



FENALCO
LA FUERZA QUE UNE
ANTIOQUIA

Comportamiento del Comercio antes del inicio de las cuarentenas por la vida

Fenalco Antioquia presenta los resultados de la encuesta realizada a empresarios del Área Metropolitana sobre el comportamiento del comercio antes del inicio de las cuarentenas por la vida.

Ficha Técnica:

Entidad que realizó la encuesta	Fenalco Antioquia
Objetivo	Identificar el comportamiento de la actividad comercial antes del inicio de las Cuarentenas por la Vida.
Ámbito geográfico del estudio	Medellín y Área Metropolitana
Población objetivo	Establecimientos dedicados al comercio legalmente constituidos en Cámara de Comercio
Procedimiento utilizado para la selección de las unidades	Muestreo probabilístico con indagación a comerciantes, a través de llamada telefónica
Tamaño de la muestra	451 Encuestas
Universo representado	35.520 Comercios
Nivel de Representatividad	Representatividad del 95% con un margen de error del 5%
Fecha de recolección	Del 6 al 16 de julio de 2020

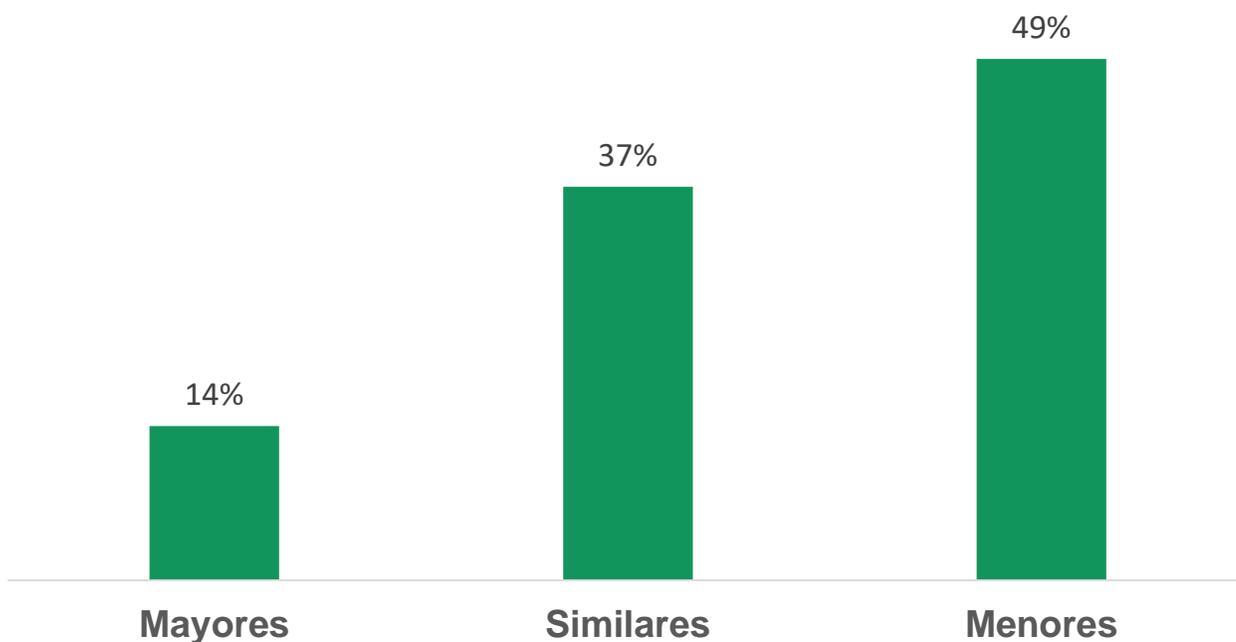
Editorial

- ✓ De acuerdo con la Encuesta sobre el comportamiento del comercio antes del inicio de las cuarentenas por la vida, para el 14% de los comerciantes consultados las ventas aumentaron y un 49% consideró que fueron menores.
- ✓ Los principales problemas que reportaron los comerciantes fueron: la situación económica (53%), el desempleo (33%) y la baja demanda (30%).
- ✓ El 36% de comerciantes encuestados tiene expectativas favorables para agosto, el 31% no se encuentra optimista y el 33% piensa que la situación económica seguirá igual.
- ✓ 83% de los comerciantes realizaron el pago de la prima a sus empleados. Demostrando que el comercio formal no solo ha asumido el pago de nómina durante la parálisis económica sino también, el pago de la prima de mitad de año.
- ✓ Solamente el 21% de los comercios obtuvo acceso a crédito, para el 79% restante la respuesta no fue positiva.
- ✓ El 13% de los comerciantes considera que existen posibilidades de cerrar su negocio de manera definitiva, principalmente a razón de la caída en las ventas, la falta de recursos económicos y el difícil acceso a créditos.



RESULTADOS

Con respecto a un día de actividad comercial sin pandemia, ¿Cómo se estaban comportando sus VENTAS antes del inicio de las cuarentenas por la vida?



Durante la reapertura del comercio a partir del 1 de junio, y antes del inicio de las cuarentenas por la vida, las ventas del comercio empezaban a mostrar débiles signos de reanimación. Aunque las cifras siguen en rojo, solo el 14% de los comerciantes del área metropolitana manifestaron aumento en las ventas, para el 49% fueron menores y el 37% tuvo un comportamiento similar, a razón de que sus actividades estaban dentro de las excepciones y, adicionalmente, el día sin IVA estimuló las ventas de los comercios.

Principales dificultades de los comerciantes*

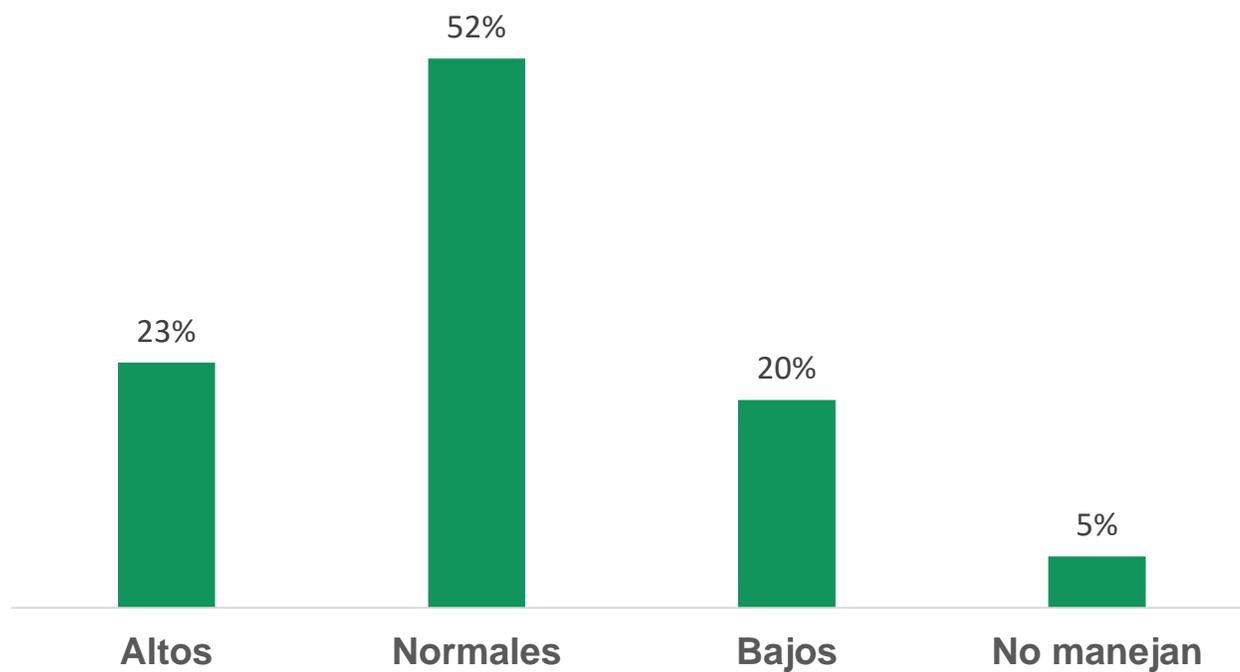
Principales problemas	Número de respuestas	%
Situación económica del país	240	53%
Desempleo	149	33%
Baja demanda – Caída en las ventas	134	30%
Cartera	47	10%
Falta de materia prima	29	6%
Competencia leal y desleal	19	4%
Iliquidez y falta de capital	19	4%
Alto precio del dólar	14	3%
Falta de crédito	13	3%
Costos financieros	10	2%
Inseguridad	6	1%
Carga tributaria	5	1%
Contrabando	4	1%

* Pregunta con Respuesta múltiple

Los principales problemas registrados durante la reapertura, fueron: el deterioro de la situación económica (53%), el desempleo (33%) y la baja demanda con el 30%.

Los efectos de la pandemia están dejando profundos daños en la economía que en el segundo trimestre registró una marcada desaceleración, lo que hace difícil que aumente el empleo y trae consigo una disminución del poder adquisitivo.

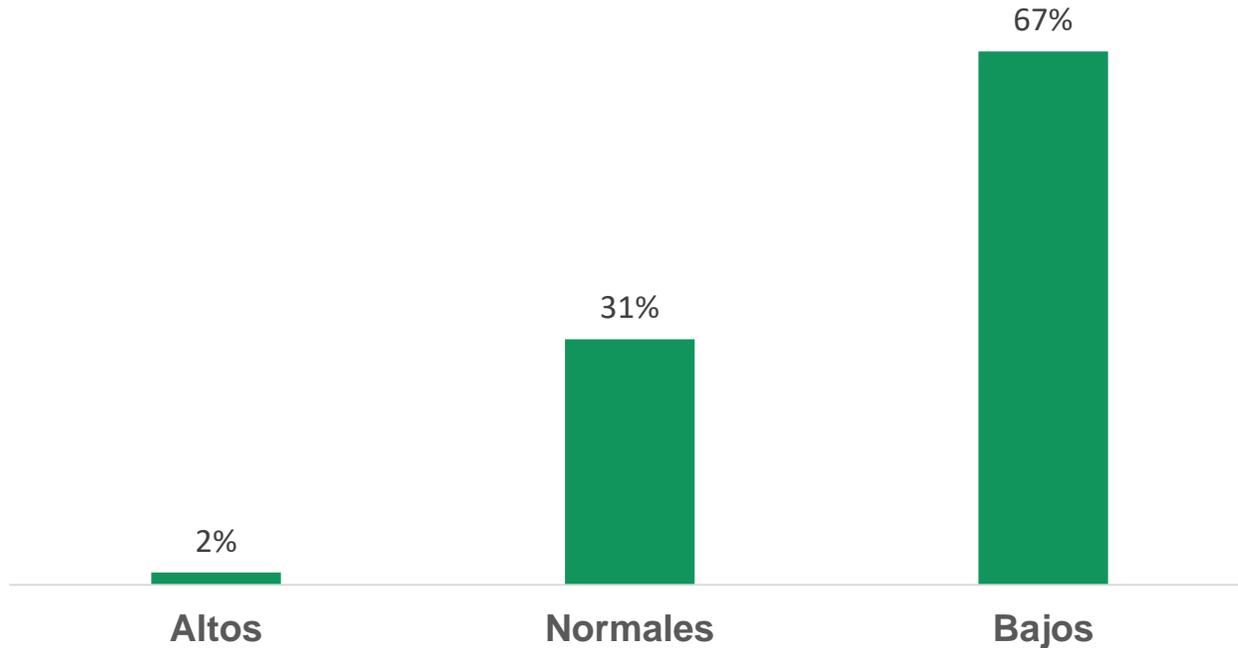
¿Cómo estaba su NIVEL DE INVENTARIOS antes del inicio de las cuarentenas por la vida?



El 52% de los comerciantes presentaba inventarios normales, lo que indica que en algunos comercios la rotación de inventarios se ha mantenido activa durante la reapertura, para el 23% siguen estando altos y el 20% tienen un volumen bajo.

El día sin IVA movió los inventarios, los comerciantes tenían una serie de 'stocks' acumulados que lograron vender durante estos días.

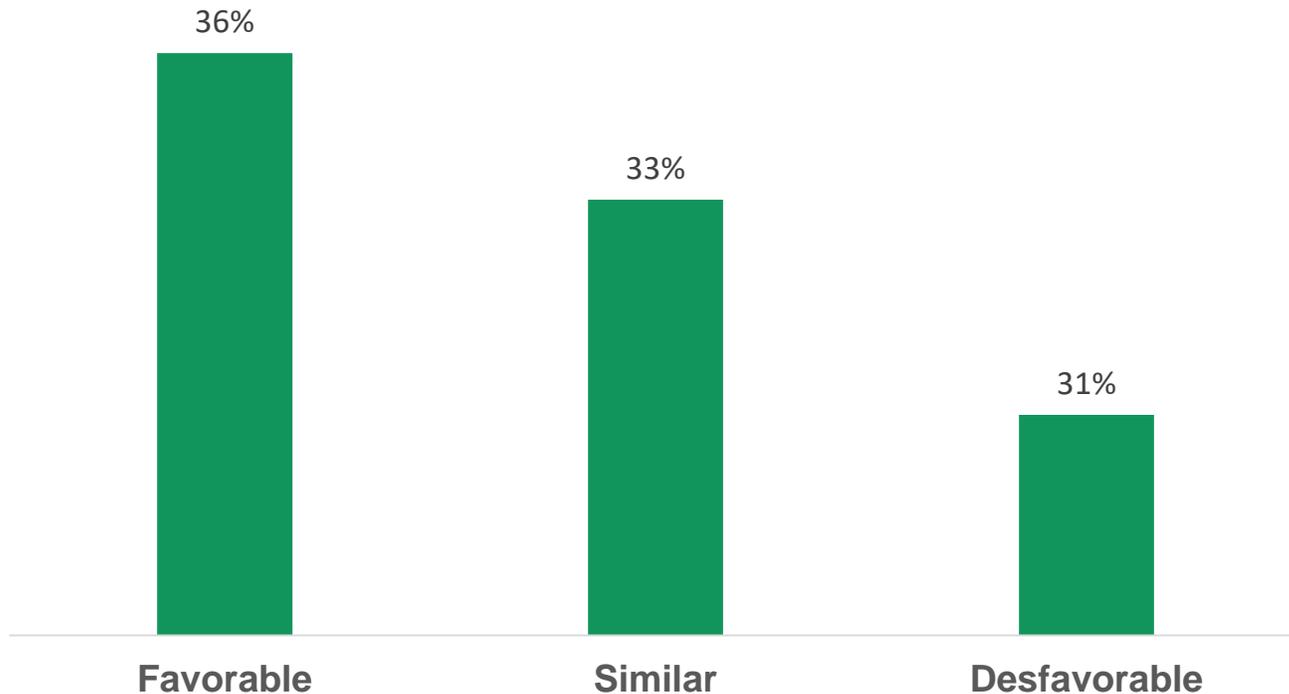
Desde la reapertura: ¿Cómo han sido los PEDIDOS A PROVEEDORES?



Para el 67% de los comerciantes encuestados los pedidos a proveedores son bajos, debido al Aislamiento Preventivo Obligatorio los comerciantes tenían inventarios acumulados y además, los proveedores pararon su actividad.

La continuidad de la actividad comercial garantizará que se vuelva a dar la dinámica entre comerciantes y proveedores.

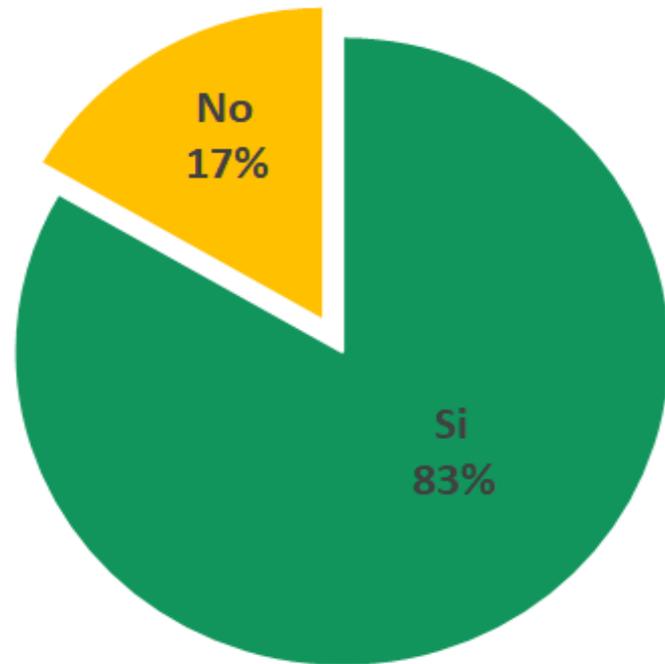
¿Cuáles son sus EXPECTATIVAS para Agosto?



El 36% de comerciantes encuestados tiene expectativas favorables para agosto, el 31% no se encuentra optimista y el 33% piensa que la situación económica seguirá igual.

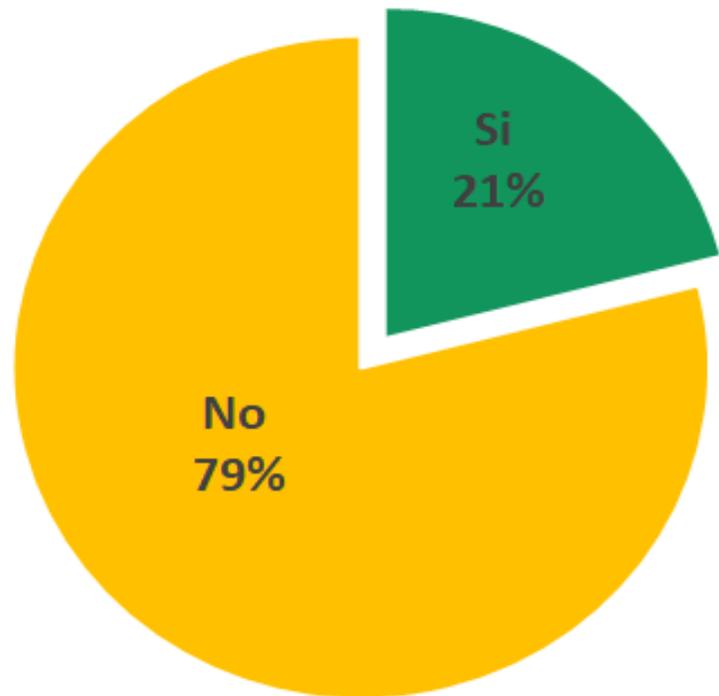
Cabe destacar que al momento de realizar la encuesta no se tenía información clara de las cuarentenas por la vida.

¿Realizó el pago de prima?



Pese a no registrar ventas altas y no tener expectativas favorables para el mes venidero, el 83% de los comerciantes realizaron el pago de la prima a sus empleados, demostrando que el comercio formal no solo ha asumido el pago de nómina durante la parálisis económica sino también el pago de la prima de mitad de año.

¿Su empresa accedió a créditos?

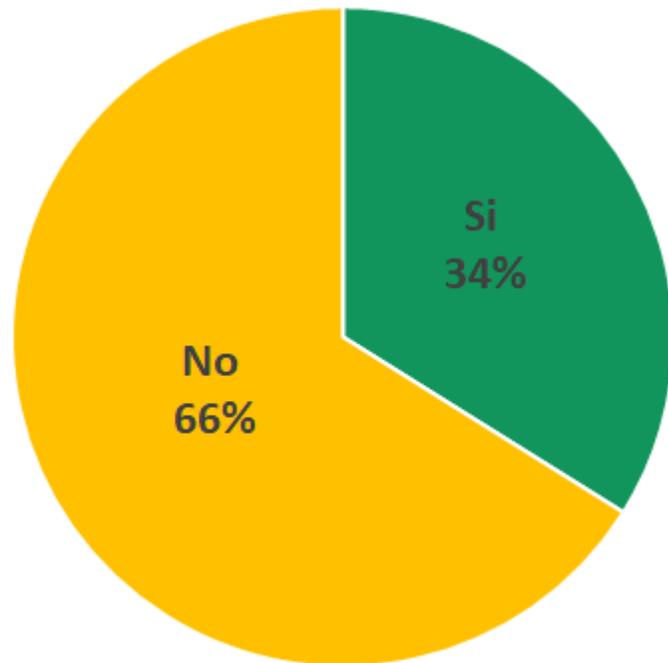


Durante el Aislamiento Preventivo Obligatorio, el 58% de las empresas encuestadas en el Valle de Aburrá reportaron haber solicitado un crédito.

Sin embargo, los comerciantes siguen teniendo problemas para acceder al sector financiero, solo el 21% de los comercios reportó que logró acceder al crédito, para el 79% restante la respuesta no fue positiva.

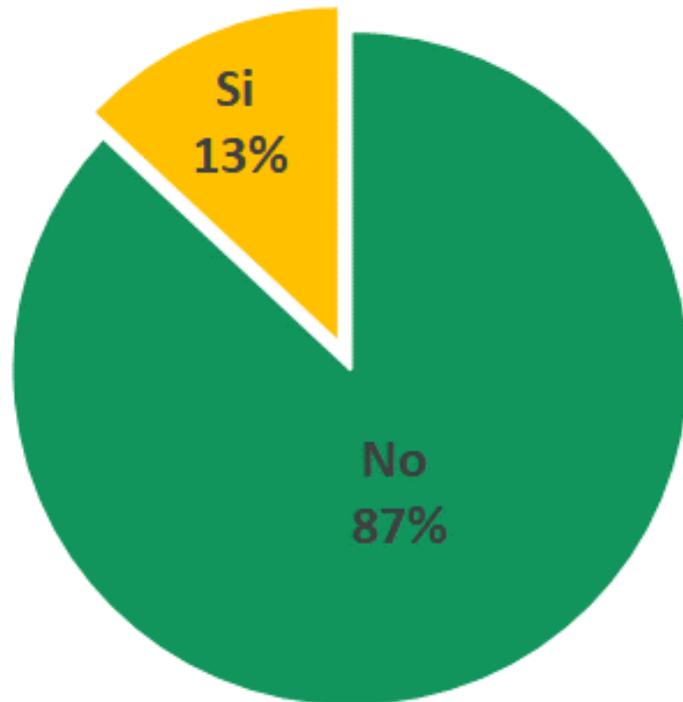
Algunas de las razones por las que ha sido difícil el acceso son: la banca ha incrementado el nivel de perfilación de riesgo de las empresas, los requisitos para acceder a los créditos resultan complejos, no se está respetando el período de gracia ni el plazo de pago establecido en los instrumentos del Gobierno Nacional y se presenta una dilatación entre la solicitud del crédito y el tiempo de respuesta de la misma.

¿Durante el Aislamiento Preventivo Obligatorio realizó ventas Online?



El 66% de los comerciantes no realizó ventas online durante al Aislamiento Preventivo Obligatorio, sin embargo, desde la reapertura del comercio, los empresarios están implementando estrategias para incursionar en las ventas online y en el uso de redes sociales.

¿Considera cerrar de manera definitiva?



En general, el comercio ya ha superado los días de reserva. Sin embargo, el 87% de los empresarios del área metropolitana están haciendo sus mayores esfuerzos para resistir en el corto plazo. El 13% de encuestados manifiesta que considera cerrar de manera definitiva.

Las principales razones para el cierre definitivo son: La caída de las ventas (56%), la falta de recursos (29%) y la falta de crédito (15%).

¿Cuál ha sido la estrategia para mantener su negocio?*

Estrategias para mantener su negocio	Número de respuestas	%
Incurсионando en las ventas online	75	16,6%
Prestando un excelente servicio al cliente	67	14,9%
No ha implementado estrategias	65	14,4%
Ventas por medio de llamada	47	10,4%
Recuperando cartera	40	8,9%
Ventas por redes sociales (Facebook y Whatsapp).	36	8,0%
Promociones	35	7,8%
Domicilios	30	6,7%
Publicidad	25	5,5%
Se ha mantenido con ahorros	19	4,2%
Cambio de línea de productos	9	2,0%
Adquiriendo préstamos	3	0,7%

Las principales estrategias implementadas por los comerciantes después de la reapertura ha sido: incursionar en las ventas mediante medios digitales (16,6%) y prestar un excelente servicio al cliente (14,9%). El 14,4% de los encuestados aún no han definido la estrategia a implementar.

* Pregunta con Respuesta múltiple



Equipo de Investigación:

Claudia Bustamante

Sara Combariza

Katery Alejandra Flórez

Federación Nacional de Comerciantes

Seccional Antioquia

Calle 50 # 42 - 54, Medellín

Teléfono (4) 444 64 44 extensión 4129