

Vol. 8

Diciembre de 2006

ENCUESTA MENSUAL DE EXPECTATIVAS ECONÓMICAS

- ✓ El 50% de los empresarios consideró que el crecimiento de las ventas en noviembre es superior al registrado doce meses atrás.
- ✓ Se mantiene la expectativa de un incremento en la inversión en maquinaria y equipo y en la contratación de personal de tiempo completo, para los próximos doce meses.
- ✓ Respecto al mes anterior, se incrementó el porcentaje de empresarios que enfrentarían dificultad para suplir un choque en la demanda o venta de sus productos, la principal razón continúa siendo el acceso al financiamiento.
- ✓ El 57,5% de los empresarios preveen que en noviembre de 2007 el crecimiento anual de los precios sea superior al actual.

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 diciembre de 2006. Estos resultados corresponden a los juicios y expectativas de la situación económica que tenían los empresarios en noviembre de 2006.

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

En noviembre de 2006 el 50% de los empresarios consideró que el crecimiento de las ventas era superior al registrado doce meses atrás. El respectivo balance registró un cambio en la tendencia creciente que se venía presentando desde mayo de 2006. (Gráfico 1).

La reducción en el balance del total nacional con respecto al mes anterior fue motivada por los sectores de: agricultura, construcción y el comercio. (Gráfico 2).

Respecto a las ventas para los próximos doce meses, se mantiene la expectativa de un crecimiento mayor al actual. Los empresarios optimistas representan el 77,3% de los encuestados, los pesimistas el 5,8% y los que consideran que no habrá cambio el 16,9%. Comparado con el mes anterior, se presentó un incremento en el balance de empresarios que se mostraban optimistas. (Gráfico 3.)

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

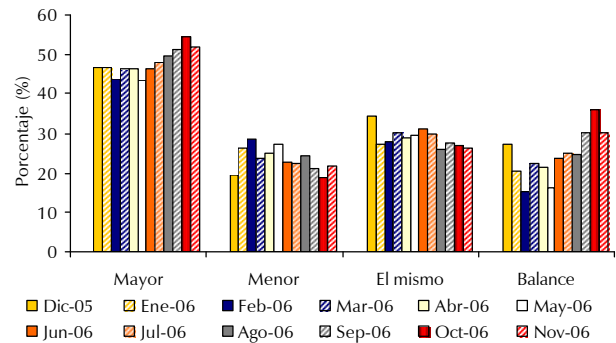


Gráfico 2. Balance del crecimiento de las ventas, comparado con el crecimiento de las ventas del mismo mes del año pasado por sector económico (%).

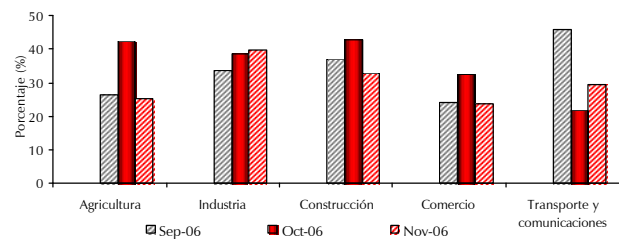
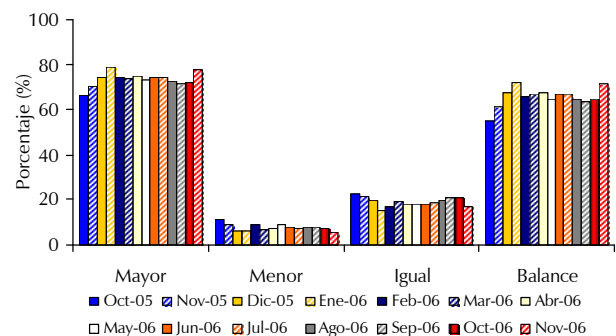


Gráfico 3. Expectativas de crecimiento de las ventas de los próximos doce meses, respecto al crecimiento de los doce meses anteriores.



A este incremento contribuyeron principalmente los mejores balances registrados en los sectores de transporte y comunicaciones (83,8%), agricultura (77,9%), comercio (72,6%) e industria (69%). Por regiones geográficas a excepción de Bogotá, se presentó una mejoría en los balances similar al comportamiento del total nacional.

Este incremento en las ventas futuras “prognosis” fue contrarrestado casi en su totalidad por la reducción del diagnóstico de la situación actual de las ventas conllevando a que el índice de clima de los negocios permaneciera en un nivel muy cercano al observado en los meses anteriores (Gráfico 4).

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

Durante los próximos doce meses, se espera un mayor nivel de inversión en maquinaria y equipo al observado en los doce meses anteriores. En lo corrido del año el balance ha fluctuado entre 13,4% y 24,6% (Gráfico 5).

Gráfico 4. Índice de clima de negocios.

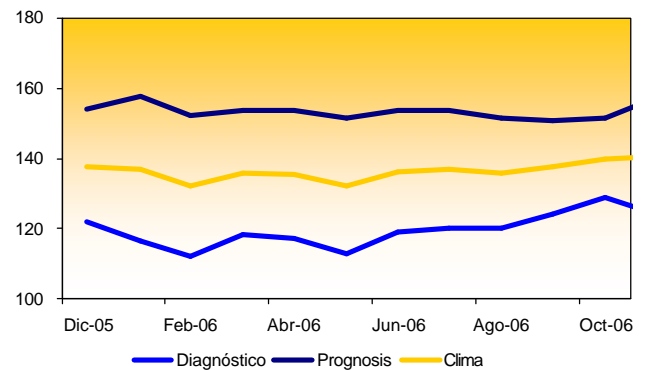
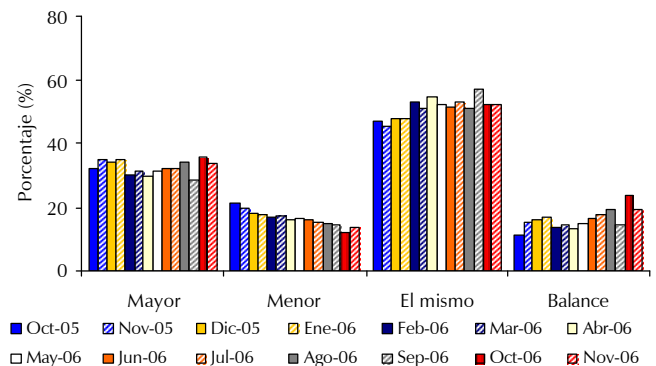


Gráfico 5. Balance de la inversión en maquinaria para los próximos doce meses.



Respecto al mes anterior, se presentó una reducción en el balance de empresarios que esperan una mayor inversión pasando de 23,6% a 19,4%. Esta reducción fue consecuencia de la caída en los balances de los sectores de agricultura, transporte y comunicaciones e industria. (Gráfico 6).

De igual manera, se espera un incremento en el número de empleados de tiempo completo en los próximos 12 meses. En el último mes, se presentó una pequeña caída del balance total motivada por la reducción del balance para el sector de la agricultura, el cuál se redujo de 21,2% a 8,8%. En los demás sectores económicos la situación permaneció prácticamente inalterada. (Gráfico 7).

PRESIONES SOBRE LA CAPACIDAD DE PRODUCCION DE LAS FIRMAS

En noviembre, el porcentaje de empresarios que consideran que pueden encontrar en el mercado laboral los empleados que requieren para suplir la demanda de sus productos se incremento respecto al mes anterior, al pasar de 77,3% a 80% (Gráfico 8).

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

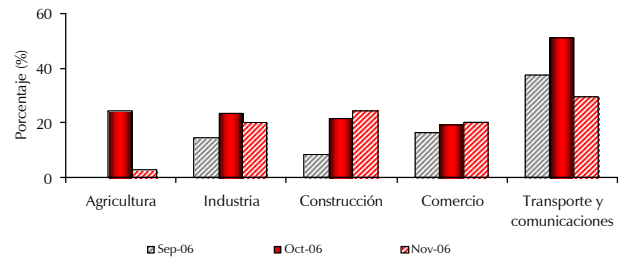


Gráfico 7. Balance del número de empleados de tiempo completo de los próximos doce meses comparado con el nivel actual.

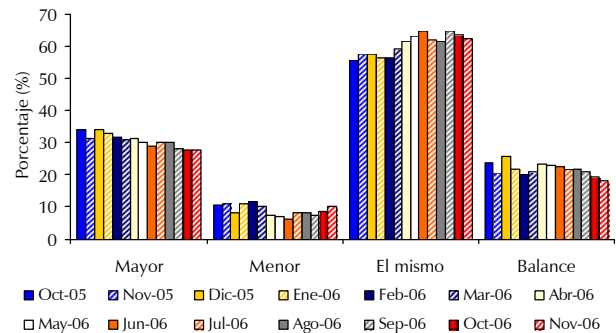
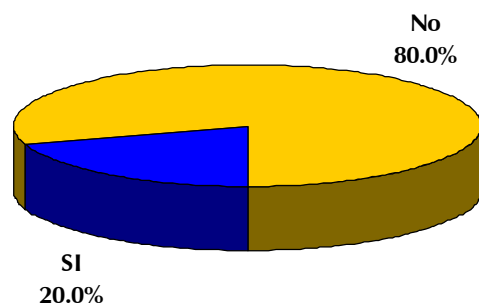


Gráfico 8. ¿Enfrenta su empresa “cuellos de botella” por dificultad para conseguir obreros o empleados necesarios para poder suplir la demanda de sus productos?



En todos los sectores económicos se presentó este comportamiento, siendo mas marcado el incremento en agricultura (950 pp) y construcción (520 pp).

Por otra parte, la dificultad de las empresas para suplir choques en la demanda o en la venta de sus productos se incrementó en el último mes pasando de 36,1% a 41,4% (Gráfico 9).

Entre los empresarios que indicaron tener dificultad, el acceso a financiamiento se mantiene como principal razón para el 31,7% de los encuestados. La mano de obra calificada fue la principal dificultad para el 27,5%, mientras el 26,1% consideró como su principal problema el acceso a materias primas, el restante 14,7% afirmó que su principal dificultad era la maquinaria y equipo (Gráfico 10).

Gráfico 9 ¿En las condiciones actuales cree usted que su empresa enfrente dificultades para suplir un aumento inesperado en la demanda o venta de sus productos?

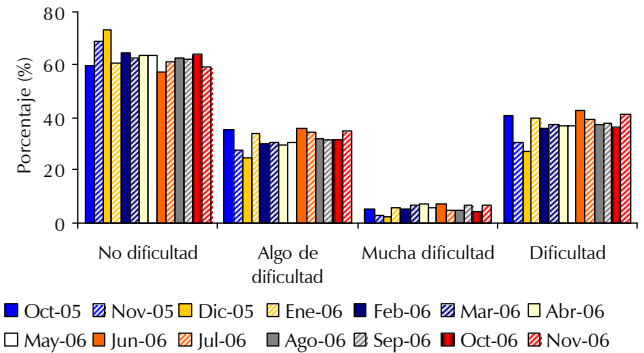
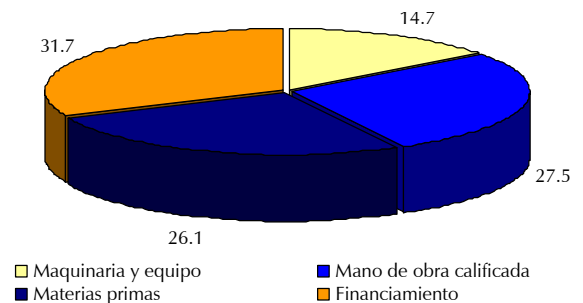


Gráfico 10. Distribución porcentual de la principal razón que de dificultad que reportaron los empresarios para atender cambios inesperados en la demanda.



SALARIOS Y PRECIOS.

El índice de incremento en el precio de los productos registró su valor mas alto desde que se realiza la encuesta, indicando que en noviembre de 2007 se espera un incremento anual superior al actual (Gráfico 11). Por rama de actividad económica la agricultura, seguida por industria y transporte y comunicaciones esperan los mayores incrementos de precios. Con respecto al incremento en los precios de las materias primas para los próximos doce meses, se mantiene la tendencia decreciente en este índice. Así, en mayo este indicador se ubicó en 141,96 mientras que en noviembre registró un valor de 132,5 (Gráfico 11).

Los empresarios mantienen la percepción de meses anteriores sobre un mayor efecto de los incrementos salariales en la rentabilidad de sus empresas (Gráfico 12). Finalmente, la percepción sobre el margen entre el incremento de los precios de los productos comparado con el de los costos operacionales, es similar al comportamiento de los incrementos en los precios de las materias primas. Desde junio de 2006, se observa una reducción en índice de mark-up pasando de 130,05 a 115,39 (Gráfico 12).

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

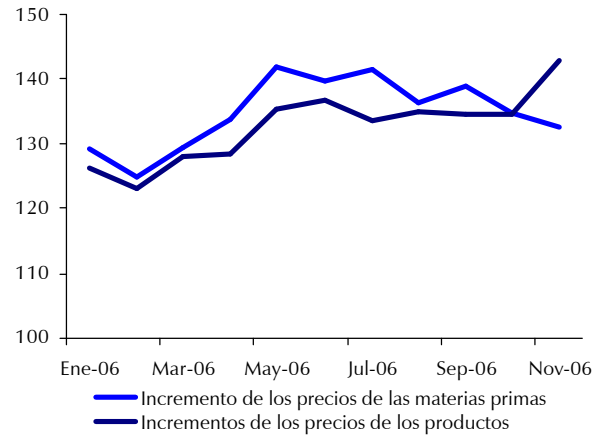


Gráfico 12. Índices de incidencia de los incrementos salariales sobre la rentabilidad e índice del mark-up de las empresas en los próximos doce meses.

