

Vol. 12

Abril de 2007

ENCUESTA MENSUAL DE EXPECTATIVAS ECONÓMICAS

- ✓ El balance de empresarios que consideraron un crecimiento anual de las ventas superior al registrado un año atrás fue: 19,8%.
- ✓ El ciclo de los negocios ha permanecido en la zona que indica expansión de los negocios.
- ✓ Los empresarios encuestados esperan incrementar su inversión en maquinaria y equipo y su número de empleados de tiempo completo.
- ✓ Un 65,0% de los empresarios encuestados consideran que podrían suplir un choque inesperado en la demanda o venta de sus productos sin ninguna dificultad.
- ✓ En los próximos doce meses se esperan incrementos en los precios de los productos y las materias primas superiores a los actuales. Aunque los índices presentan una reducción en los últimos meses.

SUBGERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
DEPARTAMENTO TÉCNICO Y DE INFORMACIÓN
ECONÓMICA



A continuación se presentan los principales resultados de la Encuesta Mensual de Expectativas Económicas realizada por el Banco de la República y aplicada por el Centro Nacional de Consultoría durante abril de 2007. Estos resultados corresponden a los juicios y expectativas de la situación económica que tenían los empresarios en marzo de 2007.

Nota Metodológica

Balance

Se define como la diferencia entre el porcentaje de respuestas positivas y el porcentaje de respuestas negativas.

Construcción de índices

A partir de las opiniones de los empresarios se obtienen índices que permiten describir su percepción. La construcción de éstos índices se realiza de la siguiente forma: se asigna un valor de 9 a las respuestas donde el juicio fue “mayor”, un valor de 5 para las respuestas neutrales y un valor de 1 donde el juicio es “menor”. Posteriormente, se calcula el promedio de estos valores para cada pregunta.

En los gráficos que se presentan en este documento, los índices de cada pregunta se re-escalan de tal forma que un valor de 5 equivale a 100. Así, un valor del índice igual a 100 indica que la situación va a permanecer igual, valores superiores a 100 indican que hay expectativas de crecimiento en cada pregunta y valores inferiores reflejan expectativas de disminución.

Clima de los negocios:

Se calcula como el promedio aritmético entre el balance del crecimiento anual de las ventas observado en el respectivo mes (diagnóstico) y el balance del crecimiento esperado de las ventas para los próximos doce meses (prognosis).

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS

El 43,6% de los empresarios encuestados consideró que el crecimiento anual de las ventas en marzo fue superior al registrado un año atrás, un 23,8% manifestó que su crecimiento fue menor y el restante 32,6% mantuvo su crecimiento anual en el volumen de las ventas. (Gráfico 1). Frente al mes anterior se presentó un incremento en el balance para esta pregunta, motivado por las mejores percepciones registradas en los sectores de agricultura y comercio.

Las expectativas del crecimiento anual de las ventas se mantienen en niveles similares a los de los meses anteriores con un balance que se ubica en 72,2%. Esta percepción es generalizada en los diferentes sectores económicos, los balances se sitúan entre 65,7% y 75,1% (Gráfico 2).

Debido a la mejor percepción del crecimiento de las ventas actual y de las expectativas optimistas del crecimiento de estas, el clima de los negocios presentó un aumento respecto al mes anterior (Gráfico 3).

Gráfico 1. Crecimiento de las ventas del mes anterior, comparado con el crecimiento de las ventas del mismo mes del año pasado.

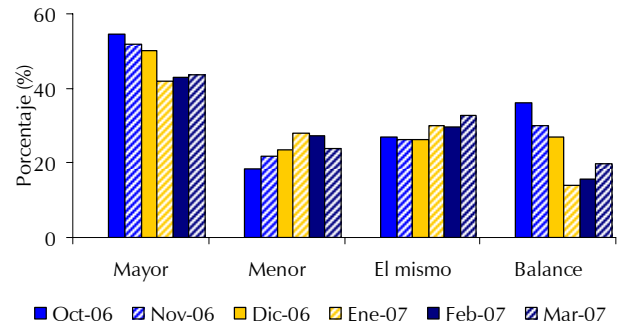


Gráfico 2. Expectativas de crecimiento de las ventas de los próximos doce meses, respecto al crecimiento de los doce meses anteriores.

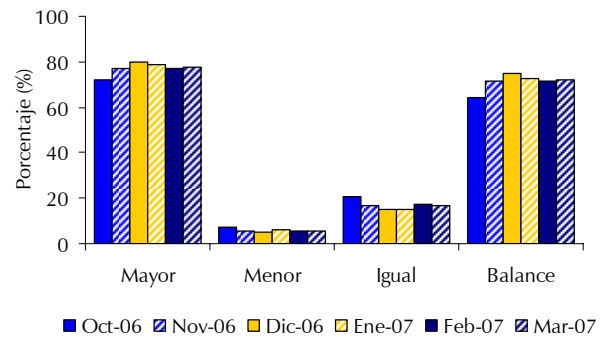
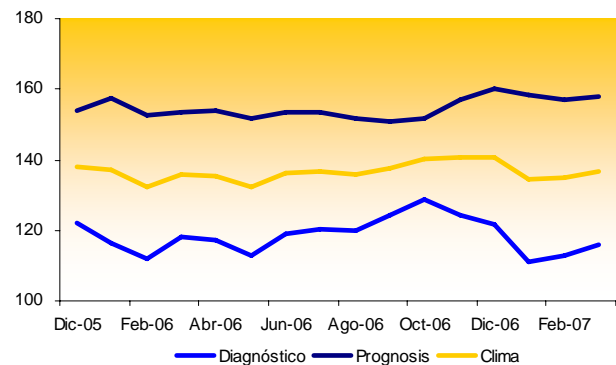


Gráfico 3. Índice de clima de negocios.



El gráfico 4 presenta la evolución conjunta del juicio actual y las expectativas del crecimiento de las ventas. Cada punto representa los balances para un mes en particular del juicio actual (diagnóstico) y la expectativa futura (prognosis), en los últimos meses se ha presentado una reducción en la percepción del crecimiento de las ventas acompañada por un incremento de las expectativas para los próximos doce meses.

INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO Y CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES DE TIEMPO COMPLETO.

En marzo, el balance de empresarios que consideraron incrementar su inversión en maquinaria y equipo en los próximos doce meses fue 16,1% (Gráfico 5). Frente al mes anterior, se presentó una reducción de este indicador originada por la disminución del porcentaje de empresarios que esperaba incrementar la inversión en industria, construcción y transporte y comunicaciones. (Gráfico 6).

Gráfico 4. Ciclo de los negocios percepción actual y expectativas de las ventas.

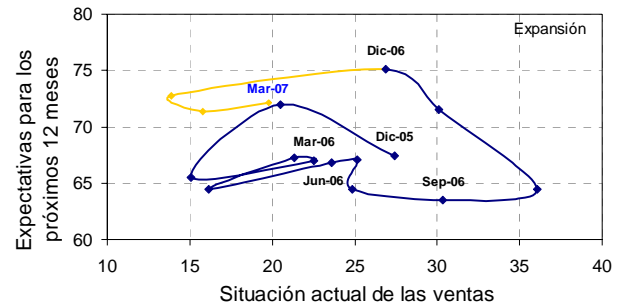


Gráfico 5. Balance de la inversión en maquinaria para los próximos doce meses.

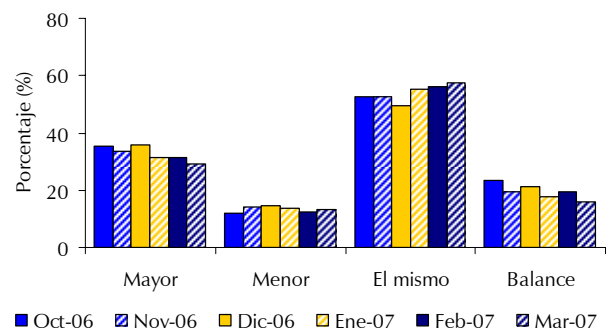
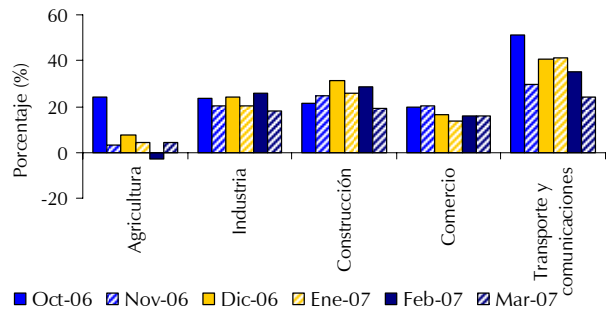


Gráfico 6. Balances de la inversión en maquinaria y equipo por sector económico.



Los empresarios consideran que en los próximos 12 meses incrementarán los empleados de tiempo completo. (Gráfico 7). Frente al mes anterior se presentó una reducción del balance, reflejo de los menores balances para agricultura e industria.

PRESIONES SOBRE LA CAPACIDAD DE PRODUCCION DE LAS FIRMAS

Durante este mes el 79,3% de los encuestados percibió no tener dificultades para conseguir los empleados necesarios y satisfacer la demanda de sus productos (Gráfico 9). Por sector económico, los empresarios de industria enfrentarían más cuellos de botella para conseguir la mano de obra 27,6%, mientras que en transporte y comunicaciones se tendrían las menores dificultades 8,1%.

El 65,0% de los empresarios manifestó que podrían suplir un aumento inesperado en la demanda o venta de sus productos. Por sector económico, los empresarios de agricultura reportan la menor dificultad mientras que industria sería el sector con un mayor porcentaje de empresarios que enfrentarían dificultad (Gráfico 9).

Gráfico 7. Número de empleados de tiempo completo de los próximos doce meses comparado con el nivel actual.

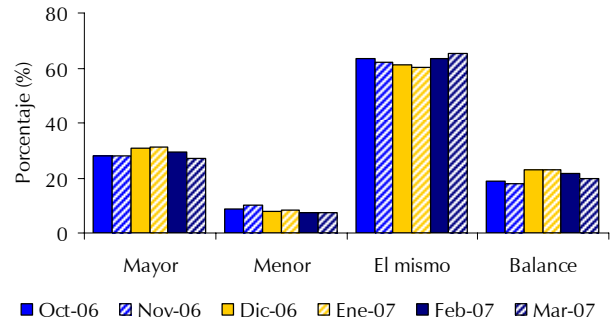


Gráfico 8. ¿Enfrenta su empresa “cuellos de botella” por dificultad para conseguir obreros o empleados necesarios para poder suplir la demanda de sus productos?

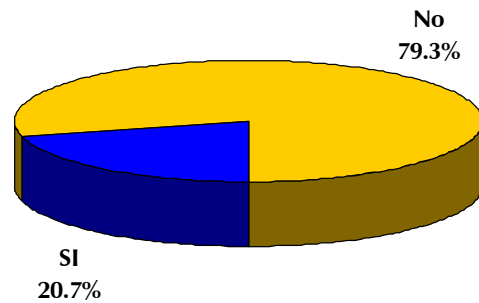
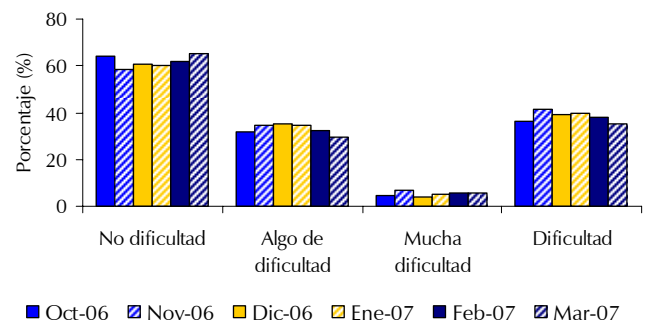


Gráfico 9. Enfrentaría dificultades ante choques cambios en la demanda o ventas de sus productos?



Ante un choque inesperado, la principal razón de dificultad es la consecución de materias primas para el 32,4% de los empresarios. Un 30,1% consideró que es el acceso a financiamiento, un 23,9% subrayó a la mano de obra calificada como su principal dificultad y la maquinaria y equipo es el principal inconveniente para el 13,6%. (Gráfico 10).

SALARIOS Y PRECIOS.

Los empresarios esperan que el crecimiento de los precios de los productos y de las materias primas en los próximos doce meses sea superior al actual (Gráfico 11). Aunque en ambos índices se presenta una tendencia de reducción desde noviembre para los precios de los productos y desde julio para las materias primas.

De otra parte, la gran mayoría de empresarios espera que los salarios, en los próximos doce meses, tengan una incidencia similar sobre la rentabilidad de las empresas a la que tuvieron en los doce meses anteriores (Gráfico 12).

Gráfico 10. Distribución porcentual de la principal razón que de dificultad que reportaron los empresarios para atender cambios inesperados en la demanda.

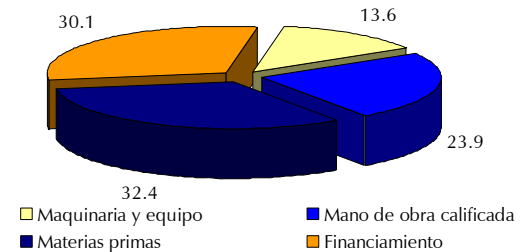


Gráfico 11. Índices de incrementos en los precios durante los próximos doce meses respecto al incremento en los doce meses anteriores.

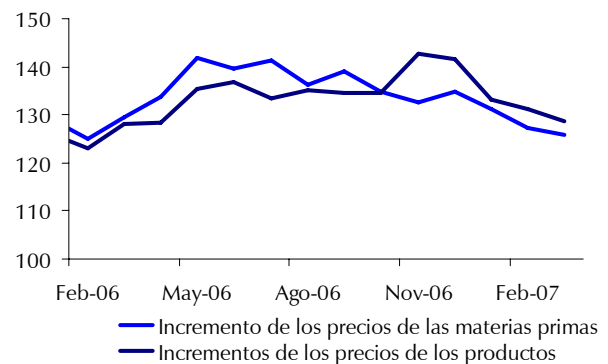
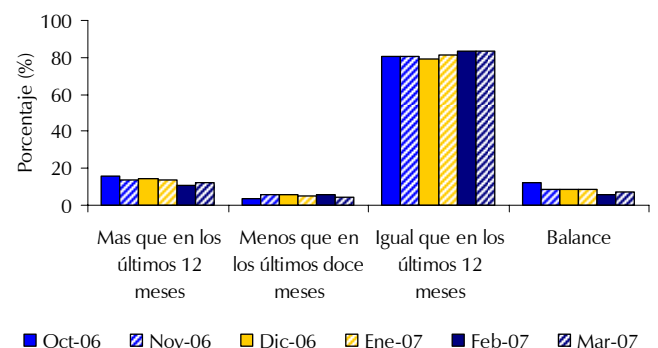


Gráfico 12. Los incrementos salariales afectarán su rentabilidad



En los próximos doce meses se espera que los incrementos en los precios sean mayores que los de los costos operacionales. El indicador de mark-up para marzo se ubica en 108.57, con una tendencia decreciente desde junio de 2006 (Gráfico 13).

La comparación entre el balance del incremento en los precios y la diferencia de las inflaciones anuales (Gráfico 14) muestra que los empresarios siempre han considerado que la inflación anual se incrementará, lo que se refleja con la tendencia creciente de la inflación desde octubre.

Gráfico 13. Índice de mark-up de las empresas en los próximos doce meses.

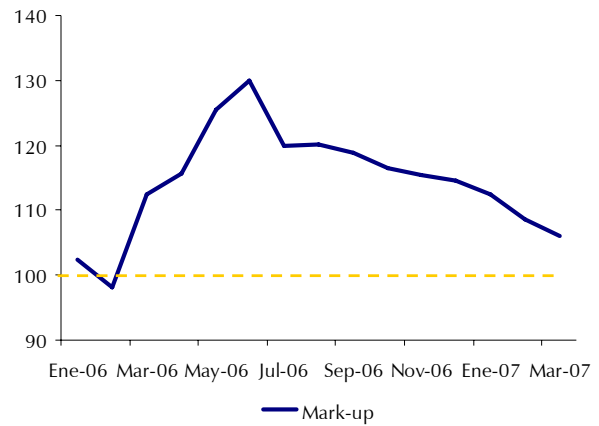


Gráfico 14. Cambios en la inflación anual frente al balance del crecimiento en el precio de los productos

