

GRAN ENCUESTA a las Microempresas

Informe de resultados
—— 2018 ——

BANCOLDEX
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL

 **IFC** | International
Finance Corporation
WORLD BANK GROUP

 **Confecámaras**
Red de Cámaras de Comercio




**CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA**

Firma Encuestadora:

 **CIFRAS & CONCEPTOS**
Información Inteligente®

GRAN ENCUESTA a las Microempresas

PRINCIPALES SOCIOS



Contenido

Presentación.....	3
Distribución de la muestra.....	4
Distribución de la muestra a nivel sectorial.....	5
Caracterización empresarial.....	6
Situación actual.....	23
Perspectivas.....	29
Ahorro.....	32
Financiamiento.....	38
Acciones de mejoramiento.....	48
Capital social.....	50
Comercio exterior.....	51
Ficha técnica.....	53

Presentación

En Colombia, la Gran Encuesta Pyme de Anif ha sido la principal fuente de información de la pequeña y mediana empresa del país. Dado el éxito de dicho esfuerzo en el campo Pyme, Anif, de la mano de socios estratégicos (Banco de la República, Bancóldex, la Cámara de Comercio de Medellín, Confecámaras, IFC, Acopi, Asomicrofinanzas, Banca de las Oportunidades, CAF y el Fondo Nacional de Garantías) ha buscado extender dicho esfuerzo hacia el campo de las microempresas. Es en este contexto en que dicho asocio tiene el gusto de presentar la primera lectura de la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM), en busca de subsanar la falta de información del segmento en Colombia.

Replicando la metodología que ha venido puliendo la Gran Encuesta Pyme durante la última década, en esta primera medición de la GEM se estudiarán 4 módulos temáticos principales: Situación Actual, Perspectivas, Ahorro-Financiamiento y Acciones de Mejoramiento. Adicionalmente, se analizarán las características estructurales de las microempresas en un módulo de Caracterización Empresarial. Es de destacar que la GEM incluirá análisis diferenciales para microempresas formales vs. informales, dados los consabidos desafíos de formalización empresarial de dicho sector en Colombia.

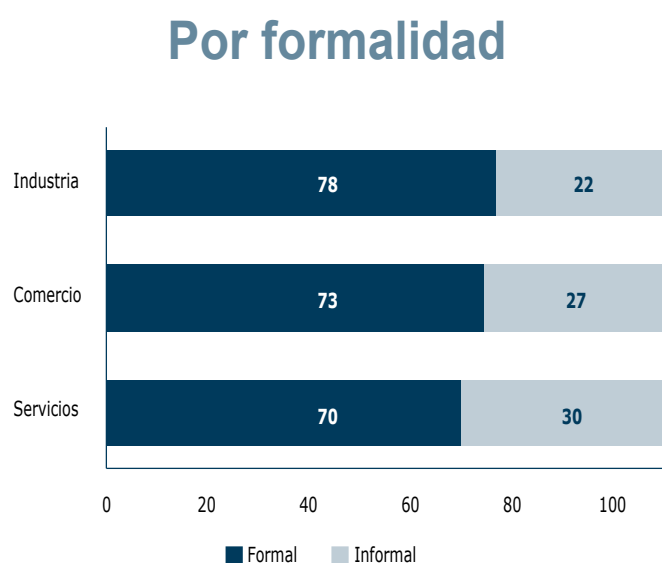
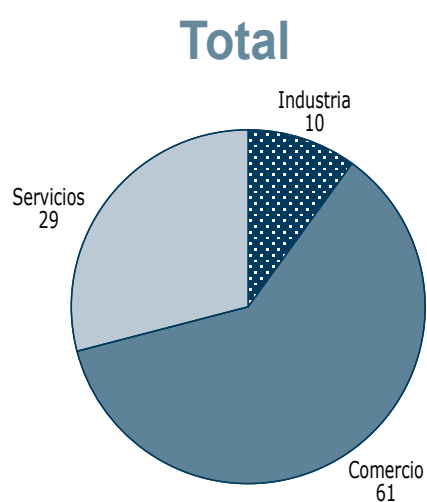
La Encuesta fue realizada en los meses de enero a marzo de 2018 por Cifras & Conceptos, firma en-

cuestadora encargada del trabajo de campo de la Gran Encuesta Pyme desde 2014. En esta primera lectura de la GEM se entrevistó a 1.454 microempresarios de los macro-sectores de industria, comercio y servicios. A nivel regional, la encuesta se realizó en las principales ciudades de Colombia, con especial participación de Bogotá (incluyendo municipios aledaños), Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira, Cúcuta y Manizales.

En esta medición inicial, los principales resultados muestran un sector microempresarial con: i) formalidades del orden del 70%-80%, según la muestra seleccionada; ii) acceso al crédito inferior al 20% del total (por debajo del 45% reportado por las Pymes), aunque cerca del 90% de dicho crédito se canaliza mediante el sector financiero formal; iii) capacidad de ahorro de aproximadamente el 30% del total, donde cerca de la mitad se mantiene por fuera del sistema financiero; y iv) marginal capacidad exportadora, con solo un 3% de microempresas exportando sus bienes-servicios.

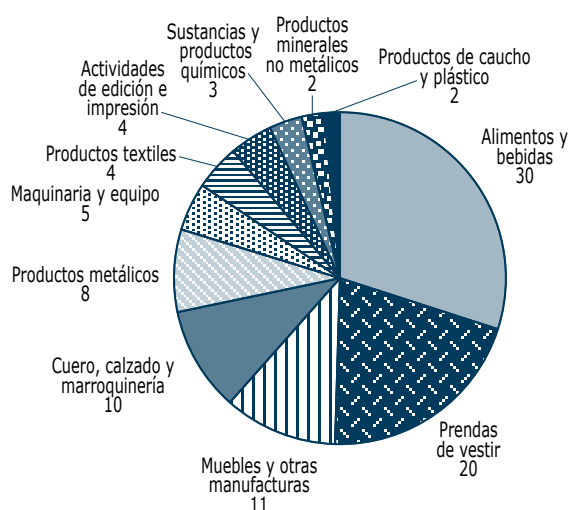
Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta a las Microempresas, quienes a través de su apoyo técnico y económico permitirán su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre el importante segmento de microempresas en Colombia (de manera similar a lo realizado por la Gran Encuesta Pyme).

Distribución de la muestra (%)

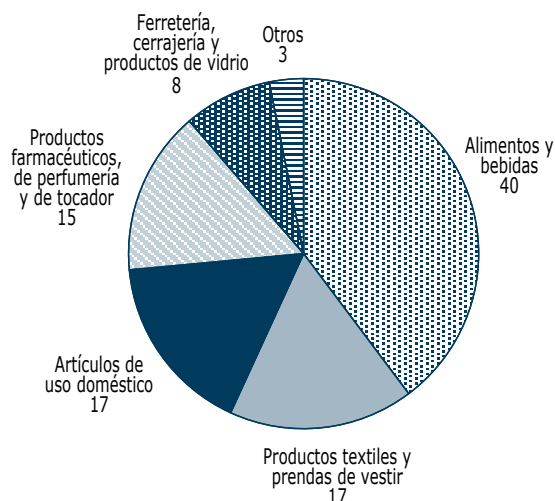


Distribución de la muestra a nivel sectorial (%)

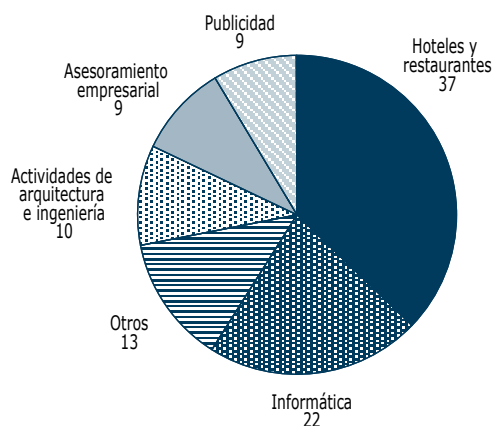
Industria



Comercio



Servicios



Caracterización empresarial

En esta primera entrega de la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM) de Anif, iniciamos nuestro análisis con una sección introductoria de caracterización empresarial, donde abarcaremos las características generales de la muestra (propietarios, espacio socioeconómico, manejo del dinero, mercado laboral, impuestos y contabilidad). Posteriormente, se analizará toda la batería de variables relacionadas con formalidad empresarial. Como se verá en el análisis a lo largo de la GEM, un elemento clave de diferenciación provendrá de la distinción de empresas formales vs. informales, adoptando como definición de formalidad el registro empresarial ante Cámara de Comercio. Dicha distinción arroja niveles de formalidad del orden del 78% en el sector de industria; del 73% en el sector de comercio; y del 70% en servicios. Claramente dichas cifras obedecen al muestreo seleccionado en este estudio.

• Caracterización del propietario-gerente

En el frente de caracterización del dueño de la empresa, el gráfico 1 muestra cómo la distribución etaria está concentrada en los rangos “medios” de 36-45 años (25% en industria, 28% en comercio y 30% en servicios),

46-55 años (25% en industria, 20% en comercio y 19% en servicios) y 26-35 años (22% en industria, 28% en comercio y 26% en servicios). Ello implica menores participaciones de empresarios en los rangos algo más “extremos” de 18-25 años (10% en industria, 11% en comercio y 14% en servicios), 56-65 años (11% en industria, 10% en comercio y 10% en servicios) y mayores de 65 años (7% en industria, 4% en comercio y 1% en servicios).

El nivel educativo del agregado de dueños de la muestra de microempresas está focalizado en la educación secundaria (51% en industria, 43% en comercio y 39% en servicios) y educación técnica-tecnológica (22% en industria y 29% en comercio-servicios), ver gráfico 2. Se observan participaciones algo inferiores en los propietarios con educación universitaria (14% en industria, 13% en comercio y 19% en servicios) y primaria (13% en industria-comercio y 9% en servicios). Nótese cómo solo una porción marginal de dueños de las microempresas tiene educación de posgrado (1% en industria-comercio y 4% en servicios).

En cuanto al nivel educativo se observan diferencias de consideración en las empresas formales e informales. Esas diferencias se concentran en

Gráfico 1. Edad del propietario (%)

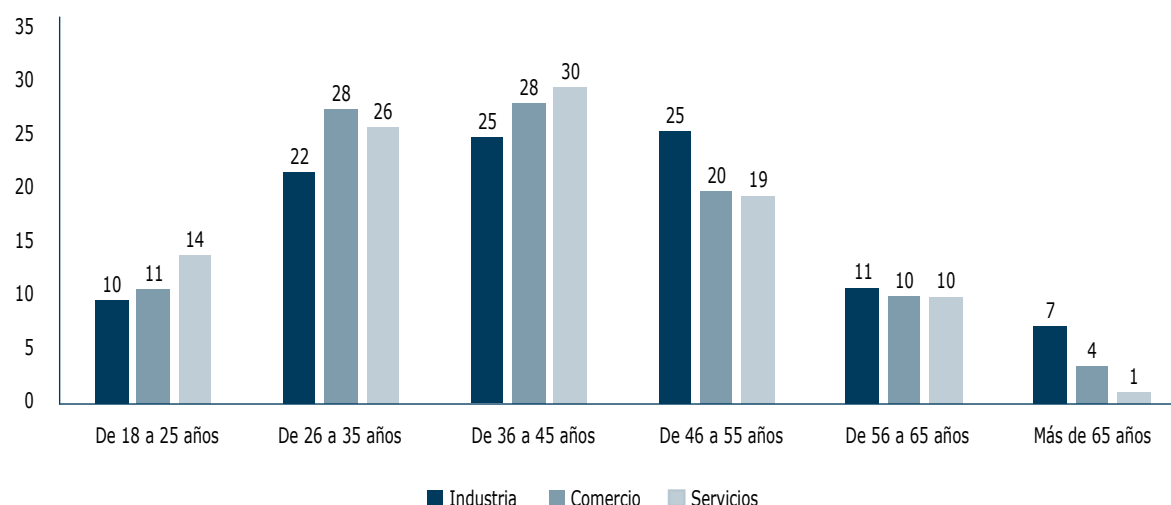
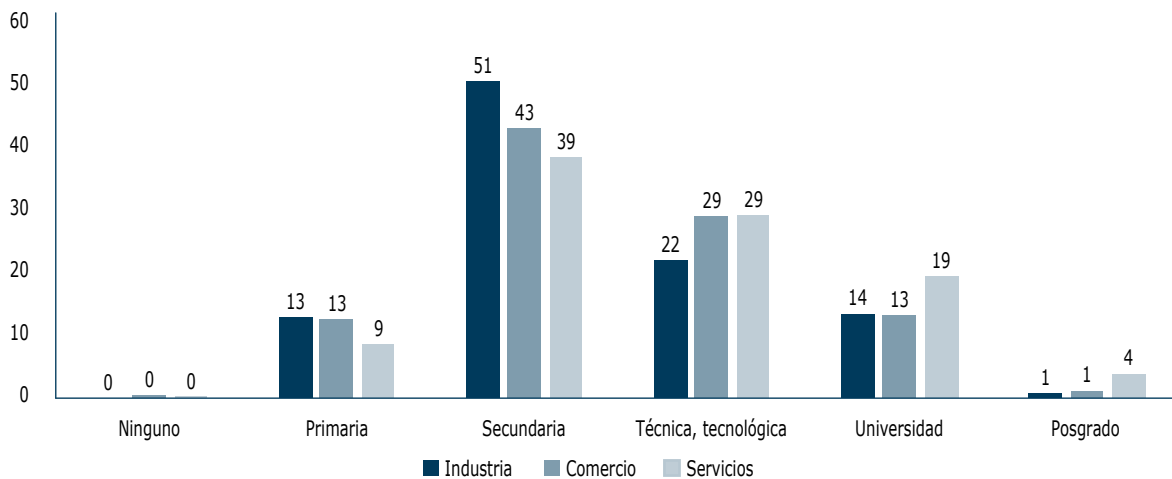
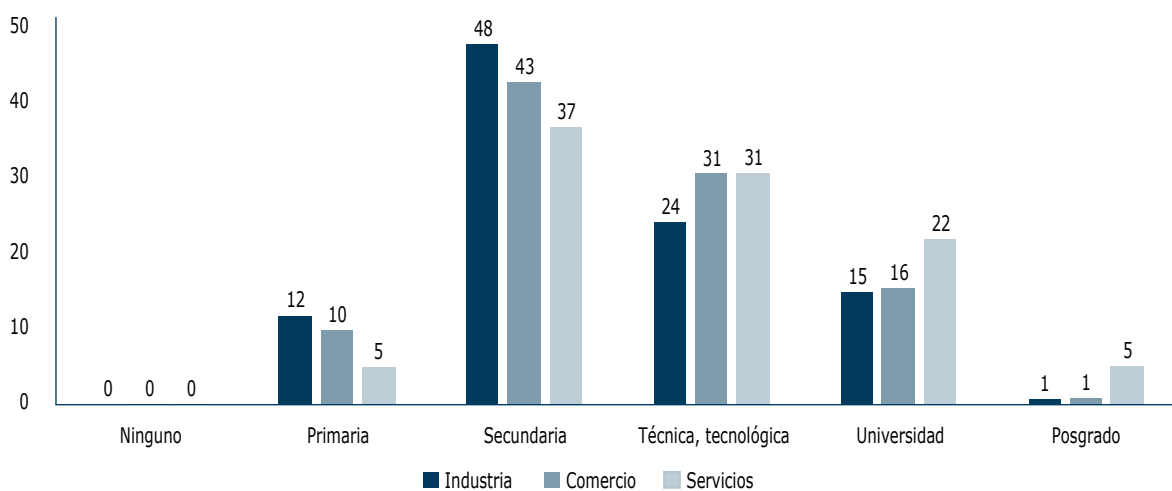


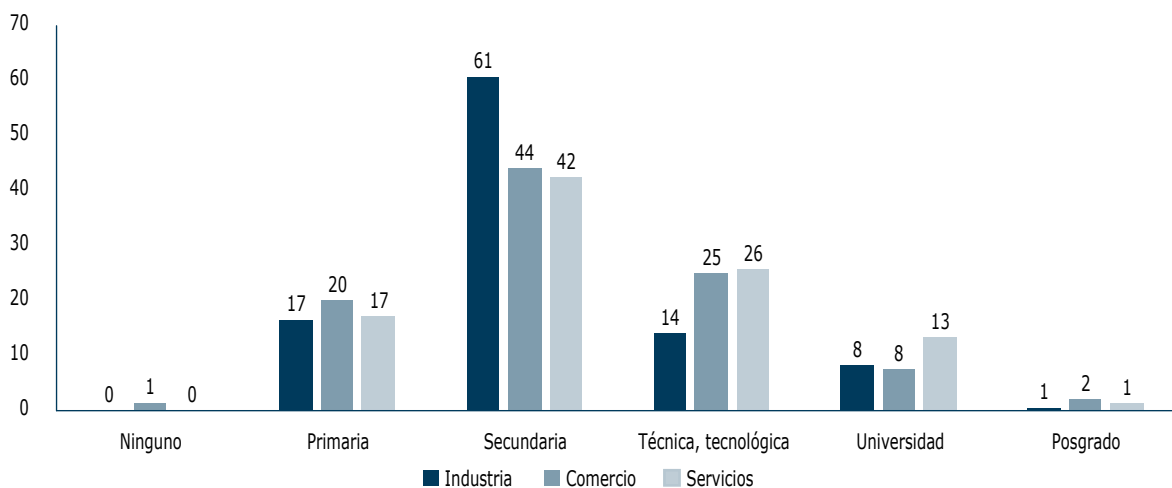
Gráfico 2. Nivel educativo del propietario (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



mayores lecturas de educación superior referente a formación técnica-tecnológica y universitaria en las empresas formales. Por ejemplo, se observa mayor prevalencia de educación universitaria en los dueños de empresas formales de los sectores de industria (15% formal vs. 8% informal), comercio (16% formal vs. 8% informal) y servicios (22% formal vs. 13% informal), ver gráficos 2a y 2b. Algo similar ocurre en los diferenciales de formación técnica-tecnológica, llegando a niveles de consideración en los sectores de industria (24% formal vs. 14% informal), comercio (31% formal vs. 25% informal) y servicios (31% formal vs. 26% informal). Por el contrario, los dueños de empresas con educación primaria tienen menos prevalencia en

las empresas formales de industria (12% formal vs. 17% informal), comercio (10% formal vs. 20% informal) y servicios (5% formal vs. 17% informal).

En materia de género, se observan ponderaciones relativamente balanceadas en todos los sectores (50% hombres vs. 50% mujeres en industria y 46% vs. 54% en comercio-servicios), ver gráfico 3.

• Caracterización socioeconómica del negocio

En términos del estrato socioeconómico de la localización geográfica del establecimiento, el gráfico 4 muestra cómo la mayoría de la muestra de microempresas se concentra en el estrato 3 (valores cercanos al 60% para los tres macro-sectores analizados de industria, comercio y servicios). Le siguen las microempresas pertenecientes al estrato 2 (29% en industria, 32% en comercio y 33% en servicios), dejando participaciones menores al estrato 4 (7% en industria y 5% en comercio-servicios), estrato 1 (2% en industria, 4% en comercio y 2% en servicios) y 5 (ponderaciones inferiores al 3% en los tres macro-sectores).

El gráfico 5 muestra una distribución relativamente homogénea en los diferentes rangos de antigüedad de las microempresas encuestadas. Al margen de la alta participación del 29% en el sector industrial con 10 años o más de antigüedad, los rangos del agregado de firmas encuestadas se concen-

Gráfico 3. Género del propietario (%)

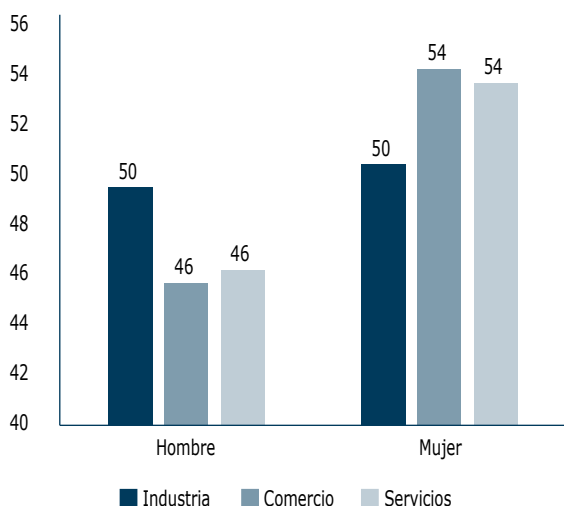


Gráfico 4. Estrato socioeconómico (%)

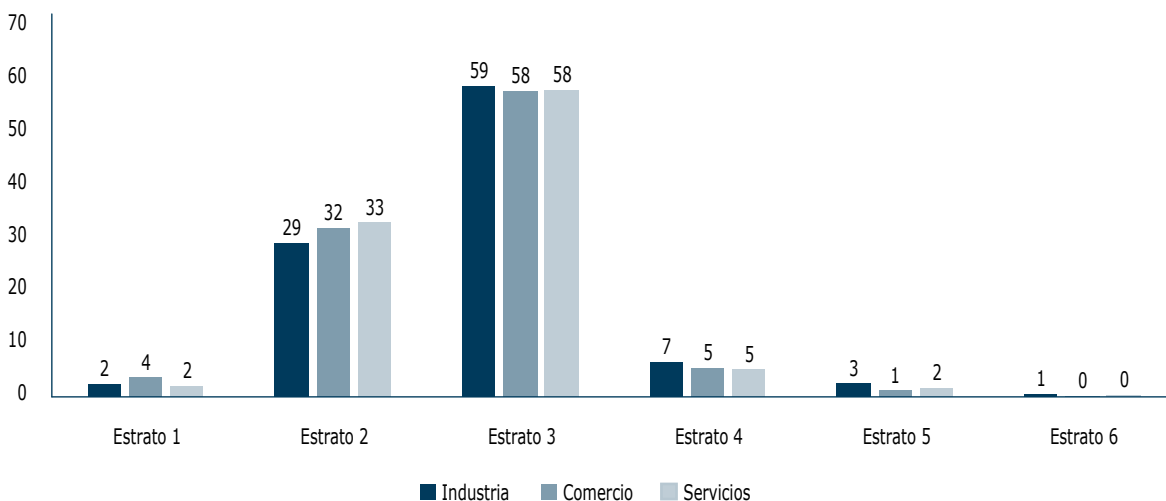
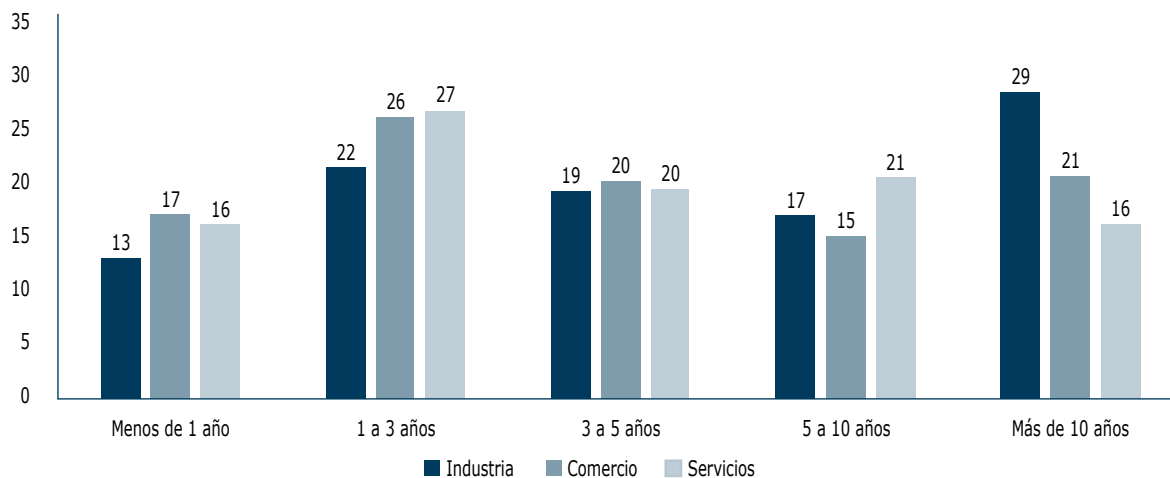
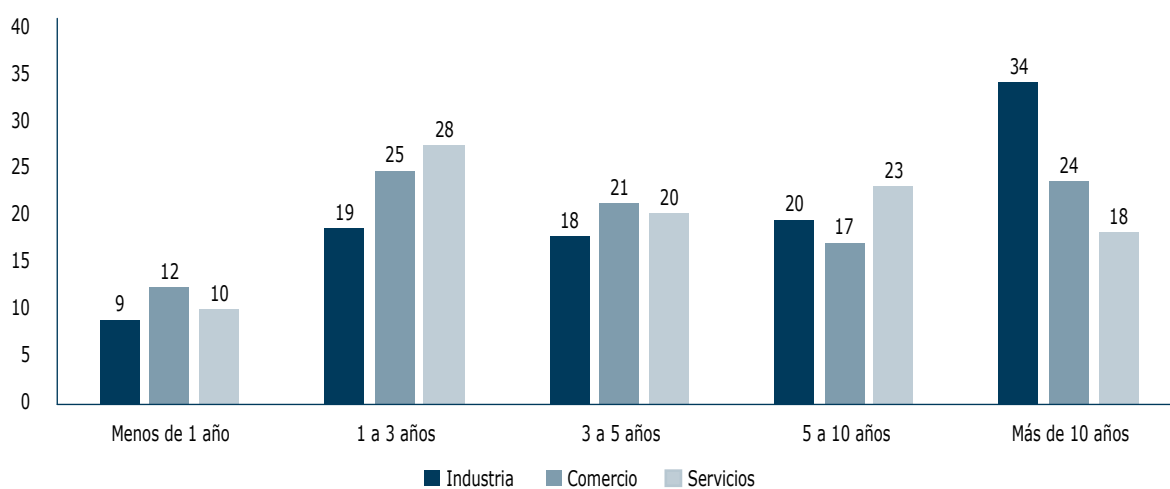


Gráfico 5. Antigüedad del negocio (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

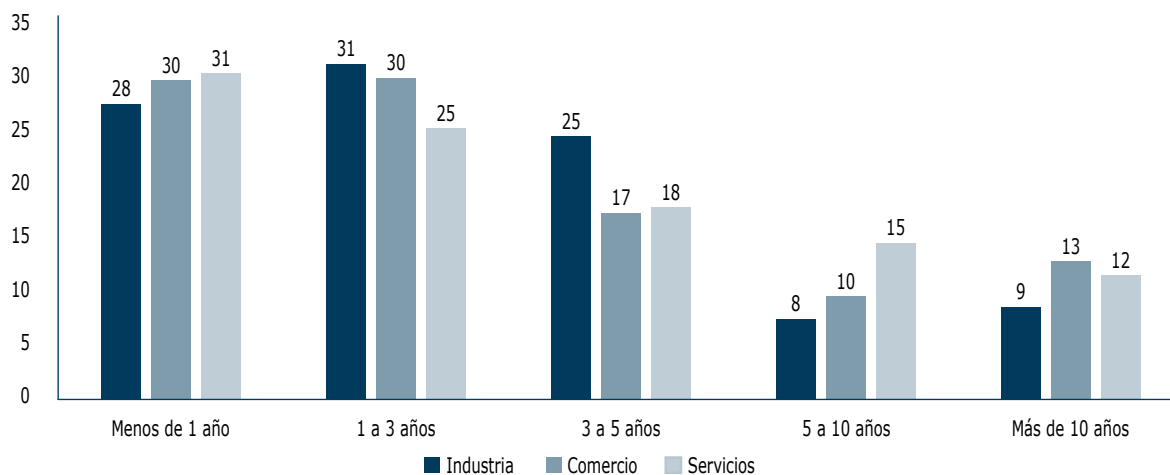
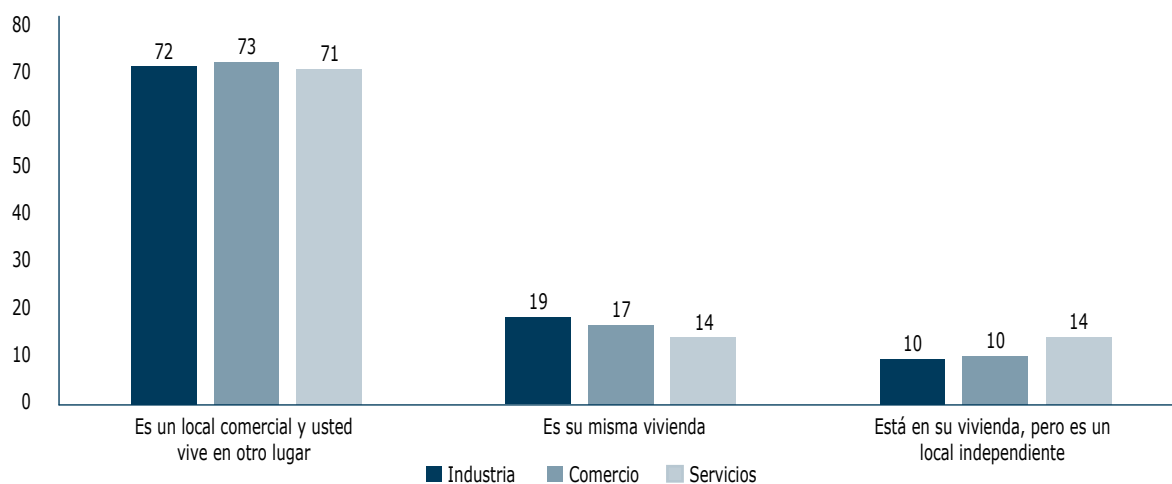
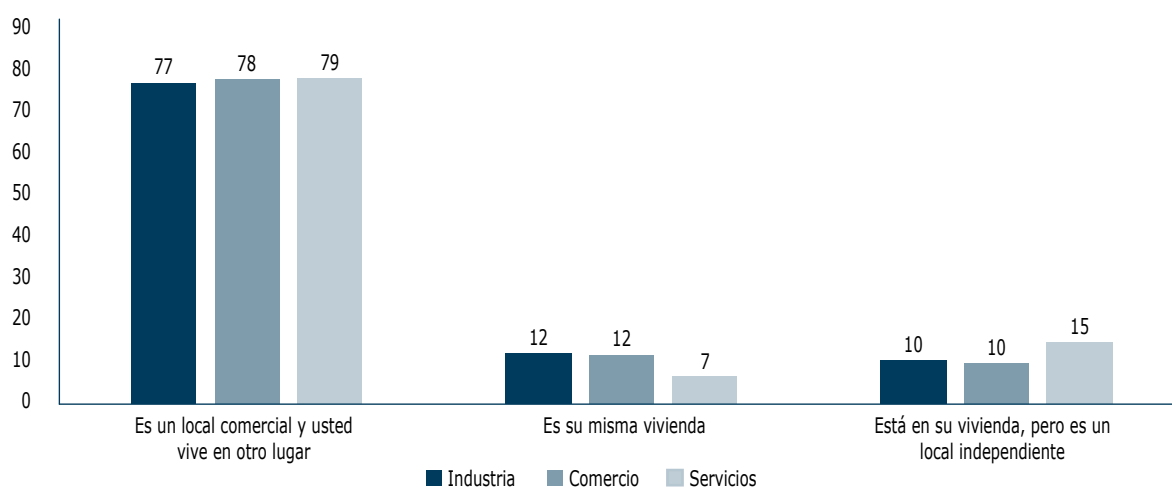
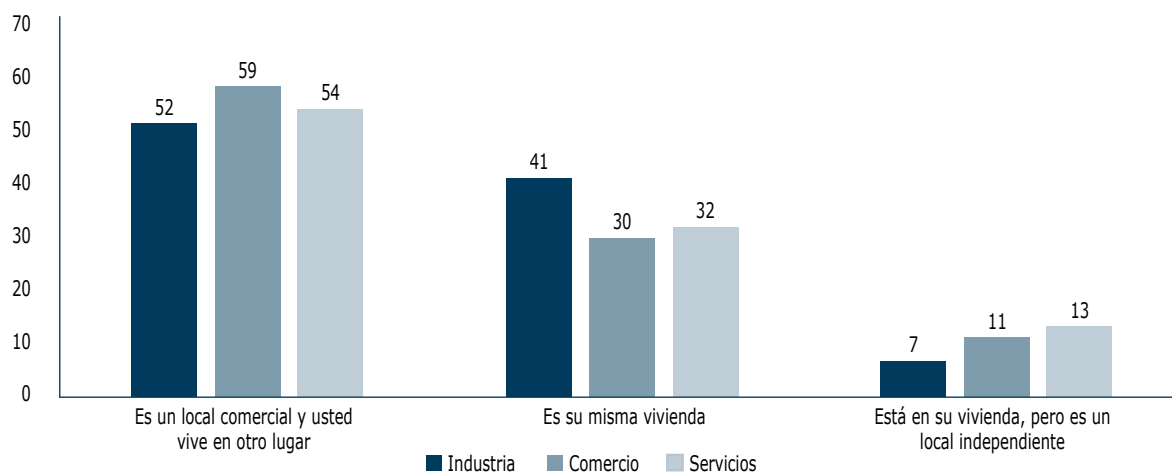


Gráfico 6. Características del local de la microempresa (%)**a. Microempresas formales (%)****b. Microempresas informales (%)**

tran en antigüedades de 1-3 años (22% en industria, 26% en comercio y 27% en servicios) y de 3-5 años (19% en industria y 20% en comercio-servicios). Nótese cómo la muestra encuestada incluye porciones considerables de empresas jóvenes con antigüedades inferiores a un año (13% en industria, 17% en comercio y 16% en servicios).

La muestra de empresas formales está algo más concentrada en los rangos de mayor antigüedad. En efecto, se observa mayor prevalencia de las empresas formales en los rangos de antigüedad de 5-10 años en los sectores de industria (20% formal vs. 8% informal), comercio (17% formal vs. 10% informal) y servicios (23% formal vs. 15% informal), ver gráficos 5a y 5b. Algo similar ocurre en los diferenciales de antigüedad superior a 10 años, llegando a niveles de consideración en los sectores de industria (34% formal vs. 9% informal), comercio (24% formal vs. 13% informal) y servicios (18% formal vs. 12% informal). Por el contrario, las microempresas formales tienen menor prevalencia en los rangos de menor antigüedad, siendo ello especialmente evidente en los rangos referentes a: i) 1-3 años en los sectores analizados de industria (19% formal vs. 31% informal) y comercio (25% formal vs. 30% informal); ii) inferior a 1 año en los sectores de industria (9% formal vs. 28% informal), comercio (12% formal vs. 30% informal) y servicios (10% formal vs. 31% informal).

El gráfico 6 muestra cómo cerca del 70% de la muestra agregada de microempresas lleva a cabo su actividad en un local comercial separado de la residencia del dueño del establecimiento. El restante de la muestra de microempresas encuestadas

lleva a cabo su actividad empresarial en el mismo lugar de vivienda del dueño. Ello bajo la forma de: i) un mismo espacio ocupado por la microempresa y la vivienda del dueño (19% en industria, 17% en comercio y 14% en servicios); o ii) bajo una misma “estructura”, pero llevando a cabo la actividad empresarial en un local separado (10% en industria-comercio y 14% en servicios).

En dicho arreglo “operativo-habitacional”, las empresas formales tienden a separar sus operaciones comerciales en mayor proporción. En efecto, dicha separación de actividades microempresariales llega a niveles elevados en las empresas formales de industria (77% formal vs. 52% informal), comercio (78% formal vs. 59% informal) y servicios (79% formal vs. 54% informal), ver gráficos 6a y 6b. Por el contrario, las empresas formales tienen menor representatividad en los arreglos de vivienda y microempresa operando en un mismo espacio físico, evidenciado en las lecturas observadas en los sectores de industria (12% formal vs. 41% informal), comercio (12% formal vs. 30% informal) y servicios (7% formal vs. 32% informal).

Casi la totalidad de la muestra (cerca del 90% en los tres macro-sectores) opera sus empresas con solo un local, ver gráfico 7. Dentro de aquellos microempresarios que operan con más de un establecimiento, la mayoría tiene un local adicional (71% en industria, 68% en comercio y 82% en servicios). Le siguen aquellos que operan con tres locales adicionales (29% en industria, 18% en comercio y 7% en servicios) y los que operan con dos (0% en industria, 14% en comercio y 11% en servicios), ver gráfico 8.

Gráfico 7. ¿Tiene más de un local?
(%)

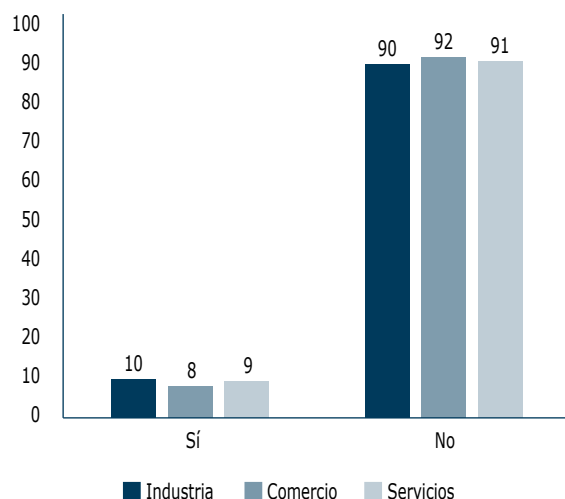
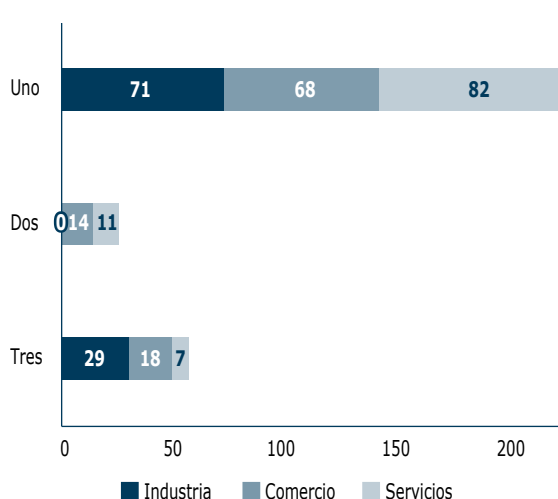


Gráfico 8. Número de locales adicionales
(%)



El gráfico 9 muestra cómo la gran mayoría (89%-96%) de la muestra de microempresas enfrenta una demanda constituida por consumidores finales (vs. porciones marginales de ventas a comercializadoras o empresas que usan el producto como insumo). Asimismo, dichas ventas son predominantemente realizadas mediante canales directos (97%-99%), dejando porciones marginales a canales digitales (4%-10%) y redes sociales (2%-10%), ver gráfico 10. Al margen de lo anterior, cabe resaltar la mayor participación del sector servicios en dichos canales digitales (10% vs. 6% en industria y 4% en comercio) y redes sociales (10% vs. 2% en industria y 4% en comercio).

Finalmente, la mayoría de las microempresas encuestadas reporta una estacionalidad elevada en sus

Gráfico 9. Consumidores de los productos (%)

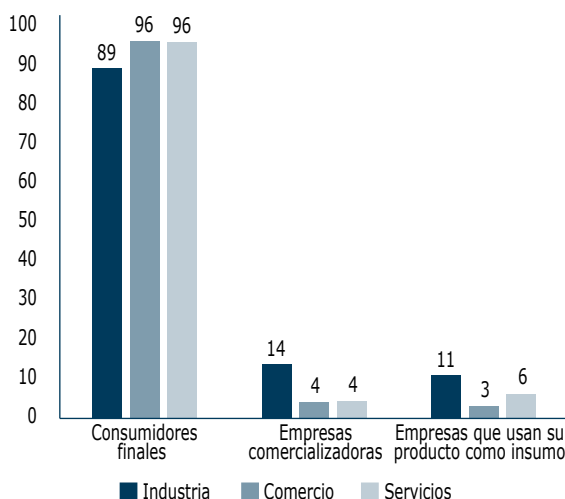
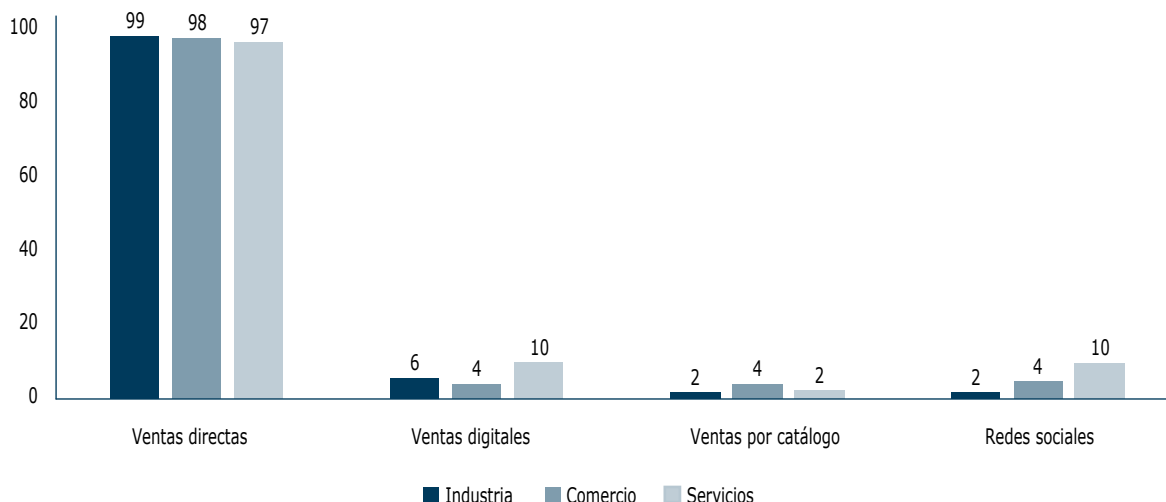


Gráfico 10. Canales de ventas (%)



ventas (75% en industria, 73% en comercio y 77% en servicios), ver gráfico 11. Una porción no despreciable no logra discernir si sus ventas tienen un elemento estacional (2% en industria, 9% en comercio y 5% en servicios).

• Manejo del dinero

Una elevada porción de la muestra de microempresas reportó manejar su dinero en efectivo (69% en industria, 79% en comercio y 75% en servicios), superando ampliamente los registros de uso de cuentas de ahorro (37% en industria, 22% en comercio y 28% en servicios) y corrientes (14% en industria y 11% en comercio-servicios).

Por grado de formalidad, las empresas formales tienen un mayor uso de canales financieros de cuentas de ahorro en los sectores de industria (44% formal vs. 12% informal), comercio (27% formal vs. 10% informal) y servicios (36% formal vs. 9% informal), ver gráfico 12. Algo similar se registra en el uso de cuentas corrientes de los sectores formales de industria (19% formal vs. 0% informal), comercio (14% formal vs. 2% informal) y servicios (16% formal vs. 0% informal). Por el contrario, en dichas empresas formales se registra menor uso relativo del efectivo en los sectores de industria (63% formal vs. 92% informal), comercio (76% formal vs. 90% informal) y servicios (68% formal vs. 92% informal).

El gráfico 13 muestra las razones por las que las microempresas no utilizan las cuentas de ahorro-corrientes, siendo evidente la preferencia “cultural” por el efectivo (73% en industria y 72% en comer-

Gráfico 11. Comportamiento de las ventas por temporada (%)

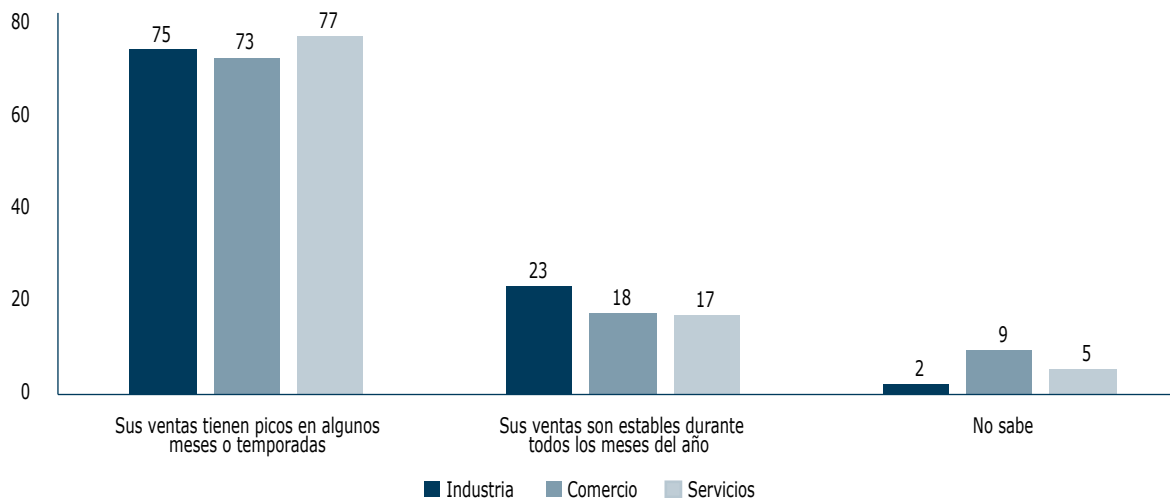
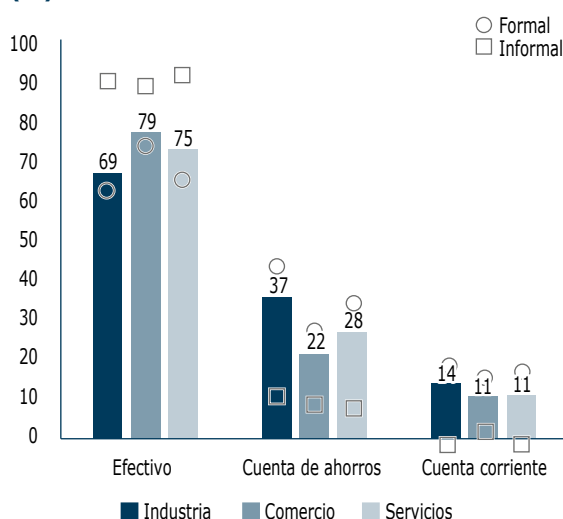


Gráfico 12. Medio de manejo del dinero (%)



cio-servicios). A dicha razón, le siguen los costos-4x1.000 (9% en industria, 14% en comercio y 8% en industria) y la complejidad de los trámites (4% en industria, 6% en comercio y 5% en servicios).

Al diferenciar por formalidad, se observa una menor preferencia de las microempresas formales por efectivo como razón para no usar cuentas de ahorro-corrientes en los sectores de industria (67% formal vs. 88% informal), comercio (69% formal vs. 79% informal) y servicios (70% formal vs. 76% informal). La segunda razón para dichas empresas formales por la cual no usa cuentas de ahorro-corrientes radica en costos-4x1.000 (10% en industria, 14% en comercio y 8% en servicios), seguida de la

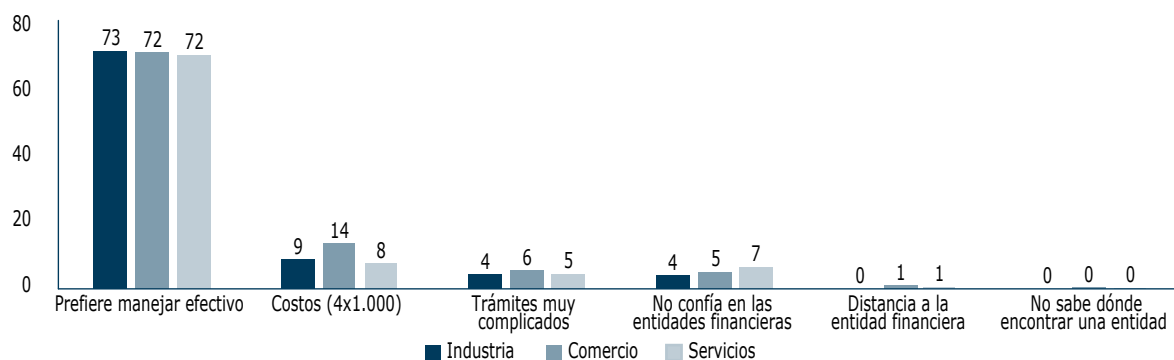
complejidad de trámites (6% en industria-comercio y 4% en servicios), ver gráfico 13a. Cabe destacar que para las empresas informales cobra relevancia la falta de confianza en las entidades financieras como segunda razón más importante para no usar cuentas de ahorro-corrientes (10% en industria, 6% en comercio y 13% en servicios), ver gráfico 13b.

• Medidas de formalidad

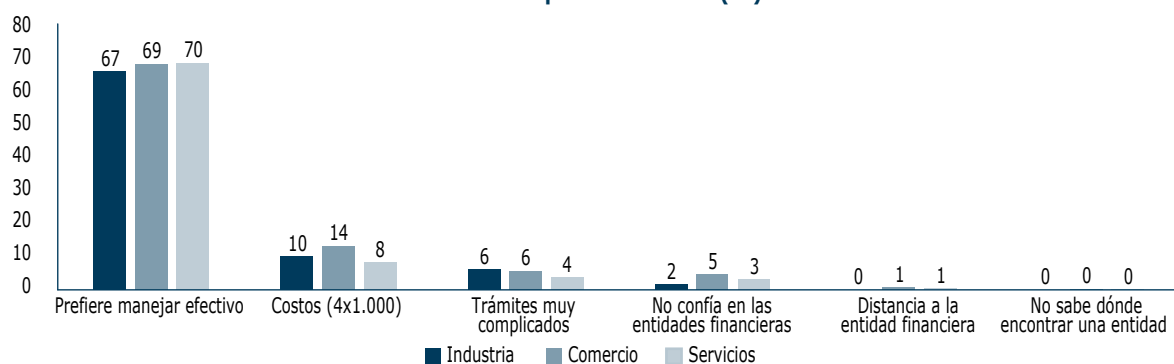
El gráfico 14 muestra cómo el 80% de las microempresas industriales, el 72% de las de comercio y el 71% de las de servicios cuentan con registro en Cámara de Comercio o Registro Mercantil.

Se observan resultados similares en lo referente a microempresas que cuentan con licencia de funcionamiento (64% en industria, 71% en comercio y 69% en servicios), ver gráfico 15. Nótese cómo dichas cifras son sustancialmente más elevadas en las microempresas formales de industria (78% formal vs. 16% informal), comercio (87% formal vs. 28% informal) y servicios (87% formal vs. 27% informal). Dentro de las microempresas que no cuentan con dichos documentos, las principales razones para no tenerlos fueron los costos (33% en industria, 26% en comercio y 22% en servicios) y el desconocimiento de trámites (23% en industria-servicios y 20% en comercio). Se encuentra algo de varianza en la tercera posición, destacándose la falta de entendimiento de procesos del trámite (16% en industria), la falta de tiempo (17% en comercio) y la falta de interés (15% en servicios), ver gráficos 15a, 15b y 15c.

Gráfico 13. ¿Por qué no utiliza cuentas de ahorro/corrientes?
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

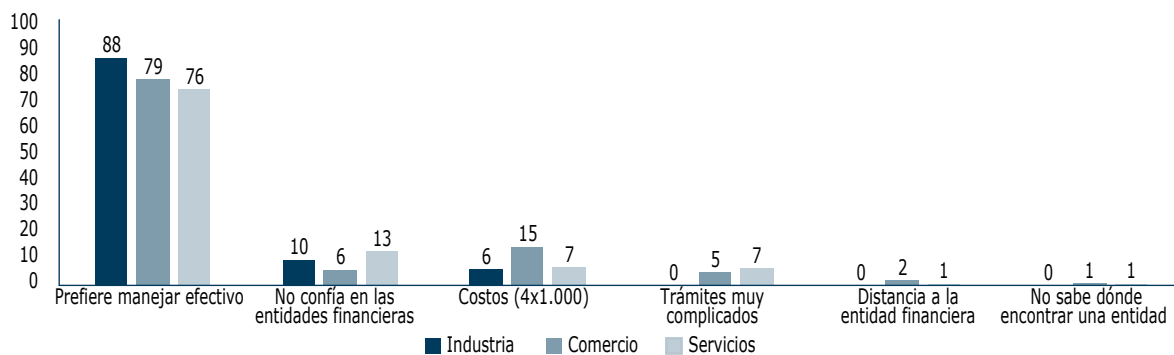


Gráfico 14. ¿Cuenta con registro a Cámara de Comercio o Mercantil?
(%)

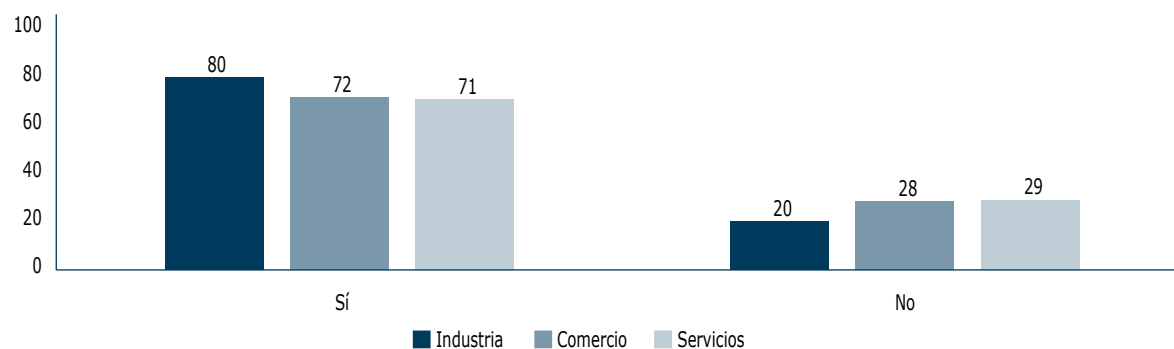
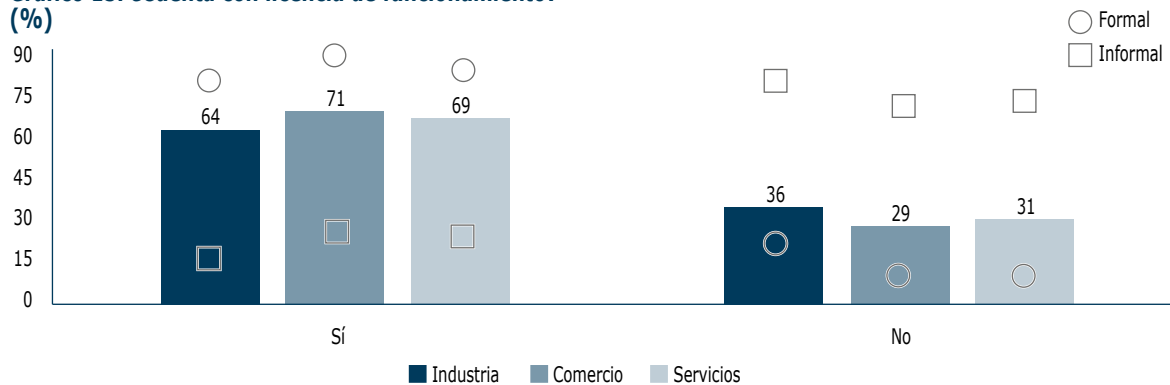
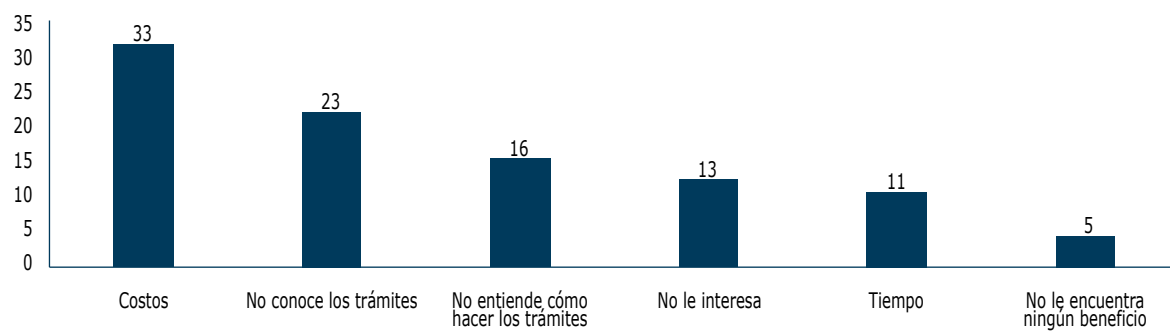


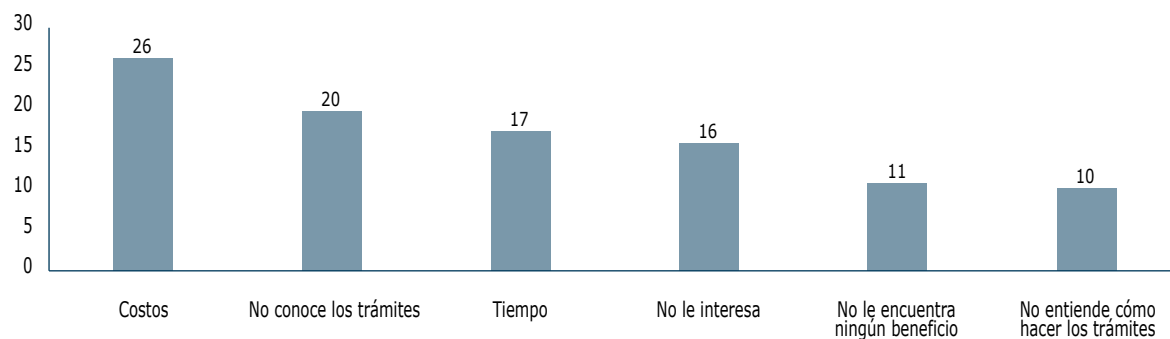
Gráfico 15. ¿Cuenta con licencia de funcionamiento?
(%)



a. ¿Por qué no? (microempresas industriales, %)



b. ¿Por qué no? (microempresas comerciales, %)



c. ¿Por qué no? (microempresas de servicios, %)

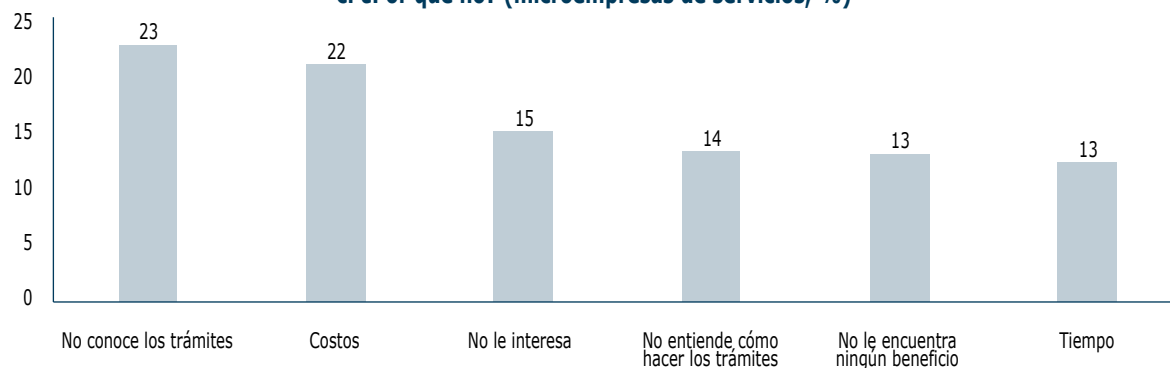
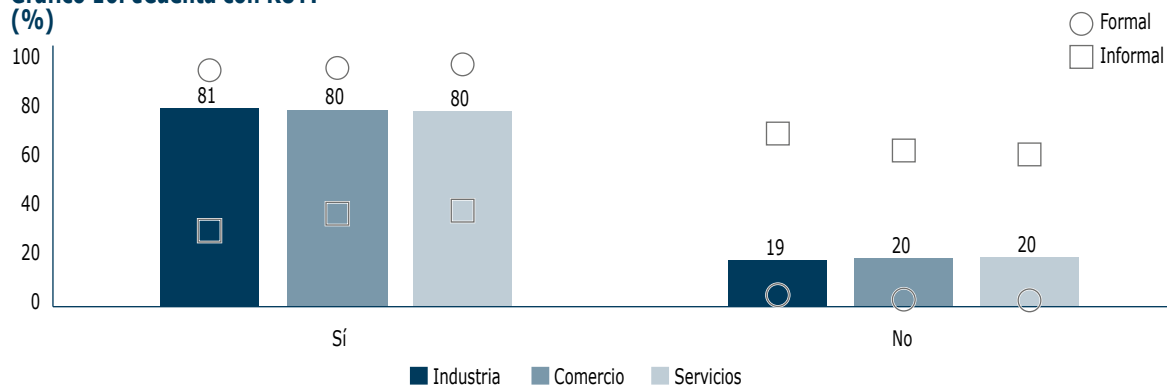
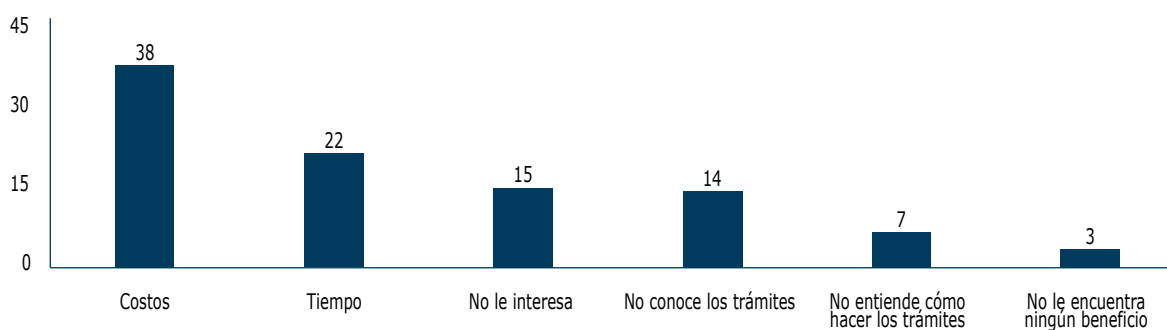


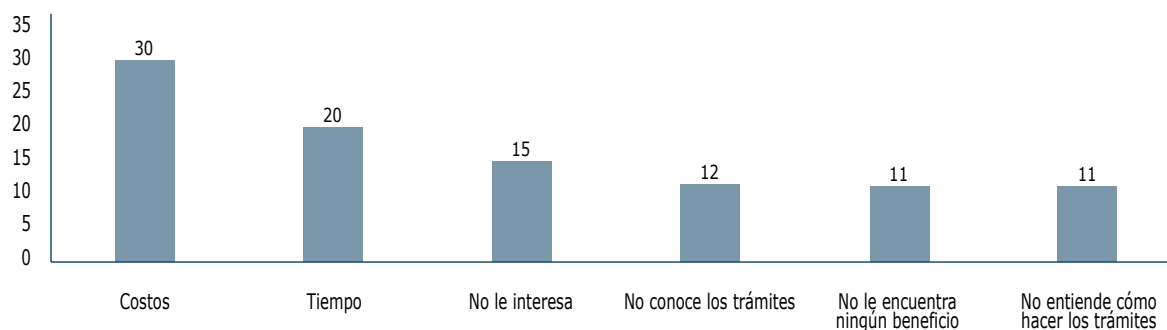
Gráfico 16. ¿Cuenta con RUT?
(%)



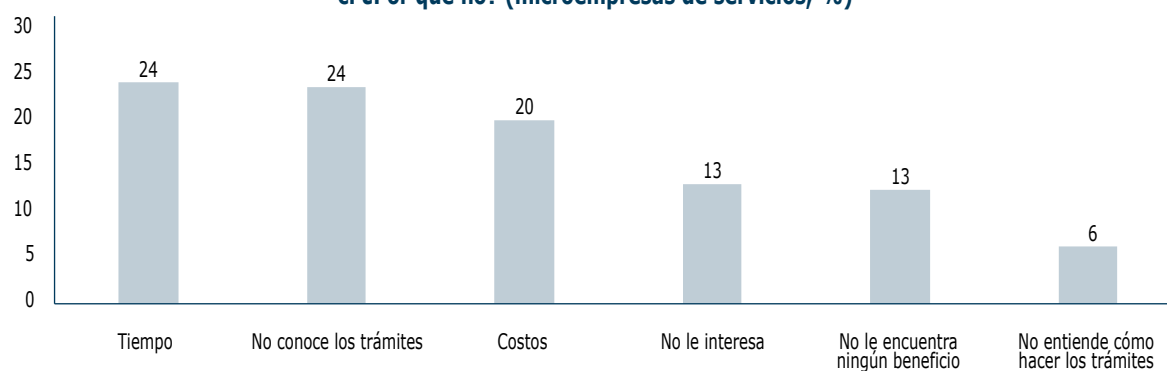
a. ¿Por qué no? (microempresas industriales, %)



b. ¿Por qué no? (microempresas comerciales, %)



c. ¿Por qué no? (microempresas de servicios, %)



Cerca del 80% de la muestra de microempresas cuenta con RUT, observándose niveles prácticamente generalizados en las microempresas formales de los sectores de industria (95% formal vs. 32% informal), comercio (96% formal vs. 38% informal) y servicios (97% vs. 39%), ver gráfico 16. Las microempresas sin RUT adujeron principalmente razones de elevado costo (38% en industria y 30% en comercio) y tiempo requerido (22% en industria y 20% en comercio), ver gráficos 16a y 16b. En el sector de servicios, también pesaron los requerimientos de tiempo (24%), pero adicionalmente se dio como razón el desconocimiento de los trámites del RUT (24%), ver gráfico 16c.

En el frente de cotizaciones a seguridad social, se observan mayores grados de informalidad. Allí el 60% de las microempresas industriales cuenta con certificaciones de cotizaciones a salud-pensión, reduciéndose dicho porcentaje hacia el 48% en comercio y el 49% en servicios. Al interior de la muestra, se observan valores sustancialmente superiores en las empresas formales de industria (67% formal vs. 35% informal), comercio (59% formal vs. 18% informal) y servicios (63% formal vs. 16% informal), ver gráfico 17. En lo que respecta a razones para no hacer dichas cotizaciones, las microempresas de industria y comercio adujeron como principales motivos los costos (40% en industria vs. 35% en comercio), la falta de interés (29% en industria vs. 30% en comercio) y la ausencia de beneficios (12% vs. 15%), ver gráficos 17a y 17b. Las microempresas de servicios también mencionaron razones de costos (42%) y falta de interés (25%), pero en tercer lugar aparece la falta de entendimiento de los trámites requeridos (9%), ver gráfico 17c.

• Mercado laboral

En el frente laboral, la mayoría de microempresarios reportó tener entre 1-2 trabajadores (incluyendo el propietario). En efecto, aquellas microempresas donde solo trabaja el dueño explicaron el 24% del sector industrial, el 43% del comercio y el 35% en los servicios, ver gráfico 18. Dichos porcentajes fueron del 36% en industria, del 29% en comercio y del 28% en servicios para las microempresas con dos trabajadores.

La porción de la población remunerada de dichos empleados llegó a niveles del 83% en indus-

tria, 92% en comercio y 91% en servicios. Dicho porcentaje de trabajadores remunerados es sustancialmente superior en el caso de un solo trabajador (dueño), llegando a niveles del 34% en industria, 45% en comercio y 41% en servicios, ver gráfico 19.

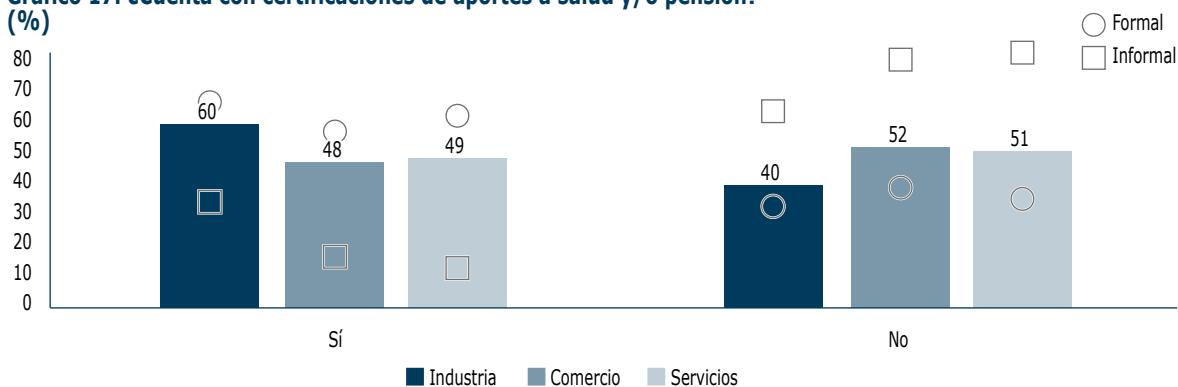
• Impuestos

En materia de impuestos, el tributo con mayor pago por parte de las microempresas fue el Impuesto de Industria y Comercio-ICA (59% en industria, 51% en comercio y 54% en servicios), ver gráfico 20. En segundo lugar, se situaron los pagos del Impuesto de Renta (34% en industria, 41% en comercio y 40% en servicios), seguidos del predial (33% en industria, 26% en comercio y 24% en servicios) y el IVA (32% en industria, 29% en comercio y 27% en servicios). Cabe anotar que cerca de una quinta parte de las microempresas manifestó no pagar ningún impuesto (21% en industria, 20% en comercio y 25% en servicios).

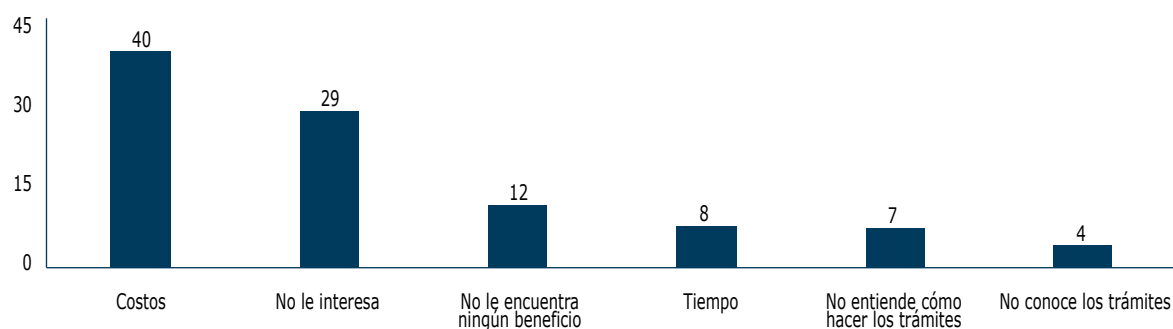
Dicho ordenamiento de pago en los diferentes rubros de impuestos se mantiene en la porción de microempresas formales, aunque con mayores niveles de pago vs. la muestra agregada. En efecto, en las microempresas formales se evidenciaron mayores proporciones de empresas con pagos de ICA (74% en industria, 66% en comercio y 72% en servicios); Impuesto de Renta (39% en industria, 46% en comercio y 47% en servicios); predial (37% en industria, 30% en comercio y 28% en servicios); e IVA (35% en industria y 34% en comercio-servicios), ver gráfico 20a. Todo ello implica que la porción de microempresas formales sin pagos a impuestos rondó el 10% del total (vs. el 20%-25% de la muestra agregada).

Pasa todo lo contrario en la porción informal de la muestra de microempresas. Allí la mayor parte manifestó no efectuar ningún pago de impuestos (62% en industria, 46% en comercio y 55% en servicios), ver gráfico 20b. Ello es consistente con menores niveles en los pagos de impuesto predial (19% en industria, 15% en comercio y 16% en servicios); IVA (18% en industria, 15% en comercio y 10% en servicios); Impuesto de Renta (17% en industria, 28% en comercio y 21% en servicios); e ICA (4% en industria, 13% en comercio y 12% en servicios).

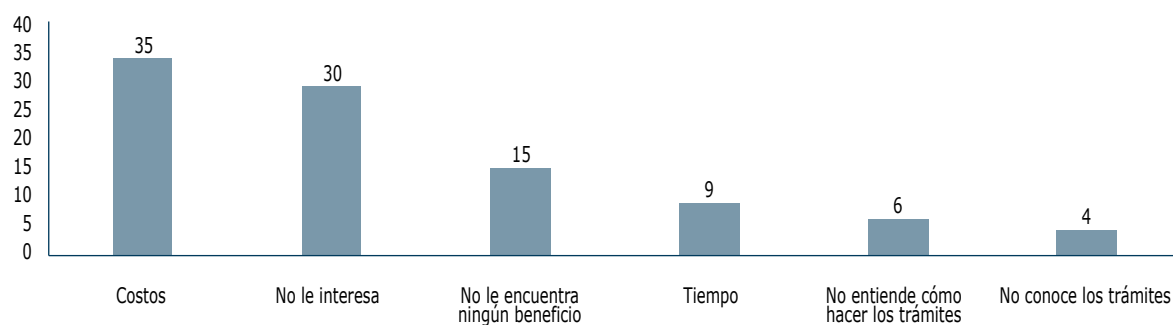
Gráfico 17. ¿Cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensión?
(%)



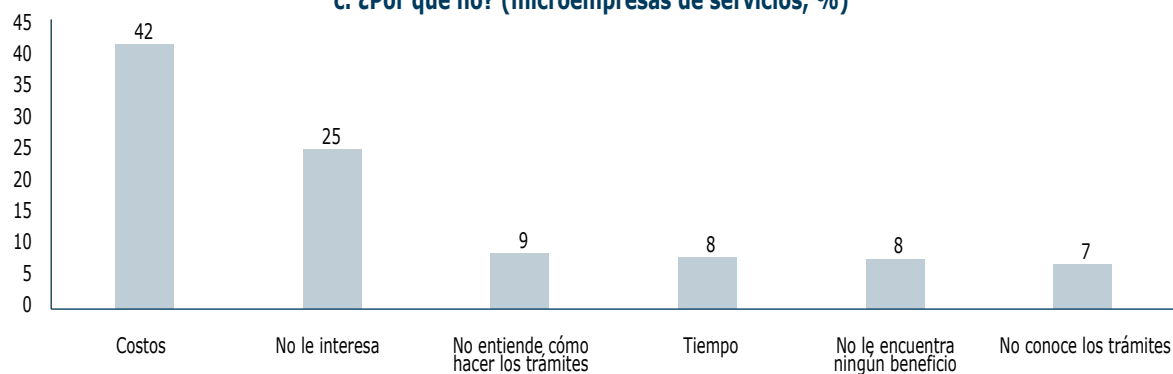
a. ¿Por qué no? (microempresas industriales, %)



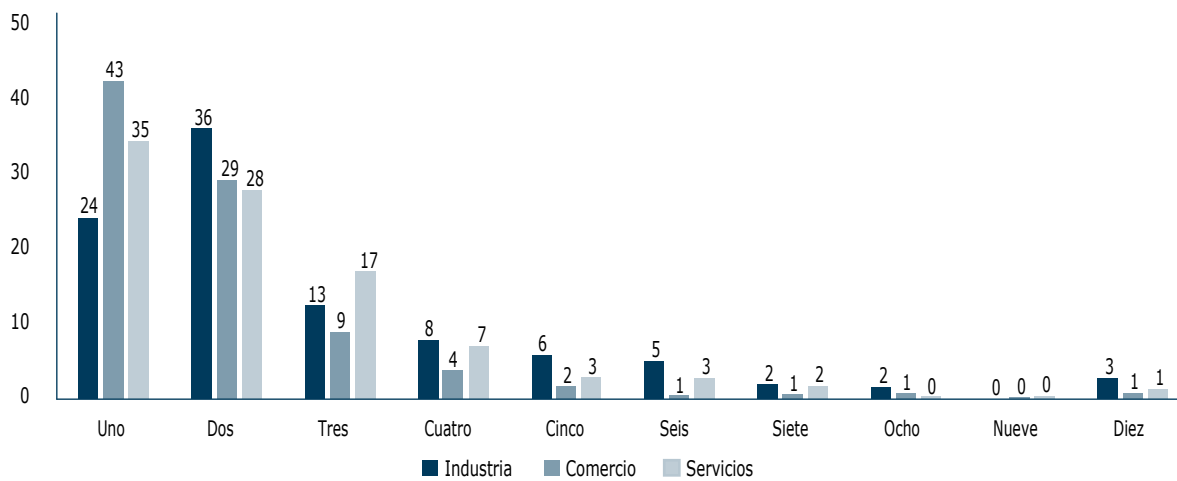
b. ¿Por qué no? (microempresas comerciales, %)



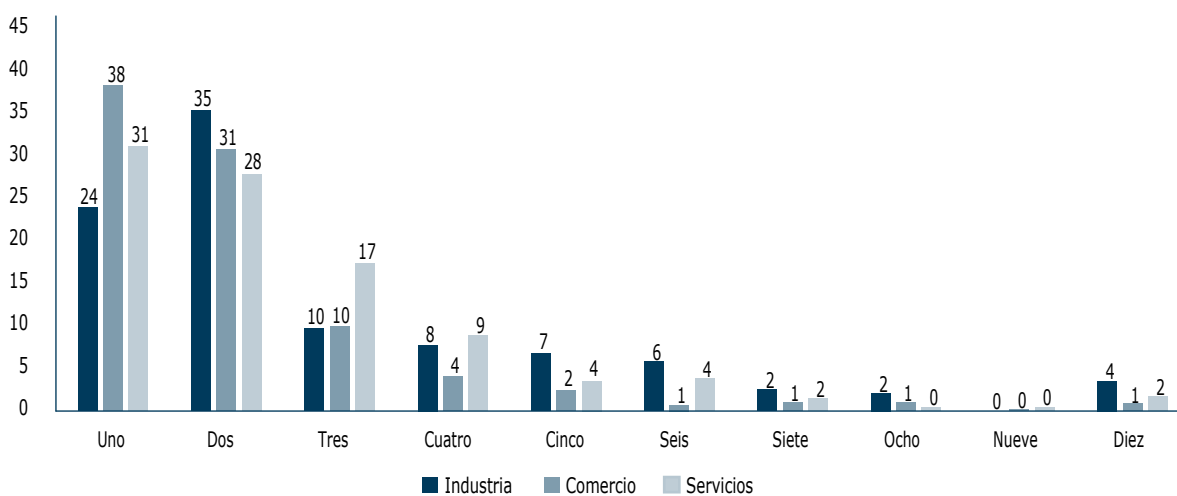
c. ¿Por qué no? (microempresas de servicios, %)



**Gráfico 18. Empleados o familiares trabajando en la empresa
(Incluyendo propietario, %)**



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

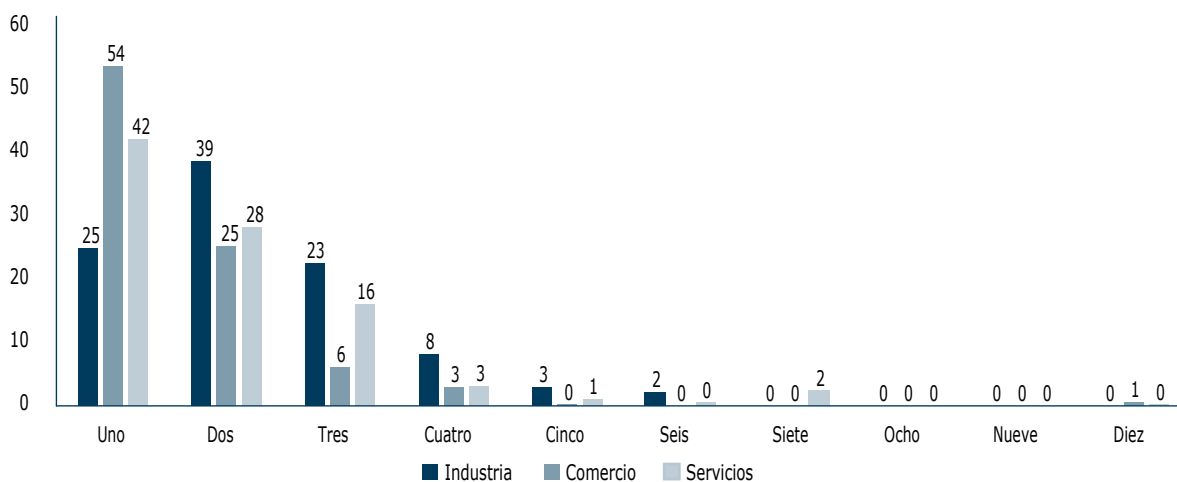
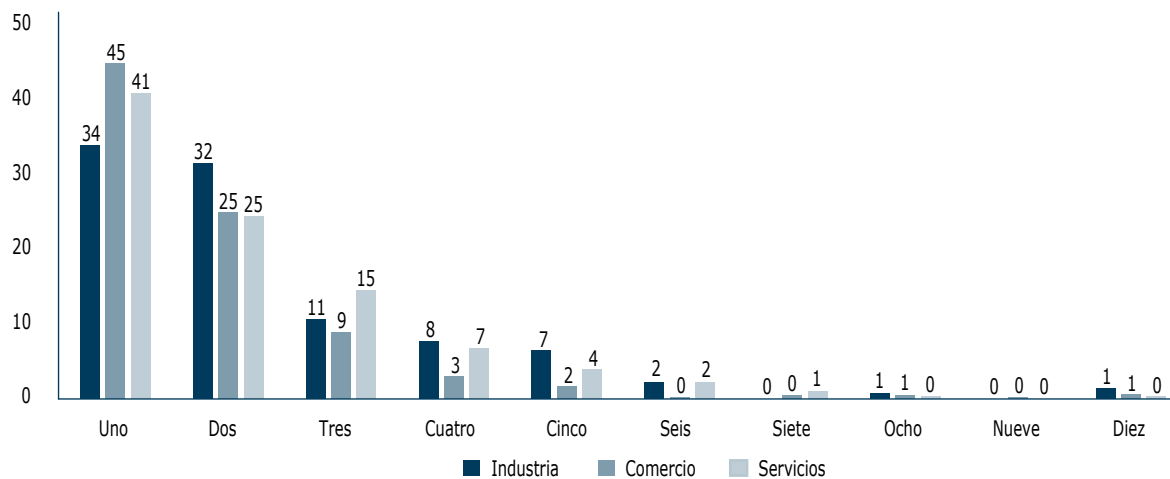
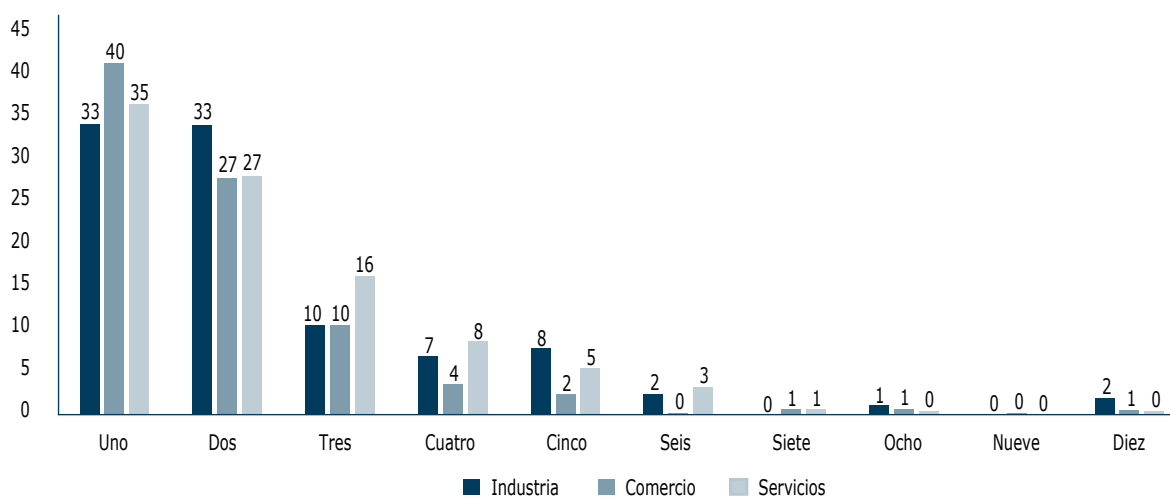


Gráfico 19. Número de empleados o familiares remunerados trabajando en la empresa (Incluyendo propietario, %)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

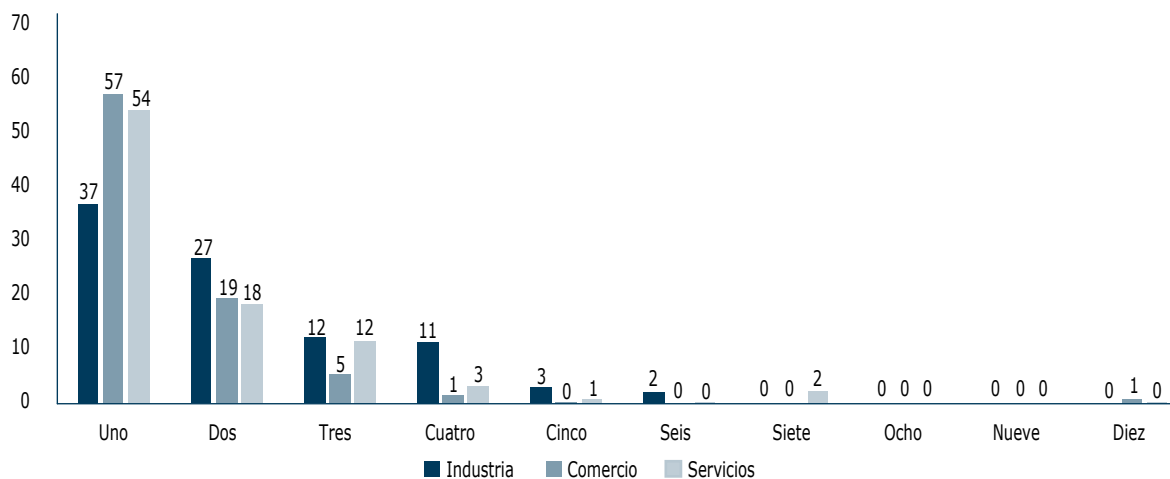
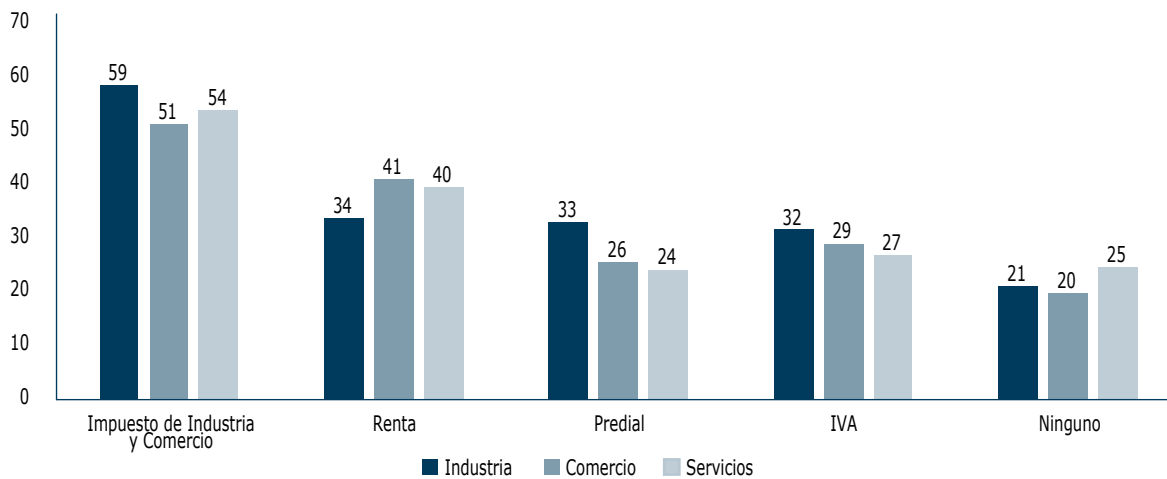
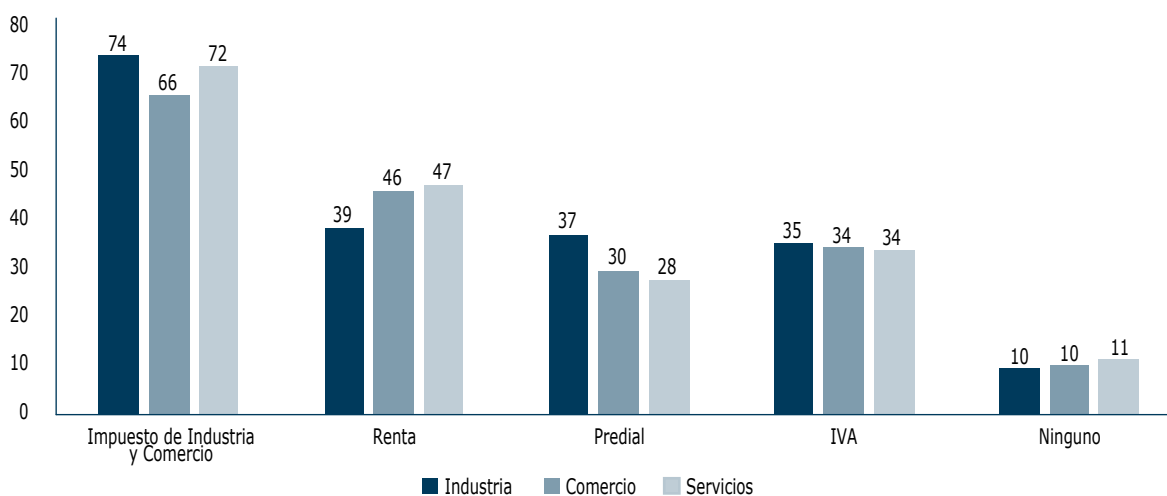


Gráfico 20. ¿Qué impuestos paga su negocio? (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

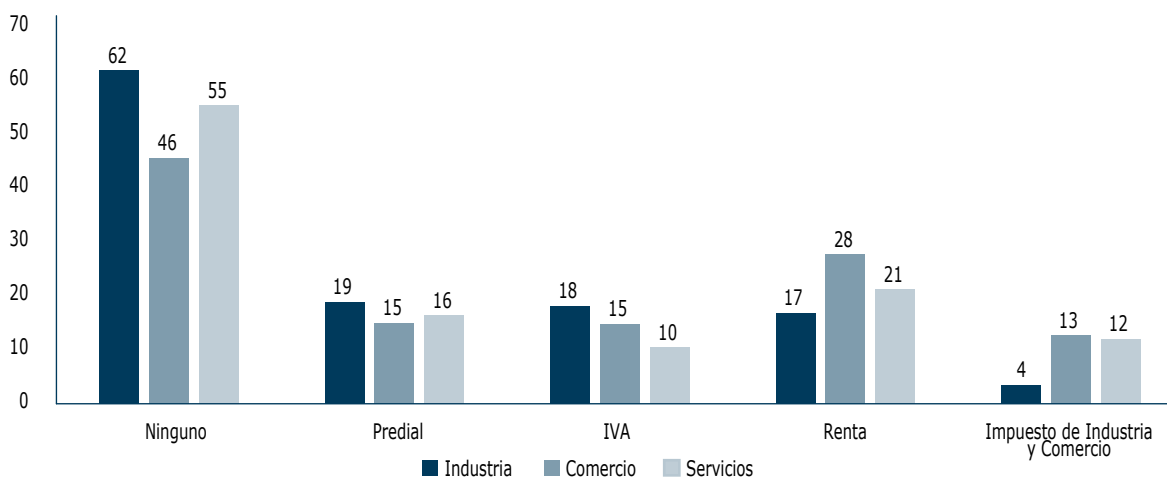
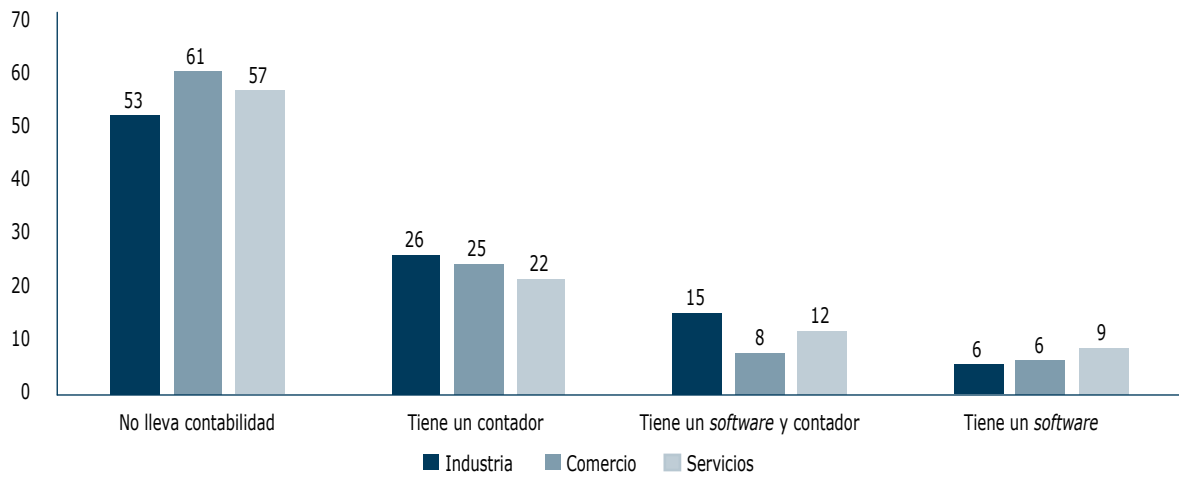
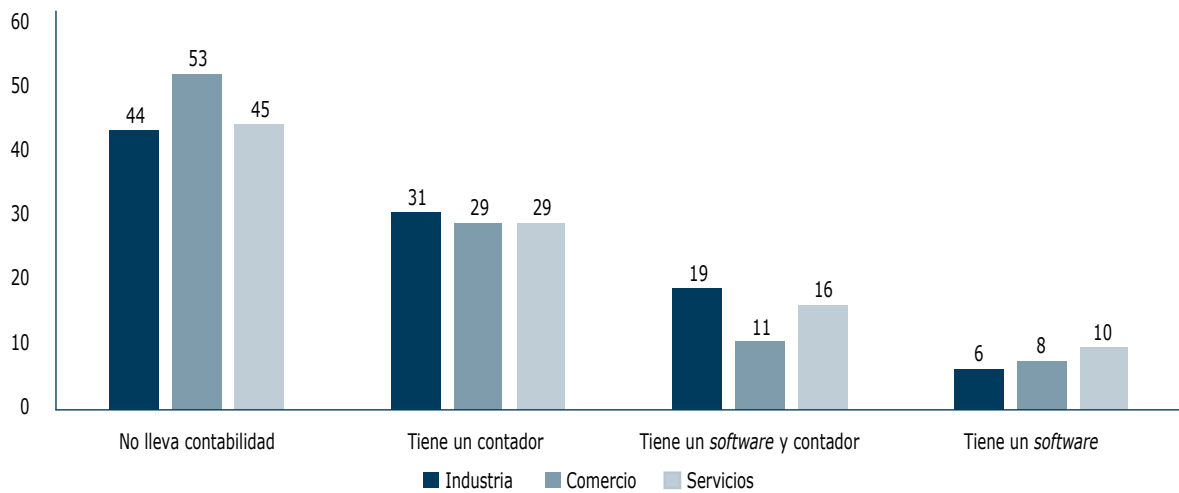


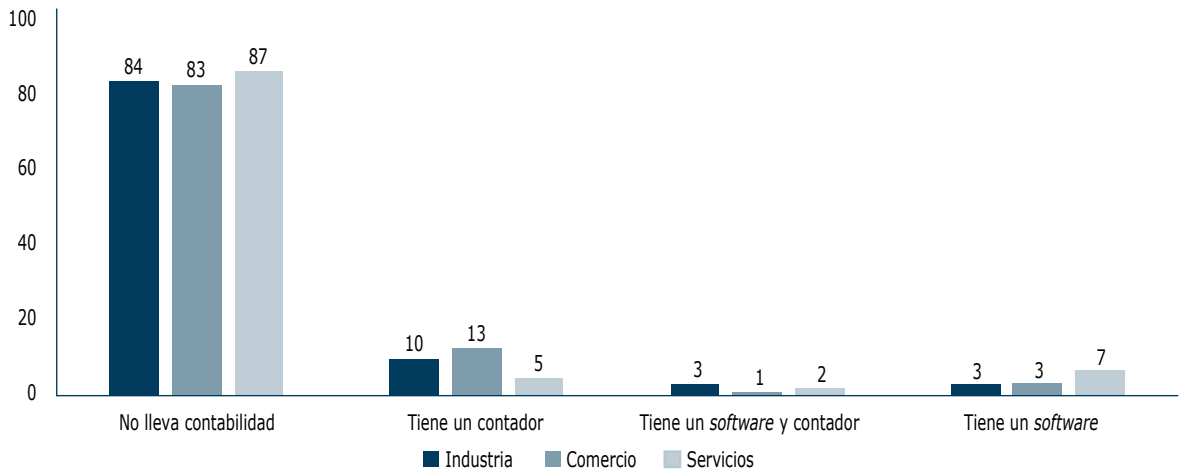
Gráfico 21. Manejo de la contabilidad de la empresa (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



• Contabilidad

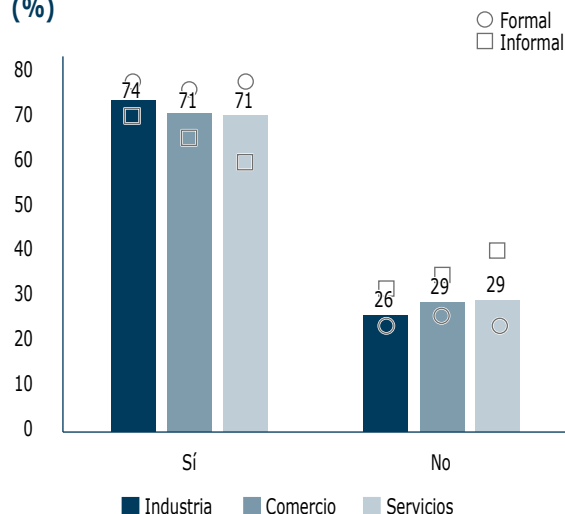
Finalmente, la GEM concluyó sus preguntas de caracterización con los temas contables. Allí la mayoría de microempresarios (53% en industria, 61% en comercio y 57% en servicios) manifestó no llevar contabilidad alguna, ver gráfico 21. Entre las que sí llevan contabilidad, la mayor parte realiza dichos procesos mediante un contador (26% en industria, 25% en comercio y 22% en servicios), seguidas por las que mezclan contador+*software* contable (15% en industria, 8% en comercio y 12% en servicios) y por las que únicamente emplean *software* contable (6% en industria-comercio y 9% en servicios).

Dicho ordenamiento en las variables de contabilidad se mantiene en la submuestra formal vs. informal, aunque con diferencias en uso de herramientas contables a favor de las primeras. Por ejemplo, se observa mayor prevalencia del uso de contador en las empresas formales de los sectores de industria (31% formal vs. 10% informal), comercio (29% formal vs. 13% informal) y servicios (29% formal vs. 5% informal), ver gráficos 21a y 21b. Algo similar ocurre en los diferenciales del uso de contador+*software* contable, llegando a niveles importantes en los sectores de industria (19% formal vs. 3% informal), comercio (11% formal vs. 1% informal) y servicios (16% formal vs. 2% informal). Nótese cómo todo ello implica elevadas porciones de microempresas informales (84% en industria, 83% en comercio

y 87% en servicios) sin uso de herramientas contables (vs. valores del 44%-53% en las formales).

De dichas empresas que llevan contabilidad, la mayoría llevan las cuentas del negocio separadas de las del hogar (74% en industria y 71% en comercio-servicios). Al interior de la muestra, las empresas formales tienen una mayor proporción de desagregación de dicha contabilidad, llegando a niveles del 75% en las microempresas formales de industria (vs. 71% informal), del 73% en comercio (vs. 66% informal) y del 75% en servicios (vs. 59% informal), ver gráfico 22.

Gráfico 22. ¿Lleva por separado las cuentas de su hogar y su negocio? (%)



Situación Actual

Segundo semestre de 2017

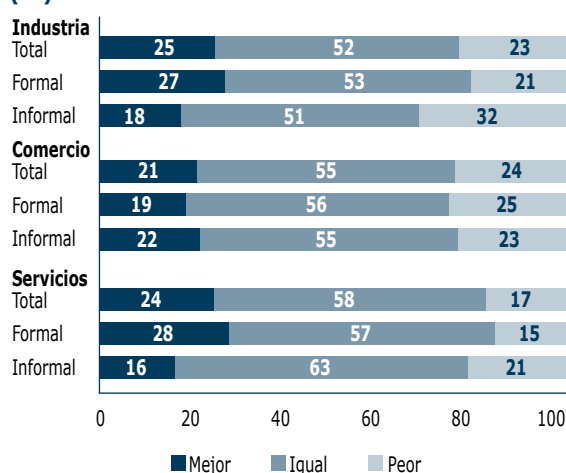
• Situación económica general

Según la GEM, el 52% de las microempresas de industria no experimentó cambios en su situación económica actual durante el segundo semestre de 2017 (vs. el primer semestre del mismo año), ver gráfico 23. La porción restante de dichas microempresas industriales se dividió en partes relativamente iguales entre aquellas que vieron mejoras en dicha situación económica (25% de la muestra)

y las que vieron dicha situación empeorar (23%). Al interior de la muestra agregada, se nota algo de mayor resiliencia en las microempresas formales, pues la porción con mejoras en su situación actual rondó el 27% (vs. 18% en informales). Ello es consistente con un 21% de microempresas formales que experimentaron peores condiciones (vs. 32% en informales).

Lo anterior es consistente con una porción del 55% de microempresas industriales que mantuvieron inalterados sus niveles de producción industrial durante el segundo semestre de 2017 (vs. el

Gráfico 23. ¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el segundo semestre de 2017, con respecto al primer semestre de 2017? (%)

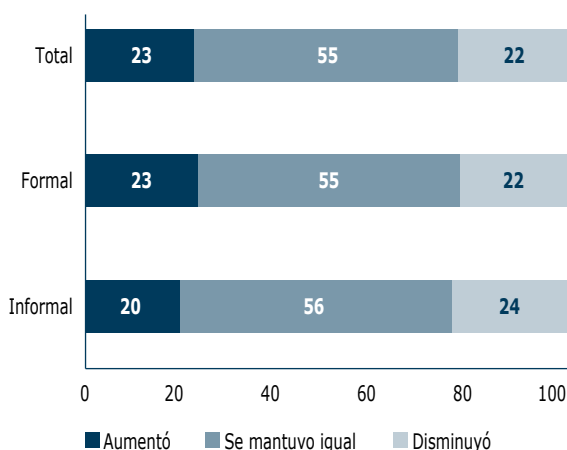


primer semestre del mismo año), ver gráfico 24. La porción restante de dichas microempresas industriales se dividió en partes relativamente iguales entre aquellas con aumentos en dicha producción industrial (23% de la muestra) y las que vieron disminuciones (22%). Dichas ponderaciones no tienen cambios de consideración por grado de formalidad de las firmas.

En el sector de comercio, la porción de microempresas que no experimentaron cambios en su situación económica fue del 55% durante el segundo semestre de 2017. El restante de la muestra se dividió entre las que vieron dicha situación mejorar (21%) y empeorar (24%). Al interior de la muestra, no se observan diferencias de consideración en el desempeño de empresas formales vs. informales, evidenciándose un 19% de microempresas formales con mejoras en su situación económica (vs. 22% en informales) y un 25% con peores registros (vs. 23% en informales).

La porción de microempresas de servicios sin cambios en su situación económica fue ligeramente superior a la de los otros sectores, situándose en niveles del 58%. Ello es consistente con algo de mayor representatividad de los microempresarios de servicios que experimentaron mejoras en su situación económica (24%) vs. aquellos que vieron dicha situación empeorar (17%). Por grado de formalidad, se observa algo de mayor resiliencia en las microempresas de servicios formales, evidenciándose un 28% con mejoras en su situación económica (vs. 16% en informales) y un 15% con peores registros (vs. 21% en informales).

Gráfico 24. Con respecto al primer semestre de 2017, la producción de su empresa durante el segundo semestre de 2017 (Microempresas industriales, %)



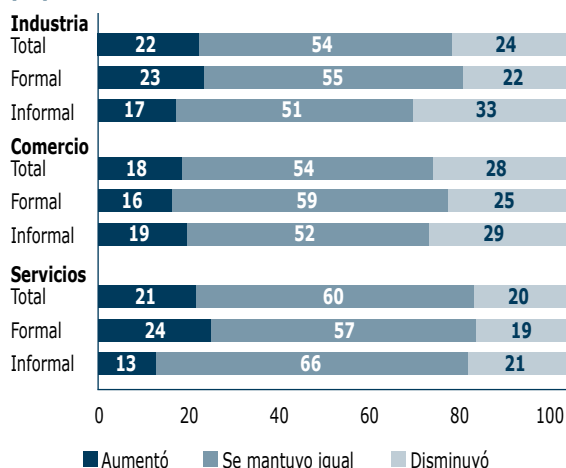
• Ventas

El 54% de las microempresas de industria no experimentó cambios en su volumen de ventas durante el segundo semestre de 2017 (vs. el primer semestre del mismo año), ver gráfico 25. La porción restante de dichas microempresas industriales se dividió en partes relativamente iguales entre aquellas que vieron aumentos en dichas ventas (22% de la muestra) y las que vieron descensos (24%). Al interior de la muestra agregada, se evidencia algo de mayor resiliencia en las empresas formales, pues la porción con aumentos en sus ventas fue del 23% (vs. 17% en informales). Ello es consistente con un 22% de microempresas formales de industria que experimentaron descensos en sus ventas (vs. 33% en informales).

En el sector de comercio, la porción de microempresas que no experimentaron cambios en el volumen de ventas fue del 54% durante el segundo semestre de 2017. El restante de la muestra estuvo algo recargado con las microempresas que vieron disminuciones en sus ventas (28%) frente a las que vieron aumentos (18%). Al interior de la muestra, no se observan diferencias de consideración en las ventas de las empresas formales vs. informales, evidenciándose un 16% de microempresas formales de comercio con incrementos en sus ventas (vs. 19% en informales) y un 25% con disminuciones (vs. 29% en informales).

Al igual que en la situación económica, la porción de microempresas de servicios sin cambios en el volumen de ventas fue ligeramente superior a la de los otros sectores, situándose en niveles del 60%. El restante de la

Gráfico 25. Con respecto al primer semestre de 2017, el volumen de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2017 (%)



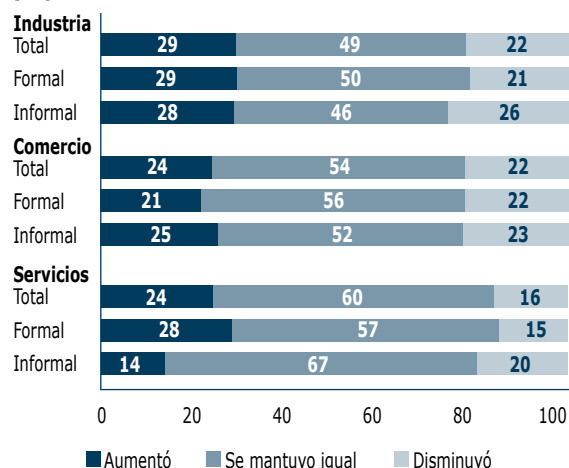
muestra se dividió en partes relativamente iguales entre las microempresas de servicios con aumentos en su volumen de ventas (21%) y aquellas que experimentaron descensos (20%). Por grado de formalidad, se dio un relativo mayor dinamismo en las microempresas de servicios formales, evidenciándose un 24% con incrementos en sus ventas (vs. 13% en informales) y un 19% con contracciones (vs. 21% en informales).

• Costo de ventas

En lo referente al costo de ventas, el 49% de las microempresas de industria no experimentó cambios en dicha variable durante el segundo semestre de 2017 (vs. el primer semestre del mismo año), ver gráfico 26. La porción restante de dichas microempresas tuvo una mayor participación de las microempresas industriales con aumento en sus costos de ventas (29% de la muestra) frente a las que vieron disminuciones (22%). Por grado de formalidad, no se observan diferencias sustanciales en las microempresas industriales con aumentos en dichos costos (29% en formales vs. 28% en informales), pero sí divergencias en aquellas con disminuciones en su costo de ventas (21% en formales vs. 26% en informales).

En el sector de comercio, la porción de microempresas que no experimentaron cambios en su costo de ventas fue del 54% durante el segundo semestre de 2017. El restante de la muestra se dividió entre las que vieron dichos costos aumentar (24%) y empeorar (22%). Al interior de la muestra, no se observan diferencias de consideración en el desempeño de empresas formales vs. informales, evidenciándose un 21% de microempresas formales con incremento

Gráfico 26. Con respecto al primer semestre de 2017, el costo de ventas de su empresa durante el segundo semestre de 2017 (%)



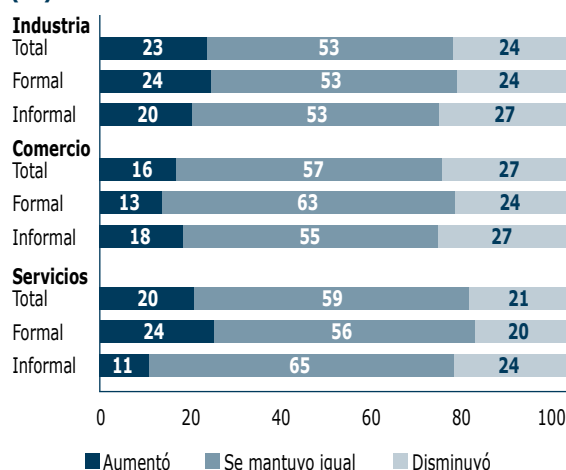
en su costo de ventas (vs. 25% en informales) y un 22% con disminuciones (vs. 23% en informales).

Al igual que en variables anteriores, la porción de microempresas de servicios sin cambios en su costo de ventas fue ligeramente superior a la de los otros sectores, situándose en niveles del 60%. Ello es consistente con algo de mayor representatividad de los microempresarios de servicios que experimentaron incrementos en sus costos de ventas (24%) vs. aquellos que experimentaron disminuciones (16%). Por grado de formalidad, se observa algo de mayor preponderancia de las empresas formales con incrementos en su costo de ventas, llegando a niveles del 28% (vs. 14% en informales). Ello es consistente con una menor porción de dichas empresas formales que vieron sus costos de ventas inalterados (57% formal vs. 67% informal) y las que vieron disminuciones (15% formal vs. 20% informal).

• Pedidos

El 53% de las microempresas de industria no experimentó cambios en su volumen de pedidos durante el segundo semestre de 2017 (vs. el primer semestre del mismo año), ver gráfico 27. La porción restante de dichas microempresas industriales se dividió en partes relativamente iguales entre aquellas que vieron aumentos en dichos pedidos (23% de la muestra) y las que vieron descensos (24%). Al interior de la muestra agregada, se evidencia algo de mayor resiliencia en las empresas formales, pues la porción con aumentos en sus pedidos fue del 24% (vs. 20% en informales). Ello es consistente con un 24% de microempresas formales que experimentaron descensos en sus pedidos (vs. 27% en informales).

Gráfico 27. Con respecto al primer semestre de 2017, el volumen de pedidos de su empresa durante el segundo semestre de 2017 (%)



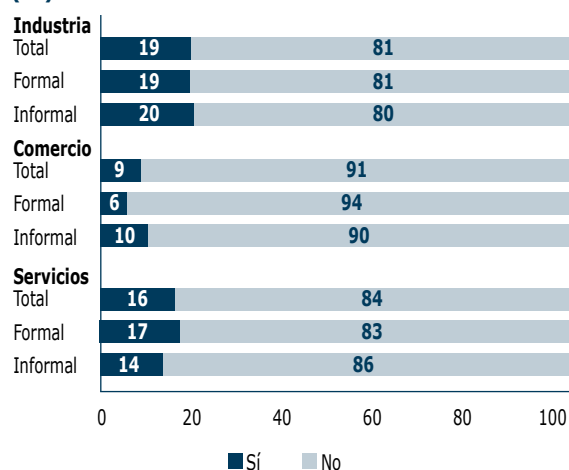
En el sector de comercio, la porción de microempresas que no experimentaron cambios en el volumen de pedidos fue del 57% durante el segundo semestre de 2017. El restante de la muestra estuvo algo recargado con las microempresas que vieron disminuciones en sus pedidos (27%) frente a las que vieron aumentos (16%). Al interior de la muestra, no se observan diferencias de consideración en los pedidos de las empresas formales vs. informales, evidenciándose un 13% de microempresas formales con incrementos en sus pedidos (vs. 18% en informales) y un 24% con disminuciones (vs. 27% en informales).

La porción de microempresas de servicios sin cambios en volumen de pedidos fue ligeramente superior a la de los otros sectores, situándose en niveles del 59%. El restante de la muestra se dividió en partes relativamente iguales entre las microempresas de servicios con aumentos en su volumen de pedidos (20%) y aquellas con disminuciones (21%). Por grado de formalidad, se dio un relativo mayor dinamismo en las microempresas de servicios formales, evidenciándose un 24% con incrementos en sus pedidos (vs. 11% en informales) y un 20% con contracciones (vs. 24% en informales).

• Inversión en maquinaria, expansiones o remodelaciones

En el frente de inversión en maquinaria, expansiones o remodelaciones, se observaron bajos registros en el agregado de la muestra de mi-

Gráfico 28. ¿Realizó inversión en maquinaria, expansiones o remodelaciones durante el segundo semestre de 2017? (%)



croempresas, pues entre el 9% y el 20% realizaron inversiones en dichos frentes, ver gráfico 28. En el caso de la industria, el 19% del total realizó inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones durante el segundo semestre de 2017 (sin diferencias significativas al interior de la muestra por grado de formalidad). En el caso del comercio, dicha proporción de microempresas que emprendieron inversiones fue del 9%, con alguna diferencia al interior de la muestra (6% formal vs. 10% informal). Esa cifra aumentó levemente para las microempresas de servicios, donde un 16% hizo dichas inversiones en el segundo semestre de 2017 (17% formal vs. 14% informal).

• Relocalizaciones

Prácticamente la totalidad de las firmas encuestadas (98% en industria, 96% en comercio y 97% en servicios) se abstuvo de cambios en su localización durante el segundo semestre de 2017, ver gráfico 29. Entre las microempresas que sí realizaron dicha relocalización, la razón más común para la industria fue para reducir costos (58%), seguida de mejorar las condiciones generales (37%) y de quienes reportaron que dicha relocalización no fue una decisión propia (5%), ver gráfico 29a. En el caso del comercio y los servicios, la razón más común para dicha relocalización fue para mejorar las condiciones generales (43% en comercio y 69% en servicios), seguida de reducciones de costos (34% en comercio y 24% en servicios) y aquellos con relocalizaciones ajenas a su decisión (22% en comercio y 7% en servicios).

Gráfico 29. ¿Cambió la ubicación de su negocio durante el segundo semestre de 2017? (%)

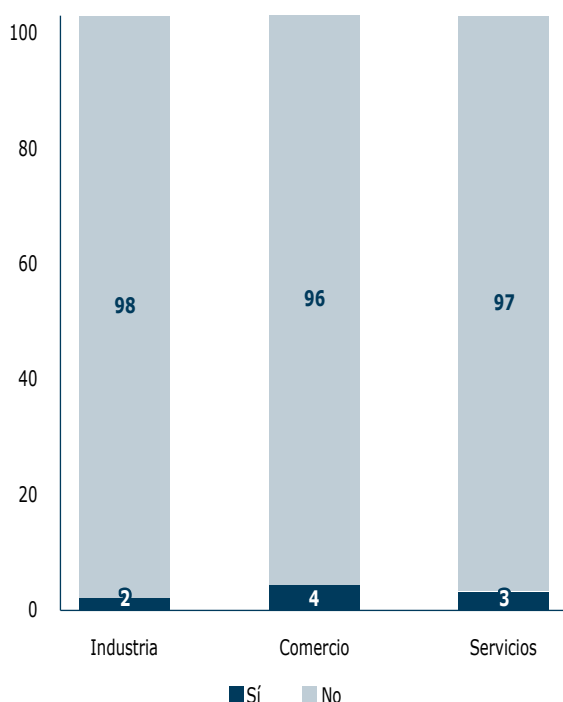
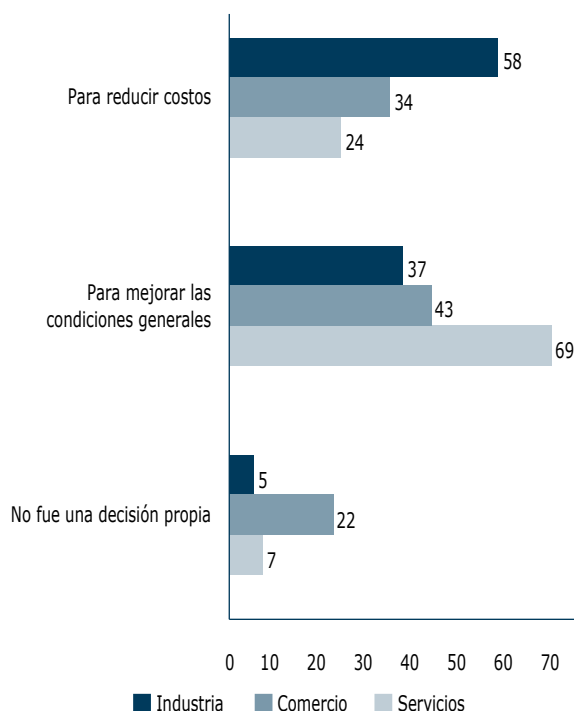


Gráfico 29a. ¿Por qué se relocizó? (%)



• Principales problemas

Los principales problemas que debieron enfrentar los microempresarios durante el segundo semestre de 2017 tuvieron que ver con la falta de demanda (40% en industria, 51% en comercio y 44% en servicios); el costo de las materias primas (40% en industria, 22% en comercio y 25% en servicios); y la alta competencia (10% en industria, 14% en comercio y 21% en servicios), ver gráfico 30. Con valores algo más moderados aparecen los altos impuestos (8% en industria, 11% en comercio y 12% en servicios); el contrabando (7% en industria, 2% en comercio y 0% en servicios); y la falta de pago por productos-servicios (6% en industria, 3% en comercio y 5% en servicios).

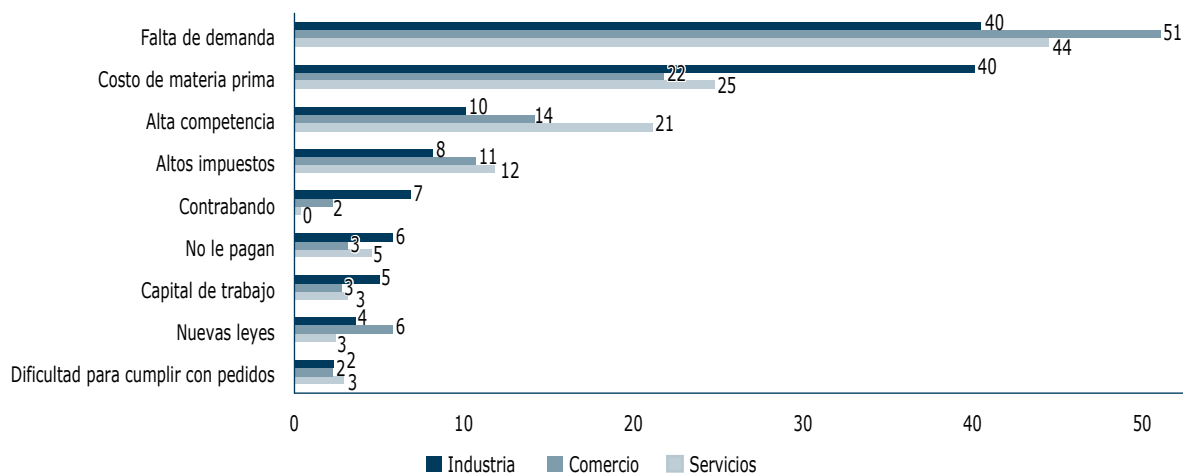
Por grado de formalidad, dicho ordenamiento de problemas no tiene alteraciones de consideración. Para las empresas formales de industria, el principal problema fue la falta de demanda (40% formal vs. 43% informal), seguido por el costo de las materias primas (40% para formal-informal), ver gráficos 30a y 30b. Para las em-

presas industriales formales, el tercer problema fueron los altos impuestos (10%) mientras que dicho lugar en las informales lo ocupó la alta competencia (23%).

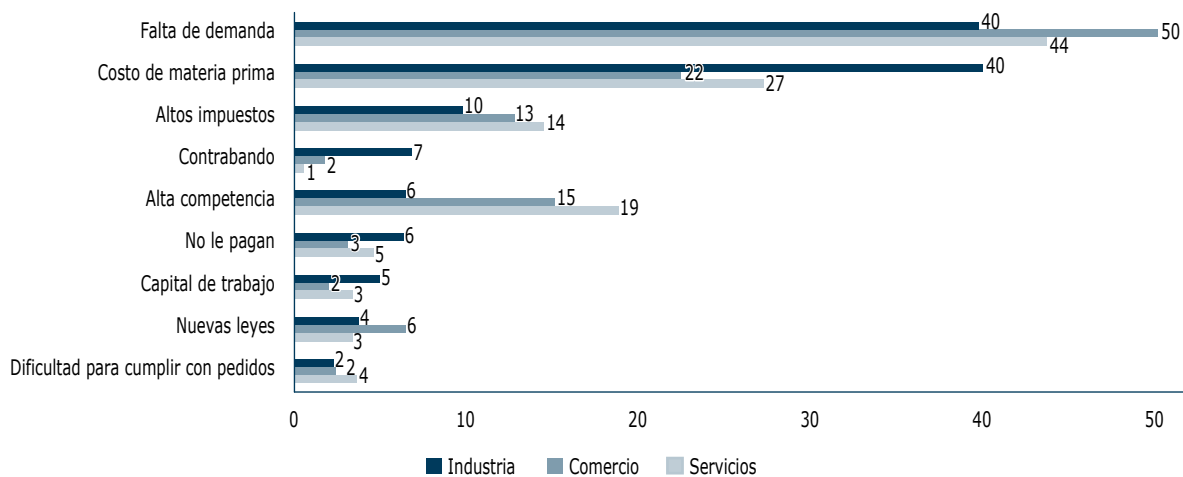
De manera similar, el principal problema para las empresas formales del comercio fue la falta de demanda (50% formal vs. 54% informal), seguido por el costo de las materias primas (22% formal vs. 20% informal). Para las empresas de comercio formales, el tercer problema fueron los altos impuestos (13%) mientras que dicho lugar en las informales lo ocupó la alta competencia (12%).

Finalmente, el principal problema para las empresas formales de servicios también fue la falta de demanda (44% formal vs. 46% informal). Sin embargo, el segundo problema para las empresas formales fue el costo de las materias primas (27%) mientras que para las microempresas informales fue la alta competencia (26%). En consecuencia, el tercer problema para las empresas formales estuvo en cabeza de los altos impuestos (14%) mientras que dicho lugar en las informales lo ocupó el costo de las materias primas (19%).

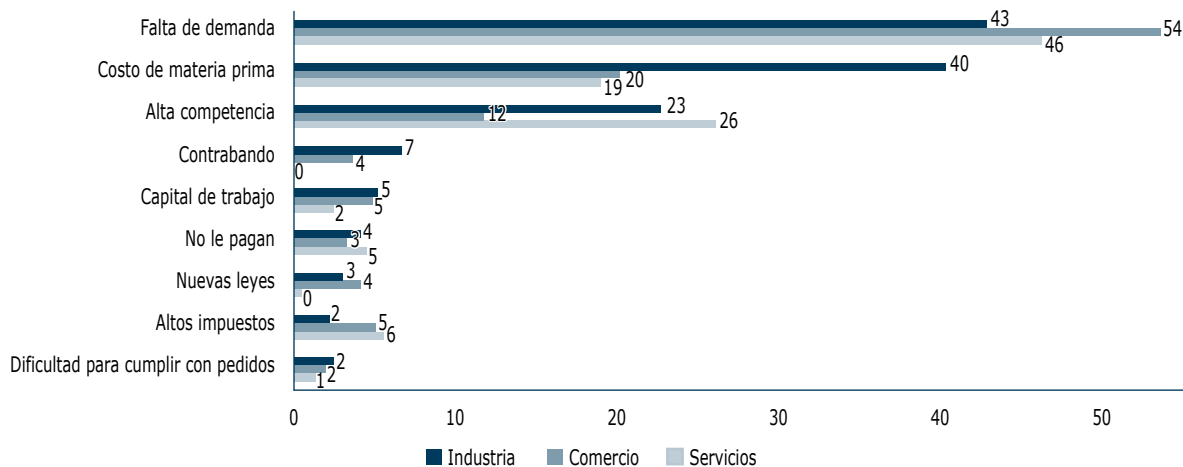
Gráfico 30. Principal problema (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



Perspectivas

Primer semestre de 2018

• Desempeño general

Las perspectivas de los microempresarios sobre el desempeño general de su negocio para el primer semestre de 2018 fueron en su mayoría optimistas. En efecto, el gráfico 31 muestra cómo el grueso de los empresarios piensa que el desempeño general de su negocio mejorará en 2018-I (40% en industria, 37% en comercio y 41% en servicios), seguido por la fracción de microempresarios que percibe incertidumbre para dicho período (30% en industria, 29% en comercio y 32% en servicios). Los porcentajes de empresarios que manifestaron que el desempeño general de su empresa se mantendría igual (23% en industria, 27% en comercio y 18% en servicios) y aquellos que ven deterioros (8% en industria-servicios y 7% en comercio), fueron ligeramente inferiores.

Por grado de formalidad, la visión optimista fue mayor en las empresas formales del sector de industria (41% formal vs. 37% informal) y de servicios (45% formal vs. 33% informal), revirtiéndose dicho ordenamiento en el sector comercio (36% formal vs. 37% informal). En cuanto a la incertidumbre, esta fue ligeramente mayor en los empresarios formales de industria (30% formal vs. 28% informal), igual en

el sector comercio (29% formal-informal) y menor en el sector servicios (26% formal vs. 46% informal). Por su parte, la visión de un desempeño general estable en el primer semestre de 2018 fue una respuesta menos recurrente para los empresarios formales de industria (21% formal vs. 30% informal), mientras que en los sectores de comercio (28% formal vs. 27% informal) y servicios (20% formal vs. 16% informal) dicha respuesta fue más popular entre los empresarios formales. Finalmente, la perspectiva desfavorable fue mayor en las empresas formales de industria (8% formal vs. 6% informal) y servicios (9% formal vs. 5% informal), mientras que en el sector de comercio dicha percepción desfavorable coincidió para ambos tipos de empresarios (7% formal-informal).

La perspectiva en torno al volumen de producción industrial está ilustrada en el gráfico 32. Allí se observa que los microempresarios del sector industrial presentaron una visión optimista, pues el 44% de ellos respondieron que la producción industrial aumentaría en el primer semestre de 2018. En segundo lugar, se ubicaron los industriales que afirmaron que la producción industrial se mantendría igual (32% de los microempresarios industriales), seguido por aquellos que manifestaron una perspectiva incierta (15%) y, finalmente, por los que presentaron una visión pesimista (9%).

Gráfico 31. Expectativa del desempeño general del negocio para el primer semestre de 2018 (%)

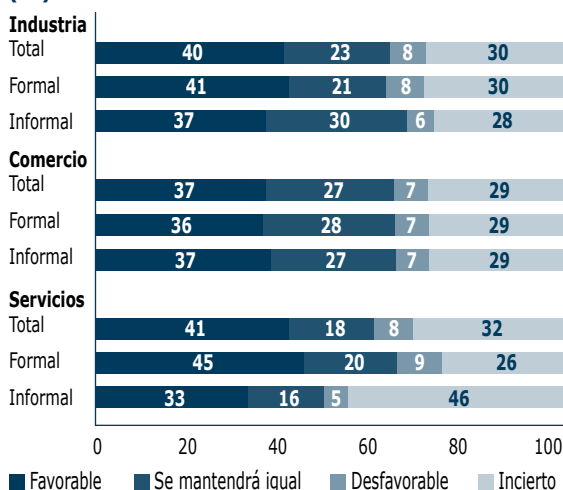
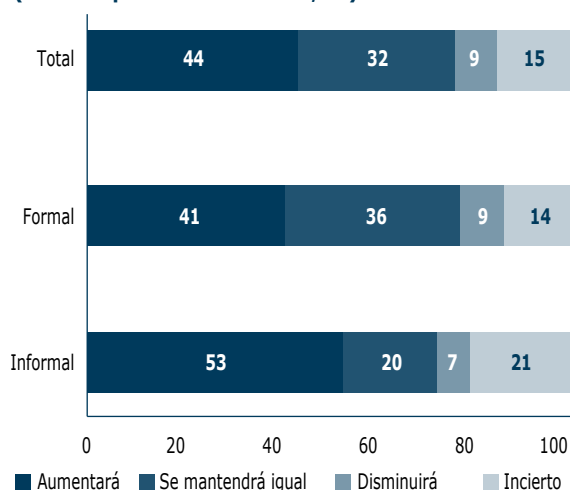


Gráfico 32. Expectativa del volumen de producción para el primer semestre de 2018 (Microempresas industriales, %)



Por grado de formalidad, los industriales formales presentaron un menor grado de optimismo (41% formal vs. 53% informal) y también de lecturas inciertas (14% formal vs. 21% informal) sobre su producción para el primer semestre de 2018. Por el contrario, dichos microempresarios industriales formales tuvieron mayores participaciones en las perspectivas de producción estables (36% formal vs. 20% informal) y en la visión pesimista (9% formal vs. 7% informal).

El gráfico 33 muestra la disposición de los microempresarios para adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones durante el primer semestre de 2018. Allí la respuesta más común fue no tener planeado realizar mejoras-adquisiciones en sus locales (72% en industria, 76% en comercio y 69% en servicios). Dicho patrón se conservó en la diferenciación por formalidad, sin evidenciarse discrepancias significativas entre microempresas formales de industria (71% formal vs. 72% informal) y comercio (78% formal vs. 75% informal). En el sector de servicios, se evidenció menor reticencia a dichas mejoras locativas por parte de las microempresas formales (67% formal vs. 74% informal).

• Ventas

Respecto a las expectativas de los microempresarios sobre el volumen de ventas de su negocio para el primer semestre de 2018, el gráfico 34 muestra cómo el grueso tiene una visión optimista (46% en industria-servicios y 40% en comercio). A ello le siguieron las expectativas de ventas estables (31% en industria-comercio y 22% en servicios), la incertidumbre (15% en industria, 18% en comercio y 24% en servicios).

en servicios) y, finalmente, la visión desfavorable (8% en industria-servicios y 11% en comercio).

Por grado de formalidad, no se observaron diferencias de consideración en lo referente a los sectores de industria y comercio. En las empresas formales de servicios, se observaron mayores lecturas en las expectativas de incrementos de ventas (48% formal vs. 42% informal) y en el rubro de estabilidad (23% vs. 19%). Ello es consistente con menores ponderaciones de empresas formales de servicios con perspectivas negativas en su volumen de ventas para el primer semestre de 2018 (21% formal vs. 31% informal).

• Visión a 5 años

También se les preguntó a los microempresarios sobre las expectativas que tienen de su negocio para los próximos 5 años. Allí la principal respuesta fueron las expectativas sobre mantener su negocio igual (31% en industria, 40% en comercio y 39% en servicios). A dicha respuesta le siguieron las opciones de abrir un nuevo local (31% en industria-comercio y 33% en servicios), aumentar el número de empleados (22% en industria, 11% en comercio y 13% en servicios) y abrir múltiples locales (12% en los tres macro-sectores), ver gráfico 35. Finalmente, las respuestas con menores lecturas fueron aquellas referentes a la venta del negocio (6% en industria-servicios y 9% en comercio) y a iniciar actividades exportadoras (3% en industria y 1% en comercio-servicios).

Por grado de formalidad, se presentan algunas diferencias en dichos ordenamientos de expectativas a 5 años. En efecto, para las microempresas formales la pri-

Gráfico 33. ¿Tiene pensado adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones durante el primer semestre de 2018?
(%)

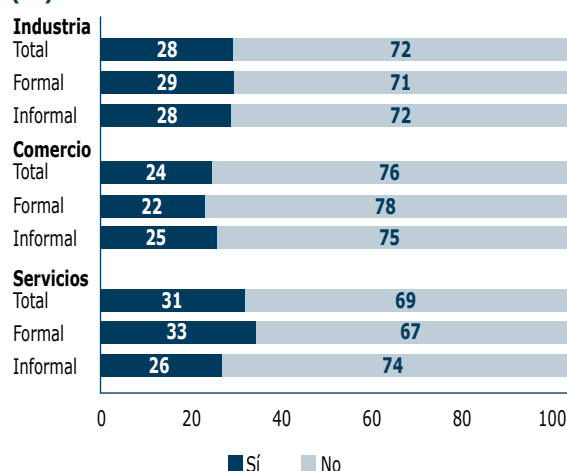


Gráfico 34. Expectativas del desempeño del volumen de ventas para el primer semestre de 2018
(%)

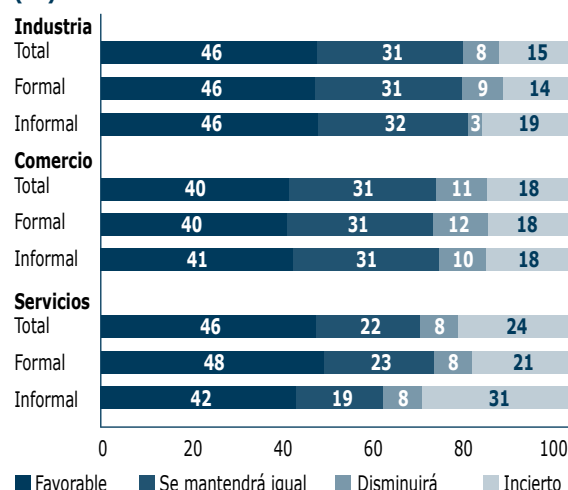
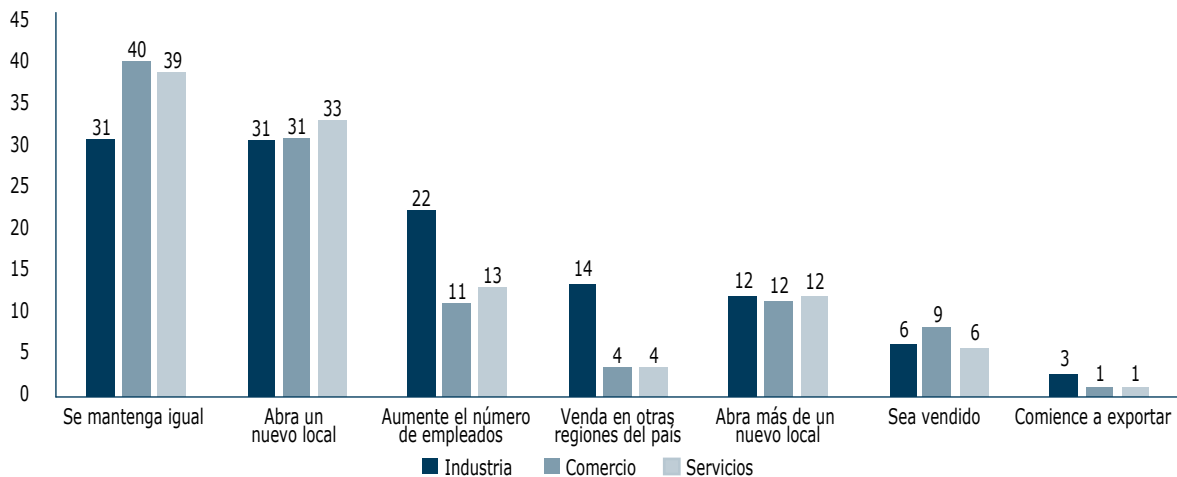
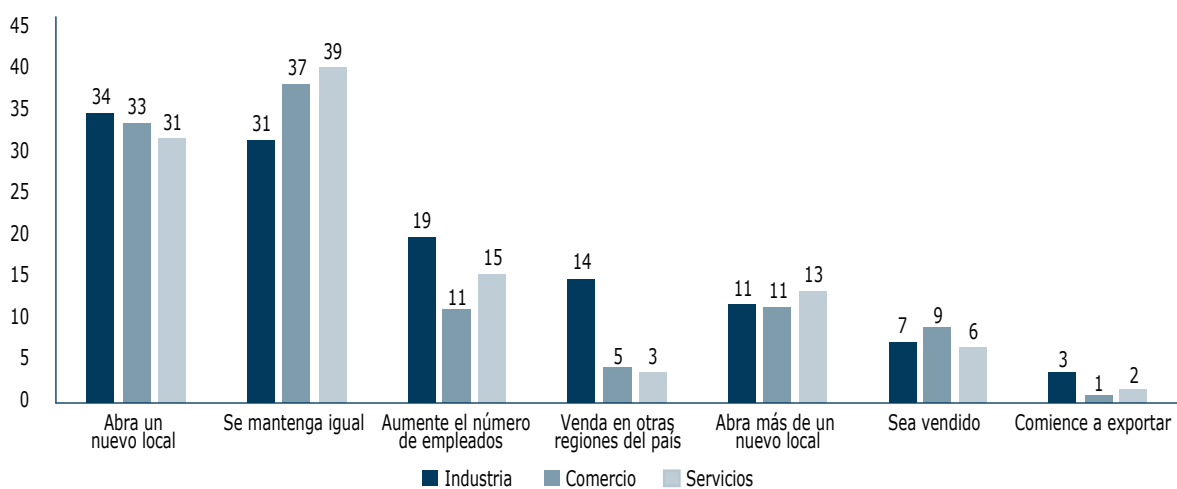


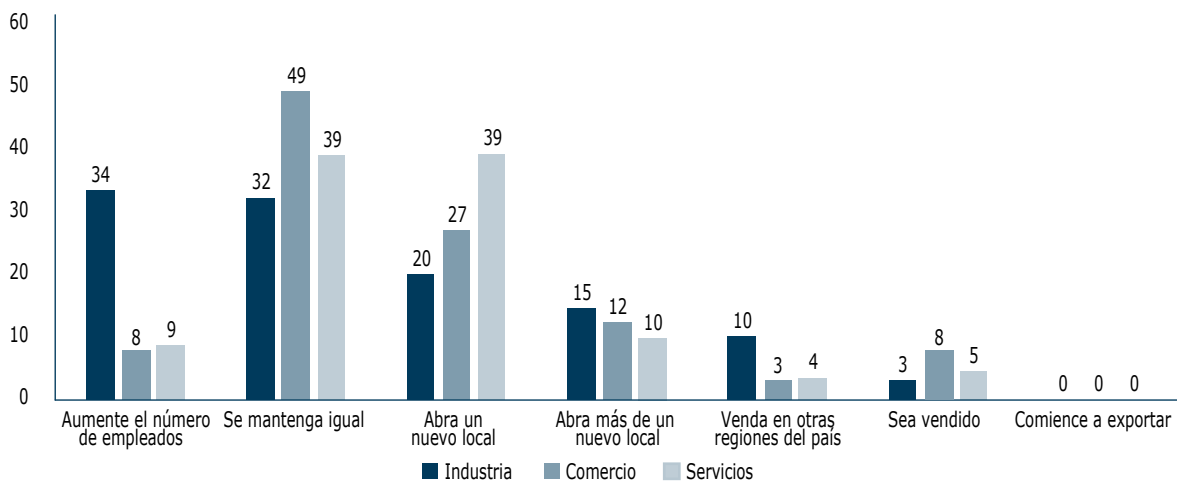
Gráfico 35. Durante los próximos 5 años usted espera que su negocio (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



mera respuesta fue abrir un nuevo local (34% en industria, 33% en comercio y 31% en servicios), seguida por la expectativa de que el negocio se mantendrá igual (31% en industria, 37% en comercio y 39% en servicios) y el incremento del número de empleados (19% en industria, 11% en comercio y 15% en servicios), ver gráfico 35a.

Por su parte, en las respuestas de los microempresarios informales de comercio y servicios, la pri-

mera respuesta fue mantener su negocio igual (49% en comercio y 39% en servicios), seguida de abrir un nuevo local (27% en comercio y 39% en servicios) y abrir múltiples locales (12% en comercio y 10% en servicios). En cambio, para los microempresarios informales de industria, la respuesta más popular fue aumentar el número de empleados (34%), seguida de mantener el local inalterado (32%) y la expectativa de abrir un nuevo local (20%), ver gráfico 35b.

Ahorro

Segundo semestre de 2017

De acuerdo con los resultados de la encuesta, cerca de un tercio de los microempresarios ahorraron durante el segundo semestre de 2017 (32% en industria, 25% en comercio y 30% en servicios), ver gráfico 36. Por grado de formalidad, se observa menor nivel de ahorro en las microempresas formales de industria (29% vs. 43% informal) pero mayores ahorros en los casos de comercio (27% formal vs. 20% informal) y servicios (33% vs. 23%).

• Propósito del ahorro

Al indagar sobre el propósito del ahorro, la mayoría de los microempresarios respondió dirigir dichos recursos al cubrimiento de gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (46% en industria, 37% en comercio y 39% en servicios). La segunda respuesta con mayor registro fue surtir el negocio en temporadas altas (39% en industria, 35% en comercio y 27% en servicios), seguida por ampliar el negocio (19% en industria, 17% en comercio y 24% en servicios). Propósitos como pagar deudas del negocio (16% en industria-servicios y 17% en comercio); gastos personales o del hogar (15% en industria, 16% en comercio y 12% en servicios); e iniciar otro negocio (5% en industria-servicios y 10% en comercio) representaron un menor porcentaje de las respuestas. (ver gráfico 37).

Por grado de formalidad, la mayoría de las microempresas formales afirmó ahorrar para cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (42% en industria, 37% en comercio y 41% en servicios). A ello le siguieron aquellas que lo hacen para surtir el negocio en temporadas altas (34% en industria, 38% en comercio y 31% en servicios) y las que esperan ampliar el negocio (26% en industria-servicios y 20% en comercio),

ver gráfico 37a. De manera similar, en el caso de las microempresas informales, los principales motivos para ahorrar fueron cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (56% en industria, 40% en comercio y 32% en servicios) y surtir el negocio en temporadas altas (51% en industria, 23% en comercio y 11% en servicios). La tercera respuesta más común para los microempresarios informales fue el pago de deudas del negocio (23% en industria, 32% en comercio y 24% en servicios), ver gráfico 37b.

• Medio de ahorro

Respecto al medio en el que los microempresarios realizan la mayor parte de su ahorro, la GEM encontró que la mayoría utilizaba una cuenta de ahorros (45% en industria, 48% en comercio y 49%

Gráfico 36. ¿Ahorró dinero durante el segundo semestre de 2017?
(%)

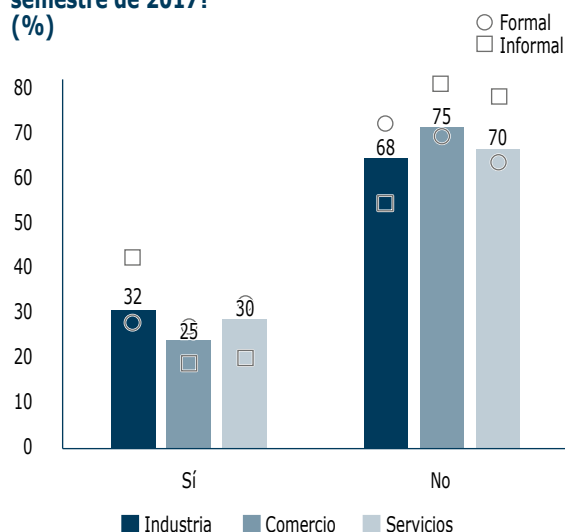
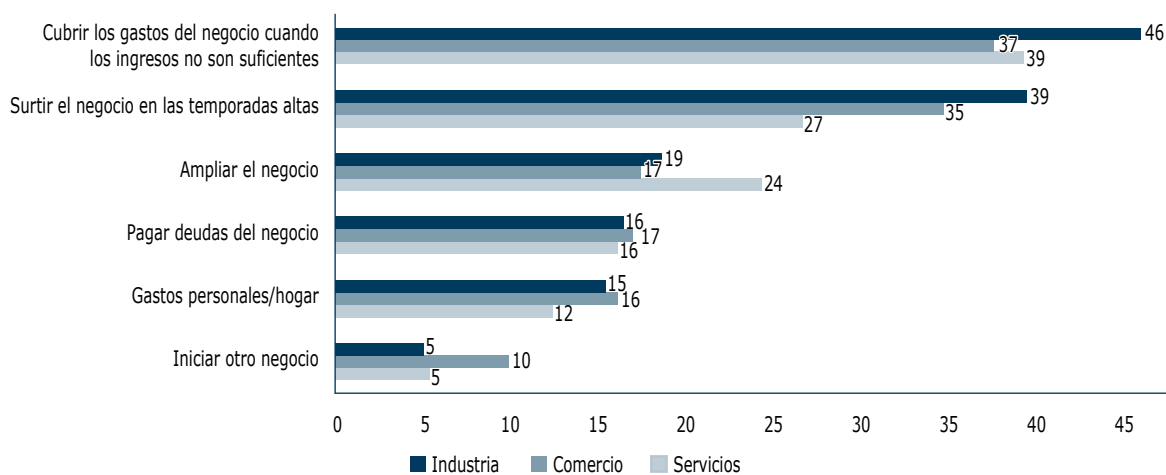
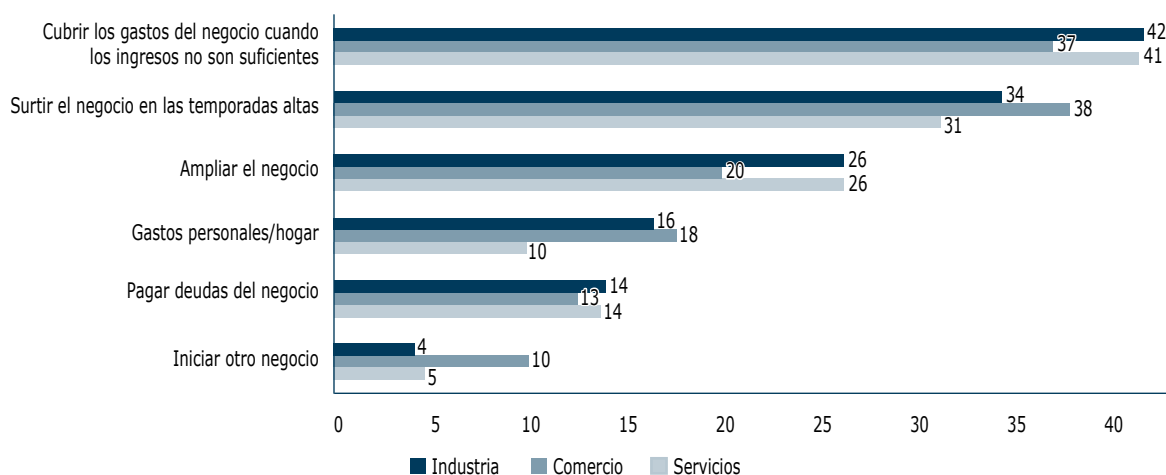


Gráfico 37. Propósito del ahorro (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

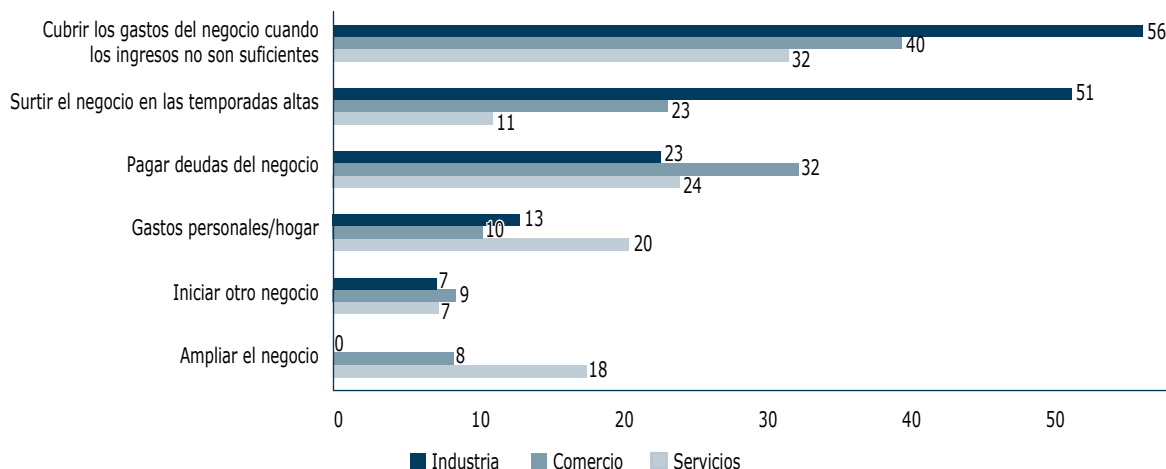
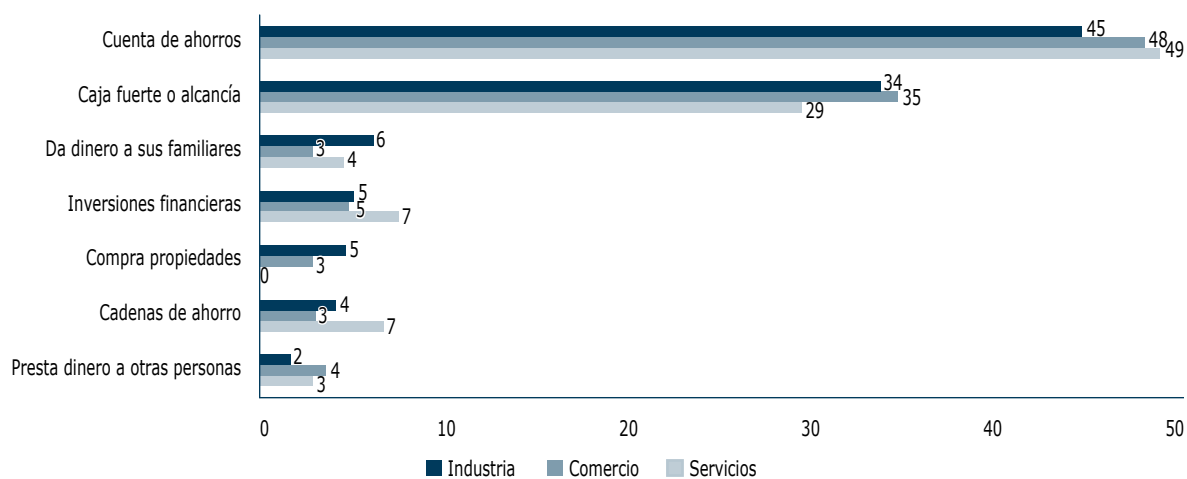
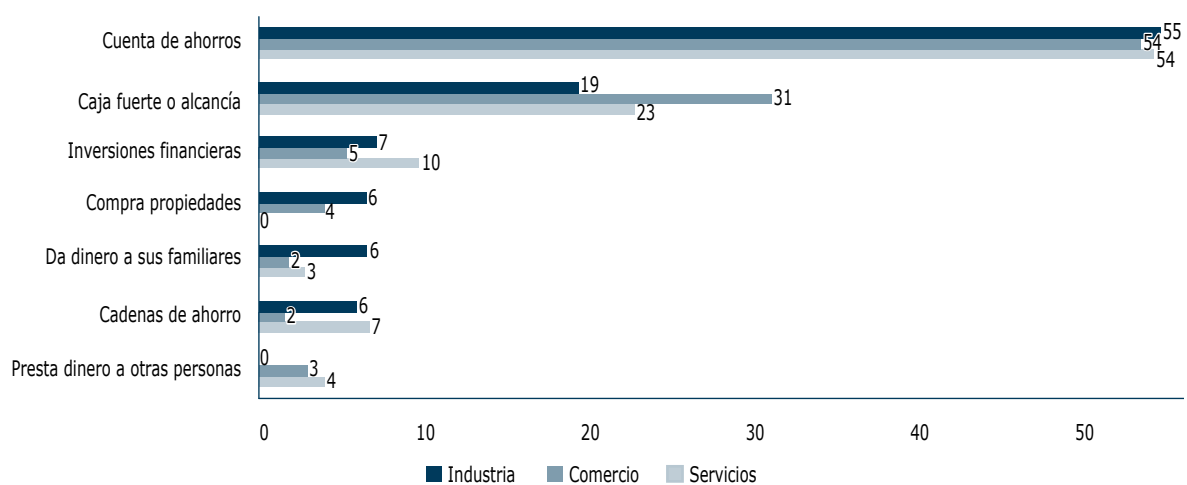


Gráfico 38. ¿En cuál de los siguientes medios ha ahorrado la mayor parte del dinero de su negocio? (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

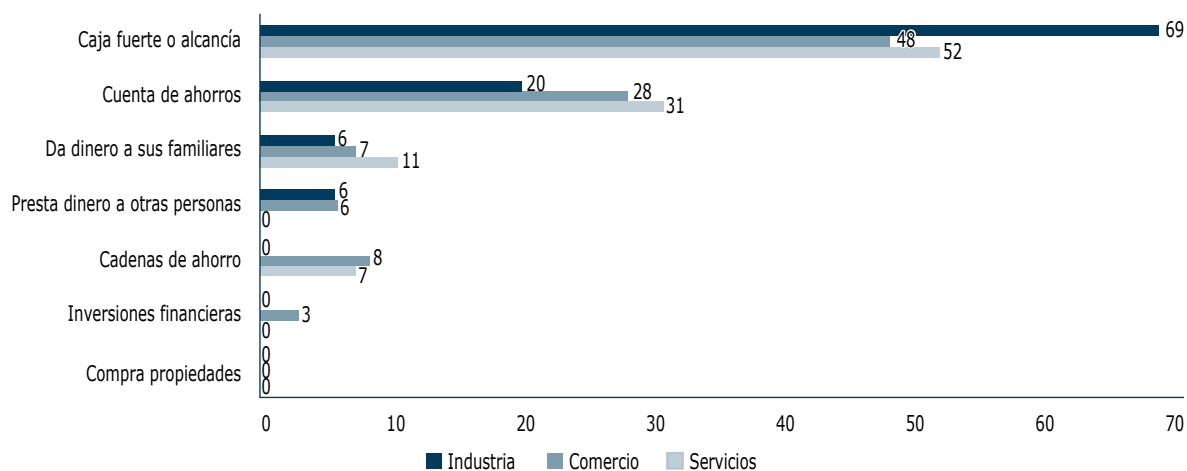
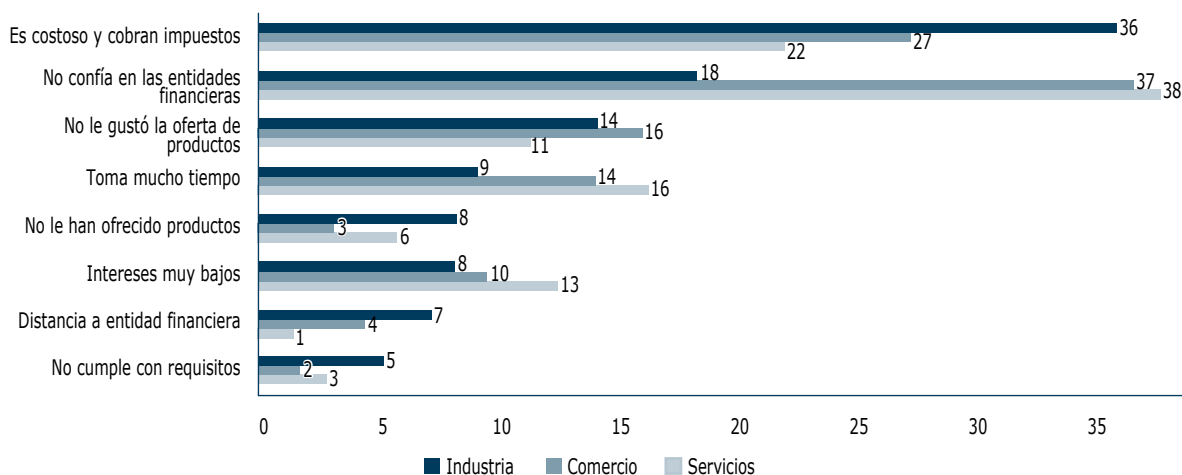
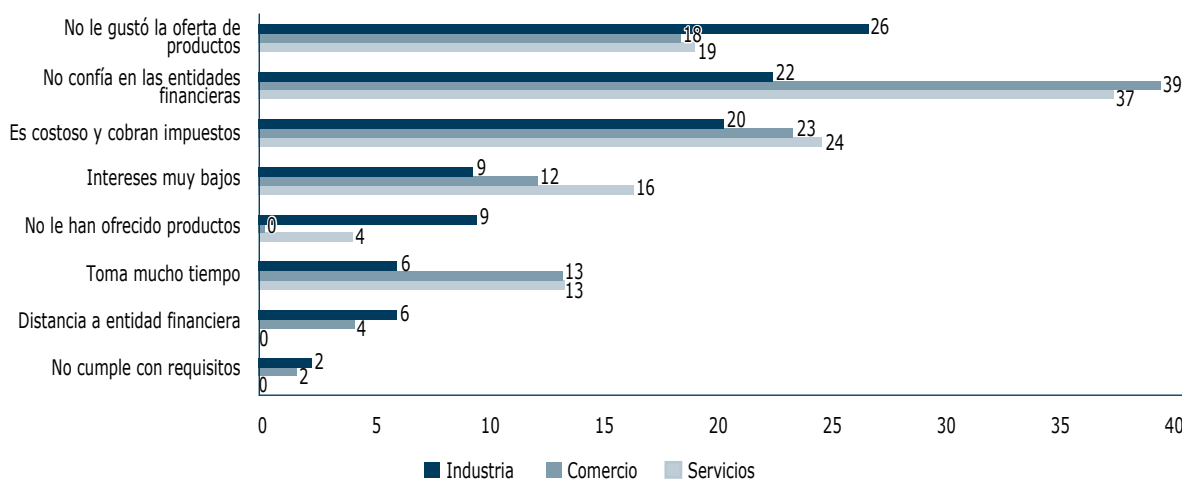


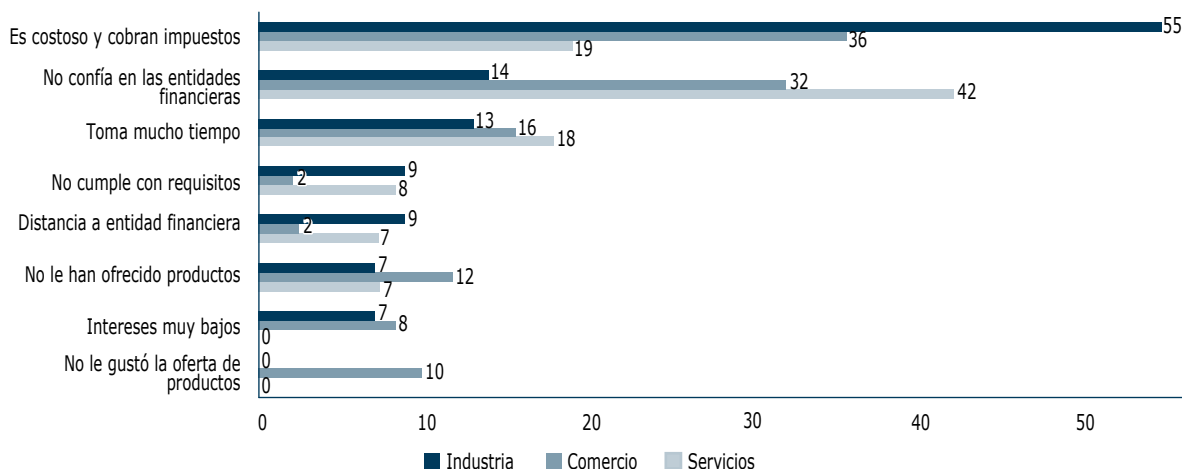
Gráfico 39. ¿Por qué no ahorra la mayor parte de su dinero en una entidad financiera?
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



en servicios) al corte del segundo semestre de 2017, seguidos por aquellos que utilizan una caja fuerte o alcancía (34% en industria, 35% en comercio y 29% en servicios). Medios de ahorro referentes a dar dinero a sus familiares (6% en industria, 3% en comercio y 4% en servicios); inversiones financieras (5% en industria-comercio y 7% en servicios); y propiedades (5% en industria, 3% en comercio y 0% en servicios) obtuvieron respuestas algo inferiores. Los medios de cadenas de ahorro (4% en industria, 3% en comercio y 7% en servicios) y préstamos de dinero (2% en industria, 4% en comercio y 3% en servicios) ocuparon los últimos lugares, ver gráfico 38.

Por grado de formalidad, para las microempresas formales, los medios más populares de ahorro fueron las cuentas de ahorro (55% en industria y 54% en comercio-servicios), las cajas fuertes o alcancías (19% en industria, 31% en comercio y 23% en servicios) y, en menor medida, las inversiones financieras (7% en industria, 5% en comercio y 10% en servicios), ver gráfico 38a.

Para el caso de las microempresas informales, el medio de ahorro más popular fueron las cajas fuertes o alcancías (69% en industria, 48% en comercio y 52% en servicios). A estas le siguieron las cuentas de ahorros (20% en industria, 28% en comercio y 31% en servicios) y dar dinero a sus familiares (6% en industria, 7% en comercio y 11% en servicios), ver gráfico 38b.

• Ahorro fuera del sistema financiero

Dentro de los microempresarios que no ahorran en medios relacionados con entidades financieras, el principal motivo para no hacerlo fue la falta de confianza en dichas entidades financieras (18% en industria, 37% en comercio y 38% en servicios). A ello le siguieron los costos-requerimientos de pago de impuestos (36% en industria, 27% en comercio y 22% en servicios); falta de interés en la oferta de productos (14% en industria, 16% en comercio y 11% en servicios); y el tiempo requerido (9% en industria, 14% en comercio y 16% en servicios).

Las razones menos representativas para no ahorrar con el sector financiero se refieren a que no le han ofrecido al microempresario productos para ahorrar (8% en industria, 3% en comercio y 6% en servicios); los intereses son muy bajos (8% en indus-

tria, 10% en comercio y 13% en servicios); no cumple con los requisitos de la entidad financiera (5% en industria, 2% en comercio y 3% en servicios); y la distancia a la entidad es muy grande (7% en industria, 4% en comercio y 1% en servicios), ver gráfico 39.

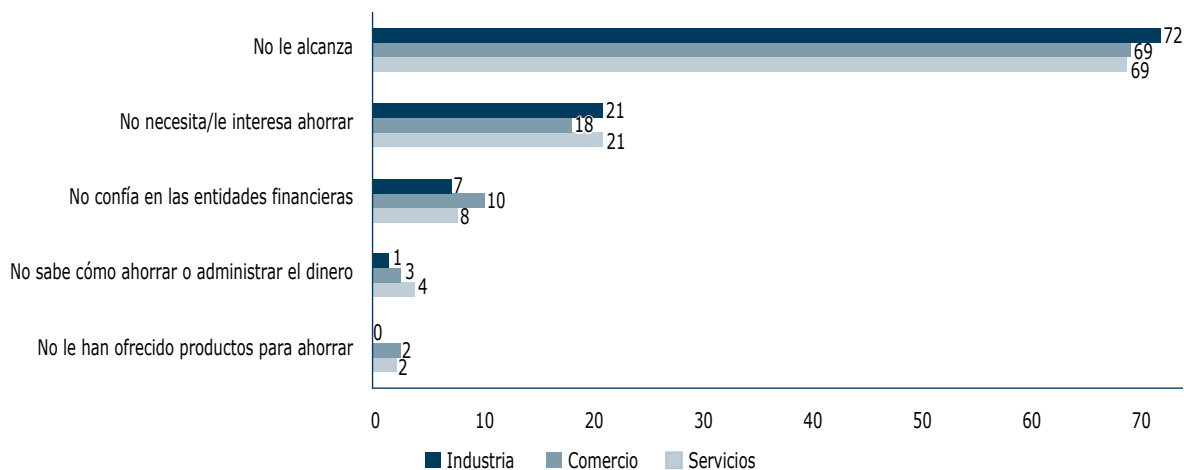
Para las microempresas formales, la principal razón para no ahorrar en el sector financiero fue la falta de atractivo de la oferta de productos (26% en industria, 18% en comercio y 19% en servicios). A ello le siguió la falta de confianza en las entidades financieras (22% en industria, 39% en comercio y 37% en servicios) y los costos-cobro de impuestos (20% en industria, 23% en comercio y 24% en servicios), ver gráfico 39a. En el caso de las microempresas informales, dicho ordenamiento fue presidido por el costo-pago de impuestos (55% en industria, 36% en comercio y 19% en servicios). Le siguieron la falta de confianza en el sector financiero (14% en industria, 32% en comercio y 42% en servicios) y excesivos requerimientos de tiempo (13% en industria, 16% en comercio y 18% en servicios), ver gráfico 39b.

• Razones para no ahorrar

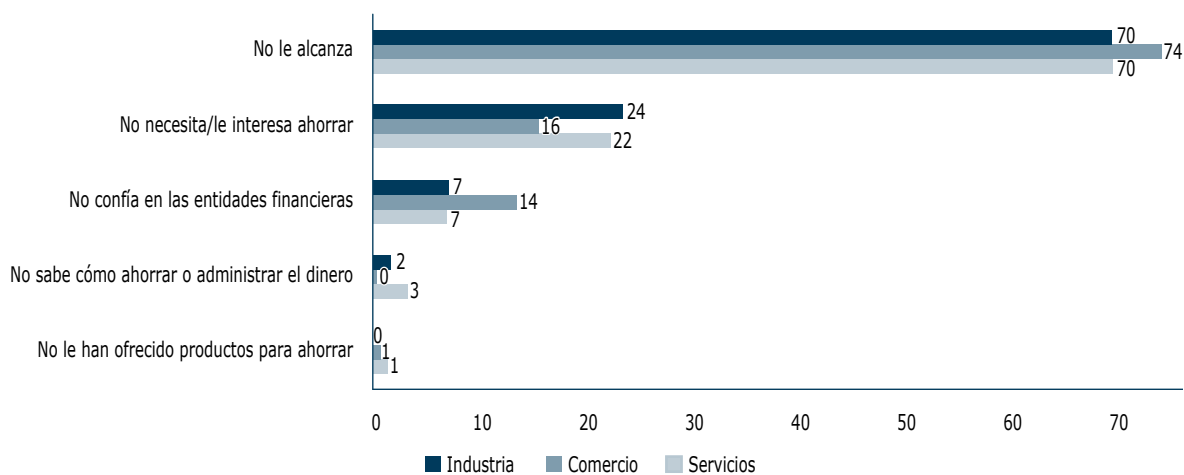
La principal razón por la que los microempresarios no ahorran se refiere a que no les alcanza el dinero (72% en industria y 69% en comercio-servicios). A ello le siguieron quienes no necesitan o no les interesa ahorrar (21% en industria-servicios y 18% en comercio) y los que no confían en las entidades financieras (7% en industria, 10% en comercio y 8% en servicios). Porcentajes algo más pequeños afirmaron que no saben cómo hacerlo (1% en industria, 3% en comercio y 4% en servicios) y que no les han ofrecido productos para ahorrar (0% en industria y 2% en comercio-servicios), ver gráfico 40.

Por grado de formalidad, no se evidencian cambios en dichos ordenamientos de razones para no ahorrar. Allí se mantuvo en primer lugar el hecho de que el dinero no alcanza para efectuar dichos ahorros (70% formal vs. 83% informal en industria; 74% formal vs. 67% informal en comercio; y 70% formal vs. 68% informal en servicios). A dicha razón la siguió la falta de necesidad-interés para las microempresas formales de industria (24% formal vs. 9% informal), de comercio (16% formal vs. 19% informal) y de servicios (22% formal vs. 18% informal), ver gráficos 40a y 40b.

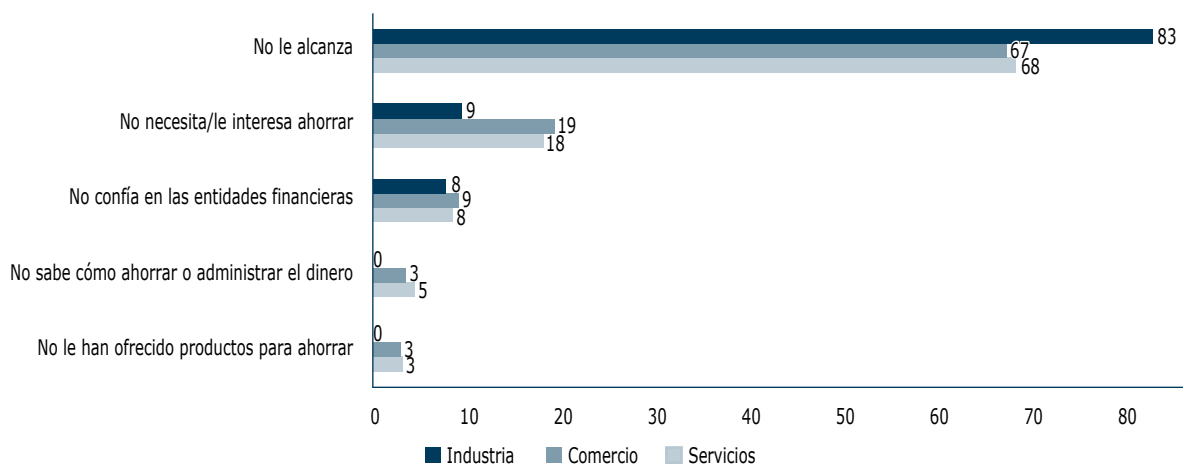
Gráfico 40. ¿Por qué no ahorra?
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



Financiamiento

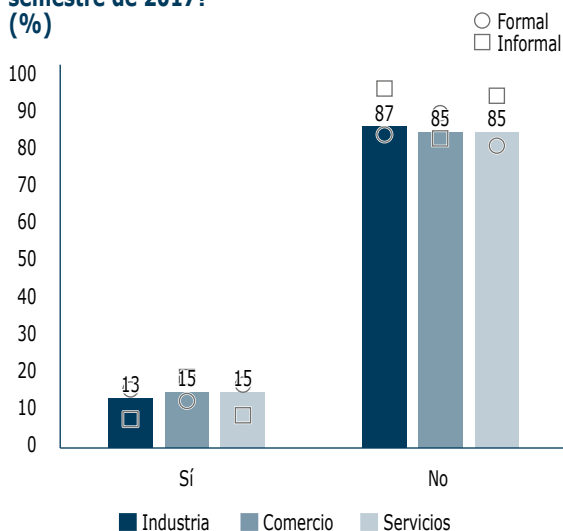
Segundo semestre de 2017

• Solicitud y aprobación de créditos

En el gráfico 41 se observa que solo el 13% de las microempresas de industria y el 15% de comercio-servicios solicitaron crédito en el segundo semestre de 2017. Al diferenciar por microempresas formales e informales, no se observan divergencias significativas en la solicitud de créditos. En efecto, un 14% de las microempresas formales de industria (vs. 10% en las informales); un 15% de las microempresas formales de comercio (vs. 16%); y un 17% de las microempresas formales de servicios (vs. 11%) solicitaron créditos durante dicho período.

Sobre la aprobación de los créditos para las microempresas, la encuesta encontró que al 96% de los microempresarios del sector de industria, al 93% de los de comercio y al 87% de servicios se les aprobó el crédito solicitado durante el segundo semestre de 2017 (ver gráfico 42). Al diferenciar entre microempresas formales e informales, se encuentran diferencias a favor de la aprobación en las microempresas formales. En efecto, a un 100% de las microempresas formales de industria (vs. 79% en las informales); a un 98% de las microempresas formales de comercio (vs. 83%); y a un 89% de las microempresas formales de servicios (vs. 82%) les aprobaron los créditos solicitados.

Gráfico 41. ¿Solicitó préstamo durante el segundo semestre de 2017?
(%)



• Fuentes de crédito

La principal fuente de crédito para las microempresas durante el segundo semestre de 2017 fueron los bancos (73% en industria-comercio y 75% en servicios). A dicha fuente, le siguieron las compañías de financiamiento (12% en industria, 5% en comercio y 7% en servicios); familiares-amigos (10% en industria, 4% en comercio y 7% en servicios); y cooperativas (5% en industria-servicios y 13% en comercio). Las fuentes de crédito con menor participación fueron los prestamistas-informales (1% en industria, 4% en comercio y 6% en servicios) y las ONGs-fundaciones (0% en industria y 1% en comercio-servicios), ver gráfico 43.

Tanto las microempresas formales como las informales de los tres macro-sectores acudieron principalmente a los bancos como fuente de financiamiento (74% formales vs. 63% informales en industria; 76% formales vs. 65% informales en comercio; y 75% formales vs. 74% informales en servicios). En segunda instancia, las microempresas formales de industria acudieron a compañías de financiamiento (13% formales vs. 0% informales), mientras que las informales buscaron crédito con familiares y

Gráfico 42. ¿El préstamo le fue?
(%)

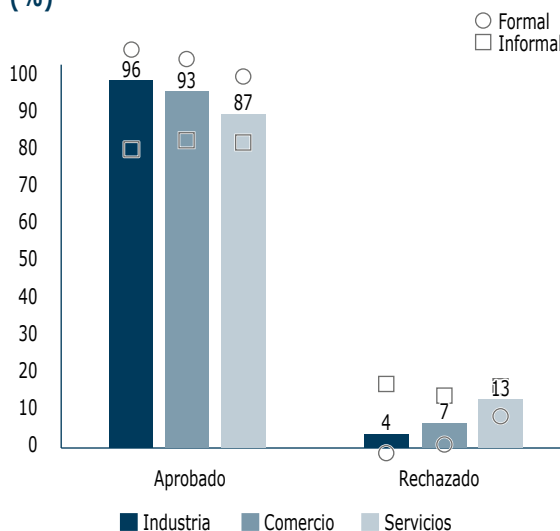
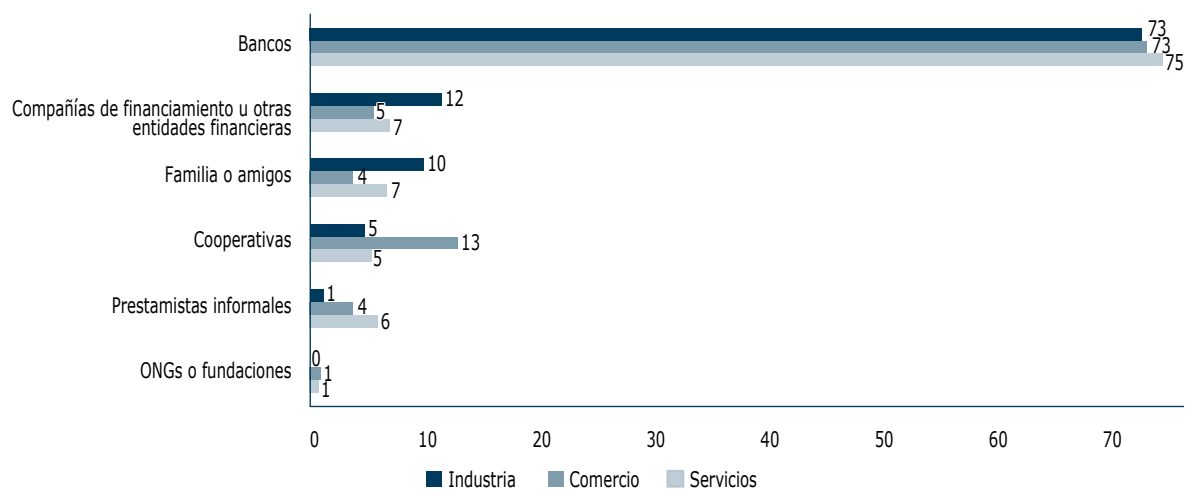
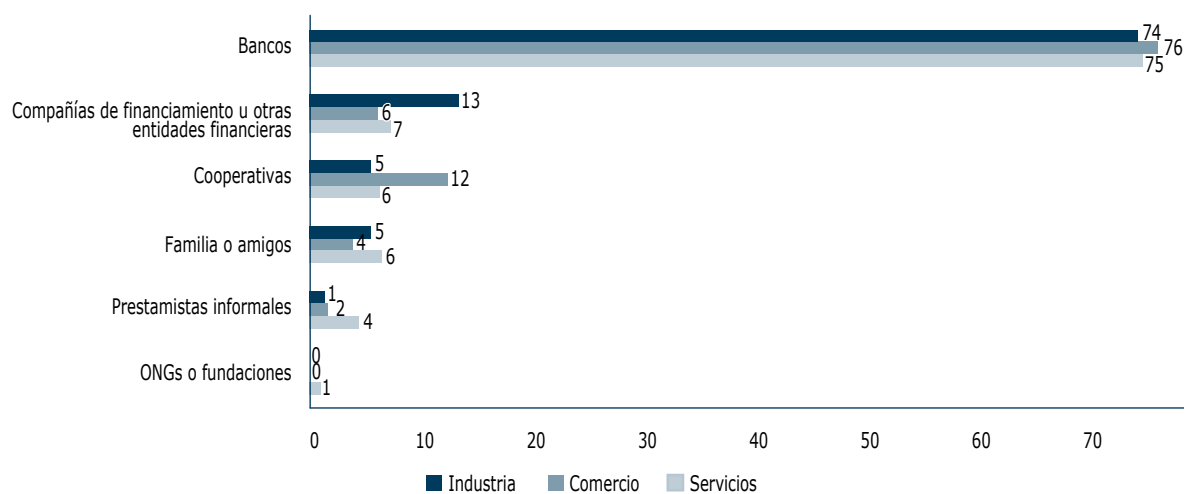


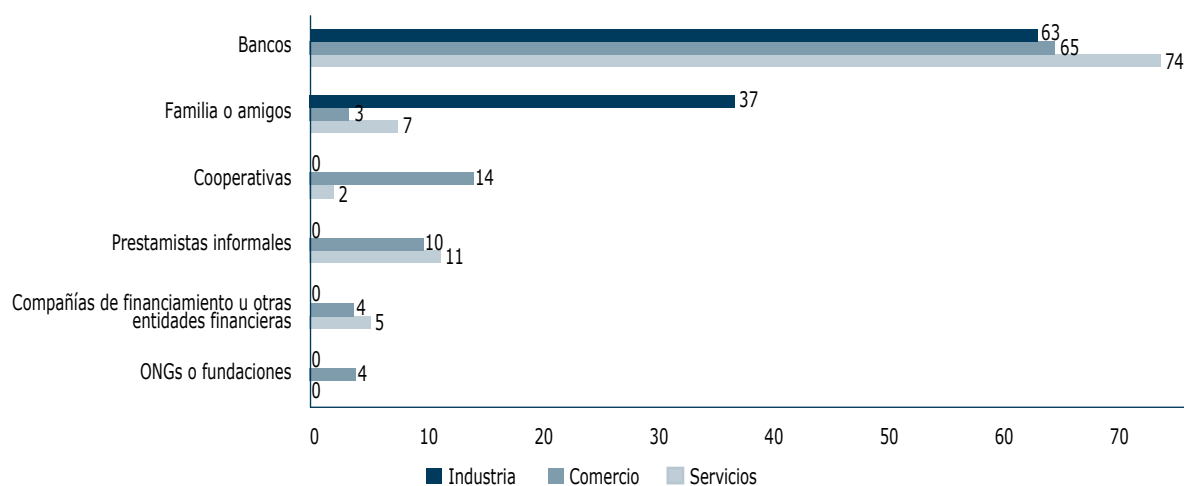
Gráfico 43. El principal préstamo le fue otorgado por:
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



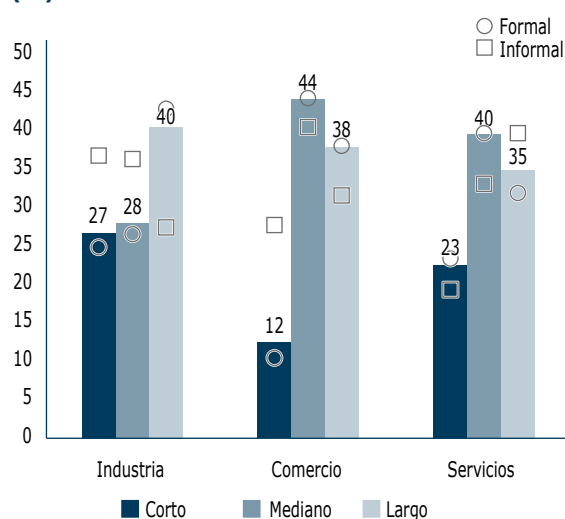
amigos (5% formales vs. 37% informales). En el caso de las microempresas de comercio, tanto formales como informales, el segundo lugar lo ocuparon las cooperativas (12% formales vs. 14% informales). Finalmente, para las microempresas formales de servicios, el segundo mayor financiador fueron las compañías de financiamiento (7% formales vs. 5% informales), mientras que en las microempresas informales, dicho lugar lo ocuparon los prestamistas informales (4% formales vs. 11% informales), ver gráficos 43a y 43b.

• Plazos de los créditos

El 27% de los industriales solicitó crédito a corto plazo, mientras que el 28% lo solicitó a mediano plazo y el 40% a largo plazo durante el segundo semestre de 2017. En el sector de comercio, un 12% solicitó crédito a corto plazo, un 44% lo solicitó a mediano plazo, y un 38% a largo plazo, ver gráfico 44. En cuanto al sector servicios, el 23% de los microempresarios solicitaron el crédito a corto plazo, el 40% a mediano plazo y el 35% a largo plazo. Cabe aclarar que entre un 3%-4% no acordó plazos en su obligación crediticia o no sabe su denominación.

Al diferenciar entre microempresas formales e informales, la mayoría de las microempresas formales de industria solicitó el crédito a largo plazo (43% formal vs. 27% informal), mientras que la mayoría de las informales lo solicitó a corto plazo (25% formal vs. 37% informal). En el caso de las microempresas formales e informales de comercio, la mayoría solicitó el crédito a mediano plazo (46% formal vs. 44% informal).

Gráfico 44. ¿A qué plazo lo había solicitado? (%)



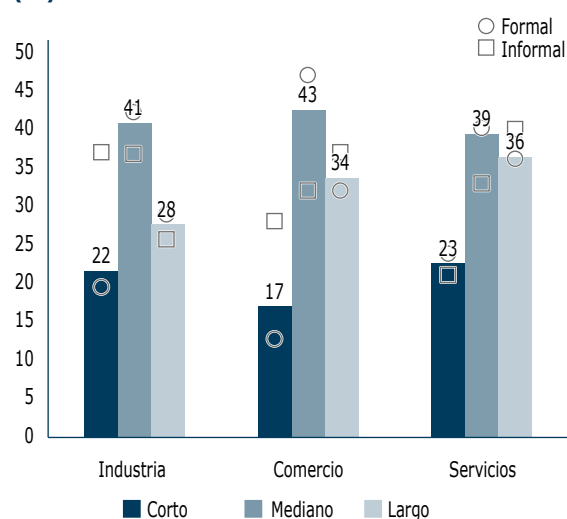
vs. 40% informal). Por su parte, en el caso de servicios, la mayoría de las microempresas formales pidió el crédito a mediano plazo (41% formal vs. 33% informal) mientras que las informales pidieron créditos de largo plazo (33% formal vs. 41% informal).

En cuanto al plazo al que fue aprobado el crédito, el 22% de los préstamos de las microempresas de industria fue aprobado a corto plazo, un 41% fue aprobado a mediano plazo y el 28% a largo plazo, ver gráfico 45. En el caso del sector comercio, el 17% de los créditos fue aprobado a corto plazo, el 43% a mediano y el 34% a largo plazo. Finalmente, para las microempresas de servicios, el 23% fue aprobado en el corto plazo, el 39% en el mediano y el 36% en el largo.

Por grado de formalidad, las empresas formales del sector industrial tuvieron mayor participación en los préstamos a mediano plazo (42% formal vs. 36% informal) y largo plazo (28% formal vs. 27% informal). Por el contrario, las microempresas industriales informales vieron focalizado el plazo de sus aprobaciones en el corto plazo (19% formal vs. 37% informal).

En el sector comercio, las microempresas formales vieron mayor participación en sus aprobaciones a mediano plazo (46% formal vs. 33% informal), mientras que las informales tuvieron ligeramente mayores aprobaciones en el largo plazo (33% formal vs. 35% informal). Por su parte, en el caso de servicios, las microempresas formales tuvieron mayor participación en las aprobaciones de crédito a mediano plazo (41% formal vs. 33% informal), mientras que a las informales se les aprobó en mayor medida a largo plazo (35% formal vs. 41% informal).

Gráfico 45. ¿A qué plazo le fue aprobado? (%)



• Montos y tasas de interés

En términos de la satisfacción de los encuestados respecto al monto aprobado durante el segundo semestre de 2017, el 94% de los microempresarios de industria, el 87% de los de comercio y el 85% de los de servicios dijeron que el monto del crédito aprobado se ajustó al monto solicitado (ver gráfico 46). Al diferenciar por formalidad, el 93% de las microempresas formales de industria reportaron estar satisfechas con el monto del crédito (vs. 100% de las informales). El 88% de las microempresas formales de comercio reportó estar satisfecha (vs. 87% informal) mientras que el 83% reportó dicha satisfacción en el caso de servicios (vs. 95% informal).

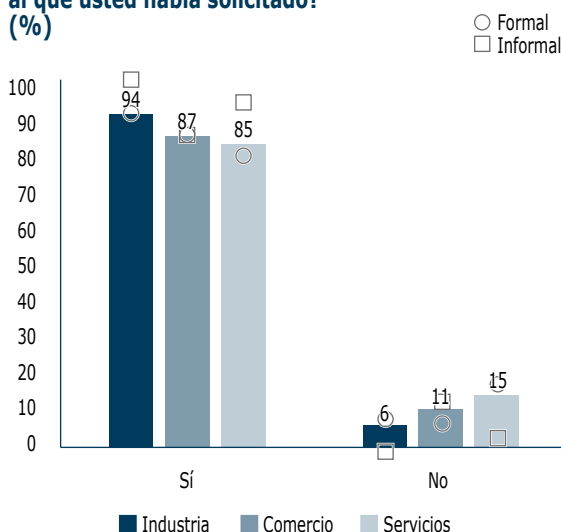
Respecto a los rangos de tasa de interés de dichos créditos, el gráfico 47 muestra que la mayoría de los encuestados de los tres macro-sectores reportó recibir tasas de menos del 5% efectivo anual (64% en industria, 63% en comercio y 43% en servicios), seguidos por quienes dijeron recibir tasas entre 5%-10% (15% en industria, 8% en comercio y 20% en servicios) durante el segundo semestre de 2017. Dichos resultados, que son sorprendentes, podrían obedecer a interpretaciones de menores periodicidades en esas tasas de interés (probablemente mensual vs. efectivo anual) por parte de los encuestados. Porcentajes menores al 6% para los tres macro-sectores afirmaron haber recibido tasas en los rangos de 10%-15%, 15%-20% y 30%-50%. Adicionalmente,

vale la pena resaltar que: i) cerca del 5% en los tres macro-sectores obtuvo dichos créditos sin interés durante el segundo semestre de 2017; y ii) un 6% en la industria, un 12% en comercio y un 18% en servicios afirmó que no sabía a qué tasa le habían brindado el crédito.

Se observan resultados similares al diferenciar por grado de formalidad. Allí la mayoría de microempresas formales tienen créditos con tasas menores al 5% (68% en industria, 59% en comercio y 37% en servicios) o entre 5%-10% (18% en industria, 9% en comercio y 25% en servicios), ver gráfico 47a. En el caso de las informales, aunque la mayoría también afirma recibir créditos a tasas menores al 5% (36% en industria, 73% en comercio y 68% en servicios), un porcentaje significativo del sector industrial afirmó tener créditos sin intereses (37% en industria vs. 3% en comercio y 7% en servicios) y con intereses entre el 30%-50% (27% en industria vs. 1% en comercio y 0% en servicios), ver gráfico 47b.

En el gráfico 48, se observa qué tan apropiada consideraban dicha tasa de interés los microempresarios. Allí el 44% de los microempresarios industriales, el 56% de los comerciales y el 49% de los de servicios afirmó que consideraba dicha tasa apropiada. Al diferenciar por formalidad, se puede observar que las microempresas formales tienen un menor nivel de satisfacción con la tasa de interés de sus créditos que sus pares informales. En efecto, en el caso de los microempresarios formales de industria, dicha satisfacción alcanzó el 40% (vs. 73% informales); en el caso de los formales de comercio fue del 52% (vs. 68% informales); y para los microempresarios formales de servicios fue del 44% (vs. 70% informales).

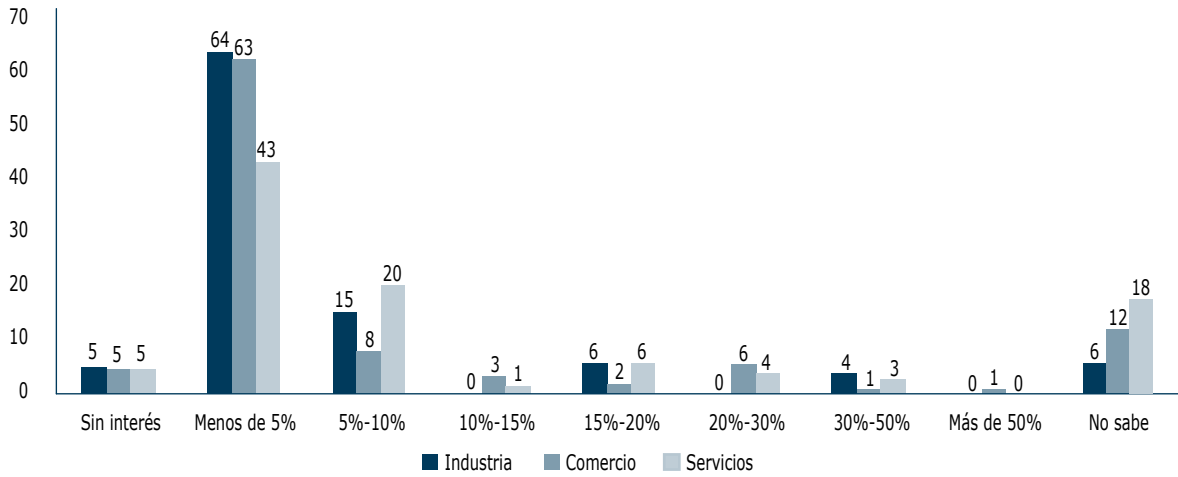
Gráfico 46. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado? (%)



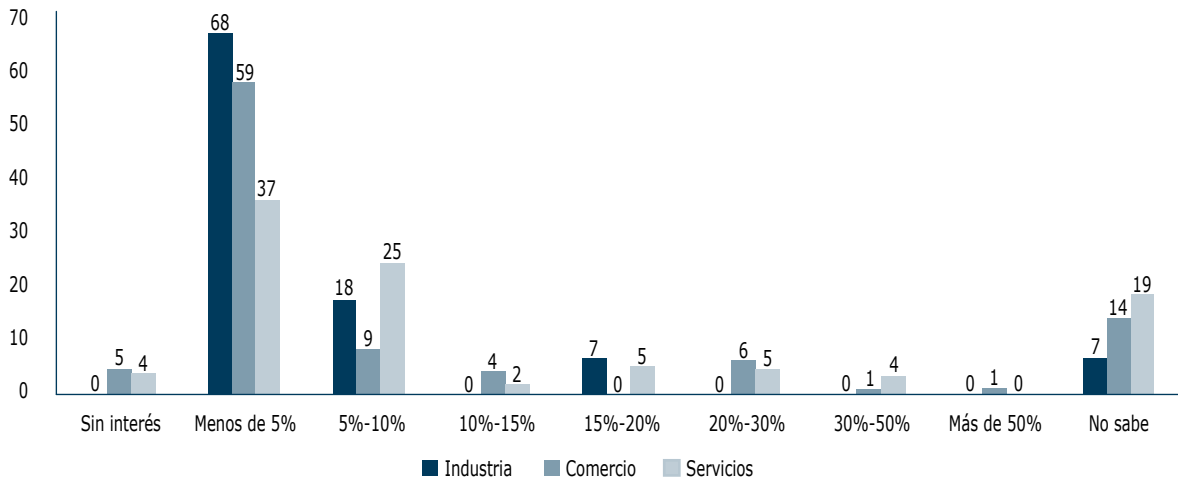
• Destino de los recursos

La mayor parte de los microempresarios destinó los recursos del crédito a capital de trabajo (77% en industria, 87% en comercio y 56% en servicios) durante el segundo semestre de 2017. El segundo destino más popular fue el pago de nómina (28% en industria, 8% en comercio y 19% en servicios), seguido por remodelaciones o adecuaciones (7% en industria, 14% en comercio y 31% en servicios). Destinos de los recursos como compra o arriendo de maquinaria (6% en industria, 1% en comercio y 13% en servicios) y mejora de las condiciones de los créditos vigentes (5% en industria-comercio y 8% en servicios) registraron menores participaciones (ver gráfico 49).

Gráfico 47. Tasa de interés de los créditos aprobados (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

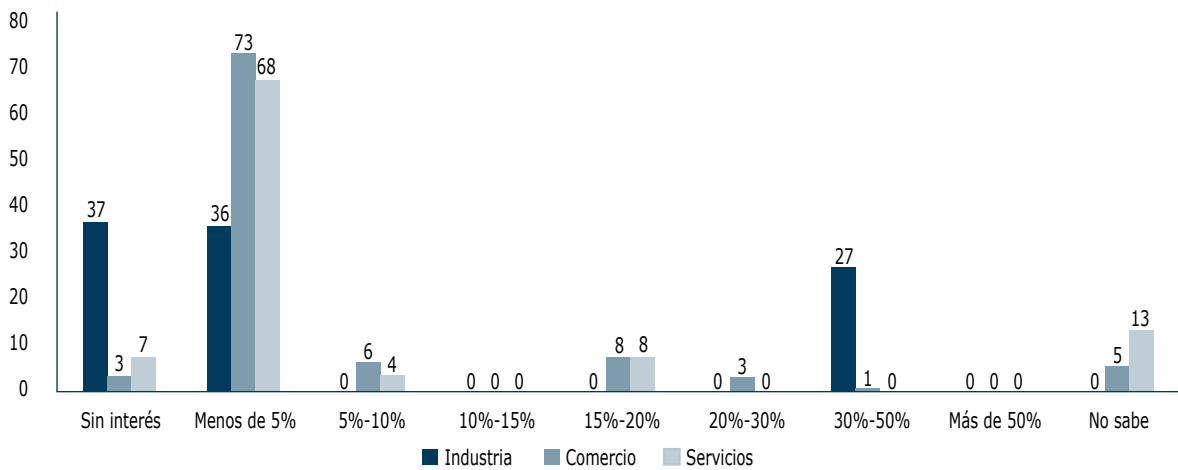
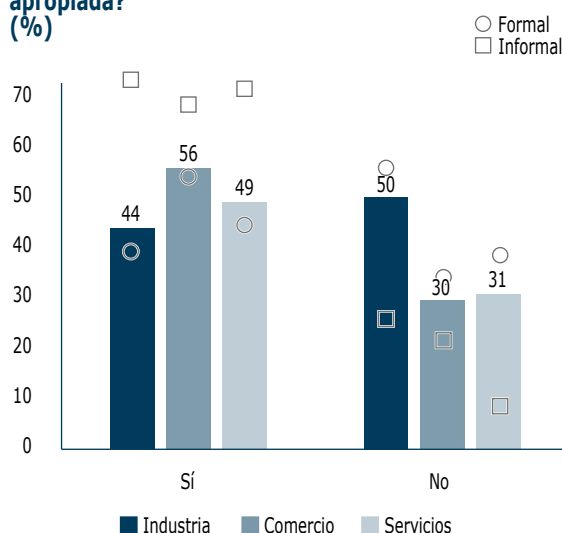


Gráfico 48. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada? (%)



Al diferenciar por formalidad microempresarial, se encuentran algunas similitudes en el uso de los recursos. En los dos casos, el destino más popular fue el capital de trabajo (75% formales vs. 91% informales en industria; 87% formales vs. 61% informales en comercio; y 55% formales vs. 61% informales en servicios). Nótese cómo dicho uso de capital de trabajo pareciera estar algo más recargado en las empresas informales. Por su parte, el pago de nómina ocupó el segundo lugar en el caso de las microempresas formales (33% formales vs. 0% informales en industria; 9% vs. 5% en comercio; y 23% vs. 5% en servicios). En el caso de las informales, dicho segundo lugar lo ocuparon las remodelaciones o adecuaciones (6% formales vs. 9% informales en industria; 15% vs. 12% en comercio; y 28% vs. 44% en servicios), ver gráficos 49a y 49b.

• Créditos externos al sistema financiero

A los microempresarios que afirmaron no haber solicitado créditos con el sistema financiero durante el segundo semestre de 2017, se les preguntó por qué razón no lo hicieron. La mayor parte respondió con razones de excesivos trámites (45% en industria, 21% en comercio y 43% en servicios); falta de oferta de crédito (45% en industria, 8% en comercio y 16% en servicios); y elevados costos financieros (0% en industria, 45% en comercio y 31% en servicios). En menor medida, los microempresarios afirmaron no solicitar crédito con el sistema financiero debido a que el banco no entiende su negocio (11% en in-

dustria, 3% en comercio y 0% en servicios); porque no lo necesitan (0% en industria, 17% en comercio y 18% en servicios); y porque tienen reportes negativos en las centrales de riesgo (0% en industria-servicios y 5% en comercio), ver gráfico 50.

Por grado de formalidad, la principal razón para que las microempresas formales de industria no solicitaran crédito con el sector financiero fueron los excesos de trámites (45%). A ello le siguieron la falta de ofertas de crédito (45%) y la falta de entendimiento del negocio por parte del banco (11%). En cambio, las razones más importantes para los microempresarios formales de comercio fueron los elevados costos financieros (56%), el exceso de trámites (25%) y el hecho de no necesitar los recursos del crédito (11%). Dichas razones para el sector servicios radicaron en el exceso de trámites (39%), los costos financieros (29%) y la falta de oferta (21%), ver gráfico 50a.

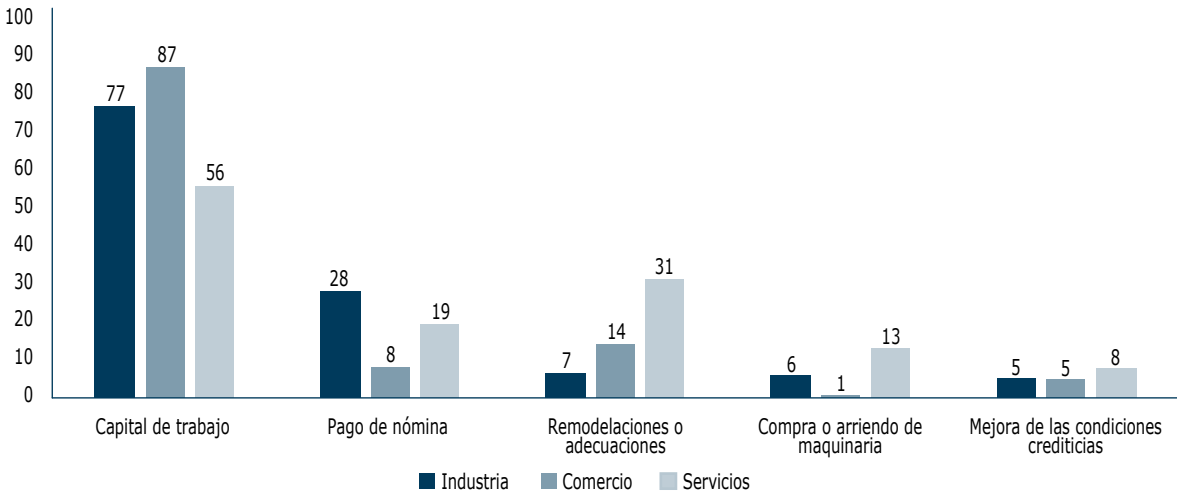
Todas las microempresas informales de industria solicitaron sus créditos con el sistema financiero, ver gráfico 50b. En el caso del comercio, se destacaron los costos financieros (26%), el no necesitar los recursos (26%) y la falta de oferta de crédito (21%). Por su parte, en los servicios pesaron las razones referentes a exceso de trámites (55%) y costos financieros (36%).

• Fuentes alternativas de financiamiento

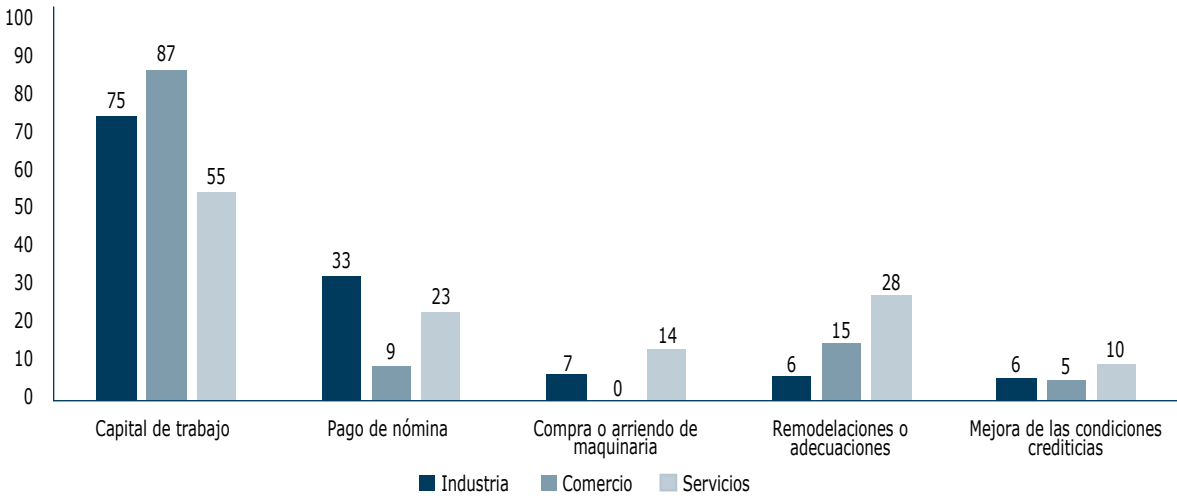
La GEM también indagó sobre las fuentes alternativas de financiamiento, encontrando que prácticamente la mitad de la muestra usó recursos propios (49% en los tres macro-sectores). A ello le siguió la porción de microempresas que no utilizó ningún financiamiento alterno (29% en industria, 23% en comercio y 25% en servicios) y aquella que afirmó reinvertir utilidades (11% en industria, 15% en comercio y 16% en servicios). Finalmente, menos del 1% en los tres macro-sectores afirmó utilizar *leasing* o *factoring* (ver gráfico 51).

Se obtienen resultados similares en las empresas formales. Allí los recursos propios (45% en industria-comercio y 43% en servicios) y el no uso de financiamiento alternativo (30% en industria, 25% en comercio y 27% en servicios) ocupan las primeras posiciones, ver gráfico 51a. Sin embargo, la tercera posición la ocupa el financiamiento vía proveedores (12% en industria-comercio y 9% en servicios). En el

Gráfico 49. Los recursos recibidos se destinaron a:
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

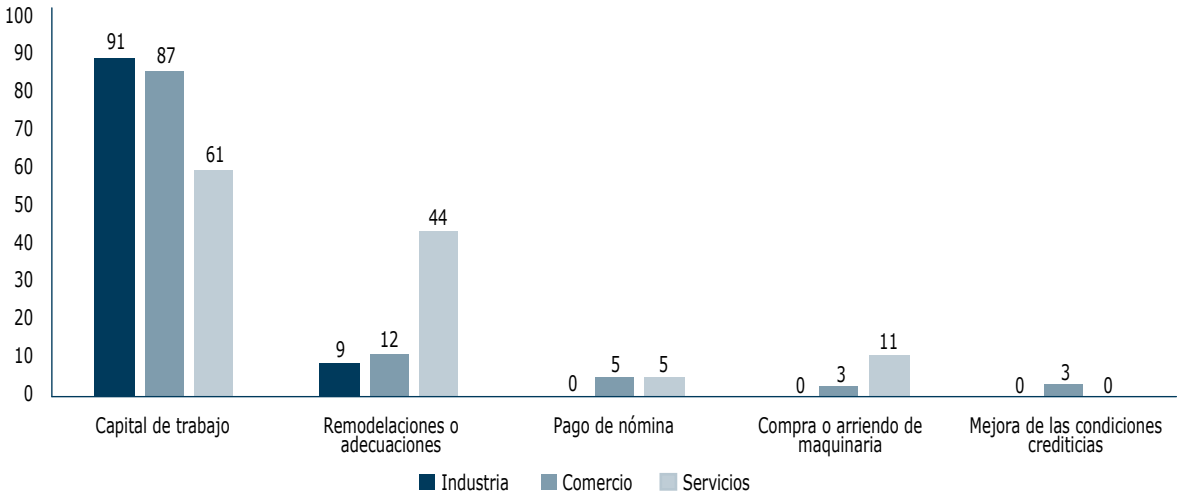
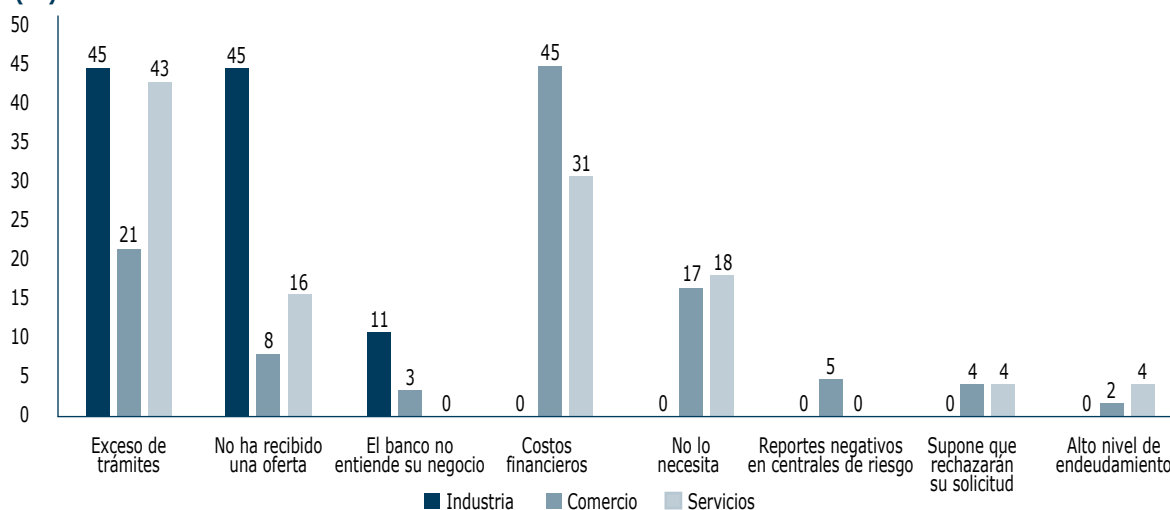
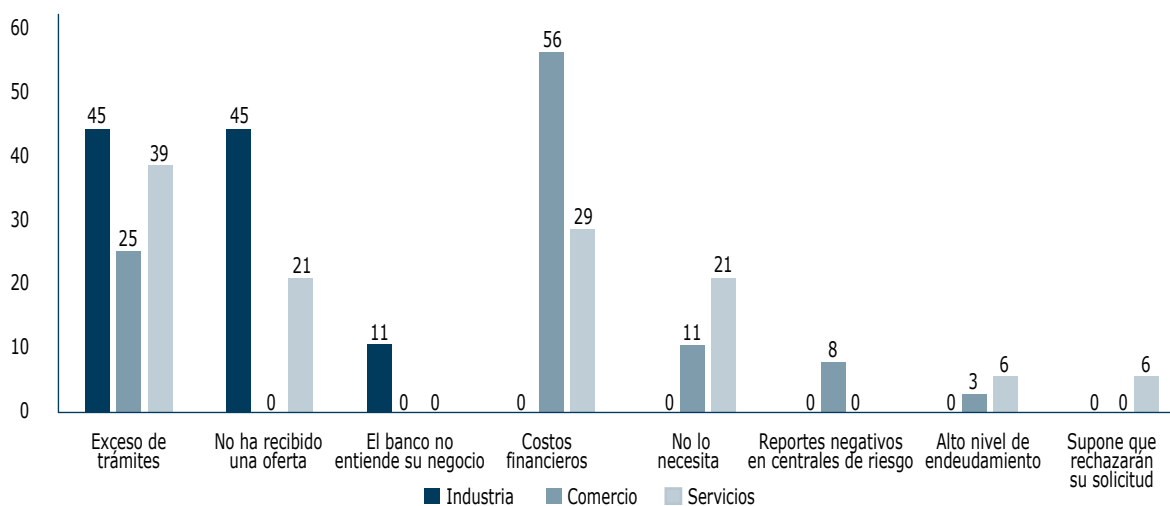


Gráfico 50. ¿Por qué no solicitó préstamos con el sistema financiero?
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

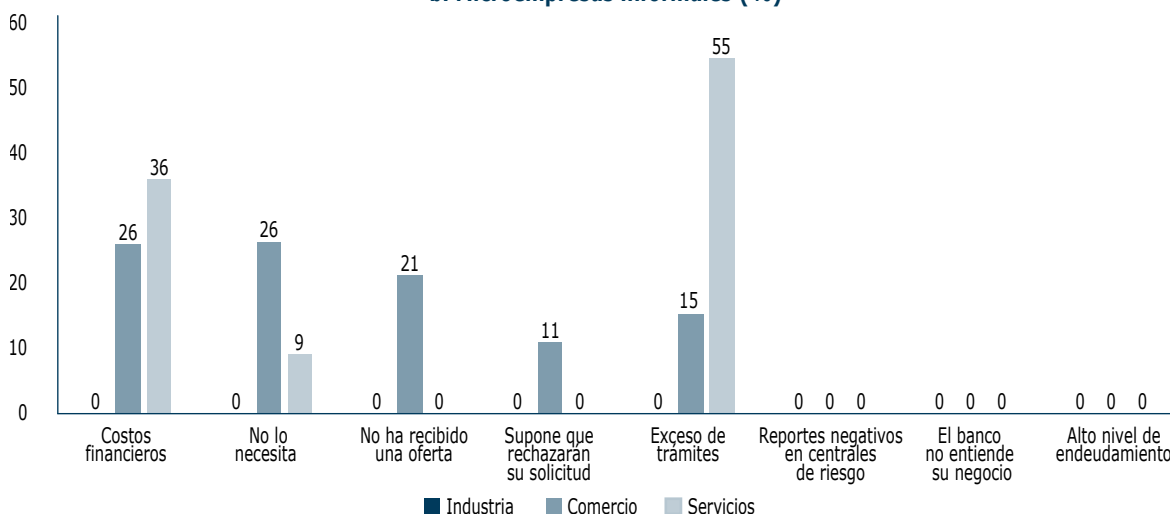
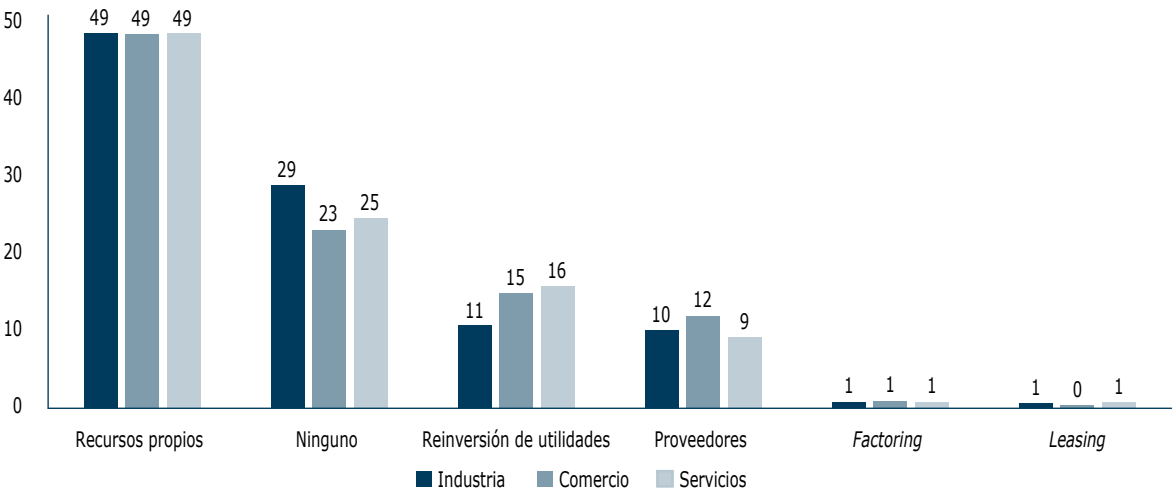
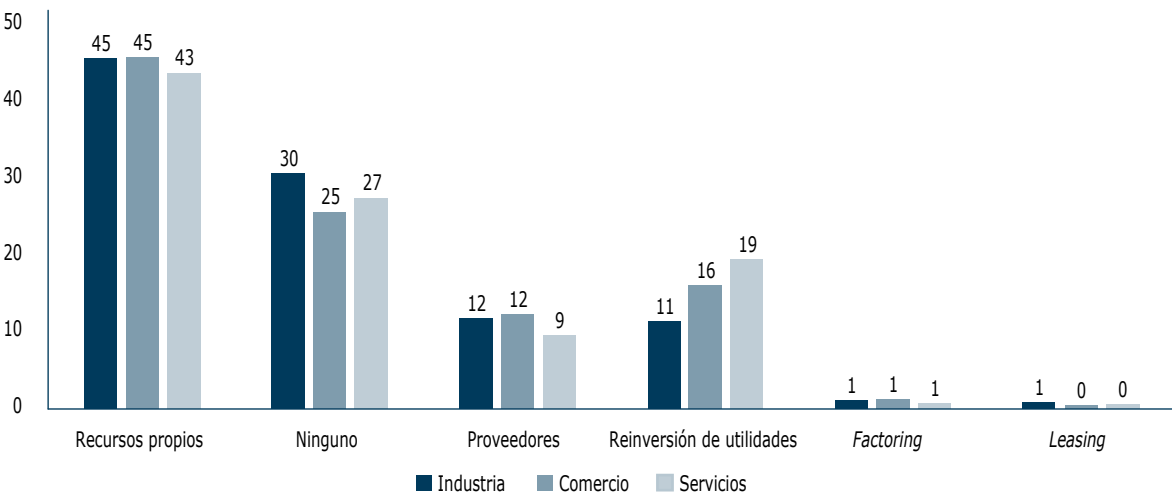


Gráfico 51. ¿Accedió a otros medios para conseguir dinero?
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)

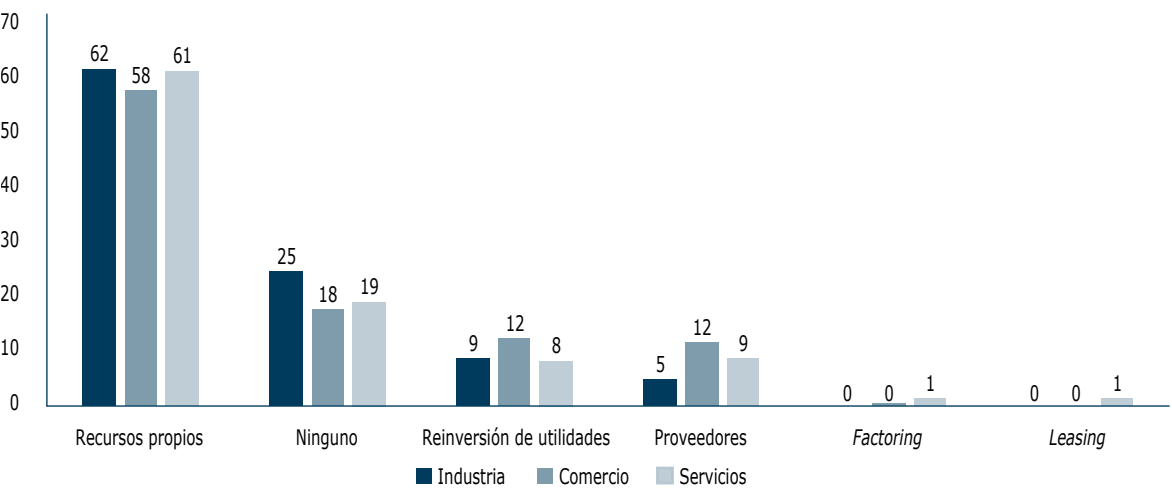
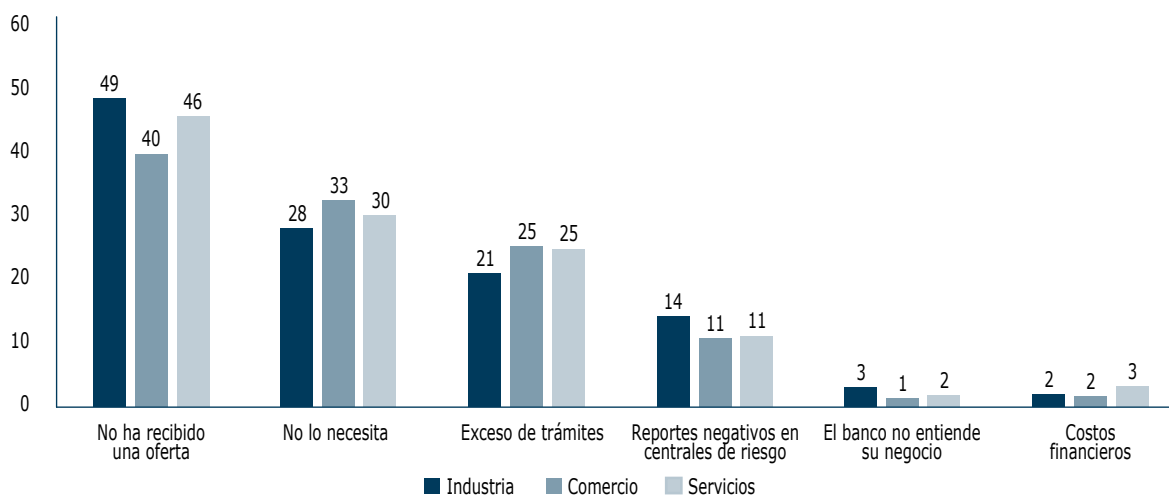
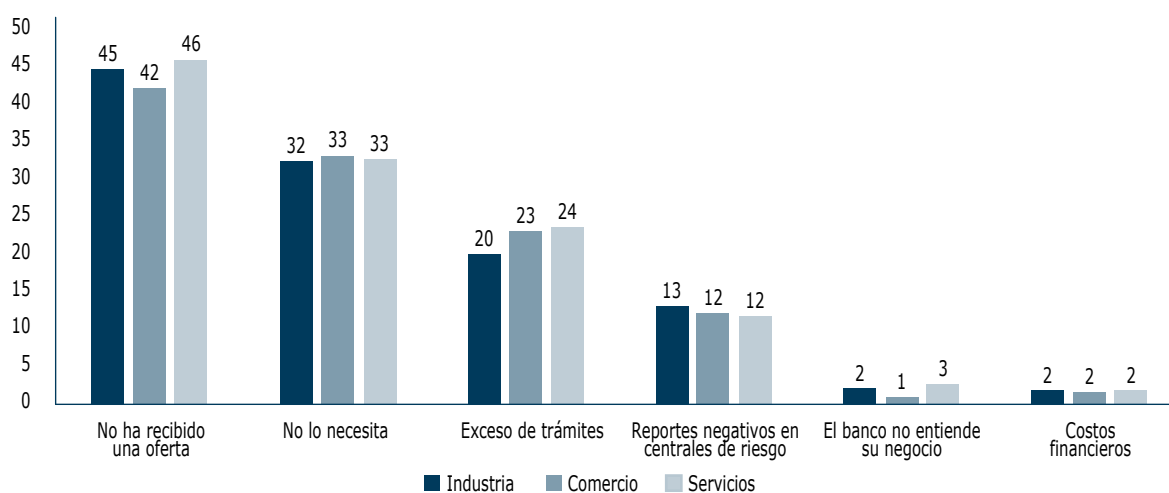


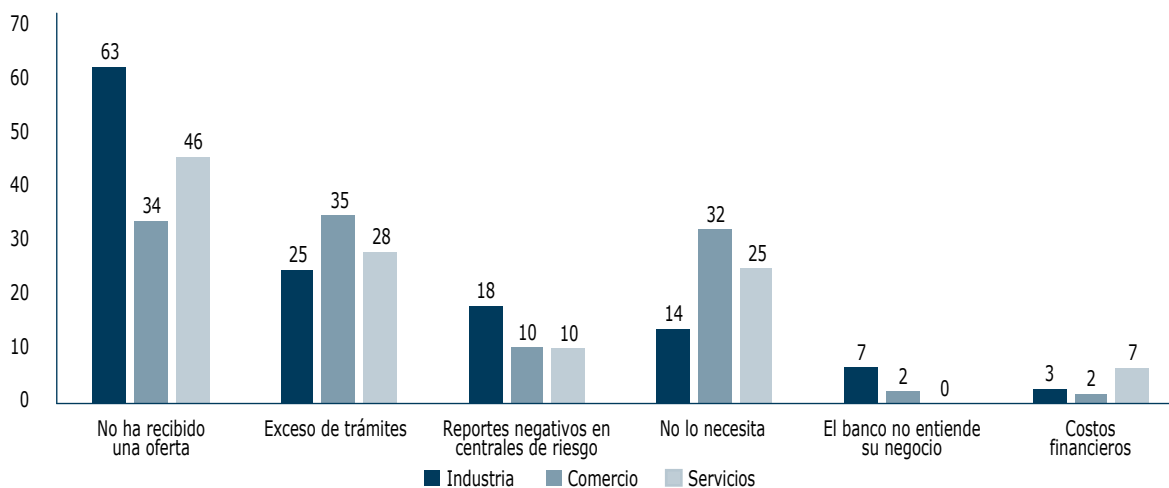
Gráfico 52. ¿Por qué no solicitó préstamos?
(%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



caso de empresas informales, el ordenamiento lo encabezan los recursos propios (62% en industria, 58% en comercio y 61% en servicios); seguido del no uso de financiamiento alternativo (25% en industria, 18% en comercio y 19% en servicios); y de la reinversión de utilidades (9% en industria, 12% en comercio y 8% en servicios), ver gráfico 51b.

• Microempresarios que no solicitan crédito

Finalmente, se indagó a aquellos microempresarios que no solicitaron préstamos (en general) durante el segundo semestre de 2017, sobre las razones para no hacerlo. Aquí la mayoría afirmó no haber recibido una oferta (49% en industria, 40% en comercio y 46% en servicios), seguidos por aquellos que no necesitan crédito (28% en industria, 33% en comercio y 30% en servicios). Un porcentaje significativo también afirmó no solicitar préstamos debido al exceso de trámites (21% en industria y 25% en comercio-servicios) y a reportes negativos en las centrales de ries-

go (14% en industria y 11% en comercio-servicios). Finalmente, un porcentaje menor al 3% en los tres macro-sectores afirmó que el banco no entendía su negocio y que no quería préstamos debido a los costos financieros (ver gráfico 52).

Por grado de formalidad, la submuestra de empresas formales tuvo ordenamientos similares. En efecto, allí la mayor porción afirmó que no solicitó crédito por no recibir ofertas (45% en industria, 42% en comercio y 46% en servicios); seguido por no necesitar los recursos (32% en industria, 33% en comercio-servicios); y el exceso de trámites (20% en industria, 23% en comercio y 24% en servicios), ver gráfico 52a.

En el caso de microempresas informales, también lidera la falta de oferta de crédito (63% en industria, 34% en comercio y 46% en servicios) como razón para no acceder a dicho instrumento. Sin embargo, aparecen después los excesos de trámites (25% en industria, 35% en comercio y 28% en servicios), ver gráfico 52b.

— Acciones de mejoramiento — Segundo semestre de 2017

El gráfico 53 muestra cómo la mayoría de microempresas no realizó acciones de mejoramiento durante el segundo semestre de 2017, llegando dicha proporción a niveles del 58% en industria, 81% en comercio y 67% en servicios. Por grado de formalidad, se observan menores proporciones en dicha ausencia de mejoramientos en las empresas formales de los sectores de industria (56% formal vs. 66% informal), comercio (77% formal vs. 92% informal) y servicios (63% formal vs. 78% informal), ver gráfico 53.

Dentro de aquellos microempresarios que realizaron acciones de mejoramiento durante 2017-II, las principales medidas tuvieron que ver con: i) capacitar a su personal (31% en industria, 16% en comercio y 27% en servicios); ii) lanzar un nuevo producto (9% en industria, 3% en comercio y 5% en servicios); iii) obtener una certificación de calidad (8% en industria, 4% en comercio y 12% en servicios); iv) diversificar o ampliar sus mercados en Colombia (6% en industria, 1% en comercio y 2% en servicios); y v) obtener una certificación ambiental (4% en industria, 2% en

comercio y 3% en servicios). Cabe destacar que ningún microempresario reportó acciones destinadas a diversificar o ampliar sus mercados fuera de Colombia (ver gráfico 54).

Gráfico 53. No realizó acciones de mejoramiento (%)

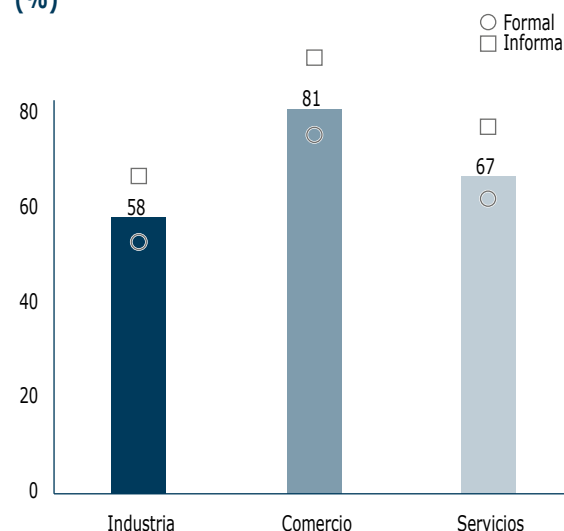
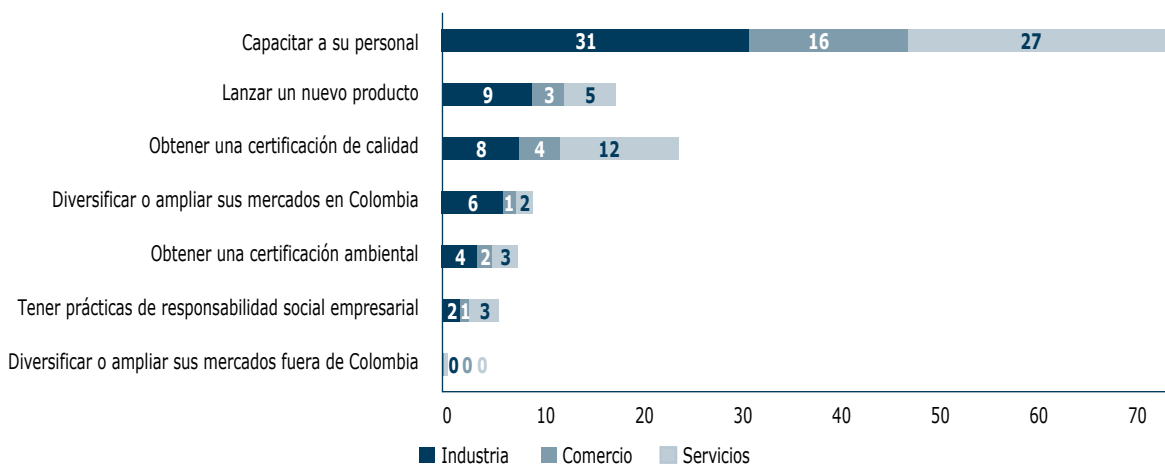
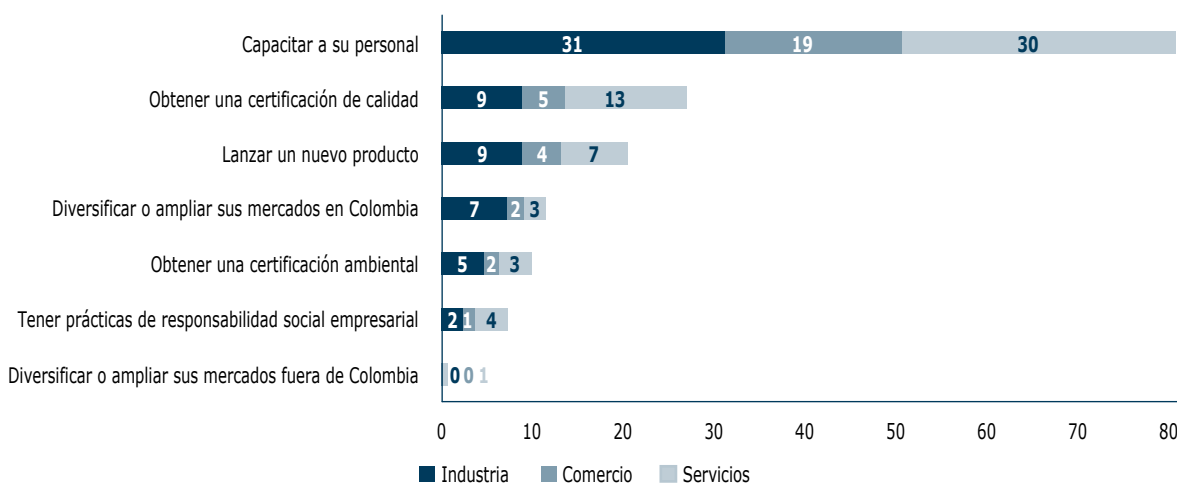


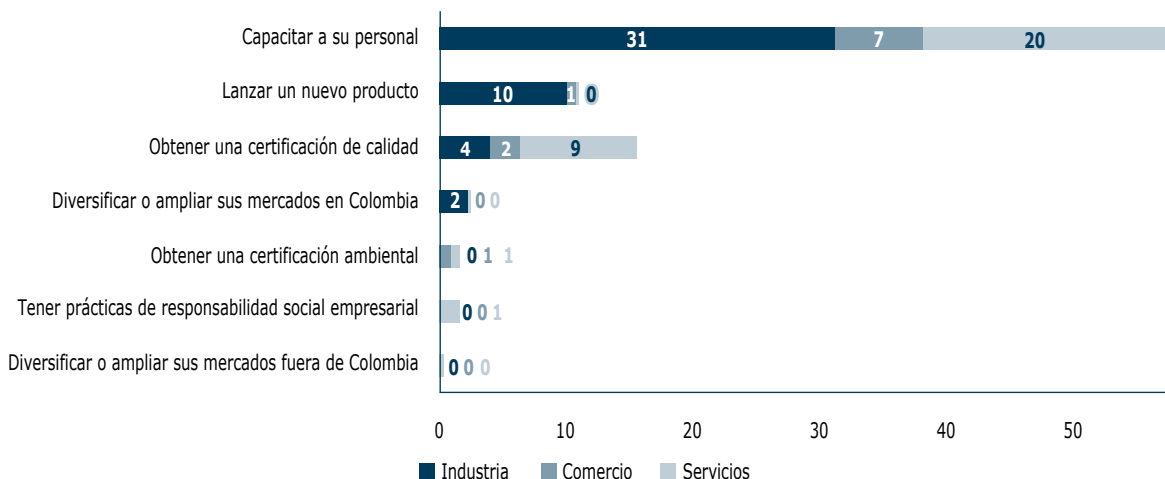
Gráfico 54. Acciones de mejoramiento (%)



a. Microempresas formales (%)



b. Microempresas informales (%)



El ordenamiento de dichas acciones de mejoramiento tiene ligeros cambios en los empresarios formales. Allí la acción de mejoramiento más común sigue siendo capacitar a su personal (31% en industria, 19% en comercio y 30% en servicios). Sin embargo, el segundo lugar lo ocupa la obtención de una certificación de calidad (9% en industria, 5% en comercio y 13% en servicios), seguido de lanzar un nuevo producto (9% en industria, 4% en comercio y 7% en servicios), ver gráfico 54a.

Por su parte, dicho ordenamiento para las acciones de los microempresarios informales fue: i) capacitar a su personal (31% en industria, 7% en comercio y 20% en servicios); ii) lanzar un nuevo producto (10% en industria, 1% en comercio y 0% en servicios); y iii) obtener una certificación de calidad (4% en industria, 2% en comercio y 9% en servicios). Es de destacar que todas las otras potenciales acciones de mejoramiento presentaron porcentajes marginales de respuesta, inferiores al 2% en todos los macro-sectores (ver gráfico 54b).

Capital social

Segundo semestre de 2017

En esta primera edición de la GEM, se preguntó entre los microempresarios del país si la empresa participa o está asociada localmente con ciertas entidades del sector público y/o privado. Los microempresarios industriales afirmaron estar vinculados principalmente con las Cámaras de Comercio (72%), seguidas de relaciones con gremios empresariales (21%) y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (11%). Los microempresarios del comercio destacaron también su relación con las Cámaras de Comercio (72%), pero el segundo lugar lo ocupó la relación con la alcaldía o secretaría municipal (17%), seguida de los gremios empresariales del sector (9%). Finalmente, los microempresarios de servicios reportaron asociaciones primordialmente con las Cámaras de Comercio (58%), seguidas por la alcaldía o secretaría municipal (24%) y las universidades (10%), ver gráfico 55.

Adicionalmente, se les indagó a los microempresarios del país cómo consideraban que les beneficiaba la alianza con dichas entidades, encontrándose cierta varianza sectorial. En efecto, los microempresarios industriales reportaron beneficios en torno a: i) adquirir habilidades empresariales (43%); ii) conocer nuevos procesos y/o mercados (29%); y iii) establecer o mejorar relaciones comerciales (25%). Por su parte, dicho ordenamiento de beneficios en las microempresas de comercio fue: i) establecer o mejorar relaciones comerciales (39%); ii) adquirir habilidades empresariales y gerenciales (30%); y iii) incrementar el nivel de ventas (16%). Finalmente, el sector de servicios vio sus beneficios repartidos de la siguiente manera: i) establecer o mejorar relaciones comerciales (39%); ii) incrementar el nivel de ventas (30%); y iii) adquirir habilidades empresariales y gerenciales (28%), ver gráfico 56.

Gráfico 55. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada con alguna de las siguientes entidades? (%)

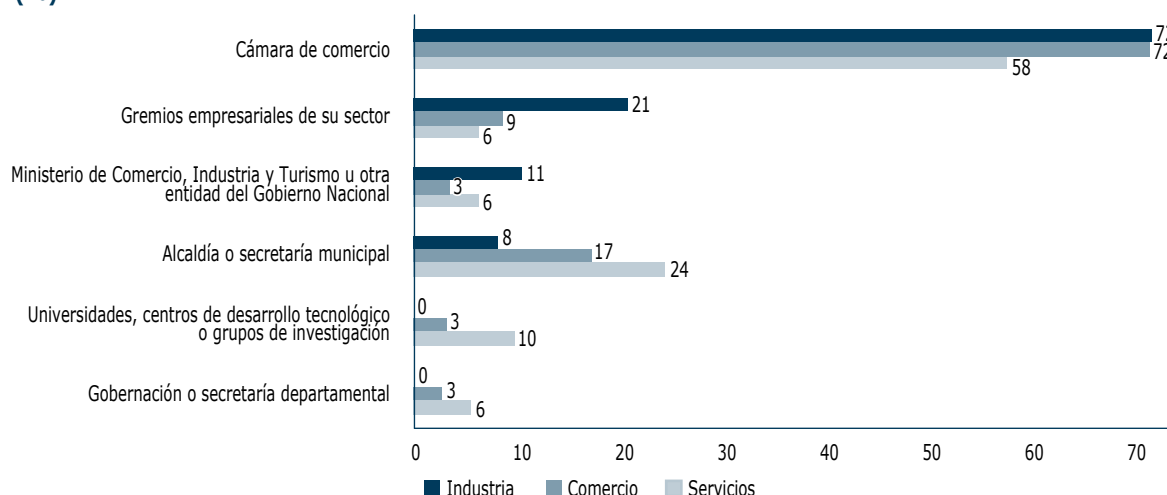
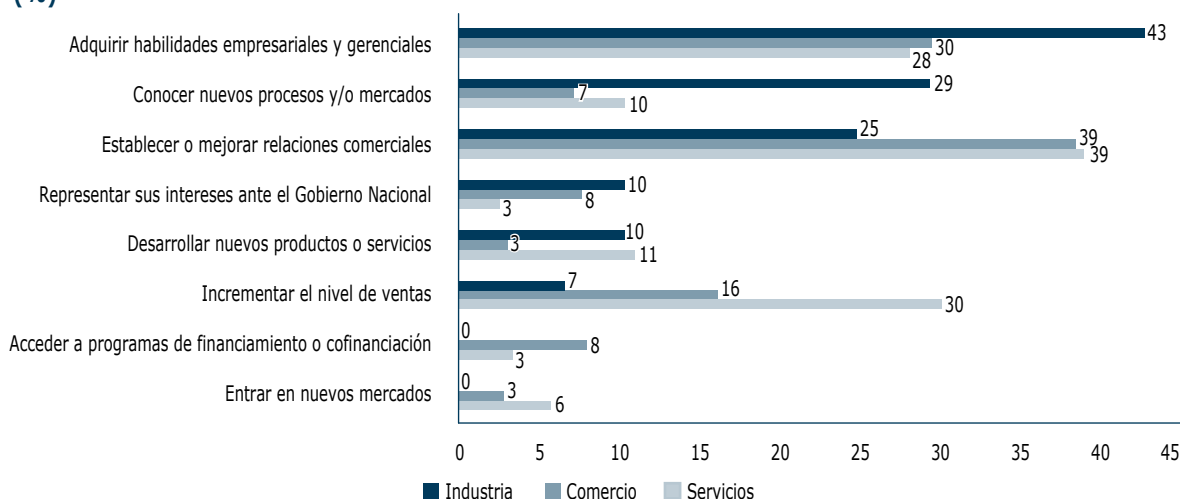


Gráfico 56. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esa entidad?
(%)



Comercio exterior

Segundo semestre de 2017

• Exportaciones

En materia de comercio exterior, se les preguntó a los microempresarios por su actividad exportadora durante el segundo semestre de 2017. El gráfico 57 muestra que el grueso de los microempresarios (96% en industria y 98% en comercio-servicios) no exporta, observándose poca variación al controlar por formalidad.

De igual manera, se preguntó a los microempresarios acerca de los mercados más importantes para su negocio durante el segundo semestre de 2017. El gráfico 58 muestra que el mercado local de la ciudad es el mercado más importante para los microempresarios de los tres macro-sectores (95% en industria-servicios y 94% en comercio). Con participaciones inferiores, le sigue el resto del mercado colombiano (5% en industria-servicios y 6% en comercio) y el mercado internacional (1% en industria y 0% en comercio-servicios).

Por grado de formalidad, las empresas formales de industria (94% formal vs. 98% informal)

y servicios (94% formal vs. 96% informal) mostraron algo de menor concentración en el mercado local de su ciudad. Ello es consistente con mayor cobertura del resto del mercado regional por parte de dichas empresas formales en industria (5% formal vs. 2% informal) y servicios (6% formal vs. 4% informal). Por el contrario, las empresas formales del comercio mostraron mayores concentraciones en el mercado local (99% formal vs. 92% informal).

• Importaciones

Similar a lo que ocurre con las exportaciones, el grueso de la muestra de microempresas (94% en los tres macro-sectores) no importó durante el segundo semestre de 2017, observándose poca variación por grado de formalidad, ver gráfico 59.

Finalmente, se indagó a las microempresas sobre la utilización o venta de productos importados, encontrándose que la mayoría (78% en industria, 74% en comercio y 82% en servicios) no usa dichos insumos externos. Dicha penetración tuvo una

mayor proporción en el caso de “pocos” insumos importados (16% en industria, 21% en comercio y 13% en servicios) y en el uso de “muchos” insumos importados (5% en industria, 4% en comercio y 3% en servicios). En el último escalón, se encontraron proporciones marginales del 1%-2% de empresarios en los tres macro-sectores que venden-utilizan únicamente productos importados, ver gráfico 60.

Por grado de formalidad, cabe destacar las menores lecturas de usos nulos de productos importados por parte de las microempresas formales en los sectores de industria (75% formal vs. 89% informal) y servicios (79% formal vs. 87% informal). Nótese cómo dicha relación se reversó en el sector de comercio, evidenciándose usos nulos de insumos importados en el 78% de microempresas formales (vs. 72% informal).

Gráfico 57. ¿Su negocio exportó durante el segundo semestre de 2017? (%)

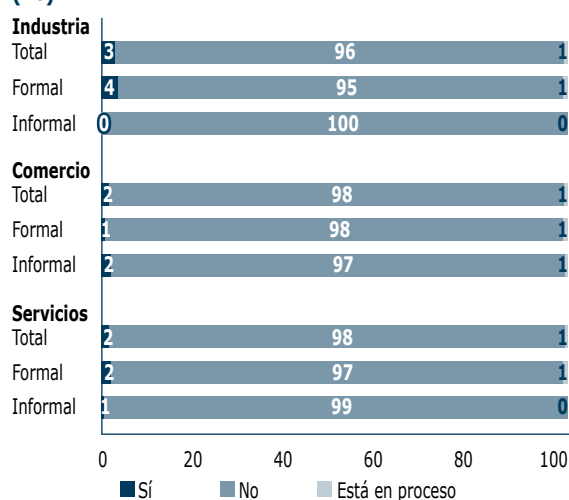


Gráfico 58. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo una mayor participación en el total de las ventas de su negocio en el segundo semestre de 2017? (%)

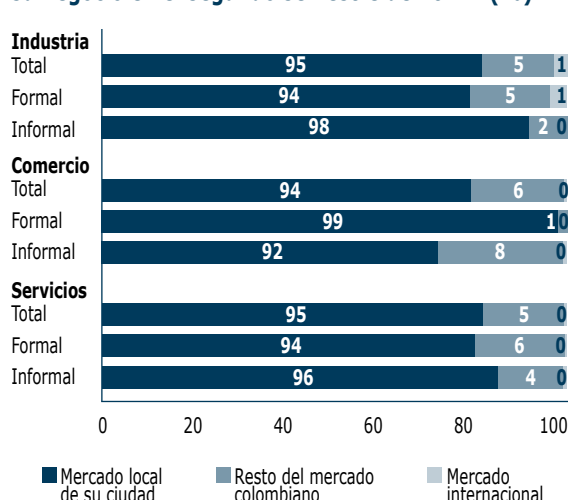


Gráfico 59. ¿Su negocio importó durante el segundo semestre de 2017? (%)

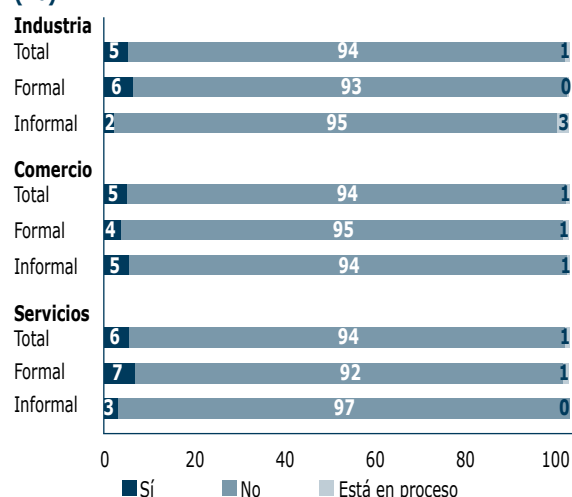
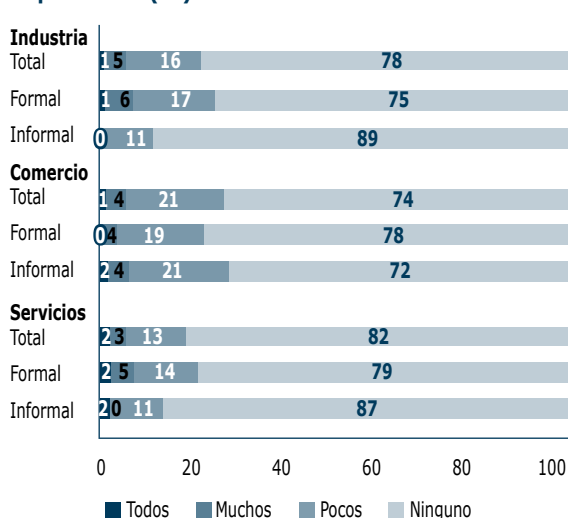


Gráfico 60. ¿Su negocio vende o utiliza productos importados? (%)



Ficha Técnica

Técnica

Entrevista telefónica y presencial, con aplicación de un cuestionario estructurado.

Grupo objetivo

Propietario-representante legal (o a quién este delegue) de la unidad empresarial de los sectores de industria y comercio con activos menores a \$391 millones 402 mil y con menos de 10 empleados; y para el sector servicios con ventas menores a \$948 millones y con menos de 10 empleados.

Cubrimiento

13 principales ciudades del país, incluyendo sus áreas metropolitanas.

Tipo de muestreo

Estratificado por sector económico, con selección aleatoria a partir de marco muestral en microempresas formales. En el caso de las microempresas informales, se realizó una selección de unidades de observación mediante marco de área.

Tamaño de la muestra

1.454 microempresas encuestadas.

	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Formales	114	645	295	1.054
Informales	32	241	127	400
Total	146	886	422	1.454

Margen de error

3.2% en el agregado de la muestra e inferior al 10% a nivel de los macro-sectores en las microempresas formales.

Frecuencia

Anual.

Medición

Enero – Marzo de 2018.

Realizado por

Cifras & Conceptos S.A.

Comité técnico

Banco de la República	Eliana González María Alejandra Hernández
Bancóldex	Claudia Da Cunha Pedro Villabón Andrea Piñeros Elkin Manuel Preciado Gustavo Montes
Cámara de Comercio de Medellín	Jaime Echeverri Olga María Ospina
Confecámaras	Clara Ramírez Margalida Murillo
IFC	Liliana Pozzo
Acopi	Rosmery Quintero Jesús González
Asomicrofinanzas	María Clara Hoyos
Banca de las Oportunidades	Juliana Martínez Paola Arias
CAF	Miguel Arango
FNG	Juan Carlos Romero Viviana Cisneros
Anif	Alejandro Vera Nelson Vera Juan Diego Londoño Daniel Beltrán
Cifras & Conceptos S.A	César Caballero Daniel Castellanos María Victoria Pineda

Informes: avera@anif.com.co • nvera@anif.com.co • jlondono@anif.com.co • dbeltran@anif.com.co

Diseño de carátula: Juan Camilo Ángel
Diseño y producción electrónica: Juan Camilo Ángel

Bogotá, abril de 2018 - Gran Encuesta a las Microempresas primera edición



**Centro de
Estudios
Económicos**

Asociación Nacional de Instituciones Financieras - ANIF

Calle 70 A No. 7 - 86

Teléfonos: 310 15 00 - 543 30 55 • Fax: 235 59 47

Correo electrónico: eventos@anif.net.co

Desde cualquier lugar del país marque

la línea gratuita: 01 800 01 99 07

Página web: www.anif.co