

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA
empresa
micro[®]

INVESTIGACIONES
CEM / 2020

L I D E R A N



**Investigaciones CEM.
2020**

**Publicación de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia,
para el Centro de Estudios de la Empresa Micro.**

Diciembre 2020

Autora:

Karol Vanessa Bautista Muñoz

Coordinadora del Centro de Estudios de la Empresa Micro

Equipo técnico:

Jaime Eduardo Echeverri

Vicepresidente de Planeación y Desarrollo

Olga María Ospina Trejos

Jefe de Investigaciones Económicas

Vanessa Cardona

Coordinadora de Mercadeo. FGA Fondo de Garantías

Jorge Coronel

Coordinador de Competitividad. Cámara de comercio de Aburrá Sur

Gelber Pérez

Jefe de Desarrollo Empresarial. Cámara de comercio de Aburrá Sur

Andrea Zuluaga

Directora de Servicios de Conocimiento y Redes. Interactuar

Julián Mazo

Profesional especializado-Desarrollo económico y Competitividad.
Proantioquia

Laura Gallego

Directora de Desarrollo económico y social. Proantioquia

Mauricio Zapata

Responsable de Mercadeo e Inteleigencia de Negocio. Comfama

Coordinación editorial

Vicepresidencia de Comunicaciones y Mercadeo

Corrección y diagramación

Marcela Hernández Sanzón y Blanco Contenidos

Los contenidos de esta publicación son propiedad del Centro de Estudios de la Empresa Micro, su reproducción total o parcial sin autorización expresa del titular está prohibida. Todos los derechos reservados ©.

Contenido

Artículo 1

Caracterización de las microempresas de Medellín y del Valle de Aburrá que fueron cerradas en el periodo 2018-2019

1. Perfil del empresario	7
2. Perfil de la empresa	12
3. Condiciones para la creación de la empresa	18
4. Condiciones de la operación y desarrollo de la empresa	29
5. Factores de cierre de la empresa	36
6. Situación actual de los empresarios	43
7. Conclusiones	47
8. Recomendaciones	52

Artículo 2

Primera medición de la emergencia económica COVID-19 en las microempresas formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá

1. Perfil del empresario y de la microempresa	58
2. Impacto del COVID-19 en la operación de las microempresas	61
3. Canales de afectación	66
4. Mecanismos de ajuste	66
5. Expectativas	68
6. Políticas de ayuda	71

INVESTIGACIONES CEM
2020

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA

empresa
micro®

**Caracterización de
las microempresas de
Medellín y del Valle de
Aburrá que fueron
cerradas en el periodo
2018-2019**

Introducción

Las microempresas tienen una importancia relevante en las economías por ser intensivas en uso de mano de obra, por dinamizar la producción y por el consumo local. Según la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia la estructura empresarial regional está conformada por microempresas (90 %), pequeñas (7,3 %), medianas (2 %) y grandes (0,7 %), con un crecimiento promedio anual del 5,7 %.

Para el 2019, la creación de microempresas representó el 99,4 % del total de las empresas registradas en la jurisdicción de dicha Cámara. Asimismo, el cierre de este segmento empresarial representó el 99,1 % del total de las empresas canceladas. Lo anterior señala un tejido microempresarial amplio, inestable y vulnerable en el tiempo que debe ser objeto de estudio.

A pesar de la escasa información, el Centro de Estudios de la Empresa Micro -CEM- decide realizar una investigación orientada a caracterizar a la persona y a la unidad productiva en sus condiciones de creación, operación y cierre para identificar los factores asociados al éxito o al fracaso de las microempresas. Ambos aspectos pueden arrojar importantes insumos para el diseño de estrategias en el proceso productivo, para la disminución de la tasa de mortalidad, para facilitar el desarrollo empresarial y para reducir el fracaso empresarial.

Existen diversos trabajos realizados en el campo del fracaso y cierre empresarial, y, aun así, no se ha logrado establecer una única teoría. Algunos autores se refieren al cierre como a la incapacidad de la empresa para sobrevivir, mientras que otros asocian el fracaso a la falta de recursos financieros. Ambas teorías son aproximaciones conceptuales, de Tienne y Chandler (2010),

que no deben considerarse como una imagen unidimensional porque existen diferentes caminos para entender esta problemática.

En este estudio se utilizó un análisis exploratorio en una muestra de la subregión, así como un análisis de profundización especializada que permitió combinar la percepción del empresario frente al cierre de su microempresa, a través de grupos focales, con el análisis organizacional y psicosocial de expertos, a través de entrevistas a profundidad.

Esta propuesta metodológica aportó evidencia empírica de las causas de cancelación y liquidación de las microempresas de Medellín y del Vallé de Aburrá, la sistematización de fallas recurrentes y la creación del ciclo de cierre. Con esto se busca fortalecer las condiciones del ecosistema emprendedor regional y de las etapas de ideación, creación, sostenibilidad y crecimiento de este segmento empresarial.

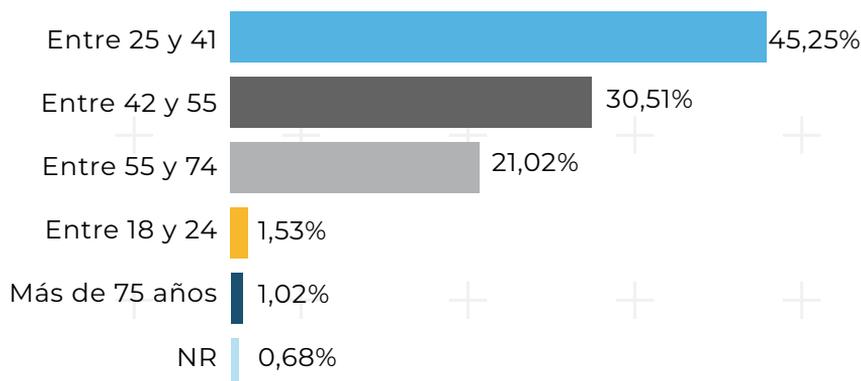
Los resultados del estudio se presentan en este documento estructurado en ocho capítulos: i) perfil del empresario; ii) perfil de la microempresa; iii) condiciones para la creación; iv) condiciones de operación y funcionamiento; v) motivos que indujeron al cierre; vi) situación actual del emprendedor y sus recomendaciones producto de la experiencia vivida; vii) conclusiones y, finalmente, viii) recomendaciones derivadas del análisis reflexivo de los datos.

1. Perfil del empresario

El empresarismo hace unos años era una actividad predominantemente masculina, hoy es un ejercicio muy equilibrado entre hombres y mujeres. En el caso de estudio, el 53 % de la muestra son hombres y el 46 %, mujeres.

El 75,7 % de los empresarios que cerraron su microempresa está ubicado entre los 25 y 55 años, y el 1,5 % en el rango inferior a los 25 años, lo que evidencia que la actividad empresarial es poco frecuente en los jóvenes.

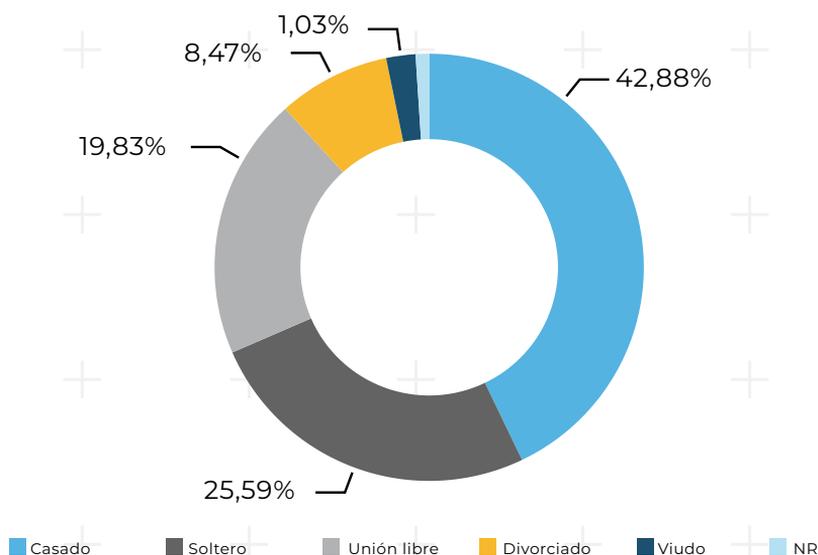
Gráfico 1. Distribución etaria



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

La mayoría de los empresarios que cerraron sus negocios en Medellín y el Valle de Aburrá son oriundos del departamento de Antioquia (82,7 %); hay una presencia menor y dispersa de los departamentos de Caldas y Valle del Cauca (2,2 %), y de Cundinamarca (2,03 %), entre otros departamentos y ciudades con representaciones cercanas e inferiores al 1 %. El 42,9 % manifiesta estar casado; el 25,6 %, soltero; y el 19,8 %, en unión libre.

Gráfico 2. Estado civil



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En la formación (último grado cursado y aprobado), la mayor parte se ubicó en el grado profesional (30,34 %) que, sumado a la participación de técnicos (10,68 %), tecnólogos (9,32 %), especialistas (4,75 %), magísteres (3,05 %) y doctores (0,17 %), representan el 58,31 % del total de encuestados, cifra significativa dado que el nivel de formación postsecundaria empieza a ser mayoritario en el perfil de los microempresarios que cierran sus negocios.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON
CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

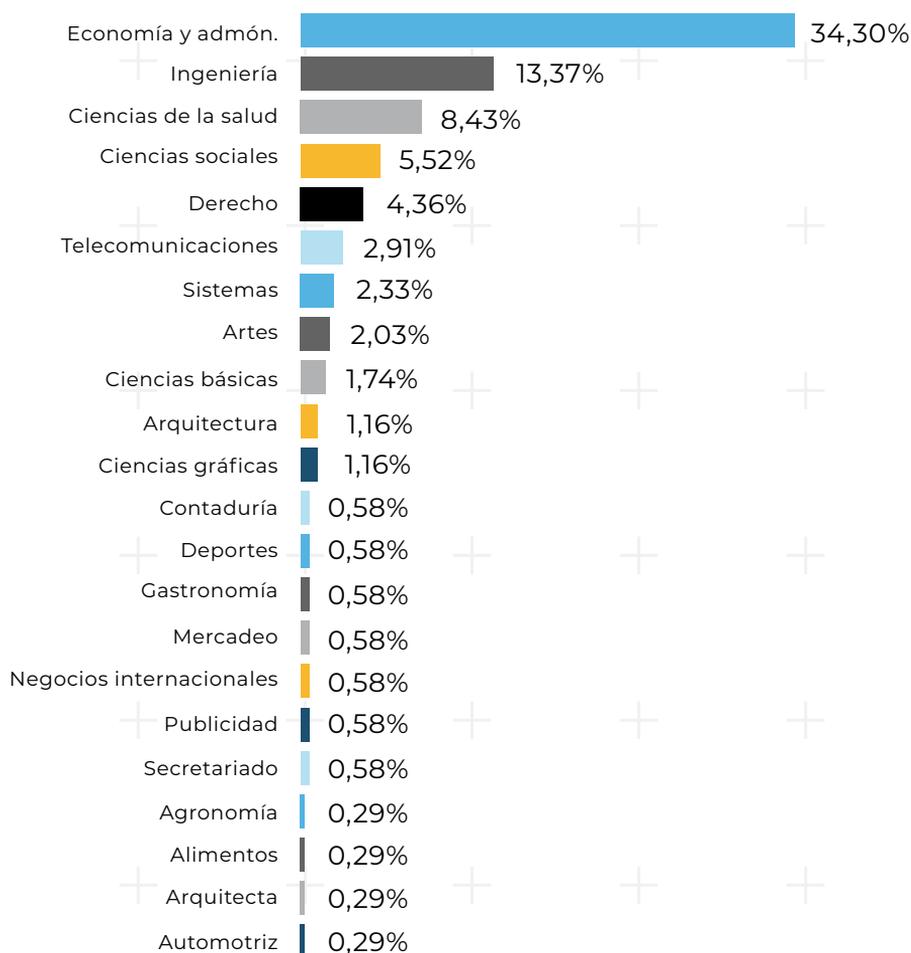
Tabla 1. Nivel de formación

Profesional	30,34 %
Secundaria	28,64 %
Primaria	12,54 %
Técnico	10,68 %
Tecnólogo	9,32 %
Especialización	4,75 %
Maestría	3,05 %
NR	0,34 %
Doctorado	0,17 %
Ninguna	0,17 %

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Al indagar sobre las áreas de formación en la postsecundaria, la mayoría se ha graduado de áreas de economía y administración (34,3 %), seguidas de ingenierías (13,37 %), lo que significa que gran parte de las microempresas que cierran están dirigidas por personas no solo con conocimientos profesionales, sino relacionados con la gestión empresarial. En otras, algunas áreas de formación que aparecen con menor peso son: ciencias de la salud (8,43 %), ciencias sociales (5,52 %) y derecho (4,36 %).

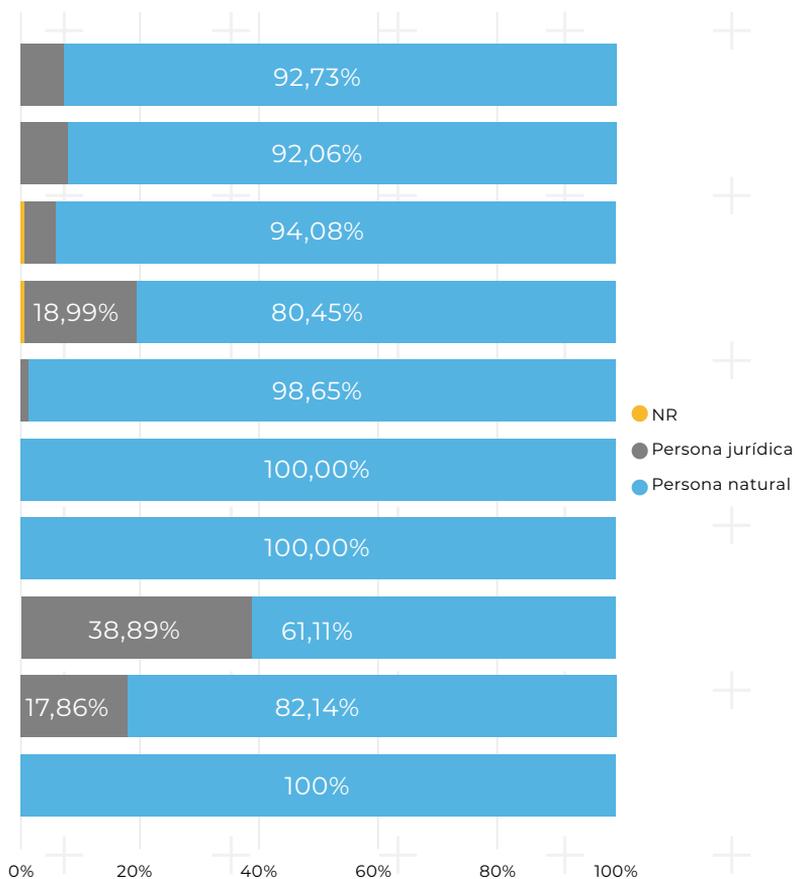
Gráfico 3. Áreas de formación



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Si bien la creación y cierre de microempresas se realiza, predominantemente, bajo la figura de persona natural, quienes decidieron optar por personería jurídica para crear sus empresas fueron los magísteres (38,89 %), los profesionales (18,99 %) y los especialistas (17,86 %), lo que significa que existe una mayor propensión por esta naturaleza jurídica entre quienes tienen niveles de formación profesional universitario y posgrados.

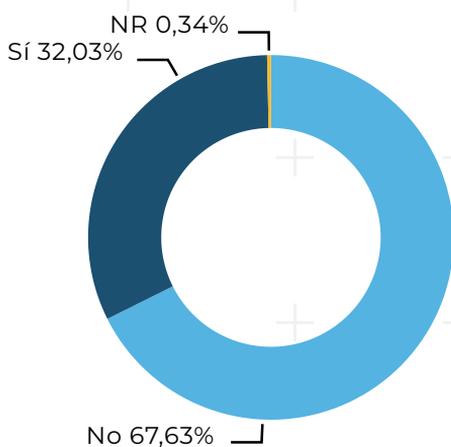
Gráfico 4. Niveles de formación vs. naturaleza jurídica de la empresa



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Al analizar si el estímulo de crear empresa está vinculado con una ascendencia o legado familiar, el 32 % de los encuestados manifestó que su núcleo familiar cercano tiene o ha desarrollado empresa, mientras que el 67,6 % manifiesta que no ha tenido un referente familiar cercano en esta actividad.

Gráfico 5. ¿Padres, hermanos o familiares han desarrollado empresa?

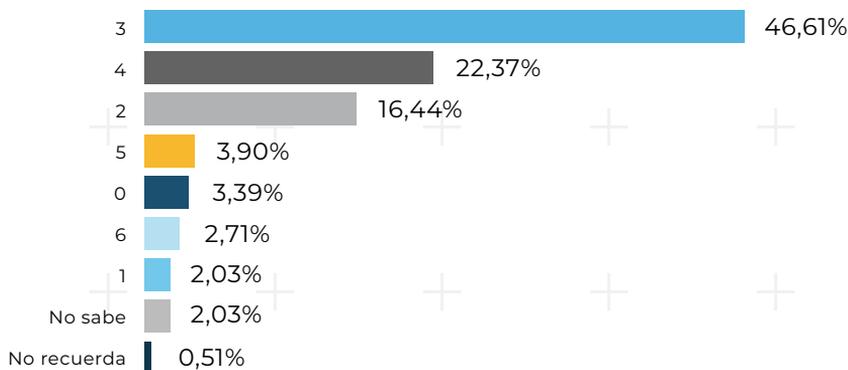


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

2. Perfil de la empresa

El 85,4 % de las microempresas cerradas estaban ubicadas en los estratos 2, 3 y 4, con localizaciones en estratos medio y bajo, cifras que corresponden a la realidad financiera, al tamaño y a la población.

Gráfico 6. Estrato en el que estaba ubicada la empresa



CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON
CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Los barrios más representativos en el cierre de microempresas son: el Centro de Medellín, Santa María (Itagüí), Belén y El Poblado, los cuales tienen una gran relevancia en la estructura productiva de la ciudad región.

Tabla 2. Barrios más representativos entre las microempresas cerradas

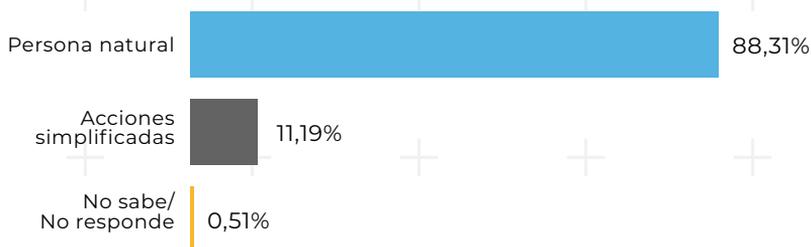
Barrio	Factores comerciales	Factores del entorno	Factores financieros	Factores normativos	Factores personales	Total
Belén	2,25%	0,25%	3,00%	1,50%	2,25%	9,25%
Calatrava (Itagüí)	1,50%	0,50%	1,50%	0,50%	1,25%	5,25%
Centro	6,50%	2,00%	11,75%	6,00%	4,25%	30,50%
Laureles	2,25%	0,25%	2,75%	1,00%	1,25%	7,50%
Manrique	1,75%	0,50%	2,50%	0,50%	2,25%	7,50%
Niquía	1,50%	0,00%	1,00%	0,75%	1,25%	4,50%
Poblado	2,50%	0,00%	2,50%	1,00%	2,75%	8,75%
Robledo	1,25%	0,75%	2,00%	0,25%	2,00%	6,25%
Santa María (Itagüí)	5,25%	1,25%	6,25%	3,50%	4,25%	20,50%
Total	24,75%	5,50%	33,25%	15,00%	21,50%	100,00%

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

La figura más utilizada para registrar microempresas es la persona natural. De las jurídicas, la sociedad por acciones simplificada -SAS- es la preferida.

Esta decisión evidencia el bajo conocimiento de las ventajas, compromisos y beneficios normativos, tributarios y comerciales que tiene la elección de la figura jurídica durante el funcionamiento de la empresa y su posible cierre. Por ejemplo, se evidenció una mayor dificultad para el acceso al crédito ante la banca comercial como persona natural que como persona jurídica.

Gráfico 7. Naturaleza jurídica de la empresa

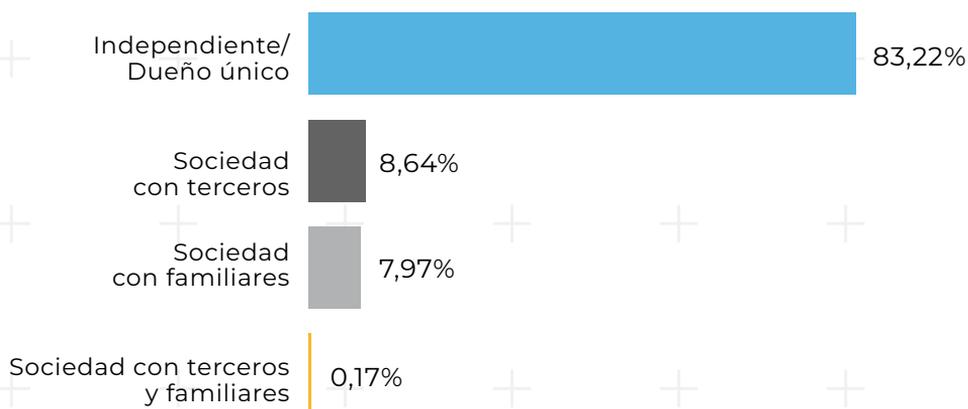


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En su mayoría (83,2 %), los empresarios eran los dueños únicos del negocio; las sociedades con familiares o terceros son opciones con menor representatividad (8,6 % y 7,9 %, respectivamente). Esta realidad, sumada a la poca o nula estructura de personal con la que se cuenta debido a la reducida capacidad financiera, explican parte de la soledad del empresario en su ejercicio, lo que imposibilita poder consensuar la toma de decisiones claves que, si bien no reducen el riesgo de equivocación, permiten el afianzamiento o refutación de las decisiones.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON
CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

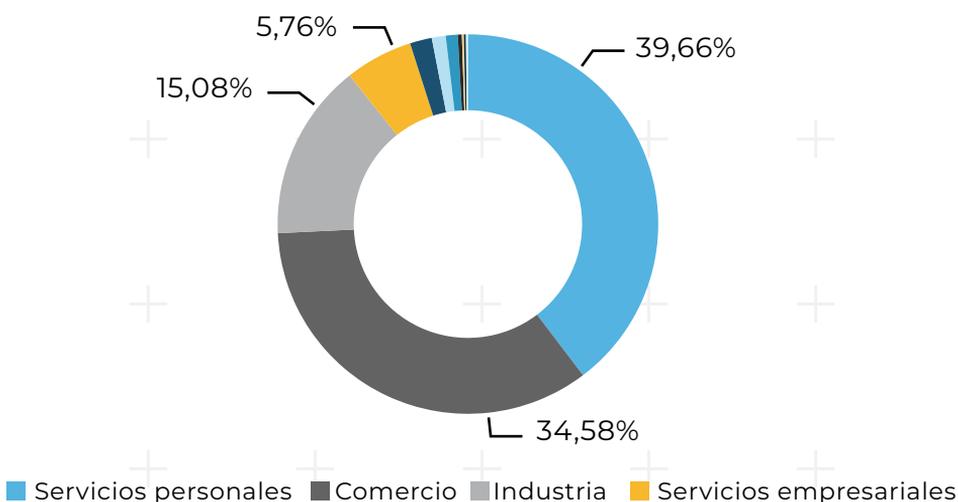
Gráfico 8. Tipo de propiedad de las empresas



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

El 74,2 % de las microempresas cerradas ejercían actividades de comercio y servicios personales, lo que es afín con la recomposición productiva originada en las tendencias de urbanización de las grandes ciudades.

Gráfico 9. Sector económico principal de la empresa



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro.

Una evidencia de la recomposición empresarial de la ciudad por sectores económicos es que las actividades más representativas en comercio están relacionadas con productos para satisfacer necesidades básicas de las personas en zonas urbanas (Tabla 3). En el sector servicios, las actividades tienen que ver con satisfacer las necesidades de las personas y de las empresas de servicios industriales y de gestión administrativa, financiera, contable y de seguridad.

En el sector industrial, que se caracteriza por ser una industria con perfiles profesionales en ingeniería, hay una gran variedad de actividades, algunas en sectores tradicionales como construcción, metalmecánica, maquinaria y equipo y artes gráficas, y muy pocos en confección.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON
CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

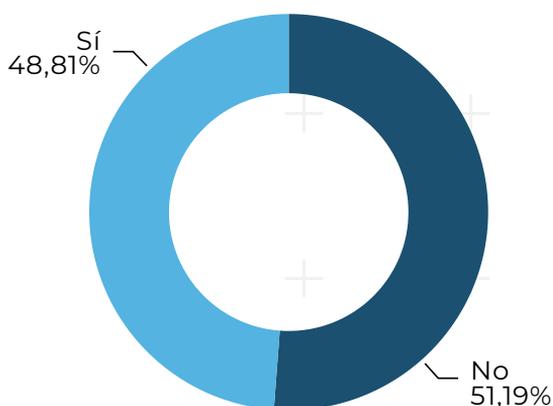
Tabla 3. Principales actividades por sector económico

COMERCIO	SERVICIOS		INDUSTRIA
Venta de licores.	Mensajería.	Mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo.	Fabricación de implementos para consultorios de odontología.
Venta de accesorios para computadores.	Asesorías contables y de propiedad raíz.	Actividades de consultorías de gestión.	Confección deropa para terceros.
Fabricación de papas fritas.	Fidelización de clientes.	Alquiler de equipos de construcción.	Investigación, producción y comercialización de productos químicos ecológicos.
Comercialización de ropa para todo tipo de persona.	Papelería - Internet.	Actividades teatrales.	Instalación y montaje de redes eléctricas.
Venta de celulares y accesorios para celulares.	Mensajería masiva de texto y Whatsapp.	Asesorías contables.	Fabricación de venenos y fumigación.
Reposterías (tortas y postres).	Servicios de salud.	Servicios de sistemas de seguridad.	Construcción de casas y edificios.
Tienda de abarrotes.	Reparación y mantenimiento de automóviles.	Servicios de seguros.	Fabricación de estructuras.
Venta al por menos de productos electrónicos.	Servicio de grúas.	Elaboración de obras de arte.	Fabricación de equipos de elevación para personas.
Comercialización de equipos de cómputo y accesorios.	Agencia de viajes.	Montallantas para vehículos.	Fabricación de un alimento relajante muscular.
Comidas rápidas.	Veterinaria.	Reparación y mantenimiento de motos.	Impresión de lonas en gran formato y diseño gráfico.
Comercialización de medicamentos y cosméticos.	Reparación y mantenimiento de automóviles.		Reparación de equipos lácteos.
Venta de cuido para mascotas y peluquerías canina.	Asesorías legales.		Transformación de productos de reciclaje.
Comercialización de plástico reciclado.	Servicios de educación infantil.		Obras civiles.
Comercializadora de medicamentos naturales y cosméticos.	Arquitectura.		Sembrado de vegetales orgánicos.
Comercialización de telas al detal .	Parqueadero de carros y motos.		Procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos.
Comercializadora de productos Omnilife.	Actividades de fotografía.		Servicio de obra blanca para el sector de vivienda.
Comercializadora de productos para la belleza.	Servicios financieros.		Fabricación de muebles y comedores.
	Conductor elegido.		Productora de comida para bebé.
	Cursos y capacitación en yoga.		Fabricación de cortinas y persianas para el hogar y oficinas.

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Un aspecto que evidencia informalidad administrativa se relaciona con la remuneración del propietario. El 51 % afirmó no haber contado con una remuneración fija, lo que demuestra desorden administrativo, insuficiencia de ingresos o expectativas salariales superiores a los excedentes generados por la empresa.

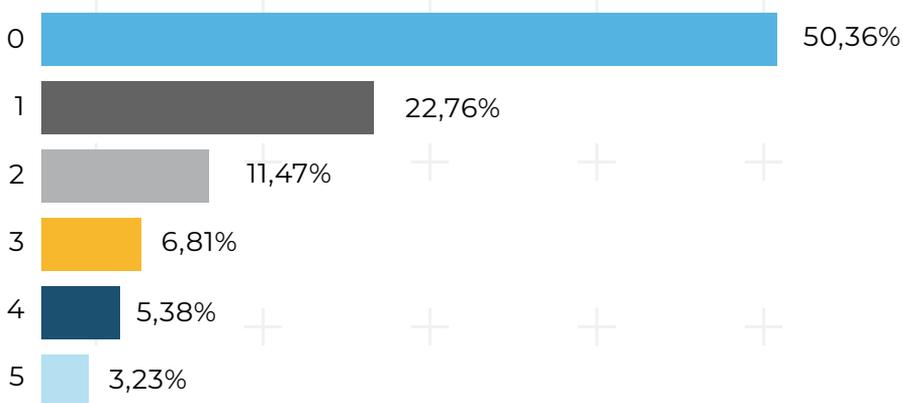
Gráfico 10. Cuenta con una remuneración fija periódica



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Respecto al empleo generado, más del 50 % de las microempresas cerradas eran de autoempleo; el 34 % generaba entre uno y dos empleos, y el 15,42 %, entre tres y cinco.

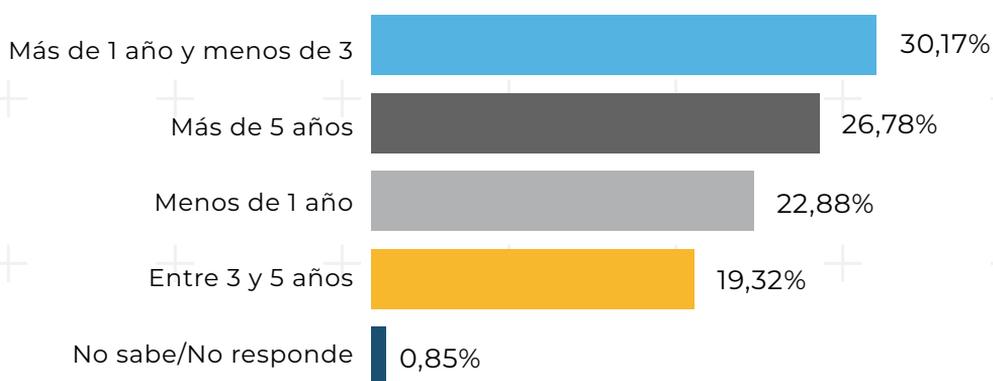
Gráfico 11. Empleos permanentes generados



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Cerca del 73 % de las microempresas mueren antes de los primeros cinco años, franja conocida en el círculo empresarial como “el valle de la muerte”. Solo el 27 % los supera. Se considera que aquellas que lo hacen logran consolidarse en el mercado (Gráfico 12).

Gráfico 12. Años de funcionamiento de la empresa micro cerrada

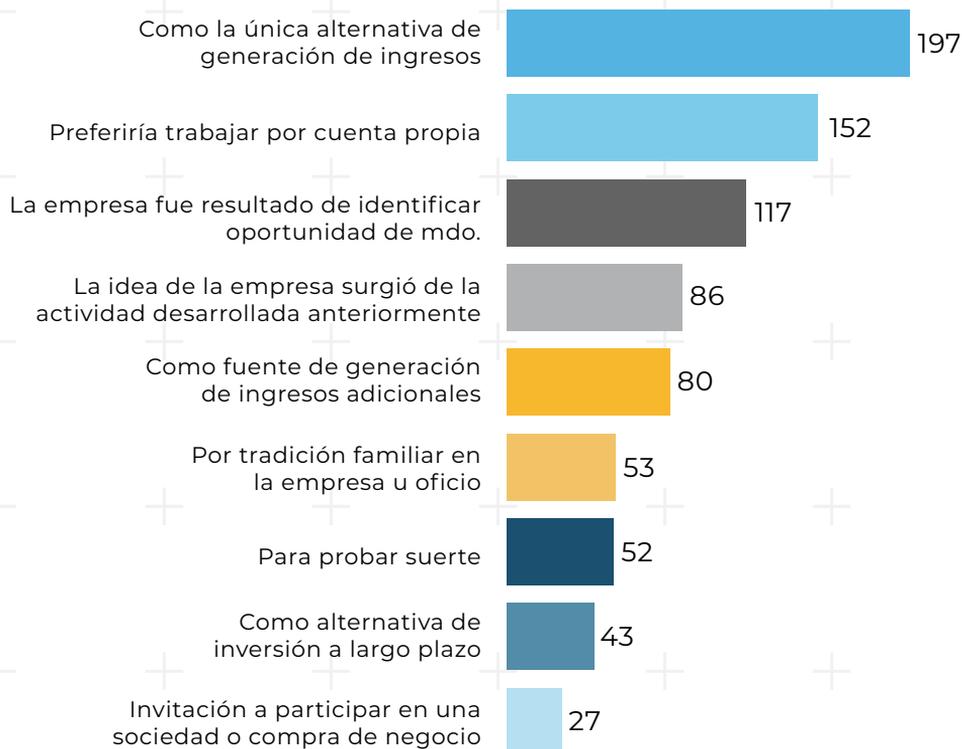


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

3. Condiciones para la creación de la empresa

Entre las opciones que motivaron la creación de la microempresa, la primera es que fue la única alternativa de generación de ingresos (197), lo que significa que el emprendimiento es visto como una alternativa sustituta del empleo, orientado a resolver las necesidades básicas de ingresos. La segunda opción fue la preferencia de trabajar por cuenta propia (152), lo que tiene relación con el sentido de independencia y de respuesta a la autogeneración de ingresos. Y la tercera, como resultado de identificar una oportunidad en el mercado (117), donde las microempresas creen haber partido de ideas surgidas de una demanda insatisfecha.

Gráfico 13. Motivos de creación de las empresas micro cerradas (1.º motivación)

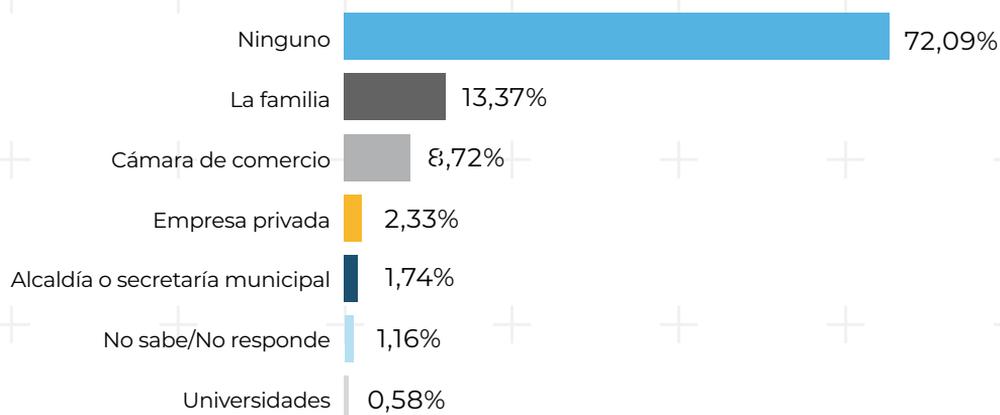


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En cuanto al apoyo de alguna entidad al momento de creación de la empresa, el 72,09 % de los microempresarios manifestó no haberla recibido. Pero, entre las entidades que apoyan, identifican a la familia (13,37 %) y a las cámaras de comercio (8,72 %).

Por territorios, se encuentra que en municipios como Itagüí, Sabaneta, Barbosa y Girardota las entidades de apoyo para crear empresa más reconocidas son las cámaras de comercio, superando a la familia.

Gráfico 14. Entidades que apoyaron el proceso de creación empresarial



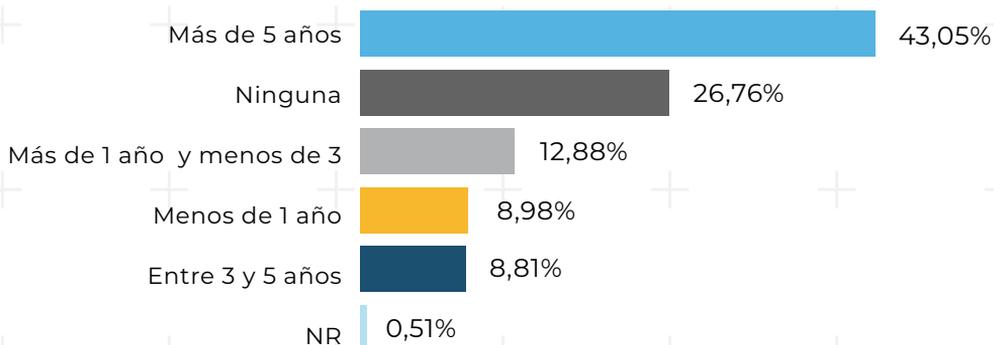
Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En el ejercicio de profundización con grupos focales, los exempresarios manifestaron la importancia de la orientación en el registro y establecimiento empresarial. Una queja constante fue no identificar las obligaciones a las que se ven enfrentados por el aprovechamiento de su actividad económica.

El 19,8 % de los microempresarios que cerraron ya habían tenido otra microempresa, lo que significa que poseían algún tipo de experiencia empresarial. No obstante, la mayoría (80,2 %) se aventuraban por primera vez a la creación.

En cuanto a la experiencia en la actividad económica en la que crearon su microempresa, el 25,76 % reveló no tener ninguna, y un 43,05 % manifestó tener más de cinco años en la actividad productiva. Esto significa que un conocimiento previo de la actividad productiva no necesariamente es un factor de asertividad empresarial, “Sabíamos confeccionar, pero no conocíamos el negocio de la confección” (Grupo focal Aburrá Norte).

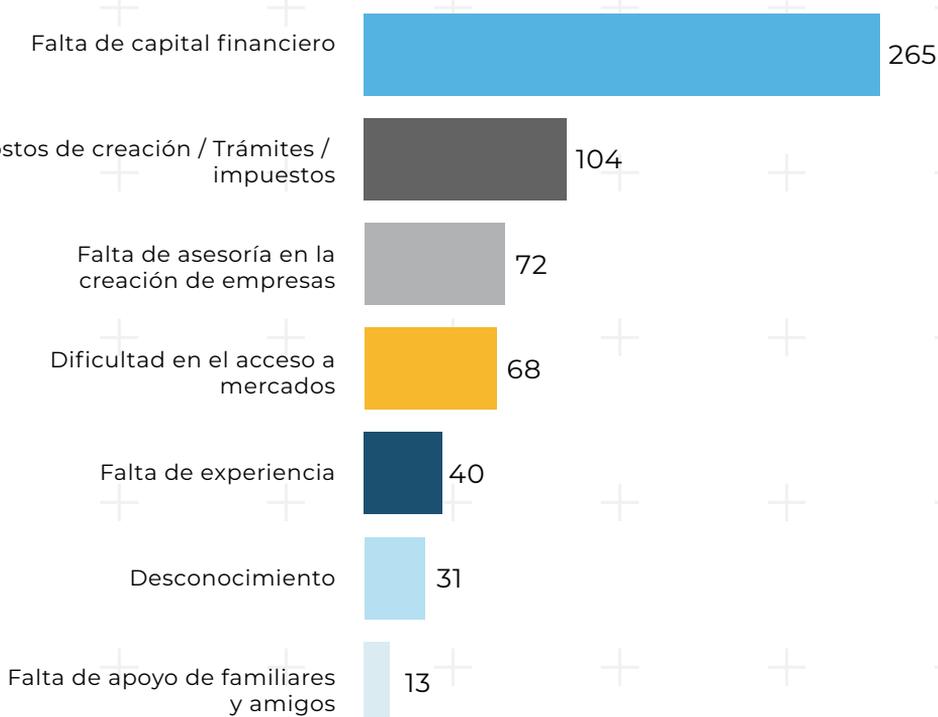
Gráfico 15. Años de experiencia previa en la actividad económica que emprendió



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Entre las mayores dificultades en la creación de la microempresa, para los encuestados la más crítica es la falta de capital financiero (265) equivalente al 44,9 %, seguida de los costos de creación y trámites de formalización e impuestos (104), 17,6 %; y, en tercer lugar, la falta de asesoría al momento de la creación (72), 12,2 %.

Gráfico 16. Dificultades que encontró al momento de crear empresa (opción 1, la más crítica)



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En general, los encuestados manifiestan que en el proceso de formalizar la empresa no elaboraron un plan de negocios (73,4 %), no estructuraron el modelo de negocio (72 %), no realizaron estudios de mercado (66,4 %), no calcularon el punto de equilibrio (66,9 %) y tampoco validaron el producto (60,8 %). Esto evidencia que la planeación sigue siendo insuficiente, aun cuando una porción importante de los emprendedores tiene formación profesional y en áreas económico-administrativas.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

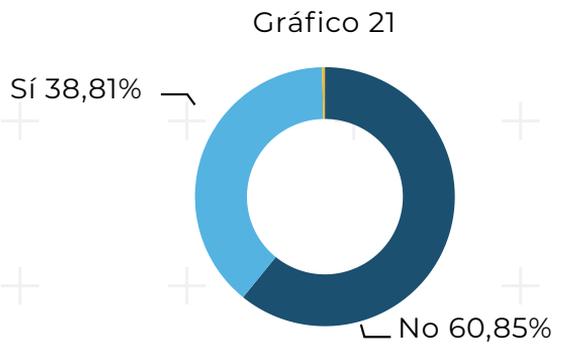
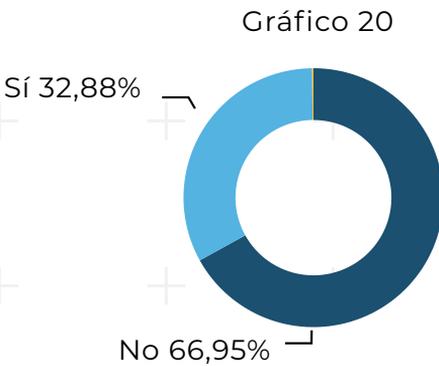
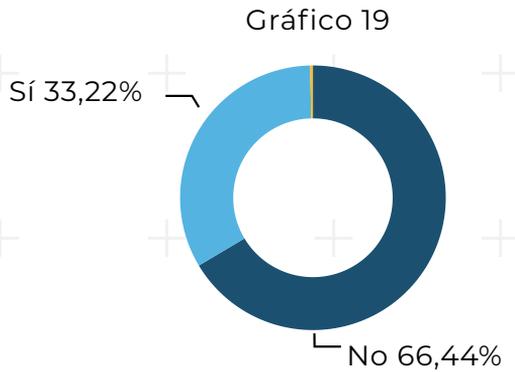
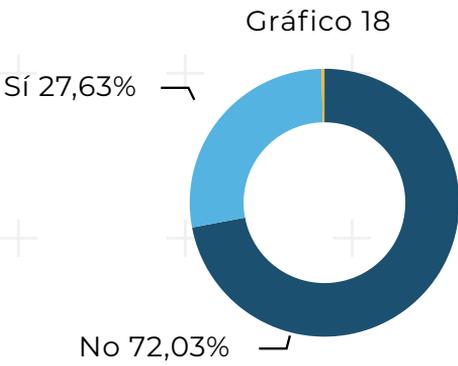
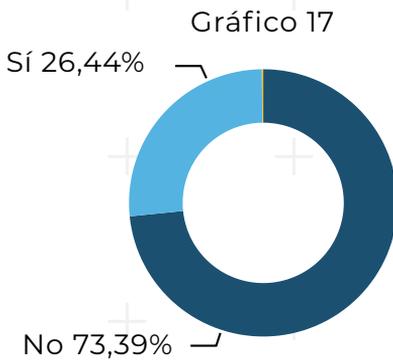
| Gráfico 17. ¿Elaboró un plan de negocios?

| Gráfico 18. ¿Elaboró un modelo de negocios?

| Gráfico 19. ¿Elaboró estudio un de mercado?

| Gráfico 20. ¿Calculó el punto de equilibrio?

| Gráfico 21. ¿Validó el producto?



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

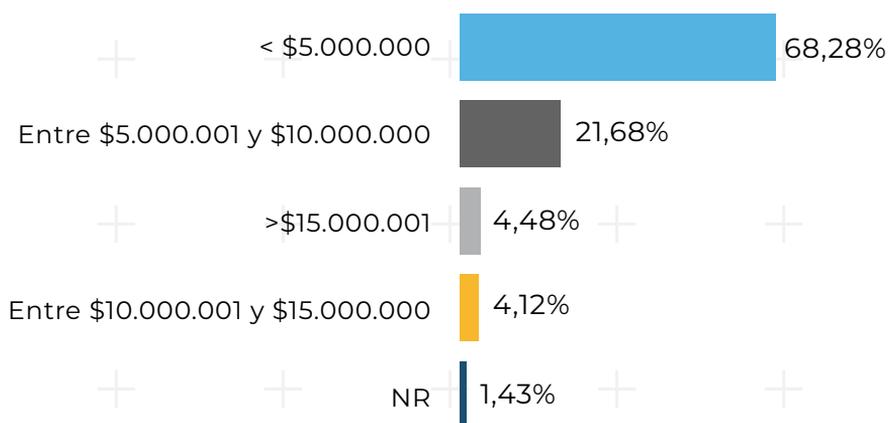
4. Condiciones de la operación y desarrollo de la empresa

4.1. Condiciones comerciales

Durante el funcionamiento, las microempresas generaron ingresos en el rango inferior a cinco millones de pesos mensuales (68,3 %), seguido de las que se ubicaron en el rango entre cinco y diez millones de pesos (21,7 %), ratificando la condición de generación de ingresos de supervivencia y autoempleo en la mayoría de estos negocios.

El 59,5 % manifestó que sus ventas disminuyeron en el año previo al cierre, un síntoma que causó la toma de la decisión; y solo el 12,72 % reconoció que sus ventas aumentaron, pese a ello decidieron cerrar.

Gráfico 22. Nivel de ventas mensuales promedio durante el último año de operación



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

El principal mercado de atención es el municipio, seguido del barrio y referidos; fundamentalmente, es una oferta concentrada en el consumo local. En consecuencia, con el mercado principal atendido el canal más usado por las microempresas era el punto de venta (56,66 %). Los demás canales fueron poco recurrentes.

Solo el 5,65 % reconoció realizar ventas a mayoristas y el 10,05 % dijo usar los medios virtuales.

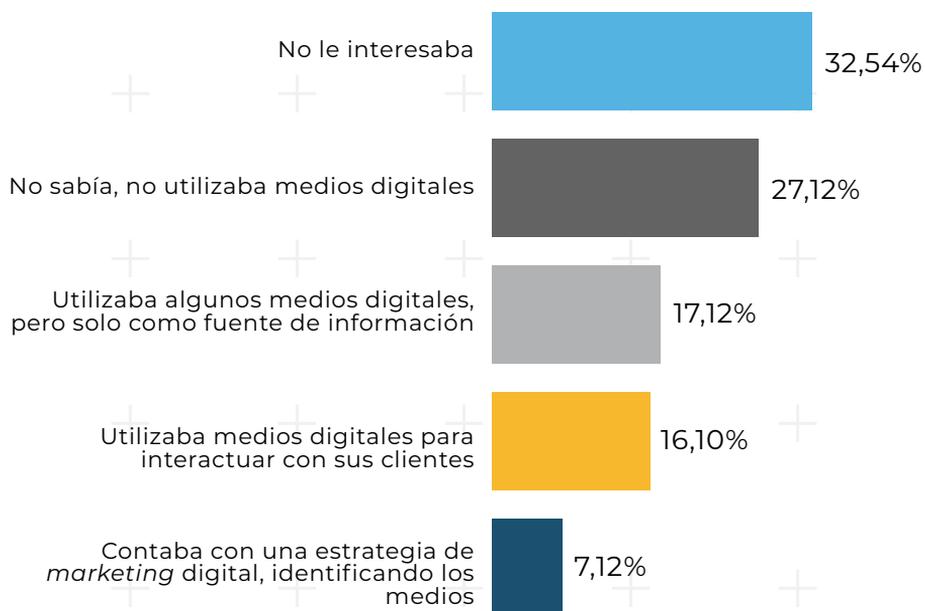
Tabla 4. Mercados atendidos por la empresa

Mercados	Cantidad	%TG Cantidad
Local (municipio)	314	31,85 %
Barrial	246	24,95 %
Amigos y referidos	153	15,52 %
Empresa o cliente particular	110	11,16 %
Regional (Antioquia)	93	9,43 %
Nacional	56	5,68 %
Internacional	14	1,42 %
Total	986	100 %

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

El uso de medios digitales para desarrollar acciones de mercadeo era poco frecuente. El 7,12 % consideró que tenía una estrategia de mercadeo digital, en contraste, el 59,66 % nunca usó los medios digitales para mercadear sus productos o servicios, bien porque no les interesaba (32,54 %) o por desconocimiento (27,12 %).

Gráfico 23. ¿Aprovechaba los medios digitales (internet, redes sociales, sitio web, apps) para identificar, capturar, informar e interactuar con sus clientes y promocionar su(s) producto(s)/ servicio(s)?

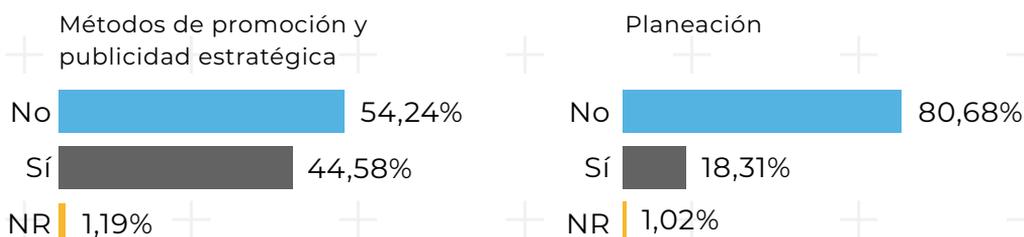


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

4.2. Condiciones administrativas y legales

La mayoría (80,68 %) de las microempresas no realizó una planeación estratégica del negocio, y un 54,24 % no aplicó métodos de promoción y publicidad. Igualmente, la realización de actividades en torno al análisis de mercado (36,44 %) y el incremento de la productividad (18,14 %) fueron prácticas minoritarias.

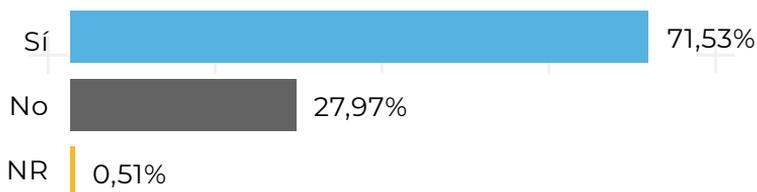
Gráfico 24. En la operación de la empresa usted aplicó:



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Otro aspecto indagado fue la separación de las cuentas personales o del hogar y las del negocio. Al respecto, el 71,53 % manifestó que no las separaba, lo que ratifica las prácticas informales en la operatividad.

Gráfico 25. En la operación de la empresa usted aplicó Separación de cuentas del hogar y empresariales



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

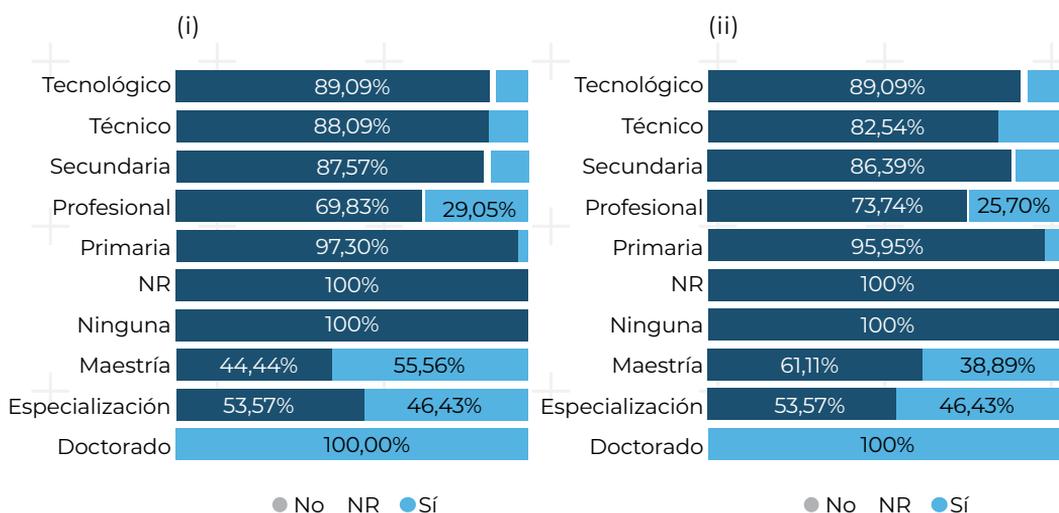
Cuando se contrastan la aplicación de métodos y programas de mejoramiento empresarial durante la operación de la empresa con los niveles académicos, se obtiene que los profesionales con posgrado dicen haberlos aplicado en mayor medida en comparación con quienes tienen estudios de básica primaria, enseñanza media, técnica y tecnología. No obstante, hay una brecha importante en la implementación de dichas prácticas

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

entre las personas que cerraron sus microempresas entre 2018 y 2019.

De igual forma, en relación con los análisis de mercado y promoción comercial de la empresa, los encuestados de la mayoría de los niveles educativos manifestaron baja aplicación de estas acciones, las cuales se practican, en mayor medida, en los niveles de posgrado.

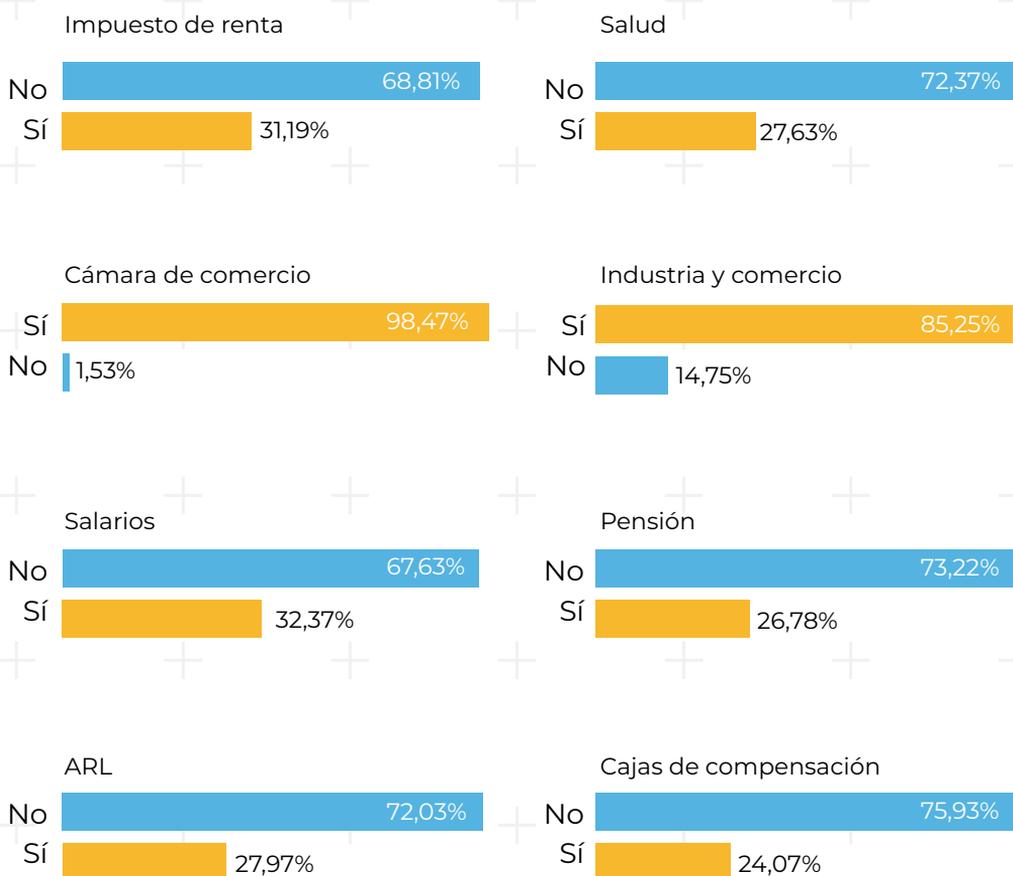
Gráfico 26. Aplicación de métodos de planeación estratégica (i) y programas de incremento a la productividad contrastado (ii) con el nivel académico



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Con relación a las obligaciones legales, los empresarios que cerraron manifestaron que la de mayor cumplimiento era el registro mercantil (98,47 %), seguida del pago del impuesto de Industria y Comercio (85,25 %). Esto indica que hay mayor conciencia y práctica de las obligaciones legales empresariales que de las laborales, donde todavía los márgenes de formalización son bajos.

Gráfico 27. ¿Cuáles de las siguientes obligaciones cumplía su empresa o negocio?



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Lo anterior se corrobora con la cobertura de gastos médicos para los empleados: casi la mitad de las empresas (46,13 %) manifestó no tener empleados, por lo que se deduce que el mismo empresario no estaba cubierto, y en un bajo porcentaje de las empresas la cobertura estaba dada por la EPS y la ARL (29,6 %).

Gráfico 28. Cuando un empleado suyo se enfermaba o accidentaba, ¿quién cubría los gastos médicos?



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

4.3. Condiciones financiero-contables

Para los encuestados, los factores financieros de mayor dificultad para administrar fueron: las ventas (30,43 %), esto se debe al reconocimiento de las dificultades para orientar la microempresa, de manera eficiente y eficaz, en el tema comercial; el endeudamiento (19,74 %), el flujo de caja (17,19 %) y la recuperación de la cartera (14,63 %). Esos factores están relacionados con la administración de la liquidez organizacional y con su apalancamiento financiero.

La condición de generación de autoempleo, presente en gran parte de las microempresas, sumada a la falta de capital de trabajo establecen la necesidad permanente de dinero diario o flujo de caja, que mal administrado lleva a tomar decisiones de apalancamiento equivocadas y a errores en las ventas (dar crédito sin garantías o en condiciones de baja rentabilidad).

En consecuencia, la gestión de liquidez es el factor financiero global más crítico de administrar.

Gráfico 29. De los siguientes factores financieros, ¿cuáles consideró los más difíciles de administrar?

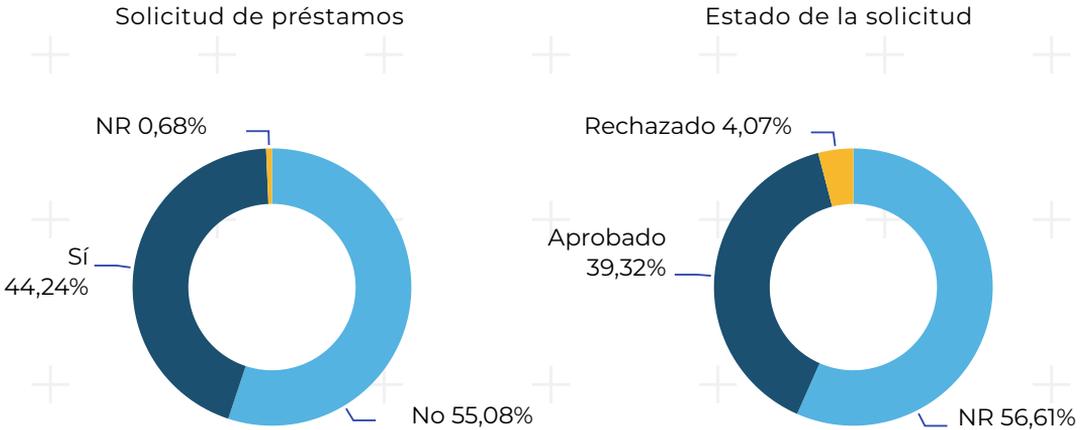


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Los encuestados manifestaron que la forma de financiar el negocio ante un evento extraordinario era, en mayor medida, con ahorros personales (34,09 %), seguido de las fuentes bancarias (22,23 %). Se observó el poco uso del sistema financiero como opción para cubrir gastos inmediatos frente a la combinación de las demás alternativas.

El 55,8 % no solicitó préstamos; del 44,2 % que sí acudió a ellos, el 90,6 % obtuvo respuesta positiva, siendo los bancos comerciales la fuente de financiación preferida, seguida de las cooperativas y de los familiares o amigos.

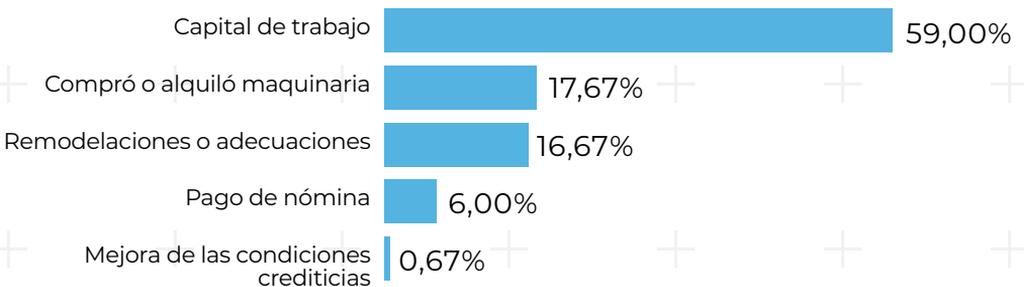
Gráfico 30. Solicitud de préstamos y estado de la solicitud



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

La principal destinación de los créditos es a capital de trabajo (59 %), lo que confirman las dificultades de flujo de efectivo en estos negocios; solo el 17,67 % consideró el recurso para invertirlo en maquinaria.

Gráfico 31. Destinación de los recursos



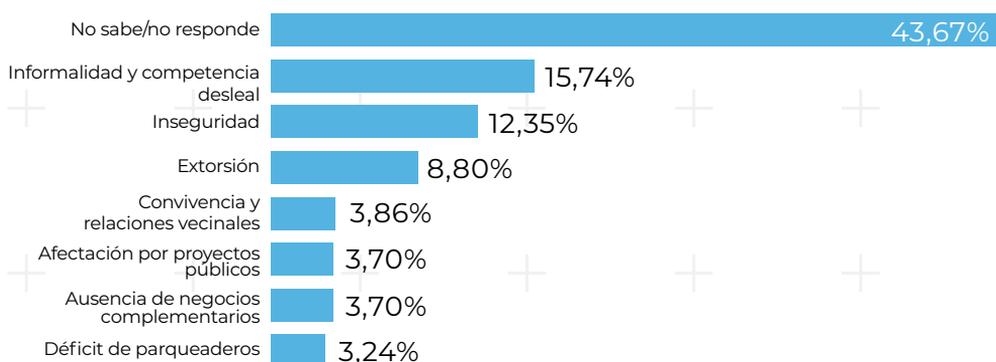
Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

De otro lado, el 55,08 % de las microempresas que no accedieron a créditos del sistema financiero manifestaron, en mayor proporción (68,44 %), que no lo necesitaban, y el 10,89 % consideró que hay exceso de trámites para acceder al servicio.

4.4. Condiciones del entorno

Respecto al microentorno local, el 43,67 % no identificó un fenómeno en particular que afectara su negocio; no obstante, los que sí lo hicieron destacan la informalidad y la competencia desleal (15,74 %), la inseguridad (12,35 %) y la extorsión (8,80 %) como los más recurrentes.

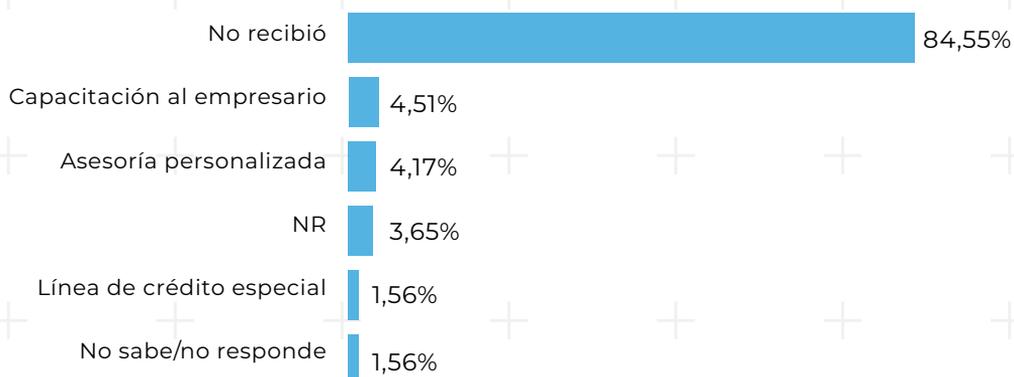
Gráfico 32. Dificultades del entorno durante el funcionamiento



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

La gran mayoría de empresarios manifestó que durante su funcionamiento no accedió a ningún tipo de ayuda de la institucionalidad de fomento empresarial (88,55 %); el 4,51% declaró haber recibido alguna capacitación, y el 4,17 %, asesoría personalizada.

Gráfico 33. Incentivos recibidos durante el funcionamiento



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

El 66,1 % de las microempresas cerradas no recibieron ningún apoyo por parte de entidades públicas, privadas o sociales de fomento empresarial durante la etapa de creación ni ningún incentivo durante la etapa de operación del negocio.

5. Factores de cierre de la empresa

Se identifican cinco categorías o factores propios del empresario y de la microempresa, así como otros externos a ella (de entorno, normativos, personales, financieros y comerciales), tratando de determinar los que más incidieron en el cierre, considerando que no hay una sola causal, sino que este se debe a un asunto multicausal.

5.1. Factores personales

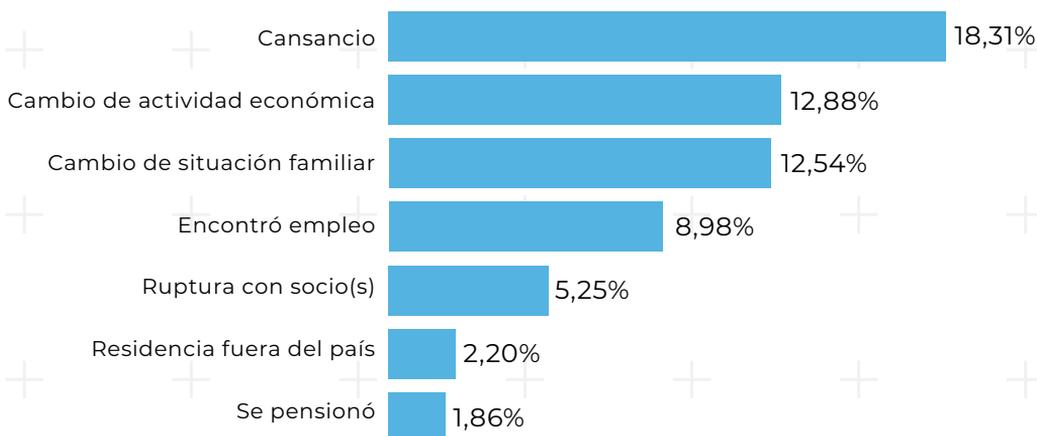
El ejercicio empresarial es una actividad demandante en atención de labores que en las microempresas con baja capacidad financiera y poca estructura de talento humano obliga a que su propietario asuma muchas de estas, siendo el cansancio y, consecuentemente, el desistimiento empresarial, la principal motivación de cierre.

El segundo factor es el cambio de actividad económica (12,88 %). En este caso, si bien el empresario cerró, continúa desarrollando una actividad empresarial distinta a la inicial.

Un alto porcentaje de las empresas colombianas son de familia. En ese sentido, si bien en la respuesta “Cambio en la situación familiar” (12,54 %) no están explícitas las razones, factores como la muerte o desaparición de uno de sus miembros o una posible ruptura de relaciones obligan al cierre y liquidación de la sociedad empresarial. Esta es una característica que es poco considerada o tratada en los ejercicios de fortalecimiento empresarial.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

Gráfico 34. Factores personales



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

La incidencia de los factores personales en el cierre de la empresa según la formación tuvo mayor repercusión en los profesionales, seguido de aquellos con secundaria. Las principales causas fueron: cansancio, cambio de actividad y cambio en la situación familiar, aunque la opción “Encontró empleo” es significativamente superior en el grupo de profesionales.

Tabla 5. Afectación de los factores de entorno según nivel de estudios

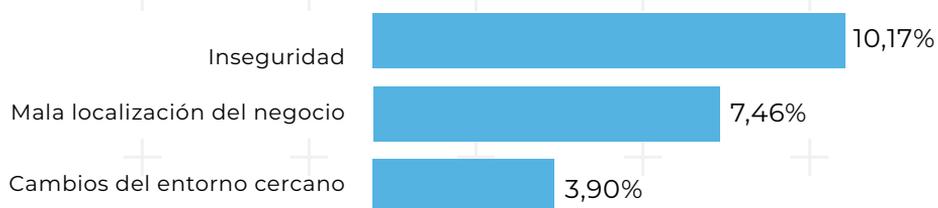
Último grado cursado y aprobado	Cambio de actividad económica	Cambio de situación familiar	Cansancio	Encontró empleo	Se pensionó	Residencia fuera del país	Ruptura con socio(s)	Total
Doctorado	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Especialización	1,37 %	0,82 %	1,09 %	0,27 %	0,00 %	0,27 %	0,82 %	4,64 %
Maestría	0,82 %	0,27 %	1,09 %	0,55 %	0,00 %	0,00 %	0,55 %	3,28 %
Ninguna	0,00 %	0,00 %	0,27 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,27 %
NR	0,27 %	0,27 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,55 %
Primaria	1,64 %	4,10 %	4,37 %	0,55 %	0,27 %	0,27 %	1,09 %	12,30 %
Profesional	7,65 %	3,28 %	6,56 %	7,38 %	0,82 %	2,19 %	3,28 %	31,15 %
Secundaria	5,74 %	6,01 %	7,92 %	2,73 %	0,82 %	0,55 %	1,37 %	25,14 %
Técnico	1,64 %	3,01 %	3,55 %	1,37 %	0,55 %	0,27 %	0,82 %	11,20 %
Tecnólogo	1,64 %	2,46 %	4,64 %	1,64 %	0,55 %	0,00 %	0,55 %	11,48 %
Total	20,77 %	20,22 %	29,51 %	14,48 %	3,01 %	3,55 %	8,47 %	100,00 %

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

5.2. Factores de entorno

Del total de encuestados, el 16,78 % señala los factores del entorno como causal de cierre, y el 10,17% reconoce la inseguridad como incidente. En general, las actividades económicas desarrolladas donde hay presencia y dominio territorial de bandas al margen de la ley, especialmente en los estratos bajos y medios, reconocen que les ha tocado aprender a convivir con este flagelo, robo o extorsión: “La vacuna en los proyectos de construcción por parte de los grupos ilegales está valorada entre 10 % y 15 % del total del contrato. Este es un factor que los empresarios deben considerar en el costo de los proyectos, de lo contrario será una pérdida no estimada” (Empresario grupo focal Medellín).

Gráfico 35. Factores del entorno



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

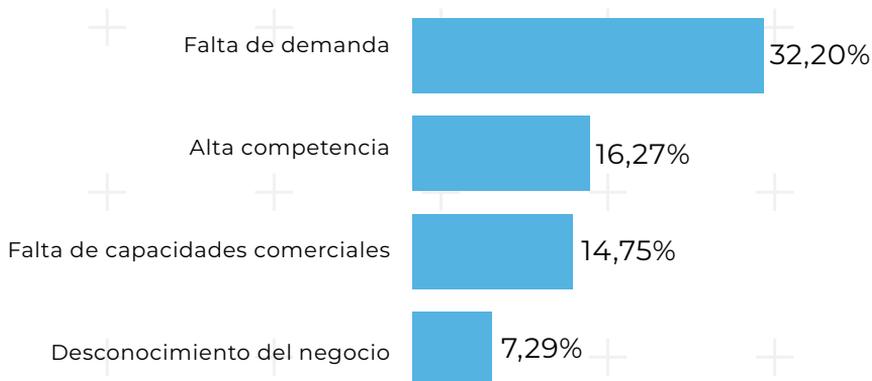
Los microempresarios destacan la mala localización de la unidad productiva como la segunda causa (7,46 %). Los cambios físicos del entorno aparecen con menor incidencia (3,9 %). Es evidente la transformación urbanística en los municipios del Valle de Aburrá, que busca revertir el impacto ambiental y privilegiar otros modos de transporte, lo que ha afectado el flujo de público o la permanencia del negocio. Asimismo, la modificación en los usos del suelo pasando de industrial a residencial o mixto, obligan a transformaciones productivas hacia actividades de

comercio y servicios básicos de economía urbana, desplazando la industria tradicional.

5.3. Factores comerciales

En cuanto a los factores comerciales, el 32,20 % de los empresarios señala la falta de demanda como la principal causa, seguido de la alta competencia; otros reconocen la falta de competencias comerciales y el desconocimiento del negocio.

Gráfico 36. Factores comerciales



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Según nivel educativo, las personas con formación secundaria y los profesionales son los que más se identifican con causas comerciales que provocaron el cierre de la empresa.

Tabla 6. Afectación de los factores comerciales según nivel de estudios

Último grado cursado y aprobado	Alta competencia	Desconocimiento del negocio	Falta de capacidades comerciales	Falta de demanda	Total
Doctorado	0,00%	0,00%	0,00%	0,24%	0,24%
Especialización	1,20%	0,00%	0,48%	2,16%	3,85%
Maestría	0,72%	0,24%	0,72%	0,96%	2,64%
Ninguna	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
NR	0,24%	0,00%	0,00%	0,24%	0,48%
Primaria	2,16%	0,48%	3,61%	6,73%	12,98%
Profesional	7,21%	2,88%	4,81%	12,74%	27,64%
Secundaria	7,69%	4,57%	6,01%	13,46%	31,73%
Técnico	2,16%	1,20%	2,64%	5,77%	11,78%
Tecnólogo	1,68%	0,96%	2,64%	3,37%	8,65%
Total	23,08%	10,34%	20,91%	45,67%	100,00%

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

5.4. Factores financieros

Las causas financieras pueden ser explicadas en sí mismas.

Algunas son el resultado del mal funcionamiento de otros factores que se ven reflejados en los indicadores financieros.

El retorno de las utilidades por debajo de las expectativas es la más representativa (42,71 %), seguida de las pérdidas financieras y de la falta de capital de trabajo. Estas evidencian la fragilidad generalizada de este segmento de empresas que, precisamente, las hacen proclives al cierre. En menor medida, el empresario reconoce sus bajas competencias para la administración financiera (6,44 %).

Gráfico 37. Factores financieros



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

5.5. Factores normativos

Los factores normativos de mayor impacto son la carga impositiva (30 %), seguida de la complejidad tributaria (19,15 %).

Esta afectación se ratificó en los grupos focales cuando en sus testimonios los microempresarios manifestaron que: “Yo nunca cerré, solo me invisibilicé a las autoridades reguladoras que hacen alto el costo de funcionamiento legal, pero en nada se ha afectado el funcionamiento de la empresa” (Empresario grupo focal Aburrá Norte).

Gráfico 38. Factores normativos



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En relación con el nivel educativo, los profesionales señalan la carga impositiva (37,8 %) y la complejidad tributaria como los factores normativos de mayor impacto.

Después de analizar los factores de cierre, se esperaba que los emprendedores que dijeron haber realizado un plan de negocios y/o modelo de negocio hubieran estado menos expuestos al cierre, sin embargo, no se hallaron variaciones porcentuales significativas entre quienes formularon plan de negocio (156) o un modelo de negocio (163) y los que no lo hicieron. En consecuencia, es importante revisar la rigurosidad en la formulación de los mismos.

Tabla 7. Porcentaje de cierre vs. formulación de los planes y/o modelo de negocio

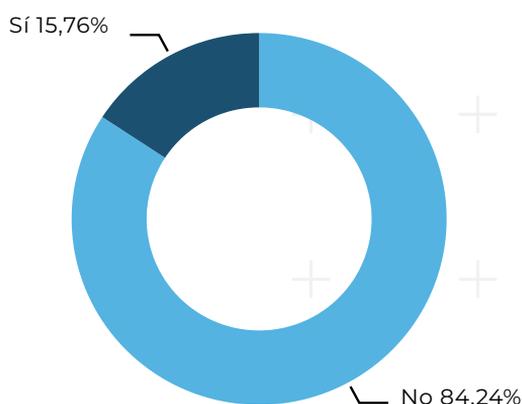
% Causales de cierre vs. formulación de planes de negocio			
Factores de cierre/Plan de negocio	Sí formuló	No formuló	Variación
Factores financieros	32,82 %	35,18 %	2,36 %
Factores comerciales	20,99 %	22,21 %	1,22 %
Factores normativos	22,14 %	15,88 %	-6,26 %
Factores personales	18,13 %	19,74 %	1,61 %
Factores del entorno	5,92 %	6,99 %	1,07 %

% Causales de cierre vs. formulación o no de modelo de negocio			
Factores de cierre/Modelo de negocio	Sí formuló	No formuló	Variación
Factores financieros	32,59 %	35,40 %	2,81 %
Factores comerciales	20,19 %	22,49 %	2,30 %
Factores normativos	22,04 %	16,00 %	-6,04 %
Factores personales	18,51 %	19,47 %	0,96 %
Factores del entorno	6,67 %	6,64 %	-0,03 %

Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

Al preguntarles a los empresarios que cerraron su microempresa en el período 2018-2019 si ya habían vivido un proceso igual, se evidenció que el 15,7 % son reincidentes en el cierre de sus empresas. Los tres principales motivos fueron los factores financieros, personales (cambio de ciudad de domicilio y ruptura con los socios) y normativos. Por otro lado, cuando se les preguntó si emprenderían de nuevo, el 63% dijo que sí; el 34,6 %, no; y el 2,4 % no respondió.

Gráfico 39. Cerró empresa anteriormente



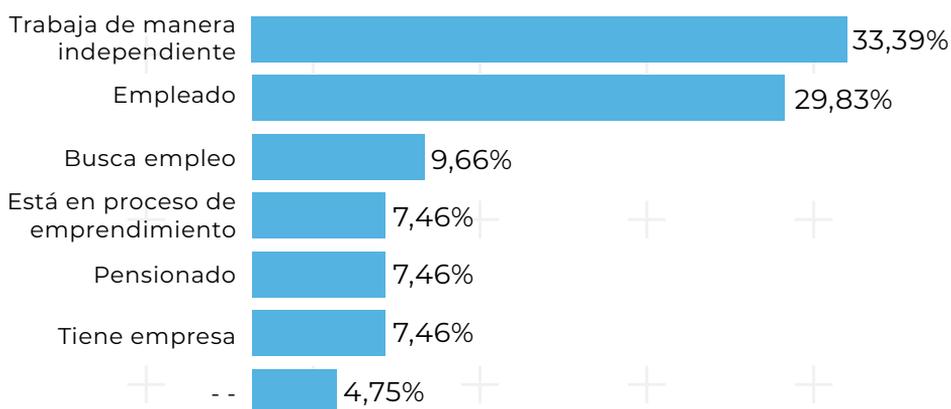
Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

6. Situación actual de los empresarios

Al sumar las respuestas asociadas con la situación actual del empresario se encontró que un 48,3 % trabaja de manera independiente, está en proceso de emprendimiento o tiene empresa, es decir, continúa con su función empresarial desde la informalidad. El porcentaje restante desistió del empresarismo definitivamente.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON
CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

Gráfico 40. Dedicación actual

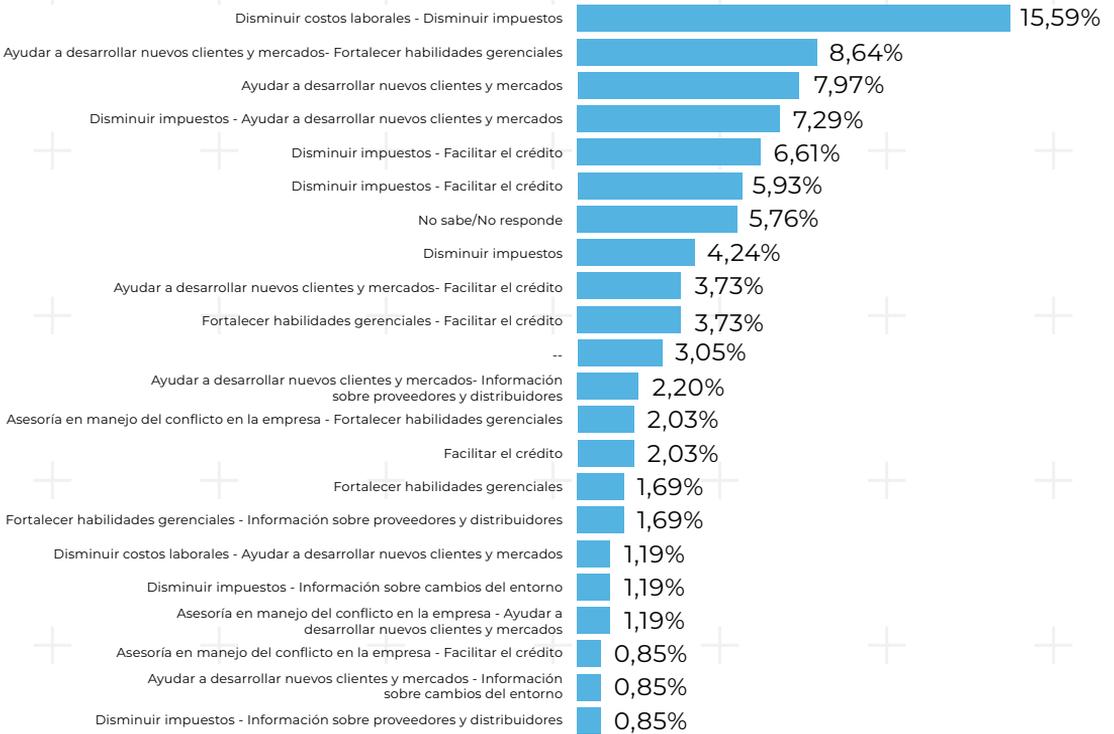


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En opinión de los empresarios, las tres acciones que facilitarían la permanencia de las microempresas, en orden de importancia, son: disminución de costos laborales, apoyo en el desarrollo de nuevos clientes y mercados, y disminución de la carga impositiva.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

Gráfico 41. Acciones que facilitarían la permanencia de las empresas

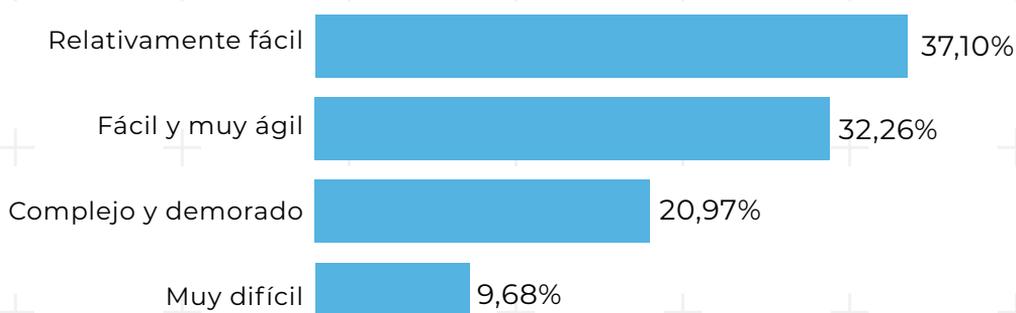


Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

El 86 % de las personas naturales considera fácil y ágil el proceso de cancelación del registro, mientras que el 14 % restante lo considera complejo y muy difícil. Al respecto, la recomendación dada por los empresarios en los grupos focales fue “debe existir un checklist unificado para el cierre del negocio para saber qué trámites y ante qué entidades se debe hacer” (Empresario grupo focal Medellín). Esto obedece a que muchos empresarios creen que todas las responsabilidades con todas las entidades (municipio, DIAN, cámara de comercio) terminan con la cancelación del Registro Mercantil.

Sobre el proceso de liquidación en personas jurídicas, el 69 % lo considera relativamente fácil y muy ágil, mientras que el 30,65 % restante lo considera complejo y muy difícil (Gráfico 42).

Gráfico 42. Evaluación del proceso de liquidación (persona jurídica)



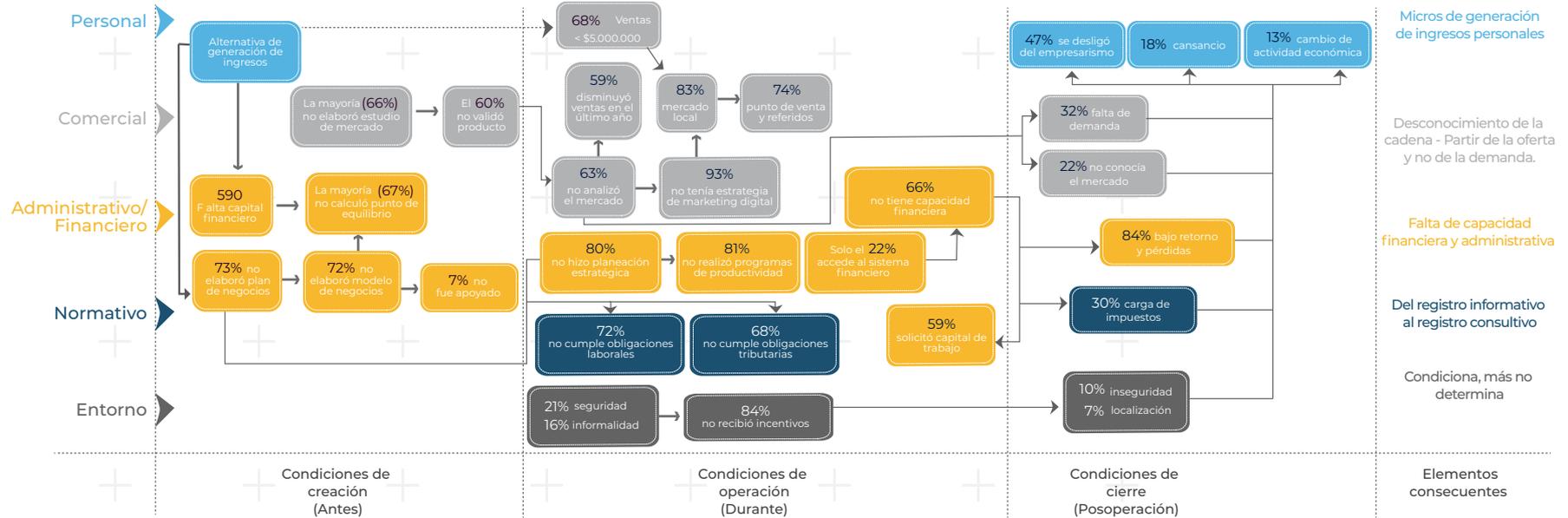
Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

7. Conclusiones

El presente estudio permite concluir que los factores de cierre más comunes entre los empresarios son los financieros (las utilidades por debajo de las expectativas y las pérdidas financieras) que tienen una relación directa con los factores comerciales, básicamente, con la ausencia de una demanda suficiente.

En la mayoría de los casos estudiados, estos elementos concluyentes pueden explicarse a la luz de un sistema causal de fallas reiteradas en las etapas de creación, funcionamiento y cancelación/liquidación que explican el cierre de las microempresas. En la ilustración 1 se presentan las variables más frecuentes en cada etapa.

Ilustración 1. Sistema de fallas recurrentes en las microempresas 2018-2019



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

En su mayoría, las microempresas que cierran se crean como una alternativa de generación de ingresos y no parten de un estudio de mercado o de la validación del producto. Estas empresas inician con escasos recursos financieros y tienen dificultades en la consecución de capital de trabajo. El mayor obstáculo que identifican los empresarios es la no tenencia de elementos para la toma de decisiones financieras como el punto de equilibrio, la falta de planificación de su emprendimiento y la no modelación del negocio para simular la operación y monetización, esto sumado a que la gran mayoría reconoce no haber tenido un apoyo técnico al momento de hacerlo.

Los niveles de ventas inferiores a cinco millones de pesos mensuales representados por el 68,2 % de los encuestados da cuenta de la fragilidad de los ingresos para la sostenibilidad de la empresa y reflejan más una fuente de autoempleo.

La mayoría del universo de las microempresas cerradas en el periodo 2018-2019 se registró como persona natural, elemento que es la raíz para entender que hay una baja concepción de la actividad productiva como una actividad empresarial. En muchos casos se trata, básicamente, del desarrollo de una capacidad, talento o profesión registrada ante la cámara de comercio.

Dicha realidad se evidencia, aún más, en el bajo nivel de análisis mercadológico, en la carencia de planeación estratégica y en las dificultades para cumplir con las obligaciones laborales y tributarias. Estos elementos llevan a que el empresario sienta que la demanda no es suficiente (tal vez nunca entendió el mercado), que su capital se desvaloriza y pierde dinero, o que, definitivamente, el sistema de carga tributaria y de responsabilidades fiscales y laborales es muy pesado y complejo para su actividad.

En consecuencia, tratar de generar ingresos personales sin conocimiento del mercado, tener escasos recursos financieros para la sostenibilidad de los ciclos de caja requeridos y no contar con capacidad administrativa para identificar problemas y resolverlos de inmediato son elementos causantes del cierre de las microempresas en el Valle de Aburrá. En cuanto al entorno, si bien este factor condicionó el cierre, no fue determinante en los casos analizados ni en la muestra estadística.

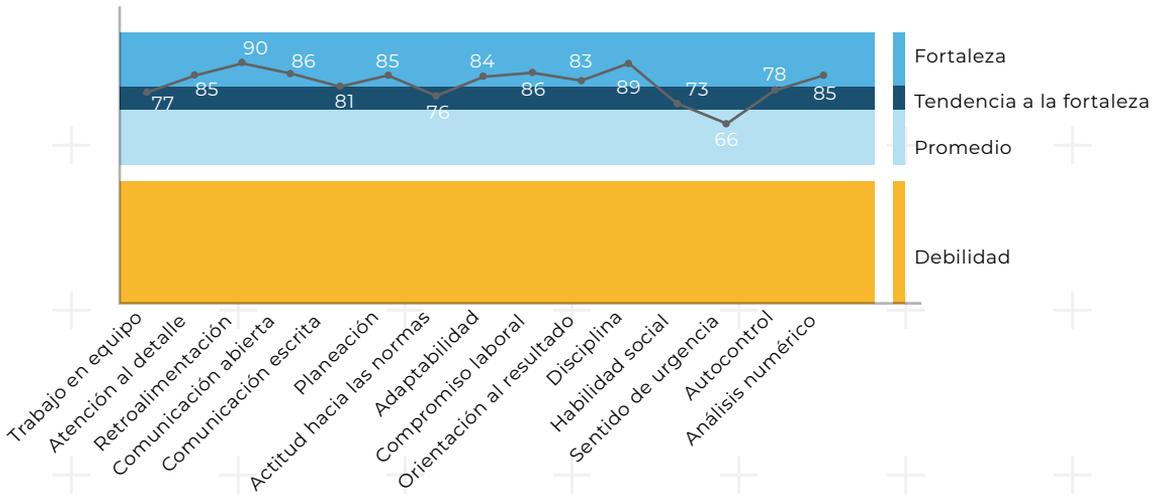
Los resultados del estudio también indican que el registro mercantil no expresa la formalidad integral del negocio. Se trata de una decisión motivada, en estos casos, por aspectos comerciales sin que medie, necesariamente, una asesoría previa que oriente sobre los beneficios y las responsabilidades de la formalidad empresarial.

La mitad de los microempresarios que cerraron siguen vinculados a la actividad empresarial, solo que gran parte de ellos lo hace desde la informalidad. En los análisis cualitativos realizados (gráfico 43) se pudo detectar la existencia de rasgos de personalidad emprendedor como sentido de retroalimentación (capacidad de aprender y enseñar), disciplina, compromiso laboral y comunicación abierta que pueden ser razones que expliquen el deseo de reemprender o de estar vinculados a la actividad empresarial desde otra actividad económica o desde la informalidad.

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ QUE FUERON CERRADAS EN EL PERIODO 2018-2019

También se detectaron aquellas competencias que requieren ser fortalecidas y que son reiteradas en los casos de estudio analizados: sentido de urgencia, actitud hacia la norma y trabajo en equipo. La primera hace referencia a la capacidad de realizar más y mejores cosas en el menor tiempo posible; la segunda es la respuesta o comportamiento frente a las pautas establecidas, tradiciones y modas que prevalecen en la sociedad; y la tercera es la manera de trabajar entre varias personas con el fin de alcanzar una meta común.

Gráfico 43. Resultado test competencias emprendedoras

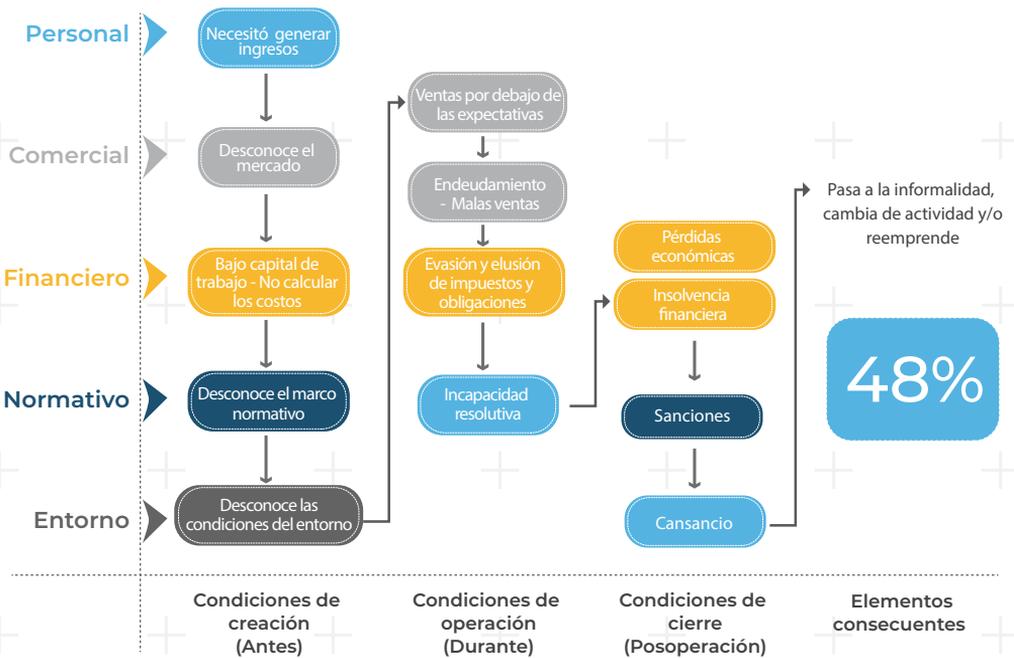


Fuente: Esumer

8. Recomendaciones

En la ilustración 2, eje horizontal, se ubican los distintos momentos de creación, operación y cierre; y en la coordenada vertical, los factores de funcionamiento, lo que permite revisar durante cada etapa los incidentes y, de esta manera, extraer las recomendaciones que eviten el cierre empresarial.

Ilustración 2. Ciclo de cierre de las microempresas



Fuente: resultados de la encuesta cierre de empresas micro 2018-2019 (2020).

8.1. En las condiciones de creación (Etapa 1)

► Las competencias sentido de urgencia, actitud hacia la norma y trabajo en equipo deben ser abordadas desde la familia, las instituciones educativas y las instituciones de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial. La importancia radica en consolidar en la sociedad, y desde edades tempranas, los perfiles psicosociales necesarios para la sostenibilidad de las microempresas.

► Es necesario revisar el proceso de creación de emprendimientos, especialmente, aquellos que se crean bajo la figura de persona natural dado que se identificó que lo hicieron más por la necesidad de generar ingresos y autoempleo que de crear empresa. Esto obliga a examinar y rediseñar el esquema de orientación para la creación en el ecosistema local.

Más allá de la sensibilización y de la capacitación en la formulación del plan de negocio y del diseño del prototipo es necesario evaluar el perfil del emprendedor en cuanto a la fijación de objetivos y obtención de logros, así como la capacidad de arriesgar y aceptar las consecuencias de sus decisiones. Hacer este perfilamiento previo ayudaría a focalizar y mejorar los recursos de aquellos que verdaderamente poseen la competencia emprendedora y cuyas iniciativas van más allá del autoempleo.

► Si bien los planes de negocio ayudan a fundamentar y conocer la idea de negocio, el resultado de la encuesta evidencia que el bajo capital de trabajo, el desconocimiento comercial, la lectura de los cambios del entorno y el marco normativo no permiten, en conjunto, consolidar un plan y

modelo de negocio. En consecuencia, se debe contemplar la posibilidad de brindar una asesoría especializada de carácter permanente y personalizada por parte de los actores orientadores del ecosistema emprendedor.

8.2. En las condiciones de operación (Etapa 2)

► Dadas las debilidades en la creación, la operación de la empresa presenta problemáticas que asfixian al emprendedor: ventas por debajo de la expectativa y mercados estrechos que obligan al endeudamiento, evasión y elusión tributaria y de obligaciones.

Si se revisan y corrigen las fallas del ecosistema en la fase de creación, y se realiza un acompañamiento especializado y permanente durante el funcionamiento se pueden mitigar las manifestaciones problemáticas que conllevan a la cancelación y liquidación de las microempresas.

8.3. En las condiciones de cierre

► La generalidad de los emprendedores que se vieron forzados al cierre lo justifican en las pérdidas económicas, sumadas a las consecuentes sanciones legales. Lo anterior se traduce en un agotamiento o cansancio personal que se podría evitar si existieran condiciones especiales para el cierre o liquidación de las microempresas que cumplan con las características de generación de ingresos de supervivencia y autoempleo, por ejemplo.

INVESTIGACIONES CEM
2020

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA

empresa
micro®

**Primera medición
de la emergencia
económica COVID-19
en las microempresas
formales e informales
de Medellín y del Valle
de Aburrá**

Introducción

Al igual que el resto del mundo, la economía colombiana afronta uno de los choques más fuertes como consecuencia de la pandemia del COVID-19. Luego de enfrentar un duro primer semestre, las empresas colombianas empiezan a recuperarse. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE)¹, el 70,7 % de las empresas de comercio, industria manufacturera, servicios y construcción operaron normalmente en agosto de 2020, lo que refleja un incremento de 7,8 puntos porcentuales con respecto a julio, y un aumento de 25,1 puntos porcentuales frente a mayo del mismo año.

De igual manera, el tejido empresarial antioqueño alcanzó una reactivación del 88 % con la última apertura (Decreto 749 del 28 de mayo de 2020) y, así mismo, el segmento microempresarial logró recuperar su actividad en un 87 %.

El Gobierno nacional viene monitoreando el impacto de la emergencia a través de la encuesta Pulso Empresarial, y Confecámaras ha realizado diferentes sondeos de manera conjunta con las cámaras de comercio del país; no obstante, esta información no permite tener una mirada desagregada para regiones o áreas metropolitanas, y tampoco, sobre empresas formales o informales. Estudios anteriores destacan más similitudes que diferencias entre dichos grupos de empresas. A su vez, la nueva realidad ocasionada por la pandemia del COVID-19 evidenció la importancia de la formalidad empresarial. En este contexto, el Centro de Estudios de la Empresa Micro realizó la primera encuesta de medición de impacto de la emergencia económica causada por el COVID-19 en

.....

1. Encuesta Pulso Empresarial, quinta ronda (agosto-septiembre de 2020).

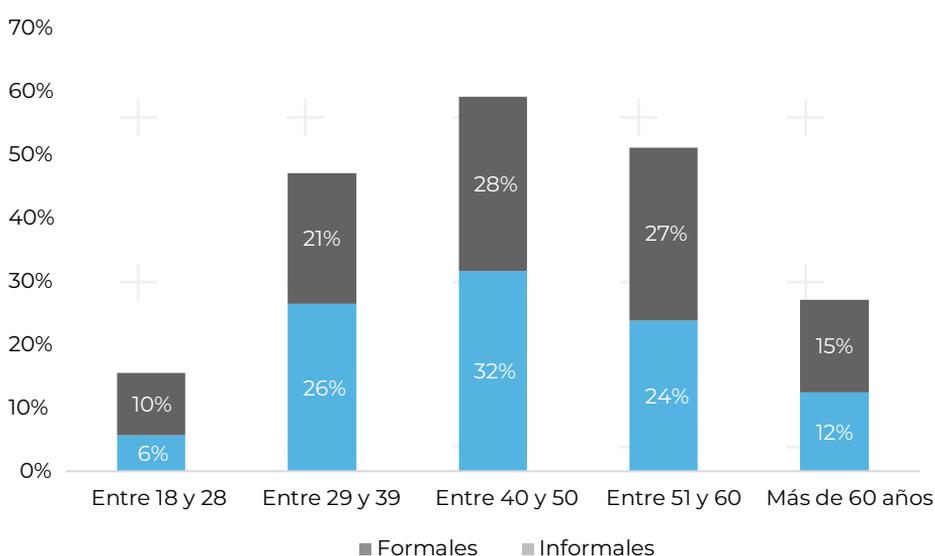
microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá que, además de indagar por la información de coyuntura, dedica un módulo a la caracterización de los empresarios y de sus unidades productivas.

El análisis se realiza teniendo como referente diferentes encuestas aplicadas en el país, ajustando algunas temáticas a la realidad de los microempresarios. El presente informe está dividido en seis secciones: i) caracterización del empresario y la microempresa, ii) verificación del estado de las operaciones, iii) canales de afectación de las operaciones, iv) mecanismos de ajuste, v) expectativas y vi) percepción sobre las políticas de apoyo. Sus principales resultados se presentan a continuación de manera separada para formales e informales.

1. Perfil del empresario y de la microempresa

Los microempresarios informales son, en su gran mayoría, los propietarios de sus establecimientos de comercio (el 54 % tiene el negocio en su residencia), tienen entre 40 y 60 años de edad, son bachilleres (56 %) y pertenecen a los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3 (95 %).

Gráfico 1. Edad según tipo de microempresa en Medellín y el Valle de Aburrá

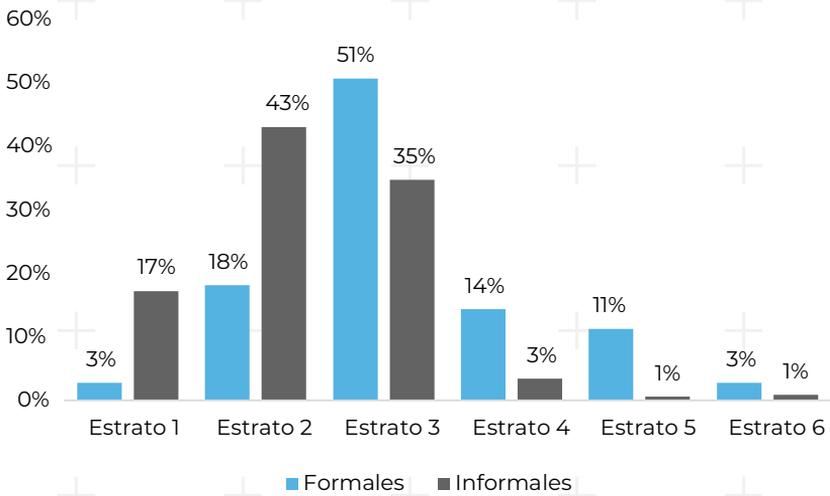


Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

En cambio, los microempresarios formales tienen una mayor cuota (26 %) en el grupo etario 29-39 años; el 35 % son bachilleres y el 26 %, profesionales; sus empresas están ubicadas en los estratos 3, 4 y 5 (76 %), y solo el 19 % manifestó tener su negocio en su residencia.

PRIMERA MEDICIÓN DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA COVID-19
EN LAS MICROEMPRESA FORMALES E INFORMALES DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ

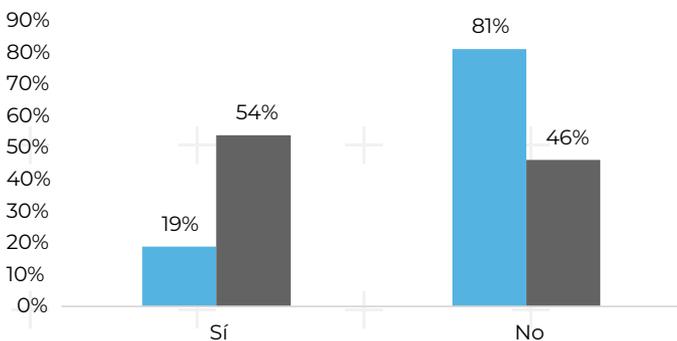
Gráfico 2. Estrato socioeconómico según tipo de microempresa en Medellín y del Valle de Aburrá



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Las microempresas informales están dedicadas, principalmente, a actividades de comercio e industria dentro de las que se destacan: confección, tiendas y graneros, fabricación de alimentos y restaurantes.

Gráfico 3. Microempresas que operan en el lugar de residencia según tipo

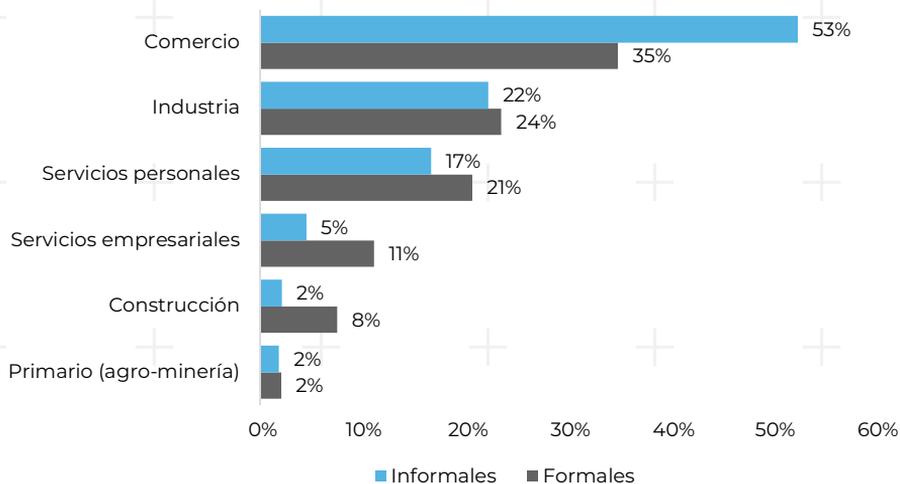


Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

PRIMERA MEDICIÓN DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA COVID-19 EN LAS MICROEMPRESA FORMALES E INFORMALES DE MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ

Dentro de las microempresas formales, los sectores principales son: comercio, industria y servicios personales. Sin embargo, al revisar la información por naturaleza jurídica se observó que las personas naturales se dedican, en su mayoría, al comercio (restaurantes y tiendas) con un 42 %, seguido de industria (confección y fabricación de alimentos) con un 23 %. Mientras que en las personas jurídicas la actividad principal está centrada en la industria (confección) con un 25 % de participación, y servicios personales (servicios de salud y servicios eléctricos y automotrices) con un 23 %.

Gráfico 4. Microempresas formales e informales según sector económico



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

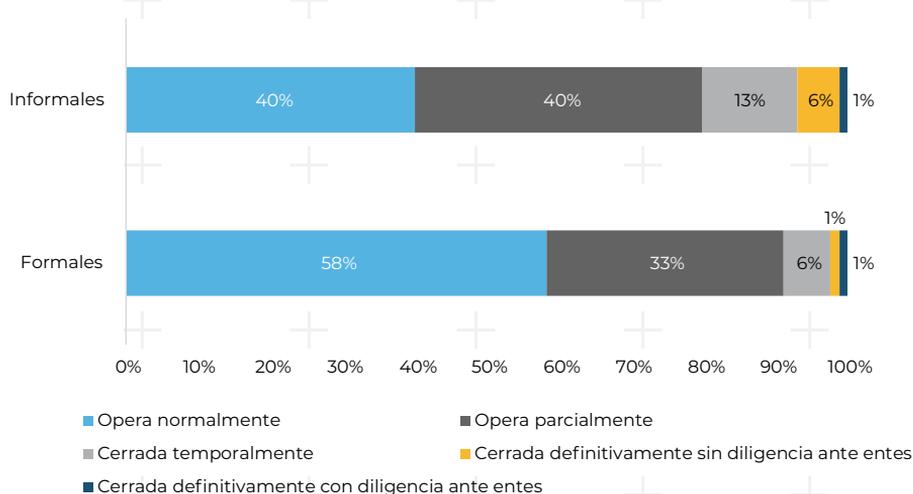
2. Impacto del COVID-19 en la operación de las microempresas

2.1. Funcionamiento

A septiembre, el 40 % de los negocios informales operaba normalmente; otro 40 % lo hacía de manera parcial; el 13 % cerró de forma temporal (casi la mitad de estos no tiene claro cuándo reiniciará actividades), y el 7 % lo hizo de manera definitiva. De estos, la gran mayoría, aún no ha realizado la diligencia de cancelación ante los entes correspondientes.

En relación con las microempresas formales, el 58 % opera normalmente (se destacan los sectores primarios (agro-minería) y construcción), el 33 % lo hizo de forma parcial, el 6 % cerró temporalmente y el 2 % lo hizo definitivamente.

Gráfico 5. Estado actual según tipo de microempresas en Medellín y el Valle de Aburrá



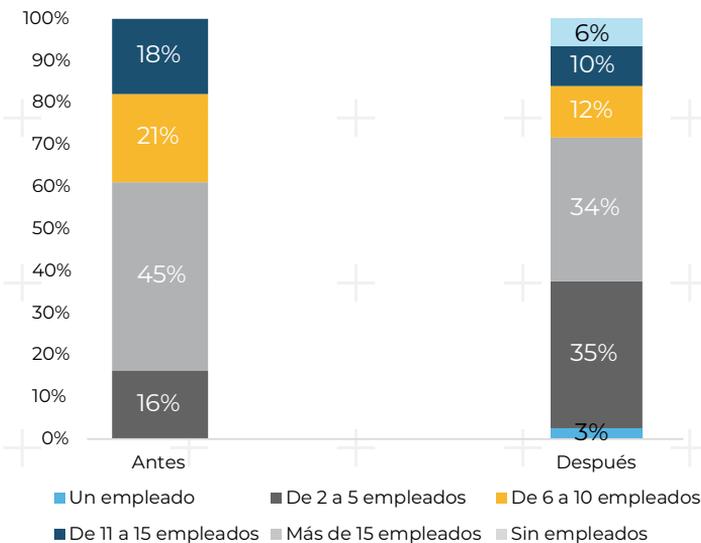
Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

2.2. Empleo

Antes de la pandemia, las microempresas formales generaban, en promedio, 12 empleos, mientras que las informales, 3. En las 755 microempresas investigadas se evidenció la pérdida de 2012 empleos: las empresas formales antes de la pandemia operaban con 4700 empleados y ahora lo hacen con 3223, es decir, hubo una reducción de 1477 puestos de trabajo. Mientras que las informales operaban con 1302 empleados y ahora laboran con 767, una reducción de 535 empleos.

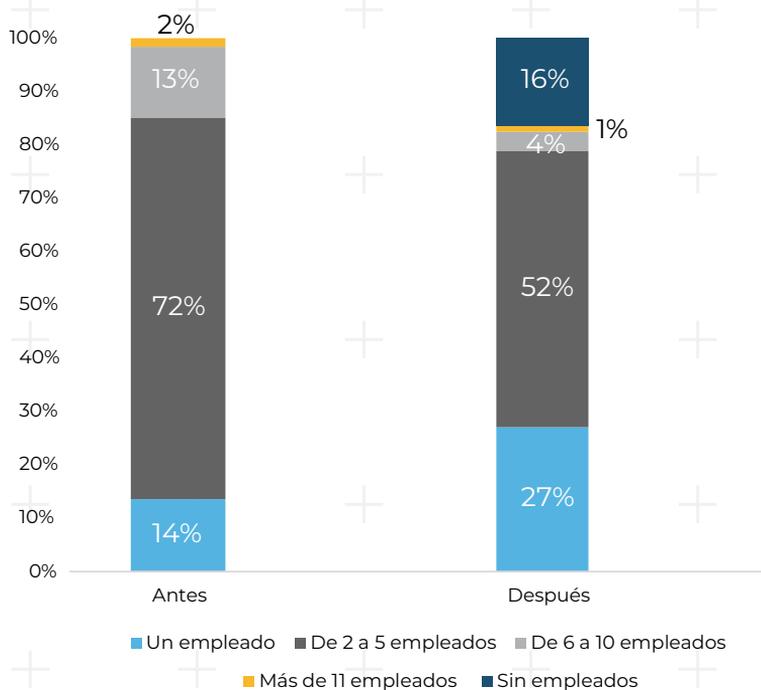
La reducción del empleo en las empresas informales se calcula en un 40 %, siendo la industria el sector más afectado con una disminución del 48 % de sus empleados. En comercio, aunque tuvo una disminución del 34 %, su impacto no fue superior gracias a que las tiendas no cesaron actividades. En los formales, la reducción se calcula en un 33 %, afectando de igual manera a los tres principales sectores: comercio, industria y servicios personales. A pesar de haber sido un periodo difícil con un panorama incierto, el 74 % de los microempresarios consideran que su negocio puede seguir operando.

Gráfico 6. Empleo generado antes y después de la pandemia por las microempresas formales en Medellín y el Valle de Aburrá



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Gráfico 7. Empleo generado antes y después de la pandemia por las microempresas informales en Medellín y el Valle de Aburrá

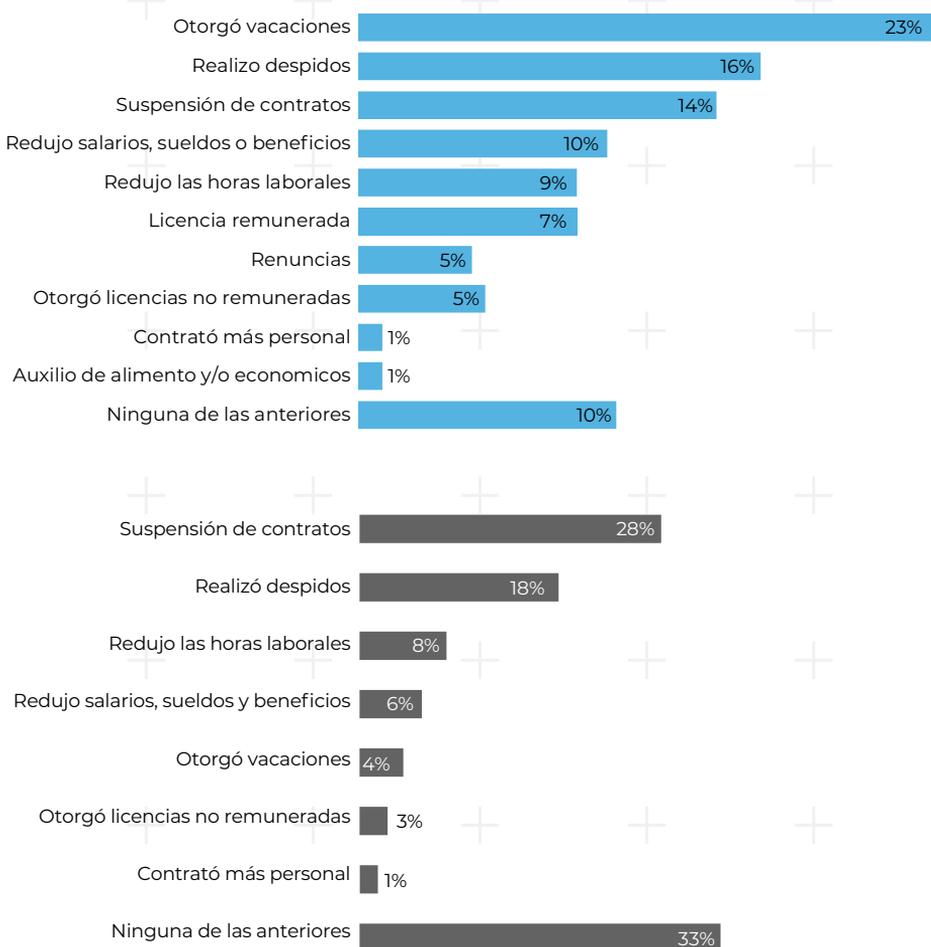


Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Durante el aislamiento preventivo las medidas más utilizadas por los negocios informales frente a sus empleados fueron: la suspensión de contratos (28 %), despidos (18 %), reducción de horas laborales (8 %) y reducción de salarios (6 %). Dentro de las medidas más utilizadas por los microempresarios formales para conservar a sus empleados están la concesión de vacaciones anticipadas y la suspensión temporal de contratos; algunas empresas optaron por brindar licencias remuneradas. Las restricciones generadas por la pandemia no ocasionaron ausentismo de los trabajadores, sin embargo, los mayores inconvenientes se dieron por las dificultades para acceder al transporte público y a los cierres zonales.

PRIMERA MEDICIÓN DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA COVID-19
EN LAS MICROEMPRESA FORMALES E INFORMALES DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ

Gráfico 8. Medidas tomadas por los empresarios respecto a sus empleados durante la cuarentena



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

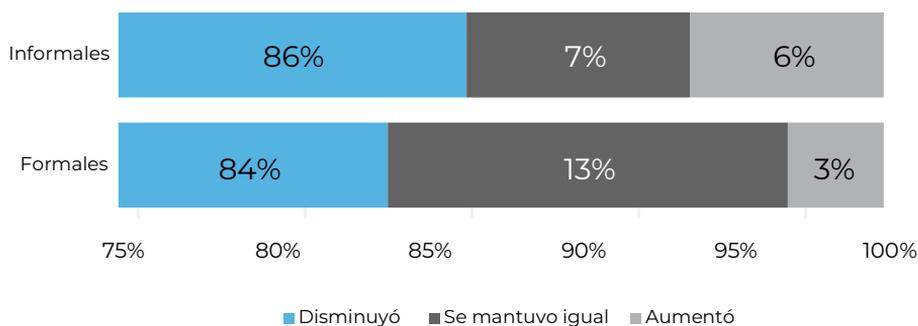
3. Canales de afectación

La disminución en el flujo de efectivo es el factor más crítico para los microempresarios formales debido al incremento de la cartera, mientras que los microempresarios informales experimentan, en mayor medida, la falta de demanda.

Ocho de cada diez microempresarios encuestados manifiestan haber disminuido sus ventas en comparación con el mismo periodo del año anterior, y siete de cada diez considera que su negocio puede seguir operando a pesar de la pandemia. Esta, aunque ocasionó un alto número de despidos, no generó un gran impacto en el cierre de las empresas.

Otro canal de afectación fue el ausentismo laboral, reportado por un 27 % de los empresarios formales, el cual se produjo por las dificultades de acceder al transporte público y por contraer el COVID-19, siendo esta última más representativa en las personas jurídicas. Un 19 % de las microempresas informales reportó ausentismo y fue causado, principalmente, por cierres zonales y por las dificultades para acceder al transporte público.

Gráfico 9. Comportamiento en la demanda de productos y servicios en comparación con el mismo periodo del año pasado, según tipo de microempresa

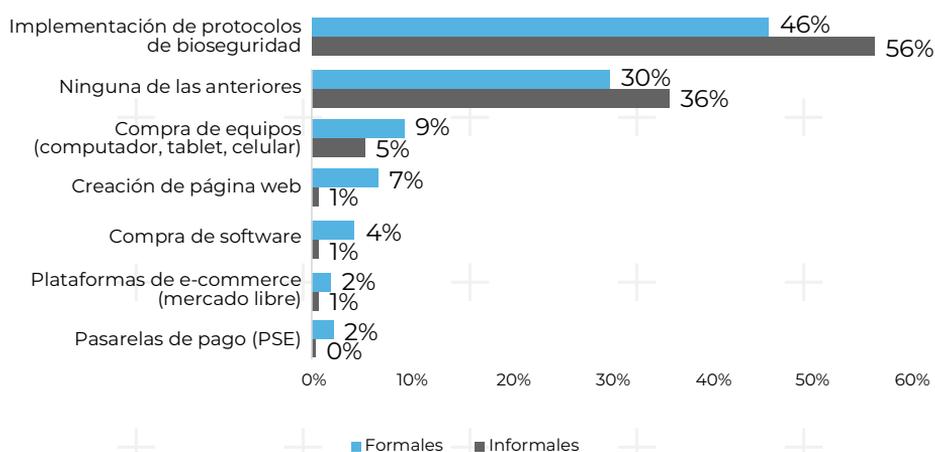


Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

4. Mecanismos de ajuste

En general, los microempresarios no realizaron inversiones en tecnología, sin embargo, los microempresarios formales fueron quienes más se destacaron en la compra de equipos y en la creación de páginas web, y también son los que tienen más personal trabajando vía remota.

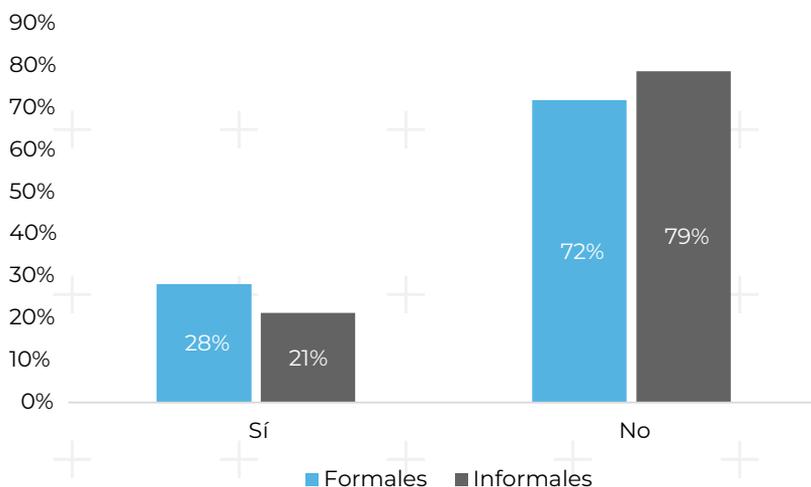
Gráfico 10. Medidas implementadas como respuesta a la crisis, según tipo de microempresa



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Cuando se indagó sobre la incursión de las microempresas en nuevos productos/servicios o procesos como respuesta a la coyuntura, el 21 % de los negocios informales indicó haberlo hecho e informó que los más adoptados fueron la venta de implementos de bioseguridad y el servicio a domicilio. En el caso de las microempresas formales, dicho porcentaje fue del 28 %, siendo la ampliación de la oferta comercial, el servicio a domicilio y la venta de implementos de bioseguridad sus principales mecanismos para hacer frente a la pandemia.

Gráfico 11. ¿En la actualidad introdujo a su portafolio nuevos productos, servicios o procesos en respuesta a la coyuntura COVID-19?



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Debido a la pandemia, los microempresarios incursionaron en los medios digitales, particularmente, para realizar pagos y comprar insumos. Solo tres de cada diez realizan ventas por internet y la mitad de estos inició apenas este año, lo que explica que la participación en ventas por este canal sea inferior al 10 %.

En cambio, en las microempresas formales, principalmente en las personas jurídicas, el uso de las plataformas digitales como un mecanismo de ajuste fue más intensivo: el 59 % de los encuestados las utiliza como pasarelas de pago; el 43 %, para comprar insumos, y el 19 % para que sus empleados trabajen desde casa.

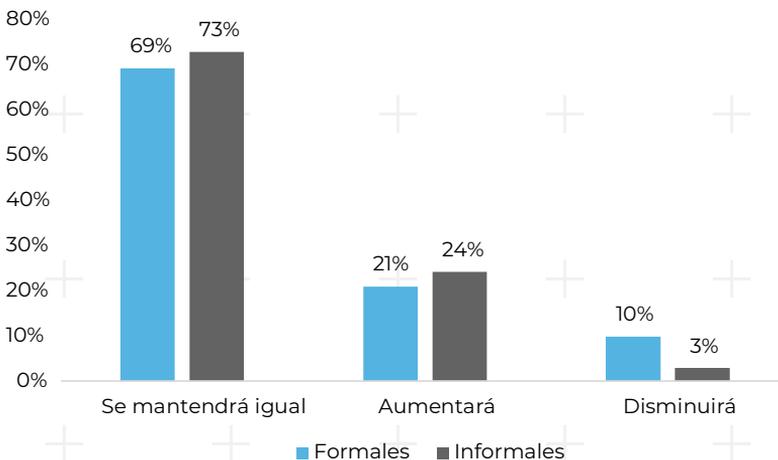
5. Expectativas

En términos generales, los microempresarios son positivos frente al futuro de su negocio, incluso, esperan que la situación del país mejore en los próximos 12 meses. Consideran que lograrán cumplir satisfactoriamente con sus obligaciones en el corto y mediano plazo.

Respecto a los ingresos, la mayoría de los microempresarios formales cree que las ventas se mantendrán iguales; en cambio, la mitad de los microempresarios informales considera que sus ventas se incrementarán y afirma que este aumento oscilará entre el 11 % y el 30 %.

Al indagar por la contratación de empleados en el futuro cercano, siete de cada diez empresarios respondieron que mantendrán igual sus plantas de personal en los próximos tres meses, y la mayoría de quienes piensan incrementarla (66 %) lo hará hasta en un 30 %.

Gráfico 12. Cambio esperado en la contratación respecto al momento actual, según empresarios formales e informales

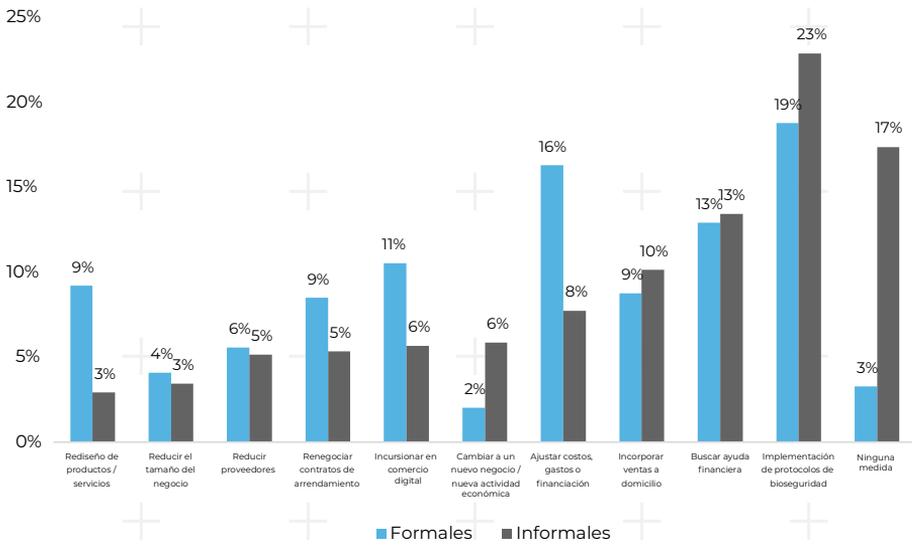


Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

PRIMERA MEDICIÓN DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA COVID-19
EN LAS MICROEMPRESA FORMALES E INFORMALES DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ

Para enfrentar las actuales condiciones del mercado, los microempresarios piensan implementar protocolos de bioseguridad y buscar ayuda financiera. En el caso de los microempresarios formales, ajustarán sus costos e incursionarán en comercio digital. Los informales buscarán incorporar ventas a domicilio.

Gráfico 13. Medidas tomadas o que se piensan tomar para combatir la crisis según tipo de microempresa



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Las necesidades más apremiantes de los microempresarios en general tienen que ver con la reactivación económica, lo que permitiría el incremento de la demanda, la recuperación de la cartera y la posibilidad de acceder a créditos.

PRIMERA MEDICIÓN DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA COVID-19
EN LAS MICROEMPRESA FORMALES E INFORMALES DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ

Gráfico 14. Principales necesidades de los microempresarios informales para continuar con la actividad comercial



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Gráfico 15. Principales necesidades de los microempresarios formales para continuar con la actividad comercial



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

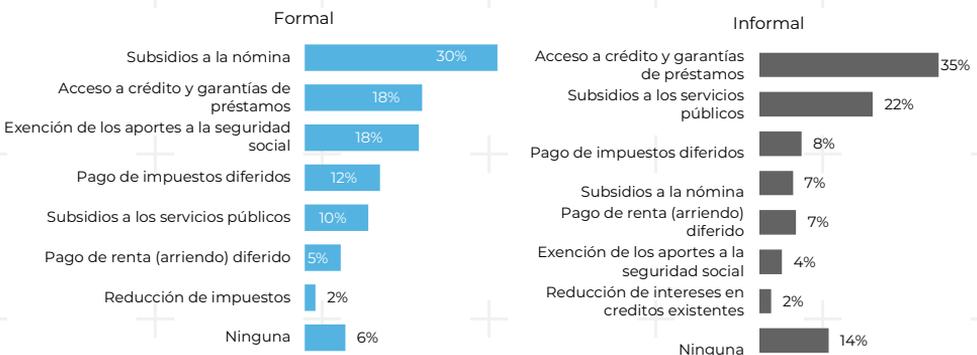
6. Políticas de ayuda

El 37 % de los microempresarios formales conoce las ayudas del Gobierno, pero no las ha solicitado. Por su parte, un 29 % ya las está recibiendo; de estas, el 80 % corresponde al subsidio a la nómina.

Una situación diferente expresan los microempresarios informales donde el 54 % desconoce las ayudas y solo un 3 % las está recibiendo, siendo el acceso al crédito y las garantías las más solicitadas.

Adicional a lo anterior, para sortear la actual crisis, los empresarios informales afirmaron requerir subsidio a los servicios públicos y el pago de impuestos diferido, mientras que los formales buscan exenciones a los aportes de la seguridad social.

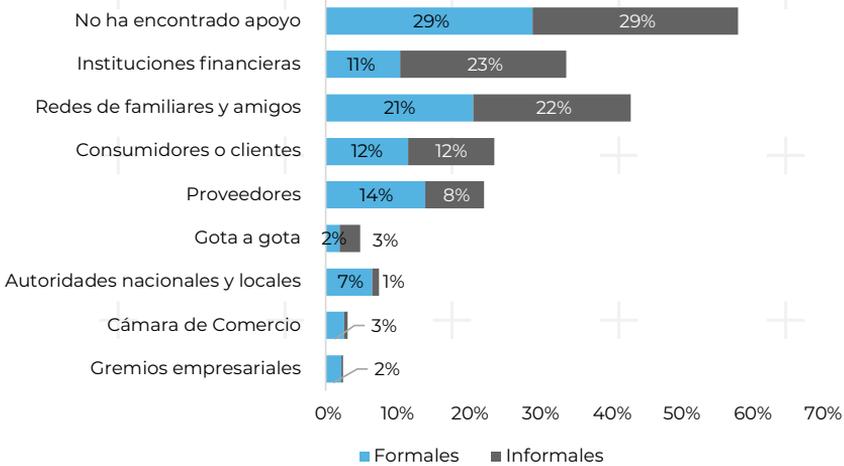
Gráfico 16. Ayudas requeridas por los empresarios formales e informales



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Las principales fuentes de apoyo de los microempresarios formales durante la crisis son las redes de familiares y amigos y los proveedores; mientras que los informales encontraron apoyo en las entidades financieras y un 3 %, en los préstamos gota a gota. El 29 % de las empresas encuestadas manifiesta no haber encontrado ningún apoyo.

Gráfico 17. Principales fuentes de apoyo de los microempresarios formales e informales

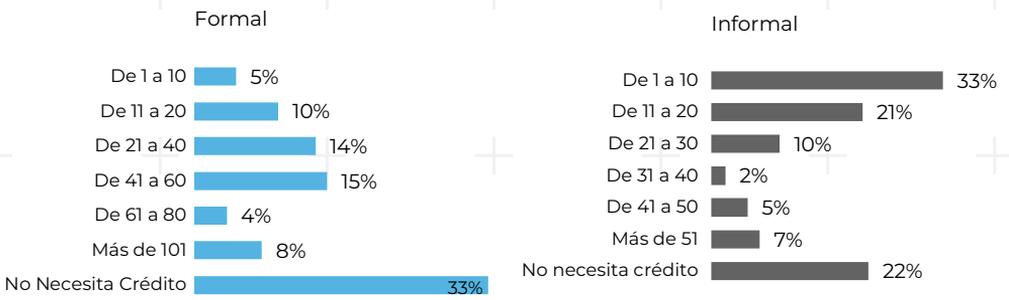


Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

El 78 % de los empresarios informales y el 67 % de los microempresarios formales expresaron necesitar líneas de crédito para sus negocios. Se indagó por el monto del préstamo, de llegar a necesitarlo, y se observó que la mayoría de los informales requiere cantidades inferiores a 20 millones de pesos, mientras que los formales (37 %) necesitan una cifra superior a ese valor.

PRIMERA MEDICIÓN DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA COVID-19
EN LAS MICROEMPRESA FORMALES E INFORMALES DE
MEDELLÍN Y DEL VALLE DE ABURRÁ

Gráfico 18. Monto para solicitar por los empresarios formales e informales



Fuente: Centro de Estudios de la Empresa Micro. Encuesta aplicada a microempresarios formales e informales de Medellín y del Valle de Aburrá.

Conclusiones

La nueva realidad mundial ocasionada por la pandemia del COVID-19 dejó al descubierto la fragilidad de las microempresas, así como la creatividad de los empresarios para mantener en pie sus negocios. Mostró, además, la importancia de la formalidad empresarial, lo que les permitió a muchas de ellas subsistir durante la crisis gracias a que pudieron acceder a las ayudas estatales orientadas, primordialmente, a proteger el empleo aliviando sus costos salariales.

Los empresarios formales e informales tienen edades entre los 30 y 60 años, con participaciones similares en ambos grupos. Sin embargo, existen diferencias en educación, estrato socioeconómico y emplazamiento. Los formales reportaron mayor participación en los niveles de educación superior, de igual forma, sus microempresas están ubicadas en estratos superiores que las de los informales, y muy pocos operan desde su lugar de residencia.

Gran parte de las microempresas están operando normalmente, destacándose los sectores de comercio y primario (agro y minería), seguidas por aquellas que están laborando de manera parcial y las cerradas de forma temporal. En estos dos últimos grupos las actividades de mayor participación son la confección y los bares, respectivamente.

Se evidenció la necesidad de incorporar el uso de la tecnología en las microempresas debido a que fue una forma de superar el distanciamiento con clientes, proveedores y, en casos particulares, con los trabajadores que operaban desde la casa. Es necesario, sin embargo, continuar profundizando en el uso del medios o plataformas digitales y brindarles acompañamiento en la implementación de estrategias digitales que les permitan incrementar las ventas por este canal.

En el caso particular de las tiendas de barrio, fueron varios los factores que acompañaron la suerte de estos negocios. Por un lado, la posibilidad de continuar operando normalmente garantizó el sostenimiento de sus empleados y el aprovisionamiento de los clientes; por otro, el hecho de que muchas funcionan desde el mismo lugar de residencia hizo que no tuvieran inconvenientes ante las restricciones de movilidad ni tuvieron costos adicionales por el arriendo de locales.

La pandemia provocó que los microempresarios acudieran a la cancelación de contratos, reorganizaran sus deudas y limitaran sus gastos, y, al mismo tiempo, los llevó a incorporar nuevos productos y servicios en sus portafolios. Es así como el servicio de entregas a domicilio y los pagos a través de internet fueron mayoritariamente adaptados, en especial, en los formales.

Es importante destacar que los microempresarios esperan recuperarse y, en gran medida, creen que lo lograrán por sus propios medios. Sin embargo, la solicitud más apremiante es desarrollar su actividad económica en completa normalidad, es decir, sin las restricciones a la movilidad que limitan el acceso a los clientes.

Las entidades financieras juegan un papel determinante en la recuperación económica. Los microempresarios esperan de estas la reestructuración de sus obligaciones vigentes y el acceso a nuevas líneas de crédito con costos más bajos.

El compromiso de los trabajadores fue evidente. Durante la pandemia, los empleadores reportaron bajos niveles de ausentismo. El poco que hubo fue ocasionado, principalmente, por las dificultades de acceder al transporte público y por los cierres zonales. También se observó un mínimo nivel de

empleados contagiados por el COVID-19 gracias a la oportuna implementación de los protocolos de bioseguridad.

El apalancamiento financiero a través de proveedores y de las redes de familiares y amigos hará que los microempresarios continúen con sus hábitos de pago sin tener retrasos en sus obligaciones. Sin embargo, se observó que los créditos gota a gota aún son una alternativa de financiación usada por algunos de ellos.

La pandemia afectó la operación de las microempresas de diferentes maneras. La más crítica fue la baja en las ventas, lo que produjo una disminución en el flujo de efectivo y, por tanto, reducción del personal ocupado. A pesar de esto, no minó la resiliencia de los microempresarios que siguen positivos frente a un futuro incierto. Actualmente, son dos las preocupaciones fundamentales de los empresarios: una efectiva reactivación de la demanda, que podría verse limitada por nuevas restricciones a la movilidad de las personas, y, como consecuencia, contar con la liquidez necesaria para garantizar su operación vía recuperación de cartera, subsidios o acceso créditos y garantías, entre otros. De otro lado, se abre un panorama de nuevas oportunidades derivadas de la expansión y la profundización en el uso de herramientas digitales entre las microempresas.

Las condiciones actuales exigen de la institucionalidad público-privada con responsabilidad en el desarrollo empresarial de la región un trabajo constante y pertinente alrededor de una oferta de instrumentos y servicios para las microempresas que les ayuden a enfrentar las actuales limitaciones y a aprovechar las oportunidades. Un ejemplo del trabajo articulado entre instituciones públicas y privadas es La Gran Alianza por la Microempresa, iniciativa en la que se definió, para que las

empresas tanto formales como informales enfrentaran de la mejor manera el periodo de crisis y poscrisis del COVID-19, un conjunto de instrumentos alrededor de seis ejes: i) alivios temporales, ii) educación empresarial, iii) acceso a mercados, iv) acceso financiero, v) gradualidad en regulación técnica y vi) implementación de la política pública.

Anexo

FICHA TÉCNICA

Tipo de estudio	Descriptivo
Perfil poblacional	Microempresarios informales inscritos en Interactuar y formales matriculados en las cámaras de comercio de Medellín para Antioquia y Aburrá Sur.
Tamaño de la muestra	Formales: 386. Informales: 377.
Sistema de selección de la muestra	Estratificada por cuotas según entidad (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Cámara de Comercio Aburrá Sur e Interactuar), tipo de personas (naturales y jurídicas), tipo societario, nivel de ventas y número de empleados.
Metodología de recolección de información	Encuesta estructurada por teléfono.
Periodo de recolección de datos	Septiembre – Octubre del 2020.
Cubrimiento	Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Cámara de Comercio Aburrá Sur y clientes de Interactuar.
Cuestionario realizado por	Centro de Estudio de la Empresa Micro (CEM).
Estudio realizado por	IMK Investigaciones de Marketing.

Desarrollo

L I D E R A N

