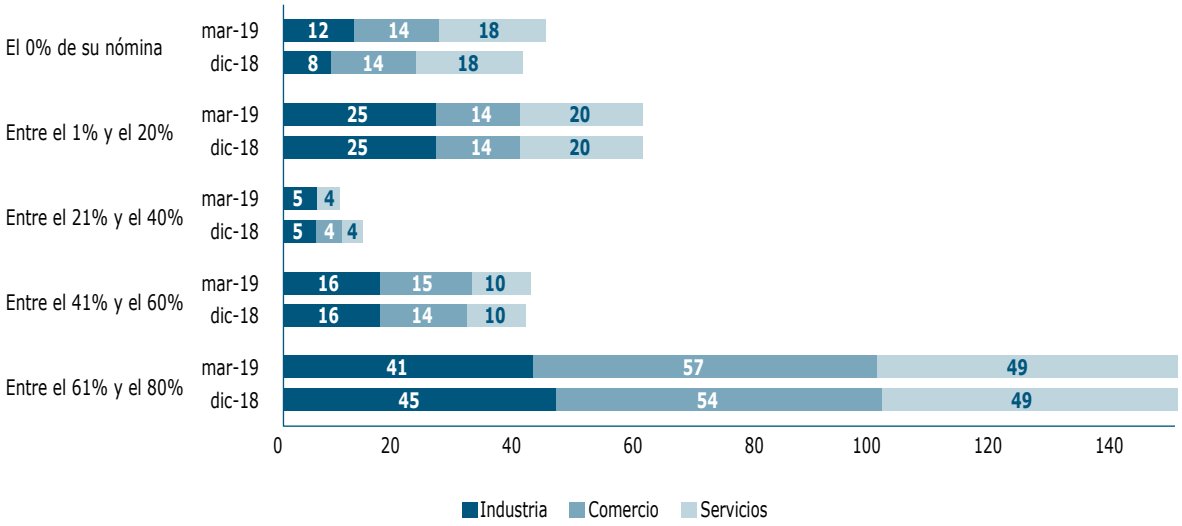
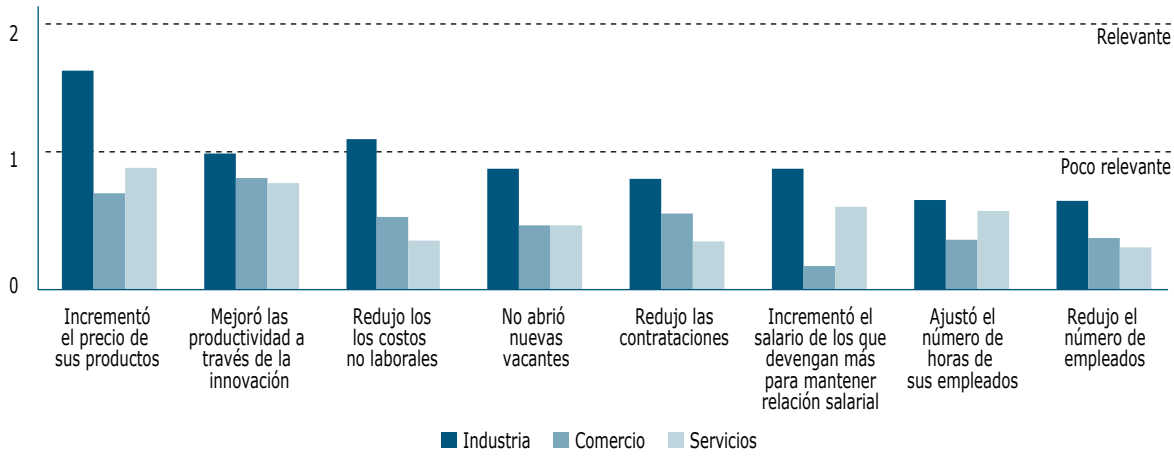


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



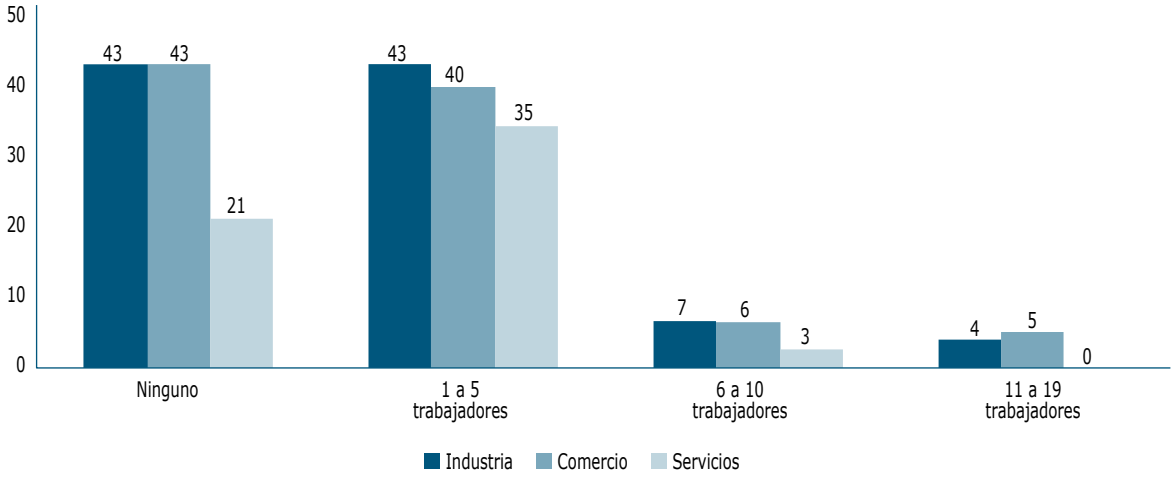
el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí la acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a incrementar el precio de los productos (en el plano "relevante" para industria). A esta acción le siguieron mejorar la productividad a través de la innovación (en el plano "poco relevante") y reducir los costos no laborales (en el plano "relevante" para el sector de industria) ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una parte importante de las Pymes de Cartago no espera incrementar su personal en los próximos tres años (43% industria, 43% comercio y 21% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (43% indus-

tria, 40% comercio y 35% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (7% industria, 6% comercio y 3% servicios) y en 11-19 trabajadores (4% industria, 5% comercio y 0% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)



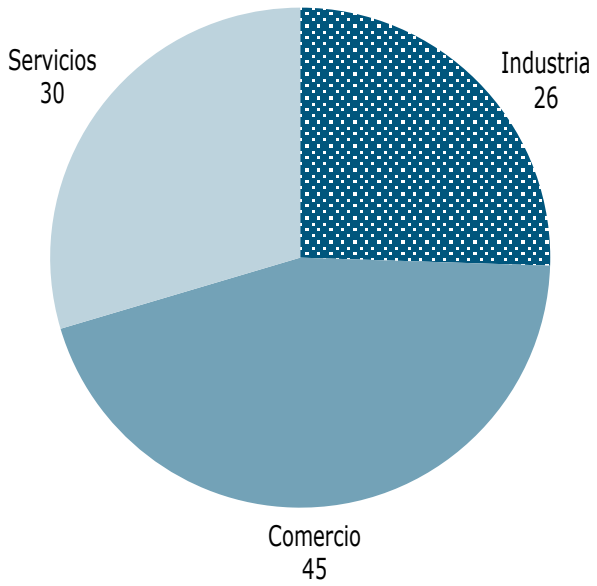


LA GRAN ENCUESTA PYME

VALLE DEL CAUCA

TULUÁ

Distribución de la muestra (%)

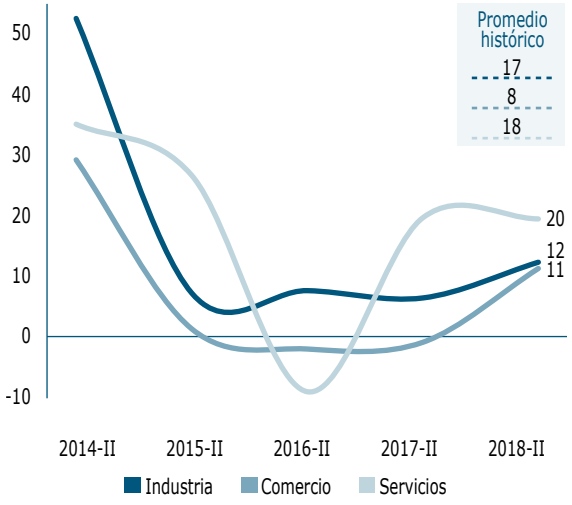


SITUACIÓN ACTUAL
Segundo semestre de 2018

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial de Tuluá mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el 12% (vs. 6% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (32% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (20% vs. 19%), ver gráfico 1 (sección Tuluá).

Gráfico 1. Situación económica general (Balance de respuestas)



Por el contrario, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -3% en el segundo semestre de 2018 (vs. +7% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (24% en 2018-II vs. 32% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (28% vs. 25%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de dichas ventas, el 68% de las Pymes industriales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 17% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia niveles del -3% en

Gráfico 2. Ventas (Balance de respuestas)

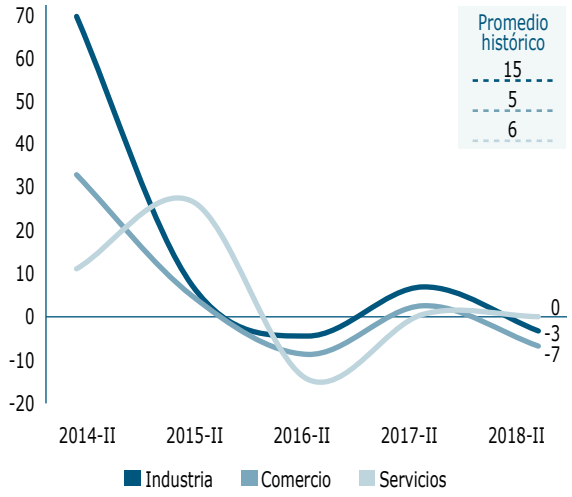
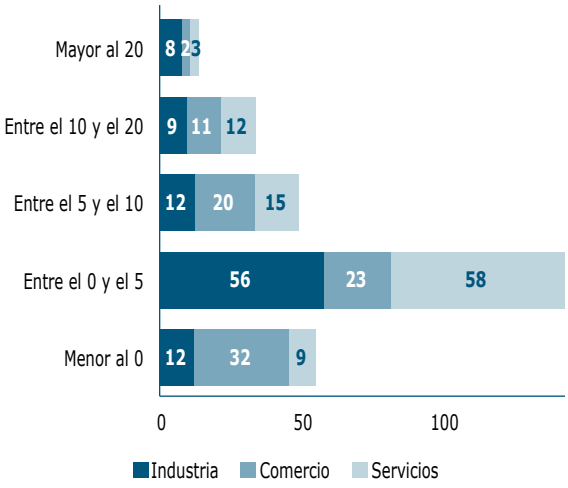


Gráfico 3. El crecimiento promedio anual de las ventas de su empresa fue (%, 2018-II)



el segundo semestre de 2018 (vs. +5% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con aumentos en sus pedidos (29% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (31% vs. 25%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 84% de los industriales en el segundo semestre de 2018 (vs. 68% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (12%) o excesivas (4%), ver gráfico 5.

Gráfico 4. Pedidos (Balance de respuestas)

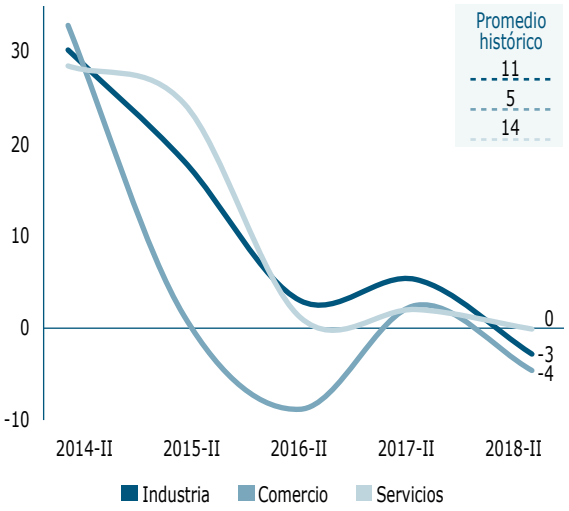
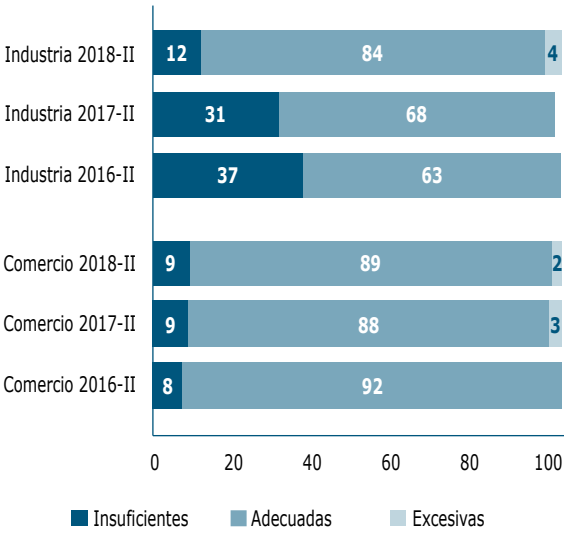


Gráfico 5. Existencias (%)

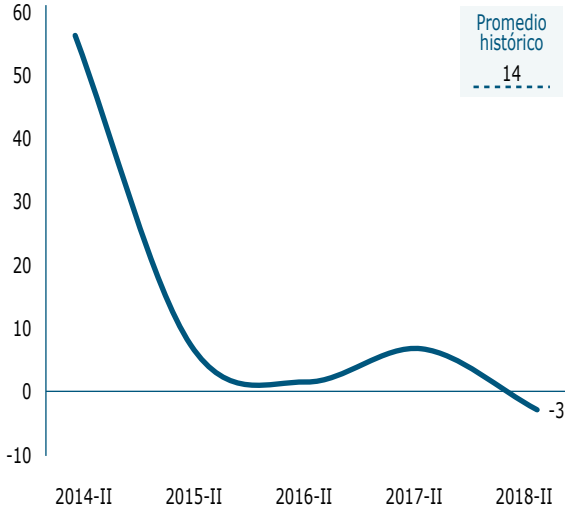


Estos resultados de menor demanda en las Pymes industriales de la ciudad de Tuluá se vieron reflejados en la caída de los niveles de producción. En efecto, el balance de respuestas acerca de dicha variable disminuyó hacia el -3% en el segundo semestre de 2018 (vs. +7% un año atrás), ver gráfico 6. Allí pesó la mayor proporción de Pymes que reportaron disminuciones en la producción (31% en 2018-II vs. 22% en 2017-II), frente a una estabilidad en la porción de aquellas con aumentos en ese indicador (29% en ambos períodos).

En línea con los resultados anteriores, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se redujo a niveles del 38% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 64% un año atrás), ver gráfico 7. Además, se observó una caída en la inversión en maquinaria y equipo, llegando el balance de respuestas al 9% (vs. 14% un año atrás). Ello obedeció a la mayor proporción de Pymes que disminuyeron sus inversiones en maquinaria y equipo (16% en 2018-II vs. 5% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que reportaron aumentos en dicha inversión (25% vs. 19%), ver gráfico 8.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes industriales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 52% en el segundo semestre de 2018 (vs. 45% un año atrás). Ello se explica por una mayor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos de producción (56% en 2018-II vs. 52% en 2017-II), junto con una menor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (4% vs. 6%), ver gráfico 9.

Gráfico 6. Producción industrial (Balance de respuestas)



En línea con los mayores costos y el desempeño desfavorable de las variables de demanda, los márgenes de los empresarios mostraron un deterioro. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles del 8% en el segundo semestre de 2018 (vs. 10% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (24% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), lo cual no fue contrarrestado por la menor porción de aquellos con disminuciones en ese indicador (16% vs. 21%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo se vio afectado, cayendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el -19% durante el segundo semestre de 2018 (vs. -5% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una mayor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (28% en 2018-II vs. 10% en 2017-II), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellos que aumentaron los puestos de trabajo (8% vs. 5%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes industriales de Tuluá, la mayoría (64%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumenta-

Gráfico 7. Utilización de la Capacidad Instalada - UCI (Promedio de las Pymes industriales)

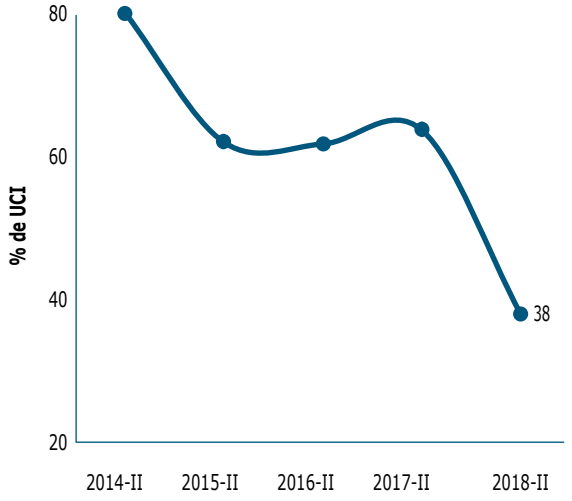


Gráfico 8. Sector industria: inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

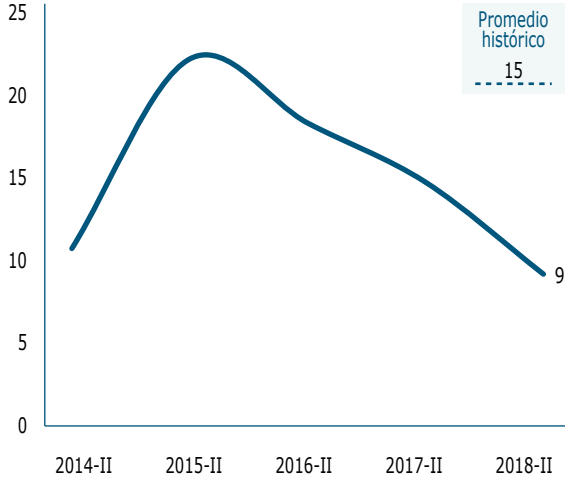


Gráfico 9. Costos (Balance de respuestas)

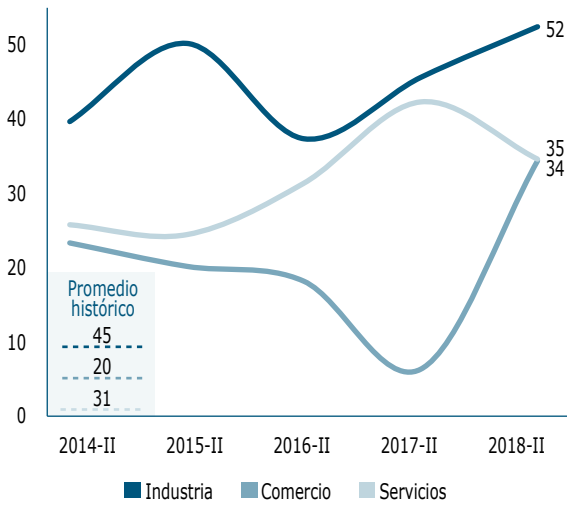
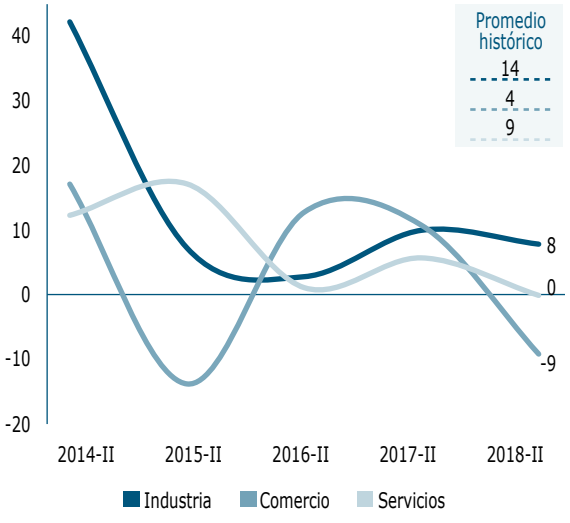


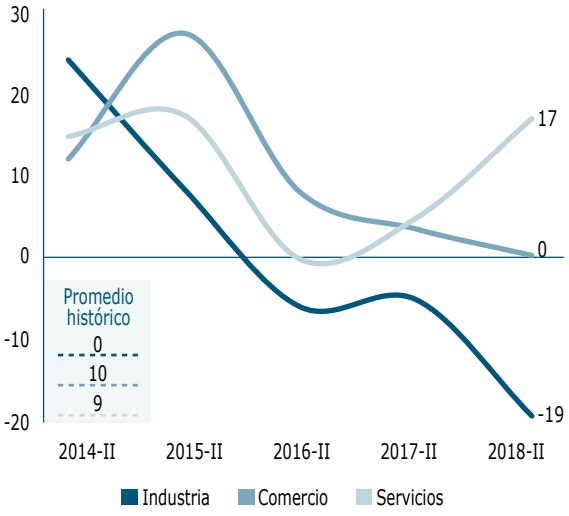
Gráfico 10. Márgenes (Balance de respuestas)



ron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (28%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (8%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los industriales fueron los altos impuestos (28% en el segundo semestre de 2018 vs. 23% un año atrás). A ello le siguieron los costos de los insumos (24% en 2018-II vs. 10% en 2017-II) y la falta de demanda (20% vs. 26%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron el contrabando (4% en 2018-II vs. 6% en 2017-II), la tasa de cambio (4% vs. 5%) y los cuellos de botella para satisfacer la demanda (0% vs. 5%), ver gráfico 13.

Gráfico 11. Empleo (Balance de respuestas)



• Sector comercio

Al igual que en el sector industrial, las Pymes del sector comercio mostraron una recuperación en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, aumentando el balance de respuestas hacia el +11% (vs. -1% un año atrás). Ello obedeció tanto a la mayor proporción de Pymes que reportaron mejoras en su situación económica (30% en 2018-II vs. 29% en 2017-II), como a la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en su desempeño (18% vs. 29%), ver gráfico 1.

En contraste, a nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia valores del -7% en el segundo semestre de 2018 (vs. +3% un año atrás). Allí confluyeron: i) la menor proporción de Pymes con aumentos en sus ventas (25% en 2018-II vs. 26% en 2017-II); y ii) la mayor porción de la muestra con disminuciones en sus ventas (32% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 43% de las Pymes comerciales registró expansiones en el rango 0%-10% y un 13% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

Con relación a la superficie de ventas, se presentó un aumento en el balance de respuestas acerca de esta variable hacia el +2% en el segundo semestre de 2018 (vs. -6% un año atrás). Ello obedeció a la menor porción de Pymes que reportaron disminuciones en las superficies de ventas (18% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), pues la proporción de aquellas con aumentos en dicho indicador se mantuvo estable (20% en ambos períodos), ver gráfico 14.

Gráfico 12. ¿Ha pensado o ha realizado una relocalización geográfica de su empresa con el fin de reducir sus costos de transporte? (%, 2018-II)

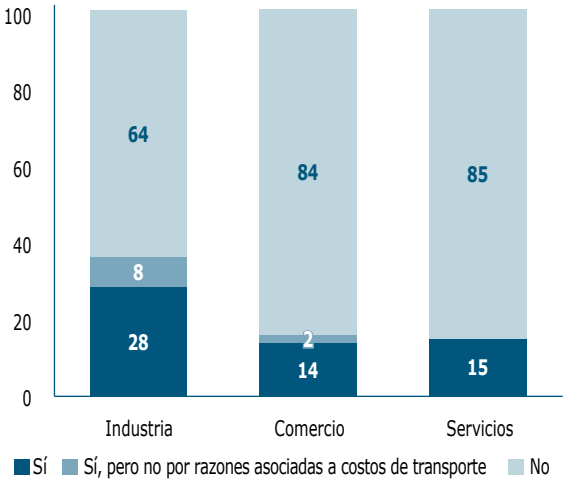
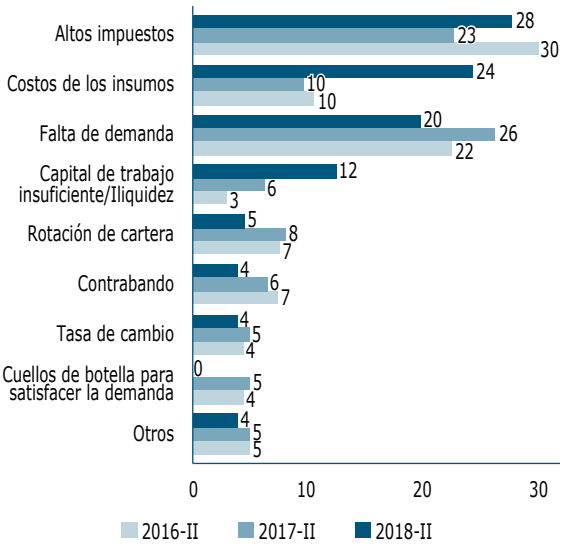


Gráfico 13. Sector industria: principal problema (%)



En línea con el comportamiento desfavorable de las ventas, los pedidos también registraron una caída en su balance de respuestas hacia el -4% en el segundo semestre de 2018 (vs. +3% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (25% en 2018-II vs. 26% en 2017-II), como la mayor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (30% vs. 23%), ver gráfico 4.

En cuanto al nivel de existencias, este resultó adecuado para el 89% de los empresarios en el segundo semestre de 2018 (vs. 88% un año atrás), dejando menores participaciones para los que calificaron sus existencias como insuficientes (9%) o excesivas (2%), ver gráfico 5.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes comerciales reportaron un aumento en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia el 34% en el segundo semestre de 2018 (vs. 6% un año atrás). Ello se explica por una mayor porción de Pymes que percibieron aumentos en los costos (48% en 2018-II vs. 23% en 2017-II), así como por una menor proporción de empresarios que experimentaron disminuciones en dicha variable (14% vs. 17%), ver gráfico 9.

Estos menores costos no lograron contrarrestar el comportamiento desfavorable de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios comerciales. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia el -9% en el segundo semestre de 2018 (vs. +11% un año atrás). Allí influyó tanto la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (14% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), como la mayor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (23% vs. 20%), ver gráfico 10.

Bajo este contexto, el empleo del sector comercio se vio afectado, cayendo el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia valores nulos durante el segundo semestre de 2018 (vs. 3% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que aumentaron sus contrataciones (14% en 2018-II vs. 17% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellos que disminuyeron los puestos de trabajo (13% vs. 14%), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes comerciales de Tuluá, la mayoría (84%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (14%) y, en menor medida, se adujeron otras razones (2%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por las Pymes comerciales fue la competencia de grandes superficies (36% en el segundo semestre de 2018 vs. 11% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (30% en 2018-II vs. 29% en 2017-II) y los costos de los insumos (14% vs. 25%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la rotación de cartera (2% en 2018-II vs. 0% en 2017-II) y el contrabando (0% vs. 6%), ver gráfico 15.

Gráfico 14. Sector comercio: superficie de ventas (Balance de respuestas)

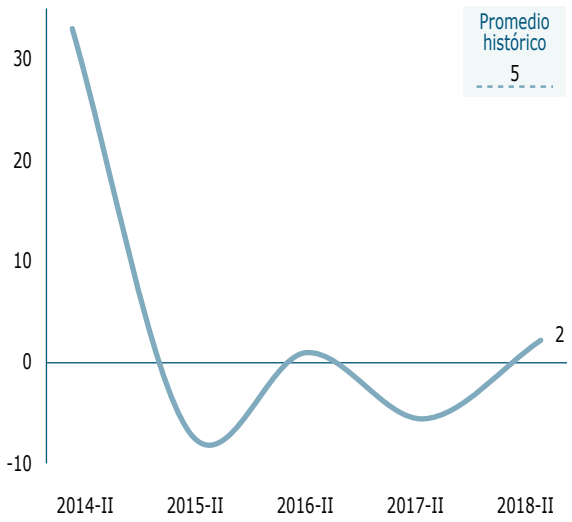
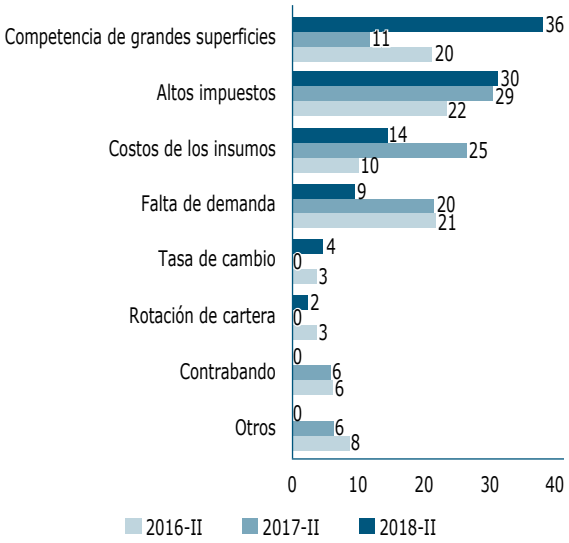


Gráfico 15. Sector comercio: principal problema (%)



• Sector servicios

Las Pymes del sector de servicios mostraron una estabilidad en su situación económica general durante el segundo semestre de 2018, manteniéndose el balance de respuestas en valores del 20% (inalterado frente a un año atrás). Allí se observó una menor proporción de Pymes con mejoras en su situación económica (40% en 2018-II vs. 42% en 2017-II) y una menor porción de aquellas con deterioros en su desempeño (21% vs. 22%), ver gráfico 1.

A nivel de ventas, se presentó un deterioro en el balance de respuestas hacia niveles nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. 1% un año atrás). Ello se explica por la menor porción de Pymes con aumentos en sus ventas (21% en 2018-II vs. 30% en 2017-II), lo cual contrarrestó la menor proporción de aquellas con disminuciones en ese indicador (21% vs. 29%), ver gráfico 2. En materia de crecimiento promedio anual de las ventas, el 73% de las Pymes de servicios registró expansiones en el rango 0%-10% y un 15% reportó incrementos superiores al 10% (ver gráfico 3).

En línea con el comportamiento desfavorable de las ventas, los pedidos también registraron un deterioro en su balance de respuestas hacia valores nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. 2% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de Pymes con incrementos en sus pedidos (21% en 2018-II vs. 31% en 2017-II), la cual no alcanzó a ser contrarrestada por la menor porción de aquellas que reportaron disminuciones en dicha variable (21% vs. 29%), ver gráfico 4.

Por otra parte, en materia de costos, las Pymes de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre dicha variable hacia niveles del 35% en el segundo semestre de 2018 (vs. 42% un año atrás). Ello se explica tanto por una menor proporción de empresarios que experimentaron incrementos en los costos (43% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), como por una mayor porción de Pymes que percibieron reducciones en dicha variable (9% vs. 3%), ver gráfico 9.

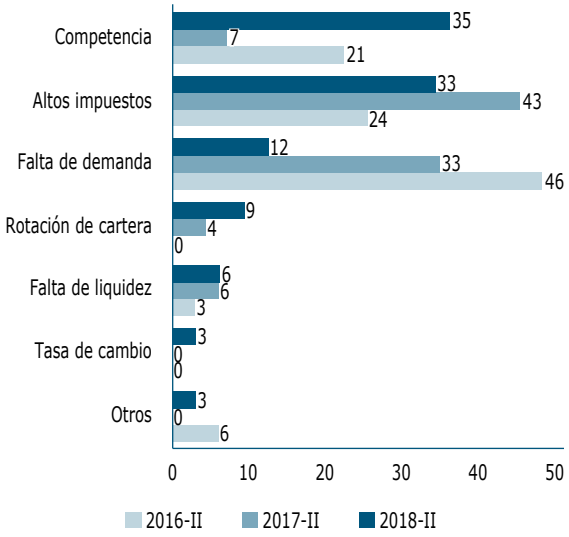
Esa disminución en los costos no alcanzó a contrarrestar el desempeño desfavorable de las variables de demanda, lo cual implicó un deterioro en los márgenes de los empresarios del sector. En efecto, el balance de respuestas acerca de los márgenes disminuyó hacia niveles nulos en el segundo semestre de 2018 (vs. 6% un año atrás). Allí influyó la menor proporción de empresarios que reportaron aumentos en sus márgenes (21% en 2018-II vs. 30% en 2017-II), lo cual no fue contrarrestado por la menor porción de aquellos con reducciones en ese indicador (21% vs. 24%), ver gráfico 10.

Paradójicamente, el empleo del sector se vio favorecido, aumentando el balance de respuestas sobre trabajadores contratados hacia el 17% durante el segundo semestre de 2018 (vs. 5% un año atrás). Dicho resultado de generación de empleo obedeció a una menor proporción de empresarios que disminuyeron sus contrataciones (9% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), frente a una proporción estable de Pymes que aumentaron los puestos de trabajo (26% en ambos períodos), ver gráfico 11.

Con relación a la relocalización geográfica de las Pymes de servicios de Tuluá, la mayoría (85%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización durante el segundo semestre de 2018. Los empresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con la reducción de costos de transporte (15%), ver gráfico 12.

El principal problema reportado por los empresarios del sector de servicios fue la competencia (35% en el segundo semestre de 2018 vs. 7% un año atrás). A ello le siguieron los altos impuestos (33% en 2018-II vs. 43% en 2017-II) y la falta de demanda (12% vs. 33%). Los problemas con menor relevancia para las Pymes fueron la falta de liquidez (6% en 2018-II, inalterado frente a 2017-II) y la tasa de cambio (3% vs. 0%), ver gráfico 16.

Gráfico 16. Sector servicios: principal problema (%)

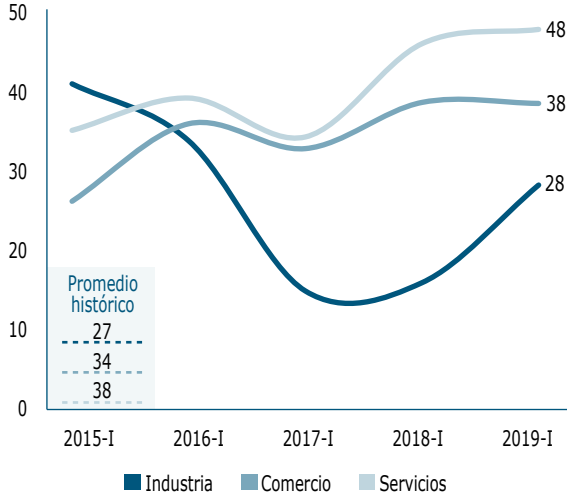


PERSPECTIVAS
Primer semestre de 2019

• Sector industria

Las Pymes del sector industrial mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles del 28% para el primer semestre de 2019 (vs. 16% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes con expectativas de desempeño desfavorables (8% en 2019-I vs. 21% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros favorables (36% vs. 37%), ver gráfico 17.

Gráfico 17. Expectativas de desempeño general (Balance de respuestas)



En línea con las mejores perspectivas sobre desempeño general, las expectativas de pedidos registraron una recuperación en su balance de respuestas hacia el 28% en el primer semestre de 2019 (vs. 13% un año atrás). Allí influyeron la mayor proporción de Pymes con expectativas de aumento en los pedidos (40% en 2019-I vs. 29% en 2018-I) y la menor porción de aquellas que esperaban disminuciones en dicha variable (12% vs. 16%), ver gráfico 18.

De manera similar, las expectativas sobre producción industrial mostraron una mejora en su balance de respuestas hacia el 28% en el primer semestre de 2019 (vs. 16% un año atrás). Esto se explica tanto por la mayor proporción de Pymes que esperaban aumentos en la producción industrial (40% en 2019-I vs. 31% en 2018-I), como por la menor porción de aquellas

Gráfico 18. Expectativas de pedidos (Balance de respuestas)

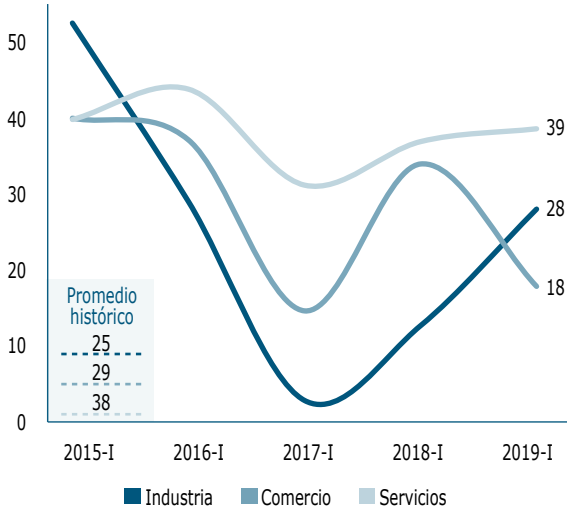
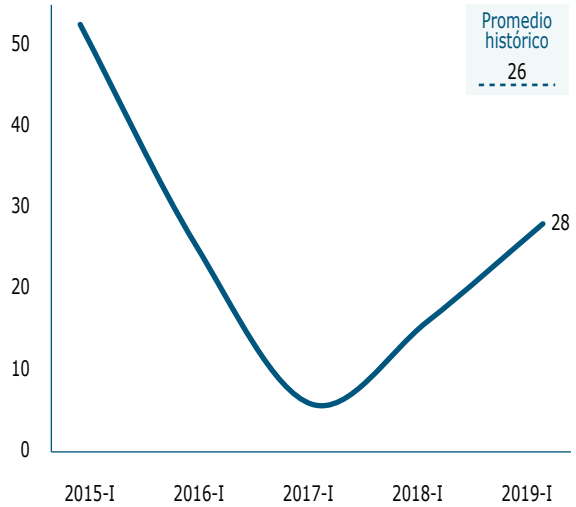


Gráfico 19. Expectativas de producción industrial (Balance de respuestas)



con perspectivas de disminución en este indicador (12% vs. 15%), ver gráfico 19.

En materia de inversión en maquinaria y equipo, las expectativas alcanzaron un balance de respuestas del 21% para el primer semestre de 2019 (vs. 8% un año atrás). Dicho resultado obedeció a una mayor proporción de empresarios que esperaban aumentar su inversión (33% en 2019-I vs. 23% en 2018-I), junto con una menor porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (12% vs. 15%), ver gráfico 20.

• Sector comercio

Las Pymes comerciales mostraron estabilidad en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, manteniéndose en niveles del 38% para el primer semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás). Allí se observó una mayor proporción de Pymes que esperaban registros favorables (52% en 2019-I vs. 47% en 2018-I), pero también una mayor porción de aquellas que preveían un desempeño desfavorable (14% vs. 9%), ver gráfico 17.

A nivel de expectativas de ventas, el balance de respuestas disminuyó hacia el 20% en el primer semestre de 2019 (vs. 40% un año atrás). Ello obedeció a una mayor proporción de Pymes que esperaban disminuciones en sus ventas (23% en 2019-I vs. 3% en 2018-I), pues la porción de la muestra que preveía aumentos en sus ventas se mantuvo estable (43% en ambos períodos), ver gráfico 21.

De la misma manera, las perspectivas sobre pedidos comerciales registraron un deterioro en el balance de respuestas hacia el 18% para el primer semestre de 2019 (vs. 34% un año atrás). Ello se explica por la mayor proporción de Pymes con expectativas de disminuciones en los pedidos (25% en 2019-I vs. 3% en 2018-I), lo cual contrarrestó la mayor porción de aquellas que esperaban aumentos en dicha variable (43% vs. 37%), ver gráfico 18.

• Sector servicios

Similar a lo observado en el sector industrial, las Pymes de servicios mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general, recuperándose hacia niveles del 48% para el primer semestre de 2019 (vs. 46% un año atrás). Ello obedeció a la menor proporción de Pymes que preveían un desempeño desfavorable (3% en 2019-I vs. 12% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban registros favorables (51% vs. 58%), ver gráfico 17.

De la misma forma, el balance de respuestas acerca de las expectativas de ventas registró una recuperación hacia el 39% en el primer semestre de 2019 (vs. 34% un año atrás). Allí jugó la menor proporción de Pymes que esperaban disminuciones en sus ventas (6% en 2019-I vs. 19% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que preveían aumentos en ese indicador (45% vs. 53%), ver gráfico 21.

Gráfico 20. Sector industria: expectativas de inversión en maquinaria y equipo (Balance de respuestas)

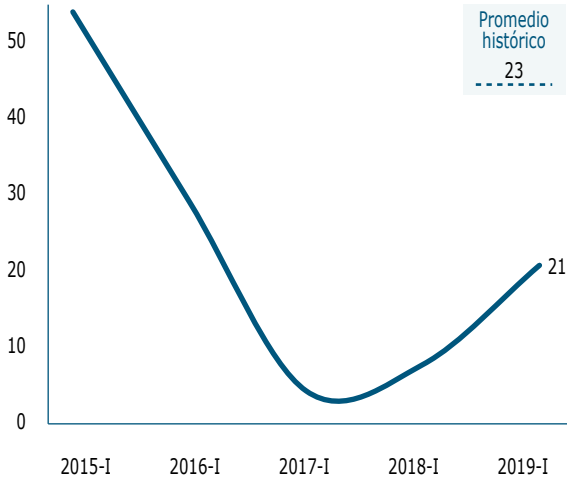
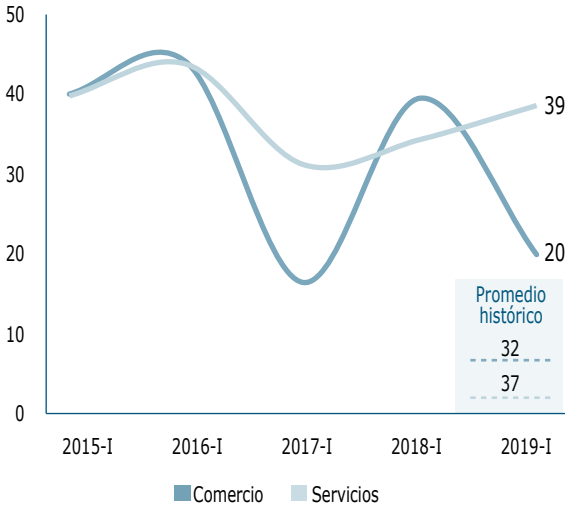


Gráfico 21. Expectativas de ventas (Balance de respuestas)



Asimismo, las perspectivas sobre pedidos registraron una recuperación en el balance de respuestas hacia el 39% para el primer semestre de 2019 (vs. 37% un año atrás). Ello se explica por la menor proporción de Pymes con expectativas de disminuciones en los pedidos (6% en 2019-I vs. 16% en 2018-I), lo cual contrarrestó la menor porción de aquellas que esperaban aumentos en dicha variable (45% vs. 53%), ver gráfico 18.

FINANCIAMIENTO
Segundo semestre de 2018

Durante el segundo semestre de 2018, las solicitudes de crédito de las Pymes de Tuluá disminuyeron en los sectores de industria (32% en 2018-II vs. 37% en 2017-II) y comercio (23% vs. 37%), pero aumentaron en servicios (24% vs. 19%), ver gráfico 22. Ello estuvo acompañado por una disminución en las tasas de aprobación de crédito en todos los sectores: industria (88% en 2018-II vs. 91% en 2017-II), comercio (90% vs. 100%) y servicios (75% vs. 100%), ver gráfico 23.

En las Pymes de industria, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a largo plazo (58% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a mediano plazo (42% solicitado-aprobado); no hubo solicitudes-aprobaciones a corto plazo. En el sector comercio, las solicitudes de crédito se realizaron principalmente a mediano plazo (45% solicitado-aprobado), seguidas por las solicitudes a largo plazo (33% solicitado-aprobado) y corto plazo (11% solicitado-aprobado). En el sector servicios se presentaron participaciones iguales para las solicitudes de corto plazo (33% solicitado-aprobado), mediano plazo (33% solicitado-aprobado) y largo plazo (33% solicitado-aprobado), ver gráficos 24 y 25. Nótese cómo en el caso de los tres macrosectores hubo un calce perfecto entre el plazo de los créditos solicitados y el de los aprobados.

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

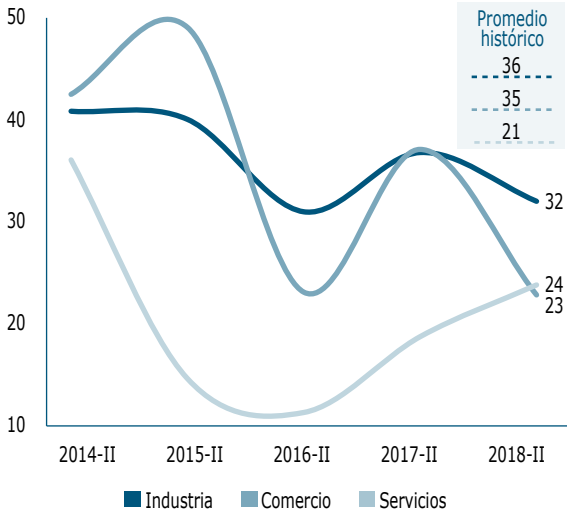
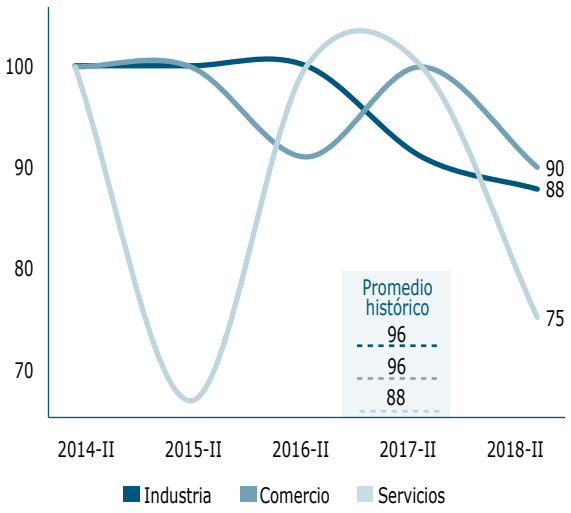


Gráfico 23. ¿Le fue aprobado el crédito solicitado? (% de respuestas afirmativas)



En lo referente al calce entre los montos de créditos solicitados vs. lo aprobado, se presentaron disminuciones en el período de referencia para las Pymes industriales (86% en 2018-II vs. 95% en 2017-II) y comerciales (89% vs. 93%), junto con una estabilidad para las Pymes de servicios (100% en ambos períodos), ver gráfico 26. Esto refleja que todavía hay una interacción favorable entre las empresas del sector real y el sistema financiero en Tuluá.

El rango de tasa más común en los créditos otorgados a las Pymes continuó siendo hasta DTF+4 en todos los macrosectores: industria (84% en

Gráfico 24. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%, 2018-II)

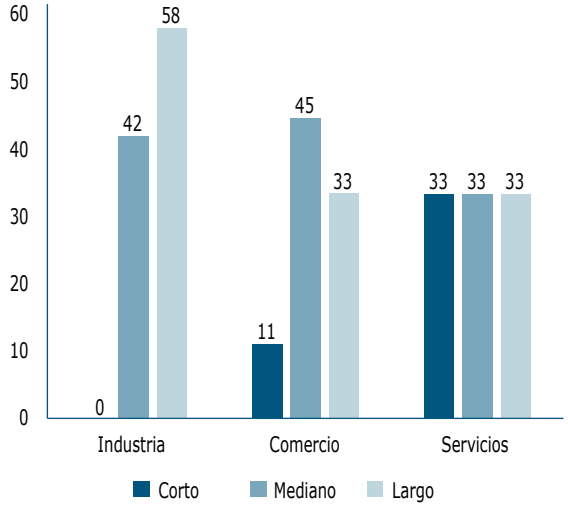


Gráfico 25. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%, 2018-II)

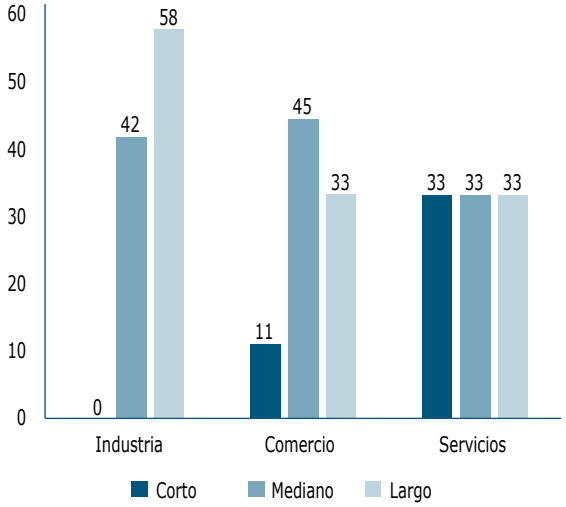


Gráfico 26. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (% de respuestas afirmativas)

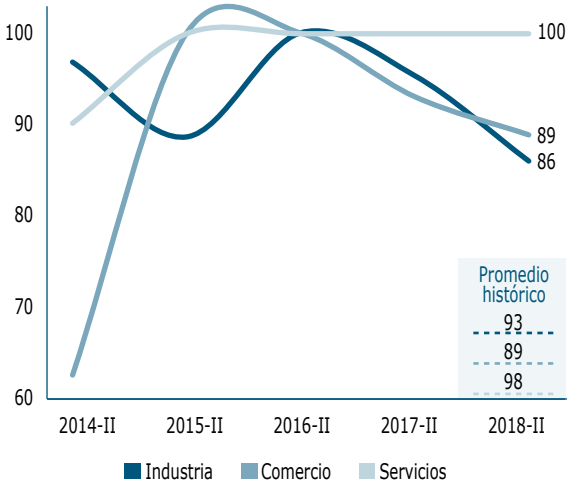
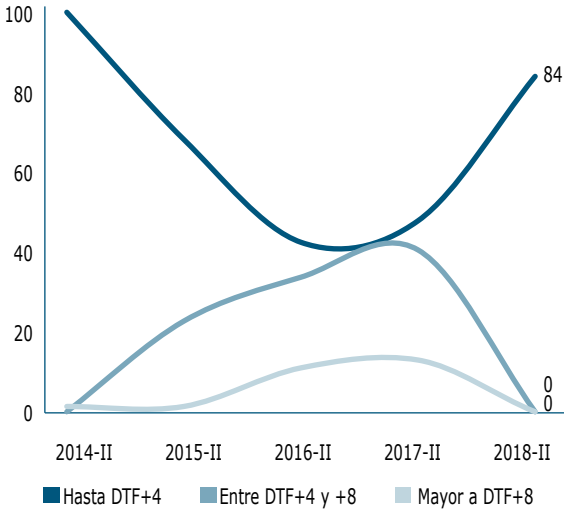


Gráfico 27. Sector industria: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)



2018-II vs. 48% en 2017-II), comercio (78% vs. 67%) y servicios (67% vs. 72%), ver gráficos 27, 28 y 29. La satisfacción con dichas tasas de financiamiento se redujo en el sector industrial (58% en 2018-II vs. 61% en 2017-II), y aumentó en los sectores de comercio (55% vs. 49%) y servicios (67% vs. 48%), ver gráfico 30.

Durante el segundo semestre de 2018, la mayoría de las Pymes de los tres macrosectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (84% en 2018-II vs. 47% en 2017-II), comercio (100% vs. 53%) y servicios (67% vs. 58%), ver gráfico 31. Las remodelaciones o adecuaciones fueron el segundo destino con mayor participación de respuestas en los sectores de industria (16% en 2018-II vs. 14% en 2017-II) y servicios (17% vs. 0%).

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que una buena parte de las Pymes no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (39% en 2018-II vs. 45% en 2017-II), comercio (43% vs. 43%) y servicios (36% vs. 28%). De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a proveedores: industria (44% en 2018-II vs. 24% en 2017-II), comercio (41% vs. 28%) y servicios (35% vs. 20%). Allí también se destacó el financiamiento vía recursos propios: industria (13% en 2018-II vs. 21% en 2017-II), comercio (14% vs. 26%) y servicios (24% vs. 49%), ver gráfico 32.

Por último, al preguntar sobre las razones por las cuales las Pymes no solicitaron créditos al sistema financiero, la mayoría respondió no necesitar préstamos: industria (69%), comercio (68%) y servicios (84%). A ello le siguieron razones referentes al exceso de trámites (12% industria, 12% comercio y 12% servicios) y los elevados costos financieros (12% industria, 9% comercio y 4% servicios), ver gráfico 33.

Gráfico 28. Sector comercio: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

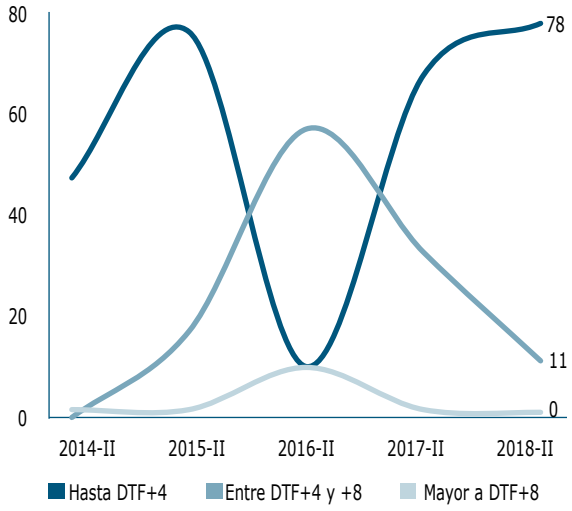


Gráfico 29. Sector servicios: evolución rangos de tasa de interés de los créditos aprobados (%)

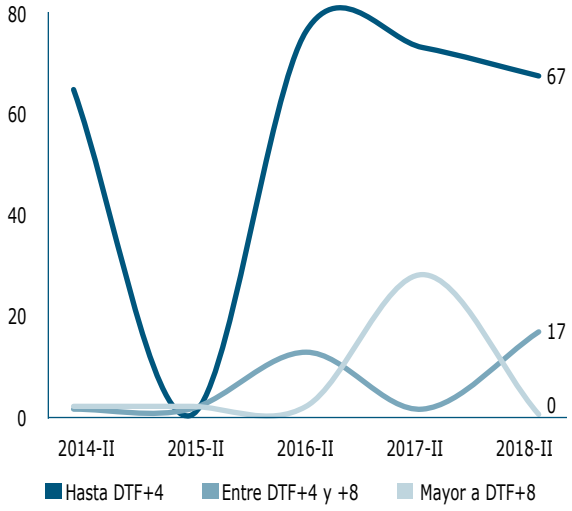


Gráfico 30. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (% de respuestas afirmativas)

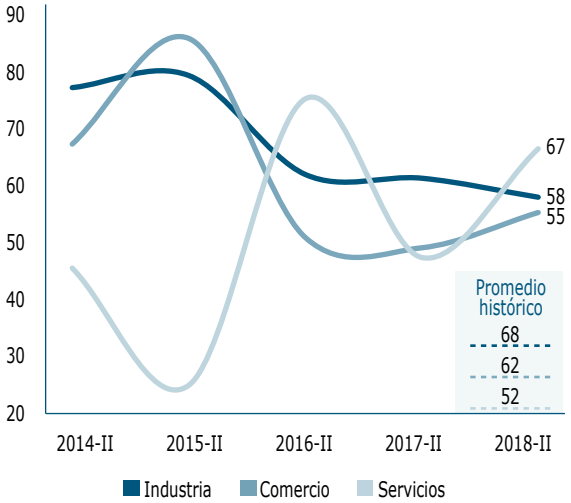


Gráfico 31. Los recursos recibidos se destinaron a (%, 2018-II)

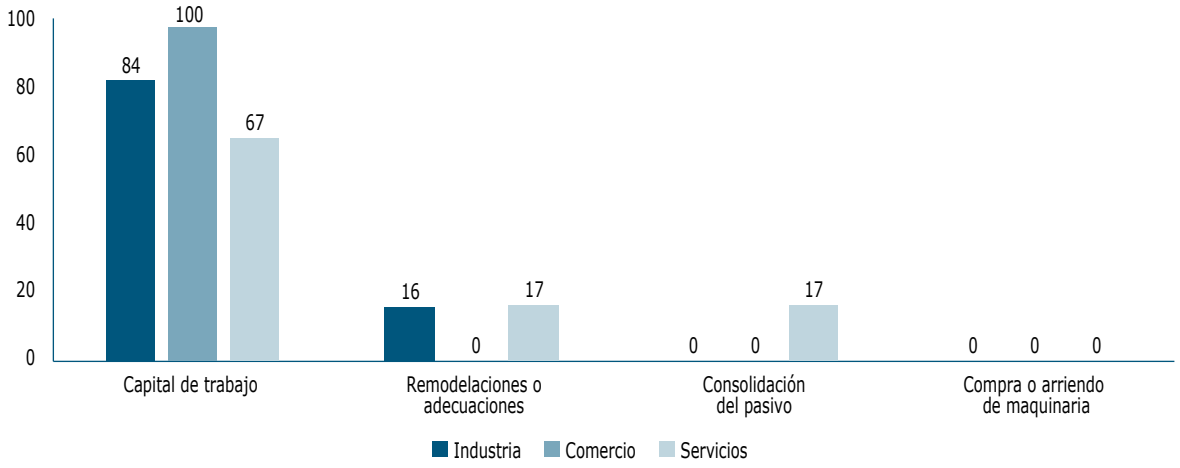


Gráfico 32. ¿Accedió a otra fuente para satisfacer sus requerimientos de financiación? (%, 2018-II)

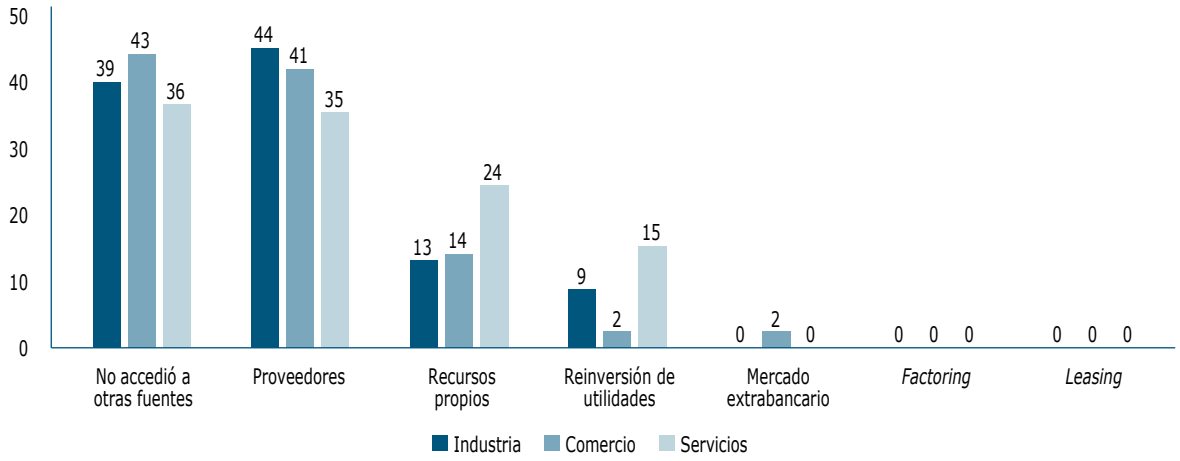
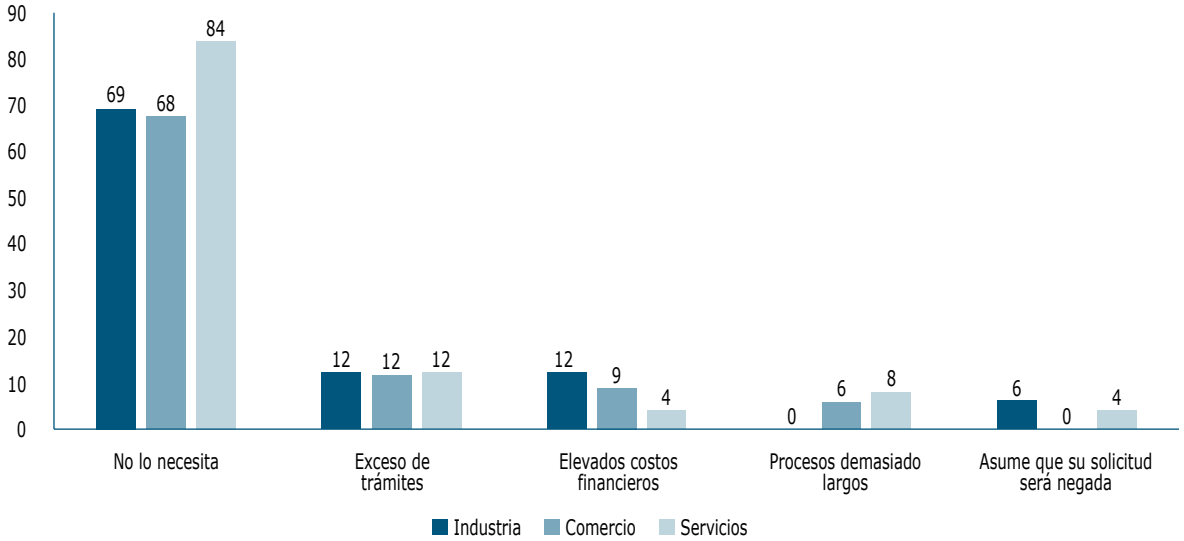


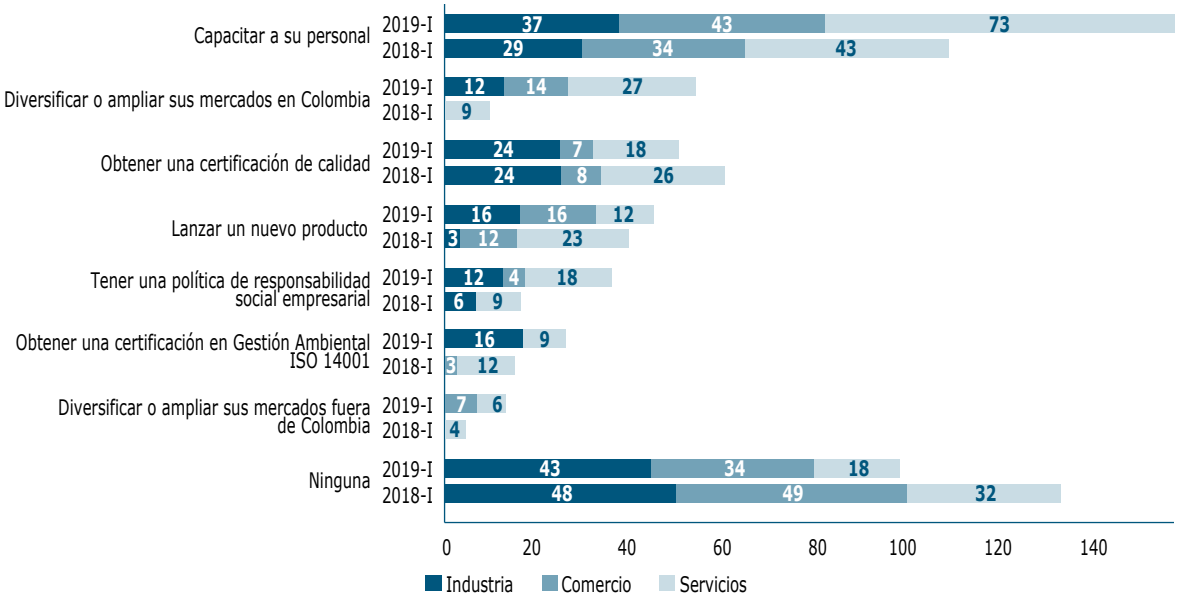
Gráfico 33. No solicitó crédito al sistema financiero porque (%, 2018-II)



ACCIONES DE MEJORAMIENTO
Primer semestre de 2019

En el primer semestre de 2019, la principal acción de mejoramiento realizada por las Pymes de Tuluá fue capacitar a su personal (37% industria, 43% comercio y 73% servicios). Allí también se destacaron las acciones de mejoramiento relacionadas con: diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (12% industria, 14% comercio y 27% servicios), obtener una certificación de calidad (24% industria, 7% comercio y 18% servicios) y lanzar un nuevo producto (16% industria, 16% comercio y 12% servicios). Cabe destacar que el porcentaje de empresas que no llevaron a cabo alguna acción de mejoramiento disminuyó en el período analizado en los tres sectores: industria (43% en 2019-I vs. 48% en 2018-I), comercio (34% vs. 49%) y servicios (18% vs. 32%), ver gráfico 34.

Gráfico 34. Acciones de mejoramiento (%)



CAPITAL SOCIAL
Segundo semestre de 2018

El gráfico 35 muestra cómo la mayoría del capital social de las Pymes de Tuluá tomó la forma de asociaciones-afiliaciones con las cámaras de comercio en los tres macrosectores: industria (96% en 2018-II vs. 90% en 2017-II), comercio (98% vs. 78%) y servicios (68% vs. 97%). A ello le siguieron las asociaciones-afiliaciones con alcaldías (41% industria, 14% comercio y 40% servicios) y gremios empresariales del sector respectivo (20% industria, 5% comercio y 9% servicios).

En materia de los beneficios que perciben las Pymes de dichas alianzas se destacan: i) el acceso a programas de financiamiento o cofinanciamiento (47% industria, 58% comercio y 51% servicios), ganando relevancia en el período analizado; ii) la capacitación de habilidades empresariales y gerenciales (37% industria, 28% comercio y 45% servicios), perdiendo algo de participación respecto a lo observado un año atrás; y iii) el incremento en el nivel de ventas (25% industria, 9% comercio y 41% servicios), ver gráfico 36.

Gráfico 35. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada localmente con algunas de las siguientes entidades? (%)

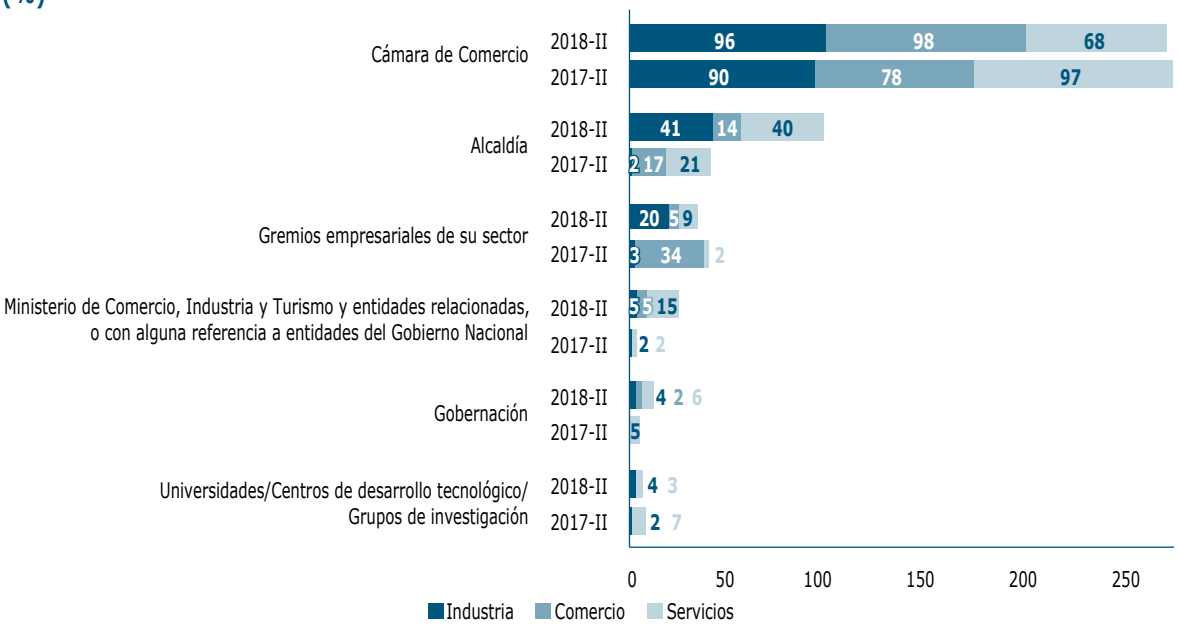
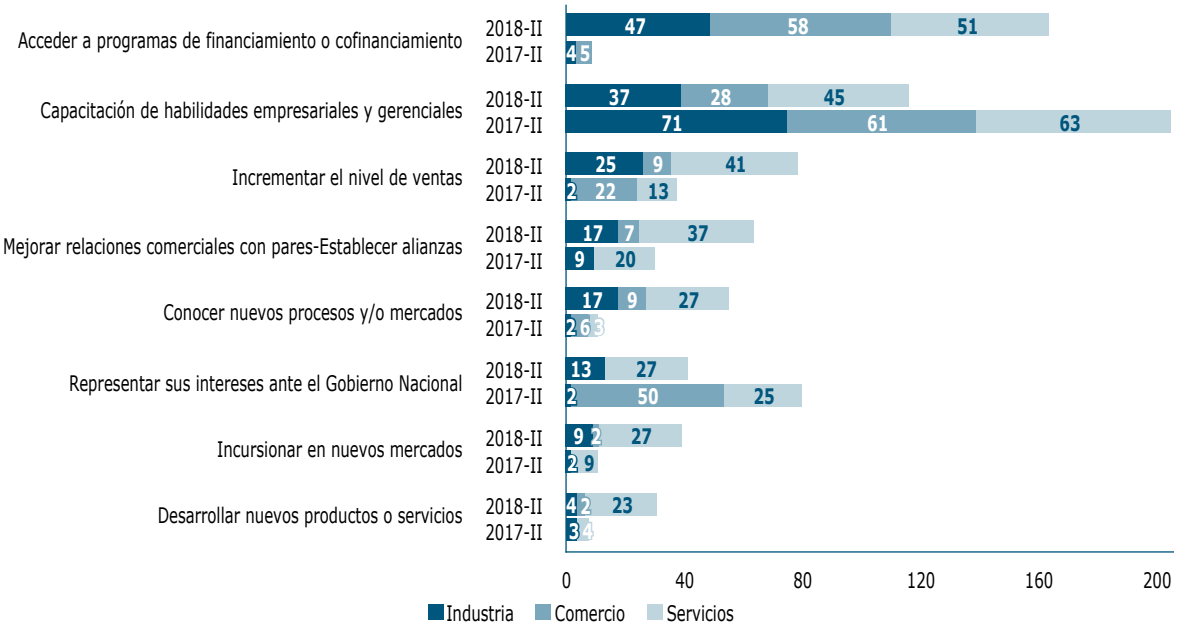


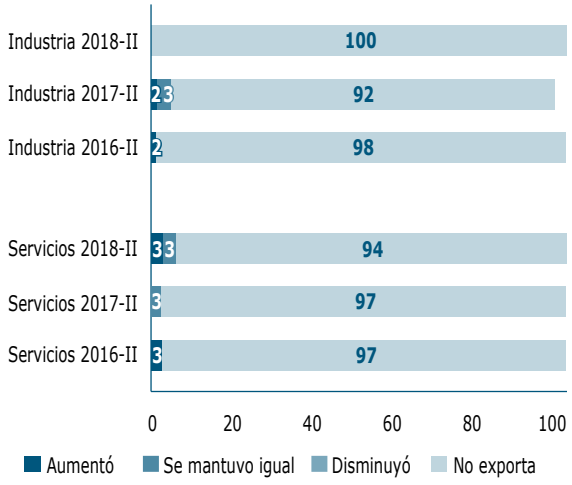
Gráfico 36. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esta entidad? (%)



COMERCIO EXTERIOR
Segundo semestre de 2018

En la GEP también se indagó sobre la capacidad exportadora de las Pymes de Tuluá. El gráfico 37 muestra cómo se mantiene la baja vocación exportadora histórica en el sector industrial, con un 100% de la muestra que reportó no exportar en el segundo semestre de 2018 (vs. 92% un año atrás). En el sector de servicios, el porcentaje de Pymes que no exportan disminuyó hacia niveles del 94% en el segundo semestre de 2018 (vs. 97% un año atrás). Dentro de la minoría que exportó, se observó una mayor proporción de Pymes que reportaron aumentos en las ventas externas (3% en 2018-II vs. 0% en 2017-II) y una porción estable de aquellas que registraron disminuciones en dicha variable (3% en ambos períodos).

Gráfico 37. Con respecto al semestre anterior, el volumen exportado por su empresa (%)

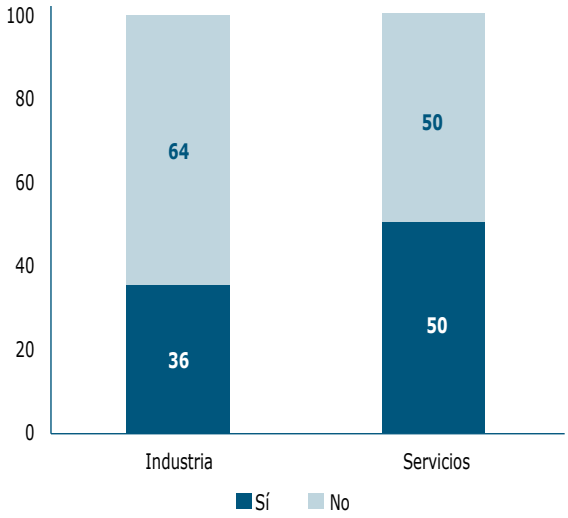


Entre las razones aducidas por los empresarios para no exportar, en el sector industrial, se destacan: no estar interesado en exportar (40%); no contar con información sobre potenciales mercados para sus productos (28%); y estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (24%). En el caso del sector de servicios, primaron razones referentes a: no estar interesado en exportar (43%); considerar que aún no tiene servicios exportables (38%); y estar interesado, pero no saber cómo hacerlo (7%), ver gráfico 38. Nótese cómo todo lo anterior es

Gráfico 38. ¿Cuáles son las razones por las que su empresa no exporta? (%, 2018-II)



Gráfico 39. ¿Ha pensado en algún plan de internacionalización para su negocio? (%, 2018-II)



consistente con que una buena parte de la muestra (que no exporta) no cuenta con planes de internacionalización, donde el 36% de las Pymes industriales y el 50% de las de servicios han considerado implementar dichos planes (ver gráfico 39).

Prospectivamente, no se esperan cambios significativos en la mencionada baja vocación exportadora de las Pymes de Tuluá. El gráfico 40 muestra cómo un 84% de las Pymes de industria no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 76% un año atrás). Algún atenuante puede evidenciarse en la mayor proporción de empresarios que esperaban incrementar sus exportaciones (4% en 2019-I vs. 0% en 2018-I), a la vez que cayó la porción de aquellos que preveían disminuciones en dicha variable (0% vs. 18%). Algo similar ocurrió en el sector de servicios, pues el 85% de las Pymes no esperaba exportar durante el primer semestre de 2019 (vs. 97% un año atrás). Dentro de la minoría que esperaba exportar, se observó una mayor proporción de Pymes que preveían un aumento en las exportaciones (12% en 2019-I vs. 3% en 2018-I), mientras que la porción de aquellas que esperaban disminuciones se mantuvo inalterada (0% en ambos períodos).

También se preguntó a los empresarios sobre el destino de sus ventas a nivel de mercados tanto nacionales como internacionales. Allí se encontró que para el grueso de las Pymes el principal mercado fue el local de su ciudad (76% industria, 66% comercio y 79% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (20% industria, 27% comercio y 15% servicios). Lo anterior evidencia la baja participación del mercado internacional (4% industria, 7% comercio y 6% servicios), ver gráfico 41.

Gráfico 40. Expectativas sobre el volumen de exportaciones (%)

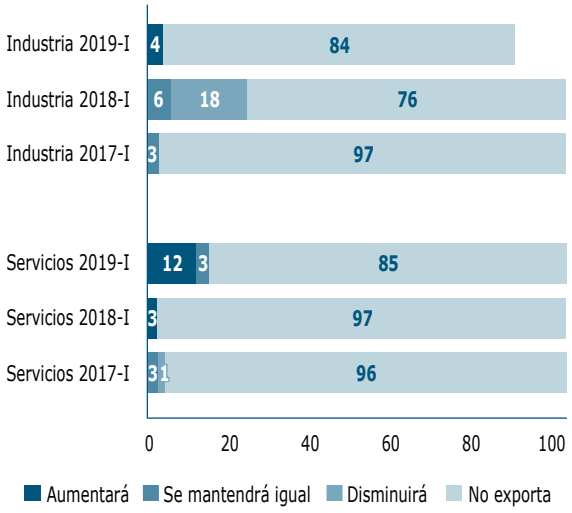
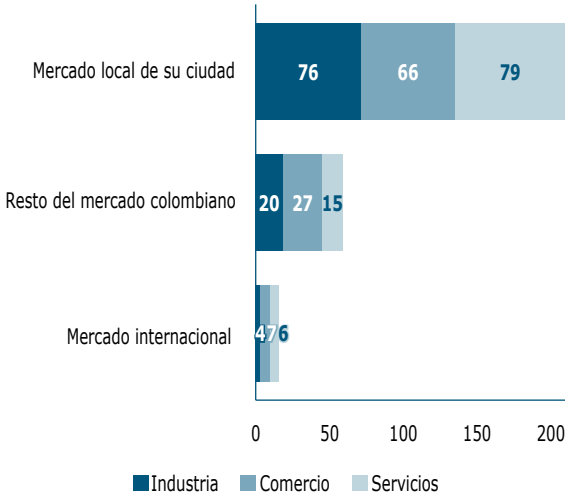


Gráfico 41. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su empresa? (%, 2018-II)



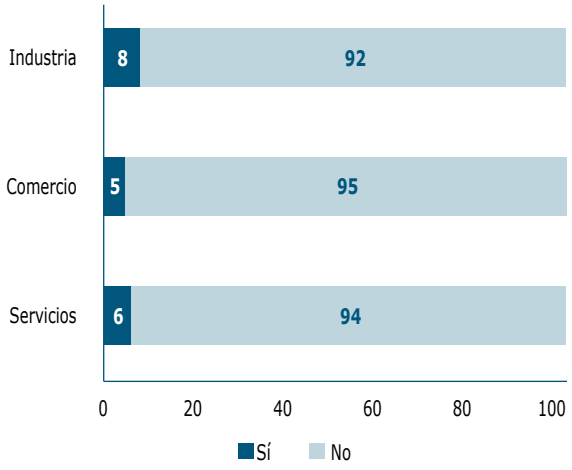
PREGUNTAS COYUNTURALES

En esta edición de la GEP se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: i) acceso a la Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos; ii) salario mínimo; y iii) perspectivas de contratación.

• Banca de Inversión y acompañamiento en estructuración de proyectos

En materia de acceso a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar proyectos en los componentes técnicos-financieros, se encontró que la mayoría de Pymes de Tuluá no ha recibido este tipo de servicios/asesorías (92% industria, 95% comercio y 94% servicios), ver gráfico 42.

Gráfico 42. ¿Ha accedido a servicios de Banca de Inversión o acompañamiento para estructurar sus proyectos en los componentes técnicos y financieros? (%)



Al preguntarles a las Pymes sobre los servicios que les interesaría demandar si tuvieran la posibilidad de recibir dicho acompañamiento en la estructuración de proyectos, los más relevantes fueron: la estructuración financiera (26% industria, 36% comercio y 48% servicios), la identificación de fuentes de financiación (35% industria, 17% comercio y 7% servicios) y la evaluación-valoración de riesgos (27% industria, 17% comercio y 13% servicios), gráfico 43.

• Salario mínimo

En el frente laboral, en la GEP se indagó sobre el porcentaje de la nómina de las Pymes que devenga un salario mínimo (1SML). En el gráfico 44 se observa cómo más de la mitad de la muestra contaba con un 61%-80% de su nómina devengando 1SML a inicios de 2019 (64% industria, 64% comercio y 58% servicios), igual a lo observado al cierre de 2018. También, se destacaron las participaciones de los rangos 1%-20% (20% industria, 16% comercio y 15% servicios) y 41%-60% (8% industria, 5% comercio y 9% servicios). Nótese que no hubo registro de Pymes en las que más del 80% de su nómina devengara 1SML.

Por otro lado, se preguntó sobre las acciones reactivas de los empresarios para compensar los mayores costos laborales derivados del incremento del 6% del SML para 2019. Para ello se clasificaron las acciones en una escala entre 0-3 (siendo 3 el máximo nivel de relevancia). El rango 0-1 catalogado de "poco relevante", 1-2 "relevante" y 2-3 "muy relevante". Allí, la

Gráfico 43. Si tuviera la posibilidad de acceder al acompañamiento de una Banca de Inversión para estructurar sus proyectos, ¿cuáles de los siguientes servicios le interesaría demandar? (%)

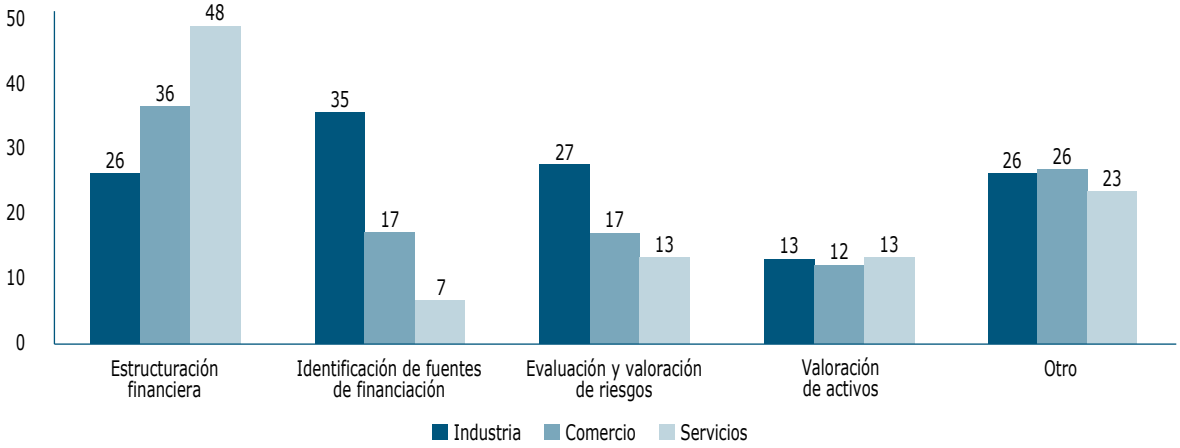


Gráfico 44. ¿Qué porcentaje de su nómina devenga un salario mínimo?

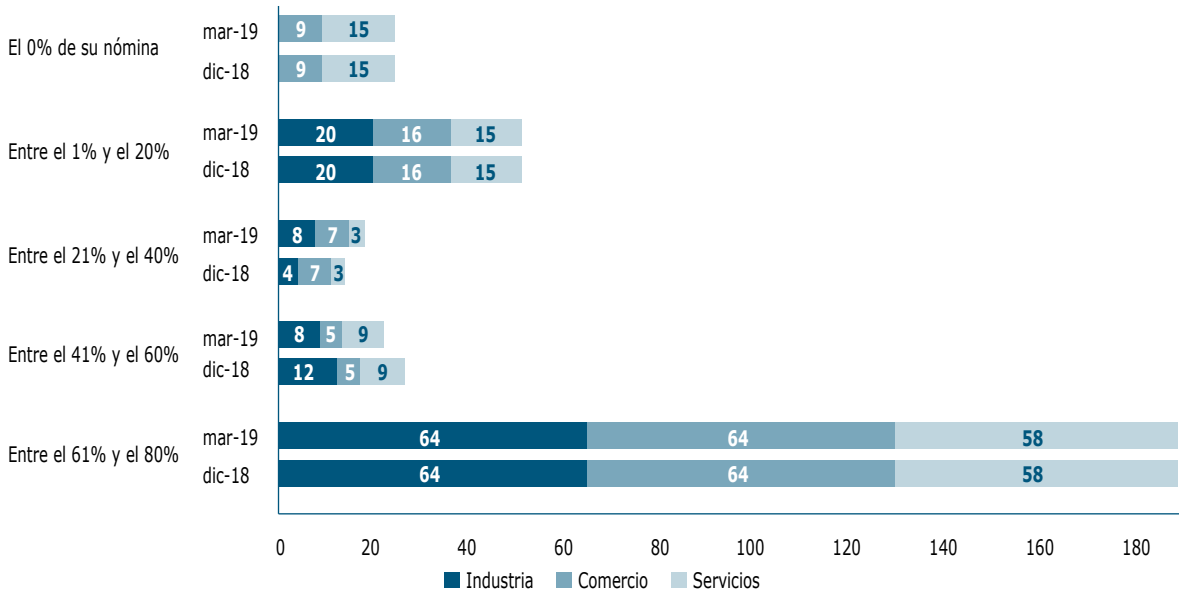
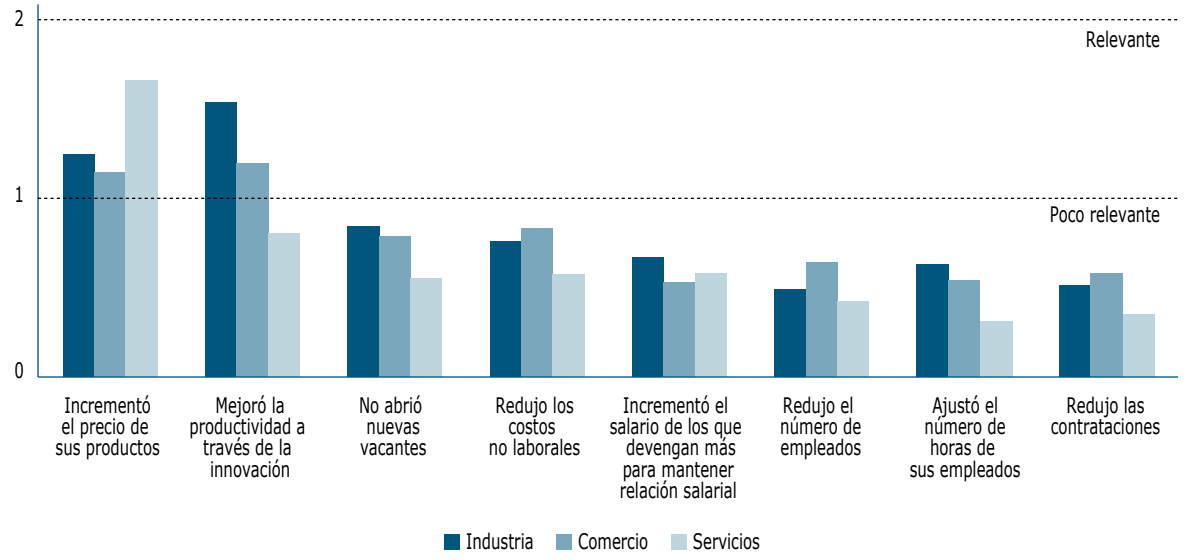


Gráfico 45. Dado el incremento del 6% del salario mínimo para el año 2019, ¿cuál fue la relevancia de la siguiente medida para compensar esos mayores costos laborales?



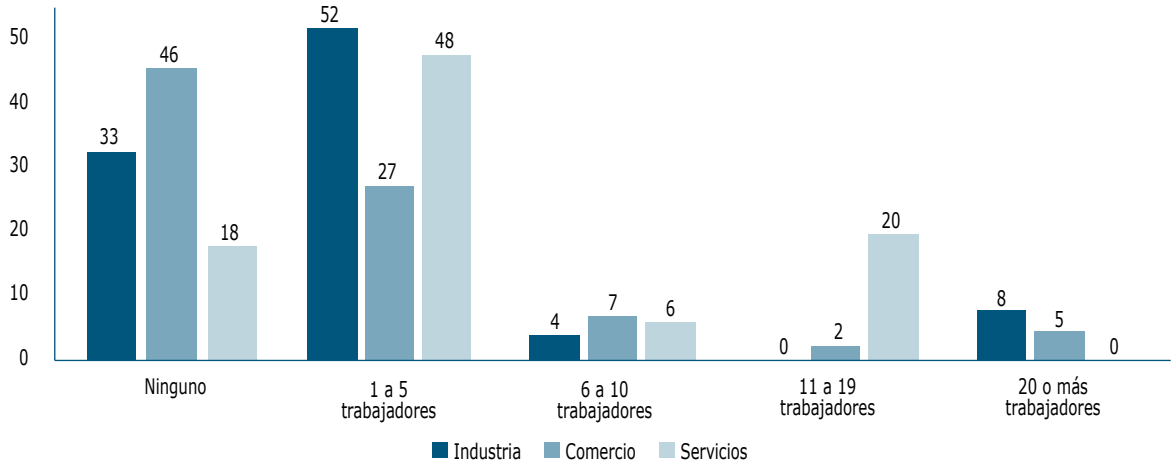
acción de mayor relevancia en los tres sectores fue la referente a incrementar el precio de los productos ("relevante" para los tres macrosectores). A esta acción le siguió mejorar la productividad a través de la innovación ("relevante" para las Pymes industriales y comerciales) y no abrir nuevas vacantes (aunque en el plano "poco relevante"), ver gráfico 45.

• Perspectivas de contratación

En materia de contrataciones, el gráfico 46 muestra cómo una parte importante de las Pymes de Tuluá no espera incrementar su personal en los próximos

tres años (33% industria, 46% comercio y 18% servicios). Entre las que esperaban aumentar las contrataciones, la mayoría prevé hacerlo en 1-5 trabajadores (52% industria, 27% comercio y 48% servicios). A ello le siguieron las que esperan hacerlo en 6-10 trabajadores (4% industria, 7% comercio y 6% servicios) y en 11-19 trabajadores (0% industria, 2% comercio y 20% servicios).

Gráfico 46. ¿En cuántos trabajadores espera incrementar su personal en los próximos tres años? (%)





LA GRAN ENCUESTA PYME

INDICADOR PYME ANIF - IPA

LECTURA REGIONAL

Como ha sido costumbre desde el año 2010, los resultados de la GEP se sintetizan a través del Indicador Pyme Anif (IPA). Este resume el clima económico de las Pymes mediante la comparación de las variaciones en los índices de: i) situación económica; ii) volumen de ventas; iii) expectativas de desempeño general; y iv) expectativas de ventas (estas dos últimas a un semestre vista).

De esta manera, y usando 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 medición del primer semestre de 2019, el IPA nacional mostró un leve deterioro hacia valores de 60 puntos (-1 punto frente a un año atrás), aunque todavía manteniéndose en el plano denominado como "bueno". Este resultado marca una relativa pausa en la tendencia de recuperación económica que había iniciado un año atrás, después de superar las afectaciones provocadas por el fin del auge minero-energético y sus implicaciones en términos de pérdida de crecimiento potencial hacia solo el 3% anual (vs. el 4.5% histórico).

A nivel regional, se observaron resultados mixtos en el cálculo del IPA (aunque presentando mayores deterioros vs. recuperaciones). Allí hubo 6 ciudades-regiones (de un total de 18) con mejoras en el clima económico en el período de análisis y 9 con deterioros; además de 3 con primeras lecturas. El deterioro cuasi-generalizado en el clima económico regional es consistente con la debilidad de la demanda agregada del país, tal como lo han venido señalando los indicadores líderes de la economía. Lo anterior pone en duda la posibilidad de llegar a crecer al 3.3% en 2019 (como un todo). Probablemente estaremos más cerca del 3%, con lo cual resultará difícil reducir la tasa de desempleo respecto al 9.7% promedio de 2018.

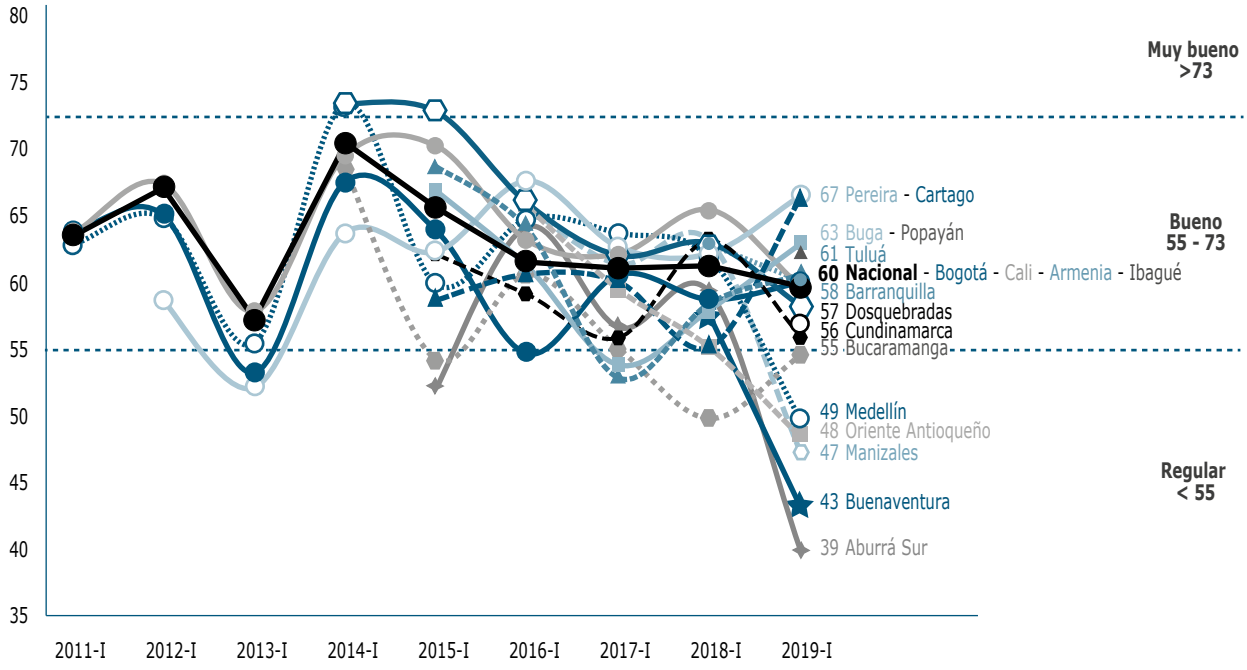
Entre las ciudades-regiones que cuentan con un mayor número de lecturas (entre 6-9), las que mostraron una recuperación en su IPA fueron: i) Bogotá (60 puntos en 2019-I vs. 59 en 2018-I, permaneciendo en el plano "bueno"), lo cual se explica por las mejores expectativas de desempeño y ventas; ii) Pereira (67 vs. 62, plano "bueno"), gracias a los mejores indicadores de coyuntura; y iii) Bucaramanga (55 vs. 50, ascendiendo al plano "bueno"), debido a las mejores perspectivas de desempeño y ventas.

Por el contrario, en el grupo con mayor número de lecturas, las ciudades-regiones que mostraron deterioros en su IPA fueron: i) Medellín (49 puntos en 2019-I vs. 62 en 2018-I, descendiendo al plano "regular"), lo cual se explica por el desfavorable desempeño de los indicadores tanto de coyuntura como de expectativas; ii) Cali (60 vs. 66, todavía en el plano "bueno"), debido principalmente al deterioro en la situación coyuntural y las perspectivas de las ventas; y iii) Barranquilla (58 vs. 63, plano "bueno"), por cuenta del mal desempeño de los indicadores de coyuntura.

Entre las ciudades-regiones con un menor número de lecturas (2-5), se observaron recuperaciones en el IPA de: Cartago (67 puntos en 2019-I vs. 55 en 2018-I, ascendiendo al plano "bueno"), Buga (63 vs. 58, plano "bueno") y Tuluá (61 vs. 59, plano "bueno"), todas pertenecientes al departamento del Valle del Cauca. En contraste, se evidenciaron deterioros en el IPA de: Armenia (60 puntos en 2019-I vs. 63 en 2018-I, pero todavía ubicándose en el plano "bueno"), Cundinamarca (56 vs. 63, plano "bueno"), Oriente Antioqueño (48 vs. 55), Manizales (47 vs. 63), Buenaventura (43 vs. 58) y Aburrá Sur (39 vs. 59), estas cuatro últimas descendiendo al plano de "regular" desempeño económico.

En esta medición de la Gran Encuesta Pyme se incluyó por primera vez el cálculo del IPA de las ciudades de Dosquebradas (57 puntos), Ibagué (60) y Popayán (63). Todas ubicándose en el plano de "buen" clima económico.

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



FICHA TÉCNICA REGIONAL

TÉCNICA

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

GRUPO OBJETIVO

Directivos o personas a cargo del área financiera de empresas de los sectores de industria y comercio con activos entre $415 millones y $24.843 millones, o número de empleados entre 11 y 200; y para el sector servicios con ventas anuales entre $1.004 millones y $20.068 millones, o número de empleados entre 11 y 200.

TIPO DE MUESTREO

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

TAMAÑO DE LA MUESTRA

4.150 empresas encuestadas.

Municipio/Región	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Aburrá Sur	87	74	76	**237**
Armenia	46	61	55	**162**
Barranquilla	101	126	92	**319**
Bogotá	187	225	224	**636**
Bucaramanga	81	87	86	**254**
Cali	105	119	136	**360**
Cundinamarca	92	105	99	**296**
Dosquebradas	47	45	33	**125**
Ibagué	48	38	49	**135**
Manizales	58	52	64	**174**
Medellín	135	175	172	**482**
Oriente Antioqueño	64	64	79	**207**
Pereira	51	86	69	**206**
Popayán	37	44	44	**125**
Valle del Cauca: Buenaventura	41	58	44	**143**
Valle del Cauca: Buga	33	35	24	**92**
Valle del Cauca: Cartago	28	41	30	**99**
Valle del Cauca: Tuluá	25	44	29	**98**
Total	**1.266**	**1.479**	**1.405**	**4.150**

MÉTODO DE PONDERACIÓN

Los resultados fueron ponderados a los universos de cada sector.

MARGEN DE ERROR

Menor al 5% a nivel de los macrosectores.

FRECUENCIA

Anual.

MEDICIÓN

Marzo - Junio de 2019.

REALIZADO POR

Cifras & Conceptos S.A.

COMITÉ TÉCNICO

CONFECÁMARAS
Julián Domínguez, Clara Ramírez y Margalida Murillo

BANCÓLDEX
María José Naranjo, María Mercedes Arboleda,
Carlos Daniel Torres, Juan Pablo Silva y Juliana Ossa

BANCO DE LA REPÚBLICA
Eliana González y María Alejandra Hernández

FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS
Iván Ruiz y Juan Carlos Romero

ANIF
Nelson Vera, Ekaterina Cuéllar, Andrea López, Juan Diego Londoño, Daniel Beltrán,
Carlos Camelo, Cindy Benedetti, Juan David Idrobo y Tatiana Montero

CIFRAS & CONCEPTOS S.A.
César Caballero, María Victoria Pineda,
Miguel Ángel León y Mónica Gutiérrez

INFORMES
nvera@anif.com.co • ecuellar@anif.com.co • alopez@anif.com.co • jlondono@anif.com.co

DISEÑO DE CARÁTULA
Juan Camilo Ángel

DISEÑO Y PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA
Tatiana Herrera • Juan Camilo Ángel • Camila Rodríguez • Brayan Moreno