



GRAN ENCUESTA A LAS MICROEMPRESAS

Informe de resultados
2020

GRAN ENCUESTA

A LAS MICROEMPRESAS



Firma Encuestadora:



Contenido

Presentación	4
Distribución de la muestra	5
Distribución de la muestra a nivel sectorial	6
Caracterización empresarial	7
Situación actual	18
Perspectivas	28
Ahorro	35
Financiamiento	42
Acciones de mejoramiento	58
Capital social	61
Comercio exterior	65
Preguntas coyunturales	68
Ficha técnica	75

Presentación

La Asociación Nacional de Instituciones Financieras – Anif, el Banco de la República, Bancóldex, el Fondo Nacional de Garantías, Banca de las Oportunidades, el IFC y la Cámara de Comercio de Medellín tienen el gusto de presentar los resultados de la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM) correspondientes al año 2020.

Con esta medición, la Encuesta completa tres lecturas anuales a nivel nacional, en sus ocho módulos temáticos: Caracterización empresarial, Situación actual, Perspectivas, Ahorro, Financiamiento, Acciones de mejoramiento, Capital social y Comercio exterior. Adicionalmente, en esta tercera edición se incluyó un módulo de Preguntas coyunturales, donde se indagó sobre temas de interés como: (i) contratación de trabajadores migrantes venezolanos; (ii) implementación de la Factura Electrónica; (iii) cubrimiento de los gastos médicos de los trabajadores; (iv) dificultad en los trámites para acceder a financiamiento; y (v) implementación de buenas prácticas financieras en el negocio. Cabe anotar que los resultados incluyen la diferenciación entre microempresas formales e informales, dados los consabidos desafíos de formalización de ese segmento empresarial en Colombia.

La Encuesta fue realizada durante los meses de enero a marzo de 2020 por la firma encuestadora Cifras & Conceptos. En esta lectura de la GEM se entrevistó a 1.500 microempresarios de los sectores de industria, comercio y servicios, ahondando en el detalle de los 21 subsectores económicos con mayor participación de las microempresas. Por formalidad, las microempresas formales representaron el 73% de la muestra (vs. 27% las informales), dado el muestreo seleccionado en este estudio (dándose prioridad a la representatividad estadística de la muestra formal). 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.

Los resultados de esta tercera lectura de la GEM reflejaron un deterioro en la percepción de los microempresarios de los tres sectores ana-

lizados sobre la situación económica general de sus negocios durante el segundo semestre de 2019 frente a lo observado en el primer semestre del mismo año. Esto evidencia un rezago prolongado en la transmisión de la moderada recuperación económica de Colombia al desempeño de las microempresas, sumado a algunos factores coyunturales de agitación social que tuvieron lugar hacia finales del año pasado.

Para el primer semestre de 2020, las expectativas de los microempresarios sobre la situación económica de sus negocios empezaban a reflejar algo de mayor optimismo, consistente con los pronósticos de consolidación de la recuperación económica que se tenían a comienzos de año, donde Anif proyectaba un crecimiento del PIB de 3.4% (vs. 3.3% en 2019). Sin embargo, la coyuntura global de propagación del nuevo coronavirus, SARS-CoV-2, ha cambiado radicalmente las perspectivas macroeconómicas, lo que estará afectando el desempeño de las microempresas. Por esa razón, se deben tomar medidas extraordinarias y construir estrategias para que se mitiguen los efectos negativos de la propagación del virus sobre la base del tejido empresarial colombiano.

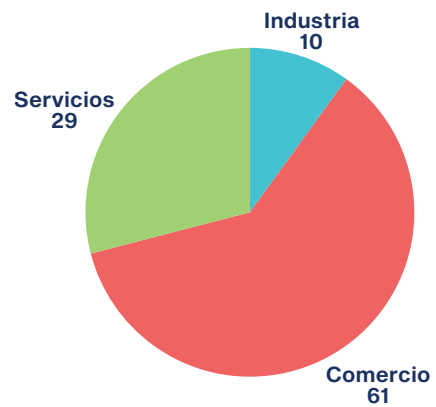
Adicionalmente, entre los principales hallazgos de la GEM, se encuentra un segmento microempresarial con: (i) bajo acceso al crédito (27% del total), pero canalizado en su mayoría a través del sector financiero formal (66%); (ii) capacidad de ahorro en solo el 30% de microempresas, donde cerca de la mitad se mantiene por fuera del sistema financiero; (iii) marginal capacidad de diversificación de mercados (93% vende principalmente en su ciudad); y (iv) muy leve percepción de los beneficios de la formalidad relativos a sus costos.

Anif reitera su agradecimiento a los patrocinadores de la Gran Encuesta a las Microempresas, quienes, a través de su apoyo técnico y económico, contribuyen a su consolidación como una de las principales fuentes de información estadísticamente significativa sobre este importante segmento empresarial en Colombia.

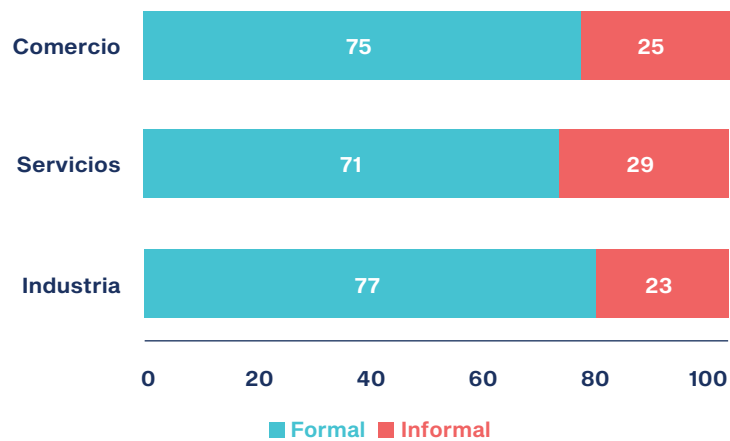
Distribución de la muestra

%

Total



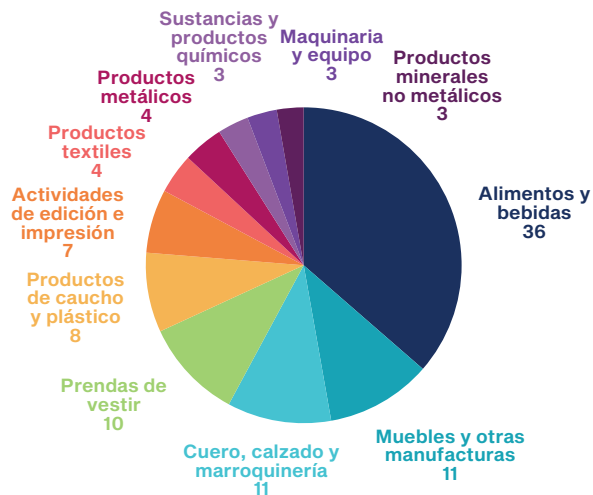
Por formalidad



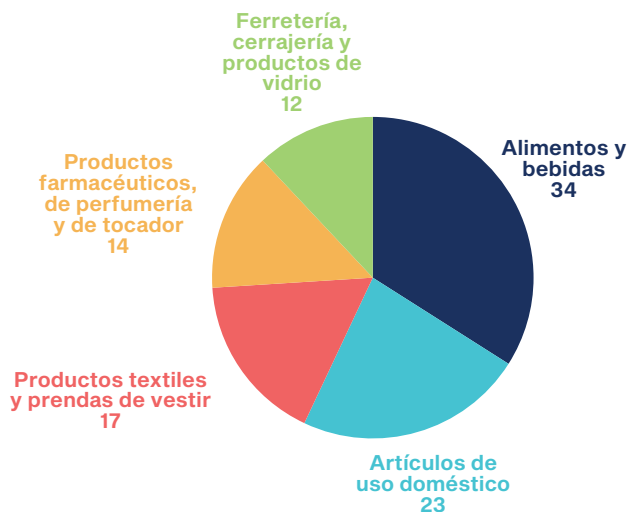
Distribución de la muestra a nivel sectorial

%

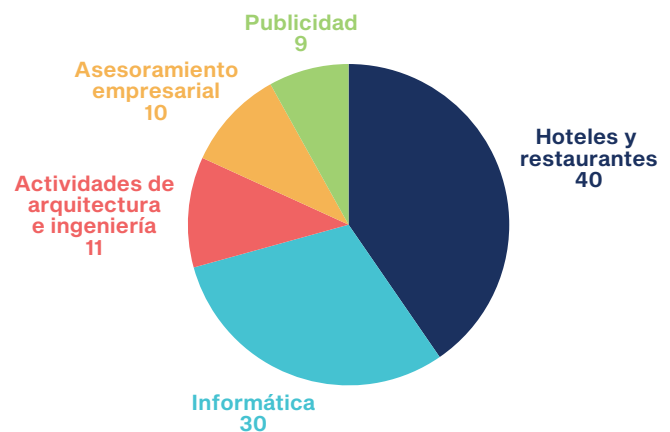
Industria



Comercio



Servicios



Caracterización empresarial

En esta tercera entrega de la Gran Encuesta a las Microempresas (GEM) de Anif, iniciamos nuestro análisis con una sección introductoria donde abarcaremos las características generales de la muestra, recogiendo toda una batería de preguntas relacionadas con la formalidad, la fuerza de trabajo, los medios de manejo del dinero, la contabilidad y los canales de venta. Como se verá en el análisis de la GEM, un elemento clave de diferenciación provendrá de la distinción entre empresas formales e informales, adoptando como definición de formalidad el registro empresarial ante la Cámara de Comercio o Mercantil. Esta distinción arroja niveles de formalidad del orden de 75% en el sector de industria, 71% en comercio y 77% en servicios. Estas cifras obedecen al muestreo seleccionado en este estudio, dándole prioridad a la representatividad estadística de la muestra formal.

Medidas de formalidad

El gráfico 1 muestra cómo la proporción de microempresas que cuenta con registro en Cámara de Comercio o Registro Mercantil disminuyó en los sectores de industria (75% en 2019-II vs. 79% en 2018-II) y comercio (71% vs. 76%), pero aumentó en servicios (77% vs. 73%).

En cuanto al porcentaje de microempresas que cuentan con licencia de funcionamiento, se observó un aumento en los sectores de industria (79% vs. 77%) y servicios (78% vs. 75%), pero reducción en el comercio (76% vs. 78%), ver gráfico 2. Al interior de las microempresas que reportaron no contar con licencia de funcionamiento, las principales razones para no tenerla fueron: los costos en términos de trámites-impuestos (30% industria, 25% comercio y 16% servicios), no querer adquirir la licencia (21% industria, 17% comercio y 18% servicios) y no conocer los trámites requeridos (14% industria, 19% comercio y 22% servicios), ver gráfico 2a.

La proporción de microempresas que contaron con RUT aumentó en los tres sectores: industria (87% vs. 85%), comercio (86% vs. 83%) y servicios (91% vs. 82%), ver gráfico 3. Dentro de las

Gráfico 1. ¿Cuenta con registro en la Cámara de Comercio - Mercantil?
(% de respuestas afirmativas)

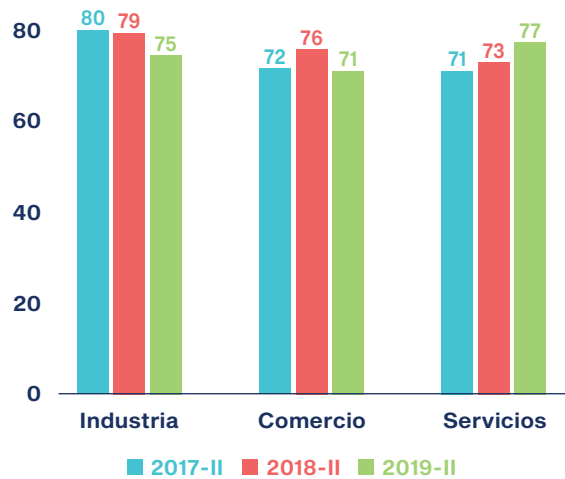


Gráfico 2. ¿Cuenta con licencia de funcionamiento?
(% de respuestas afirmativas)

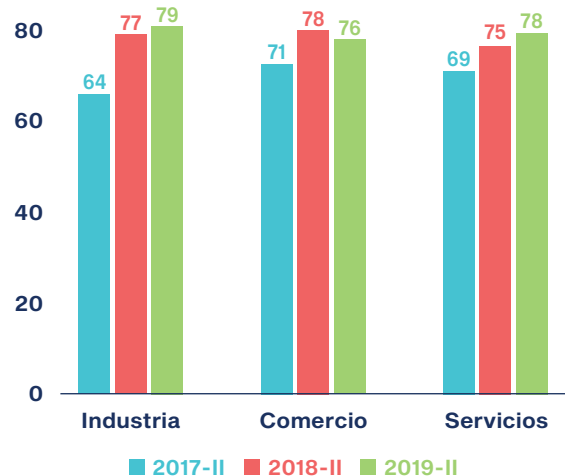


Gráfico 2a. ¿Por qué no cuenta con licencia de funcionamiento?
(% de respuestas)

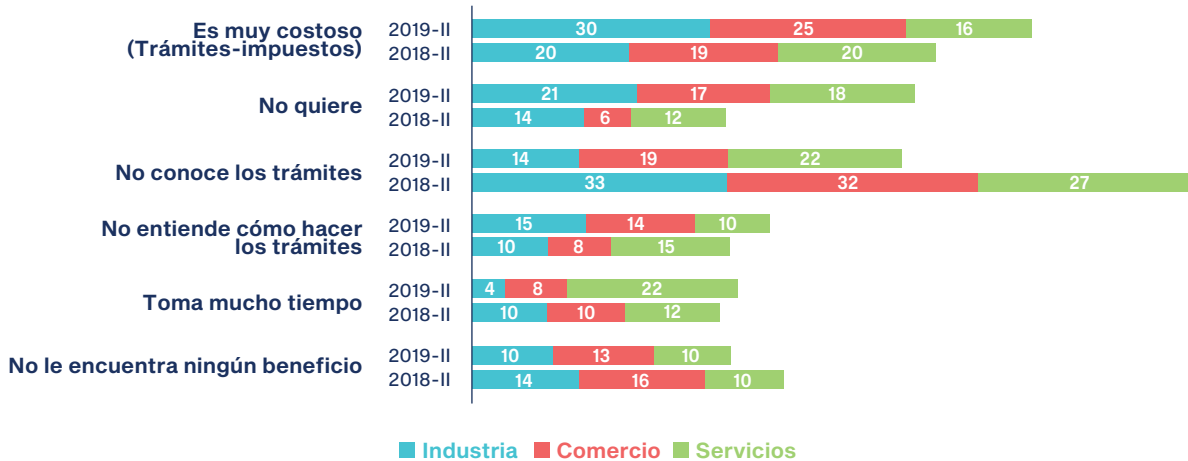
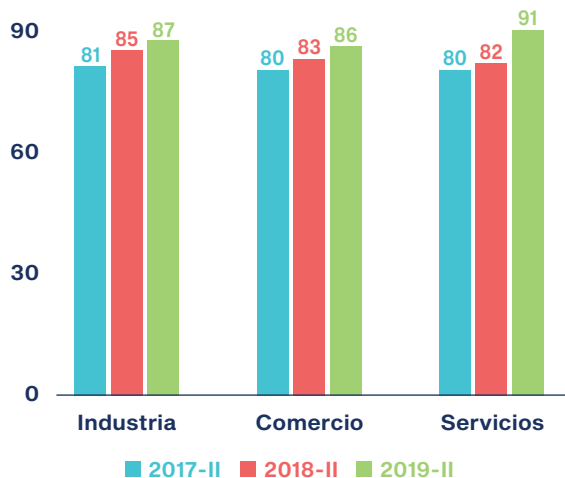


Gráfico 3. ¿Cuenta con RUT?
(% de respuestas afirmativas)



microempresas que reportaron no contar con RUT, las principales razones que adujeron fueron: no querer contar con el registro (22% industria, 26% comercio y 31% servicios), los costos en términos de trámites-impuestos (24% industria, 27% comercio y 16% servicios) y no percibir ningún beneficio (17% industria, 17% comercio y 18% servicios), ver gráfico 3a.

En el frente de cotizaciones a seguridad social, se observó un aumento en el porcentaje de microempresas con certificaciones de aportes a sa-

Gráfico 3a. ¿Por qué no cuenta con RUT?
(% de respuestas)

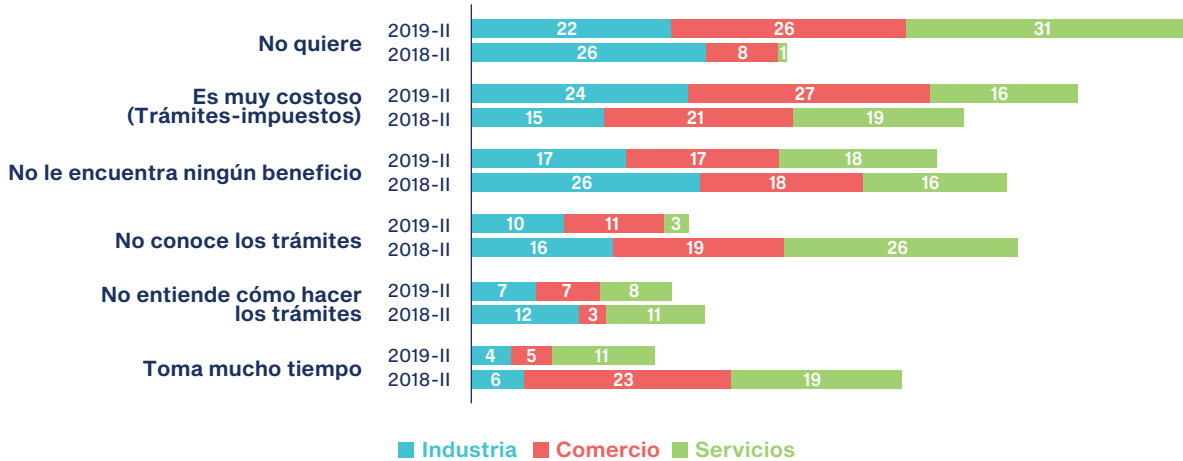
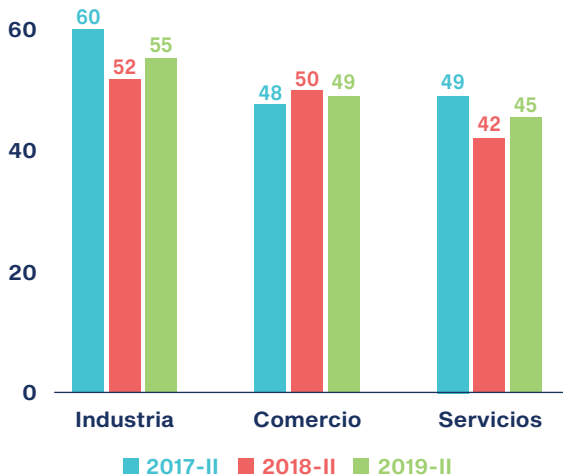
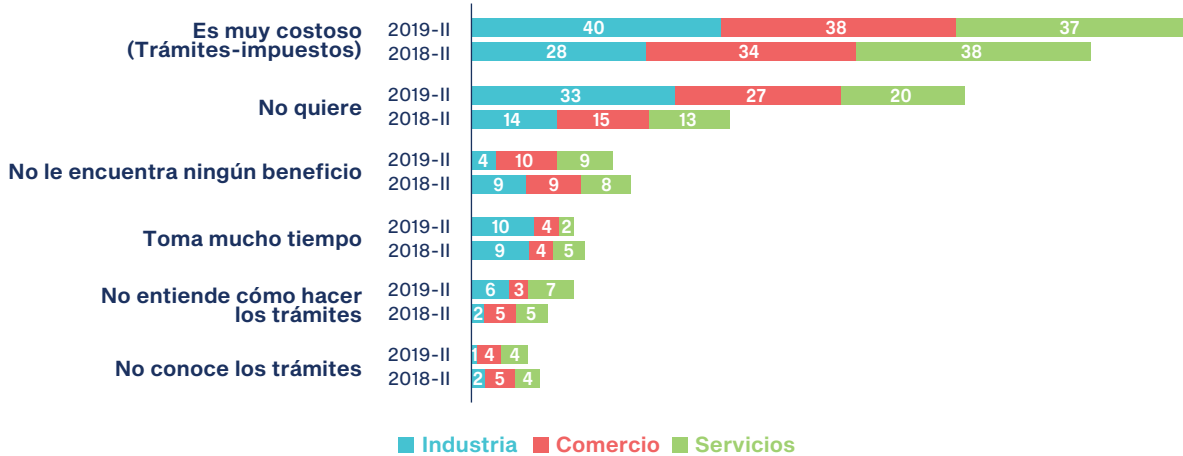


Gráfico 4. ¿Cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones?
(% de respuestas afirmativas)



lud y/o pensión en los sectores de industria (55% vs. 52%) y servicios (45% vs. 42%), pero disminuciones en comercio (49% vs. 50%), ver gráfico 4. Las principales razones que reportaron los microempresarios para no realizar estas cotizaciones fueron: los costos en términos de trámites-impuestos (40% industria, 38% comercio y 37% servicios), no querer realizar las cotizaciones (33% industria, 27% comercio y 20% servicios) y no le encuentran ningún beneficio (4% industria, 10% comercio y 9% servicios), ver gráfico 4a.

Gráfico 4a. ¿Por qué no cuenta con certificaciones de aportes a salud y/o pensiones?
(% de respuestas)



Mercado laboral

En el frente de estructura laboral, la mayoría de microempresas reportó contar con 2-5 empleados, incluyendo al propietario: industria (62% en 2019-II vs. 67% en 2018-II), comercio (52% vs. 62%) y servicios (58% vs. 68%). A estas microempresas les siguieron las unipersonales atendidas por el propietario (26% industria, 43% comercio y 32% servicios) y las que cuentan con 6-9 empleados (10% industria, 4% comercio y 8% servicios), ver gráfico 5.

En el caso de las microempresas formales, la estructura laboral resultó similar a la

Gráfico 5. Empleados o familiares trabajando en la empresa
(% de respuestas)

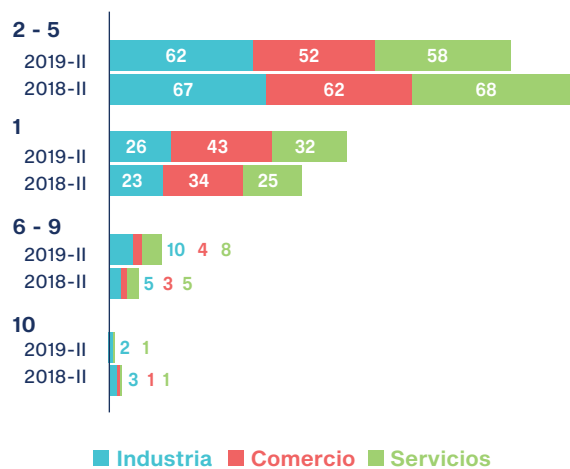
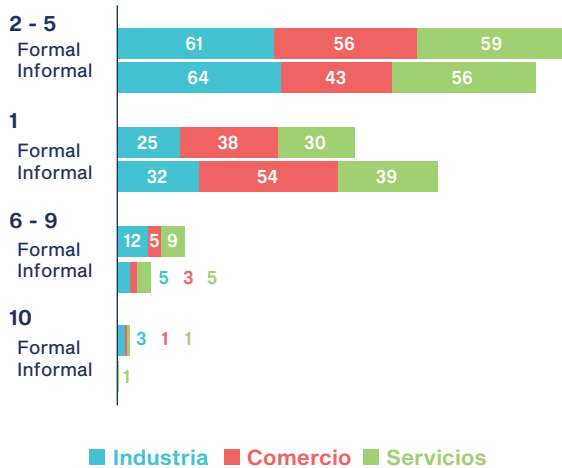


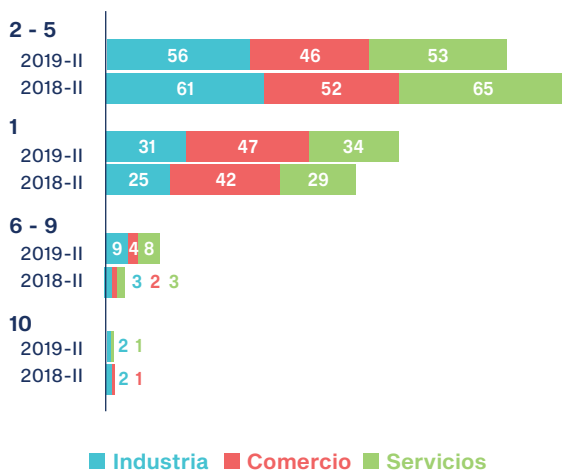
Gráfico 6. Empleados o familiares trabajando en la empresa
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



agregada, pues la mayoría cuenta con 2-5 empleados (61% industria, 56% comercio y 59% servicios), ver gráfico 6. En las microempresas informales, gran parte también cuenta con 2-5 empleados en los sectores de industria (64%) y servicios (56%), mientras que en comercio se destacan las unipersonales atendidas por el propietario (54%).

La proporción de microempresas que remuneraron de 2-5 empleados de su nómina disminuyó en todos los sectores: industria (56% en 2019-II vs. 61% en 2018-II), comercio (46% vs. 52%) y servicios (53% vs. 65%); mientras que aquellas que remuneraron solo a un empleado aumentaron: industria (31% vs. 25%), comercio (47% vs. 42%) y servicios (34% vs. 29%), ver gráfico 7. En el caso de las microempresas formales, la mayoría cuenta con 2-5 empleados remunerados (61% industria, 56% comercio y 59% servicios), ver gráfico 8. En las microempresas informales, la mayoría cuenta con 2-5 empleados remunerados en los sectores de industria (54%) y servicios (49%), mientras que en comercio se destacan las unipersonales (59%).

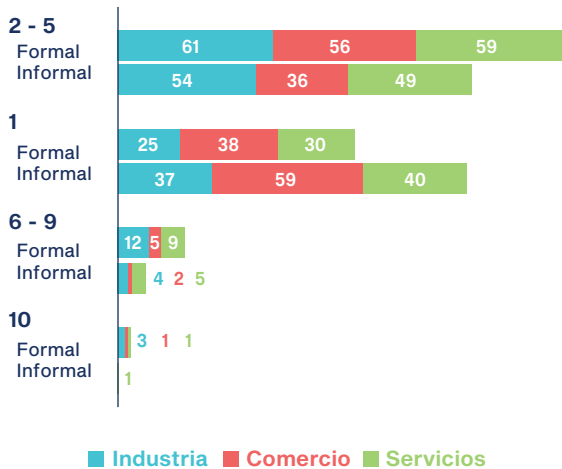
Gráfico 7. Empleados o familiares remunerados trabajando en la empresa
(% de respuestas)



Manejo del dinero

El efectivo continuó siendo el principal medio de manejo del dinero en el segundo semestre de 2019, aunque se reportó una leve disminución respecto a lo observado un año atrás: industria (86% en

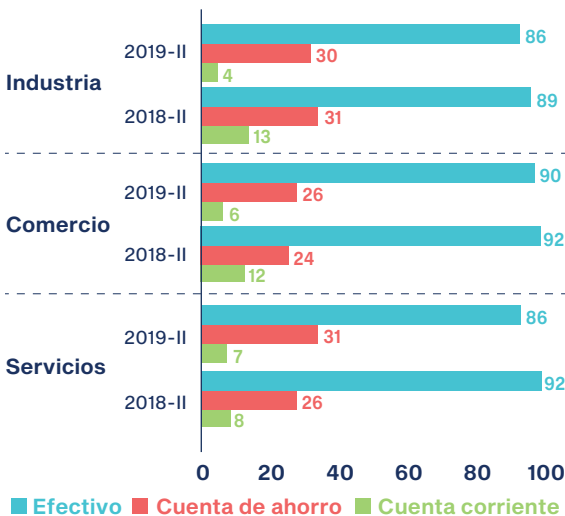
Gráfico 8. Empleados o familiares remunerados trabajando en la empresa
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



2019-II vs. 89% en 2018-II), comercio (90% vs. 92%) y servicios (86% vs. 92%), ver gráfico 9. A esto le siguieron las cuentas de ahorro (30% industria, 26% comercio y 31% servicios) y las cuentas corrientes (4% industria, 6% comercio y 7% servicios).

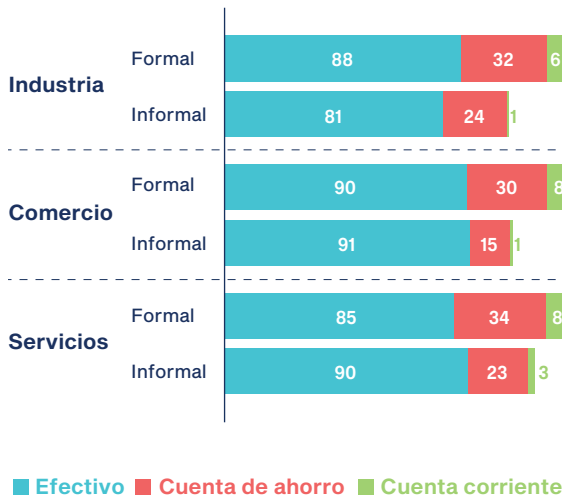
Por grado de formalidad, las microempresas formales reportaron un mayor uso del efectivo en el sector de industria (88% formal y 81% informal), pero menor en comercio (90% y 91%) y servicios (85% y 90%), ver gráfico 10. En el caso de las cuentas de ahorro, se observó un mayor uso por parte de las microempresas formales respecto a las informales en todos los sectores: industria (32% formal y 24% informal), comercio (30% y 15%) y servicios (34% y 23%). Algo similar se observó en el uso de las cuentas corrientes: industria (6% formal y 1% informal), comercio (8% y 1%) y servicios (8% y 3%).

Gráfico 9. Medios del manejo del dinero
(% de respuestas)



La principal razón por la que las microempresas no utilizan las cuentas de ahorro-corrientes es la preferencia “cultural” por el efectivo en los tres sectores (87% industria, 86% comercio y 87% servicios). Otras razones fueron: los costos transaccionales del 4x1.000 (5% industria, 11% comercio y 14% servicios) y la complejidad de los trámites-procedimientos-documentos (6% industria, 5% comercio y 6% servicios), ver gráfico 11.

Gráfico 10. Medios de manejo del dinero
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



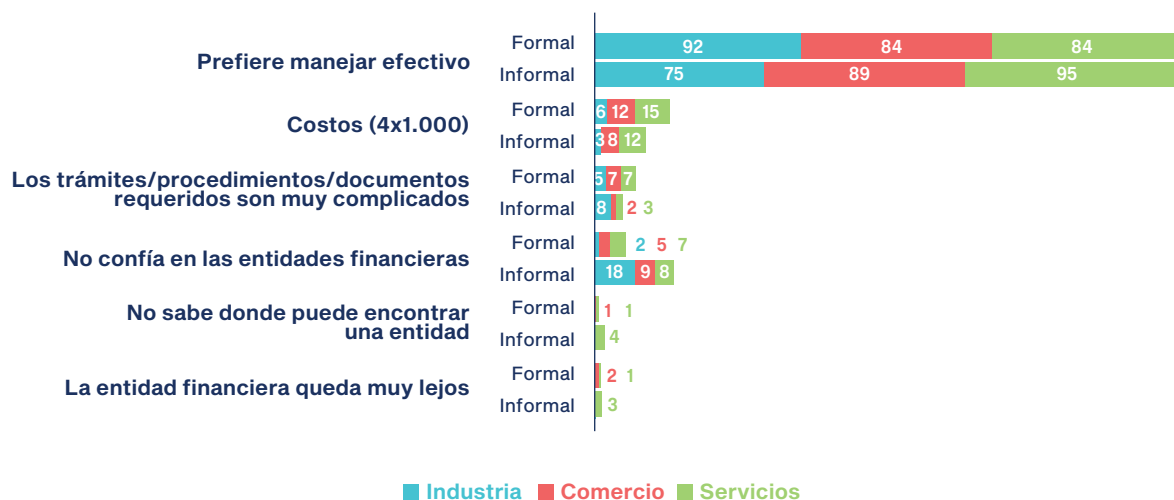
Por grado de formalidad, no se observaron mayores diferencias entre las razones para no usar cuentas de ahorro/corrientes, siendo la principal la predilección por el efectivo tanto en las microempresas formales como en las informales: industria (92% formal y 75% informal), comercio (84% y 89%) y servicios (84% y 95%), ver gráfico 12. A esto le siguieron los costos transaccionales del 4x1.000: industria (6% formal y 3% informal), comercio (12% y 8%) y servicios (15% y 12%); y la complejidad de los trámites: industria (5% formal y 8% informal), comercio (7% y 2%) y servicios (7% y 3%).

Gráfico 11. ¿Por qué no utiliza cuentas de ahorro/corrientes?
(% de respuestas)



Gráfico 12. ¿Por qué no utiliza cuentas de ahorro/corrientes?

(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Contabilidad

En el módulo de contabilidad, se observó cómo la mayoría de microempresas en los tres grandes sectores aún no lleva su contabilidad: industria (55% en 2019-II vs. 55% en 2018-II), comercio (57% vs. 53%) y servicios (55% vs. 57%). Entre las que lo hacen, la mayoría cuenta con un contador (28% industria, 25% comercio y 26% servicios). Le siguen las que cuentan además con un *software* contable (11% industria, 10% comercio y 11% servicios) y las que solo tienen *software* (5% industria, 8% comercio y 8% servicios), ver gráfico 13.

En la distinción por formalidad, se observó que las microempresas formales fueron menos propensas a no llevar su contabilidad respecto a las informales: industria (48% formal y 77% informal), comercio (48% y 79%) y servicios (49% y 75%). Consistente con lo anterior, se registraron mayores participaciones de las formales en el uso de las diferentes opciones de manejo de la contabilidad, ver gráfico 14.

Gráfico 13. ¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa?
(% de respuestas)

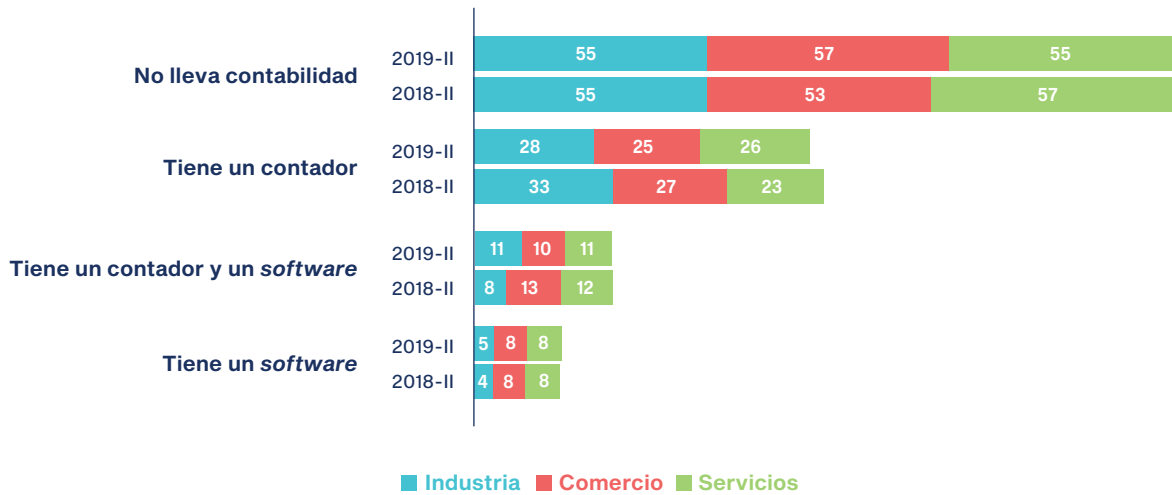
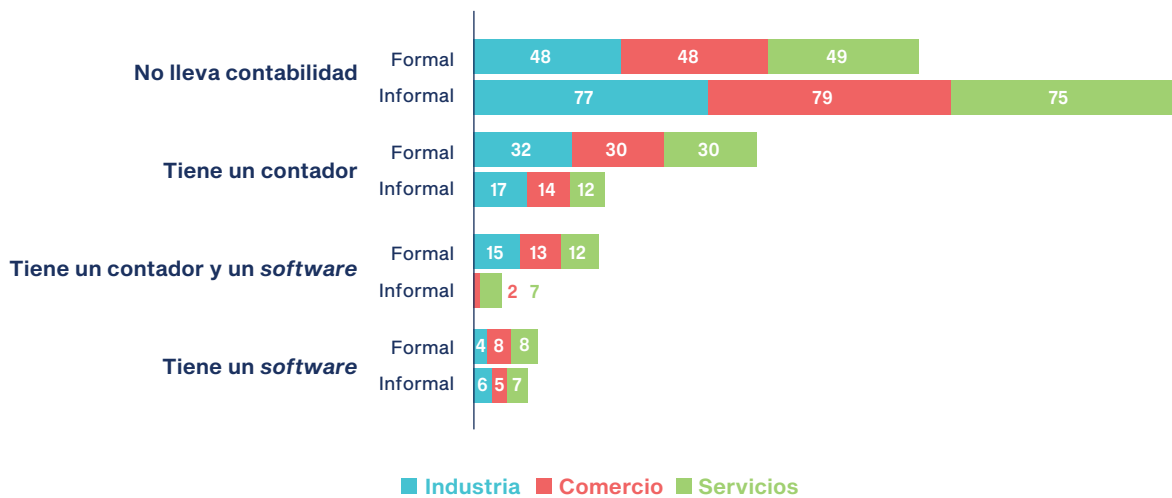


Gráfico 14. ¿Cómo maneja la contabilidad de su empresa?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

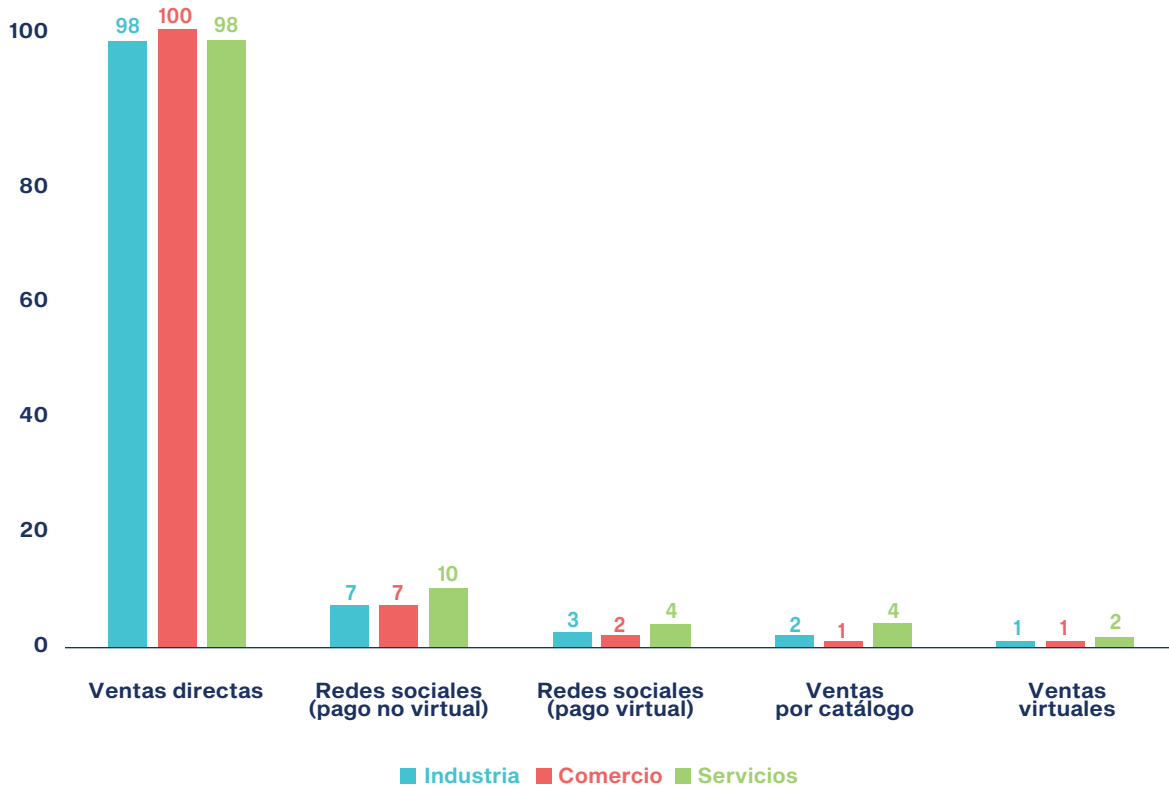


Canales de venta

Finalmente, la GEM concluyó sus preguntas de caracterización empresarial indagando sobre los canales de venta del negocio. Allí se encontró que la mayoría de microempresas realiza sus ventas por vía directa (98% industria, 100% comercio y 98% servicios). También se observó alguna partici-

pación de los canales de redes sociales sin pago digital (7% industria, 7% comercio y 10% servicios), dejando menores participaciones para las ventas por redes sociales con pago virtual (3% industria, 2% comercio y 4% servicios) y por catálogo (2% industria, 1% comercio y 4% servicios), ver gráfico 15.

Gráfico 15. Canales de ventas del negocio
(% de respuestas, 2019-II)



Situación actual

Segundo semestre de 2019

Sector industria

Las microempresas del sector industrial a nivel nacional mostraron un deterioro en su situación económica general en el segundo semestre de 2019, descendiendo el balance de respuestas a -9% (vs. -2% un año atrás), ver gráfico 16. Esto obedeció a la menor proporción de microempresas que reportaron mejoras en su desempeño general (17% vs. 29%), lo cual no logró ser contrarrestado por la menor porción de aquellas que percibieron deterioros en esa variable (26% vs. 30%). Por formalidad, se registraron deterioros en la situación económica tanto de las microempresas formales (-6% vs. -2%) como de las informales (-16% vs. -1%), ver gráfico 17.

De manera similar, las microempresas percibieron un deterioro en sus ventas, disminuyendo el balance de respuestas a -15% (vs. -8%), ver gráfico 18. Ello se explica por la menor porción de microempresas que registraron aumentos en sus ventas (17% vs. 27%), lo cual no logró ser compensado por el menor porcentaje de aquellas con disminuciones en ese indi-

cador (32% vs. 35%). Por formalidad, se observaron deterioros en los balances de respuestas sobre ventas tanto de las microempresas formales (-13% vs. -6%) como de las informales (-21% vs. -16%), ver gráfico 19.

Lo anterior es consistente con el comportamiento de los pedidos, con un deterioro en el balance de respuestas a -14% (vs. -7%), ver gráfico 20. Esto respondió a la menor proporción de microempresas con aumentos en sus pedidos (17% vs. 25%), lo que no alcanzó a ser contrarrestado por la menor porción de aquellas con disminuciones en esa variable (31% vs. 32%). Por formalidad, se reportaron deterioros en el balance de respuestas sobre pedidos tanto en las microempresas formales (-11% vs. -6%) como en las informales (-21% vs. -16%), ver gráfico 21.

Como habría de esperarse, los niveles de producción de las microempresas industriales también mostraron un deterioro en su balance de respuestas a -14% (vs. -6%), ver gráfico 22. Esto debido al menor porcentaje de microempresas que percibieron aumentos en la producción (17% vs. 23%), así como a la mayor porción de aquellas que manifestaron disminuciones en ese indicador (31% vs. 29%). Por formalidad, se registró un deterioro en la producción tanto de las microempresas formales (-10% vs. -5%) como de las informales (-24% vs. -12%).

De otro lado, en materia de costos, las microempresas industriales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre esa variable a -8% en el segundo semestre de 2019 (vs. 3% un año atrás), ver gráfico 23. Lo anterior se debió tanto a la menor proporción de microempresas con aumentos en sus costos (20% vs. 28%) como a la mayor porción de aquellas con disminuciones en esa variable (28% vs. 25%). Por formalidad, se observaron descensos en los balances de respuestas de las microempresas formales (-7% vs. 4%), así como de las informales (-11% vs. -3%), ver gráfico 24.

Por su parte, en lo referente a inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones, el porcentaje de microempresas que realizó esas inversiones se redujo a 15% del total (vs. 17%), ver gráfico 25. Allí se observaron disminuciones en los porcentajes de las microempresas tanto formales (16% vs. 17%) como informales (12% vs. 16%), ver gráfico 26.

Con relación a la relocalización geográfica de las microempresas industriales, la mayoría (95%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización en el segundo semestre de 2019 (vs. 94% un año atrás), ver gráfico 27. Los microempresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con el mejoramiento de las condiciones generales (65%), por una decisión no propia (25%) o la reducción de costos (10%), ver gráfico 27a.

Gráfico 16. Situación económica general
(Balance de respuestas)

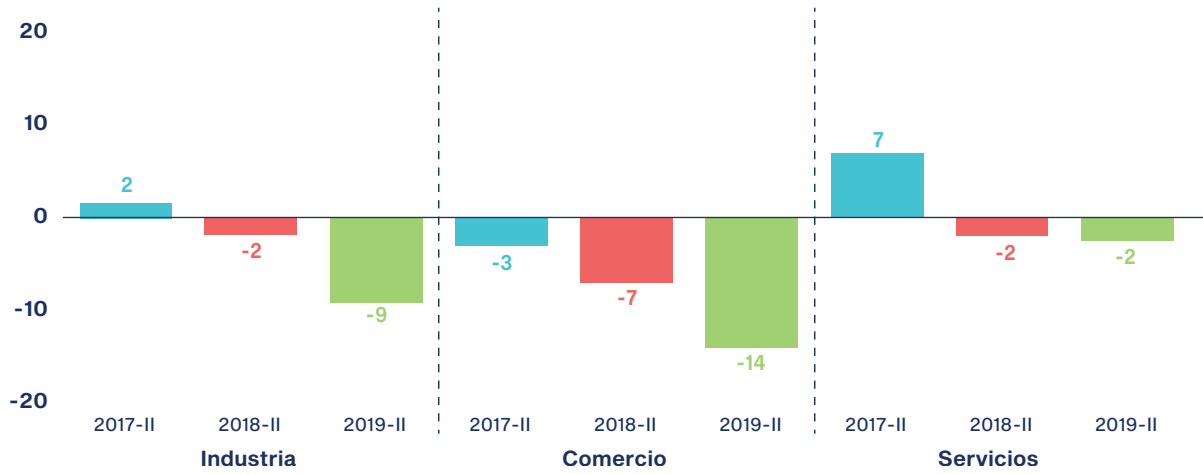


Gráfico 17. Situación económica general
(Balance de respuestas por formalidad, 2019-II)

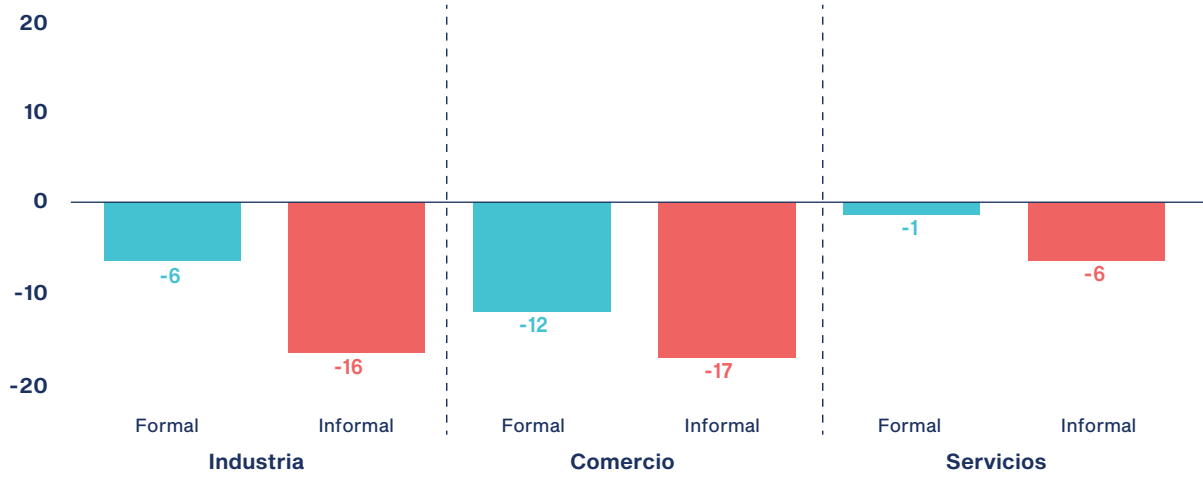
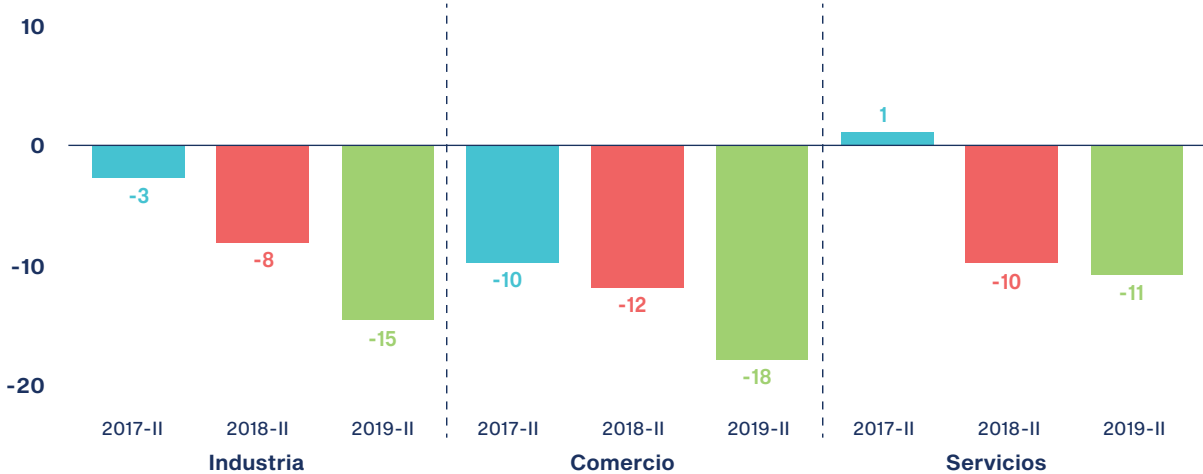


Gráfico 18. Ventas
(Balance de respuestas)



Por último, entre los principales problemas para el desarrollo de las actividades, las microempresas señalaron la falta de demanda (46% vs. 39%), la alta competencia (21% vs. 15%) y los costos de la materia prima (16% vs. 22%), ver gráfico 28. Al diferenciar por formalidad, se observa cómo la falta de demanda fue el principal problema tanto en el segmento formal como en el informal (46% en ambos casos), ver gráfico 29.

Sector comercio

Al igual que en el sector industria, las microempresas del sector comercio mostraron un deterioro en su situación económica general durante el segundo semestre de 2019, descendiendo el balance de respuestas a -14% (vs. -7% un año atrás), ver gráfico 16. Esto obedeció tanto a la menor proporción de microempresas que percibieron mejoras en su desempeño (20% vs. 25%) como al mayor porcentaje de aquellas que reportaron deterioros en su situación actual (34% vs. 32%). Por formalidad, se registraron deterioros en la situación económica tanto de las microempresas formales (-12% vs. -9%) como de las informales (-17% vs. 1%), ver gráfico 17.

De manera similar, las microempresas percibieron un deterioro en sus ventas, disminuyendo el balance de respuestas a -18% (vs. -12%), ver gráfico 18. Ello produc-

to tanto de la menor porción de microempresas que registraron aumentos en sus ventas (19% vs. 22%) como de la mayor porción de aquellas con reducciones en ese indicador (37% vs. 34%). Por formalidad, las microempresas formales mostraron una leve disminución en su balance de respuestas (-15% vs. -14%), mientras que las informales exhibieron un mayor deterioro (-24% vs. -4%), ver gráfico 19.

Lo anterior es consistente con el comportamiento de los pedidos, con un deterioro en el balance de respuestas a -16% (vs. -14%), ver gráfico 20. Esto respondió a la menor proporción de microempresas con aumentos en sus pedidos (18% vs. 20%), pues la porción de aquellas que percibieron descensos en esa variable se mantuvo inalterada (34% en ambos períodos). Por formalidad, las microempresas formales reportaron un menor deterioro en su balance de respuestas (-13% vs. -18%), mientras que las informales mostraron un mayor deterioro (-25% vs. niveles nulos), ver gráfico 21.

De otro lado, en materia de costos, las microempresas comerciales reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre esa variable a -3% en el segundo semestre de 2019 (vs. valores nulos un año atrás), ver gráfico 23. Lo anterior se debió tanto a la menor proporción de microempresas con aumentos en sus costos (26% vs. 27%) como a la mayor porción de

Gráfico 19. Ventas

(Balance de respuestas por formalidad, 2019-II)

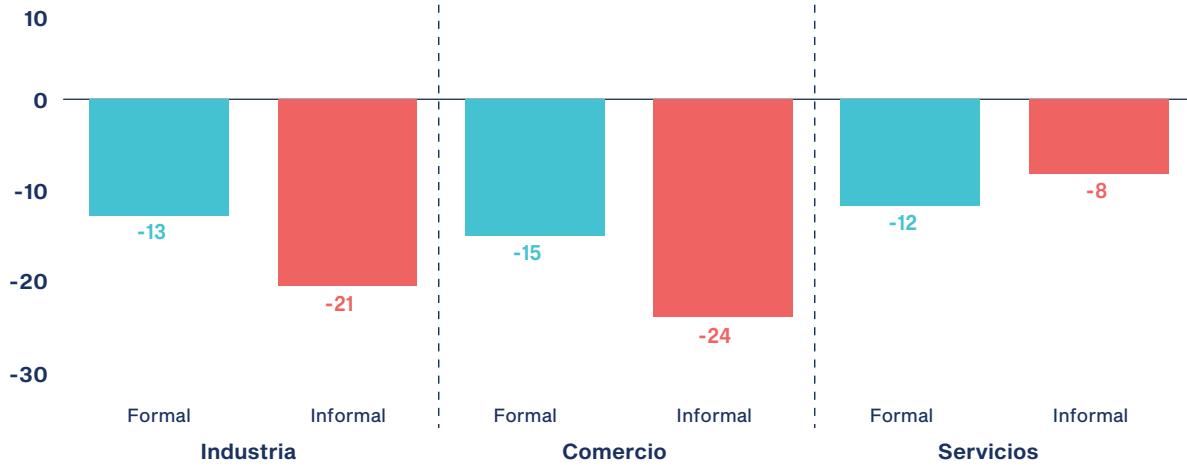


Gráfico 20. Pedidos

(Balance de respuestas)

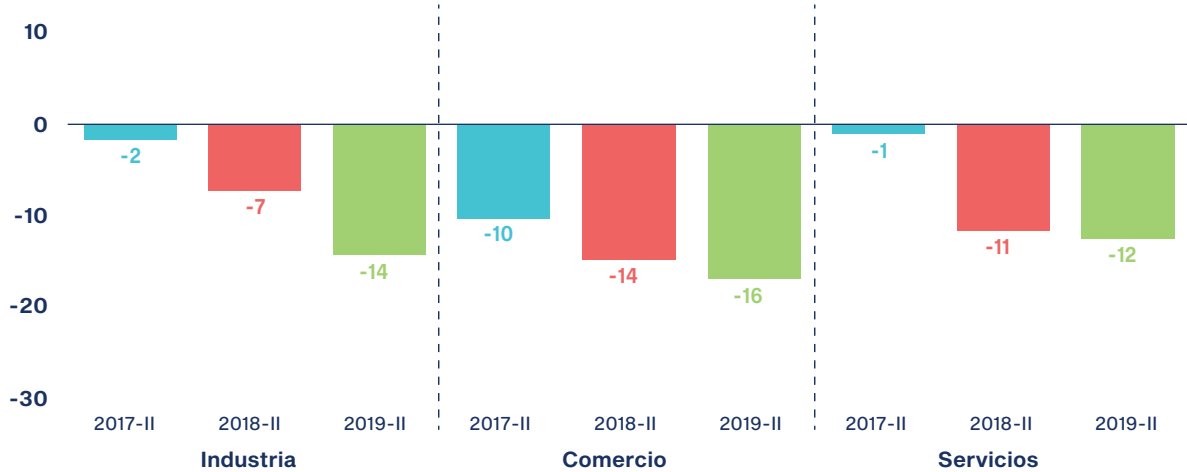
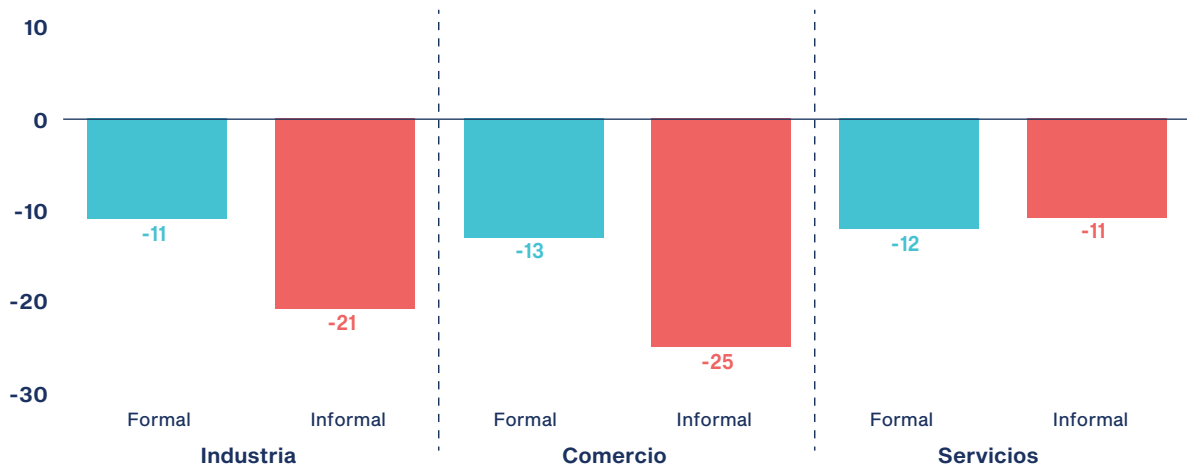


Gráfico 21. Pedidos

(Balance de respuestas por formalidad, 2019-II)



aquellas con disminuciones en esa variable (29% vs. 27%). Por formalidad, se observaron descensos en los balances de respuestas de las microempresas formales (niveles nulos vs. 2%), así como de las informales (-9% vs. -6%), ver gráfico 24.

Por su parte, en lo referente a inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones, el porcentaje de microempresas que realizaron esas inversiones se redujo levemente a 9% del total (vs. 10%), ver gráfico 25. Allí se observó estabilidad en el porcentaje de las microempresas formales (10% en ambos períodos), pero un descenso en el de las informales (8% vs. 13%), ver gráfico 26.

Con relación a la relocalización geográfica de las microempresas comerciales, la mayoría (94%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización en el segundo semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 27. Los microempresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con el mejoramiento de las condiciones generales (67%), la reducción de costos (25%) o por una decisión no propia (9%), ver gráfico 27a.

Por último, entre los principales problemas para el desarrollo de las actividades, las microempresas señalaron la falta de demanda (46% vs. 48%), la alta competencia (18% en ambos períodos) y los costos de la materia prima (13% vs. 12%),

ver gráfico 28. Al diferenciar por formalidad, se observa cómo la falta de demanda continuó siendo el principal problema tanto en el segmento formal (43%) como en el informal (54%), ver gráfico 29.

Sector servicios

A diferencia de lo observado en los sectores de industria y comercio, las microempresas del sector servicios mostraron estabilidad en su situación económica general en el segundo semestre de 2019, permaneciendo el balance de respuestas en valores negativos de -2% (inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 16. Aquí se reportó una mayor porción de microempresas con mejoras en su situación económica (29% vs. 26%) y un incremento de la misma magnitud en la proporción de aquellas con deterioros en esa variable (31% vs. 28%). Por formalidad, se registró estabilidad en la situación económica tanto de las microempresas formales (-1% en ambos períodos) como de las informales (-6% inalterado) ver gráfico 17.

En cuanto a las ventas, las microempresas percibieron un leve deterioro, disminuyendo el balance de respuestas a -11% (vs. -10%), ver gráfico 18. Esto obedeció a la mayor porción de microempresas que registraron disminuciones en sus ventas (35% vs. 29%), lo cual no logró

Gráfico 22. Producción industrial

(Balance de respuestas)

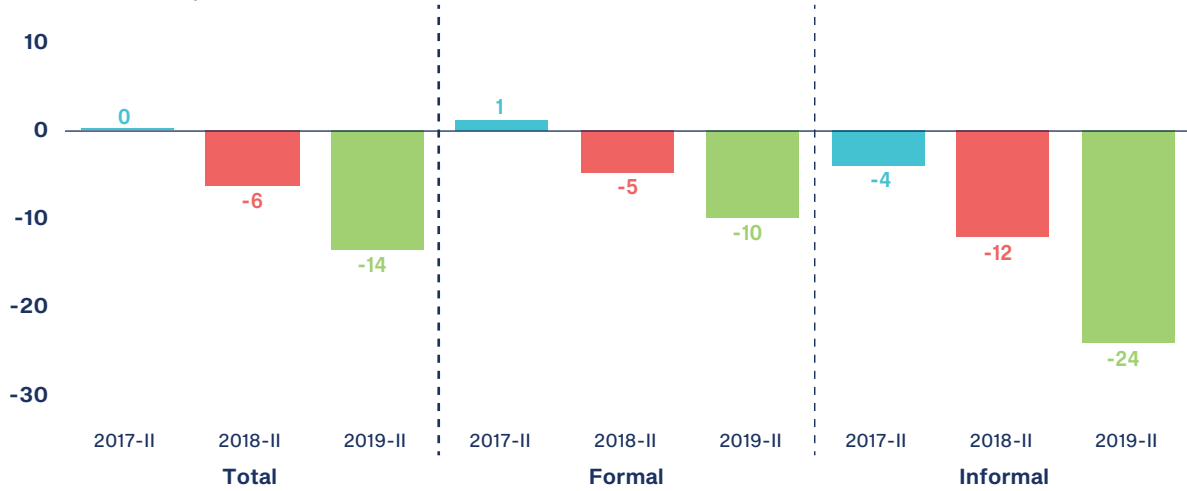


Gráfico 23. Costo de ventas

(Balance de respuestas)

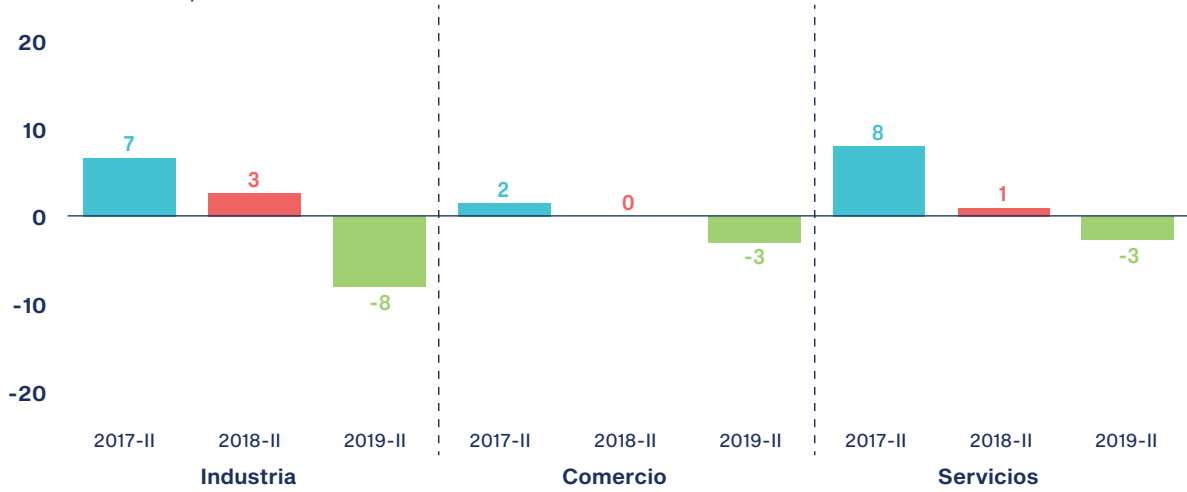
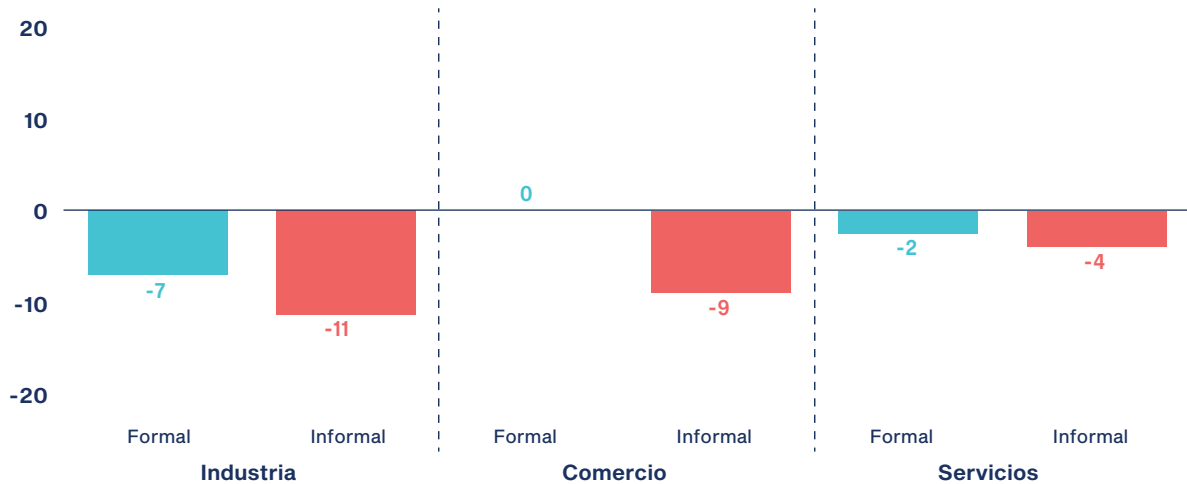


Gráfico 24. Costo de ventas

(Balance de respuestas por formalidad, 2019-II)



ser compensado por la mayor porción de aquellas con aumentos en ese indicador (24% vs. 19%). Por formalidad, se observaron deterioros tanto en las microempresas formales (-12% vs. -11%) como en las informales (-8% vs. -7%), ver gráfico 19.

Lo anterior es consistente con el comportamiento de las órdenes de servicios (pedidos), con un deterioro en el balance de respuestas a -12% (vs. -11%), ver gráfico 20. Esto respondió a la mayor proporción de microempresas con disminuciones en sus pedidos (33% vs. 29%), lo que no alcanzó a ser contrarrestado por la mayor porción de aquellas con aumentos en esa variable (21% vs. 18%). Por formalidad, las microempresas formales mostraron un deterioro en sus pedidos (-12% vs. -10%), mientras que las informales mostraron estabilidad (-11% en ambos períodos), ver gráfico 21.

De otro lado, en materia de costos, las microempresas de servicios reportaron una disminución en el balance de respuestas sobre esa variable a -3% en el segundo semestre de 2019 (vs. 1% un año atrás), ver gráfico 23. Lo anterior por cuenta de la mayor proporción de microempresas con disminuciones en sus costos (28% vs. 23%), lo cual compensó el mayor porcentaje de aquellas con aumentos en esa variable (25% vs. 24%). Por formalidad, se observaron descensos en los costos de las microempresas formales (-2% vs. 2%), así

como de las informales (-4% vs. valores nulos), ver gráfico 24.

Por su parte, en lo referente a inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones, el porcentaje de microempresas que realizaron esas inversiones se redujo levemente a 16% del total (vs. 17%), ver gráfico 25. Allí se observó un descenso en el porcentaje de las microempresas formales (16% vs. 18%), mientras que se registró un aumento en las informales (15% vs. 13%), ver gráfico 26.

Con relación a la relocalización geográfica de las microempresas de servicios, la mayoría (93%) expresó no haber pensado o realizado dicha relocalización en el segundo semestre de 2019 (inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 27. Los microempresarios que respondieron afirmativamente argumentaron razones relacionadas con el mejoramiento de las condiciones generales (66%), por una decisión no propia (19%) o la reducción de costos (15%), ver gráfico 27a.

Por último, entre los principales problemas para el desarrollo de las actividades, las microempresas señalaron la falta de demanda (34% vs. 42%), la alta competencia (26% vs. 20%) y los costos de la materia prima (11% vs. 14%), ver gráfico 28. Al diferenciar por formalidad, se observa cómo la falta de demanda fue el principal problema tanto en el segmento formal (33%) como en el informal (38%), ver gráfico 29.

Gráfico 25. ¿Realizó inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones?
(% de respuestas)

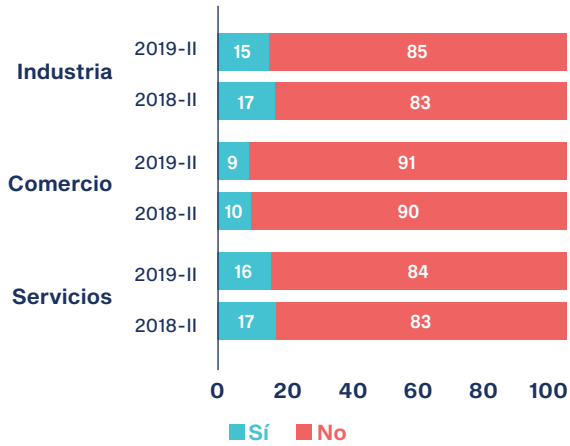


Gráfico 26. ¿Realizó inversiones en maquinaria, expansiones o remodelaciones?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

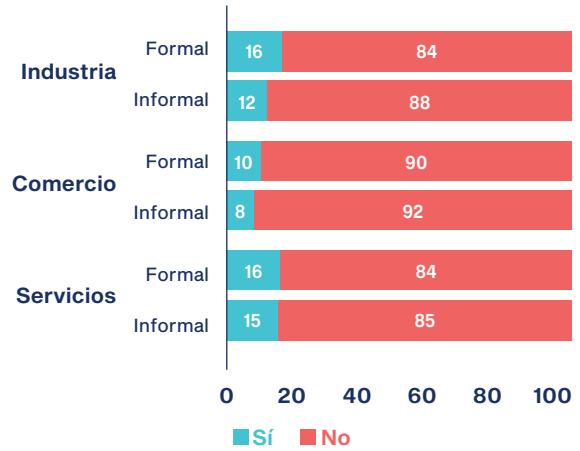


Gráfico 27. ¿Cambió la ubicación de su negocio?
(% de respuestas, 2019-II)

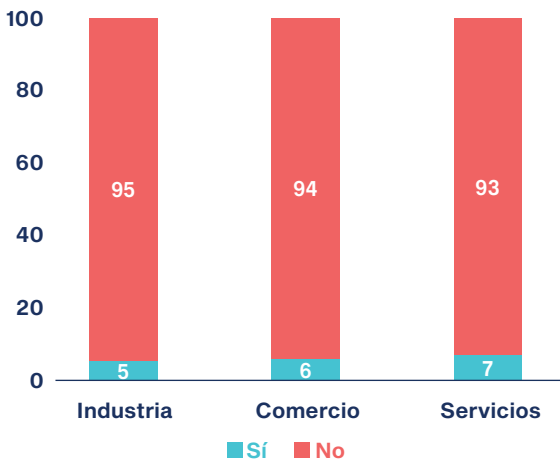


Gráfico 27a. ¿Por qué se relocizó?
(% de respuestas, 2019-II)

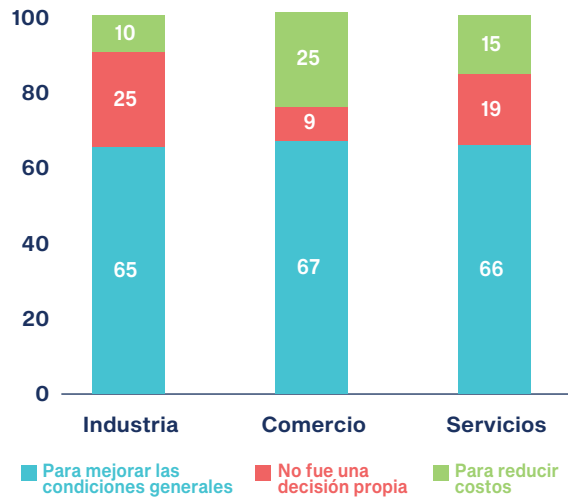


Gráfico 28. Principal problema
(% de respuestas)

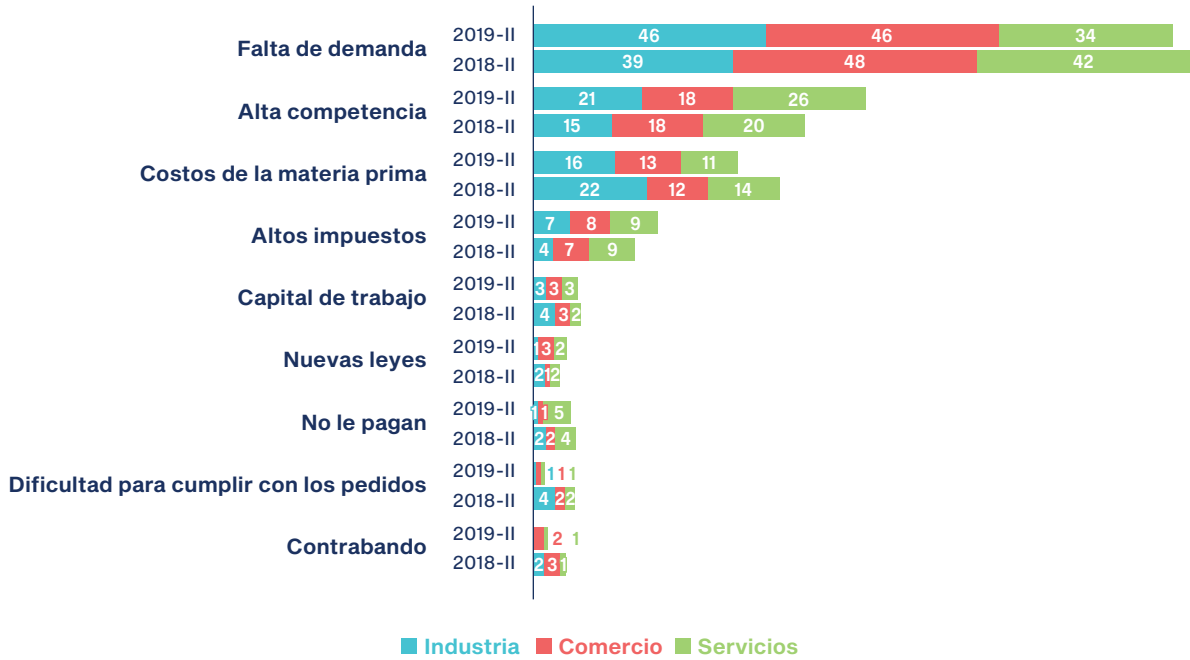
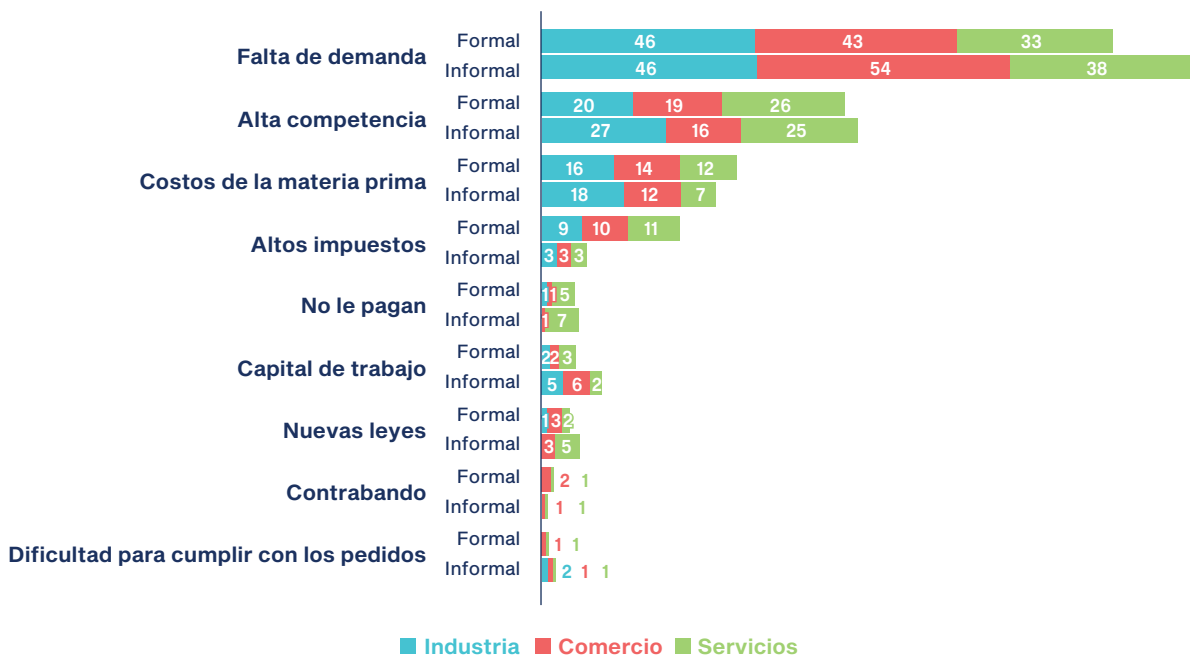


Gráfico 29. Principal problema
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Perspectivas

Primer semestre de 2020

Sector industria

Las microempresas del sector industria mostraron una mejora en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles de 37% para el primer semestre de 2020 (vs. 32% un año atrás), ver gráfico 30. Esto obedeció a una mayor porción de microempresas con perspectivas optimistas (42% vs. 39%) y a una menor proporción de aquellas que esperaban registros desfavorables (6% vs. 7%). Por formalidad, el balance de respuestas sobre expectativas de desempeño mostró un mayor optimismo tanto en las microempresas formales (36% vs. 34%) como en las informales (38% vs. 23%), ver gráfico 31.

El balance de respuestas sobre las expectativas de ventas también mejoró a 33% (vs. 28%), ver gráfico 32. Lo anterior se explica tanto por la mayor proporción de microempresas que esperaban aumentos en sus ventas (41% vs. 40%) como por la menor porción de aquellas que preveían deterioros en esa variable (8% vs. 12%). Por formalidad, el balance de respuestas

acerca de las perspectivas de ventas mejoró tanto en las microempresas formales (32% vs. 29%) como en las informales (36% vs. 26%), ver gráfico 33.

En línea con todo lo anterior, las expectativas sobre producción industrial mostraron una mejora en su balance de respuestas a 32% (vs. 30%), ver gráfico 34. Esto por cuenta de la menor proporción de microempresas que esperaban disminuciones en la producción industrial (5% vs. 8%), lo cual logró compensar la menor porción de aquellas con perspectivas de aumentos en este indicador (37% vs. 38%). Por formalidad, se observaron mejoras en el balance de respuestas acerca de las expectativas de producción en las microempresas formales (33% vs. 30%), pero deterioros en las informales (28% vs. 32%).

Pese al mayor optimismo general respecto a las ventas y a la producción industrial, el porcentaje de microempresas con intención de adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones se redujo a 17% (vs. 21%), ver gráfico 35. Por formalidad, se registraron disminuciones en los porcentajes de las microempresas tanto formales (15% vs. 19%) como informales (23% vs. 27%), ver gráfico 36.

También se les preguntó a los microempresarios industriales sobre las expectati-

vas para sus negocios durante los próximos años. Allí se encontró que la mayoría espera que su negocio se mantenga igual (43%), ver gráfico 37. A esto le siguieron las expectativas de abrir un nuevo local (29%) y aumentar el número de empleados (12%). Las respuestas con menores lecturas fueron vender el negocio (2%) y comenzar a exportar (valores nulos). Al diferenciar por formalidad, se observa cómo mantener el negocio inalterado resultó ser la principal expectativa tanto para las microempresas formales (43%) como informales (42%), ver gráfico 38.

Sector comercio

Las microempresas del sector comercio mostraron un deterioro en su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general hacia niveles de 29% para el primer semestre de 2020 (vs. 38% un año atrás), ver gráfico 30. Esto obedeció a una menor porción de microempresas con perspectivas optimistas (39% vs. 45%) y a una mayor proporción de aquellas que esperaban registros desfavorables (10% vs. 7%). Por formalidad, el balance de respuestas sobre expectativas de desempeño mostró un deterioro tanto en las microempresas formales (32% vs. 39%) como en las informales (23% vs. 37%), ver gráfico 31.

Gráfico 30. Expectativa de desempeño general
(Balance de respuestas)

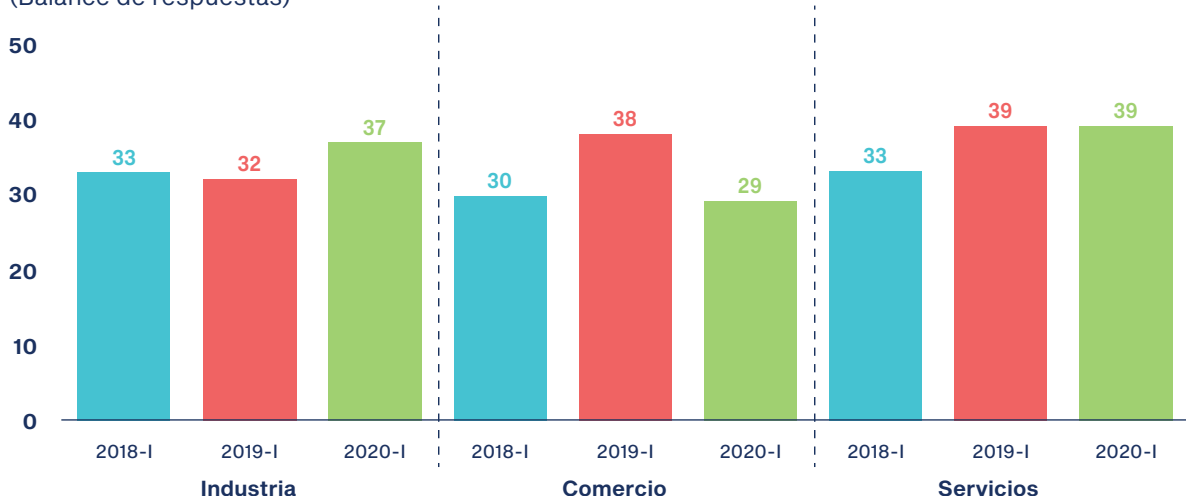


Gráfico 31. Expectativa de desempeño general
(Balance de respuestas por formalidad, 2020-I)

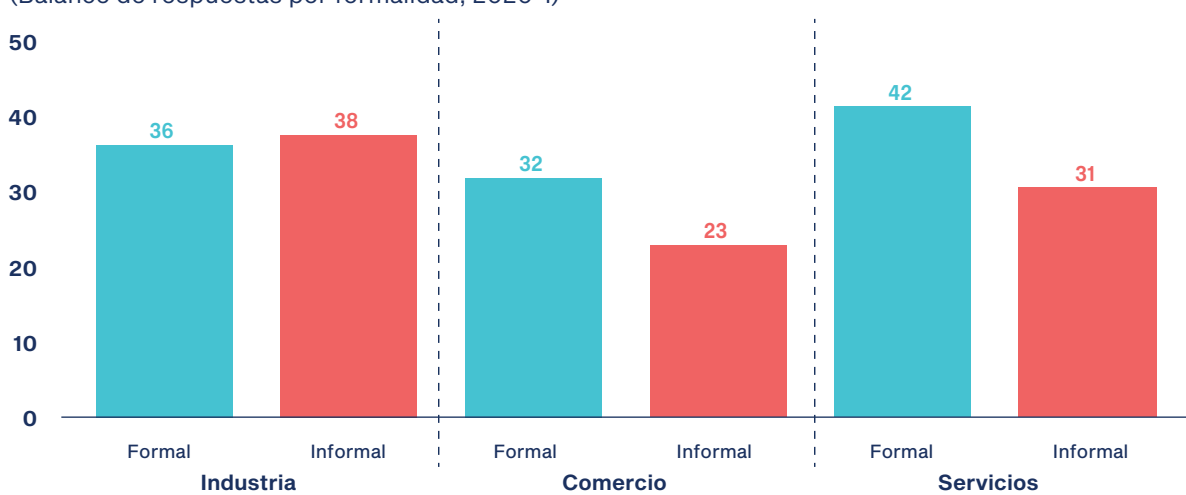
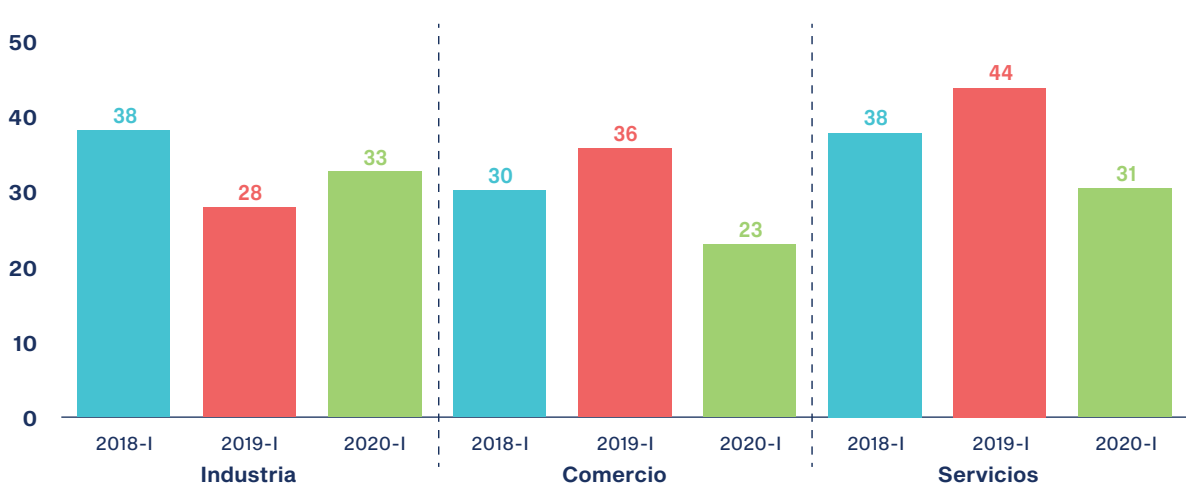


Gráfico 32. Expectativa de ventas
(Balance de respuestas)



El balance de respuestas sobre las expectativas de ventas también se deterioró a 23% (vs. 36%), ver gráfico 32. Lo anterior se explica tanto por la menor proporción de microempresas que esperaban aumentos en sus ventas (41% vs. 47%) como por la mayor porción de aquellas que preveían deterioros en esa variable (18% vs. 11%). Por formalidad, el balance de respuestas acerca de las perspectivas de ventas se deterioró tanto en las microempresas formales (25% vs. 35%) como en las informales (19% vs. 38%), ver gráfico 33.

Pese al menor optimismo general respecto a la situación económica y las ventas, el porcentaje de microempresas con intención de adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones aumentó a 17% (vs. 15%), ver gráfico 35. Por formalidad, se registraron aumentos en los porcentajes de las microempresas formales (19% vs. 14%), pero disminuciones en las informales (11% vs. 17%), ver gráfico 36.

También se les preguntó a los microempresarios comerciales sobre las expectativas para sus negocios durante los próximos años. Allí se encontró que la mayoría espera que su negocio se mantenga igual (35%), ver gráfico 37. A esto le siguieron las expectativas de abrir un nuevo local (32%). Las res-

puestas con menores lecturas fueron vender en otras regiones del país (3%) y comenzar a exportar (1%). Al diferenciar por formalidad, se observa cómo mantener el negocio inalterado resultó ser la principal expectativa tanto para las microempresas formales (35%) como informales (36%), ver gráfico 38.

Sector servicios

Las microempresas del sector de servicios mantuvieron su balance de respuestas sobre expectativas de desempeño general en niveles de 39% para el primer semestre de 2020 (inalterado frente a un año atrás), ver gráfico 30. Esto obedeció a una mayor porción de microempresas con perspectivas optimistas (47% vs. 46%) y un incremento de la misma magnitud en la proporción de aquellas que esperaban registros desfavorables (8% vs. 7%). Por formalidad, el balance de respuestas sobre expectativas de desempeño mostró mayor optimismo en las microempresas formales (42% vs. 39%), pero deterioros en las informales (31% vs. 40%), ver gráfico 31.

Por el contrario, el balance de respuestas sobre las expectativas de ventas se deterioró a 31% (vs. 44%), ver gráfico 32. Lo anterior se explica tanto

Gráfico 33. Expectativa de ventas
(Balance de respuestas por formalidad, 2020-I)

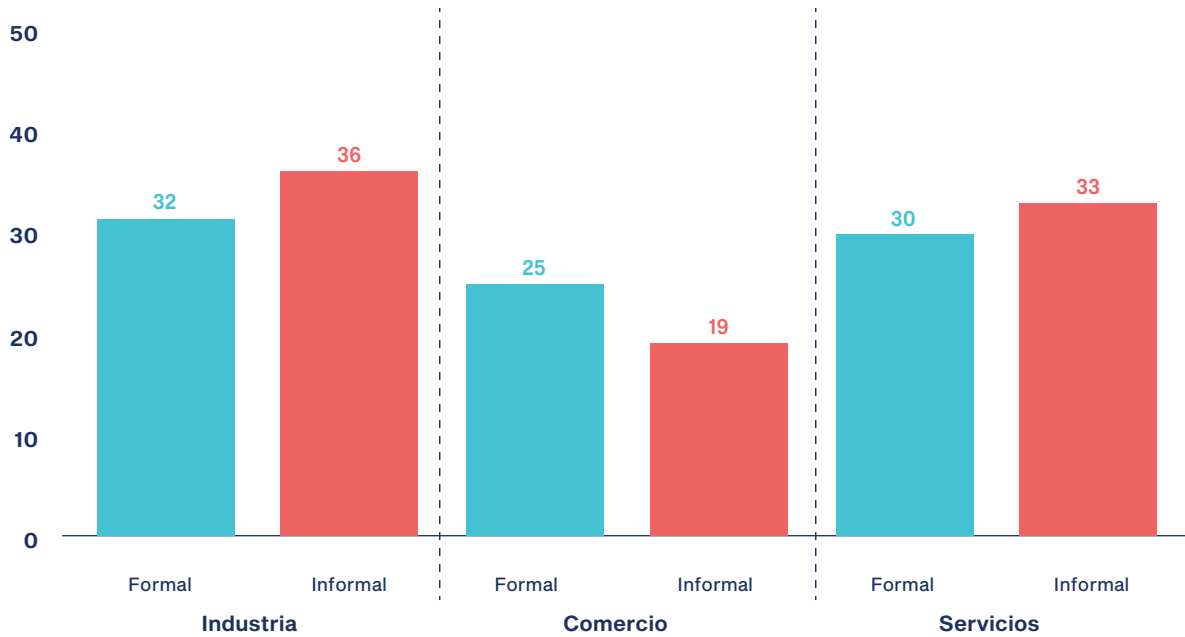
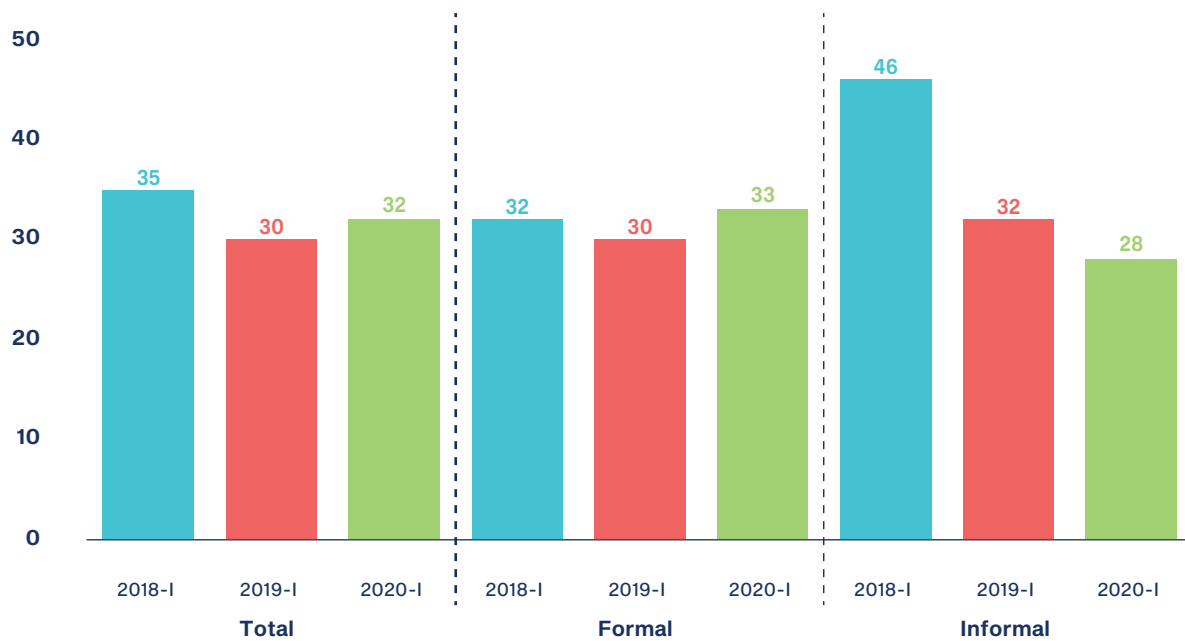


Gráfico 34. Expectativa de producción industrial
(Balance de respuestas)



por la menor proporción de microempresas que esperaban aumentos en sus ventas (47% vs. 52%) como por la mayor proporción de aquellas que preveían deterioros en esa variable (16% vs. 8%). Por formalidad, el balance de respuestas acerca de las perspectivas de ventas se deterioró tanto en las microempresas formales (30% vs. 44%) como en las informales (33% vs. 44%), ver gráfico 33.

En materia de expectativas para adquirir maquinaria o realizar expansiones-remodelaciones, el porcentaje de microempresas con respuestas afirmativas aumentó a 25% (vs. 22%), ver gráfico 35. Por formalidad, se registraron aumentos en los porcentajes de las microempresas formales (28% vs. 23%), pero disminu-

ciones en las informales (16% vs. 20%), ver gráfico 36.

También se les preguntó a los microempresarios de servicios sobre las expectativas para sus negocios durante los próximos años. Allí se encontró que la mayoría espera abrir un nuevo local (33%) o que su negocio se mantenga igual (32%), ver gráfico 37. Las respuestas con menores lecturas fueron vender en otras regiones del país (3%) y comenzar a exportar (valores nulos). Al diferenciar por grado de formalidad, se observa cómo para las microempresas formales las principales expectativas son mantener inalterado su negocio y abrir un nuevo local (32% en ambos casos), mientras que para las informales es abrir un nuevo local (38%), ver gráfico 38.

Gráfico 35. Expectativa de inversión en maquinaria y equipo
(Balance de respuestas)

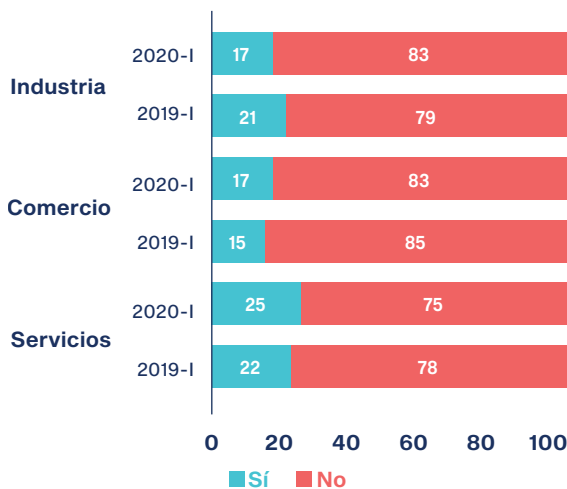


Gráfico 36. Expectativa de inversión en maquinaria y equipo
(Balance de respuestas por formalidad, 2020-I)

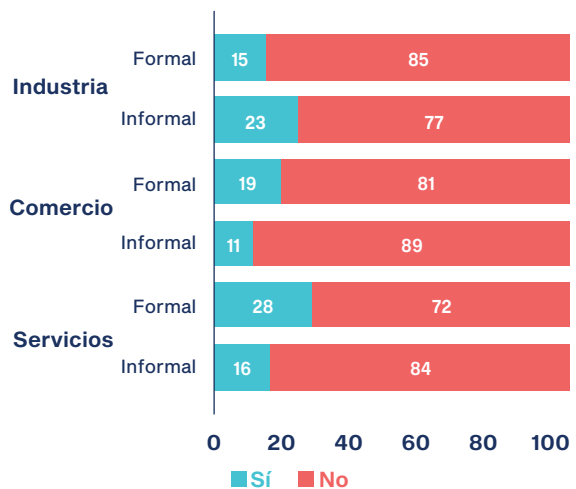


Gráfico 37. Durante los próximos cinco años usted espera que su negocio
(% de respuestas)

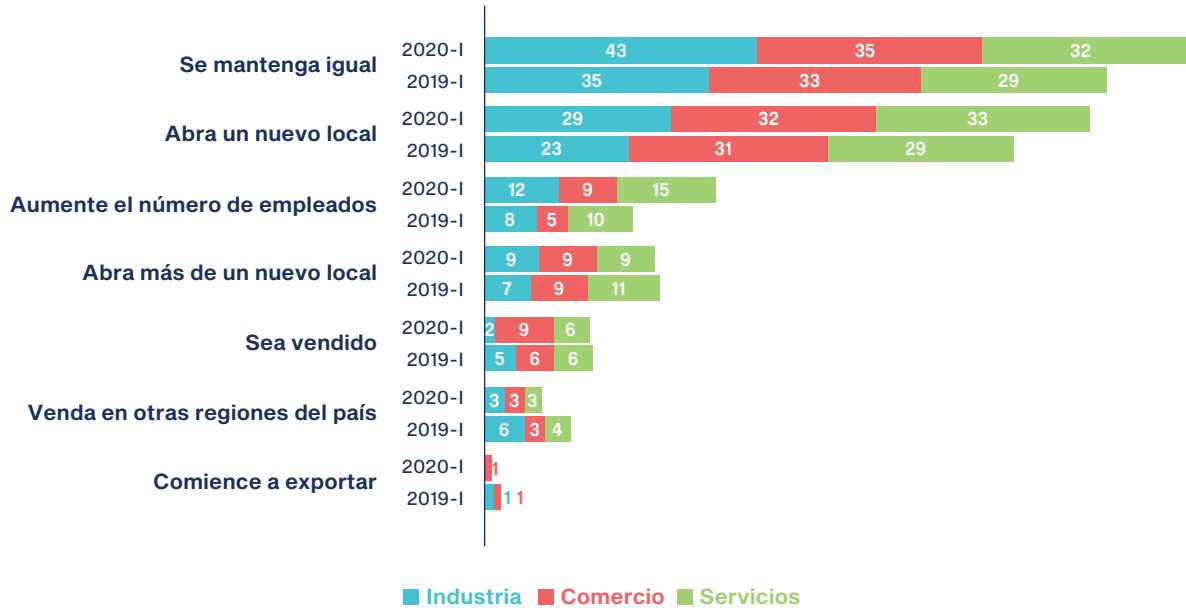
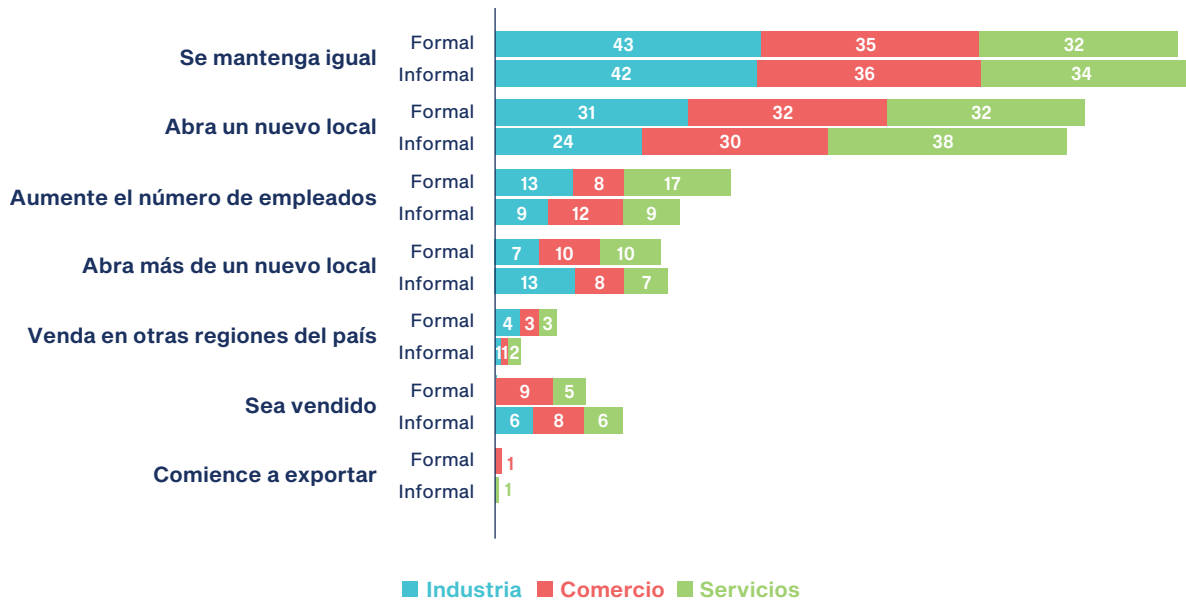


Gráfico 38. Durante los próximos cinco años usted espera que su negocio
(% de respuestas por formalidad, 2020-I)



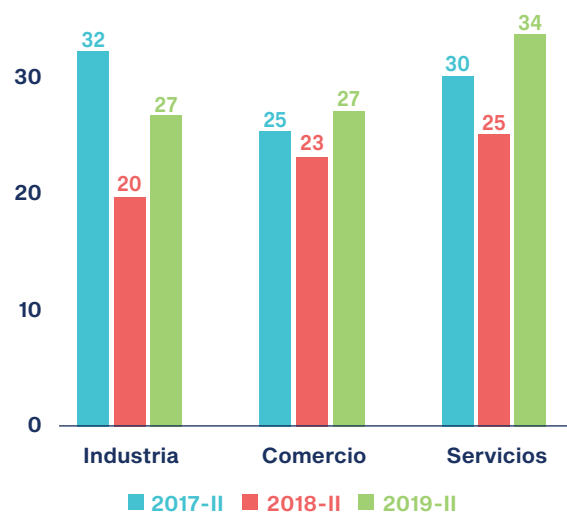
Ahorro

Segundo semestre de 2019

Ahorro

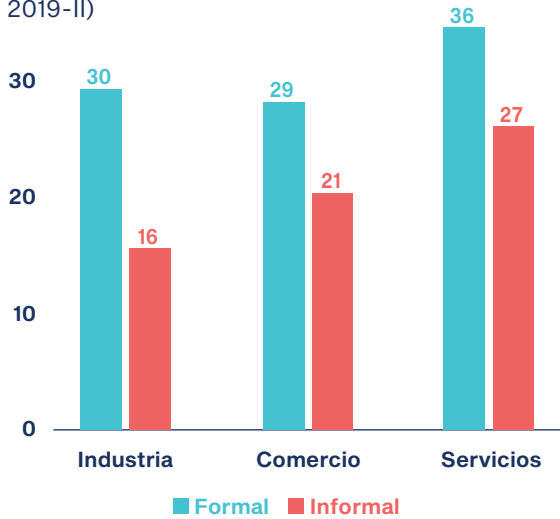
Durante el segundo semestre de 2019, se observó un aumento generalizado en el porcentaje de microempresas que ahorraron: industria (27% vs. 20% un año atrás), comercio (27% vs. 23%) y servicios (34% vs. 25%), ver gráfico 39. Este resultado se registró tanto en el segmento formal: industria (30% vs. 23%), comercio (29% vs. 24%) y servicios (36% vs. 27%); como en el informal: industria (16% vs. 8%), comercio (21% vs. 20%) y servicios (27% vs. 19%), ver gráfico 40.

Gráfico 39. ¿Ahorró dinero?
(% de respuestas afirmativas)



Propósito del ahorro

Gráfico 40. ¿Ahorró dinero?
(% de respuestas afirmativas por formalidad, 2019-II)



El principal propósito del ahorro fue cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes: industria (52% en 2019-II vs. 69% en 2018-II), comercio (47% vs. 40%) y servicios (46% vs. 40%), ver gráfico 41. A esto le siguieron los propósitos referentes a surtir el negocio para las temporadas altas (19% industria, 39% comercio y 23% servicios) y ampliar el negocio (16% industria, 17% comercio y 23% servicios).

De manera similar, en el caso de las microempresas formales, el principal propósito del ahorro fue cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son

Gráfico 41. Propósito del ahorro
(% de respuestas)

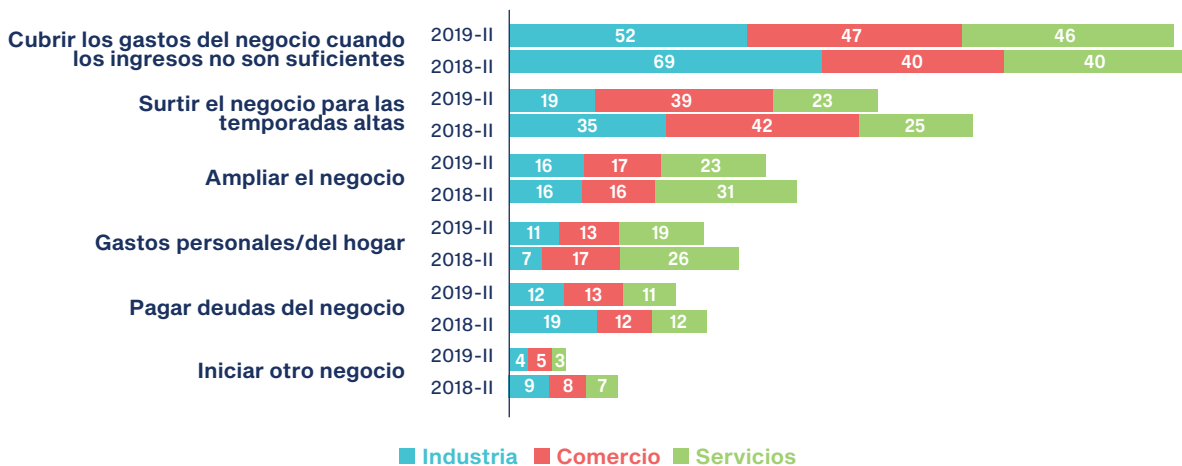
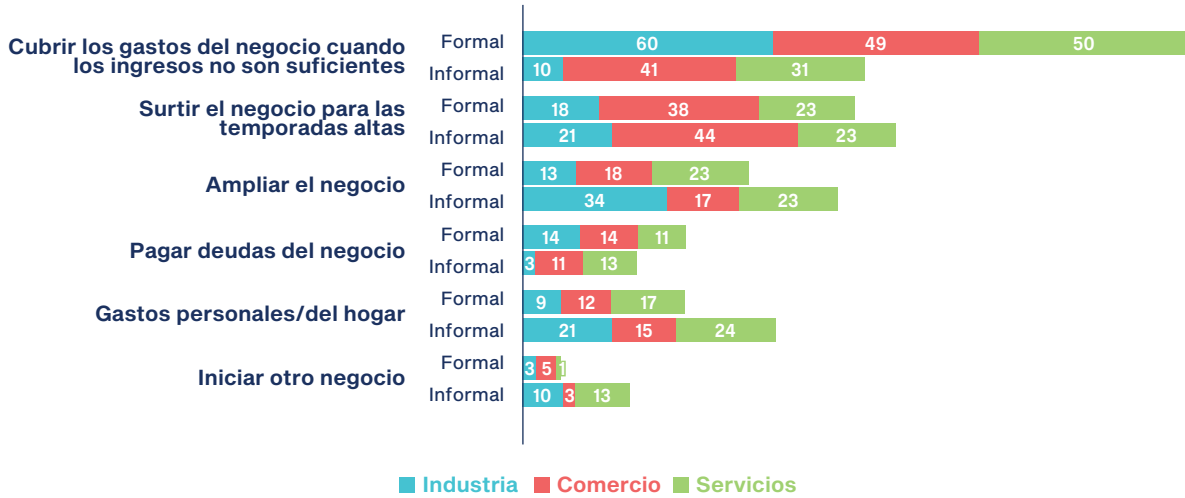


Gráfico 42. Propósito del ahorro
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



suficientes (60% industria, 49% comercio y 50% servicios), seguido por surtir el negocio para las temporadas altas (18% industria, 38% comercio y 23% servicios) y ampliar el negocio (13% industria, 18% comercio y 23% servicios).

En contraste, en el caso de las microempresas informales, el principal propósito del ahorro fue surtir el negocio para las temporadas altas (21% industria, 44% comercio y 23% servicios), seguido por cubrir los gastos del negocio cuando los ingresos no son suficientes (10% industria, 41% comercio y 31% servicios) y ampliar el negocio (34% industria, 17% comercio y 23% servicios), ver gráfico 42.

Razones para no ahorrar

Al indagar sobre las razones por las que las microempresas no ahorraron, la mayoría adujo no hacerlo porque no les alcanza el dinero: industria (80% en 2019-II vs. 85% en 2018-II), comercio (84% vs. 82%) y servicios (78% vs. 84%), ver gráfico 43. A esta razón le siguieron no necesitarlo o no estar interesado (13% industria, 10% comercio y 9% servicios) y no confiar en las entidades financieras (4% industria, 5% comercio y 7% servicios).

Al diferenciar por formalidad, también se encontró que la mayoría de microempresas

Gráfico 43. ¿Por qué no ahorra?
(% de respuestas)

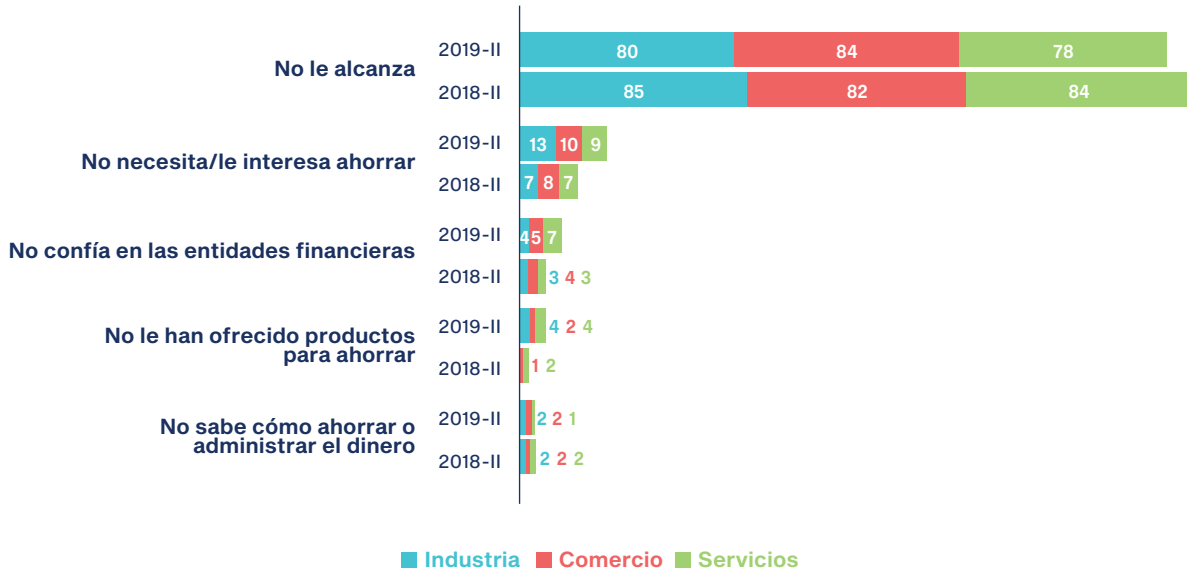
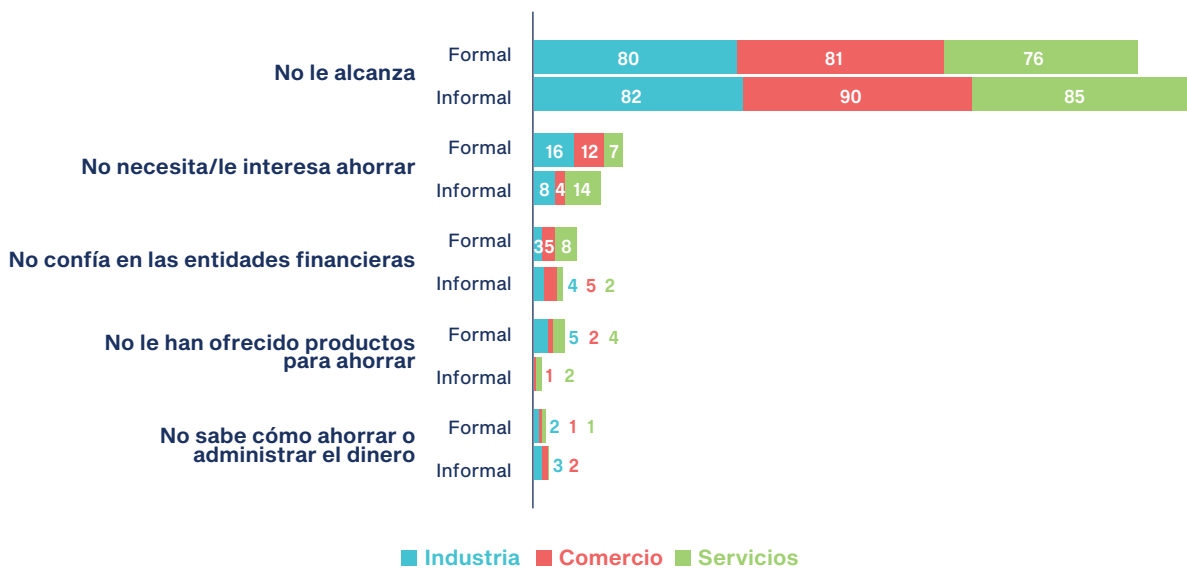


Gráfico 44. ¿Por qué no ahorra?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



tanto formales como informales afirmó que no ahorran porque no les alcanza el dinero: industria (80 formal y 82% informal), comercio (81% y 90%) y servicios (76% y 85%), ver gráfico 44. A esa razón le siguió no necesitarlo o no estar interesado: industria (16% formal y 8% informal), comercio (12% y 4%) y servicios (7% y 14%).

Medio de ahorro

Con relación al principal medio de ahorro utilizado por las microempresas durante el segundo semestre de 2019, la GEM encontró que la mayoría lo hizo en cuentas de ahorro: industria (62%, inalterado respecto un año atrás), comercio (49% vs. 44%) y servicios (47% vs. 55%), ver gráfico 45. A este medio le siguieron las cajas fuertes-alcancías (28% industria, 35% comercio y 36% servicios) y las cadenas de ahorro (5% industria, 3% comercio y 8% servicios). Nótese cómo menos de 15% de las microempresas que ahorraron lo hicieron mediante familiares, inversiones financieras, cadenas de ahorro, finca raíz, préstamos a terceros o compra de animales-joyas.

En el caso de las microempresas formales, también se observa cómo la mayoría continuó ahorrando mediante cuentas de ahorro en los tres sectores (64% industria, 55% comercio y 47% servicios),

ver gráfico 46. En el caso de las informales, el principal medio de ahorro de las industriales fueron las cuentas de ahorro (53%), y de las comerciales y de servicios fueron las cajas fuertes-alcancías (41% y 50%, respectivamente).

Entre las principales razones por las que los microempresarios no ahorraron en el sistema financiero formal se encontró: no confiar en las entidades financieras (29% industria, 47% comercio y 55% servicios), los costos e impuestos que implica acceder al sistema financiero (20% industria, 23% comercio y 36% servicios) y no le han ofrecido productos (35% industria, 6% comercio y 7% servicios), ver gráfico 47.

En el caso de las microempresas formales, las principales razones para no ahorrar en el sistema financiero fueron: no confiar en las entidades financieras (31% industria, 45% comercio y 62% servicios), los costos e impuestos que implica acceder al sistema financiero (25% industria, 27% comercio y 39% en servicios) y no le han ofrecido productos (44% industria, 6% comercio y 4% en servicios), ver gráfico 48. En el caso de las informales, las principales razones fueron: no confiar en las entidades financieras (20% industria, 50% comercio y 28% servicios), no le gustó la oferta (53% industria, 11% comercio y 8% servicios) e intereses muy bajos (27% industria, 12% comercio y 1% servicios).

Gráfico 45. ¿En cuál de los siguientes medios ha ahorrado la mayor parte del dinero de su negocio?

(% de respuestas)

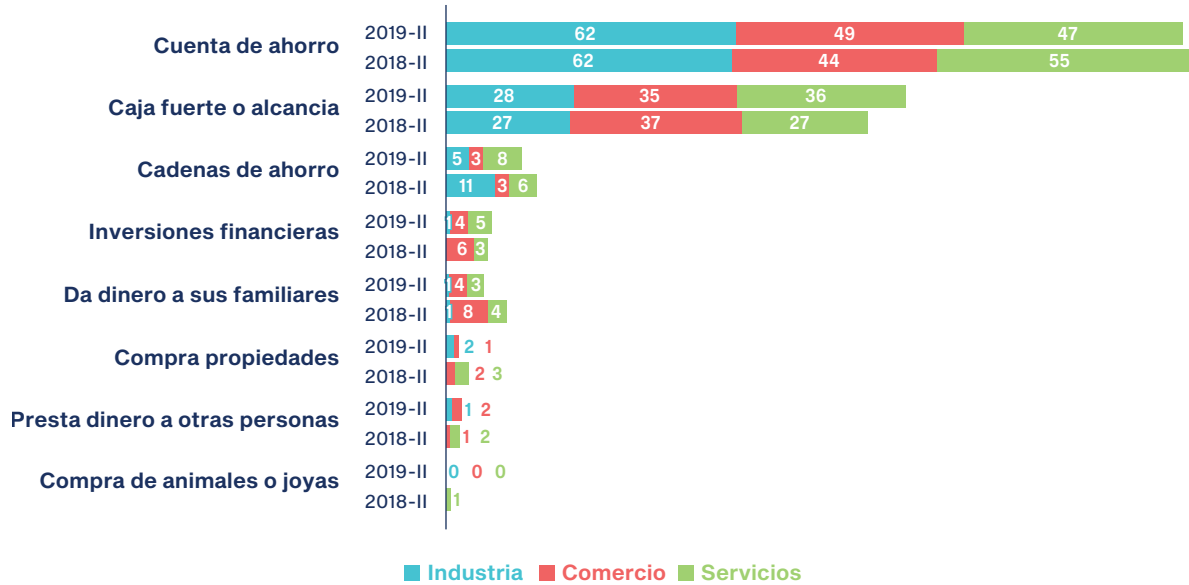


Gráfico 46. ¿En cuál de los siguientes medios ha ahorrado la mayor parte del dinero de su negocio?

(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

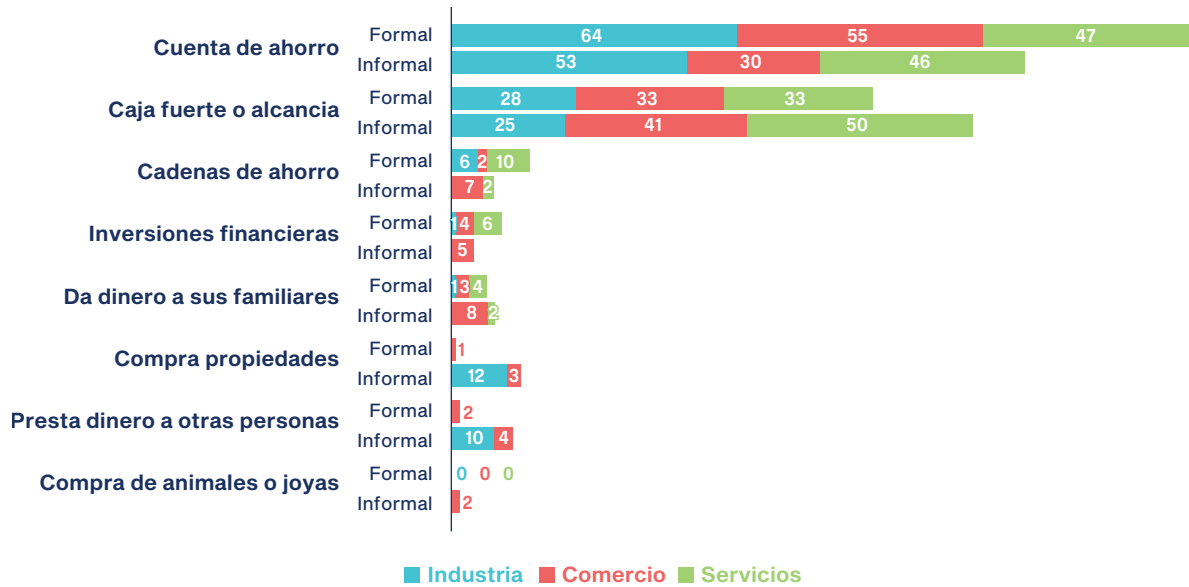


Gráfico 47. ¿Por qué no ahorra la mayor parte de su dinero en una entidad financiera?
(% de respuestas)

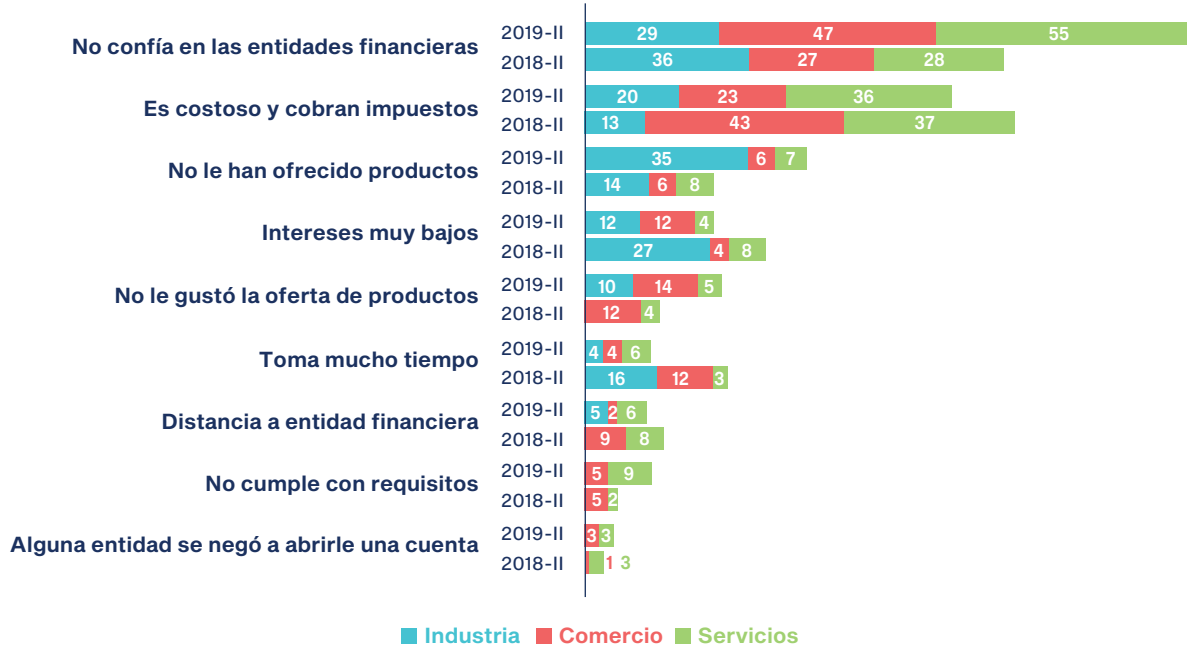
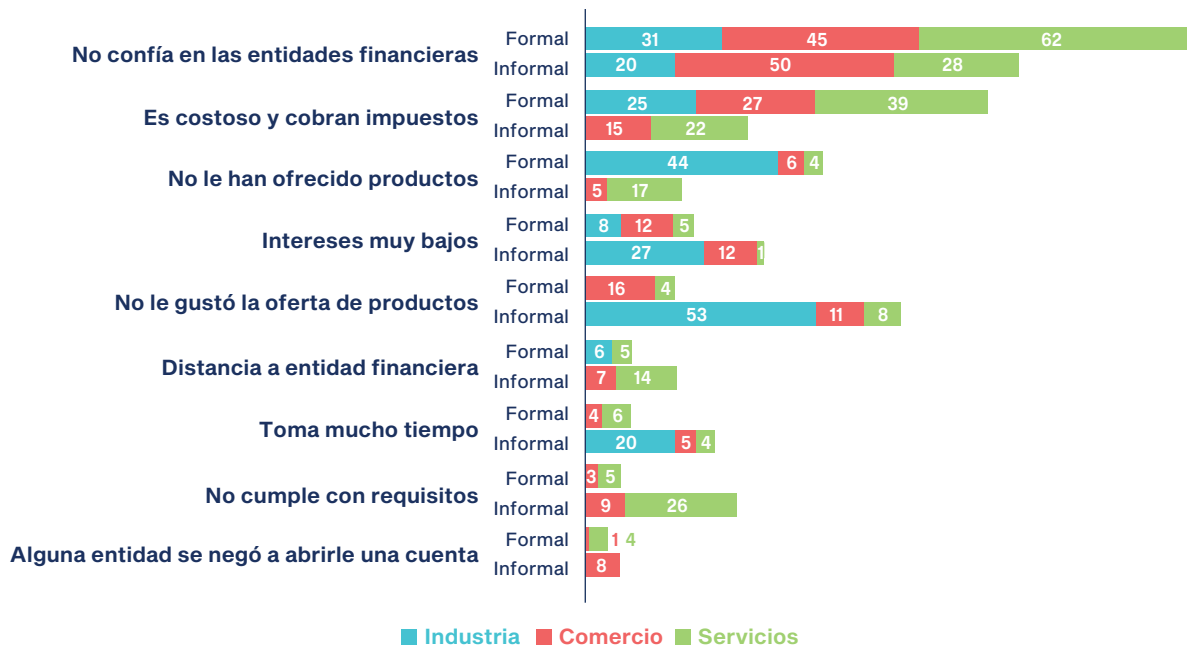


Gráfico 48. ¿Por qué no ahorra la mayor parte de su dinero en una entidad financiera?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Financiamiento

Segundo semestre de 2019

Solicitudes, modalidad y aprobación de créditos

Durante el segundo semestre de 2019 se observó un aumento generalizado en el porcentaje de microempresas que solicitaron créditos: industria (23% vs. 16% un año atrás), comercio (27% vs. 17%) y servicios (29% vs. 16%), ver gráfico 49. Este resultado se registró tanto en el segmento formal: industria (23% vs. 15%), comercio (26% vs. 19%) y servicios (29% vs. 15%); como en el informal: industria (22% vs. 21%), comercio (30% vs. 13%) y servicios (29% vs. 18%), ver gráfico 50.

Entre las microempresas que solicitaron crédito durante el segundo semestre de 2019, la modalidad más solicitada fue el crédito de consumo o libre inversión (61% industria, 54% comercio y 57% servicios). Le siguieron el microcrédito (18% industria, 16% comercio y 15% servicios) y el crédito comercial (18% comercio y 18% servicios). Las menores participaciones se observaron en las solicitudes de tarjetas de crédito (13% industria, 10% comercio y 1% servicios) y créditos hipotecarios (2% comercio y 5% servicios), ver gráfico 49a.

Gráfico 49. ¿Solicitó préstamos?
(% de respuestas afirmativas)

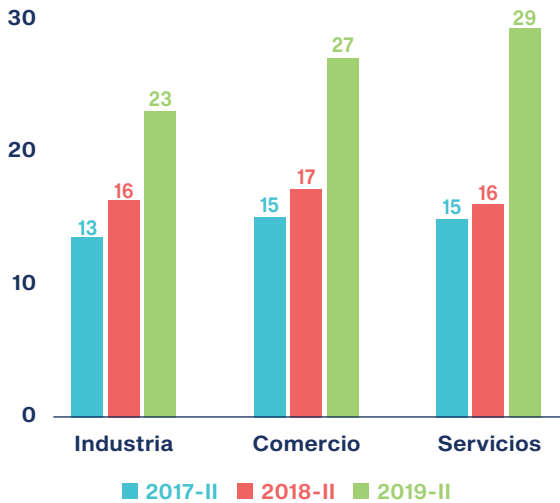
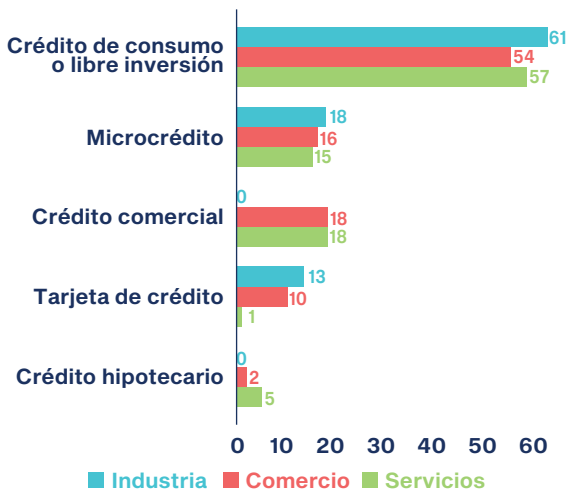


Gráfico 49a. ¿Qué modalidad de crédito solicitó?
(% de respuestas, 2019-II)



Por grado de formalidad, la estructura fue similar a la del consolidado. La modalidad más solicitada en los tres sectores fue el crédito de consumo o libre inversión tanto para las microempresas formales (54% industria, 54% comercio y 58% servicios) como para las informales (76% industria, 53% comercio y 55% servicios). En las microempresas formales, las siguientes modalidades más solicitadas fueron el microcrédito (14% industria, 12% comercio y 18% servicios) y las tarjetas de crédito (20% industria, 10% comercio y 2% servicios), mientras que en las informales fueron el crédito comercial (13% comercio y 45% servicios) y el microcrédito (24% industria y 26% comercio), ver gráfico 50a.

En cuanto a los niveles de aprobación de los créditos solicitados, se observaron disminuciones en los sectores de industria (78% vs. 92%) y servicios (75% vs. 76%), pero aumentos en comercio (86% vs. 83%), ver gráfico 51. Por grado de formalidad, las microempresas formales mostraron mayores tasas de aprobación frente a las informales en los sectores de industria (80% formal y 74% informal) y comercio (87% y 84%), mientras que en el sector de servicios ocurrió lo contrario (73% y 82%), ver gráfico 52.

Gráfico 50. ¿Solicitó préstamos?
(% de respuestas afirmativas por formalidad, 2019-II)

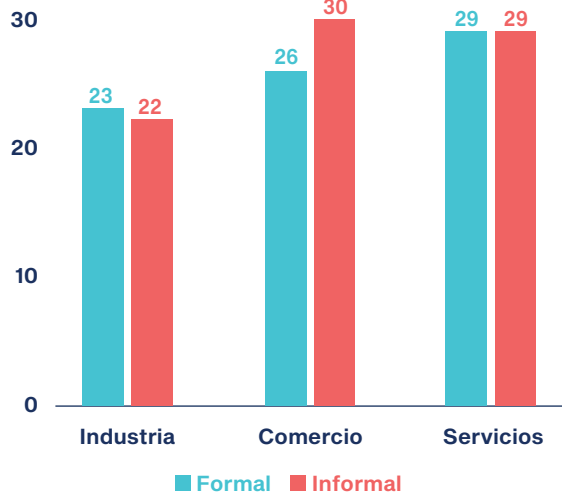


Gráfico 50a. ¿Qué modalidad de crédito solicitó?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

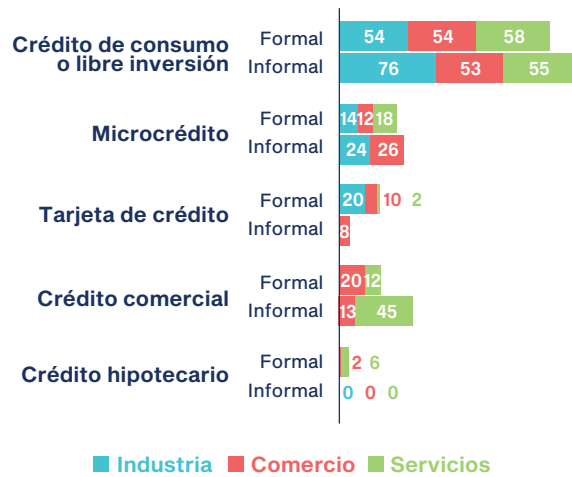


Gráfico 51. ¿El préstamo le fue aprobado?
(% de respuestas afirmativas)

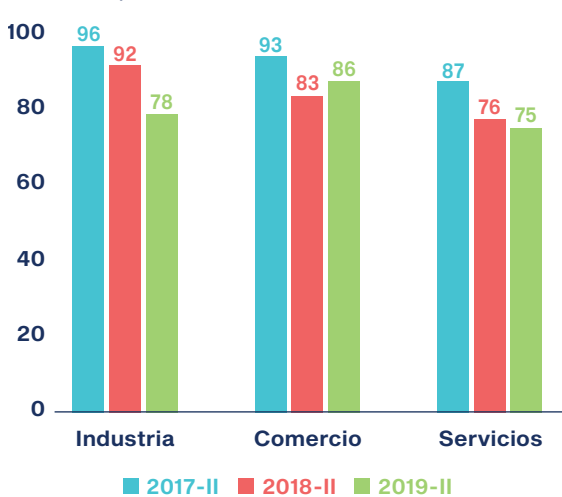
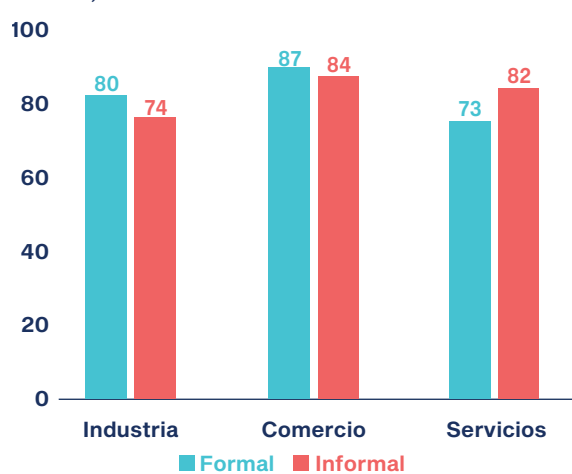


Gráfico 52. ¿El préstamo le fue aprobado?
(% de respuestas afirmativas por formalidad, 2019-II)



Fuentes de crédito

La principal fuente de crédito de las microempresas fueron los bancos: industria (43% en 2019-II vs. 52% en 2018-II), comercio (53% vs. 67%) y servicios (50% vs. 42%), ver gráfico 53. Las otras fuentes de crédito populares fueron los familiares-amigos (31% industria, 30% comercio y 14% servicios) y prestamistas informales (23% industria, 7% comercio y 10% servicios).

Al diferenciar por formalidad, también se encontró que tanto para las mi-

croempresas formales como para las informales, la principal fuente de crédito fueron los bancos: industria (38% formal y 60% informal), comercio (58% y 43%) y servicios (58% y 25%), ver gráfico 54. A esta fuente le siguieron los familiares-amigos: industria (33% formal y 25% informal), comercio (25% y 41%) y servicios (6% y 36%); y los prestamistas informales: industria (27% formal y 12% informal), comercio (4% y 12%) y servicios (9% y 11%).

Gráfico 53. El principal préstamo le fue otorgado por (% de respuestas)

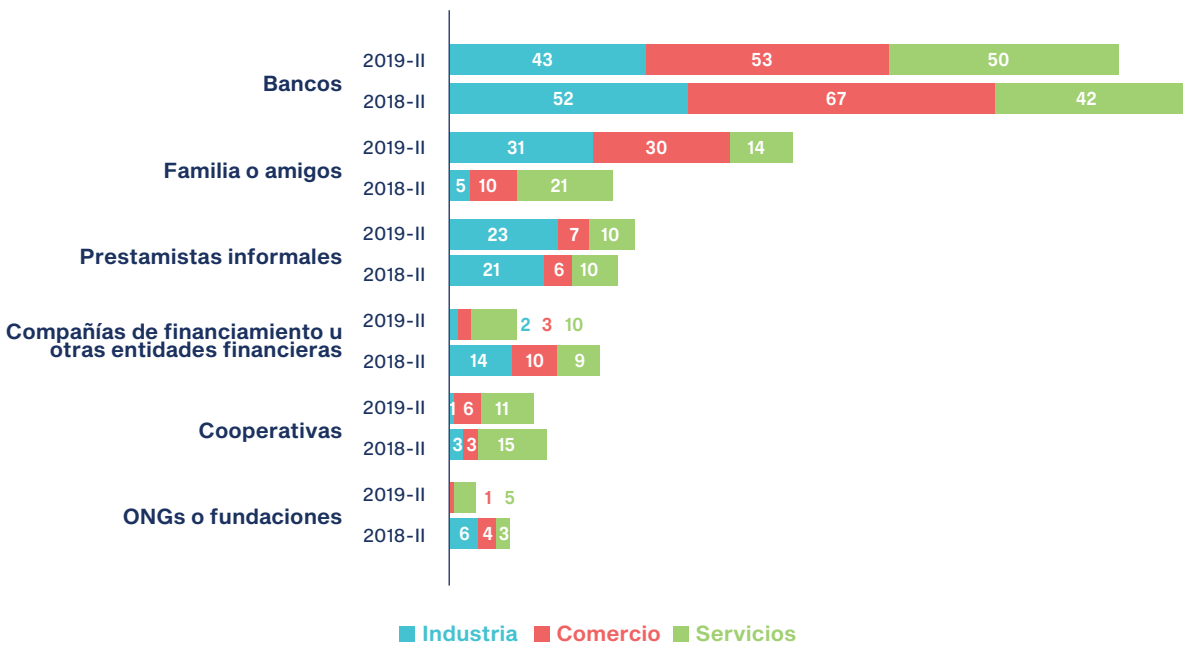
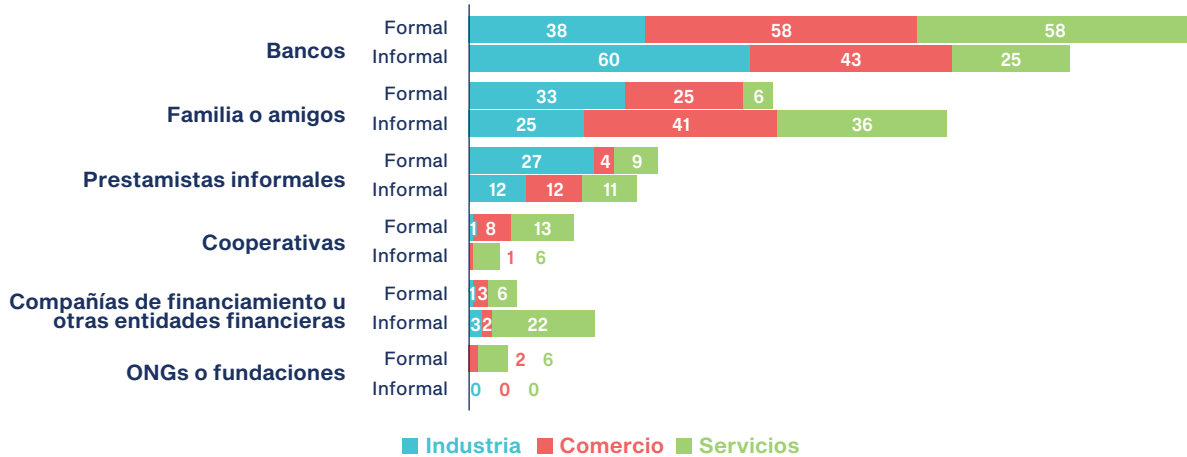


Gráfico 54. El principal préstamo le fue otorgado por
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Plazo de los créditos

Para las microempresas de industria, el crédito con mayores solicitudes y aprobaciones fue el de corto plazo (58% solicitado vs. 51% aprobado), seguido por el de mediano plazo (23% solicitado-aprobado) y el de largo plazo (7% solicitado-aprobado), ver gráficos 55 y 57. De manera similar, en el sector comercio, la mayor proporción de créditos fue solicitada y aprobada a corto plazo (37% solicitado vs. 38% aprobado), seguida por la de mediano plazo (30% solicitado vs. 28% aprobado) y la de largo plazo (22% solicitado vs. 23% aprobado). En el sector de servicios, el plazo con mayores solicitudes y aprobaciones fue el mediano plazo (41% solicitado vs. 38% aprobado), seguido por el corto plazo (32% solicitado vs. 33% aprobado) y el largo plazo (22% solicitado vs. 23% aprobado).

Por grado de formalidad, en el sector industria, los créditos a corto plazo fueron los más solicitados y aprobados en el caso de las microempresas formales (64% solicitado vs. 56% aprobado), mientras que el de mediano plazo fue el más solicitado por las informales (60% solicitado-aprobado). En el sector comercio, los créditos a corto plazo fueron los más solicitados y aprobados tanto en el caso de las microempresas formales (33% solicitado vs. 34% aprobado) como en el de las informales (48% solicitado-aprobado). Por último, en el sector servicios, los créditos a mediano plazo fueron los más solicitados y aprobados en el caso de las microempresas formales (44% solicitado vs. 43% aprobado), mientras que el corto plazo fue el más solicitado y aprobado en el caso de las informales (45% solicitado vs. 57% aprobado), ver gráficos 56 y 58.

Gráfico 55. ¿A qué plazo lo había solicitado?

(% de respuestas)

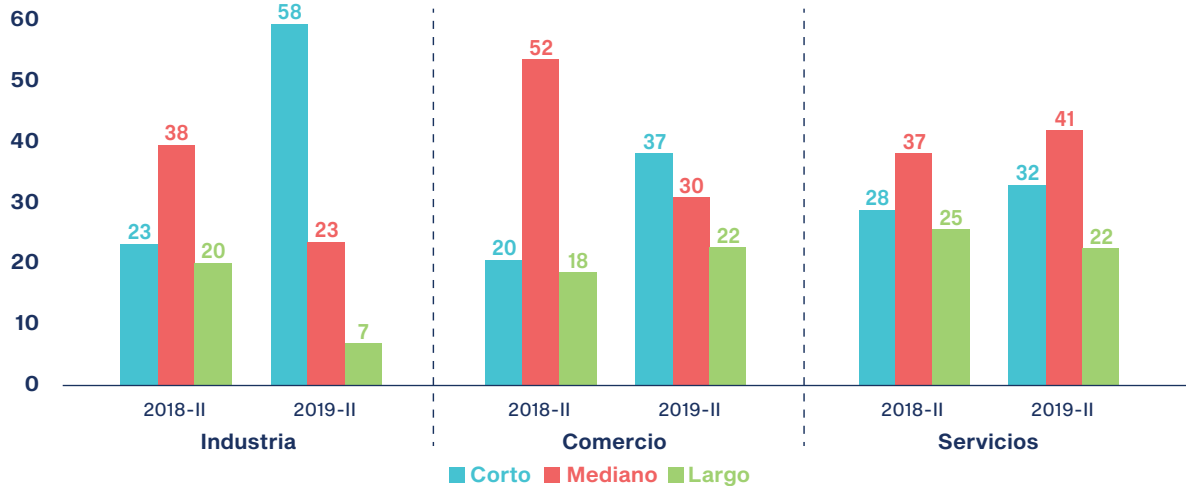


Gráfico 56. ¿A qué plazo lo había solicitado?

(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

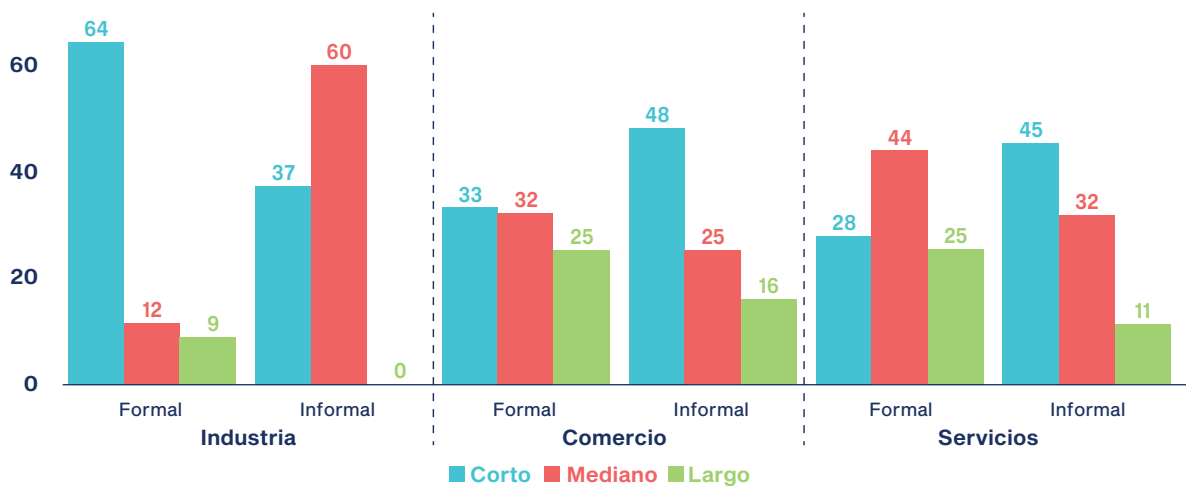


Gráfico 57. ¿A qué plazo le fue aprobado?

(% de respuestas)

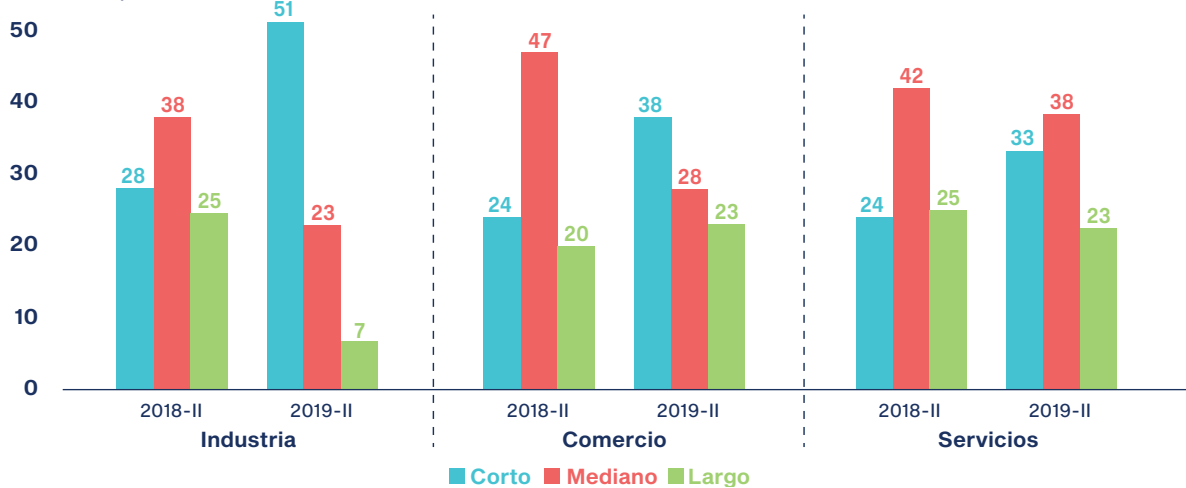
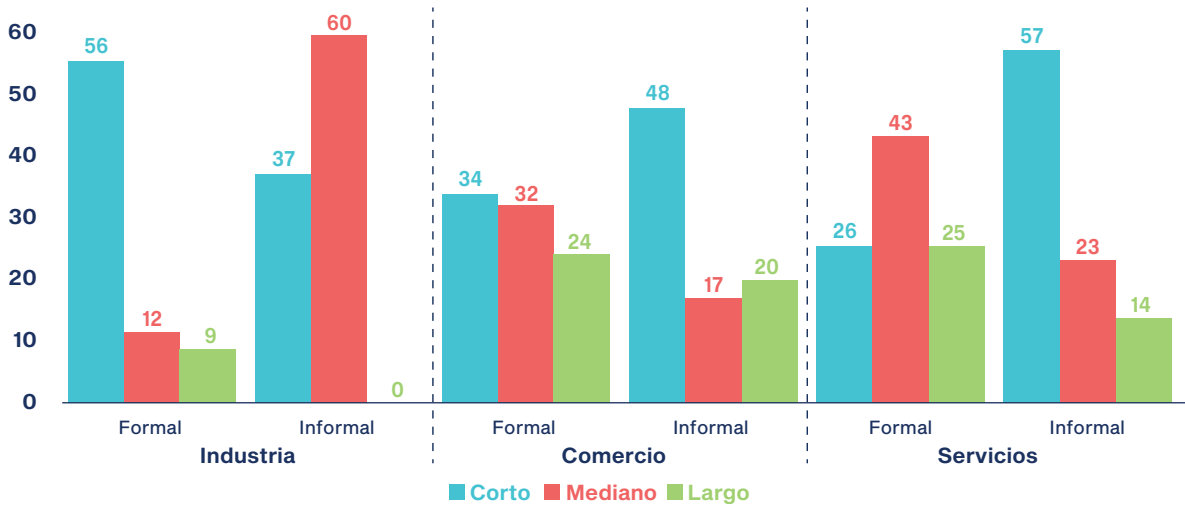


Gráfico 58. ¿A qué plazo le fue aprobado?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Montos y tasas de interés

En lo referente al calce entre los montos de créditos aprobados vs. lo solicitado (satisfacción con el monto de crédito obtenido), se presentaron leves disminuciones en los sectores de industria (81% en 2019-II vs. 82% en 2018-II) y servicios (80% vs. 81%), pero aumentos en comercio (90% vs. 73%), ver gráfico 59. Por formalidad, las microempresas formales reportaron una mayor satisfacción con los montos aprobados frente a sus pares informales en el sector de industria (82% formal y 75% informal), mientras que en comercio (88% y 96%) y servicios (78% y 85%) ocurrió lo contrario, ver gráfico 60.

Gráfico 59. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado?
(% de respuestas afirmativas)

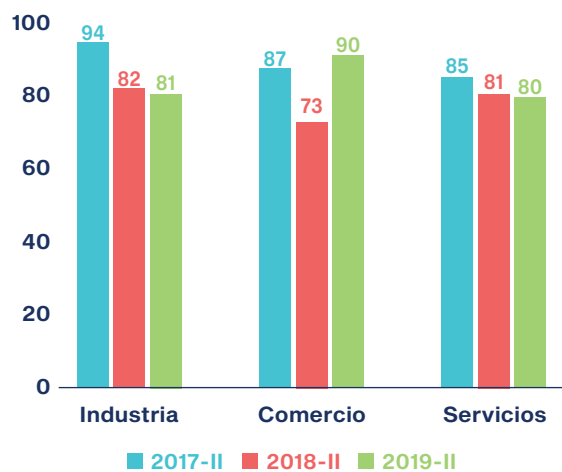
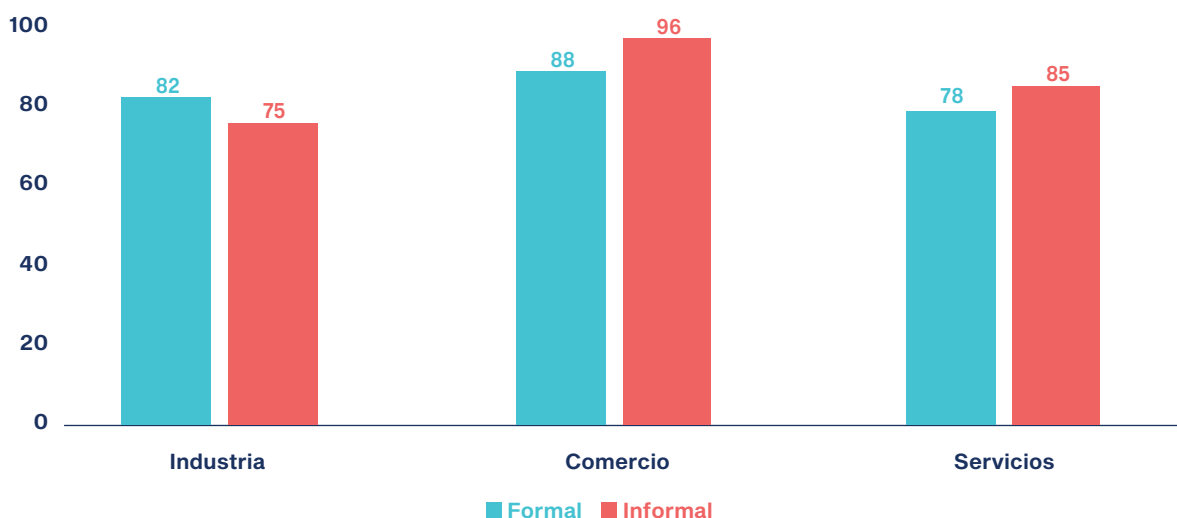


Gráfico 60. ¿Se ajustó el monto del crédito aprobado al que usted había solicitado?

(% de respuestas afirmativas por formalidad, 2019-II)



Cabe mencionar que estos niveles resultan elevados, lo cual refleja una buena interacción entre las microempresas del sector real y el sistema financiero del país.

Respecto al rango de tasa más común en los créditos otorgados, este fue de hasta 5% en los tres sectores: industria (29% vs. 56%), comercio (44% vs. 49%) y servicios (46% vs. 58%). Le siguieron los créditos a tasas entre 15%-20% en industria (12% vs. 15%), y entre 5%-10% en comercio (9% vs. 17%) y servicios (13% vs. 7%), ver gráfico 61. Por formalidad, no se observaron diferencias marcadas en el costo de los créditos, la mayoría fue otor-

gado con tasas hasta de 5% tanto en el segmento formal como informal: industria (26% formal y 39% informal), comercio (50% y 30%) y servicios (47% y 43%), ver gráfico 62.

Nótese cómo el rango de tasa más común en los créditos otorgados en los tres sectores fue hasta 5%, siendo este valor muy inferior a los niveles tradicionales de interés bancario. Ello sugiere dificultades de interpretación-conocimiento sobre las tasas de interés por parte de los encuestados, resultado que se ha venido observando consistentemente en las diferentes lecturas de la Encuesta.

Gráfico 61. Tasa de interés de los créditos aprobados
(% de respuestas)

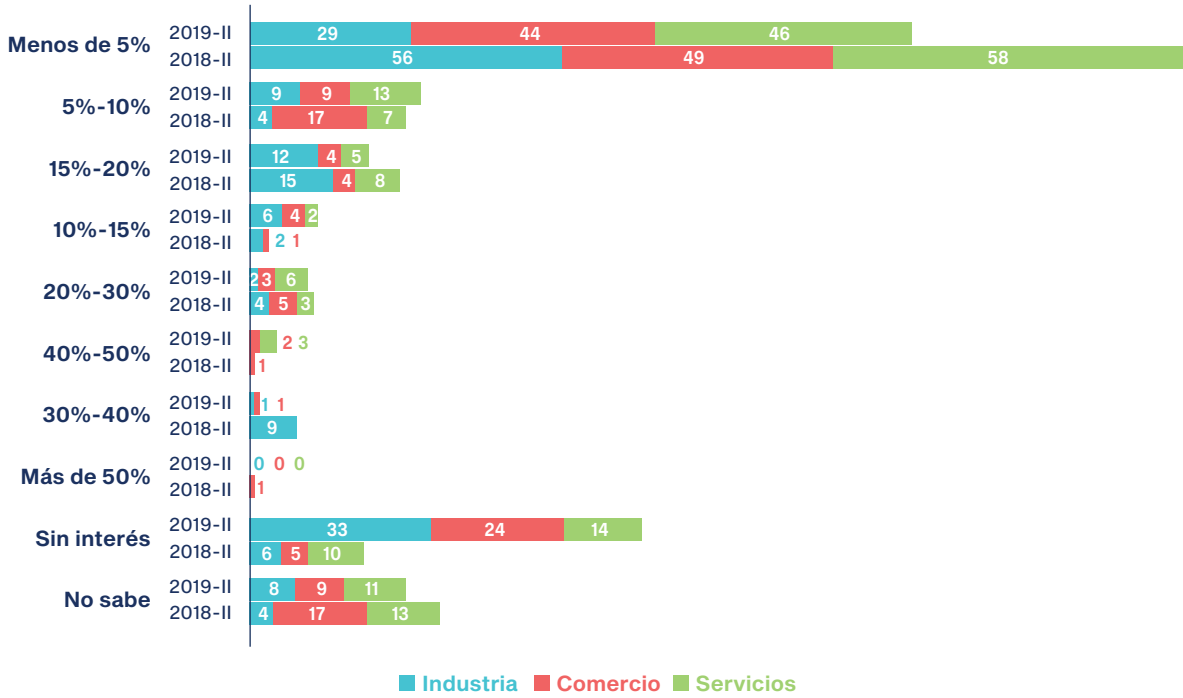


Gráfico 62. Tasa de interés de los créditos aprobados
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

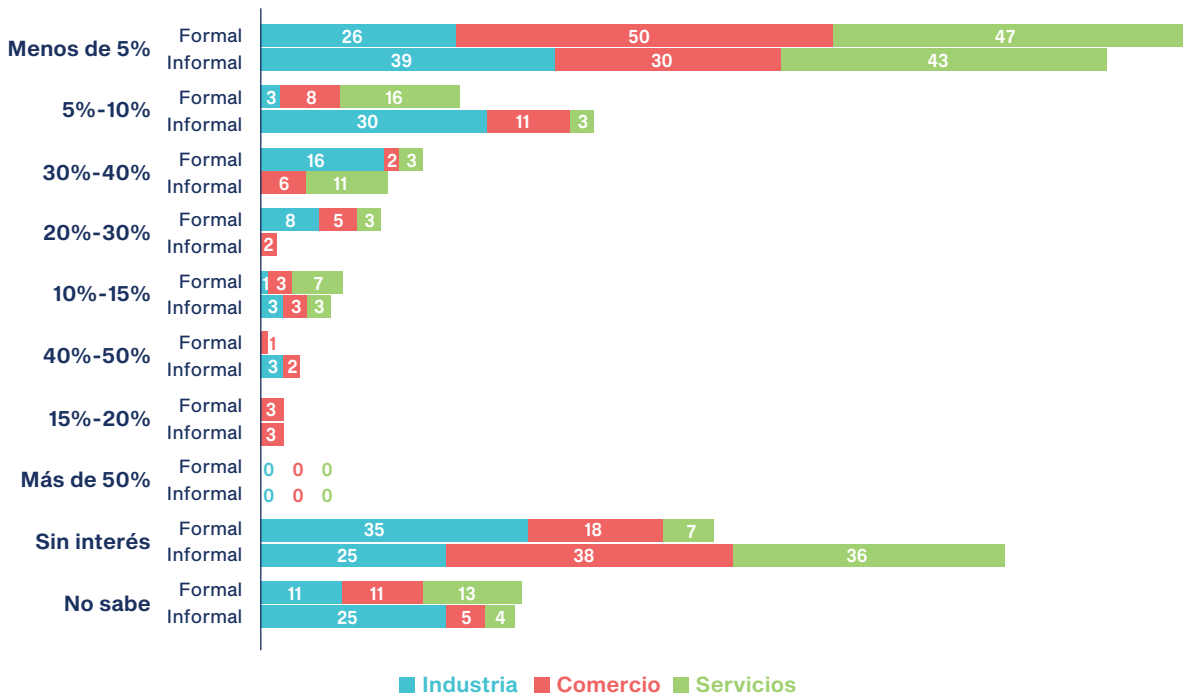
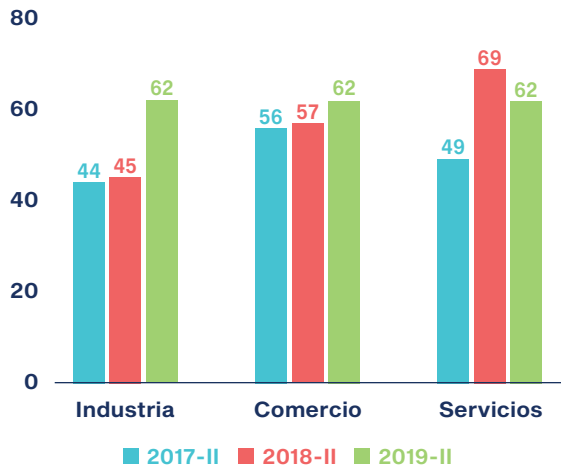


Gráfico 63. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?

(% de respuestas afirmativas)

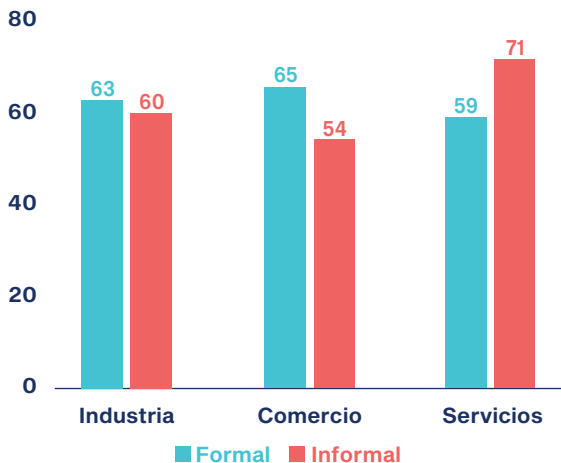


La satisfacción respecto a la tasa de interés se incrementó en los sectores de industria (62% en 2019-II vs. 45% en 2018-II) y comercio (62% vs. 57%), pero disminuyó en servicios (62% vs. 69%), ver gráfico 63. Por grado de formalidad, las microempresas formales tuvieron mayores niveles de satisfacción que las informales en los sectores de industria (63% formal y 60% informal) y comercio (65% y 54%), pero menores en servicios (59% y 71%), ver gráfico 64.

Destino de los recursos

Gráfico 64. ¿Considera que esta tasa de interés fue apropiada?

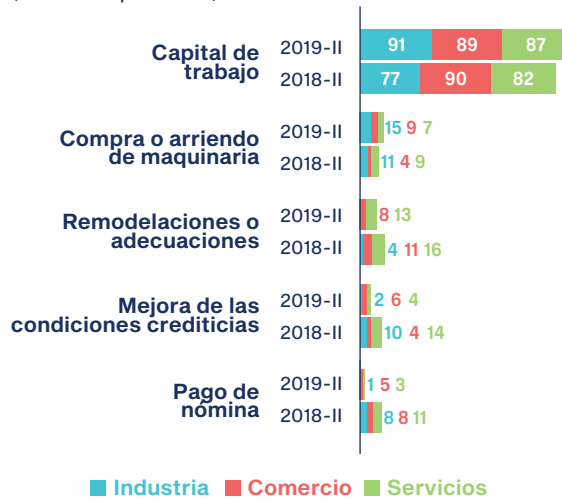
(% de respuestas afirmativas por formalidad, 2019-II)



Durante el segundo semestre de 2019, la mayoría de las microempresas en los tres sectores usó los recursos del crédito para financiar el capital de trabajo: industria (91% en 2019-II vs. 77% en 2018-II), comercio (89% vs. 90%), y servicios (87% vs. 82%), ver gráfico 65. A este le siguieron los usos referentes a la compra o arriendo de maquinaria (15% industria, 9% comercio y 7% servicios) y remodelaciones o adecuaciones (8% comercio y 13% servicios).

Al diferenciar por formalidad, también se encontró que tanto para las microempresas formales como para las informales el principal destino de los recursos del crédito fue el capital de trabajo: industria (96%

Gráfico 65. Los recursos recibidos se destinaron a
(% de respuestas)

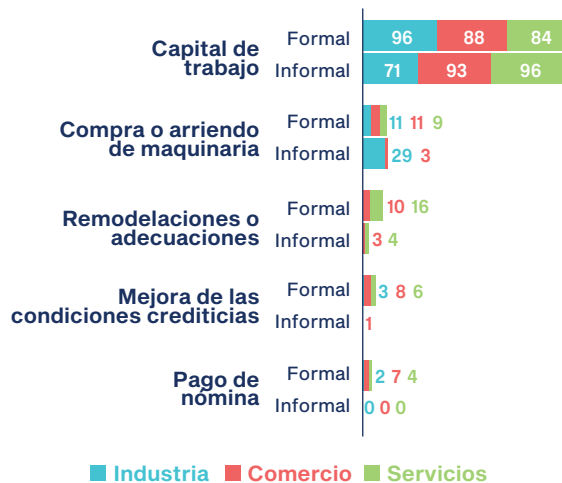


formal y 71% informal), comercio (88% y 93%) y servicios (84% y 96%), ver gráfico 66. A este destino le siguieron la compra o arriendo de maquinaria: industria (11% formal y 29% informal), comercio (11% y 3%) y servicios (9% formal); y las remodelaciones o adecuaciones: comercio (10% formal y 3% informal) y servicios (16% y 4%).

Razones para no solicitar créditos al sistema financiero

Al preguntar sobre las razones por las cuales las microempresas no solicitaron préstamos al sistema financiero, la mayoría adujo el exceso de trámites: industria (38% en 2019-II vs. 43% en 2018-II), comercio (20% vs. 36%) y servicios (21% vs. 52%), ver gráfico 67. A esto le siguieron razones referentes a los elevados costos financieros (13% industria, 24% comercio y 39% servicios) y no necesitar esos recursos (15% industria, 30% comercio y 24% servicios).

Gráfico 66. Los recursos recibidos se destinaron a
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



En el caso de las microempresas formales, la principal razón para no solicitar préstamos al sector financiero fue no necesitar esos recursos (18% industria, 41% comercio y 28% servicios), seguida por el exceso de trámites (41% industria,

Gráfico 67. ¿Por qué no solicitó préstamos con el sistema financiero?
(% de respuestas)

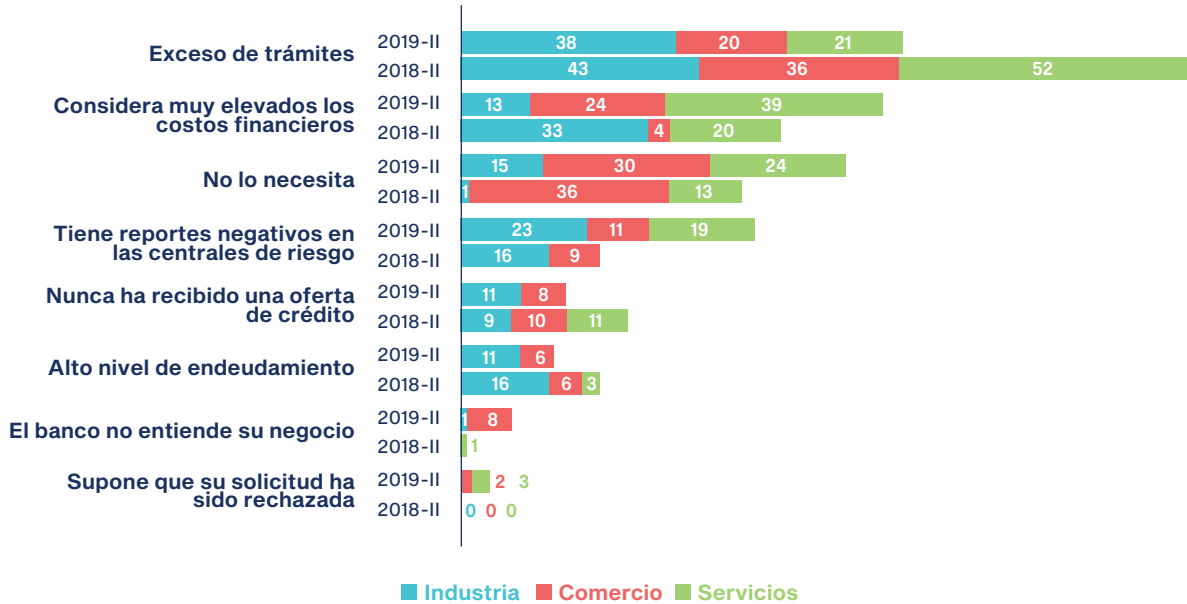
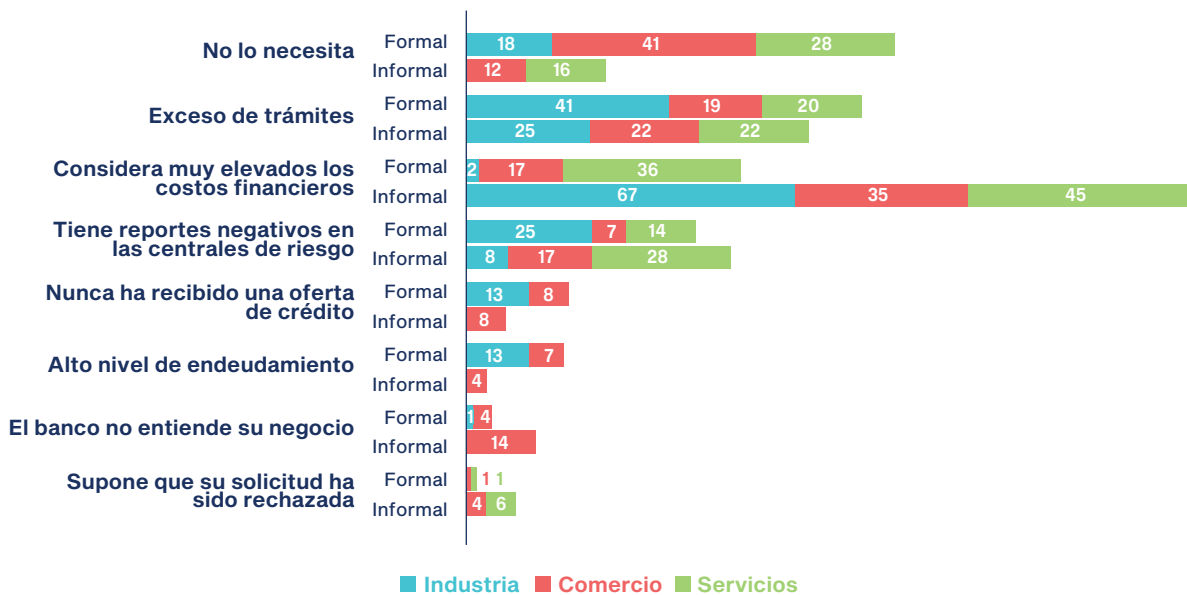


Gráfico 68. ¿Por qué no solicitó préstamos con el sistema financiero?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



19% comercio y 20% servicios) y los elevados costos financieros (2% industria, 17% comercio y 36% servicios), ver gráfico 68. En el caso de las microempresas informales, la principal razón para no solicitar préstamos al sector financiero fueron los elevados costos (67% industria, 35% comercio y 45% servicios), seguida por el exceso de trámites (25% industria, 22% comercio y 22% servicios) y tener reportes negativos en las centrales de riesgo (8% industria, 17% comercio y 28% servicios).

Fuentes alternativas de financiamiento

Al indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento, se encontró que buena parte de las microempresas no accedió a ningún otro medio para satisfacer sus requerimientos de financiación: industria (47% en 2019-II vs. 50% en 2018-II), comercio (44% vs. 49%) y servicios (46% vs. 45%), ver gráfico 69. De aquellas que se financiaron con fuentes alternativas, la mayoría acudió a recursos propios (30% industria, 31% comercio y 33% servicios) y/o proveedores (16% industria, 20% comercio y 14% ser-

vicios). Nótese cómo las participaciones de fuentes alternativas como el *factoring* y el *leasing* no superaron el 3% de las respuestas en ningún sector.

Al diferenciar por formalidad, también se encontró que la mayoría de microempresas tanto formales como informales no accedió a fuentes de financiamiento alternativas: industria (50% formal y 41% informal), comercio (41% y 50%) y servicios (46% y 46%), ver gráfico 70. Entre las que accedieron a alguna fuente alternativa, se destacaron los recursos propios: industria (26% formal y 41% informal), comercio (32% y 30%) y servicios (33% y 33%); y/o los proveedores: industria (16% formal y 16% informal), comercio (20% y 18%) y servicios (13% y 15%).

Gráfico 69. ¿Accedió a otros medios para conseguir dinero?
(% de respuestas)

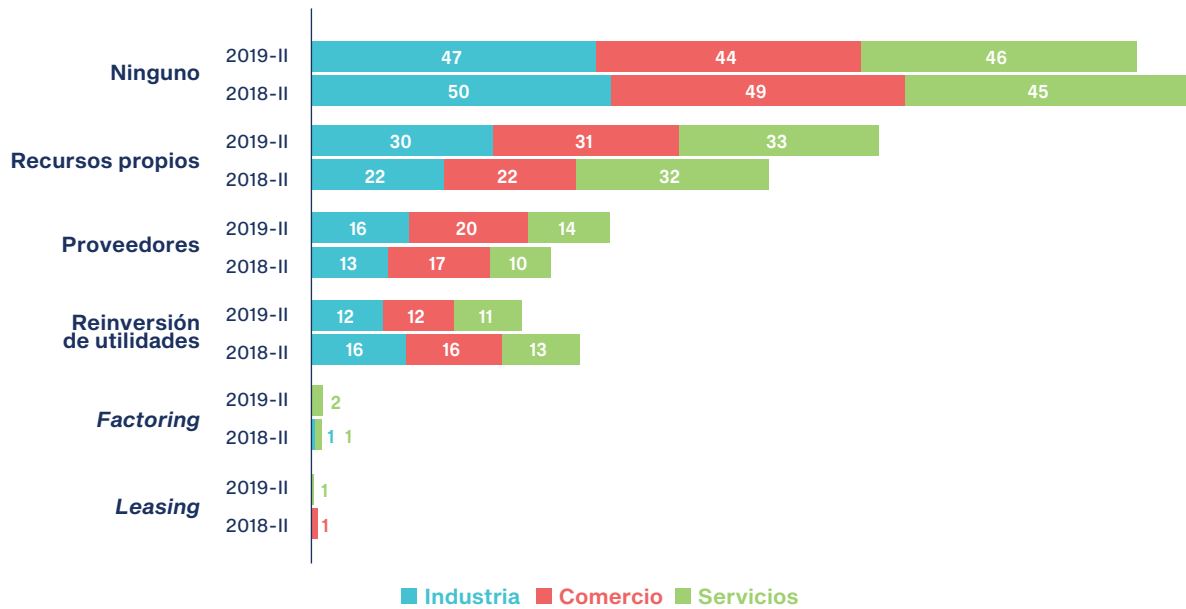
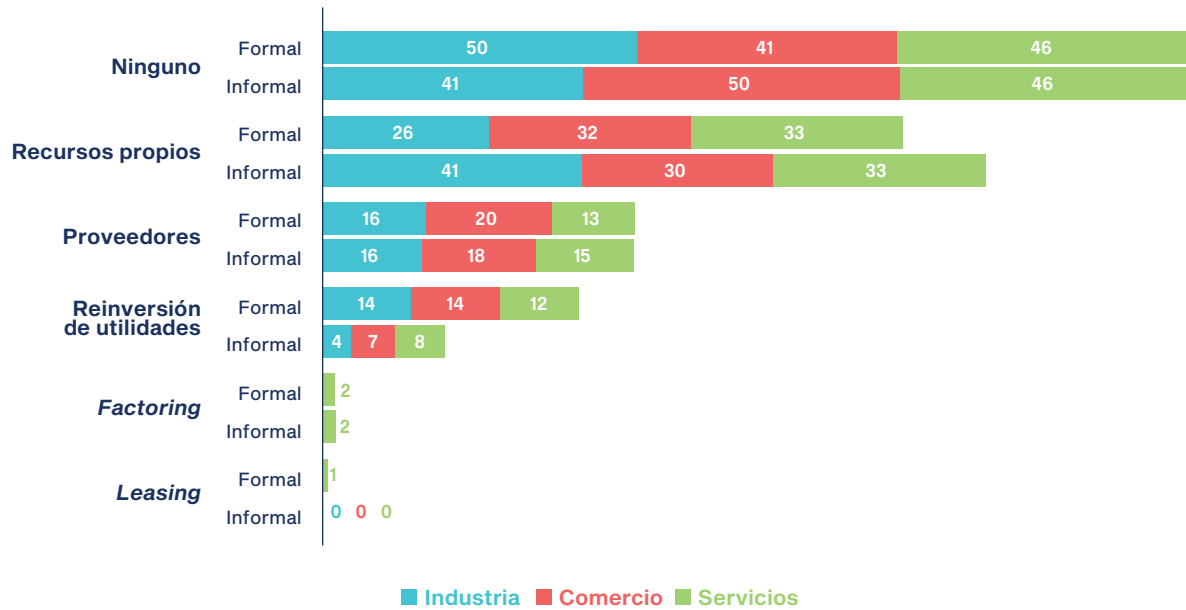


Gráfico 70. ¿Accedió a otros medios para conseguir dinero?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Microempresas que no solicitaron crédito

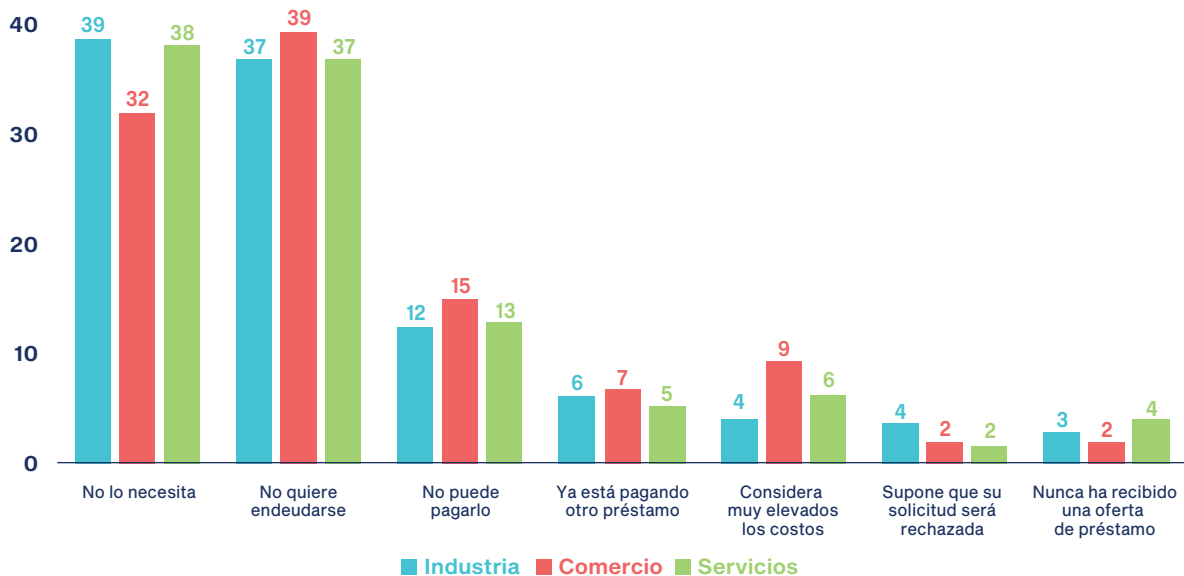
Al preguntar a los microempresarios sobre las razones por las que no solicitaron préstamos, se encontró que la mayoría considera no necesitar esos recursos: industria (39% en 2019-II vs. 25% en 2018-II), comercio (32% vs. 25%) y servicios (38% vs. 28%), ver gráfico 71. A ello le siguieron razones referentes a no querer endeudarse (37% industria, 39% comercio y 37% servicios) y no poder pagarlos (12% industria, 15% comercio y 13% servicios).

Al diferenciar por formalidad, se encontró que la mayoría de microempresas tanto formales como informales no solicitó crédito por no querer endeudarse: industria (38%

formal y 34% informal), comercio (40% y 37%) y servicios (37% y 37%), ver gráfico 71a. A esto le siguieron razones relacionadas con no necesitar esos recursos: industria (44% formal y 25% informal), comercio (32% y 33%) y servicios (37% y 43%); y no poder pagarlos: industria (7% formal y 28% informal), comercio (12% y 25%) y servicios (11% y 19%).

Finalmente, se indagó sobre las razones por las que los microempresarios consideraron no necesitar crédito. Allí se encontró que la mayoría no quiere endeudarse: industria (83% en 2019-II vs. 60% en 2018-II), comercio (83% vs. 78%) y ser-

Gráfico 71. ¿Por qué no solicitó préstamos?
(% de respuestas, 2019-II)



vicios (85% vs. 82%), ver gráfico 72. Adicionalmente, se tienen razones relacionadas con no confiar en el sistema financiero (7% industria, 5% comercio y 6% servi-

cios), tener suficiente caja (5% industria, 8% comercio y 5% servicios) y no tener un proyecto en el cual invertir (4% industria, 4% comercio y 7% servicios).

Gráfico 71a. ¿Por qué no solicitó préstamos?

(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

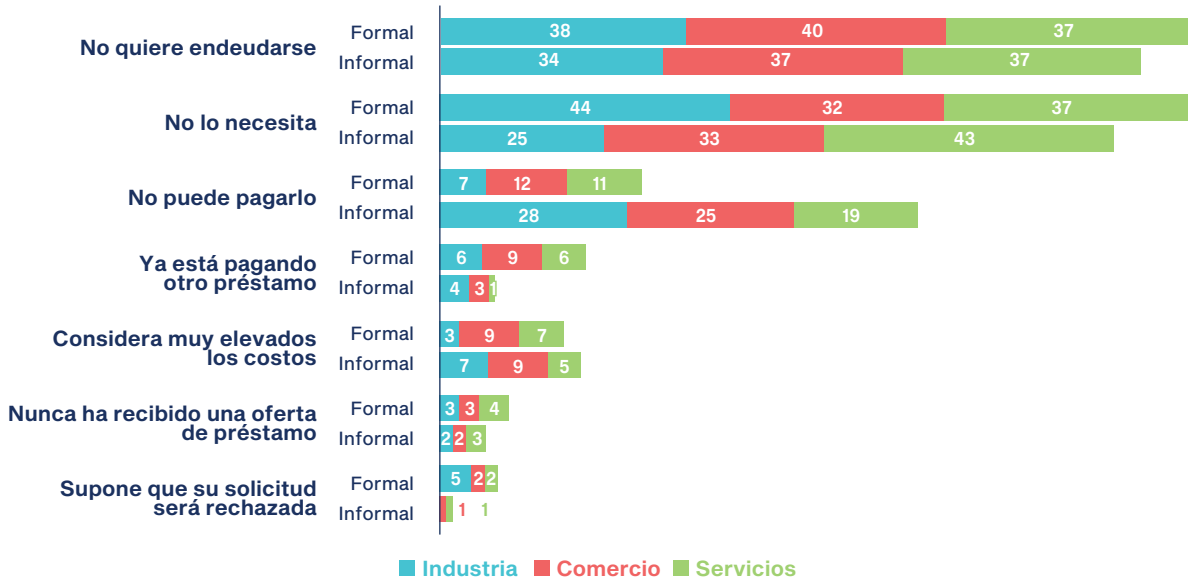
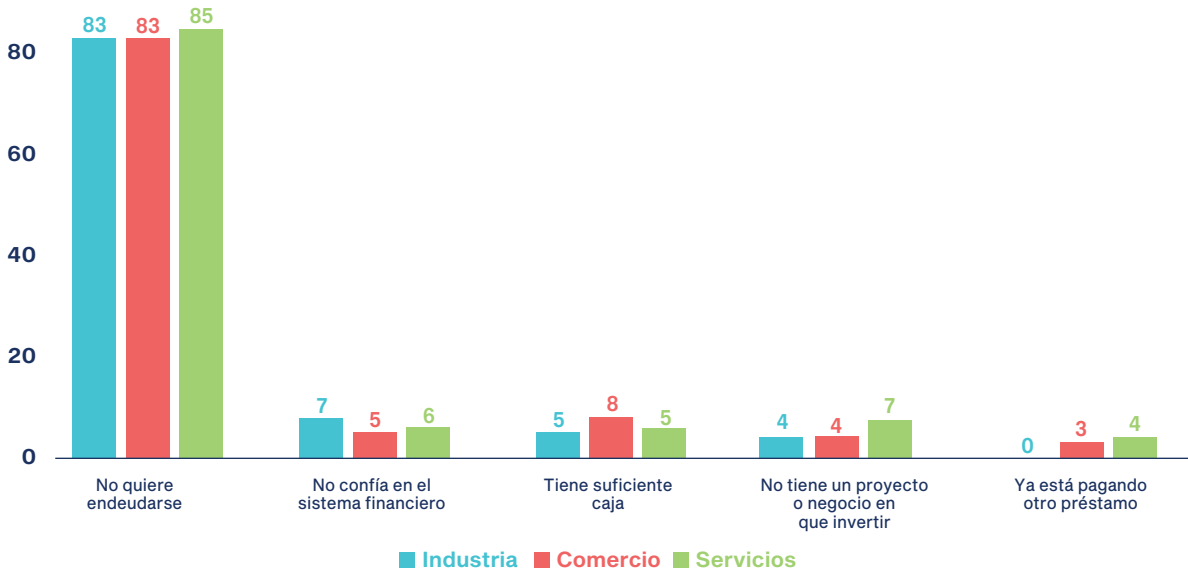


Gráfico 72. ¿Cuáles son las razones por las cuales considera que no necesita un crédito?

(% de respuestas, 2019-II)



Acciones de mejoramiento

Segundo semestre de 2019

Durante el segundo semestre de 2019, el porcentaje de microempresas que no llevaron a cabo acciones de mejoramiento aumentó en los sectores de industria (71% vs. 68% un año atrás) y comercio (79% vs. 77%), mientras que disminuyó en servicios (70% vs. 72%), ver gráfico 73.

De manera similar, al diferenciar por formalidad, se observa cómo el porcentaje de las microempresas formales que no realizaron acciones de mejoramiento se incrementó en los sectores de industria (69% vs. 66%) y comercio (76% vs. 74%), pero se redujo en servicios (67% vs. 68%). En las microempresas informales, ese porcentaje también aumentó en industria (77% vs. 75%) y comercio (89% vs. 87%), mientras que en servicios se mantuvo inalterado (81% en ambos períodos), ver gráfico 74.

Gráfico 73. No realizó acciones de mejoramiento
(% de respuestas)

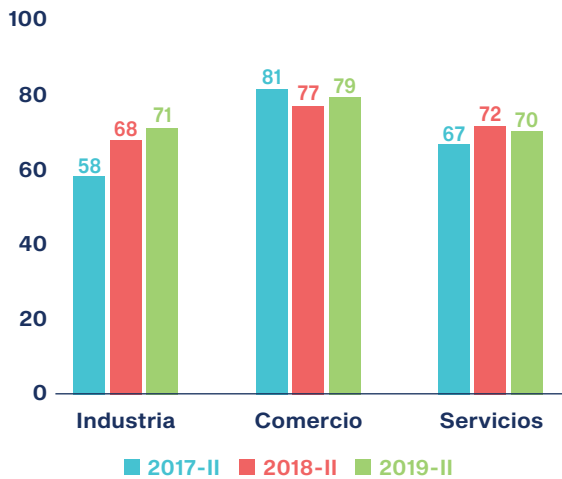
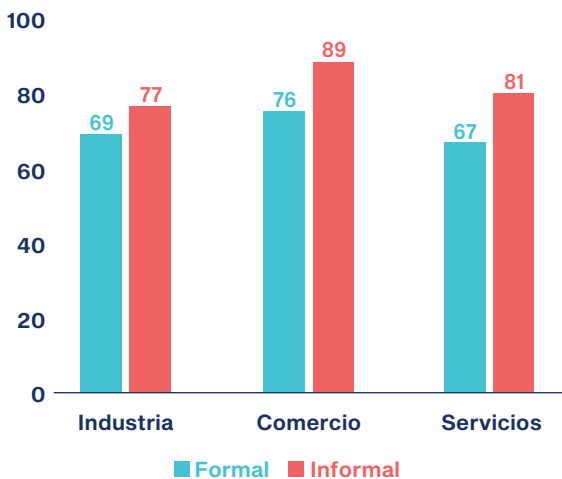


Gráfico 74. No realizó acciones de mejoramiento
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Entre las principales acciones de mejoramiento realizadas por las microempresas del país, se destacan: (i) capacitar a su personal (9% industria, 11% comercio y 17% servicios), perdiendo relevancia frente a lo observado un año atrás; (ii) obtener una certificación de calidad (12% industria, 6% comercio y 9% servicios), ganando participación respecto a lo registrado un año atrás; y (iii) lanzar un nuevo producto (4% industria, 3% comercio y 4% servicios), ver gráfico 75.

Al diferenciar por formalidad, también se encontró que tanto las microempresas formales como las informales implementaron acciones de mejoramiento principalmente relacionadas con capacitar a su personal: industria (9% formal y 8% informal), comercio (14% y 5%) y servicios (19% y 8%), ver gráfico 76. A esto le siguieron acciones relacionadas con obtener una certificación de calidad: industria (13% formal y 11% informal), comercio (6% y 3%) y servicios (10% y 8%); y lanzar un nuevo producto: industria (4% formal y 3% informal), comercio (3% y 1%) y servicios (5% y 1%).

Gráfico 75. Acciones de mejoramiento
(% de respuestas)

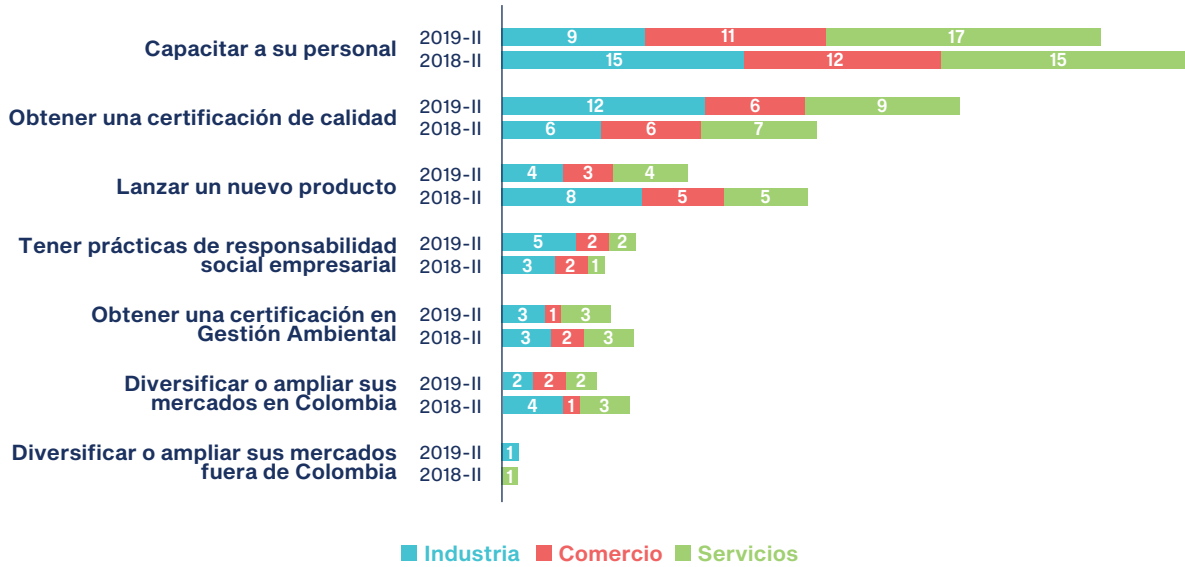
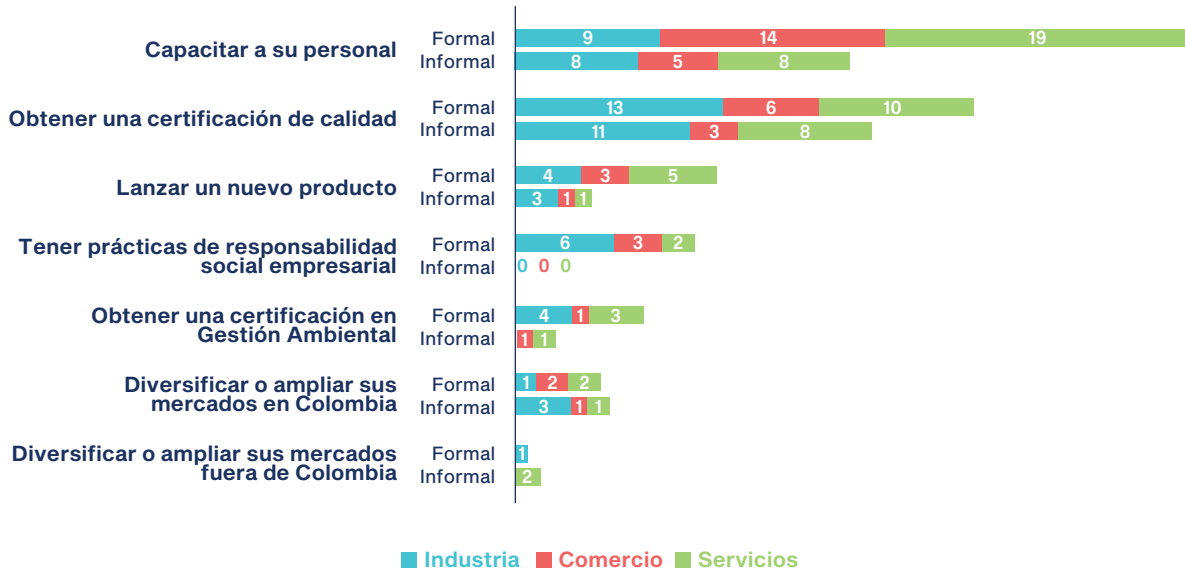


Gráfico 76. Acciones de mejoramiento
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Capital social

Segundo semestre de 2019

El gráfico 77 muestra cómo la mayoría del capital social de las microempresas del país tomó la forma de afiliaciones-asociaciones con las cámaras de comercio: industria (52% en 2019-II vs. 41% en 2018-II), comercio (47% vs. 34%) y servicios (51% vs. 35%). A esto le siguieron las alcaldías (3% industria, 5% comercio y 8% servicios), las asociaciones con entidades del Gobierno Nacional (3% industria, 1% comercio y 3% servicios) y afiliaciones a gremios empresariales (2% industria, 1% comercio y 2% servicios).

Por formalidad, se observan resultados similares a la muestra nacional, siendo las cámaras de comercio los principales aliados de las microempresas tanto formales como informales en todos los sectores: industria (64% formal y 16% informal), comercio (61% y 10%) y servicios (62% y 11%), ver gráfico 78. Nótese cómo: (i) pese a que la totalidad de las microempresas formales están afiliadas a las cámaras de comercio, no todas perciben una integración-asociación activa con es-

Gráfico 77. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada con alguna de las siguientes entidades?
(% de respuestas)

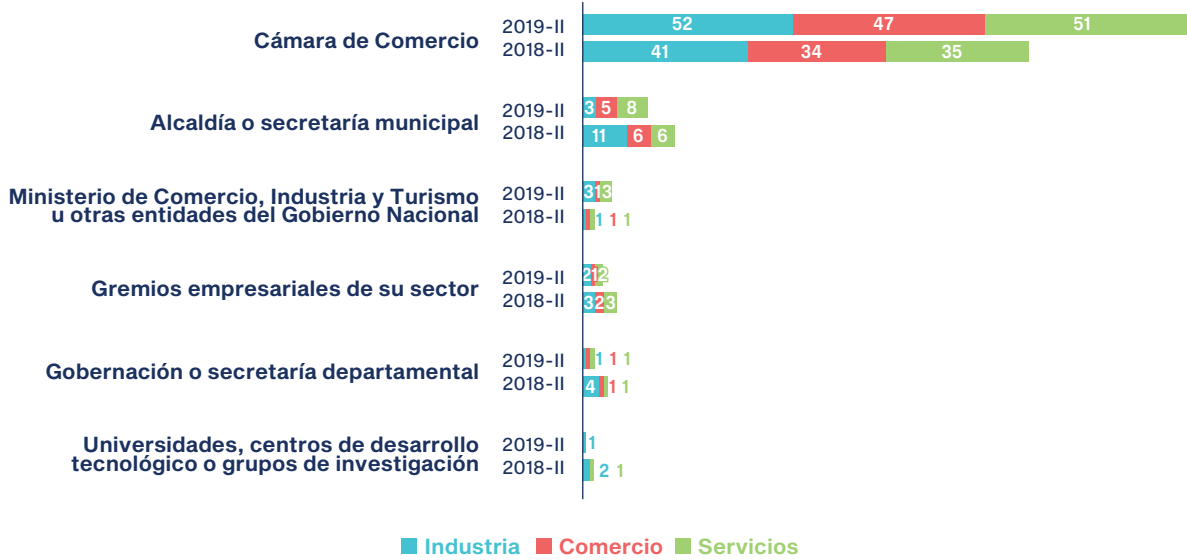
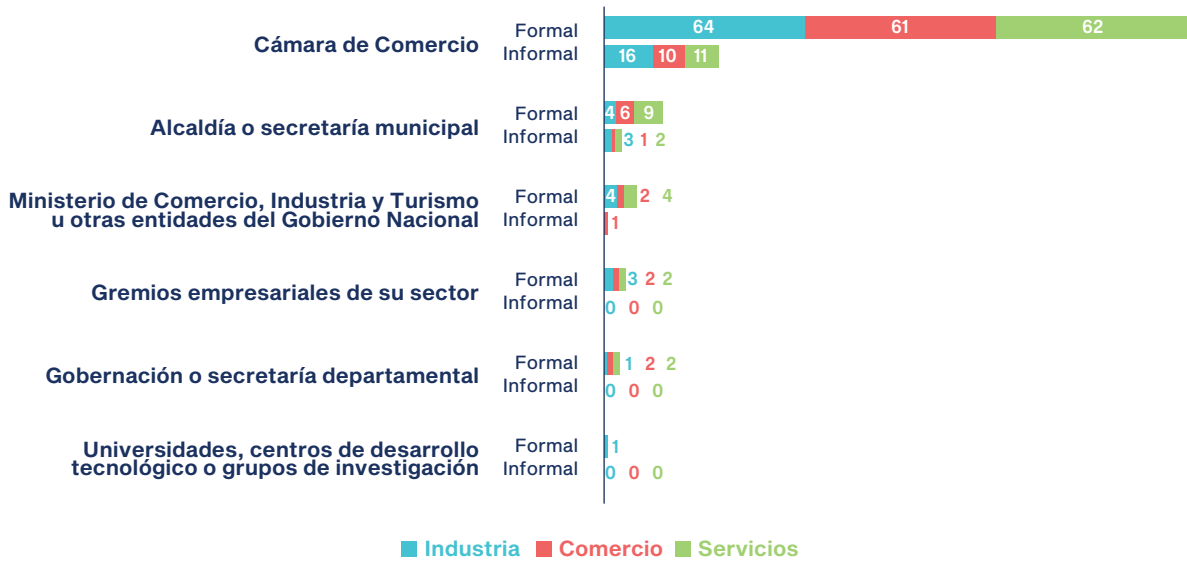


Gráfico 78. ¿Su empresa participa o está asociada/afiliada con alguna de las siguientes entidades?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

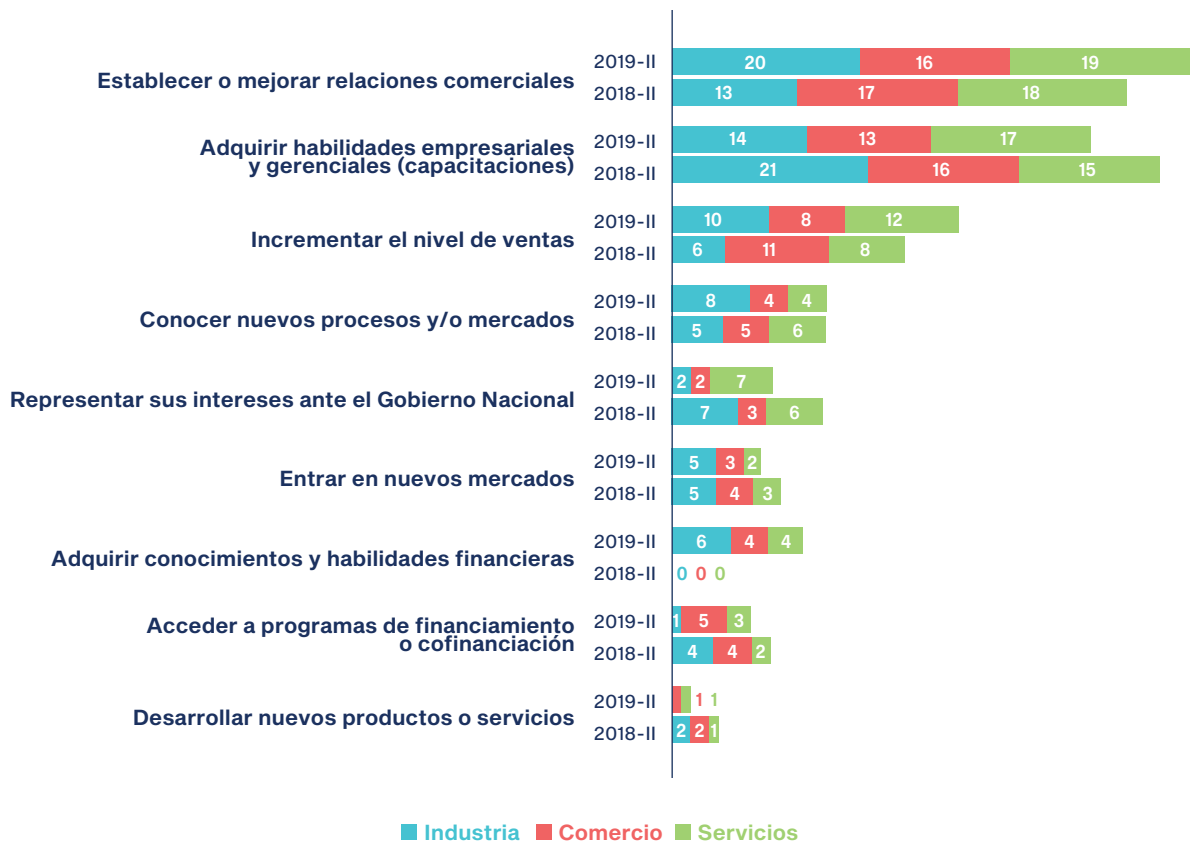


tas entidades; y (ii) curiosamente, hay un porcentaje de microempresas informales que mencionó tener alianzas con las cámaras de comercio, aun perteneciendo al sector informal.

En materia de los beneficios que perciben las microempresas de esas alianzas, se destacan: (i) establecer o mejorar rela-

ciones comerciales (20% industria, 16% comercio y 19% servicios), ganando relevancia frente a lo observado un año atrás; (ii) adquirir habilidades empresariales y gerenciales (14% industria, 13% comercio y 17% servicios), perdiendo participación respecto a lo registrado un año atrás; y (iii) incrementar el nivel de ventas (10% industria, 8% comercio y 12% servicios), ver gráfico 79.

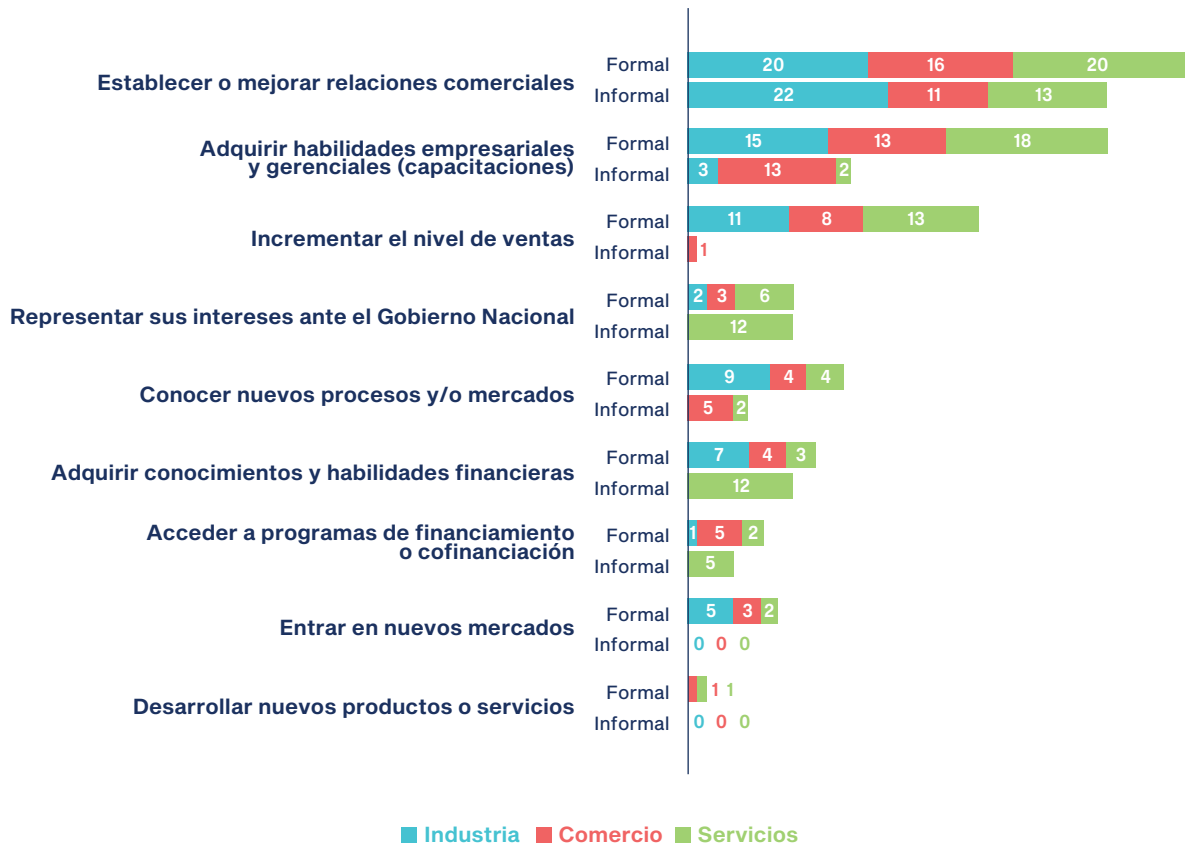
Gráfico 79. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esa entidad?
(% de respuestas)



En el caso de las microempresas formales, el principal beneficio de las alianzas es establecer o mejorar relaciones comerciales (20% industria, 16% comercio y 20% servicios), seguido por adquirir habilidades empresariales y gerenciales (15% industria, 13% comercio y 18% servicios) e incrementar el nivel de ventas (11% industria, 8% comercio y 13% servicios), ver gráfico 80. En

el caso de las microempresas informales, el principal beneficio de las alianzas también es establecer o mejorar relaciones comerciales (22% industria, 11% comercio y 13% servicios), seguida por la adquisición de habilidades empresariales y gerenciales (3% industria, 13% comercio y 2% servicios) y representar sus intereses ante el Gobierno Nacional (12% servicios).

Gráfico 80. ¿Cómo considera usted que le ha beneficiado a su empresa la alianza con esa entidad?
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

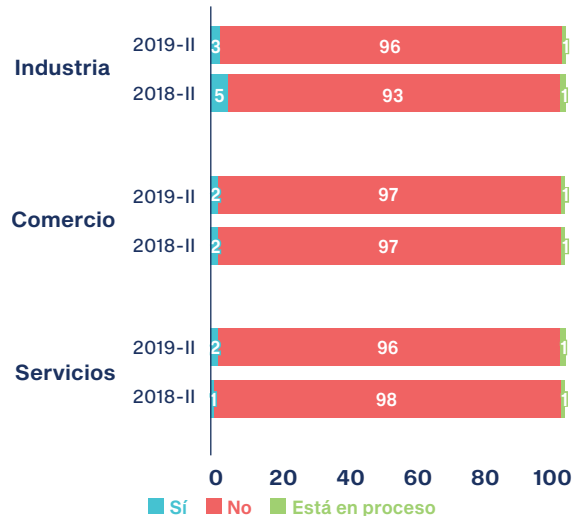


Comercio exterior

Segundo semestre de 2019

En la GEM también se indagó sobre la capacidad exportadora de las microempresas. El gráfico 81 muestra cómo la vocación exportadora continúa siendo prácticamente nula en todos los sectores: industria (3% en 2019-II vs. 5% en 2018-II), comercio (2% en ambos períodos) y servicios (2% vs. 1%). Además, solo el 1% de las microempresas en los tres sectores está en proceso de exportar.

Gráfico 81. ¿Su negocio exportó?
(% de respuestas)



Lo anterior es consistente con los resultados sobre el principal destino de las ventas. Allí se encontró que, para el grueso de las microempresas, el principal mercado continuó siendo el local de su ciudad (93% industria, 93% comercio y 95% servicios), seguido por el resto del mercado colombiano (6% industria, 7% comercio y 5% servicios), ver gráfico 82. Cabe mencionar que el mercado internacional fue incipiente, con resultados inferiores a 1% para los tres sectores.

Adicionalmente, se preguntó a los microempresarios sobre sus importaciones durante el segundo semestre de 2019. En

el gráfico 83 se observa cómo la mayoría no importó (98% industria, 96% comercio y 98% servicios).

De manera similar, al indagar sobre la venta/uso de productos importados, una gran parte de las microempresas contestó negativamente (73% industria, 65% comercio y 75% servicios). Dentro de la minoría que respondió afirmativamente, la mayoría vende/usa “pocos” productos importados (16% industria, 23% comercio y 15% servicios), dejando menores participaciones para “muchos” (9% industria, 9% comercio y 7% servicios) y “todos” (1% industria, 3% comercio y 3% servicios), ver gráfico 84.

Gráfico 82. ¿Cuál de los siguientes mercados tuvo mayor participación en el total de las ventas?

(% de respuestas)

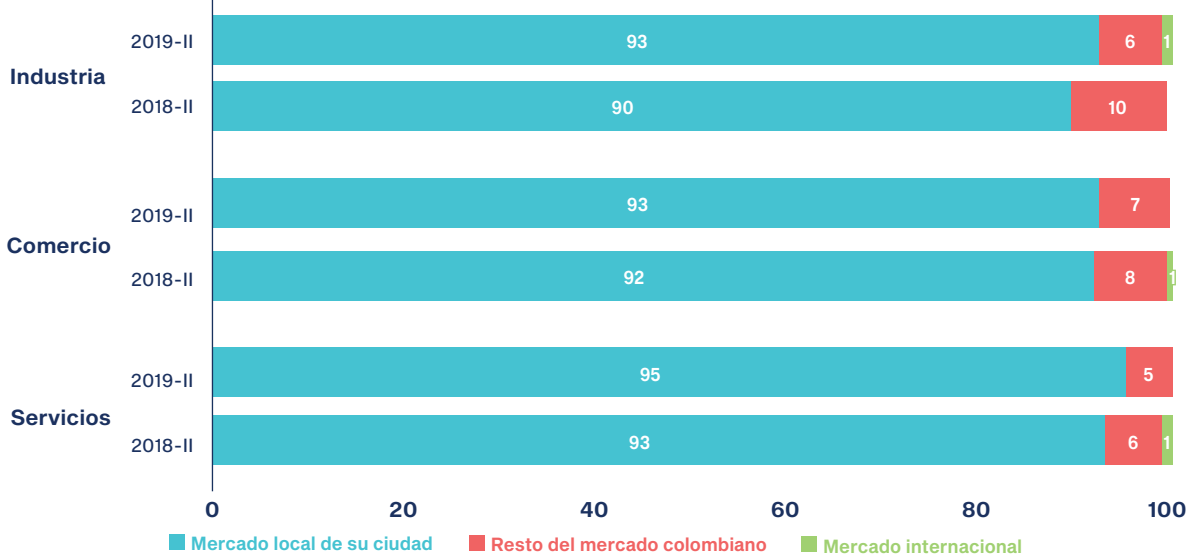


Gráfico 83. ¿Su negocio importó?
(% de respuestas)

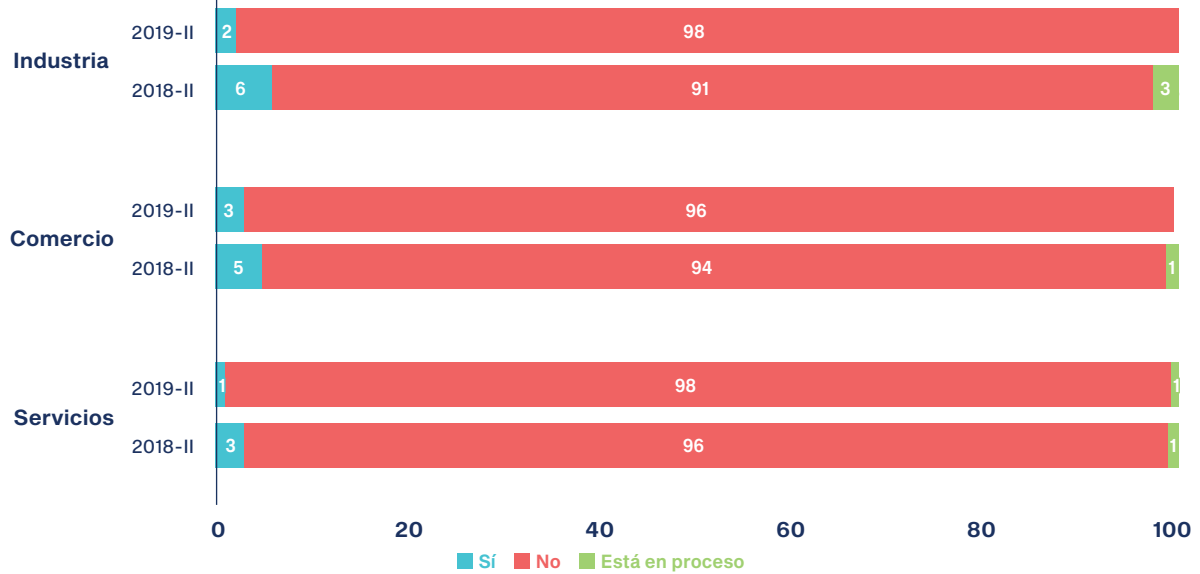
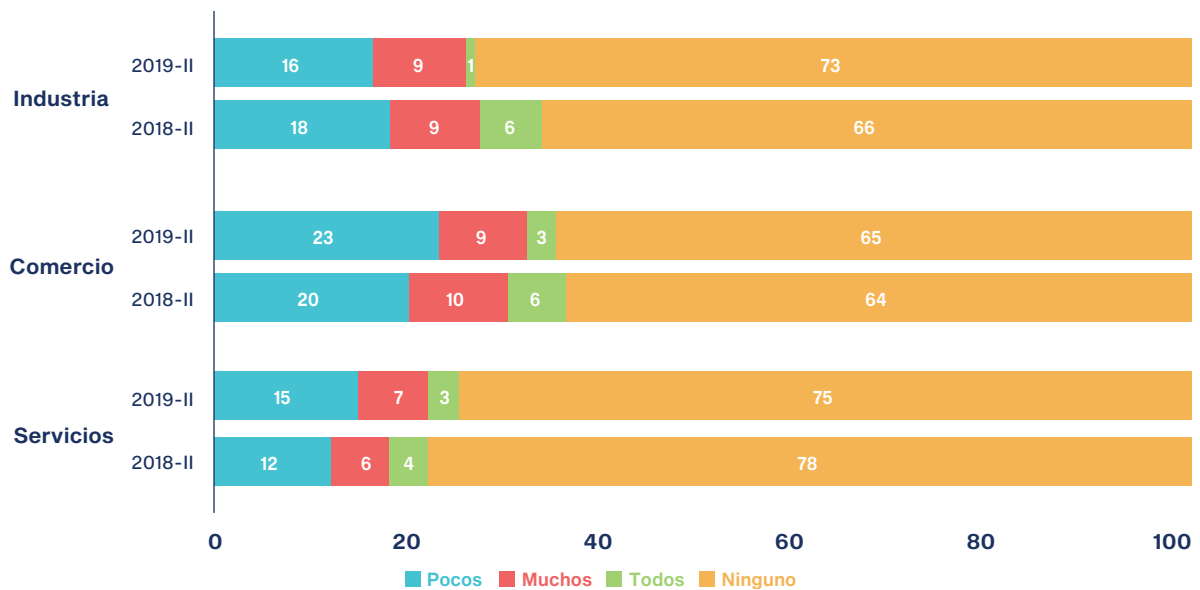


Gráfico 84. ¿Qué cantidad de productos importados vende/usa su negocio?
(% de respuestas)



Preguntas coyunturales

En esta edición de la GEM se realizó una serie de preguntas coyunturales para ahondar en diferentes temas de interés general, tales como: (i) contratación de trabajadores migrantes venezolanos; (ii) implementación de la Factura Electrónica; (iii) cubrimiento de los gastos médicos de los trabajadores; (iv) dificultad en los trámites para acceder a financiamiento; y (v) implementación de buenas prácticas financieras en el negocio.

Contratación de trabajadores migrantes venezolanos

Al indagar sobre la contratación de trabajadores venezolanos, se encontró que un bajo porcentaje de microempresas los contrató durante el segundo semestre de 2019 (17% industria, 13% comercio y 25% servicios), ver gráfico 85.

Entre las que lo hicieron, el tipo de contrato más frecuente fue por prestación de servicios (34% industria, 48% comercio y 38% servicios). A esto le siguieron los contratos por días (43% industria, 34% comercio y 36%

servicios) y por horas (19% industria, 11% comercio y 20% servicios), ver gráfico 86.

Curiosamente, los microempresarios contestaron que el término de los contratos fue principalmente indefinido (74% industria, 62% comercio y 68% servicios), con menores participaciones de los contratos a término fijo (26% industria, 38% comercio y 32% servicios), ver gráfico 86a.

En cuanto a la percepción de las competencias de los trabajadores migrantes venezolanos frente a las de los colombianos, la mayoría de microempresarios no percibe mayores diferencias en: (i) habilidades orales y escritas (47% industria, 57% comercio y 45% servicios); (ii) habi-

lidades matemáticas (63% industria, 55% comercio y 47% servicios); (iii) habilidades en el uso de herramientas o tecnologías para su trabajo (66% industria, 62% comercio y 52% servicios); (iv) amabilidad y buen trato (61% industria, 63% comercio y 55% servicios); y (v) disposición a cumplir instrucciones (49% industria, 66% comercio y 55% servicios). Nótese cómo las opciones referentes a mejores o peores capacidades no sobrepasaron el 25% en ninguna competencia, con excepción de aquella relacionada con cumplir instrucciones para el caso industrial, donde el 38% de microempresarios consideró que el desempeño de los trabajadores venezolanos es peor al de los colombianos, ver gráfico 87.

Gráfico 85. ¿Ha contratado trabajadores venezolanos?

(% de respuestas, 2019-II)

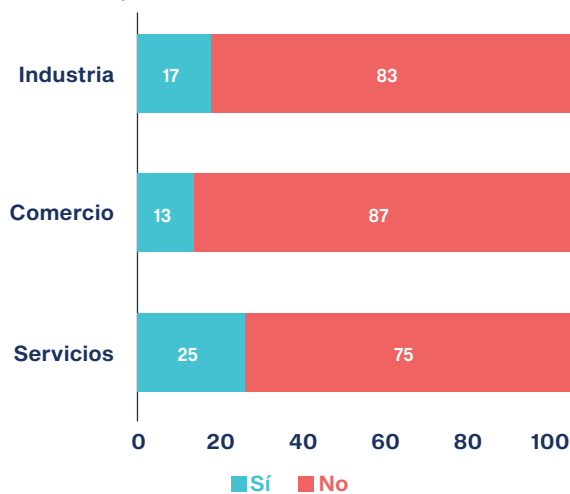


Gráfico 85a. ¿Ha contratado trabajadores venezolanos?

(% de respuestas por formalidad, 2019-II)

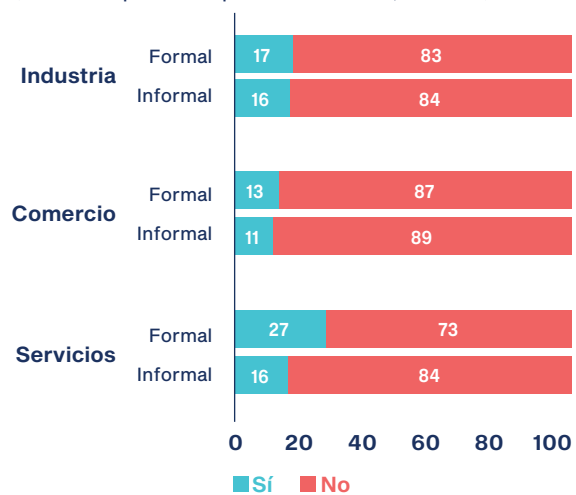


Gráfico 86. ¿Cuál es el tipo de contrato de la mayoría de sus trabajadores venezolanos?

(% de respuestas, 2019-II)

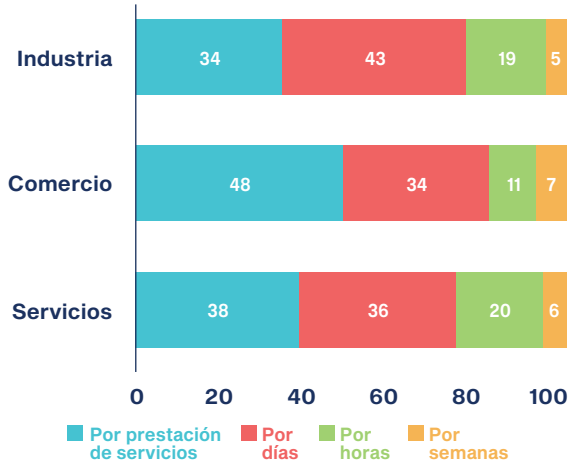


Gráfico 86a. ¿El contrato con sus trabajadores venezolanos es a término fijo o indefinido?

(% de respuestas, 2019-II)

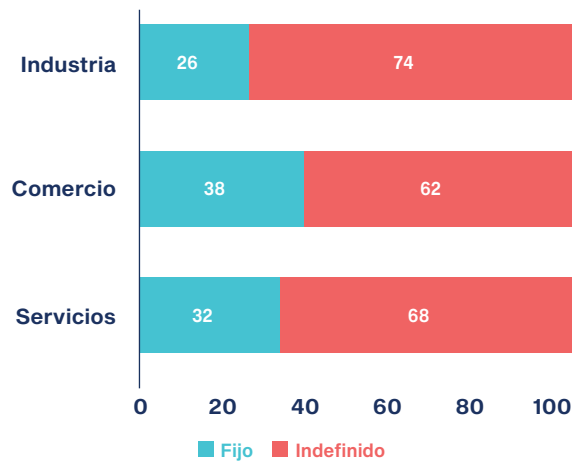
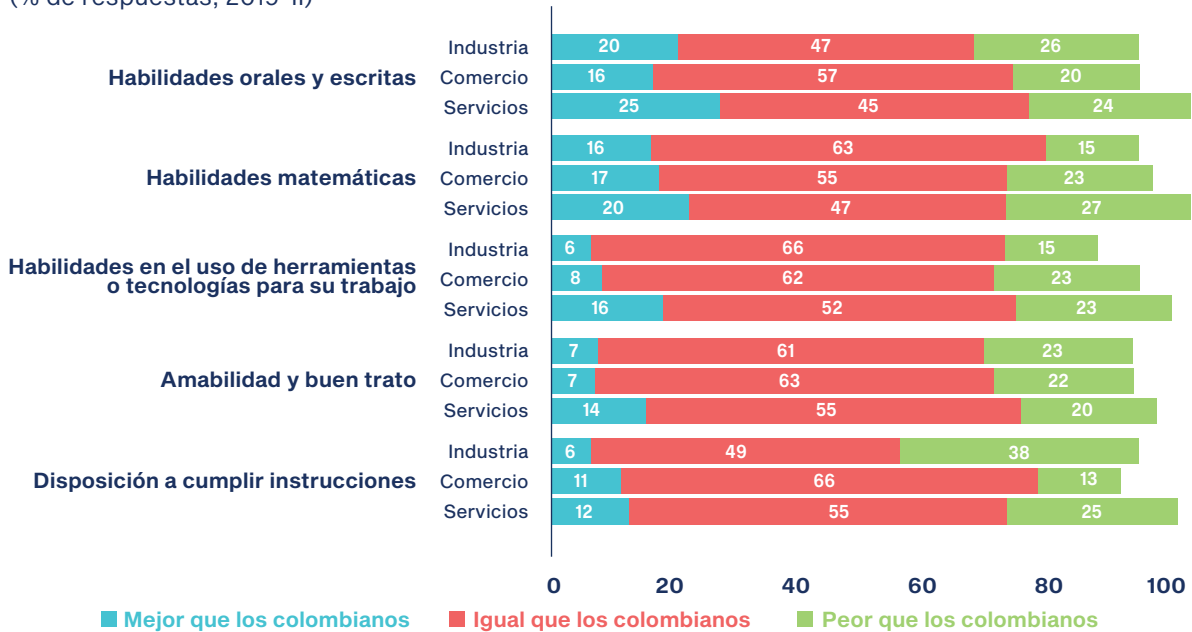


Gráfico 87. ¿Cuál es la percepción de competencias de trabajadores migrantes de Venezuela con relación a los colombianos?

(% de respuestas, 2019-II)



Implementación de la Factura Electrónica

El gráfico 88 muestra cómo la mayoría de microempresas aún no ha implementado la Factura Electrónica (86% industria, 82% comercio y 83% servicios). Entre las que lo hicieron, se encuentra que la implementación ha sido más bien parcial (8% industria, 12% comercio y 9% servicios), dejando porcentajes bajos para la implementación total (6% industria, 6% comercio y 8% servicios).

Como era de esperar, el porcentaje de microempresas formales que ha implementado la Factura Electrónica parcial o totalmente (19% industria, 21% comercio y 20% servicios) es superior al observado en el segmento informal (1% industria, 8% comercio y 8% servicios), ver gráfico 88a.

Gráfico 88. Implementación de la Factura Electrónica
(% de respuestas, 2019-II)

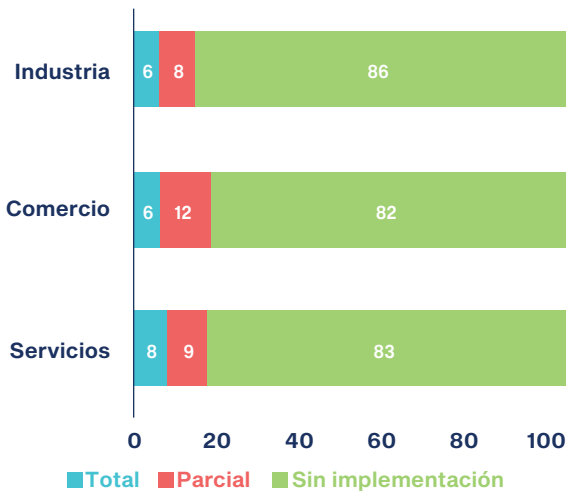
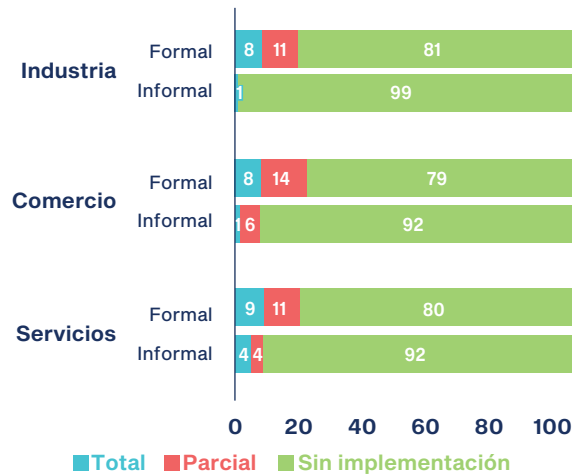


Gráfico 88a. Implementación de la Factura Electrónica
(% de respuestas por formalidad, 2019-II)



Cubrimiento de los gastos médicos de los trabajadores

Al preguntar a los microempresarios sobre quién cubriría los gastos médicos de sus trabajadores cuando estos se enfermen, cerca de la mitad respondió que la EPS sería la encargada (52% industria, 54% comercio y 48% servicios). A esto le siguió el Sisbén (16% industria, 17% comercio y 22% servicios). Preocupa que un porcentaje no despreciable de microempresas afirmara que sería el negocio el encargado de cubrir esos gastos (16% industria, 10% comercio y 12% servicios) o que no sabe quién lo haría (5% industria, 3% comercio y 3% servicios), ver gráfico 89a.

También se preguntó sobre quién estaría a cargo de los gastos médicos de sus trabajadores si estos sufren un accidente laboral. Buena parte de las microempresas respondió que la encargada sería la ARL (45% industria, 41% comercio y 41% servicios). En este caso también preocupa que un porcentaje no despreciable afirma que sería el negocio el encargado de cubrir esos gastos (21% industria, 21% comercio y 25% servicios) o no sabe quién lo haría (12% industria, 10% comercio y 6% servicios), ver gráfico 89b.

Gráfico 89a. ¿Quién cubriría los gastos médicos si hoy un empleado suyo se enferma?

(% de respuestas, 2019-II)

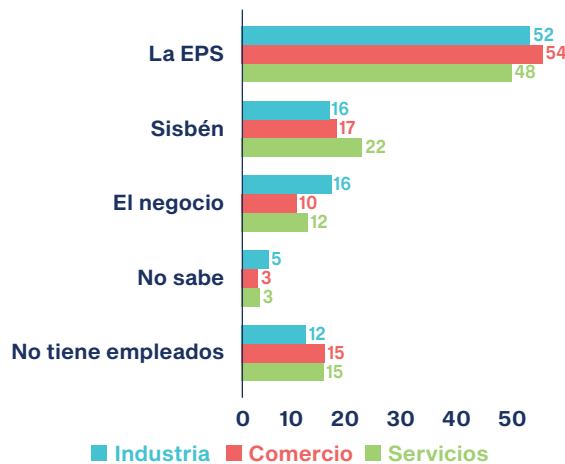
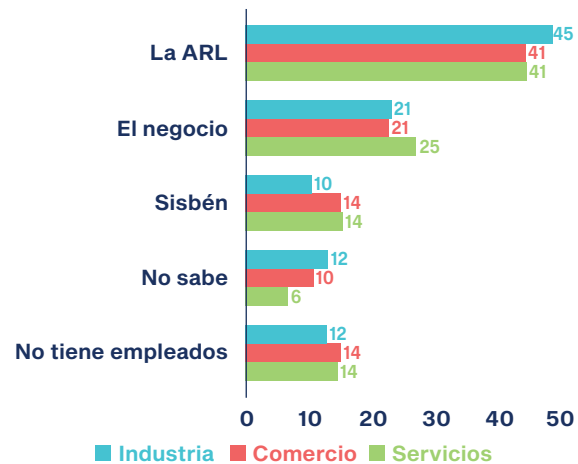


Gráfico 89b. ¿Quién cubriría los gastos médicos si hoy un empleado suyo se accidenta?

(% de respuestas, 2019-II)

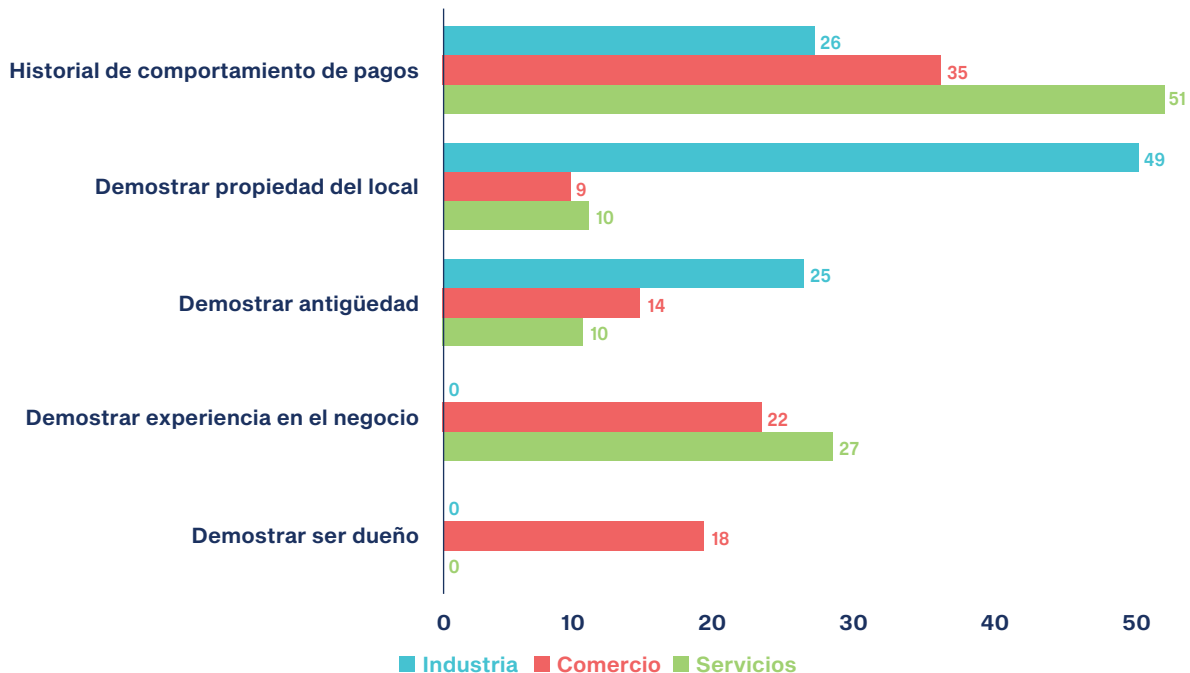


Dificultad en los trámites para acceder a financiamiento

Al indagar sobre los trámites que deben realizar las microempresas para acceder a financiamiento, se encontró que la mayoría considera que las principales dificultades se presentan en el historial del comportamiento de pagos (26% industria, 35% comercio y 51% servicios).

A esto le siguieron demostrar la propiedad del local (49% industria, 9% comercio y 10% servicios), demostrar antigüedad (25% industria, 14% comercio y 10% servicios) y demostrar experiencia en el negocio (22% comercio y 27% servicios), ver gráfico 90.

Gráfico 90. Si la empresa no buscó crédito por dificultad de trámites, ¿cuál de los siguientes le parece el trámite más complicado? (% de respuestas, 2019-II)



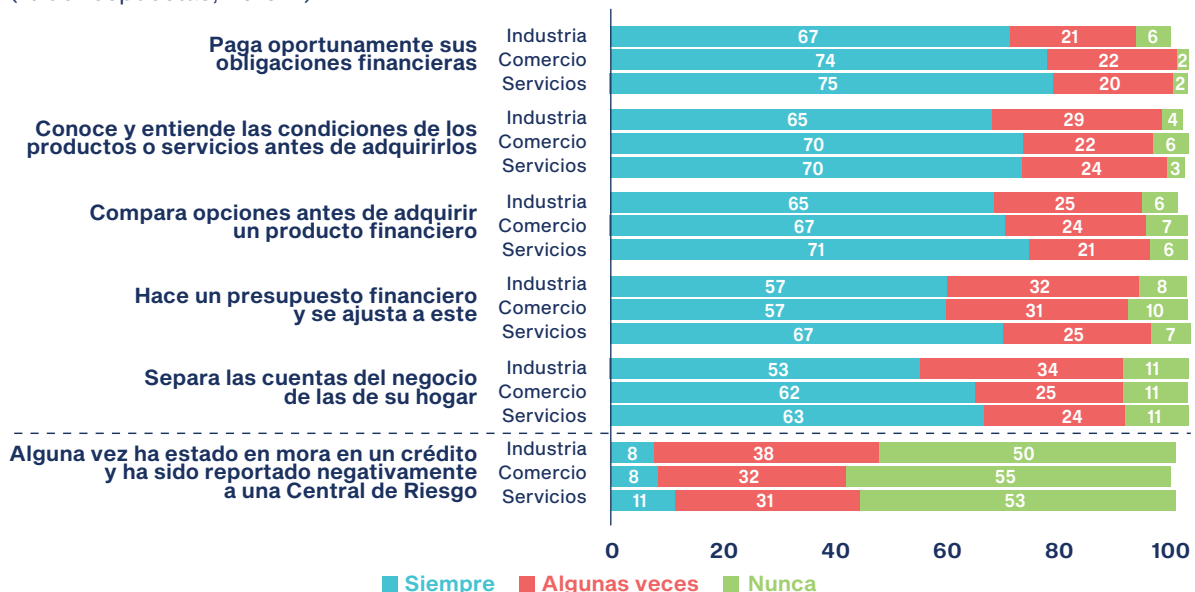
Implementación de buenas prácticas financieras

En cuanto a la implementación de buenas prácticas financieras en el negocio, la mayoría de microempresas afirmó que “siempre”: (i) paga oportunamente sus obligaciones financieras (67% industria, 74% comercio y 75% servicios); (ii) conoce y entiende las condiciones de los productos o servicios antes de adquirirlos (65% industria, 70% comercio y 70% servicios); (iii) compara opciones antes de adquirir un producto financiero (65% industria, 67% comercio y 71% servicios); (iv) hace un presupuesto y se ajusta a este (57% industria, 57% comercio y 67% servicios); y (v) separa las cuentas del negocio de las del hogar (53% industria, 62% co-

mercio y 63% servicios), ver gráfico 91. Estos hallazgos resultan satisfactorios, aunque todavía un porcentaje considerable de microempresas (rondando 20%-30%) implementa estas prácticas solo “algunas veces”.

Asimismo, resulta positivo que la mayoría de microempresas afirme que “nunca” ha estado en mora o reportada en centrales de riesgo (50% industria, 55% comercio y 53% servicios). Sin embargo, preocupan los porcentajes que se registraron en las opciones de “algunas veces” (38% industria, 32% comercio y 31% servicios) y “siempre” (8% industria, 8% comercio y 11% servicios).

Gráfico 91. Implementación de buenas prácticas financieras en su negocio
(% de respuestas, 2019-II)



Ficha técnica

Técnica

Entrevista telefónica y presencial al propietario-representante legal (o a quién este delegue) de la unidad empresarial, con aplicación de un cuestionario estructurado.

Grupo objetivo

Unidades empresariales con Ingresos Anuales (IA) en 2019 dentro de los siguientes rangos:

Industria	Comercio	Servicios
IA hasta \$808 millones	IA hasta \$1.534 millones	IA hasta \$1.131 millones

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

1.500 microempresas encuestadas.

	Industria	Comercio	Servicios	Muestra total
Formales	112	652	336	1.100
Informales	38	264	98	400
Total	150	916	434	1.500

Margen de error

Menor a 5% a nivel de los macrosectores en las microempresas formales.

Frecuencia

Anual.

Medición

Enero - Marzo de 2020.

Realizado por

Cifras & Conceptos S.A.

Comité técnico

Banco de la República	Eliana González María Alejandra Hernández
Bancóldex	María José Naranjo Alejandro Rueda María Mercedes Arboleda Carlos Daniel Torres Juan Pablo Silva Karoline Polanco Liliana Cortés
FNG	Iván Darío Ruíz Juan Carlos Romero
IFC	Liliana Pozzo Martin Spahr
Cámara de Comercio de Medellín	Jaime Echeverri Olga María Ospina
Banca de las Oportunidades	Paola Arias Daniela Londoño
ANIF	Mauricio Santa María Carlos Felipe Prada Ekaterina Cuéllar Gabriela Paz Jorge Mauricio Jaimes
Cifras & Conceptos S.A	César Caballero Miguel Ángel León María Victoria Pineda Nancy Patricia Balaguera

Informes: cprada@anif.com.co • ecuellar@anif.com.co
• gpaz@anif.com.co • jjaimos@anif.com.co

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

Bogotá, abril de 2020 - Gran Encuesta a las Microempresas tercera edición