

PLAN DE NEGOCIOS

TALLER AUTOMOTRIZ TÉCNICO ESPECIALIZADO

DAVID ALBERTO ALARCÓN PEÑALOZA
CODIGO: 200822233
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA ESTRATÉGICA
GRUPO No 1



UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA ESTRATÉGICA
ÁREA DE INVESTIGACIÓN
CHIA, CUNDINAMARCA
MARZO, 2010

PLAN DE NEGOCIOS

TALLER AUTOMOTRIZ TÉCNICO ESPECIALIZADO

PRESENTADO A:

Dr. LUIS ANTONIO VALERO

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA ESTRATÉGICA
ÁREA DE INVESTIGACIÓN
CHÍA, CUDINAMARCA
MARZO 6 DE 2010**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
1 IDEA DE NEGOCIO	9
1.1 Objeto Social:	10
2 ANALISIS DEL ENTORNO	12
2.1 Macroentorno	12
2.1.1 Análisis Cuantitativo	12
2.1.2 Entorno Social	16
2.1.3 Entorno Político	24
2.1.4 Análisis Cualitativo.....	29
2.1.5 Resumen amenazas y oportunidades entorno.	31
2.2 Microentorno	32
2.3 Competencia	42
3 INVESTIGACION DE MERCADOS	44
3.1 Muestra piloto y muestreo definitivo	44
3.2 Muestreo Definitivo	48
3.3 Determinación del Mercado	65
3.4 Estadios de la Demanda y Proyección de Ventas	67
3.5 Plan Estratégico de Marketing	74
3.5.1 Análisis sectorial:	74
3.5.2 Análisis competitivo:	77
3.5.3 Análisis del mercado:.....	78
3.5.4 Análisis situacional:	80
3.5.5 Análisis Estratégico	81
3.5.6 Estrategia Marketing CRM.....	83
3.5.7 Análisis de los precios	88
4 ESTUDIO TÉCNICO	94
4.1 Materia Prima, Insumos, Maquinaria y Equipo	94
4.2 Cuadros descripción de materia prima, insumos, maquinaria y equipo.	104
4.3 Diagramas de flujo de proceso	107
4.3.1 Proceso servicio rectificación, balanceo y alineación	107
4.3.2 Proceso servicio cambio de aceite motor	110
4.3.3 Proceso servicio amortiguadores	112
4.3.4 Proceso servicio baterías	114
4.3.5 Proceso servicio escapes	116
4.3.6 Proceso servicio aire acondicionado	118
4.4 Descripción del servicio	120
4.4.1 Localización	120
4.4.2 Macrolocalización	120
4.4.3 Método desarrollado por el autor:	133
4.4.4 Microlocalización	135
4.4.5 Tamaño	135
4.4.5.1 Condiciones para la capacidad instalada	136
4.4.5.2 Capacidad Diseñada.....	138

4.4.5.3	Capacidad Requerida	138
4.4.5.4	Balanceo de línea	139
4.4.6	Distribución de planta e instalaciones	145
5	ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES	146
5.1	Plataforma Estratégica	147
5.2	Organigrama de la organización	147
5.3	Funciones generales de los cargos	148
6	ESTUDIO ECONÓMICO	154
6.1	Inversión inicial en activo fijo.....	154
6.2	Costos y gastos fijos y variables.	155
6.3	Determinación del capital de trabajo.	159
7	ESTUDIO FINANCIERO.....	160
8	RESUMEN EJECUTIVO.....	169
	Bibliografía	172

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Indicadores económicos	13
Tabla 2 Número de Vehículos según tipo y origen	33
Tabla 3 Ventas de vehículos por empresa.....	33
Tabla 4 Variables principales de la industria según áreas metropolitanas....	38
Tabla 5 Estadísticas de productos según CPC.....	39
Tabla 6 Estadios de la demanda.....	69
Tabla 7 Promedio histórico anual de ventas	70
Tabla 8 Proyección estadio optimista	70
Tabla 9 Proyección estadio conservador	71
Tabla 10 Proyección estadio pesimista.....	72
Tabla 11 Proyección de la demanda y ventas	73
Tabla 12 Resultado del análisis de atractividad modelo Porter.....	77
Tabla 13 Análisis Competencia.....	78
Tabla 14 Precio de venta por operación año 2009	90
Tabla 15 Precio de venta por repuesto 2009.	91
Tabla 16 precio promedio total de la operación y los repuestos por vehículo 2009.....	91
Tabla 17 Proyección de los precios por el método de regresión lineal (RL) ..	92
Tabla 18 Incremento anual de la demanda potencial insatisfecha. (No Vehículos).....	136
Tabla 19 Capacidad diseñada. (No de vehículos)	138
Tabla 20 Capacidad requerida. (En Kg).....	138
Tabla 21 Tiempos de ciclo procesos taller	144
Tabla 22 No. estaciones taller.....	144
Tabla 23 Asignación de tareas.....	145
Tabla 24 Activo fijo de producción.	154
Tabla 25 Mobiliario.....	154
Tabla 26 Activo fijo de oficina y ventas.	155
Tabla 27 Varios (TV, LCD, SONIDO, etc.).....	155
Tabla 28 INVERSION TOTAL EN ACTIVO FIJO.....	155
Tabla 29 Costos y gastos fijos mensuales.....	155
Tabla 30 Costos de administración y mano de obra directa	157
Tabla 31 Costos y gastos variables	159
Tabla 32 Capital de trabajo.....	159
Tabla 33 Supuestos.	161
Tabla 34 Proyección de la demanda, los costos y gastos y fijos y el precio	162
Tabla 35 Balance inicial	162
Tabla 36 Estado de pérdidas y ganancias proyectado	163
Tabla 37 Flujo de efectivo	164
Tabla 38 Balance General proyectado.....	165
Tabla 39 Razones Financieras	166
Tabla 40 Flujo de caja libre.....	166
Tabla 41 Valor Presenta Neto, TIR.....	167

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Años de educación aprobados según parentesco.....	21
Figura 2 Estadios de la demanda.	68
Figura 3 Estructura Plan Estratégico de Marketing.....	74
Figura 4 Matriz ANSOFF	81
Figura 5 ESTRUCTURA PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING	82
Figura 6 Estructura integración software CRM con BI	85
Figura 7 Estructura CRM one ot one	86
Figura 8 Diagrama de flujo proceso rectificación, balanceo y alineación....	109
Figura 9 Diagrama de flujo proceso cambio de aceite motor.....	111
Figura 10 Diagrama de flujo proceso amortiguadores	113
Figura 11 Diagrama de flujo proceso baterías	115
Figura 12 Diagrama de flujo proceso escapes.....	117
Figura 13 Diagrama de flujo proceso aire acondicionado.....	119
Figura 14 Mapa de Localidad de Fontibón (Bogotá D.C.).....	124
Figura 15 Mapa de Localidad de Puente Aranda (Bogotá D.C.).....	126
Figura 16 Mapa de Localidad de Kennedy (Bogotá D.C.).....	128
Figura 17 Tamaño del proyecto.	136

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 RESUMEN AMENAZAS Y OPORTUNIDADES MACROENTORNO	31
Cuadro 2 Matriz de competitividad.....	42
Cuadro 3 Matriz Análisis de Atractividad “Modelo de Porter”.....	75
Cuadro 4 MATERIA PRIMA	105
Cuadro 5 INSUMOS	105
Cuadro 6 MAQUINARIA Y EQUIPO (Precio en Euros)	106
Cuadro 7. Horario de trabajo.....	139
Cuadro 8. Tiempos estándar de Rectificación, balanceo y alineación	140
Cuadro 9 Tiempos estándar servicio de cambio de aceite motor	140
Cuadro 10 Tiempos estándar servicio cambio de amortiguadores.	141
Cuadro 11 Tiempos estándar servicio Baterías	141
Cuadro 12 Tiempos estándar servicio Escapes.....	142
Cuadro 13 Tiempos estándar servicio Aire Acondicionado.....	142
Cuadro 14 Demanda diaria de vehículos por servicio (por prorrateo).....	143

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Hablan ingles.....	21
Gráfica 2 Personas que saben usar el computador.....	22
Gráfica 3 Distribución de la población, según sexo	22
Gráfica 4 Hábitos de consumo de los colombianos.	23
Gráfica 5 Ventas grupo vehículos variación 12 meses.	32
Gráfica 6 Variación anual de las ventas reales total nacional - Diciembre 2007	34
Gráfica 7 Mercado ilegal de autopartes 2007	35
Gráfica 8 Comportamiento del contrabando	35
Gráfica 9 Número de establecimientos por áreas metropolitanas.....	39
Gráfica 10 Pregunta N1. Por favor especifique su género.....	49
Gráfica 11 Pregunta N1.Por favor especifique su género.....	49
Gráfica 12 Pregunta N2. Por favor seleccione el rango de su edad	50
Gráfica 13 Pregunta N2. Por favor seleccione el rango de su edad	51
Gráfica 14 Pregunta N3. ¿A qué estrato pertenece?	52
Gráfica 15 Pregunta N3. ¿A qué estrato pertenece?	52
Gráfica 16 Pregunta N4. Indique cuál es su zona de residencia o de trabajo actual	53
Gráfica 17 Pregunta N4. Indique cuál es su zona de residencia o de trabajo actual	54
Gráfica 18 Pregunta N5. Indique cuantas veces y en que meses del año, suele utilizar los servicios de mantenimiento para su(s) vehículo(s).....	55
Gráfica 19 Pregunta N6. Indique cuántos vehículos posee	57
Gráfica 20 Pregunta N6. Indique cuántos vehículos posee	57
Gráfica 21 Pregunta N7. Indique cuál es la marca de su(s) vehículo(s)	58
Gráfica 22 Pregunta N7. Indique cuál es la marca de su(s) vehículo(s)	59
Gráfica 23 Pregunta N9.	60
Gráfica 24 Pregunta N10.	62
Gráfica 25 Pregunta N10.	63
Gráfica 26 Pregunta N11.	64
Gráfica 27 Pregunta N11.	64
Gráfica 28 Número de vehículos particulares por rango de edad en Bogotá	65
Gráfica 29 Destino de los usuarios de vehículo privado.	66
Gráfica 30 Estadios de la demanda	69
Gráfica 31 Proyección estadio optimista.....	70
Gráfica 32 Proyección estadio conservador	71
Gráfica 33 Proyección estadio pesimista	72
Gráfica 34 Proyección de la demanda y ventas.....	73
Gráfica 35 Número de vehículos particulares por rango de edad en Bogotá	79
Gráfica 36 Destino de los usuarios de vehículo privado.	79
Gráfica 37 Proyección de los precios.....	93
Gráfica 38 Organigrama empresarial del taller automotriz.....	147

INTRODUCCIÓN

El taller técnico automotriz especializado está enfocado en el servicio rápido donde el Cliente de cualquier marca puede acceder a servicios de mantenimiento cuya duración no sea mayor de 2 horas, como: operaciones sobre amortiguadores, cambio de aceite, filtros, frenos, llantas, baterías, luces, escapes, entre otros. Nuestra promesa es: precios conocidos, servicio rápido, garantía y respaldo.

En nuestro taller se realizaran todo tipo de reparaciones mecánicas a vehículos de cualquier marca y contaremos con un almacén de repuestos con un amplio surtido de las piezas que su vehículo requiere. Además están a su disposición los accesorios y souvenirs para los vehículos que alleguen al taller.

Durante el desarrollo de este documento, el lector podrá analizar la información del mercado, la población objetivo y el enfoque de ubicación a nuevos nichos del mercado no tenidos en cuenta por grandes concesionarios. El objetivo de este plan es ver la viabilidad técnica, económica y financiera para el desarrollo del mismo, dando un vistazo preliminar de lo que puede llegar a lograrse si se desarrolla el mismo.

Seguidamente observaremos las condiciones y requisitos mínimos con el cual debe contar el taller para su correcto funcionamiento. Daremos una mirada a las máquinas, equipos de oficina, ubicación del taller, perfil de los empleados y una serie de estrategias para lograr el cometido que es generar rentabilidad para los socios y/o dueños.

Del mismo modo, y como inicio del análisis del plan, se desarrollará un abrebocas del entorno económico, social, político y ambiental como variables exógenas y endógenas que aplicarán para el plan de negocios.

Y finalmente como conclusión de todo lo anterior se obtendrán los resultados del ejercicio financiero que dará una guía para la toma de decisiones de aplicar o no en este plan de negocios.

1 IDEA DE NEGOCIO

Es un taller para vehículos particulares livianos y de carga, con el más novedoso servicio de reparaciones en tiempos mínimos y con altos estándares de calidad en búsqueda de suplir las necesidades de los clientes o usuarios del taller.

La tecnología que se implementará permite un trabajo de reparación y mantenimiento en línea, dando continuidad desde la recepción del vehículo hasta la salida del mismo ofreciendo un servicio de altísima calidad y con precios competitivos.

Esta idea de negocio se viene gestando y consolidando desde hace ya varios años por la familia del autor, definiendo sistemás y metodologías de investigación para la puesta en marcha de dicho taller.

El negocio se centra en la búsqueda de satisfacer las necesidades de clientes o dueños de vehículos en la zona sur de la ciudad de Bogotá, en donde, debido a razones estratificantes, se conoce que los talleres ubicados actualmente en dicha zona no cuentan con técnicas especializadas ni con la tecnología necesaria para atender este mercado. Los talleres más especializados de la ciudad, se encuentran ubicados en el norte de ella, como lo son talleres en la autopista norte, los cuales, atienden a estratos altos de la ciudad desatendiendo otras zonas que cuentan con un alto índice de vehículos.

El mercado de consumidores se centra, por ahora, en vehículos livianos particulares de la zona sur de Bogotá; allí no solo se pueden encontrar vehículos en donde los dueños son habitantes de dicha zona, sino también, dueños de vehículos flotantes del sector, como por ejemplo personas que tienen su oficina o lugar de trabajo ubicada en el sur de la ciudad.

Al observar la tendencia de los dueños de talleres automotrices especializados, tienden a ubicar sus localizaciones en zonas norte de Bogotá, dejando a un lado y sin atender las necesidades de los habitantes de las zonas sur de Bogotá (Sur occidente y Sur oriente), generando un nicho o demanda insatisfecha por atender. El mercado en esta zona es bastante amplio y a su vez es un mercado con gran cantidad de marcas de vehículos, los cuales, el taller estaría dispuesto a atender.

Del mismo modo, el mercado empresarial es un nicho en esta zona que aún no ha sido explotado, la mayor cantidad de fábricas e industrias se ubican en el sector, con un censo aproximado de 17.000 unidades de negocio¹. Por esto, este nicho es un proyecto a mediano plazo para el taller, que

¹ FUENTE: www.ccb.org/investigaciones

pretenderá suplir las necesidades de mantenimiento y reparación de estos vehículos, en su mayoría de carga, para ampliar el mercado objetivo a los clientes corporativos de la idea de negocio.

1.1 Objeto Social:

1.1.1 Descripción de los socios:

Mariano Montealegre: Ing. Mecánico de la Universidad Industrial de Santander, con habilidades técnicas especializadas en el sector automotriz; tiene más de 20 años de experiencia en el sector automotriz, laborando actualmente con SOFASA. Durante el transcurso de su carrera profesional en la empresa SOFASA, ha desarrollado capacitaciones en calidad y servicio posventa del sector automotor, cuenta con un conocimiento ampliado en la prestación de servicios de talleres especializados y con conocimientos específicos de mecánica automotriz. Cuenta con valores corporativos como responsabilidad, honesto y honrado.

Patricia Montealegre: Ing. de Diseño y Automatización Electrónica de la Universidad de la Salle, con habilidades comerciales en temás de tecnologías de automatización y equipos para la automatización de procesos productivos. Actualmente labora en Colsecurity, en el área comercial y pieza clave del marketing de la empresa, se utilizaran sus actitudes y aptitudes comerciales para generar estrategias particulares y corporativas en la ampliación del portafolio de servicios y ampliación del mercado objetivo. En lo cual, cuenta con una experiencia amplia de 8 años en este tema específico. Del mismo modo, es muy honesta, honrada y trabajadora.

Rosalía Cedeño Obregón: Contadora de la Universidad Sergio Arboleda, cuenta con una experiencia basta en contabilidad y manejo financiero de empresas u organizaciones. Pensionada actualmente de CAJANAL EPS, y con bastos conocimiento en materia contable. Es una persona activa, proactiva y planeativa en temás financieros. Es honesta, honrada y justa.

Felipe Montealegre: Diseñador industrial de la Universidad de los Andes, con una amplia habilidad en el diseño y con experiencia en creatividad en beneficio empresarial. Se utilizará como estratega en innovación y desarrollo de toda la cadena de valor de la empresa o negocio. Desde la planeación, la producción, el marketing hasta la entrega de vehículos a satisfacción del cliente. Es un profesional creativo, muy activo, honrado y honesto.

David Alberto Alarcón Peñaloza: Ing. Industrial de la Universidad Militar Nueva Granada, actualmente desarrollando la especialización en Gerencia Estratégica del Instituto de Postgrados de la Universidad de la Sabana. Con experiencia amplia en planeación estratégica de organizaciones. Generación de valor en las cadenas de abastecimiento, área de mercadeo, área

financiera, área de producción. Estudios en sistemas de calidad e implementación de los mismos, sistemas logísticos, análisis financiero. Es una persona muy profesional, con conocimiento de alta gerencia, experiencia en organizaciones gubernamentales y organizaciones del sector industrial metalmeccánica. Es una persona creativa, planeativa, honesta y honrada.

2 ANALISIS DEL ENTORNO

De acuerdo a los acontecimientos económicos de los últimos años, estamos viviendo y asistiendo una emergencia en las nuevas formás de competir, que desafían la visión tradicional de las compañías u organizaciones en los planteamientos de ideas de negocio. La estrategia empresarial es una de las más importantes características al plantear o replantear negocios, como novedosos modelos de negocio que explotan las oportunidades que brindan cambios estructurales (tecnológicos, de regulación, hábitos...) para tomar ventaja de las vulnerabilidades de las empresas establecidas y para utilizar el entorno actual en beneficio propio de las organizaciones.

Si se observa la visión tradicional de la estrategia, las empresas buscan configurar sus sistemás de actividades para alcanzar una ventaja competitiva sostenible (sea de bajo coste o diferenciación). Según Porter (1996), estrategia es la configuración de un sistema de actividades singular que posiciona a la empresa en su sector para lograr una rentabilidad superior a largo plazo.

Así, el objetivo de la estrategia en este plan de negocio, no solo se enfrasca en el microentorno del sector sino también en el microentorno político, social, económico y legal que busca incrementar la diferencia entre valor del producto para el cliente, la prestación del servicio de mantenimiento y el costo del servicio para establecer una ventaja competitiva. De todo lo anterior, se puede deducir que al encontrar ventajas o desventajas en el entorno del negocio, se pueden generar estrategias que lleven al negocio a utilizar estos hallazgos en ventajas competitivas del negocio.

Por esto, para el análisis del entorno se utilizaran herramientas de medición, con sus respectivos datos históricos y proyectado, para el establecimiento de estrategias afines con el core del negocio.

2.1 Macroentorno

2.1.1 Análisis Cuantitativo

En la siguiente tabla se puede observar el comportamiento de los principales indicadores económicos con su respectiva proyección a 2013.

Tabla 1 Indicadores económicos

Investigaciones Económicas / Indicadores Económicos / **Macroeconómicos proyectados**

Última actualización: 11 de Mayo de 2009

Cifras proyectadas:	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Inflación							
(IPC variación anual)	5,69%	7,67%	4,83%	4,53%	3,84%	3,68%	3,53%
Precios al Productor							
(IPP variación anual)	1,27%	6,17%	6,79%	4,45%	3,63%	3,52%	3,57%
PIB							
(variación Anual)	7,52%	2,53%	0,72%	1,87%	3,37%	4,50%	5,00%
Déficit GNC							
(%PIB)	2,70%	2,32%	3,99%	4,02%	3,70%	3,20%	3,00%
Déficit cuenta corriente							
(%PIB)	2,81%	2,78%	3,90%	3,50%	2,90%	2,50%	2,50%
Tasa de desempleo							
(total nacional)	11,20%	11,50%	12,90%	12,70%	12,00%	11,50%	11,00%
Devaluación							
(TRM Fin de Año)	-10,01%	11,36%	6,97%	4,00%	-1,50%	1,50%	2,00%
Devaluación							
(Promedio Anual)	-11,86%	-5,40%	23,99%	3,00%	-1,00%	2,00%	2,50%
Precio del Dólar							
(\$ TRM fin de año)	2.014,76	2.243,59	2.400	2.496	2.459	2.495	2.545
Precio del Dólar							
(\$ promedio anual)	2.078,35	1.966,02	2.438	2.511	2.486	2.536	2.599
Euro							
(USD/EUR, fin de año)	1,45	1,3971	1,31	1,29	1,27	1,26	1,26
DTF							
(E.A. fin de año)	8,53%	9,26%	5,62%	6,43%	6,98%	6,48%	6,08%
DTF							
(Promedio anual)	8,01%	9,69%	6,69%	6,03%	6,90%	6,64%	6,23%
Tasa de referencia BR							
(Fin de año)	9,50%	9,50%	5,00%	6,00%	7,00%	6,50%	6,00%
Tasa de referencia FED							
(fin de año)	4,25%	0,25% - 0,0%	0,25-0,0%	0,25-0,0%	1,50%	2,75%	3,25%
Inflación EE.UU							
(IPC variación anual)	4,10%	0,10%	3,60%	2,00%	1,70%	1,30%	1,00%
PIB EE.UU							
(variación anual)	2,00%	1,28%	-2,47%	0,20%	0,50%	1,00%	1,30%
Tasa de referencia ECB							
(fin de año)	4,00%	2,50%	1,00%	1,00%	3,50%	3,50%	3,50%
Inflación Zona Euro							
(IPC variación anual)	3,10%	1,60%	1,55%	1,78%	1,73%	1,65%	1,50%
Tasa de referencia BoJ							
(fin de año)	0,50%	0,10%	0,10%	0,10%	0,50%	1,00%	1,50%
Inflación Japón							
(IPC variación anual)							
(Japón)	0,70%	0,40%	0,36%	-0,46%	-0,60%	-0,73%	-0,86%

Aunque los conceptos y opiniones contenidos en este documento han sido recopilados y elaborados de buena fe y tomando fuentes que se consideran confiables. La ORGANIZACIÓN BANCOLOMBIA no se hace responsable por las decisiones o interpretaciones que puedan efectuarse con base en la anterior información.

Fuente: www.bancolombia.com

El PIB no muestra en los años 2009 y 2010 una mejora sustancial, se puede ver como la crisis mundial genera repercusiones en la producción interna del país. Hacia futuro existen buenas expectativas en crecimiento del PIB, pero esto es de acuerdo y con los conocimientos y experiencias de los expertos en el tema, desde el concepto del autor, se diluye una tenue luz al final del año 2013 de ver recuperación económica del entorno Colombiano. Esto debido a las situaciones generadas en países latinoamericanos y en otros aspectos influyentes en las políticas económicas adoptadas por el actual gobierno. Este factor influye en el negocio por que es lo que genera realmente ingresos a nuestros clientes para poder utilizar de nuestros

servicios, ya que si no se cuenta con dinero para mantenimiento de los vehículos, el mercado se disminuye y por ende nuestra población objetivo también; esto es una amenaza para el negocio.

Como se puede observar, la inflación viene en disminución desde el año 2008 y sus proyecciones no son bastante positivas hacia el futuro, por razones que ya se conocen como la crisis financiera económica mundial. Durante el mes de abril, los indicadores de actividad para la industria y el comercio mostraron un nuevo deterioro en ambos sectores, con caídas en la producción y en las ventas, mientras los indicadores de empleo en estos sectores siguen señalando descenso. Esto es previsible en el negocio directamente por que es importante contar con una buena relación con los proveedores de la organización. Al ver que la inflación disminuye, directamente los costos del servicio hacen lo mismo y repercuten en los precios del servicio automotriz haciendo atractivo para los clientes la utilización de este servicio; esto es una oportunidad para el negocio.

Los datos del mercado laboral a marzo muestran un nuevo incremento del desempleo, y de acuerdo con los resultados generados en estos últimos días por las noticias del país, fuente DANE, el deterioro o incremento en el desempleo de Colombia se puede ver alarmante. Esto es una oportunidad para el negocio.

Por su parte, los resultados para el sector externo muestran que el ritmo de desaceleración de las exportaciones fue menos acentuado, mientras las importaciones se desaceleraron por encima de lo anticipado, de forma que el déficit de balanza comercial se incrementó, aunque el resultado del mes actual fue de apenas el 25% del resultado presentado en enero, cuando fue de USD166.4 millones FOB.

De acuerdo con los datos reportados por el DANE, la producción industrial a 2009 presentó una caída de 12.8%, un incremento en el ritmo de deterioro de este indicador, que en enero habría presentado una contracción de 10.27%. Las ventas de la industria presentan un comportamiento similar al caer 10.4%.

En el acumulado año la contracción de la producción se ubica en 11.58%. El retroceso en la industria en lo corrido del año viene jalonado por la caída en la producción de las industrias básicas de hierro y acero, que presentan una caída en la producción de 26.7%, seguido por la caída en la producción de vehículos, que cae 40.8%, y por las sustancias químicas básicas que caen 26.7%.

El empleo en la industria continúa retrocediendo y acumula 10 meses con crecimiento negativo, respecto a febrero 2008 cayó 6.7%, siendo el empleo temporal el de mayor descenso (-12.6%), jalonado principalmente por la

caída en los obreros temporales -14.5%. Por su parte, el empleo permanente en la industria cayó 1.5%.

De la misma manera, a medida del paso de los años se puede observar una disminución en las expectativas de la tasa de desempleo a 2013. En este punto es importante enfatizar la creación e implementación del negocio, el cual genera una cantidad considerable de empleo que ayuda en la disminución de este indicador y genera mejores calidades de vida para los directos e indirectos implicados en el negocio.

El valor de las exportaciones presentó un descenso de 17.4% respecto al de 2008, al alcanzar los USD2340 millones en valor FOB. La caída estuvo explicada en su mayor parte por el comportamiento de las exportaciones tradicionales que se redujeron 30%, esto último a causa de una disminución en las exportaciones de petróleo de 42.9%. Las exportaciones no tradicionales se redujeron 4.8%, es decir cayeron menos que lo presentado en enero, cuando su caída superó el 12%.

En lo corrido del año el mayor aporte al descenso del valor de las exportaciones (-15.3%) proviene de las exportaciones a EE.UU. (-10%), seguido de las hechas a República Dominicana (-0.9%), Venezuela (-0.9%) y China (-0.6%).

Por su parte, el valor de las importaciones cayó 17.9% respecto al mismo periodo de 2008, y en el acumulado año cae 11.7%, una fuerte aceleración respecto al descenso de 5% presentado en enero. El mayor aporte al resultado proviene de las importaciones de materias primas y de los bienes de capital y materiales de construcción.

Podemos ver que la balanza comercial sigue siendo negativa, disminuyendo a medida que pasa el tiempo las expectativas de crecimiento a futuro, por causas como la desaceleración económica de nuestros principales socios comerciales. Esto implica una serie de repercusiones económicas y productivas en el país que aplican directamente en el consumo per cápita de los habitantes y por ende, de los clientes del negocio, convirtiendo a la balanza comercial en una amenaza para los intereses del taller.

Las tasas de interés impuestas por el Banco de la República han venido a la baja desde el 2007, observando un pequeño incremento en el 2013, esto genera oportunidad debido a que una de las fuentes de financiación de activos fijos para el negocio son los leasing. De acuerdo a las últimas situaciones presentadas en las bolsas de valores del mundo, se puede definir que el crecimiento económico y el de las tasas de interés en los próximos años no se vera afectado. Si se observa el DTF a través de los años se puede pensar que continuará estable sin muchas fluctuaciones y que es una

buena posición para conseguir fuentes de financiación con entidades financieras.

Las tasas de cambio se pueden observar que vienen en aumento hacia el año 2009, pero se mantiene en las proyecciones al 2013; esto igualmente afecta al negocio de manera tal que las importaciones de autopartes para vehículos especiales se puede ver truncada por el precio del dólar. Desde el punto de vista del autor, el dólar permanecerá en dicho valor durante los próximos años, entre \$2.200 y \$2.500, en donde, se debe enfatizar al cliente que la adquisición de estos repuestos especiales están ligados al precio del dólar en el momento. Esto genera estrategias comerciales como la consulta al cliente de la adquisición de dicha materia prima o repuesto. Esto es una amenaza para el precio del servicio del taller, pero es una oportunidad para fidelizar al cliente a través de estrategias comerciales de consulta y estrategias relacionales con los clientes.

2.1.2 Entorno Social

Para lograr determinar el entorno social, es indispensable realizar un análisis cuantitativo de los factores externos que inciden claramente en la consecución del negocio, para esto, se debe tener en cuenta variables como población, crecimiento de la población, estructura, esperanza de vida, nivel educativo, tasa de mortalidad, empleo, migración, entre otros que tienen incidencia en la estructura del plan.

Colombia es el país más poblado de la Comunidad Andina y el tercero en América Latina después de Brasil y México. La población colombiana estimada a 2009 es de 44.977.758 habitantes de los cuales cerca del 90% es menor de 50 años de edad.

La mano de obra colombiana puede catalogarse entre las más calificadas de América Latina, resultado del incremento de la cobertura en educación durante las tres últimas décadas, presentando una de las menores tasas de analfabetismo de la región. Colombia se encuentra en el grupo de países, que en el contexto mundial, se caracteriza por tener un acervo importante de profesionales competentes.

- **INFRAESTRUCTURA Y CONDICIONES DE VIDA**

En los últimos treinta años, Colombia ha mostrado una mejora significativa en la infraestructura y en las condiciones de vida de su población. Sin embargo, a comienzos de la década de los noventa hizo evidente el rezago que el país tenía en algunas áreas de infraestructura, claves para su inserción en el mercado internacional. En estas condiciones, el desarrollo de la infraestructura se ha convertido en una prioridad para el gobierno colombiano, generando nuevas oportunidades para el sector privado, caso

específico, el de comercialización de vehículos automotores que es nuestro objeto de estudio, no solo generando oportunidades para el sector sino también para la implementación de este plan de negocio.

La política de mejoramiento de la infraestructura, diseñada por el gobierno colombiano está basada en una amplia participación del sector privado como inversionista y proveedor de ciertos servicios. Bajo estas condiciones, el gobierno ha realizado durante los últimos años un importante programa de privatizaciones y ha diseñado sistemas de concesiones especialmente orientados a mejorar la infraestructura comercial, vial, portuaria, aérea y de telecomunicaciones; lo que genera espacios para la participación de inversión extranjera. Los resultados de esta estrategia se han hecho evidentes, en particular en los sectores aéreo y portuario. La inversión realizada ha permitido aumentar la capacidad de manejo de la carga internacional de importación y exportación.

Colombia cuenta con buena disponibilidad relativa de servicios públicos básicos, de acuerdo con los estándares de América Latina. El 95% de las viviendas ocupadas dispone de servicios de acueducto, 84% de alcantarillado y cerca del 100% cuentan con alumbrado eléctrico. Así mismo, el país se encuentra entre las cinco economías de América Latina con mayor disponibilidad de líneas telefónicas. No obstante, existen importantes oportunidades para la inversión privada con provisión de servicios básicos, que responden al compromiso del Gobierno de garantizar una mejor calidad de vida para sus ciudadanos.

De la misma manera se ha buscado la generación de servicios complementarios para la comunidad en general, como lo es la prestación de un servicio ágil y especializado a los propietarios de vehículos a nivel nacional, y en este caso a nivel del distrito de Bogotá, en donde se concentra la mayor cantidad de vehículos en el país.

- **INVERSION EXTRANJERA**

Colombia ofrece grandes ventajas para el inversionista extranjero, tanto por su privilegiada posición geográfica, como por la calidad de la oferta laboral y los mercados a los cuales tiene acceso preferencial gracias a la agresiva política de integración.

La promoción de la inversión extranjera en el país es una prioridad para el Gobierno, razón por la cual se adelantan acciones conducentes a mejorar el clima de inversión en el país y para vincular nuevos capitales al aparato productivo nacional. Resultado de esta prioridad se reformó el Artículo 58 de la Constitución Política, que garantiza una indemnización plena por cualquier caso de expropiación.

Así mismo, se han abierto canales de comunicación ágiles y permanentes con el sector privado con el fin de identificar los instrumentos que estimulen el ingreso de capitales externos; también se adelantan esfuerzos para fomentar Alianzas Estratégicas entre empresarios colombianos y extranjeros, logrando así un fortalecimiento de la industria nacional, y ofreciendo a los inversionistas oportunidades de exportación a mercados ampliados como el de la Comunidad Andina y el aprovechamiento de las condiciones de acceso preferencial.

El Gobierno reconociendo la importancia de continuar garantizando al inversionista extranjero un marco jurídico estable y predecible, y unos altos estándares de protección; para lograr una mayor participación de los inversionistas extranjeros, e incrementar la actividad exportadora del país y por ende el desarrollo de la economía nacional; adelanta acciones conducentes a lograr acuerdos de estabilidad jurídica, y una agresiva acción de diplomacia económica mediante la negociación de acuerdos de protección a los inversionistas².

Durante el siglo XX, Colombia sufrió grandes y significativos cambios en sus variables demográficas. Durante las tres primeras décadas, el País tenía altas tasas de natalidad (42 por mil) y de mortalidad (23 por mil) que producían un crecimiento relativamente bajo y constante, cercano al dos por ciento anual.

A principios de la década de los cuarenta, la tasa de mortalidad empieza a descender, hasta situarse en 13 por mil en la primera mitad de la década de los sesenta, mientras que la fecundidad se mantenía en niveles altos. Este comportamiento demográfico, generó un alto crecimiento de la población que estuvo cercano al 3.4% en dicho periodo, dando lugar a lo que algunos demógrafos denominan "la explosión demográfica".

A partir de la segunda mitad de la década de los sesenta, se comienza a percibir un descenso en la fecundidad, que se aceleró en forma rápida, lo cual junto con los descensos en la mortalidad llevaron hacia la segunda mitad de la década de los noventa a tener tasas de crecimiento de la población iguales a las tenidas en el comienzo del siglo, alrededor del dos por ciento anual, y más bajas de esta cifra para el año dos mil.

La fuerte caída de la fecundidad, iniciada a principios de la segunda mitad de la década de los sesenta, (de 7 hijos por mujer a 2.6) ha hecho que Colombia sea clasificada en el concierto internacional como un país de gran avance en la transición demográfica; es decir, como un país que ha logrado controlar su tasa de crecimiento en un periodo corto.

² Información recolectada de Proexport. Información base en la toma de decisiones para la inversión en países latinoamericanos. www.proexport.gov.co

Paralelos a esta transición demográfica se llevaron a cabo en Colombia, importantes cambios tanto sociales como económicos y estructurales asociados al proceso de modernización del país como son: el proceso de urbanización, mejoramientos en los niveles de salud y educación de su población, empoderamiento de la mujer, planificación familiar y cambios en la estructura productiva y económica, entre otros.

Como efecto del proceso de transición, se producen cambios significativos en la distribución de la población por edad. Primero se presenta una ampliación de la base de la pirámide de la población, es decir, de la población de menor edad como consecuencia del descenso rápido de la mortalidad, lo que lleva a que a población sea más joven. Posterior a los rápidos descensos de la fecundidad, paulatinamente se inicia un proceso de envejecimiento de la población, con reducción de la población joven e incremento de la adulta.

La población de menores de 15 años, que representaba a mediados del siglo un poco más del 40% del total de la población, se incrementa a más del 45% en 1964 y posteriormente se reduce al 35% en 1993.

La población entre 15 y 64 años disminuyó del 56% a 52% y luego se incrementó a 61% en el mismo periodo. La población mayor de 64 años fue creciendo a partir de 1964 hasta llegar al 4.3% en 1993.

Lógicamente estos cambios tienen implicaciones de gran importancia en la demanda de servicios y en la oferta de mano de obra.

La concentración de la población en áreas urbanas ha sido también el resultado de los diferentes procesos económicos, sociales y políticos que ha sufrido el país. En la segunda mitad del siglo se produjo un proceso acelerado de cambio que ha llevado a una inversión en la distribución entre el área rural y urbana. Hacia 1950 el 30% de la población vivía en las zonas urbanas, para 1993 la situación era totalmente al contrario, el 70% vivía en centros urbanos y este proceso se sigue incrementando.

A partir del principio de la década de los cuarenta se inició un desarrollo económico importante que llevó a muchos países a mejorar no solamente el nivel de ingresos por habitante sino también de los niveles de vida y de salud de la población.

Paralelamente, la medicina tuvo un desarrollo sin precedentes, que posteriormente produjo impactos insospechados: la detección de agentes causales de muchas enfermedades infecciosas y parasitarias, la propagación del uso de insecticidas, antibióticos y vacunas, acompañadas de campañas de tratamiento y control de enfermedades infecciosas y parasitarias, a precios razonables, todo ello contribuyendo en forma significativa al descenso marcado de la mortalidad. Colombia no fue una excepción en este

campo y su tasa de mortalidad empezó a declinar en forma drástica y de 23 por mil se ha logrado reducirla a 6. Igualmente, la reducción de los niveles de mortalidad y particularmente la infantil llevaron a aumentos significativos de la esperanza de vida al nacer, al obtenerse una ganancia neta cercana a los 15 años.

Otro de los avances más importantes que se han presentado en Colombia es el de la educación: la tasa de analfabetismo en la población de 7-14 años bajó de 56 por ciento a 9% entre 1951 y 1993 y entre la población mayor de 15 años se redujo de 38% a 10%, en el mismo periodo. Aunque los incrementos se han presentado en ambos sexos, el aumento en la educación ha sido mayor en las mujeres que en los hombres; en 1964 los hombres urbanos adultos tenían en promedio un año más de educación que las mujeres, en 1993, esta diferencia ya había desaparecido. De igual manera en 1951 el 85% de la población con estudios superiores eran hombres y para 1993, el 50% eran mujeres, lo que ha llevado a una mejor posición de la mujer frente al hombre colombiano.

El proceso de transición demográfica también ha llevado a cambios en la estructura de la familia y el hogar. La familia extensa que caracterizó anteriormente a Colombia, ha cambiado a familias más pequeñas, con incremento de los hogares unipersonales y hogares con jefatura femenina. La mujer ha alcanzado una participación diferente en el desarrollo de la sociedad, mediante diferentes niveles de educación, mayores tasas de participación en el mercado laboral y económica y con edad más tardía a la unión³. A continuación se muestran las características más relevantes de la población colombiana

- **Capital humano:**

Promedio de años de educación aprobados según parentesco (15 a 64 años).

³ Fuente DANE

Figura 1 Años de educación aprobados según parentesco.

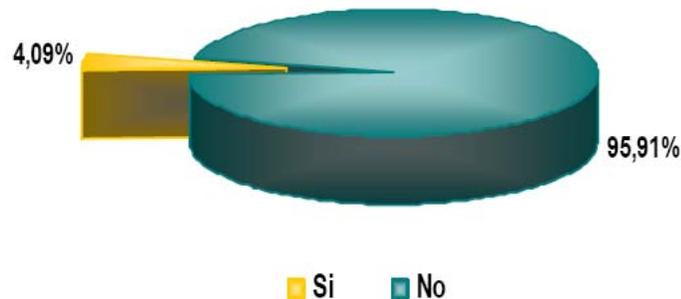
Parentesco	Promedio de años de estudio aprobados
Padre, madre o suegro(a)	4,53
Jefe o jefa del hogar	7,58
Hijo(a), hijastro(a)	9,29

FUENTE: DANE

Si se observa la figura anterior, en cuanto a nivel de educación de la población colombiana, el promedio de años aprobados de los adultos es 4.53 años, del jefe de hogar es de 7.58 años y de los hijos es de 9.29, concluyendo que la capacidad de los Colombianos de recibir educación en Colombia es muy baja.

- **Personas que hablan el idioma inglés (5 años y más)**

Gráfica 1 Hablan ingles

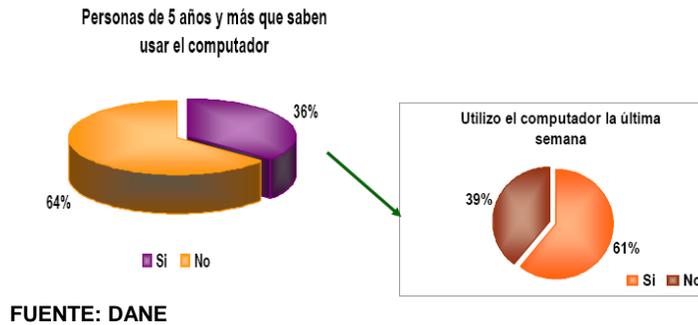


FUENTE: DANE

Como se puede ver aproximadamente el 95% de la población de Colombia no sabe ingles.

- **Personas que saben usar el computador**

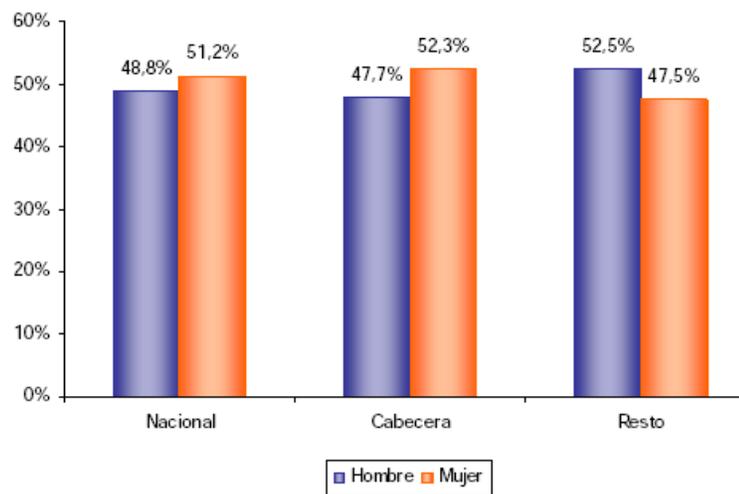
Gráfica 2 Personas que saben usar el computador



Como se puede evidenciar el 64% de la población colombiana no sabe usar el computador.

- **Características de género**

Gráfica 3 Distribución de la población, según sexo



Del total de la población colombiana el **51,2% son mujeres** y el 48,8% son hombres.

También es importante enfatizar en las características del consumidor colombiano como factor del entorno social del negocio, a continuación se enuncia.

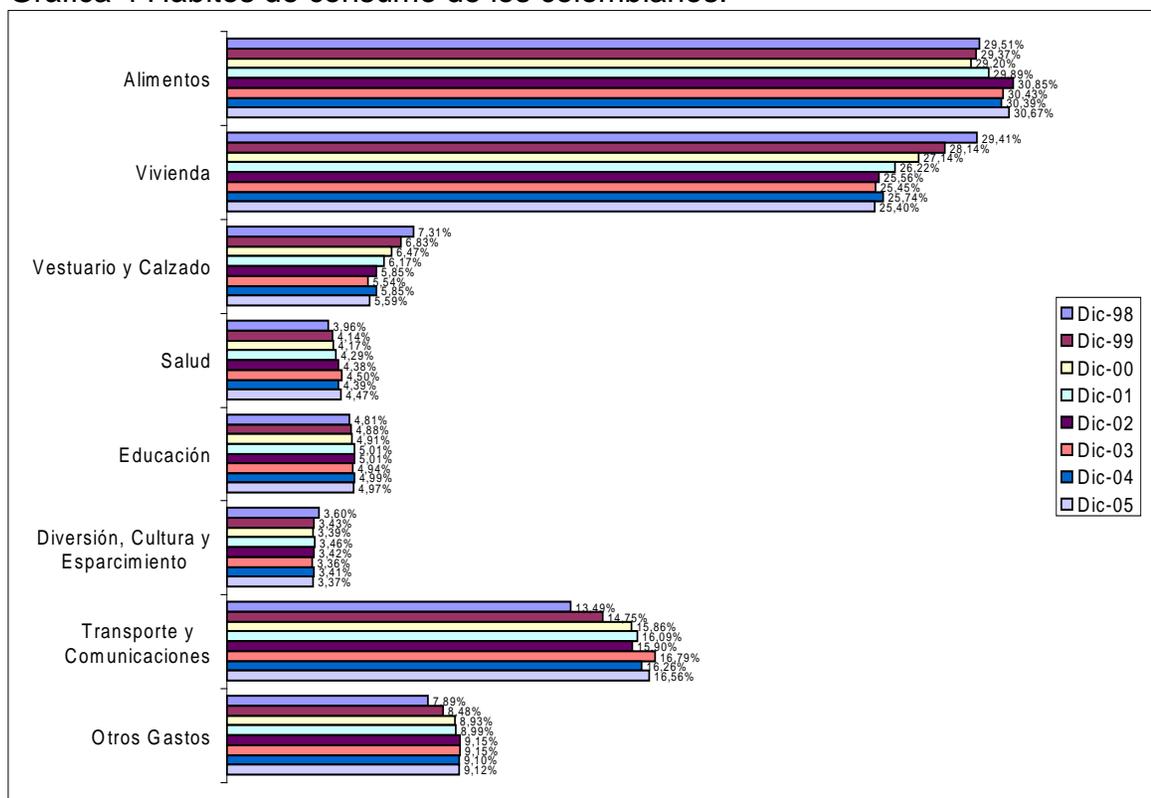
- **Características del consumidor Colombiano**

Para lograr obtener un análisis no tan sesgado de la población objetivo, a la cual, se pretende atender, se hace necesario compilar información del

entorno social de la cultura de consumo del colombiano, de acuerdo al negocio.

De acuerdo al estudio realizado por Camilo Herrera Mora, Director del Centro de Estudios Culturales – CENEC⁴, el colombiano promedio a comienzos de 1.999 cuenta con una capacidad de compra de \$377.943 pesos y finaliza el 2.004 con \$564.672 mensuales. Este aumento ha venido acompañado de un sin número de cambio de precios en todos los productos del consumo diario de este agente y le ha causado una gran cantidad de reasignaciones en su composición de consumo.

Gráfica 4 Hábitos de consumo de los colombianos.



FUENTE: CENEC

Como se puede apreciar en la gráfica el colombiano direcciona su consumo de una manera fuerte a los alimentos, incluidos bebidas, y en salud donde se incluyen medicamentos, productos biológicos, insumos y productos varios

⁴ LA DINÁMICA DEL CONSUMO EN COLOMBIA DESDE 1.999 Y SUS PROYECCIONES PARA 2.005, Camilo Herrera Mora, 2005

2.1.3 Entorno Político

La política de seguridad democrática ha contado con recursos importantes, provenientes de los Estados Unidos y del presupuesto nacional, recursos que se han destinado a combatir la guerrilla (Plan Patriota) y el narcotráfico (Plan Colombia). Cabe señalar que para el 2008 el presupuesto de gastos de defensa se elevó en un 27% frente al de 2007. El fortalecimiento del Ejército Nacional ha contribuido a mejorar la seguridad en algunas zonas críticas del país, lo que ha ocasionado el repliegue de la guerrilla hacia territorios indígenas y zonas rurales y selváticas, generando problemáticas de seguridad alimentaria y poniendo en grave peligro grupos de población vulnerable y ecosistemas de gran importancia nacional que, por estos hechos, se encuentran amenazados y en inminente peligro. No obstante, la persistencia del Ejecutivo en combatir la inseguridad ha tenido resultados efectivos, se han aumentado las victorias militares, se han reducido los homicidios y los secuestros y se transita más confiadamente por las carreteras del país.

Otros logros en materia de seguridad se han obtenido con la Ley de Justicia y Paz que ha contribuido a descubrir las alianzas de la parapolítica y ha promovido la desmovilización y desarme de la estructura paramilitar con cerca de 30 mil hombres armados distribuidos en diversos departamentos del país, dedicados a ejercer por medio de la violencia, un control político local y regional⁵. Aunque dichos procesos de desmovilización de grupos paramilitares se han puesto en duda por la reincidencia de algunos de éstos, en actividades de narcotráfico, la acción e influencia política de dichos grupos se ha reducido significativamente, como lo destacan algunos analistas del proceso electoral que culminó el pasado 28 de Octubre, que aunque transcurrió en medio de algunos hechos aislados de violencia y denuncias de compra de votos, evidenció la caída de la violencia política, de la coerción de grupos armados y de la corrupción electoral.

En medio de estos logros, Colombia se observa como una democracia polarizada alrededor de temas como el orden público, el acuerdo humanitario y la parapolítica que ha vulnerado la legitimidad del Estado por las investigaciones que se adelantan a un grupo numeroso de congresistas, a gobernadores, así como a funcionarios y ex funcionarios de organismos de seguridad del Estado, por supuestos vínculos con la estructura paramilitar. Sobre esta influencia, el gobierno nacional, se ha manifestado en el sentido de que considera deseable y apoya sin restricción el conocimiento público de toda la verdad.

Fenómenos como el desplazamiento forzoso interno generado por los niveles de inseguridad y violaciones a los derechos humanos, hacen que Colombia ocupe, desde el punto de vista de la crisis humanitaria generada, una

⁵ Alfredo Rangel, El fin de la parapolítica. El Tiempo noviembre 4 de 2007

posición comparable a la de países como Irak, Pakistán, Afganistán, Sudán, Nigeria y Líbano, entre otros. La crisis humanitaria se ha tratado de reducir, asignando un presupuesto creciente a programas para población desplazada. Estos recursos se triplicaron en el periodo 2002-2006 respecto al lapso 1995-2002, al pasar de 270 millones de dólares a 880 millones de dólares y se tiene proyectado por parte del Gobierno nacional invertir 1.800 millones de dólares más. Aunque estos recursos y los programas ejecutados para la población desplazada revisten una enorme importancia, se mantiene críticos otros indicadores del nivel de paz como la tranquilidad, la ausencia de violencia, la seguridad ciudadana y la confiabilidad en la justicia.

Esta última, la confiabilidad en la justicia, constituye el factor más crítico para la sociedad. La ciudadanía no confía en la justicia, entre otras cosas, porque a pesar de que el Ministerio del Interior y de Justicia aumentó los recursos destinados a tramitar procesos de reinserción, se ha cuestionado el propósito y resultado de “verdad, justicia y reparación” pues mientras se destinan recursos para los desmovilizados, no se apropian recursos para las víctimas, que tienen que esperar eternamente hasta que se culminen los procesos de extinción de dominio.

Salomón Kalmanovitz afirma, que en Colombia el narcotráfico se ve favorecido por un sistema de justicia deficiente y corrupto. La corrupción eleva los costos de transacción, la incertidumbre de la economía y conduce a resultados económicos ineficientes. Según un estudio reciente del Banco Interamericano de Desarrollo sobre la criminalidad y delincuencia en la región. (Pampillón, 2007) independientemente del gasto público en justicia, el coste económico de la criminalidad es equivalente al 14% del Producto Interno Bruto de la región.

El DNP ha estimado los costos de la violencia en Colombia entre 1999 y 2003 en una cifra equivalente al 7,5% del PIB⁶. Sin embargo, el problema no son los costos económicos que generan la inseguridad y la violencia, sino la incapacidad de la justicia para sancionar a los criminales, lo cual crea un ambiente que incentiva el delito y afecta la calidad de vida.

Ahora bien, informes de Transparencia Internacional han puesto de manifiesto que en Colombia prima la opacidad sobre la transparencia y de ello deviene los alarmantes índices de corrupción, que la llevan a afirmar que ésta se manifiesta a todos los niveles, aunque es más notoria cuando se realiza por los encargados de aprobar el gasto o los directivos. Además desde el punto de vista de la ética, la corrupción lleva consigo un alto costo económico que impacta en el Producto Interno Bruto.

⁶ Pinto, Ma. Eugenia, Vergara Andrés, Lahuerta Yilberto. “Costos generados por la violencia en Colombia: 1999-2003. Serie Archivos de Economía No 277 DNP 2005.

La corrupción es incompatible con el crecimiento económico sustentable en el largo plazo, como tampoco es compatible con la democracia sustentable⁷, lo cual corrobora Peter Eigen, Presidente de Transparencia Internacional, cuando sostiene que "...la corrupción puede ser el obstáculo más devastador que se opone al desarrollo económico, social y político en países que carecen de sistemas políticos abiertos...".

Esta afirmación permite concluir sin lugar a equívocos que para los inversionistas puede ser más grave que la inseguridad jurídica, las erogaciones en que tienen que incurrir como consecuencia de los procedimientos perversos a los que se apela por parte de altos empleados del Estado que valiéndose de su investidura y discrecionalidad, en no pocos casos con éxito, los favorezcan; situación a la que hay que ponerle punto final con medidas ejemplarizantes que frenen de una vez por todas estas conductas, pues de no ser así estaríamos frente a el fracaso total.

- **MARCO ECONÓMICO**

La crisis de finales de la década del 90 afectó las finanzas públicas y el crecimiento económico en tal medida que éste se redujo a -4,3% en el 99 y el déficit fiscal del sector público consolidado ascendió a 5,5% del PIB. Un consenso generalizado apunta a que este desempeño tan pobre de la economía en dicho período se explica entre otras razones, porque la inseguridad dañó el clima de inversión privada. El nuevo milenio trajo consigo la recuperación económica del país y tasas de crecimiento sostenido, debido a que las condiciones para el crecimiento de la inversión y el consumo mejoraron.

El comportamiento de la economía en los últimos años ha sido en términos generales, satisfactorio, pues la tasa de crecimiento promedio de los últimos cuatro años se sitúa alrededor del 6% y el 7%, y el consumo agregado ha ido en aumento debido a la confianza de los consumidores, la liquidez y el acceso a crédito. Estas buenas condiciones de la demanda y el crecimiento acelerado generaron a mediados del año 2007, presiones inflacionarias que se materializaron en el aumento de las tasas de interés y motivaron el establecimiento de controles a la liquidez y medidas para desacelerar el crédito.

De otro lado, para el año 2008 y 2009, el Gobierno debe asumir la crisis económica mundial como lo que es y no con titulares de prensa, como el plan de los 50.000 millones que, a la postre, en buena medida corresponde a proyectos en ejecución y a expectativas sobre lo que va a hacer el sector privado antes que dé un verdadero plan de choque liderado por el Gobierno⁸.

3. Kimberly Ann Elliott. La corrupción en la economía global

⁸ Portafolio.com.co 2 de febrero de 2009

En el contexto de la globalización y apertura del comercio, la inversión extranjera directa hacia Colombia se está viendo disminuida a tal punto que para este año se prevé síntomas negativos al registró del 2008. El petróleo y la minería son los sectores hacia donde se ha dirigido en mayor proporción esta disminución. La inversión tanto nacional como extranjera, alcanzó a llegar en el año 2007 al 25% del PIB, ya que las condiciones para los inversionistas en sectores claves como los biocombustibles y el petróleo han sido favorables a tal punto, que esta tendencia ha permitido sostener las tasas de crecimiento que se han dado pero no lograran mantenerse para el año 2009 y mucho menos lo registrado en el año 2008.

Las presiones inflacionarias que han acompañado el aumento del consumo interno, han sido contrarrestadas en buena parte por la tendencia en la revaluación de la tasa de cambio, que en lo corrido del año 2008 se ha caracterizado por una fuerte apreciación del peso y ha representado una caída con respecto al dólar.

En lo que respecta a comercio internacional y aunque se han adelantado estrategias, por parte de empresarios y funcionarios del Gobierno Colombiano para mostrar a legisladores demócratas y republicanos, los avances que se han dado en los temas laborales, ambientales y sociales, el (TLC) con Estados Unidos tiene todavía muchos opositores en el Congreso norteamericano. El Gobierno de dicho país, ha argumentado la importancia del tratado para Colombia, por el avance que representa en la lucha contra la violencia y el narcotráfico, sin embargo, si se sigue postergando el debate en torno a éste, el Ejecutivo tendrá que decidir si lo presenta al Congreso para su aprobación o si lo aplaza hasta el 2010.

Por todo lo anterior, se puede evidenciar que no solo el entorno económico de Colombia influye en la toma de decisiones de inversionistas internacionales, se puede ver que las tendencias políticas, ambientales y sociales son también tema de evaluación para los inversores.

Las nuevas tendencias u oleadas de cambio que se respiran desde el cono sur, como lo son las políticas sociales y de nacionalización, que están conllevando a un mal llamado “proteccionismo”, influyen en las economías locales de Latinoamérica, sobre todo en la inversión internacional, debido al riesgo que puede generar el inyectar dinero a la industria local.

Esto, al influir en la toma de decisiones de inversionistas, debe ser tenido en cuenta por las organizaciones de orden público y privado, dando la prioridad al tema interno o mercado interno, y así no desestimular la inversión extranjera y tomar medidas preventivas y correctivas para garantizar el buen uso y la seguridad de invertir en el país.

Para alcanzar una mayor eficiencia y productividad en la Administración Pública Nacional es importante el mejoramiento en la relación entre los insumos (costos de los recursos humanos, tecnológicos o de infraestructura), y los productos (cobertura y calidad de los bienes o servicios provistos).

Por esta razón es tan importante el enfoque estratégico de la alta gerencia, de las organizaciones, tendiente a la reducción de costos redundantes en el cumplimiento de la misión y a la optimización en la administración de los recursos disponibles, a partir de un moderno diseño organizacional, de la profesionalización y especialización del recurso humano, del uso de herramientas modernas de gestión y de la óptima gerencia de las tecnologías de la información.

Siempre, en búsqueda de políticas sanitarias que beneficien a los productores colombianos y a los inversores, y así, fortalecer los vínculos económicos con otros países para dar una posible solución a la crisis económica mundial.

Para el análisis anterior se tuvo en cuenta el programa de televisión “El mundo según Pirry”, del pasado lunes 2 de febrero de 2009, en donde, se presentó un análisis del desplazamiento en Colombia generado por los paramilitares, la parapolítica y la guerrilla. Del mismo modo, como análisis sistémico del entorno nacional e internacional, portafolio publicó un artículo el pasado domingo 1 de febrero de 2009, el cual evidencia que todos estos temás de orden nacional generan un impacto en la toma de decisiones de inversionistas extranjeros, trayendo como consecuencia para nuestro país, menos flujo de dinero, menos generación de empleo, y en coyuntura con la crisis económica mundial, ayudamos a las estadísticas del comportamiento de la economía actual (Negativo).

Según el presidente de la Organización Internacional del Trabajo OIT, en un artículo de El Espectador del 10 de febrero de 2009, diariamente se perderán 50.000 empleos a nivel mundial, no siendo Colombia la excepción. Por esto, el gobierno nacional junto a las entidades estatales involucradas en todos los temás del entorno interno y externo, deben forjar estrategias y políticas de generación de empleo, incentivos para la inversión extranjera, políticas de proteccionismo del mercado interno y políticas internacionales de comercio. Todas estas enfatizando en un significado estratégico y articulado para no desencajar en la economía local, nacional e internacional.

Desde mi punto de vista, es decepcionante haber realizado el anterior análisis del entorno colombiano, sobre todo en lo social y político; estudio de análisis que he venido realizando desde el año 2005 a través de los diferentes sectores del gobierno en donde me he desempeñado como profesional; convirtiéndose en una amenaza y debilidad del país el entorno político.

2.1.4 Análisis Cualitativo

- Acceso al crédito: La LEY 590 10 de julio de 2000, conocida como LEY MIPYME, creó importantes espacios de concertación como el Consejo Superior de la Microempresa, el Consejo Superior de la Pequeña y la Mediana empresa y el Fondo FOMIPYME, un importante instrumento de cofinanciación del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa en el país.

De la misma manera estableció incentivos fiscales para la creación de Mipymes, al facultar a los entes territoriales para establecer regímenes impositivos especiales (períodos de exclusión, tarifas inferiores, etc.). Estableció incentivos parafiscales para la creación de Mipymes. Redujo los aportes (SENA, ICBF y Cajas de Compensación) durante los tres primeros años de operación de estas empresas. Creó el ámbito para que las entidades financieras y las ONG's especializadas en crédito microempresarial dirijan sus recursos a este segmento.

Y la Superbancaria a través de Circulares estableció la modalidad de microcrédito, evidenciando una oportunidad para el negocio y como una fortaleza en las políticas gubernamentales para el estímulo en la creación de empresa. Esto incentiva al emprendedor en la toma de decisiones de acuerdo a su tipo de negocio en la manera de financiarse no solo para crear empresa sino también para ampliar los negocios de las empresas ya constituidas. Es una realidad que para lograr acceder a estos créditos es muy complicado más no imposible por la cantidad de peros y burocracia que se ve en los análisis de crédito de las personas naturales o jurídicas.

- Programás de microcrédito: por ser un plan de negocio, en donde, la inversión es de proporciones considerables el autor del plan junto con los miembros de la sociedad han determinado utilizar la figura de leasing financiero para la financiación de los activos del negocio. Los programás de microcrédito en el país son de montos o valores de prestamos muy pequeños comparado con la inversión en activos que debe hacerse en este tipo de negocios.

Convirtiéndose para este tipo de plan de negocios en una debilidad para la creación de la empresa por razones anteriormente mencionadas.

- El Fondo Nacional de Garantías S.A. es la entidad a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de garantías.

Adicionalmente, el FNG respalda préstamos destinados a financiar la adquisición de viviendas de interés social y el pago de matrículas en instituciones de educación superior.

Para acceder a la garantía del FNG, la empresa o persona interesada debe acudir al intermediario financiero ante el cual vaya a solicitar el crédito, donde se le brindará la información requerida y se atenderán todos los trámites relacionados con la garantía. Para información adicional, puede acudir al FNG o a los Fondos Regionales de Garantías.

Para esto, que es una oportunidad para el negocio, se realizó una simulación para la obtención de crédito con el fin de financiar los activos del negocio, al analizar esta forma de financiarse y al compararlo con el leasing, se tomó la decisión de hacerlo a través del leasing que genera menores costos financieros en la empresa.

- Clima general de los negocios. Actualmente el clima de los negocios se ha visto afectado por la política y en sí por el año electoral que se avecina en el país. Como lo es la negociación del precio de la gasolina, la nueva reforma tributaria, entre otras, que inciden directa o indirectamente en los stakeholders del negocio y en sí en el plan que se está desarrollando.

De la misma manera, y como oportunidad para algunos, las negociaciones de TLC con otros países y en sí, con los EEUU se ha venido truncando debido a razones más de política que de economía. Este clima de negocios con otros países favorece y desfavorece al plan de negocios, ¿de que forma?, de tal manera que genera una oportunidad o amenaza para los clientes del negocio, puede venir mejor tecnología a menor coste, o pueden acercarse oportunidades de expansión en otros países, o pueden traer mejores procesos, etc, que se conocen como factores externos o exógenos que inciden en la organización y que se deben tener en cuenta.

De la misma manera y según el análisis realizado por el autor, Colombia fue el país que más reformas hizo en Latinoamérica en búsqueda de mejorar su clima de negocios⁹, según un informe del Banco Mundial (BM) que señala que Chile es el mejor país de la región para hacer negocios.

La sexta edición del estudio "**Doing Business**" (Haciendo Negocios), que abarca el periodo comprendido entre junio del año pasado y junio de este año, destaca que Colombia se ha erigido "como uno de los

⁹ MisionPyme, revista de negocios de la micro, pequeña y mediana empresa. Edición enero 2009.

líderes globales" en el impulso a las reformas para mejorar el clima de negocios.

Según el estudio, Colombia mejoró en las áreas relacionadas con la apertura de compañías, el manejo de los permisos de construcción, el pago de impuestos, el comercio transfronterizo y el cierre de empresas. El informe destaca que en general todos los países de la región siguen reformando activamente sus regulaciones para crear una atmósfera que propicie los negocios.

El análisis menciona también el caso de Argentina, en el puesto 113 de la clasificación, y donde se destacan las mejoras en la contratación de trabajadores. En Brasil, en el puesto 125, se mejoró el comercio transfronterizo. Por el contrario, en Venezuela, en el lugar 174 de un total de 181 países, las cosas parecen empeorar.

2.1.5 Resumen amenazas y oportunidades entorno.

Cuadro 1 RESUMEN AMENAZAS Y OPORTUNIDADES MACROENTORNO

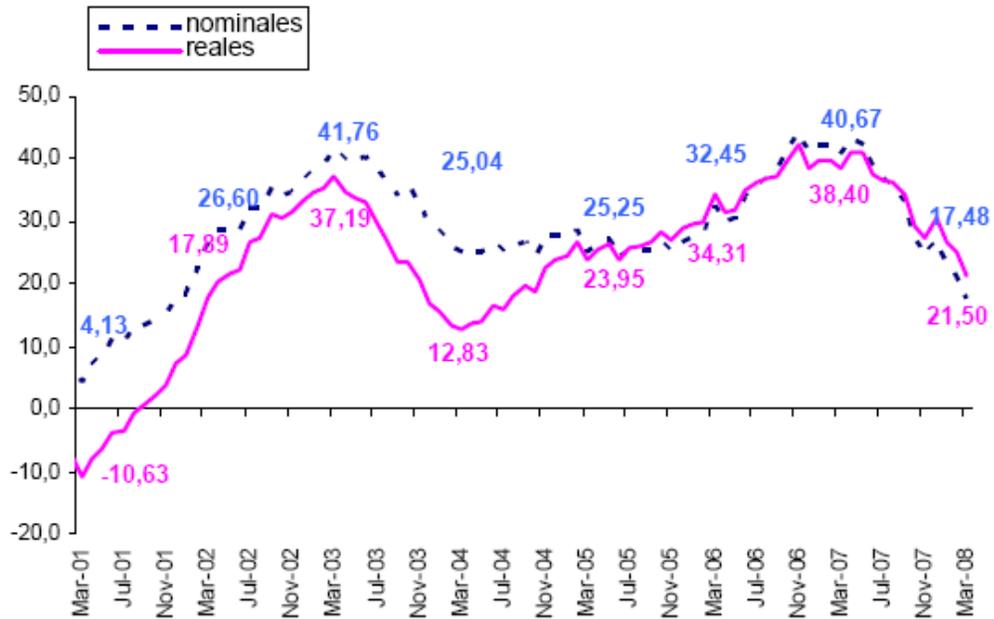
CUADRO No1 RESUMEN AMENAZAS Y OPORTUNIDADES MACROENTORNO			
AMENAZAS	ESTRATEGIAS	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA
PIB	Generar acciones promocionales para el mantenimiento de vehículos vinculando y articulado con los proveedores del negocio	Inflación	Aprovechar el decrecimiento de la inflación para generar una estrategia de precios en la prestación del servicio
Importaciones y exportaciones (Ingreso per-cápita)	Generar acciones promocionales para el mantenimiento de vehículos vinculando y articulado con los proveedores del negocio	Desempleo	La generación o creación de empresa, como lo es este negocio, ayuda en la disminución de este factor
Tasas de cambio	Estrategia de negociación con los proveedores del negocio	Tasas de interés – financiación	Para el establecimiento del taller es importante la disminución de estas para lograr acceder a créditos y así montar el negocio
Entorno político	Estar adaptado al constante cambio en las políticas tributarias, de comercio exterior y administrativas legales vigentes en el país	Mano de obra calificada	Contar con los mejores en mecánica automotriz para prestar e¿ los servicios y administrar el negocio

2.2 Microentorno

La empresa según su sector real se clasifica en el sector automotriz, autopartes y repuestos. De acuerdo con las cifras del DANE, el valor de las ventas de Vehículos automotores y sus motores en el año 2007 fue de 24.9% en valores nominales y de 29.5% en valores reales

Gráfica 5 Ventas grupo vehículos variación 12 meses.

Ventas grupo vehículos – variación doce meses



Fuente: DANE: Muestra Mensual de Comercio por Menor

Según la Muestra Mensual de Comercio al por Menor del DANE, en los último doce meses con corte a marzo de 2008, las ventas en valores reales de vehículos crecieron un 21.5%, no obstante la elevada tasa, la tendencia es hacia la baja, si compara con los resultados de años anteriores.

Comparadas la ventas del primer trimestre de 2007 con el 2008, la variación porcentual en los vehículos nacionales es negativa en todos los tipos, en el caso de los vehículos particulares la disminución es de 17.7%, en importados disminuye las ventas de vehículos de transporte público, (-3.81%) y las de vehículos de carga (-32.9%).

Tabla 2 Número de Vehículos según tipo y origen

Número de vehículos automotores, según tipo y origen

Total nacional

2007-2008 (I trimestre)

Ventas trimestrales de vehículos automotores

Tipo de vehículo	I trimestre de 2007			I trimestre de 2008			I trimestre 2008/2007			Variación total
	Unidades			Unidades			Variación			
	Importados	Nacionales	Total	Importados	Nacionales	Total	Importados	Nacionales	Total	
Automóviles particulares	11 215	25 116	36 331	11 356	20 683	32 039	1,26	-17,65	-11,81	
Camperos	4 078	2 773	6 851	4 975	1 810	6 785	22,00	-34,73	-0,96	
Camionetas	5 027	1 379	6 406	5 941	1 265	7 206	18,18	-8,27	12,49	
Vehículos de transporte público	4 092	2 989	7 081	3 936	1 567	5 503	-3,81	-47,57	-22,28	
Vehículos de carga	1 668	2 714	4 382	1 119	2 522	3 641	-32,91	-7,07	-16,91	
Total	26 080	34 971	61 051	27 327	27 847	55 174	4,78	-20,37	-9,63	

Fuente: DANE

Las cifras del Comité Automotor – Econometría S.A. entre enero y diciembre de 2007, muestran que las ventas de vehículos ascendieron a 258.463 unidades, 50.935 más que el año anterior, con un crecimiento de 24.5%.

Tabla 3 Ventas de vehículos por empresa.

EMPRESA	2004	2005	2006	2007
G.M. COLMOTORES	43.668	53.333	75.805	95.150
SOFASA	24.420	31.410	41.057	47.780
HYUNDAI COLOMBIA	11.664	17.784	21.326	27.007
C.C.A. (MAZDA)	11.848	11.456	12.642	15.338
METROKIA	3.301	3.898	6.006	9.965
DIDACOL	2.245	2.792	3.692	6.132
OTROS	17.422	40.489	47.000	57081
TOTALES	114.568	161.162	207.528	258.463

FUENTE: ECONOMETRIA S.A.: 8 Febrero DE 2008

La mayor participación corresponde a G.M. Colmotores con el 34% del mercado, seguida por Sofasa con el 18% y Hyundai con el 10% del total.

Del total de vehículos vendidos, el 64% corresponde a importados y el 36% a vehículos ensamblados en el país.¹⁰ De otro lado, La Muestra Mensual de

¹⁰ Benchmark, análisis sector automotriz

Comercio al por Menor del DANE, informa que de enero a diciembre de 2007, los mayores crecimientos de las ventas reales en establecimientos especializados se observaron en las empresas comercializadoras de vehículos automotores (28,21%); en partes y piezas para vehículos las ventas reales disminuyen un 1.35%; comparando diciembre de 2007 con el mismo mes del año anterior, esta disminución es de 7.24%.

Gráfica 6 Variación anual de las ventas reales total nacional - Diciembre 2007



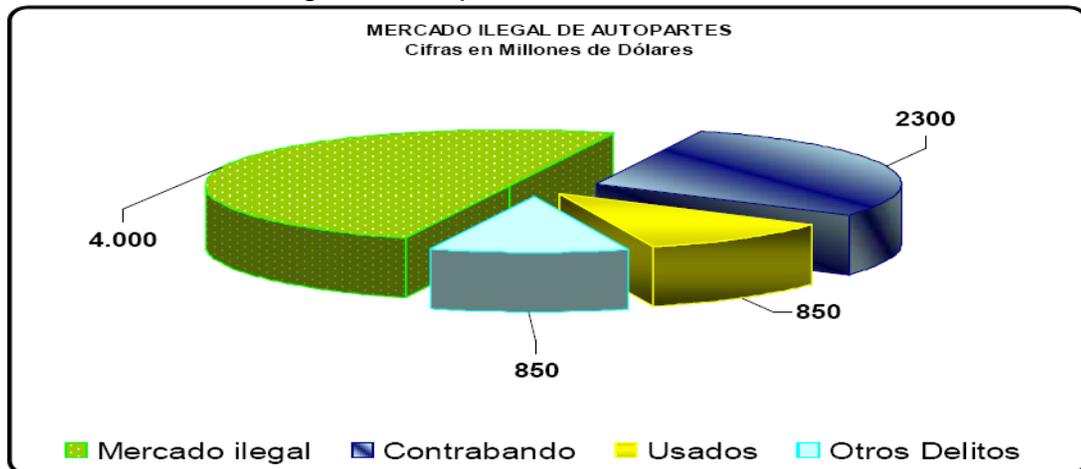
Fuente: DANE MMCM

El sector de autopartes viene creciendo en forma sostenida desde el 2004, para ese año las ventas alcanzan los US\$ 3.790 millones, y en el 2007 pasan US\$ 4.175 millones, un 0.6% superiores a las del 2006. Sin embargo, el sector continúa seriamente afectado por el contrabando y en general por el mercado ilegal de autopartes.

Los datos de ASOPARTES, muestran un crecimiento sostenido del contrabando desde año 1999, en el año 2000 se alcanzó la cifra de US\$ 2.000 millones, pasa a US\$ 2.250 millones en el 2006 y a US\$ 2.300 millones en el 2007, con una tasa de crecimiento de 2.2%.

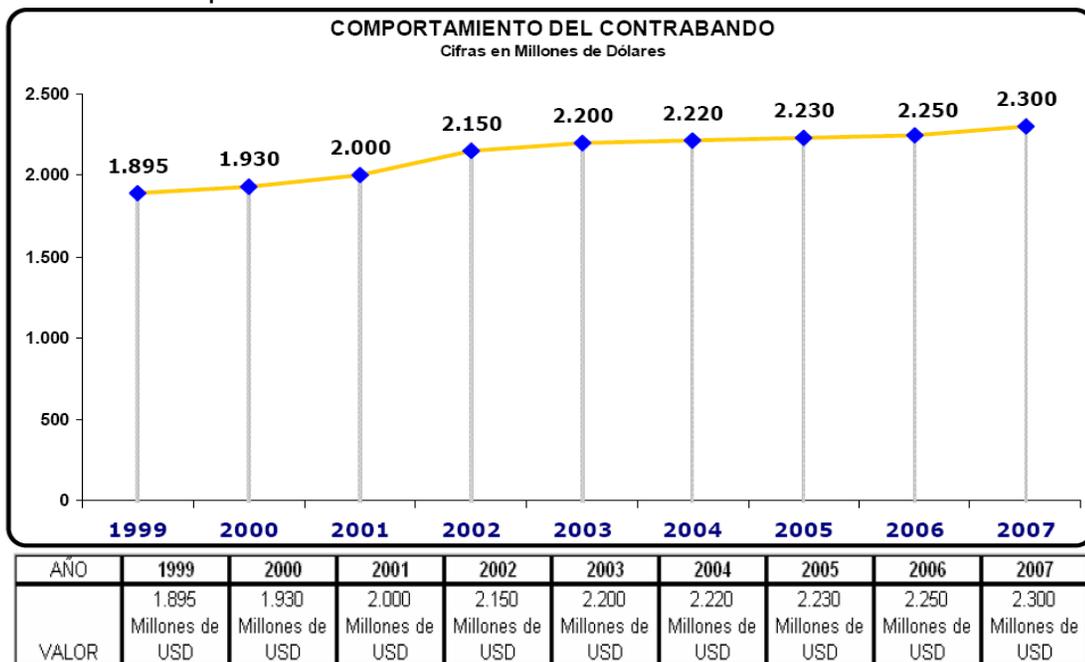
El mercado ilegal de autopartes, incluyendo el contrabando, usados y otros delitos, llega a la escandalosa cifra de US\$ 4.000 en el 2007, a pesar de todas las medidas adoptadas por las autoridades y los mismos autopartistas formales. Esto se convierte en una amenaza para el negocio.

Gráfica 7 Mercado ilegal de autopartes 2007



Fuente: ASOPARTES.

Gráfica 8 Comportamiento del contrabando



FUENTE: ASOPARTES

Bogotá se ha posicionado en el contexto nacional como el centro urbano más importante, y en América Latina es la sexta ciudad en tamaño de población. Así mismo, es el centro económico más importante de la nación: cuenta 203 mil empresas, 26% de las existentes en el país, contribuye con el 22% del PIB y es el mayor mercado de trabajo con cerca de 3 millones de ocupados.

Administrativamente, la ciudad se divide en 20 localidades y destina el 10% de los ingresos corrientes para financiar los planes locales de desarrollo. En el 2005, los recursos asignados a las localidades fueron de \$505 mil millones, a los que se agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades.

Cada vez, las localidades adquieren mayor importancia para contribuir a un mejor desempeño de las actividades productivas. En el nivel local se determinan gran parte de las condiciones que les permiten a las empresas desarrollar su actividad, la dotación de infraestructura y de servicios públicos, las condiciones de seguridad y de calidad de vida y en donde se concretan decisiones normativas que regulan su actividad.

En los últimos años, el tema económico se ha incluido en los planes de desarrollo distrital y locales, con programás y proyectos para promover la actividad productiva y el empleo, pero con alcance y recursos limitados. En la Administración distrital se concentran decisiones y acciones que son estratégicas y determinantes para el desarrollo empresarial, como la reglamentación del Plan de Ordenamiento Territorial, POT, en materia de usos del suelo y el desarrollo de proyectos estratégicos que determinan la localización y el aprovechamiento de actividades comerciales, industriales, de servicios públicos y sociales.

A nivel local, los instrumentos de promoción del desarrollo y de la actividad productiva prácticamente no existen. Sin embargo, la limitada capacidad de las autoridades locales para gestionar el desarrollo empresarial y productivo, en el mejor de los casos, se concentra en el desarrollo de programás y proyectos que en general son limitados en su cobertura y recursos. Evidentemente, la ciudad necesita fortalecer la capacidad de los gobiernos locales y promover la participación de los empresarios y sus organizaciones para gestionar el desarrollo de la actividad productiva, así como disponer de un sistema de información acerca de las características económicas y de su vocación empresarial y estructura del tejido productivo.

Con el propósito de contribuir a dimensionar la importancia de las localidades en la economía de la ciudad, la CCB, a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, ha elaborado los, con el propósito de contribuir a ampliar la información y el conocimiento de las características de la actividad empresarial y productiva de cada localidad, su vocación empresarial y estructura del tejido productivo,

como un aporte que les hace la entidad a las autoridades distritales y locales, a los empresarios y a las organizaciones empresariales y la comunidad, para contribuir a crear consenso sobre las decisiones que se requieren a nivel local para resolver los problemas del entorno y promover el aprovechamiento de las oportunidades y fortalezas existentes en cada localidad, para elevar la calidad de vida en Bogotá.

Este perfil sobre la localidad Kennedy, hace parte de la serie de los perfiles económicos y empresariales de las localidades, que publica la Cámara de Comercio de Bogotá.¹¹

De acuerdo a lo anterior, se puede evidenciar el crecimiento relativamente bueno del sector automotriz, autopartes y repuestos en los años 2006, 2007 y 2008, viéndose afectados en el último trimestre del 2008 y a la fecha por coyuntura entre la situación de relaciones internacionales, como con Venezuela principal socio comercial de Colombia, y por la crisis internacional que afecta no solo al mundo sino a Colombia también.

Una de las principales amenazas es el contrabando, como se observa, este genera grandes pérdidas al sector debido a su bajo costo por el no pago de impuesto de importación y declaración hacia los entes gubernamentales. De todo esto, y de todas las estadísticas arrojadas se cuantifica la producción del sector automotriz, autopartes y repuestos como la producción anual de vehículos y la importación de los mismos, las ventas se pueden cuantificar de la misma manera y de acuerdo a lo anteriormente mencionado.

La estabilidad de la oferta y la demanda se puede ver influenciada no solo por los factores externos o exógenos, anteriormente nombrados, sino también por los factores internos o endógenos del sector de automotriz, autopartes y repuestos. Es demasiado inestable, se podría decir que es una oportunidad para el negocio con una idea innovadora de prestación de servicios de taller automotriz rápido, ágil y a bajo costo. De la misma manera, dentro de la prestación del servicio se buscara la forma de realizar una coyuntura o un trabajo en sinergia con el horario de prestación del servicio del taller y con el recoger el vehículo en donde el cliente lo solicite con un recargo no tan significativo en la cuenta o pago final del mismo, como estrategia de el pico en placa en la ciudad.

¹¹ Cámara de comercio de Bogotá, perfil económico de Bogotá

Tabla 4 Variables principales de la industria según áreas metropolitanas.
Colombia, resumen de las variables principales de la industria según áreas metropolitanas

**Total nacional
2006**

Áreas metropolitanas	Número de establecimientos	Total personal ocupado ^a	Personal remunerado		Producción bruta ^f	Consumo intermedio ^f	Valor agregado
			Permanente ^e	Temporal ^c			
TOTAL	7,369	612,080	333,124	107,334	126,694,525,578	71,259,708,799	55,434,816,779
Barranquilla	334	34,325	15,526	2,361	7,248,584,416	4,203,544,105	3,045,040,311
Bogotá	2,999	231,708	138,864	38,127	36,119,892,239	20,430,748,084	15,689,144,155
Bucaramanga	304	12,819	5,445	3,927	2,633,091,923	1,701,446,833	931,645,090
Cali	889	72,126	36,759	13,329	13,717,537,586	7,918,757,545	5,798,780,041
Cartagena	104	12,694	5,295	705	10,042,616,242	5,906,751,648	4,135,864,594
Manizales	152	13,557	5,643	3,988	2,282,607,280	1,409,043,059	873,564,221
Medellin	1,267	130,921	71,463	23,033	19,133,510,772	11,297,707,586	7,835,803,186
Pereira	160	16,246	6,144	5,901	1,991,980,573	1,269,733,298	722,247,275
Cucuta	129	4,445	1,900	870	521,075,062	278,989,784	242,085,278
Resto del país	1,031	83,239	46,085	15,093	33,003,629,485	16,842,986,857	16,160,642,628

FUENTE: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

a Incluye propietarios, socios, familiares, personal permanente y temporal contratado directamente por el establecimiento o a través de agencias

b Promedio año no incluye propietarios, socios y familiares ni personal temporal

c Promedio año del personal temporal contratado directamente por el establecimiento

d Estas cifras hacen referencia a los sueldos y salarios del personal permanente y temporal contratado directamente por el establecimiento e Incluye aportes patronales al ISS, SENA, ICBF, cajas de compensación, sistemas de salud y fondos de pensiones del personal permanente y temporal contratado directamente por el establecimiento

f No incluye impuestos indirectos

g Revaluados a diciembre de 2006

h No incluye el valor de la revaluación de activos efectuada en el año ni los ajustes por inflación

Gráfica 9 Número de establecimientos por áreas metropolitanas



Fuente: DANE

Como se ve, la encuesta anual manufacturera en su última versión muestra que la producción del sector llegó cerca de 4.114.608 unidades y una demanda de 4.108.147 en autopartes y repuestos. El número de establecimientos manufactureros y de servicios en la ciudad de Bogotá es de 2999, el promedio de trabajadores por empresa en la ciudad de Bogotá es de 231708 persona, el promedio de valor agregado de la ciudad es de 15,689,144,155 y el promedio de ventas por empresa en el sector es de \$269.629.050, como se ve en la siguiente tabla:

Tabla 5 Estadísticas de productos según CPC

<u>EAM - 2002 Estadísticas de Productos según CPC Versión 1.0</u>						
Descripción	Cant. Prod.	Valor Prod.	Cant. Vend.	Valor Vtas.	Cant. Exist.	% Ext.
Anillos para pistones	816	56,345	1,213	83,758	80	0
Partes y accesorios n.c.p. para motores.	0	4,174,630	0	4,528,883	0	38
Partes y accesorios para carburadores de automóviles	0	113,145	0	111,805	0	0
Múltiples de admisión y escape para automotores	29	3,759	30	3,774	156	0
Piezas especiales (camisas) para reparación de motores	214,413	2,540,794	226,549	2,684,604	7,242	36
Piñones	1,696	107,121	1,670	106,922	59	0
Radiadores para automotores	25,210	4,137,417	17,769	3,180,265	9,731	63
Embragues para automotores	419,234	21,659,054	392,052	20,320,469	36,109	17
Ejes - trenes- para automotores	8,041	287,980	9,102	326,870	259	0

Sistemás de frenos - excepto de banda de fibra- para automotores	104,935	3,456,880	95,035	3,143,505	15,651	6
Discos para frenos de automotores	269,463	6,994,388	264,825	6,911,873	18,177	16
Parachoques de vehículos automotores	2,179	35,863	2,252	42,102	130	0
Partes y accesorios n.c.p. para cajas de velocidad	0	12,580	0	13,978	0	0
Amortiguadores para automotores	527,788	16,047,394	500,033	15,203,632	118,478	11
Bosteres para automotores	113	2,992	137	3,601	711	29
Tanques para combustible de automotores	31,706	4,363,013	30,583	4,211,051	500	0
Silenciadores para automotores	208,328	18,887,469	206,463	18,638,294	4,882	11
Tubos de escape para automotores	142,695	3,730,162	140,345	3,660,782	10,835	2
Campana para automotores	205,353	8,428,238	203,208	8,331,932	9,917	20
Rines para automotores	591,887	47,879,499	574,716	44,917,145	71,067	37
Paneles para radiadores de automotores	33,733	3,913,605	28,336	3,439,604	6,953	60
Herrajes metálicos para tableros de vehículos automotores	0	0	5	118	0	0
Ruedas artilleras	9,689	848,960	9,186	804,887	2,647	35
Soportes para automotores	243,950	1,912,243	274,333	1,963,770	106,875	9
Pedales y palancas para frenos de automotores	80,953	688,246	79,633	679,060	2,345	14
Partes y accesorios para radiadores de automotores	0	906,156	0	1,137,907	0	32
Partes y accesorios para amortiguadores de automotores	0	176,166	0	176,166	0	0
Partes y accesorios para sistema de dirección de automotores	0	14,182,298	0	8,824,540	0	14
Partes y accesorios para sistema de frenos de automotores	0	3,244,726	0	3,273,451	0	11
Partes y accesorios para vehículos automotores	0	38,508,168	0	37,202,902	0	18
Partes y accesorios para sistema de suspensión de automotores	0	2,337,001	0	7,140,061	0	35
Bocelería para automotores	30,160	1,042,362	28,447	997,265	5,788	1
Empaques - felpas- para automotores	110,082	638,921	109,878	637,738	408	0
Matrices especiales para ensamble de partes y piezas de vehículos automotores	59	1,514,480	59	1,514,480	0	50
Partes y accesorios de material plástico para automotores	0	13,739,026	0	13,550,273	0	15
Partes n.c.p para chasis de vehículos automotores	0	91,590	0	84,501	0	0
Travesaños, paneles, largueros y similares para carrocerías	61,150	2,075,825	59,730	1,940,450	3,376	3
Partes y accesorios para ensamble de carrocerías de automotores	0	1,188,524	0	1,189,442	0	0
Partes n.c.p. para carrocerías de vehículos automotores	0	1,736,146	0	1,718,840	0	0
Cinturones de seguridad para vehículos automotores	625	17,514,052	626	17,545,868	34	48
Partes para mecanismos de cinturones de seguridad para automotores	0	1,341,360	0	1,286,939	0	0
Pisos para vehículos automotores	63,559	1,411,720	62,929	1,390,199	11,573	2
Puertas para vehículos automotores	11,660	1,287,264	11,150	1,226,472	0	0
Portaequipajes para vehículos	511	51,458	596	60,017	67	89

automotores						
Aislamiento para automotores insonorizantes	57,012	356,426	54,422	339,497	2,590	0
Capó, techo, guardabarros y partes similares para carrocerías de vehículos	29,989	956,589	31,549	978,777	15,441	9
Tapizado de vehículos automotores	130,736	12,538,108	127,357	12,289,266	5,438	40
Partes tapizadas para vehículos automotores	11,983	9,126,864	12,080	9,200,744	269	26
Bisagras para automotores	84,303	617,281	88,906	649,169	3,376	0
Manijas para puertas de vehículos automotores	323,528	1,236,300	378,734	1,316,507	43,839	20
Piezas troqueladas estampadas para automotores	77,040	618,634	84,209	644,895	4,447	6
TOTAL	4,114,608	\$ 278,719,222.	4,108,147	\$ 269,629,050	519,450	823

FUENTE: ASOPARTES

Al realizar un comparativo entre la venta de vehículos anuales y la demanda de servicios de talleres, se puede evidenciar que la demanda es mayor a la oferta. Existen demasiados vehículos en la ciudad o el país pero no la cantidad suficiente de personal capacitado y/o de talleres especializados en la prestación de estos servicios. De todo esto se puede ver que el sector es concentrado.

La tecnología del sector siempre esta a la vanguardia de la nuevas tendencias en transporte privado y publico en búsqueda de la satisfacción del cliente, de la misma manera la prestación de servicios de taller también debe estar punteando en este tema para así buscar la disminución de los costos el aumento de la calidad y la satisfacción del usuario final del servicio.

La rentabilidad de la industria e los últimos dos años se ha venido afectando por la crisis económica mundial en el consumo de automóviles y por ende en el consumo de servicios de talleres especializados. Aproximadamente el sector se ha visto amenazado por esta crisis y por el contrabando de autopartes, pero en sí, es una oportunidad para crear en el cliente una fidelización en la prestación del servicio como beneficio de su vehículo actual y su mantenimiento.

La disponibilidad de materia prima es muy importante para este tipo de negocios, el cual es muy favorable para la compañía debido a que Bogotá es la ciudad más importante del país en todo tipo de comercio, en este caso el de servicios y en el automotriz, autopartes y repuestos.

Las grande industrias comercializadoras y prestadoras de servicios automotrices se encuentran en Bogotá, y sin ir más lejos el Departamento de Antioquia también tienen una cantidad de concentración de industria automotriz considerable. Por todo esto, la disponibilidad de materias primas no es tan grave para este plan de negocios.

Como se viene diciendo, este plan de negocio se viene desarrollando hace ya varios años, por esto el valor estimado para la puesta en marcha del mismo se deriva de una análisis de las evaluaciones realizadas en todos los frentes para adelantar esta idea. El costo aproximado total o inversión aproximada total es de \$600.000.000.00, diferenciados así; \$200.000.000.00 en activos maquinaria y equipos, \$120.000.000.00 en el valor del lote y 280.000.000.00 en la construcción del taller. En requerimientos para capital de trabajo es objeto aun de estudio de acuerdo a la demanda o población objetivo que de resultado a través de esta análisis. En publicidad el capital necesitado es de \$20.000.000.00 para los primeros tres meses utilizados en una estrategia agresiva para crear una marca de referencia en el sector. En tecnología Software se necesita un capital aproximado de \$20.000.000.00 y en hardware un valor de \$10.000.000.00.

2.3 Competencia

En el siguiente cuadro comparativo se puede mostrar de manera concreta la competencia de talleres en la ciudad de Bogotá y teniendo en cuenta los factores que más inciden en la determinación de la competencia:

Cuadro 2 Matriz de competitividad

COMPETENCIA						
NOMBRE	PORCENTAJE DEL MERCADO	PRODUCTOS QUE OFRECE	CALIDAD	PRECIOS	TAMAÑO	DIFERENCIACION
SERVITEKAS	10%	Mantenimiento	MEDIA	MEDIOS	MEDIANO	FIDELIZACION DE CLIENTES
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
		Aire acondicionado				
TALLERES CHEVROLET	15%	Mantenimiento	ALTA	ALTOS	GRANDE	REPUESTO ORIGINAL ES
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
		Aire acondicionado				
TALLERES DE BARRIO	10%	Mantenimiento	BAJA	BAJOS	PEQUEÑO	
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				

		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
		Aire acondicionado				
BOMBAS DE GASOLINA	10 %	Mantenimiento	MEDIA	MEDIOS	PEQUEÑO	FIDELIZACION DE CLIENTES
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
		Aire acondicionado				
RENAULT MINUTO	13%	Mantenimiento	ALTA	ALTOS	GRANDE	REPUESTO ORIGINAL ES, SERVICIO PERSONALIZADO
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
		Aire acondicionado				

Los competidores sustitutos son difíciles de evidenciar debido a la prestación del servicio tan específico, por esto se considera que no existen competidores sustitutos.

3 INVESTIGACION DE MERCADOS

Para el estudio y estrategia de mercado se utilizaran herramientas de recolección de información como lo son las fuentes primarias y secundarias y el análisis de la respectiva información recolectada a través de escenarios pesimista, conservador y optimista para el desarrollo del estudio.

De la misma manera, se desarrolla el plan estratégico de marketing para el correcto mercadeo del taller y la obtención de mayor cantidad de clientes.

3.1 Muestra piloto y muestreo definitivo

MUESTRA: 326

FECHA Y LUGAR ENCUESTA: Del 23 de abril al 20 de julio de 2009 en la ciudad de Bogotá. A través de la página de Internet www.encuestafacil.com.

ENCUESTA ESTUDIO DE MERCADO TALLER TECNICO AUTOMOTRIZ ESPECIALIZADO

Buenos días, a continuación usted encontrará una serie de preguntas enfocadas en el establecimiento de un taller de mecánica automotriz especializado en la zona sur occidental de la ciudad de Bogotá, mes enfáticamente en el Barrio Carvajal ubicado en la Avenida primera de mayo y la Avenida Boyacá.

Objetivo de la encuesta:

Conocer y medir la oportunidad de montar y/o ubicar un taller de servicio automotriz especializado en el barrio Carvajal de Bogotá.

Objetivos específicos:

- Medir la cantidad de personas propietarias de vehículos que vivan o trabajen en la zona sur occidente “Barrio El Carvajal”, o en otras zonas.
- Conocer la cantidad promedio de vehículos, su marca y tipo, que poseen las personas en la zona sur occidental de Bogotá y en otras zonas.
- Medir la preferencia de las personas a la hora de llevar su vehículo a mantenimiento.

INTRODUCCION

Estimado usuario:

¿Sería usted tan amable de contestar las preguntas a continuación? La duración aproximada de resolución de la encuesta es de seis (6) minutos, sus respuestas serán estrictamente confidenciales y serán usadas con fines estadísticos únicamente.

Basado en la nueva forma de realizar mantenimiento a su vehículo, en la nueva norma de pico y placa todo el día y pensando en su comodidad y bienestar, es muy importante para nosotros conocer de que manera le gustaría tomar los servicios prestados por el Taller Automotriz Especializado para el mantenimiento de su vehículo y así acomodarnos a satisfacer sus necesidades.

Marque con una X la respuesta que considere es la adecuada:

1. Por favor especifique su género:

a. Femenino ____

b. Masculino ____

2. Por favor seleccione el rango de su edad.

a. 15 – 25 ____

b. 26 – 35 ____

c. 36 – 45 ____

d. 46 – 55 ____

e. 56 o más ____

3. ¿Ha que estrato pertenece?

i. 1 ____

ii. 2 ____

iii. 3 ____

iv. 4 ____

v. 5 ____

vi. 6 ____

4. Indique cuál es su zona de residencia o de trabajo actual:

a. NORTE ____

b. NOROCCIDENTE ____

c. NORORIENTE ____

d. CENTRO ____

- e. SUR _____
 f. SUROCCIDENTE _____
 g. SURORIENTE _____
 h. OTROS _____ Por favor especifique _____

5. Indique cuantas veces y en que meses del año, suele utilizar los servicios de mantenimiento para su(s) vehículo(s):

No veces				
Meses del año	1 vez	2 veces	3 veces	4 o más veces
Ene. - Feb.				
Mar. - Abr.				
May. - Jun.				
Jul. - Ago.				
Sep. - Oct.				
Nov. - Dic.				

6. Indique cuántos vehículos posee:

- a. 1 _____
 b. 2 _____
 c. 3 o más _____ Por favor especifique _____

7. Indique cuál es la marca de su(s) vehículo(s):

- a. RENAULT _____
 b. CHEVROLET _____
 c. MAZDA _____
 d. HYUNDAI _____
 e. KIA _____
 f. OTRO _____ Por favor especifique _____

8. Indique El tipo de su(s) Vehículo(s) (Ej. Megane – Aveo, etc.) y el rango de modelo

Tipo _____

- i. Menor al año 2000 _____
 ii. Entre el año 2000 y 2005 _____
 iii. 2006 a 2009 _____

9. Por favor califique de 1 a 5 puntos (en donde 1 es nada importante, 2 es poco importante, 3 es importante, 4 es muy importante y 5 demasiado importante) los siguientes 8 aspectos a tener en cuenta a

la hora de llevar su(s) vehículo(s) al taller para realizar servicios de mantenimiento:

ASPECTOS	CALIFICACION				
	1	2	3	4	5
Ubicación					
Proximidad a su lugar de residencia					
Proximidad a su lugar de su trabajo					
Garantía					
Calidad de repuestos					
Calidad del servicio					
Precio					
Tiempo de servicio					

10. Utilizaría usted los servicios del TALLER AUTOMOTRIZ ESPECIALIZADO ubicado en el Barrio Carvajal?

- a. SI
- b. NO

11. Cuál de las siguientes opciones considera usted es la mejor para contrarrestar el pico y placa respecto al mantenimiento de su(s) vehículo(s) (Puede marcar más de una y llenar en los espacios en blanco):

Dentro las variables más importantes al escoger un centro especializado de usted encontrara que

- a. Servicio a domicilio de recogida de su vehículo en grúa con un cargo adicional de \$60.000.00
- b. Dejar un día antes del pico y placa su vehículo.
- c. Horarios extendidos del taller abierto desde _____ hasta _____ de lunes a viernes.
- d. Atención fines de semana, sábados y domingos.

Muchas gracias por su colaboración

3.2 Muestreo Definitivo

3.2.1 Metodología: de acuerdo a la encuesta anteriormente expuesta, en donde se utilizaron unas técnicas de escalamiento, como se explica a continuación.

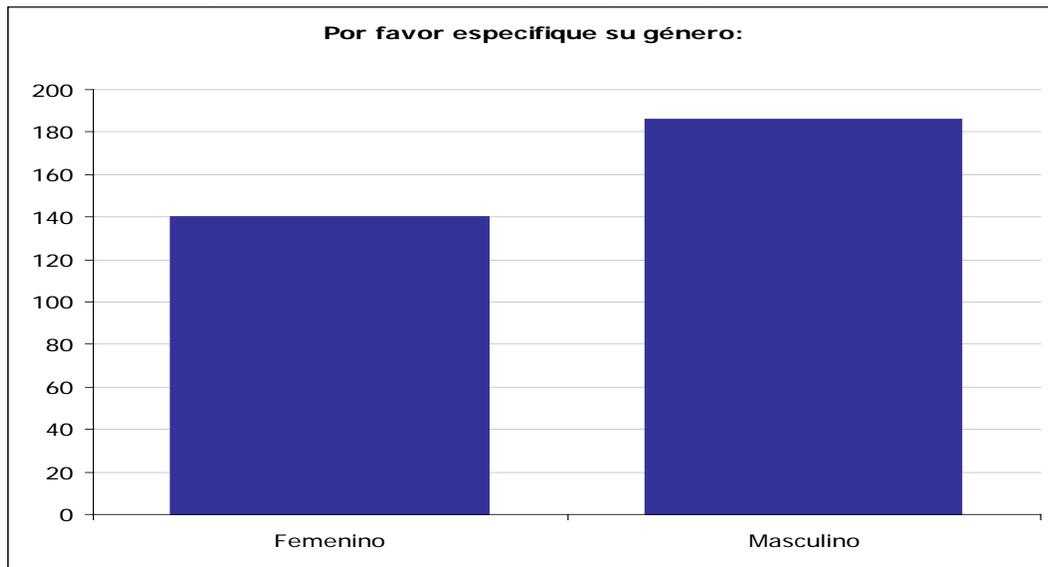
Escalas de calificación, en donde se evalúan a las personas en un punto continuo o en una categoría, asignando valores numéricos; también se utilizaron escalas de calificación por reactivo que buscan de alguna manera, seleccionar la categoría de una serie limitada y organizada de factores y que se califica de acuerdo a los criterios de cada persona; igualmente se usó escalas de calificación comparativa que diferencia nuestro objetivo de las demás opciones con las que cuentan las personas dueñas de vehículos; y para finalizar, se uso la Escala de Lickert, en donde el participante indica el grado de acuerdo o de desacuerdo con una variedad de enunciados acerca de una actitud o tendencia de las preferencias de las personas.

3.2.2 Tabulación, análisis y conclusiones: después de encuestar a las personas vía web, durante 1 mes, se procede a tabular y analizar los resultados de la misma, de la siguiente manera:

Pregunta No 1

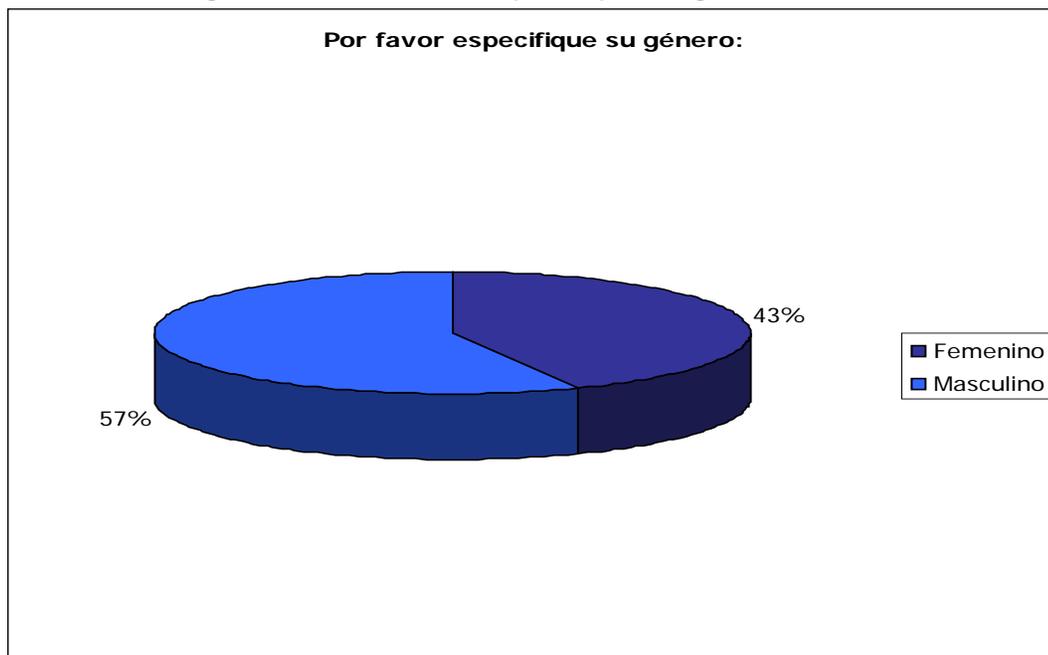
Tabulación de resultados		
Femenino	140	43%
Masculino	186	57%
	326	

Gráfica 10 Pregunta N1. Por favor especifique su género



FUENTE: AUTOR

Gráfica 11 Pregunta N1. Por favor especifique su género



Fuente: Autor

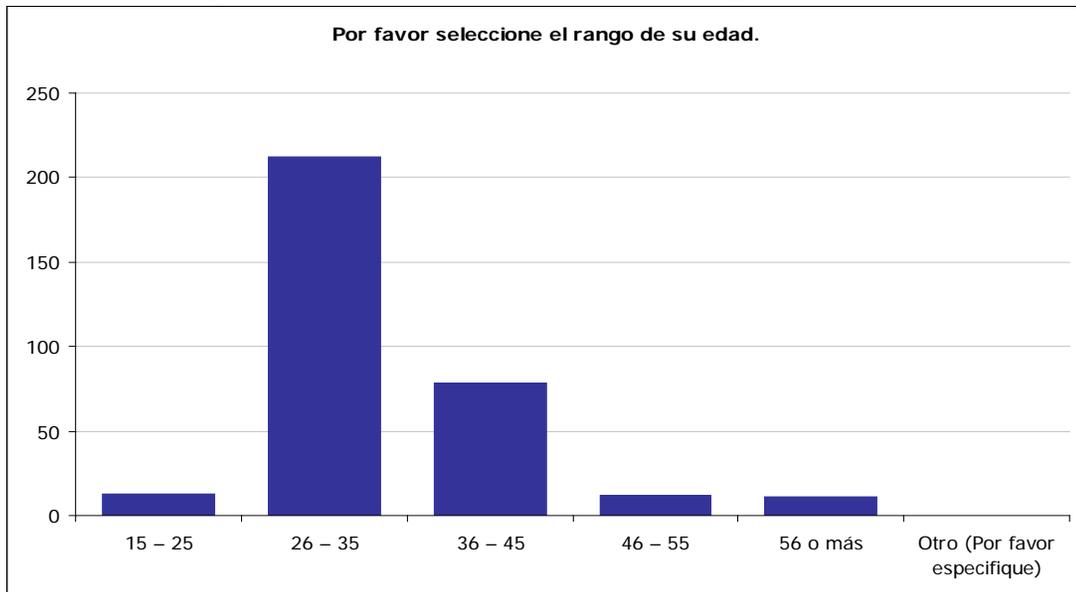
Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	1,565	La opción más elegida fue "Másculino". La opción menos elegida fue "Femenino".
Intervalo de confianza (95%)	[1,358 - 1,772]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,507	
Error estándar	0,106	

Como se ve, el 57% de los encuestados son de género masculino y el 43% de género femenino, mostrando una importante cantidad porcentual de mujeres dueñas de vehículos. Esto puede permitir avanzar en estrategias de género enfatizando en el femenino, el cual tiende a no tener en cuenta todas las implicaciones que conlleva la revisión de sus vehículos, por esto también el énfasis en la ética en la prestación del servicio de diagnóstico y mantenimiento a los vehículos para generar confianza y valor en la utilización de los servicios que presta el taller.

Pregunta No 2

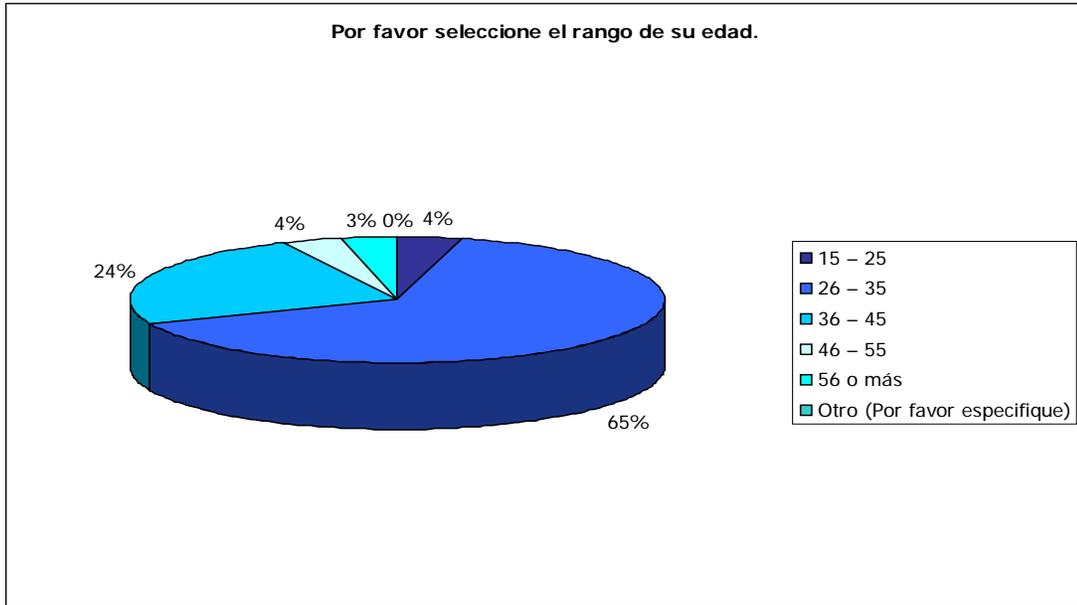
Tabulación de resultados		
15 – 25	13	4%
26 – 35	212	65%
36 – 45	78	24%
46 – 55	12	4%
56 o más	11	3%
Otro (Por favor especifique)	0	0%
	326	

Gráfica 12 Pregunta N2. Por favor seleccione el rango de su edad



Fuente: Autor

Gráfica 13 Pregunta N2. Por favor seleccione el rango de su edad



Fuente: Autor

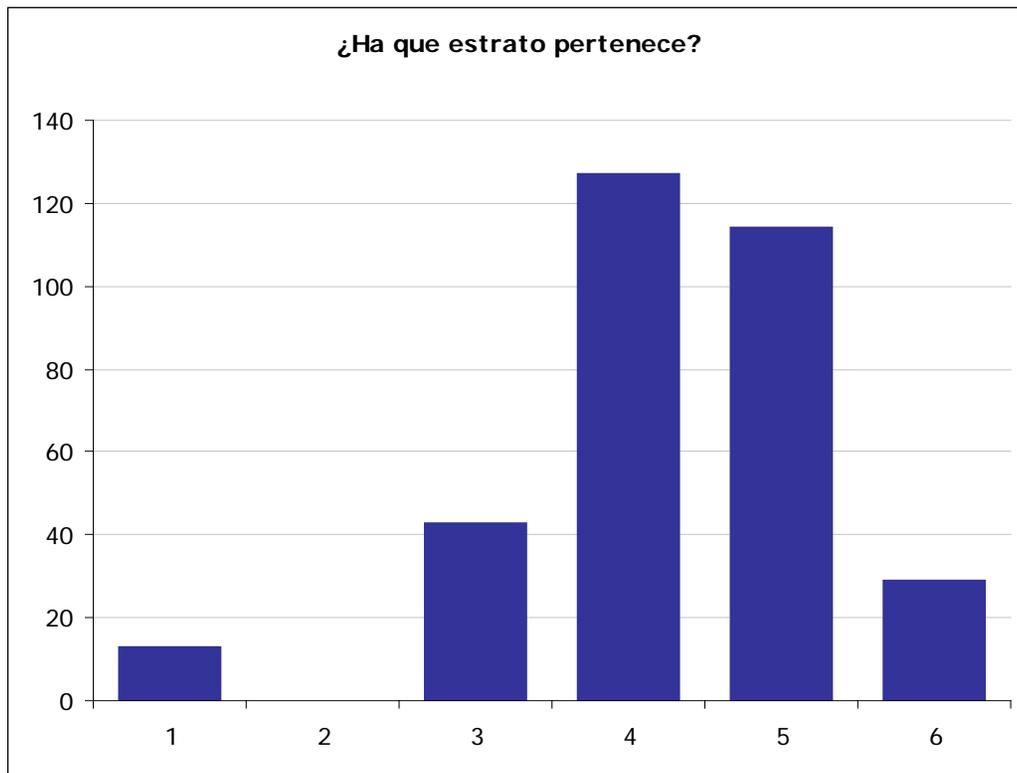
Análisis técnico	Conclusiones destacadas
Media	2,391 El "86,96%" eligieron:
Intervalo de confianza (95%)	[2,049 - 2,734] 26 - 35
Tamaño de la muestra	326 36 - 45
Desviación típica	0,839 La opción "Otro (Por favor especifique)" no fue elegida por nadie.
Error estándar	0,175

El 65% de los encuestados esta entre los 26 y 35 años, gente joven que necesita de la prestación de los servicios que desarrolla el taller. También se puede ver que el 86,96% de los encuestados esta entre los 26 y los 45 años de edad.

Pregunta No 3

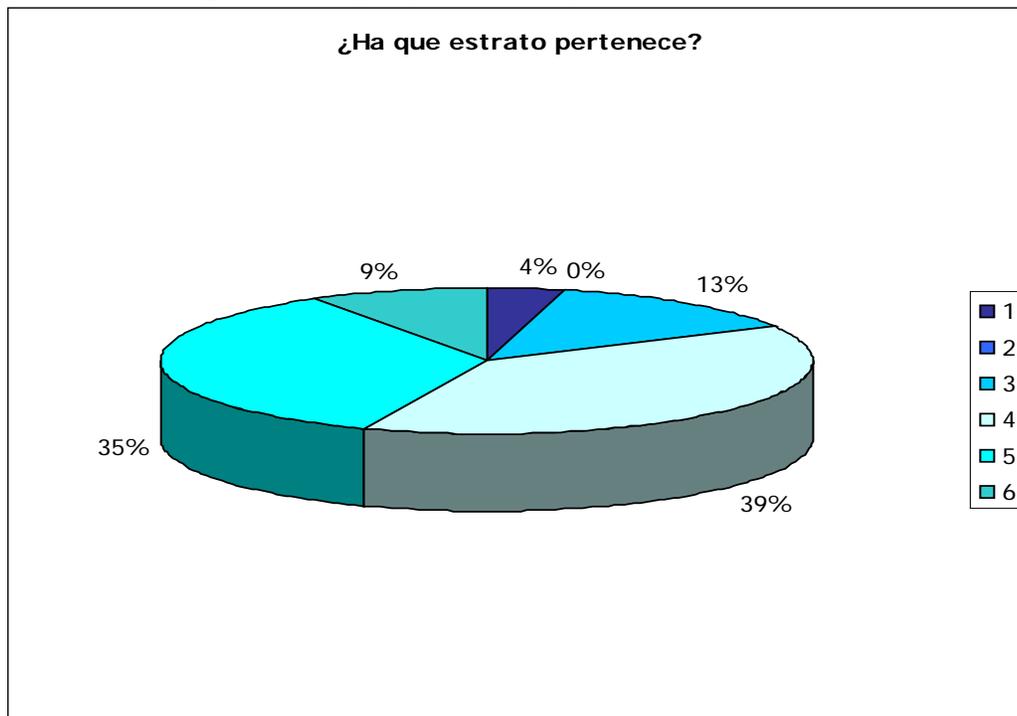
Tabulación de resultados		
1	13	4%
2	0	0%
3	43	13%
4	127	39%
5	114	35%
6	29	9%
	326	

Gráfica 14 Pregunta N3. ¿A qué estrato pertenece?



Fuente: Autor

Gráfica 15 Pregunta N3. ¿A qué estrato pertenece?



Fuente: Autor

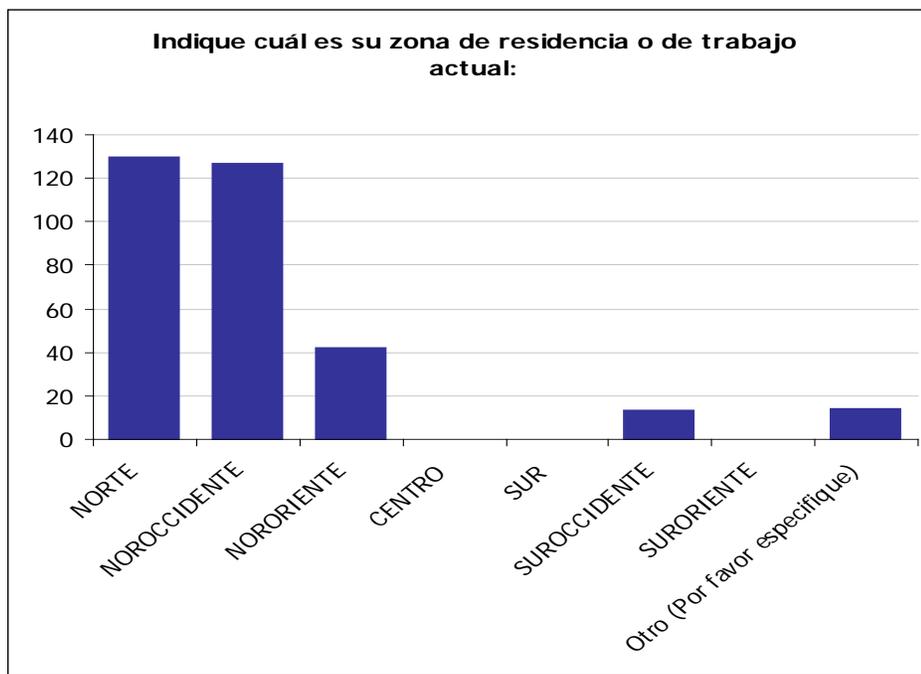
Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	4,261	El "73,91%" eligieron: 4 5 La opción "2" no fue elegida por nadie.
Intervalo de confianza (95%)	[3,813 - 4,709]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	1,096	
Error estándar	0,229	

Como se puede evidenciar el 73,91% de los encuestados se encuentran en los estratos 4 y 5, dándonos un norte para la fijación de precios que se pretende implementar a través del análisis de precios del mercado, seguidamente de este punto.

Pregunta No 4

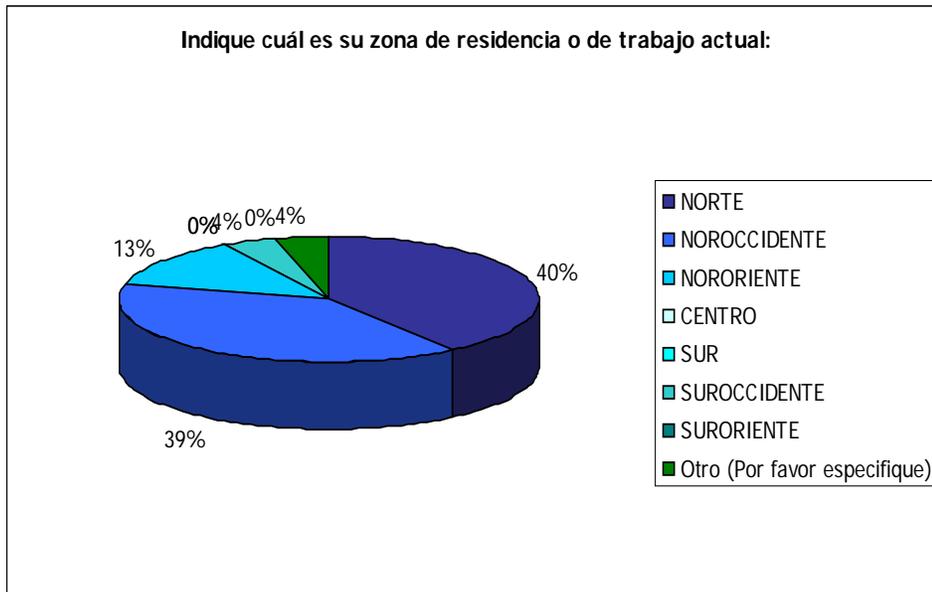
Tabulación de resultados		
NORTE	130	40%
NOROCCIDENTE	127	39%
NORORIENTE	42	13%
CENTRO	0	0%
SUR	0	0%
SUROCCIDENTE	13	4%
SURORIENTE	0	0%
Otro (Por favor especifique)	14	4%
	326	

Gráfica 16 Pregunta N4. Indique cuál es su zona de residencia o de trabajo actual



Fuente: Autor

Gráfica 17 Pregunta N4. Indique cuál es su zona de residencia o de trabajo actual



Fuente: Autor

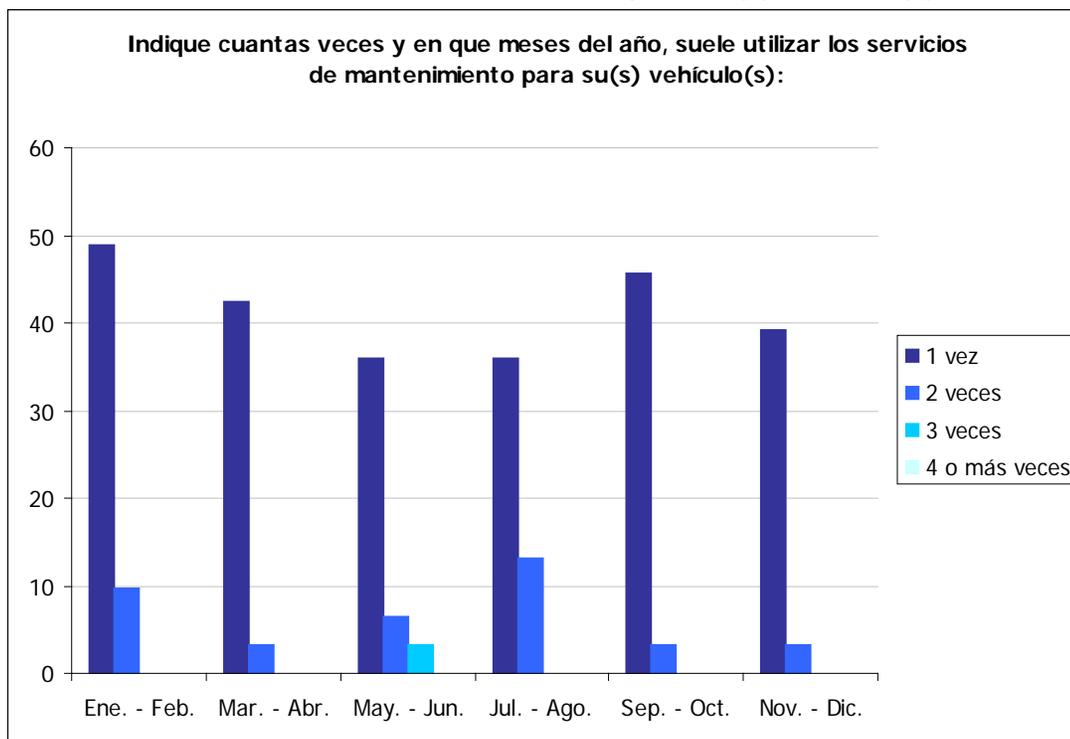
Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	2,174	El "78,26%" eligieron: NORTE NOROCCIDENTE 3 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[1,481 - 2,867]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	1,696	
Error estándar	0,354	

El 78,26% de los encuestados viven o trabajan en la zona norte y noroccidente de la ciudad de Bogotá, esto puede ser una limitante para la ubicación del taller, pero es una oportunidad para el desarrollo de estrategias comerciales como lo son la recogida del vehículo por funcionarios del taller o la utilización del servicio de grúa adicional para el mismo fin. Esto como se ha venido contando genera un valor agregado a la prestación del servicio.

Pregunta No 5

Tabulación de resultados					
	1 vez	2 veces	3 veces	4 o más veces	Total
Ene. - Feb.	49	10	0	0	59
Mar. - Abr.	42	3	0	0	46
May. - Jun.	36	7	3	0	46
Jul. - Ago.	36	13	0	0	49
Sep. - Oct.	46	3	0	0	49
Nov. - Dic.	39	3	0	0	42

Gráfica 18 Pregunta N5. Indique cuantas veces y en que meses del año, suele utilizar los servicios de mantenimiento para su(s) vehículo(s)



Fuente: Autor

Análisis técnico - Población: 326

Ene. – Feb.		Conclusiones destacadas
Media	1,167	El "78,26%" eligieron: 1 vez 2 veces 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[0,990 - 1,344]	
Tamaño de la muestra	59	
Desviación típica	0,383	
Error estándar	0,090	

Mar. – Abr.		Conclusiones destacadas
Media	1,071	El "60,87%" eligieron: 1 vez 2 veces 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[0,931 - 1,211]	
Tamaño de la muestra	46	
Desviación típica	0,267	
Error estándar	0,071	

May. – Jun.		Conclusiones destacadas
Media	1,286	El "56,52%" eligieron: 1 vez 2 veces La opción "4 o más veces" no fue elegida por nadie.
Intervalo de confianza (95%)	[0,966 - 1,606]	
Tamaño de la muestra	46	
Desviación típica	0,611	
Error estándar	0,163	

Jul. - Ago.		Conclusiones destacadas
Media	1,267	El "65,22%" eligieron: 1 vez 2 veces 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[1,035 - 1,498]	
Tamaño de la muestra	49	
Desviación típica	0,458	
Error estándar	0,118	

Sep. - Oct.		Conclusiones destacadas
Media	1,067	El "65,22%" eligieron: 1 vez 2 veces 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[0,936 - 1,197]	
Tamaño de la muestra	49	
Desviación típica	0,258	
Error estándar	0,067	

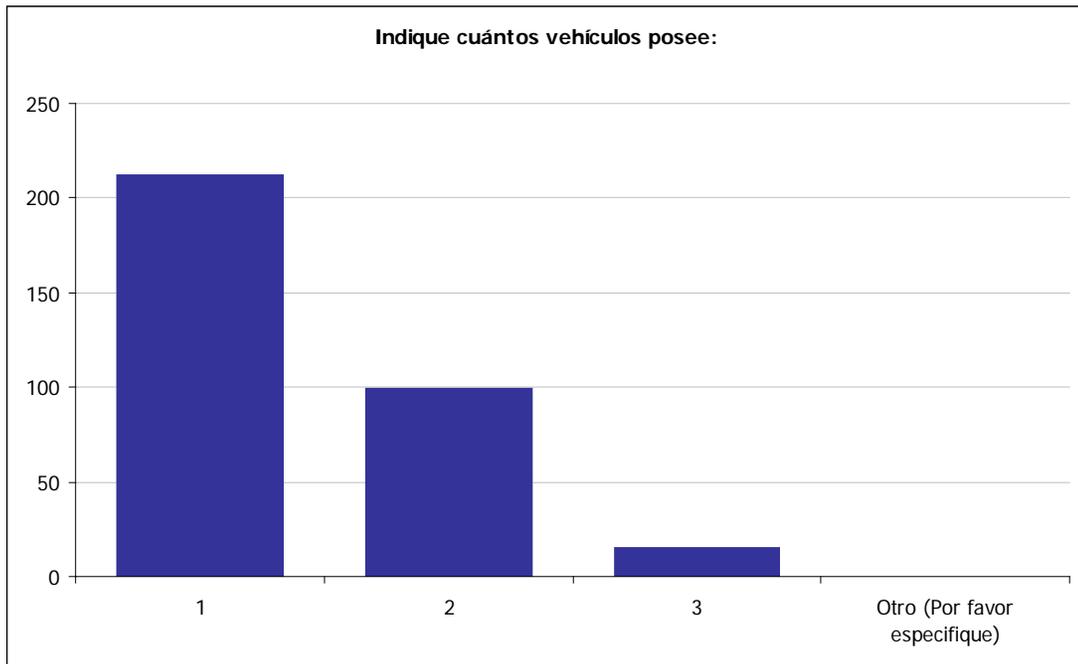
Nov. - Dic.		Conclusiones destacadas
Media	1,077	El "56,52%" eligieron: 1 vez 2 veces 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[0,926 - 1,228]	
Tamaño de la muestra	42	
Desviación típica	0,277	
Error estándar	0,077	

Los meses en los cuales los encuestados diligenciaron es el mes en donde llevan su vehículo a mantenimiento, muestra que son entre enero – febrero, mayo – junio y noviembre – diciembre, meses los cuales las personas están en épocas de vacaciones y en donde se enfatizará las promociones del taller para incrementar o hacer más atractivo el llevar el vehículo al taller.

Pregunta No 6

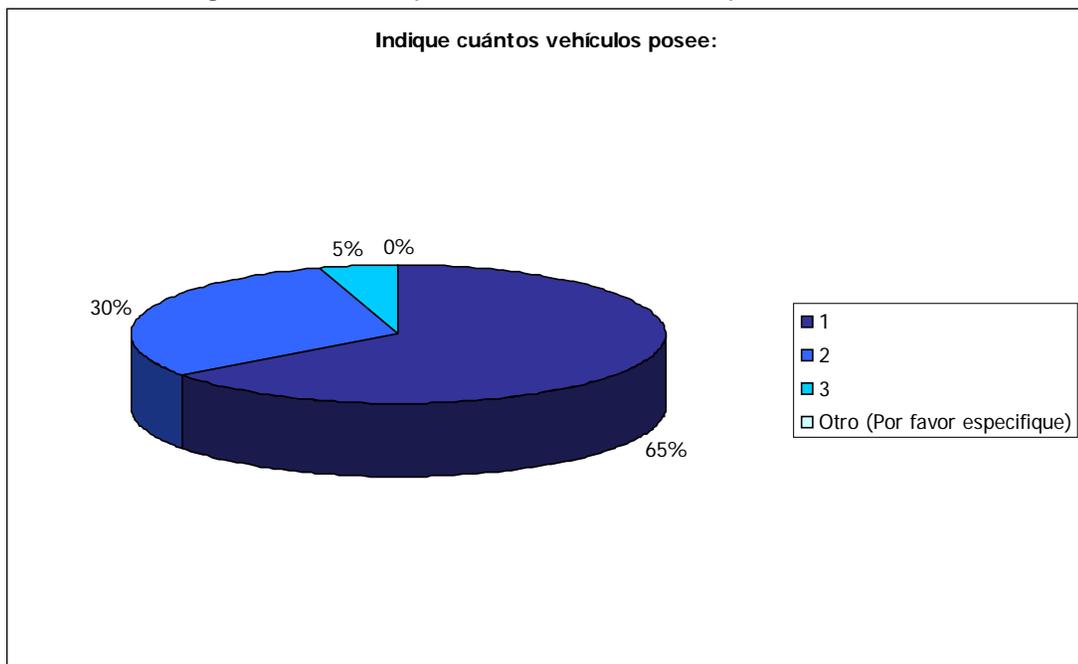
Tabulación de resultados		
1	212	65%
2	99	30%
3	15	5%
Otro (Por favor especifique)	0	0%
	326	

Gráfica 19 Pregunta N6. Indique cuántos vehículos posee



Fuente: Autor

Gráfica 20 Pregunta N6. Indique cuántos vehículos posee



Fuente: Autor

Análisis técnico	Conclusiones destacadas
Media	1,391 El "95,65%" eligieron:
Intervalo de confianza (95%)	[1,153 - 1,630] 1

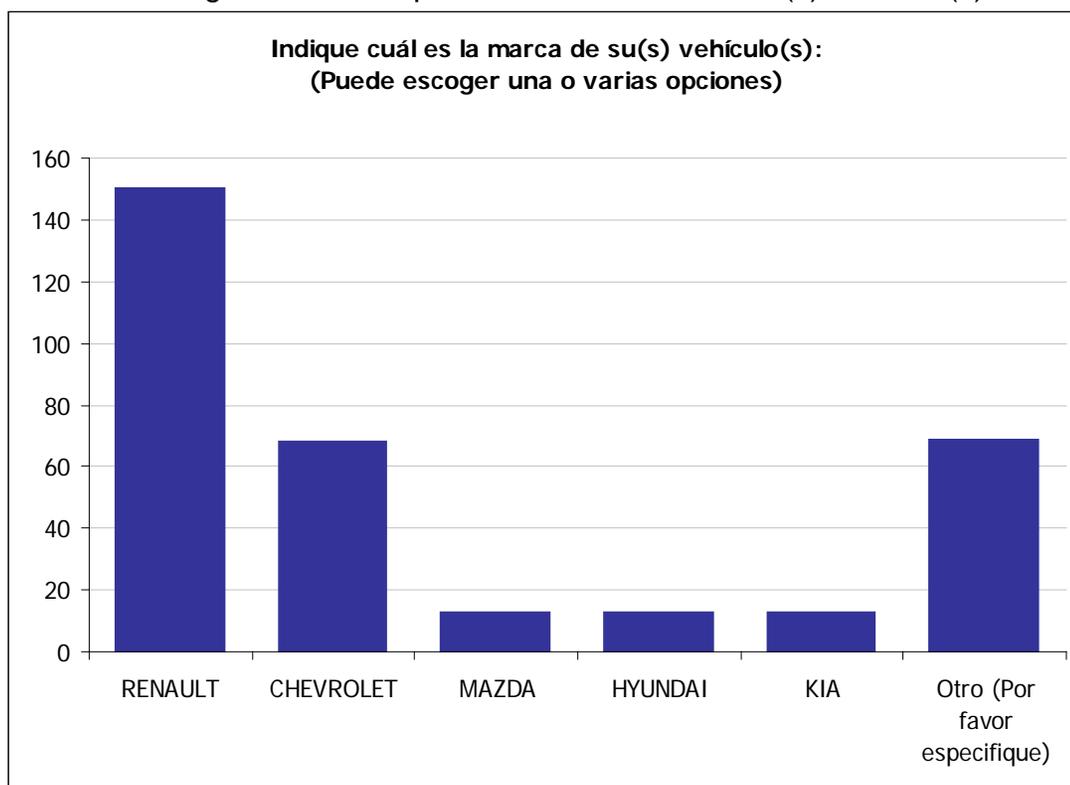
Tamaño de la muestra	326	2	La opción "Otro (Por favor especifique)" no fue elegida por nadie.
Desviación típica	0,583		
Error estándar	0,122		

Como se puede observar, el 95,65% de los encuestados, posee 1 o 2 vehículos; esta información sirve para desarrollar estrategias de cross selling para lograr vender otro tipo de productos, que suplen las necesidades del cliente, para su o sus otros vehículos como accesorios, repuestos, etc.

Pregunta No 7

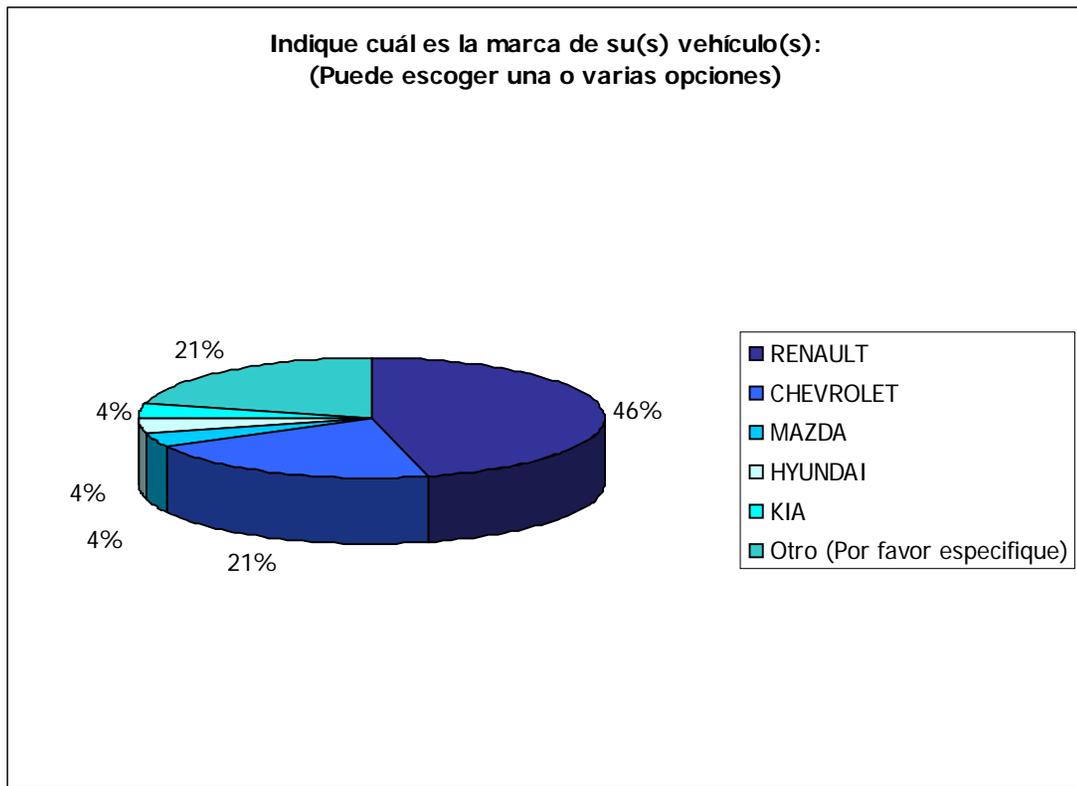
Tabulación de resultados		
RENAULT	150	46%
CHEVROLET	68	21%
MAZDA	13	4%
HYUNDAI	13	4%
KIA	13	4%
Otro (Por favor especifique)	69	21%
	326	

Gráfica 21 Pregunta N7. Indique cuál es la marca de su(s) vehículo(s)



Fuente: Autor

Gráfica 22 Pregunta N7. Indique cuál es la marca de su(s) vehículo(s)



Fuente: Autor

Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	3,174	El "69,57%" eligieron: RENAULT CHEVROLET
Intervalo de confianza (95%)	[2,417 - 3,931]	
Tamaño de la muestra	326	La opción menos elegida representa el "4,35%": MAZDA
Desviación típica	2,043	
Error estándar	0,386	

Como se ve Renault y Chevrolet son las marcas más comunes entre los encuestados y son las marcas que más se venden en el país, según la revista dinero de diciembre de 2007. Esto evidencia que las estrategias con los proveedores que se pretenden implantar en el taller deben ir enfocadas a estas dos marcas que son las que mayor rotación tienen y con las que fácilmente se puede establecer una estrategia de gana – gana para que las partes y el cliente queden completamente satisfechos con los servicios prestados por cada uno de los que pertenece a la cadena de valor del taller.

Pregunta No 8

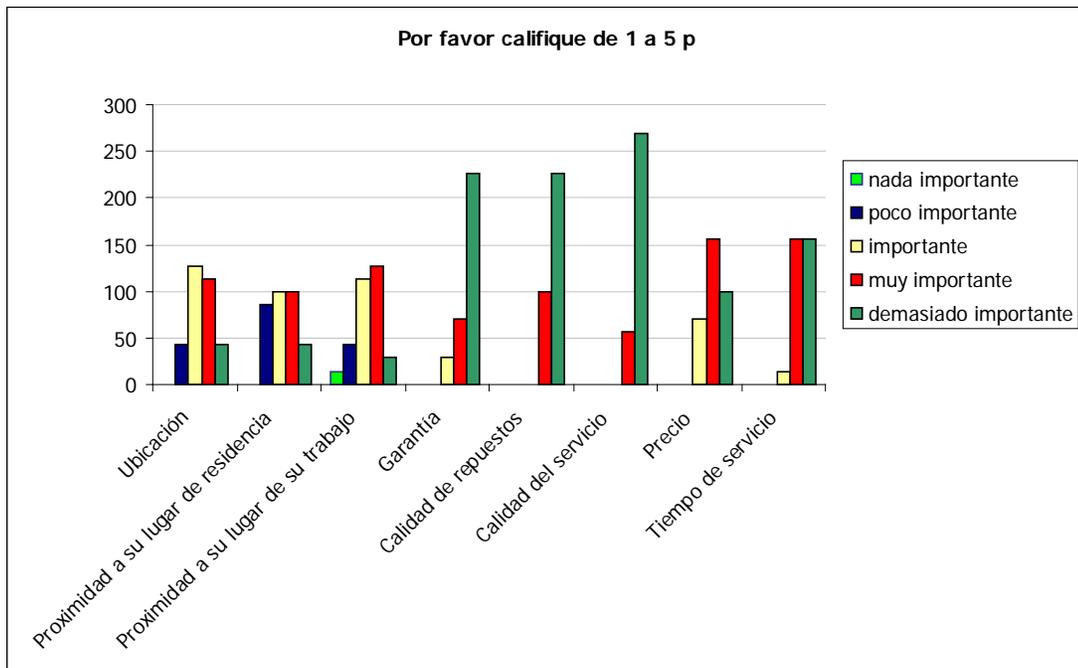
De acuerdo a los resultados obtenidos se puede ver que los modelos de vehículos más comunes son Volkswagen (Escarabajo, Bora), Renault (Sandero, Clio, Twingo, Megane, Megane II) Mercedes 190 E, Chevrolet (Swift, Gran Vitara, Optra, Corsa) Hyundai (Veracruz, accent) y Peugeot.

Pregunta No 9

Tabulación de resultados						
	nada importante	poco importante	importante	muy importante	demasiado importante	Total
Ubicación	0	43	128	113	43	326
Proximidad a su lugar de residencia	0	85	99	99	43	326
Proximidad a su lugar de su trabajo	14	43	113	128	28	326
Garantía	0	0	28	71	227	326
Calidad de repuestos	0	0	0	99	227	326
Calidad del servicio	0	0	0	57	269	326
Precio	0	0	71	156	99	326
Tiempo de servicio	0	0	14	156	156	326

Gráfica 23 Pregunta N9.

Por favor califique de 1 a 5 puntos los siguientes 8 aspectos a tener en cuenta a la hora de llevar su(s) vehículo(s) al taller para realizar servicios de mantenimiento



Fuente: Autor

Análisis técnico -

Población:

326

Ubicación		Conclusiones destacadas
Media	3,478	El "73,91%" eligieron: Importante muy importante La opción "nada importante" no fue elegida por nadie.
Intervalo de confianza (95%)	[3,111 - 3,845]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,898	
Error estándar	0,187	

Proximidad a su lugar de residencia		Conclusiones destacadas
Media	3,304	El "60,87%" eligieron: Importante muy importante La opción "nada importante" no fue elegida por nadie.
Intervalo de confianza (95%)	[2,888 - 3,721]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	1,020	
Error estándar	0,213	

Proximidad a su lugar de su trabajo		Conclusiones destacadas
Media	3,348	El "73,91%" eligieron: muy importante Importante La opción menos elegida representa el "4,35%": nada importante
Intervalo de confianza (95%)	[2,946 - 3,749]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,982	
Error estándar	0,205	

Garantía		Conclusiones destacadas
Media	4,609	El "91,30%" eligieron: demasiado importante muy importante 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[4,340 - 4,877]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,656	
Error estándar	0,137	

Calidad de repuestos		Conclusiones destacadas
Media	4,696	El "100,00%" eligieron: demasiado importante muy importante 3 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[4,503 - 4,888]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,470	
Error estándar	0,098	

Calidad del servicio		Conclusiones destacadas
Media	4,826	El "100,00%" eligieron: demasiado importante muy importante 3 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[4,668 - 4,984]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,388	
Error estándar	0,081	

Precio		Conclusiones destacadas
Media	4,087	El "78,26%" eligieron: muy importante
Intervalo de confianza (95%)	[3,787 - 4,387]	

Tamaño de la muestra	326	demasiado importante 2 opciones quedaron sin elegir.
Desviación típica	0,733	
Error estándar	0,153	

Tiempo de servicio		Conclusiones destacadas
Media	4,435	El "95,65%" eligieron: muy importante demasiado importante 2 opciones quedaron sin elegir.
Intervalo de confianza (95%)	[4,194 - 4,676]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,590	
Error estándar	0,123	

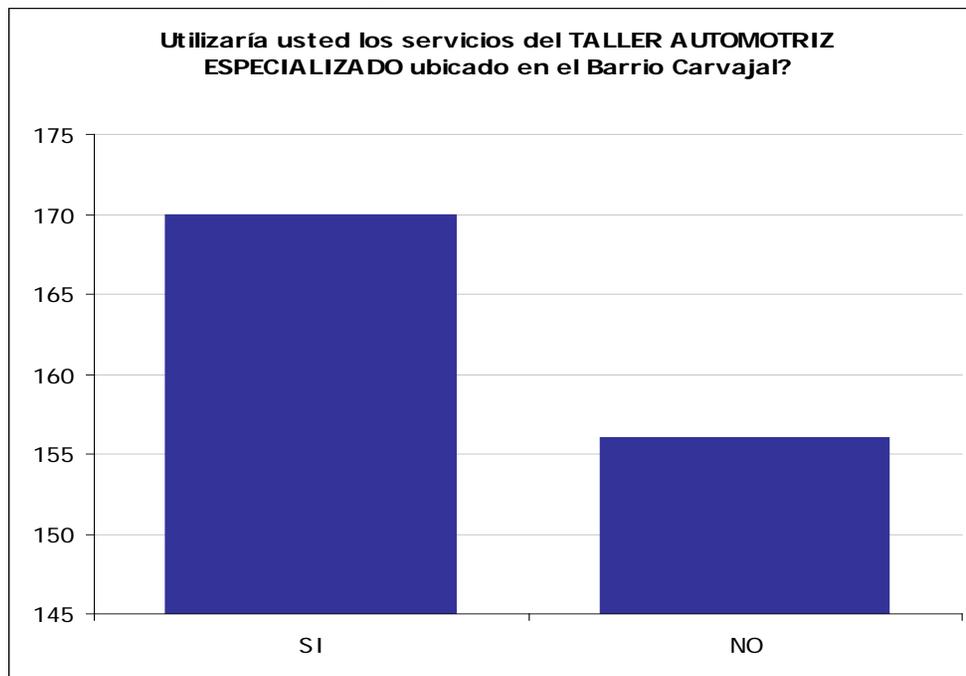
Para los encuestados la calidad del servicio, la calidad de los repuestos y la garantía son los aspectos más importantes, en su orden, que evidencia una vez más que lo más interesante para los clientes es la excelencia y la ética en la prestación de los servicios del taller.

Pregunta No 10

Tabulación de resultados		
SI	170	52%
NO	156	48%
	326	

Gráfica 24 Pregunta N10.

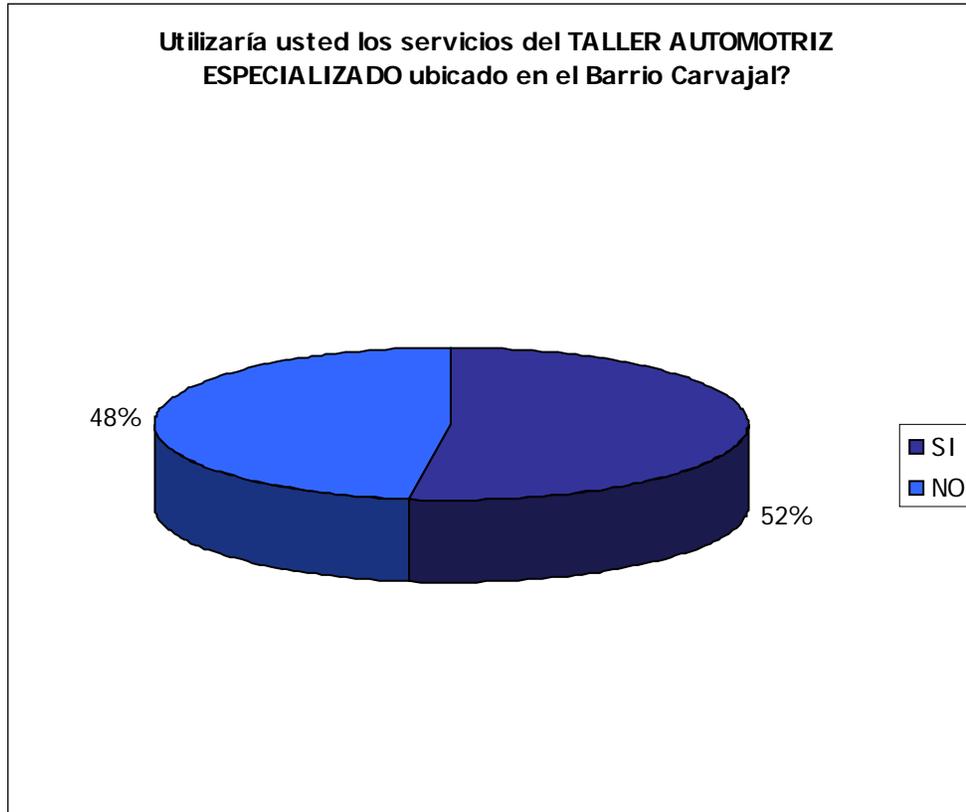
Utilizaría usted los servicios del TALLER AUTOMOTRIZ ESPECIALIZADO ubicado en el Barrio Carvajal?



Fuente: Autor

Gráfica 25 Pregunta N10.

Utilizaría usted los servicios del TALLER AUTOMOTRIZ ESPECIALIZADO ubicado en el Barrio Carvajal?



Fuente: Autor

Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	1,478	La opción más elegida fue "SI". La opción menos elegida fue "NO".
Intervalo de confianza (95%)	[1,270 - 1,687]	
Tamaño de la muestra	326	
Desviación típica	0,511	
Error estándar	0,106	

El 52% de los encuestados, y se subraya esta cifra, respondió SI a la utilización del taller como prestador de servicios de diagnóstico y mantenimiento. Esta es la cifra que verdaderamente da una aproximación de la cantidad de clientes potenciales respecto del mercado potencial que se valorará a seguir en este punto del plan de negocios.

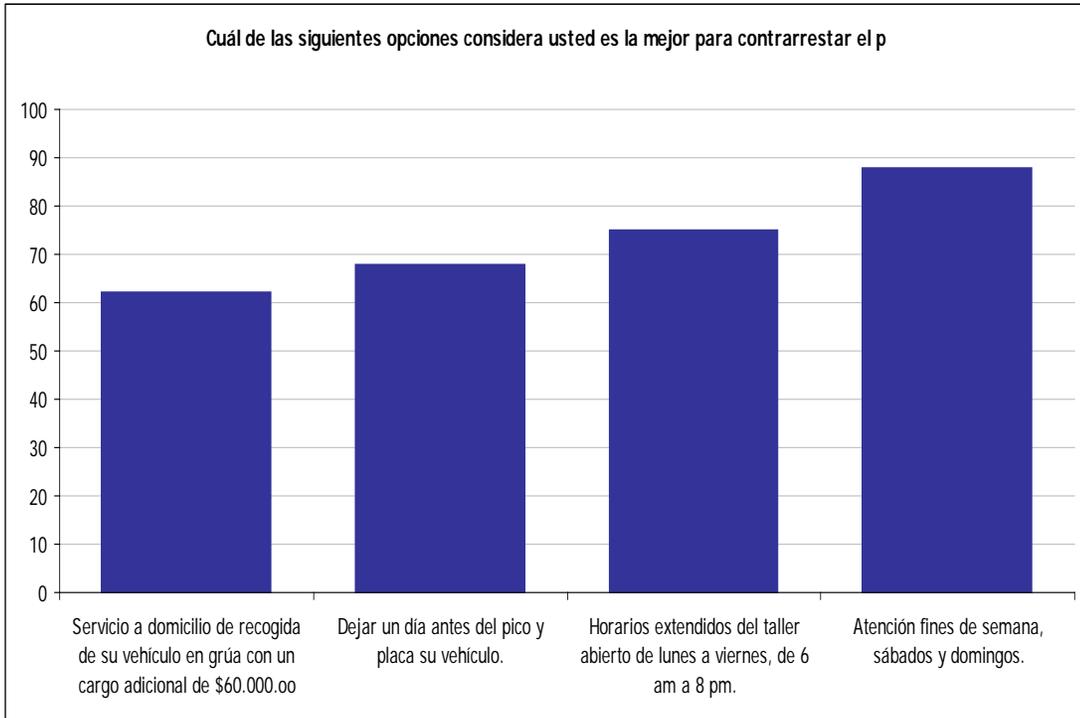
Pregunta 11

Tabulación de resultados		
Servicio a domicilio de recogida de su vehículo en grúa con un cargo adicional de \$60.000.00	62	21%
Dejar un día antes del pico y placa su vehículo.	68	23%
Horarios extendidos del taller abierto de lunes a viernes, de 6 am a 8	75	26%

pm.		
Atención fines de semana, sábados y domingos.	88	30%
	293	

Gráfica 26 Pregunta N11.

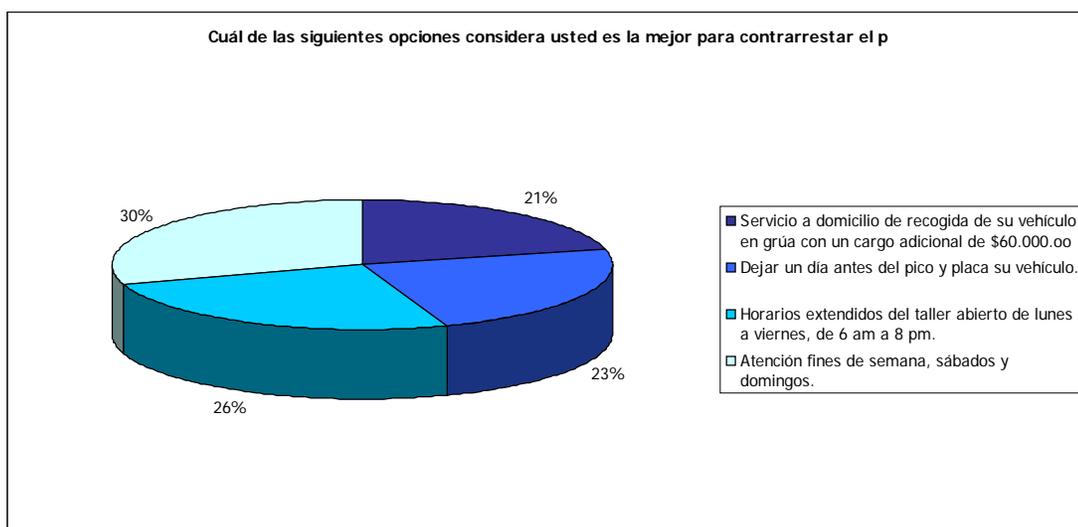
Cuál de las siguientes opciones considera usted es la mejor para contrarrestar el pico y placa respecto al mantenimiento de su(s) vehículo(s) (Puede marcar más de una y llenar en los espacios en blanco)



Fuente: Autor

Gráfica 27 Pregunta N11.

Cuál de las siguientes opciones considera usted es la mejor para contrarrestar el pico y placa respecto al mantenimiento de su(s) vehículo(s) (Puede marcar más de una y llenar en los espacios en blanco)



Fuente: Autor

Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	5,609	El "86,96%" eligieron:
Intervalo de confianza (95%)	[5,305 - 5,913]	Horarios extendidos del taller abierto de lunes a viernes, de 6 am a 8 pm.
Tamaño de la muestra	293	Atención fines de semana, sábados y domingos.
Desviación típica	1,075	La opción menos elegida representa el "39,13%":
Error estándar	0,155	Servicio a domicilio de recogida de su vehículo en grúa con un cargo adicional de \$60.000.00

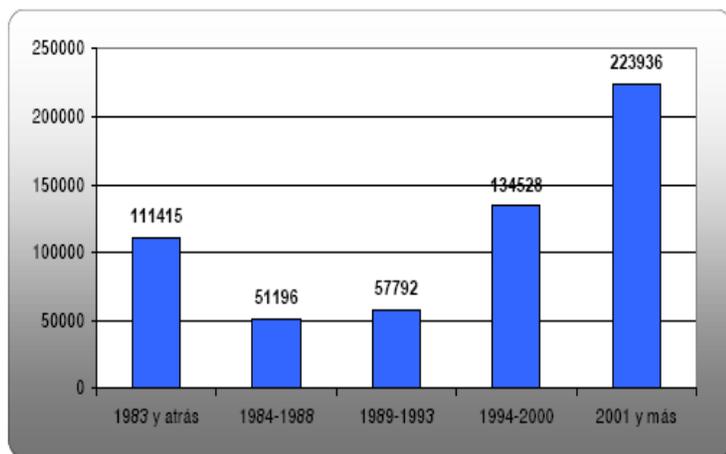
Para generar un mayor valor en la prestación del servicio, para fidelizar a los clientes del negocio y para atender las necesidades del pico y placa de los propietarios de vehículos, se estableció esta pregunta la cual el 30% de los encuestados están dispuestos a pagar una tarifa extra de \$60.000 para que su vehículo sea recogido en sus casas y devuelto a las mismas.

3.3 Determinación del Mercado

La población objetivo son las personas dueñas de vehículos particulares, de cualquier modelo, tipo, clase o marca de vehículo, que necesiten de mantenimiento preventivo y correctivo sobre sus autos. A continuación se muestra la cantidad de vehículo por año en Bogotá:

Gráfica 28 Número de vehículos particulares por rango de edad en Bogotá

Número de vehículos particulares por rango de edad en Bogotá



Desde el punto de vista del transporte sostenible, en general, se ha defendido la tesis de que el transporte individual es menos sostenible que el transporte colectivo. Sin embargo, el número de vehículos particulares en Bogotá es bajo si se compara con ciudades de países desarrollados. De acuerdo con estudios relacionados con el tema, es de esperarse que el índice de motorización de las ciudades se incremente en la medida en que mejore el ingreso de sus habitantes¹.

1. Resumen ejecutivo del PMM.

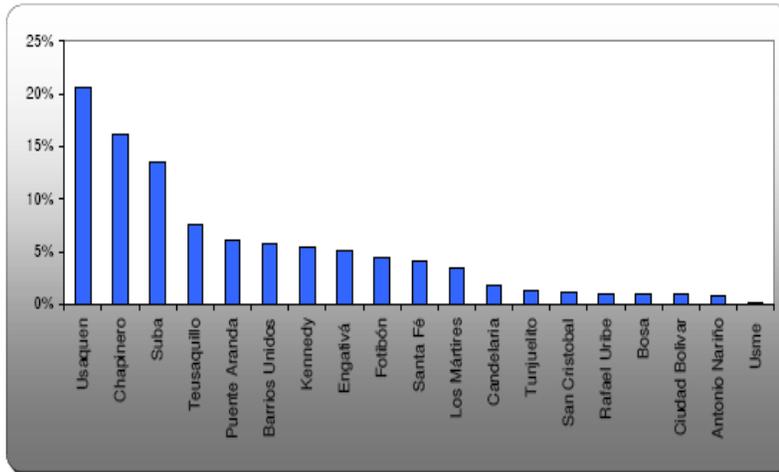
Fuente: Secretaría de Movilidad. Corte: 30-Sep.-

Como se ve en la gráfica anterior, la cantidad de vehículos particulares en la ciudad es aproximadamente de 878.867; de este total se ha decidido enfocarse en el 40% como mercado potencial, y de acuerdo, con la capacidad instalada del taller y con los resultados de las encuestas desarrolladas, tomar como población objetivo el 1% de la población total de vehículos particulares. Es decir, que de acuerdo con el análisis y con las directrices de la junta, la población objetivo es de 6.720 vehículos particulares al año. De la misma manera, y de acuerdo a los resultados arrojados por las encuestas, el 52% de la población potencial o mercado potencial esta interesado en la utilización de los servicios que presta el taller.

Del mismo modo, y como sustento de los anteriores resultados, se tomo en cuenta el destino de las personas con sus vehículos particulares en la ciudad de Bogotá, como se muestra en la gráfica:

Gráfica 29 Destino de los usuarios de vehículo privado.

Destino de los usuarios del vehículo privado



La formulación del PMM para Bogotá, que incluye ordenamiento de estacionamientos, evalúa la distribución espacial de la demanda y el perfil del usuario. Los principales resultados son:

- Las localidades que más atraen viajes en vehículo particular son: Usaquén, Suba, Chapinero y Kennedy, entre otras. El Plan afirma que estas son zonas que en general cuentan con cobertura de transporte público y además se caracterizan por tener la mayor densidad de empleo.

Fuente: Plan de Estacionamientos, en base a la EM. STT-DANE. 2005

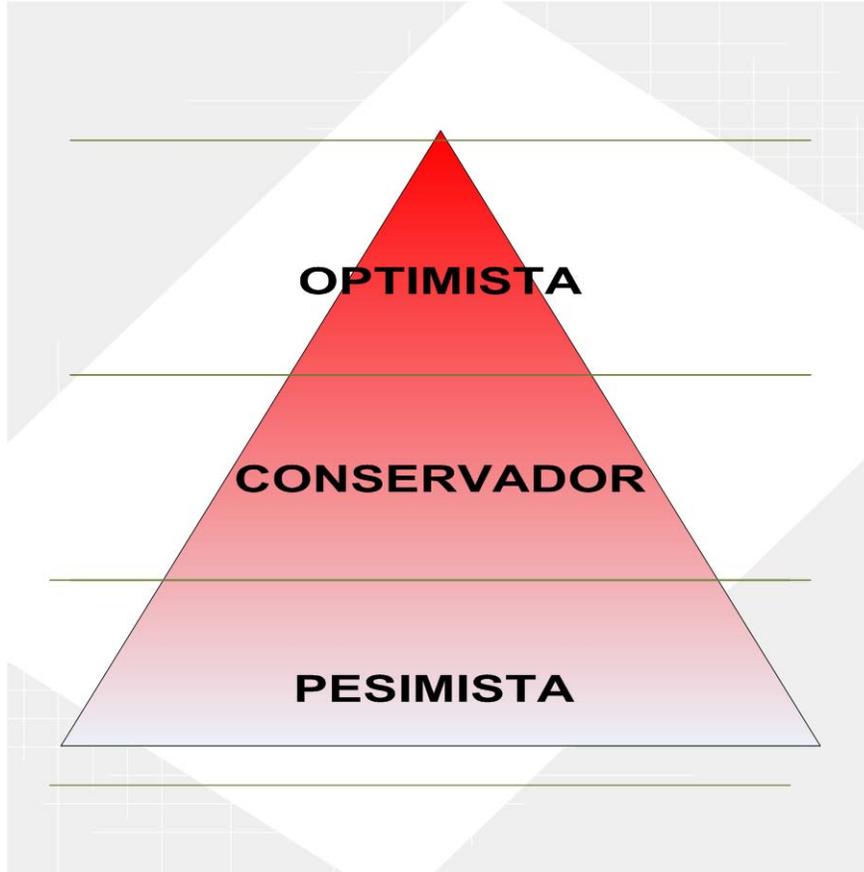
Vemos que el taller se ubicará en la localidad de Kennedy, la cual confluyen el 5% de la cantidad total de vehículos de la ciudad, un aproximado del 43.950 vehículos con destino a dicha localidad, disminuyendo el mercado potencial y enfatizando en la seductora cantidad de vehículos de la zona.

3.4 Estadios de la Demanda y Proyección de Ventas

Los estadios de la demanda permiten generar escenarios de ventas o demanda de la población objetivo, dando un mejor análisis de los posibles estadios y/o escenarios que se pueden presentar en un prospectiva en ventas del negocio.

Los estadios de la demanda consiste en valorar un escenario pesimista, conservador y optimista, lo cual no quiere decir que el negocio al optar por el escenario pesimista genere pérdidas, no más aún, es el escenario en el cual se tendrá en cuenta un mínimo de ventas que mantengan el negocio y que genere rentabilidad.

Figura 2 Estadios de la demanda.



Fuente: Autor

La confiabilidad y pertinencia de la información capturada permite el estudio y análisis de la demanda y es garante de los resultados obtenidos a través de la investigación de mercado y de las fuentes secundarias de recopilación de información, como lo es los talleres Chevrolet y Renault consultados en este caso. En efecto, es necesario apelar a dichas fuentes secundarias disponibles con el fin de verificar la calidad de la información registrada y programar los acercamientos necesarios a las fuentes primarias.

Son varios los métodos idóneos que permiten con algún grado de certidumbre estimar la demanda futura de un bien o servicio. En algunos casos como este plan de negocio, una mirada a la información estadística disponible y apoyado en una encuesta muestral que genera la población objetivo del plan da una idea aproximada del mercado.

Los estadios de la demanda muestran posibles escenarios del mercado, en donde, el conservador es el resultado de la investigación de mercado que en este caso es de 6.720 vehículos año. Para el estadio optimista se ha tomado la decisión de aumentar en un 10% el mercado objetivo y el pesimista en disminuir en un 10% la población objetivo; esto sin querer decir que el

estadio pesimista es de pérdida, sino que el negocio obtiene una menor rentabilidad.

Para la proyección de cada uno de estos escenarios se utilizaron métodos econométricos que tienen como propósito expresar en fórmulas matemáticas la relación entre variables pertinentes y a su vez determinar el grado de confianza de dicha relación.

El método utilizado es regresión lineal a través del software WINQSB, software matemático y estadístico que permite desarrollar proyecciones de manera fácil y exacta de acuerdo a los datos históricos. A continuación se muestra las proyecciones de cada estadio de la demanda.

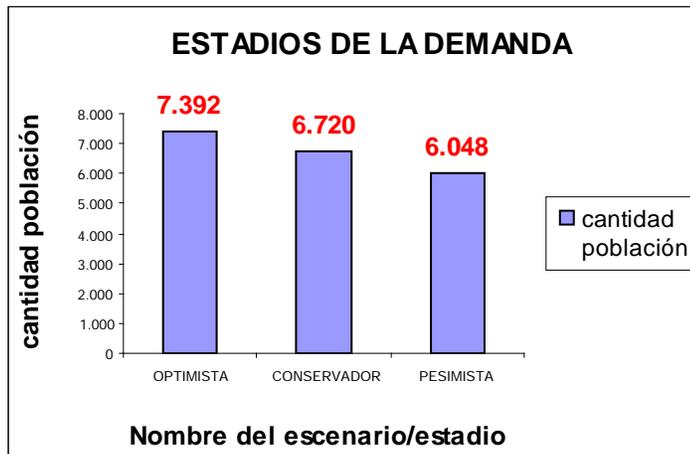
El ingreso promedio por vehículo en un taller automotriz según SOFASA y GENERAL MOTORS COLMOTORES es de \$297.634.00. de acuerdo a la población de cada uno de los estadios de la demanda y partiendo como base de la población objetivo del plan, estos son los valores a proyectar:

Tabla 6 Estadios de la demanda

ESTADIOS DE LA DEMANDA	
Nombre del escenario/estadio	cantidad población
OPTIMISTA	7.392
CONSERVADOR	6.720
PESIMISTA	6.048

Fuente: Autor

Gráfica 30 Estadios de la demanda



Fuente: Autor

De acuerdo a los valores mostrados en la gráfica anterior y los datos obtenidos históricos de la demanda de un taller Renault de la ciudad de Bogotá, a continuación se muestra los ingresos en la siguiente tabla:

Tabla 7 Promedio histórico anual de ventas

PROMEDIO ANUAL DE VENTAS (Ingresos)					
ESTADIOS DE LA DEMANDA	AÑO 2005	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009
OPTIMISTA	\$ 1.384.893.881	\$ 1.473.291.362	\$ 1.636.990.403	\$ 1.964.388.483	\$ 2.200.115.101
CONSERVADOR	\$ 1.258.994.437	\$ 1.339.355.784	\$ 1.488.173.093	\$ 1.785.807.712	\$ 2.000.104.637
PESIMISTA	\$ 1.133.094.993	\$ 1.205.420.206	\$ 1.339.355.784	\$ 1.607.226.941	\$ 1.800.094.174

Fuente: Autor

El forecasting resultado de la aplicación software WINQSB son los siguientes:

Tabla 8 Proyección estadio optimista

Forecast Result for PROMEDIO ANUAL DE VENTAS OPTIMISTA									
09-07-2009 YEAR	Actual Data	Forecast by LR	Forecast Error	CFE	MAD	MSE	MAPE [%]	Tracking Signal	R-square
1	1,384894E+09	1,347628E+09	3,726554E+07	3,726554E+07	3,726554E+07	M	2,690859	1	
2	1,473291E+09	1,519782E+09	-4,649075E+07	-9225216	4,187814E+07	M	2,923215	-0,2202871	
3	1,63699E+09	1,691936E+09	-5,494541E+07	-6,417062E+07	4,62339E+07	M	3,06764	-1,387956	
4	1,964388E+09	1,86409E+09	1,002989E+08	3,612826E+07	5,975014E+07	M	3,577194	0,6046556	0,7593125
5	2,000115E+09	2,036243E+09	-3,612826E+07	0	5,502577E+07	M	3,223017	0	0,9429377
6		2,208397E+09							
7		2,380551E+09							
8		2,552705E+09							
9		2,724858E+09							
10		2,897012E+09							
CFE		0							
MAD		5,502577E+07							
MSE		M							
MAPE		3,223017							
Trk.Signal		0							
R-square		0,9429377							
		Y-intercept=1,18E9							
		Slope=1,72E8							

Gráfica 31 Proyección estadio optimista

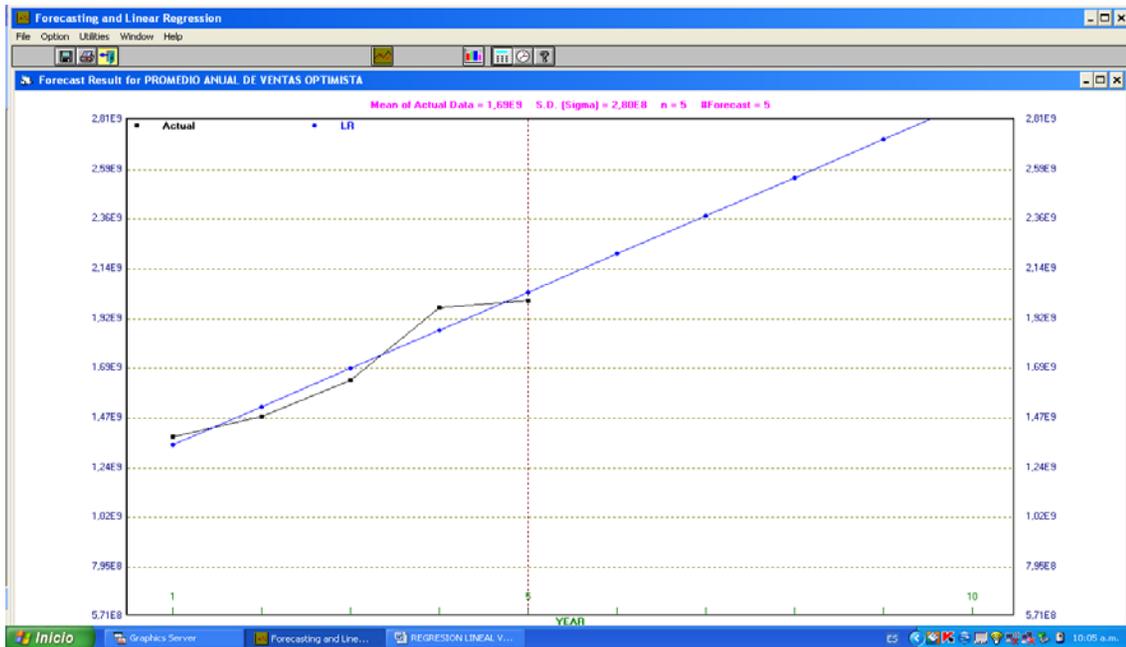


Tabla 9 Proyección estadio conservador

Forecast Result for PROMEDIO ANUAL DE VENTAS CONSERVADOR										
09-07-2009 YEAR	Actual Data	Forecast by LR	Forecast Error	CFE	MAD	MSE	MAPE (%)	Tracking Signal	R-square	
1	1,258994E+09	1,188753E+09	7,024179E+07	7,024179E+07	7,024179E+07	M	5,579198	1		
2	1,339356E+09	1,38162E+09	-4,226419E+07	2,79776E+07	5,625299E+07	M	4,36738	0,4973531		
3	1,488173E+09	1,574487E+09	-8,631411E+07	-5,833651E+07	6,627336E+07	M	4,844922	-0,8802407		
4	1,785808E+09	1,767354E+09	1,845338E+07	-3,988314E+07	5,431837E+07	M	3,892025	-0,7342477		
5	2,000105E+09	1,960222E+09	3,988301E+07	-128	5,14313E+07	M	3,512429	-2,488757E-06	0,9585098	
6		2,153089E+09								
7		2,345956E+09								
8		2,538823E+09								
9		2,73169E+09								
10		2,924558E+09								
CFE			-128							
MAD		5,14313E+07								
MSE		M								
MAPE		3,512429								
Trk.Signal		-2,488757E-06								
R-square		0,9585098								
		Y-intercept=9,96E8								
		Slope=1,93E8								

Gráfica 32 Proyección estadio conservador

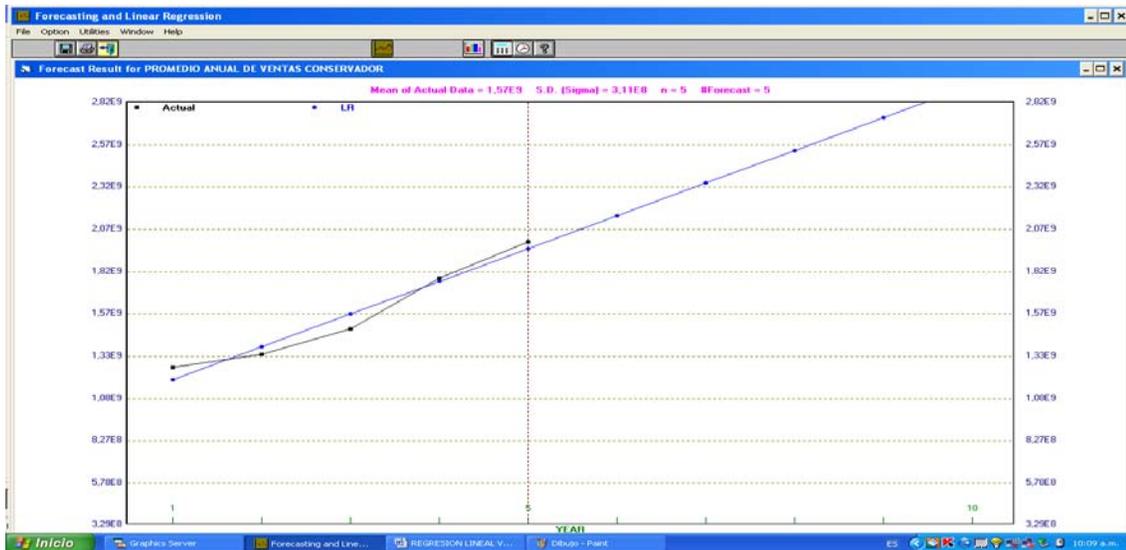
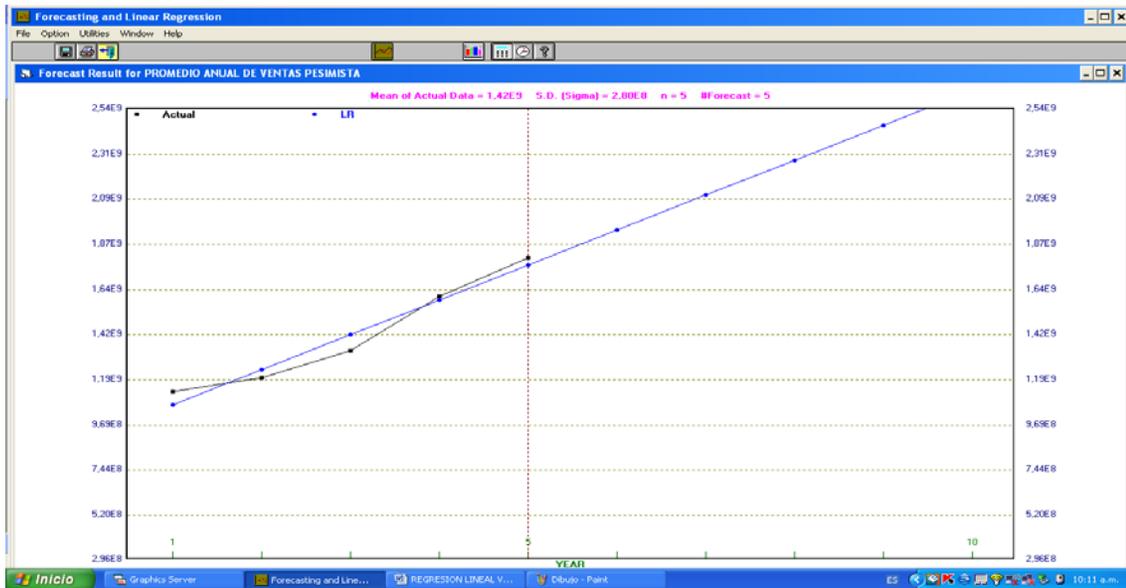


Tabla 10 Proyección estadio pesimista

Forecast Result for PROMEDIO ANUAL DE VENTAS PESIMISTA										
09-07-2009 YEAR	Actual Data	Forecast by LR	Forecast Error	CFE	MAD	MSE	MAPE (%)	Tracking Signal	R-square	
1	1,133095E+09	1,069878E+09	6,321728E+07	6,321728E+07	6,321728E+07	M	5,579168	1		
2	1,20542E+09	1,243458E+09	-3,803789E+07	2,517939E+07	5,062758E+07	M	4,36737	0,4973453		
3	1,339356E+09	1,417038E+09	-7,768269E+07	-5,25033E+07	5,964595E+07	M	4,844914	-0,8802491		
4	1,607227E+09	1,590619E+09	1,6608E+07	-3,58953E+07	4,888646E+07	M	3,892019	-0,7342584		
5	1,800094E+09	1,764199E+09	3,589504E+07	-256	4,628818E+07	M	3,512428	-5,53057E-06	0,9585083	
6		1,937779E+09								
7		2,11136E+09								
8		2,28494E+09								
9		2,458521E+09								
10		2,632101E+09								
CFE			-256							
MAD		4,628818E+07								
MSE		M								
MAPE		3,512428								
Trk. Signal		-5,53057E-06								
R-square		0,9585083								
		Y-intercept=8,96E8								
		Slope=1,74E8								

Gráfica 33 Proyección estadio pesimista



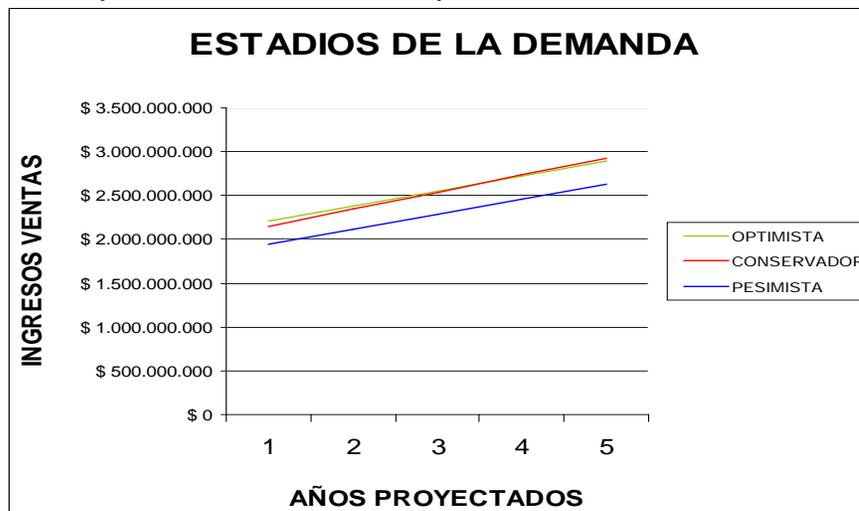
En resumen la proyección de cada uno de los estadios se puede ver en el siguiente tabla y gráfico:

Tabla 11 Proyección de la demanda y ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS ESTADIOS DE LA DEMANDA					
ESTADIOS DE LA DEMANDA	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
OPTIMISTA	\$ 2.208.397.000	\$ 2.380.551.000	\$ 2.552.705.000	\$ 2.724.858.000	\$ 2.897.012.000
CONSERVADOR	\$ 2.153.089.000	\$ 2.345.956.000	\$ 2.538.823.000	\$ 2.731.690.000	\$ 2.924.558.000
PESIMISTA	\$ 1.937.779.000	\$ 2.111.360.000	\$ 2.284.940.000	\$ 2.458.521.000	\$ 2.632.101.000

Fuente: Autor

Gráfica 34 Proyección de la demanda y ventas



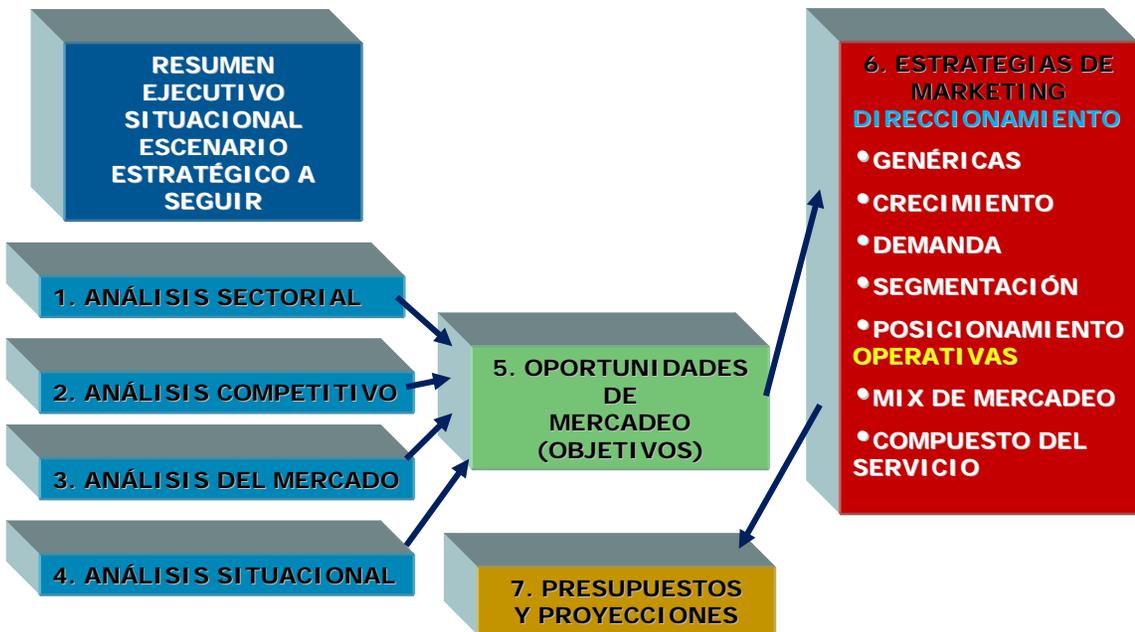
Fuente: Autor

3.5 Plan Estratégico de Marketing

Para el desarrollo de este punto, es importante enfocar la metodología realizada en la materia “Gerencia de Mercadeo”, para lograr conceptualizar al lector en los pasos a seguir y dar una mayor claridad en el desarrollo de las estrategias de mezcla de mercadeo que se deriva de la estrategia genérica.

La metodología se puede evidenciar en la siguiente figura:

Figura 3 Estructura Plan Estratégico de Marketing



Fuente: Carlos Díaz – Gerencia Estratégica Universidad de la Sabana Instituto De Postgrados

Todos estos pasos se han venido desarrollando en el plan de negocios, pero aquí se logrará consolidar y determinar la estrategia básica de venta que el negocio enfocará en el desarrollo de sus funciones y competencias, se leerán de nuevo algunos de los temas anteriormente vistos pero se podrá resumir en la metodología a seguir:

3.5.1 Análisis sectorial:

La empresa se clasifica en el sector automotriz, autopartes y repuestos. De acuerdo con el DANE, el valor de las ventas de Vehículos en el año 2007 fue de 29.5% en valores reales y para el año 2008 se aumentaron en un 21.5% aunque se debe tener en cuenta que a pesar de ser una tasa elevada, esta tiende a la baja comparada con los años anteriores. De forma complementaria, el sector de autopartes viene creciendo en forma sostenida desde el año 2004, para ese año las ventas alcanzan los US\$ 3.790 millones,

y en el 2007 pasan US\$4.175 millones, un 0.6% superiores a las del 2006. Sin embargo, el sector continúa seriamente afectado por el contrabando, situación política con países vecinos y en general por el mercado ilegal de autopartes. Adicionalmente, se analizó la atraktividad del sector teniendo en cuenta el modelo de Porter, donde los talleres de diagnóstico y mantenimiento en la zona donde se ubicara el centro de diagnóstico (barrio Carvajal de la localidad de Kennedy, entre las Avenidas Boyacá y Carrera 68 y entre las calles 1° Mayo y 27 Sur) fueron objeto de la investigación. En el anexo 1 se puede ver el nivel de atraktividad

En la tabla inferior se muestra en resumen los factores competitivos de mayor relevancia que muestran una calificación significativa dentro de la atraktividad del sector. La escala de calificación del modelo muestra que el nivel de atraktividad del negocio se ubica en la escala medio-alto por estar por encima de 2.5 y por debajo de 3.0. Este resultado respalda la decisión de crear el centro de diagnóstico y servicio en la zona donde se puede ver fácilmente que sería favorable contar con un local comercial especializado en este tipo de productos y servicios.

Cuadro 3 Matriz Análisis de Atraktividad “Modelo de Porter”

ANALISIS DE LA ATRACTIVIDAD
MODELO DE M. PORTER

ANALISIS DE LA INDUSTRIA DE: SERVICIO DE MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ

	FACTORES COMPETITIVOS		ATRACTIVIDAD					
			Muy Poca	Poca	Neutral	Alta	Muy Alta	
BARRERAS A LA ENTRADA	Economías de escala	Pequeña	1					Grande
	Diferenciación de producto o servicio	Escasa		1				Grande
	Identificación de marca	Baja					1	Elevada
	Costo de cambio	Bajo				1		Elevado
	Acceso a canales de distribución	Amplio		1				Restringido
	Requerimientos de capital	Bajos					1	Elevados
	Acceso a tecnología avanzada	Amplio					1	Restringido
	Acceso a materias primas	Amplio		1				Restringido
	Protección del gobierno	Inexistente				1		Elevada
	Efecto de la experiencia	Sin importancia					1	Muy importante
BARRERAS DE SALIDA	Especialización de activos	Elevada		1				Baja
	Costo fijo de salida	Elevado			1			Bajo
	Interrelación estratégica	Elevada		1				Baja
	Barreras emocionales	Elevadas		1				Bajas
	Restricciones gubernamentales y sociales	Elevadas				1		Bajas
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	Número de competidores igualmente equilibrados	Grande				1		Pequeño
	Crecimiento de la industria relativo a industria de Autopartes	Lento			1			Rápido
	Costo fijo o de almacenaje	Elevado				1		Bajo
	Características del producto	Generico		1				Producto único
	Incrementos capacidad	Pequeños				1		Grandes
	Diversidad de competidores	Elevada				1		Baja
	Compromisos estratégicos	Grandes		1				Bajos
PODER DE LOS COMPRADORES	Cantidad de compradores importantes	Pocos			1			Muchos
	Disponibilidad de sustitutos de bienes y servicios de la industria	Muchos				1		Pocos
	Costos de cambio del comprador	Bajos				1		Altos
	Amenaza de los compradores de integración hacia atrás	Elevada					1	Baja
	Amenaza de la industria de integración hacia adelante	Baja				1		Elevada
	Contribución a la calidad o a servicios de compradores	Grande		1				Pequeña
	Contribución de la industria al costo total de los compradores	Fracción grande			1			Fracción pequeña
	Rentabilidad de los compradores	Baja				1		Elevada
PODER DE LOS PROVEEDORES	Cantidad de proveedores importantes	Pocos				1		Muchos
	Disponibilidad de sustitutos de bienes y servicios de proveedores	Baja					1	Elevada
	Diferenciación o costo de cambio de productos y servicios de proveedores	Elevado		1				Bajo
	Amenaza de proveedores de integración hacia adelante	Elevada				1		Baja
	Amenaza de la industria de integración hacia atrás	Baja				1		Elevada
	Contribución de proveedores a calidad o servicio de productos de la industria	Elevada		1				Pequeña
	Costo total de la industria contribuido por proveedores	Fracción grande			1			Fracción pequeña
	Importancia de la industria para rentabilidad de los proveedores	Pequeña					1	Grande
DISPONIBILIDAD DE SUSTITUTOS	Disponibilidad de sustitutos cercanos	Grande					1	Pequeña
	Costos de cambio de usuarios	Bajos				1		Elevados
	Agresividad y rentabilidad de productor de sustitutos	Elevada				1		Baja
	Precio-valor de sustitutos	Elevado				1		Bajo
ACCIONES DE GOBIERNO	Protección a la industria	Desfavorable					1	Favorable
	Regulación de la industria	Desfavorable					1	Favorable
	Consistencia de políticas.	Baja				1		Elevada
	Movimientos de capital entre países	Restringido					1	Sin restricción
	Tarifas aduaneras	Restringidas			1			Sin restricción
	Acceso a divisas extranjeras	Restringido				1		Sin restricción
	Propiedad extranjera	Limitada				1		Ilimitada
	Ayuda a competidores	Substantial					1	Ninguna

FUENTE: AUTOR

Tabla 12 Resultado del análisis de atractividad modelo Porter

ATRACTIVIDAD DE LA INDUSTRIA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ						
	CALIFICACION GENERAL					TOTAL
	BAJA		MEDIA		ALTA	
Barreras a la entrada	1	3	0	2	4	
Barreras a la salida	0	3	1	1	0	
Rivalidad entre competidores	0	2	1	4	0	
Poder de los compradores	0	1	2	4	1	
Poder de los proveedores	0	2	1	3	2	
Disponibilidad de substitutos	0	0	0	3	1	
Acciones de gobierno	0	0	1	4	3	
Evaluación General	1	11	6	21	11	50
						TOTAL
	1	22		63	44	130
						FACTOR
						2,6

Fuente: Autor

3.5.2 Análisis competitivo:

En el siguiente cuadro comparativo se identifico los competidores directos, nivel de participación del mercado, productos actuales, rango de precios y otro tipo de criterios importantes que deben evaluarse a la hora de identificar los factores de competencia decisivos en la formulación de estrategias. Ver tabla 7.

Tabla 13 Análisis Competencia.

COMPETENCIA						
NOMBRE	PORCENTAJE DEL MERCADO	PRODUCTOS QUE OFRECE	CALIDAD	PRECIOS	TAMAÑO	DIFERENCIACION
SERVITEKAS	10%	Mantenimiento	MEDIA	MEDIOS	MEDIANO	FIDELIZACION DE CLIENTES
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
Aire acondicionado						
TALLERES CHEVROLET	15%	Mantenimiento	ALTA	ALTOS	GRANDE	REPUESTO ORIGINALES
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
Aire acondicionado						
TALLERES DE BARRIO	10%	Mantenimiento	BAJA	BAJOS	PEQUEÑO	
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
Aire acondicionado						
BOMBAS DE GASOLINA	10%	Mantenimiento	MEDIA	MEDIOS	PEQUEÑO	FIDELIZACION DE CLIENTES
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
Aire acondicionado						
RENAULT MINUTO	13%	Mantenimiento	ALTA	ALTOS	GRANDE	REPUESTO ORIGINALES, SERVICIO PERSONALIZADO
		Cambio de aceite				
		Amortiguadores				
		Accesorios - Instalación				
		Baterías				
		Escapes				
		Plumillas				
Aire acondicionado						

Fuente: Autor

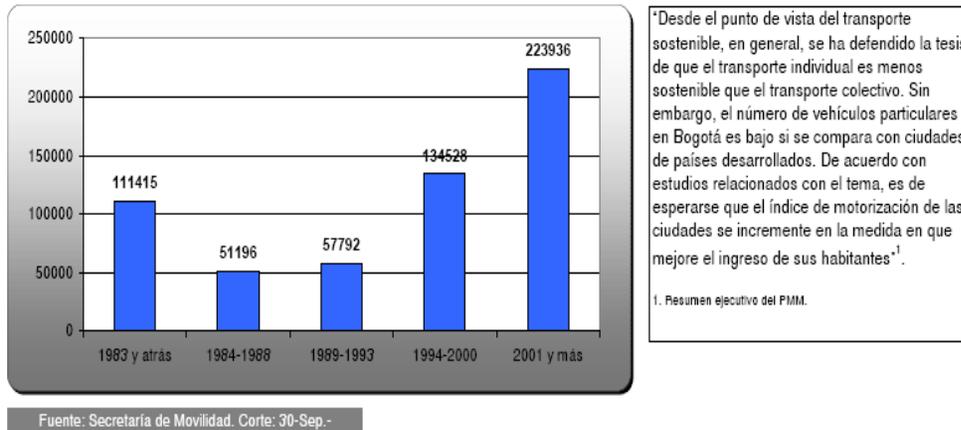
3.5.3 Análisis del mercado:

Se hicieron varias visitas a la zona donde estaría ubicado en centro de diagnóstico y teniendo en cuenta el análisis de competidores anterior, se evidenció que el sector no cuenta con suficientes competidores que cubran la demanda de servicios automotrices, donde se sabe que el 40% parque automotor de bogota (vehículos particulares, públicos, pequeños, medianos y grandes) se mueve por esta zona. El nicho de mercado al que se quiere llegar inicialmente es a personas particulares dueños de vehículos, de cualquier modelo, tipo, clase o marca de vehículo, que requieran mantenimiento preventivo y correctivo sobre sus autos. En la grafica inferior,

se puede ver la cantidad de vehículos en la ciudad de bogota por modelo para el año 2008.

Gráfica 35 Número de vehículos particulares por rango de edad en Bogotá

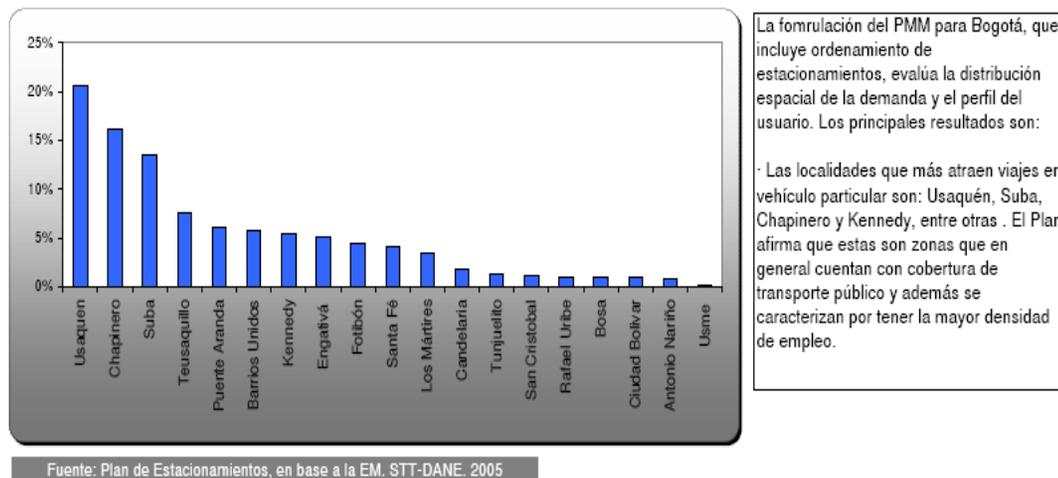
Número de vehículos particulares por rango de edad en Bogotá



Como se ve en la gráfica anterior, la cantidad de vehículos particulares en la ciudad es aproximadamente de 878.867; de este total se quiere enfocarse en el 40% como mercado potencial, y dada la capacidad instalada del taller y los resultados de las encuestas desarrolladas, tomar como población objetivo el 1% de la población total de vehículos particulares. Es decir, que de acuerdo con el análisis y con las directrices de la junta, la población objetivo es de 6.720 vehículos particulares al año. Del mismo modo, se tomo en cuenta el destino de las personas con sus vehículos particulares en la ciudad de Bogotá, como se muestra en la gráfica:

Gráfica 36 Destino de los usuarios de vehículo privado.

Destino de los usuarios del vehículo privado



Dado que el centro de atención estará ubicado en la localidad de Kennedy, donde confluyen el 5% del total de vehículos de la ciudad, un aproximado de 43.950 vehículos con destino a dicha localidad conformaría el mercado potencial en la zona.

3.5.4 Análisis situacional:

A través de La combinación de herramientas de marketing se definieron políticas dentro de diferentes variables determinantes en la prestación del servicio para los mercados meta.

Producto/ servicio: El paquete que se ofrecerá presenta con garantía total sobre el servicio. Para la prestación de un servicio integral se identifico un conjunto de productos y servicios para el cuidado, mantenimiento y mejora del vehiculo, donde cada uno de ellos están clasificados en diferentes categorías: Baterías, llantas, aceites y lubricantes, limpieza general, latonería, pintura y accesorios complementarios. Como valor agregado al servicio se piensa aprovechar la política de pico y placa todo el día para recoger el vehículo de las personas, donde ellas precisen el tipo de servicio que desean.

Precio: el precio de lista que se ofrecerá varía de acuerdo a la competencia, o sea al mercado del sector, y como innovación se efectuaron descuentos desde los proveedores para poder ofrecer ofertas atractivas a los clientes. Se darán diferentes opciones de pago al cliente que estén soportadas con aliados de financiamiento. Los clientes deberán percibir que el valor dado para cada producto siempre es perfecto por la calidad en el servicio.

Publicidad: los medios de comunicación que se tendrán en cuenta van a ser radio, diarios, revistas y panfletos que se concentren en la zona. También se va a ofrecer asesoramiento a través del sitio Web de la empresa y se va a brindar información general personalizada en pequeñas empresas que cuenten con parque automotor.

Personal: se cuenta con un talento humano calificado, el gerente y socio es ingeniero mecánico con 20 años de experiencia en SOFASA, que da valor agregado al manejo del centro, en la parte operativa se contara con personal calificado del sena y referenciados por SOFASA para la reparación y mantenimiento de los vehículos. Adicionalmente, se harán capacitaciones enfocada en servicio al cliente en el lugar donde se les van a prestar los servicios a los clientes, para que tengan una actitud atenta, habilidad para resolver problemás y sobre todo carisma y simpatía que les de confianza a los clientes. Ya que el personal es la parte visible del servicio a ofrecer.

Actualmente se ha iniciado con la obra de construcción del taller, aproximadamente se inaugurará el próximo mes de octubre del presente año.

De la misma manera, se cuenta con los recursos necesarios para la instalación del taller, como lo son una inversión aproximada en activos fijos de \$200.000.000.00, terreno, edificios y adecuaciones de \$230.000.000.00.

Del mismo modo, SOFASA respalda totalmente el taller, no solo es para marca específica sino para todas las marcas de vehículos y una estrategia de marketing enfocada no solo a la satisfacción del cliente sino también a un marketing relacional para la mejora del servicio. Esto se puede ver a continuación.

3.5.5 Análisis Estratégico

A través de la matriz ANSOFF se pudo validar la ubicar el enfoque de generación de estrategias para el centro de servicios automotriz. Ver Figura No 3.

Figura 4 Matriz ANSOFF



Fuente: Autor

A continuación se hará un análisis de las diferentes variables involucradas y las estrategias tácticas, operativas que se deben llevar a cabo para el desarrollo del objetivo. En el marco estratégico se podrá encontrar una síntesis del análisis hecho anteriormente. Ver Figura No 4.

En conclusión, la promesa básica de venta se define como: “Ofrecer servicios y productos atractivos, de calidad, justo a tiempo y enfatizando en la ética como garantía en la generación de valor al cliente y a los proveedores”.

Figura 5 ESTRUCTURA PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

Producto/Servicio Existente:
 Centro de Diagnostico y Mantenimiento Automotriz Capital

Para el año 2012, consolidar el Centro de Diagnostico y Mantenimiento Automotriz Capital como el mas importante en prestación de nuevos productos/servicios en la zona suroccidente.

Ventas

Posicionamiento

Aprovechar la baja presencia de competidores directos en el sector.

Ofrecer a los clientes productos que aumenten la atraktividad del establecimiento

Crear en los clientes imagen de calidad, ética, precisión en la solución y excelencia en el servicio.

Establecer acuerdos con clientes corporativos y pequeñas industrias aledañas al sector para la prestación de servicio.

Dar a conocer los servicios que ofrece el centro a través de diferentes canales de publicidad que este enfocados al nicho de mercado seleccionado

Crear un estilo diferente al interior y exterior del establecimiento, que genere necesidad en las personas de conocer un poco mas del centro de servicio.

Establecer alianzas con empresas prestadoras de servicios complementarios como: entidades financieras, almacenes de accesorios, aseguradoras y demás

Analizar detalladamente los servicios y la calidad con que los competidores cuentan. Posterior a esto, definir políticas de calidad, manejo de inventarios y gestión de RRHH superiores a las investigadas.

Establecer políticas de servicio al cliente para cada uno de los productos

Definir procesos eficientes que incluyan garantía en los servicios prestados.

Contactar a los encargados de mantenimiento y jefes de personal para dar a conocer las ventajas de posibles convenios y el curriculum de negocio.

Establecer acuerdos marco con proveedores para mejorar condiciones de compra.

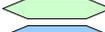
PROMESA BASICA DE VENTA

Estrategia de Crecimiento Orgánico
 Matriz Ansoff: dado el enfoque actual de la compañía, se ubica el crecimiento orgánico dentro del cuadrante de Desarrollo de Producto

Objetivos de Marketing

Estrategias de Direccionamiento

Estrategias Operativas

-  Aumentar demanda primaria, nuevos usuarios y aumento de la disposición de compra
-  Innovación de servicio y Mejora de servicio frente a la competencia
-  Diferenciación de servicio y generación de atributos distintivos
-  Demanda selectiva

Fuente: Autor

De todo lo anteriormente expuesto se puede evidenciar las estrategias de producto, de marca, de empaque, embalaje y etiqueta (que en este plan de negocio no aplica pero se muestra con los repuestos y accesorios), de precio, de canales de distribución y de promoción.

Se seleccionó la anterior metodología ya que evidencia un plan de marketing sencillo, efectivo y eficiente acoplado a la misión y visión de la empresa y/o que se le quiere dar a la empresa y el cual esta abalado por el Docente Carlos Díaz, encargado de la clase magistral.

3.5.6 Estrategia Marketing CRM

Es un taller técnico especializado de diagnóstico y mantenimiento de vehículos de todas las marcas, el cual es un negocio familiar que está en marcha y que es una idea de negocio de hace ya más de 5 años.

En la actualidad se encuentra en proceso de construcción, entrando en su última fase que consiste en ultimar detalles como la fachada, pintura, acomodación de la maquinaria y equipos, la compra del amoblamiento y equipos de computo, entre otras. Por esto se ha tomado la decisión de desarrollar el ensayo basado en el marketing relacional 1to1, para saber así, los requisitos de la implementación de esta estrategia y evidenciar las necesidades de los clientes del taller para tener como objetivo principal el fidelizar los clientes y crear una relación individual con cada uno de ellos.

Dentro del estudio y análisis de mercados desarrollado a una muestra de 326 personas propietarias de vehículos, se demostró que el 76% de los encuestados, pertenecientes a los estratos 4 y 5, poseen 1 o 2 vehículos.

Esta es una oportunidad para desarrollar ventas cross-selling con nuestros clientes, a través de desarrollar opciones de compra para los clientes, no solo para un vehículos sino para hacer atractivo el traer los dos vehículos al taller y mostrar un abanico de opciones de compra como accesorios, repuestos, etc.; esto no solo para una marca sino para todas las marcas y las más comunes que también se conocen a través de las encuestas.

Es importante conocer a nuestros clientes de manera individual, los tipos de servicios y productos que consumen del taller, donde viven, sus teléfonos, lo que necesitan y cuando lo necesitan para lograr así una clasificación de los mismos en categorías como los más rentables, los rentables y los comunes para generar estrategias para mantener a los más rentables, que los rentables se vuelvan más rentables y para que los comunes se vuelvan rentables.

Como se sabe, la competencia obliga a mantener unos precios bajos que renten para la empresa y renten para el cliente; en vez de vender para mercados, el

Taller venderá para clientes no en búsqueda de obtener mayor participación en el mercado sino más bien se buscará mayor participación en el cliente.

Esto, se logrará a través de un seguimiento desarrollado con un software CRM gratuito, como el sugar, que generará vínculos más fuertes con nuestros clientes, a través de ofrecer descuentos en alianzas con los proveedores.

Todo lo anterior lleva al desarrollo de fidelización de los clientes más valiosos y rentables de la compañía y así, aumentar la ganancia del negocio.

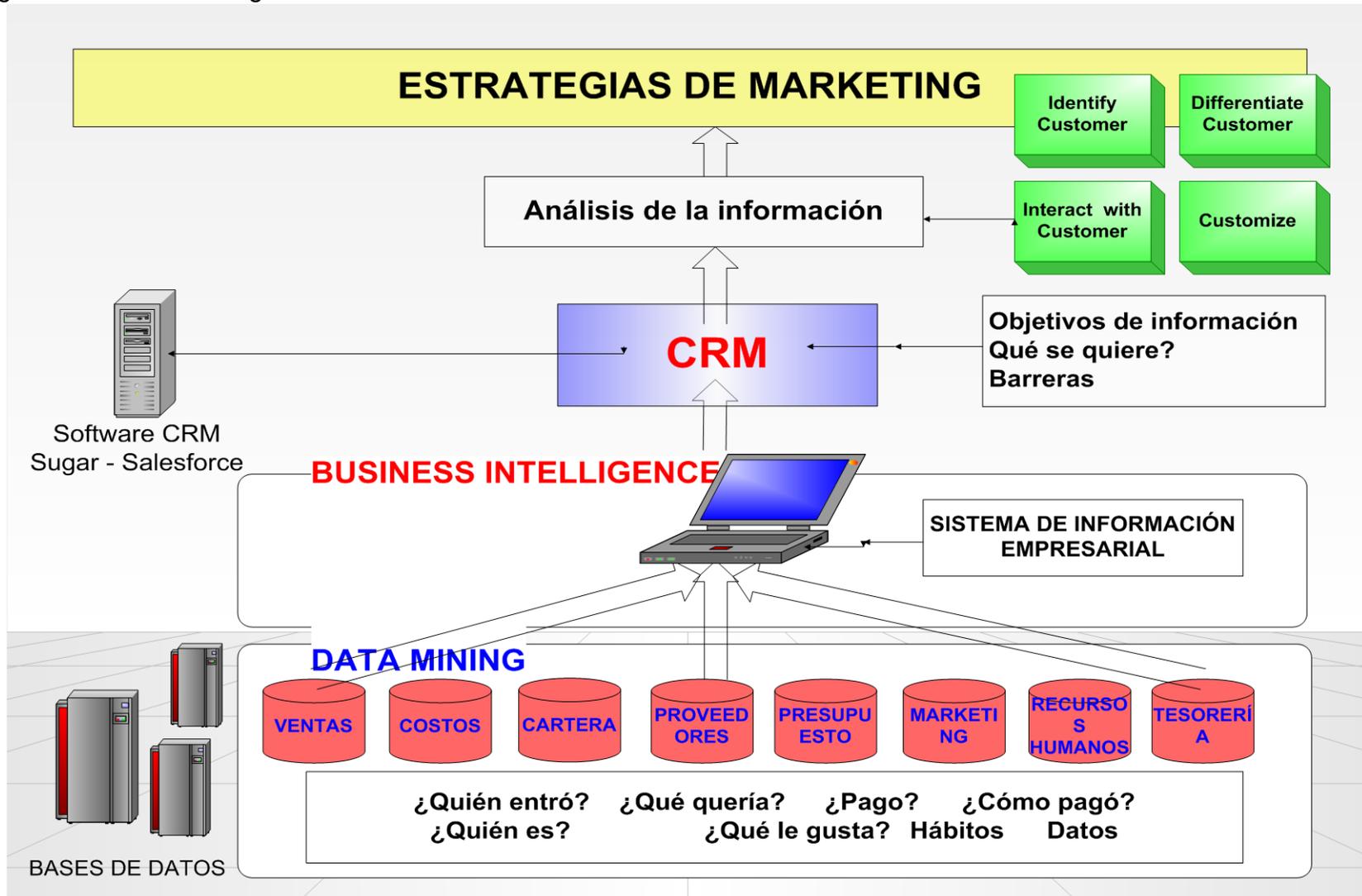
Como se dijo, se utilizará tecnología con bases de datos que permitan el acompañamiento de los clientes de forma individual. El software permite desarrollar este seguimiento no solo con la generación de información de ventas o rentabilidad del cliente, sino también conociendo sus tendencias, preferencias, familia, hobbies, residencia, teléfonos, consumos, etc., información que sirve para el desarrollo de campañas atractivas para ellos.

Estas campañas pueden ser como el montaje de una tienda de souvenirs para los clientes, tienda con snacks y bebidas, cuartos de espera con televisión, juegos de video para niños, Internet con WiFi para conexión gratuita, televisores con planes de canales, entre otras, para que el cliente se sienta cómodo y además tenga las opciones de comprar otros artículos sin necesidad de llegar a otro lugar.

El software también permitirá hacer seguimiento a nuestros clientes con alertas periódicas para comunicarse con ellos y preguntar cómo les fue con el servicio, que necesitan y en épocas estratégicas, como las temporadas de vacaciones, buscar ofertas de las tendencias de los clientes para que sea atractivo el llevar el o los vehículos al Taller.

La estructura y el proceso tecnológico se puede ver en la siguiente gráfica, donde se muestra como integrar el software de CRM con el software corporativo para el desarrollo de inteligencia de negocios, BUSINESS INTELLIGENCE, para no solo utilizar las preferencias de los clientes sino también utilizar las tendencias de compra y rentabilidad de los mismo para atacar las necesidades o mostrar que es lo que necesitan para estas satisfecho en cuanto al mantenimiento de sus vehículos se refiere.

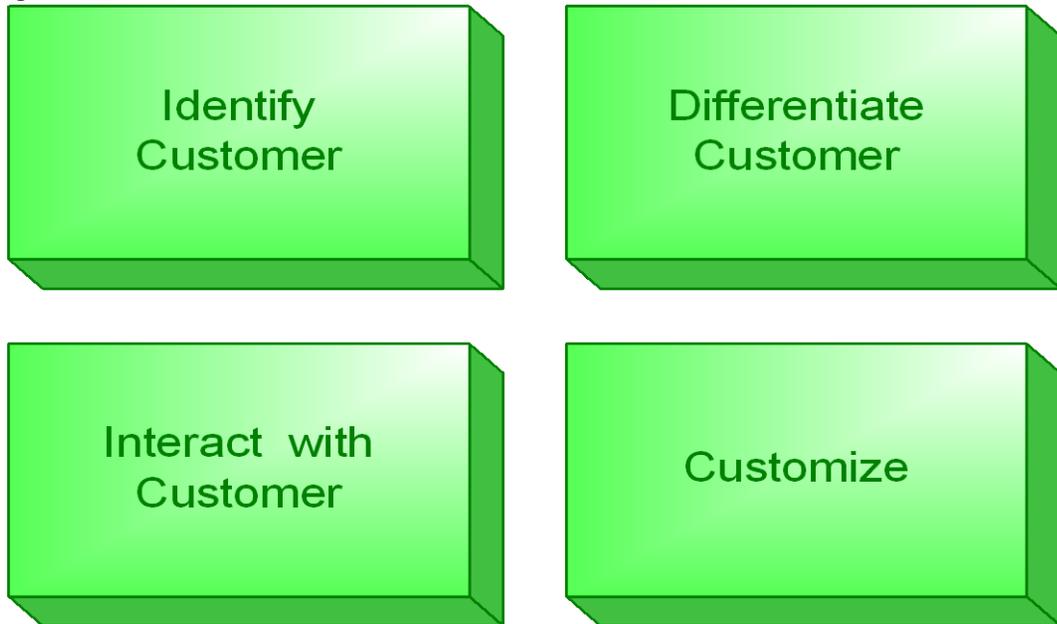
Figura 6 Estructura integración software CRM con BI



Fuente: Autor

El proceso que se pretende implementar del programa de *one to one* de CRM está pensado en cuatro pasos que se muestran en la siguiente figura:

Figura 7 Estructura CRM one ot one



Fuente: Autor

1. Identificar a nuestros clientes: saber quiénes son, sus tendencias de compra, su satisfacción, factores demográficos, etc. Del mismo modo, todos los datos deben estar disponibles en todos los puntos de contacto con el cliente desde el frontoffice hasta el backoffice para crear sinergia en todas las áreas de la compañía en búsqueda de un mismo objetivo que es la fidelización y satisfacción del cliente. Se utilizarán programas de fidelidad de clientes o frecuencia de clientes que permite hacer que el cliente se identifique cada vez que realiza una transacción en el taller. Se tendrán datos de cada cliente a través de la página web y del software de CRM información como: historia y transacciones, ingreso y ganancia, quejas, canal de comunicación preferido, valor real, riesgo, potencial crecimiento y momento de la vida del producto en cada cliente.
2. Diferenciar a nuestros clientes: diferenciarlos por el nivel de valor y por la necesidad de productos que tienen de la empresa. El objetivo de la diferenciación de los clientes por valor, es encontrar los de mayor valor (CMV), con el valor de vida en el tiempo o *Lifetime value* que es el valor que tiene el cliente en toda su vida transaccional con la empresa, las referencias que el hizo y que generaron venta, cuanto cuesta atender a cada uno de estos clientes y los de mayor potencial (CMP) y así con estos desarrollar la relación de aprendizaje que se enuncia más adelante del documento. Otra manera de diferenciar los clientes es por sus necesidades, a través de grupos para llegar al

nivel individual. Diferenciando por estratos a nuestros clientes permite desarrollar en los CMP un tratamiento distinto con estrategias de privilegios como la utilización de *crossselling* y *upselling*, incentivándolos a consumir más productos o servicios del taller sin herir sus susceptibilidades.

3. Interactuar con nuestros clientes: buscar no solo la forma más barata y automatizada de interactuar con ellos sino también la más útil en términos de producción de información que ayude a establecer estrategias y fortalecer la relación con los clientes, como lo es el software CRM gratis. El objetivo final con los clientes es desarrollar una relación de aprendizaje donde cada vez más se personalice los servicios que se prestan en el taller para que ellos vean la conveniencia de seguir con nosotros. La promesa básica de venta que se evidencia en el plan de marketing evidencia una ética en la prestación de los servicios en el taller, que quiere decir que el cliente estará completamente seguro que los cambios elaborados en su vehículos son los correctos y no solo esto, también que lo hecho sobre su vehículo es lo que realmente necesita para que este funcione de manera correcta. Esto genera confianza en el cliente que es un punto importante a la hora de interactuar con el.
4. Personalizar algunos aspectos del comportamiento del taller hacia con los clientes, como lo es el desarrollo del servicio de recoger el vehículo con funcionarios de la compañía o con el servicio de grúa, obviamente con una tarifa extra o el colocar al servicio un parqueadero en el taller para que los clientes dejen su vehículos el día anterior como estrategias para contrarrestar el pico y placa en la ciudad de Bogotá. Cuanto más se personalice el servicio más valor se le entrega al cliente, es una consigna que debe estar identificada y clara en todos los actores del taller. Esto crea un ciclo de personalización y de *feedback* con el cliente para conveniencia del taller y de el; proporcionando lo que el espera sin generar falsas expectativas, dándole repuestos originales, insumos originales, entregando lavado el vehículo, colocando los accesorios de manera correcta, devolviendo al cliente los repuestos o accesorios viejos, garantizando la prestación del servicio de grúa o recogida del vehículo con seguros obligatorios, la permanencia en el taller y la rapidez en la prestación del servicio. Esta personalización también se ve reflejada en la web como a continuación se enuncia.

Desde otro punto de vista, se creará una página web la cual permitirá aún más la relación con el cliente, en donde, no solo se dará información de la empresa sino también se desarrollarán encuestas de satisfacción, encuestas de preferencias, se darán a conocer promociones en la prestación de servicios, en los repuestos e insumos para el desarrollo de mantenimiento de los vehículos. Es decir, tratar también de forma personalizada a los clientes y

a un click de distancia con ellos para tratar de diferente forma a cada uno de ellos.

El mercado objetivo que se pretende llegar no es muy amplio y la capacidad instalada del taller tampoco es muy grande, esto permite que el marketing relacional *one to one* sea más efectivo a la hora de llegar a los clientes y de fidelizarlos al taller. De la misma manera, permite que los clientes sientan que el costo de cambiar al taller en mención es relativamente bajo y que con ello lograrán satisfacer las necesidades. Así mismo y al largo plazo, se darán cuenta que el costo que se generaría o se demostraría que por cambiar de taller sería alto el costo.

El taller trabajará en foco de productos, es decir, se especializará en marcas con repuestos e insumos a la mano, pero sin dejar atrás a otras marcas desarrollando estrategias con proveedores para que estén siempre a disposición del taller en la necesidad de un repuesto o accesorio de mantenimiento sea necesitado, para que el cliente se sienta a gusto con el servicio.

Con los mejores clientes se desarrollará una relación de aprendizaje, en donde el cliente participa activamente con reclamaciones, sugerencias y feedback, a través de las llamadas posventas o de la página web. Con esto se hace que las acciones que desarrolle la empresa sean conducidas a las necesidades de los clientes, respondiendo y muchas veces anticipándose a ellas. Todo lo anterior vuelve cada vez más inteligente al negocio y hace que el cliente invierta más su tiempo y dinero en el taller.

De otro lado, se planteará una política de privacidad con objetivos claros para no utilizar la información recolectada dadas por los clientes de forma diferente a la expresada en la recolección. Se utilizará el PERMISSION MARKETING para definir junto con el cliente estas políticas y que el nos permita entrar aún más en su vida para fortalecer la relación, eso sí, únicamente hablando de la prestación de servicios de mantenimiento y diagnóstico a sus vehículos claro esta.

Lo anterior, en cuanto a la relación de aprendizaje hablando, genera ventajas competitivas como la capacidad de aprender más sobre nuestros clientes, más rápido que nuestra competencia y la capacidad de transformar ese conocimiento adquirido en acciones rápidas y en búsqueda de la satisfacción de los clientes.

3.5.7 Análisis de los precios

3.5.7.1 Identificación de los precios. En el mercado nacional se encuentran gran variedad de talleres automotrices especializados

para vehículos de carga, pesados y livianos, vehículos particulares y demás; específicamente en la ciudad de Bogotá se tomarán como referencia los precios de los servicios prestados por los talleres marca CHEVROLET y RENAULT (Renault Minuto) que son los principales competidores del presente estudio.

Es importante tener en cuenta que los precios de los repuestos o las autopartes son estándar dependiendo el tipo de marca, para este caso, se analizará los precios de acuerdo a los talleres anteriormente mencionados para desarrollar y establecer los precios a tener en cuenta a la hora de prestar los servicios.

En la siguiente tabla se puede observar el promedio de precios que el mercado actualmente trabaja para la prestación de los servicios automotrices.

Tabla 14 Precio de venta por operación año 2009

ITEM	PONDERACION	TOTAL VEHICULOS DIA	HORAS POR SERVICIO	TARIFA POR HORA DE SERVICIO	TARIFA POR SERVICIO
MANTENIMIENTO	60%	13,2	2,50	\$ 50.000	\$ 125.000
CAMBIO DE ACEITE	20%	4,4	0,50	\$ 50.000	\$ 25.000
AMORTIGUADORES	5%	1,1	3,00	\$ 50.000	\$ 150.000
ACCESORIOS – INSTALACION	3%	0,66	2,50	\$ 50.000	\$ 125.000
BATERIAS	2%	0,44	0,25	\$ 50.000	\$ 12.500
ESCAPES	2%	0,44	4,00	\$ 50.000	\$ 200.000
LLANTAS	3%	0,66	1,00	\$ 50.000	\$ 50.000
FRENOS	3%	0,66	3,00	\$ 50.000	\$ 150.000
PLUMILLAS	1%	0,22	0,25	\$ 50.000	\$ 12.500
AIRE ACONDICIONADO	1%	0,22	3,00	\$ 50.000	\$ 150.000
TOTAL	100%	22	20,00		\$ 1.000.000

Fuente: Autor, Inverautos Neiva, Autonal Bogotá Y Gm Colmotores Bogotá

Como se puede ver en la tabla 14, se ponderaron los servicios y operaciones que presta cada uno de los talleres, evidenciando el valor de la mano de obra en cada una de las operaciones. Como se puede observar, el servicio más utilizado es el de mantenimiento con un 60% de participación del total de servicios que presta los talleres, cabe anotar que la descripción de cada uno de los servicios se muestra en el estudio técnico que se presenta a seguir de este análisis. De la misma manera, cambio de aceite, amortiguadores y la instalación de accesorios tienen una participación del 28% del total de servicios que se presta en este tipo de talleres, en donde, se debe tener en cuenta para la proyección de las ventas en cada uno de los ítems que muestra la tabla. Los demás servicios suman el 12% de participación evidenciando que el fuerte de la prestación de los servicios son el de mantenimiento (Alineación, balanceo, entre otros), el cambio de aceite y la instalación de accesorios.

La siguiente tabla muestra el valor promedio de los repuestos más utilizados por los talleres evaluados y analizados en el presente plan de negocios.

Tabla 15 Precio de venta por repuesto 2009.

PRECIO DE VENTA POR ASESOR SERVICIO	POR VEHICULO	TOTAL VEHICULOS DIA	TOTAL ENTRADA POR REPUESTOS	VENTA REPUESTOS MENSUALES	VENTA REPUESTOS ANUAL
PRECIO DE VENTA EN REPUESTOS	\$ 375.000	22	\$ 8.250.000	\$ 198.000.000	\$ 2.376.000.000
COSTO DE VENTAS REPUESTOS 1%	\$ 3.750	22	\$ 82.500	\$ 1.980.000	\$ 23.760.000

Fuente: Autor, Inverautos Neiva, Autonal Bogotá Y Gm Colmotores Bogotá

Como se puede observar en la tabla 15, el precio de venta promedio por vehículo en repuestos es de \$375.000.oo. el costo de venta promedio 1% aproximado, que se desarrollará más detalladamente en el análisis económico, es de \$3.750.oo. El precio de venta promedio en cada uno de los servicios prestados en los talleres se muestra en la tabla 16 a seguir: el precio promedio del servicio es de \$475.000.oo por vehículo.

Tabla 16 precio promedio total de la operación y los repuestos por vehículo 2009.

ITEM	TARIFA OPERACIÓN POR SERVICIO	VALOR REPUESTO POR VEHICULO	VALOR PROMEDIO TOTAL
MANTENIMIENTO	\$ 125.000	\$ 375.000	\$ 500.000
CAMBIO DE ACEITE	\$ 25.000	\$ 375.000	\$ 400.000
AMORTIGUADORES	\$ 150.000	\$ 375.000	\$ 525.000
ACCESORIOS – INSTALACION	\$ 125.000	\$ 375.000	\$ 500.000
BATERIAS	\$ 12.500	\$ 375.000	\$ 387.500
ESCAPES	\$ 200.000	\$ 375.000	\$ 575.000
LLANTAS	\$ 50.000	\$ 375.000	\$ 425.000
FRENOS	\$ 150.000	\$ 375.000	\$ 525.000
PLUMILLAS	\$ 12.500	\$ 375.000	\$ 387.500
AIRE ACONDICIONADO	\$ 150.000	\$ 375.000	\$ 525.000

Fuente: Autor, Inverautos Neiva, Autonal Bogotá Y Gm Colmotores Bogotá

1.6.2 Proyección de los precios. Para calcular los precios se utilizaron los precios promedio en pesos corrientes de los últimos 5 años de la prestación de los servicios a vehículos, el cual es de \$475.000.00 por vehículo.

Tabla 17 Proyección de los precios por el método de regresión lineal (RL)

12-29-2009 YEAR	Actual Data	Forecast by LR	Forecast Error	CFE	MAD	MSE	MAPE (%)	Tracking Signal	R-square
1	340287	337535	2751.969	2751.969	2751.969	7573332	0.8087199	1	
2	369887	371188,9	-1301.938	1450.031	2026.953	4634187	0.5803512	0,7153748	
3	402040	404842,8	-2802.813	-1352.781	2285.573	5708044	0.6192834	-0,5918784	
4	437000	438496,7	-1496.688	-2849.469	2088.352	4841051	0.5500854	-1,364458	
5	475000	472150,6	2849.438	-0.03125	2240.569	5496700	0.5600446	-1,394735E-05	0,9975782
6		505804,4							
7		539458,3							
8		573112,3							
9		606766,1							
10		640420							
CFE		-0,03125							
MAD		2240,569							
MSE		5496700							
MAPE		0,5600446							
Trk. Signal		-1,394735E-05							
R-square		0,9975782							
		Y-intercept=303881,2							
		Slope=33653,88							

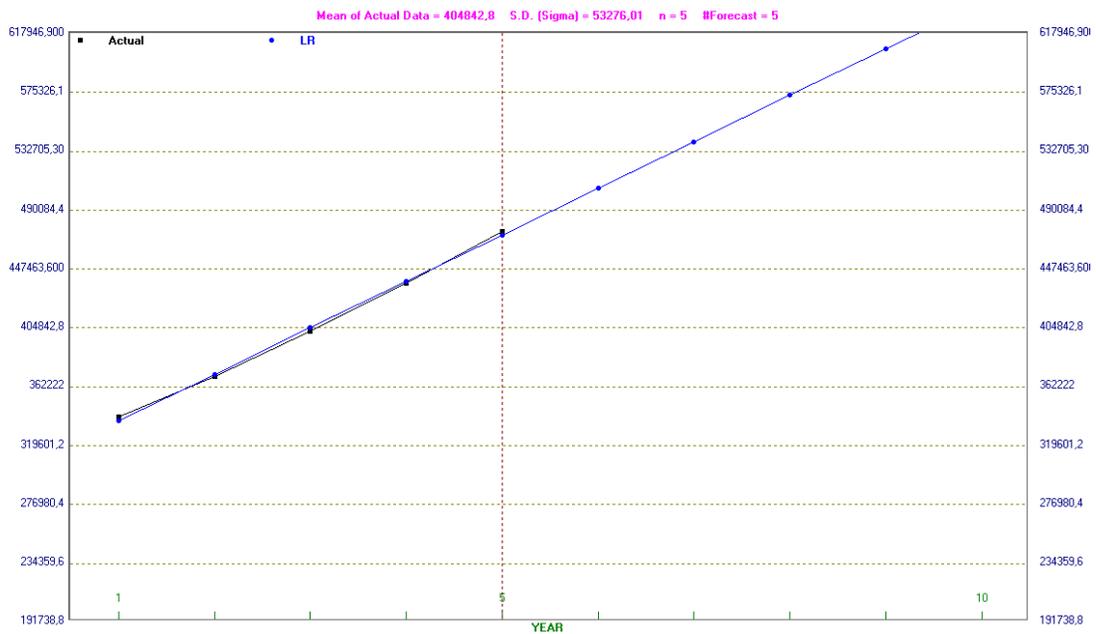
Fuente: Autor, Win QSB Regresión Lineal

AÑOS	DATOS	PRONOSTICO	ERROR
	HISTÓRICOS	(RL)	
2005	\$ 340.287	\$ 337.531	2756
2006	\$ 369.877	\$ 371.186	-1309
2007	\$ 402.040	\$ 404.841	-2800
2008	\$ 437.000	\$ 438.496	-1495
2009	\$ 475.000	\$ 472.151	2849
2010		\$ 505.805	
2011		\$ 539.460	
2012		\$ 573.115	
2013		\$ 606.770	
2014		\$ 640.425	

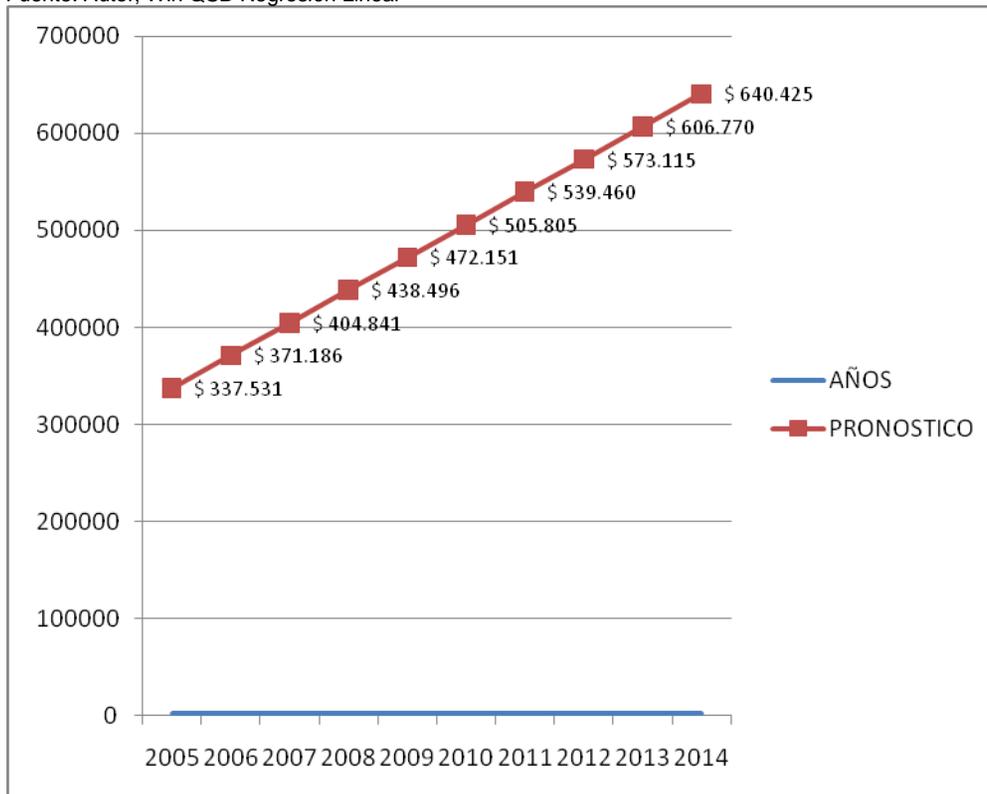
Fuente: Autor, Win QSB Regresión Lineal

Para realizar la proyección de los precios se utilizo el programa WIN QSB aplicando el método de regresión lineal.

Gráfica 37 Proyección de los precios



Fuente: Autor, Win QSB Regresión Lineal



Fuente: Autor, Win QSB Regresión Lineal

4 ESTUDIO TÉCNICO

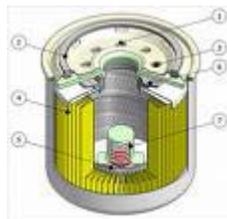
4.1 *Materia Prima, Insumos, Maquinaria y Equipo*

A continuación se describe la materia prima, los insumos, la maquinaria y el equipo necesario para el correcto desarrollo de las actividades propias del taller automotriz.

El **aceite de motor** es un aceite que se usa para lubricar diversos motores de combustión interna. Si bien el propósito principal es lubricar partes móviles reduciendo su fricción, el aceite de motor también limpia, inhibe la corrosión, mejora el sellado y reduce la temperatura del motor transmitiendo el calor lejos de las partes móviles.



Los **filtros de aceite** eliminan del aceite circulante impurezas tales como polvo, abrasión metálica, carbón de aceite y partículas de hollín, y garantizan al mismo tiempo una protección óptima de los componentes del motor.



Un **filtro de aire** es un dispositivo que elimina partículas sólidas como por ejemplo polvo, polen y bacterias del aire. Los filtros de aire encuentran una utilidad allí donde la calidad del aire es de relevancia, especialmente en sistemas de ventilación de edificios y en motores tales como los de combustión interna, compresores de gas, compresores para bombonas de aire, turbinas de gas y demás.



La función del **filtro de gasolina** es de retener las impurezas que se puedan encontrar en el depósito de gasolina, estas impurezas pueden llegar al depósito cuando recargamos de combustible en las gasolineras de auto-servicios, la condensación del tanque produce óxido el cual dañaría todo el sistema de alimentación de combustible, y al ser trasladado el combustible ya sea por camiones, oleoductos, trenes... etc el combustible está expuesto a ser contaminado.



Una **bujía** es el elemento que produce el encendido de la mezcla de combustible y aire en los cilindros, mediante una chispa, de un motor de combustión interna.



El **filtro de habitáculo** es un elemento que se inserta en el circuito de calefacción y aire acondicionado del vehículo y limpia de impurezas el aire que va al interior del vehículo.



Las **pastillas de frenos** son los puntos de contacto con la rueda (en particular, el disco de frenos) que detienen a los vehículos al aplicar los frenos.



ELEVADOR DE DOBLE TIJERA Electro - Hidráulico, modelo PSO3.5, con capacidad de carga de 3500 KG, marca TEXO – ITALIA, con las siguientes características técnicas:

- Capacidad de carga 3.500 Kg.
- Altura máxima 2.080 mm
- Profundidad del foso 250 mm
- Ancho de cada plataforma 540 mm
- Largo de cada plataforma 1.390 mm
- Largo de las extensiones 30 mm
- Tiempo de subida 45 seg.



- Peso 670 Kg.

Motor 220V / 3 fases / 60 HZ

ELEVADOR DE 4 COLUMNAS, para ALINEACION modelo **HD-9A**, marca **BEND PAK**, de fabricación Estadounidense, con las siguientes características:

- Capacidad de carga 4.050 Kg.(9000 lbs)
- Longitud total 5238mm
- Longitud Rampas 4064mm
- Ancho Total 2667mm
- Ancho entre postes 2362mm
- Ancho rampas 470mm
- Espacio entre Rampas 952mm
- Altura mínima Rampas 114 mm
- Máxima altura Rampas 1905mm
- Altura de Rampas al tope 1848 mm
- Numero de posiciones de parada 10
- Tiempo de subida 45 seg.
- Motor 220V / 1 Fase / 60 Hz

Incluye platos de Alineación, plataformás traseras móviles y Rolling-Jack RJ-6 (6000 lbs.).



EQUIPO DE ALINEACION, con 6 sensores, medición TRIDIMENSIONAL, modelo GEOLINER 460, ref. EEWA710A, marca **HOFMANN**, completo con mueble, PC, monitor de 15", ratón, teclado, cables de conexión a consola, software actualizable, con las siguientes características técnicas:

- Sistema operacional base Windows
- Trabajo del mecánico guiado por gráficas animadas para inspección y reparación
- Lectura simultánea de Caster, Camber y TOE en el monitor
- Impresora a color
- PC DELL, con Software, unidad de DVD, software con base de datos, monitor de 15"
- Unidad de control remoto
- 4 Mordazas de 3 puntos para llantas
- 4 Sensores CCD, 2 para llantas delanteras, 2 para llantas traseras
- 4 Lectores de señal



DESMONTADORA DE LLANTAS, modelo RX-950, Línea RANGER, marca **BEND PAK**, de Estados Unidos, con las siguientes características:

- Diámetro máximo de llanta 50"
- Capacidad de mordaza Interior de Rin 12" a 22"
- Capacidad Exterior de rin 11 1/2" a 21 "
- Máximo ancho de rin 14"
- Presión de aire 110 a 175 psi
- Potencia 1,5 HP, 110 Volt, 1 fase
- Peso 642lbs.
- Filtro, manómetro, lubricador, regulador
- Sistema de fijación y posicionamiento neumático



BALANCEADORA DE LLANTAS, modelo **DST-1000**, marca **BEND PAK**, línea **RANGER**, de fabricación Estadounidense, con las siguientes características:

- Cubierta de rueda para mayor seguridad
- Precisión 0,01 oz
- Tiempo de ciclo de giro 7 seg.
- Diámetro de llanta Hasta 40"
- Ancho de rin 2-20"
- Diámetro de rin 8-25"
- Peso de la rueda 133 lbs.
- Angulo de resolución +- 0.7°
- Espacio requerido 51" x 48"
- Revoluciones del eje 100rpm
- Balanceo dinámico y estático
- Función de auto calibración
- Selección de gramos/onzas



KIT DE LUBRICACION para ACEITE MULTIGRADO, modelo WLO1742.S

- BOMBA NEUMATICA RELACION 5:1, Modelo WLO1776
- CARRETEL CON MANGUERA DE 15 mts, de 3/8", modelo WLI1732
- PISTOLA DOSIFICADORA DE ACEITE DIGITAL CON CUENTA LITROS, Tubo flexible, modelo WLO1767D
- Manguera de conexión bomba-carrretel de 2 m, modelo WLO1769.2
- Soporte para pistola, modelo WLO1767.1
- Unidad de regulador-lubricador-manómetro.

Equipo de diagnostico CLIP original de concesionario para Renault, Nissan y Dacia



Extractor neumático del aceite

Características & Especificaciones de Extractor neumático del aceite

Especificación técnica del extractor neumático del aceite:

Modelo No.:	HC-2097
Nombre de producto	palero y extractor neumáticos del aceite 2 in-1
Grado del vacío (Mpa):	0~-0.1
Presión de entrada de aire (barra/PSI):	8~10/114~145
Capacidad del tanque (litro/galón):	80/20
Tarifa de la succión (Liter/m; Gallon/m):	1.5~2/0.4~0.5
Presión de aire para la descarga del aceite (barra/PSI):	1~2/14~28
Gama de temperaturas de aceite:	40~80
Vidrio de medición transparente (litro/galón):	10/2.6
Bandeja del aceite (litro/galón):	15/4
Estándar:	Herramienta Plate+stand para la bandeja de scroll+Oil
Embalaje:	el tanque de 500x420x890m m
	vidrio de medición de 270x270x470m m
	bandeja de 470x470x230m m
envase de los 20ft:	112pcs
envase de los 40ft:	224pcs



Gato hidráulico ENERPAC

- Salida by-pass automática para evitar la sobre extensión
- Rascador para una vida útil prolongada
- Revestimiento de cromo en ambos émbolos
- Válvula de seguridad a fin de evitar las sobrecargas
- Autonomía de uso
- Base fundido para bomba
- Palana fundida
- Todos los modelos incluyen la palanca de bombeo



Compresor de aire, también llamado bomba de aire, máquina que disminuye el volumen de una determinada cantidad de aire y aumenta su presión por procedimientos mecánicos. El aire comprimido posee una gran energía potencial, ya que si eliminamos la presión exterior, se expandiría rápidamente. El control de esta fuerza expansiva proporciona la fuerza motriz de muchas máquinas y herramientas, como martillos neumáticos, taladradoras, limpiadoras de chorro de arena y pistolas de pintura.



Herramienta básica varia: Se denomina **herramienta manual** o **de mano** al utensilio, generalmente metálico de acero, de madera o de goma, que se utiliza para ejecutar de manera más apropiada, sencilla y con el uso de menor energía, tareas constructivas o de reparación, que sólo con un alto grado de dificultad y esfuerzo se podrían hacer sin ellas.



4.2 Cuadros descripción de materia prima, insumos, maquinaria y equipo.

A continuación se presentan los cuadros en donde se describen los proveedores, precios, lotes mínimo de pedidos, capacidad, kilowatios de consumo y demás, basado en el resultado de la investigación de mercados.

Esta investigación arrojó que la población objetivo es de 6.720 vehículos por año; sobre este valor se baso para desarrollar el cálculo que se presenta en los siguientes cuadros.

Cuadro 4 MATERIA PRIMA

MATERIA PRIMA							
Nombre de la materia prima	unidad de medida	Nombre del Proveedor	cantidad mensual	cantidad anual	Precio Unitario	Valor total mensual	Valor total anual
Aceite motor 15W40	1/4 galón	Elf de Colombia	600	7200	\$ 13.831	\$ 8.298.600	\$ 99.583.200
Aceite motor 20w50	1/4 galón	Elf de Colombia	300	3600	\$ 13.831	\$ 4.149.300	\$ 49.791.600
Aceite motor 15W40	1/4 galón	Repsol	300	3600	\$ 13.831	\$ 4.149.300	\$ 49.791.600
Aceite motor 20w50	1/4 galón	Repsol	200	2400	\$ 13.831	\$ 2.766.200	\$ 33.194.400
Filtro de aceite	1	Renault Francia	350	4200	\$ 42.589	\$ 14.906.150	\$ 178.873.800
Filtro de aire	1	Renault Francia	350	4200	\$ 61.342	\$ 21.469.700	\$ 257.636.400
Filtro de gasolina	1	Renault Francia	350	4200	\$ 39.214	\$ 13.724.900	\$ 164.698.800
Bujía	4	Renault Francia	1200	14400	\$ 78.543	\$ 94.251.600	\$ 1.131.019.200
Filtro de habitáculo	1	Renault Francia	200	2400	\$ 45.376	\$ 9.075.200	\$ 108.902.400
Pastillas de frenos	1	Sofasa	200	2400	\$ 152.309	\$ 30.461.800	\$ 365.541.600
Plumillas	3	Sofasa	200	2400	\$ 58.023	\$ 11.604.600	\$ 139.255.200

Fuente: Autor

Cuadro 5 INSUMOS

INSUMOS							
Nombre del insumo	unidad de medida	Nombre del Proveedor	cantidad mensual	cantidad anual	Precio Unitario	Valor total mensual	Valor total anual
Adikem	1	Sofasa	300	3600	\$ 13.978	\$ 4.193.400	\$ 50.320.800
Cristaglo	1	Sofasa	300	3600	\$ 9.824	\$ 2.947.200	\$ 35.366.400
Limpiador sist. aire acond.	1	Sofasa	300	3600	\$ 24.860	\$ 7.458.000	\$ 89.496.000
Limpiador de frenos	1	Sofasa	200	2400	\$ 23.567	\$ 4.713.400	\$ 56.560.800
Champú lavado exterior	1	Sofasa	300	3600	\$ 5.379	\$ 1.613.700	\$ 19.364.400

Fuente: Autor

Cuadro 6 MAQUINARIA Y EQUIPO (Precio en Euros)

MAQUINARIA									
Nombre de la máquina	Nombre del Proveedor	Cantidad	Precio Unitario Euros	Valor total anual Euros	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS				
					Marca	Kw consumo / anual	Capacidad	peso	otras
Elevador doble tijera	Collision SCS	3	\$ 3.784	\$ 11.352	TEXO-ITALIA	\$ 9.045.629	3.500 Kg.	670 Kg.	
Elevador cuatro columnas	Collision SCS	1	\$ 7.455	\$ 7.455	BEND PAK	\$ 1.413.380	4.050 Kg.	1102 Kg.	
Equipo de alineación	Collision SCS	1	\$ 14.231	\$ 14.231	HOFMANN	\$ 942.253	4 lectores señal	389 Kg.	Windows
Desmontadora de llantas	Collision SCS	1	\$ 2.785	\$ 2.785	BEND PAK	\$ 1.036.478	Rim 14"	321 Kg.	
Balanceadora de llantas	Collision SCS	1	\$ 3.183	\$ 3.183	BEND PAK	\$ 659.577	Precis. 0,01 oz	347 Kg.	100 rpm.
Kit lubricación	Collision SCS	1	\$ 2.080.000	\$ 2.080.000	BEND PAK	\$ 1.413.380	10 min./veh.	53 Kg.	
Equipo diagnóstico Clip	Sofasa	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	SAGEM	\$ 942.253	ICM, GCM	27 Kg.	Dialogys
Extractor neumático aceite	Induesa	1	\$ 1.254.076	\$ 1.254.076	FLEXBIMEC	\$ 942.253	10 min./veh.	73 Kg.	
Gatos portátiles (zorra)	Induesa	3	\$ 546.203	\$ 1.638.609	PROTO	Ninguno	2.500 Kg.	45 Kg.	
Compresor de aire	MFG	1	\$ 3.587.953	\$ 3.587.953	MFG	\$ 2.826.759	60 M3/hor.	75 Kg.	
Herramienta básica varia	Impointer Ltda.	3	\$ 5.404.700	\$ 16.214.100	SNAP-ON	Ninguno	3 tcos.	39 Kg.	PROTO

Fuente: Autor

4.3 Diagramas de flujo de proceso.

El diagrama de flujo de proceso del servicio se divide en cada uno de los servicios que presta el taller en general, a continuación se verá el flujo de proceso desde que llega el vehículo al taller hasta que se entrega al cliente a completa satisfacción.

De la misma manera y como en las tablas de maquinaria, equipo, insumos y máquinas, se tomo como base para el cálculo de todos los tiempos y necesidades el tamaño de la población objetivo que equivale a 6.720 vehículos anuales.

A continuación se puede ver los diagramas de flujo de cada uno de los servicios que se prestará en el taller.

4.3.1 Proceso servicio rectificación, balanceo y alineación

El proceso en mención se desarrolla de la siguiente manera:

- 1. Recepción del vehículo:** consiste en que el asesor de servicio recibe al cliente con su vehículo.
- 2. Instalación de protectores:** se instalan los protectores de plástico en la silla del conductor, el timón, el piso, la barra de cambios y puñadura de freno con el fin de proteger el interior del vehículo. Adicionalmente se le da la información de tarifas y hora de restitución del vehículo al cliente.
- 3. Apertura de orden de reparación:** Mediante el formato establecido se toma nota de los datos y características del cliente y del vehículo (Se debe escuchar con atención las necesidades del cliente). De allí se procede a trasladar el vehículo al puesto de trabajo.
- 4. Rectificación:** consiste en llevar a la prensa y el torno los rines para dar la geometría original de los rines.
- 5. Balanceo:** consiste en montar el vehículo en la máquina balanceadora, alinear las llantas en la máquina la cual registra por medio del software los puntos de cada rueda o rin que tienen menor masa. Es allí donde se instalan las pesas de equilibrio, de acuerdo al peso demandado por la máquina balanceadora.
- 6. Alineación:** mediante la máquina elevadora de cuatro columnas se procede a elevar el vehículo a una altura media del operario por

ergonomía; seguidamente, se instala un censor del equipo de alineación HOFMANN en cada una de las cuatro (4) ruedas. Inmediatamente se procede a introducir en el software los datos y características del vehículo y el software da los resultados o parámetros para alinear las ruedas del vehículo.

7. **Prueba de ruta:** consiste en llevar el vehículo a control de calidad, mediante el manejo del mismo en una ruta o vía plana y recta, a una velocidad constante de 50 Km/h, en donde se procede a soltar el timón para verificación del proceso. Para la verificación el vehículo debe trazar una trayectoria recta e incluso la acción del frenado para una total verificación a satisfacción y resultado óptimo del proceso. Seguidamente se procede a trasladar el vehículo al área de lavado.
8. **Lavado:** se desarrolla un lavado exterior, aspirado interno y limpieza del interior del vehículo. Luego, se procede a trasladar el vehículo al área de entrega o espera.
9. **Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller:** inmediatamente se le hace entrega total del vehículo al cliente, y se procede al pago del servicio, el asesor debe acompañar al cliente hasta la salida del taller para revisar la completa satisfacción del mismo.

A continuación en la figura a seguir, se puede observar el diagrama de flujo del proceso.

Figura 8 Diagrama de flujo proceso rectificación, balanceo y alineación



Fuente: Autor

4.3.2 Proceso servicio cambio de aceite motor

El proceso en mención se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Recepción del vehículo:** consiste en que el asesor de servicio recibe al cliente con su vehículo.
2. **Instalación de protectores:** se instalan los protectores de plástico en la silla del conductor, el timón, el piso, la barra de cambios y puñadura de freno con el fin de proteger el interior del vehículo. Adicionalmente se le da la información de tarifas y hora de restitución del vehículo al cliente.
3. **Apertura de orden de reparación:** Mediante el formato establecido se toma nota de los datos y características del cliente y del vehículo (Se debe escuchar con atención las necesidades del cliente). De allí se procede a trasladar el vehículo al puesto de trabajo.
4. **Extracción de aceite usado:** consiste en extraer con la máquina neumática extractora el aceite motor usado del vehículo.
5. **Cambio del filtro de aceite:** consiste en cambiar el filtro de aceite motor usado por el nuevo.
6. **Cambio de aceite motor nuevo:** una vez extraído completamente el aceite usado del motor, se procede a reponer de aceite motor nuevo al vehículo.
7. **Encendido del vehículo:** consiste en llevar el vehículo a control de calidad, mediante el encendido del mismo para corroborar y/o verificar que no existan fugas de aceite motor en el motor y verificar que el indicador del tablero de instrumentos no registre encendido del testigo (luz roja). Seguidamente se procede a trasladar el vehículo al área de lavado
8. **Lavado:** se desarrolla un lavado exterior, aspirado interno y limpieza del interior del vehículo. Luego, se procede a trasladar el vehículo al área de entrega o espera.
9. **Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller:** inmediatamente se le hace entrega total del vehículo al cliente, y se procede al pago del servicio, el asesor debe acompañar al cliente hasta la salida del taller para revisar la completa satisfacción del mismo.

A continuación en la figura a seguir, se puede observar el diagrama de flujo del proceso.

Figura 9 Diagrama de flujo proceso cambio de aceite motor.



Fuente: Autor

4.3.3 Proceso servicio amortiguadores

El proceso en mención se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Recepción del vehículo:** consiste en que el asesor de servicio recibe al cliente con su vehículo.
2. **Instalación de protectores:** se instalan los protectores de plástico en la silla del conductor, el timón, el piso, la barra de cambios y puñadura de freno con el fin de proteger el interior del vehículo. Adicionalmente se le da la información de tarifas y hora de restitución del vehículo al cliente.
3. **Apertura de orden de reparación:** Mediante el formato establecido se toma nota de los datos y características del cliente y del vehículo (Se debe escuchar con atención las necesidades del cliente). De allí se procede a trasladar el vehículo al puesto de trabajo.
4. **Desatornille de las fijaciones:** mediante la máquina elevadora de cuatro columnas se procede a elevar el vehículo a una altura media - alta del operario por ergonomía para dar inicio con el desatornille las fijaciones superiores de los amortiguadores. Seguidamente se procede al desatornille de las fijaciones inferiores de los amortiguadores.
5. **Extracción de los amortiguadores:** previo desatornille se procede a extraer los amortiguadores usados del vehículo tanto los delanteros como los traseros.
6. **Montaje de los nuevos amortiguadores:** una vez extraídos completamente los amortiguadores se inicia con el montaje y atornille de los nuevos.
7. **Prueba de calidad:** consiste en llevar el vehículo a una prueba en vías destapadas, o corrugadas, o por policías acostados verificando la amortiguación y confort. Seguidamente se procede a trasladar el vehículo al área de lavado
8. **Lavado:** se desarrolla un lavado exterior, aspirado interno y limpieza del interior del vehículo. Luego, se procede a trasladar el vehículo al área de entrega o espera.
9. **Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller:** inmediatamente se le hace entrega total del vehículo al cliente, y se procede al pago del servicio, el asesor debe acompañar al cliente hasta la salida del taller para revisar la completa satisfacción del mismo.

A continuación en la figura a seguir, se puede observar el diagrama de flujo del proceso.

Figura 10 Diagrama de flujo proceso amortiguadores



Fuente: Autor

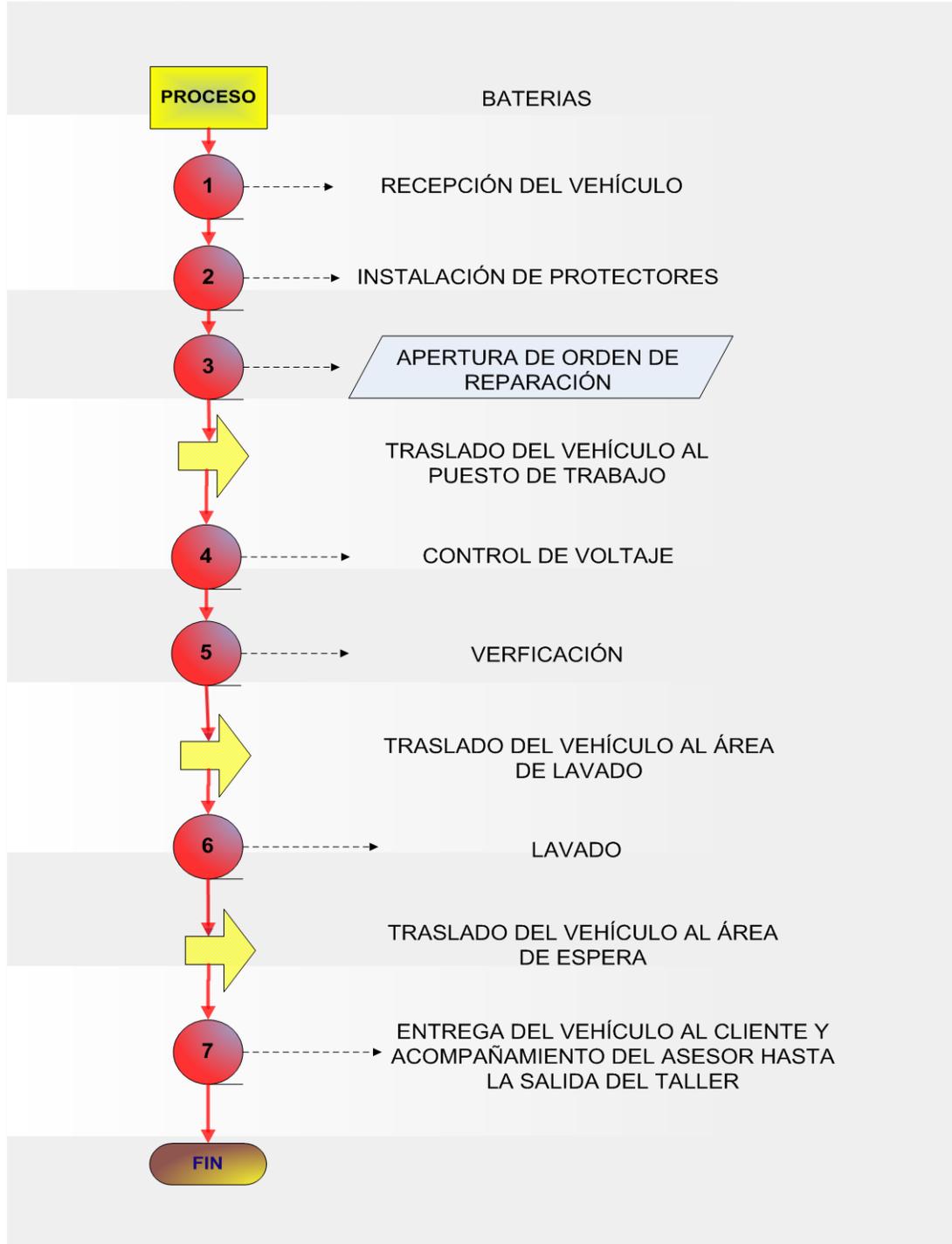
4.3.4 Proceso servicio baterías

El proceso en mención se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Recepción del vehículo:** consiste en que el asesor de servicio recibe al cliente con su vehículo.
2. **Instalación de protectores:** se instalan los protectores de plástico en la silla del conductor, el timón, el piso, la barra de cambios y puñadura de freno con el fin de proteger el interior del vehículo. Adicionalmente se le da la información de tarifas y hora de restitución del vehículo al cliente.
3. **Apertura de orden de reparación:** Mediante el formato establecido se toma nota de los datos y características del cliente y del vehículo (Se debe escuchar con atención las necesidades del cliente). De allí se procede a trasladar el vehículo al puesto de trabajo.
4. **Control de voltaje:** mediante el uso de la herramienta MIDTRONICS, herramienta que sirve para medir el voltaje de las baterías para vehículos, se debe desarrollar el control de voltaje midiendo este en la batería. Si el voltaje de la batería está por debajo de los 12 voltios y la herramienta marca recargue, inmediatamente se procede a la recarga lenta (12 horas continuas de recargue); más sin embargo si la herramienta marca por encima de los 12 voltios se debe proceder a verificar las instalaciones eléctricas, lámparas encendidas, circuitos abiertos, másas inadecuadas para diagnosticar la presencia de alguna disfunción y proceder a corregirla.
5. **Verificación:** consiste en verificar que la carga o correcciones realizadas funcionen de manera adecuada. Se traslada el vehículo al área de lavado.
6. **Lavado:** se desarrolla un lavado exterior, aspirado interno y limpieza del interior del vehículo. Luego, se procede a trasladar el vehículo al área de entrega o espera.
7. **Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller:** inmediatamente se le hace entrega total del vehículo al cliente, y se procede al pago del servicio, el asesor debe acompañar al cliente hasta la salida del taller para revisar la completa satisfacción del mismo.

A continuación en la figura a seguir, se puede observar el diagrama de flujo del proceso.

Figura 11 Diagrama de flujo proceso baterías



Fuente: Autor

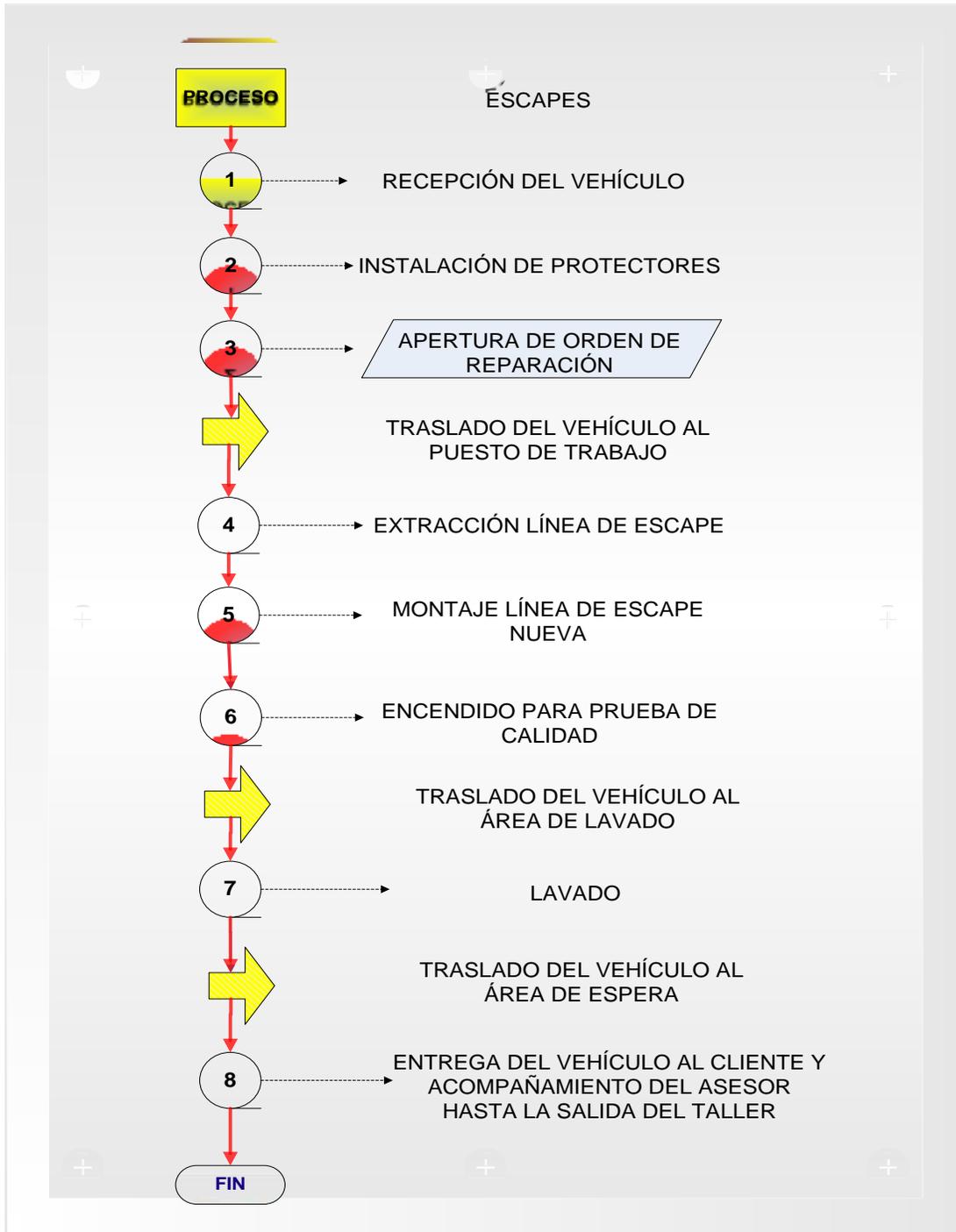
4.3.5 Proceso servicio escapes

El proceso en mención se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Recepción del vehículo:** consiste en que el asesor de servicio recibe al cliente con su vehículo.
2. **Instalación de protectores:** se instalan los protectores de plástico en la silla del conductor, el timón, el piso, la barra de cambios y puñadura de freno con el fin de proteger el interior del vehículo. Adicionalmente se le da la información de tarifas y hora de restitución del vehículo al cliente.
3. **Apertura de orden de reparación:** Mediante el formato establecido se toma nota de los datos y características del cliente y del vehículo (Se debe escuchar con atención las necesidades del cliente). De allí se procede a trasladar el vehículo al puesto de trabajo.
4. **Extracción línea de escape:** se procede a elevar el vehículo a través de la máquina elevadora de cuatro columnas para extraer la línea de escape.
5. **Montaje línea de escape nueva:** consiste en instalar la nueva línea de escape en el vehículo.
6. **Encendido para prueba de calidad:** se enciende el vehículo para análisis de fugas en el escape y el funcionamiento del sistema de escape del vehículo para corregir fallas en la instalación y/o verificar la calidad de la instalación. Se traslada el vehículo al área de lavado.
7. **Lavado:** se desarrolla un lavado exterior, aspirado interno y limpieza del interior del vehículo. Luego, se procede a trasladar el vehículo al área de entrega o espera.
8. **Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller:** inmediatamente se le hace entrega total del vehículo al cliente, y se procede al pago del servicio, el asesor debe acompañar al cliente hasta la salida del taller para revisar la completa satisfacción del mismo.

A continuación en la figura a seguir, se puede observar el diagrama de flujo del proceso.

Figura 12 Diagrama de flujo proceso escapes



Fuente: Autor

4.3.6 Proceso servicio aire acondicionado

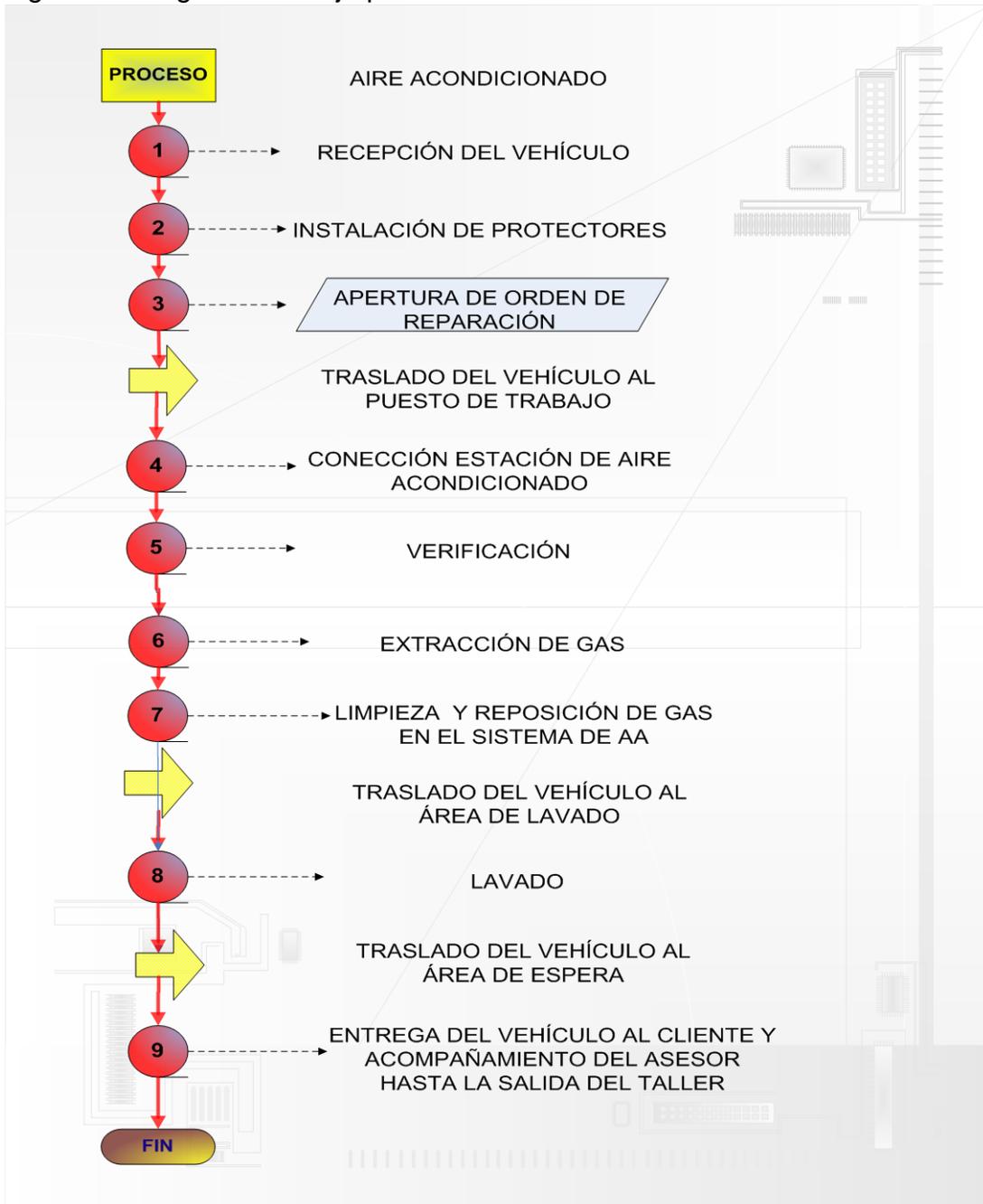
El proceso en mención se desarrolla de la siguiente manera:

1. **Recepción del vehículo:** consiste en que el asesor de servicio recibe al cliente con su vehículo.
2. **Instalación de protectores:** se instalan los protectores de plástico en la silla del conductor, el timón, el piso, la barra de cambios y puñadura de freno con el fin de proteger el interior del vehículo. Adicionalmente se le da la información de tarifas y hora de restitución del vehículo al cliente.
3. **Apertura de orden de reparación:** Mediante el formato establecido se toma nota de los datos y características del cliente y del vehículo (Se debe escuchar con atención las necesidades del cliente). De allí se procede a trasladar el vehículo al puesto de trabajo.
4. **Conexión estación de aire acondicionado:** se procede a conectar la estación de aire acondicionado al sistema del vehículo.
5. **Verificación:** se procede a verificar presiones tanto altas como bajas, posibles fugas o contenido de gas insuficiente en el sistema de aire acondicionado del vehículo.
6. **Extracción de gas:** consiste en extraer el gas (R134a) para limpiar el sistema de aire acondicionado del vehículo.
7. **Limpieza y reposición de gas en el sistema de aire acondicionado:** consiste en reciclar el gas del sistema de aire acondicionado del vehículo en la estación de AA para extraer humedad, metales, óxidos y otros cuerpos extraños. Seguidamente se repone en el sistema de aire acondicionado del vehículo el gas limpio y libre de partículas e impurezas. Se realiza el respectivo control de calidad mediante la medición de la temperatura del gas a la salida del habitáculo (interior del vehículo) teniendo en cuenta que en este punto el gas refrigerante debe registrar en el termómetro digital una temperatura de -8 °C.
8. **Lavado:** se desarrolla un lavado exterior, aspirado interno y limpieza del interior del vehículo. Luego, se procede a trasladar el vehículo al área de entrega o espera.
9. **Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller:** inmediatamente se le hace entrega total del vehículo al cliente, y se procede al pago del servicio, el asesor debe

acompañar al cliente hasta la salida del taller para revisar la completa satisfacción del mismo.

A continuación en la figura a seguir, se puede observar el diagrama de flujo del proceso.

Figura 13 Diagrama de flujo proceso aire acondicionado.



Fuente: Autor

4.4 Descripción del servicio.

4.4.1 Localización

Para la optima localización del taller técnico automotriz especializado, es necesario estudiar las regiones o áreas geográficas que presentan las condiciones más adecuadas, tales como proximidad de materias primas, mano de obra, disponibilidad de servicios públicos, vías de acceso, cercanía al mercado y seleccionar aquella que sea la de mayor conveniencia, para allí llevar a cabo la prestación del servicio a los vehículos.

Como se puede observar en el estudio de mercado el crecimiento de la población vehicular y de los prestadores de servicio automotriz a nivel nacional y local está centrado principalmente en la ciudad de Bogotá.

Aquí se describen las principales características de la ciudad de Bogotá, ya que estos datos servirán de base para aplicar la metodología ya existente como es Electra I.

4.4.2 Macrolocalización

Inicialmente se toma la ciudad de Bogotá en donde se concentra la mayor cantidad de población urbana tanto de personas, como de vehículos y también de proveedores de servicios automotrices y de proveedores de autopartes y de allí se seleccionan las zonas o localidades de más flujo vehicular, luego por medio de un análisis cuantitativo y cualitativo se eliminan las zonas o localidades de menos conveniencia, destacándose de esta manera tres localizaciones alternativas las cuales se describen a continuación:

- A. Fontibón:
- B. Puente Aranda:
- C. Kennedy

De igual manera, a continuación se aprecia el mapa de la ciudad de Bogotá distribuida por localidades, es importante recordar que este plan de negocio busca ubicar un taller especializado con las herramientas y tecnología para el desarrollo de la prestación de servicios ágiles y de calidad para los vehículos flotantes y que se movilizan en la zona sur de la capital colombiana.

Figura 14 Mapa de distribución por localidades de la ciudad de Bogotá.



FUENTE: www.ccb.org.co

La región, que integran Bogotá-Cundinamarca, es líder a nivel nacional en la producción de servicios, concentra el 33% de la oferta total del país, le siguen Antioquia y Valle, que en conjunto representan menos del 30%.

En la economía regional el sector servicios genera la mayor parte del PIB 67% una tendencia que se presenta en las principales economías del mundo.

Bogotá se ha posicionado, tanto en la región como en la nación, como la ciudad que tiene la mayor participación de actividades de servicios: en la región representa el 89% y en la nación 29%.

En la economía de Bogotá se ha consolidado la tendencia hacia la tercerización: los servicios representan el 74% del PIB de la ciudad y el 75% del empleo. Esta característica es resultado del posicionamiento que ha logrado la ciudad como centro administrativo, de gobierno, financiero, inmobiliario, comercial e industrial de la nación y la región.

Bogotá es en la nación el centro urbano en el que se encuentra el recurso humano más calificado del país, característica que ha contribuido a fortalecer el desarrollo de las actividades de servicios, así como la disponibilidad de la mejor plataforma de infraestructura de telecomunicaciones. En Cundinamarca los servicios participan en la economía con el 40%. El segundo sector (30%) en importancia es la actividad agropecuaria que es uno de los principales renglones de exportación de la región.

A. Fontibón:

La localidad Fontibón representa el 3,8% del área total de la ciudad. Fontibón es la décima localidad en extensión total (3.331 ha.). Posee 281 hectáreas de suelo de expansión. • En Fontibón predomina la clase media: el 47,7% de los predios son de estrato 3; el 36,8% de estrato 4 y el 12,4% de estrato 2. Fontibón tiene 284.000 habitantes (4,1% del total de la ciudad), lo que la ubica como la décima localidad más grande en población y la séptima localidad con menor densidad, 86 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42p/ha.). El promedio de personas por hogar en Fontibón (3.6), es superior al de la ciudad (3.5). La tasa de ocupación de Fontibón (53,5%) es inferior a la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes fueron: comercio, hoteles y restaurantes (25,6%), industria manufacturera (22,5%), y servicios sociales, comunales y personales (22%). La tasa de desempleo de Fontibón (14,3%) es superior a la de ciudad (13,1%). Es la tercera localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 4,5% de los desempleados residía en la localidad, equivalente a 21 mil personas. En Fontibón el porcentaje de analfabetismo, 1,6%, es inferior al de Bogotá, 2,2%.

En Fontibón la población mayor de cinco años tiene en promedio 9.1 años de educación; mientras en Bogotá es de 8.7 años. El Índice de Condiciones de Vida de Fontibón (90.2) es más alto que el de Bogotá (89.4). Fontibón es la décima localidad de Bogotá con menor número de personas con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), 19.243. El 16,5% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBÉN.

El 80,7% de la población de Fontibón está afiliada al sistema de salud, y es la quinta localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (86%). La tasa bruta de mortalidad de Fontibón fue de 34 muertes por cada 10.000 habitantes, 10.2 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 x 10.000 hab.).

La infraestructura vial de Fontibón representa el 4,4% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 650 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el decimotercer puesto entre las localidades de Bogotá. El 79% de las vías de Fontibón se encuentra en deterioro, de las cuales el 48% estaba en mal estado y el 31% en estado regular. Es la quinta localidad en grado de deterioro de las vías. Fontibón tiene el decimotercer presupuesto de inversión local más bajo de las 20 localidades de Bogotá (3,6%).

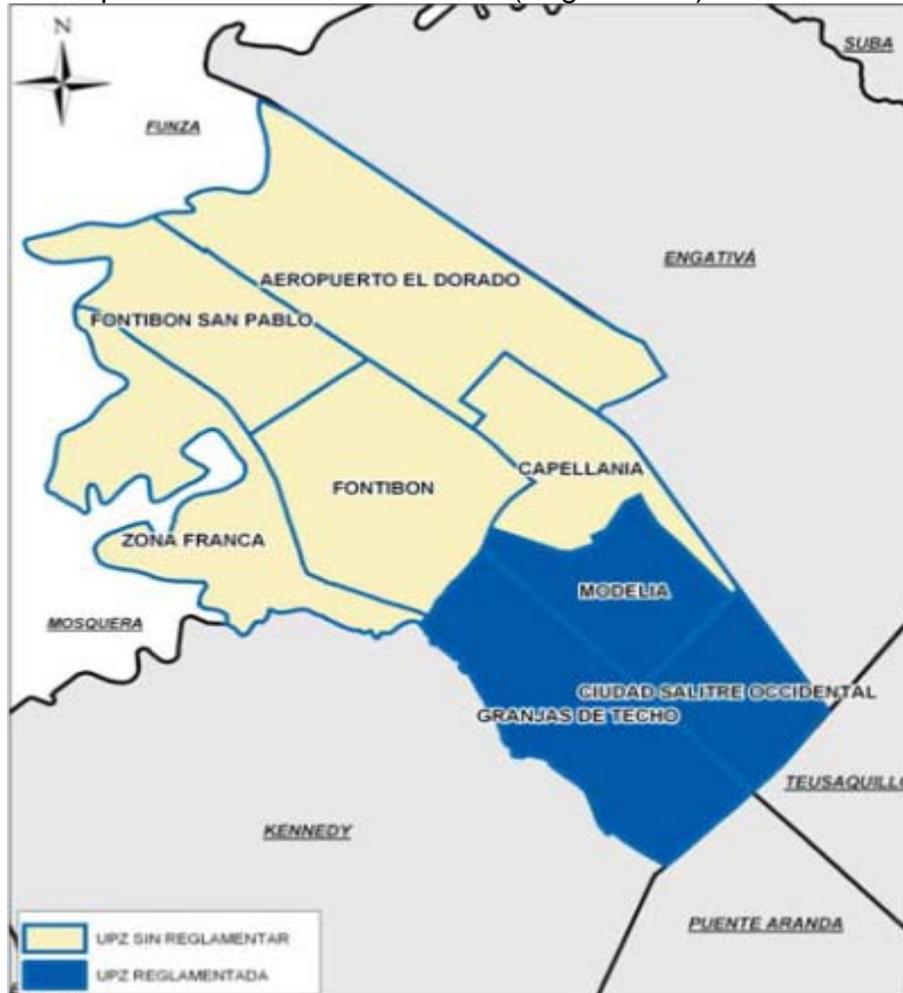
En Fontibón se localizan 80 de los 2.344 barrios de Bogotá y ocho (8) Unidades de Planeamiento Zonal, de las 112 en que se divide la ciudad. De las cuales tres ya fueron reglamentadas y 5 están sin reglamentar. En la localidad Fontibón se localizan 10.678 empresas de Bogotá, equivalentes al 4,7%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (76%), la industria (18%) y la construcción (4%). • En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas, 8.846 son microempresas que representaron el 83% de la localidad y el 4,4% de Bogotá.

Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad son: comercio (38%), servicios inmobiliarios y de alquiler (10%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (11%), los hoteles y restaurantes (8%) y otros servicios comunitarios (4%). El 60% de las empresas de la localidad son personas naturales, y el 40%, personas jurídicas.

En la localidad Fontibón se identificaron 5.296 posibles empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de productos alimenticios, construcción e ingeniería civil, textil y confección. La mayor parte de los recursos de la localidad se destinaron al área de infraestructura (49%), principalmente para programas diseño, construcción y rehabilitación de la malla vial local y construcción y mejoramiento de la infraestructura educativa¹².

¹² www.ccb.org.co/estudios/Localidades

Figura 14 Mapa de Localidad de Fontibón (Bogotá D.C.).



FUENTE: www.ccb.org.co

B. Puente Aranda:

La localidad Puente Aranda representa el 2% del área total de la ciudad. Su extensión total es de 1.724 hectáreas, ha. No posee suelo de expansión. En la localidad Puente Aranda predomina la clase media: el 98% de los predios son de estrato 3 y es la localidad de mayor vocación industrial de la ciudad.

Puente Aranda tiene 289 mil habitantes (4,2% del total de la ciudad), lo que la ubica como la novena localidad en población y la séptima en densidad, 168 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42p/ha). El promedio de personas por hogar en Puente Aranda (3.6), es superior al de la ciudad (3.5).

La tasa de ocupación de Puente Aranda (58,4%) es superior a la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas

residentes en Puente Aranda fueron: comercio, hoteles y restaurantes (28,6%), industria manufacturera (22,2%), y servicios sociales, comunales y personales (26,8%) y transporte y almacenamiento (9,12%). La tasa de desempleo de Puente Aranda (10,9%) es inferior a la de ciudad (13,1%). Es la décima con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 3,7% de los desempleados residía en la localidad, 17 mil personas.

En Puente Aranda el porcentaje de analfabetismo, 1,6%, es inferior al de Bogotá (2,2%). En Puente Aranda la población mayor de cinco años tiene en promedio 9.2 años de educación, superior al de Bogotá que es de 8.7 años. El Índice de Condiciones de Vida de Puente Aranda (90.54) es más alto que el de Bogotá (89.4).

Puente Aranda es la séptima localidad de Bogotá con menor número de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 10.620. El 10,8% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBÉN. El 76% de la población de Puente Aranda está afiliada al sistema de salud, y es la duodécima localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (95%).

La tasa bruta de mortalidad en Puente Aranda fue de 43 muertes por cada 10.000 habitantes, 1.2 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 x 10.000 hab.).

La infraestructura vial de Puente Aranda representa el 5,3% de la malla vial de la ciudad, 766 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el décimo puesto entre las localidades de Bogotá. El 76% de las vías de Puente Aranda se encuentra en deterioro, de las cuales el 45% estaba en mal estado y el 31% en estado regular. Es la séptima localidad en grado de deterioro de las vías.

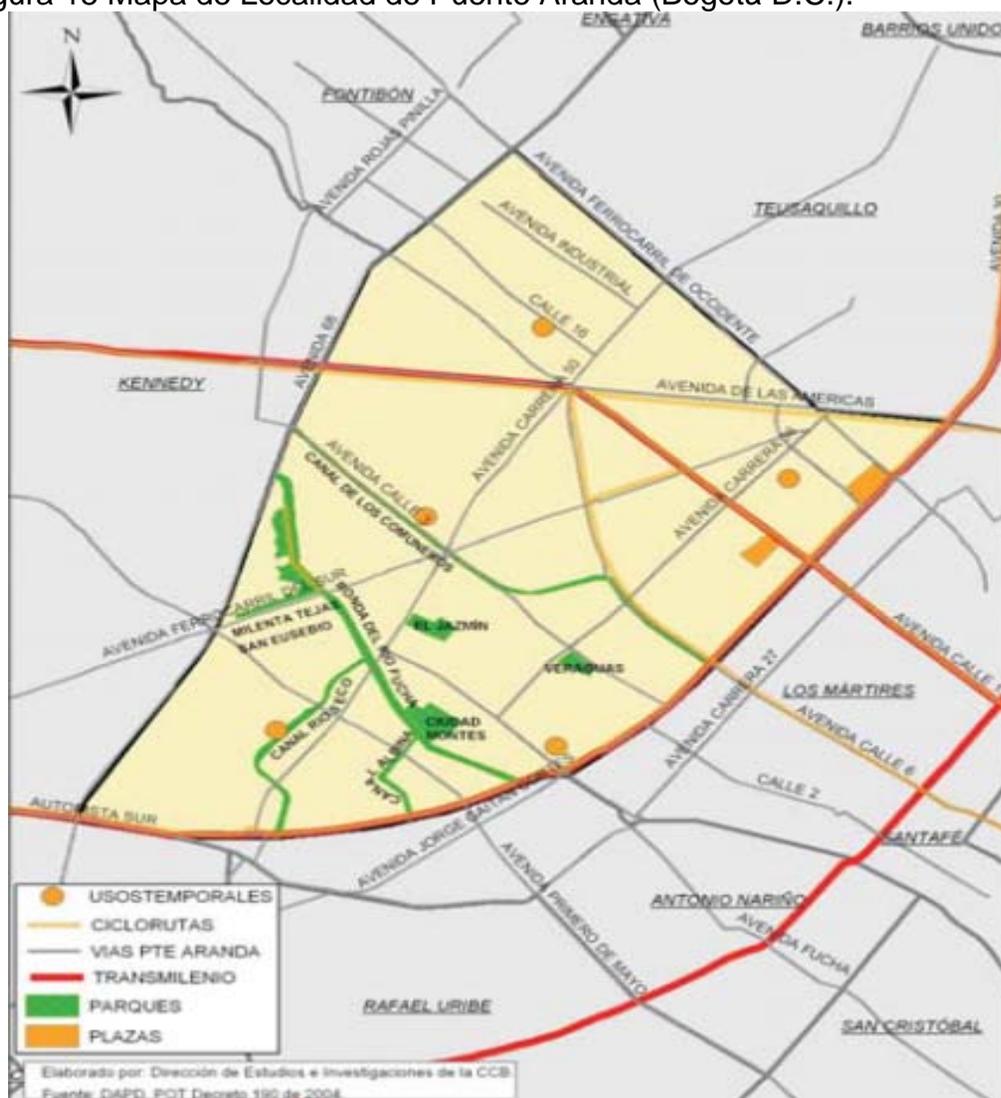
Puente Aranda tiene el décimo presupuesto de inversión local de las 20 localidades de Bogotá (4,7%). En Puente Aranda se localizan 55 de los 2.344 barrios de Bogotá y cinco (5) Unidades de Planeación Zonal, de las 112 en que se divide la ciudad. Las cuales ya fueron reglamentadas.

En Puente Aranda se localizan 14.140 empresas de Bogotá, equivalentes al 6,2%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (69%) y la industria (26%). En la localidad Puente Aranda hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas, 11.978 son microempresas que representan el 85% de la localidad y el 6% de Bogotá.

Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad son: comercio (42%), industria (26%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%), servicios inmobiliarios y de alquiler (6%), y restaurantes y hoteles (6%).

En la localidad se identificaron 7.628 empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de productos alimenticios, textil y confección, construcción e ingeniería civil, y metalmecánica. La mayor parte de los recursos de la localidad se destinaron al área de infraestructura (45%), principalmente para programas de adecuación de la infraestructura vial, mejoramiento, adecuación y dotación de las Instituciones Educativas Distritales y de los salones comunitarios¹³.

Figura 15 Mapa de Localidad de Puente Aranda (Bogotá D.C.).



FUENTE: www.ccb.org.co

¹³ www.ccb.org.co/estudios/Localidades

C. Kennedy:

La localidad Kennedy representa el % del área total de la ciudad. Es la octava Localidad en extensión territorial (3.861 Ha.) Posee 316 hectáreas de suelo de expansión. En la localidad de Kennedy predomina la clase media-baja; el 60% es estrato 3y el 37% pertenece al 2. La localidad de Kennedy tiene 898 mil habitantes (13,1% del total de la ciudad), lo que la ubica como la primer localidad en población y la segunda en densidad de población: 233 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/Ha).

El promedio de personas por hogar (3,8) es superior al de la ciudad (3,5), e inferior al de localidades como San Cristóbal, Ciudad Bolívar y Usme, en donde el promedio es 3,9.

La tasa de ocupación (51,5%) fue inferior a la de la ciudad (55,1%), las actividades que más ocuparon residentes de la localidad fueron: comercio (29%), servicios (25%), industria (19%). La tasa de desempleo es del (16.3%) es la más alta de las localidades y está por encima de la de Bogotá (13,1%). En Kennedy reside el mayor número de desempleados de Bogotá (71.000).

En Kennedy el porcentaje de analfabetismo, 2,1% es inferior al de Bogotá (2,2%). La población mayor de 5 años tiene en promedio 8.4 años de educación; mientras en Bogotá es de 8.7 años.

El índice de condiciones de vida (89,2) es inferior al de Bogotá (89,4). Kennedy es la segunda localidad de Bogotá en personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 81.523. El 20% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBEN. El 76% de la población de Kennedy está afiliada al sistema de salud, y es la localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (82,7%).

La tasa bruta de mortalidad fue de 27,5 muertes por cada 10.000 habitantes, 17 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44,2 x 10.000 hab.). La infraestructura vial de Kennedy representa el 11,29% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 1.63 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el primer puesto entre las localidades de Bogotá. En Kennedy, el 76% de las vías se encuentra en deterioro, de las cuales el 54% estaba en mal estado y el 22% en estado regular. Es la sexta localidad en el grado de deterioro de las vías.

Kennedy tiene el cuarto presupuesto de inversión local (8,3%) en comparación con las 20 localidades de Bogotá. Allí se localizan 321 de

los 2.239 barrios de la ciudad y 12 Unidades de Planeación Zonal, de las 117 en que se divide la ciudad. En Kennedy se localizan 15.196 de las empresas de Bogotá (7%) . La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (76%), industria (19%) y construcción (3%).

Figura 16 Mapa de Localidad de Kennedy (Bogotá D.C.).



FUENTE: www.ccb.org.co

Para el desarrollo del método Electra I es necesario tener en cuenta las siguientes características Endógenas y Exógenas que son de utilidad para la selección del área más acertada.

4.4.1 Proximidad del mercado: Para el taller, la ubicación del mercado representa una característica importante, ya que entre más cerca estén los usuarios finales los costos de comercialización son más bajos.

Al estudiar las características de las tres áreas con respecto a proximidad al mercado objetivo, Kennedy es la localidad con más población vehicular constante y flotante de las tres nombradas para este análisis.

4.4.2 Proximidad de materias primas e insumos: Los principales proveedores de las materias primas e insumos necesarios para la correcta prestación de los servicios de mantenimiento a vehículos se encuentran en la ciudad de Bogotá, donde se centran los principales comercializadores de autopartes y elementos necesarios para el desarrollo de las actividades del taller; lo cual ayuda a mitigar la disminución de los costos generados por transportes, importación y distribución.

4.4.3 Medios de transporte: Por ser Bogotá una ciudad central en el país, la posibilidad de transportar desde y hacia la ciudad es amplia, ya que se encuentran todo tipo de empresas transportadoras dispuestas a brindar sus servicios a cualquier persona y tipo de producto.

El servicio para el transporte y accesibilidad de materias primas e insumos y productos terminados, lo prestará SOFASA y GENERAL MOTORS, principales proveedores de autopartes y con MOBIL, TEXACO y TERPEL con lubricantes y demás insumos para el mantenimiento de vehículos.

4.4.4 Disponibilidad de servicios públicos: La sede del taller se debe ubicar en un lugar que disponga de todos los servicios públicos básicos, tales como agua, energía eléctrica y telecomunicaciones para el normal funcionamiento de los procesos productivos del taller.

Las tres áreas analizadas en este proyecto cuentan con dicha característica.

4.4.5 Métodos para la selección del área de la macrolocalización. Para escoger la mejor alternativa de localización se empleará el modelo Electra I el cual a través de apreciaciones se puede sustentar el porqué elegir un lugar determinado de acuerdo a unas características anteriormente nombradas.

4.4.6 Método de Electra I: Este método sirve para seleccionar la localización del taller, con base en un conjunto de criterios. Es un método multicriterio simple. Se basa, fundamentalmente, en el cálculo de dos tipos de medidas (índices de concordancia y discordancia) que permiten establecer, de forma más clara, el grado en que una alternativa resulta mejor que otra.

Posteriormente, fijando valores límites a esos índices es posible clasificar el conjunto de alternativas en dos tipos, las que son buenas (el núcleo) y las que pueden ser rechazadas.

Los tres criterios principales que influyen en la localización de la planta son:

V1 = Proximidad de materias primas e insumos

V2 = Proximidad del mercado

V3 = Disponibilidad de mano de obra

Las áreas de localización que se estudian son:

- A. Fontibón
- B. Puente Aranda
- C. Kennedy

Los umbrales fijados son:

- Umbral de concordancia = 0.65
- Umbral de discordancia = 0.35

Las puntuaciones para cada criterio y localidad se dan en la siguiente tabla:

V	A	B	C
1	80	70	90
2	85	52	65
3	90	30	60

Comparación entre áreas de localización: Seguidamente, se calcularán los índices de concordancia, IC_{AB} (como suma de los pesos de los criterios para los que la alternativa A es mejor (domina) a la B, dividido por la suma total de las ponderaciones) y los de discordancia, ID_{AB} (como cociente entre la máxima diferencia de puntuación en aquellos criterios en los que A domina a B y la amplitud de la escala). Los resultados aparecen respectivamente en las siguientes tablas.

∞ A - B

PONDERACIÓN	CRITERIO	DOMINAN	CONC.	DISC.
1	V ₃	10	10	
2	V ₂	33	33	
3	V ₁	60	60	

$$IC_{AB} = \frac{3+2+1}{3+2+1} = 1$$

$$ID_{AB} = \frac{0}{100 - 10} = 0$$

∞ A - C

PONDERACIÓN	CRITERIO	DOMINAN	CONC.	DISC.
1	V ₃	-10		10
2	V ₂	20	20	
3	V ₁	30	30	

$$I_{CAC} = \frac{1}{3+2+1} = 0.17 \quad ID_{AC} = \frac{90 - 60}{100 - 10} = 0.33$$

∞ B - A

PONDERACIÓN	CRITERIO	DOMINAN	CONC.	DISC.
1	V ₃	-10		10
2	V ₂	-33		33
3	V ₁	-60		60

$$I_{CBA} = \frac{0}{3+2+1} = 0 \quad ID_{BA1} = \frac{90 - 30}{100 - 10} = 0.66$$

$$ID_{BA2} = \frac{85 - 52}{100 - 10} = 0.36 \quad ID_{BA3} = \frac{80 - 70}{100 - 10} = 0.11$$

∞ B - C

PONDERACIÓN	CRITERIO	DOMINAN	CONC.	DISC.
1	V ₃	20	20	
2	V ₂	13	13	
3	V ₁	30	30	

$$I_{C_{CB}} = \frac{3+2+1}{3+2+1} = 1 \quad ID_{CB} = \frac{0}{100 - 10} = 0$$

∞ C - A

PONDERACIÓN	CRITERIO	DOMINAN	CONC.	DISC.
1	V ₃	10	10	
2	V ₂	-20		20
3	V ₁	-30		30

$$I_{CA} = \frac{2}{3+2+1} = 0.33 \quad ID_{CA1} = \frac{90 - 60}{100 - 10} = 0.33$$

$$ID_{CA2} = \frac{85 - 65}{100 - 10} = 0.22$$

∞ C - B

PONDERACIÓN	CRITERIO	DOMINAN	CONC.	DISC.
1	V ₃	20	20	
2	V ₂	13	13	
3	V ₁	30	30	

$$I_{CB} = \frac{3+2+1}{3+2+1} = 1 \quad ID_{CB} = \frac{0}{100 - 10} = 0$$

Por último se establecerán los límites de concordancia (*LC*) y de discordancia (*LD*) lo más cercano posible a sus valores ideales ($LC_{ideal}=1$ y $LD_{ideal}=0$), de forma que puedan identificarse sobreclasificaciones conjuntas.

Se debe escoger el índice de discordancia más alto que en este caso es: $ID_{BA1} = 0.66$

Matriz de los Límites de concordancia:

<i>LC</i>	A	B	C
C	$I_{CA} = 0.83$	$I_{CB} = 1$	
B	$I_{BA} = 0$		$I_{BC} = 0$
A		$I_{AB} = 1$	$I_{AC} = 0.17$

Matriz de los Límites de discordancia:

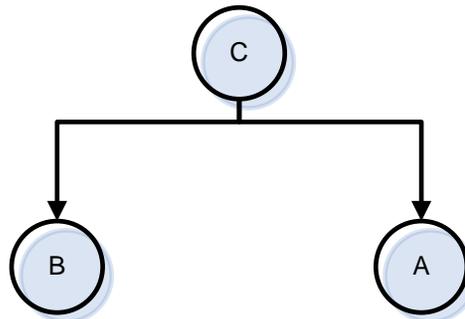
<i>LD</i>	A	B	C
C	$ID_{CA} = 0.11$	$ID_{CB} = 0$	
B	$ID_{BA} = 0.66$		$ID_{BC} = 0.33$
A		$ID_{AB} = 0$	$ID_{AC} = 0.33$

La manera específica para formular una relación de sobrealfación o de dominio, es que se cumplan simultáneamente las dos condiciones siguientes:

- a). $IC_{HK} \geq UC \rightarrow$ Umbral de concordancia
- b). $ID_{HK} \leq UD \rightarrow$ Umbral de discordancia

En las matrices de indicadores de concordancia y discordancia se puede observar que C tiene mayor dominio sobre A y B. Por lo tanto la mejor ubicación para el planta corresponde a C = Kennedy.

Grafo de dominancia:



4.4.3 Método desarrollado por el autor:

Este método da una aproximación de la ubicación óptima del taller. El método utilizado consiste en la ponderación estimada según cada uno de los factores que afectan o inciden dentro de la localización del taller y por medio de una formula dada, se obtendrá según su resultado el rango en el cual es mejor una ubicación o localización más acertada o congruente con los factores o especificaciones del proyecto.

Los factores más importantes que intervienen dentro del proyecto son el transporte, las vías de accesibilidad, materias primas y mano de obra calificada, entre otros pero que para el proyecto son los que más afectan; a cada uno de estos factores se les dio una ponderación que es aproximada al costo de cada factor dentro del proyecto; luego, se le da un valor porcentual para que se pueda analizar matemáticamente y por medio de la siguiente formula obtener los datos. Estos deben estar en unos rangos los cuales son

especificados en la siguiente tabla, que darán una aproximación de la verdadera o más adecuada localización, en este punto a nivel macro identificando los valores en cada uno de las localidades anteriormente descritas.

FACTORES	
A	Transporte
B	Accesibilidad
C	Materias Primás
D	Mano De Obra

$$I_{123} = \prod_{k=1}^n \left[\frac{C_{1-2} - C_{1-3}}{C_{1-3} - C_{2-3}} \right]^{P_k}$$

En donde I_{123} es el índice de comparación de las tres alternativas de localización 1, 2 y 3; $\prod_{k=1}^n$ es el valor de la función desde 1 hasta n; C_{1-2} son utilidades monetarias especificadas en puntos correspondientes a la ubicación con relación al factor de ubicación A, B, C, y D. m es el numero de factores que se consideran dentro de el análisis de la localización; n es el numero de opciones de localización; P_k es la ponderación relativa del factor k asociada a su prioridad.

PONDERACIÓN DE RESULTADOS	
OPCIÓN	RESULTADO
Mayor que 1	Mayor
Entre 0 y 1	Posible
Menor que 0	Menor

DEPARTAMENTO	UBICACIÓN	UND.	FACTORES				RESULTADO
			A	B	C	D	
Kennedy	1	%	2,5	4	4	1,5	1,3
Puente Aranda	2	%	1,9	3	4,2	2	0,85
Fontibón	3	%	1	1,3	1,4	1,2	0,21

Luego, la tabla muestra que según los resultados obtenidos por medio de la fórmula matemática la mejor opción en cuanto a la evaluación de cada uno de los factores es la opción 1 “Kennedy”, por cuestión de costos, transporte, accesibilidad entre otros factores importantes es la opción más acertada para la macro localización de la planta, comparando con el método Electra 1 el resultado del análisis es el mismo.

4.4.4 Microlocalización

Después de haber seleccionado en la Macrolocalización la localidad de Kennedy, se procede a seleccionar en una forma más específica las posibles áreas en las cuales puede estar ubicado el taller. Para este caso en específico y como se mencionó anteriormente, la ubicación del taller será en zona sur occidental de la ciudad de Bogotá, más enfáticamente en el Barrio Carvajal ubicado en la Avenida primera de mayo y la Avenida Boyacá; esta zona pertenece a la localidad de Kennedy.

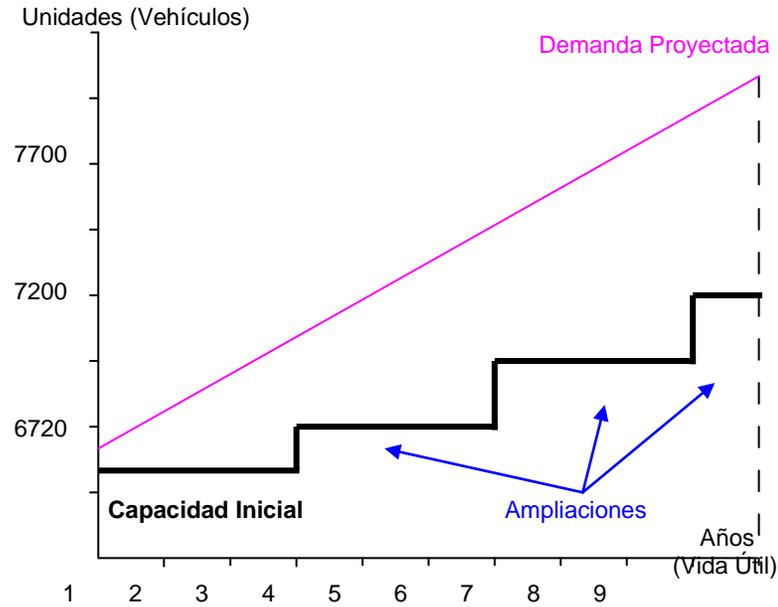
Esta localización se especifica ya que se cuenta con el lote en específico para la construcción y adecuación del taller, es decir, que el lote ya está definido por parte de los interesados en este plan de negocios.

4.4.5 Tamaño

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción en la prestación del servicio de mantenimiento automotriz y demás servicios prestados por el taller. Desde un principio es importante definir la unidad de medida del proyecto que es la cantidad de vehículos que se pueden atender de acuerdo con la capacidad instalada del taller y de la demanda obtenida en el punto de investigación de mercados anteriormente descrito.

Existen además, algunas medidas que permiten complementar la apreciación del tamaño del proyecto, pueden ser entre otras, el monto de la inversión asignada al proyecto, el número de puestos de trabajo creados, el área física utilizada, la participación en el mercado o los niveles de ventas alcanzados.

Figura 17 Tamaño del proyecto.



Fuente: Autor

La capacidad instalada del taller va relacionada con distintas variables como la demanda proyectada en el estudio de mercado, la disponibilidad de materias primas, localización, entre otras, las cuales hay que analizar para así poder determinar la capacidad óptima a instalar.

4.4.5.1 Condiciones para la capacidad instalada

- **Capacidad instalada y demanda potencial insatisfecha.** El primer factor que limita la instalación de gran capacidad en el taller es la demanda potencial insatisfecha. De acuerdo con las cifras obtenidas en el estudio de mercados se tiene que:

Tabla 18 Incremento anual de la demanda potencial insatisfecha. (No Vehículos)

AÑO	DPI	INCREMENTO
2010	43.950	
2011	50.543	15,00%
2012	56.860	12,50%
2013	62.433	9,80%
2014	66.990	7,30%
2015	70.072	4,60%

FUENTE: AUTOR

Como se observa en la tabla anterior, el incremento anual de la demanda potencial insatisfecha (DPI) es decreciente, de acuerdo a lo que se espera crecer anualmente, lo que indica que el proyecto es viable a través del tiempo por que se pueden manejar etapas de crecimiento de la DPI. Estos valores son estimados de acuerdo al crecimiento del sector esperando que variables exógenas como el pico y placa y la cultura de utilización del nocarro afecten considerablemente el mercado.

De igual manera, esto es una ventaja para los inversionistas por que pueden planear o crear prospectiva de crecimientos manejables para los socios. Por esto las cifras mostradas, con algún grado de error, pueden variar de acuerdo al comportamiento del sector y/o del mercado.

- **Capacidad instalada e insumos.** Debido a que la tecnología utilizada en el proyecto es de avanzada, esto no es un impedimento para la adquisición de las máquinas y equipos. Actualmente ya se cuenta con los proveedores de estos. En cuanto a los insumos, el aporte de conocimiento de cada uno de los socios mejora la situación ya que se tiene experiencia de negociaciones con los proveedores de insumos y proveedores de autopartes o materias primas para la prestación del servicio de mantenimiento a cualquier vehículo.
- **Capacidad instalada y tecnología.** Como se puede observar al inicio de este análisis técnico del proyecto, el equipo y maquinaria necesaria cuenta con su debida capacitación e instalación. La mano de obra necesaria es calificada y cuenta con experiencia en el desarrollo de estas actividades.

La mano de obra para este proyecto ya esta seleccionada enfatizando en el uso de la maquinaria y equipo necesario y acentuando en la experiencia de los mismos para el manejo de dichas maquinas y equipos y herramientas.

- **Capacidad instalada y disponibilidad de capital.** Ya que el país sufre constantemente de diferentes dificultades socio-económicas y no es ajeno para nadie la difícil situación económica y financiera mundial, sería muy arriesgado hacer una inversión grande para un proyecto nuevo. Así pues que viendo la necesidad de un proyecto como este en la zona seleccionada se ha pensado en reunir a varios socios inversionistas, descritos igualmente en los primeros módulos, que contribuyan con el dinero necesario para la puesta en marcha del mismo.

Este capital debe cubrir la capacidad instalada inicial y el capital de trabajo para el desarrollo de la primera fase de ejecución del proyecto.

4.4.5.2 Capacidad Diseñada

La capacidad diseñada corresponde al máximo nivel posible de producción o prestación de servicios que se puede tener en el taller.

Tabla 19 Capacidad diseñada. (No de vehículos)

AÑO	DEMANDA	%	PROC. AÑO
2010	43.920	15,3%	6.720
2011	50.543	16,0%	8.087
2012	56.860	17,4%	9.894
2013	62.433	19,1%	11.925
2014	66.990	20,0%	13.398
2015	70.072	20,7%	14.505

Fuente: Autor

Para definir esta capacidad se toma inicialmente un 94% de la demanda potencial, siendo esta una tasa escalonada en donde aumenta proporcionalmente con la demanda a través de los años, llegando a ocupar un 108% de la capacidad en el año 2013.

4.4.5.3 Capacidad Requerida

En la capacidad requerida se manejan porcentajes escalonados, en donde se toma un porcentaje conservador del 15%.

Tabla 20 Capacidad requerida. (En Kg)

AÑO	DEMANDA	%	PROC. AÑO
2010	43.920	15,3%	6.720
2011	50.543	15,3%	7.733
2012	56.860	15,3%	8.700
2013	62.433	15,3%	9.552
2014	66.990	15,3%	10.250
2015	70.072	15,3%	10.721

Fuente: Autor

Como se ha dicho anteriormente, existe competencia arraigada en dichas zonas pero para mercados de reparaciones, para el de mantenimiento especializado y ágil es muy poco, por esto se ha definido entrar con un 15,3% del mercado siendo un poco conservadores y observando el comportamiento del mercado y de la competencia.

- **Turnos de trabajo.** Para la realización de este proyecto se plantea que sería necesario trabajar 5 días a la semana en una jornada laboral de 8 horas, 1 hora de almuerzo y 30 minutos para encendido y alistamiento de maquinas, para la fabricación de 9.350 Kg de melaza semanales. Esto se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro 7. Horario de trabajo.

HORARIO	LUNES A VIERNES	SAB-DOM-FEST	HORAS JORNADA
7:45 _{AM} - 8:00 _{AM}			¼
8:00 _{AM} - 12:00 _{PM}			4
12:00 _{PM} - 1:00 _{PM}			1
1:00 _{PM} - 5:00 _{PM}			4
5:00 _{PM} - 5:15 _{PM}			¼
TOTAL HORAS JORNADA			9 ½

Fuente: Autor

Convenciones:

Tiempo de producción	
Tiempo de almuerzo	
Tiempo de encendido y alistamiento de maquinaria	

4.4.5.4 Balanceo de línea

Para encontrar el tiempo de ciclo en el que cada estación de trabajo puede completar sus tareas para lograr el máximo de eficiencia de la línea y el mínimo de tiempo ocioso se hace necesario el balanceo de línea.

- Tiempos estándar del proceso de servucción.** Para calcular el tiempo estándar de las operaciones es necesario establecer el número de horas laborales que en este caso son 8 horas, fuera de 1 hora para el almuerzo y 30 minutos para el encendido y alistamiento de maquinas, obteniendo así un tiempo real de trabajo de 480 minutos.

El tiempo estándar para cada una de las operaciones que conforman el proceso servuctivo se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 8. Tiempos estándar de Rectificación, balanceo y alineación

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	T. ESTÁNDAR	ACT.
		(min)	PREDEC.
1	1. Recepción del vehículo	4	-
2	2. Instalación de protectores	1,5	1
3	3. Apertura de orden de reparación	3,5	2
4	4. Rectificación	12	3
5	5. Balanceo.	14	3
6	6. Alineación	14	4 y 5
7	7. Prueba de ruta	15	6
8	8. Lavado	25	7
9	9. Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller	15	8

Fuente: SOFASA

Cuadro 9 Tiempos estándar servicio de cambio de aceite motor

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	T. ESTÁNDAR	ACT.
		(min)	PREDEC.
1	1. Recepción del vehículo	4	-
2	2. Instalación de protectores	1,5	1
3	3. Apertura de orden de reparación	3,5	2
4	4. Extracción de aceite usado	10	3
5	5. Cambio del filtro de aceite	11	4
6	6. Cambio de aceite motor nuevo	5	5
7	7. Encendido del vehículo	0,1	6
8	8. Lavado	25	7

9	9. Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller	10	8
---	---	----	---

Fuente: SOFASA

Cuadro 10 Tiempos estándar servicio cambio de amortiguadores.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	T. ESTÁNDAR	ACT.
		(min)	PREDEC.
1	1. Recepción del vehículo	4	-
2	2. Instalación de protectores	1,5	1
3	3. Apertura de orden de reparación	3,5	2
4	4. Desatornille de las fijaciones	15	3
5	5. Extracción de los amortiguadores	20	4
6	6. Montaje de los nuevos amortiguadores	40	5
7	7. Prueba de calidad	15	6
8	8. Lavado	25	7
9	9. Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller	10	8

Fuente: SOFASA

Cuadro 11 Tiempos estándar servicio Baterías

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	T. ESTÁNDAR	ACT.
		(min)	PREDEC.
1	1. Recepción del vehículo	4	-
2	2. Instalación de protectores	1,5	1
3	3. Apertura de orden de reparación	3,5	2
4	4. Control de voltaje	4,5	3
5	5. Verificación	5,5	4

6	6. Lavado	25	5
7	7. Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller	10	6

Fuente: SOFASA

Cuadro 12 Tiempos estándar servicio Escapes

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	T. ESTÁNDAR	ACT.
		(min)	PREDEC.
1	1. Recepción del vehículo	4	-
2	2. Instalación de protectores	1,5	1
3	3. Apertura de orden de reparación	3,5	2
4	4. Extracción línea de escape	35	3
5	5. Montaje línea de escape nueva	17	4
6	6. Encendido para prueba de calidad	15	5
7	6. Lavado	25	6
8	7. Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller	10	7

Fuente: SOFASA

Cuadro 13 Tiempos estándar servicio Aire Acondicionado.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	T. ESTÁNDAR	ACT.
		(min)	PREDEC.
1	1. Recepción del vehículo	4	-
2	2. Instalación de protectores	1,5	1
3	3. Apertura de orden de reparación	3,5	2
4	4. Conexión estación de aire acondicionado	4,5	3

5	5. Verificación	5	4
6	6. Extracción de gas	8,4	5
7	7. Limpieza y reposición de gas en el sistema de aire acondicionado	10	6
8	8. Lavado	25	7
9	9. Entrega del vehículo al cliente y acompañamiento del asesor hasta la salida del taller	10	8

Fuente: SOFASA

Para lograr obtener los tiempos de ciclo de cada uno de los servicios más importantes que presta el taller, es necesario prorratear la demanda o población objetivo diaria para el correcto desarrollo de los análisis de las formulas para el cálculo de los tiempos de ciclo. A continuación la tabla ilustra esta actividad.

Cuadro 14 Demanda diaria de vehículos por servicio (por prorrateo).

NOMBRE DEL SERVICIO	DEMANDA DIARIA
RECTIFICACIÓN, BALANCEO Y ALINEACIÓN	16
CAMBIO DE ACEITE MOTOR	2
AMORTIGUADORES	1
BATERÍAS	1
ESCAPES	1
AIRE ACONDICIONADO	2

Fuente: Autor

4.4.4.2 Tiempo de ciclo

De acuerdo a la siguiente formula, se calcula el tiempo de ciclo para cada uno de los servicios prestados por el taller, como lo muestra la siguiente tabla.

$$TC = \frac{\text{Demanda diaria}}{\text{Tiempo real de trabajo}}$$

Tabla 21 Tiempos de ciclo procesos taller

NOMBRE DEL SERVICIO	DEMANDA DIARIA	tiempo real de trabajo - horas	Tiempo de Ciclo TC	Unidad de medida
RECTIFICACIÓN, BALANCEO Y ALINEACIÓN	16	8	2	Vehículos / hora
CAMBIO DE ACEITE MOTOR	2	8	0,25	Vehículos / hora
AMORTIGUADORES	1	8	0,125	Vehículos / hora
BATERÍAS	1	8	0,125	Vehículos / hora
ESCAPES	1	8	0,125	Vehículos / hora
AIRE ACONDICIONADO	2	8	0,25	Vehículos / hora

Fuente: Autor

4.4.4.3 Número de estaciones

De acuerdo a la siguiente formula, se calcula el número de estaciones para la prestación de los servicios del taller, como lo muestra la siguiente tabla.

$$NE = \frac{TC}{\Sigma \text{ tiempos de actividades}}$$

Tabla 22 No. estaciones taller

NOMBRE DEL SERVICIO	Tiempo de Ciclo TC	Σ tiempos de las actividades	No de estaciones
RECTIFICACIÓN, BALANCEO Y ALINEACIÓN	2	1,73	2,00
CAMBIO DE ACEITE MOTOR	0,25	1,17	1,00
AMORTIGUADORES	0,125	2,23	0,50
BATERÍAS	0,125	0,90	1,00
ESCAPES	0,125	1,85	0,25
AIRE ACONDICIONADO	0,25	1,20	0,10
		TOTAL	5,00

b) Asignación de tareas para las estaciones

Tabla 23 Asignación de tareas.

ESTACIÓN	OPERARIOS	ACTIVIDAD	T. ESTÁNDAR
		ASIGNADA	
1	1	AMORTIGUADORES	90
		BATERÍAS	10
2	1	AIRE ACONDICIONADO	27,9
		ESCAPES	67
3	1	RECTIFICACIÓN, BALANCEO Y ALINEACIÓN	55
		CAMBIO DE ACEITE MOTOR	26,1
4	1	RECEPCIÓN VEHÍCULO	4
		APERTURA ORDEN DE REPARACIÓN	3,5
		ENTREGA VEHÍCULO	10
5	1	LAVADO	25
		INSTALACION PROTECTORES	10

Fuente: Autor

4.4.6 Distribución de planta e instalaciones

Para el diseño del taller fue necesario el contratar a unos ingenieros y arquitectos especializados en convenio con autopartistas para su consecución, estos planos con sus respectivas dimensiones, estructura, redes, decoración, seguridad y demás se encuentran en el CD anexo adjuntos a este documento.

5 ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES

En este modelo toda la autoridad recaerá sobre el Gerente General, quien tendrá la responsabilidad de administrar la mayor cantidad de recursos posibles para la ejecución del proyecto y a su vez estará a cargo de todo el personal necesario definido de acuerdo a las tareas por cumplir.

Dentro de este modelo el gerente deberá establecer el grupo de personas que ejecutaran las diferentes funciones dentro del proyecto; deberá nombrar alguien encargado para las diferentes áreas como: Producción, Financiero, Recursos Humanos y Ventas.

Entidades o personas ejecutoras. Las personas que van a ejecutar este proyecto serán: MARIANO MONTEALEGRE, ANDRES FELIPE MOTEALEGRE CEDEÑO y ROSALBA CEDEÑO OBREGON las cuales son las personas que han estado al frente de todo el desarrollo de este proyecto.

Esta línea de servicios de este plan de negocios, tendrá la misma connotación legal que empresas similares como lo es la sociedad limitada por ser capital de familia.

La junta directiva está conformada por:

- ✓ MARIANO MONTEALEGRE
- ✓ ROSALBA CEDEÑO OBREGON
- ✓ PATRICIA FERNANDA MONTEALEGRE CEDEÑO
- ✓ ANDRES FELIPE MONTEALEGRE CEDEÑO
- ✓ Un tercero seleccionado por los dueños de la compañía.

El nombre del taller será “TALLER TÉCNICO ESPECIALIZADO CAPITAL” Con estas características, la sociedad que se conformara será una sociedad limitada con aportes de capital privado.

Tipos de vinculación. Las personas contratadas gozaran de un contrato a término indefinido, ya que es lo más conveniente en estos momentos de recesión y crisis económica, con salarios dignos y además los ejecutores contrataran encargados del montaje y ejecución del proyecto, los gastos que genere la contratación de este equipo se incluirán en los activos diferidos en los costos de puesta en marcha.

Seguimiento y monitoreo de la ejecución. Los ejecutores serán los encargados de realizar el seguimiento y control de la ejecución de las diferentes etapas del proyecto antes de la operación de este. Se encargarán de diseñar los diferentes indicadores de gestión y realizar el seguimiento de las labores durante las diferentes etapas del proyecto.

5.1 Plataforma Estratégica

Misión

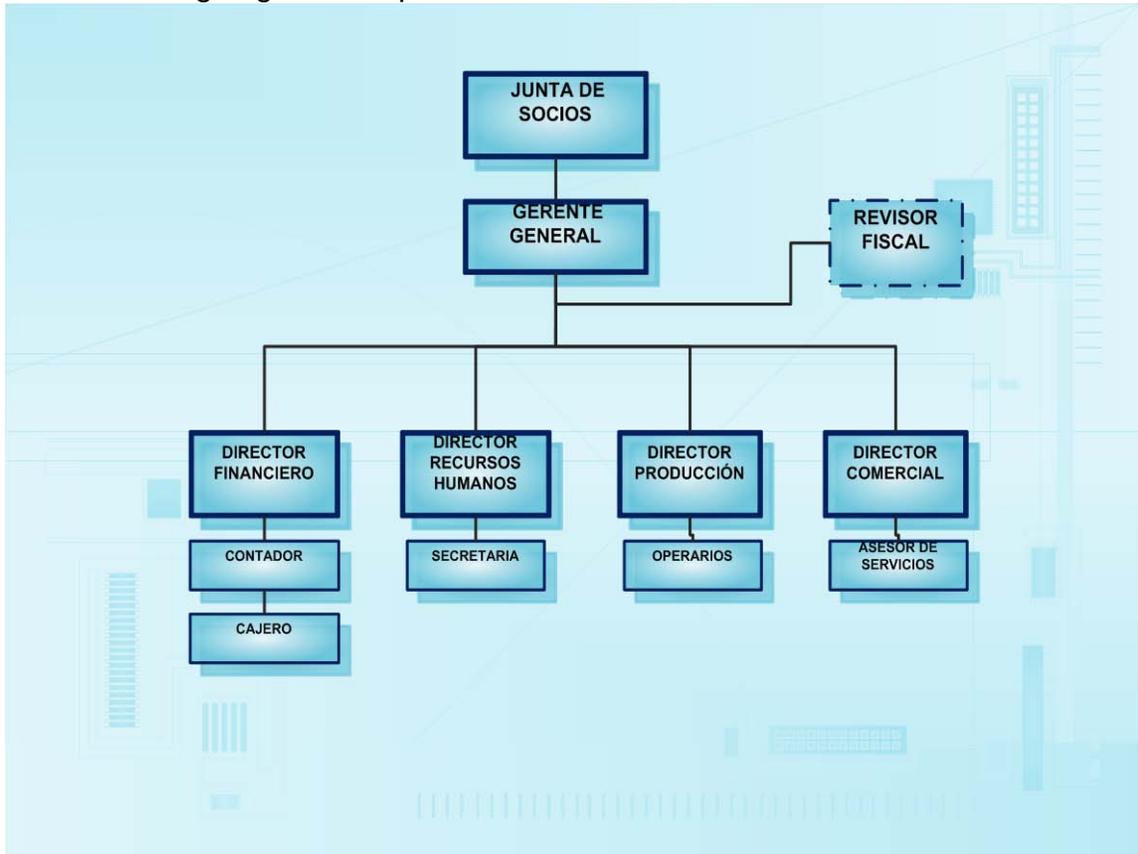
Nuestro taller que atiende todas las marcas trabaja comprometido con la comunidad brindando opciones para el mantenimiento de vehículos y brindando oportunidades de crecimiento y estabilidad a sus colaboradores y clientes.

Visión

Buscamos liderazgo en la zona sur de Bogotá a través de continuos procesos de mejoramiento, calidad, servicio y trabajo en equipo tanto en vehículos particulares como en vehículos de carga.

5.2 Organigrama de la organización

Gráfica 38 Organigrama empresarial del taller automotriz.



Fuente: Autor

5.3 Funciones generales de los cargos

- **Nombre del cargo: Junta de socios**

- a) Estudiar y aprobar las reformas de los estatutos de la sociedad.
- b) Examinar, aprobar o improbar el balance de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los Gestores.
- c) Adoptar las medidas que demande el cumplimiento de los estatutos de la sociedad.
- d) Resolver lo relacionado a la cesión de cuotas o partes sociales, ingreso de nuevos socios o exclusión de los mismos.
- e) Decretar la disolución y liquidación anticipada de la sociedad y nombrar liquidador de la misma y su suplente.
- f) Nombrar cuando lo estime conveniente el Revisor Fiscal de la sociedad, y asignarle sus funciones.
- g) Las demás que le señalen los estatutos y la Ley.

- **Nombre del cargo: Gerente General**

- a) Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normás para el eficiente desarrollo de las actividades y operaciones del Taller en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva.
- b) Presentar a la Junta Directiva los planes que se requieran para desarrollar los programás del Taller en cumplimiento de las políticas adoptadas.
- c) Presentar a la Junta Directiva para aprobación, los planes de trabajo a corto, mediano y largo plazo.
- d) Celebrar todas las operaciones comprendidas en el objeto del taller automotriz.
- e) Representar al Taller en negocios económicos, judiciales y extrajudiciales y ejercer las acciones a que haya lugar, en defensa de los intereses de la compañía.
- f) Nombrar y remover a los empleados del Taller.
- g) Representar a la Empresa como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos en que ella tenga que intervenir.
- h) Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la compañía.
- i) Adoptar los reglamentos, manuales de funciones y dictar normás y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las actividades del Taller en concordancia con las normás y políticas de calidad de la compañía.
- j) Ordenar los gastos, reconocer y disponer los pagos a cargo de la compañía.
- k) Distribuir la planta global de personal y crear los grupos internos de trabajo que considere necesarios para el cumplimiento de las funciones propias del Taller.

- l) Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual, semestral y trimestral
- m) Ejercer las demás funciones que le señale o delegue la Junta Directiva, las normás legales y aquellas que por su naturaleza le correspondan como Funcionario Directivo.

- **Nombre del cargo: Revisor Fiscal**

- a) Cerciorarse de que las operaciones que se celebren o cumplan por cuenta de la sociedad se ajustan a las prescripciones de los estatutos, y a las decisiones de la junta de socios.
- b) Dar oportuna cuenta, por escrito, a la junta de socios, o al gerente, según los casos, de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento y en el desarrollo de los negocios y operaciones del taller automotriz.
- c) Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de las compañías y rendirles los informes a que haya lugar o le sean solicitados.
- d) Velar por que se lleve regularmente la contabilidad y las actas de las reuniones de la junta de socios
- e) Inspeccionar asiduamente los bienes de la sociedad y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación o seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier otro título.
- f) Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre los valores sociales.
- g) Autorizar con su firma cualquier balance que se haga, con su dictamen o informe correspondiente.
- h) Convocar a la junta de socios a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue necesario.
- i) Cumplir las demás atribuciones que le señalen las leyes o los estatutos y las que, siendo compatibles con las anteriores, le encomiende la asamblea o junta de socios.

- **Nombre del cargo: Director Financiero**

- a) Estará a su cargo y responsabilidad el apoyo en la vinculación del personal de acuerdo a las normás y procedimientos establecidos en la compañía.
- b) Determinar las necesidades y seguimiento a los planes de formación de todo el personal.
- c) Establecer la política salarial de la compañía.
- d) Elaborar los presupuestos de ventas anuales, de inversión y sus respectivo seguimiento y análisis.
- e) Elaborar y valorar los objetivos financieros, comerciales y estratégicos.
- f) Definir la política de precios y condiciones comerciales.

- g) Establecer y cumplir de acuerdo a las políticas de la compañía los planes de compras, inventarios, rotación de inventarios, cartera, sistemas de información y demás pertinentes para el correcto funcionamiento administrativo de la operación de la compañía.

- **Nombre del cargo: Director Recursos Humanos**

- a) Anticipar de forma proactiva las necesidades de la organización para disponer de las personas adecuadas en tiempo y plazo.
- b) Gestionar los procesos relacionados con la incorporación, mantenimiento y desvinculación de las personas de la organización (Administración de Personal).
- c) Identificar los perfiles (conocimientos, habilidades, rasgos de personalidad, actitudes y valores) que deberán tener estas personas así como determinar cuáles deben ser los sistemas de retribución más competitivos (Descripción de Puestos de Trabajo y Políticas Salariales).
- d) Atraer a las personas con los perfiles más adecuados para cubrir las vacantes existentes (Selección).
- e) Facilitar la incorporación e integración de las personas dentro de la organización (Acogida).
- f) Crear canales de relación verticales, horizontales y transversales entre todos los miembros de la organización (Comunicación).
- g) Desarrollar sus competencias para que cada vez sean mejores profesionales (Formación).
- h) Definir e Impulsar su desarrollo y crecimiento dentro de la organización (Evaluación de potencial, planes de carrera, promoción).

- **Nombre del cargo: Director de Producción**

- a) Programar, organizar y controlar el desempeño de las actividades relacionadas con los procesos de compra, recepción, almacenamiento y distribución de los materiales, insumos y repuestos.
- b) Establecer un plan maestro de adquisiciones, analizando todas las áreas de consumo.
- c) Revisar que todas las órdenes de trabajo y de compra estén debidamente solicitadas.
- d) Controlar el consumo de insumos, materia prima y autopartes para cada vehículo.
- e) Supervisar los trabajos realizados en el taller mecánico.
- f) Elaborar el calendario mensual y anual, para el mantenimiento preventivo a la maquinaria y equipo.
- g) Supervisar las actividades de mantenimiento general del taller.
- h) Supervisar y revisar las actividades propias del almacén general de materiales del taller.

- i) Elaborar reporte mensual de prestación del servicios de las actividades realizadas por el área.
- j) Elaborar los documentos y formatos, que conlleva la integración de las actividades que se desarrollan en las secciones que integran al área, dentro del Sistema de Gestión de Calidad, mismos que son la base para la determinación de los Indicadores, que nos permiten la evaluación de los procesos que se generan en el departamento.
- k) Formular las órdenes de trabajo para el servicio a los vehículos.

- **Nombre del cargo: Director de Comercial – Asesor de servicios**

- a) Elaboración del presupuesto de ventas anual.
- b) Elaboración y valoración de los objetivos comerciales.
- c) Elaboración de los presupuestos de gastos del departamento comercial.
- d) Definición de política de precios y condiciones comerciales.
- e) Mantenimiento de una relación continuada con los clientes para conocer sus necesidades o problemás.
- f) Supervisión de los gastos comerciales, en especial, los de ventas.
- g) Identificación de indicadores del área, medición de los mismos con una determinada frecuencia y establecimiento de medidas correctoras.

Entre ellos:

- a. Devoluciones de mercancía
 - b. Ventas por encima de riesgo
 - c. Impagados y retrasos de cobros
 - d. Clientes de baja rentabilidad
- h) Relación y comunicación continua con proveedores
 - i) Establecimiento de las líneas generales del Plan de marketing y en concreto el marketing mix:
 - a. Política de producto
 - b. Política de precio
 - c. Política de distribución
 - d. Política de comunicación
 - j) Seguimiento de la ejecución del Plan de Marketing
 - k) Control de los gastos de Marketing

- **Nombre del cargo: Contador**

- a) Llevar los libros o registros de contabilidad de la compañía, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos.

- b) Llevar los informes de los estados contables o estados financieros, los presupuestos y las rendiciones de cuentas o balances de ejecuciones presupuestales,
- c) Registrar conforme a la normativa aplicable los movimientos u operaciones económicos que hace la compañía, de forma que se puedan publicar esos resultados con vistas a informar a accionistas, inversores, proveedores y demás personas interesadas
- d) Realizar liquidación de impuestos y de la revisión de informes financieros elaborados
- e) y demás pertinentes para el correcto funcionamiento administrativo de la operación de la compañía.

- **Nombre del cargo: Secretaria**

- a) Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente.
- b) Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
- c) Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado.
- d) Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa.
- e) Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier funcionario o departamentos dentro de la empresa.
- f) Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos.
- g) Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por tú jefe.

- **Nombre del cargo: Asesor de servicio**

- a) Coordinar todas las actividades de taller a nivel de personal, infraestructura, procesos, equipos y recursos generales de operación
- b) Garantizar la atención y satisfacción de los clientes
- c) Diseño y e implementación de estrategias comerciales
- d) Seguimiento y animación de indicadores de gestión
- e) Coordinación de las reclamaciones de garantía
- f) Atención directa y permanente con los clientes
- g) Implementar las estrategias comerciales
- h) Control y seguimiento de la carga de taller
- i) Implementación y seguimiento de los planes de satisfacción cliente

- **Nombre del cargo: Operarios**

- a) Contacto oficial entre lo operativo y el polo técnico
- b) Apoyo técnico para diagnóstico y solución de diagnósticos difíciles

- c) Coordinar del programa de formación para los técnicos dentro del taller
- d) Realización de trabajos normales de producción
- e) Seguimiento y control de las herramientas de diagnóstico y especializadas
- f) Realización de los trabajos solicitados por el cliente de acuerdo a los estándares de la marca
- g) Conservación y organización del puesto de trabajo
- h) Autoformación técnica
- i) Lavado y limpieza de los vehículos de los clientes

6 ESTUDIO ECONÓMICO

A continuación se presenta en tablas cada uno de los costos en los cuales se presentan para la consecución del actual plan de negocios, para inmediatamente después proceder a desarrollar el módulo del estudio o análisis financiero.

6.1 Inversión inicial en activo fijo.

A continuación se muestra la inversión inicial del plan.

Tabla 24 Activo fijo de producción.

Nombre de la máquina	Cantidad	Precio Unitario	Valor total anual
Elevador doble tijera	3	\$ 9.921.648	\$ 29.764.944
Elevador cuatro columnas	1	\$ 19.547.010	\$ 19.547.010
Equipo de alineación	1	\$ 37.313.682	\$ 37.313.682
Desmontadora de llantas	1	\$ 7.302.270	\$ 7.302.270
Balaceadora de llantas	1	\$ 8.345.826	\$ 8.345.826
Kit lubricación	1	\$ 2.080.000	\$ 2.080.000
Equipo diagnóstico Clip	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
Extractor neumático aceite	1	\$ 1.254.076	\$ 1.254.076
Gatos portátiles (zorra)	3	\$ 546.203	\$ 1.638.609
Compresor de aire	2	\$ 3.587.953	\$ 7.175.906
Herramienta básica varia	4	\$ 5.404.700	\$ 21.618.800
TOTAL	19	\$ 120.303.368	\$ 161.041.123

Fuente: Autor

Tabla 25 Mobiliario.

Nombre del equipo	Cantidad	Precio Unitario	Valor total anual
Mueble Sala de espera y caja	2	\$ 800.000	\$ 1.600.000
Escritorios	3	\$ 600.000	\$ 1.800.000
Sillas Sala de espera	6	\$ 100.000	\$ 600.000
Sillas puesto de trabajo	6	\$ 200.000	\$ 1.200.000
Archivadores	3	\$ 200.000	\$ 600.000
TOTAL	20	\$ 1.900.000	\$ 5.800.000

Fuente: Autor

Tabla 26 Activo fijo de oficina y ventas.

Nombre del equipo	Cantidad	Precio Unitario	Valor total anual
Portátil cajero	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Portátiles oficinas	4	\$ 1.624.000	\$ 6.496.000
Software (Office)	3	\$ 2.000.000	\$ 6.000.000
Pagina Web	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Teléfonos	3	\$ 100.000	\$ 300.000
Impresora multifuncional	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Cafetera	1	\$ 120.000	\$ 120.000
TOTAL	15	\$ 7.094.000	\$ 16.416.000

Fuente: Autor

Tabla 27 Varios (TV, LCD, SONIDO, etc.)

Nombre del equipo	Cantidad	Precio Unitario	Valor total anual
Varios			\$ 5.000.000
TOTAL			\$ 5.000.000

Fuente: Autor

Tabla 28 INVERSION TOTAL EN ACTIVO FIJO

ITEM	Valor total anual
Activo fijo de producción	\$ 161.041.123
Mobiliario	\$ 5.800.000
Activo fijo de oficina y ventas	\$ 16.416.000
Varios	\$ 5.000.000
TOTAL	\$ 188.257.123

Fuente: Autor

6.2 Costos y gastos fijos y variables.

Tabla 29 Costos y gastos fijos mensuales

PLAZA	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	12	\$ 4.500.000	\$ 54.000.000
Telefonía/Internet	12	\$ 16.667	\$ 200.000
Acueducto y Alcantarillado	12	\$ 3.900.000	\$ 46.800.000
Energía	12	\$ 1.601.830	\$ 19.221.962
Papelería	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000
hosting pagina internet	12	\$ 2.500	\$ 30.000
Costos de empaque (Protectores)	12	\$ 559.680	\$ 6.716.160
Dotación	12	\$ 940.603	\$ 11.287.233
Mantenimiento Maquinaria y Equipo	12	\$ 497.585	\$ 5.971.015

Insumos de oficina	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Otros gastos	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Imprevistos	12	\$ 500.000	\$ 6.000.000
Depreciación Maquinaria y Equipo	12	\$ 1.342.009	\$ 16.104.112
Depreciación Mobiliario	12	\$ 48.333	\$ 580.000
Depreciación Equipos de oficina	12	\$ 273.600	\$ 3.283.200
Total Costos y Gastos Fijos		\$ 14.482.807	\$ 173.793.682

Fuente: Autor

Tabla 30 Costos de administración y mano de obra directa

PLAZA	CALCULO DEL SALARIO						CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
MANO DE OBRA DIRECTA									
Operarios									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		5	\$ 6.768.599	\$ 81.223.182
	\$ 900.000	\$ 74.970	\$ 74.970	\$ 37.530	\$ 750	\$ 1.088.220			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				
	\$ 76.500	\$ 108.000	\$ 36.000	\$ 18.000	\$ 27.000	\$ 265.500			
						TOTAL	\$ 1.353.720		
Asesor de servicio									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		1	\$ 2.707.439	\$ 32.489.273
	\$ 1.800.000	\$ 149.940	\$ 149.940	\$ 75.060	\$ 1.499	\$ 2.176.439			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				
	\$ 153.000	\$ 216.000	\$ 72.000	\$ 36.000	\$ 54.000	\$ 531.000			
GASTOS ADMINISTRACIÓN						TOTAL	\$ 2.707.439		
Gerente									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		1	\$ 4.211.572	\$ 50.538.869
	\$ 2.800.000	\$ 233.240	\$ 233.240	\$ 116.760	\$ 2.332	\$ 3.385.572			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				
	\$ 238.000	\$ 336.000	\$ 112.000	\$ 56.000	\$ 84.000	\$ 826.000			
						TOTAL	\$ 4.211.572		
Contador									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		1	\$ 752.067	\$ 9.024.798
	\$ 500.000	\$ 41.650	\$ 41.650	\$ 20.850	\$ 417	\$ 604.567			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				
	\$ 42.500	\$ 60.000	\$ 20.000	\$ 10.000	\$ 15.000	\$ 147.500			
						TOTAL	\$ 752.067		
Secretaria									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		1	\$ 1.203.306	\$ 14.439.677
	\$ 800.000	\$ 66.640	\$ 66.640	\$ 33.360	\$ 666	\$ 967.306			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				

	\$ 68.000	\$ 96.000	\$ 32.000	\$ 16.000	\$ 24.000	\$ 236.000			
					TOTAL	\$ 1.203.306			
Cajero									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		1	\$ 1.128.100	\$ 13.537.197
	\$ 750.000	\$ 62.475	\$ 62.475	\$ 31.275	\$ 625	\$ 906.850			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				
	\$ 63.750	\$ 90.000	\$ 30.000	\$ 15.000	\$ 22.500	\$ 221.250			
					TOTAL	\$ 1.128.100			
Aseadora (Servicios Generales)									
SALARIOS:	BASICO	CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	INTERES		2	\$ 1.804.960	\$ 21.659.515
	\$ 600.000	\$ 49.980	\$ 49.980	\$ 25.020	\$ 500	\$ 725.480			
APORTES	SALUD	PENSION	CAJA COMP	SENA	ICBF				
	\$ 51.000	\$ 72.000	\$ 24.000	\$ 12.000	\$ 18.000	\$ 177.000			
					TOTAL	\$ 902.480			
					TOTAL		TOTAL	\$ 18.576.043	\$ 222.912.511

Fuente: Autor

Tabla 31 Costos y gastos variables

PLAZA	CANTIDAD anual	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Costo Insumos	5650	\$ 235.783.050	\$ 2.829.396.600
Costo Repuestos	3600	\$ 64.350.000	\$ 772.200.000
Seguros M/cía (1%)	-	\$ 643.500	\$ 7.722.000
Total Gastos Variables		\$ 300.776.550	\$ 3.609.318.600

Fuente: Autor

6.3 Determinación del capital de trabajo.

Los Valores e inversiones son el dinero invertido a muy corto plazo en alguna institución bancaria con el fin de tener efectivo disponible para apoyar básicamente las actividades de venta del producto. Después de haber evidenciado los costos del proyecto en cuanto a inversión y dinero para el funcionamiento y sostenimiento, como mínimo de dos meses, se hace necesario contar con el dinero para lograr la prestación del servicio durante este periodo de tiempo.

Este periodo de tiempo es estipulado por el autor del plan de negocios. A continuación se muestra la tabla en la cual se calculó el capital de trabajo necesario para el taller durante los dos primeros meses de puesta en funcionamiento.

Tabla 32 Capital de trabajo

PLAZA	CANTIDAD anual	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Capital de trabajo	2	\$ 33.058.849	\$ 66.117.699
Gastos legales de constitución	1	\$ 1.047.000	\$ 1.047.000

Total Capital Inicial: Aporte Socios	\$ 255.421.822
Seguros	\$ 1.544.400
TOTAL CAPITAL INICIAL (Año 1)	\$ 256.966.222

Fuente: Autor

El capital de trabajo para el presente proyecto es de \$66.117.699.00., cabe anotar que el monto total de capital de trabajo e inversión será aportado por los socios de la compañía en montos iguales y en suma del valor total a invertir para poner en marcha el proyecto.

7 ESTUDIO FINANCIERO

En la consecución del módulo correspondiente al estudio y análisis financiero se busca determinar todos y cada uno de los elementos que intervienen en la parte económica del proyecto; conocer las inversiones necesarias para la puesta en marcha del proyecto, su factibilidad, la recuperación de la inversión y toda la parte económica financiera que interviene dentro del plan de negocios del taller, incluyendo presupuestos de ventas, administrativos, puesta en marcha, maquinaria y equipo, ventas, funcionamiento del proyecto, etc.; los cuales son la base para la evaluación económica.

Para dar inicio al análisis financiero es necesario hacer los cálculos bajo unos supuestos que darán aproximación al cálculo real del plan de negocios.

Tabla 33 Supuestos.

SUPUESTOS			
Gastos Fijos	\$ 396.706.193		
Pago seguros	\$ 1.544.400		
Amortización seguros	\$ 772.200		
Gastos variables / hr	\$ 3.609.318.600		
Activos Fijos	\$ 183.257.123		
Maquinaria y Equipo	\$ 161.041.123		
Periodo Depreciación	10	120	
Equipos	\$ 16.416.000		
Periodo Depreciación	5	60	
Mobiliario	\$ 5.800.000		
Periodo Depreciación	10	120	
Capital de Trabajo	\$ 67.662.099		
Gastos Constitución	\$ 1.047.000		
Créditos Socios	\$ 0		
Capital Social	\$ 200.000.000		
Crecimiento largo plazo	5%	Año 2	Año 3
Números Servicio	22	29	37
Inflación		3,5%	4,0%
TRM	\$ 2.000		
Precio	\$ 296.875		
Precio	\$ 244.383		
Tasa Impositiva	33%		
Tasa Descuento	25%		

Fuente: Autor

De acuerdo a los supuestos calculados en la tabla anterior se procede a proyectar los costos, gastos, la demanda y los precios.

Tabla 34 Proyección de la demanda, los costos y gastos y fijos y el precio

Demanda	Ene Año 1	Feb Año 1	Mar Año 1	Abr Año 1	May Año 1	Jun Año 1	Jul Año 1	Ago Año 1	Sep Año 1	Oct Año 2	Nov Año 1	Dic Año 1	Año 2	Año 3
Días mes	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	360
Numero servicio mes	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	10296	13384,8

Costos y Gastos	Ene Año 1	Feb Año 1	Mar Año 1	Abr Año 1	May Año 1	Jun Año 1	Jul Año 1	Ago Año 1	Sep Año 1	Oct Año 2	Nov Año 1	Dic Año 1	Año 2	Año 3
Fijos	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 410.590.910	\$ 427.014.546
Variables	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 311.303.729	\$ 323.755.878

Precio	Ene Año 1	Feb Año 1	Mar Año 1	Abr Año 1	May Año 1	Jun Año 1	Jul Año 1	Ago Año 1	Sep Año 1	Oct Año 2	Nov Año 1	Dic Año 1	Año 2	Año 3
Pesos	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 317.953	\$ 346.881
Pesos	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 296.875	\$ 317.953	\$ 346.881

Una vez se cuenta con las proyecciones de la tabla anterior se desarrolla el análisis para el balance inicial, como se muestra a continuación:

Tabla 35 Balance inicial

Balance Inicial			
Activos		Pasivo + Patrimonio	
Capital de Trabajo	\$ 68.709.099	Creditos	\$ 0
Activos Fijos	\$ 183.257.123	Capital Social	\$ 251.966.222
Total Activos	\$ 251.966.222	Total Pas + Pat	\$ 251.966.222

Fuente: Autor

Como se ve, la verificación del balance general inicial es 0.

Tabla 36 Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Estado de Perdidas y Ganancias			
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	\$ 2.351.250.000	\$ 3.273.645.375	\$ 4.642.927.790
Costo Ventas	\$ 3.609.318.600	\$ 311.303.729	\$ 323.755.878
Utilidad Bruta	-\$ 1.258.068.600	\$ 2.962.341.646	\$ 4.319.171.911
Costos + Gastos Fijos	\$ 396.706.193	\$ 413.776.448,6	\$ 430.547.215,0
Amortizaciones	\$ 9.266.400	\$ 9.590.724	\$ 9.974.353
Depreciación Mobiliario	\$ 16.104.112	\$ 16.104.112	\$ 16.104.112
Depreciación Equipo	\$ 3.283.200	\$ 3.283.200	\$ 3.283.200
Depreciación Varios	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000
Utilidad Operacional	-\$ 1.684.008.505	\$ 2.519.007.161	\$ 3.858.683.031
Gastos Financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad Antes de Impuestos	-\$ 1.684.008.505	\$ 2.519.007.161	\$ 3.858.683.031
Impuestos	\$ 0	\$ 831.272.363	\$ 1.273.365.400
Utilidad Neta	-\$ 1.684.008.505	\$ 1.687.734.798	\$ 2.585.317.631

Fuente: Autor

De acuerdo a la tabla anterior, el taller generaría pérdidas en el primer año, pero de acuerdo a los incrementos de la tabla supuestos, en el año 2 y año 3, se vería los resultados positivos del análisis financiero. Igualmente, el flujo de efectivo muestra detalladamente mes a mes el comportamiento de las ventas y de los costos y gastos totales.

Tabla 37 Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo													
Periodo	Periodo 0	Ene Año 1	Feb Año 1	Mar Año 1	Abr Año 1	May Año 1	Jun Año 1	Jul Año 1	Ago Año 1	Sep Año 1	Oct Año 2	Nov Año 1	Dic Año 1
Capital inicial	\$ 251.966.222												
Ventas		\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500	\$ 195.937.500
Total Ingresos	\$ 251.966.222	\$ 195.937.500											
Activos	\$ 183.257.123												
seguros		\$ 1.544.400											
Costos Variables		\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550	\$ 300.776.550
Costos + Gastos Fijos		\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849	\$ 33.058.849
Impuesto													
Total Egresos	\$ 183.257.123	\$ 335.379.799	\$ 333.835.399										
Ingresos - Egresos	\$ 68.709.099	-\$ 139.442.299	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899	-\$ 137.897.899
Caja / Bancos	\$ 68.709.099	-\$ 70.733.200	-\$ 208.631.100	-\$ 346.528.999	-\$ 484.426.899	-\$ 622.324.798	-\$ 760.222.697	-\$ 898.120.597	-\$ 1.036.018.496	-\$ 1.173.916.396	-\$ 1.311.814.295	-\$ 1.449.712.195	-\$ 1.587.610.094

Flujo de Efectivo	
Año 2	Año 3
\$ 3.273.645.375	\$ 4.642.927.790
\$ 3.273.645.375	\$ 4.642.927.790
\$ 9.590.724	\$ 9.974.353
\$ 311.303.729	\$ 323.755.878
\$ 413.776.449	\$ 430.547.215
\$ 0	\$ 831.272.363
\$ 734.670.902	\$ 1.595.549.809
\$ 2.538.974.473	\$ 3.047.377.980
\$ 951.364.379	\$ 3.998.742.359

Fuente: Autor

En razón del estado de pérdidas y ganancias, el flujo de efectivo muestra recuperación a partir del año 2.

Después de tener el flujo de caja y el estado de pérdidas y ganancias se procede a desarrollar el balance general proyectado.

Tabla 38 Balance General proyectado

Balance General				
Periodo	Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3
Caja / Bancos	\$ 68.709.099	-\$ 1.595.332.094	\$ 943.642.379	\$ 3.991.020.359
Activos Fijos	\$ 183.257.123	\$ 183.257.123	\$ 183.257.123	\$ 183.257.123
Depreciacion Acumulada		-\$ 19.967.312	-\$ 39.934.625	-\$ 59.901.937
Total Activos	\$ 251.966.222	-\$ 1.432.042.283	\$ 1.086.964.878	\$ 4.114.375.545
Prestamos de socios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuestos x Pagar		\$ 0	\$ 831.272.363	\$ 1.273.365.400
Total Pasivos	\$ 0	\$ 0	\$ 831.272.363	\$ 1.273.365.400
Capital Social	\$ 251.966.222	\$ 251.966.222	\$ 251.966.222	\$ 251.966.222
Utilidad del Ejercicio		-\$ 1.684.008.505	\$ 1.687.734.798	\$ 2.585.317.631
Utilidad Acumulada			-\$ 1.684.008.505	\$ 3.726.293
Total Patrimonio	\$ 251.966.222	-\$ 1.432.042.283	\$ 255.692.515	\$ 2.841.010.145
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 251.966.222	-\$ 1.432.042.283	\$ 1.086.964.878	\$ 4.114.375.545

Fuente: Autor

Tabla 39 Razones Financieras

Razones Financieros			
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3
Razones de Liquidez			
Razon Corriente	-	1,14	3,13
Razones de Actividad			
Rotacion Activos Fijos	14	23	38
Razones de Rentabilidad			
Margen Utilidad Operacional	-72%	77%	83%
Margen Utilidad Neto	-72%	52%	56%
ROA	118%	155%	63%
ROE	118%	660%	91%
ROIC	79%	660%	91%
Razones de Generación de Valor			
EBIDTA	-\$ 1.654.774.793	\$ 2.548.565.197	\$ 3.888.624.696
Margen EBIDTA	-70%	78%	84%
Crecimiento Ingresos		39%	42%
Crecimiento Costos		-82%	4%

Fuente: Autor

Tabla 40 Flujo de caja libre.

Flujo de Caja Libre Metodo Directo				
Periodo	Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3
Capital Inicial	\$ 251.966.222			
Ventas		\$ 2.351.250.000	\$ 3.273.645.375	\$ 4.642.927.790
Total Ingresos	\$ 251.966.222	\$ 2.351.250.000	\$ 3.273.645.375	\$ 4.642.927.790
Activos	\$ 183.257.123			
Costos Variables		\$ 3.609.318.600	\$ 311.303.729	\$ 323.755.878
Costos + Gastos Fijos		\$ 396.706.193	\$ 413.776.449	\$ 430.547.215
Impuesto		\$ 0	\$ 831.272.363	\$ 1.273.365.400
Total Egresos	\$ 183.257.123	\$ 4.006.024.793	\$ 1.556.352.541	\$ 2.027.668.494
Ingresos – Egresos	\$ 68.709.099	-\$ 1.654.774.793	\$ 1.717.292.834	\$ 2.615.259.296

Flujo de Caja Neto	-\$ 251.966.222	-\$ 1.654.774.793	\$ 1.717.292.834	\$ 2.615.259.296
---------------------------	------------------------	--------------------------	-------------------------	-------------------------

Flujo de Caja Libre Metodo Indirecto				
Utilidad Neta		-\$ 1.684.008.505	\$ 1.687.734.798	\$ 2.585.317.631
Depreciación		\$ 29.233.712	\$ 29.558.036	\$ 29.941.665
Flujo Caja Neto	-\$ 251.966.222	-\$ 1.654.774.793	\$ 1.717.292.834	\$ 2.615.259.296

Fuente: Autor

Una vez se cuenta con el balance general, el flujo de caja y el estado de pérdidas y ganancias, incluyendo el flujo de caja libre del ejercicio, se procede a calcular el valor presente neto, el valor anual equivalente, el periodo de recuperación de la inversión y la tasa interna de retorno de la inversión.

Tabla 41 Valor Presenta Neto, TIR.

Valor Presente Neto				
Periodo	Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3
VP Flujos Individuales	-\$ 251.966.222	-\$ 1.318.777.857	\$ 1.090.711.413	\$ 1.323.771.431
VP Flujos Acumulados	-\$ 251.966.222	-\$ 1.570.744.079	-\$ 480.032.666	\$ 843.738.765
Recuperación Inversión				Año 3
VP Flujo de Caja Libre	\$ 1.095.704.987			
Valor Presente Neto	\$ 843.738.765			
Periodo de Repago				
Valor Anual Equivalente	\$ 435.307.448			
Valor Futuro	\$ 1.666.900.793			
TIR	62%			
Índice VPN	4,3			
VP Ingresos	\$ 6.303.160.815,81			
VP Egresos	\$ 5.207.455.829,03			
Relación B/C	1,2			
Prima	21%			
Valor Terminal	\$ 6.787.609.270			
Valor Total	\$ 7.631.348.034			

Fuente: Autor

De acuerdo a los resultados de la tabla anterior, el valor presente neto del plan de negocios y/o del taller y del ejercicio es de \$843.738.765.00, la TIR del ejercicio es de 62% y el periodo de recuperación de la inversión es el año 3. De toda esta información se puede concluir que el proyecto es viable.

Punto de Equilibrio

Precio por Servicio	\$ 296.875	\$ 317.953	\$ 346.881
Costos y Gastos Variables/hora	\$ 56.965	\$ 0	\$ 0
Margen de Contribución	\$ 239.910	\$ 317.953	\$ 346.881
Costos y Gastos Fijos	\$ 397.478.393	\$ 410.664.254	\$ 426.261.243
Punto de Equilibrio/servicio	1656,8	1291,6	1228,8
Punto de Equilibrio/servicios	75,3	45,2	33,1

8 RESUMEN EJECUTIVO

IDEA DE NEGOCIO:

Es un taller para vehículos particulares livianos y de carga, con el más novedoso servicio de reparaciones en tiempos mínimos y con altos estándares de calidad en búsqueda de suplir las necesidades de los clientes o usuarios del taller. La tecnología que se implementará permite un trabajo de reparación y mantenimiento en línea, dando continuidad desde la recepción del vehículo hasta la salida del mismo ofreciendo un servicio de altísima calidad y con precios competitivos.

Esta idea de negocio se viene gestando y consolidando desde hace ya varios años por la familia del autor, definiendo sistemáticamente y metodologías de investigación para la puesta en marcha de dicho taller.

El negocio se centra en la búsqueda de satisfacer las necesidades de clientes o dueños de vehículos en la zona sur de la ciudad de Bogotá, en donde, debido a razones estratificantes, se conoce que los talleres ubicados actualmente en dicha zona no cuentan con técnicas especializadas ni con la tecnología necesaria para atender este mercado. Los talleres más especializados de la ciudad, se encuentran ubicados en el norte de ella, como lo son talleres en la autopista norte, los cuales, atienden a estratos altos de la ciudad desatendiendo otras zonas que cuentan con un alto índice de vehículos y siendo un nicho de mercado atractivo.

OBJETO SOCIAL:

Taller Técnico Especializado Automotriz “**CAPITAL**”.

ENTORNO

De acuerdo a los acontecimientos económicos de los últimos años, estamos viviendo y asistiendo una emergencia en las nuevas formas de competir, que desafían la visión tradicional de las compañías u organizaciones en los planteamientos de ideas de negocio. La estrategia empresarial es una de las más importantes características al plantear o replantear negocios, como novedosos modelos de negocio que explotan las oportunidades que brindan cambios estructurales (tecnológicos, de regulación, hábitos...) para tomar ventaja de las vulnerabilidades de las empresas establecidas y para utilizar el entorno actual en beneficio propio de las organizaciones.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO:

Para el estudio y estrategia de mercado se usó herramientas de recolección de información como fuentes primarias (encuesta en internet) y secundarias y

el análisis de la respectiva información recolectada a través de escenarios pesimista, conservador y optimista para el desarrollo del estudio.

Son varios los métodos idóneos que permiten con algún grado de certidumbre estimar la demanda futura de un bien o servicio. En algunos casos como este plan de negocio, una mirada a la información estadística disponible y apoyado en una encuesta muestral que genera la población objetivo del plan da una idea aproximada del mercado.

Los estadios de la demanda muestran posibles escenarios del mercado, en donde, el conservador es el resultado de la investigación de mercado que en este caso es de 6.720 vehículos año. Para el estadio optimista se ha tomado la decisión de aumentar en un 10% el mercado objetivo y el pesimista en disminuir en un 10% la población objetivo; esto sin querer decir que el estadio pesimista es de pérdida, sino que el negocio obtiene una menor rentabilidad.

ESTADIOS DE LA DEMANDA	
Nombre del escenario/estadio	cantidad población
OPTIMISTA	7.392
CONSERVADOR	6.720
PESIMISTA	6.048

Fuente: Autor

ESTUDIO TÉCNICO:

Insumos: Aceite, filtros, bujías, pastillas de frenos, plumillas, adikem, cristaglo, limpiadores sistemás de aire acondicionado, limpiador de frenos y champú para el lavado de los vehículos.

Maquinaria y equipo: elevador de doble tijera y de cuatro columnas, equipo de alineación, desmontadora de llantas, balanceadora de llantas, kit de lubricación, equipo de diagnóstico, extractor neumático de aceite, gatos portátiles, compresor de aire y herramienta básica.

Procesos: Rectificación, balanceo y alineación – Cambio de aceite motor – Amortiguadores – Baterías – Escapes – Aire Acondicionado.

Localización: después del análisis a través del método ELECTRA I se puede concluir que la macrolocalización es en la localidad de Kennedy y la microlocalización la ubicación del taller será en zona sur occidental de la ciudad de Bogotá, mes enfáticamente en el Barrio Carvajal ubicado en la Avenida primera de mayo y la Avenida Boyacá; esta zona pertenece a la localidad de Kennedy.

ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS

El nombre del taller será “TALLER TÉCNICO ESPECIALIZADO CAPITAL”
Con estas características, la sociedad que se conformara será una sociedad limitada con aportes de capital privado.

ANÁLISIS ECONÓMICO

En la siguiente tabla se observa el resumen del análisis económico del ejercicio y los resultados del mismo.

RESUMEN ECONOMICO	
ITEM	VALOR
TOTAL ACTIVOS	\$ 188.257.123
TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS	\$ 396.706.193
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES	\$ 3.609.318.600
CAPITAL DE TRABAJO (2 meses)	\$ 67.662.099
INVERSIÓN INICIAL	\$ 256.966.222
PRECIO DE VENTA	\$ 296.875
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	AÑO 3
VALOR PRESENTE NETO	\$ 843.738.765
VALOR FUTURO	\$ 1.666.900.793
TIR	62%

Como se puede ver el proyecto recupera su inversión en el año tres (3), el aporte de los socios es el total del capital de trabajo de dos meses (\$67.662.099.00) más la inversión en activos fijos (\$188.257.123.00) para un total a invertir de \$256.966.222.00. La Tasa Interna de Retorno TIR del ejercicio es de 62% teniendo como base la Tasa Mínima Atractiva de Retorno TMAR del 33% esperado por los inversionistas.

Al ser la TIR mayor que la TMAR, el negocio es atractivo para invertir; del mismo modo, el Valor Presente Neto del ejercicio es de \$843.738.765.00 con proyección a tres (3) años haciendo aún más atractivo el negocio para el inversionista.

Bibliografía

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Referencias bibliográficas para normas. 2 ed. Bogotá: ICONTEC, 1996. 6 p. (NTC 1307)

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos: Teoría de sistemas y administración de Proyectos. Cuarta ed. Bogotá: PDF ADOBE ACROBAT, 2009. 434 p.

BACCA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos. Tercera ed. Bogotá: Mc Graw Hill. 2002. 523 p.

ÁLVAREZ MELCÓN, Sixto. Consolidación de Estados Financieros. Segunda ed. Barcelona: Mc Graw Hill. 2000. 464 p.

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto como un segundo archivo denominado: " RAI "

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	ESPECIALIZACION EN GERENCIA ESTRATÉGICA
2	TÍTULO DEL PROYECTO	TALLER AUTOMOTRIZ TÉCNICO ESPECIALIZADO
3	AUTOR(es)	DAVID ALBERTO ALARCÓN PEÑALOZA
4	AÑO Y MES	2010 - MARZO 11
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Dr. LUIS ANTONIO VALERO
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>en la zona sur de la ciudad de Bogotá, en donde, debido a razones estratificantes, se conoce que los talleres ubicados actualmente en dicha zona no cuentan con técnicas especializadas ni con la tecnología necesaria para atender este mercado. Los talleres más especializados de la ciudad, se encuentran ubicados en el norte de ella, como lo son talleres en la autopista norte, los cuales, atienden a estratos altos de la ciudad desatendiendo otras zonas que cuentan con un alto índice de vehículos y siendo un nicho de mercado atractivo.</p> <p>Abstrac: The focus of the business is the search to satisfy the vehicle customer's needs or owners of vehicles in the south of the Bogota city, where, for lives levels reasons, it is known that the car workshops currently located in the area do not have specialized technical car workshops or with the technology needed to address this market. The more specialized car workshops in the city, are located in the north of the city, as are workshops in the northern highway, which, serving high strata of the city neglecting other areas with a high index of cars and being an attractive market niche.</p>

7	PALABRAS CLAVES O DESCRIPTORES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Taller 2. Automotriz 3. Entorno 4. Demanda 5. Competencia 6. Servucción 7. Rectificación 8. Balanceo 9. Alineación 10. Inversión
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	SECTOR COMERCIO
9	TIPO DE INVESTIGACIÓN	PLAN DE NEGOCIO
10	OBJETIVO GENERAL	Identificar y evaluar la oportunidad de montar y/o ubicar un taller de servicio automotriz especializado en el barrio Carvajal de Bogotá.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none"> □ Realizar un estudio de mercados que permita conocer la demanda y la oferta de talleres especializados y de vehículos en la zona suroccidente de Bogotá.. □ Determinar los proveedores de las materia primas necesarias para la prestación del servicio ágil y eficaz. □ Definir la localización, el tamaño y la ingeniería requeridas para la prestación del servicio del taller. □ Definir los aspectos legales y organizacionales necesarios para la creación de la empresa. □ Realizar el estudio económico – financiero y determinar las fuentes de financiación y de más recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.
12	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Referenciales bibliográficos para normas. 2 ed. Bogotá: ICONTEC, 1996. 6 p. (NTC 1307)</p> <p>MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos: Teoría de sistemas y administración de Proyectos. Cuarta ed. Bogotá: PDF ADOBE ACROBAT, 2009. 434 p.</p> <p>BACCA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos. Tercera ed. Bogotá: Mc Graw Hill. 2002. 523 p.</p> <p>ÁLVAREZ MELCÓN, Sixto. Consolidación de Estados Financieros. Segunda ed. Barcelona: Mc Graw Hill. 2000. 464 p.</p>

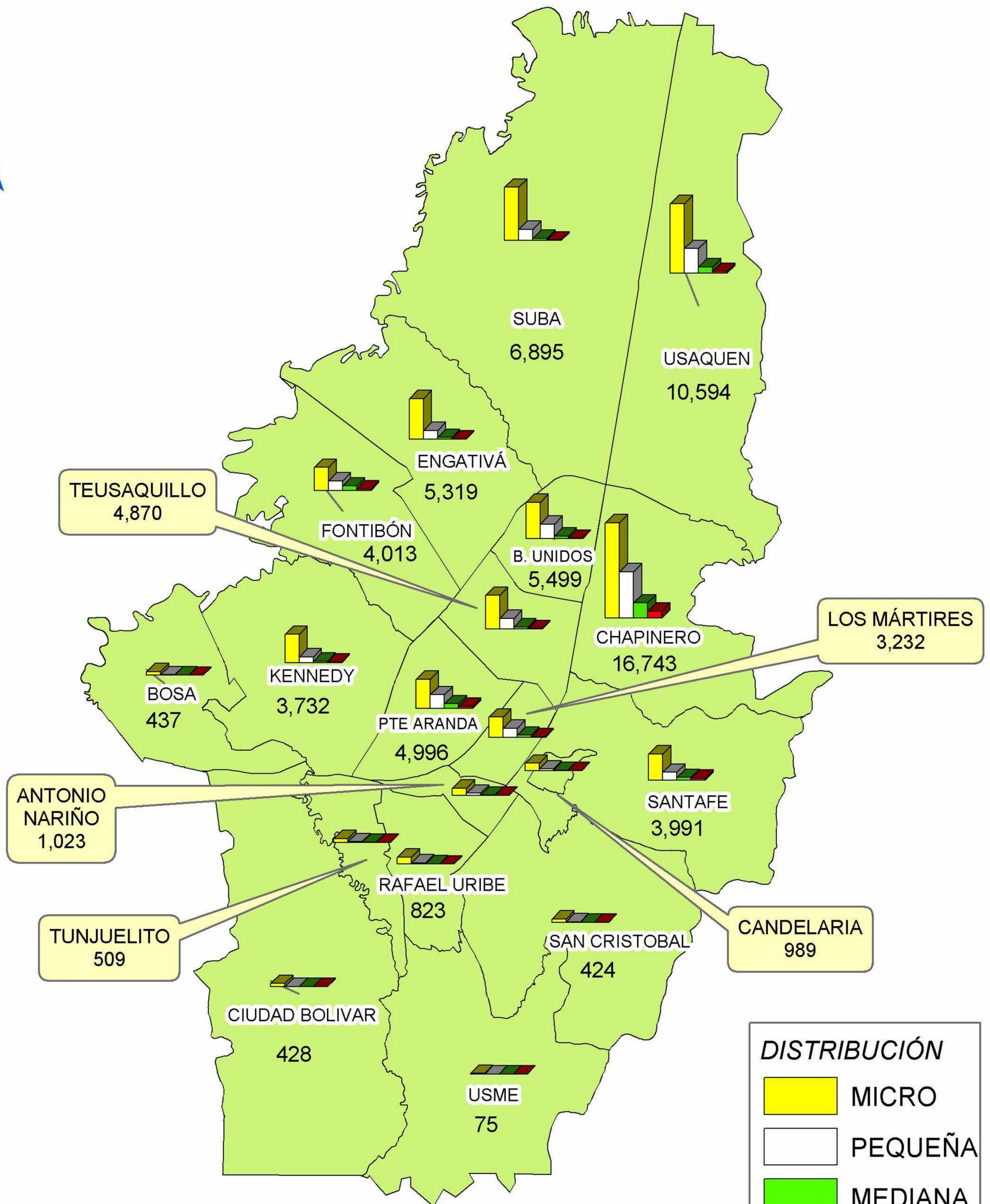
13	RESUMEN O CONTENIDO	<p>Es un taller para vehículos particulares livianos y de carga, con el más novedoso servicio de reparaciones en tiempos mínimos y con altos estándares de calidad en búsqueda de suplir las necesidades de los clientes o usuarios del taller. La tecnología que se implementará permite un trabajo de reparación y mantenimiento en línea, dando continuidad desde la recepción del vehículo hasta la salida del mismo ofreciendo un servicio de altísima calidad y con precios competitivos.</p> <p>De acuerdo a los acontecimientos económicos de los últimos años, estamos viviendo y asistiendo una emergencia en las nuevas formas de competir, que desafían la visión tradicional de las compañías u organizaciones en los planteamientos de ideas de negocio. La estrategia empresarial es una de las más importantes características al plantear o replantear negocios, como novedosos modelos de negocio que explotan las oportunidades que brindan cambios estructurales (tecnológicos, de regulación, hábitos...) para tomar ventaja de las vulnerabilidades de las empresas establecidas y para utilizar el entorno actual en beneficio propio de las organizaciones.</p> <p>Para el estudio y estrategia de mercado se usó herramientas de recolección de información como fuentes primarias (encuesta en internet) y secundarias y el análisis de la respectiva información recolectada a través de escenarios pesimista, conservador y optimista para el desarrollo del estudio.</p> <p>Son varios los métodos idóneos que permiten con algún grado de certidumbre estimar la demanda futura de un bien o servicio. En algunos casos como este plan de negocio, una mirada a la información estadística disponible y apoyado en una encuesta muestral que genera la población objetivo del plan da una idea aproximada del</p>
----	---------------------	---

14	METODOLOGÍA	<p>2 ANALISIS DEL ENTORNO</p> <p>2.1 Macroentorno: Análisis Cuantitativo, Entorno Social, Entorno Político y Análisis Cualitativo Resumen amenazas y oportunidades entorno</p> <p>2.2 Microentorno</p> <p>2.3 Competencia: Matriz de competitividad de Porter</p> <p>3 INVESTIGACION DE MERCADOS. Encuesta a través de www.encuestafacil.com Muestra piloto y muestreo definitivo, Muestreo Definitivo, Determinación del Mercado, Estadios de la Demanda y Proyección de Ventas Plan Estratégico de Marketing: Promesa Básica de Venta Estrategia Marketing CRM Análisis de los precios. Comparacion de competencia</p> <p>4 ESTUDIO TÉCNICO</p> <p>4.1 Materia Prima, Insumos, Maquinaria y Equipo</p> <p>4.2 Cuadros descripción de materia prima, insumos, maquinaria y equipo.</p> <p>4.3 Diagramás de flujo de proceso.</p> <p>4.4 Descripción del servicio.</p> <p>4.4.1 Localización</p> <p>4.4.2 Macrolocalización: Método Electra I</p> <p>4.4.3 Método desarrollado por el autor</p> <p>4.4.4 Microlocalización: Método Electra I</p> <p>4.4.5 Tamaño. Condiciones para la capacidad instalada, Capacidad Diseñada , Capacidad Requerida, Balanceo de línea, Distribución de planta e instalaciones</p> <p>5 ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES Plataforma Estratégica, Organigrama de la organización y Funciones generales de los cargos</p> <p>6 ESTUDIO ECONÓMICO Inversión inicial en activo fijo. Costos y gastos fijos y variables. Determinación del capital de trabajo.</p>
15	CONCLUSIONES	<p>De acuerdo a los resultados el proyecto es viable financieramente</p> <p>Los inversionistas están en la capacidad de suministrar los montos de dinero necesarios para la ejecución del proyecto.</p> <p>La zona suroccidente de la ciudad de Bogotá muestra un flujo vehicular bastante atractivo para tomar la decisión de localizar el proyecto en esta zona.</p> <p>La capacidad instalada diseñada cumple con los requisitos del mercado objetivo establecido.</p>

16	RECOMENDACIONES	<p>Enfatizar en la localización del proyecto para que se ubique en un espacio adecuado y que cumpla con los requerimientos mínimos necesarios para la implementación del mismo.</p> <p>Financiar la maquinaria y equipo a través de la figura de Leasing de maquinaria para lograr contar con el suficiente capital de trabajo para el primer año de la implementación del proyecto.</p> <p>Contar con el personal idóneo para el desarrollo de los servicios prestados para mitigar riesgos en la prestación del servicio.</p> <p>Generar estrategias de marketing fuertes para lograr la consecución de clientes.</p>
*	CÓDIGO DE LA BIBLIOTECA	No aplica para usted.

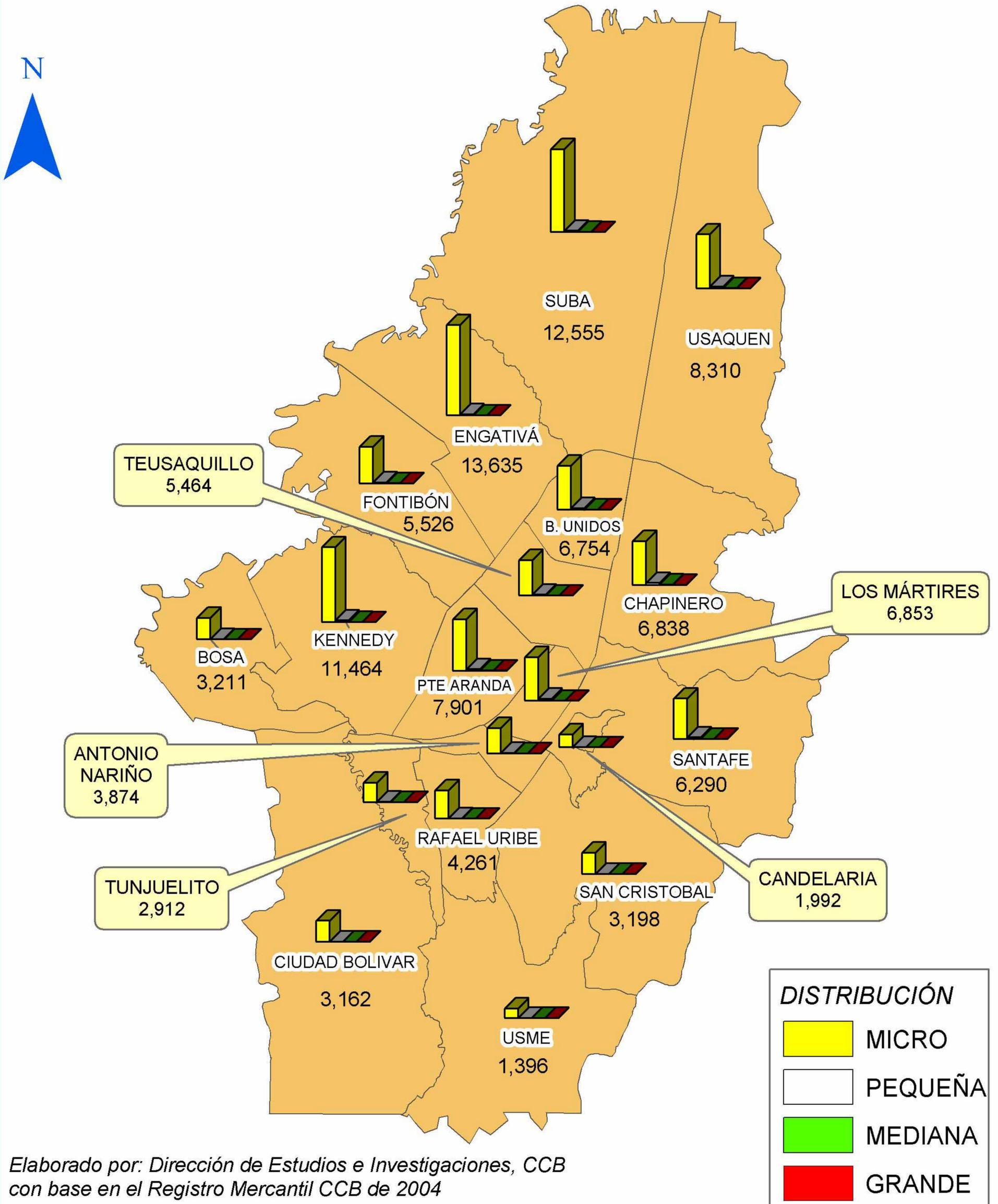
DAVID ALBERTO ALARCÓN PEÑALOZA
INGENIERO INDUSTRIAL - ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA ESTRATÉGICA
UNIVERSIDAD DE LA SABANA - INSTITUTO DE POSTGRADOS

Distribución por tamaño de las sociedades en las localidades de Bogotá, 2004



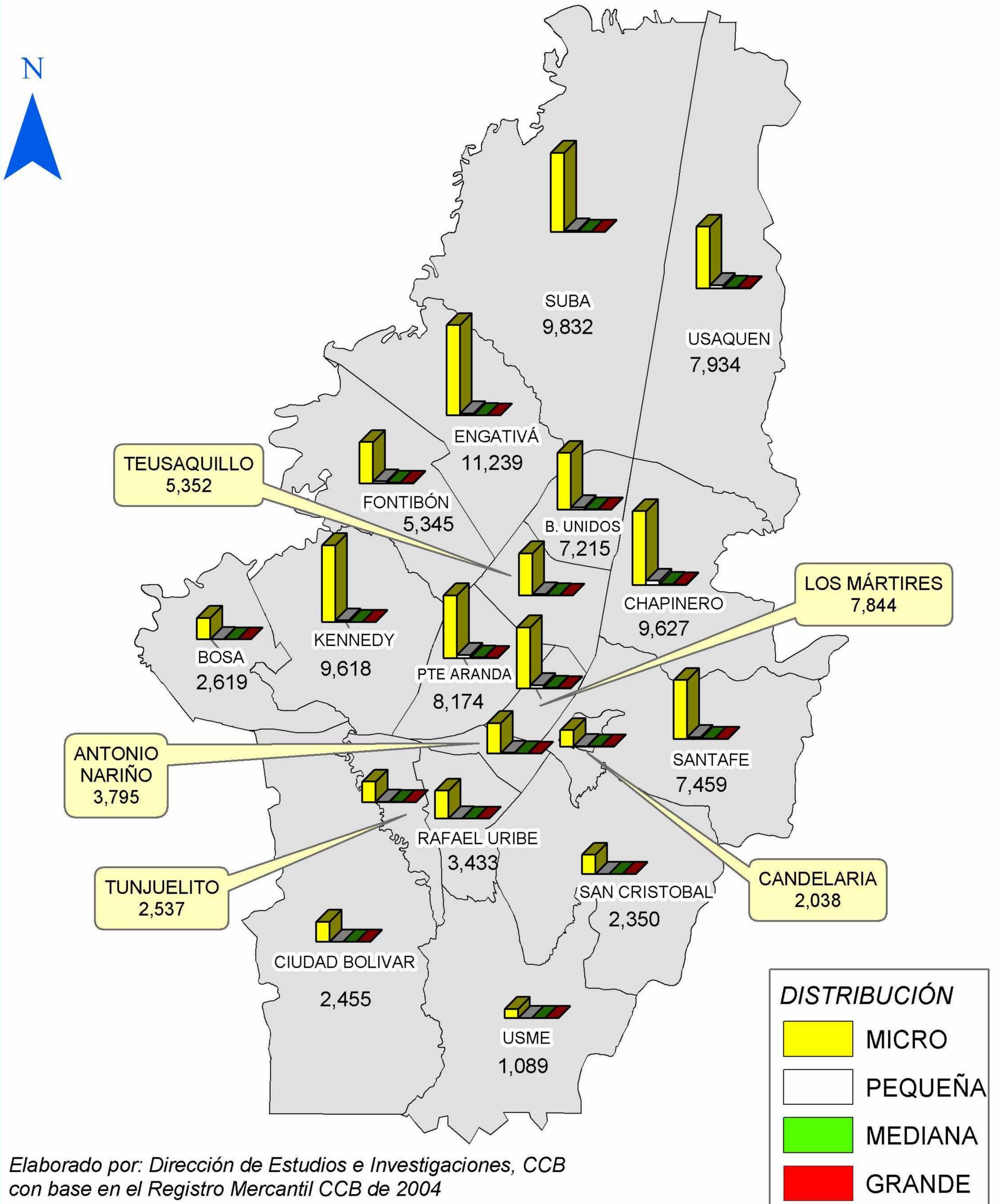
Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones, CCB
con base en el Registro Mercantil CCB de 2004

Distribución por tamaño de las personas naturales en las localidades de Bogotá, 2004



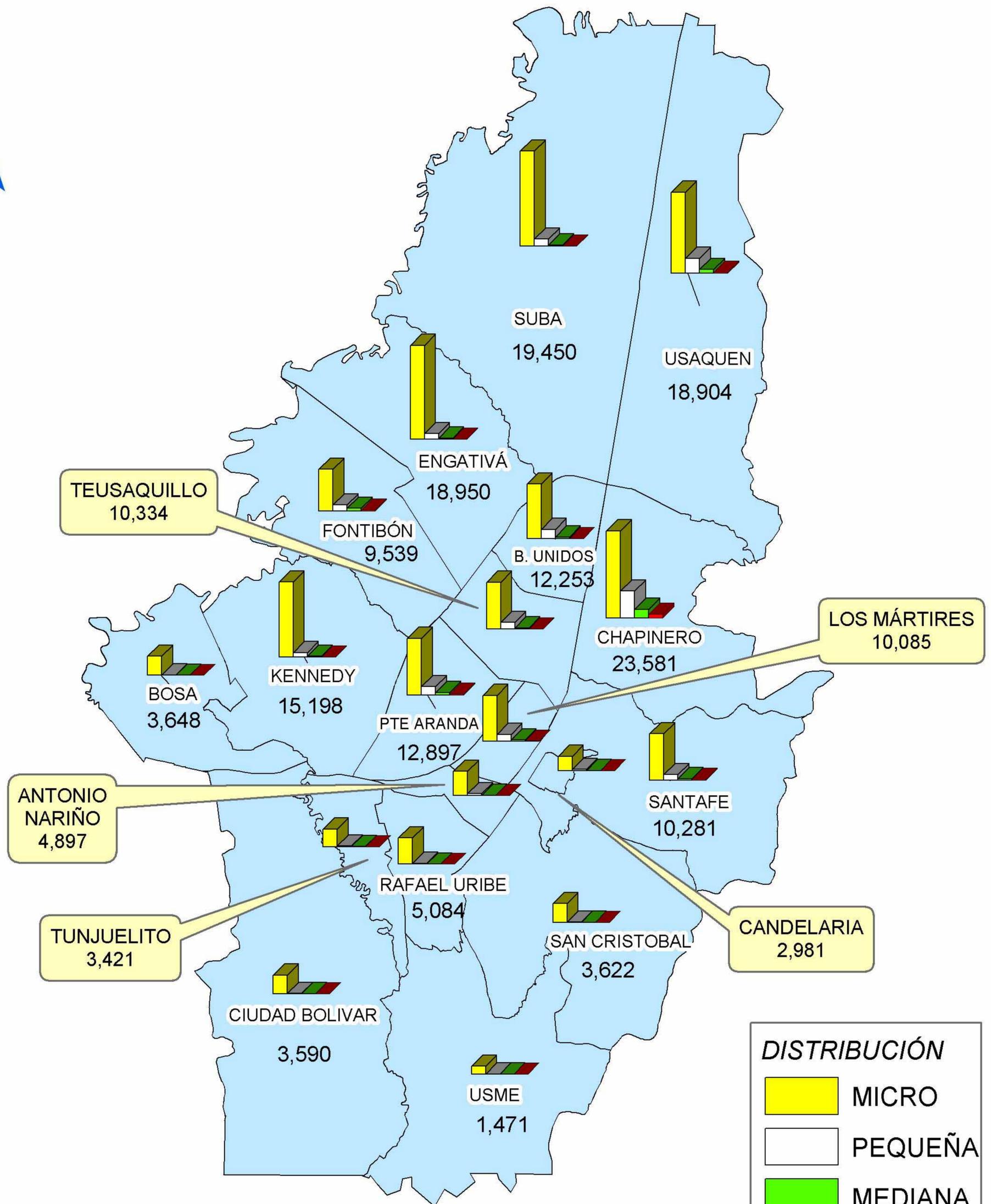
Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones, CCB
con base en el Registro Mercantil CCB de 2004

Distribución por tamaño de los establecimientos en las localidades de Bogotá, 2004



Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones, CCB
con base en el Registro Mercantil CCB de 2004

Distribución por tamaño de las empresas en las localidades de Bogotá, 2004



Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones, CCB
con base en el Registro Mercantil CCB de 2004

Perfil económico y empresarial



Localidad
Kennedy



Perfil económico y empresarial

Localidad
Kennedy



Por nuestra sociedad

Diseño y diagramación

María Cristina Garzón P.
PBX: 272 35 68

Impresión

EDIPRIME LTDA.
PBX: 482 93 93

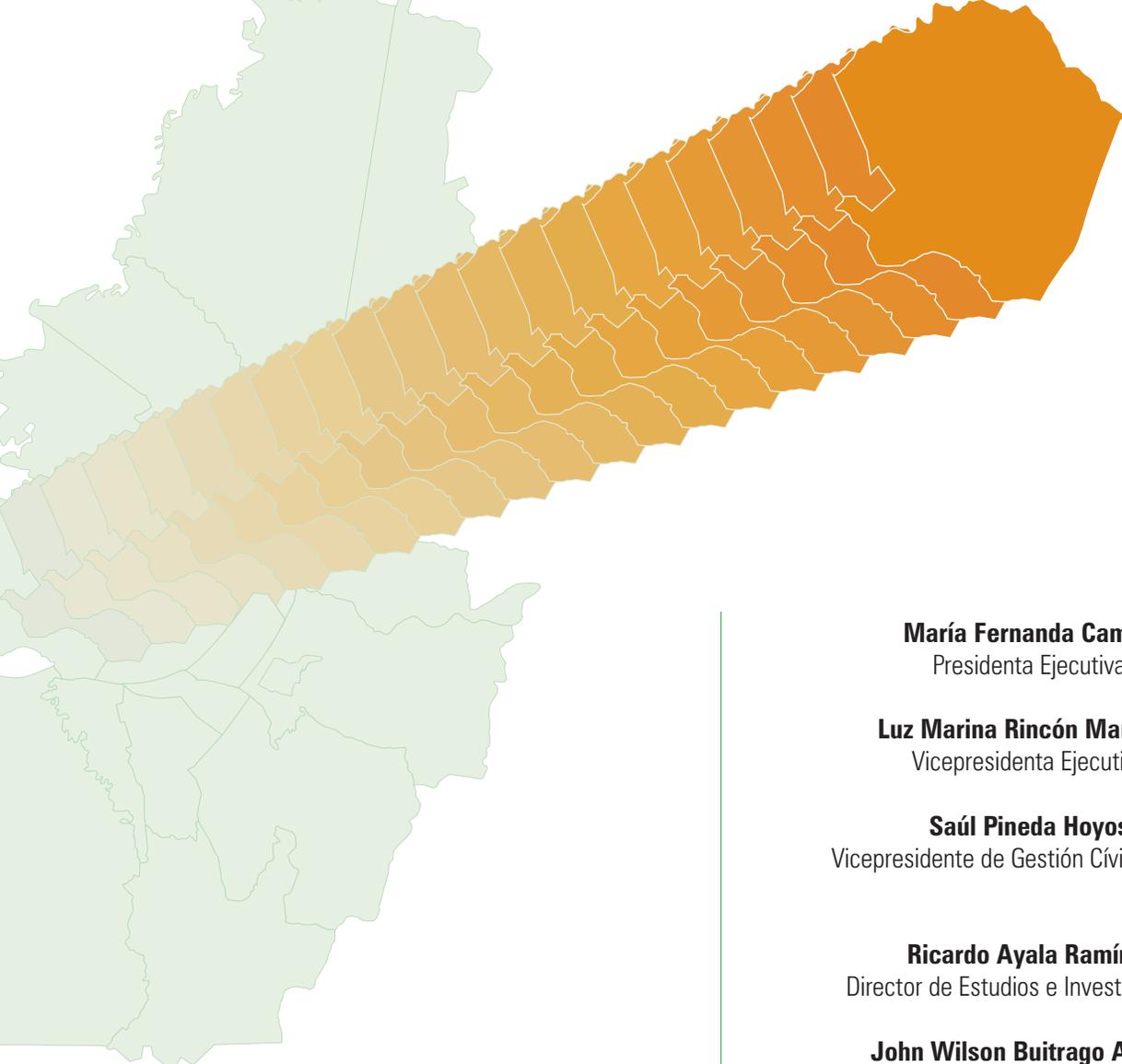
Fotos:

Archivo Dirección de Estudios e Investigaciones
Cámara de Comercio de Bogotá

ISBN:

978-958-688-159-3

Noviembre de 2006



Perfil económico y empresarial

Localidad
Kennedy

María Fernanda Campo

Presidenta Ejecutiva

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Saúl Pineda Hoyos

Vicepresidente de Gestión Cívica y Social

Ricardo Ayala Ramírez

Director de Estudios e Investigaciones

John Wilson Buitrago Acosta

Coordinador técnico y editorial

Equipo técnico

José Ramón Ortegón
Liliana Patricia Páez Duque
Didier Súa Romero
Diego Fernando Núñez
Carlos Ernesto Escobar
Andrés Enrique Galindo
Mauricio Antonio Romero
Carlos Andrés Arévalo
Óscar Javier Mendoza

Georreferenciador

Didier Súa Romero



Contenido

Principales aspectos económicos, sociales y empresariales de la localidad de Kennedy	7
Presentación	9
Introducción	11
Nota metodológica	13
Capítulo I. Factores asociados al entorno económico	15
A. Entorno económico y social	17
1. Dotación de recursos	17
2. Población	18
3. Capital humano	20
4. Condiciones y calidad de vida	21
5. Infraestructura urbana	22
6. Condiciones de seguridad	24
B. Gestión gubernamental	25
C. Desarrollo sostenible	27
Capítulo II. Factores asociados a la estructura empresarial	33
A. Estructura empresarial y tejido productivo	35
1. Número de empresas	35
2. Tamaño de las empresas	44
3. Organización jurídica de las empresas	45
4. Vocación exportadora	46
5. Empleo generado por la actividad empresarial	46
6. Empresas liquidadas	47
B. Cadenas productivas	48
1. Cadena de productos alimenticios	48
2. Cadena de construcción e ingeniería civil	50
3. Cadena textil y confección	51
Capítulo III. Proyectos para el desarrollo económico local	53
A. Proyectos estratégicos en el Plan de Odenamiento Territorial, POT (2004-2007)	55
B. La inversión de la Administración local	56
C. Acciones de la CCB	58
Capítulo IV. Conclusiones	59
Análisis DOFA	64

Principales aspectos económicos, sociales y empresariales de la localidad de Kennedy en Bogotá



En esta sección se presenta un resumen de las principales características económicas, sociales y empresariales de la localidad de Kennedy, con relación a las otras 20 localidades de Bogotá.

- La localidad Kennedy representa el 4,5% del área total de la ciudad.
- Es la octava localidad en extensión territorial (3.861 Ha). Posee 316 hectáreas, de suelo de expansión.
- En la localidad de Kennedy predomina la clase media-baja; el 60% es de estrato 3 y el 37% pertenece al estrato 2.
- La localidad de Kennedy tiene 898 mil habitantes (13,1% del total de la ciudad), lo que la ubica como la primera localidad en población y la segunda en densidad de población: 233 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha).
- El promedio de personas por hogar (3,8) es superior al de la ciudad (3,5), e inferior al de localidades como San Cristóbal, Ciudad Bolívar y Usme, en donde el promedio es 3,9.
- La tasa de ocupación (51,5%) fue inferior a la de la ciudad, (55,1%), las actividades que más ocuparon residentes de la localidad fueron: comercio (29%), servicios (25%), industria (19%).
- La tasa de desempleo (16,3%), es la más alta de las localidades y está por encima de la de Bogotá (13,1%). En Kennedy reside el mayor número de desempleados de Bogotá (71.000).
- En Kennedy el porcentaje de analfabetismo, 2,1%, es inferior al de Bogotá (2,2%).
- En Kennedy, la población mayor de cinco años tiene en promedio 8.4 años de educación; mientras en Bogotá es de 8.7 años.
- El índice de condiciones de vida (89,2) es inferior al de Bogotá (89,4).
- Kennedy es la segunda localidad de Bogotá en número de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 81.523. El 20% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBEN.
- El 76% de la población de Kennedy está afiliada al sistema de salud, y es la onceava localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (82,7%).
- La tasa bruta de mortalidad fue de 27,5 muertes por cada 10.000 habitantes, 17 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44,2 x 10.000 hab.).
- La infraestructura vial de Kennedy representa el 11,29% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 1.634 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el primer puesto entre las localidades de Bogotá.
- En Kennedy, el 76% de las vías se encuentra en deterioro, de las cuales el 54% estaba en mal estado y el 22% en estado regular. Es la sexta localidad en el grado de deterioro de las vías.
- Kennedy tiene el cuarto presupuesto de inversión local (8,3%) en comparación con las 20 localidades de Bogotá.
- En Kennedy se localizan 321 de los 2.239 barrios de Bogotá y doce Unidades de Planeación Zonal, de las 117 en que se divide la ciudad. De las cuales seis ya fueron reglamentadas y seis están sin reglamentar.



- En Kennedy se localizan 15.196 de las empresas de Bogotá (7%). La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (76%), industria (19%) y construcción (3%).
- En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas (15.196), 14.089 son microempresas que representaron el 92.7% de la localidad y el 8 % de Bogotá.
- Los sectores económicos más importantes de la localidad Kennedy son: comercio (44% de las empresas), industria (19%), servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (8,1%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%), hoteles y restaurantes (7%).
- El 75% de las empresas de la localidad Kennedy fueron personas naturales y el 25% personas jurídicas.
- El 5% de las empresas de la localidad Kennedy realizan operaciones de comercio exterior y sólo el 1% registró actividades de exportación. Los productos exportados de la localidad son: productos industriales (98%), especialmente alimentos, metálicas básicas, textiles y metalmecánica, y las exportaciones agrícolas representan el 2% restante.
- En el 2005 se liquidaron 114 empresas, 4% del total de las liquidadas en Bogotá. La mayor concentración se presentó en el sector de las microempresas (94%) y pequeñas empresas (6%) y el mayor valor liquidado se registró en las micro (58%) y pequeñas empresas (42%).
- En la localidad Kennedy se identificaron 8.264 posibles empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de Productos alimenticios, Construcción e Ingeniería Civil, Textil y Confección.
- La mayor parte de los recursos de la localidad se destinaron al área de infraestructura (40%), principalmente para la adecuación de las vías locales.
- La Cámara de Comercio de Bogotá ha realizado los siguientes programas en la localidad: Zonas Seguras, estudios e investigaciones, red local empresarial, Centro Hábitat Urbano, Cámara móvil local, Agenda cultural, Centro de información empresarial (CIEB), Conciliación comunitaria y Apoyo empresarial.

Presentación



La Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, es una entidad privada que contribuye al desarrollo del sector empresarial y al mejoramiento de la calidad de vida de la ciudad y la Región. En desarrollo de estos objetivos, la CCB ofrece información y conocimiento sobre el comportamiento y las características de los principales aspectos económicos y sociales que inciden en la calidad de vida de Bogotá y la Región.

Bogotá se ha posicionado en el contexto nacional como el centro urbano más importante, y en América Latina es la sexta ciudad en tamaño de población. Así mismo, es el centro económico más importante de la nación: cuenta 203 mil empresas, 26% de las existentes en el país, contribuye con el 22% del PIB y es el mayor mercado de trabajo con cerca de 3 millones de ocupados.

Administrativamente, la ciudad se divide en 20 localidades y destina el 10% de los ingresos corrientes para financiar los planes locales de desarrollo. En el 2005, los recursos asignados a las localidades fueron de \$505 mil millones, a los que se agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades.

Cada vez, las localidades adquieren mayor importancia para contribuir a un mejor desempeño de las actividades productivas. En el nivel local se determinan gran parte de las condiciones que les permiten a las empresas desarrollar su actividad, la dotación de infraestructura y de servicios públicos, las condiciones de seguridad y de calidad de vida y en donde se concretan decisiones normativas que regulan su actividad.

En los últimos años, el tema económico se ha incluido en los planes de desarrollo distrital y locales, con programas y proyectos para promover la actividad productiva y el empleo, pero con alcance y recursos limitados. En la Administración distrital se concentran decisiones y acciones que son estratégicas y determinantes para el desarrollo empresarial, como la reglamentación del Plan de Ordenamiento Territorial, POT, en materia de usos del

suelo y el desarrollo de proyectos estratégicos que determinan la localización y el aprovechamiento de actividades comerciales, industriales, de servicios públicos y sociales. A nivel local, los instrumentos de promoción del desarrollo y de la actividad productiva prácticamente no existen.

Sin embargo, la limitada capacidad de las autoridades locales para gestionar el desarrollo empresarial y productivo, en el mejor de los casos, se concentra en el desarrollo de programas y proyectos que en general son limitados en su cobertura y recursos. Evidentemente, la ciudad necesita fortalecer la capacidad de los gobiernos locales y promover la participación de los empresarios y sus organizaciones para gestionar el desarrollo de la actividad productiva, así como disponer de un sistema de información acerca de las características económicas y de su vocación empresarial y estructura del tejido productivo.

Con el propósito de contribuir a dimensionar la importancia de las localidades en la economía de la ciudad, la CCB, a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, ha elaborado los *perfiles económicos y empresariales de las localidades*, con el propósito de contribuir a ampliar la información y el conocimiento de las características de la actividad empresarial y productiva de cada localidad, su vocación empresarial y estructura del tejido productivo, como un aporte que les hace la entidad a las autoridades distritales y locales, a los empresarios y a las organizaciones empresariales y la comunidad, para contribuir a crear consenso sobre las decisiones que se requieren a nivel local para resolver los problemas del entorno y promover el aprovechamiento de las oportunidades y fortalezas existentes en cada localidad, para elevar la calidad de vida en Bogotá.

Este perfil sobre la localidad Kennedy, hace parte de la serie de los perfiles económicos y empresariales de las localidades, que publica la Cámara de Comercio de Bogotá.

Introducción



Bogotá está organizada administrativamente en 20 localidades; algunas de ellas superan, en población y en número de empresas, a ciudades importantes del país. Por ejemplo, la localidad Antonio Nariño tiene 894.000 habitantes y 12.988 empresas, y Cúcuta cuenta 722.000 habitantes.

Las localidades disponen del 10% de los ingresos corrientes de la Administración central para financiar los planes locales de desarrollo. Estos recursos, en el 2005, ascendieron a \$505 mil millones; a éstos se le agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades. Del total de recursos, el 7,4% se destinó a programas relacionados con el tema económico, 38% a lo social, 41% al mejoramiento de la infraestructura y 13,5% a los aspectos institucionales. En el caso de los proyectos económicos, éstos se enfocan a garantizar el acceso al mercado laboral de los habitantes de las localidades, mediante la generación de competencias a través de capacitación técnica y/o tecnológica, y en el mejor de los casos a la promoción de ferias y eventos comerciales.

Sin embargo, la ciudad no ha profundizado en la identificación y definición de las políticas e instrumentos para promover el desarrollo económico de sus localidades. Especialmente, se carece de información y análisis sobre las características de la estructura económica y empresarial de las localidades.

Por esta razón, para mejorar la gestión económica local es indispensable contar con información y análisis de las características, estructura y el tipo de relacionamiento entre los empresarios con el entorno donde desarrollan su actividad empresarial, así como con las políticas públicas locales. Esta información permitirá dimensionar las prioridades que deben atender las autoridades y las que requieren la participación del sector privado para mejorar el entorno, promover la sostenibilidad del empleo y un mejor nivel de vida para sus habitantes.

Con el **Perfil económico y empresarial de la localidad de Kennedy** se ofrece al sector público y privado una visión más amplia de la estructura empresarial de cada localidad y de los factores que determinan el desarrollo productivo local. Este enfoque permite vincular los elementos del entorno social, de la infraestructura de servicios públicos, de bienestar y de la capacidad institucional con la estructura empresarial y las características del entorno productivo.

Para la elaboración del Perfil se utilizó la metodología del *World Economic Forum*, que permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la localidad, con base en las cuales pueden diseñarse políticas, estrategias y proyectos que impulsen el desarrollo económico local y mejoren la calidad de vida de los habitantes.

El **Perfil económico y empresarial de la localidad de Kennedy** se divide en cuatro capítulos. En el primero se describen y analizan los factores asociados al entorno económico, la gestión gubernamental, el capital social y el desarrollo sostenible. En el segundo, se analizan los factores asociados al medio empresarial, entre los que se encuentran la estructura empresarial y el tejido productivo, los sectores económicos de mayor relevancia y el inventario de empresas con alto potencial de vinculación a las cadenas de mayor potencial de desarrollo de la ciudad. En el tercero se identifican los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local contemplados en los planes de desarrollo local y en el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá; así mismo, se plantean las acciones y los programas diseñados por la CCB para apoyar el desarrollo empresarial y facilitar la actividad productiva. Finalmente, en el capítulo cuarto, se presentan las conclusiones y la matriz DOFA de la localidad.

Nota metodológica



Para la construcción del **Perfil económico y empresarial de la localidad de Kennedy** se utilizó la metodología del *World Economic Forum, WEF*, que se emplea en la elaboración de índices internacionales de competitividad.

Para tal efecto, la información económica y social de la localidad se organiza en tres grupos de factores: los asociados al entorno económico, los asociados a la estructura empresarial y los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local.

A. Factores asociados al entorno económico

Son los elementos que se relacionan con el entorno productivo de las empresas, como el potencial económico y social, la gestión gubernamental y el desarrollo sostenible.

1. Potencial económico y social

- *Dotación de recursos:* la localización, la geografía física, el uso del suelo y la geografía humana son factores determinantes del desarrollo que definen la especialización productiva de la localidad.
- *Población:* su tamaño, estructura y ritmo de crecimiento afectan la productividad y la calidad y cantidad de trabajo. Además, determinan la dirección e intensidad de las políticas sociales de la localidad.
- *Capital humano:* la calificación del recurso humano, basada en la educación y la experiencia, determina la productividad actual y sus potencialidades.

- *Condiciones y calidad de vida:* determinan la productividad del trabajo y las posibilidades de crecimiento económico. La vivienda, la recreación, el acceso a servicios públicos y de salud inciden sobre la cohesión social. Su ausencia define la magnitud de recursos financieros requeridos.
- *Infraestructura:* son aquellos proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad del capital privado; la inversión pública en infraestructura eleva la productividad marginal del capital.
- *Seguridad:* constituye un factor determinante del entorno para hacer negocios y representa para los inversionistas locales e internacionales uno de los aspectos sobre los cuales basan sus decisiones de inversión.

2. Gestión gubernamental

Son los factores institucionales del desarrollo como: la capacidad de inversión del gobierno local y la posibilidad para lograr consensos y compromisos de todos los agentes, la creación de condiciones que favorezcan la competencia y minimicen los riesgos económicos.

3. Desarrollo sostenible

La interacción entre oferta y demanda de bienes y servicios ambientales, realizada de manera planificada, constituye un factor de desarrollo y de competitividad territorial. La identificación, valoración y aprovechamiento sostenible de las potencialidades mejoran las condiciones para impulsar el desarrollo local.



B. Factores asociados a la estructura empresarial

Son los que se relacionan directamente con la estructura empresarial, actividad productiva, organización jurídica, movimiento de sociedades, localización geográfica y encadenamientos específicos como tejido empresarial y cadenas productivas.

1. Estructura empresarial

La localización de las empresas y el análisis de las características del entorno, así como la reglamentación del uso del suelo y la relación con las capacidades de gestión y organización interna de las empresas, determinan el conjunto de recursos y capacidades que dan origen a las diferencias empresariales y a posiciones competitivas desiguales dentro de la localidad.

2. Cadenas productivas

La interrelación entre los diferentes sectores productivos permite la conformación de *clusters* y/o cadenas productivas entre los pequeños, medianos y grandes productores que se integren a ellas e incrementen sus niveles de producción y productividad, mediante la utilización de economías de escala.

La política de promoción de cadenas productivas se basa en la existencia de un grupo de pequeños productores que dispone de recursos y que a través de la integración en las cadenas de valor podrán generar mayor valor agregado a su producción y tener acceso a tecnología, crédito, mercados, etcétera, que les permita incrementar su productividad. En este sentido, corresponden a unos atributos estratégicos para la localidad, que la harán más o menos atractiva en ciertas actividades productivas. Se analizan las centralidades, operaciones estratégicas y cadenas productivas de la localidad.

C. Proyectos estratégicos para el desarrollo económico local

Son los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local que adelantan diferentes entidades privadas y públicas en la localidad Kennedy, como: proyectos de infraestructura, operaciones estratégicas planes de inversión pública, asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral, cooperación empresarial, entre otros. Adicionalmente, se incluyen los proyectos que adelanta la Cámara de Comercio de Bogotá.



Capítulo I.

Factores asociados al entorno económico

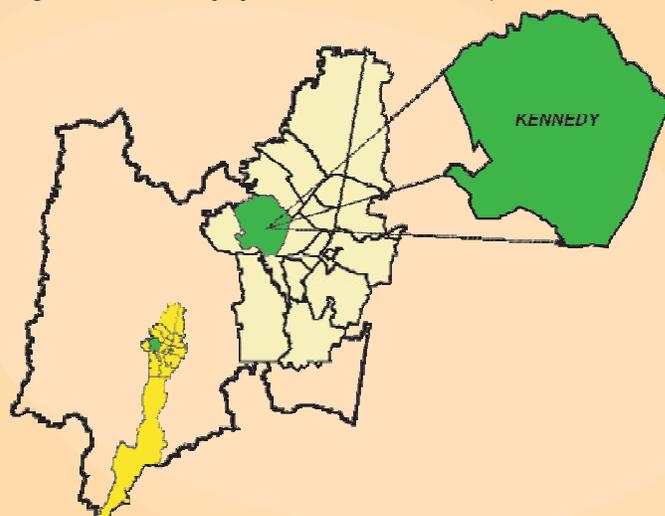
Son el conjunto de variables relacionadas con el entorno productivo de las empresas: potencial económico y social, gestión gubernamental y desarrollo sostenible. Sirven para determinar las fortalezas y debilidades de una localidad e identificar un conjunto de acciones que permitan potenciar el desarrollo económico desde lo local.

A. Entorno económico y social

1. Dotación de recursos

La localidad Kennedy está ubicada en el sur occidente de Bogotá; representa el 4,5% del área total de la ciudad¹, es la octava localidad en extensión total territorial con (3,861 ha.); y la segunda en extensión de área urbana; Posee 316 ha. de suelo de expansión². No posee suelo rural. Limita por el norte con la localidad de Fontibón y el municipio de Mosquera, al sur con las localidades de Bosa, Ciudad Bolívar y Tunjuelito; al oriente con la localidad de Puente Aranda y al occidente con la localidad de Bosa. Por su posición geográfica, la localidad es considerada como una localidad periférica, de conexión entre las localidades de Bogotá y el sur occidente de Cundinamarca (véase figura 1.1).

Figura 1.1 Localización geográfica de la localidad de Kennedy



Fuente: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Cuadro 1.1 Dotación de recursos en Kennedy y Bogotá

Factor	Variable	Kennedy	Bogotá
Dotación de recursos	Localización	Sur occidente de Bogotá 3.861 hectáreas 316 ha en expansión 321 Barrios	Capital del país 85.871 hectáreas (ha.). 3.776 ha. en expansión. 2.239 barrios.
	Estratificación ³	1,6 % de los predios son de estrato 0 ¹ . 0,4 % de los predios son de estrato 1. 37 % de los predios son de estrato 2. 60 % de los predios son de estrato 3. 1 % de los predios son de estrato 4.	2 % de los predios son de estrato 0. 7 % de los predios son de estrato 1. 29 % de los predios son de estrato 2. 38 % de los predios son de estrato 3. 14 % de los predios son de estrato 4.
	Uso del suelo	55,9 % es suelo para uso residencial. 4,5 % es suelo para uso de comercio y servicios.	48 % es suelo para uso residencial. 7 % es suelo para de comercio y servicios.
	Ordenamiento urbano	12 UPZ 6 UPZ reglamentadas. 6 UPZ sin reglamentar. 3 UPZ residenciales con urbanización incompleta. 1 UPZ se clasifica con centralidad Urbana. 4 UPZ residencial consolidado. 2 UPZ desarrollo. 1 UPZ industrial. 1 UPZ dotacional. Cinco (5) humedales 551 parques	117 UPZ. 65 UPZ reglamentadas 52 UPZ sin reglamentar 32 UPZ residenciales con urbanización incompleta. 6 UPZ se clasifican con centralidad urbana. 28 UPZ residencial consolidado. 10 UPZ desarrollo. 8 UPZ industrial. 10 UPZ dotacionales. 13 Humedales 4.696 parques ⁵

Fuente: IDU. Dirección Técnica de Planeación. DAPD, SHD. *Serie Recorriendo Kennedy 2004*. Página web DAPD: www.dapd.gov.co; La Estratificación en Bogotá y Estudios Relacionados; Decreto 190 de 2004; Plan de Ordenamiento Territorial. Página web del IDRD: www.idrd.gov.co/sig/parques. Información disponible para las UPZ reglamentadas hasta julio 31 de 2006.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En Kennedy predomina la clase socio-económica media-baja: El 60% de los predios son de estrato 3 y ocupa la mayor parte del área urbana local, el 37% pertenece a predios de estrato 2, mientras en el estrato 4 se encuentra solamente el 1,1% y el 1,6% restante corresponde a predios no residenciales⁶ (véase figura 1.2).

De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá⁷, el uso del suelo urbano de Kennedy se divide en seis áreas de actividad⁸: residencial (55,9%), área urbana integral (20,5%), suelo protegido (9,4%), dotacional (6,6%), comercio y servicios (4,5%), industrial (3,1%) (véase figura 1.3).

El área de actividad que predomina es la residencial, con actividad económica en la vivienda, que corresponde a

áreas en las que se permiten algunos usos comerciales y de servicios localizados sobre ejes viales del sector o manzanas comerciales o centros cívicos, y sin que ocupen más del 30% de área del

sector normativo y donde las viviendas pueden albergar, dentro de la estructura arquitectónica, usos de comercio y servicios clasificados como actividad económica limitada (comercio y

1. Dato de área sin incluir la localidad de Sumapaz.

2. Dirección Técnica de Planeación IDU (2004).

3. Departamento Administrativo de Planeación Distrital, DAPD. La estratificación en Bogotá, D.C. y estudios relacionados 1983-2004. Bogotá.

4. Predios en manzanas no residenciales.

5. Página web IDRD: www.idrd.gov.co/sig/parques.

6. DAPD. Op. Cit.

7. Decreto 190 del 22 de junio de 2004, Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, POT.

8. Es una destinación asignada a zonas de suelo urbano para su uso en función de la estructura urbana propuesta por el modelo territorial.

Figura 1.2. Estratificación socioeconómica de Kennedy

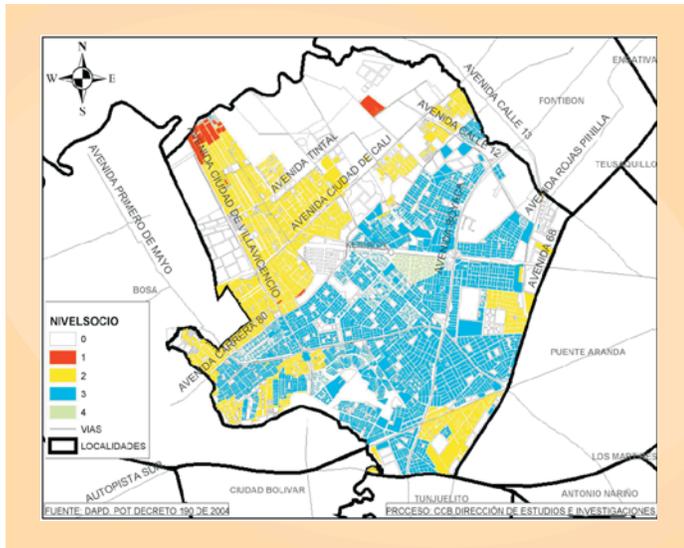
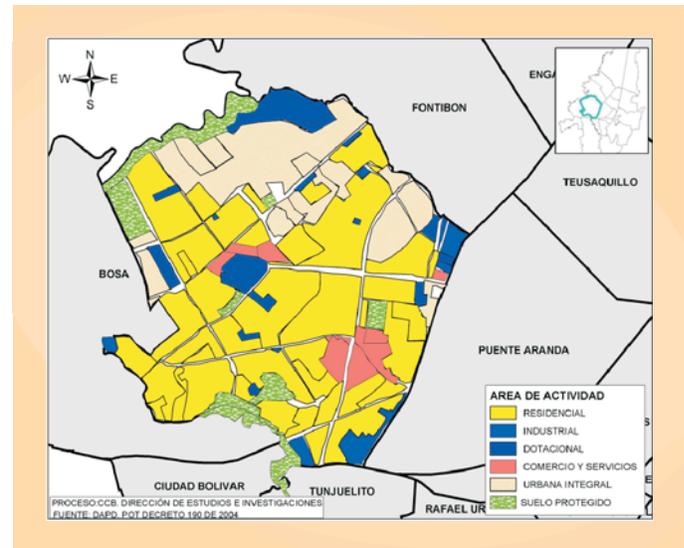


Figura 1.3. Usos del suelo de Kennedy



servicios profesionales de escala vecinal⁹ o usos industriales de bajo impacto¹⁰.

Además de las áreas urbanas integrales se puede distinguir la presencia de áreas de expansión urbana, que se pueden desarrollar mediante planes parciales o reglamentación urbanística, para proyectos residenciales, dotacionales, industriales y de comercio y servicios, previo visto bueno del Departamento Administrativo de Planeación Distrital y firma del alcalde mayor¹¹. También se observan importantes sectores de uso dotacional en los que se localizan principalmente equipamientos colectivos, así como también equipamientos deportivos y recreativos, parques zonales y de servicios urbanos básicos; se destacan sectores muy definidos de uso económico de comercio y servicios, donde se concentran grandes superficies comerciales¹², comercio aglomerado¹³,

comercio cualificado¹⁴ y zonas especiales de servicios de alto impacto¹⁵; de igual manera se debe destacar la presencia de grandes áreas industriales que posicionan a Kennedy como una de las localidades de Bogotá con presencia Industrial¹⁶ (véase figura 1.3).

2. Población

Kennedy es la localidad con el mayor número de habitantes de Bogotá, 898 mil habitantes (13,1% del total), lo que en términos de población la hace

comparable con ciudades como Cartagena ó Cúcuta que tienen 1'000.000 y 722.485 habitantes, respectivamente. Además, es la segunda localidad en densidad de población: 233 personas por hectárea; superada únicamente por Rafael Uribe (323 p/ha) y por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha)¹⁷.

Una característica de la estructura de la población de la localidad es la elevada participación de jóvenes: el 48,7% es menor de 25 años, sexto porcentaje entre las localidades.

Cuadro 1.2. Datos demográficos y del mercado laboral Kennedy y Bogotá

Factor	Variable	Kennedy	Bogotá
Población		898.000 habitantes.	6'861.000 habitantes.
	Población y mercado laboral	233 personas por hectárea. Población mayor de 12 años: 702.000. Población económicamente activa: 432.000.	42 personas por hectárea. Población mayor de 12 años: 5'433.000. Población económicamente activa: 3'444.000.
		Población ocupada: 361.000. Población desempleada: 71.000. Tasa de ocupación: 51,5%. Tasa de desempleo: 16,3%.	Población ocupada: 2'992.000. Población desempleada: 451.000. Tasa de ocupación: 55,1%. Tasa de desempleo: 13,1%.

Fuente: DANE. Encuesta de calidad de vida 2003.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

9. Peluquerías, panaderías, miscelaneas, etcétera.

10. Ver Decreto 327 de 2004.

11. Es el efecto producido por aquellas actividades industriales cuyo volumen de afluente, emisiones de aire, ruidos y residuos descargados al medio ambiente no deterioran el entorno.

12. Son Zonas conformadas por grandes establecimientos existentes especializados en comercio y servicios de escala metropolitana.

13. Zonas conformadas por establecimientos de comercio y servicios varios, en proceso de consolidación.

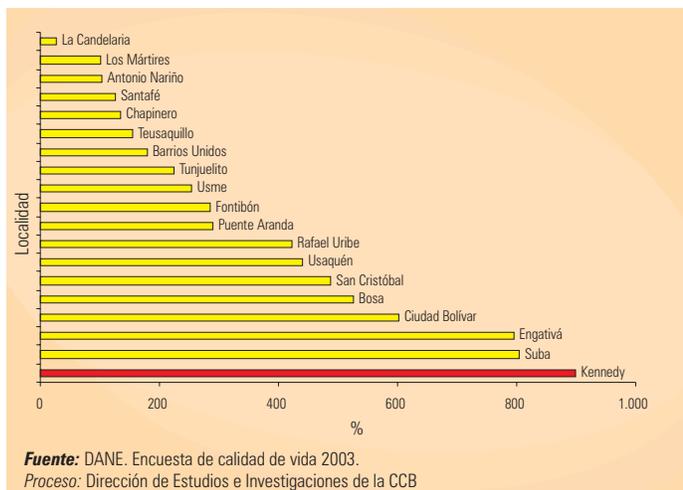
14. Zonas y ejes consolidados de escala metropolitana y urbana, conformados por establecimientos comerciales y ventas al detal.

15. Son zonas especiales que buscan delimitar y reglamentar para controlar, vigilar e inspeccionar las actividades de los centros de diversión y esparcimiento, wisquerías, strip-tease y casas de lenocinio. Decreto 4002 del 2004 Las seis localidades con posibilidades de incluir zonas de tolerancia dentro de la reglamentación de las UPZ son: Los Mártires reglamentada desde el 2002, Barrios Unidos, Fontibón y Engativá, Tunjuelito, Kennedy y Bosa. Esta última fue adecuada para servicios de alto impacto pero no de prostitución.

16. Es aquella en la que se permite la localización de establecimientos dedicados a la producción, elaboración, fabricación, preparación, recuperación, reproducción, ensamblaje, construcción, reparación, transformación, tratamiento y manipulación de materias primas, para producir bienes o productos materiales. La que designa el suelo del centro tradicional de la ciudad y de los núcleos fundacionales de los municipios anexados, para la localización de actividades que responden a las funciones de carácter central que cumplen dentro del modelo de ordenamiento territorial. Allí conviven usos de vivienda, comercio, servicios y dotacionales, configurando sectores específicos.

17. DAPD. Op. Cit.

Figura 1.4. Población de Bogotá por localidades



Al igual que en las demás localidades de la ciudad, dentro de la población de Kennedy las mujeres son mayoría (51,9%), aunque es inferior al promedio de Bogotá (53%).

El promedio de personas por hogar (3,8) es superior al de la ciudad (3,5), e inferior al de localidades como San Cristóbal, Ciudad Bolívar y Usme, en donde el promedio es 3,9.

La participación de la mano de obra en el mercado laboral, medida por la tasa global de participación, TGP¹⁸, fue 61,6% en el 2003. Este porcentaje se ubicó por debajo del de Bogotá (63,4%) y de otras 15 localidades.

La población económicamente activa, PEA¹⁹, que reside en Kennedy tiene en su mayoría educación secundaria (47,7%) o superior (34,7%). Esta distribución de la PEA de la localidad es similar a la de la ciudad.

Kennedy fue la segunda localidad con mayor participación en el total de empleados de la ciudad, 12,1% (361.000 personas), después de Suba (12,8%). Sin embargo, la tasa de ocupación de la localidad (51,5%) fue la segunda más baja en la ciudad, 3,6 puntos por debajo de la de Bogotá (55,1%).

Las actividades que más ocuparon personas residentes en Kennedy fueron: comercio, hoteles y restaurantes (29%), servicios sociales, comunales y personales (25%) e industria manufacturera (19%).

Respecto a la posición ocupacional, el 49,6% son empleados de empresa particular, el 31% trabajadores por cuenta propia, 7,3% empleados del gobierno y 4,1% patrones, principalmente.

Kennedy es la localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 15,6% de los desempleados residía allí (71 mil personas); su tasa de desempleo es la más alta de la ciudad (16,3%).

Figura 1.5. Distribución de la población de Kennedy por edad

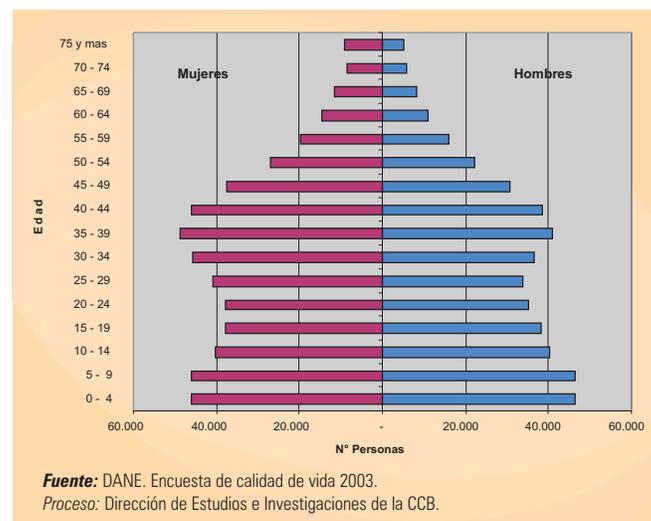


Figura 1.6. Tasa de ocupación por localidad.

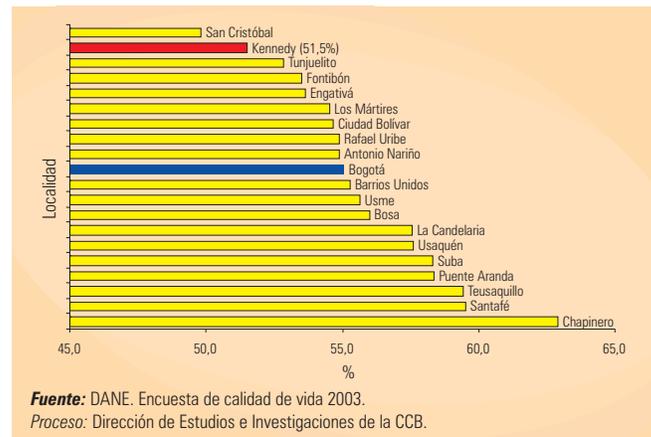
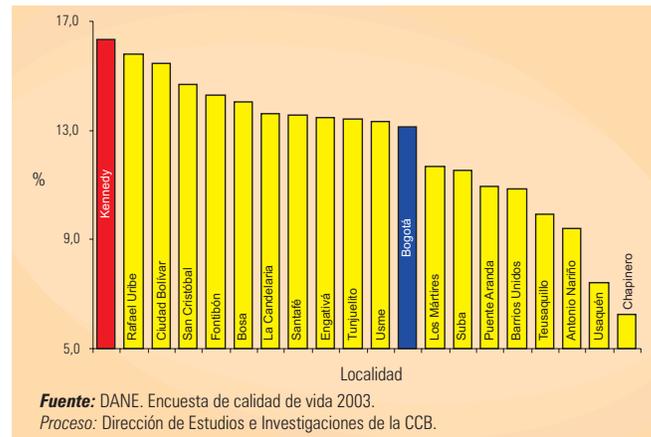


Figura 1.7. Tasa de desempleo por localidad



18. Muestra el porcentaje de la población en edad de trabajar que participaba en el mercado laboral.
19. También es llamada fuerza laboral, y está conformada por las personas mayores de 12 años que trabajan o están buscando empleo.

3. Capital humano

Kennedy es la localidad con mayor número de personas en edad escolar (229 mil personas entre 5 y 17 años). El porcentaje de analfabetismo, 2,1%, es inferior al de Bogotá (2,2%).

En Kennedy, la población mayor de 5 años tiene en promedio 8.4 años de educación; mientras en Bogotá es de 8.7 años. La población de Kennedy entre 20 y 34 años, tiene

un mayor número de años promedio de educación (11.2), lo cual indica una mayor preocupación de la población joven para prepararse y adquirir un mayor grado de competencias laborales.

Por otra parte, Kennedy es la segunda localidad con el mayor número de personas (175.048) matriculadas en preescolar, primaria y secundaria²⁰ en Bogotá. Además, la matrícula por sector educativo está concentrada en instituciones oficiales (66%) y el restante (33%) en privadas.

Según la Secretaría de Educación Distrital, SED, en el 2005, las instituciones educativas oficiales de la localidad de Kennedy contaban con 3.323 docentes y 199 directivos docentes, concentrando el 12,5% del personal docente del Distrito Capital.

La calidad de la educación de esta localidad medida a través de los resultados de las pruebas realizadas por la SED, muestra que Kennedy tiene un nivel ligeramente superior en primaria al conjunto de Bogotá, pero inferior en secundaria.

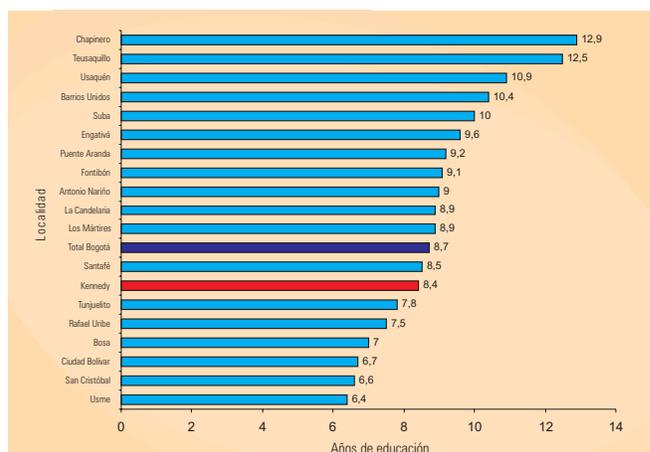
En primaria, las instituciones oficiales superaron a las no oficiales, mientras que en secundaria las no oficiales obtuvieron mejores resultados. Sin embargo, las brechas por áreas entre la educación oficial y no oficial, son mayores en secundaria que en primaria²¹.

Cuadro 1.3. Capital humano en Kennedy y Bogotá

Factor	Variable	Kennedy	Bogotá
Capital humano	Educación	229.118 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 2,1% de tasa de analfabetismo. 8,4 años promedio de educación en población mayor de 5 años. 11,2 años promedio de educación en población entre 20 y 34 años. 3.323 docentes en instituciones educativas oficiales. 2.843 docentes en instituciones educativas no oficiales 321 colegios. 282 colegios no oficiales. 39 colegios oficiales.	1'632.815 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 2,2% de tasa de analfabetismo. 8,7 años promedio de educación en población mayor de 5 años. 11,4 años promedio de educación en población entre 20 y 34 años. 26.597 docentes en instituciones educativas oficiales. 32.582 docentes en instituciones educativas no oficiales 2.783 colegios. 2.422 colegios no oficiales. 361 colegios oficiales.

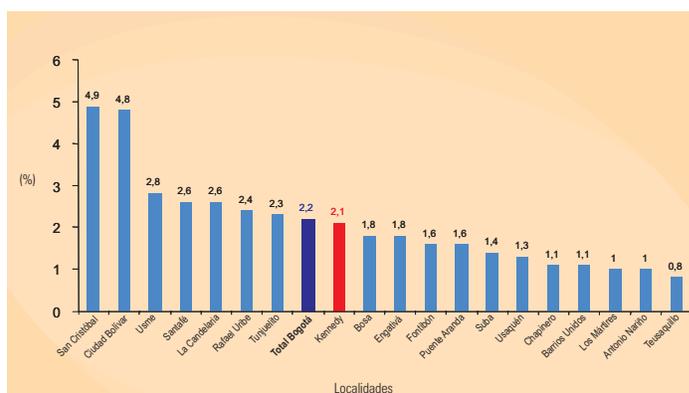
Fuente: Secretaría de Educación Distrital. DANE. Encuesta de calidad de vida, 2003.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.8. Años promedio de educación (personas mayores de cinco años)



Fuente: DANE. Encuesta de calidad de vida 2003.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

Figura 1.9. Tasa de analfabetismo (personas mayores de 15 años)



Fuente: DANE. Encuesta de calidad de vida 2003.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

20. Fuente: Secretaría de Educación Distrital.

21. Para mayor información consultar la página www.sedbogota.edu.co

4. Condiciones y calidad de vida

El índice de condiciones de vida²² (89.2) es inferior al de Bogotá (89.4).

En dos de los cuatro factores que componen el índice de condiciones de vida, la localidad presentó un mejor resultado que la ciudad en su conjunto: Acceso y calidad de los servicios y calidad de la vivienda. Por el contrario, en los factores de educación y capital humano, así como en tamaño y composición del hogar, el resultado no fue positivo: la localidad estuvo por debajo del total de la ciudad.

Cuadro 1.4. Condiciones y calidad de vida en Kennedy y Bogotá

Factor	Variable	Kennedy	Bogotá
Condiciones de vida	Calidad de vida, pobreza y servicios públicos	Índice de condiciones de vida: 89,2. Índice de acceso y calidad de los servicios: 27,37. Índice de educación y capital humano: 32,54. Índice de tamaño y composición del hogar: 16,77. Índice de calidad de la vivienda: 12,51. 81.523 personas con necesidades básicas insatisfechas (9,1%). Porcentaje de población bajo la línea de pobreza: 46%. Porcentaje de población bajo la línea de indigencia: 10,9%. 99,3% cobertura de acueducto. 99,3% cobertura de alcantarillado. 99,5% cobertura en energía eléctrica. 88,9% cobertura en servicio de teléfono. 89,4% cobertura en servicio de gas natural. 100% cobertura en servicio de aseo.	Índice de condiciones de vida: 89,4 Índice de acceso y calidad de los servicios: 27,22 Índice de educación y capital humano: 32,75 Índice de tamaño y composición del hogar: 17,08 Índice de calidad de la vivienda: 12,33 536.279 personas con necesidades básicas insatisfechas (7,8%) Porcentaje de población bajo la línea de pobreza: 46,2%. Porcentaje de población bajo la línea de indigencia: 12,3%. 98,7% cobertura de acueducto. 98,1% cobertura de alcantarillado. 99,5% cobertura en energía eléctrica. 87,9% cobertura en servicio de teléfono. 80% cobertura en servicio de gas natural. 99,8% cobertura en servicio de aseo.
	Salud	Once (11) UPA. Cero (0) CAMI Un (1) hospital de III nivel. 362 IPS privadas.	76 UPA. 23 CAMI. 5 hospitales de III nivel. 8.778 IPS privadas.

Fuente: DANE. Encuesta de calidad de vida 2003. DAPD. Recorriendo Kennedy, 2004. DANE, censo 2005 (cifras preliminares). SDS. 2006.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Un factor adicional se refiere a la recreación y deporte. Kennedy tiene 551 parques distritales, que corresponden al 12% del total de la ciudad. Además, cuenta con espacios deportivos importantes como los estadios de la Paz y Alquería, el Parque Timiza y el polideportivo Cayetano Cañizares. Por otra parte, cuenta con el parque Mundo Aventura, uno de los principales parques de diversiones de Bogotá, el cual ofrece una gran variedad de servicios a los habitantes de la zona y de la ciudad.

En materia de cultura, Kennedy posee espacios de expresión y encuentro para la integración social y cultural. Dentro de estos espacios vale la pena destacar la Biblioteca Metropolitana El Tintal y el Centro Comercial Plaza de las Américas.

De otro lado, Kennedy es la segunda localidad de Bogotá en personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 81.523 y el 20% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBEN. Adicionalmente, se estima que a Kennedy llegan 1.196 hogares de desplazados de los 10.380 de la ciudad, convirtiéndose en la segunda localidad receptora de desplazados en Bogotá con lo que se incrementan aún más las necesidades básicas.

Figura 1.10. Índice de condiciones de vida en Kennedy

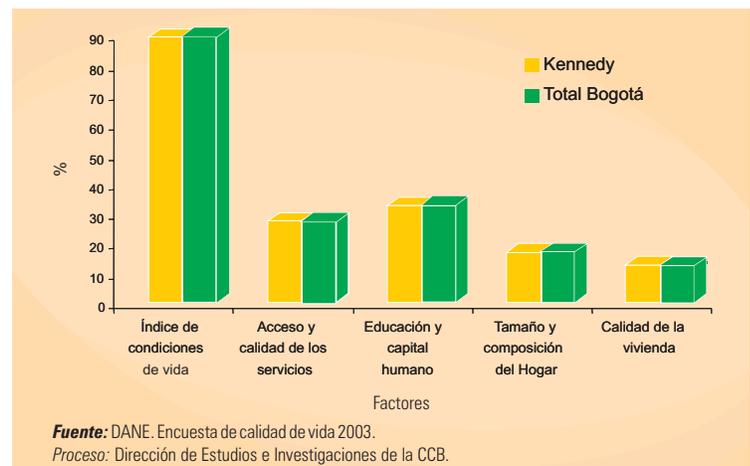


Figura 1.11. Población con necesidades básicas insatisfechas



22. El ICV combina en un indicador doce variables de acceso a bienes físicos: (1) educación y capital humano: educación alcanzada por el jefe del hogar; educación promedio de las personas con 12 y más años; jóvenes entre 12-18 años que reciben educación secundaria o universitaria; niños entre 5-11 años que asisten a un centro educativo; (2) calidad de la vivienda: material de las paredes, material de los pisos; (3) acceso y calidad de servicios: servicio sanitario, abastecimiento de agua, equipamiento de cocina, recolección de basuras; (4) tamaño y composición del hogar: niños de 6 ó menos años en el hogar, cantidad de personas por cuarto.

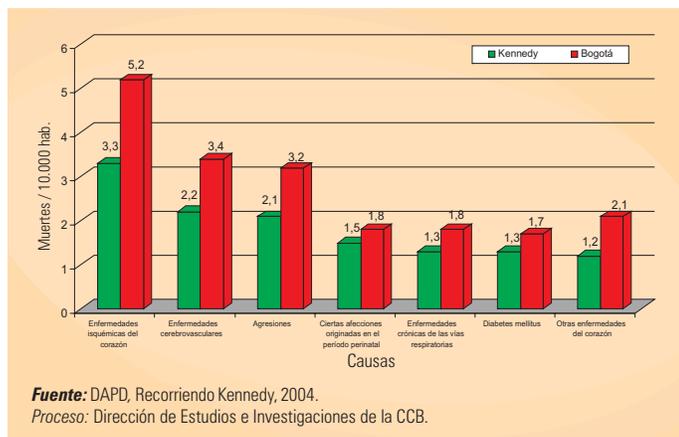
Por su parte, el acceso a los servicios públicos en la localidad es bueno: el servicio de aseo es universal y la localidad cuenta con coberturas superiores al 99% en los servicios de acueducto, alcantarillado y energía eléctrica. Así mismo, Kennedy registra coberturas superiores al promedio de la ciudad en los servicios de gas natural (89,4%) y telefonía (88,9%).

En Bogotá, los usuarios residenciales son los que mejor evalúan la calidad en la prestación de los servicios y la mayor cobertura. En el 2005, la calificación promedio de los bogotanos a los servicios públicos fue 4.1²³.

La localidad cuenta 362 instituciones prestadoras de servicios de salud privadas y 16 públicas; se destacan las clínicas de Occidente y Laura Alejandra y el Hospital de Kennedy (III nivel). En la localidad se dispone de 655 camas, de las cuales 244 las ofrece el Hospital de tercer nivel de Kennedy, lo que la ubica en el catorceavo lugar de número de camas por habitante (En Kennedy hay una cama por cada 1.371 habitantes).

El 76% de la población de Kennedy está afiliada al sistema de salud, y es la undécima localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (82,7%), mientras solo el 17,3% está afiliada al régimen subsidiado.

Figura 1.12. Tasa de mortalidad según causas en Kennedy



La tasa bruta de mortalidad fue de 27.5 muertes por cada 10.000 habitantes²⁴, 17 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 muertes por cada 10.000 hab.). La principal causa de mortalidad en la localidad son las enfermedades isquémicas del corazón, que causan el 11,9% del total de muertes registradas. Esta causa tiene una tasa de 3.3 muertes por cada 10.000 habitantes, inferior a la tasa de 5.2 registrada en el Distrito. Como segunda causa de mortalidad, están las enfermedades cerebrovasculares, 2.2 muertes por cada 10.000 habitantes, tasa inferior a la registrada en el Distrito Capital (3.4 muertes/10.000 hab.). En el caso de la población infantil, ésta se afecta en su mayoría por afecciones originadas en el período perinatal (durante y después del parto), con una tasa de 69.5 niños muertos por cada 10.000 habitantes.

5. Infraestructura urbana

Son los proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad como: la inversión pública en infraestructura en el sistema de movilidad²⁵ y el espacio público²⁶.

La infraestructura vial de Kennedy representa el 11,29% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 1.634 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el primer puesto entre las localidades de Bogotá, seguida en extensión por las localidades de Suba (1.335 km/carril) y Engativá (1.198 km/carril).

Kennedy se beneficia con el Sistema Transmilenio, porque cuenta con dos vías que pertenecen a la red: Avenida de Las Américas y la NQS, en el extremo sur de la localidad. Además, dispone de rutas alimentadoras que acercan a la población de los barrios al Portal de Las Américas y a la

23. Encuesta de percepción ciudadana. Proyecto Bogotá Cómo Vamos. CCB, Dirección de Estudios e Investigaciones. Observatorio Servicios Públicos No. 4.

24. Dato para el 2001.

25. Es lo que se conoce como vías y transporte. No sólo implica la búsqueda de soluciones para satisfacer los requerimientos que generan los viajes en vehículos particulares o de servicio público, sino que también interrelaciona el tema de ciclorrutas, de estacionamientos públicos y de terminales interurbanos de pasajeros y carga.

26. Son áreas requeridas para la circulación, tanto peatonal como vehicular, las áreas para la recreación pública, activa o pasiva, para la seguridad y tranquilidad ciudadana, las franjas de retiro de las edificaciones sobre las vías, fuentes de agua, parques, plazas, zonas verdes y similares.

Estación de Banderas. Sin embargo, algunos barrios no cuentan con este servicio de alimentadores. Por otro lado, a la localidad la atraviesan vías como la Avenida Boyacá, la Avenida Primero de Mayo, la Avenida Ciudad de Cali, la Avenida 68, la Avenida Ciudad de Villavicencio, la Avenida el Tintal, la Avenida Agoberto Mejía Cifuentes, entre otras (véase figura 1.13).

Cuadro 1.5. Infraestructura urbana en Kennedy y Bogotá

Factor	Variable	Kennedy	Bogotá
Infraestructura urbana	Infraestructura urbana	1.634 kilómetros carril de vías. 54% de la malla vial en mal estado. Cinco (5) parques zonales. 4 parques metropolitanos 160 parques de bolsillo. 189,428 m ² de alamedas. Cuatro (4) centralidades. Dos (2) operación estratégica.	14.468 kilómetros por carril de vías. 49% de la malla vial en mal estado. 62 parques zonales. 32 parques metropolitanos 1.545 parques de bolsillo. 484.101 m ² de alamedas. 21 centralidades. Diez (10) operaciones estratégicas.

Fuente: IDU. Dirección Técnica de Planeación, 2005. Página web IDRD: www.idrd.gov.co/sig/parques. DAPD. Decreto 190 del 2004, Plan de Ordenamiento Territorial.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

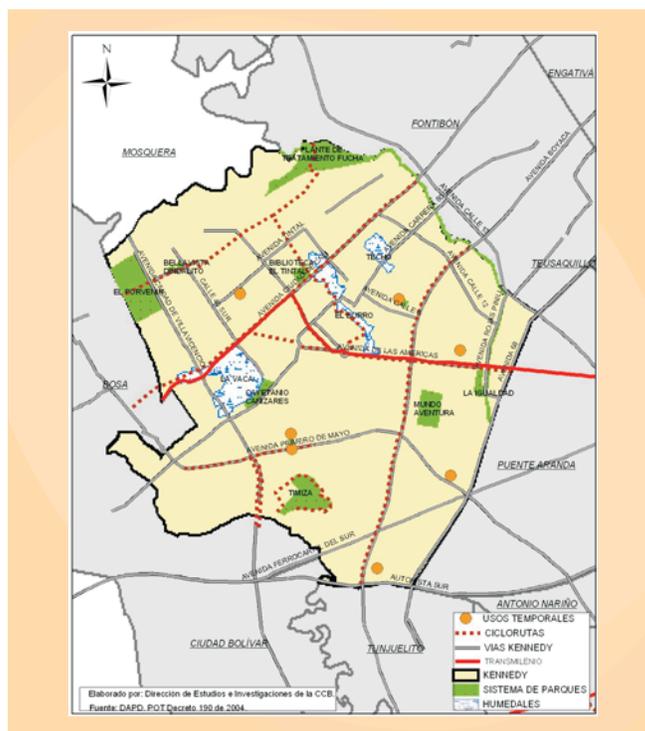
De acuerdo con el Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, en el 2005, el 76% de las vías de la localidad se encontraban en deterioro, de las cuales el 54% en mal estado y el 22%²⁷ en estado regular. Si se compara con el resto de la ciudad, Kennedy se encontraba en el sexto lugar en el grado de deterioro de las vías.

Los parques zonales²⁸ cuentan con mobiliario urbano, canchas deportivas, zonas de juegos infantiles, espacios verdes arborizados y senderos peatonales. En Kennedy se localizan los siguientes parques zonales: Bellavista - Dindalito, Castilla, La Amistad, La Igualdad y Patio Bonito.

El Instituto Distrital de Recreación y Deporte, IDRD, ha identificado en Kennedy 160²⁹ parques de bolsillo³⁰. Según el Plan de Ordenamiento Territorial, en Kennedy se han destinado algunos parques en donde pueden realizarse usos temporales³¹ como mercados, ferias y eventos deportivos, culturales y recreativos, previa autorización del alcalde local³²; entre éstos están: el parque Carvajal La Llanura; parque San Andrés I; parque Marsella; Parque Periodistas II; y parque Jackeline.

La localidad también forma parte del sistema de ciclorrutas en las siguientes vías: Avenida Ciudad de Cali; Avenida Ciudad de Villavicencio, desde la Avenida ciudad de Cali hasta la Carrera 81 A; Avenida Primero de Mayo, desde la Carrera 79 C Bis A hasta la Calle 40 sur (Hospital de Kennedy), y la Avenida Ciudad de Villavicencio en sus dos

Figura 1.13. Infraestructura urbana de Kennedy



costados, desde la Avenida Primero de Mayo (transversal 78 H) hasta el límite con Bosa, en el Río Tunjuelito. En Kennedy se construyeron las alamedas sobre los senderos peatonales de los humedales (El Burro y La Vaca), La Alquería, alameda longitudinal Bosa-Kennedy-Fontibón y Alameda Calle 40 sur.

27. Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, (2005).

28. Su extensión es de 1 a 10 ha. y beneficia a varias localidades. Son áreas libres, con una dimensión variable, destinada a la satisfacción de necesidades de recreación activa y pasiva de un grupo de barrios.

29. Página web IDRD/ SIG/ Parques 2005/ www.idrd.gov.co.

30. Zonas que por el trazado mismo de la malla vial han quedado como residuos, o aquellas pequeñas zonas que han sido dejadas como cesiones tipo A, destinadas al desarrollo de usos recreativos activos y pasivos y a la generación de valores paisajísticos y ambientales.

31. Véase artículo 201 del Decreto 469 de 2003 (Revisión del POT).

32. Departamento Administrativo de la Defensoría del Espacio Público, DADEP. Acuerdo 9 de 1997.

6. Condiciones de seguridad

En el 2005, la localidad de Kennedy registró un alto número de casos de hurto a personas (1.226), hurto de vehículos (750), hurto a establecimientos (504) y homicidios (208). Estas cuatro modalidades delictivas son las de mayor ocurrencia en la localidad; las de homicidios y hurto de

vehículos, representaron el 12% y 13%, respectivamente, de los casos registrados en Bogotá. Este hecho resulta preocupante, ya que Kennedy se constituyó como la segunda localidad en número de estos delitos en la ciudad, superada únicamente por Ciudad Bolívar y Suba, respectivamente.

Cuadro 1.6. Condiciones de seguridad de Kennedy y Bogotá

Factor	Variable	Kennedy		Bogotá	
		Delito	Tasa por 10.000 Hab.	Delito	Tasa por 10.000 Hab.
Seguridad urbana	Delitos de mayor impacto*				
	Homicidio común	208	2,1	1.669	2,5
	Hurto a personas	1.226	12,6	11.751	17,3
	Hurto a establecimientos**	504	52,4	5.717	52,0
	Hurto a residencias	464	4,8	5.292	7,8
	Hurto de vehículos	750	7,7	5.861	8,6
	Piratería terrestre	22	0,2	170	0,3
	Hurto a bancos	5	0,1	32	0,0
	Equipamiento			Participación	
	CAI	12		121	9,9%
	Zonas seguras	2		28	7,1%
	Pie de fuerza total	352***		10.604	3,3%
	Oficiales	22		481	4,6%
Suboficiales	330		10.123	3,3%	
Policía comunitaria	102		1.049	9,7%	

* Para los delitos de hurto a personas, hurto a establecimientos y hurto a residencias, no es posible establecer comparaciones con el año 2004, dado que se presentó un incremento en las estadísticas porque a partir del 2005 la Policía Nacional empezó a incluir los hurtos cuya cuantía era inferior a 10 salarios mínimos legales mensuales vigentes y que con anterioridad se registraban como hurtos simples.

** Tasa por cada 1.000 establecimientos.

*** Cifra estimada.

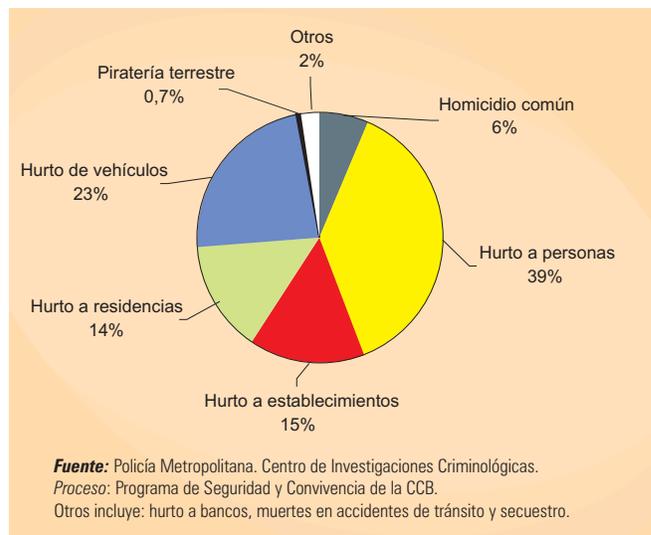
Fuente: Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.

Proceso: Programa de Seguridad y Convivencia de la CCB.

Al analizar los delitos por tasa por 10.000 habitantes, Kennedy presenta una situación más favorable a la registrada en la ciudad: exceptuando a los delitos de hurto a establecimientos y a bancos, la localidad registra tasas inferiores a las de Bogotá, especialmente en hurto a personas, en el que la tasa por cada 10.000 personas es la séptima menos elevada de la ciudad. Así mismo, se destaca el caso de hurto a residencias, en el que la tasa por 10.000 habitantes también es la décima menos elevada de Bogotá.

En cuanto al equipamiento en materia de seguridad local, Kennedy cuenta con un pie de fuerza de 352 policías (contando oficiales y suboficiales), lo que equivale al 3,3% del total de la ciudad. Así mismo existen 12 Centros de Atención Inmediata (CAI) y funcionan 2 de los veintiocho cuadrantes del programa Zonas Seguras liderado por la Cámara de Comercio de Bogotá y la Policía Metropolitana.

Figura 1.14. Delitos de mayor impacto en Kennedy



B. Gestión gubernamental

El plan de desarrollo de la localidad de Kennedy para el período 2005-2008, “Kennedy sin Indiferencia. Un Compromiso Social para Mejorar la Calidad de Vida con Equidad”³³, está estructurado sobre los tres ejes del programa de la Administración distrital “Bogotá sin Indiferencia”: Social, Urbano regional y de Reconciliación. Cada uno de estos ejes se sustenta en estrategias, programas y metas que la Administración local espera cumplir para satisfacer las necesidades propias de la localidad y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Así mismo, el plan de desarrollo de la localidad incluye el objetivo Gestión pública humana, como componente adicional, con programas y proyectos orientados a modernizar y desarrollar la capacidad institucional de la localidad.

El plan de desarrollo de la localidad de Kennedy asciende a \$75.234 millones para el período 2005-2008 (en pesos constantes de 2004)³⁴. Es el cuarto en el Distrito y representa el 8,3% del presupuesto de todas las localidades de Bogotá.

Del total de inversión presupuestada en la localidad para el período 2005-2008, el 54,9% (\$41.296 millones) está destinado a proyectos del Eje social; 31,4% (\$23.631 millones) se invertirá en proyectos del Eje urbano regional; 8% (\$6.019 millones) se asignó al objetivo Gestión pública humana; y, 5,7% (\$4.288 millones) se orientaron al Eje de reconciliación.

En el Eje social, la localidad de Kennedy destinará mayor inversión a los programas “Bogotá sin Hambre” y “Educación de Calidad para Todos y Todas”, los cuales concentran el 28,9% del presupuesto de la localidad para el período. Con estos programas se busca apoyar la política distrital de atención a la población más pobre y vulnerable, a través de acciones de apoyo alimentario y nutricional y acceso a la educación.

Figura 1.15. Presupuesto plurianual de inversión de las localidades

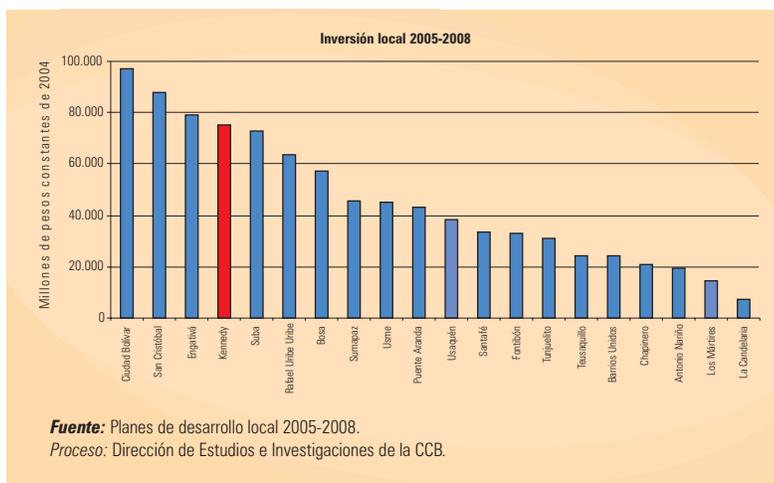
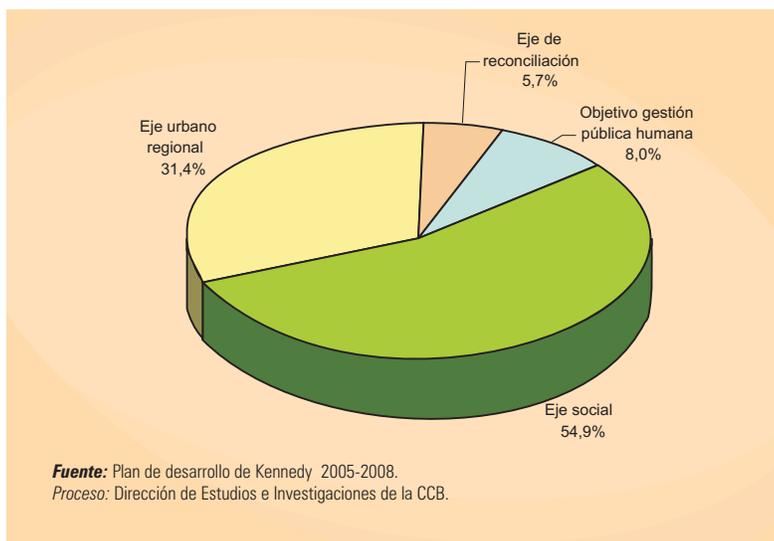


Figura 1.16. Distribución del presupuesto de inversión por ejes



Se incluyeron también programas para ampliar la cobertura en salud, ofrecer alternativas para el uso del tiempo libre a través de programas culturales y deportivos, promover el desarrollo cultural y artístico, generar capacidades para el desarrollo de prácticas productivas y brindar especial atención a las poblaciones cuyos derechos han sido vulnerados.

Por su parte, el programa con mayores recursos en el Eje urbano regional fue “Hábitat desde los Barrios y las UPZ” (21,7% del presupuesto total), a través del cual se busca mejorar las condiciones de acceso a los servicios públicos, sociales y recreativos, y al espacio público. En este eje se planteó también el programa “Bogotá productiva”, con el

33. Adoptado mediante Acuerdo Local 080 de 2004.

34. No incluye el rubro Obligaciones por pagar.

Cuadro 1.7. Plan de Desarrollo Local de Kennedy 2005-2008, según ejes y programas

Plan de Desarrollo Kennedy	Presupuesto 2005-2008	Part. %
Eje social	41.295 ' 936.292	54,9%
Bogotá sin hambre.	13.843 ' 053.885	18,4%
Educación de calidad para todos y todas	7.895 ' 807.094	10,5%
Salud para la vida digna.	6.240 ' 659.347	8,3%
Restablecimiento de derechos e inclusión social.	752 ' 339.885	1,0%
Combatir el trabajo, el maltrato y la explotación infantil	1.467 ' 062.776	2,0%
Capacidades y oportunidades para la generación de ingresos y empleo	1.467 ' 062.776	2,0%
Escuela ciudad y ciudad escuela	1.579 ' 913.759	2,1%
Cultura para la inclusión social	3.836 ' 933.414	5,1%
Recreación y deporte para todos y todas.	4.213 ' 103.356	5,6%
Eje urbano regional	23.630 ' 995.790	31,4%
Hábitat desde los barrios y las UPZ	16.332 ' 298.905	21,7%
Bogotá productiva.	7.297 ' 696.885	9,7%
Eje de reconciliación	4.288 ' 337.345	5,7%
Gestión práctica de conflictos	225 ' 701.966	0,3%
Derecho humanos para todos y todas	1.128 ' 509.828	1,5%
Comunicación para la participación	376 ' 169.943	0,5%
Atención integral de violencia, delincuencia y orden público.	2.407 ' 487.632	3,2%
Sistema distrital de justicia	75 ' 233.989	0,1%
Bogotá menos vulnerable ante eventos críticos	75 ' 233.989	0,1%
Objetivo gestión pública humana	6.018 ' 719.081	8,0%
Administración moderna y humana.	3.009 ' 359.540	4,0%
Localidades modernas y eficaces.	2.633 ' 189.598	3,5%
Bogotá transparente y efectiva.	225 ' 701.966	0,3%
Total presupuesto de inversión	75.233 ' 988.508	100%

Fuente: Acuerdo Local 080 de 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

que se promoverá la formación del talento humano y la innovación.

En cuanto al Eje de reconciliación, los recursos se utilizarán principalmente para adelantar acciones de prevención, atención y control del orden público e implementar acciones integrales que garanticen el respeto, la protección y la vigencia de los derechos humanos. Con menores recursos se ejecutarán programas para la implementación de mecanismos de resolución de conflictos, fomentar la participación ciudadana en la gestión pública local y la prevención y atención de emergencias.

Por último, los recursos del Objetivo gestión pública humana se distribuyen en los programas "Administración Moderna y Humana", "Localidades Modernas y Eficaces" y "Bogotá Transparente y Efectiva", para fortalecer la gestión institucional.

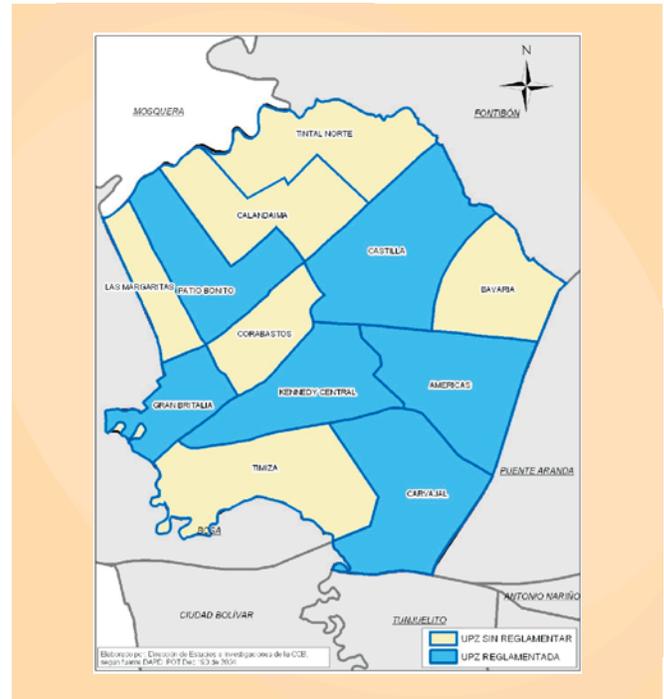


C. Desarrollo sostenible

En Kennedy se localizan 321 de los 2.239³⁵ (aproximadamente) barrios de Bogotá y doce (12) Unidades de Planeación Zonal, UPZ³⁶ de las 117 en que se divide la ciudad. De las doce UPZ de la localidad, seis ya fueron reglamentadas por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital, a saber: Castilla, Américas, Carvajal, Kennedy Central, Gran Britalia y Patio Bonito. Seis UPZ se encuentran sin reglamentación: Timiza, Tintal Norte, Calandaima, Corabastos, Las Margaritas y Bavaria.

De las Doce UPZ de la localidad de Kennedy, siete UPZ poseen clasificación residencial: (Carvajal, Castilla, Kennedy Central, Timiza, Corabastos, Gran Britalia y Patio Bonito), dos UPZ se clasifican como desarrollo (Tintal Norte y Calandaima), una se clasifica con centralidad urbana: (Américas), una UPZ se clasifica como dotacional (Las Margaritas), y una se clasifica como industrial (Bavaria); (véase cuadro 1.8).

Figura 1.17. UPZ de la localidad de Kennedy



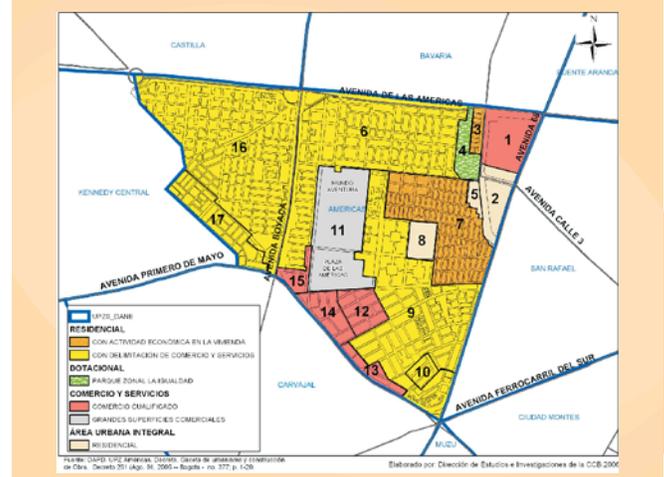
Cuadro 1.8. Comparativo de UPZ de Kennedy

UPZ	Clase	No. de barrios	Estrato	Estado
Américas	Con centralidad urbana	33	2, 3 y 4	Reglamentada
Carvajal	Residencial consolidado	40	2 y 3	Reglamentada
Castilla	Residencial consolidado	49	0, 2 y 3	Reglamentada
Kennedy Central	Residencial consolidado	42	3	Reglamentada
Timiza	Residencial consolidado	49	2 y 3	Sin Reglamentar
Tintal Norte	Desarrollo	2	0, 1 y 2	Sin Reglamentar
Calandaima	Desarrollo	9	0 y 1	Sin Reglamentar
Corabastos	Residencial no consolidado	22	0 y 2	Sin Reglamentar
Gran Britalia	Residencial no consolidado	20	2	Reglamentada
Patio Bonito	Residencial no consolidado	44	1 y 2	Reglamentada
Las Margaritas	Dotacional	3	0 y 2	Sin Reglamentar
Bavaria	Industrial	15	0 y 3	Sin Reglamentar

Fuente: DAPD. POT. Decreto 190 de 2004. Página web DAPD: www.dapd.gov.co.

comerciales como el Centro Comercial Plaza de las Américas, el Múltiple Américas, Home Sentry y el Parque Mundo Aventura. La UPZ está conformada por diecisiete sectores normativos, de los cuales se han identificado siete sectores con vocación residencial, seis sectores comerciales, tres áreas urbanas especiales y uno dotacional.

Figura 1.18. UPZ Américas



Las características principales de las UPZ reglamentadas son:

La **UPZ Américas**³⁷ es un sector residencial con centralidad urbana, de estratos 2, 3 y 4. La UPZ contiene una centralidad del mismo nombre (Américas) con gran potencial de desarrollo por su localización privilegiada y la dotación de nuevas líneas de transporte que podrán incrementar aún más su dinámica actual, una de las más fuertes de la ciudad. El principal sector de uso dotacional corresponde al Parque La Igualdad. El sector comercio y servicios incluye el área de grandes superficies

35. DAPD, SHD, Serie *Recorriendo las localidades 2004*: diagnóstico físico y socioeconómico de las localidades de Bogotá D. C.

36. El Plan de Ordenamiento Territorial, dividió a la ciudad para su planeamiento a escala zonal y vecinal en unidades de planeamiento zonal, áreas de territorio conformado por un conjunto de barrios que presentan características comunes en su desarrollo urbanístico y en los usos y actividades predominantes, cuya planeación y ordenamiento se realiza a través de un decreto distrital que determina las normas urbanísticas que aplican a cada uno de los predios que allí se localizan. Cada UPZ se divide, a su vez, en sectores normativos que se reglamentan mediante fichas normativas contenidas en estos decretos.

37. UPZ 44. Américas. Decreto No. 381. *Gaceta de urbanismo y construcción de Obra*. -- Bogotá - Vol. 11, no. 255 (Sep. 18, 2002); p. 1-19.

El decreto reglamentario de la UPZ Américas hace énfasis en que se debe transformar y potenciar la dinámica comercial actual, mediante el reordenamiento de su estructura en torno a los nuevos sistemas de transporte (Transmilenio), en especial el corredor de la Avenida Primera de Mayo (véase figura 1.18).

La **UPZ Carvajal**³⁸ es un sector residencial consolidado, de estratos 2 y 3, que colinda con áreas de comercio y áreas industriales. Esta UPZ se localiza en el área de influencia de las centralidades Américas y Delicias Ensueño. La UPZ está conformada por 18 sectores normativos: doce residenciales, cuatro industriales y dos de comercio y servicios.

El decreto reglamentario de la UPZ Carvajal hace énfasis en que se debe consolidar las áreas de actividad en sus diferentes sectores: dotacional, industrial, recreativo y de vivienda, en condiciones urbanísticas que preserven su carácter residencial y aseguren su integración en el contexto Ciudad Región; Se debe articular la red de circulación peatonal con las estaciones de Transmilenio garantizando sus accesibilidad a la población residente y se debe contribuir al mejoramiento de la movilidad mediante la adopción de una malla vial con capacidad para soportar los requerimientos de conexión con el Sistema Transmilenio: también se deben concentrar el comercio y servicios sobre las Avenidas del Sur, Avenida 68 o Avenida del Congreso Eucarístico y la Avenida Primero de Mayo, con el fin de prevenir su aparición al interior de las áreas residenciales. Además sobre estos mismos ejes viales se debe dar un mayor potencial a la edificación, con el fin de consolidar el carácter urbano de los mismos (véase figura 1.19).

La **UPZ Castilla**³⁹ se clasifica como un sector residencial consolidado, de estratos 0, 2 y 3. A pesar de ello la UPZ presenta un sector consolidado (entre la Avenida Boyacá y la Avenida Agoberto Mejía) y otro sector en proceso de consolidación que desarrolla usos de vivienda con actividad económica y algunas industrias (entre la Avenida Agoberto Mejía y la Avenida Ciudad de Cali). También alberga los humedales de Techo, El Burro, así como el parque zonal Castilla y el corredor ecológico Ronda del Río Fucha. Esta UPZ está influenciada por la centralidad Corabastos⁴⁰. La UPZ está conformada por diecinueve sectores normativos, de los cuales se han identificado doce sectores con vocación residencial, tres industriales, dos urbanos integrales, un sector de comercio y servicios y uno dotacional.

Figura 1.19. UPZ Carvajal

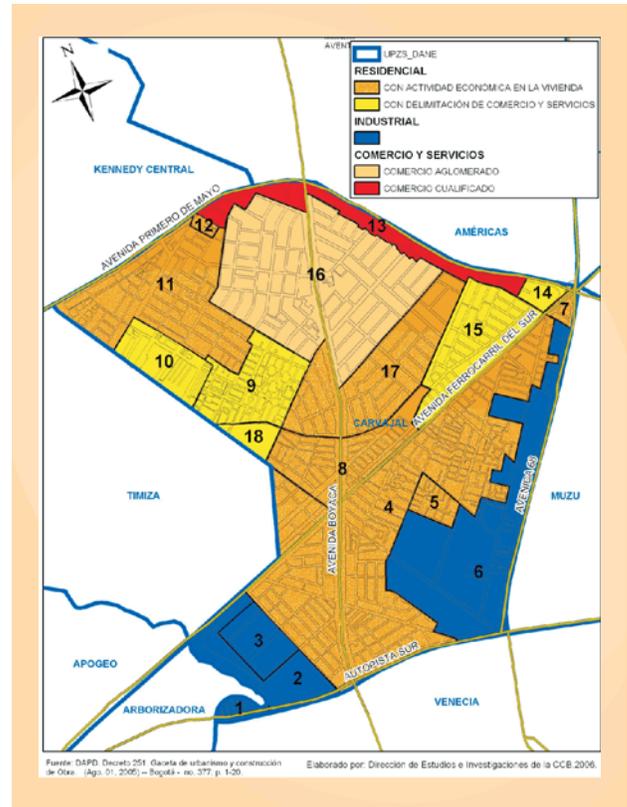
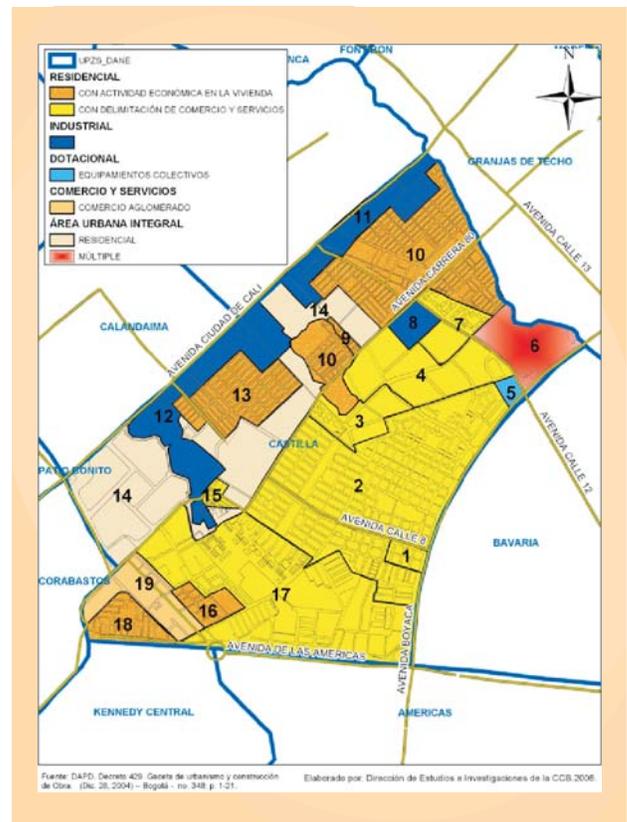


Figura 1.20. UPZ Castilla



38. UPZ 45 Carvajal. Decreto No. 251 Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. -- Bogotá - No. 377 (Ago. 01, 2005); p. 1-19.

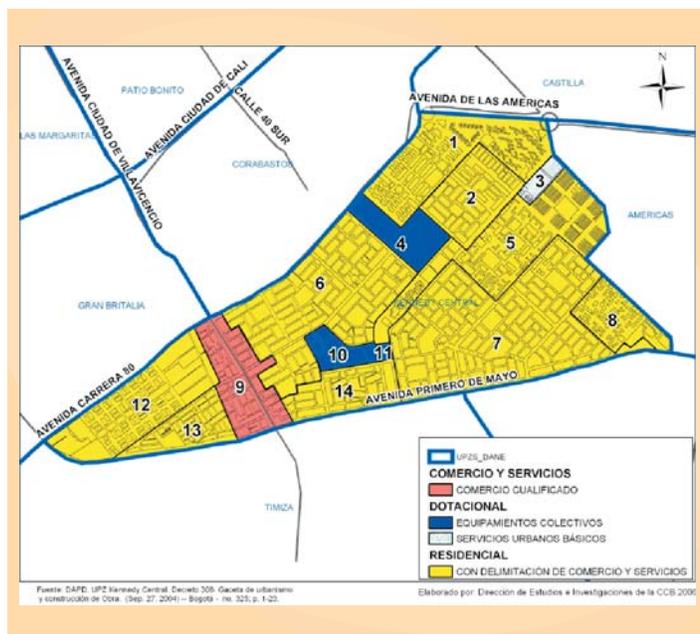
39. UPZ 46 Castilla. Decreto No. 429 Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. -- Bogotá - No. 348 (Dic. 28, 2004); p. 1-24.

40. Su uso principal es comercial de integración urbana y sus directrices principales son diversificar y aumentar la oferta de productos y servicios actual e integrar el área a los sectores urbanos circundantes.

El decreto reglamentario de la UPZ Castilla hace énfasis en que se debe fortalecer la dinámica comercial y de servicios que se concentra sobre las Avenidas Castilla y Alsacia, para que se constituyan en elementos articuladores de su estructura funcional. Así mismo, se debe generar una red de andenes que sirvan de conectores entre los parques, zonas verdes, corredores ecológicos viales y los elementos de la estructura ecológica principal y se debe cualificar el espacio público de la UPZ. También se debe orientar y garantizar la accesibilidad de la población residente a los sistemas de transporte masivo (Transmilenio) y se debe organizar las actividades propias del intercambio entre la región y la ciudad sobre el eje de la Avenida Ciudad de Cali, dentro de un ordenamiento espacial que garantice que estas actividades no interfieran con el carácter residencial predominante en la UPZ (véase figura 1.20).

La **UPZ Kennedy Central**⁴¹ es un sector residencial consolidado de estrato 3, que se caracteriza por una fuerte presencia de actividades comerciales e institucionales (de cobertura zonal), localizadas en los principales ejes viales y centros cívicos. Esta UPZ se localiza en el área de influencia

Figura 1.21. UPZ Kennedy Central



de las centralidades Américas y Corabastos⁴². La UPZ está conformada por 14 sectores normativos: nueve residenciales, cuatro dotacionales y uno de comercio y servicios.

El decreto reglamentario de la UPZ Kennedy Central hace énfasis en que se debe regular y cualificar la dinámica actual, con proyectos complementarios de espacio público e infraestructura, logrando una estructura urbana equilibrada. Así mismo, se debe preservar el carácter residencial de la UPZ orientando la localización del comercio y servicios sobre los ejes definidos de la malla vial y centros cívicos, se debe generar espacio público, en especial parques, plazas y alamedas y se debe adecuar y cualificar el espacio público de la Avenida Primero de Mayo, por ser esta vía un corredor del sistema de transporte masivo y elemento articulador de las centralidades ya mencionadas (véase figura 1.21).

La **UPZ Gran Britalia**⁴³ es un sector predominantemente residencial, de estrato 2. Esta conformada con barrios de origen ilegal y presenta serias deficiencias de infraestructura, accesibilidad, equipamientos y espacio público. Esta UPZ está influenciada por las Operaciones Estratégicas: Centralidad Corabastos⁴⁴ y Operación Estratégica Río Tunjuelo - Centralidad Danubio⁴⁵ y Operación Estratégica eje de integración sur Centralidad Delicias Ensueño⁴⁶. La UPZ está conformada por ocho sectores normativos, de los cuales se han identificado tres sectores con vocación residencial, tres sectores de área urbana integral y dos sectores dotacionales.

El decreto reglamentario de la UPZ Gran Britalia hace énfasis en que es prioritaria la intervención del Subprograma de Mejoramiento Integral. Así mismo, se debe consolidar su carácter predominantemente residencial y dinamizar económicamente la UPZ, orientando la localización de actividades de comercio, industria y servicios sobre sus vías principales, se debe mejorar la productividad la UPZ, se debe mejorar la conectividad entre la UPZ y el sur occidente de Bogotá,

41. UPZ 47 Kennedy Central. Decreto No. 308 Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. - Bogotá - No. 325 (Sep. 27, 2004); p. 1-23.

42. Sus determinaciones de ordenamiento cumplen la función de transformar y potenciar la dinámica comercial de cobertura zonal, mediante el ordenamiento de las actividades comerciales, complementando su carácter comercial con la localización estratégica de equipamientos públicos de carácter cívico, cultural y recreativo.

43. UPZ 81 Gran Britalia. Decreto No. 217 Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. - Bogotá - No. 373 (Jul. 13, 2005); p. 1-29.

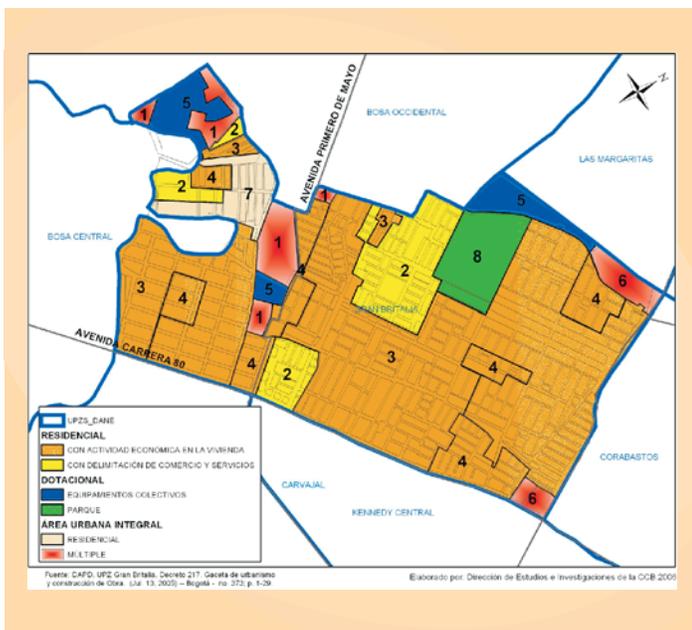
44. Tiene como directrices generales, la diversificación y aumento de la oferta de productos y servicios actuales, integración del área a los sectores urbanos circundantes a través de la red vial y el sistema de espacio público, recuperación de los humedales de Techo, la Vaca y el Burro y completar la red de saneamiento básico.

45. Esta operación comprende áreas localizadas en los bordes y a todo lo largo del río, desde Usme hasta la desembocadura del Río Bogotá y tiene como objetivo general convertir el río en eje estructurador e integrador del sur de la ciudad, mediante acciones ambientales, de conectividad y movilidad, de dotación de servicios y construcción de espacios públicos.

46. Esta operación estratégica consolidará la actividad entorno a la Avenida del Sur, fortaleciendo el carácter urbano generado por la actividad industrial y los servicios existentes, jerarquizando los corredores industriales y comerciales con centralidades.

mediante las inversiones en proyectos de construcción y ampliación de la Avenida Primero de Mayo. De igual forma se debe consolidar un sistema integral de movilidad a partir del transporte público, los modos alternativos de transporte como la bicicleta (Red de ciclorutas zonales red principal y complementaria) y las Avenidas Ciudad de Cali, Agoberto Mejía y Villavicencio, se debe contribuir con el mantenimiento, protección y preservación ambiental del Río Tunjuelo y se debe mejorar las condiciones ambientales mediante la oferta de espacios arborizados (véase figura 1.22).

Figura 1.22. UPZ Gran Britalia

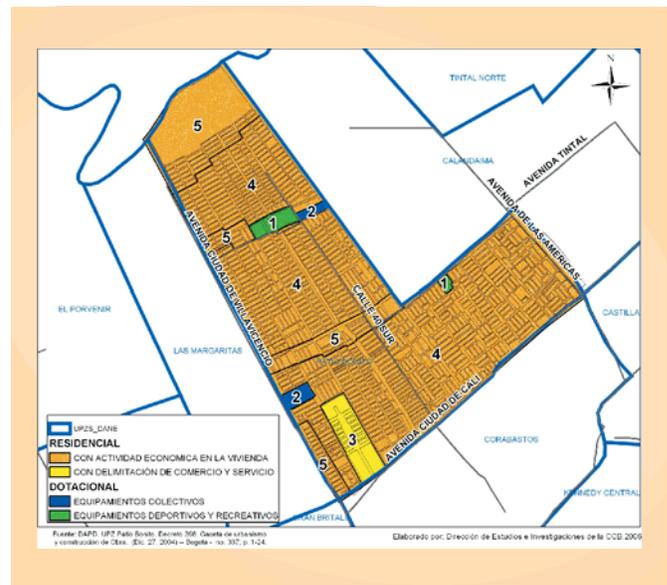


La **UPZ Patio Bonito**⁴⁷ es un sector predominantemente residencial no consolidado, de estratos 2 y 3. Esta conformada con asentamientos de origen ilegal, los cuales presentan serias deficiencias de infraestructura, accesibilidad, equipamientos y espacio público. La UPZ hace parte del área de influencia de Operación Estratégica Centralidad

Corabastos⁴⁸. La UPZ está conformada por cinco sectores normativos, de los cuales se han identificado tres sectores residenciales y dos dotacionales.

El decreto reglamentario de la UPZ Patio Bonito hace énfasis en que es prioritaria la intervención del Subprograma de Mejoramiento Integral. Así mismo, se debe orientar las acciones de complementación, ordenamiento o adecuación requeridas tanto en el espacio urbano como en las unidades de vivienda (sismo resistencia, habitabilidad y legalización de títulos de propiedad), se debe consolidar su carácter predominantemente residencial y dinamizar económicamente la UPZ, orientando la localización de actividades de comercio, industria y servicios sobre sus vías principales, para entre otros objetivos generar empleo local a partir de la conformación de actividades de carácter zonal. Con relación a la estructura ecológica principal, se debe contribuir con el mantenimiento, protección y preservación del Río Bogotá y se debe mejorar las condiciones ambientales mediante la oferta de espacios arborizados (véase figura 1.23).

Figura 1.23. UPZ Patio Bonito



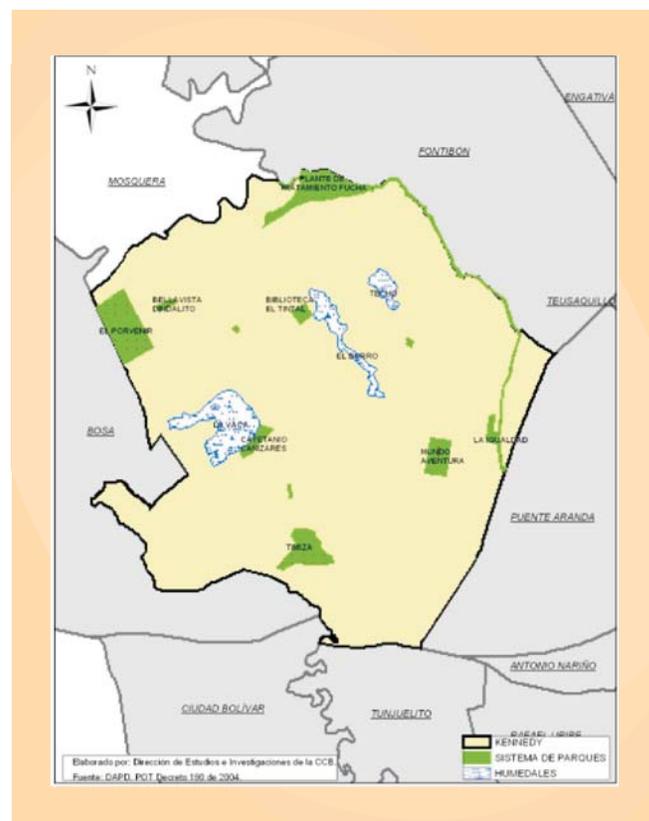
47. UPZ 82 Patio Bonito. Decreto No. 398. Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. -Bogotá- No. 337 (Dic. 27, 2004); p. 1-27.
 48. Tiene como directrices generales, la diversificación y aumento de la oferta de productos y servicios actuales, integración del área a los sectores urbanos circundantes a través de la red vial y el sistema de espacio público, recuperación de los humedales de Techo, la Vaca y el Burro y completar la red de saneamiento básico..

Con relación a la estructura ecológica principal⁴⁹, en la localidad de Kennedy, hay elementos como: los Humedales de Techo, la Vaca y el Burro y las rondas del Río Bogotá y el Río Tunjuelo. Así mismo, la localidad hace parte del sistema de parques de la ciudad, en ella se localizan parques de escala metropolitana como: el Parque Distrital Timiza, el Parque Mundo Aventura y el Parque Cayetano Cañizales y parques de escala urbana como: el parque la Amistad y el parque la Igualdad (véase figura 1.24).

En Kennedy se localizan cuatro de las 21 centralidades⁵⁰ de integración de la ciudad, dos de las cuales son de integración urbana (Centralidad Corabastos y Centralidad Américas)⁵¹, una de integración internacional y nacional (parte de área de la Centralidad Salitre-Zona Industrial)⁵² y una de integración con la región (parte de área de la Centralidad Delicias-Ensueño)⁵³.

Así mismo, el POT priorizó diez operaciones estratégicas⁵⁴. Kennedy cuenta con la operación estratégica “Centralidad Corabastos”⁵⁵ y una pequeña parte de la operación estratégica “Delicias Ensueño-Eje de Integración Sur”⁵⁶.

Figura 1.24. Estructura ecológica principal



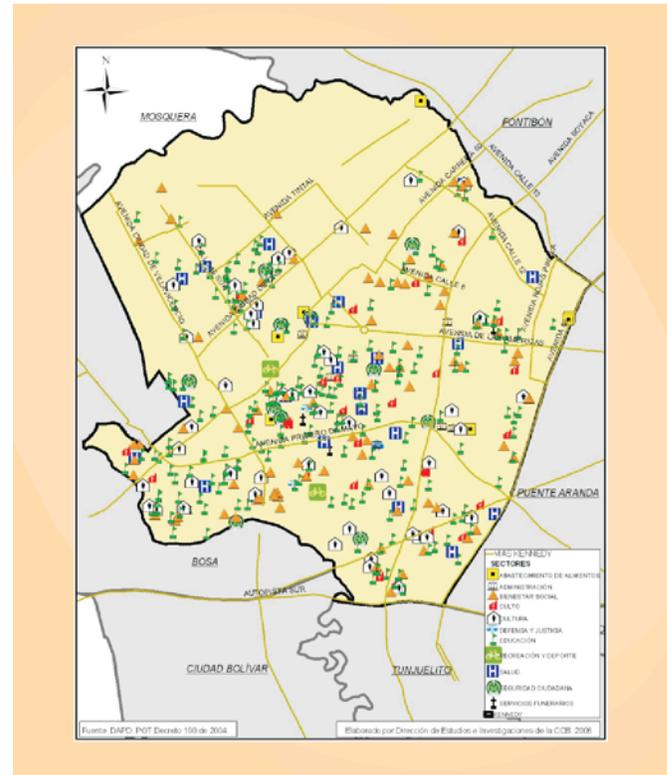
De otro lado, como parte de la infraestructura de Kennedy se identificaron las construcciones destinadas a la prestación de servicios de salud, educación, bienestar social, actividades de comercio y servicios, y las estructuras de servicios públicos para la atención de las necesidades de la población. Kennedy se destaca por albergar dentro de su territorio equipamientos como: la Alcaldía Local, 362 IPS privadas entre las que se destacan la Clínica de Occidente, Clínica Laura Alejandra y la Clínica Nuestra Señora de la Paz y en IPS públicas se destacan El Hospital de Kennedy (tercer nivel), once UPA, tres UBA y un centro de salud mental; Equipamientos de defensa y justicia como la la Personería Local de Kennedy, una sede de

49. Está conformada por el sistema de áreas protegidas como los humedales, corredores ecológicos, parques metropolitanos y urbanos y las áreas de manejo especial del Distrito como las rondas de los ríos.
50. Son núcleos urbanos de encuentro e intercambio alrededor del Centro Metropolitano y en la periferia de la ciudad, en los que se establecen relaciones económicas que pueden ser de escala internacional, nacional, regional o urbano y donde se hace un esfuerzo por conectar todas las actividades que hoy están dispersas, concentrar las empresas y negocios en estos sectores, y reducir el tiempo de los desplazamientos, además de facilitar su articulación con la Región y con los puntos de transporte, venta, transformación de productos.
51. Sus directrices principales son: definir las nuevas áreas de actividad económica, y equilibrar los efectos sobre la vivienda existente.
52. Tiene como finalidad promover el desarrollo del corredor férreo de occidente y constituir el Anillo de Innovación.
53. Sus directrices principales son: Consolidar la actividad a la vía regional (Avenida del Sur), fortaleciendo el carácter urbano generado por la actividad industrial y los servicios existentes, posee un valor agregado debido a la conurbación con Soacha.
54. Son áreas especiales de la ciudad que se consideran fundamentales para consolidar la integración económica de la Región; en ellas se vinculan actuaciones, acciones urbanísticas, instrumentos de gestión e intervenciones económicas y sociales a largo, mediano y corto plazo, para lo cual se orienta y se prioriza los recursos de inversión y deben incluirse en el programa de ejecución de cada administración.
55. Tiene como directrices generales, la diversificación y aumento de la oferta de productos y servicios actuales, integración del área a los sectores urbanos circundantes a través de la red vial y el sistema de espacio público, recuperación de los humedales de Techo, la Vaca y el Burro y completar la red de saneamiento básico.
56. Esta operación estratégica consolidará la actividad entorno a la Avenida del Sur, fortaleciendo el carácter urbano generado por la actividad industrial y los servicios existentes, jerarquizando los corredores industriales y comerciales con centralidades.

mediación y conciliación, la Inspección de Kennedy y la Comisaría de familia VIII; En Equipamientos de tipo administrativo: tres CADE (Patio Bonito, Kennedy y Plaza de las Américas), tres notarías y el Distrito Militar de Reclutamiento N° 3; en equipamientos de seguridad ciudadana existen una Estacion de Policía, doce CAI y una estación de Bomberos (Kennedy); En equipamientos de cultura: cinco Bibliotecas (Tintal, Nueva Delicias, Kennedy y Patio Bonito y Cosubsidio Ciudad Roma), dos salas de cine y cuarenta y tres salones comunales; en equipamientos de abastecimiento de alimentos se encuentran el principal centro de abastecimiento de la ciudad (Corabastos), dos plazas de mercado (Kennedy y de las Flores); en equipamientos deportivos y recreativos figuran el Parque Mundo Aventura, el Parque Cayetano Cañizares, Polideportivo de Kennedy y el Estadio de la Paz y en equipamientos de servicios funerarios: tres funerarias (véase figura 1.25).

Para el desarrollo de las actividades económicas, la localidad cuenta con una amplia oferta de infraestructuras de servicios colectivos como el Centro Comercial Plaza de las Américas, Centro Comercial Nueva Roma; hipermercados como el Éxito de las Américas, Homecenter y Alkosto, dos vías del sistema Transmilenio en la Avenida Las Américas y NQS.

Figura 1.25. Equipamiento urbano de Kennedy





Capítulo II.

Factores asociados a la estructura empresarial

En esta sección se presenta la caracterización de la estructura empresarial según el número de empresas de la localidad, se identifican las actividades económicas de mayor importancia, las zonas en donde se ubican geográficamente las empresas, el tamaño de las firmas, la organización jurídica, el empleo generado y la vocación exportadora. Así mismo, se identifican las empresas con mayor potencial para articularse a las cadenas productivas más promisorias de la ciudad.

A. Estructura empresarial y tejido productivo

1. Número de empresas

En el 2004 se registraron 203 mil empresas en Bogotá⁵⁷. De éstas, 15.196 empresas (7%) se ubicaron en la localidad Kennedy. Frente a las demás localidades de la ciudad, Kennedy ocupó el quinto lugar por número de empresas. En términos del valor de activos, las empresas en Bogotá reportaron \$320 billones, de los que \$3,6 billones pertenecen a la localidad de Kennedy.

Cuadro 2.1. Número de empresas en Kennedy según sector económico y tamaño

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No informa	84	-	-	-	84
Agricultura	114	14	-	1	129
Pesca	3	-	-	-	3
Explotación de minas y canteras	29	2	-	-	31
Industrias manufactureras	2.542	272	72	20	2.906
Suministro de electricidad, gas y agua	34	-	-	-	34
Construcción	454	24	1	-	479
Comercio y reparación de vehículos automotores	6.180	357	65	16	6.618
Hoteles y restaurantes	999	10	1	-	1.010
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.132	63	15	2	1.212
Intermediación financiera	193	29	24	5	251
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.158	65	8	4	1.235
Administración pública y defensa	6	-	-	-	6
Educación	182	8	-	-	190
Servicios sociales y de salud	204	12	-	1	217
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	772	14	2	-	788
Hogares con servicio doméstico	2	-	-	-	2
Organizaciones y órganos extraterritoriales	1	-	-	-	1
Total	14.089	870	188	49	15.196

Fuentes: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

La actividad empresarial de la localidad Kennedy se concentró en el sector de los servicios⁵⁸ (76%), en la industria el 19% y en la construcción el 3%. La mayor participación del sector servicios es el resultado de la alta concentración del comercio (44% de las empresas) que, además, representó el eje de la economía local, y en menor medida los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (8,1%), la actividad de transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%), los hoteles y restaurantes (7%), y otras actividades de servicios comunitarios, sociales (5,2%).

Según el tamaño de las empresas, puede afirmarse que Kennedy es una localidad con mayor presencia de microempresarios. Del total de empresas (15.196), 14.089 microempresas, que representaron el 92,7% de las empresas de la localidad y el 8% de las de Bogotá. Las pymes representaron el 7%, mientras la gran empresa (0,3%) registró una participación relativamente baja. Sin embargo, en la localidad se encuentran grandes empresas tan importantes como Bundy Colombia S.A., Fábrica de Especias y Productos el Rey S.A., Electromanufacturas S.A., Alambres y Mallas S.A., Almasa, Industrias Inca S.A y Pizano S.A., en el sector de la industria manufacturera; y

empresas como Centro Automotor Diesel S.A., Centrodiesel - Unimaq S.A., Muebles El Cid S.A., Kodak Americas Ltda y Almacén Ley en la actividad de comercio. Firmas como las mencionadas han contribuido al desarrollo de la actividad económica y a la generación de empleo en la localidad.

La mayor proporción de las empresas de Kennedy se localizó geográficamente en la parte sur oriental de la localidad, cerca de las principales avenidas. Los barrios tradicionales como Carvajal, Las Américas, Valladolid, Villa Alsacia II, Mandalay II, Super Manzana 8, Marsella Sector Norte, se destacaron por la mayor concentración del número de las empresas de la localidad.

Según UPZ, el mayor número de empresas se localiza en las UPZ de Carvajal y Castilla; esta última tiene vocación residencial. En la UPZ Bavaria, sin reglamentar, se localiza el mayor número de grandes empresas (véase figura 2.1).

Al mes de julio de 2006 se encontraban reglamentadas las UPZ que albergan el mayor número de empresas de la localidad (Carvajal y Castilla).

57. Las cifras corresponden al Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá en el 2004.

58. El sector de los servicios está conformado por las actividades de suministro de electricidad, gas y agua, comercio, hoteles y restaurantes, transporte, intermediación financiera, actividades inmobiliarias, administración pública, educación, salud, servicios comunitarios, personales y sociales, servicio doméstico y organizaciones extraterritoriales.

Figura 2.1. Localización de las empresas por UPZ

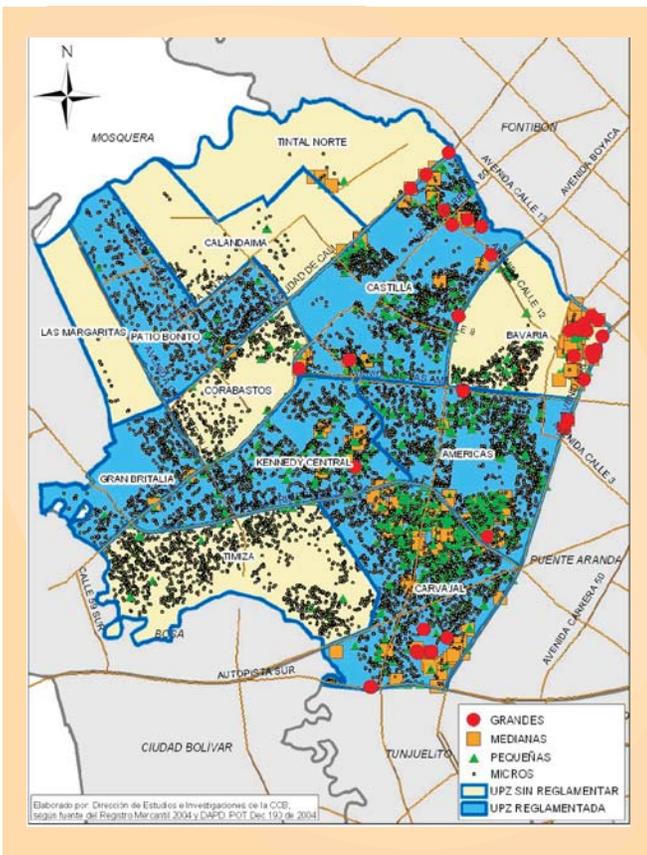
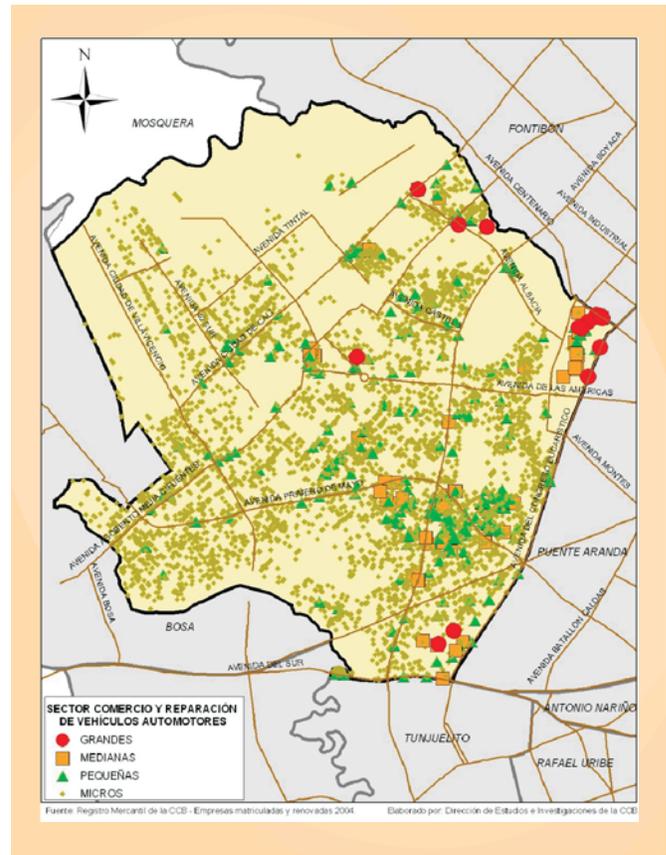


Figura 2.2. Localización geográfica del comercio



La actividad **comercial** es de gran importancia en la estructura empresarial de Kennedy: hay 6.618 empresas dedicadas a esta actividad. En el 2004 el sector comercio obtuvo ventas por \$1.7 billones, el 42% del total de las ventas locales; reportó activos por \$1 billón, el 29% del total de la localidad, y ocupó al 30% del personal contratado por las empresas de la localidad.

En el sector comercio, las actividades de mayor presencia empresarial son la venta de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco (13%); comercio al por mayor de

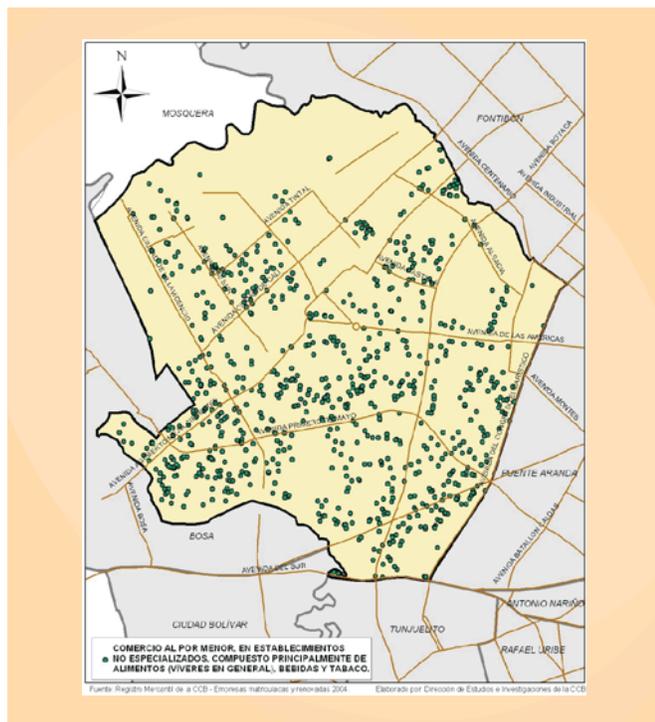
productos alimenticios, excepto café trillado (6%); comercio de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados (5,8%); y Comercio al por menor de frutas y verduras, en establecimientos especializados (5%), actividades distribuidas de manera homogénea en toda la localidad. La mayor participación del comercio de productos alimenticios está vinculada a centros de acopio y distribución de este tipo de bienes como Corabastos y Frigoríficos San Martín de Porres y centros de comercio como Plaza de las Américas.



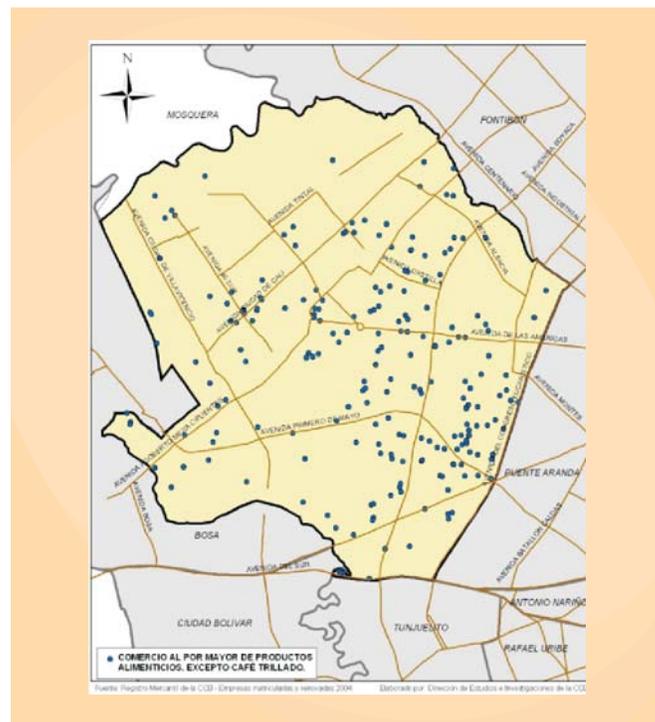
Cuadro 2.2. Empresas de Kennedy dedicadas a la actividad de comercio según tamaño

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	304	5	3	-	312
Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	206	26	1	2	235
Comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café trillado	350	41	9	-	400
Comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco	775	42	6	1	824
Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco.	322	5	2	-	329
Comercio al por menor de frutas y verduras, en establecimientos especializados	322	13	-	-	335
Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados	375	10	-	-	385
Comercio al por menor de otros productos alimenticios ncp. En establecimientos especializados	177	5	-	-	182
Comercio al por menor de productos farmacéuticos, medicinales y odontológicos; artículos de perfumería, cosméticos y de tocador en establecimientos especializados	318	5	1	-	324
Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel), en establecimientos especializados	249	6	-	-	255
Comercio al por menor de productos diversos ncp, en establecimientos especializados	303	14	5	-	322
Comercio al por menor de artículos de ferretería y cerrajería y productos de vidrio, excepto Pinturas en establecimientos especializados	308	18	4	-	330
Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos De papelería y escritorio, en establecimientos especializados	174	1	-	-	175
Otros	1.997	166	34	13	2.210
Total	6.180	357	65	16	6.618

Fuente: Fuentes: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 2.3. Localización geográfica del comercio al por menor en establecimientos no especializados (víveres en general), bebidas y tabaco

El comercio al por menor, en establecimientos no especializados de alimentos se concentró en los barrios Carvajal, Gran Britalia I, Alquería, La Fragua, Supermanzanas 5 y 8, entre otros; el comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café trillado se concentró en los barrios Carvajal y Supermanzana 12 A; el comercio al por

Figura 2.4. Localización geográfica del comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café trillado

menor de carnes se concentró en los barrios Guadalupe, Super Manzana 12 A, Urbanización Carvajal y Carvajal; el comercio al por menor de frutas frescas y verduras, en establecimientos especializados se localizó en los barrios Supermanzana 12 A y Carvajal (véanse figuras 2.3, 2.4, 2.5 y 2.6).

Figura 2.5. Localización geográfica del comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados

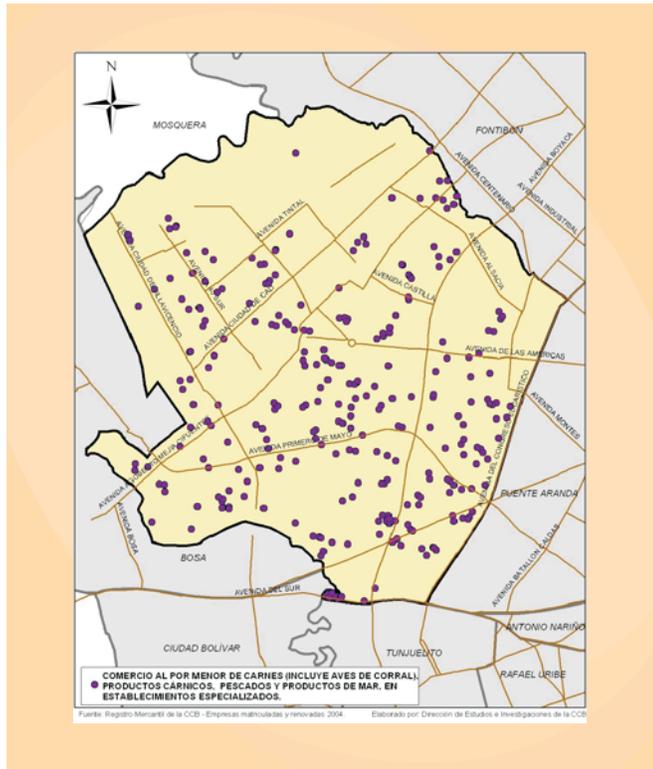
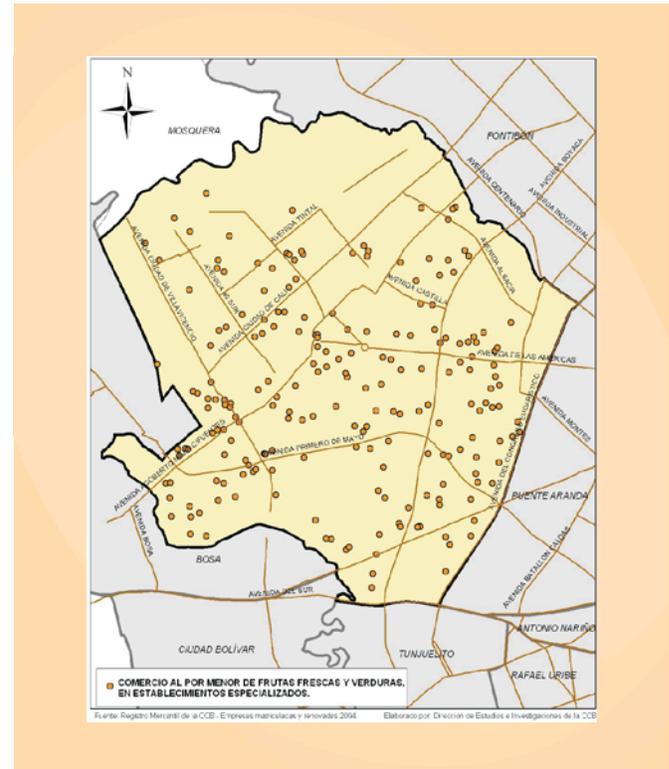


Figura 2.6. Localización geográfica del comercio al por menor de frutas y verduras, en establecimientos especializados

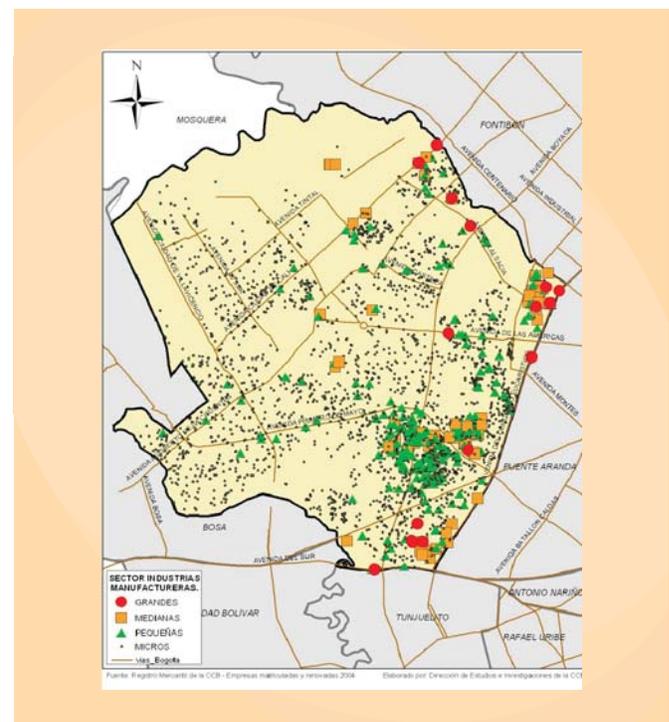


Respecto al valor de los activos, el mayor valor se concentró en el comercio al por mayor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador (16%), comercio al por mayor de materias primas agrícolas, excepto café y flores (granos, cereales, panadería, productos vegetales en bruto, insumos agrícolas) (11%); comercio al por menor, en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco (10%); y comercio al por mayor de productos químicos básicos, plásticos y caucho en formas primarias y productos químicos de uso agropecuario (8%).

En el sector **industrial** de Kennedy se identificaron 2.906 empresas, el 19% de las empresas locales. De éstas, el 87% fueron microempresas. La industria en Kennedy reportó activos por valor de \$1,7 billones (el 47% del total de activos de las empresas locales), obtuvo ventas por un valor aproximado de \$1,7 billones (el 42% del total local) y contrató cerca de 12 mil personas, (39% del personal ocupado por los sectores económicos que desarrollan actividades productivas en la localidad). Aunque existe una marcada dispersión de microindustrias en toda la localidad, existe una alta concentración de pequeñas empresas en los

sectores de Carvajal y Castilla. De igual forma, la gran empresa de la localidad Kennedy se concentró en el sector de Bavaria y sobre la Avenida 68.

Figura 2.7. Localización geográfica de la industria manufacturera



Cuadro 2.3. Número de empresas en Kennedy en la actividad de industria según tamaño

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuuz y productos farináceos similares	192	1	0	0	193
Elaboración de otros productos alimenticios	47	7	2	2	58
Fabricación de otros productos textiles, excepto textiles	76	2	2	0	80
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	414	31	2	0	447
Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, cestería y espartería	51	1	1	-	53
Actividades de impresión, periódicos, artículos escolares y de oficina e impresión de valores	72	4	-	-	76
Actividades de servicios relacionadas con las de impresión, arte, diseño y composición	96	4	-	-	100
Fabricación de otros productos químicos	96	23	5	4	128
Fabricación de productos de plástico (espumado y artículos de plástico espumado)	101	40	10	-	151
Industrias básicas de hierro y de acero	42	7	2	3	54
Fabricación de productos metálicos para uso estructural	99	5	-	-	104
Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales	118	19	7	1	145
Fabricación de maquinaria de uso general	56	9	1	-	66
Fabricación de maquinaria de uso especial (agropecuaria, forestal, maquinas herramienta, para minas y canteras)	61	12	2	-	75
Fabricación de muebles (para el hogar, oficina, para comercio y servicios)	144	8	4	-	156
Industrias manufactureras ncp (joyas, instrumentos musicales, artículos deportivos y juguetes)	85	6	3	1	95
Reciclaje de desperdicios y de desechos metálicos	67	-	-	-	67
Otros	725	93	31	9	858
Total	2.542	272	72	20	2.906

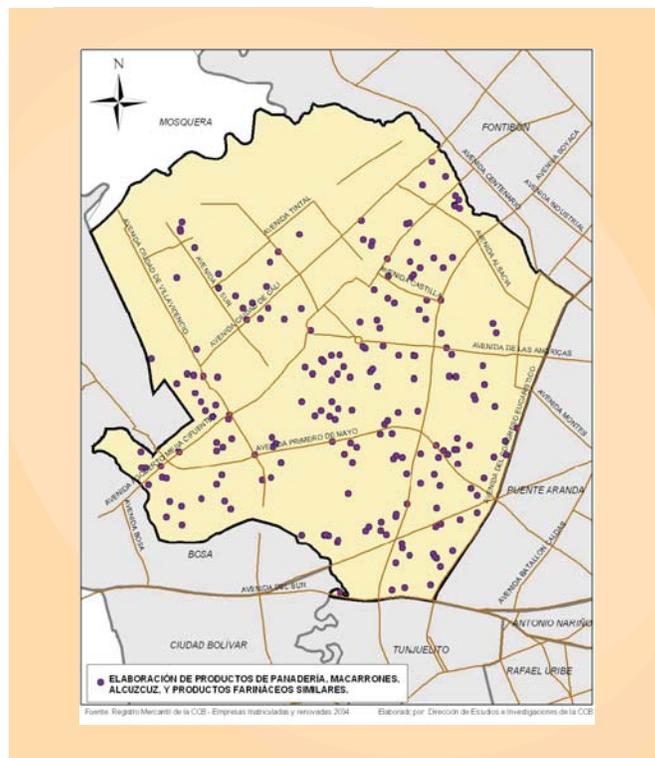
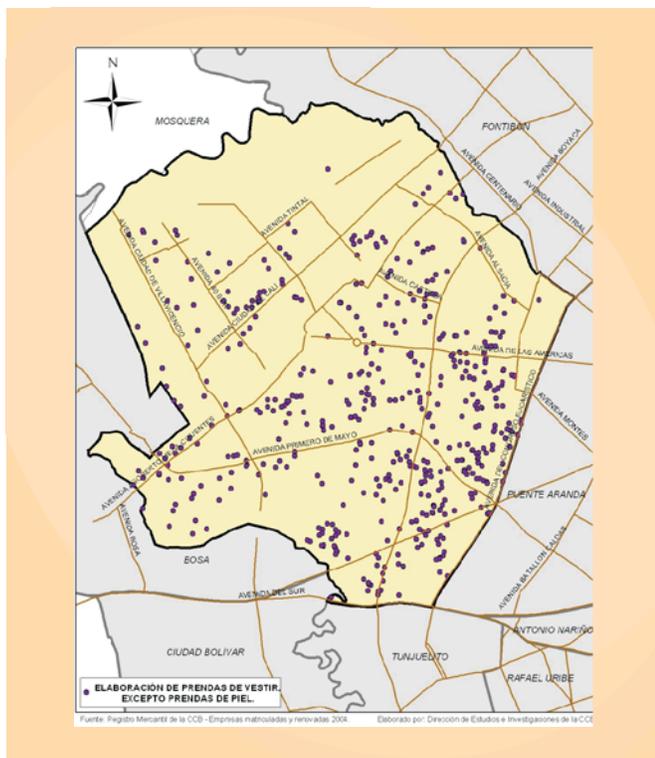
Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En el sector industrial de Kennedy se identificaron cuatro actividades que reúnen el mayor número de empresas: fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (15%); elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, y productos farináceos similares (7%);

fabricación de muebles para el hogar, oficina, para comercio y servicios (5,4%); y fabricación de productos de plástico, espumado y artículos de plástico espumado (5,2%). (Véanse figuras 2.8, 2.9, 2.10 y 2.11)

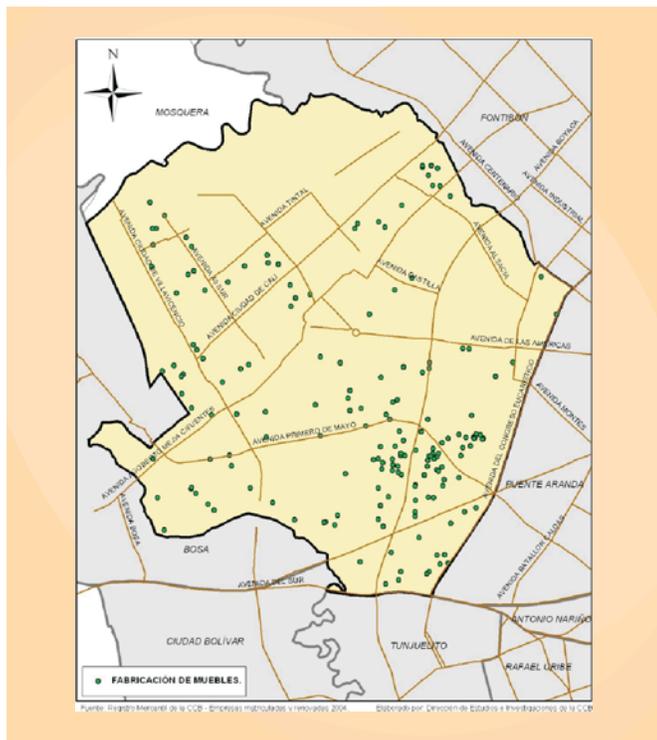
Figura 2.8. Localización geográfica de la industria de fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.

Figura 2.9. Localización geográfica de la industria de productos de panadería, macarrones y fideos.



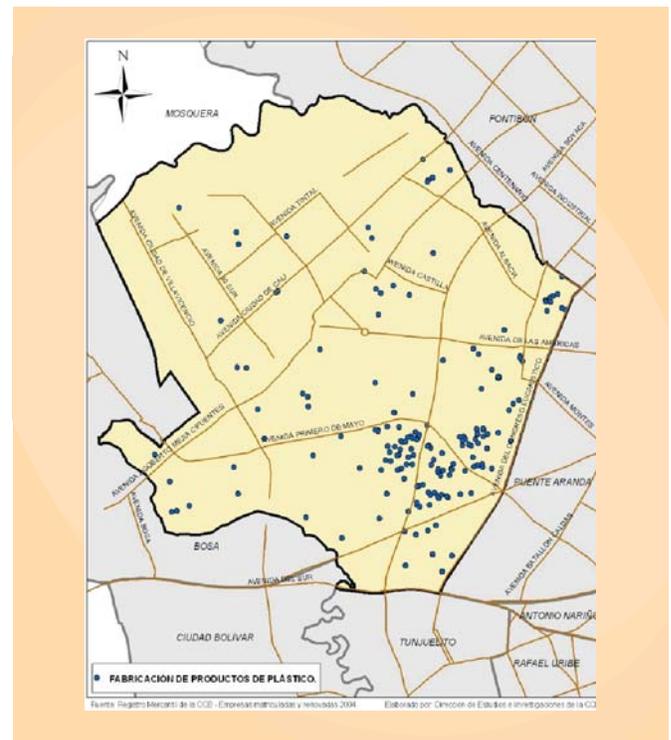
La industria de elaboración de prendas de vestir, excepto prendas de piel, se ubicó en el sector de los barrios Carvajal y Nueva Marsella II; la elaboración de bebidas se concentró

Figura 2.10. Localización geográfica de la industria de fabricación de muebles



en los barrios: Supermanzana 9 A, Carvajal; la fabricación de muebles se concentró en el barrio Carvajal, al igual que la fabricación de productos de plásticos.

Figura 2.11. Localización geográfica de la industria de fabricación de productos plásticos



Por su parte, la actividad industrial con el mayor valor de los activos empresariales de Kennedy fue preparación e hilatura de fibras textiles (16%). Otros subsectores con mayor participación en los activos de la industria manufacturera de la localidad fueron: fabricación de otros productos químicos (15%); fabricación de hojas de madera para enchapado; fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas y otros tableros y paneles (14%); y elaboración de otros productos alimenticios (11%).

La actividad **inmobiliaria, empresarial y de alquiler** es importante en la dinámica de la actividad económica local: concentró el 8% de las empresas (1.235) y el 7% de los activos (\$261 mil millones). En el 2004, los empresarios de este sector contrataron al 9% del personal ocupado (2.727 personas) y obtuvieron el 4% del valor de las ventas en la localidad (\$156 mil millones).



Cuadro 2.4. Número de empresas en Kennedy en actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler según tamaño

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	37	10	4	2	53
Consultores en programas de informática y suministro de programas de informática	54	1	0	0	55
Mantenimiento y reparación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	90	0	0	0	90
Otras actividades de informática	40	1	0	0	41
Actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión	227	9	-	1	237
Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico	185	10	-	1	196
Publicidad (Anuncios, carteles pintados y luminosos, arte publicitario)	104	6	-	-	110
Actividades empresariales ncp (obtención y suministro de personal, actividades de investigación y seguridad, limpieza de edificios, fotografía, envase y empaque)	249	19	3	-	271
Otros	172	9	1	-	182
Total	1.158	65	8	4	1.235

Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Dentro de las actividades que pertenecen a este sector, la mayor participación fue para las empresas dedicadas a actividades empresariales (obtención y suministro de personal, actividades de investigación y seguridad, limpieza de edificios, fotografía, envase y empaque) (22%); actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión (19%); actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (16%); y publicidad (anuncios, carteles pintados y luminosos, arte publicitario), (9%). Las empresas de la actividad inmobiliaria y de alquiler se encuentran dispersas en toda la localidad. Se destacó la presencia de tres empresas de gran tamaño como son: Compañía Americana de Multiservicios Ltda, INVERSIONES EMSACO S.A., C. I. Grasas Y Aceites Andinos (Grandinos S.A. EMA).

Las empresas dedicadas a las actividades empresariales se ubicaron en el sector de los barrios Carvajal y Mandalay II. Las empresas dedicadas a las actividades jurídicas y de contabilidad se concentraron en los barrios Las Américas, Carvajal, Hipódromo de Techo y el Rincón de los Ángeles. Las actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades técnicas se ubicaron en el sector de Carvajal y Marsella. Por último, las empresas de actividades de publicidad se ubicaron en el barrio Carvajal (véase figuras 2.13, 2.14, 2.15 y 2.16)

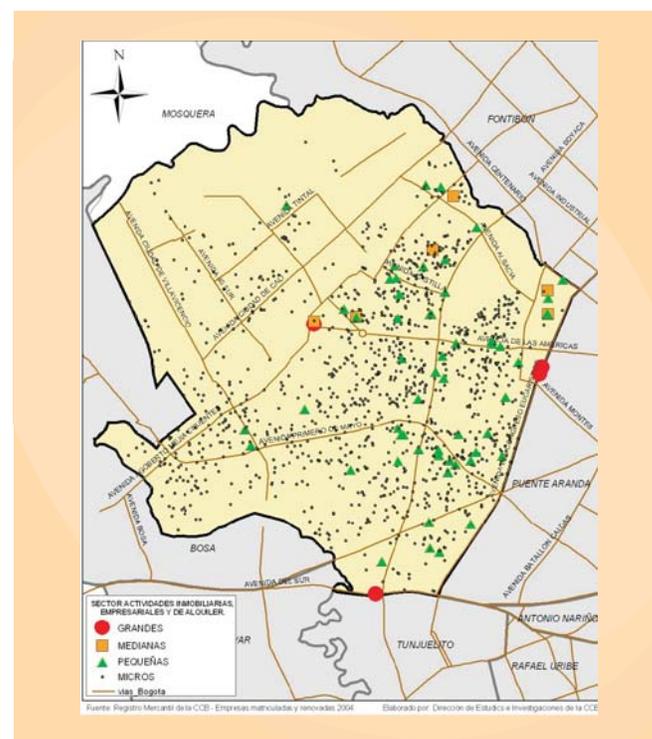
Figura 2.12. Localización geográfica de la actividad inmobiliaria, empresarial y de alquiler

Figura 2.13. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades empresariales ncp

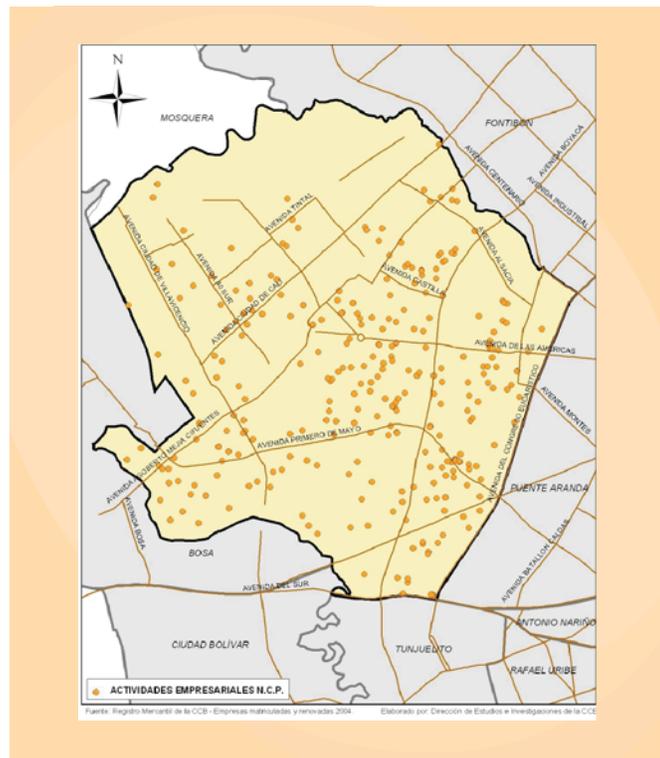


Figura 2.14. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades jurídicas y de contabilidad

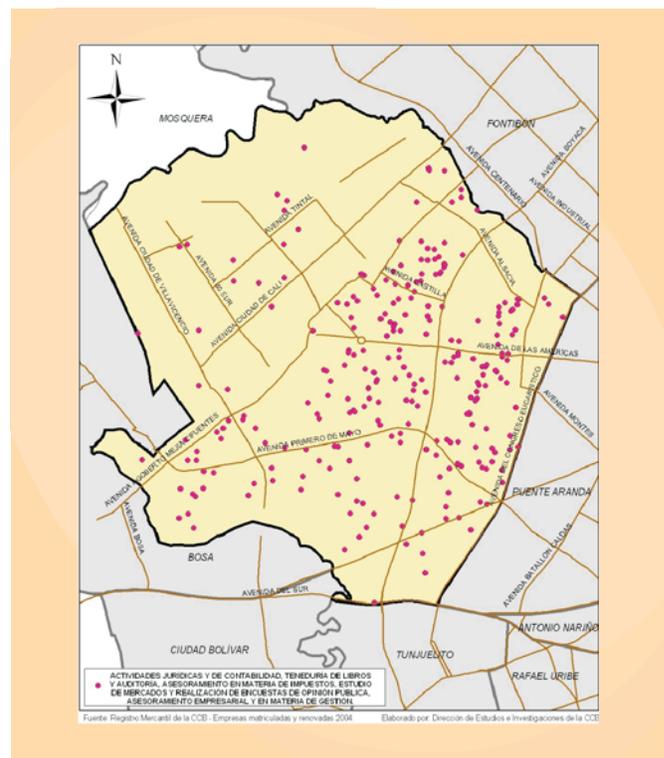


Figura 2.15. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades de arquitectura e ingeniería

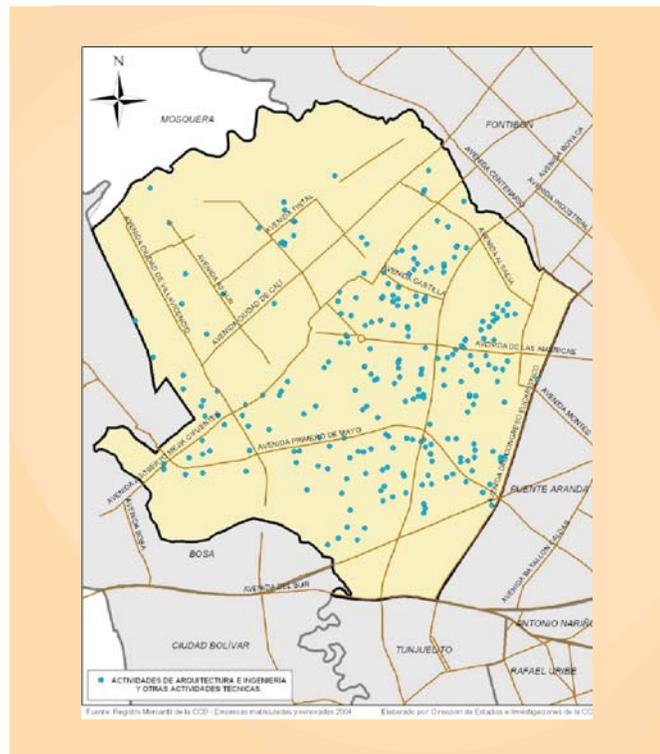
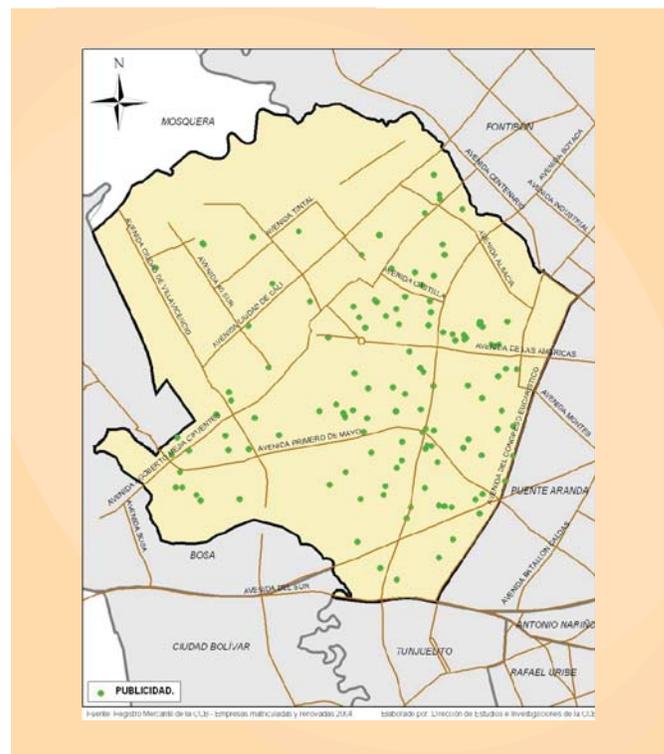


Figura 2.16. Localización geográfica de las empresas dedicadas a la publicidad



El 67% del valor de los activos de las empresas en la actividad inmobiliaria, empresarial y de alquiler los reúne la actividad inmobiliaria realizada con bienes propios o arrendados (\$175 mil millones). Luego están, las actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (11%); actividades empresariales (obtención y suministro de personal, actividades de investigación y seguridad, limpieza de edificios, fotografía, envase y empaque) (10%); y actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en

materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión (7%).

El sector **transporte, almacenamiento y comunicaciones** registró el 8% de las empresas existentes en la localidad (1.212). En el 2004, el sector obtuvo el 5% de los activos, \$181 mil millones, ocupó al 14% del personal reportado por las firmas y participó del 7% de las ventas (\$287 mil millones) de las reportadas en ese año.

Cuadro 2.5. Número de empresas en Kennedy en la actividad de transporte, almacenamiento y comunicaciones según tamaño

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Transporte colectivo regular de pasajeros por vía terrestre	51	7	3	1	62
Transporte no regular de pasajeros por vía terrestre	25	3	1	0	29
Transporte de carga por carretera	155	43	10	1	209
Actividades de estaciones de transporte terrestre, acuático y aéreo (peajes, servicio de grúas, venta de tiquetes)	29	0	0	0	29
Actividades de agencias de viajes y organizadores de viajes; actividades de asistencia a turistas ncp	25	1	0	0	26
Actividades postales y de correo	30	0	0	0	30
Telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular)	796	2	0	0	798
Otros	21	7	1	0	29
Total	1.132	63	15	2	1.212

Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

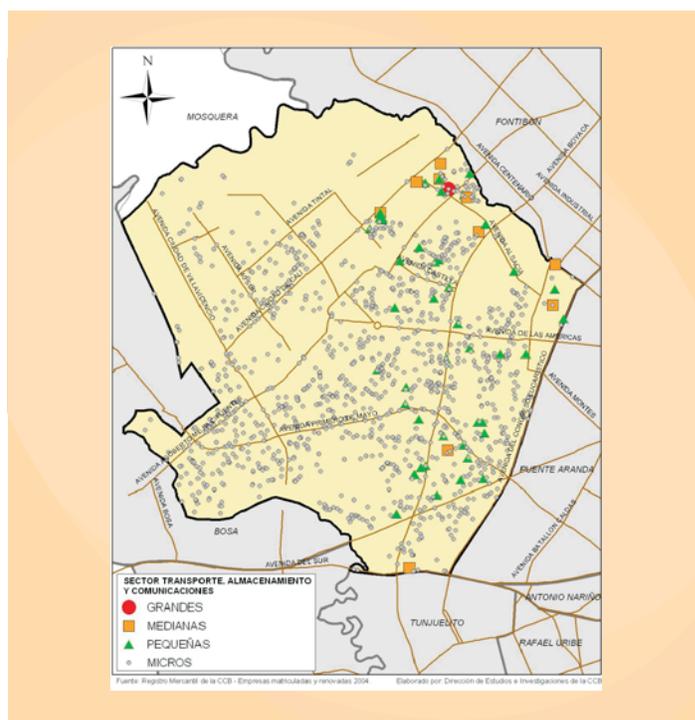
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las empresas de Kennedy dedicadas a actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones tienen mayor fortaleza en las actividades de telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular) (66%). Otras actividades con un significativo número de empresas son los de transporte de carga por carretera (17%), y transporte colectivo regular de pasajeros por vía terrestre (5%). Todas estas empresas se encuentran dispersas en toda la localidad.

En cuanto al valor de la inversión empresarial del sector, estimada con base en el valor de los activos, se encontró que dos actividades agrupan el 91% de los activos; son éstas transporte de carga por carretera (61%) y transporte colectivo regular de pasajeros por vía terrestre (30%).

Las actividades de telecomunicaciones se ubicaron en los barrios Super Manzana 8, Carvajal, Villa Alsacia, Urbanización Carvajal, Las Américas y Gran Britalia; las actividades de transporte de carga por carretera se concentraron en los barrios Carvajal, Valladolid, Visión Colombia, Supermanzana 8; las actividades de otros tipos de transporte por vía terrestre se concentraron en los barrios Urbanización Techo, Bavaria y Urbanización Castilla Nueva; y las empresas dedicadas a las actividades

Figura 2.17. Localización geográfica de las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones.



postales y de correo se concentraron en los barrios Carvajal y Bavaria Techo II. (véanse figuras 2.18 y 2.19).

Figura 2.18. Localización geográfica de las empresas de actividades de telecomunicaciones

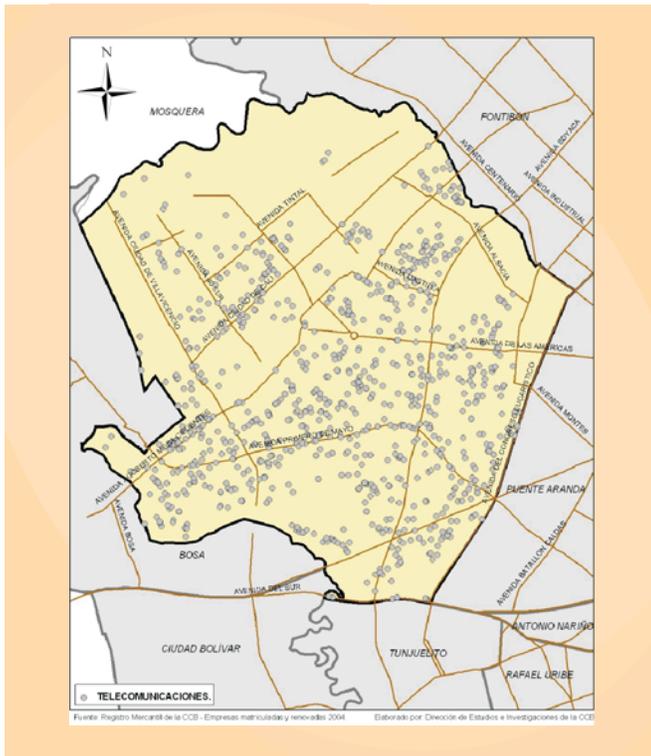
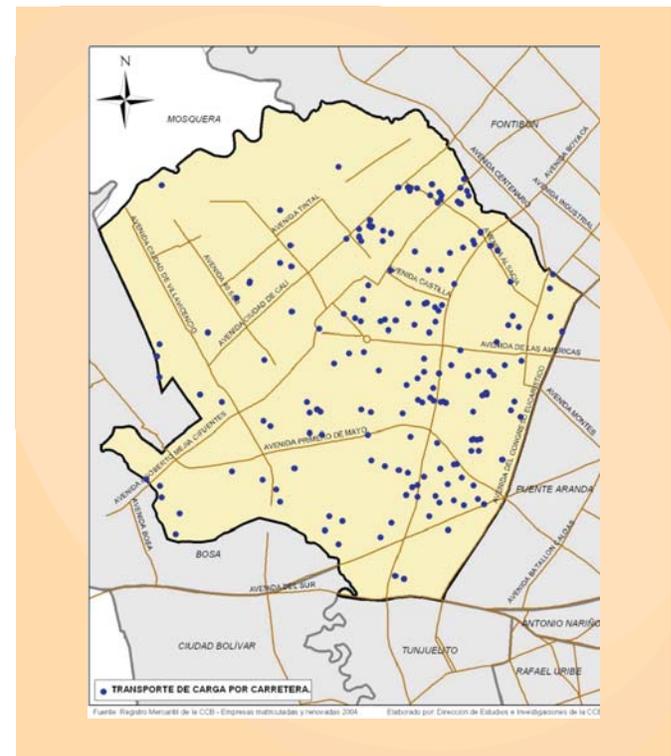


Figura 2.19. Localización geográfica de las empresas de actividades de transporte de carga por carretera



2. Tamaño de las empresas

Aunque el 92,7% de las empresas de la localidad son microempresas, al tomar como criterio el valor de los activos esta categoría contó con el 3% del capital en el 2004. El 64% de los activos se concentraron en la gran empresa y el 33% en la pyme. Según el sector económico,

la mayor participación de los sectores económicos por activos estuvo en la industria y el comercio con el 47% y 29%, respectivamente. El sector financiero, agrupó el 9% de los activos totales (\$321 mil millones), hecho que está relacionado con el alto volumen de recursos que requiere este tipo de negocios para el desarrollo de sus operaciones.

Cuadro 2.6. Valor de los activos de las empresas de Kennedy según sector económico y tamaño

Sector	Millones de \$				
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No informa	\$ 522	\$ 183	\$	\$ 14.439	\$ 704
Agricultura	\$ 847	\$ 7.492	\$ 2.044	\$	\$ 3
Pesca	\$ 3	\$	\$	\$	\$ 24.822
Explotación de minas y canteras	\$ 596	\$ 490	\$	\$	\$ 1.086
Industrias manufactureras	\$ 33.113	\$ 144.104	\$ 294.800	\$ 1.207.717	\$ 1.679.735
Suministro de electricidad, gas y agua	\$ 300	\$ 404	\$	\$	\$ 704
Construcción	\$ 4.191	\$ 9.448	\$ 3.478	\$	\$ 17.118
Comercio al por mayor y al por menor	\$ 44.818	\$ 145.429	\$ 157.226	\$ 515.259	\$ 862.732
Hoteles y restaurantes	\$ 3.959	\$ 4.453	\$ 3.798	\$	\$ 12.211
Transporte, almacenamiento y telecomunicaciones	\$ 6.971	\$ 31.112	\$ 59.310	\$ 39.318	\$ 136.710
Intermediación financiera	\$ 1.610	\$ 14.636	\$ 138.180	\$ 157.206	\$ 311.631
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	\$ 10.864	\$ 30.321	\$ 37.189	\$ 186.436	\$ 264.820
Administración pública y defensa; seguridad social	\$ 6	\$	\$	\$	\$ 6
Educación	\$ 2.190	\$ 2.236	\$	\$	\$ 4.426
Servicios sociales y de salud	\$ 1.732	\$ 5.040	\$	\$ 15.319	\$ 22.091
Otras actividades de serv. comunitarios, soc. y pers.	\$ 2.692	\$ 5.145	\$ 13.691	\$	\$ 21.528
Hogares privados con servicio doméstico	\$ 4	\$	\$	\$	\$ 4
Organizaciones y órganos extraterritoriales	\$ 4	\$	\$	\$	\$ 4
Total	\$ 114.433	\$ 400.492	\$ 709.716	\$ 2.135.694	\$ 3.360.335

Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

3. Organización jurídica de las empresas

Según la organización jurídica de las empresas, el 75% correspondió a personas naturales⁵⁹ y el 25% a personas

jurídicas⁶⁰. En las organizaciones jurídicas predomina el número de empresas limitadas⁶¹ (17%), seguida por las empresas unipersonales⁶² (5%) y las sociedades anónimas⁶³ (2%).

Cuadro 2.7. Número de empresas matriculadas y renovadas en Kennedy según organización jurídica y tamaño

Categoría	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Persona natural	11.177	265	21	1	11.464
Sociedad limitada	1.968	489	73	8	2.538
Sociedad anónima	113	68	84	39	304
Sociedad colectiva	1	-	1	-	2
Comandita simple	58	30	6	-	94
Comandita por acciones	4	2	2	-	8
Extranjera	1	1	1	1	4
Asociativas de trabajo	29	3	-	-	32
Sociedad civil	3	-	-	-	3
Unipersonal	735	12	-	-	747
Total	14.089	870	188	49	15.196

Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

De forma similar al comportamiento de las empresas en la ciudad, en la localidad Kennedy, la mayor participación en el valor de los activos fue: en primer lugar para las

sociedades anónimas, 67% del capital, luego están las sociedades limitadas (22%) y las personas naturales (8%).

Cuadro 2.8. Activos de las empresas matriculadas y renovadas en Kennedy según organización jurídica y tamaño

Categoría	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Persona Natural	\$ 54.532	\$ 132.620	\$ 80.550	\$ 14.080	\$ 281.782
Sociedad limitada	\$ 61.172	\$ 264.875	\$ 258.590	\$ 195.234	\$ 779.871
Sociedad anónima	\$ 4.065	\$ 51.262	\$ 418.869	\$ 1.956.719	\$ 2.430.914
Sociedad colectiva	\$ 42	.	\$ 8.541	.	\$ 8.583
Comandita simple	\$ 2.568	\$ 16.027	\$ 24.905	.	\$ 43.501
Comandita por acciones	\$ 248	\$ 1.177	\$ 7.956	.	\$ 9.382
Extranjera	\$ 26	\$ 1.121	\$ 3.478	\$ 36.836	\$ 41.461
Asociativas de trabajo	\$ 362	\$ 1.134	.	.	\$ 1.496
Sociedad civil	\$ 3	.	.	.	\$ 3
Unipersonal	\$ 8.030	\$ 5.805	.	.	\$ 13.835
Total	\$ 131.049	\$ 474.021	\$ 802.889	\$ 2.202.869	\$ 3.610.827

Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



59. Esta categoría de comerciante corresponde con el individuo que ejerce alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La totalidad de su patrimonio, incluyendo el familiar y el personal, sirve como prenda de garantía por las obligaciones que adquiere en desarrollo de las actividades de la empresa.

60. Por su naturaleza jurídica, la sociedad se define como la persona ficticia, capaz de ejercer derechos contra obligaciones civiles y comerciales.

61. La sociedad de responsabilidad limitada es una persona jurídica, compuesta por mínimo dos socios y máximo por 25, cuya responsabilidad se limita hasta el monto de sus aportes.

62. Es una persona jurídica creada por un único socio que puede ser una persona natural o jurídica denominado empresario o constituyente, quien destina parte de su patrimonio para su constitución.

63. La sociedad anónima es una persona jurídica conformada por un mínimo de cinco accionistas, con un capital representado en acciones o títulos nominativos de igual valor.

4. Vocación exportadora

En Kennedy predomina la micro y pequeña empresa, razón por la cual registra una baja orientación hacia el mercado externo. De las 15.196 empresas que tiene Kennedy, sólo 5% realizan operaciones de comercio exterior y tan sólo el 1% tiene actividades de exportación. Otro rasgo del comercio exterior de la localidad es que el mayor número de empresas son Mipymes (99%), pero el valor de las exportaciones está concentrado en su mayoría en las grandes empresas (86%).

Las exportaciones más importantes de la localidad son productos industriales (98%), en especial de la industria de alimentos, metálicas básicas, textiles y metalmecánica. Las exportaciones agrícolas tienen una representación baja (2%) y son realizadas por comercializadoras internacionales que orientan su actividad hacia la venta, promoción y comercialización de ramos frescos para adornos florales, hortalizas y frutas, entre otros, bien sea que los adquiera en el mercado interno o que exporte bienes fabricados por productores que sean socios de la misma.

Cuadro 2.9. Empresas exportadoras de la localidad de Kennedy

Tamaño de empresa	No. Empresas*	Millones de Dólares**	Part %
Total	15.196	106	100,0
Grande	49	91	86,2
Mediana	188	9	8,2
Pequeña	870	4	3,8
Micro	14.089	2	1,9

Fuente: * Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

** DANE, empresas exportadoras de 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Datos provisionales

5. Empleo generado por la actividad empresarial

En 2004, las empresas de la localidad de Kennedy reportaron empleo para 30.634 personas⁶⁴. Con este resultado, la localidad ocupó el puesto 10 en relación al indicador de puestos de trabajo entre las demás localidades de la ciudad.

Los sectores más representativos en la generación de empleo en la localidad fueron: industria (39%), comercio (30%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (14%). La mipyme generó el 64% de puestos de trabajo y la gran empresa el 36%.



Cuadro 2.10. Personal ocupado en las empresas matriculadas de Kennedy según sector económico y tamaño

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No informa	14	.	.	.	14
Agricultura	50	3	.	340	393
Pesca
Explotación de Minas y Canteras	18	.	.	.	18
Industrias manufactureras	1.692	2.027	3.145	5.151	12.015
Suministro de electricidad, gas y agua	6	.	.	.	6
Construcción	195	127	.	.	322
Comercio y reparación de vehículos automotores	3.981	1.370	1.700	2.062	9.113
Hoteles y restaurantes	214	11	.	.	225
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	206	431	1.014	2.532	4.183
Intermediación financiera	159	135	134	43	471
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.406	827	15	479	2.727
Administración pública y defensa	4	.	.	.	4
Educación	209	57	.	.	266
Servicios sociales y de salud	83	88	.	510	681
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	134	32	27	.	193
Hogares con servicio doméstico	3	.	.	.	3
Organizaciones y órganos extraterritoriales
Total	8.374	5.108	6.035	11.117	30.634

Fuente: Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

64. Se refiere al número de personas que los empresarios han declarado ocupar en las actividades de sus empresas, sin que representen un indicador del nivel de ocupación de la localidad. Los resultados permiten realizar una aproximación a los requerimientos de mano de obra de los empresarios de la localidad.

6. Empresas liquidadas

En el 2005, el comportamiento de la actividad empresarial en Kennedy se caracterizó por el aumento del número de empresas que dejaron de operar en la localidad, lo cual no es un factor favorable para la sostenibilidad de los empleos existentes en la localidad y para contribuir a reducir el desempleo y la pobreza.

Sin embargo, frente a las otras localidades, en el 2005 Kennedy ocupó una posición intermedia en el escalafón de las que más liquidan empresas: se ubicó en el puesto 10 entre las 19 localidades de la ciudad.

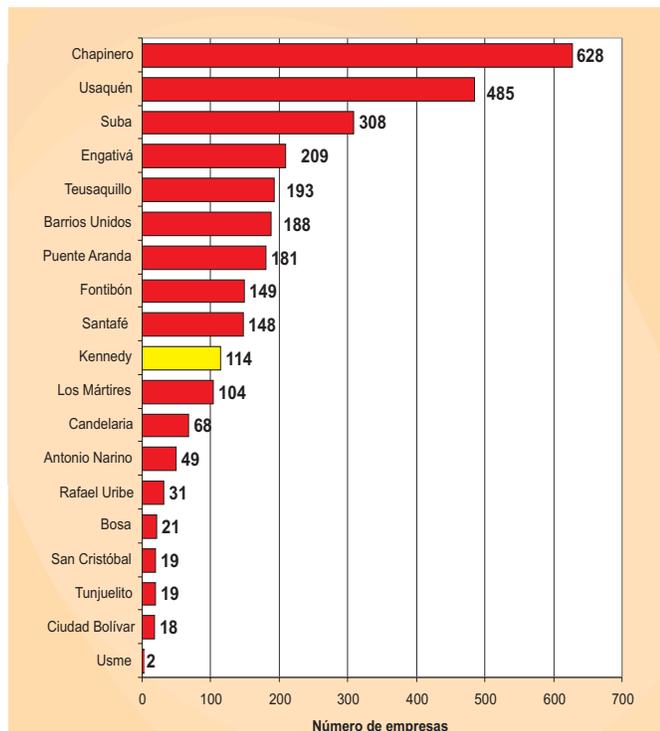
En la localidad, se liquidaron en total 114 empresas, que representaron el 4% del total de empresas liquidadas en Bogotá. Este número de empresas liquidadas fue 28% mayor al que se presentó en el 2004 pero menor al que tradicionalmente se presenta en la localidad. De otra parte, el valor total de los negocios que se liquidaron en la localidad en el 2005, aumentó 52% respecto al 2004 (de \$2.102 millones pasó a \$3.205 millones), principalmente

por un gran aumento en el valor liquidado del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones y de hoteles y restaurantes.

Solo microempresas y pequeñas empresas se liquidaron en la localidad, en especial las que tenían menos tiempo de creación, lo cual significa que la mayoría no alcanzó a superar la etapa de entrada en el mercado. En número de empresas liquidadas, la concentración se presentó en el sector de las microempresas (94%) y en menor medida las pequeñas empresas (6%). Respecto al valor liquidado, las microempresas participaron con el 58% y las pequeñas empresas con el 42%.

En el 2005, la cuarta parte del valor liquidado se concentró en las empresas asociadas con el transporte, almacenamiento y comunicaciones (25%). Respecto al 2004, este sector liquidó \$710 millones más. Le siguieron las actividades inmobiliarias y de alquiler (21%) y en menor medida la industria manufacturera (20%).

Figura 2.20. Escalafón de las localidades por número de empresas liquidadas*



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, 2005.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en información del Registro Mercantil.

* Incluye sólo sociedades



B. Cadenas productivas

Con el propósito de identificar las actividades en las que la localidad puede promover la asociatividad empresarial para fortalecer la vocación productiva y elevar la productividad de sus empresas y la generación de empleo, en esta sección se identifica las empresas de la localidad de Kennedy con capacidad para vincularse a las cadenas productivas de mayor potencial de desarrollo de la ciudad y en las que se pueden desarrollar nuevas alianzas e implementar proyectos productivos asociativos. Primero se identificaron las principales actividades de valor (eslabones) que integran la cadena; segundo, se seleccionaron las empresas según la actividad económica principal y tercero, se ubicaron las empresas en cada uno de los eslabones de acuerdo con su capacidad de articulación. Como fuente de información se utilizó el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

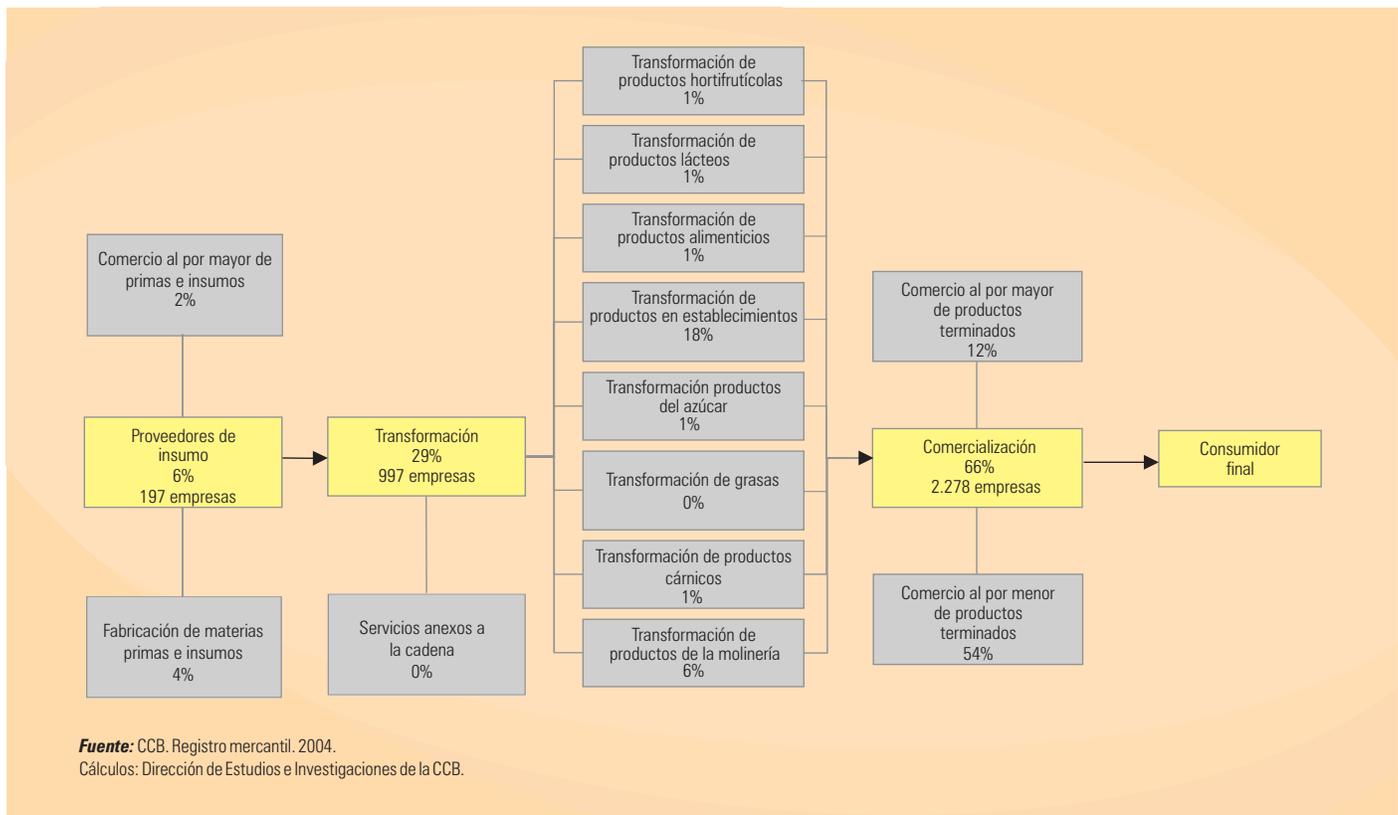
La localidad de Kennedy cuenta con 15.196 empresas registradas, de las cuales 8.264 forman parte de una o más cadenas productivas en la localidad. Para este perfil se seleccionaron las empresas con mayor potencial para articularse a las cadenas: productos alimenticios (3.472 empresas), construcción e ingeniería civil (1.113 empresas) y textil y confección (955 empresas).

1. Cadena de productos alimenticios

Del total de empresas de la localidad de Kennedy (15.196), hay 3.472 empresas que podrían articularse a la cadena de productos alimenticios. Estas empresas representan el 23% del total de la localidad.

Según la actividad que realizan las empresas de la localidad (proveedores, transformación ó comercialización), en su mayoría, 66%, pertenecen al eslabón de comercialización de productos, 29% al eslabón de transformación y 6% son proveedores de insumo.

Figura 2.21. Eslabones y distribución de empresas en la cadena de productos alimenticios



En el eslabón de comercialización, equivalente a 2.278 empresas, el mayor número se dedica a la comercialización al detal de productos alimenticios. Allí se encuentran tiendas pequeñas que venden víveres y abarrotes, supermercados, almacenes de cadenas, misceláneas, confiterías, panaderías, salsamentarias, establecimientos no especializados, tiendas de productos vegetarianos, establecimientos de víveres, bebidas y tabaco.

En el eslabón de transformación, equivalente a 997 empresas, el mayor número se dedica a la venta de alimentos preparados en el sitio, la elaboración de productos de panadería o similares, y la transformación de productos lácteos, cárnicos, hortifrutícolas y azúcar.

En el eslabón de proveedores de insumo, equivalente a 197 empresas, el mayor número se dedica a la venta al por mayor de cacao sin procesar, carnes frescas y productos lácteos, entre otros.

Las empresas vinculadas a la cadena de productos alimenticios de Kennedy, se ubican geográficamente en toda la localidad, especialmente sobre las vías principales y zonas de comercio como: Plaza de las Américas, el Parque Mundo Aventura, Centro de Kennedy, Corabastos, el Frigorífico San Martín y el Frigorífico Guadalupe. Sin embargo se distinguen siete zonas empresariales, que se ubican en los barrios: Guadalupe (costado norte de la Autopista Sur), Carvajal, Urbanización Carvajal, las Supermanzanas 5 y 12 A, Patio Bonito, Bavaria, Techo I y II, Valladolid, Monterrey, Visión Colombia y el Tintal.

Las grandes empresas de la cadena con presencia en la localidad son: Quala S.A., Productos El Rey S.A., Pollo Fiesta, Frigorífico San Martín de Porres Ltda., Granos Piraquive S.A., Gallo Ruiz Hermanos, Fábrica de Chocolates El Triunfo, Industrias La Coruña S.A., y Productos Lácteos Robin Hood S.A., entre otros.

Cuadro 2.11. Empresas de la cadena de productos alimenticios por tamaño y eslabón

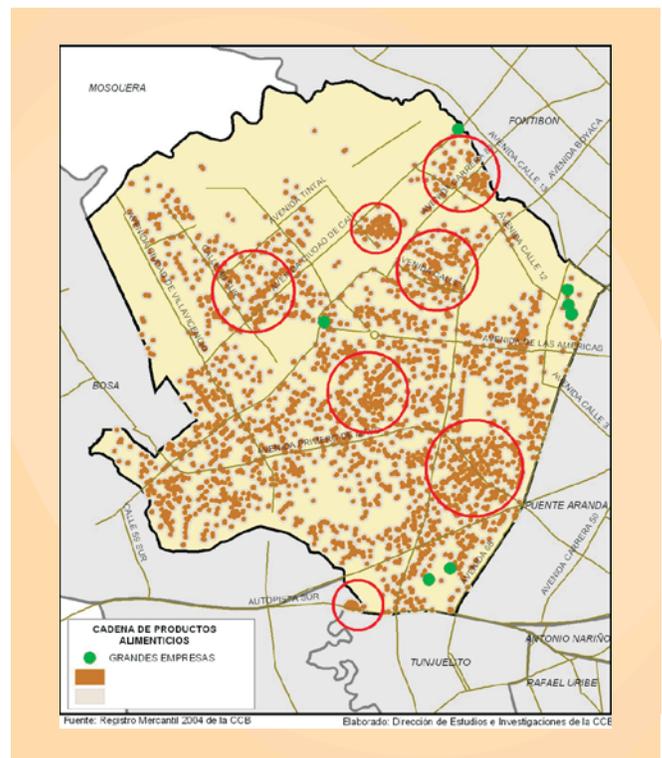
Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de insumo					197
Fabricación de materias primas o insumos	64	6	0	1	71
Comercio al por mayor de materias primas e insumos	93	20	10	3	126
Transformación					997
Servicios anexos a la cadena	7	0	0	0	7
Transformación de productos hortifrutícolas	26	0	1	0	27
Transformación de productos lácteos	22	2	1	0	25
Transformación otros productos alimenticios	37	5	1	2	45
Transformación productos en establecimientos	615	6	1	0	622
Transformación productos del azúcar	14	3	1	0	18
Transformación de grasas	5	2	1	1	9
Transformación de productos cárnicos	37	8	3	1	49
Transformación de productos de la molinería	194	1	0	0	195
Comercialización					2.278
Comercio al por mayor de productos terminados	362	41	9	0	412
Comercio al por menor de productos terminados	1.785	74	6	1	1.866
Total	3.261	168	34	9	3.472

Fuente: CCB. Registro mercantil. 2004.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 94% son microempresas y 6% pequeñas y medianas. De las microempresas de la localidad (14.089), a la cadena de productos alimenticios están vinculadas el 23% del total de microempresas (3.261) de la ciudad.

Figura 2.22. Ubicación de las empresas de la cadena de productos alimenticios

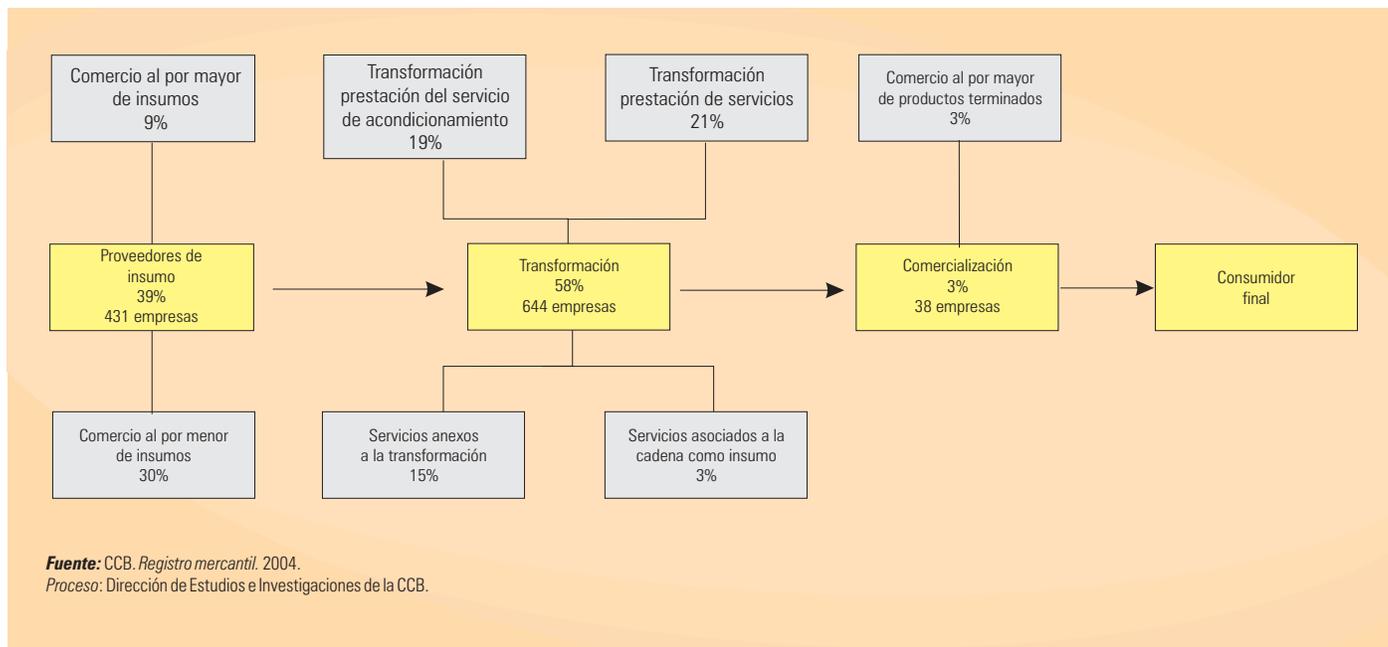


2. Cadena de construcción e ingeniería civil

Del total de empresas de la localidad de Kennedy (15.196), hay 1.113 empresas que se podrían articular a la cadena de construcción e ingeniería civil. Estas empresas representan el 7% del total de empresas de la localidad.

Según la actividad que realizan las empresas de la localidad (proveedores, transformación o comercialización), en su mayoría, 58%, pertenecen al eslabón de transformación, el 39% al eslabón de proveedores de insumo y el 3% a la comercialización de productos.

Figura 2.23. Eslabones y distribución de las empresas en la cadena de construcción e ingeniería civil



En el eslabón de transformación, equivalente a 644 empresas, el mayor número se dedica a la transformación de servicios de la cadena en la construcción de edificios y obras de ingeniería civil. Así mismo, el 15% de las empresas de este eslabón se dedican a la prestación de servicios anexos a la transformación como: alquiler de maquinaria, equipo de construcción y de ingeniería civil, equipos de transporte terrestre como camiones, remolques, contenedores, casas rodantes y asesorías en arquitectura e ingeniería civil. Además, el 19% prestan servicios de acondicionamiento; realizando trabajos de electricidad, instalación de equipos (acondicionamiento de aire, ascensores y escaleras móviles), servicios de pintura y terminación de muros, pisos, alfombras, papel de colgadura; instalaciones decorativas, carpintería final e instalación de chimeneas. El 3% restante son empresas

Cuadro 2.12. Empresas de la cadena de construcción e ingeniería civil por tamaño y eslabón

Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de insumo					431
Comercio al por mayor de insumos	77	15	8	1	101
Comercio al por menor de insumos	308	18	4	0	330
Transformación	611				644
Servicios anexos a la transformación	157	8	0	0	165
Servicios asociados a la cadena como insumos	30	1	0	0	31
Transformación prestación de servicios	220	17	0	0	237
Transformación prestación del servicios de acondicionamiento	204	6	1	0	211
Comercialización					38
Comercio al por mayor de productos terminados	34	3	1	0	38
Total	1.030	68	14	1	1.113

Fuente: CCB. Registro mercantil. 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

asociadas a la cadena que realizan trabajos de demolición y preparación de terrenos para la construcción de edificaciones o para obras civiles.

En el eslabón de proveedores de insumo, equivalente a 431 empresas, el mayor número se dedica al comercio al por menor de insumos. Es decir, la localidad cuenta con un gran número de establecimientos especializados en la

construcción, como: ferreterías, cerrajerías, marqueterías, materiales de construcción, venta al detal de pintura, lacas, pigmentos, solventes, entre otros.

En el eslabón de comercialización de productos, equivalente a 38 empresas, el mayor número se dedica a la compra, venta, alquiler y administración de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrata.

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 93% son microempresas, 6% pequeñas y 1% medianas y grandes. Del total de microempresas de la localidad (14,089), a la cadena de construcción e ingeniería civil están vinculadas el 7% de las microempresas (1.030).

La cadena de construcción e ingeniería civil en la localidad de Kennedy se concentra en cuatro zonas geográficas: la primera en los alrededores de las avenidas Ciudad de Cali y Dagoberto Mejía, en los barrios Visión Colombia, El Tintal y Andalucía; la segunda, en el barrio Marsella; la tercera en el costado occidental de la avenida Boyacá, en los barrios Américas Occidental, Américas Occidental I, Américas Occidental II, Américas Occidental III; y la cuarta en los alrededores de la avenida Primero de Mayo, en el barrio Carvajal.

3. Cadena textil y confección

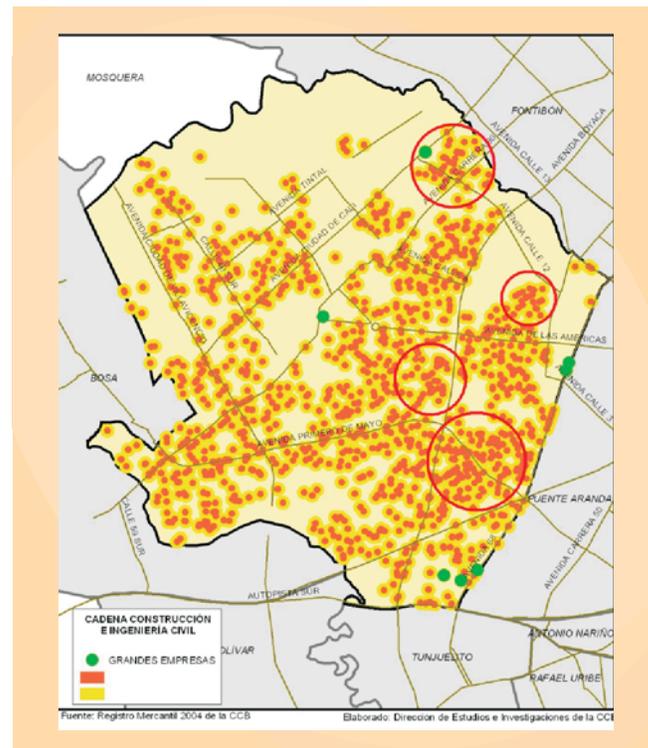
Del total de empresas de la localidad Kennedy (15.196), hay 955 empresas que pueden vincularse a la cadena textil y confección. Estas empresas representan el 6% del total de la localidad.

Según la actividad que realizan las empresas de la localidad (proveedores, transformación o comercialización), en su mayoría, 57%, pertenecen al eslabón de transformación, el 41% al eslabón de comercialización y el 2% son proveedores de insumo.

En el eslabón de transformación, equivalente a 543 empresas, el mayor número se dedica a la confección de artículos con materiales textiles como: cortinas, ropa de cama, manteles, cubrelechos; fabricación de tapetes y alfombras, trabajos de bordado, entre otros. Además, hay

Las grandes empresas de la cadena con presencia en la localidad son: Hierros Santafé S.A., Comercial G. y J. S.A., Metaza S.A., Inversiones Emsaco S.A., Compañía Americana de Multiservicios Ltda., Compañía General de Aceros, entre otros.

Figura 2.24. Ubicación de las empresas de la cadena de construcción e ingeniería civil

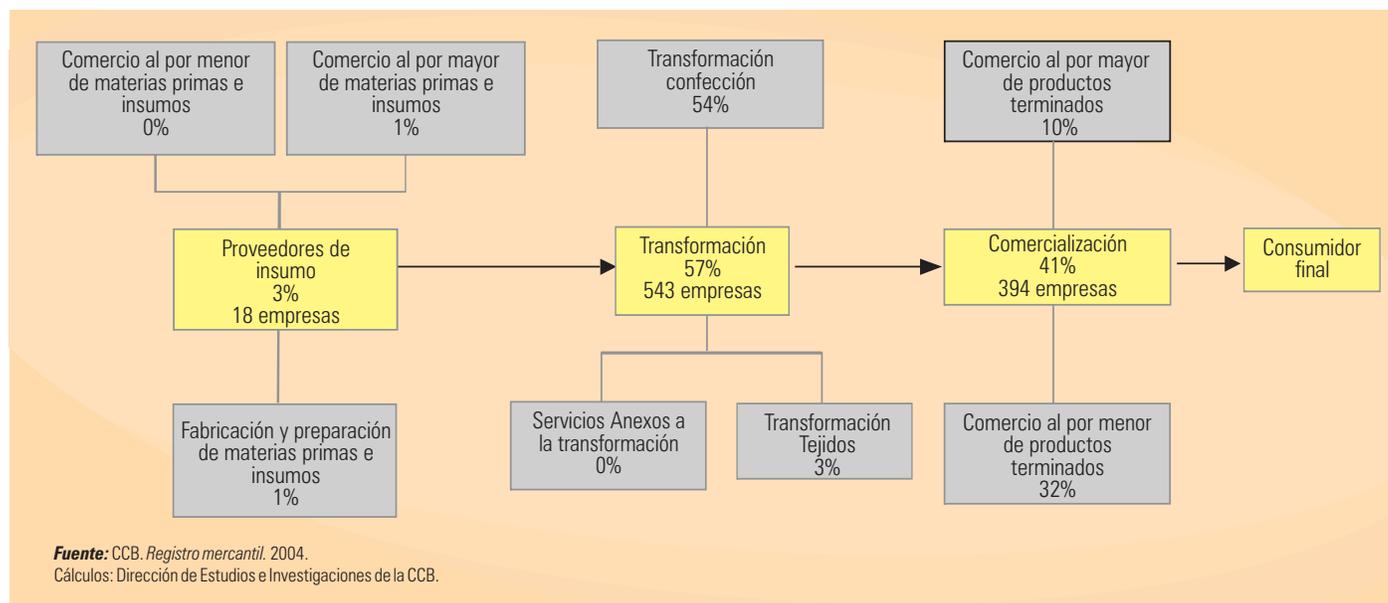


algunas empresas que confeccionan ropa interior en tejido de punto para hombre, mujer y niño, suéteres y pantimedias.

En el eslabón de comercialización, equivalente a 394 empresas, el mayor número se dedica a la venta al detal en centros comerciales y puntos especializados de telas y paños, prendas de vestir interior y exterior para hombre, dama, bebés y niños, accesorios, ropa industrial, ropa deportiva, entre otros.

El eslabón de proveedores de insumo, equivalente a 18 empresas, es donde se encuentra el menor número de empresas en la localidad, en su gran mayoría se dedican a la fabricación y preparación de materias primas para la cadena textiles y confección.

Figura 2.25. Eslabones y distribución de empresas en la cadena de textil y confección



De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 93% son microempresas y el 7% son pequeñas y medianas empresas. Del total de microempresas de la localidad (14.089), a la cadena textiles y confecciones están vinculadas el 6% de las microempresas (891).

Cuadro 2.13. Empresas de la cadena textil y confección por tamaño y eslabón

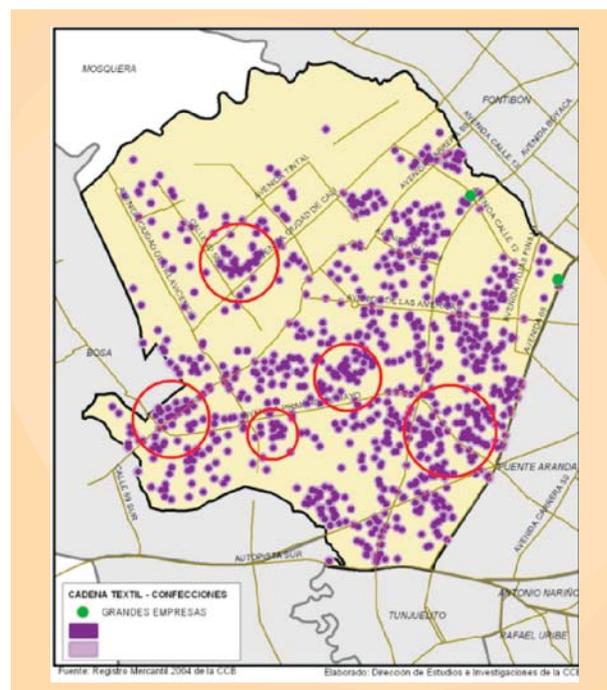
Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					18
Fabricación y preparación de materias primas e insumos	5	1	0	2	8
Comercio al por menor de materias primas e insumos	3	0	0	0	3
Comercio al por mayor de materias primas e insumos	6	1	0	0	7
Transformación					543
Servicios anexos a la transformación	0	0	0	0	0
Transformación confección	481	35	3	0	519
Transformación tejidos	20	2	2	0	24
Comercialización					394
Comercio al por menor de productos terminados	292	9	0	0	301
Comercio al por mayor de productos terminados	84	9	0	0	93
Total	891	57	5	2	955

Fuente: CCB. Registro mercantil. 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

La cadena textil y confección en la localidad Kennedy se concentra cerca de las vías principales, especialmente sobre la avenida Primero de Mayo. Sin embargo, se distinguen cinco concentraciones: la primera en el costado occidental de la avenida Ciudad de Cali, en el barrio Patio Bonito y las otras cuatro a los alrededores de la avenida Primero de Mayo, en los barrios Carvajal, Supermanzanas 5 y 6, Palenque, Villa Anita y Pastranita II Sector.

Las grandes empresas de la cadena con presencia en la localidad son: Lafayette S.A., Hilandería Universal S.A., Cortintex Ltda., Creaciones Correa S.A., entre otras, dedicadas a la fabricación y preparación de fibras textiles y confección de prendas de vestir y cortinería.

Figura 2.26. Ubicación de las empresas de la cadena textil y confección, en la Localidad de Kennedy





Capítulo III.

Proyectos para el desarrollo económico local

En este capítulo se identifican los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local que adelantan diferentes entidades privadas y públicas en la localidad de Kennedy. En este sentido, el entorno económico se fortalecerá si las empresas locales encuentran los insumos estratégicos para superar sus dificultades estructurales, como: condiciones de la infraestructura, operaciones estratégicas, proyectos de inversión pública centros de asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral, y mecanismos de cooperación empresarial, entre otros.

A. Proyectos estratégicos en el Plan de Ordenamiento Territorial, POT, (2004-2007)

En el POT de Bogotá se incluyen los principales proyectos que deben desarrollarse, para mejorar el entorno de la localidad en la estructura ecológica principal, espacio público, acueducto, saneamiento básico, vivienda, renovación urbana, así como para mejorar la movilidad y la integración de la localidad con la ciudad (véase cuadro 3.1).

La ejecución de estos proyectos en el corto y mediano plazo, permitirá mejorar las condiciones físicas del entorno

de la localidad, recuperar el sistema ecológico principal, articular la red vial con el sistema de movilidad de la ciudad, recuperar zonas de espacio público con avanzado nivel de deterioro y congestión, adecuar el sistema de saneamiento básico y adelantar proyectos estratégicos de renovación urbana que promuevan la inversión privada y el desarrollo de nuevas actividades productivas en la localidad.

Cuadro 3.1. Proyectos estratégicos del POT para Kennedy

Sistema	Proyectos estratégicos
<i>Estructura ecológica principal</i>	<ul style="list-style-type: none"> Recuperación Humedal La Vaca (adecuación hidráulica, restauración ecológica, saneamiento ambiental y obras de rehabilitación) Recuperación del Humedal de Techo (adecuación hidráulica, restauración ecológica, saneamiento ambiental y obras de rehabilitación), Recuperación Humedal El Burro (adecuación hidráulica, restauración ecológica, saneamiento ambiental y obras de rehabilitación) Consolidación del sistema rural de áreas protegidas. Manejo de humedales y quebradas urbanas.
<i>Sistema de Movilidad</i>	Subsistema Vial de Estructura Urbana: <ul style="list-style-type: none"> Avenida El Tintal desde la Avenida Ciudad de Villavicencio, hasta la Avenida Manuel Cepeda Vargas calzada oriental. Avenida Villavicencio desde la Avenida Primero de Mayo hasta la Avenida Agoberto Mejía (reconstrucción). Diagonal 8 Sur, desde la Avenida del Congreso Eucarístico o Carrera 68, hasta la Avenida Ciudad Montes o Calle 3 (reconstrucción). Carrera 63 desde la Avenida Boyacá hasta la Avenida Congreso Eucarístico o Carrera 68, con Diagonal 8 Sur (reconstrucción).
	Subsistema de Integración Ciudad Región: <ul style="list-style-type: none"> Avenida Longitudinal de Occidente, ALO, desde Chusacá hasta la Calle 13 tramo sur.
	Subsistema de Transporte: <ul style="list-style-type: none"> Troncal NQS desde la Calle 92 (intersección Avenida de los Libertadores) hasta los límites con Soacha en la Autopista Sur. En lo correspondiente a la localidad va desde la Avenida del Congreso Eucarístico, o Avenida 68, hasta el Río Tunjuelito. (Construido). Ciclorrutas: <ul style="list-style-type: none"> Avenida Primero de Mayo desde la Calle 40 Sur, hasta la Avenida Boyacá.
<i>Sistema de Espacio Público Construido</i>	Parques <ul style="list-style-type: none"> Parque la Igualdad y parque las Margaritas.
	Andenes y alamedas: <ul style="list-style-type: none"> Avenida Agoberto Mejía desde la Avenida de Las Américas hasta el centro de Bosa (calle 13 sur) Avenida Primero de Mayo desde la Avenida 40 Sur hasta la Avenida Boyacá. Transversal 71 D (Conexión con parque Mundo Aventura) desde Diagonal 3 hasta la Avenida de las Américas Carrera 80 desde la Avenida de las Américas hasta la Avenida Primero de Mayo.
	Puentes peatonales <ul style="list-style-type: none"> Avenida Primero de Mayo con Carrera 66 (frente a la Funeraria Apogeo). Prototipo metálico.
<i>Sistema de Acueducto</i>	Zonas de expansión Occidental <ul style="list-style-type: none"> Línea Bosa - Kennedy.
<i>Sistema de Saneamiento Básico</i>	Alcantarillado sanitario: <ul style="list-style-type: none"> Interceptores Fucha Bajo, Izquierdo Tintal IV. Recuperación del Humedal de Techo.
	Alcantarillado pluvial: <ul style="list-style-type: none"> Fucha Bajo. Canal Alsacia. Canal La Magdalena Tintal Norte (red secundaria) Canal Castilla.

Continúa Cuadro 3.1. Proyectos estratégicos del POT para Kennedy

Sistema	Proyectos estratégicos
Vivienda	El plan de ordenamiento territorial promueve la generación de vivienda digna y legal a través de los programas de generación de vivienda de interés social, renovación urbana ⁶² y mejoramiento de vivienda ⁶³ . En esta localidad se encuentra, en el límite con la localidad de Bosa, una pequeña parte del programa de generación de vivienda de interés social que se desarrollará en esa localidad, entre la Avenida Ciudad de Cali y la Avenida El Tintal; también hay una pequeña área de reasentamiento por alto riesgo, en el borde del Río Bogotá. Cerca del 20% de la localidad, aproximadamente, se encuentra en programa de mejoramiento integral de vivienda, en particular el área que se encuentra entre la Avenida de Las Américas, la Avenida El Tintal, la Avenida Ciudad de Cali y el perímetro de Bogotá.
Renovación urbana	El POT define el proyecto de renovación urbana en el barrio Guadalupe (Frente al Frigorífico Guadalupe), UPZ Carvajal, que se ubica desde la Avenida del Sur hasta la Calle 57 D Sur y de la Carrera 62 hasta el límite de la localidad en el Río Tunjuelito.

Fuente: Decreto 190 del 22 de junio de 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

B. La inversión de la Administración local

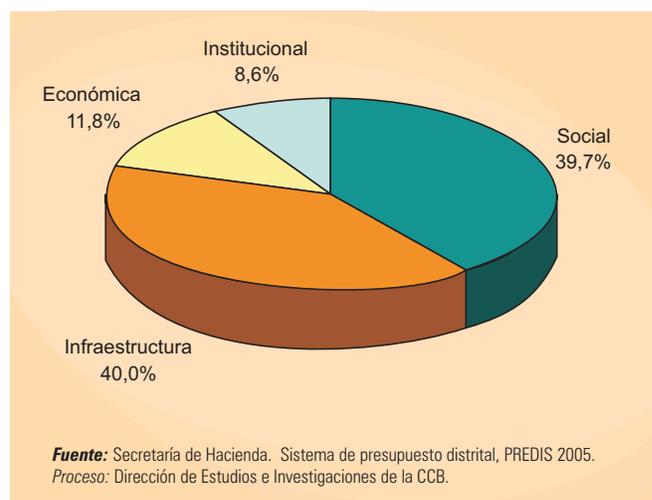
Para realizar el análisis de la distribución de la inversión local, se reorganizaron los nuevos proyectos programados para la vigencia del 2005 en cuatro grandes áreas de inversión: social, física (infraestructura), económica e institucional⁶⁷, lo cual permite identificar la orientación de la política pública local.

El presupuesto de gasto de Kennedy, en el 2005 fue \$40.122 millones, monto que representó el 8,5% del presupuesto total de las localidades de Bogotá. Sin embargo, al descontar el rubro de obligaciones por pagar (\$18.000 millones), perteneciente a compromisos de otras vigencias, la inversión neta para nuevos proyectos fue de \$22.122 millones. En el 2005 se incluyeron treinta y seis proyectos de inversión.

La distribución de la inversión local en las cuatro áreas estratégicas para el desarrollo (social, infraestructura, económica e institucional), se desglosa así:

1. La mayor parte de los recursos se destinó al área de infraestructura (40%), principalmente para la adecuación de las vías locales. Con menores recursos,

Figura 3.1. Distribución de la inversión local por áreas estratégicas



se incluyeron proyectos para mejorar las instalaciones de centros educativos, de salud, bienestar social y salones comunales; además, obras de acueducto y alcantarillado, parques y zonas verdes.

2. En el área social se asignó el 39,7% del presupuesto de inversión, para programas nutricionales, de salud, restablecimiento de derechos, cultura, deporte, justicia, participación ciudadana y medio ambiente. En el tema de seguridad se asignó el 3,7% del presupuesto, para fortalecer los Frentes de Seguridad.

67. En el Área social se agruparon los proyectos relacionados con acciones y programas en educación básica y secundaria, salud, bienestar social, seguridad y convivencia, atención de grupos vulnerables y mitigación de riesgos, justicia y uso del tiempo libre. En el Área de infraestructura se agruparon los proyectos relacionados con la construcción de vías, espacio público, equipamiento urbano y servicios públicos. En el Área económica se agruparon los proyectos relacionados con promoción de actividades económicas, fomento empresarial, capacitación para el trabajo (formación técnica y tecnológica) y los sistemas de información para el empleo. En el Área institucional se agruparon los proyectos relacionados con modernización, actualización, capacitación, formación de la administración y el fomento a la participación ciudadana en la gestión local.

3. Al área económica se destinó el 11,8% del presupuesto de inversión, para apoyar al sector empresarial y productivo local, en la formación, asistencia técnica y realización de estrategias comerciales para el fortalecimiento de la producción y el desarrollo empresarial de la localidad. Además, se incluyeron proyectos de capacitación de la fuerza laboral local.
4. En el área institucional, la localidad destinó 8,6% de la inversión, para fortalecer operativa e institucionalmente la localidad y para apoyar la descentralización, pero sin precisar su alcance. Se destaca la compra de un predio para el fortalecimiento de las organizaciones sociales y las jornadas de rendición de cuentas.

Cuadro 3.2. Presupuesto asignado por proyectos en la localidad de Kennedy

Área	Proyecto	Presupuesto (Pesos)
Social (\$ 8.780'000.000) (39,7%)	Desarrollo de acciones para mejorar las condiciones nutricionales de la población vulnerable de la localidad.	2.350'000.000
	Propender el establecimiento de la universidad pública.	50'000.000
	Apoyo a eventos locales de la comunidad educativa de la localidad.	60'000.000
	Programas de atención integral a grupos vulnerables de la localidad.	70'000.000
	Promoción de la salud y prevención de la enfermedad.	1.030'000.000
	Acciones de protección, atención, prevención y restablecimiento de derechos.	300'000.000
	Disminución del maltrato infantil, la explotación laboral y sexual de niños y niñas.	600'000.000
	Afirmación del sentido de pertenencia de los kennedianos mediante el fortalecimiento del sistema de comunicación.	290'000.000
	Creación y consolidación del observatorio cultural local sobre dinámicas socioculturales.	100'000.000
	Construcción y consolidación de tejido social kennediano a través de programas de formación cultural política.	155'000.000
	Apoyo a procesos de formación artística cultural.	135'000.000
	Programa de estímulos a la creación artística y realización de eventos culturales locales.	315'000.000
	Apoyo a la creación y fortalecimiento de escuelas deportivas.	250'000.000
	Buen uso del tiempo libre a través de la recreación y el deporte.	800'000.000
	Atención al adulto mayor (acciones lúdicas).	250'000.000
	Recuperación del medio ambiente local.	150'000.000
	Formación de líderes comunitarios en Derechos Humanos.	100'000.000
	Protección de los derechos humanos.	350'000.000
	Fortalecer y masificar el proyecto del buen vecino frentes de seguridad.	810'000.000
	Fortalecimiento de sistemas alternativos locales de justicia.	100'000.000
Kennedy menos vulnerable ante eventos críticos.	100'000.000	
Propiciar espacios de comunicación en las organizaciones sociales.	200'000.000	
Planeación participativa.	215'000.000	
Infraestructura (\$8.840'000.000) (40%)	Construcción, ampliación, remodelación, mejoramiento, adecuación y/o dotación de unidades operativas DABS.	1.000'000.000
	Construcción, ampliación, mejoramiento y dotación de los centros educativos de la localidad.	1.890'000.000
	Mejoramiento de la infraestructura y dotación de los centros de salud de la localidad de Kennedy.	150'000.000
	Rehabilitación, adecuación y/o construcción de las vías de la localidad.	4.300'000.000
	Construcción y mejoramiento de los salones comunales y dotación de las juntas de acción comunal de la localidad.	750'000.000
	Infraestructura en parques y en zonas verdes.	450'000.000
Económico (\$ 2.600'000.000) (11,8%)	Construcción de obras de acueducto y alcantarillado de aguas negras y/o lluvias de la localidad.	300'000.000
	Capacitación en competencias laborales para habitantes de la localidad.	400'000.000
	Fortalecimiento empresarial local.	200'000.000
Institucional (\$1.902'273.905) (8,6%)	Apoyo a la microempresa, la famiempresa y el sector empresarial.	2.000'000.000
	Fortalecimiento operativo de la localidad.	1.037'819.124
	Fortalecimiento a los procesos de descentralización.	750'000.000
	Acciones dirigidas a fortalecer la capacidad institucional.	114'454.781
Subtotal presupuesto de inversión directa		22.122'273.905

Fuente: Secretaría de Hacienda. Sistema de presupuesto Distrital, PREDIS 2005.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

C. Acciones de la CCB

La CCB trabaja para mejorar el entorno para los negocios, la empresarialidad y la calidad de vida de Bogotá mediante el desarrollo de estrategias para promover la competitividad de la ciudad.

En el nivel local, la entidad implementa programas que apoyan la creación de nuevas empresas y la generación de empleo, desarrolla estrategias que impactan la calidad de vida como los programas de seguridad y convivencia, crea mecanismos para facilitar acuerdos entre los actores locales y distritales públicos y privados, y genera y ofrece la información de interés para los procesos de planeación y de toma de decisiones estratégicas para las localidades y la ciudad.

Los siguientes son los programas que desarrolla la CCB en el nivel local:

- El programa Zonas Seguras creó dos cuadrantes de seguridad en la localidad, con organizaciones y asociaciones cívicas y empresariales y la policía nacional que se coordinan para desarrollar acciones conjuntas entre al Sede Salitre de la CCB, los empresarios y las autoridades nacionales para mejorar las condiciones de seguridad y convivencia de la localidad.
- El programa de Conciliación Comunitaria promueve mecanismos alternativos de solución de conflictos.
- El Programa Cámara Móvil Local traslada a las localidades los programas de la CCB, en particular los procesos de registro para la formalización de las actividades económicas en las localidades.
- La Vicepresidencia de Apoyo Empresarial ofrece servicios de apoyo a los microempresarios, soluciones financieras y consultoría especializada para las pymes de la localidad.
- La Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB ofrece información sobre la localidad en los temas económicos, sociales, empresariales y finanzas públicas locales.
- El Centro Hábitat Urbano realiza la Cátedra Bogotá
- La Agenda Cultural promueve el concurso de fotografía y concierto musical en toda la ciudad.
- El Centro de Información Empresarial de Bogotá, CIEB, a través de la Sala Bogotá en la Biblioteca Pública el Tintal, promueve el mejor conocimiento de la ciudad.





Capítulo IV.

Conclusiones

En esta sección se presentan las conclusiones para cada uno de los tres factores estratégicos para el desarrollo económico local, así como las acciones prioritarias que deben implementarse en la localidad para fortalecer el capital social, empresarial y productivo de la localidad

Las localidades de Bogotá cada vez adquieren mayor importancia en su contribución al desempeño de la actividad productiva de la ciudad y la Región. Por el tamaño de su población y por su estructura empresarial, hoy día, en Bogotá, algunas de ellas se han consolidado como “ciudades” dentro de la ciudad. Por ello, la existencia de un entorno físico, institucional, capital humano y disposiciones normativas favorables determinan tanto decisiones de localización empresarial como de las condiciones para un mejor desempeño económico que, sin duda, debe estar apoyado por la gestión del gobierno local y distrital.

1. Entorno económico

La localidad Kennedy cuenta con un entorno económico que ha permitido el desarrollo de la actividad económica y crear uno de los más grandes mercados de comercio de alimentos, bebidas y tabaco, carnes, frutas y verduras ubicada en los centros de acopio y distribución como Corabastos y Frigoríficos San Martín de Porres. Igual que un amplio sector industrial de fabricación de prendas de vestir, elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, fabricación de muebles para el hogar, oficina, para comercio y servicios; y fabricación de productos de plástico, espumado y artículos de plástico espumado.

Por las características socioeconómicas, en su mayoría de estratos 3 y 2, en la localidad Kennedy hay un alto potencial de mercado con moderada capacidad de compra, pero con un gran número de personas por atender. Es zona de tránsito entre los sectores sur y norte de la ciudad, y es una de las localidades de Bogotá con disponibilidad de tierra para expansión, 316 ha. La mayor proporción de suelo está destinado para usos residencial con actividad económica dentro de ellos. Sin embargo, se encuentran claramente identificadas cuatro áreas de predominio de los usos comerciales e industriales en las zonas circundantes de Fontibón, Puente Aranda, Américas y sur de la localidad.

En la localidad Kennedy se presentan agudos problemas de pobreza y de un alto porcentaje de población con necesidades básicas insatisfechas que limitan las posibilidades de desarrollo y crecimiento del capital humano de la localidad. La Administración local destinó el 54% de su presupuesto de inversión del Plan de Desarrollo al Eje Social, con el propósito de atender las necesidades de educación, salud y situación alimentaria, principalmente. La localidad cuenta con un nivel de cobertura total en los servicios públicos domiciliarios básicos, con una aceptable

oferta de servicios de salud; ha hecho esfuerzos significativos por reducir el número total de delitos de alto impacto en la localidad; el uso del suelo está parcialmente reglamentado. La población mayor de cinco años tiene en promedio 8,4 años de educación; inferior al promedio de Bogotá, 8,7 años. Otro factor favorable al entorno es la alta tasa de alfabetismo respecto a las cifras de la ciudad en su conjunto. Presenta una alta tasa de desempleo de sus habitantes.

2. Estructura empresarial

La localidad Kennedy cuenta con un tejido empresarial de base microempresarial. El 92,7% de las empresas registradas en la localidad son microempresas, concentradas en actividades de comercio, industria, inmobiliarias y de transporte y comunicaciones.

En el sector comercio se destaca la comercialización de alimentos y víveres en general, bebidas y tabaco, productos alimenticios, carnes, productos cárnicos, pescados y productos de mar, frutas y verduras, en establecimientos especializados, actividades distribuidas de manera homogénea en toda la localidad. Pero sobresalen centros de acopio y distribución como Corabastos y Frigoríficos San Martín de Porres.

En el sector industrial predominan las empresas de fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, de elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, y productos farináceos similares, de fabricación de muebles para el hogar, oficina, para comercio y servicios, y de fabricación de productos de plástico, espumado y artículos de plástico espumado. Aunque existe una marcada dispersión de microindustrias por toda la localidad, existe una alta concentración de pequeñas empresas en los sectores de Carvajal y Castilla. De igual forma, la gran empresa de la localidad Kennedy se concentró en el sector de Bavaria.

En el sector de servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler predominan las empresas de obtención y suministro de personal, actividades de investigación y seguridad, limpieza de edificios, fotografía, envase y empaque; actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos; actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (16%); y de anuncios, carteles pintados y luminosos, arte publicitario, 9% dispersas por toda la localidad.

De otro lado, existe un importante grupo de empresas de transporte, almacenamiento y comunicaciones, dentro de las cuales predominan las actividades de telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular, 66%), de transporte de carga por carretera (17%); y transporte colectivo regular de pasajeros por vía terrestre (5%). Todas estas actividades dispersas en toda la localidad.

3. Articulación a las cadenas de mayor potencial

En relación con la capacidad de articulación a las cadenas con mayor potencial de desarrollo de la ciudad, en la localidad Kennedy se identificaron 5,540 posibles empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de Productos alimenticios (3.472 empresas), Construcción e Ingeniería Civil (1.113 empresas), Textil y Confección (955 empresas).

Para el caso de la cadena de la construcción e ingeniería civil, el mayor potencial se encuentra en el eslabón de transformación: 58% de las empresas son prestadoras de servicios directamente relacionados con esta actividad.

En la cadena textil y confecciones, el mayor potencial se encuentra en el eslabón de transformación: 57% de las empresas son microindustrias relacionadas con la actividad de la confección.

En el caso de la cadena de productos alimenticios, el mayor potencial se encuentra en el eslabón de comercialización: 87% de las empresas son microempresas de ventas de productos terminados.

Sin embargo, las empresas de la localidad tienen una baja articulación con el mercado internacional: el 6% realiza actividades de compra y venta y tan sólo el 1% vende al exterior.

4. Acciones prioritarias de la localidad para fortalecer el capital social y productivo

a. Factores asociados al entorno económico

Para mejorar las condiciones del entorno económico y social es necesario que se adelanten en la localidad un conjunto de acciones como las siguientes:

- Desarrollar e implementar el programa “Banco de empleo”, para ofrecer oportunidades a los 71.000 desocupados de la localidad.
 - Fortalecer el programa “Bogotá Sin Hambre” para cubrir muchas más familias, ya que el 7,8% de los hogares, al menos uno de sus miembros no se alimentó un día en la semana por falta de dinero (el promedio Distrital es 8,6%).
 - Diseñar programas que busquen fortalecer las relaciones entre la comunidad y las instituciones que prestan los servicios de seguridad y promover la resolución pacífica de conflictos y así complementar las acciones adelantadas por la Fuerza Pública de la localidad.
 - Diseñar y ejecutar con la Administración Central un Plan vial para la localidad para corregir el avanzado nivel de deterioro de su malla vial, que incluya la ampliación de las vías locales con capacidad para un volumen vehicular mayor que garantice la movilidad por la localidad.
 - Reglamentar las seis Unidades de Planeamiento Zonal, en las cuales se encuentra la gran cantidad de empresas privadas como son: Bavaria, Corabastos, Gran Britalia, Tintal Norte, Timiza, Calandaima y Las Margaritas.
 - Diseñar programas dirigidos a mejorar las condiciones de vida de las 98.000 personas que se encuentran bajo la línea de indigencia.
 - Incrementar el apoyo del gobierno local. El presupuesto asignado al tema económico en el plan de inversiones del 2005 fue del 11,8%, equivalente a \$2.600 millones destinados principalmente al apoyo a la microempresas y famiempresas de la localidad, así como a la capacitación de competencias laborales para habitantes de la localidad.
- #### b. Factores asociados a la estructura empresarial
- Ampliar el acceso de los microempresarios y pequeños empresarios a los instrumentos de apoyo y sostenibilidad empresarial de tipo técnico, de tal

forma que permita superar los problemas asociados a la calidad y diseño de los productos.

- Ampliar el volumen de recursos dirigidos a los microempresarios y pequeños empresarios como alternativas de financiamiento empresarial.
- Aprovechar las oportunidades derivadas del TLC para los productos alimenticios, textiles, confecciones.
- Implantar programas en el sector productivo de la localidad que permitan promover un programa de incubadoras de empresa y fomentar la formalización de sus actividades productivas como los artesanos, mecánicos, jóvenes, vendedores informales, entre otros.
- Diseñar un programa que permita asociar a las 5,540 posibles empresas que pueden articularse a las cadenas de Construcción e Ingeniería Civil, Textil y Confección y Productos Alimenticios.

- Diseñar e implementar un programa que permita articular los esfuerzos públicos y privados en proyectos productivos para mejorar la operación de las empresas, permanencia en el mercado y enfrentar los retos de los actuales y futuros

C. Factores asociados al desarrollo económico local

- Promover la generación de vivienda digna y legal a través de programas de vivienda de interés social, renovación urbana y mejoramiento de vivienda.
- Articular los instrumentos y las estrategias del plan de desarrollo local y el Distrital para que los programas que tienen que ver con el empleo y el desarrollo económico, tengan una mayor cobertura y mayor impacto en la población de la localidad.
- Promover la vinculación de los empresarios en las instancias de participación local como el Consejo de Planeación Local para articular los esfuerzos del sector privado en la generación de oportunidades laborales.



Análisis DOFA de la localidad de Kennedy

DEBILIDADES

- Alta tasa de desempleo.
- Alto número de personas en situación de pobreza.
- Baja vocación exportadora de las empresas de la localidad.
- Creció el número de empresas que dejó de operar en la localidad.
- Baja articulación empresarial y de trabajo en cadenas.
- Alto número de hurtos a personas y vehículos.
- Índice de condiciones de vida inferior al de Bogotá.
- Alto número de personas con necesidades básicas insatisfechas.

OPORTUNIDADES

- Desarrollar e implementar un Banco de empleo.
- Incrementar los recursos del gobierno local y distrital para la promoción del desarrollo económico local.
- Mejorar el acceso de micro y pequeños empresarios a los instrumentos de apoyo financiero y técnico ofrecidos por el gobierno nacional y las entidades privadas.
- Implantar programas de incubadoras de empresas y/o jóvenes empresarios.
- Adelantar un programa de construcción de vivienda de interés social.
- Promover la inversión privada en actividades inmobiliarias y de construcción.
- Alto presupuesto de inversión local.
- Posee suelo de expansión urbana.

FORTALEZAS

- Alto número de personas afiliadas al sistema de salud en el régimen contributivo.
- Años promedio de educación superiores a los de Bogotá.
- Cobertura de servicios públicos básicos como Acueducto, Alcantarillado y Energía cercana al 100%.
- 5.540 empresas con potencial para articularse a una de las diez cadenas de mayor potencial de la ciudad.
- Índice de analfabetismo inferior al de Bogotá

AMENAZAS

- Deterioro creciente de la malla vial.
- Aumento de la población desplazada.
- Migración de los habitantes de la localidad a zonas con mejores condiciones de infraestructura y dotación de servicios e infraestructura.
- Uso del suelo reglamentado parcialmente.



Mayores informes

www.ccb.org.co/investigaciones
 Línea de Respuesta Inmediata 01 900 3318 383
 Solicite las publicaciones por correo electrónico en finanzaspublicas@ccb.org.co
 Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social
 Dirección de Estudios e Investigaciones
 Teléfono: 5941000, extensión 2746



Certificado No. 827-1
 Prestación de los servicios de registros públicos, certificación de costumbre mercantil, métodos alternativos de solución de conflictos y mecanismos de convivencia social. Gestión y desarrollo de proyectos, programas, estudios e investigaciones para el mejoramiento de la competitividad regional. Gestión de programas integrales de orientación y consultoría para la creación y desarrollo de las empresas y la promoción del comercio nacional e internacional. Diseño y desarrollo de programas de formación empresarial.
 NTC-ISO 9001:2000

Sede Cazucá
 Autopista Sur 12-92
 PBX: 7801010

**Sede y Centro
 Empresarial Cedritos**
 Avenida 19 140-29
 PBX: 5927000

Sede Centro
 Carrera 9 16-21
 Teléfonos: 6079100 -
 3410989

Sede Chapinero
 Carrera 13 52-30
 Teléfonos: 2114085 -
 3491590

**Sede y Centro
 Empresarial Corferias**
 Carrera 40 22C-67
 PBX: 3445471 / 67

Sede Fusagasugá
 Carrera 7 6-19, piso 2
 Telefax: (1)8671515

Sede Norte
 Carrera 15 93A-10
 PBX: 6109988

Sede Paloquemao
 Carrera 27 15-10
 Teléfono: 3603938

Sede Restrepo
 Calle 16 Sur 16-85
 Teléfono: 3661114

**Sede y Centro
 Empresarial Salitre**
 Avenida Eldorado 68D-35
 Teléfonos: 3830300 - 5941000

Sede Zipaquirá
 Calle 4 9-74
 PBX: (1) 8529795



CB CAMARA
 DE COMERCIO DE BOGOTA
 Por nuestra sociedad

ISBN 978-958-688-159-3



Perfil económico y empresarial



Localidad
Fontibón



Perfil económico y empresarial

Localidad
Fontibón



Por nuestra sociedad

Diseño y diagramación

María Cristina Garzón P.
PBX: 272 35 68

Impresión

LEGIS S. A.

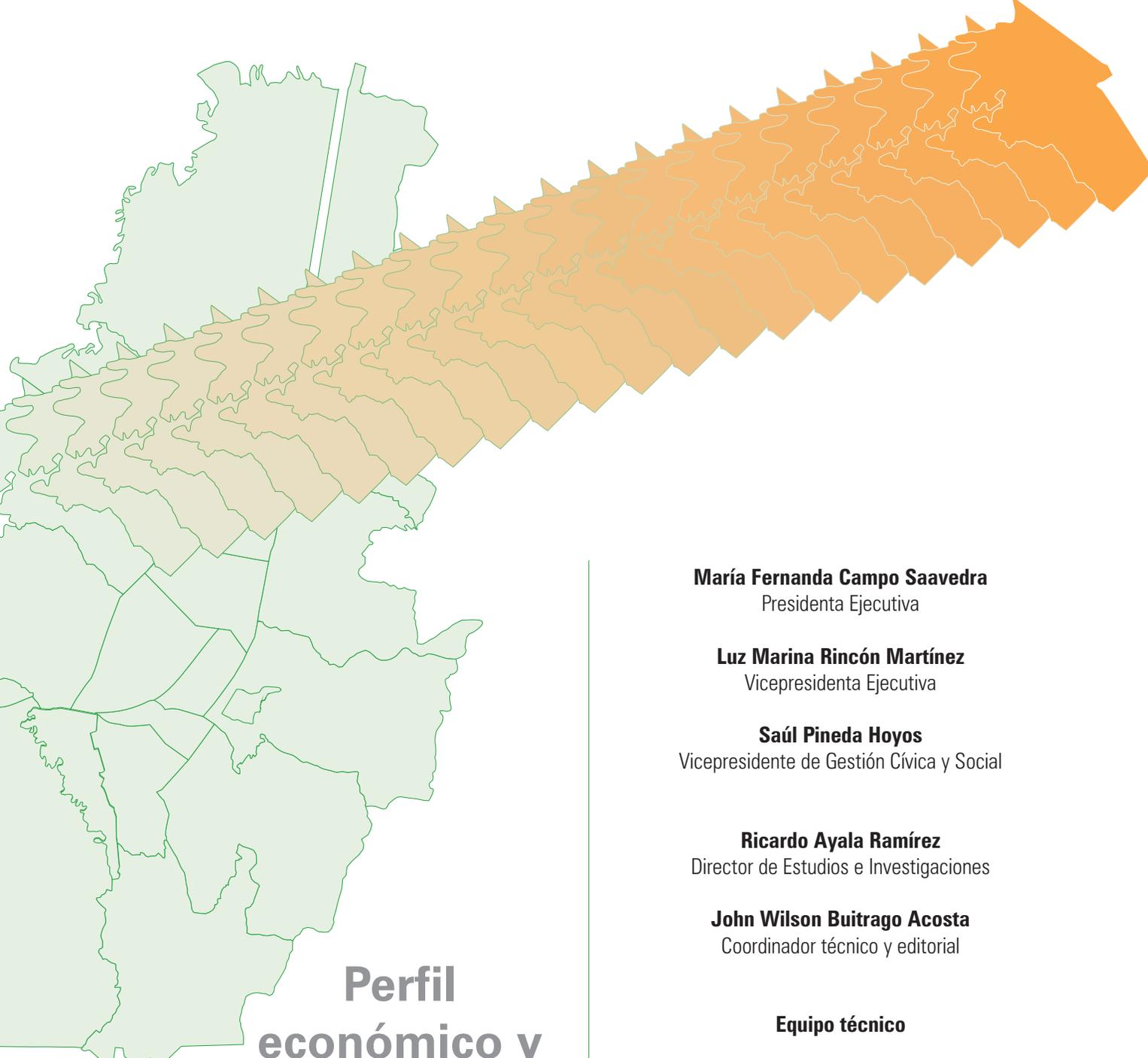
Fotos:

Archivo Dirección de Estudios e Investigaciones
Cámara de Comercio de Bogotá.

ISBN:

978-958-688-178-4

Julio de 2007



Perfil económico y empresarial

Localidad
Fontibón

María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Ejecutiva

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Saúl Pineda Hoyos

Vicepresidente de Gestión Cívica y Social

Ricardo Ayala Ramírez

Director de Estudios e Investigaciones

John Wilson Buitrago Acosta

Coordinador técnico y editorial

Equipo técnico

Liliana Patricia Páez Duque

José Ramón Ortegón

Mauricio Antonio Romero

Diego Fernando Núñez

Carlos Ernesto Escobar

Carlos Andrés Arévalo

Andrés Enrique Galindo

Oscar Javier Mendoza

Didier Súa Romero

Georreferenciador

Didier Súa Romero



Contenido

Principales aspectos económicos, sociales y empresariales de la localidad Fontibón	7
Presentación	9
Introducción	11
Nota metodológica	13
Capítulo I. Factores asociados al entorno económico	15
A. Entorno económico y social	17
1. Dotación de recursos	17
2. Población	19
3. Capital humano	20
4. Condiciones y calidad de vida	22
5. Infraestructura urbana	23
6. Condiciones de seguridad	25
B. Gestión gubernamental	26
C. Desarrollo sostenible	28
Capítulo II. Factores asociados a la estructura empresarial	33
A. Estructura empresarial y tejido productivo	35
1. Número de empresas	35
2. Tamaño de las empresas	46
3. Organización jurídica de las empresas	46
4. Vocación exportadora	47
5. Empleo generado por la actividad empresarial	48
6. Empresas liquidadas	49
B. Cadenas productivas	50
1. Cadena de productos alimenticios	50
2. Cadena de construcción e ingeniería civil	52
3. Cadena textil y confección	54
Capítulo III. Proyectos estratégicos para el desarrollo económico local	57
A. Plan de Ordenamiento Territorial, POT, (2004 – 2007)	59
B. La inversión de la Administración local	60
C. Acciones de la CCB	62
Capítulo IV. Conclusiones	63
Matriz DOFA de la localidad Fontibón	68

Principales aspectos económicos, sociales y empresariales de la localidad Fontibón en Bogotá



En esta sección se presenta un resumen de las principales características económicas, sociales y empresariales de la localidad Fontibón, con relación a las otras 20 localidades de Bogotá.

- La localidad Fontibón representa el 3,8% del área total de la ciudad.
- Fontibón es la décima localidad en extensión total (3.331 ha.). Posee 281 hectáreas de suelo de expansión.
- En Fontibón predomina la clase media: el 47,7% de los predios son de estrato 3; el 36,8% de estrato 4 y el 12,4% de estrato 2.
- Fontibón tiene 284.000 habitantes (4,1% del total de la ciudad), lo que la ubica como la décima localidad más grande en población y la séptima localidad con menor densidad, 86 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha.).
- El promedio de personas por hogar en Fontibón (3.6), es superior al de la ciudad (3.5).
- La tasa de ocupación de Fontibón (53,5%) es inferior a la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes fueron: comercio, hoteles y restaurantes (25,6%), industria manufacturera (22,5%), y servicios sociales, comunales y personales (22%).
- La tasa de desempleo de Fontibón (14,3%) es superior a la de ciudad (13,1%). Es la tercera localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 4,5% de los desempleados residía en la localidad, equivalente a 21 mil personas.
- En Fontibón el porcentaje de analfabetismo, 1,6%, es inferior al de Bogotá, 2,2%.
- En Fontibón la población mayor de cinco años tiene en promedio 9.1 años de educación; mientras en Bogotá es de 8.7 años.
- El Índice de Condiciones de Vida de Fontibón (90.2) es más alto que el de Bogotá (89.4).
- Fontibón es la décima localidad de Bogotá con menor número de personas con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), 19.243. El 16,5% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBÉN.
- El 80,7% de la población de Fontibón está afiliada al sistema de salud, y es la quinta localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (86%).
- La tasa bruta de mortalidad de Fontibón fue de 34 muertes por cada 10.000 habitantes, 10.2 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 x 10.000 hab.).
- La infraestructura vial de Fontibón representa el 4,4% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 650 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el decimotercer puesto entre las localidades de Bogotá.
- El 79% de las vías de Fontibón se encuentra en deterioro, de las cuales el 48% estaba en mal estado y el 31% en estado regular. Es la quinta localidad en grado de deterioro de las vías.
- Fontibón tiene el decimotercer presupuesto de inversión local más bajo de las 20 localidades de Bogotá (3,6%).



- En Fontibón se localizan 80 de los 2.344 barrios de Bogotá y ocho (8) Unidades de Planeamiento Zonal, de las 112 en que se divide la ciudad. De las cuales tres ya fueron reglamentadas y 5 están sin reglamentar.
- En la localidad Fontibón se localizan 10.678 empresas de Bogotá, equivalentes al 4,7%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (76%), la industria (18%) y la construcción (4%).
- En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas, 8.846 son microempresas que representaron el 83% de la localidad y el 4,4% de Bogotá.
- Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad son: comercio (38%), servicios inmobiliarios y de alquiler (10%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (11%), los hoteles y restaurantes (8%) y otros servicios comunitarios (4%).
- El 60% de las empresas de la localidad son personas naturales, y el 40%, personas jurídicas.
- El 14% de las empresas de Fontibón realizan operaciones de comercio exterior.
- En el 2006, se liquidaron 158 empresas en Fontibón, 4% del total de liquidadas en Bogotá. La mayor concentración se presentó en el sector de las microempresas (77%) y pequeñas empresas (14%) y el mayor valor liquidado se registró en la gran empresa (93%).
- En la localidad Fontibón se identificaron 5.296 posibles empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de productos alimenticios, construcción e ingeniería civil, textil y confección.
- La mayor parte de los recursos de la localidad se destinaron al área de infraestructura (49%), principalmente para programas diseño, construcción y rehabilitación de la malla vial local y construcción y mejoramiento de la infraestructura educativa.
- La Cámara de Comercio de Bogotá ha realizado los programas en la localidad como: Zonas Seguras, Estudios e Investigaciones, Red Local Empresarial, Cámara Móvil Local, Centro de Información Empresarial (CIEB), Conciliación Comunitaria y Apoyo Empresarial.

Presentación



La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), es una entidad privada que contribuye al desarrollo del sector empresarial y al mejoramiento de la calidad de vida de la ciudad y Cundinamarca (la Región). En desarrollo de estos objetivos, la CCB ofrece información y conocimiento sobre el comportamiento y características de los principales aspectos económicos y sociales que inciden en la calidad de vida de Bogotá y la Región.

Bogotá se ha posicionado en el contexto nacional como el centro urbano más importante, y en América Latina es la sexta ciudad en tamaño de población. Así mismo, es el centro económico más importante de la nación: cuenta 227.000 empresas, 27% de las existentes en el país, contribuye con el 22% del PIB y es el mayor mercado de trabajo con más de 3.000.000 de ocupados.

Administrativamente, la ciudad se divide en 20 localidades y destina el 10% de los ingresos corrientes para financiar los planes locales de desarrollo. En el 2007, los recursos asignados a las localidades fueron de \$708 mil millones, a los que se agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades.

Cada vez, las localidades adquieren mayor importancia para contribuir a un mejor desempeño de las actividades productivas. En el nivel local se determinan gran parte de las condiciones que les permiten a las empresas desarrollar su actividad, la dotación de infraestructura y de servicios públicos, como por ejemplo las condiciones de seguridad y de calidad de vida y se concretan las decisiones normativas que regulan su actividad.

En los últimos años, el tema económico se ha incluido en los planes de desarrollo distrital y locales, con programas y proyectos para promover la actividad productiva y el empleo, pero con alcance y recursos limitados. En la

Administración distrital se concentran decisiones y acciones que son estratégicas y determinantes para el desarrollo empresarial, como la reglamentación del uso del suelo y el desarrollo de proyectos estratégicos que determinan la localización y el aprovechamiento de actividades comerciales, industriales, de servicios públicos y sociales.

Por esto, la ciudad necesita fortalecer la capacidad de los gobiernos locales y promover la participación de los empresarios y sus organizaciones para gestionar el desarrollo de la actividad productiva, así como disponer de un sistema de información acerca de las características económicas y de su vocación empresarial y estructura del tejido productivo.

Con el propósito de contribuir a dimensionar la importancia de las localidades en la economía de la ciudad, la CCB, a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, elabora los perfiles económicos y empresariales de las localidades, con el objetivo de contribuir a ampliar la información y el conocimiento de las características de la actividad empresarial y productiva de la localidad, su vocación empresarial y estructura del tejido productivo, como un aporte que hace la entidad a las autoridades distritales y locales, a los empresarios y a las organizaciones empresariales y la comunidad, para contribuir a crear consenso sobre las decisiones que se requieren a nivel local para resolver los problemas del entorno y promover el aprovechamiento de las oportunidades y fortalezas existentes en cada localidad, para elevar la calidad de vida en Bogotá.

El perfil de la localidad Fontibón, hace parte de la serie de los perfiles económicos y empresariales de las localidades, que publica la CCB.

Introducción



Bogotá está organizada administrativamente en 20 localidades, algunas de ellas superan, en población y en número de empresas, a ciudades importantes del país. Por ejemplo, la localidad Antonio Nariño tiene 894.000 habitantes y 12.988 empresas, mientras la población de una ciudad como Cúcuta es de 722.000 habitantes.

Las localidades disponen del 10% de los ingresos corrientes de la Administración central para financiar los planes locales de desarrollo. Estos recursos, en el 2007, ascienden a \$708 mil millones; a éstos se le agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades. Por ejemplo, en el 2005, del total de recursos, el 7,4% se destina a programas relacionados con el tema económico, 38% a lo social, 41% al mejoramiento de la infraestructura y 13,5% a los aspectos institucionales.

Sin embargo, la ciudad no ha profundizado en la identificación y definición de las políticas e instrumentos para promover el desarrollo económico de sus localidades. Especialmente, se carece de información y análisis sobre las características de la estructura económica y empresarial de las localidades.

Por esta razón, para mejorar la gestión económica local es indispensable contar con información y análisis de las características, estructura y el tipo de relacionamiento entre los empresarios con el entorno donde desarrollan su actividad empresarial, así como, con las políticas públicas locales. Esta información permitirá dimensionar las prioridades que deben

atender las autoridades y las que requieren la participación del sector privado para mejorar el entorno, promover la sostenibilidad del empleo y un mejor nivel de vida para sus habitantes.

Con el **Perfil económico y empresarial de la localidad Fontibón** se ofrece al sector público y privado una visión más detallada de la estructura empresarial de cada localidad y de los factores que determinan el desarrollo productivo local. Este enfoque permite vincular los elementos del entorno económico y social, de la estructura empresarial y de los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local.

Este perfil se divide en cuatro capítulos. En el primero se describen y analizan los factores asociados al entorno económico, la gestión gubernamental y el desarrollo sostenible. En el segundo, se analizan los factores asociados al capital empresarial, entre los que se encuentran la estructura empresarial y el tejido productivo, los sectores económicos de mayor relevancia y el inventario de empresas con potencial de vinculación a las cadenas de mayor potencial de desarrollo de la ciudad. En el tercero, se identifican los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local incluidos en los planes de desarrollo local y en el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá; así mismo, se plantean las acciones y los programas diseñados por la CCB para apoyar el desarrollo empresarial y facilitar la actividad productiva. Finalmente, en el capítulo cuarto, se presentan las conclusiones y la matriz DOFA de la localidad.

Nota metodológica



Para la construcción del **Perfil económico y empresarial de la localidad Fontibón** se utilizó la metodología del *World Economic Forum* (WEF), que se emplea en la elaboración de índices internacionales de competitividad.

Para tal efecto, la información económica y social de la localidad se organiza en tres grupos de factores: los asociados al entorno económico, los asociados a la estructura empresarial y los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local.

A. Factores asociados al entorno económico

Son los elementos que se relacionan con el entorno productivo de las empresas, como el potencial económico y social, la gestión gubernamental y el desarrollo sostenible.

1. Potencial económico y social

- *Dotación de recursos*: la localización, la geografía física, el uso del suelo y la geografía humana, son factores determinantes del desarrollo que definen la especialización productiva de la localidad.
- *Población*: su tamaño, estructura y ritmo de crecimiento afectan la productividad, la calidad y cantidad de trabajo. Además, determinan la dirección e intensidad de las políticas sociales de la localidad.
- *Capital humano*: la calificación del recurso humano, basada en la educación y la experiencia, determina la productividad actual y sus potencialidades.

- *Condiciones y calidad de vida*: determinan la productividad del trabajo y las posibilidades de crecimiento económico. La vivienda, la recreación, el acceso a servicios públicos y de salud inciden sobre la cohesión social.
- *Infraestructura*: son aquellos proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad del capital privado. La inversión pública en infraestructura eleva la productividad marginal del capital.
- *Seguridad*: constituye un factor determinante del entorno para hacer negocios y representa para los inversionistas locales e internacionales uno de los aspectos importantes para localizar las empresas.

2. Gestión gubernamental

Son los factores institucionales del desarrollo como: la capacidad del gobierno local para lograr consensos y compromisos de todos los agentes, la creación de condiciones que favorezcan la competencia y minimicen los riesgos económicos.

3. Desarrollo sostenible

La interacción entre oferta y demanda de bienes y servicios ambientales, realizada de manera planificada, constituye un factor de desarrollo y de competitividad territorial. La identificación, valoración y aprovechamiento sostenible de las potencialidades mejoran las condiciones para impulsar el desarrollo local.



B. Factores asociados a la estructura empresarial

Son los que se relacionan directamente con la estructura empresarial, actividad productiva, organización jurídica, movimiento de sociedades, la localización geográfica y los encadenamientos productivos.

1. Estructura empresarial

La localización de las empresas y el análisis de las características del entorno, así como la relación con la capacidad de gestión y organización interna de las empresas, determinan el conjunto de recursos y capacidades que dan origen a las diferencias empresariales y a posiciones competitivas desiguales dentro de la localidad.

2. Cadenas productivas

La interrelación entre los diferentes sectores productivos permite la conformación de cadenas productivas entre los pequeños, medianos y grandes productores que se integran a ellas e incrementen sus

niveles de producción y productividad, mediante la utilización de economías de escala.

La política de promoción de cadenas productivas se basa en la existencia de un grupo de pequeños productores que dispone de recursos y que a través de la integración de eslabones de valor podrán generar mayor valor agregado a su producción y tener acceso a tecnología, crédito, mercados, que les permita incrementar su productividad.

C. Proyectos estratégicos para el desarrollo económico local

Son los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local, que adelantan diferentes entidades privadas y públicas en la localidad Fontibón, como: proyectos de infraestructura, operaciones estratégicas, planes de inversión pública, asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral y cooperación empresarial, entre otros. Adicionalmente se presentan los programas que adelanta la Cámara de Comercio de Bogotá en la localidad.



Capítulo I.

Factores asociados al entorno económico

Son el conjunto de variables relacionadas con el entorno productivo de las empresas: potencial económico y social, gestión gubernamental y desarrollo sostenible. Sirven para determinar las fortalezas y debilidades de una localidad e identificar un conjunto de acciones que permitan potenciar el desarrollo económico desde lo local.

A. Entorno económico y social

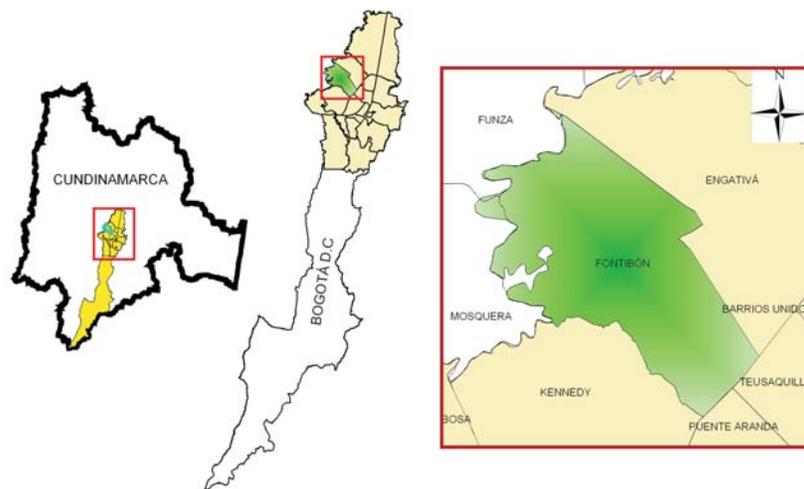
1. Dotación de recursos

La localidad Fontibón está ubicada en el centro occidente de Bogotá y representa el 3.8% del área total de la ciudad¹. Es la décima localidad en extensión territorial con (3.331 hectáreas, ha.)². Posee 281 ha. de suelo de expansión³, no tiene suelo rural. Limita por el norte con la localidad de Engativá; al sur con la localidad de Kennedy; al oriente con las localidades de Teusaquillo y Puente Aranda; al occidente con los municipios de Mosquera y Funza. Por su posición geográfica, Fontibón se considera una localidad de conexión entre las localidades de Bogotá y el occidente de Cundinamarca.

En Fontibón predomina la clase socioeconómica media⁹: el 47,7% de predios son de estrato 3 y ocupa la mayor parte del área urbana local, el 36,8% de los predios son estrato 4, el 12,4% de estrato 2 y el 3,1% restante corresponde a predios en manzanas no residenciales¹⁰. (Ver figura 1.2).

De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá¹¹, el uso del suelo urbano de Fontibón se divide en seis áreas de actividad¹²: dotacional (24,7%), residencial (20,5%), urbana integral (20,9%), industrial (19%), de comercio y servicios (10,3%) y suelo protegido (4.6%). (Ver figura 1.3).

Figura 1.1. Localización geográfica de la localidad Fontibón.



Fuente: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Cuadro 1.1 Dotación de recursos en Fontibón y Bogotá.

Factor	Variable	Fontibón	Bogotá
Dotación de recursos	Localización	Centro occidente de Bogotá. 3.331 ha. 0 hectáreas de suelo rural. 281 ha. de suelo de expansión. 80 barrios.	Capital del país. 85.871 ha. 43.785 hectáreas de suelo rural. 3.776 ha. de suelo de expansión. 2.344 ⁴ barrios.
	Estratificación ⁵	3,1% de los predios son de estrato 0 ⁶ . 12,4% de los predios son de estrato 2. 47,7% de los predios son de estrato 3. 36,8% de los predios son de estrato 4.	2% de los predios son de estrato 0. 29 % de los predios son de estrato 2. 38% de los predios son de estrato 3. 14 % de los predios son de estrato 4.
	Uso del suelo	20,5% es suelo para uso residencial. 10,3% es suelo para usos de comercio y servicios.	48% es suelo para uso residencial. 7 % es suelo para usos de comercio y servicios.
	Ordenamiento urbano	Ocho (8) UPZ. Tres (3) UPZ reglamentadas. Cinco (5) UPZ sin reglamentar. Cuatro (4) UPZ industriales. Dos (2) UPZ residencial cualificado. Una (1) UPZ con centralidad urbana. Una (1) dotacional. 222 parques.	112 ⁷ UPZ. 85 UPZ reglamentadas. 27 UPZ sin reglamentar. Ocho (8) UPZ Industriales. Doce (12) UPZ residenciales cualificado. Seis (6) UPZ con centralidad urbana. Diez (10) UPZ dotacionales. 5.113 parques ⁸ .

Fuente: IDU. Dirección Técnica de Planeación; DAPD y SHD. *Recorriendo Fontibón 2004. Diagnóstico físico y socioeconómico de las localidades de Bogotá D. C.* DAPD y www.dapd.gov.co (UPZ reglamentadas, consultada el 30 de abril de 2007); DAPD. 2004. *La estratificación en Bogotá y estudios relacionados 1983 2004*, p. 138; DAPD. 2004. *Decreto 190. Plan de Ordenamiento Territorial*; IDRD. 2006. IDRD Página web, www.idrd.gov.co/sig/parques.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

1. Dato de área sin incluir la localidad de Sumapaz.

2. IDU. 2004. Dirección Técnica de Planeación.

3. IDU. 2004. Dirección Técnica de Planeación.

4. DAPD, Página web www.dapd.gov.co. Listado de barrios por UPZ (Consultada 30 de abril de 2007).

5. DAPD. *La estratificación en Bogotá D.C y estudios relacionados 1983 2004*. DAPD, Bogotá. pag 138.

6. Predios en manzanas no residenciales

7. Inicialmente el POT zonificó a Bogotá en 117 UPZ, pero por determinaciones del Ministerio del Medio Ambiente se eliminaron 5 UPZ en el POT en la zona de expansión norte.

8. IDRD. Página web www.idrd.gov.co/sig/parques certificados (información consultada el 30 de abril de 2007).

9. DAPD. *La estratificación en Bogotá D.C y estudios relacionados 1983 2004*. DAPD, Bogotá.

10. DAPD (2004). *Op. cit.*

11. Decreto 190 del 22 de junio de 2004, Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, POT.

12. Es una destinación asignada a zonas de suelo urbano para su uso en función de la estructura urbana propuesta por el modelo territorial.

2. Población

Fontibón es la décima localidad de Bogotá más grande en población, 284 mil habitantes (4,1% del total), lo que en términos de población la hace comparable con una ciudad como Montería que tenía 262.000 habitantes. Sin embargo, es la séptima localidad con menor densidad de población: 86 personas por hectárea; cifra que está por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha)¹⁸.

Cuadro 1.2. Datos demográficos y del mercado laboral en Fontibón y Bogotá.

Factor	Variable	Fontibón	Bogotá
Población	Población y mercado laboral	284.000 habitantes	6'861.000 habitantes
		86 personas por hectárea	42 personas por hectárea
		Población mayor de 12 años: 228.000	Población mayor de 12 años: 5'433.000
		Población Económicamente Activa: 143.000	Población Económicamente Activa: 3'444.000
		Población Ocupada: 122.000	Población Ocupada: 2'992.000
		Población desempleada: 21.000	Población desempleada: 451.000
		Tasa de ocupación: 53.5%	Tasa de ocupación: 55.1%
		Tasa de desempleo: 14.3%	Tasa de desempleo: 13.1%

Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Una característica de la estructura de la población de la localidad es el gran porcentaje de participación de jóvenes: el 45,1% es menor de 25 años.

Al igual que en las demás localidades de la ciudad, las mujeres tienen mayor participación (53,3%) en la población de Fontibón, porcentaje que está por encima del promedio de Bogotá (53,1%).

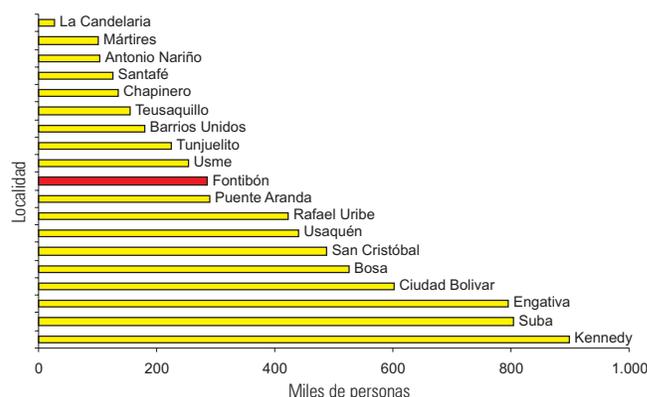
Por otro lado, el promedio de personas por hogar (3.6) está por encima del de la ciudad (3.5).

Por otro lado, la participación de la mano de obra en el mercado laboral, medida por la Tasa Global de Participación (TGP)¹⁹ fue 62,5% en el 2003. Este porcentaje fue el noveno más bajo entre las localidades, por debajo de la de Bogotá (63.4%).

La Población Económicamente Activa (PEA)²⁰, que reside en Fontibón tiene en su mayoría educación superior (43,7%)²¹, así mismo el 41,5% tenía educación secundaria y el 14,1% educación primaria.

Fontibón fue la décima localidad con mayor participación en el total de empleados de la ciudad, 4,1% (122.000 personas), cifra similar a las de Puente Aranda o Usme (137.000 y 104.000, respectivamente).

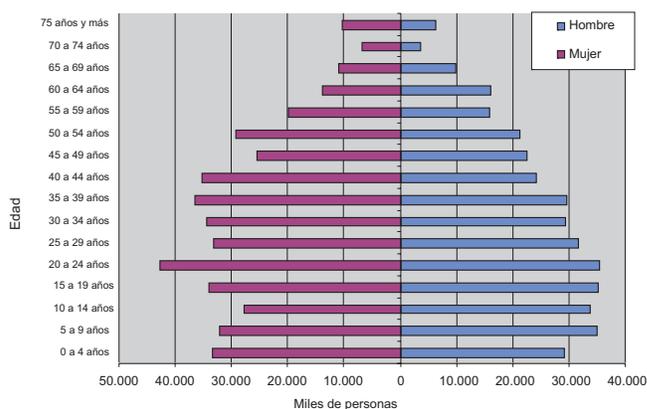
Figura 1.4. Población de Bogotá por localidades.



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.5. Distribución de la población de Fontibón por edad.



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

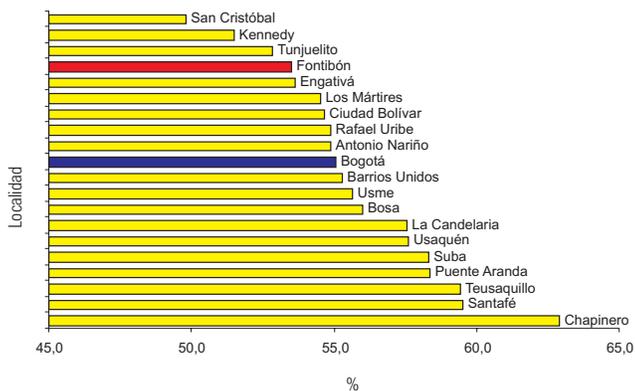
18. DAPD. La estratificación en Bogotá D.C. y estudios relacionados 1983-2004. Habitantes por hectárea 2003.

19. Muestra el porcentaje de la PET que participaba en el mercado laboral.

20. También es llamada fuerza laboral, y está conformada por las personas mayores de 12 años que trabajan o están buscando empleo.

21. En Teusaquillo ó Chapinero, este porcentaje era del 78% y 75%, respectivamente.

Figura 1.6. Tasa de ocupación por localidad.

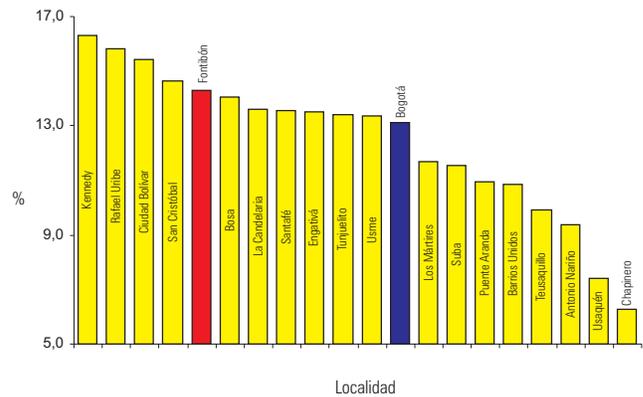


Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Así mismo, la tasa de ocupación de la localidad (53,5%) está por debajo de la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes en Fontibón fueron: comercio, hoteles y restaurantes (25,6%), industria manufacturera (22,5%), y servicios sociales, comunales y personales (22%).

En cuanto a la posición ocupacional de los empleados que viven en la localidad Fontibón, el 50,4% eran empleados

Figura 1.7. Tasa de desempleo por localidad.



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

de empresa particular y el 27,9% trabajadores por cuenta propia. El porcentaje de empleados de empresa particular es el sexto más alto entre las 20 localidades.

Fontibón es la tercera localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad, el 4,5% de los desempleados residía allí (20 mil personas), sin embargo su tasa de desempleo (14,3%) fue la quinta más alta entre las localidades y estaba por encima de la de la ciudad (13,1%).

3. Capital humano

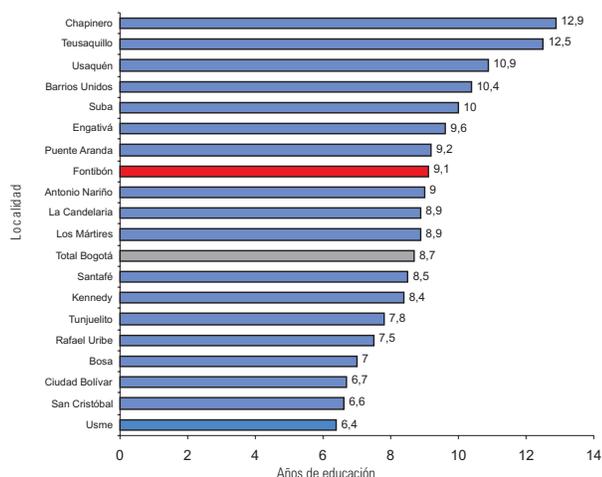
Fontibón es la décima localidad con mayor número de personas en edad escolar (75 mil personas entre 5 y 17 años). El porcentaje de analfabetismo, 1,6%, es inferior al de Bogotá (2,2%).

En Fontibón, la población mayor de 5 años tiene en promedio 9.1 años de educación; en Bogotá, el promedio es de 8.7 años. En todos los grupos de edad, la localidad cuenta con niveles superiores a los del distrito.

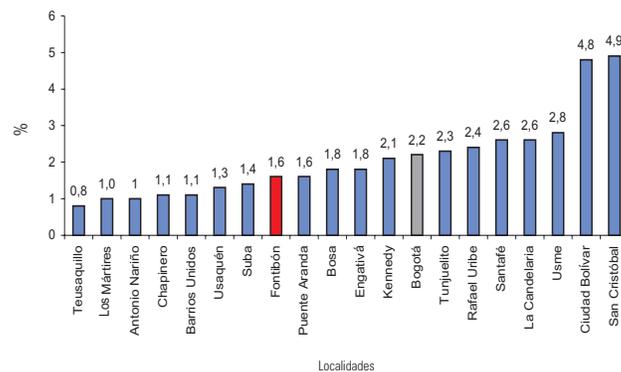
Cuadro 1.3. Capital humano en Fontibón y Bogotá.

Factor	Variable	Fontibón	Bogotá
Capital humano	Educación	75.766 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 1,6% de tasa de analfabetismo. 9.1 años promedio de educación, en población mayor de 5 años. 11.8 años promedio de educación, en población entre 20 y 34 años. 911 docentes en instituciones educativas oficiales. 1.457 docentes en instituciones educativas no oficiales. 144 colegios. 135 colegios no oficiales. Nueve (9) colegios oficiales (incluye colegios en concesión).	1'632.815 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 2,2% de tasa de analfabetismo. 8.7 años promedio de educación, en población mayor de 5 años. 11.4 años promedio de educación, en población entre 20 y 34 años. 26.597 docentes en instituciones educativas oficiales. 32.582 docentes en instituciones educativas no oficiales. 2.783 colegios. 2.422 colegios no oficiales. 361 colegios oficiales (incluye colegios en concesión).

Fuente: Secretaría de Educación Distrital. DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.8. Años promedio de educación (personas mayores de cinco años).

Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.9. Tasa de analfabetismo (personas mayores de 15 años).

Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fontibón es la duodécima localidad con mayor número de personas (59.825) matriculadas en preescolar, primaria y secundaria²² en Bogotá. La distribución en términos de matrícula por sector educativo es equilibrada: el 51,9% de la población matriculada estudia en instituciones privadas y el resto (48,1%) en instituciones oficiales.

Según la Secretaría de Educación Distrital (SED), en el 2005, las instituciones educativas oficiales de la localidad de Fontibón contaban con 387 docentes de preescolar y básica primaria, y 524 docentes de básica secundaria y media, y orientación, concentrando el 3,4% del personal docente oficial del Distrito Capital.

La calidad de la educación según los resultados de las pruebas realizadas por la SED, muestra que Fontibón presentó niveles inferiores al conjunto de Bogotá en básica primaria, pero superiores en secundaria. En primaria, las instituciones oficiales superaron a las no oficiales, mientras que en secundaria las no oficiales obtuvieron los mejores resultados. Sin embargo, las brechas por áreas entre la educación oficial y la no oficial, son mayores en secundaria que en primaria²³.



22. Fuente: Secretaría de Educación Distrital (SED), subdirección de análisis sectorial.

23. Para mayor información consultar la página www.sedbogota.edu.co

4. Condiciones y calidad de vida

El Índice de Condiciones de Vida²⁴ (90.27) es superior al de Bogotá (89.4).

En cada uno de los cuatro factores que componen el Índice de Condiciones de Vida, la localidad presentó mejores resultados que la ciudad en su conjunto. Particularmente en educación y capital humano, la localidad presentó niveles sobresalientes con respecto al distrito. (Ver figura 1.10).

Un factor adicional, se refiere a la recreación y deporte. Fontibón cuenta con 213 parques distritales, que corresponden al 4,5% del total de parques la ciudad y es la octava localidad en número de metros cuadrados de parques y zonas verdes por habitante (4,37m²).

En materia de cultura, Fontibón cuenta con una biblioteca, una casa de la cultura y un centro de ciencia y tecnología.

De otro lado, Fontibón es la décima localidad de Bogotá en personas con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) (6,8%, es decir, 19.243 personas) y el 16,5% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBÉN. Adicionalmente, se estima que a Fontibón llegan 235 hogares desplazados de los 10.380 que entran en la ciudad, los cuales participan con el 2,3% del total de desplazados de la ciudad.

Por su parte, el acceso a los servicios públicos domiciliarios en la localidad es superior al promedio de la ciudad. De acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida del 2003 y el censo general del DANE en el 2005, Fontibón presentó coberturas superiores a 99% en los servicios de acueducto, alcantarillado y energía eléctrica; en los servicios de gas natural y telefonía, la cobertura llegó a 89,4% y 88,9% respectivamente.

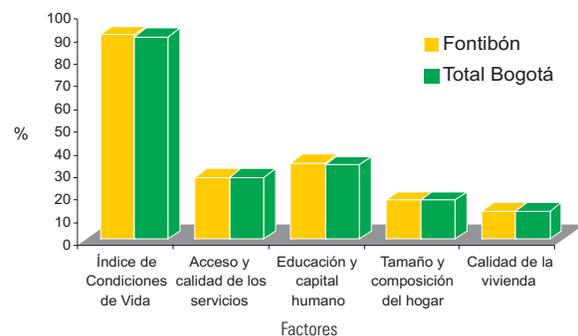
Cuadro 1.4. Condiciones de vida en Fontibón y Bogotá

Factor	Variable	Fontibón	Bogotá
Condiciones de vida	Calidad de vida, pobreza y servicios públicos	Índice de Condiciones de Vida: 90.27.	Índice de Condiciones de Vida: 89.4.
		Índice de acceso y calidad de los servicios: 27.26.	Índice de acceso y calidad de los servicios: 27.22.
		Índice de educación y capital humano: 33.45.	Índice de educación y capital humano: 32.75.
		Índice de tamaño y composición del hogar: 17.15.	Índice de tamaño y composición del hogar: 17.08.
		Índice de calidad de la vivienda: 12.42.	Índice de calidad de la vivienda: 12.33.
		19.243 personas con necesidades básicas insatisfechas (6,8%).	536.279 personas con necesidades básicas insatisfechas (7,8%).
		Porcentaje de la población bajo la línea de pobreza: 38,3%.	Porcentaje de la población bajo la línea de pobreza: 46,2%.
		Porcentaje de la población bajo la línea de indigencia: 8,7%.	Porcentaje de la población bajo la línea de Indigencia: 12,3%.
		99,5% cobertura de acueducto.	98,7% cobertura de acueducto.
		99,5% cobertura de alcantarillado.	98,1% cobertura de alcantarillado.
		99,7% cobertura en energía eléctrica.	99,5% cobertura en energía eléctrica.
		89,2% cobertura en servicio de teléfono.	87,9% cobertura en servicio de teléfono.
		82,9% cobertura en servicio de gas natural.	80,0% cobertura en servicio de gas natural.
		100% cobertura en servicio de aseo.	99,8% cobertura en servicio de aseo.
	Salud ²⁵	Cuatro (4) UPA. Dos (2) CAMI. 0 hospital de III nivel. 146 IPS privadas.	79 UPA. 27 CAMI. Cinco (5) hospitales de III nivel. 8.778 IPS privadas.

Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*. DAPD (2004). *Recorriendo Fontibón, 2004*. DANE (2006) *Censo 2005* (cifras preliminares). SDS, (2006).

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

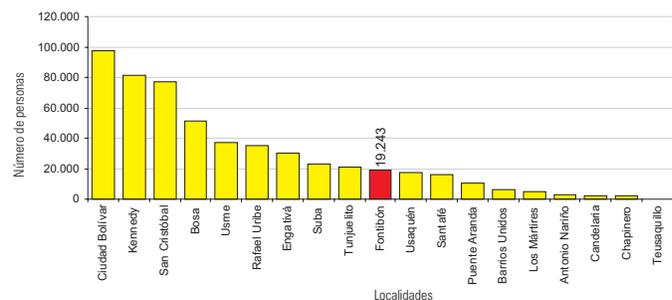
Figura 1.10. Índice de Condiciones de Vida en Fontibón.



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.11. Población con necesidades básicas insatisfechas.



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

24. El ICV combina en un indicador 12 variables de acceso a bienes físicos: (1) educación y capital humano: educación alcanzada por el jefe del hogar; educación promedio de las personas con doce y más años; jóvenes entre 12-18 años que reciben educación secundaria o universitaria; niños entre 5-11 años que asisten a un centro educativo; (2) calidad de la vivienda: material de las paredes, material de los pisos; (3) acceso y calidad de servicios: servicio sanitario, abastecimiento de agua, equipamiento de cocina, recolección de basuras; (4) tamaño y composición del hogar: niños de seis o menos años en el hogar, cantidad de personas por cuarto.

25. La información incluida en este cuadro está actualizada al 2004-2006.

En Bogotá, los usuarios residenciales son los que mejor evalúan la calidad en la prestación de los servicios y la mayor cobertura. En el 2006, la calificación promedio de los bogotanos a los servicios públicos fue 4.1²⁶.

La localidad cuenta 146 instituciones prestadoras de servicios de salud privadas y 11 públicas. En la localidad se dispone de 83 camas, de las cuales 47 las ofrece el CAMI de Fontibón, ubicando a la localidad en el decimosexto lugar en número de camas por habitante (en Fontibón hay una cama por cada 3.427 habitantes), de forma que su capacidad hospitalaria muestra niveles insuficientes, dado el menor número de camas por habitante que tiene respecto al promedio distrital.

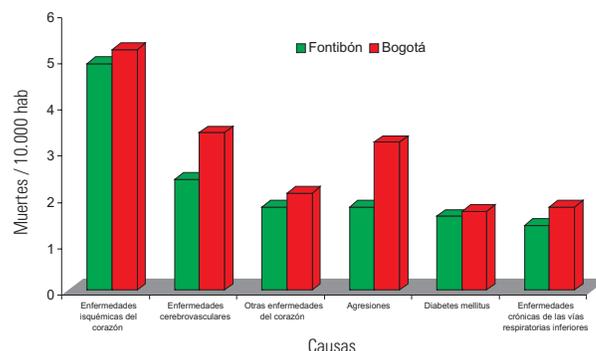
El 80,7% de la población de Fontibón está afiliada al sistema de salud, y es la quinta localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (86%), mientras 32.577 personas, (14%) están en el régimen subsidiado. La localidad, pese a contar con altos niveles de aseguramiento, presenta una reducida oferta hospitalaria.

La tasa bruta de mortalidad fue de 34 muertes por cada 10.000 habitantes²⁷, 10.2 puntos porcentuales por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 muertes por cada

10.000 hab.). La principal causa de mortalidad en la localidad fueron las enfermedades isquémicas del corazón, que causaron el 14,5% del total de muertes registradas. Esta causa tiene una tasa de 4.9 muertes por cada 10.000 habitantes, inferior a la tasa de 5.2 registrada en el Distrito. Como segunda causa de mortalidad están las enfermedades cerebrovasculares, con 2.4 muertes por cada 10.000 habitantes, tasa que resulta inferior a la registrada por el Distrito Capital (3.4 muertes/10.000 hab.). (Ver figura 1.12).

En el caso de la población infantil, ésta se afecta en su mayoría por afecciones originadas en el período perinatal con una tasa de 56 niños muertos por cada 10.000 habitantes.

Figura 1.12. Tasa de mortalidad según causas en Fontibón.



Fuente: DAPD (2004). Secretaría Distrital de Salud. Certificado individual de defunciones del DANE. En Secretaría de Hacienda de Bogotá (2004). *Recorriendo Fontibón 2004*. SHD, Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

5. Infraestructura urbana

Son los proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad como: la inversión pública en infraestructura en el sistema de movilidad²⁸ y el espacio público²⁹.

Cuadro 1.5. Infraestructura urbana en Fontibón y Bogotá.

Factor	Variable	Fontibón	Bogotá
Infraestructura urbana	Infraestructura urbana	650 kilómetros carril de vías. 48% de la malla vial en mal estado. Tres (3) parques zonales. 38 parques de bolsillo. ND m2 de alamedas. Dos (2) centralidades. Dos (2) operaciones estratégicas.	14.468 kilómetros por carril de vías. 49% de la malla vial en mal estado. 64 parques zonales. 1,702 parques de bolsillo. 484.101 m2 de alamedas. 21 centralidades. 10 operaciones estratégicas.

Fuente: Instituto de Desarrollo Urbano (IDU). Dirección Técnica de Planeación (2005). "Parques". Disponible en: www.idrd.gov.co/sig/parques2007; DAPD (2004). Decreto 190 de 2004, Plan de Ordenamiento Territorial. www.dapd.gov.co.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

26. Encuesta de percepción ciudadana. Proyecto Bogotá Cómo Vamos.

27. Dato para el 2001.

28. Se conoce también como vías y transporte. No sólo implica la búsqueda de soluciones para satisfacer los requerimientos que generan los viajes en vehículos particulares o de servicio público, sino que también interrelaciona ciclorrutas, estacionamientos públicos y de terminales interurbanos de pasajeros y carga.

29. Son áreas requeridas para la circulación, tanto peatonal como vehicular, las áreas para la recreación pública, activa o pasiva, para la seguridad y tranquilidad ciudadana, las franjas de retiro de las edificaciones sobre las vías, fuentes de agua, parques, plazas, zonas verdes y similares.

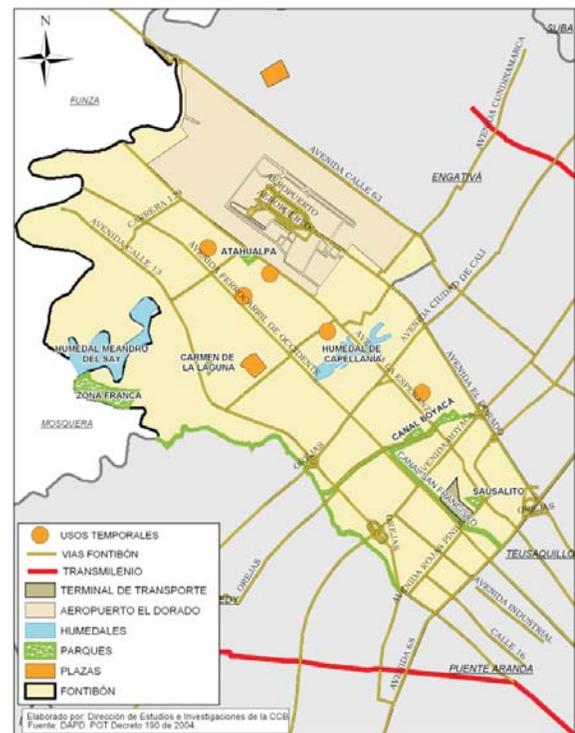
La infraestructura vial existente en Fontibón representa el 4,49% de la malla vial de la ciudad, que equivale a 650 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el decimotercer puesto entre las localidades de Bogotá, seguida en extensión por las localidades de Los Mártires (491 km/carril) y Chapinero (468 km/carril).

Fontibón no se beneficia con el sistema Transmilenio, porque no dispone de vías principales, ni rutas de buses alimentadores que acerquen a la población de los barrios a su ruta más próxima en el sistema. Sin embargo, en la Fase III de Transmilenio está prevista la construcción de la troncal de la avenida Calle 26, que una vez terminada mejorará considerablemente la movilidad de la localidad. También se tiene prevista la construcción de la Avenida Longitudinal de Occidente. Así mismo a la localidad la atraviesan vías como la avenida Boyacá, la avenida Ciudad de Cali, la avenida Ferrocarril de Occidente, la avenida del Congreso Eucarístico, la avenida de la Esperanza, la avenida Calle 63 o avenida José Celestino Mutis, la avenida Fontibón o Carrera 97, la avenida Carrera 125, la avenida Versalles o Carrera 116, la avenida Puente Aranda. Por otro lado la localidad se afecta por la falta de claridad en la reglamentación de las zonas de estacionamientos para vehículos de carga pesada, así como por la ausencia de áreas autorizadas de cargue y descargue de mercancías y el difícil acceso a las actividades de comercio e industria.

De acuerdo con el Instituto de Desarrollo Urbano (IDU), al 2005, el 79% de las vías de la localidad se encontraba en deterioro³⁰, de las cuales el 48% estaban en mal estado y el 31% en estado regular. Si se compara con el resto de la ciudad, Fontibón ocupa el quinto lugar en el grado de deterioro de las vías.

Los parques zonales³¹ cuentan con mobiliario urbano, canchas deportivas, zonas de juegos infantiles, espacios verdes arborizados y senderos peatonales. En Fontibón se localizan los siguientes parques zonales: Atahualpa, Carmen de La Laguna y Sausalito.

Figura 1.13. Infraestructura urbana en Fontibón.



El Instituto de Recreación y Deporte (IDRD), ha identificado en Fontibón 38³² parques de bolsillo³³. Según el Plan de Ordenamiento Territorial, en Fontibón se han destinado algunos parques en donde pueden realizarse usos temporales³⁴ como mercados, ferias y eventos deportivos, culturales y recreativos, previa autorización del alcalde local³⁵; entre éstos están: el Parque Los Cambulos, ubicado en la carrera 109 con calle 38, el Parque Modelia, entre las carreras 78 A y 79, entre calles 41 a 42A, el Parque Internacional, ubicado entre las carreras 109 a 110, entre las calles 32 a 32 A; el Parque Arabia, entre las carreras 119 a 119A con calle 32; y el Parque la Aldea, ubicado en la carrera 96 A con calle 38A.

La localidad también forma parte del sistema de ciclorrutas y alamedas, con los corredores ubicados en: la avenida Boyacá, avenida Ciudad de Cali, avenida Calle 26, la avenida Carrera 103 y la calle 63. Dentro de la localidad se localiza la siguiente alameda: Sendero Peatonal Humedal de Capellanía.

30. Instituto de Desarrollo Urbano (IDU), Dirección Técnica de Planeación, 2005.

31. Su extensión es de 1 a 10 ha. y beneficia a varias localidades. Son áreas libres, con una dimensión variable, destinada a la satisfacción de necesidades de recreación activa y pasiva de un grupo de barrios

32. IDRD. Página web www.idrd.gov.co/sig/parquescertificados (información consultada el 30 de abril de 2007).

33. Zonas que por el trazado mismo de la malla vial han quedado como residuos, o aquellas pequeñas zonas que han sido dejadas como cesiones tipo A, destinadas al desarrollo de usos recreativos activos y pasivos y a la generación de valores paisajísticos y ambientales.

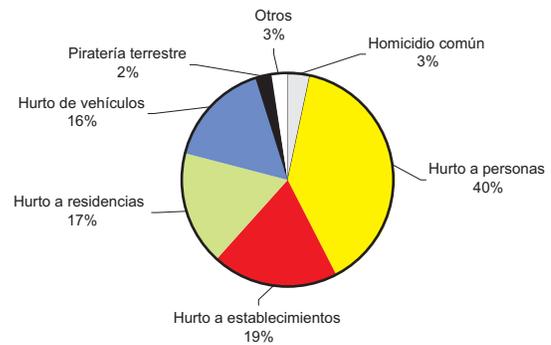
34. Ver Artículo 201 del Decreto 469 de 2003 (Revisión del POT).

35. Ver Acuerdo 9 de 1997.

6. Condiciones de seguridad

En el 2006, la localidad de Fontibón registró un alto número de casos de hurto a personas (418), hurto de establecimientos (208), hurto a residencias (185) y hurto de vehículos (173). Estas cuatro modalidades delictivas son las de mayor ocurrencia en la localidad; especialmente el de hurto de vehículos, el cual representó el 4% de los casos registrados en Bogotá. Así mismo, resulta preocupante que Fontibón se constituyó como la segunda localidad con el mayor número de casos de piratería terrestre en la ciudad (18% del total).

Figura 1.14. Delitos de mayor impacto en Fontibón.



Fuente: Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.
Proceso: Programa de Seguridad y Convivencia de la CCB.
 Otros incluye: hurto a bancos y muertes en accidentes de tránsito.

Cuadro 1.6. Condiciones de seguridad en Fontibón y Bogotá.

Factor	Variable	Fontibón		Bogotá	
		Delito	Tasa por 10.000 Hab	Delito	Tasa por 10.000 Hab
Seguridad urbana	Delitos de mayor impacto*				
	Homicidio común	37	1,2	1.372	2,0
	Hurto a personas	418	14,0	12.698	18,8
	Hurto a establecimientos**	208	29,7	5.075	34,6
	Hurto a residencias	185	6,2	4.559	6,7
	Hurto de vehículos	173	5,8	4.827	7,1
	Piratería terrestre	24	0,8	131	0,2
	Hurto a bancos	0	-	6	0,0
	Equipamiento			Participación	
	CAI	5	121		4,1%
Zonas seguras	2	28		7,1%	
Pie de fuerza total	172	10.604		1,6%	
Oficiales	11	481		2,3%	
Suboficiales	161	10.123		1,6%	
Policía comunitaria	45	1049		4,3%	

* Para los delitos de hurto a personas, hurto a establecimientos y hurto a residencias, no es posible establecer comparaciones con el año 2004, dado que se presentó un incremento en las estadísticas porque a partir del 2005 la Policía Nacional empezó a incluir los hurtos cuya cuantía era inferior a 10 salarios mínimos legales mensuales vigentes y que con anterioridad se registraban como hurtos simples.

** Tasa por cada 1.000 establecimientos.

Fuente: Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.
Procesos: Programa de Seguridad y Convivencia de la CCB.

En cuanto al equipamiento en materia de seguridad local, Fontibón cuenta con un pie de fuerza de 172 personas (contando oficiales y suboficiales), lo que equivale al 1,6% del total de la ciudad. Así mismo, existen cinco Centros de Atención Inmediata (CAI) y funcionan dos de los veintiocho cuadrantes del Programa Zonas Seguras liderado por la Cámara de Comercio Bogotá y la Policía Metropolitana.



B. Gestión gubernamental

El plan de desarrollo de la localidad de Fontibón para el período 2005-2008, "Fontibón para todas y todos"³⁶, está estructurado sobre los tres ejes del programa de la Administración distrital "Bogotá sin indiferencia": Social, Urbano regional y de Reconciliación. Cada uno de estos ejes se sustenta en estrategias, programas y metas que la administración local espera cumplir para satisfacer las necesidades propias de la localidad y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Así mismo, el plan de desarrollo de la localidad incluye el Objetivo Gestión Pública Humana, como componente adicional, con programas y proyectos orientados a modernizar y desarrollar la capacidad institucional de la localidad.

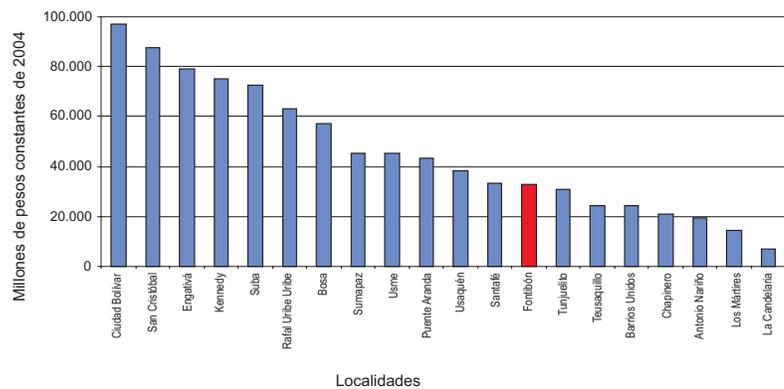
El Plan de Desarrollo de la localidad de Fontibón asciende a \$32.829 millones para el período 2005-2008 (en pesos constantes de 2004)³⁷. Es el decimotercero en el Distrito y representa el 3,6% del presupuesto de todas las localidades de Bogotá. (Ver figura 1.15).

Del total de inversión presupuestada en la localidad para el período 2005-2008, el 63% (\$20.682 millones) está destinado a proyectos del Eje Social; 22% (\$7.222 millones) se invertirá en proyectos del Eje Urbano Regional; 9% (\$2.955 millones) se asignó al Objetivo Gestión Pública Humana; y, 6% (\$1970 millones) se orientaron al Eje de Reconciliación. (Ver figura 1.16).

En el Eje Social, la localidad de Fontibón destinará mayor inversión a los programas 'Más y mejor educación para todos y todas' (23%) y 'Salud para la vida digna' (13%), programas que se orientan a mejorar la infraestructura y ampliar la cobertura educativa y de salud en la localidad.

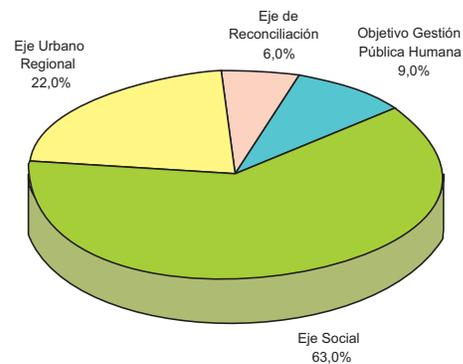
Se incluyó también el programa 'Fontibón sin hambre', para articular la política y la estrategia de atención

Figura 1.15. Presupuesto plurianual de inversión de las localidades.



Fuente: Planes de desarrollo local 2005-2008.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.16. Distribución del presupuesto de inversión de Fontibón por ejes.



Fuente: Plan de Desarrollo de Fontibón, 2005-2008.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

alimentaria y nutricional; los programas de promoción del desarrollo cultural, artístico y deportivo en la localidad, y los programas de restablecimiento de derechos y de creación y estímulo de la capacidad y el talento de las personas a través de la formación para el trabajo, incorporando el sector privado.

Por su parte, el programa con mayores recursos en el Eje Urbano Regional es 'Hábitat desde los barrios y las UPZ' (21% del presupuesto total), en el que la prioridad es el mejoramiento de la malla vial y el espacio público local.

36. Adoptado mediante el Acuerdo Local No. 004 de 2004.
37. No incluye el rubro Obligaciones por Pagar.

En este Eje se planteó también el programa 'Bogotá productiva', para conformar una Unidad Local de Desarrollo Empresarial (ULDE) en el marco del proyecto Bogotá Asociativa y Emprendedora.

En cuanto al Eje de Reconciliación, los recursos se distribuyeron en acciones de control de la violencia, el uso de instrumentos para fomentar la participación ciudadana, desarrollar la organización, los procesos, los instrumentos y una cultura de prevención de emergencias de origen natural o antrópico y el desarrollo de una red ciudadana para prevenir y reaccionar contra la violencia.

Por último, los recursos del Objetivo Gestión Pública Humana se distribuyeron en proyectos para fortalecer la gestión institucional, a través de la modernización de los procesos y el acercamiento y participación de la ciudadanía en la gestión de la Administración Local.

Cuadro 1.7. Plan de Desarrollo Local de Fontibón 2005-2008, según ejes y programas.

Plan de Desarrollo Antonio Nariño	Presupuesto 2005-2008	Part. %
Eje social	20.682'163.510	63.0%
Fontibón sin hambre.	2.626'306.477	8.0%
Más y mejor educación para todos y todas.	7.550'631.123	23.0%
Salud para la vida digna.	4.267'748.026	13.0%
Restablecimiento de derechos e inclusión social.	656'576.619	2.0%
Capacidades y oportunidades para la generación de ingresos Y empleo.	1.641'441.548	5.0%
Cultura para la inclusión social.	1.641'441.548	5.0%
Recreación y deporte para todos y todas.	2.298'018.168	7.0%
Eje urbano regional	7.222'342.813	22.0%
Hábitat desde los barrios y las UPZ	6.894'054.503	21.0%
Bogotá productiva.	328'288.310	1.0%
Eje de reconciliación	1.969'729.858	6.0%
Atención integral de violencia, delincuencia y orden público.	656'576.619	2.0%
Bogotá menos vulnerable ante eventos críticos.	328'288.310	1.0%
Red distrital de reconciliación, resistencia civil y no-violencia.	328'288.310	1.0%
Participación para la decisión.	656'576.619	2.0%
Objetivo gestión pública humana	2.954'594.787	9.0%
Administración moderna y humana.	984'864.929	3.0%
Localidades modernas y eficaces.	984'864.929	3.0%
Sistema distrital de servicio a la ciudadanía.	328'288.310	1.0%
Sistema distrital de información.	328'288.310	1.0%
Bogotá transparente y efectiva.	328'288.310	1.0%
Total presupuesto de inversión	32.828'830.968	100%

Fuente: Acuerdo Local 004 de 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



C. Desarrollo sostenible

En la localidad de Fontibón se localizan 80 de los 2.344³⁸ (aprox.) barrios de Bogotá y ocho (8) unidades de planeamiento zonal³⁹ UPZ, de las 112⁴⁰ en que se divide la ciudad. De las ocho UPZ de la localidad, tres ya fueron reglamentadas por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital, a saber: Ciudad Salitre Occidental, Modelia y Granjas de Techo. (Ver figura 1.17).

De las ocho UPZ de la localidad, cuatro poseen vocación industrial (Fontibón San Pablo, Zona Franca, Granjas de Techo y Capellanía), dos vocación residencial (Ciudad Salitre Occidental y Modelia); una vocación dotacional (Aeropuerto El Dorado)⁴¹ y una vocación de centralidad urbana (Fontibón). (Ver cuadro 1.8).

Cuadro 1.8. Comparativo de UPZ de Fontibón.

UPZ	Clase	No. de barrios	Estrato	Estado
Fontibón	Con centralidad urbana	35	2 y 3	Sin reglamentar
Fontibón San Pablo	Industrial	17	2 y 3	Sin reglamentar
Zona Franca	Industrial	2	2	Sin reglamentar
Ciudad Salitre Occidental	Residencial cualificada	4	3 y 4	Reglamentada
Granjas de Techo	Industrial	5	2, 3 y 4	Reglamentada
Modelia	Residencial cualificada	11	3 y 4	Reglamentada
Capellanía	Industrial	5	2 y 3	Sin reglamentar
Aeropuerto Eldorado	Dotacional	1	0 ⁴²	Sin reglamentar

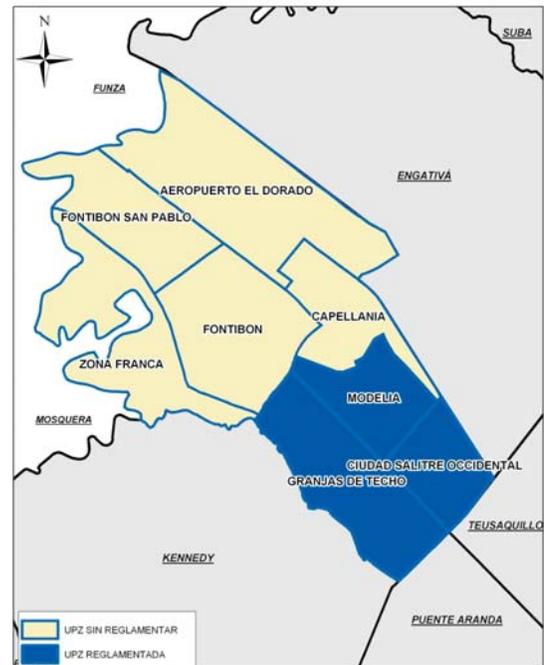
Fuente: DAPD. POT. Decreto 190 de 2004. Página web: www.dapd.gov.co(UPZ reglamentadas consultada el 30 de abril de 2007).

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las características principales de las UPZ reglamentadas son:

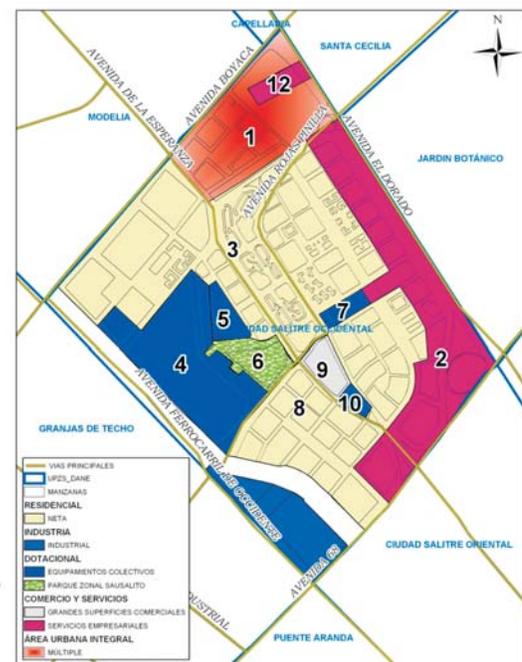
La **UPZ Ciudad Salitre Occidental**⁴³, es un sector con predominio de uso residencial cualificado y múltiple, de estratos 3 y 4, se caracteriza porque presenta predios urbanizables que por sus características y localización se convierten en áreas aptas para que la ciudad adelante proyectos integrales combinando diferentes actividades a distintas escalas. Se encuentra en un área de servicios generales como la Cámara de Comercio de Bogotá, la Terminal de Transporte de Bogotá y grandes superficies comerciales. Esta UPZ se encuentra en el área de influencia de la Centralidad Salitre - Zona Industrial, en la cual el POT pretende promover el desarrollo del Corredor Férreo de

Figura 1.17. UPZ de la localidad Fontibón.



Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Fuente: DAPD. www.dapd.gov.co / UPZ reglamentadas consultada 30 de Abril de 2007.

Figura 1.18. UPZ Ciudad Salitre Occidental.



Fuente: DAPD. Decreto 326. Registro Distrital - Bogotá - Vol. 38, no. 3195 (Oct. 11, 2004); p. 18-28. Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

38. DAPD. Pagina web www.dapd.gov.co, Listado de barrios por UPZ (Consultada 30 de abril de 2007).

39. El Plan de Ordenamiento Territorial dividió a la ciudad para su planeamiento a escala zonal y vecinal en unidades de planeamiento zonal, UPZ, áreas de territorio conformado por un conjunto de barrios que presentan características comunes en su desarrollo urbanístico y en los usos y actividades predominantes, cuya planeación y ordenamiento se realiza a través de un decreto distrital que determina las normas urbanísticas que aplican a cada uno de los predios que allí se localizan. Cada UPZ se divide, a su vez, en sectores normativos que se reglamentan mediante fichas normativas contenidas en estos decretos.

40. Inicialmente el POT zonificó a Bogotá en 117 UPZ, pero por determinaciones del Ministerio del Medio Ambiente se eliminaron 5 UPZ en la zona de expansión norte.

41. La UPZ 117 Aeropuerto El Dorado, será reglamentada por otro instrumento de planeamiento (Plan de regularización y manejo).

42. Predios en manzanas no residenciales.

43. UPZ 110. Ciudad Salitre Occidental. Decreto 326. Gaceta de Urbanismo y Construcción de Obra, no. 329, Bogotá, (Oct. 20, 2004). p. 23 - 43.

Occidente, y constituir el anillo de innovación. De igual forma, propicia la consolidación de centros empresariales, zonas industriales y nuevos polos de actividad productiva, sin detrimento de la consolidación de las zonas residenciales existentes. Se prevé la configuración de los vacíos urbanos existentes y espacios desarrollados inadecuadamente, mediante el desarrollo de usos residenciales, comerciales, dotacionales, servicios e industria de nueva tecnología ecoeficiente. Por otro lado esta UPZ está conformada por doce (12) sectores normativos, de los cuales se han identificado cinco (5) sectores con vocación dotacional, tres (3) de comercio y servicios, dos (2) residenciales, uno (1) industrial y uno (1) de área urbana integral. (Ver figura 1.18).

El decreto reglamentario de la Ciudad Salitre Occidental hace énfasis en que debe promocionarse sobre la avenida Jorge Eliecer Gaitán (avenida Calle 26) y la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68) la localización de centros empresariales que generen alto valor agregado y atracción de la inversión extranjera, además de las actividades empresariales y académicas. Así mismo, se debe generar una zona de transición entre la Avenida del Ferrocarril, colindante con la zona industrial, hasta el canal de San Francisco para la localización estratégica de usos empresariales e industrias de alta tecnología (no contaminante), plan parcial⁴⁴. Se debe organizar en el eje de la avenida de la Esperanza actividades complementarias de la vivienda y dotacionales de alta jerarquía.

La **UPZ Modelia**⁴⁵, es un sector residencial cualificado, de estratos 3 y 4, forma parte de la pieza del Centro Metropolitano, área funcional Eje Occidente, en la cual el POT le asigna como función cumplir un papel de integración como espacio central de actividades económicas y de alta jerarquía, estratégicamente conectado con el centro tradicional y el aeropuerto. Se caracteriza porque presenta grandes predios urbanizables, que por sus características y localización se convierten en oportunidad para que la ciudad adelante proyectos integrales, combinando diferentes

actividades a distintas escalas. La UPZ está conformada por seis sectores normativos, de los cuales se han identificado dos sectores con vocación residencial, dos dotacionales, uno con vocación comercial y uno de área urbana integral.

El decreto reglamentario de la UPZ Modelia hace énfasis en que debe promocionarse la consolidación de centros empresariales, zonas industriales y nuevos polos de actividad productiva, sin detrimento de la consolidación de las zonas residenciales existentes. Se prevé la configuración de los vacíos urbanos existentes y espacios desarrollados inadecuadamente, que pueden incluir los usos residenciales, dotacionales y de servicios. (Ver figura 1.19).

Figura 1.19. UPZ Modelia.



La **UPZ Granjas de Techo**⁴⁶, es un sector industrial, de estratos 3 y 4, se caracteriza por que contiene diferentes actividades económicas claramente delimitadas en tres sectores geográficos: el primero, ubicado en el costado oriental, entre la Avenida Congreso Eucarístico (avenida carrera 68) y la Avenida Boyacá, donde predomina los usos industriales y comerciales; el segundo localizado entre la Avenida Boyacá y la Avenida Agoberto Mejía (avenida carrera 86), corresponde a

44. Instrumento mediante el cual se desarrollan y complementan las disposiciones del Plan de Ordenamiento Territorial, para áreas determinadas del suelo urbano o de suelo de expansión, además de las que deban desarrollarse mediante unidades de actuación urbanística, macroproyectos u otras operaciones urbanas especiales. Permite definir el tamaño y condiciones mínimas que deben tener los predios que van a incorporarse al desarrollo urbano, con el fin de que el nuevo suelo tenga las vías, los equipamientos y usos adecuados, es decir, para que constituyan una parte completa de ciudad, de acuerdo con los objetivos del modelo de ordenamiento.

45. UPZ 114. Modelia. Decreto 903. Registro Distrital. -- Bogotá vol. 35, no. 2527, Bogotá, (Dic. 04, 2001), p. 5 - 22.

46. UPZ 112. Granjas de Techo. Decreto 622. Gaceta de Urbanismo y Construcción de Obra, no. 457, Bogotá, (Ene. 15, 2007). p. 1 - 17.

Figura 1.20. UPZ Granja de Techo

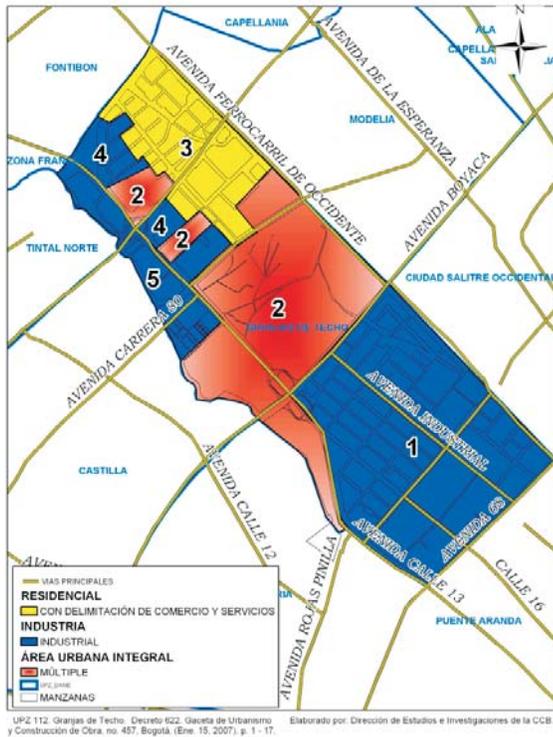
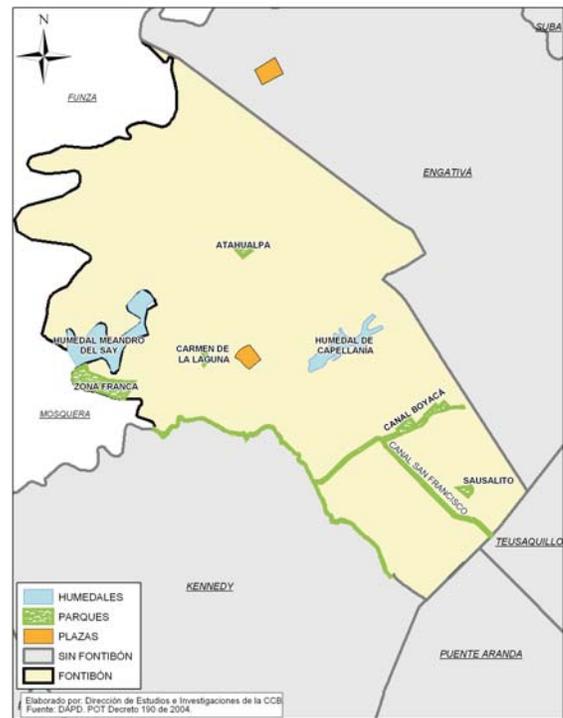


Figura 1.21. Sistema de parques de Fontibón.



un predio urbanizable no urbanizado, y el tercero, ubicado entre la Avenida Agoberto Mejía y la Avenida Longitudinal de Occidente (ALO), en el cual el uso residencial es predominante, con un área de uso industrial localizada sobre el eje de la Avenida Centenario (calle 13). El costado suroriental de la UPZ se encuentra en el área de influencia de la Centralidad Salitre Zona Industrial, en la cual el POT pretende promover el desarrollo del Corredor Férreo de Occidente, y constituir el anillo de innovación. De igual forma, propicia la consolidación de centros empresariales, zonas industriales y nuevos polos de actividad productiva, sin detrimento de la consolidación de las zonas residenciales existentes. Se prevé la configuración de los vacíos urbanos existentes y espacios desarrollados inadecuadamente, mediante el desarrollo de usos residenciales, comerciales, dotacionales, servicios e industria de nueva tecnología ecoeficiente. La UPZ está conformada por cinco (5) sectores normativos, de los cuales se han identificado tres (3) sectores con vocación industrial, uno (1) residencial y uno (1) de área urbana integral.

El decreto reglamentario de la UPZ Granjas de Techo hace énfasis en que se debe permitir, en las áreas de consolidación, el desarrollo de actividades residenciales, industriales y comerciales, según la zonificación de actividades previstas en el presente decreto; se debe promover la localización de actividades empresariales, financieras y dotacionales productivas ligadas a la innovación y a la tecnología en las áreas urbanas integrales, ubicadas a lo largo del eje de la Avenida Centenario (Calle 13); se debe construir las vías Avenida Agoberto Mejía y Avenida del Ferrocarril de Occidente; se debe promover la ejecución de planes parciales de desarrollo que generen suelo para espacio público y equipamientos; se debe ofrecer suelo para reducir el déficit de vivienda en la ciudad. (Ver figura 1.20).

Con relación a la ecológica principal⁴⁷, la localidad Fontibón se encuentra rodeada elementos como: El Humedal de Capellanía, Meandro del Say, Ronda del Río Fucha, Canal de Modelia, Canal de San Francisco. (Ver figura 1.21).

47. Está conformada por el sistema de áreas protegidas como los humedales, corredores ecológicos, parques metropolitanos y urbanos y las áreas de manejo especial del Distrito como las rondas de los ríos.

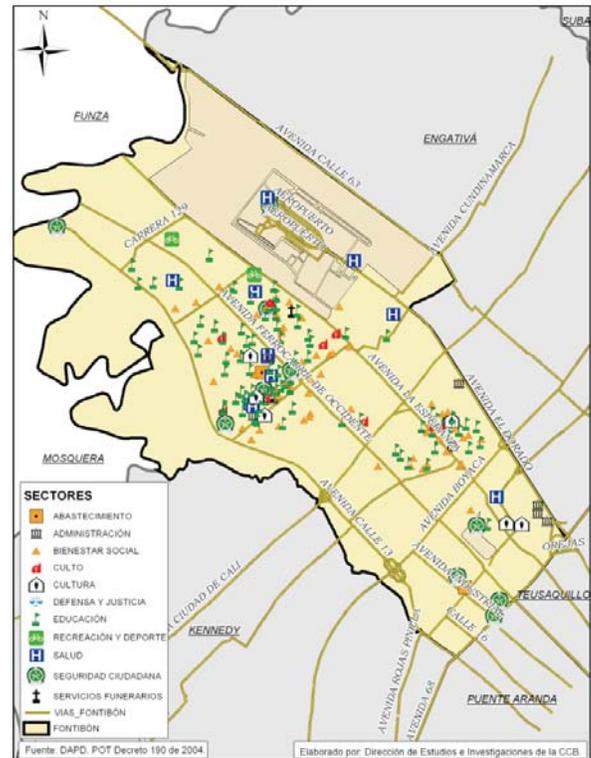
En Fontibón se localizan dos (2) de las 21 centralidades⁴⁸ de integración de la ciudad, las cuales son de integración nacional: (Fontibón - Aeropuerto El Dorado - Engativá)⁴⁹ y parte de la Centralidad (Salitre - Zona Industrial)⁵⁰.

Así mismo, el POT priorizó diez operaciones estratégicas⁵¹, Fontibón cuenta con la operación estratégica (Fontibón Aeropuerto El Dorado Engativá Aeropuerto Guaymaral)⁵² y la operación estratégica (Anillo de Innovación)⁵³.

De otro lado, como parte de la infraestructura de Fontibón se identificaron las construcciones destinadas a la prestación de servicios de salud, educación, bienestar social, actividades de comercio y servicios y las estructuras de servicios públicos para la atención de las necesidades de la población. Fontibón se destaca por albergar dentro de su territorio equipamientos como: La Alcaldía Local, 146 IPS privadas. En IPS públicas: El hospital de Fontibón, un CAMI, cuatro UPA, dos UBA y un centro de especialistas; en equipamientos de defensa y justicia: La Personería Local de Fontibón y la Inspección de Policía; en equipamientos de tipo administrativo: dos notarias, un CADE, La Superintendencia de Valores, la Unidad Administrativa Especial de Aeronáutica, la Corporación de la Industria Aeronáutica de Colombia, Interconexión Eléctrica S.A. y el servicio aéreo a territorios nacionales SATENA; en equipamientos de seguridad ciudadana: una estación de policía, cinco CAI, y una sede de la Defensa Civil; en equipamientos de cultura como el

centro de ciencia y tecnología Maloka, dos Bibliotecas (Centro de Información Empresarial de Bogotá CIEB y Fontibón Modelia), siete centros culturales y artísticos, una Casa de la Cultura, dos equipamientos de recreación y deporte, 2 salas de cine. (Ver figura 1.22)

Figura 1.22. Equipamiento urbano de Fontibón.



48. Son núcleos urbanos de encuentro e intercambio alrededor del Centro Metropolitano y en la periferia de la ciudad, en los que se establecen relaciones económicas que pueden ser de escala internacional, nacional, regional o urbana y donde se hace un esfuerzo por conectar todas las actividades que hoy están dispersas, concentrar las empresas y negocios en estos sectores y reducir el tiempo de los desplazamientos, además facilitar su articulación con la región y con los puntos de transporte, venta, transformación de productos.
49. Es una Centralidad con predominio de usos comerciales e institucionales, su función principal es la integración nacional e internacional y sus directrices principales para su desarrollo son las de conformar la gran plataforma para la exportación y vincular para ello el Aeropuerto de Guaymaral.
50. Es una Centralidad con predominio de usos comerciales, industriales e institucionales, su función principal es la integración nacional e internacional y sus directrices principales para su desarrollo es promover el desarrollo del Corredor Férreo de Occidente y constituir el Anillo de Innovación.
51. Son áreas especiales de la ciudad que se consideran fundamentales para consolidar la integración económica de la región; en ellas se vinculan actuaciones, acciones urbanísticas, instrumentos de gestión e intervenciones económicas y sociales para lo cual se orientan recursos de inversión.
52. Se caracteriza por una fuerte relación con los aeropuertos El Dorado y Guaymaral y las implicaciones y oportunidades que esto genera. Tiene como finalidad promover la localización de actividades empresariales, de servicios aeroportuarios y logísticos; conformar un área calificada que concentre actividades de alta jerarquía económica y formular estrategias para la sustitución progresiva de las áreas residenciales constituidas en torno a Engativá y Fontibón.
53. Se caracteriza por la localización de tres nodos de actividades: las actividades financieras, comerciales y de servicios. Tiene como finalidad promover la localización de actividades ligadas a la innovación y tecnología, actividades empresariales, financieras, dotacionales y productivas en equilibrio con nuevas áreas de vivienda y constituir dicho espacio a lo largo del corredor del tren de occidente. Se considera fundamental intervenir el Nodo Corferias, especialmente en movilidad (troncales sobre las Avenidas Boyacá, 68 y Jorge Eliecer Gaitán o Calle 26).



Capítulo II.

Factores asociados a la estructura empresarial

En esta sección se presenta la caracterización de la estructura empresarial según el número de empresas de la localidad, se identifican las actividades económicas de mayor importancia, las zonas en donde se ubican geográficamente las empresas, el tamaño de las firmas, la organización jurídica, el empleo generado y la vocación exportadora. Así mismo, se identifican las empresas con mayor potencial para articularse a las cadenas productivas más promisorias de la ciudad.

A. Estructura empresarial y tejido productivo

1. Número de empresas

En el 2006 se registraron 227 mil empresas en Bogotá⁵⁴. Del total de empresas de la ciudad, 4,7%, equivalentes a 10.678 empresas, se ubicaron en la localidad Fontibón. Frente a las demás localidades Fontibón ocupó el onceavo lugar por número de empresas. En términos del valor de los activos, las empresas de Bogotá reportaron \$332 billones de los que \$14.9 billones están en Fontibón, con este valor la localidad se ubicó en el cuarto puesto en este indicador entre las localidades de Bogotá.

Cuadro 2.1. Número de empresas matriculadas y renovadas en la localidad Fontibón.

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Comercio y reparación de vehículos automotores	3.519	365	144	42	4.070
Industrias manufactureras	1.367	287	157	62	1.873
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	928	255	68	14	1.265
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	836	158	34	10	1.038
Hoteles y restaurantes	807	7	6	2	822
Construcción	355	61	9	4	429
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	398	11	6	-	415
Intermediación financiera	163	17	22	10	212
Servicios sociales y de salud	138	8	-	-	146
Agricultura	95	23	16	5	139
Educación	102	11	-	-	113
No informa	84	2	1	-	87
Explotación de minas y canteras	29	8	1	2	40
Suministro de electricidad, gas y agua	18	1	-	-	19
Pesca	4	3	-	-	7
Hogares con servicio doméstico	2	-	-	-	2
Administración pública y defensa	1	-	-	-	1
Total	8.846	1.217	464	151	10.678

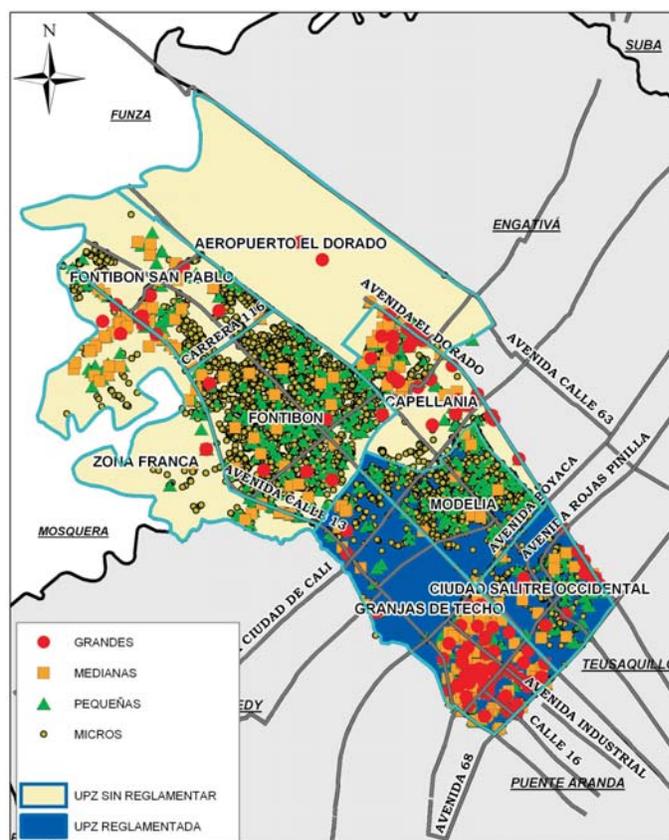
Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil, Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fontibón tiene una estructura empresarial especializada en el sector de los servicios⁵⁵ (76%), la industria (18%) y la construcción (4%). La mayor participación de los servicios se explicó por el número de empresas dedicadas al comercio (38%) que representan el centro de la economía local, y en menor medida por el transporte, almacenamiento y comunicaciones (11%), los servicios inmobiliarios y de alquiler (10%), la actividad de hoteles y restaurantes (8%) y otros servicios comunitarios (4%). (Ver figura 2.1).

Según el tamaño de las empresas, se puede afirmar que Fontibón es una localidad de microempresarios. Del total de empresas matriculadas ante la Cámara de Comercio del 2006, 8.846 son microempresas, que representaron el 83% de las empresas establecidas en la localidad y el 4,4% de las de Bogotá. Las pymes (16%) y la gran empresa (1%).

En la localidad se encuentran empresas tan importantes como: Frigorífico Suizo S.A., Multidimensionales S.A., Manufacturas Eliot S.A., Sociedades anónimas en el sector de la industria; ALFA Trading Ltda., Pfizer S.A., Fresenius Medical Care

Figura 2.1. Localización de las empresas por UPZ.



Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, según Registro Mercantil CCB, 2006.
Fuente: DAPD. www.dapd.gov.co / UPZ reglamentadas consultada 30 de Abril de 2007.

54. De acuerdo con el registro mercantil de la Cámara de Comercio de la ciudad

55. El sector de los servicios está conformado por las actividades de suministro de electricidad, gas y agua, comercio, hoteles y restaurantes, transporte, intermediación financiera, actividades inmobiliarias, administración pública, educación, salud, servicios comunitarios, personales y sociales, servicio doméstico y organizaciones extraterritoriales.

Colombia S.A., y Carulla Vivero S.A., en la actividad de comercio, y Robayo Ferro & Cia. S.C.A., y Riesgos Profesionales Colmena S.A., en la actividad de intermediación financiera. La gestión de estas empresas representa un valioso aporte al desarrollo de la actividad económica y consolidó a la localidad como un buen lugar para la ubicación de medianas y grandes empresas de servicios comerciales, financieros e industriales.

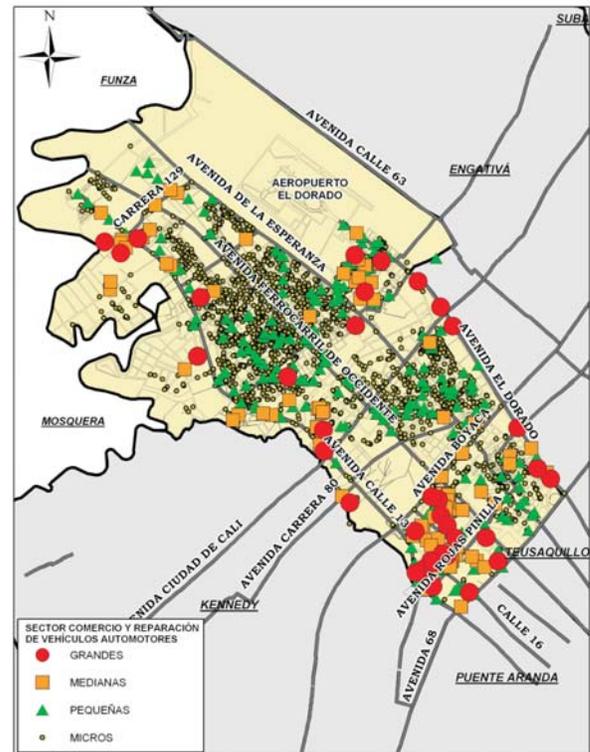
La mayor proporción de las empresas de Fontibón se localiza en la zona centro de la localidad, cerca del aeropuerto internacional El Dorado. Por su concentración empresarial se destacaron los barrios Fontibón Centro, Santa Cecilia, Predio Caldas, Modelia Occidental, La Esperanza Norte, Ciudad Salitre Occidental, Villemar Fontibón, Montevideo, San José Fontibón, La Esperanza, El Tintal y Los Alamos. (Ver figura 2.1).

Así mismo, en la UPZ Fontibón se encontró el mayor número de empresas de la localidad, le siguen las UPZ de Modelia, Ciudad Salitre Occidental, Granjas de Techo, Capellanía, Zona Franca, Fontibón San Pablo y Aeropuerto El Dorado.

Es importante destacar el hecho que el 65% de las grandes empresas de la localidad se concentran en las UPZ Granjas de Techo y Capellanía.



Figura 2.2. Localización geográfica del comercio.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

El sector **comercial** es de uno de los más representativos en la estructura empresarial de Fontibón. En el 2006 obtuvo ventas por valor de \$6.5 billones, el 45% del total de las ventas locales, reportó activos por \$3.9 billones, el 27% del total de la localidad y ocupó al 11% del personal contratado por las empresas de la localidad.

Por número de empresas, sobresalen las actividades de comercio al por menor, en establecimientos no especializados (con surtido compuesto principalmente de alimentos, bebidas y tabaco) (18%); comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados (17%); comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco en establecimientos especializados (10%), y comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados (10%).

Las empresas dedicadas al comercio al por menor, en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco, se concentraron en los barrios Fontibón Centro, Santa Cecilia, Giralda; las empresas dedicadas al comercio

Cuadro 2.2. Número de empresas de Fontibón dedicadas a la actividad de comercio y reparación de vehículos, según tamaño.

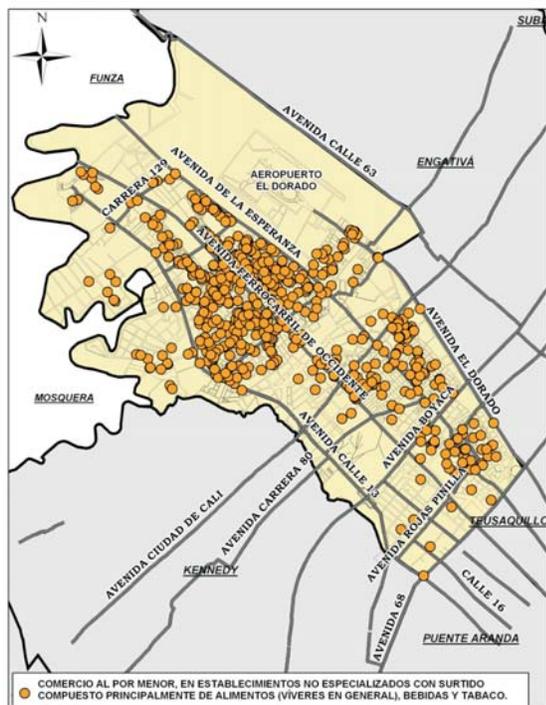
Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Comercio al por menor, en establecimientos no especializados (con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco)	730	14	3	1	748
Comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados	645	37	13	4	699
Comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco en establecimientos especializados	410	11	1	1	423
Comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados	379	25	2	2	408
Comercio al por mayor de productos de uso doméstico	215	39	39	9	302
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores (lavado; llantas; tapicería; asistencia en carretera)	270	16	6	1	293
Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	148	40	12	1	201
Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos; alimentos, bebidas y tabaco	136	39	10	4	189
Comercio al por mayor de todo tipo de maquinaria y equipo, excepto comercio de vehículos Automotores	78	36	19	5	138
Comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios, desperdicios y desechos	73	25	17	3	118
Otros	435	83	22	11	551
Total	3.519	365	144	42	4.070

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados, se concentraron en los barrios Fontibón Centro, Aeropuerto EL Dorado y Santa Cecilia; las empresas dedicadas al comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco en establecimientos especializados, se concentraron en los

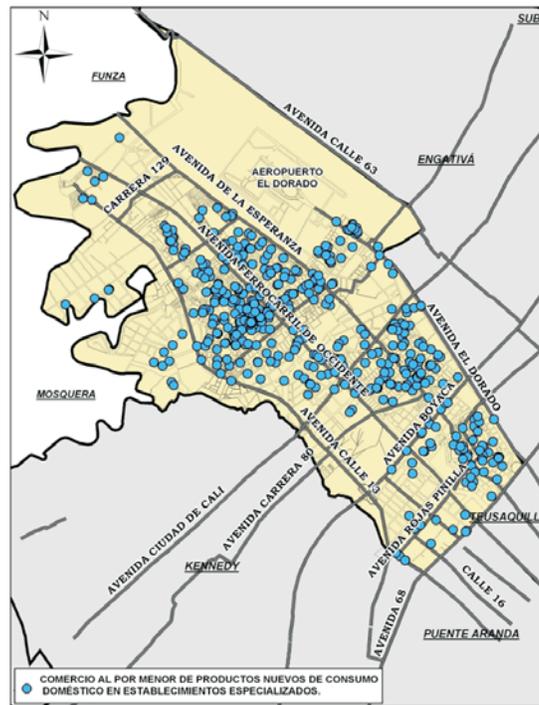
barrios Fontibón Centro y El Tintal; y las empresas dedicadas al comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados, se concentraron en los barrios Fontibón Centro y Santa Cecilia. (Ver figuras 2.2, 2.3, 2.4, 2.5 y 2.6).

Figura 2.3. Localización geográfica del comercio al por menor, en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Figura 2.4. Localización geográfica del comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Figura 2.5. Localización geográfica del comercio al por menor (víveres en general), bebidas y tabaco en establecimientos especializados.

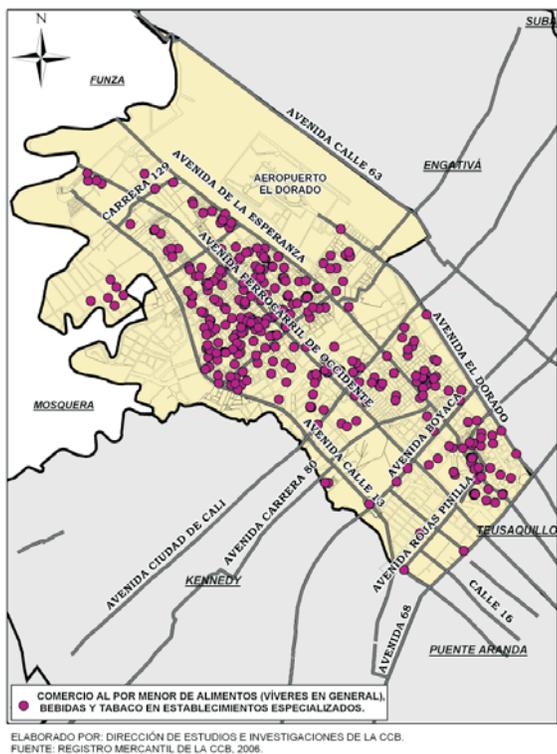
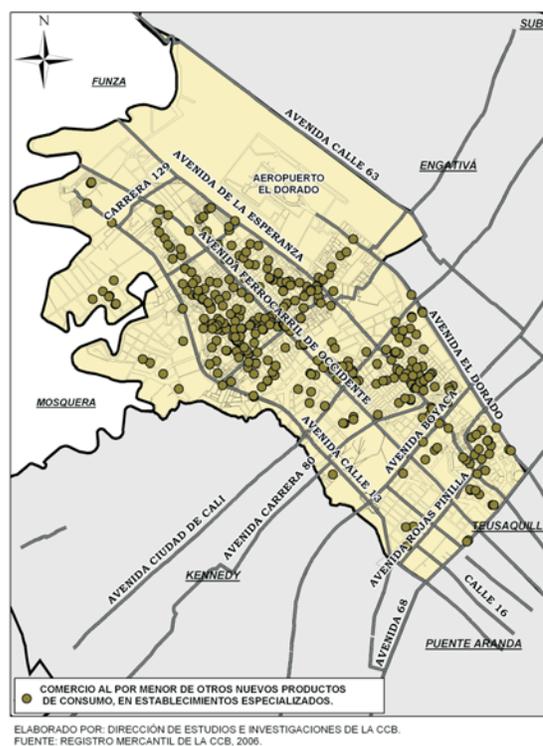


Figura 2.6. Localización geográfica del comercio al por menor de otros productos de consumo, en establecimientos especializados.



Respecto al valor de los activos que constituyen el patrimonio de las empresas locales, el comercio al por menor en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco representó el 27% de los

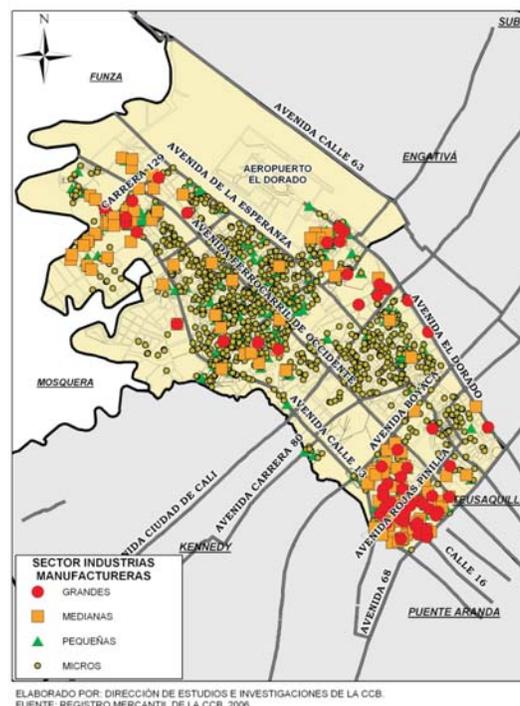
activos de las empresas comerciales; comercio al por mayor de productos de uso doméstico (21%); comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados (11%), y comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios, desperdicios y desechos (7%).



La **industria** es otro de los sectores representativos y dinámicos de la economía local. En el 2006, se registró un total de 1.873 empresas, el 18% de las empresas locales, de estas el 73% fueron microempresas, 24% pymes y 3% gran empresa. La industria en Fontibón reportó activos por valor de \$4.1 billones, el 28% del total de activos de las empresas locales; obtuvo ventas por un valor aproximado de \$4.7 billones, el 33% del total local y contrato cerca de 26 mil personas, el 22% del personal ocupado por los sectores económicos de la localidad.

El sector industrial de Fontibón esta conformado por un total de 1.873 empresas, de estas las más representativas de la estructura económica local fueron: fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (11%); elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares (8%); fabricación de otros productos químicos (7%), y fabricación de productos de plástico (6%). (Ver figura 2.7).

Figura 2.7. Localización geográfica de la industria.



Cuadro 2.3. Número de empresas en Fontibón en la industria manufacturera según tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; corsetería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites)	179	17	12	3	211
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares	142	7	-	1	150
Fabricación de otros productos químicos (Plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario)	72	30	21	11	134
Fabricación de productos de plástico (espumado y artículos de plástico espumado)	55	26	17	8	106
Fabricación de productos metálicos para uso estructural	55	15	8	1	79
Actividades de impresión, periódicos, artículos escolares y de oficina e impresión de valores	70	2	3	3	78
Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales	51	10	8	2	71
Fabricación de muebles (para el hogar, oficina, para comercio y servicios)	55	7	2	-	64
Industrias manufactureras ncp (joyas, instrumentos musicales, artículos deportivos y juguetes)	51	5	7	-	63
Fabricación de otros productos textiles	37	10	4	2	53
Otros	600	158	75	31	864
Total	1.367	287	157	62	1.873

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las empresas dedicadas a la industria de fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; corsetería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites, se concentraron en el barrio Fontibón Centro; la industria de elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuzcuz y productos farináceos similares, se ubicaron en el barrio Fontibón

Centro; las empresas dedicadas a la industria de fabricación de otros productos químicos (plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario), se concentraron en los barrios Montevideo y Granjas de Techo; y las empresas dedicadas a la industria de fabricación de productos de plástico (espumado y artículos de plástico espumado), se concentraron en el barrio Predio Caldas. (Ver figuras 2.8, 2.9, 2.10 y 2.11).

Figura 2.8. Localización geográfica de la industria de fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; corsetería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites)

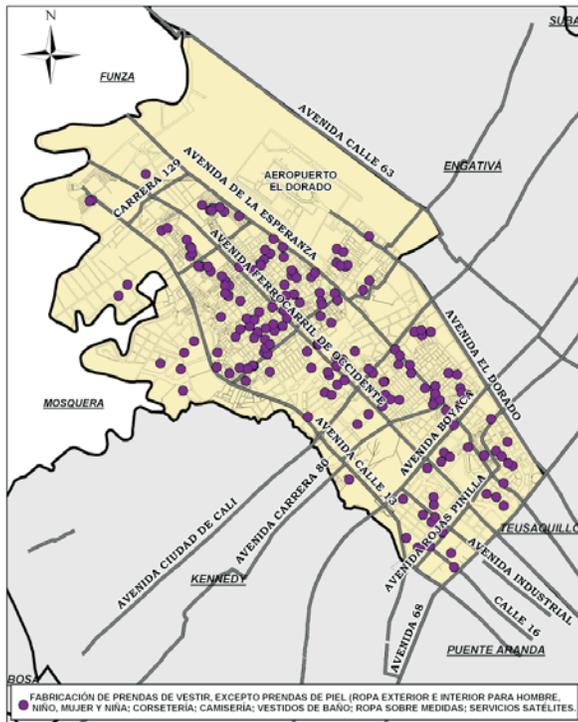


Figura 2.9. Localización geográfica de la industria de elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuzczuz y productos farináceos similares.

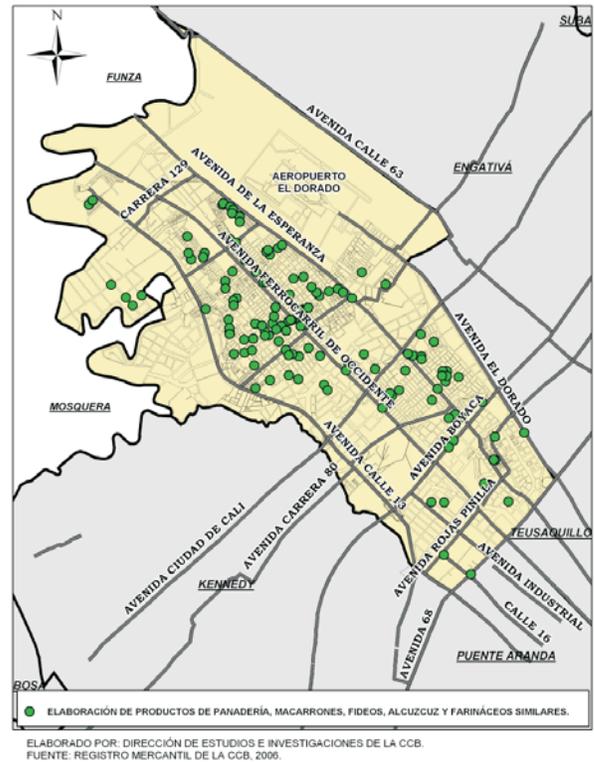


Figura 2.10. Localización geográfica de la industria de fabricación de otros productos químicos (Plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario).

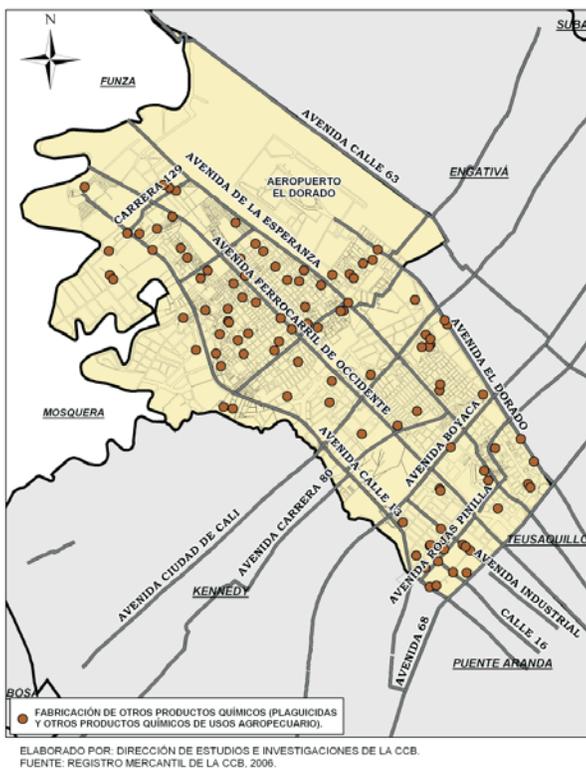
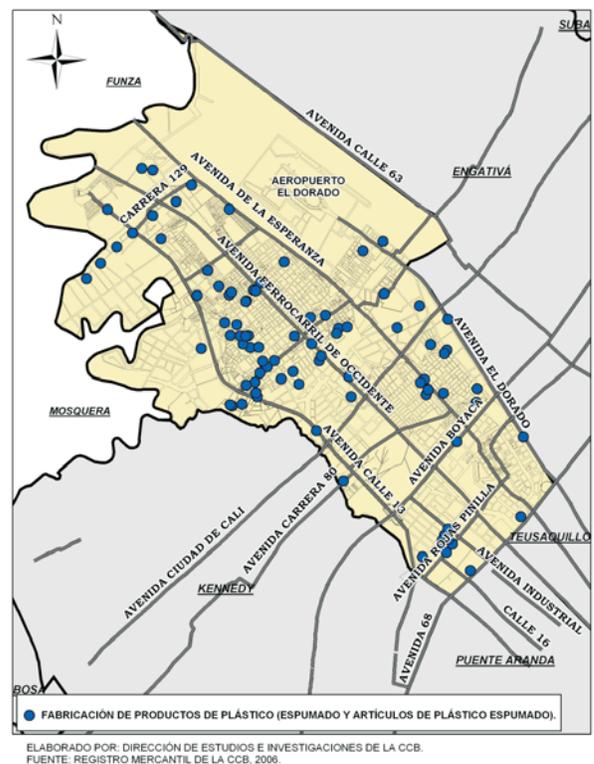


Figura 2.11. Localización geográfica de la industria de fabricación de productos de plástico (espumado y artículos de plástico espumado).



Las empresas dedicadas a las actividades de telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular), se ubicaron en los barrios Fontibón Centro, Santa Cecilia y Atahualpa; las empresas dedicadas a las actividades de transporte de carga por carretera (municipal, intermunicipal, internacional), se concentraron en los barrios Montevideo, Predio Caldas y Santa Cecilia; las empresas dedicadas a las actividades de otras agencias de transporte, se concentraron en los barrios San José Fontibón, San Ignacio, Santa Cecilia, Predio Caldas, y Aeropuerto El Dorado; las empresas dedicadas a las actividades de estaciones de transporte terrestre, acuático y aéreo (peajes, servicio de grúas, venta de tiquetes); se concentraron en los barrios Fontibón Centro, San José de Fontibón y Aeropuerto El Dorado. (Ver figuras 2.13, 2.14, 215 y 2.16).

Figura 2.13. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades de telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular).

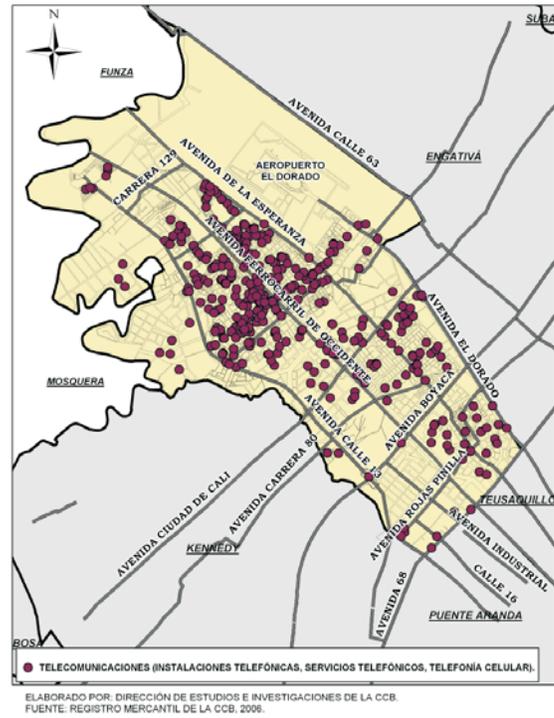


Figura 2.14. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades de transporte de carga por carretera (municipal, intermunicipal, internacional).

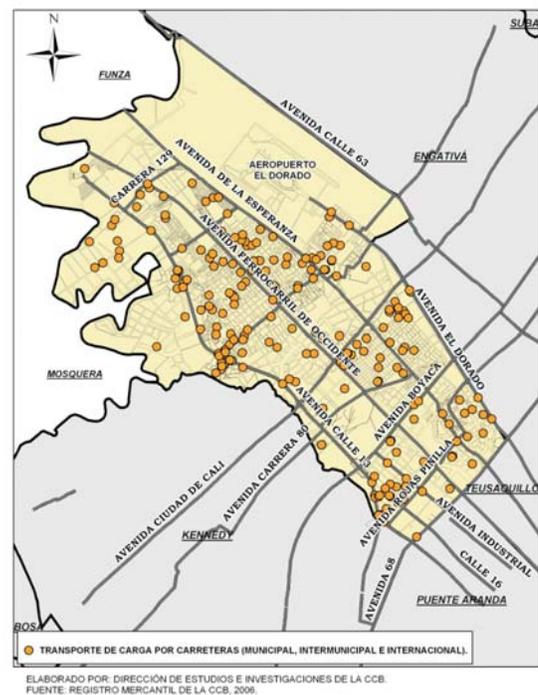
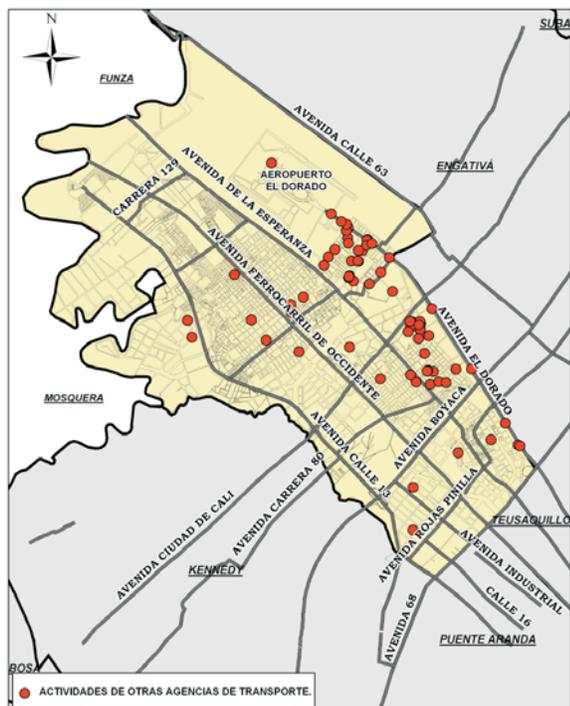
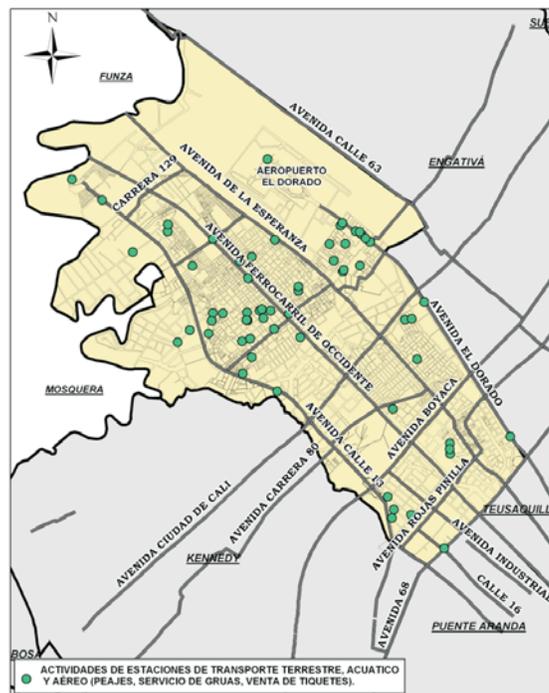


Figura 2.15. Localización geográfica de las actividades de otras agencias de transporte.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Figura 2.16. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades de estaciones de transporte terrestre, acuático y aéreo (peajes, servicio de grúas, venta de tiquetes).



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Cuadro 2.5. Número de empresas en Fontibón en las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, según tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (en comercio exterior, en economía, administración comercial, en ventas, empresarial, de gestión y comercial)	153	26	1	0	180
Otras actividades empresariales ncp (asesorías deportivas, de traducción, trámites de documentos y venta de estampillas, ajuste y cobranza de crédito, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, fiadores, taquigrafía y mecanografía, agencias de contratación de actores y artistas, conciertos y eventos, servicios personales directos y servicios de recurso humano)	135	20	6	1	162
Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquiler)	64	38	20	6	128
Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petroleos, mecanica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental)	92	13	1	0	106
Consultores en programas de informática y suministro de programas de Informática	62	7	0	0	69
Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos	53	3	0	0	56
Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata (alquiler, compra y venta, evaluación de inmuebles)	42	9	1	2	54
Publicidad (Anuncios, carteles pintados y luminosos, arte publicitario)	41	3	1	0	45
Actividades jurídicas (oficinas de procuradores y abogados, agentes de patentes, actividades de escribanos, mediadores, examinadores y arbitadores)	28	4	0	0	32
Alquiler de efectos personales y enseres domésticos ncp (prendas de vestir, calzado, muebles, embarcaciones, caballos, bicicletas)	22	1	0	0	23
Actividades de investigación (dactiloscopia) y seguridad (detectives y protección, perros guardianes, celadurias, transporte de valores)	12	9	0	1	22
Otros	132	25	4	0	161
Total	836	158	34	10	1.038

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las **actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler** representaron el 10% de las empresas existentes en la localidad. En el 2006 las empresas de esta actividad obtuvieron el 3,7% de los activos, sus ventas alcanzaron el 2% de las reportadas en ese año (\$360 mil millones) y ocuparon al 3% del personal reportado por las firmas. (Ver figura 2.17).

Las empresas de Fontibón dedicadas a la actividad inmobiliaria, empresarial y de alquiler tienen su mayor fortaleza en los siguientes subsectores: actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (17%); otras actividades empresariales (16%); actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (12%), y actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (10%).

Por su parte, el valor de los activos de las actividades inmobiliarias se concentró en los subsectores de: actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (48%); actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata (alquiler, compra y venta, evaluación de inmuebles) (18%); otras actividades empresariales (11%), y actividades de investigación (dactiloscopia) y seguridad (detectives y protección, perros guardianes, celadurias, transporte de valores) (6%).

Las empresas dedicadas a las actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (en comercio exterior, en economía, administración comercial, en ventas, empresarial, de gestión y comercial), se ubicaron en los barrios Santa Cecilia, Predio Caldas y San Ignacio; las empresas dedicadas a otras actividades empresariales ncp (asesorías deportivas, de traducción, trámites de documentos y venta de estampillas, ajuste y cobranza de crédito, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, fiadores, taquigrafía y mecanografía, agencias de contratación de actores y artistas, conciertos y eventos, servicios personales directos y servicios de recurso humano), se concentraron en los barrios Franco y La Esperanza; las empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquiler), se concentraron en los barrios Montevideo y Santa Cecilia; y las empresas dedicadas a las actividades

de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petróleos, mecánica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental), se agrupan en los barrios Modelia Occidental y Ciudad Salitre Occidental. (Ver figuras 2.18, 2.19, 2.20 y 2.21).

Figura 2.17. Localización geográfica de las actividades inmobiliarias.

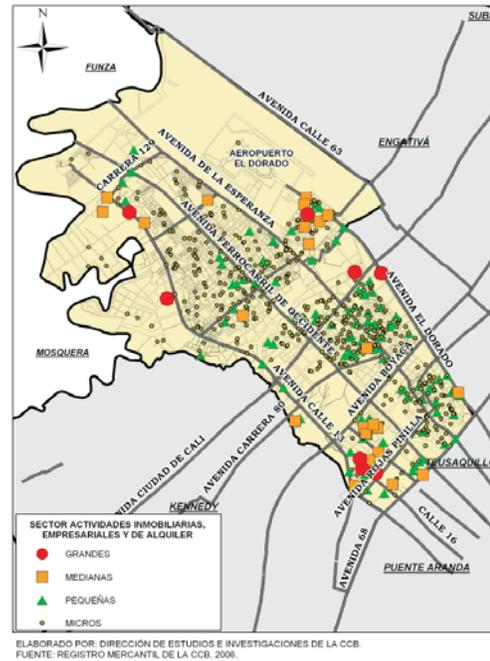


Figura 2.18. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (en comercio exterior, en economía, administración comercial, en ventas, empresarial, de gestión y comercial).

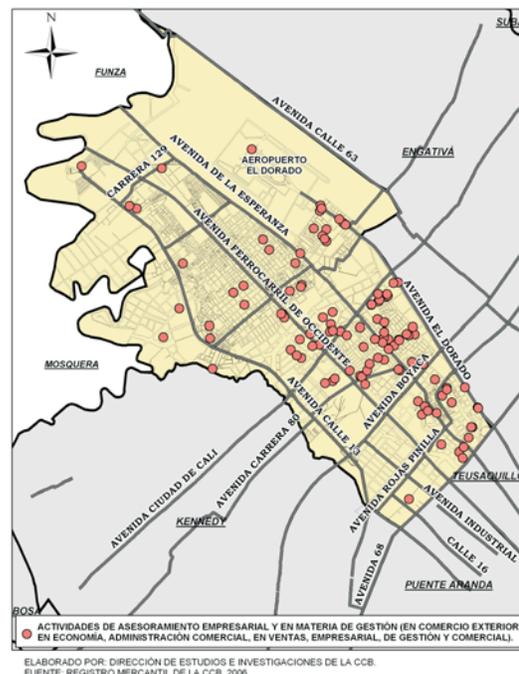


Figura 2.19. Localización geográfica de las empresas dedicadas a otras actividades empresariales ncp (asesorías deportivas, de traducción, trámites de documentos y venta de estampillas, ajuste y cobranza de crédito, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, fiadores, taquigrafía y mecanografía, agencias de contratación de actores y artistas, conciertos y eventos, servicios personales directos y servicios de recurso humano).

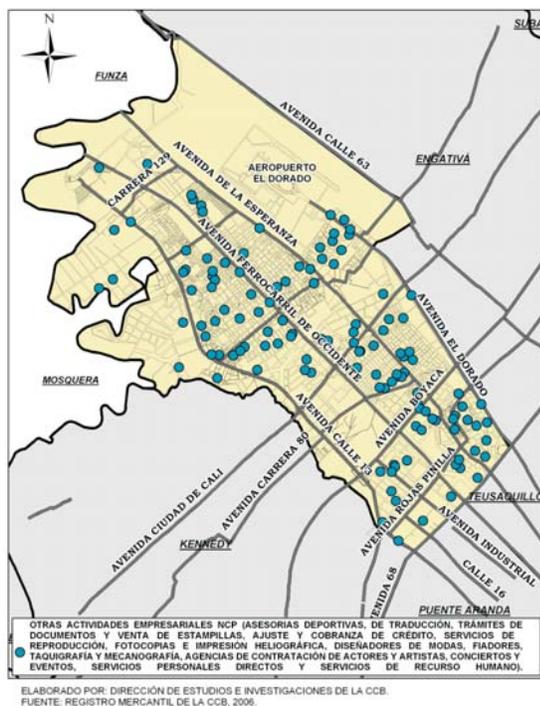


Figura 2.20. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquiler).

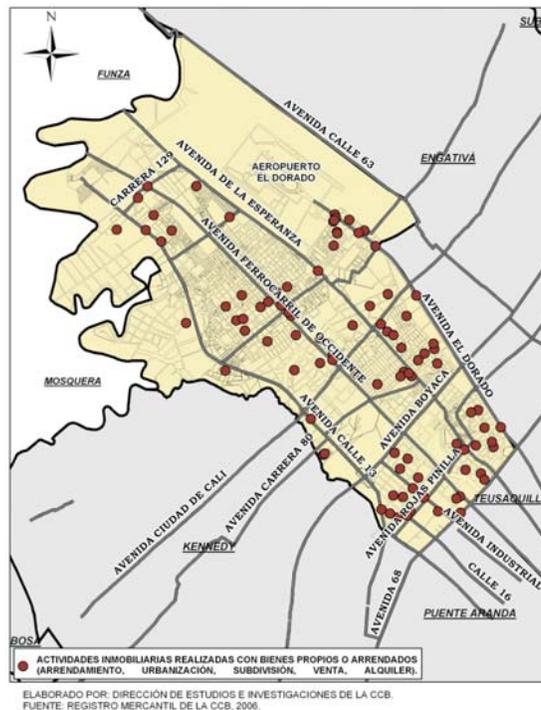
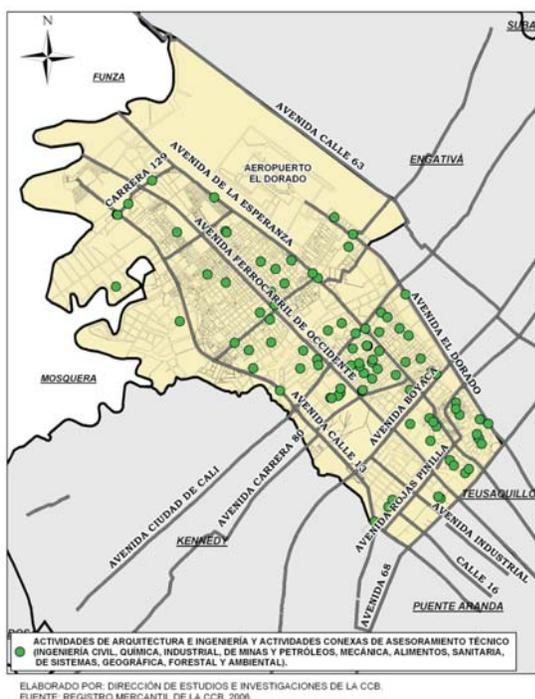


Figura 2.21. Localización geográfica de las empresas dedicadas a las actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petróleos, mecánica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental).



2. Tamaño de las empresas

Según el número de empresas, la localidad se caracterizó porque el 83% fueron microempresas. Teniendo en cuenta el valor de los activos de las empresas matriculadas y renovadas, en el 2006, la mayor parte de los activos se concentró en la gran empresa (77,4%), luego en la pyme (21,7%), y en menor medida en la micro-

empresa (0,9%). Por sector económico, la concentración del valor de los activos estuvo en la actividad de intermediación financiera (31%), industria manufacturera (28%), la actividad de comercio y reparación de vehículos (27%), y en transporte, almacenamiento y comunicaciones (7%).

Cuadro 2.6. Valor de los activos de las empresas de Fontibón según sector económico y tamaño.

Millones de \$

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Intermediación financiera	\$ 2.756	\$ 11.709	\$ 129.597	\$ 4.444.433	\$ 4.588.495
Industrias manufactureras	\$ 26.628	\$ 246.632	\$ 845.419	\$ 2.995.024	\$ 4.113.704
Comercio y reparación de vehículos automotores	\$ 44.813	\$ 261.773	\$ 740.545	\$ 2.927.573	\$ 3.974.705
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	\$ 19.155	\$ 186.736	\$ 309.745	\$ 513.772	\$ 1.029.409
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	\$ 20.834	\$ 103.503	\$ 130.489	\$ 295.785	\$ 550.611
Agricultura	\$ 1.880	\$ 17.386	\$ 91.637	\$ 142.819	\$ 253.722
Hoteles y restaurantes	\$ 4.200	\$ 4.944	\$ 28.852	\$ 162.234	\$ 200.229
Construcción	\$ 6.830	\$ 41.110	\$ 29.378	\$ 76.633	\$ 153.952
Explotación de minas y canteras	\$ 915	\$ 9.203	\$ 9.443	\$ 35.789	\$ 55.350
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	\$ 3.336	\$ 6.185	\$ 19.903	.	\$ 29.424
Educación	\$ 1.850	\$ 7.350	.	.	\$ 9.200
Servicios sociales y de salud	\$ 1.686	\$ 6.825	.	.	\$ 8.512
No informa	\$ 505	\$ 625	\$ 3.524	.	\$ 4.654
Suministro de electricidad, gas y agua	\$ 232	\$ 1.645	.	.	\$ 1.877
Pesca	\$ 18	\$ 1.495	.	.	\$ 1.512
Administración pública y defensa	\$ 43	.	.	.	\$ 43
Hogares con servicio doméstico	\$ 6	.	.	.	\$ 6
Total	\$ 135.686	\$ 907.123	\$ 2.338.534	\$ 11.594.063	\$ 14.975.405

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

3. Organización jurídica de las empresas

Según tipo de empresa, personas naturales o jurídicas, en el 2006 en la localidad de Fontibón el 60% correspondió a personas naturales⁵⁶ y el 40% a personas jurídicas⁵⁷. En las personas jurídicas, el mayor número registrado de este tipo de empresas fue la sociedad limitada⁵⁸ (26%), segui-

das de las sociedades anónimas⁵⁹ (7%) y las empresas unipersonales⁶⁰ (5%).

En la localidad de Fontibón la sociedad anónima tuvo la mayor participación en los activos locales (76%), seguida por la sociedad limitada (17%), mientras las personas naturales sólo representaron el 2.3% de los activos locales.

Cuadro 2.7. Número de empresas en Fontibón según orden jurídico y tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Persona natural	6.263	158	16	2	6.439
Sociedad limitada	1.837	712	170	29	2.748
Sociedad anónima	167	246	246	106	765
Empresa unipersonal	485	38	3	1	527
Sociedad en comandita simple	67	45	7	5	124
Sociedad extranjera	22	13	14	6	55
Sociedad en comandita por acciones	2	5	8	2	17
Empresas asociativas de trabajo	2	-	-	-	2
Sociedad colectiva	1	-	-	-	1
Total	8.846	1.217	464	151	10.678

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

56. Esta categoría de comerciante corresponde con el individuo que ejerce alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La totalidad de su patrimonio, incluyendo el familiar y el personal, sirve como prenda de garantía por las obligaciones que adquiera en desarrollo de las actividades de la empresa.

57. Por su naturaleza jurídica, la sociedad se define como la persona ficticia, capaz de ejercer derechos contraer obligaciones civiles y comerciales.

58. La sociedad de responsabilidad limitada, es una persona jurídica, compuesta por mínimo 2 socios y máximo por 25 cuya responsabilidad se limita hasta el monto de sus aportes.

59. La sociedad anónima es una persona jurídica conformada por un mínimo de cinco accionistas, con un capital representado en acciones o títulos nominativos de igual valor.

60. Es una persona jurídica creada por un único socio que puede ser una persona natural o jurídica denominado empresario o constituyente, quien destina parte de su patrimonio para su constitución.

Cuadro 2.8. Valor de los activos de las empresas de Fontibón según orden jurídico y tamaño

Millones de \$

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Persona natural	\$ 35.918	\$ 94.040	\$ 67.707	\$ 141.753	\$ 339.419
Sociedad limitada	\$ 71.958	\$ 507.016	\$ 811.386	\$ 1.093.527	\$ 2.483.887
Sociedad Anónima	\$ 12.165	\$ 229.218	\$ 1.319.861	\$ 9.823.146	\$ 11.384.390
Sociedad colectiva	\$ 6	.	.	.	\$ 6
Sociedad en comandita simple	\$ 4.174	\$ 37.378	\$ 25.665	\$ 118.721	\$ 185.938
Sociedad en comandita por acciones	\$ 109	\$ 7.189	\$ 32.150	\$ 229.759	\$ 269.207
Sociedad extranjera	\$ 1.017	\$ 10.830	\$ 60.835	\$ 151.221	\$ 223.902
Empresas asociativas de trabajo	\$ 23	.	.	.	\$ 23
Sociedad civil
Empresa unipersonal	\$ 10.317	\$ 21.452	\$ 20.929	\$ 35.934	\$ 88.632
Total	\$ 135.686	\$ 907.123	\$ 2.338.534	\$ 11.594.063	\$ 14.975.405

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

4. Vocación exportadora

Durante el 2006, en la localidad de Fontibón predominó la micro (83%) y la pequeña empresa (11%), por este motivo la localidad registra una baja orientación hacia el mercado externo. De las 10.678 empresas que tiene la localidad solo el 14% esta registrada para hacer operaciones de comercio exterior y solo el 1.4% se dedica a actividades de exportación⁶¹. Un rasgo importante de la estructura exportadora de la localidad es la alta participación que tiene la gran y mediana empresa las cuales concentran el 95% (46% y 49% respectivamente) en valor total de las ventas al exterior que realiza la localidad, mientras que la pequeña y la micro empresa concentran solamente 3% y 2% respectivamente.

Los sectores más importantes en las exportaciones de la localidad son los productos industriales y se concentran principalmente en textiles de punto (21%), Plásticos (11%), prendas de vestir excepto calzado (7%), productos químicos (6%), vehículos automotores (5%), jabones,

perfumes, cosméticos y otros (5%) y productos metálicos excepto maquinaria y equipo (4,7%). Por su parte el 15% lo componen productos agropecuarios como la producción y comercialización de flores, frutas y hortalizas.

En el 2006, la localidad de Fontibón exporta el mercado externo US \$ 491 millones, los cuales se distribuyen en su mayoría a los países de la CAN (Ecuador, Bolivia y Perú) a Venezuela y a los países que conforman el mercado del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) principalmente en productos metálicos, maquinaria y equipo.

Cuadro 2.9. Empresas exportadoras en la localidad Fontibón.

Tamaño de empresas	No. empresas*	Millones de dólares**	Part. % 2006
Total	10.678	491	100,0
Grande	151	227	46,2
Mediana	464	238	48,5
Micro	8.846	11	2,2
Pequeña	1.217	15	3,1

Fuente: * Registro Mercantil. CCB, Bogotá.

** DANE. Empresas exportadoras de 2006.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales.



61. Cámara de Comercio de Bogotá. Registro mercantil, 2006.

5. Empleo generado por la actividad empresarial

En 2006, las empresas de la localidad de Fontibón reportaron 119.126 personas ocupadas⁶², con lo cual fue la segunda localidad en generación de puestos de trabajo en la ciudad (14% del total). El transporte, comunicaciones y almacenamiento fue la actividad con el mayor número de empleados, 50% de las personas ocupadas, le siguen la industria (22%) y el comercio (11%)

y el sector de explotación de minas y canteras (4%). Por tamaño de empresa, las Pymes (66%) y la gran empresa (31%) son los mayores empleadores de la localidad, como resultado de la mayor demanda por mano de obra que requieren las empresas en la actividad de transporte e industria asentadas en la localidad.

Cuadro 2.9. Personal ocupado en las empresas de Fontibón, según sector económico y tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No informa	26	.	.	.	26
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	429	51.129	3.921	4.603	60.082
Industrias manufactureras	913	3.838	8.499	13.237	26.487
Comercio y reparación de vehículos automotores	1.033	1.562	4.502	5.631	12.728
Explotación de minas y canteras	17	42	95	4.653	4.807
Intermediación financiera	25	19	115	4.635	4.794
Agricultura	33	64	783	2.957	3.837
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	339	1.033	843	1.008	3.223
Hoteles y restaurantes	134	136	555	480	1.305
Construcción	172	295	82	14	563
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	112	61	273	.	446
Servicios sociales y de salud	243	46	.	.	289
Educación	104	167	.	.	271
Administración pública y defensa	266	.	.	.	266
No informa	14	-	-	.	14
Suministro de electricidad, gas y agua	7	-	.	.	7
Pesca	2	2	.	.	4
Hogares con servicio doméstico	3	.	.	.	3
Total	3.846	58.394	19.668	37.218	119.126

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. CCB, Bogotá.

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



62. Se refiere al número de personas que los empresarios han declarado ocupar en las actividades de sus empresas, sin que representen un indicador del nivel de ocupación de la localidad. Los resultados permiten realizar una aproximación a los requerimientos de mano de obra de los empresarios de la localidad.

6. Empresas liquidadas

El comportamiento de la actividad empresarial en Fontibón se caracterizó por el aumento del valor de las empresas que dejaron de operar en la localidad, lo cual es un factor desfavorable para la sostenibilidad de los empleos existentes en la localidad y para contribuir a reducir el desempleo y la pobreza.

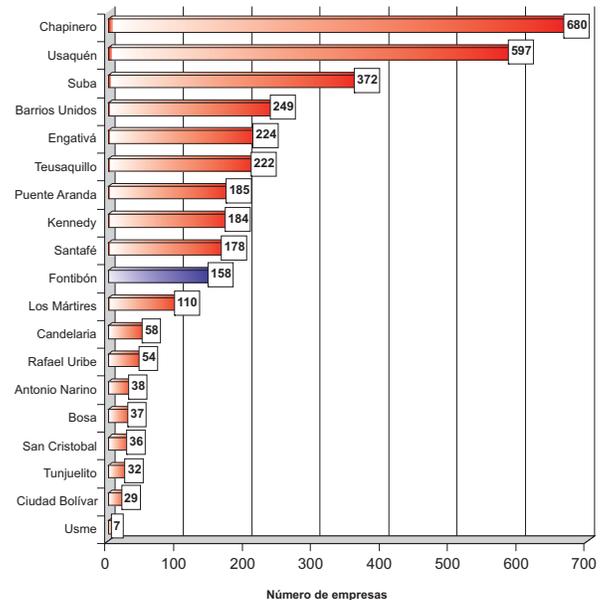
Frente a las otras localidades, en el 2006, Fontibón ocupó una posición intermedia en el escalafón de localidades por número de empresas liquidadas: se ubicó en el décimo puesto entre 19 localidades de la ciudad.

En el 2006, se liquidaron en total 158 empresas, que representaron el 4% del total de empresas liquidadas en Bogotá. Respecto al 2005, en la localidad se liquidaron 9 empresas más y el valor total de los negocios que se liquidaron aumentó (de \$15.956 millones pasó a \$170.580 millones), principalmente por el considerable aumento del valor liquidado en el sector de intermediación financiera.

Por tamaño de empresa, las que se liquidaron fueron principalmente micro y pequeñas empresas, en especial las que tenían menos tiempo de creación, lo cual significa que la mayoría no alcanzó a superar la etapa de entrada en el mercado. En número de empresas liquidadas, la mayor

concentración se presentó en el sector de las microempresas (77%) y en las pequeñas empresas (14%). Por el contrario, respecto al valor liquidado, una sola gran empresa participó con cerca del 93% del total liquidado en la localidad.

Figura 2.22. Escalafón de las localidades por número de empresas liquidadas*



Fuente: CCB (2006). Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

* La información incluye solamente a sociedades de Bogotá y los municipios del área de influencia de la Cámara de Comercio de Bogotá.



B. Cadenas productivas

En esta sección se identifican las empresas de la localidad con capacidad para vincularse a las cadenas productivas de mayor potencial para la ciudad y en las que pueden desarrollarse nuevas alianzas e implementar proyectos productivos asociativos. Primero, se identificaron las principales actividades de valor (eslabones) que integran la cadena. Segundo, se seleccionaron las empresas según la actividad económica principal; y tercero, se ubicaron las empresas en cada uno de los eslabones de acuerdo con su capacidad de articulación. Como fuente de información se utilizó el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá (2006).

La localidad Fontibón cuenta 10.678 empresas registradas, de las cuales 5.296 forman parte de una o más cadenas productivas en la localidad. Para este perfil se seleccionaron las empresas con mayor potencial para

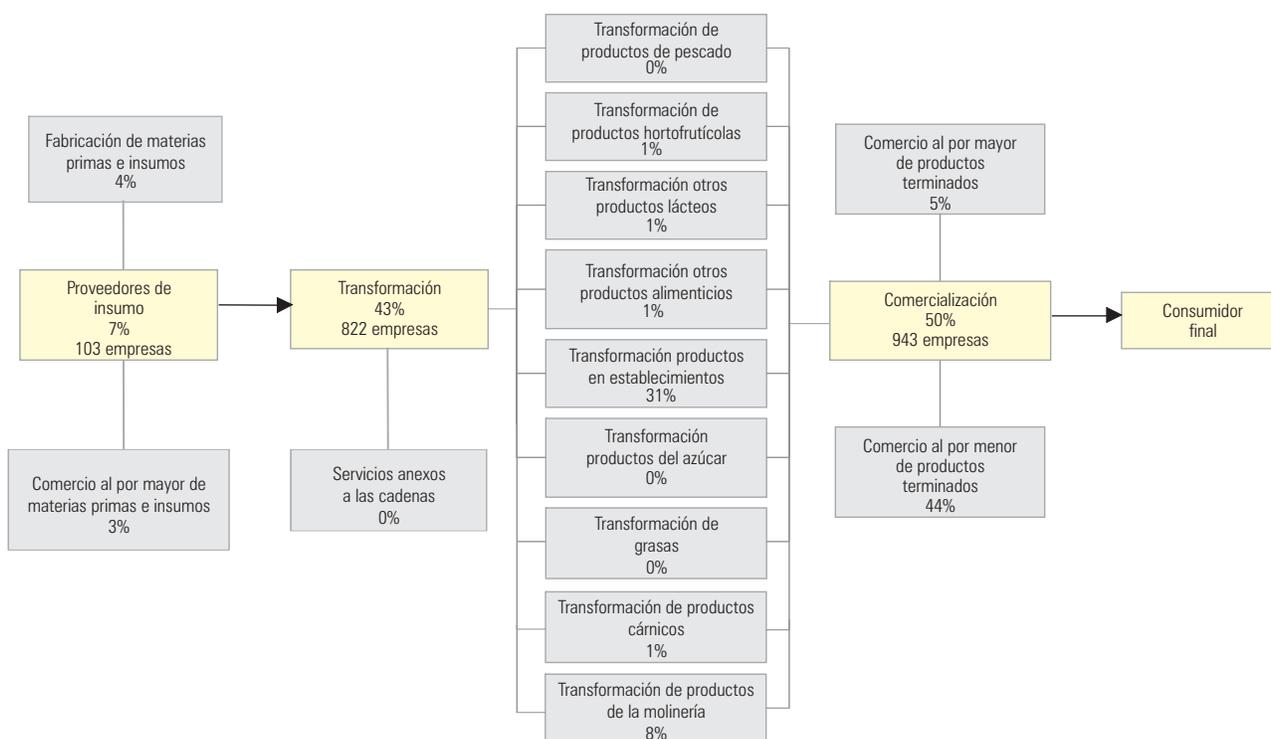
articularse a estas cadenas: productos alimenticios (1.898 empresas), construcción e ingeniería civil (788 empresas) y textil y confección (593 empresas).

1. Cadena de productos alimenticios

Del total de empresas de Fontibón hay 1.898 empresas que podrían integrarse en la cadena de productos alimenticios. Estas empresas representan el 18% del total de empresas de la localidad.

Según la actividad que realizan las empresas de la localidad (proveedores, transformación ó comercialización), en su mayoría (50%), pertenecen al eslabón de comercialización de productos, el 43% al eslabón de transformación y 7% son proveedores de insumos. (Ver figura 2.23).

Figura 2.23. Eslabones y distribución de las empresas en la cadena de productos alimenticios.



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En el eslabón de comercialización, equivalente a 943 empresas, el mayor número se dedican a la comercialización al detal de productos alimenticios en tiendas pequeñas, supermercados, almacenes de cadenas, misceláneas, venta al detal de frutas y verduras, salsamentarías, tienda especializadas en la venta de pollo, pescado, productos lácteos, carnes, panaderías ó tiendas vegetarianas, entre otros.

En el eslabón de transformación, equivalente a 822 empresas, el mayor número se dedica a la venta de alimentos preparados en establecimientos de comida como: cafeterías, restaurantes, fruterías, comidas rápidas, entre

otros. Así mismo, el 8% de las empresas elaboran productos de pastelería, bizcochería, galletería, pasteles, tortas, obleas. Las demás realizan transformación de productos lácteos, azúcar, grasas, cárnicos, hortofrutícolas y otros productos alimenticios.

En el eslabón de proveedores de insumo, equivalente a 133 empresas, el mayor número se dedica a la venta al por mayor de dulces, carnes fresca, carnes frías, derivados de la leche, frutas, huevos, productos de panadería y bizcochería, venta de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, cigarrillos entre otros. (Ver cuadro 2.10).

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 93% son microempresas, 5% pequeñas y 2% medianas y grandes. De las microempresas de la localidad (8.852), a la cadena de productos alimenticios están vinculadas el 20% (1.763).

Cuadro 2.10. Empresas de la cadena de productos alimenticios por tamaño y eslabón.

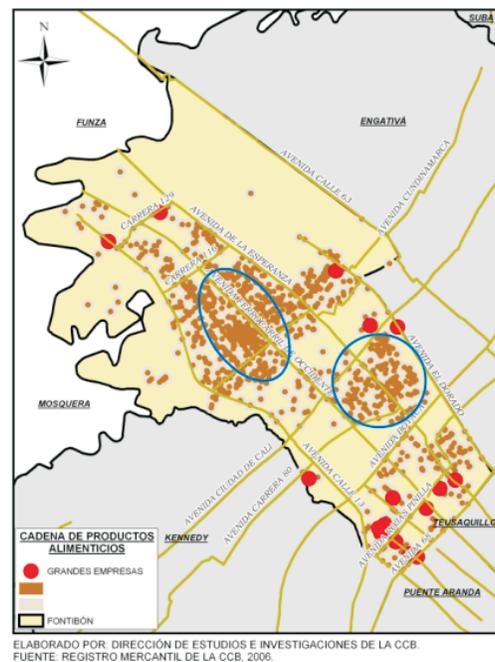
Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					133
Fabricación de materias primas o insumos	53	14	9	5	81
Comercio al por mayor de materias primas e insumos	30	16	3	3	52
Transformación					822
Servicios anexos a la cadena	2	1	0	0	3
Transformación de productos de pescado	2	0	1	0	3
Transformación de productos hortofrutícolas	11	0	1	0	12
Transformación de productos lácteos	13	1	1	0	15
Transformación otros productos alimenticios	16	6	2	1	25
Transformación productos en establecimientos	571	5	2	2	580
Transformación productos del azúcar	8	0	0	0	8
Transformación de grasas	1	1	0	1	3
Transformación de productos cárnicos	16	4	0	2	22
Transformación de productos de la molinería	143	7	0	1	151
Transformación					943
Comercio al por mayor de productos terminados	77	17	6	1	101
Comercio al por menor de productos terminados	820	18	2	2	842
Total	1.763	90	27	18	1.898

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las empresas vinculadas a la cadena de productos alimenticios de Fontibón se ubican geográficamente en toda la localidad, especialmente en las vías principales, barrios tradicionales y centros comerciales (Salitre Plaza, Los Tres Elefantes, Fonticentro, entre otros). Con base en su distribución geográfica, pueden distinguirse dos zonas de concentración empresarial: la primera, en el sector de los barrios Fontibón Centro, Santander, Villemar Fontibón, entre otros; y la segunda, en el sector de los barrios Santa Cecilia, Modelia Occidental y Balcares. (Ver figura 2.24).

Las grandes empresas con presencia en la localidad son: Agroexport de Colombia Ltda, Altipal Bogotá Ltda, Ci sociedad industrial de grasas vegetales Sigrá S.A., Comidas listas y congelados de Colombia klik S.A., Carulla Vivero, comestibles Italo., Frigorífico Suizo S.A., Givaudan Colombia S.A., Huevos Oro Ltda, Industria Productora de Arroz Ltda., Industrias alimenticias Aretama S.A., Pimpollo S.A., Comercializadora Internacional Falcón, Kellog de Colombia S.A., Molino Casanare Ltda C I, Compañía Comercial e Industrial de La Sabana, Uniarroz S. A., Pollo Olímpico S.A., Promotora de diversión, Diver S.A.

Figura 2.24. Ubicación de las empresas de la cadena de productos alimenticios.



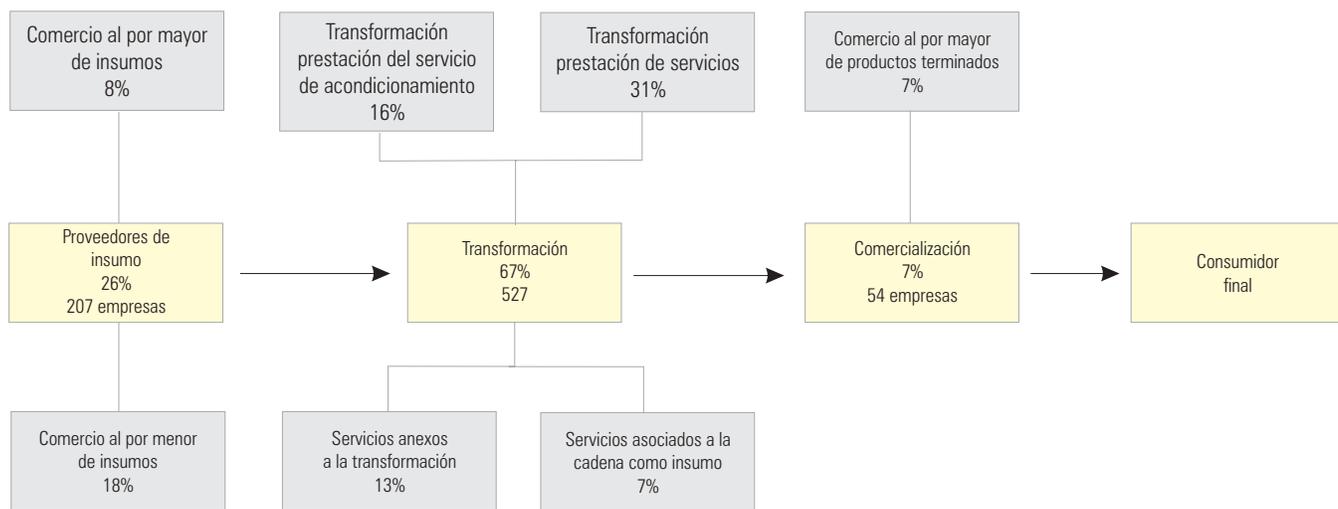
ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

2. Cadena de construcción e ingeniería civil

Del total de empresas de Fontibón, hay 788 empresas que podrían integrarse en la cadena de construcción e ingeniería civil. Estas empresas representan el 7% del total de empresas de la localidad.

Según la actividad que realizan las empresas de la localidad (proveedores, transformación o comercialización), en su mayoría (67%), pertenecen al eslabón de transformación, el 26% son proveedores de insumo y el 7% comercializando productos de la cadena. (Ver figura 2.25).

Figura 2.25. Eslabones y distribución de las empresas de la cadena de construcción e ingeniería civil.



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En el eslabón de transformación (527 empresas), el mayor número se dedican a la prestación de servicios de la cadena, realizando trabajos para construcciones de edificaciones de uso residencial, no residencial y obras de ingeniería civil. El 16% se dedican a la prestación de servicios de acondicionamiento como: trabajos de electricidad, instalación de equipos, servicios de pintura y terminación de muros, pisos, alfombras, papel de colgadura, carpintería final. El 13% ofrece servicios anexos a la transformación como: alquiler de maquinaria y equipo de construcción y asesoría en arquitectura e ingeniería civil.

En el eslabón de proveedores de insumo (207 empresas), el mayor número se dedica al comercio al detal de materiales de construcción como: artículos de ferretería, cerrajerías, productos de vidrio, pintura, eléctricos, timbres, alarmas, fibra de vidrio, etcétera. El 8% restante comercializa al por mayor insumo como: madera, piedra,

arena, grava, ladrillo, cemento, baldosines; artículos de plomería, vidrios y espejos y tornillos especiales.

En el eslabón de comercialización (54 empresas), el mayor número se dedica a la compra, venta, alquiler y administración de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrata. (Ver cuadro 2.11).



Cuadro 2.11. Empresas de la cadena de construcción e ingeniería civil por tamaño y eslabón.

Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					207
Comercio al por mayor de insumos	48	9	4	2	63
Comercio al por menor de insumos	132	11	0	1	144
Transformación					527
Servicios anexos a la transformación	90	12	1	0	103
Servicios asociados a la cadena como insumos	43	9	0	0	52
Transformación prestación de servicios	188	45	8	3	244
Transformación prestación del servicios de acondicionamiento	122	4	1	1	128
Comercialización					54
Comercio al por mayor de productos terminados	42	9	1	2	54
Total	665	99	15	9	788

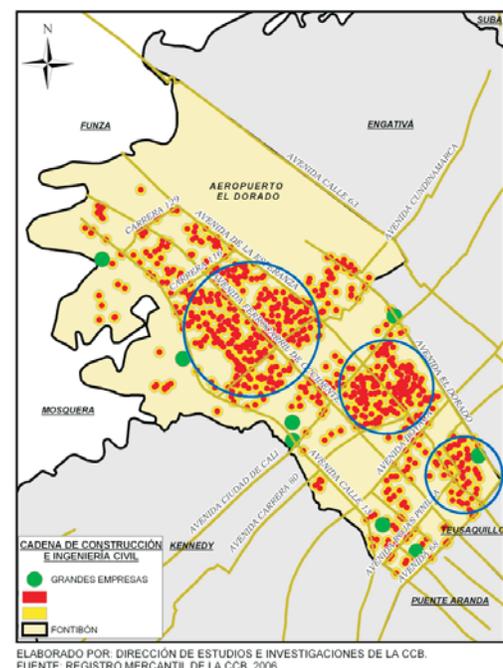
Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

De acuerdo con el tamaño de las empresas, el 84% son microempresas, 13% pequeñas empresas y 3% medianas y grandes empresas. Del total de microempresas de la localidad (8.852), a la cadena de construcción e ingeniería civil están vinculadas el 8% (665).

La cadena de construcción e ingeniería civil de Fontibón se ubica geográficamente a lo largo de la localidad, especialmente cerca de las vías principales, barrios tradicionales. Sin embargo, se destacan tres zonas empresariales: la primera, entre las avenidas carrera 97 y 116, en los barrios Fontibón Centro, Santander, Villemar Fontibón; la segunda entre las avenidas Agoberto Mejía Cifuentes y Ciudad de Cali, en los barrios Santa Cecilia, Modelia Occidental y Balcares; y la tercera entre las avenidas carrera 68 y Rojas, en los barrios La Esperanza Norte, Ciudad Salitre Occidental y Terminal de Transporte. (Ver figura 2.26).

Las grandes empresas de la cadena con presencia en la localidad son: Almacenes Corona S.A., Atesa S.A., Audelia capital limited sucursal Colombia, Colconstruc Ltda., Cyrgo S.A., Forum c n Ltda, Metaza S.A., Upsistemas S.A., y Zona Franca de Bogotá S.A.

Figura 2.26. Ubicación de las empresas de la cadena de construcción e ingeniería civil.

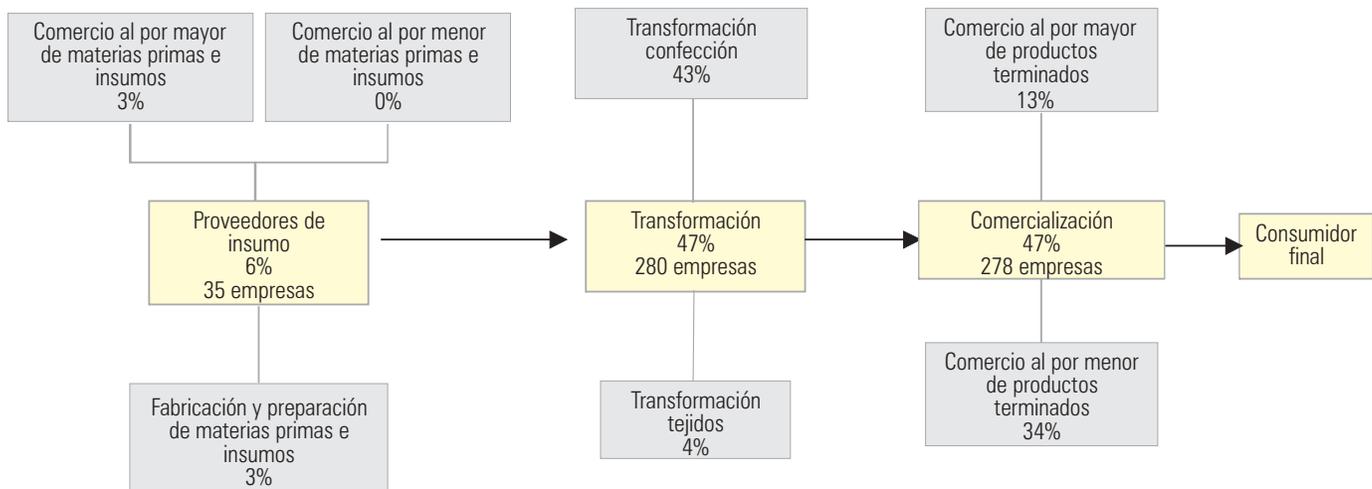


3. Cadena textil y confección

Del total de empresas de Fontibón (10.684), hay 593 empresas que podrían integrarse en la cadena textil y confección. Estas empresas representan el 6% del total de empresas de la localidad.

Según la actividad que realizan las empresas de la localidad (proveedores, transformación o comercialización), en su mayoría (47%), pertenecen al eslabón de comercialización de productos, el 47% al eslabón de transformación y el 6% son proveedores de insumo. (Ver figura 2.27).

Figura 2.27. Eslabones y distribución de empresas de la cadena de textil y confección



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En el eslabón de transformación (280 empresas), el mayor número se dedica a la confección de artículos con materiales textiles como: cortinas, ropa de cama, manteles, cubrelechos; fabricación de tapetes y alfombras hechos en lana, algodón, fibra artificial o vegetal; trabajos de bordado. Además hay algunas empresas que realizan tejido de punto para hombre, mujer y niño, suéteres y pantimedias.

En el eslabón de comercialización (278 empresas), el mayor número se dedica a la venta al detal de productos

de la cadena en establecimientos comerciales y centros comerciales, como: venta al detal de telas y paños, prendas de vestir interior y exterior para hombre, dama, niños y bebés; accesorios, ropa industrial y ropa deportiva, entre otros.

En el eslabón de proveedores de insumo (35 empresas), en su mayoría comercializan al por mayor extractos tintoreros y curtientes, material colorante y venta de fibras textiles, naturales, artificiales y sintéticas, usadas para la transformación. (Ver cuadro 2.12).



De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 80% son microempresas, 10% pequeñas, 8% medianas y 3% grandes. Del total de microempresas de la localidad (8.852), a la cadena están vinculadas el 5% de las microempresas (472).

Cuadro 2.12. Empresas de la cadena textil y confección por tamaño y eslabón.

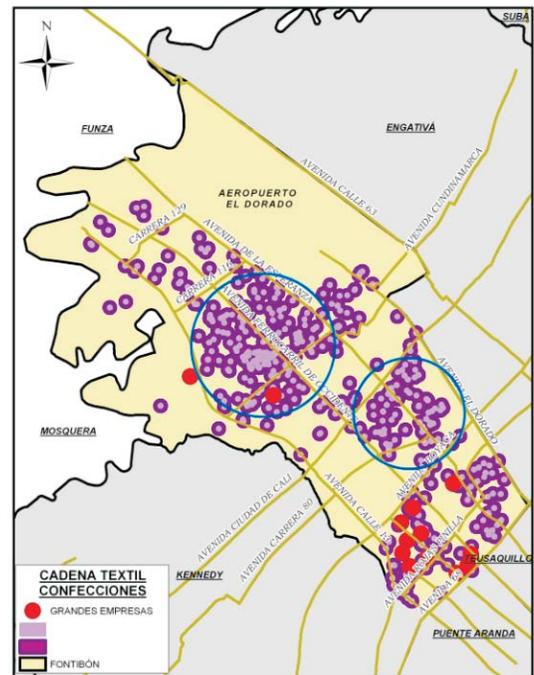
Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de insumo					35
Fabricación y preparación de materias primas e insumos	6	3	5	3	17
Comercio al por mayor de materias primas e insumos	4	3	8	2	17
Comercio al por menor de materias primas e insumos	0	1	0	0	1
Transformación					280
Transformación confección	211	25	13	5	254
Transformación tejidos	13	6	5	2	26
Comercialización					278
Comercio al por menor de productos terminados	186	5	6	2	199
Comercio al por mayor de productos terminados	52	14	12	1	79
Total	472	57	49	15	593

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 2.28. Ubicación de las empresas de la cadena textil y confección.

La cadena textil y confección de Fontibón se ubica geográficamente a lo largo de toda la localidad, especialmente cerca de las vías principales, barrios tradicionales y centros de comercio. Sin embargo, se destacan dos zonas empresariales que se dedican principalmente a la fabricación de prendas de vestir: la primera, entre las avenidas carrera 90 y 116, en el sector de los barrios Fontibón Centro, Santander y Villemar Fontibón; y la segunda, entre las avenidas Agoberto Mejía Cifuentes y Ciudad de Cali, en los barrios Santa Cecilia, Modelia Occidental y Balcares. (Ver figura 2.28).

Las grandes empresas en la localidad son: Almacenes Máximo S.A., C I Francisco a Rocha Alvarado y CIA Ltda, Manufacturas Eliot, Chaim Peisach y Cía., Danny venta Directa S.A., Encajes Colombia S.A., Generation Jean's S.A., Arturo Calle, Hilacol S. A., Manufacturas Eliot S.A., Palacio María Delia Mejía, Ritchi S.A., Rascheltex Ltda., Semek S. A., Sutex S. A.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
 FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.





Capítulo III.

Proyectos para el desarrollo económico local

En este capítulo se identifican los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local que adelantan diferentes entidades privadas y públicas en la localidad Fontibón. En este sentido, el entorno económico se fortalecerá si las empresas locales encuentran los insumos estratégicos para superar sus dificultades estructurales, como: condiciones de la infraestructura, operaciones estratégicas, proyectos de inversión pública centros de asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral, y mecanismos de cooperación empresarial, entre otros.

A. Plan de Ordenamiento Territorial, POT, (2004-2007)

En el POT se incluyen los principales proyectos que deben desarrollarse para mejorar el entorno de la localidad en la estructura ecológica principal, espacio público, acueducto, saneamiento básico, vivienda, renovación urbana, así como para mejorar la movilidad y la integración de la localidad con la ciudad. (Ver cuadro 3.1).

La ejecución de estos proyectos permitirá mejorar las condiciones físicas del entorno de la localidad, recuperar el

sistema ecológico principal, articular la red vial con el sistema de movilidad de la ciudad, recuperar zonas de espacio público con avanzado nivel de deterioro y congestión, adecuar el sistema de saneamiento básico y adelantar proyectos estratégicos de renovación urbana que promuevan la inversión privada y el desarrollo de nuevas actividades productivas en la localidad.

Cuadro 3.1. Proyectos estratégicos del POT para Fontibón

Sistema	Proyectos estratégicos
<i>Movilidad</i>	Subsistema Vial de Estructura Urbana: <ul style="list-style-type: none"> • Avenida Ferrocarril de Occidente (avenida Calle 22) desde la avenida Ciudad de Lima (avenida Calle 19), hasta el límite del Distrito con Funza. • Avenida Centenario (avenida Calle 13 Vía por terminar), desde la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68), hasta la avenida Boyacá (avenida Carrera 72). • Avenida Luis Carlos Galán Sarmiento (avenida Calle 24), desde la avenida Fontibón (avenida Carrera 97) hasta la avenida del TAM (avenida Carrera 125). • Avenida del TAM (avenida Carrera 125) desde la avenida de la Esperanza hasta la avenida Centenario (avenida Calle 13).
	Subsistema de Integración Ciudad Región: <ul style="list-style-type: none"> • Avenida José Celestino Mutis (avenida Calle 63), desde la carrera 103 hasta la carrera 114. • Avenida José Celestino Mutis (Calle 63) desde la carrera 114 hasta la carrera 122. • Avenida Centenario (avenida Calle 13 vía por terminar), desde la avenida Boyacá (avenida Carrera 72) hasta el límite del Distrito con Funza.
	Subsistema de Transporte: <p>Ciclorutas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avenida Longitudinal de Occidente desde la avenida Cota (avenida Calle 180), hasta la avenida Ciudad de Villavicencio. Para la localidad corresponde el tramo que va desde la avenida José Celestino Mutis (avenida Calle 63) hasta la avenida Centenario (avenida Calle 13) • Avenida Carrera 103 desde la avenida Jorge Eliécer Gaitán (avenida Calle 26), hasta la avenida Centenario (avenida Calle 13).
<i>Espacio público</i>	Andenes y alamedas <ul style="list-style-type: none"> • Carrera 100 desde la avenida Centenario (avenida Calle 13) hasta la avenida Jorge Eliécer Gaitán (avenida Calle 26). • Avenida Ferrocarril de Occidente (avenida Calle 22) desde la avenida de los Comuneros hasta la avenida Longitudinal de Occidente.
	Puentes peatonales <ul style="list-style-type: none"> • Avenida Centenario (Avenida Calle 13) por Carrera 111. Prototipo concreto. • Avenida Eldorado por Carrera 94. Prototipo Concreto. • Avenida Eldorado por Carrera 104 B (Puente Aéreo). Prototipo concreto.
<i>Saneamiento básico</i>	Alcantarillado sanitario y pluvial <p>Proyectos para la cuenca del Fucha (Alcantarillado Pluvial)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colectores pluviales sector Fontibón Occidental • Canal y colector central de Fontibón.

Cuadro 3.1. Proyectos estratégicos del POT para Fontibón. (Continuación)

Sistema	Proyectos estratégicos
Vivienda	El plan de ordenamiento territorial promueve la generación de vivienda digna y legal a través de los programas de generación de vivienda de interés social, renovación urbana ⁶³ y mejoramiento de vivienda ⁶⁴ . En la localidad no hay programas de generación de vivienda de interés social ni de mejoramiento integral.
Renovación urbana	Se designó como tratamiento de renovación urbana, la zona adyacente al Aeropuerto El Dorado.

Fuente: Decreto 190 del 22 de junio de 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

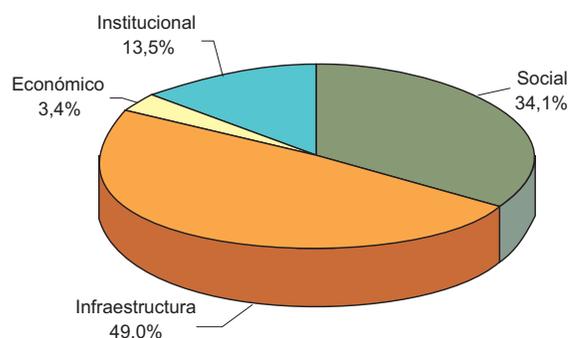
B. La inversión de la Administración local

Para realizar el análisis de la distribución de la inversión local, se reorganizaron los nuevos proyectos programados para la vigencia del 2005 en cuatro grandes áreas de inversión con una visión más allá del Plan de Desarrollo: social, física (infraestructura), económica e institucional⁶⁵, lo cual permite identificar la orientación de la política pública local.

El presupuesto de gasto de Fontibón en el 2005 fue de \$16.869 millones, monto que representó el 3,6% del presupuesto total de las localidades de Bogotá. Sin embargo, al descontar el rubro de obligaciones por pagar (\$7.832 millones), perteneciente a compromisos de otras vigencias, la inversión neta para nuevos proyectos fue de \$9.037 millones. En el 2005, se incluyeron veintitres proyectos de inversión.

La distribución de la inversión local en las cuatro áreas estratégicas para el desarrollo (social, infraestructura, económica e institucional), se desglosa así:

1. La mayor parte de los recursos se destinó al área de infraestructura (49%), en el que se destacan dos proyectos: diseño, construcción y rehabilitación de la malla vial local y construcción y mejoramiento de la infraestructura educativa.

Figura 3.1. Distribución de la inversión local por áreas estratégicas.

Fuente: Secretaría de Hacienda (2005). Sistema de Presupuesto Distrital, Predis. SHD.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Con menores recursos, se incluyeron proyectos para construir redes de acueducto y alcantarillado, jardines infantiles y para mejorar parques y zonas verdes.

2. En el área social se asignó el 34,1% del presupuesto de inversión, en el que se destaca la dotación de equipos biomédicos para hospitales y acciones de atención alimentaria a la comunidad.

Un alto porcentaje del presupuesto (8,1%) se asignó a la difusión de actividades tanto culturales como deportivas. Con menores recursos, se incluyeron proyectos de atención a población vulnerable: atención psicológica, prevención en salud y atención a desplazados.

63. Son planes de renovación urbana aquellos dirigidos a introducir modificaciones sustanciales al uso de la tierra y de las construcciones para detener procesos de deterioro físico y ambiental de las áreas urbanas.

64. Es el programa que realiza la Caja de Vivienda Popular, para el mejoramiento físico de la vivienda y la titulación predial en los barrios de origen ilegal.

65. En el área Social se agruparon los proyectos relacionados con acciones y programas en educación básica y secundaria, salud, bienestar social, seguridad y convivencia, atención de grupos vulnerables y mitigación de riesgos, justicia y uso del tiempo libre. En el área de Infraestructura se agruparon los proyectos relacionados con la construcción de vías, espacio público, equipamiento urbano y servicios públicos. En el área Económica se agruparon los proyectos relacionados con promoción de actividades económicas, fomento empresarial, capacitación para el trabajo (formación técnica y tecnológica) y los sistemas de información para el empleo. En el área Institucional se agruparon los proyectos relacionados con modernización, actualización, capacitación, formación de la administración y el fomento a la participación ciudadana en la gestión local.

3. En el área económica la localidad asignó el 3,4% del presupuesto de inversión, para apoyar la creación de la Unidad Local de Desarrollo Empresarial, ULDE, y para realizar ferias empresariales de artesanos y microempresarios.

4. En el área institucional, se destinó 13,5% de la inversión, con énfasis en fortalecer la capacidad operativa de la Administración local a través del mantenimiento de equipos, parque automotor y maquinaria pesada del Fondo de Desarrollo Local y el pago de honorarios y seguros a ediles.

Cuadro 3.2. Presupuesto asignado por proyectos en la localidad Fontibón.

Área	Proyecto	Presupuesto
Social (\$ 3.079'962.057) (34,1%)	Acciones para disminuir los niveles de desnutrición de la población vulnerable de Fontibón.	776'000.000
	Cofinanciación bonos del programa de bienestar social para adultos mayores.	126'000.000
	Capacitación a madres comunitarias.	40'000.000
	Dotación de laboratorios Fontibon Bilingüe (2 IED).	184'000.000
	Acciones de prevención y atención en salud para personas vulnerables de la localidad.	105'000.000
	Dotación de equipos médicos para el Hospital de Nivel II de Fontibón.	812'000.000
	Atención psicológica a familias víctimas de violencia intrafamiliar en coordinación con la Comisaría de Familia.	60'000.000
	Dotación Centro de atención del Adulto Mayor.	16'000.000
	P.G.I. Organización Programación y Fortalecimiento de las actividades del sistema local de Cultura de Fontibón.	326'000.000
	Actividades recreativas y deportivas para niñ@s jóvenes, población con discapacidad y adultos mayores de la Localidad.	406'962.057
	Atención a población en condiciones de desplazamiento forzado desmovilización o vulnerabilidad frente a la violencia.	76'000.000
Infraestructura (\$ 4.426'739.858) (49%)	Dotación para la movilidad de la Policía Fontibón y apoyo a la conformación instalación y funcionamiento de Frentes de Seguridad.	76'000.000
	Dotación de elementos para atención y prevención de emergencias para el C.L.E. de Fontibón.	76'000.000
	Construcción y mejoramiento de la infraestructura educativa para ampliación de cobertura en las IED de la localidad.	1.669'000.000
	Construcción de redes de alcantarillado sanitario y pluvial en la localidad.	250'000.000
	Dotación, mejoramiento y mantenimiento de parques y zonas verdes de Fontibón.	214'973.664
Económica (\$ 306'300.907) (3,4%)	Estudios, diseños, construcción y rehabilitación de la malla vial local.	2.042'766.194
	Construcción y dotación para Jardines Infantiles de la localidad.	250'000.000
Institucional (\$ 1.224'172.000) (13,5%)	Apoyo a la conformación y gestión de proyectos de la Unidad Local de Desarrollo Empresarial.	236'300.907
	Realización de Ferias de promoción para el sector artesanal y microempresarial.	70'000.000
Subtotal presupuesto de inversión directa	Fortalecimiento a la capacidad operativa de la administración local y apoyo logístico para la participación de la ciudad.	760'000.000
	Reconocimiento de honorarios y pago de seguros para ediles de la localidad de Fontibón.	388'100.000
	Sistemas de información y comunicación local para el ciudadano, sistematización, georreferenciación y red de comunicación.	76'072.000
		9.037'174.822

Fuente: Secretaría de Hacienda (2005). *Sistema de Presupuesto Distrital, Predis. SHD.*
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



C. Acciones de la CCB

La CCB trabaja para mejorar el entorno de los negocios, la empresarialidad y la calidad de vida de Bogotá, mediante el desarrollo de estrategias para promover la competitividad de la ciudad.

En el nivel local, la entidad implementa programas que apoyan la creación de nuevas empresas y la generación de empleo, desarrolla estrategias que impactan la calidad de vida como los programas de seguridad y convivencia, crea mecanismos para facilitar acuerdos entre los actores locales y distritales públicos y privados, y genera y ofrece la información de interés para los procesos de planeación y de toma de decisiones estratégicas en las localidades y la ciudad.

Los siguientes son los programas que desarrolla la CCB en el nivel local:

- El Programa Zonas Seguras creó dos (2) cuadrantes de seguridad en la localidad, con organizaciones y asociaciones cívicas y empresariales y la Policía Nacional, que se coordinan para desarrollar acciones conjuntas entre la sede de la CCB, los empresarios y

las autoridades nacionales, para mejorar las condiciones de seguridad y convivencia de la localidad.

- El Programa de Conciliación Comunitaria promueve mecanismos alternativos de solución de conflictos.
- El Programa Cámara Móvil Local, traslada a las localidades los programas de la CCB, en particular los procesos de registro para la formalización de las actividades económicas en las localidades.
- La Vicepresidencia de Competitividad Empresarial, promueve el emprendimiento, ofrece servicios de apoyo a los microempresarios, soluciones financieras y consultoría especializada para las pymes de la localidad.
- La Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB ofrece información sobre la localidad en los temas económicos, empresariales, finanzas públicas y sociales.
- El Centro de Información Empresarial de Bogotá, CIEB, a través de la Sala Bogotá promueve el mejor conocimiento de la ciudad.





Capítulo IV.

Conclusiones

En esta sección se presentan las conclusiones para cada uno de los tres factores estratégicos para el desarrollo económico local, así como las acciones prioritarias que deben implementarse en la localidad para fortalecer el capital social, empresarial y productivo de la localidad

Las localidades de Bogotá cada vez adquieren mayor importancia en su contribución al desempeño de la actividad productiva de la ciudad y la Región. Por el tamaño de su población y por su estructura empresarial hoy día en Bogotá, algunas de ellas se han consolidado como “ciudades” dentro de la ciudad. Por ello, la existencia de un entorno físico, institucional, capital humano y disposiciones normativas favorables determinan las decisiones de localización empresarial y las condiciones para un mejor desempeño económico que, sin duda, debe estar apoyado por la gestión del gobierno local y distrital.

1. Entorno económico

La localidad de Fontibón cuenta con un entorno que ha permitido el desarrollo de la actividad de servicios y crear uno de los más grandes complejos industriales de la ciudad, que representan el centro de la economía local. En menor medida se destaca la actividad de servicios inmobiliarios y de alquiler, transporte, almacenamiento y comunicaciones, los hoteles y restaurantes y los servicios comunitarios.

La localidad cuenta con un alto nivel de cobertura en servicios públicos domiciliarios básicos, baja oferta de servicios de salud de la ciudad; ha hecho esfuerzos significativos por reducir el número total de delitos de alto impacto en la localidad como hurto a personas, vehículos y de establecimientos; el uso del suelo está parcialmente reglamentado y cuenta con dos de las 21 centralidades de Bogotá, Aeropuerto el Dorado y Salitre Zona Industrial. La población mayor de cinco años tiene 9.1 años de educación en promedio, superior al promedio de Bogotá, 8.7 años. Otro factor favorable es la baja tasa de analfabetismo respecto a las cifras de la ciudad en su conjunto, 1,6% de la localidad frente a 2,2% de la ciudad.

Sin embargo, existen factores por mejorar como el avanzado nivel de deterioro de su malla vial, que demanda la atención urgente por parte de la Administración central, en un plan vial para la localidad que incluya la ampliación de las vías locales con

capacidad para un volumen vehicular mayor que garantice la movilidad por la localidad, así como una alta tasa de desempleo de sus habitantes y baja tasa de ocupación.

2. Estructura empresarial

La localidad de Fontibón cuenta con un tejido empresarial de base microempresarial. El 83% de las empresas registradas en la localidad son Micro, concentradas en comercio (38%), la industria (18%), que representaron el centro de la economía local, los servicios inmobiliarios y de alquiler (10%), el transporte, almacenamiento y comunicaciones (11%), los hoteles y restaurantes (8%) y servicios comunitarios (5%).

La mayor proporción de las empresas de Fontibón se localiza en el centro de la localidad, cerca del Aeropuerto internacional El Dorado. Se destacaron por su concentración empresarial los barrios Fontibón Centro, Santa Cecilia, Modelia Occidental, La Esperanza Norte, Ciudad Salitre Occidental, Villemar Fontibón, Predio Caldas, Montevideo, San José Fontibón, La Esperanza y Los Alamos.

Por número de empresas, en el comercio de la localidad de Fontibón, que concentra el 38% de las empresas, se destaca, el comercio de prendas de vestir, cuero y calzado, alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco y artículos de ferretería.

Por su parte, el sector industrial de Fontibón conformado por un total de 1.873 empresas, dentro de las cuales se destacan las actividades de la industria de producción, transformación y conservación de carne y pescado, fabricación de prendas de vestir, preparado y teñido de pieles, fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo, las actividades de edición, impresión y de reproducción de grabaciones y la fabricación de sustancias y productos químicos.

Dentro de las actividades de transporte, comunicaciones y almacenamiento, que sumaron 1.265 empresas, el 11% de las existentes en la localidad, se destaca la

participación de las actividades de telecomunicaciones, transporte de carga por carretera, y actividades de otras agencias de transporte como aduanas, embalaje de mercancías, transporte multimodal, entre otras.

La actividad inmobiliaria, que representa el 10% de las empresas existentes en la localidad, tiene su mayor fortaleza en el desarrollo de actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión, actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico y actividades empresariales como suministro de personal, investigación, seguridad, limpieza de edificios, fotografía, envase y empaque.

3. Articulación a las cadenas de mayor potencial

Con relación a la capacidad de articulación a las cadenas con mayor potencial de desarrollo de la ciudad, el 49.5% de las empresas de la localidad de Fontibón tienen alto potencial de articulación a una o más cadenas productivas, especialmente en las de productos alimenticios (1.898 empresas), construcción e ingeniería civil (788 empresas) y textil y confecciones (593 empresas).

En la cadena de productos alimenticios, el 93% de las empresas se relacionan con los eslabones de comercialización y transformación.

Para el caso de la cadena de la construcción e ingeniería civil el mayor potencial se encuentra en los eslabones de transformación, 67% y de proveedores de insumos a las empresas que desarrollan actividades de este tipo, 26%.

Por último, en la cadena de textil y confecciones, el mayor potencial está en los eslabones de comercialización, 47% y transformación 47%.

Del total de empresas de la localidad, el 15% realiza operaciones de comercio internacional.

4. Acciones prioritarias de la localidad para fortalecer el capital social y productivo

a. Factores asociados al entorno económico

Para mejorar las condiciones del entorno económico y social es necesario que se adelante en la localidad un conjunto de acciones como las siguientes:

- Desarrollar e implementar el programa 'Banco de talentos y empleo', para ofrecer oportunidades a los 21.000 desocupados de la localidad.
- Diseñar programas que busquen fortalecer las relaciones entre la comunidad y las instituciones que prestan los servicios de seguridad y promover la resolución pacífica de conflictos y así complementar las acciones adelantadas por la Fuerza Pública de la localidad.
- Diseñar y ejecutar con la Administración central un Plan vial para corregir el nivel de deterioro de su malla vial, que incluya la ampliación de las vías locales con capacidad para un volumen vehicular mayor que garantice la movilidad por la localidad. Además se debe reglamentar claramente la zona de estacionamientos y autorizar áreas de cargue y descargue de mercancías.
- Incrementar el apoyo del gobierno local para el área económica, ya que el presupuesto asignado en el plan de inversiones del 2005 fue solo del 3,4%, es decir \$306 millones, los cuales se destinaron a apoyar la conformación y gestión de proyectos de la Unidad Local de Desarrollo Empresarial y a la realización de ferias promocionales para el sector artesanal y microempresarial.
- Reglamentar las cinco Unidades de Planeamiento Zonal pendientes, en las cuales se ubica una gran cantidad de empresas privadas.
- Desarrollar programas dirigidos a mejorar las condiciones de vida de las 19.243 personas con necesidades básicas insatisfechas.

b. Factores asociados a la estructura empresarial

- Ampliar el acceso de los microempresarios y pequeños empresarios a los instrumentos de apoyo y sostenibilidad empresarial de tipo técnico, de tal forma que permita superar los problemas asociados a la calidad y diseño de los productos.
- Ampliar el volumen de recursos dirigidos a los microempresarios y pequeños empresarios como alternativas de financiamiento empresarial.
- Implantar programas en el sector productivo de la localidad que permitan promover un programa de incubadoras de empresa y fomentar la formalización de sus actividades productivas.
- Diseñar un programa que permita asociar las 5.296 posibles empresas que pueden articularse a las cadenas de Productos Alimenticios, Construcción e Ingeniería Civil, y Textil y Confeción.
- Diseñar e implementar un programa que permita articular los esfuerzos públicos y privados en proyectos productivos para mejorar la operación de

las empresas, permanencia en el mercado y enfrentar los retos de los actuales y futuros.

- Promover la inversión privada en actividades de alto desarrollo tecnológico.

c. Factores asociados al desarrollo económico local

- Promover la vinculación de los empresarios en las instancias de participación local como el Consejo de Planeación Local para articular los esfuerzos del sector privado en la generación de oportunidades laborales.
- Articular los instrumentos y las estrategias del plan de desarrollo local y el Distrital para que los programas que tienen que ver con el empleo y el desarrollo económico, tengan una mayor cobertura y mayor impacto en la población de la localidad.
- Promover la generación de vivienda digna y legal a través de bancos de tierra para vivienda de interés social en las zonas de expansión urbana.



Análisis DOFA de la localidad Fontibón

DEBILIDADES

- Pocos recursos a proyectos de desarrollo económico local.
 - Baja vocación exportadora de las empresas de la localidad.
 - Baja articulación empresarial y de trabajo en cadenas.
 - Alto número de hurto a personas, vehículos y de establecimientos.
 - Alto número de empresas liquidadas.
 - Alta tasa de desempleo.
 - Baja tasa de ocupación.
-

OPORTUNIDADES

- Desarrollar e implementar un Banco de empleo.
 - Incrementar los recursos del gobierno local y distrital para la promoción del desarrollo económico local.
 - Mejorar el acceso de micro y pequeños empresarios a los instrumentos de apoyo financiero y técnico ofrecidos por el gobierno nacional y las entidades privadas.
 - Implantar programas de incubadoras de empresas y/o jóvenes empresarios.
 - Promover la inversión privada en actividades de alto desarrollo tecnológico.
 - Hay 5.296 empresas con potencial para articularse a una de las diez cadenas de mayor potencial de la ciudad.
-

FORTALEZAS

- Tiene el Índice de Condiciones de Vida superior al de Bogotá.
 - Tiene un alto número de personas afiliadas al sistema de salud en el régimen contributivo.
 - Los años promedio de educación en la población mayor de cinco años son superiores al promedio de Bogotá.
 - Tiene baja tasa de analfabetismo.
 - Tiene una cobertura de servicios públicos básicos como Acueducto, Alcantarillado y Energía cercana al 100%.
 - Tiene un alto presupuesto de inversión pública local.
-

AMENAZAS

- Deterioro creciente de la malla vial.
- Aumento reciente del número de empresas liquidadas.
- Existen cinco Unidades de Planeación sin reglamentar.
- Falta de claridad en la reglamentación de la zona de estacionamientos y de carga pesada.
- Ausencia de áreas autorizadas de cargue y descargue de mercancías.



CCB CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTA

Por nuestra sociedad

Mayores informes

Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social
Dirección de Estudios e Investigaciones

Teléfono: 5941000, extensión 2746

www.ccb.org.co

Línea de Respuesta Inmediata 01 900 3318 383

Solicite las publicaciones por correo electrónico en finanzaspublicas@ccb.org.co

Sede Cuzucá
Autopista Sur 12-92
PBX: 7801010

**Sede y Centro
Empresarial Cedritos**
Avenida 19 140-29
PBX: 5927000

Sede Centro
Carrera 9 16-21
Teléfonos: 6079100 -
3410989

Sede Chapinero
Carrera 13 52-30
Teléfonos: 2114085 -
3491590

**Sede y Centro
Empresarial Corferias**
Carrera 40 22C-67
PBX: 3445471 / 67

Sede Fusagasugá
Carrera 7 6-19, piso 2
Telefax: (1)8671515

Sede Norte
Carrera 15 93A-10
PBX: 6109988

Sede Paloquemao
Carrera 27 15-10
Teléfono: 3603938

Sede Restrepo
Calle 16 Sur 16-85
Teléfono: 3661114

**Sede y Centro
Empresarial Salitre**
Avenida Eldorado 68D-35
Teléfonos: 3830300 - 5941000

Sede Zipaquirá
Calle 4 9-74
PBX: (1) 8529795



Certificado No. 827-1

Provisión de los servicios de registros, libros, certificación de conformidad, métodos alternativos de solución de conflictos y mecanismos de convivencia social. Gestión y desarrollo de proyectos, programas, estudios e investigaciones para el mejoramiento de la competitividad regional. Gestión de programas integrales de asesoría y consultoría para la creación y desarrollo de las empresas y la promoción del comercio nacional e internacional. Diseño y desarrollo de programas de formación empresarial.

NTC-ISO 9001:2000



**PREMIO
COLOMBIANO
A LA CALIDAD
DE LA GESTIÓN**



Perfil económico y empresarial



Localidad
Puente Aranda



Un aporte de los empresarios que se ve en todas partes

Perfil económico y empresarial

Localidad
Puente Aranda



Por nuestra sociedad

Diseño y diagramación

María Cristina Garzón P.
PBX: 272 35 68

Impresión

LEGIS S.A.

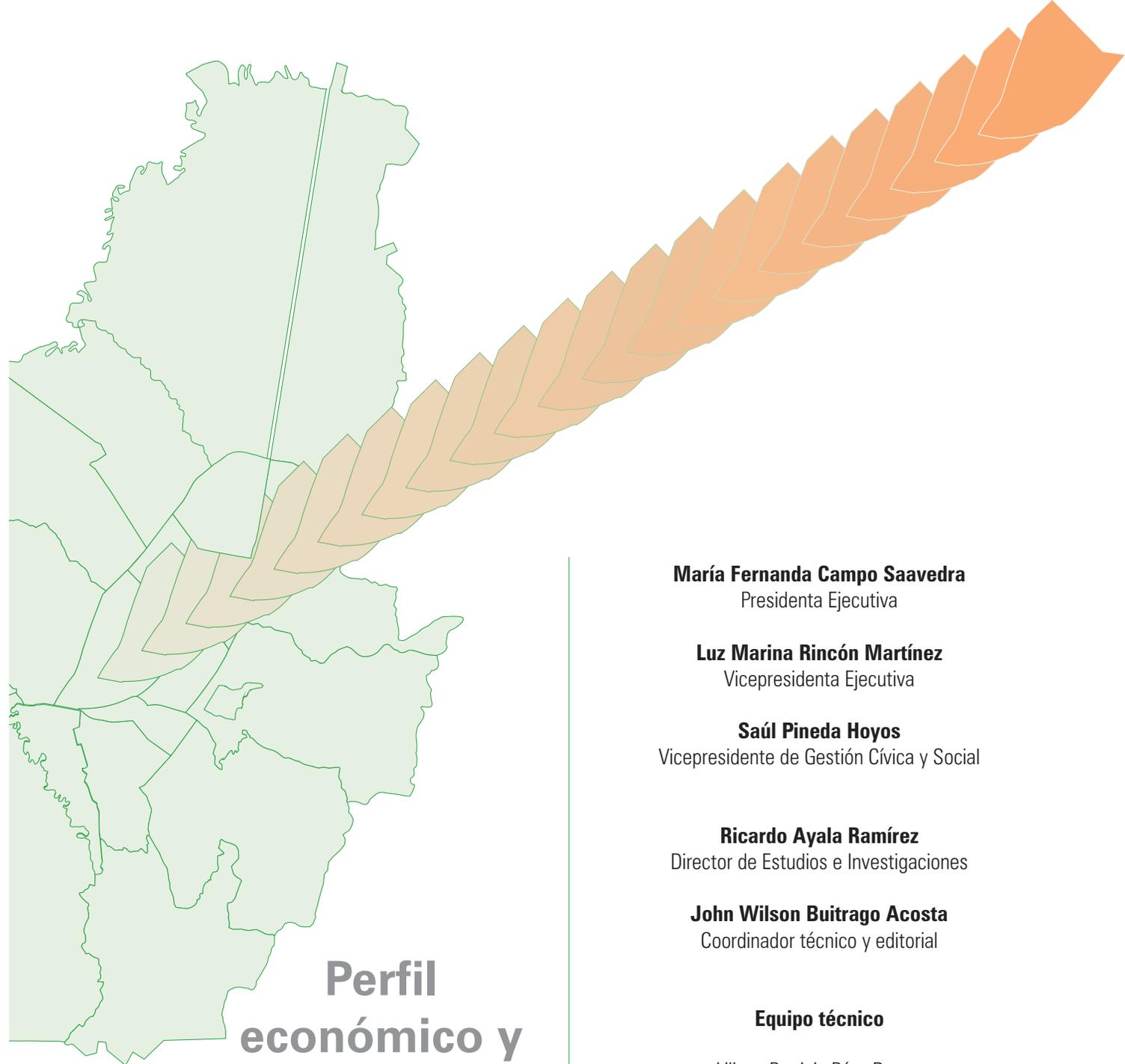
Fotos:

Archivo Dirección de Estudios e Investigaciones
Cámara de Comercio de Bogotá.

ISBN:

978-958-688-181-4

Julio de 2007



Perfil económico y empresarial

Localidad
Puente Aranda

María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Ejecutiva

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Saúl Pineda Hoyos

Vicepresidente de Gestión Cívica y Social

Ricardo Ayala Ramírez

Director de Estudios e Investigaciones

John Wilson Buitrago Acosta

Coordinador técnico y editorial

Equipo técnico

Liliana Patricia Páez Duque

José Ramón Ortega

Mauricio Antonio Romero

Diego Fernando Núñez

Carlos Ernesto Escobar

Carlos Andrés Arévalo

Andrés Enrique Galindo

Oscar Javier Mendoza

Didier Súa Romero

Georreferenciador

Didier Súa Romero



Contenido

Principales aspectos económicos, sociales y empresariales de la localidad Puente Aranda	7
Presentación	9
Introducción	11
Nota metodológica	13
Capítulo I. Factores asociados al entorno económico	15
A. Entorno económico y social	17
1. Dotación de recursos	17
2. Población	19
3. Capital humano	20
4. Condiciones y calidad de vida	22
5. Infraestructura urbana	24
6. Condiciones de seguridad	25
B. Gestión gubernamental	27
C. Desarrollo sostenible	29
Capítulo II. Factores asociados a la estructura empresarial	33
A. Estructura empresarial y tejido productivo	35
1. Número de empresas	35
2. Tamaño de las empresas	45
3. Organización jurídica de las empresas	46
4. Vocación exportadora	47
5. Empleo generado por la actividad empresarial	48
6. Empresas liquidadas	49
B. Cadenas productivas	50
1. Cadena de productos alimenticios	50
2. Cadena textil y confección	52
3. Cadena de construcción e ingeniería civil	54
4. Cadena de metalmecánica	56
Capítulo III. Proyectos estratégicos para el desarrollo económico local	59
A. Plan de Ordenamiento Territorial, POT, (2004 – 2007)	61
B. La inversión de la Administración local	62
C. Acciones de la CCB	64
Capítulo IV. Conclusiones	66
Matriz DOFA de la localidad Puente Aranda	71

Principales aspectos económicos, sociales y empresariales de la localidad Puente Aranda en Bogotá



En esta sección se presenta un resumen de las principales características económicas, sociales y empresariales de la localidad Puente Aranda, con relación a las otras 20 localidades de Bogotá.

- La localidad Puente Aranda representa el 2% del área total de la ciudad.
- Su extensión total es de 1.724 hectáreas, ha. No posee suelo de expansión.
- En la localidad Puente Aranda predomina la clase media: el 98% de los predios son de estrato 3 y es la localidad de mayor vocación industrial de la ciudad.
- Puente Aranda tiene 289 mil habitantes (4,2% del total de la ciudad), lo que la ubica como la novena localidad en población y la séptima en densidad, 168 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha).
- El promedio de personas por hogar en Puente Aranda (3.6), es superior al de la ciudad (3.5).
- La tasa de ocupación de Puente Aranda (58,4%) es superior a la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes en Puente Aranda fueron: comercio, hoteles y restaurantes (28,6%), industria manufacturera (22,2%), y servicios sociales, comunales y personales (26,8%) y transporte y almacenamiento (9,12%).
- La tasa de desempleo de Puente Aranda (10,9%) es inferior a la de ciudad (13,1%). Es la décima con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 3,7% de los desempleados residía en la localidad, 17 mil personas.
- En Puente Aranda el porcentaje de analfabetismo, 1,6%, es inferior al de Bogotá (2,2%).
- En Puente Aranda la población mayor de cinco años tiene en promedio 9.2 años de educación, superior al de Bogotá que es de 8.7 años.
- El Índice de Condiciones de Vida de Puente Aranda (90.54) es más alto que el de Bogotá (89.4).
- Puente Aranda es la séptima localidad de Bogotá con menor número de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 10.620. El 10,8% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBÉN.
- El 76% de la población de Puente Aranda está afiliada al sistema de salud, y es la duodécima localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (95%).
- La tasa bruta de mortalidad en Puente Aranda fue de 43 muertes por cada 10.000 habitantes, 1.2 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 x 10.000 hab.).
- La infraestructura vial de Puente Aranda representa el 5,3% de la malla vial de la ciudad, 766 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el décimo puesto entre las localidades de Bogotá.
- El 76% de las vías de Puente Aranda se encuentra en deterioro, de las cuales el 45% estaba en mal estado y el 31% en estado regular. Es la séptima localidad en grado de deterioro de las vías.
- Puente Aranda tiene el décimo presupuesto de inversión local de las 20 localidades de Bogotá (4,7%).
- En Puente Aranda se localizan 55 de los 2.344 barrios de Bogotá y cinco (5) Unidades de Planeación Zonal, de las 112 en que se divide la ciudad. Las cuales ya fueron reglamentadas.



- En Puente Aranda se localizan 14.140 empresas de Bogotá, equivalentes al 6,2%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (69%) y la industria (26%).
- En la localidad Puente Aranda hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas, 11.978 son microempresas que representan el 85% de la localidad y el 6% de Bogotá.
- Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad son: comercio (42%), industria (26%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%), servicios inmobiliarios y de alquiler (6%), y restaurantes y hoteles (6%).
- El 65% de las empresas de la localidad son personas naturales, y el 35% de personas jurídicas.
- El 11% de las empresas de Puente Aranda realizan operaciones de comercio exterior.
- En el 2006 se liquidaron 185 empresas en Puente Aranda, 5% del total de liquidadas en Bogotá. La mayor concentración se presentó en el sector de las microempresas (80%) y pequeñas empresas (15%) y el mayor valor liquidado se registró en las medianas empresas (43%) y pequeñas (33%).
- En la localidad se identificaron 7.628 empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de productos alimenticios, textil y confección, construcción e ingeniería civil, y metalmecánica.
- La mayor parte de los recursos de la localidad se destinaron al área de infraestructura (45%), principalmente para programas de adecuación de la infraestructura vial, mejoramiento, adecuación y dotación de las Instituciones Educativas Distritales y de los salones comunitarios.
- La Cámara de Comercio de Bogotá ha realizado los programas en la localidad como: Zonas Seguras, Estudios e Investigaciones, Cámara Móvil Local, Centro de Información Empresarial (CIEB), Conciliación Comunitaria y Apoyo Empresarial.

Presentación



La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), es una entidad privada que contribuye al desarrollo del sector empresarial y al mejoramiento de la calidad de vida de la ciudad y la Región. En desarrollo de estos objetivos, la CCB ofrece información y conocimiento sobre el comportamiento y características de los principales aspectos económicos y sociales que inciden en la calidad de vida de Bogotá y la Región.

Bogotá se ha posicionado en el contexto nacional como el centro urbano más importante, y en América Latina es la sexta ciudad en tamaño de población. Así mismo, es el centro económico más importante de la nación: cuenta con 227.000 empresas, 27% de las existentes en el país, contribuye con el 22% del PIB y es el mayor mercado de trabajo con más de 3 millones de ocupados.

Administrativamente, la ciudad se divide en 20 localidades y destina el 10% de los ingresos corrientes para financiar los planes locales de desarrollo. En el 2007, los recursos asignados a las localidades fueron de \$708.000 millones, a los que se agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades.

Cada vez, las localidades adquieren mayor importancia para contribuir a un mejor desempeño de las actividades productivas. En el nivel local se determinan gran parte de las condiciones que les permiten a las empresas desarrollar su actividad, como por ejemplo la dotación de infraestructura y de servicios públicos, las condiciones de seguridad y de calidad de vida y es donde se concretan las decisiones normativas que regulan su actividad.

En los últimos años, el tema económico se ha incluido en los planes de desarrollo distrital y locales, con programas y proyectos para promover la actividad productiva y el empleo, pero con alcance y recursos limitados. En la

Administración distrital se concentran decisiones y acciones que son estratégicas y determinantes para el desarrollo empresarial, como la reglamentación del uso del suelo y el desarrollo de proyectos estratégicos que determinan la localización y el aprovechamiento de actividades comerciales, industriales, de servicios públicos y sociales.

Por esto, la ciudad necesita fortalecer la capacidad de los gobiernos locales y promover la participación de los empresarios y sus organizaciones para gestionar el desarrollo de la actividad productiva, así como disponer de un sistema de información acerca de las características económicas y de su vocación empresarial y estructura del tejido productivo.

Con el propósito de contribuir a dimensionar la importancia de las localidades en la economía de la ciudad, la CCB, a través de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, ha elaborado los perfiles económicos y empresariales de las localidades, con el objetivo de contribuir a ampliar la información y el conocimiento de las características de la actividad empresarial y productiva de la localidad, su vocación empresarial y estructura del tejido productivo, como un aporte que hace la entidad a las autoridades distritales y locales, a los empresarios y a las organizaciones empresariales y la comunidad, para contribuir a crear consenso sobre las decisiones que se requieren a nivel local para resolver los problemas del entorno y promover el aprovechamiento de las oportunidades y fortalezas existentes en cada localidad, con el fin de elevar la calidad de vida en Bogotá.

Este perfil sobre la localidad Puente Aranda, hace parte de la serie de los perfiles económicos y empresariales de las localidades, que publica la CCB.

Introducción



Bogotá está organizada administrativamente en 20 localidades, algunas de ellas superan, en población y en número de empresas, a ciudades importantes del país. Por ejemplo, la localidad Antonio Nariño tiene 894.000 habitantes y 12.988 empresas, mientras la población de una ciudad como Cúcuta es de 722.000 habitantes.

Las localidades disponen del 10% de los ingresos corrientes de la Administración central para financiar los planes locales de desarrollo. Estos recursos, en el 2007, ascienden a \$708.000 millones; a éstos se le agregan los recursos que invierte la Administración central a través de sus distintas entidades. Por ejemplo, en el 2005 del total de recursos, el 7,4% se destina a programas relacionados con el tema económico, 38% a lo social, 41% al mejoramiento de la infraestructura y 13,5% a los aspectos institucionales.

Sin embargo, la ciudad no ha profundizado en la identificación y definición de las políticas e instrumentos para promover el desarrollo económico de sus localidades. Especialmente, se carece de información y análisis sobre las características de la estructura económica y empresarial de las localidades.

Por esta razón, para mejorar la gestión económica local es indispensable contar con información y análisis de las características, estructura y el tipo de relacionamiento entre los empresarios con el entorno donde desarrollan su actividad empresarial, así como, con las políticas públicas locales. Esta información permitirá dimensionar las prioridades que deben

atender las autoridades y las que requieren la participación del sector privado para mejorar el entorno, promover la sostenibilidad del empleo y un mejor nivel de vida para sus habitantes.

Con el **Perfil económico y empresarial de la localidad Puente Aranda** se ofrece al sector público y privado una visión más detallada de la estructura empresarial de la localidad y de los factores que determinan el desarrollo productivo local. Este enfoque permite vincular los elementos del entorno económico y social, de la estructura empresarial y los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local.

El Perfil se divide en cuatro capítulos. En el primero se describen y analizan los factores asociados al entorno económico, la gestión gubernamental y el desarrollo sostenible. En el segundo, se analizan los factores asociados al capital empresarial, entre los que se encuentran la estructura empresarial y el tejido productivo, los sectores económicos de mayor relevancia y el inventario de empresas con potencial de vinculación a las cadenas de mayor potencial de desarrollo de la ciudad. En el tercero, se identifican los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local incluidos en los planes de desarrollo local y en el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá; así mismo, se plantean las acciones y los programas diseñados por la CCB para apoyar el desarrollo empresarial y facilitar la actividad productiva. Finalmente, en el capítulo cuarto, se presentan las conclusiones y la matriz DOFA de la localidad.

Nota metodológica



Para la construcción del **Perfil económico y empresarial de la localidad Puente Aranda** se utilizó la metodología del *World Economic Forum* (WEF), que se emplea en la elaboración de índices internacionales de competitividad.

Para tal efecto, la información económica y social de la localidad se organiza en tres grupos de factores: los asociados al entorno económico, los asociados a la estructura empresarial y los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local.

A. Factores asociados al entorno económico

Son los elementos que se relacionan con el entorno productivo de las empresas, como el potencial económico y social, la gestión gubernamental y el desarrollo sostenible.

1. Potencial económico y social

- *Dotación de recursos:* la localización, la geografía física, el uso del suelo y la geografía humana, son factores determinantes del desarrollo que definen la especialización productiva de la localidad.
- *Población:* su tamaño, estructura y ritmo de crecimiento afectan la productividad, la calidad y cantidad de trabajo. Además, determinan la dirección e intensidad de las políticas sociales de la localidad.
- *Capital humano:* la calificación del recurso humano, basada en la educación y la experiencia, determina la productividad actual y sus potencialidades.

- *Condiciones y calidad de vida:* determinan la productividad del trabajo y las posibilidades de crecimiento económico. La vivienda, la recreación, el acceso a servicios públicos y de salud inciden sobre la cohesión social.
- *Infraestructura:* son aquellos proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad del capital privado. La inversión pública en infraestructura eleva la productividad marginal del capital.
- *Seguridad:* constituye un factor determinante del entorno para hacer negocios y representa para los inversionistas locales e internacionales uno de los aspectos importantes para localizar las empresas.

2. Gestión gubernamental

Son los factores institucionales del desarrollo como: la capacidad del gobierno local para lograr consensos y compromisos de todos los agentes, la creación de condiciones que favorezcan la competencia y minimicen los riesgos económicos.

3. Desarrollo sostenible

La interacción entre oferta y demanda de bienes y servicios ambientales, realizada de manera planificada, constituye un factor de desarrollo y de competitividad territorial. La identificación, valoración y aprovechamiento sostenible de las potencialidades mejoran las condiciones para impulsar el desarrollo local.



B. Factores asociados a la estructura empresarial

Son los que se relacionan directamente con la estructura empresarial, actividad productiva, organización jurídica, movimiento de sociedades, la localización geográfica y los encadenamientos productivos.

1. Estructura empresarial

La localización de las empresas y el análisis de las características del entorno, así como la relación con la capacidad de gestión y organización interna de las empresas, determinan el conjunto de recursos y capacidades que dan origen a las diferencias empresariales y a posiciones competitivas desiguales dentro de la localidad.

2. Cadenas productivas

La interrelación entre los diferentes sectores productivos permite la conformación de cadenas productivas entre los pequeños, medianos y grandes productores que se integran a ellas e incrementen sus niveles de producción y productividad, mediante la utilización de economías de escala.

La política de promoción de cadenas productivas se basa en la existencia de un grupo de pequeños productores que dispone de recursos y que a través de la integración de eslabones de valor podrán generar mayor valor agregado a su producción y tener acceso a tecnología, crédito, mercados, que les permita incrementar su productividad.

C. Proyectos estratégicos para el desarrollo económico local

Son los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local, que adelantan diferentes entidades privadas y públicas en la localidad Puente Aranda, como: proyectos de infraestructura, operaciones estratégicas, planes de inversión pública, asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral y cooperación empresarial, entre otros. Adicionalmente se presentan los programas que adelanta la Cámara de Comercio de Bogotá en la localidad.



Capítulo I.

Factores asociados al entorno económico

Son el conjunto de variables relacionadas con el entorno productivo de las empresas: potencial económico y social, gestión gubernamental y desarrollo sostenible. Sirven para determinar las fortalezas y debilidades de una localidad e identificar un conjunto de acciones que permitan potenciar el desarrollo económico desde lo local.

A. Entorno económico y social

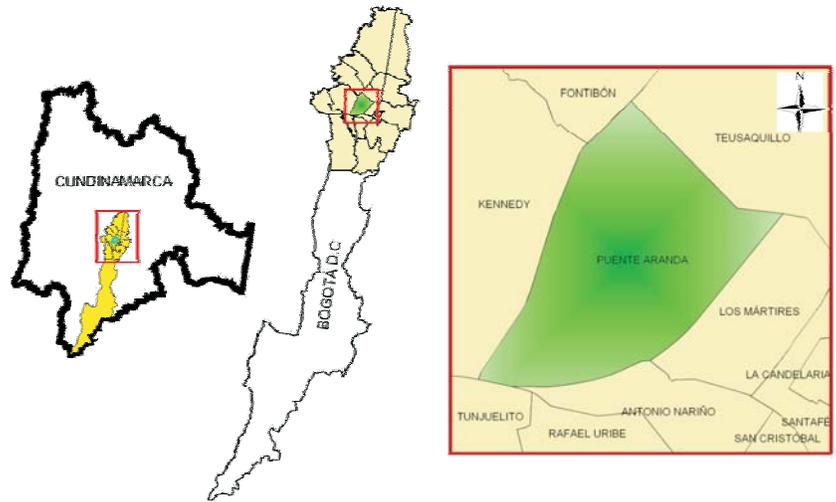
1. Dotación de recursos

La localidad de Puente Aranda está ubicada en el centro de Bogotá; representa el 2% del área total de la ciudad¹, es la decimasegunda localidad en extensión territorial (1,724 ha.), no posee suelo rural, ni de suelo de expansión². Limita por el norte con la localidad de Teusaquillo, al sur con las localidades de Antonio Nariño y Tunjuelito; al oriente con las localidades de Los Mártires y Antonio Nariño y por el occidente con las localidades de Fontibón y Kennedy. Por su posición geográfica central, Puente Aranda es considerada la localidad corazón de Bogotá y una localidad de conexión con los cuatro puntos cardinales de la ciudad.

En Puente Aranda predomina la clase socioeconómica media³: el 98,3% de predios son de estrato 3 y ocupa la mayor parte del área urbana local, el 1,6% corresponde a predios no residenciales⁴ y el 0.1 restante corresponde a predios de estrato 2. Sin embargo, existen algunos barrios y sectores donde se presentan condiciones desfavorables de calidad de vida, ejemplo de ello son los asentamientos humanos de los recicladores en la Avenida Ferrocarril del Sur. (Ver figura 1.2).

De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá¹⁰, el uso del suelo urbano de Puente Aranda se divide en cinco áreas de actividad¹¹: residencial (56%), industrial (35%), dotacional (5%), comercio y servicios (2,8%) y área urbana integral (1%). (Ver figura 1.3).

Figura 1.1. Localización geográfica de la localidad Puente Aranda.



Fuente: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Cuadro 1.1 Dotación de recursos en Puente Aranda y Bogotá.

Factor	Variable	Puente Aranda	Bogotá
Dotación de recursos	Localización	Centro de Bogotá. 1,724 hectáreas. 0 hectáreas de suelo rural. 0 hectáreas de suelo de expansión. 55 barrios.	Capital del país. 85.871 hectáreas. 43.785 hectáreas de suelo rural. 3.776 hectáreas de suelo de expansión. 2.344 ⁵ barrios.
	Estratificación ⁴	1,6% de los predios son de estrato 0 ⁵ . 0,1% de los predios son de estrato 2. 98,3% de los predios son de estrato 3.	2% de los predios son de estrato 0. 29% de los predios son de estrato 2. 38% de los predios son de estrato 3.
	Uso del suelo	56% es suelo para uso residencial. 2,8% es suelo para uso de comercio y servicios.	48% es suelo para uso residencial. 7% es suelo para de comercio y servicios.
	Ordenamiento urbano	5 UPZ. 5 UPZ reglamentadas. 0 UPZ sin reglamentar. 3 UPZ residencial consolidado. 2 UPZ industriales. 301 parques.	112 ⁶ UPZ. 85 UPZ reglamentadas. 27 UPZ sin reglamentar. 28 UPZ residencial consolidado. 8 UPZ industriales. 5.113 parques ⁷ .

Fuente: Instituto de Desarrollo urbano (IDU). Dirección Técnica de Planeación; DAPD y SHD. Serie Recorriendo 2004. Diagnóstico físico y socioeconómico de las localidades de Bogotá D. C. DAPD y www.dapd.gov.co (UPZ reglamentadas, consultada el 30 de abril de 2007); DAPD. 2004. La estratificación en Bogotá y estudios relacionados 1983-2004, p. 138; DAPD. 2004. Decreto 190. Plan de Ordenamiento Territorial; IDRD. 2006. IDRD Página web, www.idrd.gov.co/sig/parques.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

1. Dato de área sin incluir la localidad de Sumapaz.

2. IDU. 2004. Dirección Técnica de Planeación.

3. DAPD, Pagina web www.dapd.gov.co. Listado de barrios por UPZ (Consultada 30 de abril de 2007).

4. Departamento Administrativo de Planeación Distrital, DAPD. *La estratificación en Bogotá, D.C., y estudios relacionados 1983-2004*. DAPD, Bogotá. p. 138.

5. Predios en manzanas no residenciales.

6. Inicialmente el POT zonificó a Bogotá en 117 UPZ, pero por determinaciones del Ministerio del Medio Ambiente se eliminaron 5 UPZ en el POT en la zona de expansión norte.

7. IDRD. Página web www.idrd.gov.co/SIG/Parques certificados (información consultada el 30 de abril de 2007).

8. Departamento Administrativo de Planeación Distrital, DAPD. *La estratificación en Bogotá, D.C., y estudios relacionados 1983-2004*. DAPD, Bogotá. p. 138.

9. DAPD. *Op. cit.*

10. Decreto 190 del 22 de junio de 2004, Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, POT.

11. Es una destinación asignada a zonas de suelo urbano para su uso en función de la estructura urbana propuesta por el modelo territorial.

Figura 1.2. Estratificación socioeconómica de Puente Aranda.

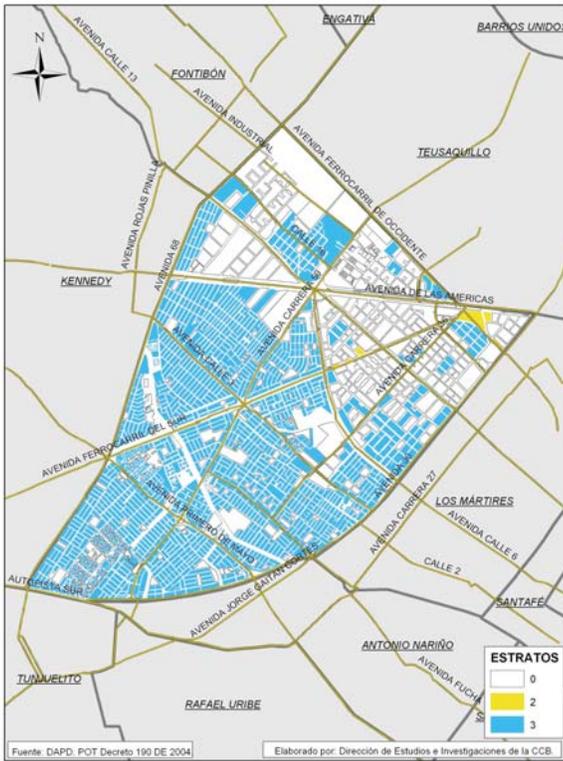
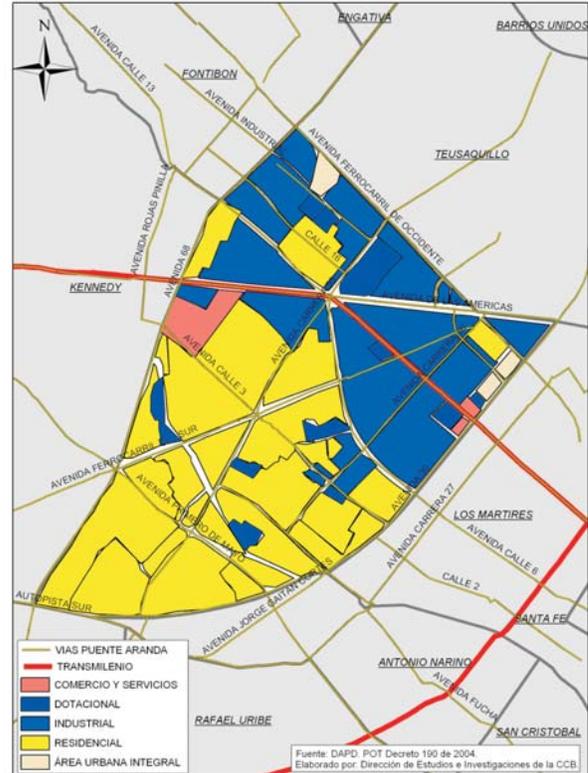


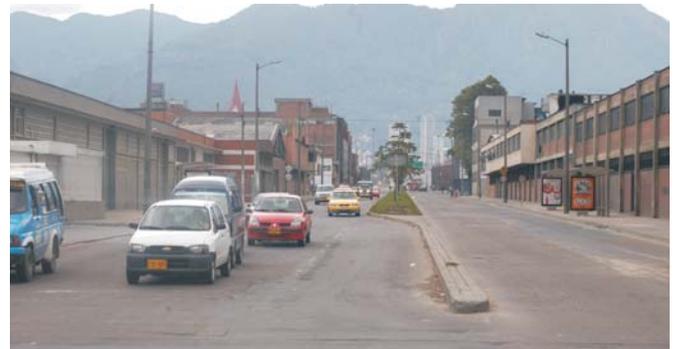
Figura 1.3. Usos del suelo de Puente Aranda.



El área de actividad que predomina es la de uso residencial con actividad económica en la vivienda, es decir, las áreas en las que se permiten algunos usos comerciales y servicios localizados sobre ejes viales del sector o manzanas comerciales o centros cívicos y sin que ocupe más del 30% del sector normativo y donde las viviendas pueden albergar dentro de la propia estructura arquitectónica, usos de comercio y servicios clasificados como actividad económica limitada (comercio y servicios profesionales de escala vecinal)¹² o usos industriales de bajo impacto¹³.

Además de las áreas de actividad residencial, se debe destacar la presencia de áreas industriales que posicionan a Puente Aranda como una de las localidades de Bogotá con fuerte presencia Industrial. Se destacan sectores muy definidos de uso económico de comercio y servicios, donde se concentran: comercio aglomerado¹⁴ y comercio cualificado¹⁵. Se puede distinguir la presencia de áreas

urbanas integrales (para proyectos de zonas de usos múltiple) que se pueden desarrollar mediante planes parciales, previo visto bueno del Departamento Administrativo de Planeación Distrital y firma del alcalde mayor¹⁶. También se observan áreas dotacionales destinadas a equipamientos colectivos, deportivos y servicios urbanos básicos y parques zonales.



12. Peluquerías, panaderías, misceláneas, etcétera.

13. Es el efecto producido por todas aquellas actividades industriales cuyo volumen de afluentes, emisiones al aire, ruidos y residuos descargados al medio ambiente no deterioran el entorno.

14. Zonas conformadas por establecimientos de comercio y servicios varios, en proceso de consolidación.

15. Zonas y ejes consolidados de escala metropolitana y urbana, conformados por establecimientos comerciales y ventas al detal.

16. Ver Decreto 327 de 2004

2. Población

Puente Aranda es la novena localidad más grande de Bogotá en población: 289 mil habitantes (4,2% del total). En términos de población la hace comparable con una ciudad como Montería que tiene 262.000 habitantes. Así mismo, es la séptima localidad con mayor densidad de población: 168 personas por hectárea; por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha.)¹⁷.

Cuadro 1.2. Datos demográficos y del mercado laboral en Puente Aranda y Bogotá.

Factor	Variable	Puente Aranda	Bogotá
Población	Población y mercado laboral	289.000 habitantes. 168 personas por hectárea. Población mayor de 12 años: 235.000. Población económicamente activa: 154.000.	6'861.000 habitantes. 42 personas por hectárea. Población mayor de 12 años: 5'433.000. Población económicamente activa: 3'444.000.
		Población ocupada: 137.000. Población desempleada: 17.000. Tasa de ocupación: 58,4%. Tasa de desempleo: 10,9%.	Población ocupada: 2'992.000. Población desempleada: 451.000. Tasa de ocupación: 55,1%. Tasa de desempleo: 13,1%.

Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida.*
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Una característica de la estructura de la población de la localidad es el gran porcentaje de participación de jóvenes: el 42,8% es menor de 25 años. Sin embargo, este porcentaje está por debajo del de la ciudad (46,2%) y del de localidades como Usme (55,8%) y Ciudad Bolívar (53,3%).

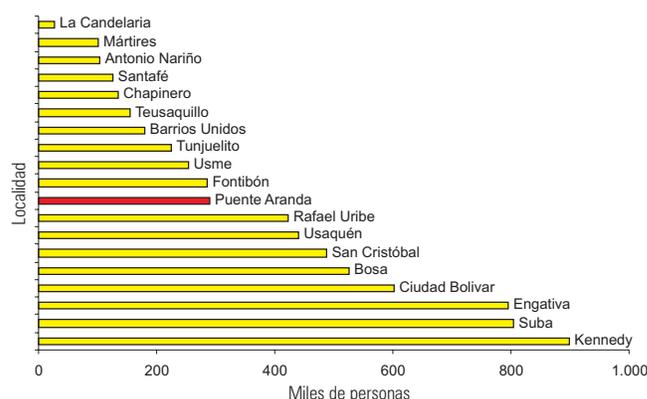
Al igual que en las demás localidades de la ciudad, dentro de la población de Puente Aranda las mujeres tiene la mayor participación (53,8%); el séptimo porcentaje más alto entre las localidades, y mayor al promedio de Bogotá (53,1%).

El promedio de personas por hogar (3,6) es el octavo más alto entre las localidades, y superior al promedio de la ciudad (3,5).

La participación de la mano de obra en el mercado laboral, medida por la Tasa Global de Participación, TGP¹⁸, fue 65,5% en el 2003. Este porcentaje fue el sexto más alto entre las localidades y mayor al de Bogotá (63,4%). Además, indica una alta participación de la población de la localidad en el mercado laboral de la ciudad.

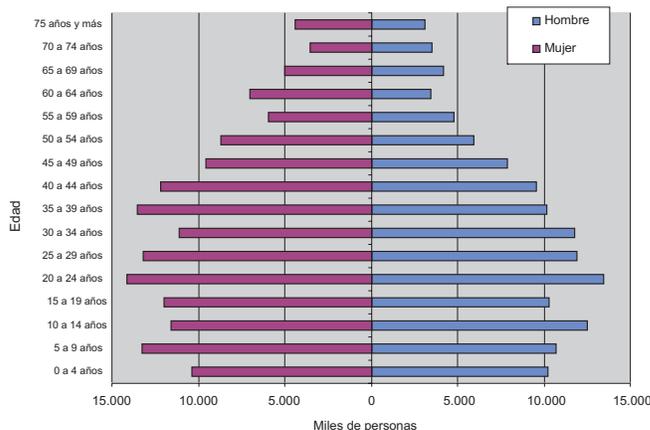
La Población Económicamente Activa, PEA¹⁹, que reside en Puente Aranda tiene en su mayoría educación superior (46%), el cual es el séptimo porcentaje más alto entre las localidades; así mismo el 38,9% tenía educación secundaria y el 14,3% educación primaria.

Figura 1.4. Población de Bogotá por localidades.



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida.*
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.5. Distribución de la población de Puente Aranda por edad.



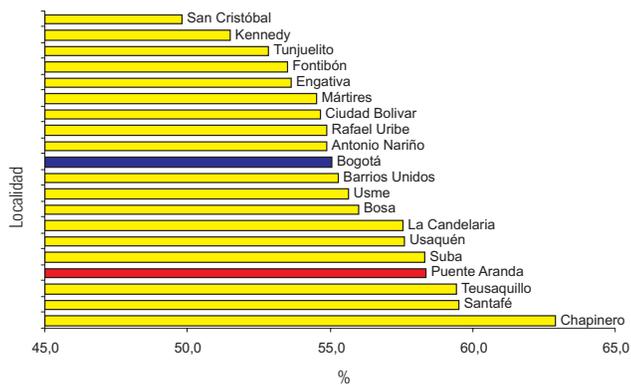
Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida.*
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

17. DAPD. *Op. Cit.*

18. Muestra el porcentaje de la PET que participaba en el mercado laboral.

19. También es llamada fuerza laboral, y está conformada por las personas mayores de 12 años que trabajan o están buscando empleo.

Figura 1.6. Tasa de ocupación por localidad.



Fuente: DANE (2003). Encuesta de calidad de vida.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

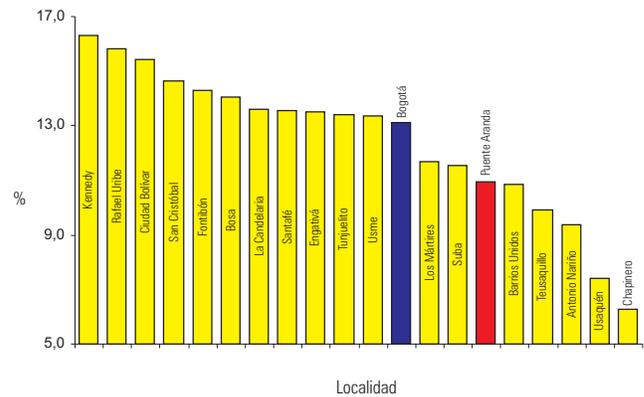
Puente Aranda fue la novena localidad con mayor participación en el total de empleados de la ciudad, 4,6% (137 mil personas), cifra similar a los de Fontibón (122 mil).

Así mismo, la tasa de ocupación de la localidad (58,4%) fue la cuarta más alta entre las localidades y supera la de la ciudad (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes en Puente Aranda fueron: comercio, hoteles y restaurantes (28,6%), servicios sociales, comunales y personales (26,8%), industria manufacturera (22,2%) y Transporte almacenamiento y comunicaciones (9,1%).

3. Capital humano

Puente Aranda es la undécima localidad con mayor número de personas en edad escolar (62 mil personas

Figura 1.7. Tasa de desempleo por localidad.



Fuente: DANE (2003). Encuesta de calidad de vida.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En cuanto a la posición ocupacional de los empleados que viven en la localidad Puente Aranda, el 48,3% era empleado particular, el 32,7% trabajador por cuenta propia y el 7,2% empleado del gobierno.

Puente Aranda es la décima localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 3,7% de los desempleados residía allí (17 mil personas), cifra similar a los de Usme (16 mil), Usaquén (17 mil) y Fontibón (22 mil). Sin embargo, su tasa de desempleo fue la sexta más baja entre las localidades (10,9%), y similar a la de la ciudad (13,1%).

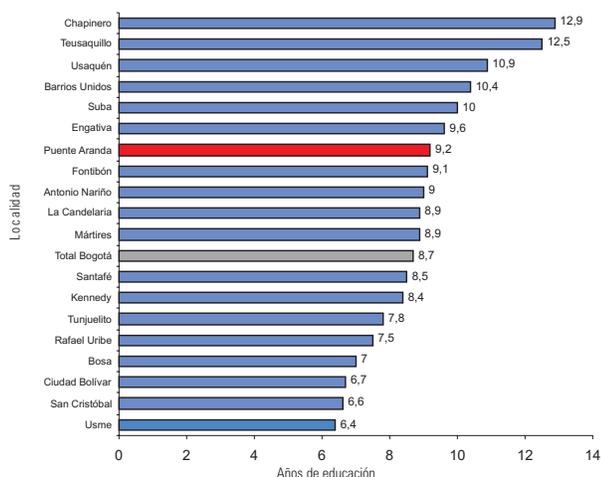
entre 5 y 17 años). El porcentaje de analfabetismo, 1,6%, es inferior al de Bogotá, 2,2%.

Cuadro 1.3. Capital humano en Puente Aranda y Bogotá.

Factor	Variable	Puente Aranda	Bogotá
Capital humano	Educación	62.278 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 1,6% de tasa de analfabetismo. 9.2 años promedio de educación, en población mayor de cinco años. 12.5 años promedio de educación, en población entre 20 y 34 años. 1.177 docentes en instituciones educativas oficiales. 1.202 docentes en instituciones educativas no oficiales. 123 colegios. 108 colegios no oficiales. 15 colegios oficiales (incluye colegios en concesión).	1'632.815 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 2,2% de tasa de analfabetismo. 8.7 años promedio de educación, en población mayor de cinco años. 11.4 años promedio de educación, en población entre 20 y 34 años. 26.597 docentes en instituciones educativas oficiales. 32.582 docentes en instituciones educativas no oficiales. 2.783 colegios. 2.422 colegios no oficiales. 361 colegios oficiales (incluye colegios en concesión).

Fuente: Secretaría de Educación Distrital. DANE (2003). Encuesta de calidad de vida.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.8. Años promedio de educación (personas mayores de cinco años).



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

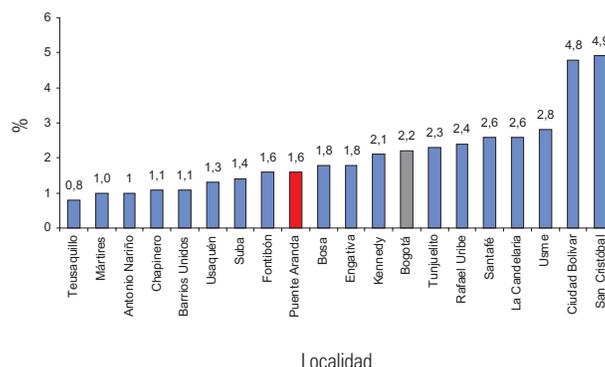
En Puente Aranda, la población mayor de cinco años tiene en promedio 9,2 años de educación; en Bogotá, el promedio es de 8,7 años. En todos los grupos de edad, la localidad cuenta con niveles iguales o superiores a los del distrito.

Puente Aranda es la undécima localidad con mayor número de personas (61.601) matriculadas en preescolar, primaria o secundaria²⁰ en Bogotá. La matrícula por sector educativo está ligeramente concentrada en el sector oficial: el 56% de la población matriculada estudia en instituciones distritales y el resto (44%) en instituciones privadas.

Según la Secretaría de Educación Distrital, SED, en el 2005 las instituciones educativas oficiales de la localidad de Puente Aranda contaban 501 docentes de preescolar y básica primaria, y 676 docentes de básica secundaria y media y orientación, concentrando el 4,4% del personal docente oficial del Distrito Capital.

La calidad de la educación, según los resultados de las pruebas realizadas por la SED, muestra que Puente Aranda contaba con niveles superiores a los del Distrito en educación básica primaria, pero inferiores al conjunto de

Figura 1.9. Tasa de analfabetismo (personas mayores de 15 años).



Fuente: DANE (2003). *Encuesta de calidad de vida*.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Bogotá en básica secundaria. En primaria, las instituciones oficiales superaron a las no oficiales, mientras que en secundaria las no oficiales obtuvieron los mejores resultados. Sin embargo, las brechas por áreas entre la educación oficial y la no oficial, son mayores en primaria que en secundaria²¹.



20. Secretaría de Educación Distrital (SED), Subdirección de Análisis Sectorial.
 21. Para mayor información consultar la página www.sedbogota.edu.co.

4. Condiciones y calidad de vida

El Índice de Condiciones de Vida²² (90,54) es superior al de Bogotá (89,4), y ocupa el octavo lugar entre las localidades del Distrito.

En cada uno de los cuatro factores que componen el Índice de Condiciones de Vida, la localidad presentó mejores resultados que la ciudad en su conjunto. Particularmente en tamaño y composición del hogar, la localidad presentó niveles sobresalientes con respecto al distrito.

Un factor adicional, se refiere a la recreación y deporte. Puente Aranda cuenta con 298 parques distritales, que corresponden al 6,35% del total de parques la ciudad y es la décima localidad en número de metros cuadrados de parques y zonas verdes por habitante (3,84m²).

En materia de cultura, Puente Aranda cuenta con una biblioteca y un museo.

De otro lado, Puente Aranda es la decimotercera localidad de Bogotá en personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI) (6%, es decir, 10.620 personas) y el 10,8% de la población está clasificada en nivel uno y dos del SISBEN. Adicionalmente, se estima que a Puente Aranda llegan 200 hogares desplazados de los 10.380 que entran en la ciudad, los cuales participan con el 1,9% del total de desplazados de la ciudad.

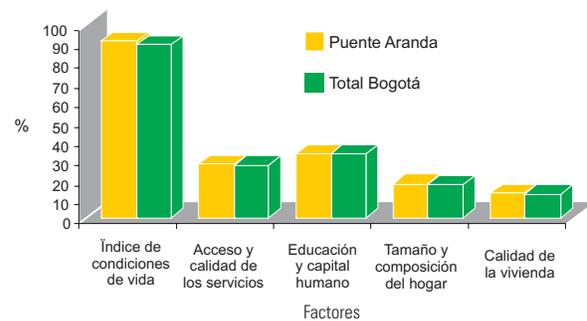
Por su parte, el acceso a los servicios públicos en la localidad es de los más altos en la ciudad. De acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida del 2003 y el Censo del DANE del 2005, Puente Aranda presentó las mayores coberturas de los servicios en comparación con las otras localidades de la ciudad, excepto en el servicio telefónico, en el que registra la quinta tasa de cobertura en la ciudad.

Cuadro 1.4. Condiciones de vida en Puente Aranda.

Factor	Variable	Puente Aranda	Bogotá
Condiciones de vida	Calidad de vida, pobreza y servicios públicos	Índice de Condiciones de Vida: 90.54. Índice de acceso y calidad de los servicios: 27.29. Índice de educación y capital humano: 33.04. Índice de tamaño y composición del hogar: 17.59. Índice de calidad de la vivienda: 12.62. 10.620 personas con necesidades básicas insatisfechas (3,7%). Porcentaje de la población bajo la línea de pobreza: 31,5%. Porcentaje de la población bajo la línea de indigencia: 6%. 99,6% cobertura de acueducto. 99,6% cobertura de alcantarillado. 99,7% cobertura en energía eléctrica. 90,3% cobertura en servicio de teléfono. 89,8% cobertura en servicio de gas natural. 100% cobertura en servicio de aseo.	Índice de Condiciones de Vida: 89.4. Índice de acceso y calidad de los servicios: 27.22. Índice de educación y capital humano: 32.75. Índice de tamaño y composición del hogar: 17.08. Índice de calidad de la vivienda: 12.33. 536.279 personas con necesidades básicas insatisfechas (7,8%). Porcentaje de la población bajo la línea de pobreza: 46,2%. Porcentaje de la población bajo la línea de indigencia: 12,3%. 98,7% cobertura de acueducto. 98,1% cobertura de alcantarillado. 99,5% cobertura en energía eléctrica. 87,9% cobertura en servicio de teléfono. 80,0% cobertura en servicio de gas natural. 99,8% cobertura en servicio de aseo.
	Salud	Cinco (5) UPA. Un (1) CAMI. 0 hospital de III nivel. 206 IPS privadas.	79 UPA. 27 CAMI. Cinco (5) hospitales de III nivel. 8.778 IPS privadas ²³ .

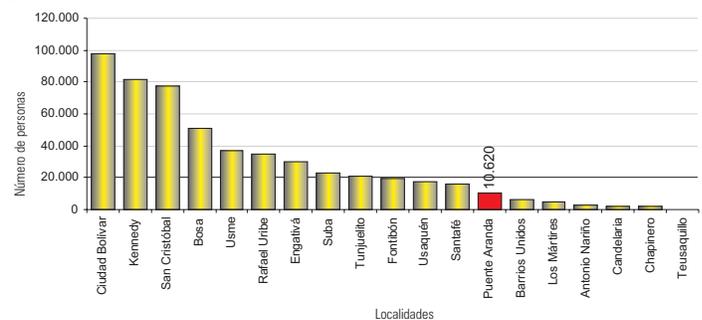
Fuente: DANE (2003). Encuesta de calidad de vida. DAPD (2004). Recorriendo Puente Aranda. DANE (2005). Censo general 2005. Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.10. Índice de Condiciones de Vida en Puente Aranda.



Fuente: DANE (2003). Encuesta de calidad de vida. Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.11. Población con necesidades básicas insatisfechas.



Fuente: DANE (2003). Encuesta de calidad de vida. Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

22. El ICV combina en un indicador 12 variables de acceso a bienes físicos: (1) educación y capital humano: educación alcanzada por el jefe del hogar; educación promedio de las personas con doce y más años; jóvenes entre 12-18 años que reciben educación secundaria o universitaria; niños entre 5-11 años que asisten a un centro educativo; (2) calidad de la vivienda: material de las paredes, material de los pisos; (3) acceso y calidad de servicios: servicio sanitario, abastecimiento de agua, equipamiento de cocina, recolección de basuras; (4) tamaño y composición del hogar: niños de seis o menos años en el hogar, cantidad de personas por cuarto.

23. La información incluida en este cuadro está actualizada al 2004 - 2006.

En Bogotá, los usuarios residenciales son los que mejor evalúan la calidad en la prestación de los servicios y la mayor cobertura. En el 2006, la calificación promedio de los bogotanos a los servicios públicos fue 4.1²⁴.

La localidad cuenta 206 instituciones prestadoras de servicios de salud privadas y seis públicas. En la localidad se dispone de 293 camas, de las cuales 271 las ofrece la clínica Nuestra Señora de La Paz, ubicando a la localidad en el duodécimo lugar en número de camas por habitante (en Puente Aranda hay una cama por cada 985 habitantes), de forma que su capacidad hospitalaria muestra niveles insuficientes, dado el menor número de camas por habitante que tiene respecto al promedio distrital.

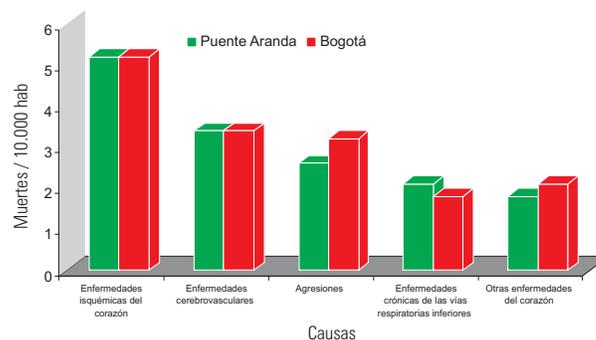
El 76% de la población de Puente Aranda está afiliada al sistema de salud, y es la duodécima localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (95%), mientras 11.068 personas (5%) están en el régimen subsidiado.

La localidad, además a contar con una reducida oferta hospitalaria, presenta niveles de aseguramiento inferiores al promedio de la ciudad (77,6%).

La tasa bruta de mortalidad fue de 43 muertes por cada 10.000 habitantes²⁵, 1,2 puntos porcentuales por debajo

de la registrada en el Distrito (44,2 muertes por cada 10.000 hab.). La principal causa de mortalidad en la localidad fueron las enfermedades isquémicas del corazón, que causaron el 12,2% del total de muertes registradas. Esta causa tiene una tasa de 5,2 muertes por cada 10.000 habitantes, igual a la tasa de 5,2 registrada en el Distrito. Como segunda causa de mortalidad están las enfermedades cerebrovasculares, con 3,4 muertes por cada 10.000 habitantes, tasa que resulta igual a la registrada por el Distrito Capital (3,4 muertes/10.000 hab.) (véase figura 1.12). En el caso de la población infantil, ésta se afecta en su mayoría por afecciones originadas en el período perinatal con una tasa de 85,5 niños muertos por cada 10.000 habitantes.

Figura 1.12. Tasa de mortalidad según causas en Puente Aranda.



Fuente: Secretaría Distrital de Salud. "Certificado individual de defunciones del DANE". En: Secretaría de Hacienda de Bogotá (2004). *Recorriendo Puente Aranda 2004*. SHD, Bogotá. **Proceso:** Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



24. Encuesta de percepción ciudadana. Proyecto Bogotá Cómo Vamos. Cámara de Comercio de Bogotá (2006).

25. Dato para el 2001.

5. Infraestructura urbana

Son los proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad como: la inversión pública en infraestructura en el sistema de movilidad²⁶ y el espacio público²⁷.

La infraestructura vial que existe en Puente Aranda representa el 5,3% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 766 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el décimo puesto entre las localidades de Bogotá, seguida en extensión por las localidades de Teusaquillo (742 Km/carril) y Usme (671 Km/carril).

Puente Aranda se beneficia con el sistema Transmilenio, porque dispone de dos vías principales que pertenecen a la red: NQS y calle 13 - Américas. Sin embargo la localidad no dispone de rutas de buses alimentadores que acerquen a la población de los barrios al sistema. Así mismo, a la localidad la atraviesan otras vías como: La Avenida Ferrocarril de Occidente, la Avenida Primero de Mayo, la Avenida del Congreso Eucarístico o Avenida 68, La Avenida de los Comuneros ó Calle 6, la Avenida Calle 19, La Avenida La Esperanza, La Avenida Industrial, la Avenida Carrera 50 o Batallón Caldas, la Avenida Carrera 36, la Avenida Calle 3 o Avenida Montes y la Avenida Fucha. Por otro lado la localidad se ve afectada por la falta de claridad en la reglamentación de las zonas de estacionamientos para vehículos de carga pesada, así como por la ausencia de áreas autorizadas de cargue y descargue de mercancías y el difícil acceso a las actividades de comercio e industria.

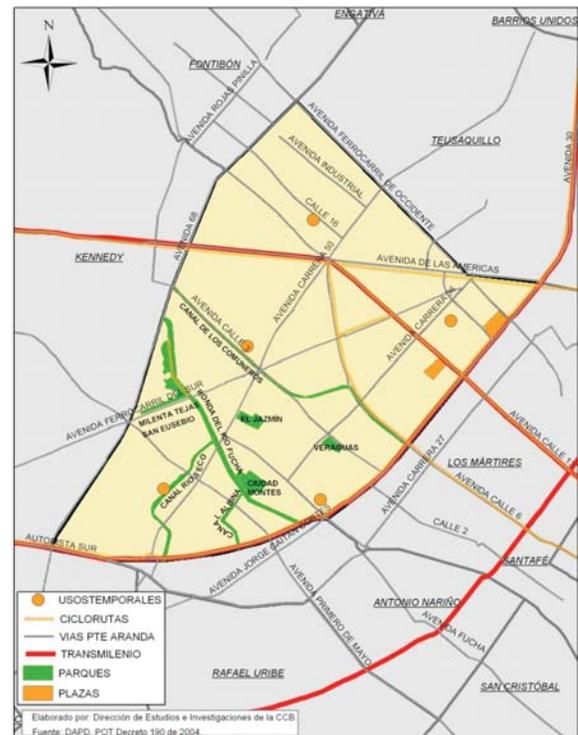
De acuerdo con el Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, en el año 2005, el 76% de las vías de la localidad se encuentran en deterioro, de las cuales el 45% se encuentra en mal estado y el 31%²⁸ en estado regular. Si se compara con el resto de la ciudad, Puente Aranda se

Cuadro 1.5. Infraestructura urbana en Puente Aranda y Bogotá.

Factor	Variable	Puente Aranda	Bogotá
Infraestructura urbana	Infraestructura urbana	766 kilómetros carril de vías. 45% de la malla vial en mal estado. Tres (3) parques zonales. 116 parques de bolsillo. N.D. m2 de alamedas. Una (1) centralidad. Una (1) operación estratégica.	14.468 kilómetros por carril de vías. 49% de la malla vial en mal estado. 64 parques zonales. 1.702 parques de bolsillo. 484.101 m2 de alamedas. 21 centralidades. 10 operaciones estratégicas.

Fuente: Instituto de Desarrollo Urbano (IDU). Dirección Técnica de Planeación (2005). "Parques". Disponible en: www.idrd.gov.co/sig/parques 2005; DAPD (2004). Decreto 190 de 2004, Plan de Ordenamiento Territorial. www.dapd.gov.co.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.13. Infraestructura urbana en Puente Aranda.



encuentra en el séptimo lugar en el grado de deterioro de las vías.

Los parques zonales²⁹ cuentan con mobiliario urbano, canchas deportivas, zonas de juegos infantiles, espacios verdes arborizados y senderos peatonales. En Puente Aranda se localizan los siguientes parques zonales: el Canal de los Comuneros, Canal de la Albina, Canal Río Seco, El Jazmín, Milenta Tejas San Eusebio y Veraguas.

26. Es lo que se conoce como vías y transporte. No sólo implica la búsqueda de soluciones para satisfacer los requerimientos que generan los viajes en vehículos particulares o de servicio público, sino que también interrelaciona el tema de ciclorutas, de estacionamientos públicos y de terminales interurbanos de pasajeros y carga.
27. Son áreas requeridas para la circulación, tanto peatonal como vehicular, las áreas para la recreación pública, activa o pasiva, para la seguridad y tranquilidad ciudadana, las franjas de retiro de las edificaciones sobre las vías, fuentes de agua, parques, plazas, zonas verdes y similares.
28. Instituto de Desarrollo Urbano, IDU, 2005.
29. Su extensión es de 1 a 10 ha. y beneficia a varias localidades. Son áreas libres, con una dimensión variable, destinada a la satisfacción de necesidades de recreación activa y pasiva de un grupo de barrios.

El Instituto Distrital de Recreación y Deporte, IDRD, ha identificado en Puente Aranda 116³⁰ parques de bolsillo³¹. Según el Plan de Ordenamiento Territorial en Puente Aranda se han destinado algunos parques en donde pueden realizarse usos temporales³² como mercados, ferias y eventos deportivos, culturales y recreativos, previa autorización del alcalde local³³, entre éstos están: el Parque Santa Matilde ubicado en la carrera 32 entre calles 2 y 7 sur, El Parque Puente Aranda ubicado entre las carreras 55 y 56 con calle 15, El Parque Alcalá ubicado en

la calle 31 sur con carrera 46, El Parque Cundinamarca ubicado en la carrera 34 A entre calles 16 y 17, Parque Colonia Oriental Morro ubicado entre las Carreras 51 y 50 con Calle 3 y el Parque Torremolinos ubicado entre las Diagonales 18 y 18B sur con carrera 49.

La localidad también hace parte del sistema de ciclorrutas, con los corredores ubicados en la calle 6, calle 13, Canal del Río Fucha, avenida NQS, avenida de las Américas y la avenida Ferrocarril del Sur.

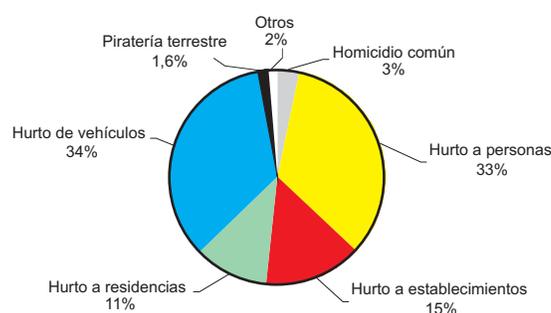
6. Condiciones de seguridad

En el 2006, la localidad de Puente Aranda registró un alto número de casos de hurto de vehículos (474), y de personas (468). Estas dos modalidades delictivas son dos de las de mayor ocurrencia en la localidad: el año anterior representaron el 10% y el 4%, respectivamente, de los casos registrados en Bogotá en cada uno de estos delitos. Así mismo, resulta preocupante que Puente Aranda se constituyó como la tercera localidad con el mayor número de casos de piratería terrestre en la ciudad.

Al analizar los delitos por tasa por 10.000 habitantes, Puente Aranda presenta una situación más favorable a la registrada en la ciudad: exceptuando a los delitos de piratería terrestre y el hurto de vehículos, la localidad registra tasas inferiores a las de Bogotá, especialmente en hurto a establecimientos, en la que la tasa es la octava más bajas entre las localidades de la ciudad.

En cuanto al equipamiento en materia de seguridad local, Puente Aranda cuenta con un pie de fuerza de 171 personas (contando oficiales y suboficiales), lo que equivale al 1,6% del total de la ciudad. Así mismo, existen cinco Centros de Atención Inmediata (CAI) y funcionan tres de los veintiocho cuadrantes del Programa Zonas Seguras liderado por la Cámara de Comercio Bogotá y la Policía Metropolitana.

Figura 1.14. Delitos de mayor impacto en Puente Aranda.



Fuente: Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.
Proceso: Programa de Seguridad y Convivencia de la CCB.
 Otros incluye: muertes en accidentes de tránsito y terrorismo.



30. IDRD. Página web www.idrd.gov.co/sig/parques certificados (información consultada el 30 de abril de 2007).

31. Zonas que por el trazado mismo de la malla vial han quedado como residuos, o aquellas pequeñas zonas que han sido dejadas como cesiones tipo A, destinadas al desarrollo de usos recreativos activos y pasivos y a la generación de valores paisajísticos y ambientales.

32. Véase artículo 201 del Decreto 469 de 2003 (Revisión del POT).

33. Véase Acuerdo 9 de 1997.

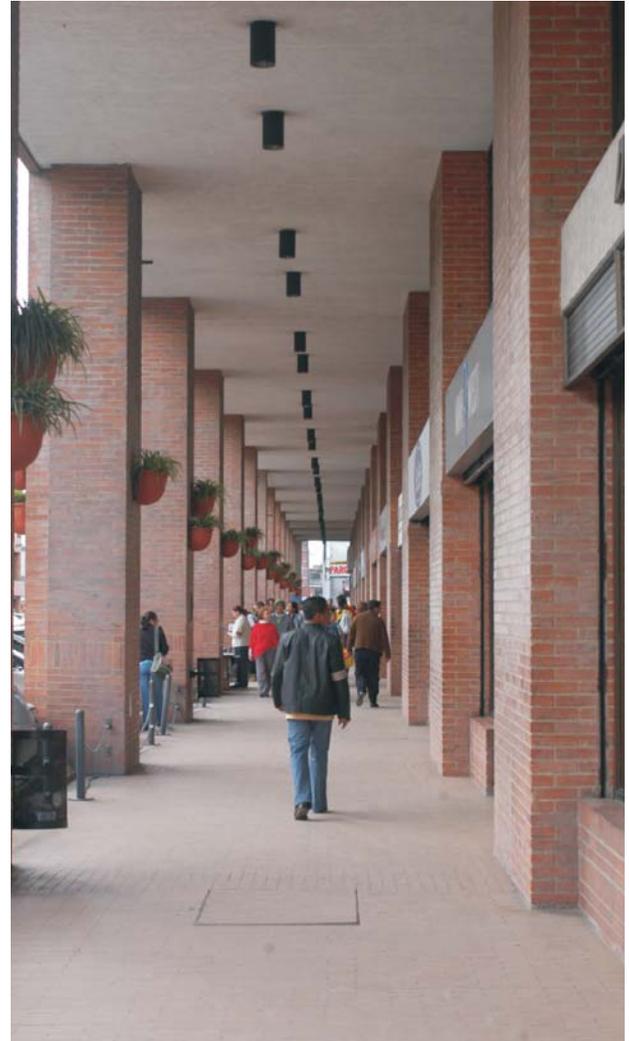
Cuadro 1.6. Condiciones de seguridad en Puente Aranda y Bogotá

Factor	Variable	Puente Aranda		Bogotá	
		Delito	Tasa por 10.000 Hab	Delito	Tasa por 10.000 Hab
Seguridad urbana	Delitos de mayor impacto*				
	Homicidio común	48	1,9	1.372	2,0
	Hurto a personas	468	18,2	12.698	18,8
	Hurto a establecimientos**	204	19,5	5.075	34,6
	Hurto a residencias	155	6,0	4.559	6,7
	Hurto de vehículos	474	18,4	4.827	7,1
	Piratería terrestre	22	0,9	131	0,2
	Hurto a bancos	0	-	6	0,0
	Equipamiento			Participación	
	CAI	5	121	4,1%	
Zonas Seguras	3	28	10,7%		
Pie de Fuerza Total	171	10.604	1,6%		
Oficiales	13	481	2,7%		
Suboficiales	158	10.123	1,6%		
Policia Comunitaria	39	1.049	3,7%		

* Para los delitos de hurto a personas, hurto a establecimientos y hurto a residencias, no es posible establecer comparaciones con el año 2005, dado que se presentó un incremento en las estadísticas porque a partir del 2005 la Policía Nacional empezó a incluir los hurtos cuya cuantía era inferior a 10 salarios mínimos legales mensuales vigentes y que con anterioridad se registraban como hurtos simples.

** Tasa por cada 1.000 establecimientos.

Fuente: Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.
Proceso: Programa de Seguridad y Convivencia de la CCB.



B. Gestión gubernamental

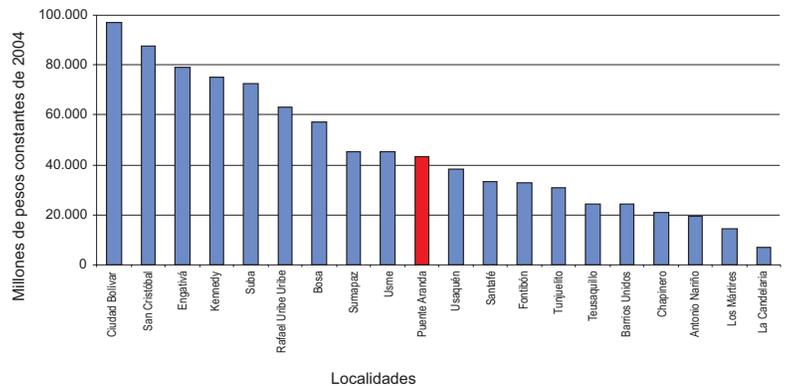
El Plan de Desarrollo de la localidad de Puente Aranda para el período 2005-2008, “Puente Aranda Sin Indiferencia. Un Compromiso Social contra la Pobreza y la Exclusión”³⁴, está estructurado sobre los tres ejes del programa de la Administración distrital “Bogotá sin indiferencia”: Social, Urbano regional y de Reconciliación. Cada uno de estos ejes se sustenta en estrategias, programas y metas que la Administración local espera cumplir para satisfacer las necesidades propias de la localidad y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Así mismo, el Plan de Desarrollo de la localidad incluye el Objetivo gestión pública humana, como componente adicional, con programas y proyectos orientados a modernizar y desarrollar la capacidad institucional de la localidad.

El Plan de Desarrollo de la localidad de Puente Aranda asciende a \$43.086 millones para el período 2005-2008 (en pesos constantes de 2004)³⁵. Es el décimo en el Distrito y representa el 4,7% del presupuesto de todas las localidades de Bogotá. (Ver figura 1.15).

Del total de inversión presupuestada en la localidad para el período 2005-2008, el 48,6% (\$20.955 millones) está destinado a proyectos del Eje Social; 24,6% (\$10.599 millones) se invertirá en proyectos del Eje Urbano regional; 15,5% (\$6.678 millones) se asignó al Objetivo Gestión Pública Humana; y, 11,3% (\$4.854 millones) se orientaron al Eje de Reconciliación. (Ver figura 1.16).

En el Eje Social, la localidad de Puente Aranda destinará mayor inversión a los programas “Más y mejor educación para todos y todas” y “Restablecimiento de derechos e inclusión social”, los cuales concentraron el 23,6% del presupuesto de la localidad para el periodo. Con estos programas se busca fortalecer la capacidad del sistema educativo local, ampliando la cobertura y mejorando la infraestructura educativa, y fortalecer los programas de atención a poblaciones con alto grado de vulnerabilidad.

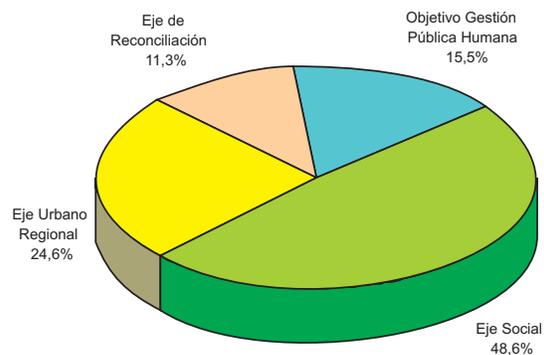
Figura 1.15. Presupuesto plurianual de inversión de las localidades.



Fuente: Planes de desarrollo local 2005-2008.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.16. Distribución del presupuesto de inversión de Puente Aranda por ejes.



Fuente: Plan de Desarrollo de Puente Aranda, 2005-2008.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Otros programas que también concentraron importantes recursos fueron “Bogotá sin hambre”, “Salud para la vida digna”, “Cultura para la inclusión social” y “Recreación y deporte para todos y todas”.

Con menores recursos, se incluyeron programas orientados a fomentar la participación social y política de las mujeres, el desarrollo de los talentos y capacidades de las personas para la inclusión económica y productiva, fortalecer la red contra el maltrato infantil y en programas para el buen uso del tiempo libre.

34. Adoptado mediante el Acuerdo Local 05 de 2004.

35. No incluye el rubro Obligaciones por pagar.

Por su parte, el programa con mayores recursos en el Eje Urbano regional fue “Hábitat desde los barrios y las UPZ” (20,4% del presupuesto total), en el que la prioridad fue mejorar la infraestructura vial local; no obstante, incorporó también proyectos para dotar a la localidad de salones comunales y centros de desarrollo comunitario, mejorar y modernizar la Plaza de Mercado Trinidad Galán y reforzar un Centro de Atención Médica Inmediata (Trinidad Galán) y 5 Unidades Primarias de Atención en Salud, (Santa Rita, Puente Aranda, Muzú Alcalá, Asunción Bochica y Cundinamarca).

En este Eje se plantearon también los programas: “Sostenibilidad urbano rural”, para garantizar la calidad ambiental mediante la implementación del Sistema Local Ambiental, la realización de campañas de manejo de residuos sólidos; “Región integrada para el desarrollo”, para generar y fortalecer vínculos e intercambios productivos, comerciales, culturales, deportivos y turísticos con otras localidades, municipios, ciudades y/o departamentos a nivel regional, nacional o internacional; y, “Bogotá productiva”, para ofrecer alternativas para la generación de ingresos y empleo mediante el apoyo a iniciativas productivas empresariales, creación de cadenas productivas, fomentar la comercialización de bienes y servicios de la localidad y crear el banco de talentos y el sistema local de productividad.

En cuanto al Eje de Reconciliación, incluye programas para fortalecer los mecanismos alternativos de solución de conflictos, fortalecer el ejercicio de democracia participativa y mejorar la capacidad de respuesta a las emergencias en la Localidad.

Por último, la mayor parte de los recursos del Objetivo Gestión Pública Humana se distribuyeron en los programas “Administración moderna y humana” y “Localidades modernas y eficaces”, para fortalecer la capacidad operativa, profesional y técnica de la localidad y adelantar acciones de modernización técnica, jurídica, administrativa e informática.

Con menores recursos se incluyeron los programas “Comunicación para la solidaridad” y “Bogotá transparente y efec-

Cuadro 1.7. Plan de Desarrollo Local de Puente Aranda 2005-2008, según ejes y programas.

Plan de Desarrollo Puente Aranda	Presupuesto 2005-2008	Part. %
Eje social	20.955'000.000	48,6%
Bogotá sin hambre.	3.360'000.000	7,8%
Más y mejor educación para todos y todas.	5.720'000.000	13,3%
Salud para la vida digna.	3.200'000.000	7,4%
Restablecimiento de derechos e inclusión social.	4.425'000.000	10,3%
Cero tolerancia con el maltrato, la mendicidad y la explotación laboral infantil.	257'000.000	0,6%
Bogotá con igualdad de oportunidad para las mujeres.	75'000.000	0,2%
Capacidades y oportunidades para la generación de ingresos y empleo.	400'000.000	0,9%
Escuela ciudad y ciudad escuela: la ciudad como escenario		
De formación y aprendizaje.	300'000.000	0,7%
Cultura para la inclusión social.	1.648'000.000	3,8%
Recreación y deporte para todos y todas.	1.570'000.000	3,6%
Eje urbano regional	10.599'000.000	24,6%
Hábitat desde los barrios y las UPZ.	8.785'000.000	20,4%
Sostenibilidad urbano rural.	871'000.000	2,0%
Región integrada para el desarrollo.	144'000.000	0,3%
Bogotá productiva.	799'000.000	1,9%
Eje de reconciliación	4.854'000.000	11,3%
Gestión pacífica de conflictos.	180'000.000	0,4%
Derechos humanos para todos y todas.	75'000.000	0,2%
Atención integral de violencia, delincuencia y orden público.	700'000.000	1,6%
Bogotá menos vulnerable ante eventos críticos.	288'000.000	0,7%
Participación para la decisión.	1.369'000.000	3,2%
Obras con participación ciudadana.	2.170'000.000	5,0%
Inclusión económica y desarrollo empresarial sectorial.	72'000.000	0,2%
Objetivo gestión pública humana	6.677'600.000	15,5%
Administración moderna y humana.	2.781'480.000	6,5%
Localidades modernas y eficaces.	2.872'000.000	6,7%
Sistema local de servicio a la ciudadanía.	288'840.000	0,7%
Comunicación para la solidaridad.	372'000.000	0,9%
Bogotá transparente y efectiva.	363'280.000	0,8%
Total presupuesto de inversión	43.085'600.000	100%

Fuente: Acuerdo Local 05 de 2004.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

tiva”, para garantizar la transparencia de la gestión local a través del fomento de canales de interacción y comunicación entre la Administración Local y la ciudadanía, la realización de encuentros de rendición de cuentas, seguimiento al Plan de Desarrollo Local y fortalecimiento de los comités, consejos y redes locales.



C. Desarrollo sostenible

En Puente Aranda se localizan 55 de los 2.344³⁶ (aproximadamente) barrios de Bogotá y cinco (5) Unidades de Planeación Zonal³⁷, UPZ, de las 112³⁸ en que se divide la ciudad. Las cinco UPZ de la localidad, ya fueron reglamentadas por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital, a saber: San Rafael, Ciudad Montes, Muzú, Puente Aranda y Zona Industrial. (Ver figura 1.17).

De las cinco UPZ de la localidad de Puente Aranda, tres UPZ poseen clasificación residencial consolidado: (Ciudad Montes, Muzú y San Rafael) y dos se clasifican como Industriales (Zona Industrial y Puente Aranda). (Ver cuadro 1.8).

Cuadro 1.8. Comparativo de UPZ de Puente Aranda.

UPZ	Clase	No. de barrios	Estrato	Estado
Ciudad Montes	Residencial consolidado	18	3	Reglamentada
Muzú	Residencial consolidado	11	3	Reglamentada
San Rafael	Residencial consolidado	14	3	Reglamentada
Zona Industrial	Industrial	7	0, 2 y 3	Reglamentada
Puente Aranda	Industrial	5	0 y 3	Reglamentada

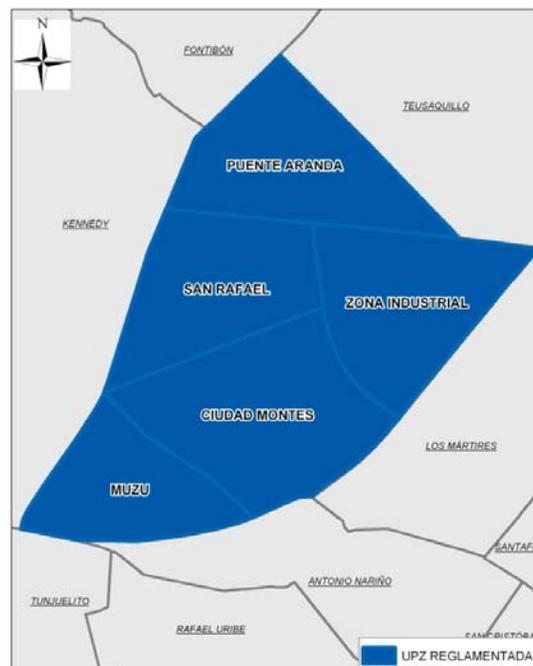
Fuente: DAPD. POT. Decreto 190 de 2004. DAPD, Bogotá. DAPD (2006) "UPZ reglamentadas". Consulta realizada el 30 de abril de 2007. Disponible en: www.dapd.gov.co.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las características principales de las UPZ reglamentadas son:

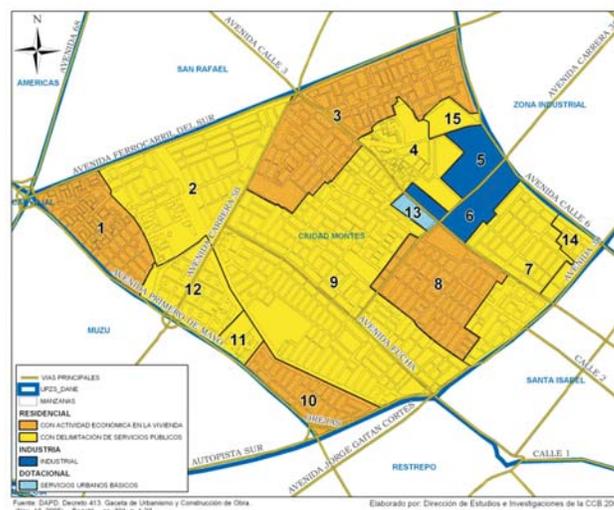
La **UPZ Ciudad Montes**³⁹, es un sector consolidado, de estrato 3, con predominante uso residencial; se caracteriza por albergar zonas residenciales con altas calidades ambientales y urbanísticas complementadas con actividades económicas de escala vecinal y zonal con proyección hacia la ciudad, relacionada con el centro tradicional y con una de las grandes zonas generadoras de empleo de la ciudad (Puente Aranda), además presenta un alto grado de homogeneidad producto de su origen de urbanizaciones de vivienda con pocas transformaciones que han permitido consolidar zonas con actividades de bajo impacto, soportados en procesos de densificación controlados respecto de la capacidad predial de la zona y de sus condiciones de espacio público. Contiene un bien de interés cultural. La UPZ está conformada por quince sectores normativos, de los cuales se han identificado

Figura 1.17. UPZ de la localidad Puente Aranda.



Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.
Fuente: DAPD. www.dapd.gov.co / UPZ reglamentadas consultada 30 de Abril de 2007.

Figura 1.18. UPZ Ciudad Montes.



doce sectores con vocación residencial, dos industriales y uno sectores dotacional. (Ver figura 1.18).

36. DAPD, Pagina web www.dapd.gov.co, Listado de barrios por UPZ (Consultada 30 de abril de 2007).

37. El Plan de Ordenamiento Territorial dividió a la ciudad para su planeamiento a escala zonal y vecinal en unidades de planeamiento zonal, UPZ, áreas de territorio conformado por un conjunto de barrios que presentan características comunes en su desarrollo urbanístico y en los usos y actividades predominantes, cuya planeación y ordenamiento se realiza a través de un decreto distrital que determina las normas urbanísticas que aplican a cada uno de los predios que allí se localizan. Cada UPZ se divide, a su vez, en sectores normativos que se reglamentan mediante fichas normativas contenidas en estos decretos.

38. Inicialmente el POT zonificó a Bogotá en 117 UPZ, pero por determinaciones del Ministerio del Medio Ambiente se eliminaron 5 UPZ en el POT en la zona de expansión norte.

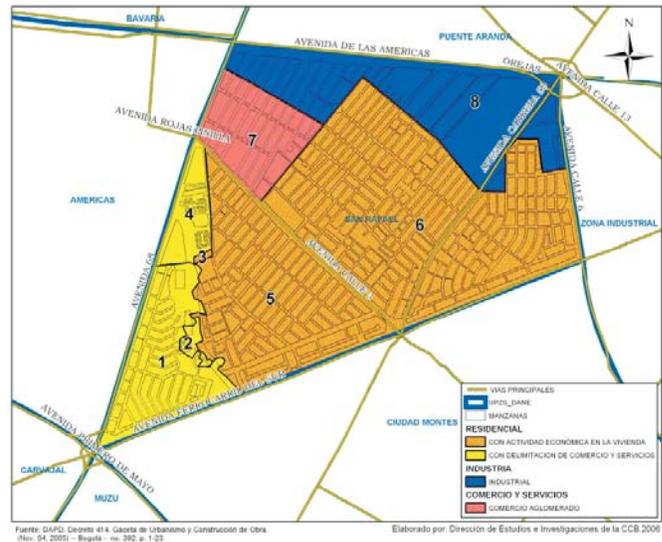
39. UPZ 40 Ciudad Montes. Decreto No. 413 Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. No. 391 (Noviembre 04 de 2005). Bogotá. pp. 1-23.

El decreto reglamentario de la UPZ Ciudad Montes hace énfasis en que debe mantener el carácter residencial mediante la localización del comercio y los servicios en los ejes viales y sectores definidos, así mismo se deben delimitar claramente las zonas industriales para que el DAMA pueda implementar controles ambientales, se debe generar, construir y mantener el espacio público y la estructura ecológica principal, en especial la Quebrada Fucha. Se debe permitir mayor altura en los ejes de la malla vial arterial principal. También se deben construir los tramos faltantes de la malla vial intermedia y articular la red peatonal con las estaciones de Transmilenio.

La **UPZ San Rafael**⁴⁰, es un sector predominantemente residencial, de estratos 3, que goza de una ubicación estratégica por estar rodeada de corredores troncales especializados de la malla vial arterial como la Avenida Calle 6 o Avenida de los Comuneros, La Avenida de las Américas, la avenida 68 o Avenida de Congreso Eucarístico y la Avenida del Ferrocarril del Sur, lo que implica que se encuentra eficientemente comunicada con otras zonas de la ciudad, especialmente con las centralidades Américas y Salitre Zona Industrial. Además esta UPZ presenta usos industriales sobre la Avenida de las Américas, actividades de carácter residencial y usos comerciales de escala zonal y vecinal y parte de la zona con mayor nivel de empleo de toda la ciudad. La UPZ está conformada por ocho sectores normativos: seis de ellos residenciales, uno industrial y uno de comercio y servicios. (Ver figura 1.19).

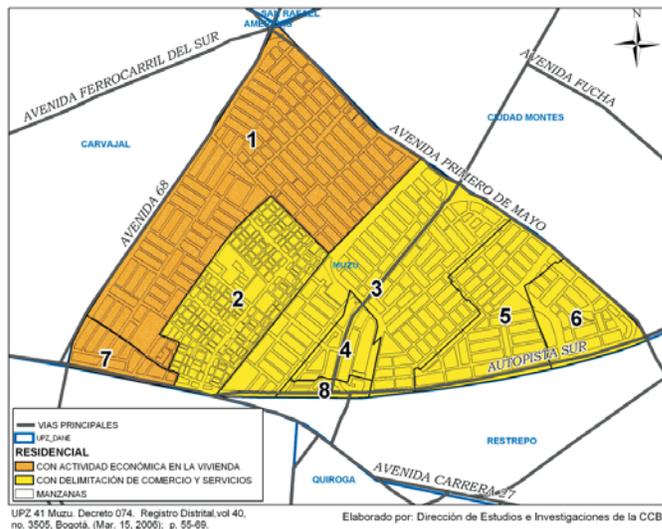
El decreto reglamentario de la UPZ San Rafael hace énfasis en se deben potenciar los usos dotacionales, comerciales y empresariales de gran escala sobre la Avenida de Las Américas, consolidar el área de comercio aglomerado y complementar su estructura socio económica y espacial, garantizando el equilibrio urbano y su integración en diferentes escalas; se debe propiciar la transformación del área mediante tratamiento de renovación urbana, modalidad de reactivación, integrando el nodo de servicios dotacionales (sector normativo 8), comerciales e industriales, con proyección hacia la ciudad y la región, con el Plan Zonal de Puente Aranda, con sustento en la construcción del sistema de transporte masivo a futuro sobre el eje de la avenida 68 (Avenida del Congreso Eucarístico).

Figura 1.19. UPZ San Rafael.



La **UPZ Muzú**⁴¹, es un sector consolidado, de estrato 3, con exclusivo uso residencial; se caracteriza estar vinculada funcionalmente al contexto regional y urbano a través de los ejes viales de integración urbana. Esta UPZ se halla influenciada por las centralidades de integración urbana denominadas Veinte de Julio y Américas y por la centralidad de integración regional Delicias-Ensueño. Contiene un bien de interés cultural. La UPZ está conformada por ocho sectores normativos, todos ellos con vocación residencial. (Ver figura 1.20).

Figura 1.20. UPZ Muzú.



40. UPZ 43 San Rafael. Decreto No. 414 Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. No. 392 (Noviembre 04 de 2005). Bogotá. Pp. 1-23.

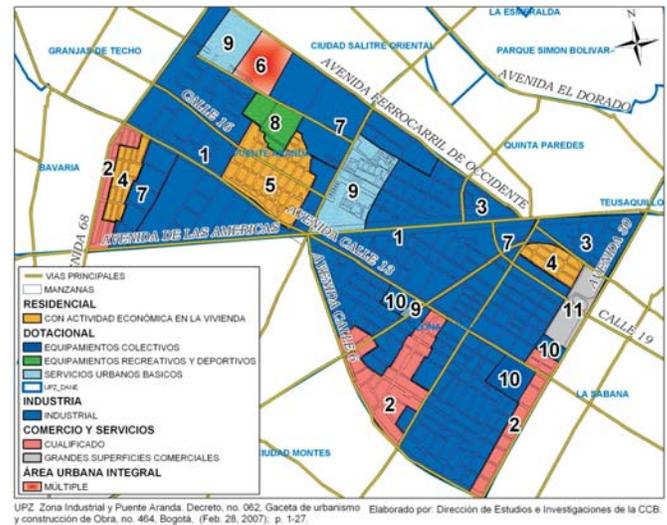
41. UPZ 41 Muzú. Decreto No. 074. Registro Distrital. No. 3505 (Marzo 15 de 2006). Bogotá vol. 40. p. 55-69.

El decreto reglamentario de la UPZ Muzu hace énfasis en que debe ordenar la dinámica de las actividades complementarias a los usos de vivienda y encauzar los procesos de densificación de la vivienda sin superar la capacidad de soporte de su infraestructura, así como mejorar sus condiciones de habitabilidad, mediante la cualificación del espacio público; se debe preservar el carácter residencial de las zonas interiores, localizando los usos de comercio, servicios y dotacionales de mayor impacto en los ejes arteriales (Avenida Ciudad de Quito, Primero de Mayo y Congreso Eucarístico), las actividades comerciales y de servicios de escala zonal y vecinal en los principales ejes de actividad en la UPZ correspondiente a la Avenida Batallón Caldas, Carreras 49B y 50, y Calles 33 y 37 Sur.

Las **UPZ Zona Industrial y Puente Aranda**⁴² corresponden a sectores de vocación predominantemente industrial, de estrato 3. La UPZ Zona Industrial se caracteriza por tener algunos desarrollos residenciales con presencia de actividades productivas en los barrios Cundinamarca y Pensilvania ubicados sobre la avenida Ciudad de Quito o avenida carrera 30; y la UPZ Puente Aranda se caracteriza por desarrollar tres actividades principales: la primera, de carácter industrial, predominante en la UPZ, con algunos elementos dotacionales como el Batallón Caldas; la segunda, residencial con actividad económica en la vivienda, en los barrios Puente Aranda y Salazar Gómez, en predios con frente a las avenidas del Congreso Eucarístico o Carrera 68 y la Avenida Centenario (calle 13) y la tercera, localizada sobre la Avenida de las Américas (barrio Industrial - Zona de *outlets*) y la Avenida Centenario (barrio Los Ejidos, San Andresito de la 38) con presencia de actividad comercial. Estas UPZ se encuentran en el área de influencia de la operación estratégica “Anillo de Innovación” y la centralidad Salitre Zona Industrial. Las UPZ están conformadas por once sectores normativos, de los cuales se han identificado tres sectores con vocación industrial, tres dotacionales, dos de comercio y servicios, dos residenciales y uno de área urbana integral. (Ver figura 1.21).

El decreto reglamentario de las UPZ Zona Industrial y Puente Aranda hace énfasis en que se debe delimitar las zonas de actividades empresariales, financieras, dotacionales, productivas ligadas a la innovación y a la tecnología; se debe promover la permanencia del uso residencial con

Figura 1.21. UPZ Zona Industrial y UPZ Puente Aranda.



actividades productivas limitadas en los mismos espacios de la vivienda, en los barrios Salazar Gómez, Puente Aranda y Cundinamarca; se debe consolidar el comercio cualificado en la zona de San Andresito de la 38, la zona de los outlets de la Avenida de las Américas, Avenida Congreso Eucarístico y la Avenida Ciudad de Quito; se debe potenciar la conectividad de la UPZ en sentido oriente-occidente con la estructura de movilidad conformada por el sistema de transporte masivo de Transmilenio; se debe integrar a la dinámica de usos y mercado del suelo urbano, los bienes de interés cultural, identificados en el inventario patrimonial del Distrito Capital, garantizando la protección y mejoramiento de sus valores patrimoniales tanto arquitectónicos, como urbanos y ambientales; y se debe ofrecer suelo para la localización de actividades de mayor jerarquía, con énfasis en comercio y actividades industriales mediante englobes y permitir la localización de comercio únicamente sobre los ejes de las avenidas Ciudad de Quito, Comuneros, Ferrocarril de Occidente, Américas, Congreso Eucarístico, de conformidad con el POT.



42. UPZ 108 y 111 Zona Industrial y Puente Aranda. Decreto No. 062. Gaceta de urbanismo y construcción de Obra. No. 464 (Febrero 28 de 2007). Bogotá. Pp. 1-27.

Figura 1.22. Sistema de parques de Puente Aranda.

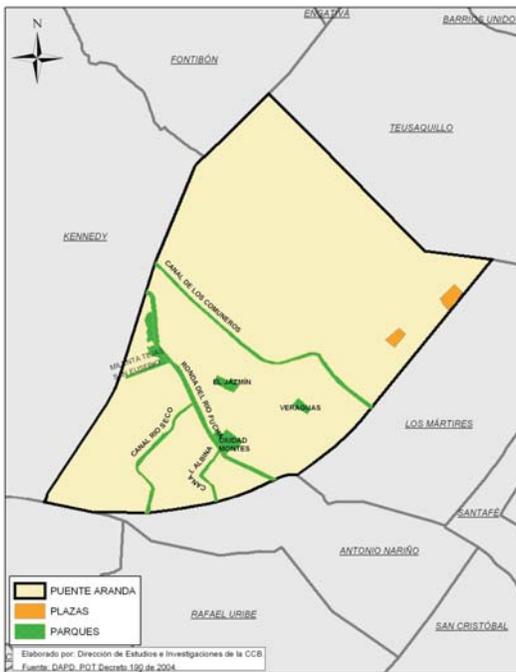
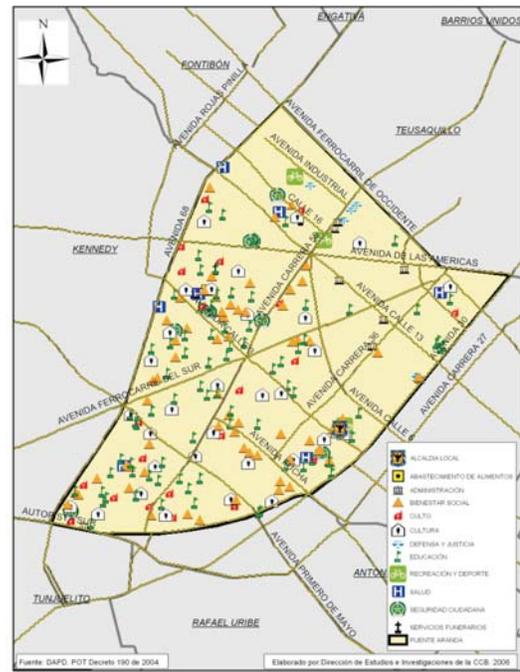


Figura 1.23. Equipamientos urbanos de Puente Aranda.



Con relación con la estructura ecológica principal⁴³, la localidad de Puente Aranda forma parte del sistema de parques de la ciudad; en ella se localizan elementos como: La ronda del Río Fucha.

En Puente Aranda se localiza una (1) de las 21 centralidades⁴⁴ de integración de la ciudad, la cual es de integración nacional e internacional (Salitre Zona Industrial)⁴⁵.

Así mismo, el POT priorizó diez operaciones estratégicas. Puente Aranda cuenta con la operación estratégica⁴⁶ Anillo de Innovación⁴⁷.

De otro lado, como parte de la infraestructura de Puente Aranda se identificaron las construcciones destinadas a la prestación de servicios de salud, educación, bienestar social, actividades de comercio y servicios y las estructuras de servicios públicos para la atención de las necesidades de la población. Puente Aranda se destaca

por albergar dentro de su territorio equipamientos como: la Alcaldía Local, en equipamientos de salud: 206 IPS privadas y en IPS públicas un CAMI (Trinidad Galán) y cinco UPA; en equipamientos de defensa y justicia: La Cárcel Modelo, el Cantón Militar (Policía Militar # 13, Intendencia y Sanidad), la Comisaria de Familia XVI, La Inspección de Puente Aranda, los juzgados de menores y una unidad de mediación y conciliación; en equipamientos de tipo administrativo: El fondo rotatorio del ejercito, el fondo rotatorio de la Armada Nacional, dos CADE (calle 13 y Muzu) y una notaria; en equipamientos de seguridad ciudadana: Una estación de policía, tres CAI, una sede de la defensa civil de Cundinamarca y una estación de Bomberos; en equipamientos de cultura: una biblioteca (Nestor Forero), un museo (Nariño); en equipamientos de abastecimiento de alimentos: una plaza de mercado (Trinidad); en equipamientos de bienestar social: una institución de protección social (centro zonal Puente Aranda y el albergue Infantil de Bogotá).

43. Está conformada por el sistema de áreas protegidas como los humedales, corredores ecológicos, parques metropolitanos y urbanos y las áreas de manejo especial del Distrito como las rondas de los ríos.
 44. Son núcleos urbanos de encuentro e intercambio alrededor del Centro Metropolitano y en la periferia de la ciudad, en los que se establecen relaciones económicas que pueden ser de escala internacional, nacional, regional o urbana y donde se hace un esfuerzo por conectar todas las actividades que hoy están dispersas, concentrar las empresas y negocios en estos sectores y reducir el tiempo de los desplazamientos, además facilitar su articulación con la Región y con los puntos de transporte, venta, transformación de productos.
 45. Se encuentra localizada entre la Avenida 68, la Avenida 30 (límite con la localidad de los Mártires), la Avenida de los Comuneros, la Avenida de las Américas y la Avenida del Ferrocarril. Esta centralidad tiene como función promover el desarrollo del corredor férreo y constituir el anillo de innovación, su uso predominante es el industrial.
 46. Son áreas especiales de la ciudad que se consideran fundamentales para consolidar la integración económica de la región; en ellas se vinculan actuaciones, acciones urbanísticas, instrumentos de gestión e intervenciones económicas y sociales para lo cual se orientan recursos de inversión.
 47. La operación tiene como finalidad consolidar un espacio urbano óptimo para la localización de actividades ligadas a la innovación y la tecnología, actividades empresariales, financieras, dotacionales y productivas, promover el desarrollo del corredor férreo y solucionar los problemas de accesibilidad y movilidad.



Capítulo II.

Factores asociados a la estructura empresarial

En esta sección se presenta la caracterización de la estructura empresarial según el número de empresas de la localidad, se identifican las actividades económicas de mayor importancia, las zonas en donde se ubican geográficamente las empresas, el tamaño de las firmas, la organización jurídica, el empleo generado y la vocación exportadora. Así mismo, se identifican las empresas con mayor potencial para articularse a las cadenas productivas más promisorias de la ciudad.

A. Estructura empresarial y tejido productivo

1. Número de empresas

En el 2006, se registraron 227 mil empresas en Bogotá⁴⁸. De éstas 6,2%, se ubicaron en la localidad de Puente Aranda equivalente a 14.140 empresas. Frente a las demás localidades de la ciudad, Puente Aranda ocupó el sexto lugar por número de empresas. En términos del valor de los activos con que los empresarios registran su negocio, las empresas de Bogotá reportaron en total \$332 billones, de los que \$10.7 billones pertenecen a la localidad de Puente Aranda con lo cual la localidad se ubicó en el quinto puesto.

Cuadro 2.1. Número de empresas matriculadas y renovadas en la localidad Puente Aranda.

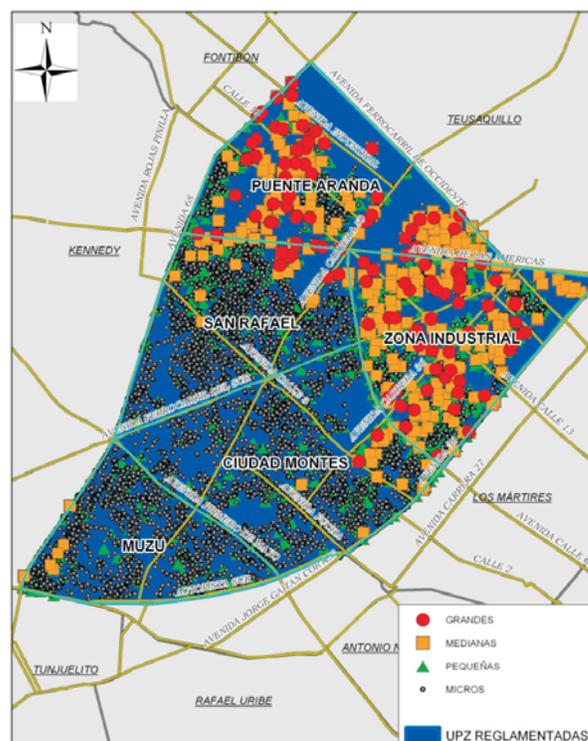
Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Comercio y reparación de vehículos automotores	5.282	537	125	31	5.975
Industrias manufactureras	2.756	677	208	81	3.722
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	962	132	14	2	1.110
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	730	130	38	5	903
Hoteles y restaurantes	880	5	2	2	889
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	427	10	3	4	444
Construcción	319	32	2	2	355
Intermediación financiera	139	28	16	6	189
Servicios sociales y de salud	142	1	1	-	144
Agricultura	89	34	12	7	142
Educación	119	4	-	-	123
No informa	79	1	-	-	80
Explotación de minas y canteras	27	3	1	1	32
Suministro de electricidad, gas y agua	23	4	-	1	28
Pesca	3	-	-	-	3
Hogares con servicio doméstico	1	-	-	-	1
Total	11.978	1.598	422	142	14.140

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil, Cámara de Comercio de Bogotá.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB..

La localidad de Puente Aranda registró una estructura empresarial concentrada en el sector de los servicios⁴⁹ (69%). Otros sectores que se consolidaron en la economía de la localidad fueron la industria (26%) y la construcción (3%). La mayor participación del sector servicios fue resultado del comportamiento de la actividad de comercio y reparación de vehículos (42% de las empresas) que, además, representó el eje de la economía local, y en menor medida por la actividad de transporte; almacenamiento y comunicaciones (8%), los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (6%); y la actividad de los hoteles y restaurantes (6%).

Según el tamaño de las empresas, en la estructura empresarial de Puente Aranda, al igual en Bogotá, predominan las microempresas. Del total de empresas en el 2006, 11.978 son microempresas, que representaron el 85% del total y el 6% de las de Bogotá. Las pymes representaron el 14%, mientras la gran empresa (1%) registró la menor participación.

Figura 2.1. Localización de las empresas por UPZ.



Elaborado por: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, según Registro Mercantil CCB, 2006.
Fuente: DAPD. www.dapd.gov.co / UPZ reglamentadas consultada 30 de Abril de 2007.

48. Las cifras corresponden al Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá para el año 2004.

49. El sector de los servicios está conformado por las actividades de suministro de electricidad, gas y agua, comercio, hoteles y restaurantes, transporte, intermediación financiera, actividades inmobiliarias, administración pública, educación, salud, servicios comunitarios, personales y sociales, servicio doméstico y organizaciones extraterritoriales.

Sin embargo, en la localidad hay empresas grandes tan importantes como: RCN Televisión S.A., en la actividad de servicios comunitarios y sociales; la Compañía Colombiana Automotriz S.A., Bayer Cropscience S.A., Gaseosas Colombianas S.A., Laboratorios Genfar S.A., Fabrica de Grasas y Productos Químicos Limitada, Schering Colombiana S.A., Textiles Miratex S.A., Novartis de Colombia S.A., Schering Plough S.A., en el sector de industria manufacturera; Productos Roche S.A., en la actividad comercial, y la firma Ruiz Carlos Federico, en actividades inmobiliarias y de alquiler.

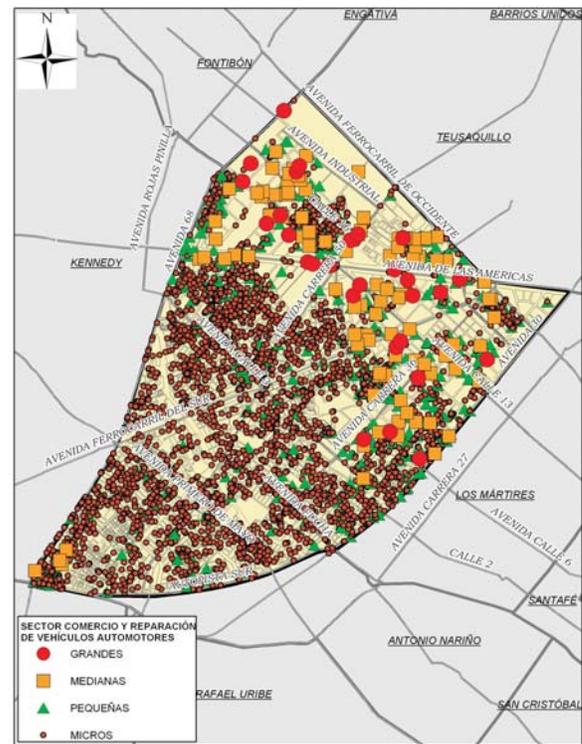
La mayoría de empresas de Puente Aranda se localizan en la zona nororiental de la localidad, cerca de sus avenidas principales y barrios tradicionales. Los barrios que se destacaron por su concentración empresarial son: Los Ejidos, Galán, La Alquería, Puente Aranda, Pensilvania, Comuneros y Salazar y Gómez.

Así mismo, en la UPZ Zona Industrial se encontró la mayor concentración de empresas de la localidad, seguida por las UPZ Ciudad Montes, San Rafael, Muzu y Puente Aranda.

Es importante destacar el hecho que las UPZ Zona Industrial y Puente Aranda concentraron el 40% de empresas de la localidad, con alta presencia de grandes y medianas industrias.

La **actividad comercial** es de gran importancia en la estructura empresarial de Puente Aranda. En el 2006 el comercio obtuvo ventas por valor de \$3.5 billones, el 28% del total de las ventas locales, reportó activos por \$2.3 billones, el 22% del total de la localidad y ocupó al 17% del personal contratado por las empresas de la localidad. (Ver figura 2.2).

Figura 2.2. Localización geográfica del comercio.



Las actividades del sector comercio en Puente Aranda se destacaron tanto por su número (5.975) como por el valor de sus activos. Por número, se destacaron las actividades de: comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados (27%); comercio al por menor, en establecimientos no especializados (con surtido compuesto principalmente de alimentos, bebidas y tabaco) (16%); comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados (10%), y comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en establecimientos especializados (7%). (Ver figuras 2.3 y 2.4).



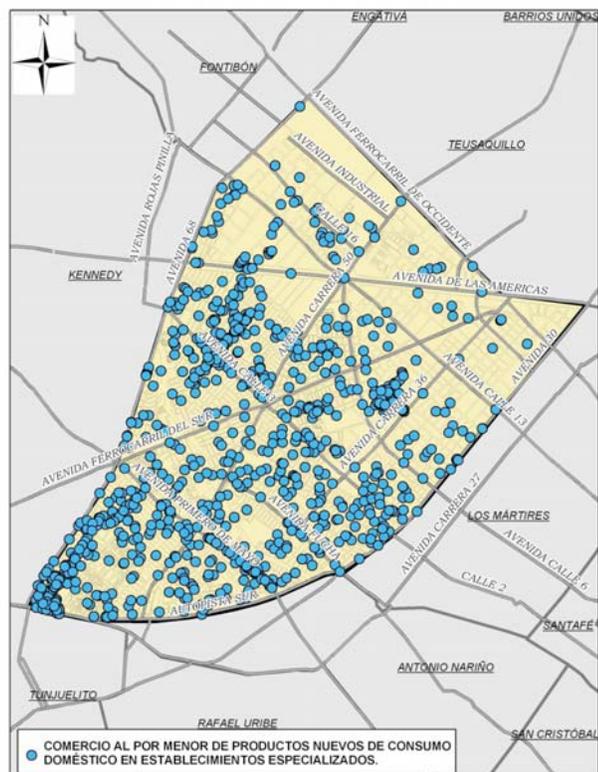
Cuadro 2.2. Número de empresas de Puente Aranda dedicadas a la actividad de comercio y reparación de vehículos, según tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados	1.508	87	18	3	1.616
Comercio al por menor, en establecimientos no especializados (con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco)	925	22	7	1	955
Comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados	535	49	6	-	590
Comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco en establecimientos especializados	424	15	-	1	440
Comercio al por mayor de productos de uso doméstico	319	75	24	10	428
Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores	333	56	11	2	402
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores (lavado; llantas; tapicería; asistencia en carretera)	300	36	2	-	338
Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos; alimentos, bebidas y tabaco	139	28	5	1	173
Comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios, desperdicios y desechos	99	54	13	2	168
Comercio al por mayor de todo tipo de maquinaria y equipo, excepto comercio de vehículos automotores	101	43	14	-	158
Mantenimiento y reparación de maquinaria y equipo (Bombas de agua; mecánica industrial; torno; soldadura)	131	4	-	1	136
Comercio al por mayor de materiales de construcción, vidrio, equipo y materiales de fontanería	75	19	10	2	106
Otros	393	49	15	8	465
Total	5.282	537	125	31	5.975

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.

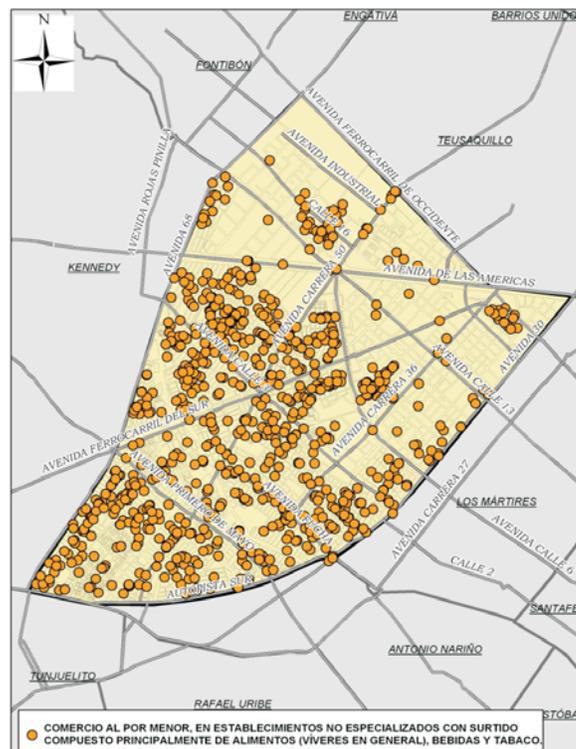
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

Figura 2.3. Localización geográfica del comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Figura 2.4. Localización geográfica del Comercio al por menor, en establecimientos no especializados (con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general, bebidas y tabaco).



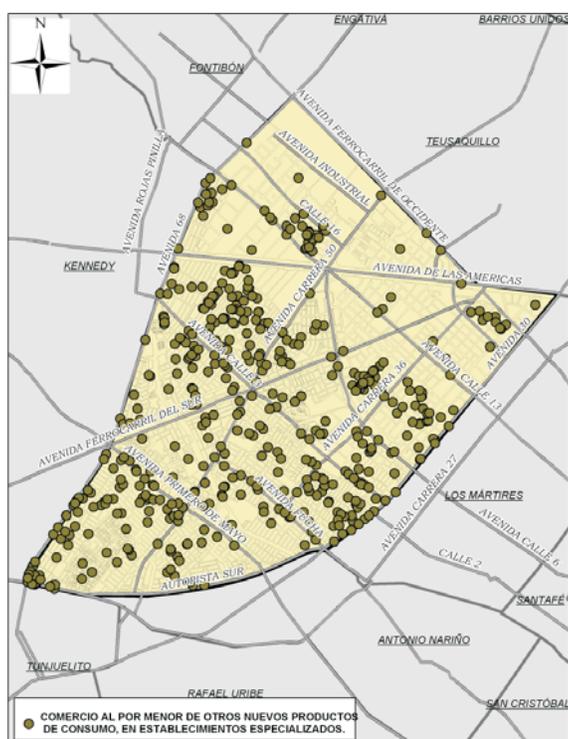
ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Las empresas dedicadas al comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados se concentraron en los barrios Los Ejidos y La Alquería; las empresas dedicadas al comercio al por menor, en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco se concentraron en las áreas de uso residencial ubicadas al sur de las avenidas calle 6 y de las Américas, en los barrios Galán, Los Ejidos, La Alquería, Jazmín, Primavera

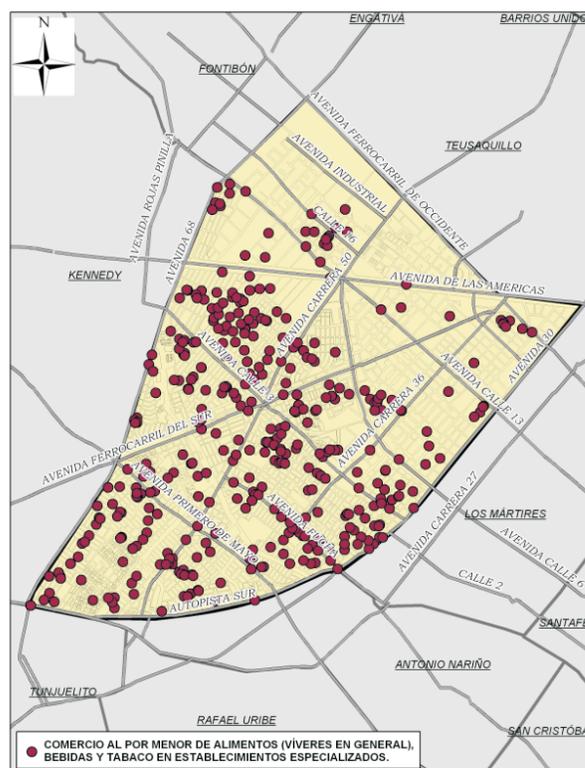
Occidental y Puente Aranda; las empresas dedicadas al comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados, se concentraron en los barrios Los Ejidos y La Alquería; y las empresas dedicadas al comercio al por menor de alimentos (víveres en general), bebidas y tabaco en establecimientos especializados se localizaron principalmente sobre los corredores viales locales de los barrios Galán, La Asunción, Remanso y Autopista Muzú. (Ver figuras 2.3, 2.4, 2.5 y 2.6).

Figura 2.5. Localización geográfica del comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados.

Figura 2.6. Localización geográfica del comercio al por menor de alimentos (víveres en general, bebidas y tabaco en establecimientos especializados).



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

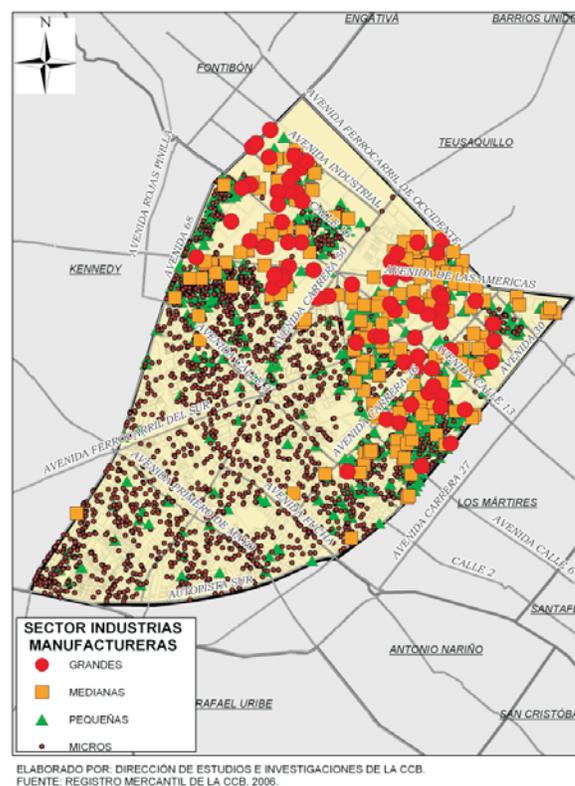


Respecto al valor de los activos, inversión que constituye la mayor parte del patrimonio empresarial, la mayor participación la obtuvieron los subsectores de: comercio al por mayor de productos de uso doméstico (29%); comercio de vehículos automotores (13,6%); comercio al por menor de productos nuevos de consumo doméstico en establecimientos especializados (13,1%), y comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios, desperdicios y desechos (7%).

La **industria** es uno de los sectores más representativos y dinámicos en la estructura económica local. En el 2006 se registro un total de 3.722 empresas, el 26% de las empresas locales. Del total de empresas en Puente Aranda el 74% fueron microempresas. El valor de los activos vinculado con las empresas de la industria en Puente Aranda sumaron durante el año \$5.8 billones, el 55% del total de activos de las empresas locales, las ventas llegaron a \$6.8 billones, el 55% del total local y se reportó empleo para cerca de 34.638 personas, el 48% del personal ocupado por los sectores económicos que desarrollan actividades productivas en esta localidad.

En la industria manufacturera de Puente Aranda se identificó un total de 12 subsectores representativos del sector que reúnen un total de 2.424 empresas, agrupadas, por su número, en las actividades de: fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (17%); fabricación de productos de plástico (6%); actividades de impresión (6%), y fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales (5%). (Ver figuras 2.8 y 2.9).

Figura 2.7. Localización geográfica de la industria.



Cuadro 2.3. Número de empresas en Puente Aranda en actividades de industria manufacturera, según tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuucz y productos					
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; corsetería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites)	523	68	24	1	616
Fabricación de productos de plástico (espumado y artículos de plástico espumado)	142	63	22	10	237
Actividades de impresión, periodicos, artículos escolares y de oficina e impresión de valores	197	25	6	4	232
Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales	139	50	4	2	195
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alcuucz y productos farináceos similares	159	8	4	-	171
Actividades de servicios relacionadas con las de impresión, arte, diseño y composición	145	18	5	-	168
Fabricación de muebles (para el hogar, oficina, para comercio y servicios)	146	18	2	1	167
Fabricación de otros productos químicos (Plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario)	100	37	14	11	162
Fabricación de otros productos textiles	110	16	5	4	135
Fabricación de maquinaria de uso especial (agropecuaria, forestal, maquinas herramienta, para minas y canteras)	85	27	5	-	117
Fabricación de maquinaria de uso general	74	23	14	3	114
Fabricación de productos metálicos para uso estructural	79	23	6	2	110
Otros	857	301	97	43	1.298
Total	2.756	677	208	81	3.722

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 2.8. Localización geográfica de la industria de fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; corsetería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites).

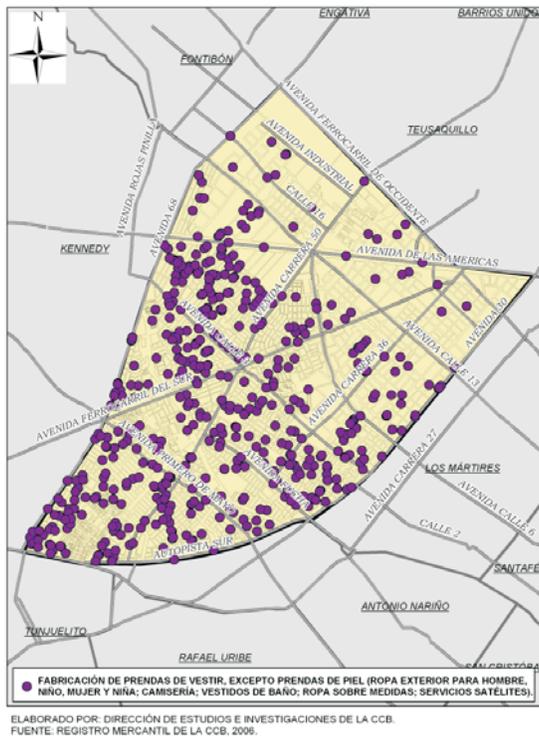
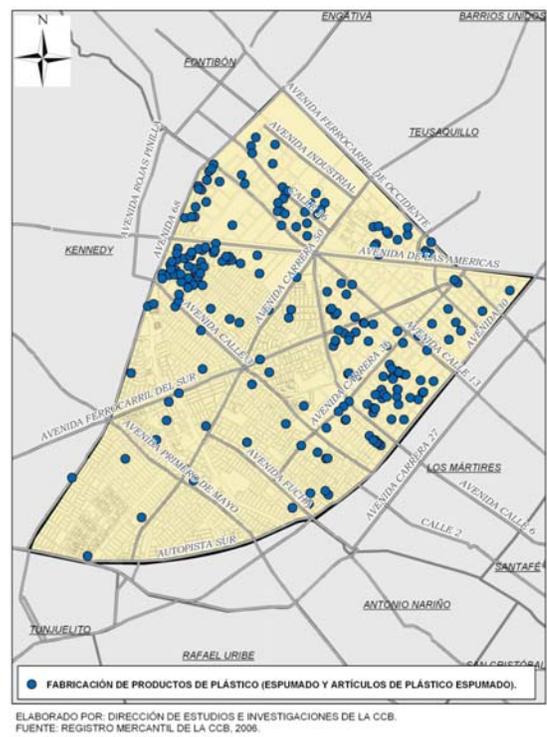


Figura 2.9. Localización geográfica de la industria de fabricación de productos de plástico (espumados y artículos de plástico espumado).

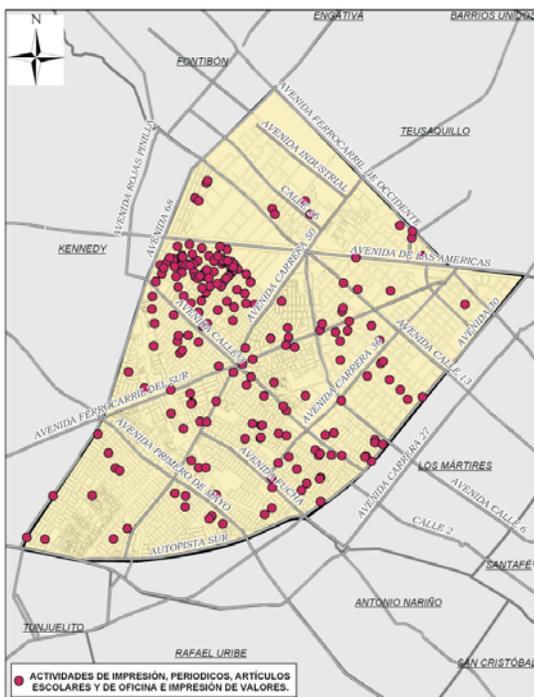


Las empresas dedicadas a la industria de fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel (ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña; corsetería; camisería; vestidos de baño; ropa sobre medidas; servicios satélites) se ubica, principalmente, en el sector de los barrios Galán, los Ejidos y La Alquería; las empresas dedicadas a la industria de fabricación de productos de plástico (espumados y artículos de plástico espumado), se concentraron en los barrios La Pradera, Pensilvania y Los Ejidos; las empresas dedicadas a la industria de las actividades de impresión, periódicos, artículos escolares y de oficina e impresión de valores se concentraron en los barrios La Pradera y La Trinidad; y las empresas dedicadas a la fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales, se concentraron en los barrios Puente Aranda y Pensilvania. (Ver figuras 2.8, 2.9, 2.10 y 2.11).

Por su parte, las actividades industriales que reunieron el mayor valor de los activos empresariales de Puente Aranda fueron: fabricación de otros productos químicos (Plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario) (22%); fabricación de productos de plástico (8%); fabricación de vehículos automotores y sus motores (7%), y elaboración de bebidas (6%).

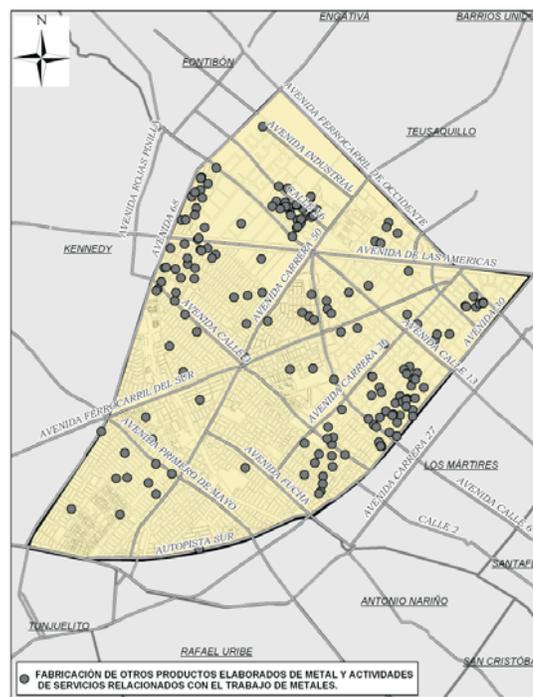


Figura 2.10. Localización geográfica de la industria de las actividades de impresión, periódicos, artículos escolares y de oficina e impresión de valores.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

Figura 2.11. Localización geográfica de la industria de fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

La **actividad de transporte, almacenamiento y telecomunicaciones** registró el 8% de las empresas existentes en la localidad. En el 2006 el sector obtuvo el 2,2% de los activos (\$235 mil millones), mostró ventas que alcanzaron el 3,4% de las reportadas por las empresas locales en ese año y ocupó al 1,6% del personal empleado. (Ver figura 2.12).

Las empresas de Puente Aranda dedicadas al negocio de transporte y comunicaciones tienen fortaleza en servicios

telefónicos (telégrafo, teléfono, telex, fax, telefonía celular, comunicación por beeper: 53% de las empresas); transporte municipal e intermunicipal de carga por carretera (31%); y actividades de estaciones de transporte terrestre, acuático y aéreo (5%). En relación con el valor de los activos, los subsectores que registraron una participación significativa fueron: transporte de carga por carretera (municipal, intermunicipal, internacional: 86%); telecomunicaciones (4%), y transporte colectivo regular de pasajeros por vía terrestre (3%).

Cuadro 2.4. Número de empresas de Puente Aranda en actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones, según tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular)	577	5	2	0	584
Transporte de carga por carretera (municipal, intermunicipal, internacional)	226	103	10	2	341
Actividades de estaciones de transporte terrestre, acuático y aéreo (peajes, servicio de gruas, venta de tiquetes)	46	6	1	0	53
Transporte colectivo regular de pasajeros por vía terrestre	37	7	0	0	44
Actividades postales y de correo	25	2	0	0	27
Transporte no regular de pasajeros por vía terrestre	20	2	0	0	22
Actividades de agencias de viajes y organizadores de viajes; actividades de asistencia a turistas ncp	17	2	0	0	19
Otros	14	5	1	0	20
Total	962	132	14	2	1110

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

Figura 2.12. Localización geográfica de las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones.

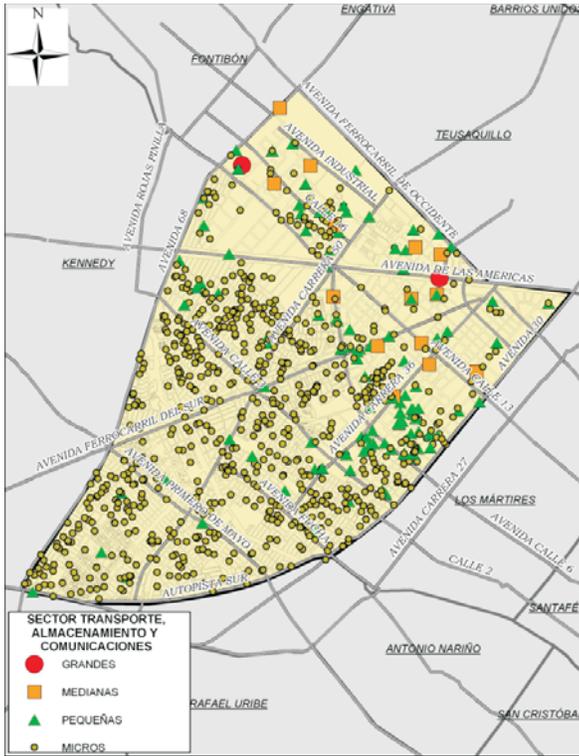


Figura 2.13. Localización geográfica de las telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular).

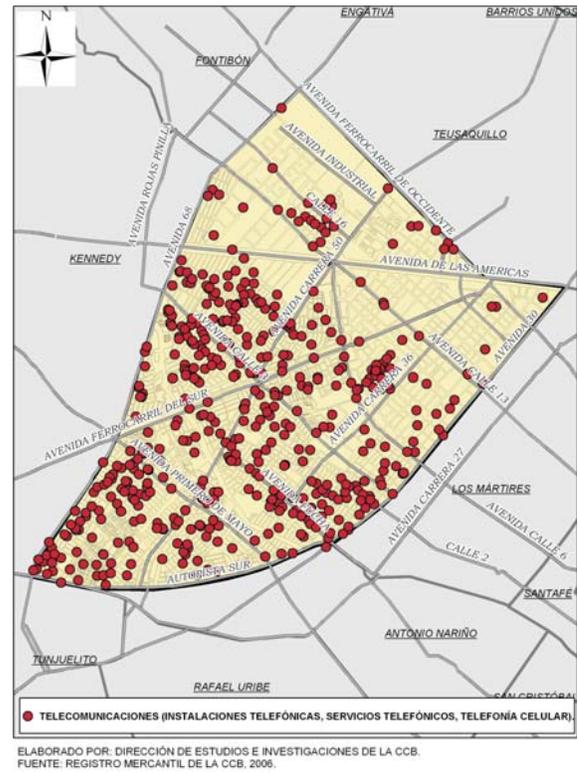
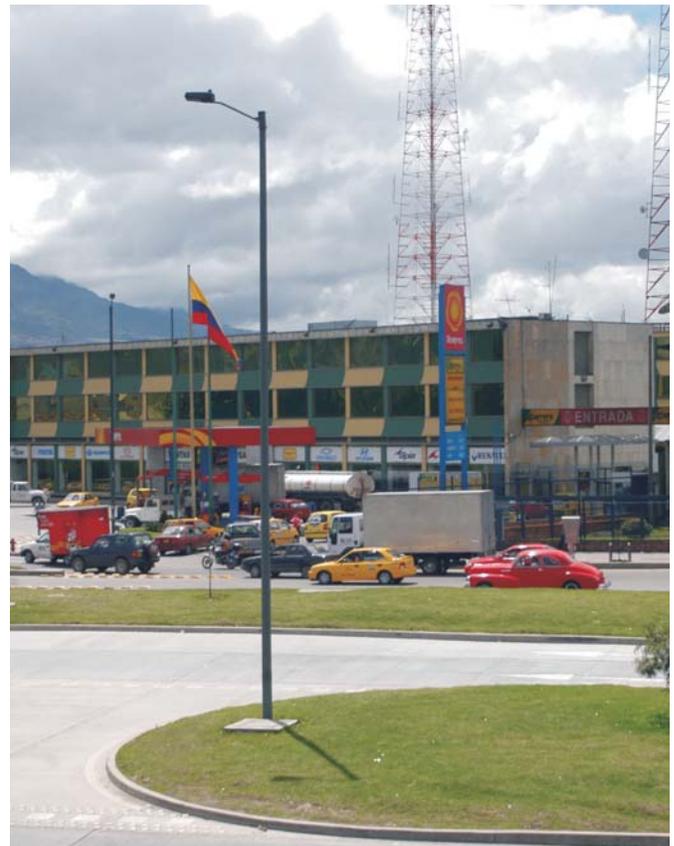
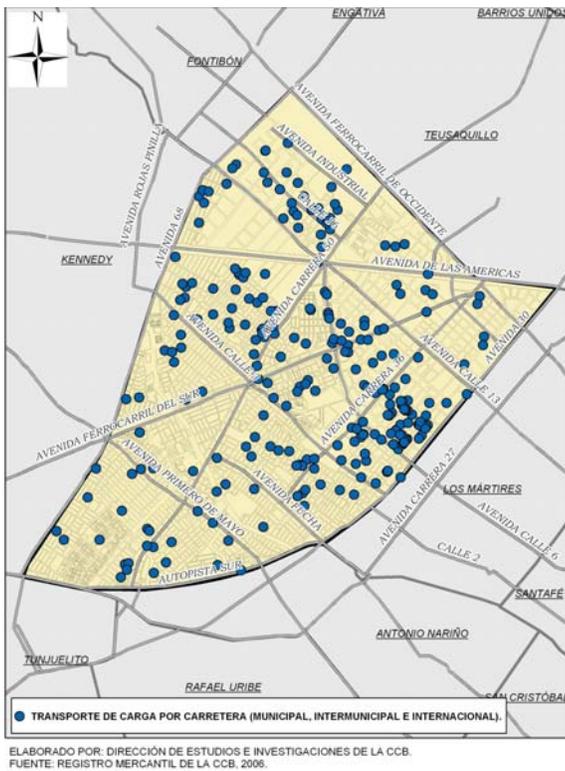


Figura 2.14. Localización geográfica de las actividades de transporte de carga por carretera (municipal, intermunicipal e internacional).



Las empresas dedicadas a los servicios de telecomunicaciones (instalaciones telefónicas, servicios telefónicos, telefonía celular) se concentraron en las áreas residenciales de la localidad, en los barrios Los Ejidos y Galán; y las empresas dedicadas al transporte de carga por carretera (municipal, intermunicipal e internacional), se concentraron en los barrios Zona Industrial, Pensilvania, Puente Aranda e Industrial Centenario (ver figuras 2.13 y 2.14).

La **Actividad inmobiliaria, empresarial y de alquiler** es importante en la dinámica de la actividad económica local, concentró el 6% de las empresas y el 4.7% de los

activos. En el año 2006 los empresarios de este sector contrataron al 17% del personal ocupado en las empresas y registraron el 2.1% del valor de las ventas en la localidad.

Según el número de empresas constituidas por subsector, se encontró que la mayor participación fue para: actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (16%); otras actividades empresariales ncp (16%); Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (10%), y publicidad (9%). (véanse figura 2.15).

Cuadro 2.5. Número de empresas en Barrios Unidos en las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, según tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquiler)	71	51	23	2	147
Otras actividades empresariales ncp (asesorías deportivas, de traducción, trámites de documentos y venta de estampillas, ajuste y cobranza de crédito, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, fiadores, taquigrafía y mecanografía, agencias de contratación de actores y artistas, conciertos y eventos, servicios personales directos y servicios de recurso humano)	126	11	5	2	144
Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petroleos, mecanica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental)	82	11	0	0	93
Publicidad (Anuncios, carteles pintados y luminosos, arte publicitario)	74	6	0	0	80
Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (en comercio exterior, en economía, administración comercial, en ventas, empresarial, de gestión y comercial)	74	3	1	0	78
Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata (alquiler, compra y venta, evaluación de inmuebles)	31	13	2	0	46
Mantenimiento y reparación de maquinaria de oficina, Contabilidad e informática (computadores, maquinas de escribir, equipos de oficina)	32	0	0	0	32
Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos	32	0	0	0	32
Alquiler de efectos personales y enseres domésticos ncp (prendas de vestir, calzado, muebles, embarcaciones, caballos, bicicletas)	29	1	1	0	31
Consultores en programas de informática y suministro de programas de informática	28	2	0	0	30
Otros	151	32	6	1	190
Total	730	130	38	5	903

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

En el comportamiento de las empresas en la actividad inmobiliaria y empresarial según su participación en los activos se destacaron 3 actividades: actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (60%); otras actividades empresariales ncp (18%);

Actividades jurídicas (oficinas de procuradores y abogados, agentes de patentes, actividades de escribanos, mediadores, examinadores y arbitradores) (7%), y actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata (3%).

Figura 2.15. Localización geográfica de la actividad inmobiliaria, empresarial y de alquiler.

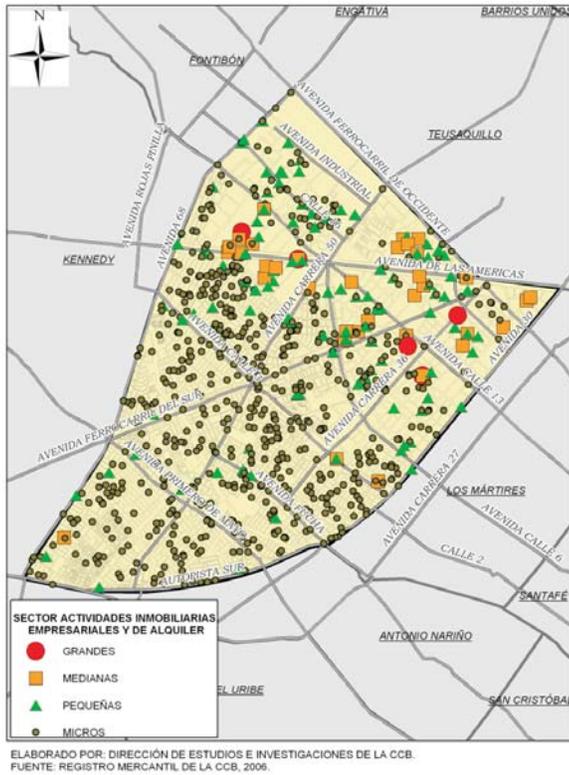
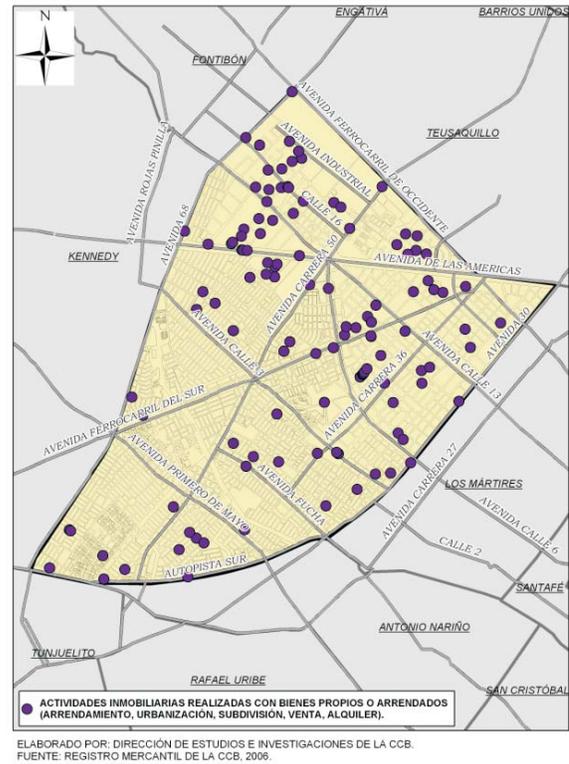


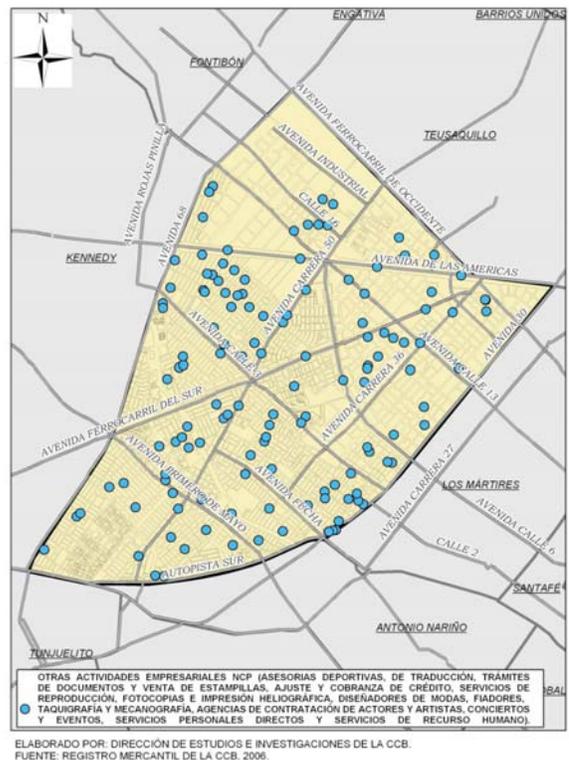
Figura 2.16. Localización geográfica de las actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquiler).



En el comportamiento de las empresas en la actividad inmobiliaria y empresarial según su participación en los activos se destacaron 3 actividades: actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (60%); otras actividades empresariales ncp (18%); Actividades jurídicas (oficinas de procuradores y abogados, agentes de patentes, actividades de escribanos, mediadores, examinadores y arbitradores) (7%), y actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata (3%).

Las empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquiler), se ubicaron principalmente en los barrios Centro Industrial, Los Ejidos y Salazar y Gómez; las empresas dedicadas a otras actividades empresariales ncp (asesorías deportivas, de traducción, trámites de documentos y venta de estampillas, ajuste y cobranza de crédito, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, fiadores, taquigrafía y mecanografía, agencias de contratación de actores y artistas, conciertos y eventos, servicios personales directos y servicios de recurso humano), se concentraron

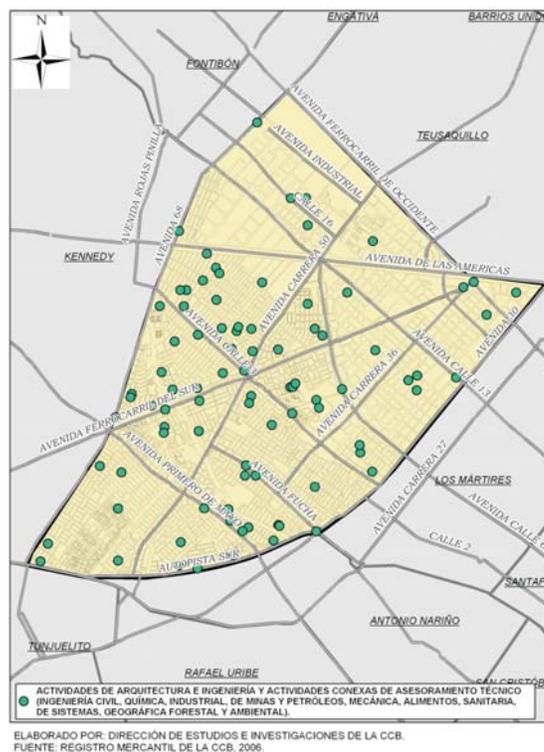
Figura 2.17. Localización geográfica de Otras actividades empresariales ncp (asesorías deportivas, de traducción, trámites de documentos y venta de estampillas, ajuste y cobranza de crédito, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, fiadores, taquigrafía y mecanografía, agencias de contratación de actores y artistas, conciertos y eventos, servicios personales directos y servicios de recurso humano).



en los barrios Los Ejidos y La Asunción; y las empresas dedicadas a las actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petróleos, mecánica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental), se concentraron en los barrios Galán, Barcelona, Provienda Norte y Remanso Sur. (Ver figuras 2.16, 2.17, y 2.18).



Figura 2.18. Localización geográfica de las Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petróleos, mecánica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental).



2. Tamaño de las empresas

Si bien el 85% de las empresas de la localidad son micro, al tomar como criterio el valor de los activos esta categoría contó, en el 2006, para el desarrollo de las actividades mercantiles con el 2% de la inversión. El 29% de los activos fueron para la PYME y el 69% para la gran empresa. Según

el sector económico, la concentración del valor de los activos estuvo en la industria manufacturera (42%); las actividades de comercio y reparación de vehículos (22%), otras actividades de servicios comunitarios (8.2%), y las actividades inmobiliarias y de alquiler (4.7%).

Cuadro 2.6. Valor de los activos de las empresas de Puente Aranda según sector económico y tamaño.

Subsector	Millones de \$				
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Industrias manufactureras	\$ 64.643	\$ 459.696	\$ 971.798	\$ 4.342.429	\$ 5.838.566
Comercio y reparación de vehículos automotores	\$ 71.267	\$ 367.713	\$ 624.847	\$ 1.283.749	\$ 2.347.576
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	\$ 1.790	\$ 6.462	\$ 25.083	\$ 841.359	\$ 874.695
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	\$ 13.266	\$ 89.374	\$ 167.103	\$ 234.116	\$ 503.860
Intermediación financiera	\$ 1.281	\$ 24.399	\$ 74.321	\$ 299.046	\$ 399.047
Agricultura	\$ 2.341	\$ 23.977	\$ 68.217	\$ 227.963	\$ 322.499
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	\$ 8.879	\$ 84.921	\$ 53.539	\$ 88.104	\$ 235.443
Construcción	\$ 5.529	\$ 21.304	\$ 5.182	\$ 28.729	\$ 60.744
Hoteles y restaurantes	\$ 3.101	\$ 2.799	\$ 9.749	\$ 37.147	\$ 52.796
Explotación de minas y canteras	\$ 721	\$ 1.079	\$ 3.637	\$ 30.143	\$ 35.580
Suministro de electricidad, gas y agua	\$ 356	\$ 3.001	.	\$ 17.405	\$ 20.763
Servicios sociales y de salud	\$ 1.741	\$ 1.330	\$ 2.328	.	\$ 5.399
Educación	\$ 1.152	\$ 1.843	.	.	\$ 2.995
No informa	\$ 1.062	\$ 457	.	.	\$ 1.518
Pesca	\$ 5	.	.	.	\$ 5
Total	\$ 177.136	\$ 1.088.356	\$ 2.005.805	\$ 7.430.189	\$ 10.701.486

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

3. Organización jurídica de las empresas

Según tipo de organización jurídica de las empresas, en la localidad de Puente Aranda el 65% correspondió a personas naturales⁵⁰, categoría en la que se encontró el mayor número de microempresas (8.944), y el 35% a

personas jurídicas⁵¹. Entre las sociedades, la mayor participación en el número de empresas fue para sociedad limitada⁵² (24%), seguida por la sociedad anónima⁵³ (5%) y la empresa unipersonal⁵⁴ (4%).

Cuadro 2.7. Número de empresas en Puente Aranda según orden jurídico y tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Persona natural	8.944	252	23	3	9.222
Sociedad limitada	2.193	1.006	194	24	3.417
Sociedad Anónima	152	221	177	107	657
Sociedad colectiva	1	-	-	1	2
Sociedad en comandita simple	84	66	15	3	168
Sociedad en comandita por acciones	7	5	6	2	20
Sociedad extranjera	3	3	3	1	10
Empresas asociativas de trabajo	13	-	-	-	13
Sociedad civil	-	-	-	1	1
Empresa unipersonal	581	45	4	-	630
Total	11.978	1.598	422	142	14.140

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. CCB, Bogotá.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

En forma similar al comportamiento de las empresas de la ciudad, en la localidad de Puente Aranda la sociedad anónima logró la mayor participación en el valor del activo local (67%), seguida por la sociedad limitada (23%) y a

mayor distancia las personas naturales con el 4%. Por su parte, la sociedad en comandita simple y la sociedad en comandita por acciones representaron el 2% y el 1% de participación en los activos de las empresas locales.

Cuadro 2.8. Valor de los activos de las empresas de Puente Aranda según orden jurídico y tamaño

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Persona natural	\$ 58.346	\$ 141.471	\$ 99.396	\$ 180.143	\$ 479.356
Sociedad limitada	\$ 94.896	\$ 672.121	\$ 856.707	\$ 817.842	\$ 2.441.566
Sociedad anónima	\$ 8.716	\$ 194.329	\$ 933.197	\$ 6.045.534	\$ 7.181.776
Sociedad colectiva	\$ 131	.	.	\$ 19.256	\$ 19.387
Sociedad en comandita Simple	\$ 3.814	\$ 49.032	\$ 62.591	\$ 141.864	\$ 257.301
Sociedad en comandita por acciones	\$ 372	\$ 2.419	\$ 20.085	\$ 114.575	\$ 137.451
Sociedad extranjera	\$ 123	\$ 4.200	\$ 13.317	\$ 66.891	\$ 84.532
Empresas asociativas de trabajo	\$ 301	.	.	.	\$ 301
Sociedad civil	.	.	.	\$ 44.084	\$ 44.084
Empresa unipersonal	\$ 10.437	\$ 24.783	\$ 20.512	.	\$ 55.732
Total	\$ 177.136	\$ 1.088.356	\$ 2.005.805	\$ 7.430.189	\$ 10.701.486

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

50. Esta categoría de comerciante corresponde con el individuo que ejerce alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La totalidad de su patrimonio, incluyendo el familiar y el personal, sirve como prenda de garantía por las obligaciones que adquiera en desarrollo de las actividades de la empresa.

51. Por su naturaleza jurídica, la sociedad se define como la persona ficticia, capaz de ejercer derechos contraer obligaciones civiles y comerciales.

52. La sociedad de responsabilidad limitada, es una persona jurídica, compuesta por mínimo 2 socios y máximo por 25 cuya responsabilidad se limita hasta el monto de sus aportes.

53. La sociedad anónima es una persona jurídica conformada por un mínimo de cinco accionistas, con un capital representado en acciones o títulos nominativos de igual valor.

54. Es una persona jurídica creada por un único socio que puede ser una persona natural o jurídica denominado empresario o constituyente, quien destina parte de su patrimonio para su constitución.

4. Vocación exportadora⁵⁵

De las 14,140 empresas que tiene la localidad, solo el 11% esta registrada para hacer operaciones de comercio exterior. Solo la gran empresa concentra el 85% del valor total de las ventas al exterior que realiza la localidad.

El 99% del valor de las exportaciones de la localidad de Puente Aranda se concentra en la Industria, principalmente (60%) en los subsectores de Vehículos automotores (18%), productos farmacéuticos y medicamentos (16%), productos plásticos no especificados (13%), textiles de punto (7%) e hilados y acabados de textiles (6%). En el sector agropecuario, las exportaciones se concentran principalmente (95%) en la comercialización de flores y capullos, cortados para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma y tomates frescos o refrigerados, este comportamiento de la agricultura se explica por que



en esta localidad se encuentra la mayoría de oficinas de las empresas floricultoras y comercializadoras de frutas.

En cuanto a mercados de destinos, la localidad de Puente Aranda exporta al mercado externo US\$ 514 millones, los cuales se distribuyen principalmente en la Comunidad Andina, CAN donde su principal producto son auto partes y vehículos; le sigue el mercado del NAFTA (México, Estados Unidos y Canadá) donde se exporta principalmente, insumos para químicos y plásticos.

Cuadro 2.9. Empresas exportadoras en la localidad Puente Aranda.

Tamaño de empresas	No. empresas*	Millones de dólares**	Part. % 2006
Total	14.140	515	100,0
Grande	142	437	84,9
Mediana	422	49	9,5
Micro	11.978	9	1,8
Pequeña	1.598	19	3,8

Fuente: * Registro Mercantil. CCB, Bogotá (2006).

** DANE. Empresas exportadoras de 2006.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales



55. Los datos de esta sección son de carácter indicativo.

5. Empleo generado por la actividad empresarial

En 2006, los empresarios de la localidad de Puente Aranda reportaron empleo para un total de 71 mil personas⁵⁶, con este resultado la localidad ocupó el puesto número cuatro con relación a los puestos de trabajo en las localidades de la ciudad.

Los sectores de mayor nivel de ocupación fueron, así mismo, los representativos de la estructura empresarial local por número de empresas o por valor de los activos: 48% de los empleos los generó la industria manufacturera; el 17% comercio y reparación de

vehículos automotores, y el 17% la actividad inmobiliaria, empresarial y de alquiler.

Por tamaño de empresa, las PYMES dieron ocupación a 55% de los trabajadores principalmente en labores de industria, actividades inmobiliarias y comercio; la micro empresa contribuyó con el 6% de la ocupación y la gran empresa con el 39%. Lo anterior sugiere que esta localidad representa una ubicación estratégica para las empresas PYMES y grandes de Bogotá, como lo indica la concentración de capital y mano de obra en este tipo de empresas.

Cuadro 2.10. Personal ocupado en las empresas de Puente Aranda, según sector económico y tamaño.

Subsector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Industrias manufactureras	2.198	5.051	10.941	16.448	34.638
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	352	6.352	5.571	26	12.301
Comercio y reparación de vehículos automotores	1.225	2.732	4.020	4.322	12.299
Agricultura	39	161	456	3.448	4.104
Hoteles y restaurantes	184	15	2.150	1.081	3.430
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	33	82	14	2.152	2.281
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	151	623	398	-	1.172
Construcción	59	58	75	160	352
Suministro de electricidad, gas y agua	9	252	.	1	262
Intermediación financiera	27	76	42	98	243
Educación	57	76	.	.	133
Explotación de minas y canteras	29	13	-	11	53
Servicios sociales y de salud	30	-	22	.	52
No informa	43	-	.	.	43
Pesca	-	-	.	.	-
Total	4.436	15.491	23.689	27.747	71.363

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. CCB, Bogotá.
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB

La localidad de Puente Aranda tiene una estructura empresarial que por el valor de sus activos, tiene mayor participación de pequeños y medianos empresarios, es decir, pymes y de empresas grandes que se han especializado en la actividad industrial, especialmente en las ramas de productos químicos, de textiles, de alimentos y de ensamble de vehículos automotores. Así mismo, las empresas están concentradas en el comercio de alimentos y bebidas, ropa y textiles y accesorios para vehículos automotores.



56. Se refiere al número de personas que los empresarios han declarado ocupar en las actividades de sus empresas, sin que representen un indicador del nivel de ocupación de la localidad. Los resultados permiten realizar una aproximación a los requerimientos de mano de obra de los empresarios de la localidad.

6. Empresas liquidadas

El comportamiento de la actividad empresarial en Puente Aranda se caracterizó por el aumento del valor de las empresas que dejaron de operar en la localidad, lo cual es un factor desfavorable para la sostenibilidad de los empleos existentes en la localidad y para contribuir a reducir el desempleo y la pobreza.

Frente a las otras localidades, en el 2006, Puente Aranda ocupó una posición intermedia: se ubicó en el puesto 7 entre las 19 localidades del escalafón según número de empresas liquidadas.

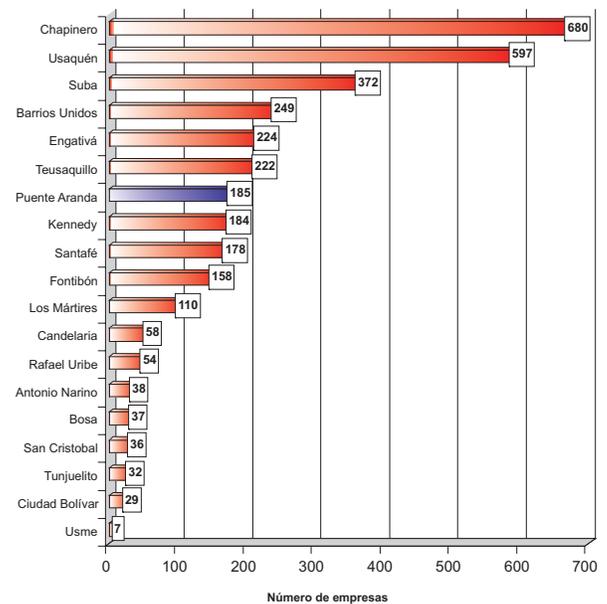
En el 2006, se liquidaron en total 185 empresas, que representaron el 5% del total de empresas liquidadas en Bogotá. Este número de empresas liquidadas fue 2% mayor al que se presentó en el 2005, pero menor al que tradicionalmente se presenta en la localidad. De otra parte, el valor total de los negocios que se liquidaron en la localidad en el 2006, aumentó 62% respecto al 2005 (de \$6.544 millones pasó a \$10.581 millones), principalmente por el mayor valor liquidado en las empresas asociadas con la manufactura y las actividades de comercio y reparación de vehículos.

Por tamaño de empresa, las que se liquidaron fueron principalmente micro y pequeñas empresas, en especial las que tenían menos tiempo de creación, lo cual significa que la mayoría no alcanzó a superar la etapa de entrada en el mercado. Según el número de empresas liquidadas, la mayor concentración se presentó en el grupo de las microempresas (80%), seguido de las pequeñas

empresas (15%). Por el contrario, según valor del capital liquidado, la concentración se presentó en las medianas empresas (43%) y las pequeñas empresas (33%).

En el 2006, el 86% del valor liquidado en la localidad se concentró en tres actividades: industria manufacturera, comercio y reparación de vehículos, e inmobiliarias y de alquiler. Respecto al 2006, estas liquidaron \$4.292 millones más.

Figura 2.19. Escalafón de las localidades por número de empresas liquidadas*



Fuente: CCB (2006). Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

* La información incluye solamente a sociedades de Bogotá y los municipios del área de influencia de la Cámara de Comercio de Bogotá.



B. Cadenas productivas

En esta sección se identifican las empresas de Puente Aranda con capacidad para vincularse a las cadenas productivas de mayor potencial de desarrollo de la ciudad y en las que se pueden desarrollar nuevas alianzas e implementar proyectos productivos asociativos. Primero se identificaron las principales actividades de valor (eslabones) que integran la cadena; segundo, se seleccionaron las empresas según la actividad económica principal y tercero, se ubicaron las empresas en cada uno de los eslabones de acuerdo con su capacidad de articulación. Como fuente de información se utilizó el Registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá (2006).

La localidad de Puente Aranda cuenta con 14.140 empresas registradas, de las cuales 7.628 forman parte de una o más cadenas productivas en la localidad. Para este perfil se seleccionaron las empresas con mayor

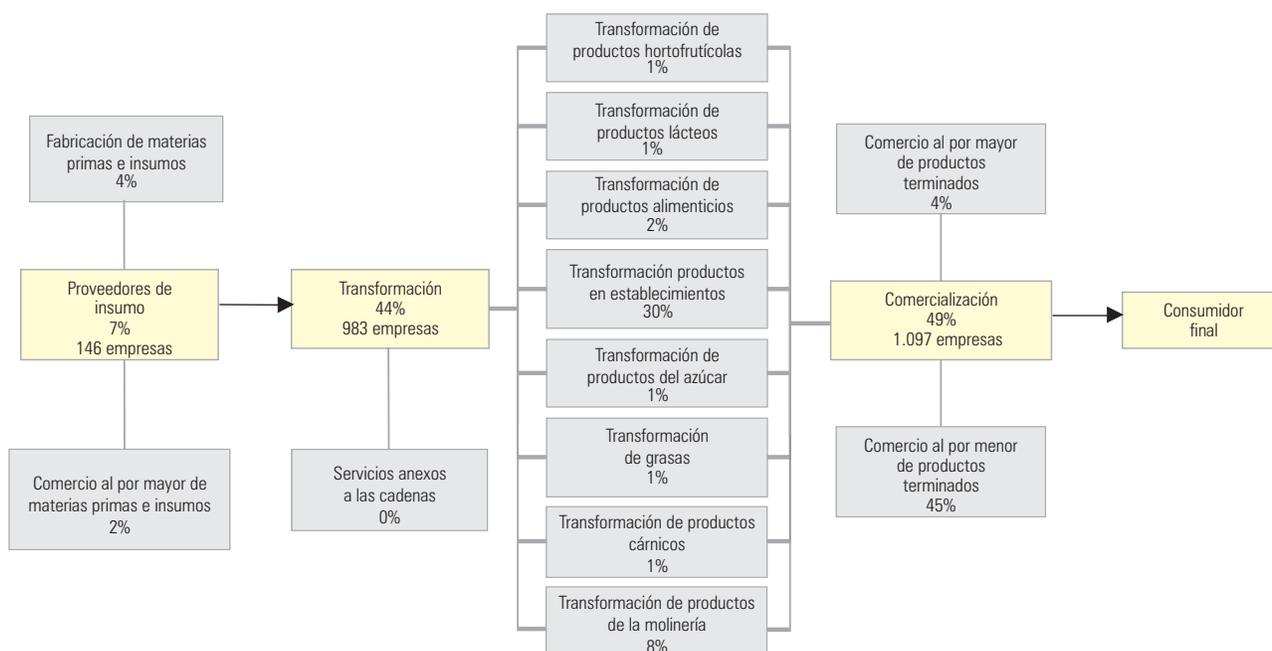
potencial para articularse a estas cadenas: productos alimenticios (2,226 empresas), textil y confección (1,487 empresas), construcción e ingeniería civil (835 empresas), y metalmecánica (686 empresas).

1. Cadena de productos alimenticios

Del total de empresas de la localidad de Puente Aranda, la cadena de productos alimenticios tiene 2.226 posibles empresas que pueden articularse a la cadena. Estas empresas representan el 16% del total de empresas de la localidad.

De acuerdo con la clasificación de empresas realizada por eslabón, la localidad tiene: 49% de empresas en el eslabón de comercialización, 44% en el de transformación y el 7% son proveedores de insumo. (Ver figura 2.20).

Figura 2.20. Eslabones y distribución de las empresas de la cadena de productos alimenticios.



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las empresas del eslabón de comercialización, equivalente a 1097 empresas, en su mayoría se dedican a la comercialización al detal de productos alimenticios en cacharrerías, misceláneas, establecimientos especializados en frutas y verduras, ventas de huevos y derivados de la leche, salsamentarías, tiendas especializadas en la venta de pescado y pollo, bebidas, confiterías, panaderías, tiendas vegetarianas, entre otros. El 4% restante vende al por mayor productos agrícolas, excepto café y flores.

Las empresas del eslabón de transformación, equivalente a 983 empresas, en su mayoría se dedican a la transformación de alimentos en lugares como: restaurantes, establecimientos de comida rápida,

cafeterías, fruterías, heladerías, casa de banquetes, fritanguerías, entre otros. El 8% elaboran productos de pastelería y bizcochería, galletería, arepas, pasteles, buñuelos, tortas, tamales, obleas, conos, barquillos, entre otros. El 6% restante realizan transformación de productos hortofrutícolas, lácteos y cárnicos.

Las empresas del eslabón de proveedores, equivalen a 146 empresas, en su mayoría se dedican a la fabricación de grasas y aceites vegetales, alimentos concentrados, cría especializada de aves de corral, pasteurización, homogeneización, vitaminización y envase de leche, entre otros. (Ver cuadro 2.11).

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 93% son microempresas, 5% pequeñas y 2% medianas y grandes. De las microempresas de la localidad (11.978), la cadena de productos alimenticios participa con el 17% del total de microempresas, especialmente en la transformación y venta al detal de productos alimenticios.

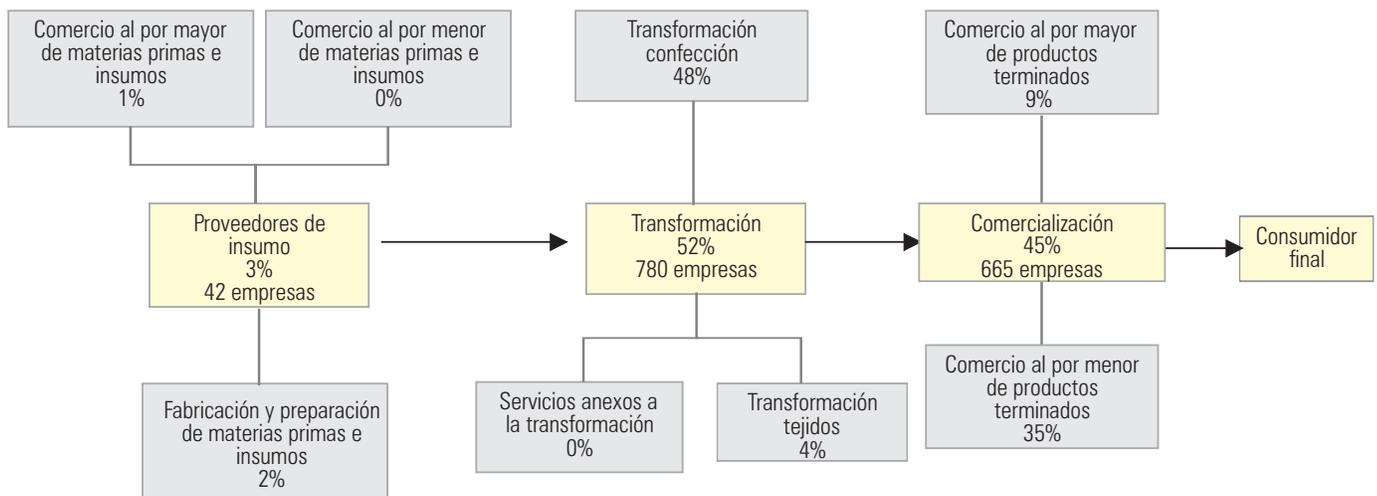
Cuadro 2.11. Empresas de la cadena de productos alimenticios por tamaño y eslabón.

Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					146
Fabricación de materias primas o insumos	57	21	11	9	98
Comercio al por mayor de materias primas e insumos	34	12	2	0	48
Transformación					983
Servicios anexos a la cadena	1	0	0	0	1
Transformación de productos hortofrutícolas	23	6	2	2	33
Transformación de productos lácteos	17	1	2	0	20
Transformación otros productos alimenticios	36	7	3	1	47
Transformación productos en establecimientos	668	3	2	1	674
Transformación productos del azúcar	7	4	1	0	12
Transformación de grasas	3	3	1	1	8
Transformación de productos cárnicos	12	3	1	1	17
Transformación de productos de la molinería	159	8	4	0	171
Comercialización					1.097
Comercio al por mayor de productos terminados	81	11	2	1	95
Comercio al por menor de productos terminados	977	25	0	0	1.002
Total	2.075	104	31	16	2.226

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



Figura 2.22. Eslabones y distribución de empresas de la cadena de textil y confección



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Cuadro 2.12. Empresas de la cadena textil y confección por tamaño y eslabón.

Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					42
Fabricación y preparación de materias primas e insumos	10	9	5	3	27
Comercio al por mayor de materias primas e insumos	6	2	5	0	13
Comercio al por menor de materias primas e insumos	2	0	0	0	2
Transformación					780
Servicios anexos a la transformación	1	0	0	0	1
Transformación confección	607	79	31	2	719
Transformación tejidos	31	17	5	7	60
Comercialización					665
Comercio al por menor de productos terminados	483	32	10	2	527
Comercio al por mayor de productos terminados	104	27	5	2	138
Total	1.244	166	61	16	1.487

Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 84% son microempresas, 11% pequeñas y 5% medianas y grandes empresas. Del total de microempresas de la localidad (11.978), la cadena tiene el 10% de las microempresas, las cuales se concentra en la transformación de prendas de vestir, seguida por la venta al detal de productos terminados de la cadena Textil y Confección.

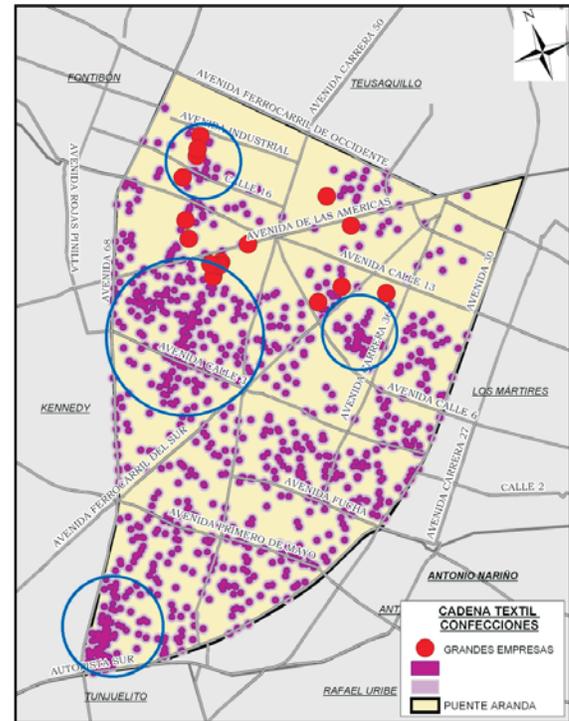


Las empresas de la cadena textil y confección de Puente Aranda se encuentran distribuidas en toda la localidad, especialmente cerca de sus vías principales y centros de comercio. Sin embargo, se aprecian cinco concentraciones importantes: la primera en el costado noroccidental de la localidad, en el sector del barrio Centro Industrial; la segunda y la tercera en el costado centro occidental de la localidad en el sector de los barrios La Pradera, La Trinidad y Colón; la cuarta en el costado sur de la localidad en el sector del barrio La Alquería; y la quinta concentración en el costado oriental de la localidad, cerca de la avenida calle 6 en el sector del barrio Los Ejidos. (Ver figura 2.23).

En la localidad se encuentran grandes empresas como: Colombiana de Comercio S.A., Textilia Ltda., Textiles Miratex S.A., Fibrexa Ltda., Proquinal S.A., Facol S.A., Ciplas S.A., Textrama S.A., LEC S.A., Textura S.A., Worldtex S.A. Caribe Limited sucursal Colombia, Colortex S.A., Tintorería Asitex Ltda., Pizantex S.A., Texdoral S.A., Cintalast S.A., Jeans & Jackets S.A., Industrias Sabra

S.A., Textron S.A., Industrias Real S.A., Textiles 1x1 S.A., Y Duratex S.A.

Figura 2.23. Ubicación de las empresas de la cadena textil y confección.



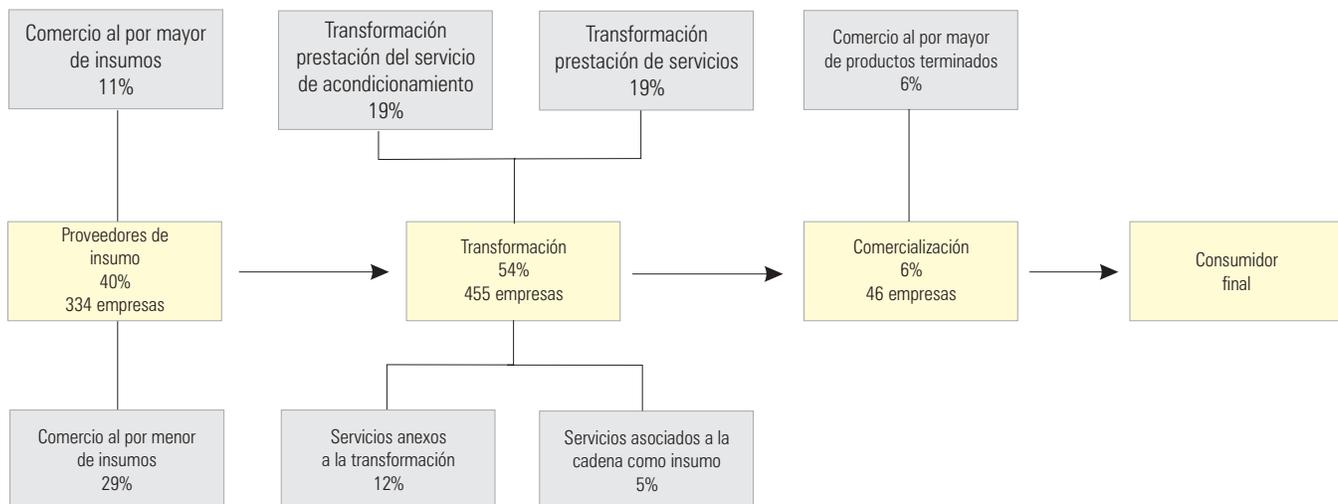
ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB, 2006.

3. Cadena de construcción e ingeniería civil

Del total de empresas de la localidad de Puente Aranda, la cadena de construcción e ingeniería civil tiene 835 posibles empresas que pueden articularse a la cadena. Estas empresas representan el 6% del total de empresas de la localidad.

De acuerdo con la clasificación de empresas realizada por eslabón, la localidad tiene: el 54% son de transformación, 40% se dedican a proveer materia prima a la cadena y 6% comercializa productos de la cadena. (Ver figura 2.24).

Figura 2.24. Eslabones y distribución de las empresas en la cadena de construcción e ingeniería civil.



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las empresas del eslabón de transformación, equivalente a 455 empresas, en su mayoría se dedican a la transformación en la prestación de servicios realizando trabajos en la construcción de edificaciones para uso residencial, no residencial y obras de ingeniería civil y a la prestación de servicios de acondicionamiento, como trabajos de electricidad, instalación de equipos (acondicionamiento de aire, ascensores y escaleras móviles), servicios de pintura y terminación de muros, pisos, alfombras, papel de colgadura; instalaciones decorativas, carpintería final e instalación de chimeneas, entre otros. El 12% de las empresas de este eslabón se dedican a la prestación de servicios anexos a la transformación como: alquiler de maquinaria, equipo de construcción y de ingeniería civil, equipos de transporte terrestre como: camiones, remolques, contenedores, casas rodantes y asesorías en arquitectura e ingeniería civil. El 5% restante, son las empresas asociadas a la cadena que realizan trabajos de demolición, excavación, cimentación y demás trabajos de

preparación de terrenos para la construcción de edificaciones u obras civiles.

Las empresas del eslabón de proveedores de insumo, equivalente a 334 empresas, en su mayoría se dedican al comercio al por menor de insumos, con un gran número de establecimientos de venta al detal de materiales de construcción como: máquinas y herramientas de mano, artículos de ferretería y de uso doméstico, cables eléctricos, timbres y alarmas, vidrios y espejos, pinturas, barnices, lacas, solvente, entre otros; en ferretería, cerrajería o establecimientos especializados.

Las empresas del eslabón de comercialización, equivalente a 46 empresas, en su mayoría son empresas inmobiliarias que realizan compra, venta, alquiler y administración de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrata. (Ver cuadro 2.13).

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena, el 85% son microempresas, 13% pequeñas y 2% medianas. De las microempresas de la localidad, la cadena de construcción e ingeniería civil participa con el 6% del total de microempresas de la ciudad.

Cuadro 2.13. Empresas de la cadena de construcción e ingeniería civil por tamaño y eslabón.

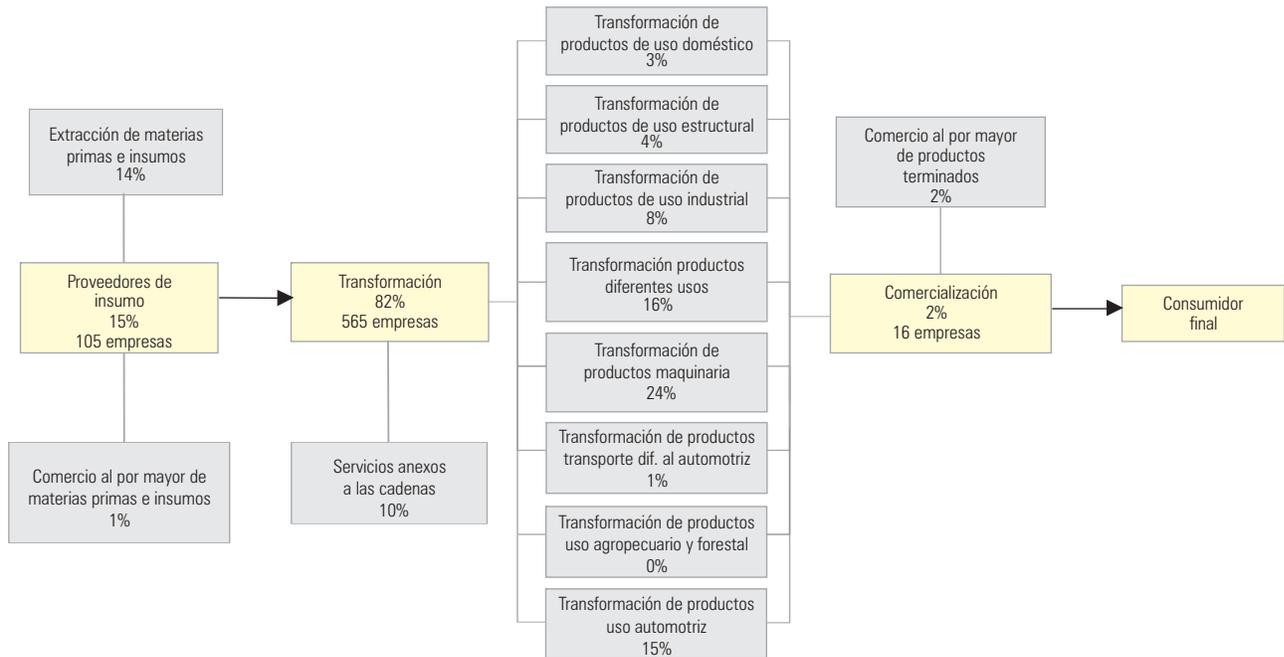
Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					334
Comercio al por mayor de insumos	68	16	10	2	96
Comercio al por menor de insumos	199	35	4	0	238
Transformación					455
Servicios anexos a la transformación	89	12	0	0	101
Servicios asociados a la cadena como insumo	35	3	0	0	38
Transformación prest. del servicio	138	20	2	1	161
Transformación prest. del servicio de acondicionamiento	146	8	0	1	155
Comercialización					46
Comercio al por mayor de productos terminados	31	13	2	0	46
Total	706	107	18	4	835

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



Figura 2.26. Eslabones y distribución de las empresas de la cadena de metalmeccánica.



Fuente: CCB (2006). Registro mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

De acuerdo con el tamaño de las empresas de la cadena el 66% son microempresas, 26% pequeñas y 8% medianas y grandes. Del total de microempresas de la localidad (11.978), la cadena participa con el 4% de las microempresas especialmente en la fabricación de maquinaria para diferentes usos, fabricación de productos para uso automotriz y empresas que ofrecen servicios anexos de transformación a la cadena.

Cuadro 2.14. Empresas de la cadena de metalmeccánica por tamaño y eslabón.

Eslabón	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Proveedores de Insumo					105
Extracción de materias primas e insumos	62	29	7	0	98
Comercio al por mayor de materias primas o insumos	6	1	0	0	7
Transformación					565
Servicios anexos a la transformación	49	20	1	1	71
Transformación de productos uso doméstico	12	6	0	0	18
Transformación de productos uso estructural	19	8	2	1	30
Transformación de productos uso industrial	35	13	7	3	58
Transformación de productos diferentes usos	80	28	2	1	111
Transformación de productos maquinaria	118	34	10	0	162
Transformación de productos transp dif al automotriz	8	2	0	0	10
Transformación de productos uso agropecuario y forestal	0	0	1	0	1
Transformación de productos uso automotriz	59	32	7	6	104
Comercialización					16
Comercio al por mayor de productos terminados	7	6	3	0	16
Total	455	179	40	12	686

Fuente: CCB (2006). Registro Mercantil. Cámara de Comercio de Bogotá.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las empresas de la cadena Metalmeccánica de Puente Aranda se ubican en la parte norte de la localidad, cerca de sus ejes principales como la Avenida Calle 13, la Avenida NQS o Carrera 30, la Avenida de los Comuneros o Avenida Calle 6 y la Avenida del Congreso Eucarístico o Avenida 68. Sin embargo, se aprecian cuatro concentraciones empresariales: tres de ellas en el costado occidental de la localidad, la primera cerca de la avenida Calle 13 en el



Figura 2.27. Ubicación de las empresas de la cadena metalmeccánica.

barrio Puente Aranda; la segunda junto a la avenida carrera 68 en el barrio Salazar y Gómez; la tercera entre la avenida de las Américas y la calle 3 en los barrios La Pradera y La Trinidad; y la cuarta se localiza en el costado oriental de la localidad, cerca de las avenidas carrera 30 y avenida calle 6 en los barrios Pensilvania, Zona Industrial y Comuneros. (Ver figura 2.27).

Las grandes empresas que se encuentran en la localidad son: Aceros Bohler de Colombia S.A., Andina Trim, Barnes de Colombia S.A., Cerraduras de Colombia Cerracol S.A., Compañía Colombiana de Medidores Tavira S.A., Fábrica Colombiana de Repuestos Automotores Fraco S.A., Gabriel de Colombia S.A., Ignacio Gómez & CIA IHM S.A., Non Plus Ultra S.A., Sauto S.A., y Trimco S.A.



ELABORADO POR: DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES DE LA CCB.
FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE LA CCB. 2006.





Capítulo III.

Proyectos para el desarrollo económico local

En este capítulo se identifican los proyectos estratégicos para el desarrollo económico local que adelantan diferentes entidades privadas y públicas en la localidad Puente Aranda. En este sentido, el entorno económico se fortalecerá si las empresas locales encuentran los insumos estratégicos para superar sus dificultades estructurales, como: condiciones de la infraestructura, operaciones estratégicas, proyectos de inversión pública centros de asesoría en gestión empresarial, información sobre mercados y logística comercial, centros de capacitación laboral, y mecanismos de cooperación empresarial, entre otros.

A. Plan de Ordenamiento Territorial, POT, (2004-2007)

En el POT de Bogotá se incluyen los principales proyectos que deben desarrollarse para mejorar el entorno de la localidad en espacio público, renovación urbana y para mejorar la movilidad y la integración de la localidad con la ciudad. (Ver cuadro 3.1).

La ejecución de estos proyectos permitirá mejorar las condiciones físicas del entorno de la localidad, articular la

red vial con el sistema de movilidad de la ciudad, recuperar zonas de espacio público con avanzado nivel de deterioro y congestión y adelantar proyectos estratégicos de renovación urbana que promuevan la inversión privada y el desarrollo de nuevas actividades productivas en la localidad.

Cuadro 3.1. Proyectos estratégicos del POT para Puente Aranda.

Sistema	Proyectos estratégicos
Movilidad	<p>Subsistema Vial de Estructura Urbana:</p> <ul style="list-style-type: none"> Avenida Ferrocarril de Occidente (avenida Calle 22), desde la avenida Ciudad de Lima (avenida Calle 19) hasta el límite del Distrito con Funza; para la localidad, va desde la avenida Ciudad de Quito (avenida Carrera 30) hasta la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68). Avenida Ferrocarril del Sur, desde la avenida Ciudad de Lima (avenida Calle 19) hasta la avenida de Los Comuneros (muelas paralela línea férrea). Tapón calle 21, desde la avenida Batallón Caldas (carrera 50) hasta la carrera 44. Diagonal 8 sur, desde la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68) hasta la avenida Ciudad Montes (avenida Calle 3) (reconstrucción).
	<p>Subsistema de Transporte:</p> <p>Troncales Sistema de Transporte Masivo</p> <ul style="list-style-type: none"> Troncal NQS, desde la calle 92 (intersección avenida de los Libertadores) a los límites con Soacha en la autopista Sur; para la localidad, va desde la avenida Ferrocarril de Occidente (avenida Calle 22) hasta la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68). <p>Ciclorutas</p> <ul style="list-style-type: none"> Avenida Ferrocarril del Sur, desde la avenida de los Comuneros (diagonal 6) hasta autopista del Sur (avenida Calle 45 sur); para la localidad, va hasta la avenida Primero de Mayo (avenida Calle 22 sur). Avenida de las Américas (avenida Calle 6), desde la avenida Jorge Eliécer Gaitán (avenida Calle 26) hasta Puente Aranda. Avenida Primero de Mayo (avenida Calle 22 sur), desde la calle 40 sur hasta la avenida Boyacá (avenida Carrera 72); para la localidad va hasta la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68).
Espacio público	<p>Andenes y alamedas</p> <ul style="list-style-type: none"> Calle 22, desde la avenida de los Comuneros (diagonal 6) hasta la avenida Longitudinal de Occidente; para la localidad va hasta la avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68). <p>Puentes peatonales</p> <ul style="list-style-type: none"> Avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68) con calle 23 sur. Prototipo concreto. Avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68) con calle 31 Sur. Prototipo concreto. Avenida del Congreso Eucarístico (avenida Carrera 68) con calle 38A sur. Prototipo concreto.
Vivienda	<p>El POT promueve la generación de vivienda digna y legal a través de los programas de generación de vivienda de interés social, renovación urbana⁵⁷ y mejoramiento de vivienda⁵⁸.</p> <p>En esta localidad no hay programas de generación de vivienda de interés social.</p>
Renovación urbana	<p>El POT define el proyecto de renovación urbana en la UPZ Zona Industrial, entre la avenida Ferrocarril de Occidente y la avenida Pedro León, en el extremo oriental.</p>

Fuente: Decreto 190 del 22 de junio de 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

57. Son planes de renovación urbana aquellos dirigidos a introducir modificaciones sustanciales al uso de la tierra y de las construcciones para detener procesos de deterioro físico y ambiental de las áreas urbanas.

58. Es el programa que realiza la Caja de Vivienda Popular, para el mejoramiento físico de la vivienda y la titulación predial en los barrios de origen ilegal.

B. La inversión de la Administración local

Para realizar el análisis de la distribución de la inversión local, se reorganizaron los nuevos proyectos programados para la vigencia del 2005 en cuatro grandes áreas de inversión: social, física (infraestructura), económica e institucional⁵⁹, lo cual permite identificar la orientación de la política pública local.

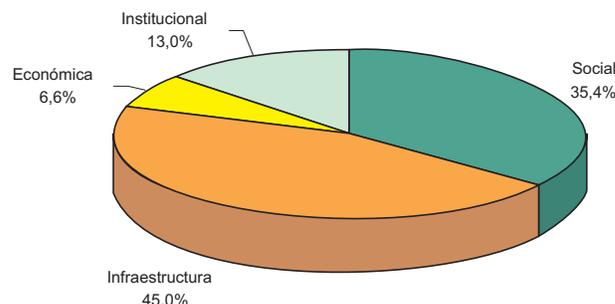
El presupuesto de gasto de Puente Aranda en el 2005 era de \$ 22.166 millones, monto que representó el 4,7% del presupuesto total de las localidades de Bogotá. Sin embargo, al descontar el rubro de obligaciones por pagar (\$10.175 millones), perteneciente a compromisos de otras vigencias, la inversión neta para nuevos proyectos fue de \$ 11.451 millones. En el 2005 se incluyeron treinta y cuatro proyectos de inversión.

La distribución de la inversión local en las cuatro áreas estratégicas para el desarrollo (social, infraestructura, económica e institucional), se desglosa así:

1. La mayor parte de los recursos se destinaron al área de infraestructura (45%), para mejorar la malla vial local, la infraestructura educativa y de salud, los salones comunales, el espacio público y modernizar la infraestructura de una plaza de mercado en la localidad.
2. En el área social se asignó el 35,4% del presupuesto de inversión, en programas de asistencia alimentaria, garantizar la seguridad, promover la convivencia, promover el mejor uso del tiempo libre y ofrecer oportunidades para la población vulnerable.

Las acciones en materia de educación fueron para adecuar la infraestructura educativa y dotar los

Figura 3.1. Distribución de la inversión local por áreas estratégicas.



Fuente: Secretaría de Hacienda (2005). *Sistema de Presupuesto Distrital, Predis. SHD.*
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

establecimientos con elementos escolares; además, en el Plan de Desarrollo Local se plantearon otras acciones: atender a niños especiales, dotar de bibliotecas e instituciones educativas, ampliar la cobertura y conformar del Plan Educativo Local para el mejoramiento de la calidad educativa.

3. En el área económica, la localidad destinó 6,6% de la inversión, con énfasis en capacitar técnicamente la población y apoyar pequeñas empresas e individuos cabeza de familia en iniciativas productivas, realizar ferias empresariales y crear el sistema local de productividad y competitividad.
4. En el área institucional se asignó el 13% del presupuesto de inversión, principalmente para fortalecer la capacidad operativa de la Administración local y el pago de honorarios y seguros a ediles.

Con menores recursos, se incluyeron proyectos para difundir normas de convivencia ciudadana, crear el banco de proyectos y publicar documentos.

59. En el área Social se agruparon los proyectos relacionados con acciones y programas en educación básica y secundaria, salud, bienestar social, seguridad y convivencia, atención de grupos vulnerables, mitigación de riesgos, justicia y uso del tiempo libre. En el área de Infraestructura se agruparon los proyectos relacionados con la construcción de vías, espacio público, equipamiento urbano y servicios públicos. En el área Económica se agruparon los proyectos relacionados con promoción de actividades económicas, fomento empresarial, capacitación para el trabajo (formación técnica y tecnológica) y los sistemas de información para el empleo. En el área Institucional se agruparon los proyectos relacionados con modernización, actualización, capacitación, formación de la administración y el fomento a la participación ciudadana en la gestión local.

Cuadro 3.2. Presupuesto asignado por proyectos en la localidad Puente Aranda.

Área	Proyecto	Presupuesto
Social (\$ 4.055'256.705) (35,4%)	Apoyo alimentario para 1.000 personas en vulnerabilidad y refuerzo alimenticio a niños y niñas de los IED.	760'000.000
	Atender 1.000 niños dotándolos de uniformes y kit escolar por una vez en el año.	50'000.000
	Promoción y prevención en servicios de salud a 8.000 personas, atención integral en servicios de salud y hábitos alimenticios a 10000 personas de la localidad de Puente Aranda. Atención a la población discapacitada.	1.050'000.000
	Atención Integral a 2000 adultos mayores en actividades de desarrollo humano, socio afectiva, ocupacional, física y corporal suministrando dotaciones para el desarrollo de dichas actividades y apoyo al adulto en situación de pobreza y miseria.	400'000.000
	Vincular a 1200 jóvenes a través de la creación y fortalecimiento de clubes infantiles y juveniles.	50'000.000
	Vincular a 200 niños y niñas discapacitados a través de centros especializados.	180'000.000
	Apoyo al turismo, la cultura y la convivencia ciudadana.	400'000.000
	Apoyo a la realización de eventos deportivos de integración de la localidad.	450'000.000
	Implementación y sostenimiento del sistema local ambiental y apoyo a las acciones surgidas de las mesas ambientales.	300'000.000
	Dotación estación de policía localidad XVI.	239'169.396
	Ejecución de un plan de riesgos con acciones pedagógicas para la prevención y atención de emergencias y capacitación para la conformación de comités.	50'000.000
	Dotación Defensa Civil de la localidad de los elementos necesarios para su operatividad.	50'000.000
	Realizar acciones para la promoción y fortalecimiento de la descentralización local.	35'087.309
	Promover acciones para promover la paz desde las instituciones educativas.	41'000.000
	Infraestructura (\$ 5.151'026.819) (45%)	Mejoramiento, adecuación y dotación a IED y adquisición de elementos musicales para la IED de la localidad de Puente Aranda.
Mejoramiento, adecuación y dotación de jardines infantiles hobis y famis apoyo a los cupos infantiles existentes de la localidad.		350'000.000
Realizar diseño e intervención de parques.		500'000.000
Adecuación, dotación de 2 centros de desarrollo comunitarios.		
Adecuación, dotación y mantenimiento de salones comunales.		250'000.000
Adecuación de la Infraestructura vial de la localidad.		1.951'026.819
Adecuación, ampliación, mejoramiento y reforzamiento estructural del CAMI Trinidad Galan y de las UPAS de Santa Rita.		300'000.000
Realización de un proyecto mejoramiento y modernización de la estructura de la Plaza de mercado Trinidad Galán en concesión.		50'000.000
Realizar un convenio anual para la rehabilitación y mejoramiento del espacio público andenes y puentes peatonales.		300'000.000
Plan local de intervención y dotación de salones comunales.		550'000.000
Económica (\$ 760'000.000) (6,6%)	Vincular a 2.000 habitantes de la localidad en programas de capacitación y formación en artes, oficios y capacitación técnica.	430'000.000
	Realizar capacitaciones en elaboración de artesanías y su comercialización por medio de un convenio con artesanías de Colombia.	40'000.000
	Apoyo a 800 iniciativas productivas empresariales de origen solidario y de autogestión comunitaria: famis y pequeñas empresas.	150'000.000
	Atender anualmente a 200 madres y padres cabeza de familia en iniciativas productivas.	100'000.000
	Realizar dos ferias empresariales y comerciales.	40'000.000
Institucional (\$1.485'000.000) (13%)	Fortalecimiento a la capacidad operativa de la localidad.	760'000.000
	Cancelación honorarios y seguros de vida y salud ediles.	444'000.000
	Sistematización del banco de proyectos de la localidad.	20'000.000
	Apoyo programa Misión Puente Aranda para sensibilización y pedagogía.	
	Sobre normas de convivencia ciudadana.	80'000.000
	Impresos y Publicaciones.	80'000.000
	Apoyo y fortalecimiento a la Administración Local.	101'000.000
Total presupuesto de inversión directa		11.451'283.524

Fuente: Secretaría de Hacienda (2005). *Sistema de Presupuesto Distrital, Predis. SHD.*

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

C. Acciones de la CCB

La CCB trabaja para mejorar el entorno de los negocios, la empresarialidad y la calidad de vida de Bogotá, mediante el desarrollo de estrategias para promover la competitividad de la ciudad.

En el nivel local, la entidad implementa programas que apoyan la creación de nuevas empresas y la generación de empleo, desarrolla estrategias que inciden en la calidad de vida como los programas de seguridad y convivencia, crea mecanismos para facilitar acuerdos entre los actores locales y distritales públicos y privados, y genera y ofrece la información de interés para los procesos de planeación y de toma de decisiones estratégicas en las localidades y la ciudad.

Los siguientes son los programas que desarrolla la CCB en el nivel local:

- El Programa Zonas Seguras creó tres (3) cuadrantes de seguridad en la localidad, con organizaciones y asociaciones cívicas y empresariales y la Policía Nacional, que se coordinan para desarrollar acciones conjuntas entre la sede de la CCB, los empresarios y

las autoridades nacionales, para mejorar las condiciones de seguridad y convivencia de la localidad.

- El Programa de Conciliación Comunitaria promueve mecanismos alternativos de solución de conflictos.
- El Programa Cámara Móvil Local, traslada a las localidades los programas de la CCB, en particular los procesos de registro para la formalización de las actividades económicas en las localidades.
- La Vicepresidencia de Competitividad Empresarial, promueve el emprendimiento, ofrece servicios de apoyo a los microempresarios, soluciones financieras y consultoría especializada para las pymes de la localidad.
- La Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB ofrece información sobre la localidad en los temas económicos, empresariales, finanzas públicas y sociales.
- El Centro de Información Empresarial de Bogotá, CIEB, a través de la Sala Bogotá promueve el mejor conocimiento de la ciudad.





Capítulo IV.

Conclusiones

En esta sección se presentan las conclusiones para cada uno de los tres factores estratégicos para el desarrollo económico local, así como las acciones prioritarias que deben implementarse en la localidad para fortalecer el capital social, empresarial y productivo de la localidad

Las localidades de Bogotá cada vez adquieren mayor importancia en su contribución al desempeño de la actividad productiva de la ciudad y la Región. Por el tamaño de su población y por su estructura empresarial hoy día en Bogotá, algunas de ellas se han consolidado como “ciudades” dentro de la ciudad. Por ello, la existencia de un entorno físico, institucional, capital humano y disposiciones normativas favorables determinan las decisiones de localización empresarial y las condiciones para un mejor desempeño económico que, sin duda, debe estar apoyado por la gestión del gobierno local y distrital.

1. Entorno económico

La localidad de Puente Aranda cuenta con un entorno que ha permitido el desarrollo de la actividad de servicios y crear uno de los más grandes centros industriales de la ciudad en el que se destacan actividades como: fabricación de prendas de vestir, ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña, corsetería, camisería vestidos de baño, pantalones, servicios satélites, servicios de impresión, arte, diseño y composición y fabricación productos elaborados de metal y las relacionados con el trabajo de metales y fabricación de productos de plástico como espumado y artículos de plástico espumado. Comercio de alimentos, víveres en general, bebidas y tabaco, comercio de partes, piezas, autopartes, accesorios, lujos para vehículos automotores, prendas de vestir, alimentos para animales, productos agrícolas, abrasivos procesados, artículos de metales preciosos, de relojería, de joyería, alfombras y tapetes, floristerías, empaques, bicicletas. Servicios como los de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico (ingeniería civil, química, industrial, de minas y petróleos, mecánica, alimentos, sanitaria, de sistemas, geográfica, forestal y ambiental), actividades inmobiliarias de arrendamiento, urbanización, subdivisión, venta, alquile, asesorías deportivas, servicios de reproducción, fotocopias e impresión heliográfica, diseñadores de modas, anuncios de publicidad, carteles pintados y luminosos, arte publicitario que representan el eje de la economía local.

La localidad cuenta con un alto nivel de cobertura en servicios públicos domiciliarios básicos, baja oferta de servicios de salud de la ciudad; ha hecho esfuerzos significativos por reducir el número total de delitos de alto impacto en la localidad como hurto de vehículos, personas, y establecimientos; el uso del suelo está reglamentado y cuenta con una centralidad urbana. La población mayor de cinco años tiene alto número de años de educación 9.2 años en promedio, superior al promedio de Bogotá, 8.7 años.

Sin embargo, existen factores por mejorar como el avanzado nivel de deterioro de su malla vial, que demanda la atención urgente por parte de la Administración central, en un plan vial para la localidad que incluya la ampliación de las vías locales con capacidad para un volumen vehicular mayor que garantice la movilidad por la localidad. Así como un número considerable de personas con necesidades básicas insatisfechas, alto porcentaje de población sin afiliación al sistema de salud, alta tasa de analfabetismo respecto a las cifras de la ciudad en su conjunto, 2,9% de la localidad frente a 2,2% de la ciudad.

2. Estructura empresarial

La localidad de Puente Aranda cuenta con un tejido empresarial de base microempresarial. El 85% de las empresas registradas en la localidad son Micro, concentradas en comercio (42%) que representaron el centro de la economía local, industria (26%), el transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%), los servicios inmobiliarios y de alquiler (6%), y los restaurantes y hoteles (6%).

La mayor parte de las empresas de Puente Aranda se localiza en la zona nororiental de la localidad, cerca de sus avenidas principales y barrios consolidados tradicionales. Se destacaron por su concentración empresarial los barrios: Los Ejidos, Galán, Pensilvania, Puente Aranda, La Alquería y Salazar y Gómez. Así mismo, en la UPZ Zona Industrial, se encontró la mayor concentración de empresas de la localidad, seguidas por la UPZ Ciudad Montes, San Rafael, Muzu y Puente Aranda.

Por número de empresas, en el comercio de la localidad de Puente Aranda Unidos está conformado por un total de 5.975 empresas que concentra el 42% de las empresas. Se destacan las actividades de venta de alimentos, víveres en general, bebidas y tabaco, comercio de partes, piezas, autopartes, accesorios, lujos para vehículos automotores, prendas de vestir, alimentos para animales, productos agrícolas, abrasivos procesados, artículos de metales preciosos, de relojería, de joyería, alfombras y tapetes, floristerías, empaques, bicicletas.

Por su parte, el sector industrial de Puente Aranda está conformado por un total de 3.722 empresas, que representa el 26% del total de empresas. Se destacan las actividades de fabricación de prendas de vestir, ropa exterior e interior para hombre, niño, mujer y niña, corsetería, camisería vestidos de baño, pantalones, servicios satélites, servicios de impresión, arte, diseño y composición y fabricación productos elaborados de metal y las relacionados con el trabajo de metales y fabricación de productos de plástico como espumado y artículos de plástico espumado

Las empresas de Puente Aranda dedicadas al negocio de transporte y comunicaciones son 1.110 dedicadas, que representa el 8% del total de empresas. Se destacan las empresas de servicios telefónicos teléfono, telex, fax, telefonía celular, comunicación por beeper), transporte municipal e intermunicipal de carga por carretera (31%) y actividades de estaciones de transporte terrestre.

3. Articulación a las cadenas de mayor potencial

Con relación a la capacidad de articulación a las cadenas con mayor potencial de desarrollo de la ciudad, el 53.8% de las empresas de la localidad de Puente Aranda tienen alto potencial de articulación a una o más cadenas productivas, especialmente en las de: Productos alimenticios (2.226 empresas), Textil y confección (1,487 empresas), Construcción e ingeniería civil (835 empresas), y Metalmecánica (686 empresas).

En la cadena de productos alimenticios, el mayor potencial de las empresas se relacionan con los eslabones de comercialización, 49% y transformación, 44%.

Para el caso de la cadena de textil y confecciones, el mayor potencial está en los eslabones de transformación 52% y comercialización, 45%.

En la cadena de la construcción e ingeniería civil el mayor potencial se encuentra en los eslabones de transformación, 54% y de proveedores de insumos a las empresas que desarrollan actividades de este tipo, 40%.

Por último, en la cadena metalmecánica, el mayor potencial de las empresas se relacionan con los eslabones de transformación, 82% y proveedores de insumos industriales 15%.

Del total de empresas de la localidad, el 13% realiza operaciones de comercio internacional.

4. Acciones prioritarias de la localidad para fortalecer el capital social y productivo

- a. Factores asociados al entorno económico
 - Para mejorar las condiciones del entorno económico y social es necesario que se adelante en la localidad un conjunto de acciones como las siguientes:
 - Desarrollar e implementar el programa "Banco de talentos y empleo", para ofrecer oportunidades a los 17 desocupados de la localidad.
 - Diseñar programas que busquen fortalecer las relaciones entre la comunidad y las instituciones que prestan los servicios de seguridad y promover la resolución pacífica de conflictos y así complementar las acciones adelantadas por la Fuerza Pública de la localidad.
 - Diseñar y ejecutar con la Administración central un Plan vial para corregir el nivel de deterioro de su malla vial, que incluya la ampliación de las vías locales con capacidad para un volumen vehicular mayor que garantice la movilidad por la localidad.
 - Incrementar el apoyo del gobierno local para el área económica, ya que el presupuesto asignado en el plan de inversiones del 2005 fue solo del 6,6%, es decir

\$760 millones, los cuales se destinaron a la vinculación de los habitantes de la localidad e programas de capacitación y formación en artes, oficios y capacitación técnica, apoyar iniciativas productivas empresariales de origen solidario y de autogestión comunitaria, atención de población vulnerable con iniciativas productivas.

- Desarrollar programas dirigidos a mejorar las condiciones de vida de las 10.620 personas con necesidades básicas insatisfechas.

b. Factores asociados a la estructura empresarial

- Ampliar el acceso de los microempresarios y pequeños empresarios a los instrumentos de apoyo y sostenibilidad empresarial de tipo técnico, de tal forma que permita superar los problemas asociados a la calidad y diseño de los productos.
- Ampliar el volumen de recursos dirigidos a los microempresarios y pequeños empresarios como alternativas de financiamiento empresarial.
- Implantar programas en el sector productivo de la localidad que permitan promover un programa de incubadoras de empresa y fomentar la formalización de sus actividades productivas.

- Diseñar un programa que permita asociar las 7.628 empresas que pueden articularse a las cadenas de , productos alimenticios, textil y confección, construcción e ingeniería civil, y metalmecánica.

- Diseñar e implementar un programa que permita articular los esfuerzos públicos y privados en proyectos productivos para mejorar la operación de las empresas, permanencia en el mercado y enfrentar los retos de los actuales y futuros.

- Promover la inversión privada en actividades de alto desarrollo tecnológico.

c. Factores asociados al desarrollo económico local

- Promover la vinculación de los empresarios en las instancias de participación local como el Consejo de Planeación Local para articulación los esfuerzos del sector privado en la generación de oportunidades laborales.

- Articular los instrumentos y las estrategias del plan de desarrollo local y el Distrital para que los programas que tienen que ver con el empleo y el desarrollo económico, tengan una mayor cobertura y mayor impacto en al población de la localidad.

Análisis DOFA de la localidad Puente Aranda

DEBILIDADES

- Pocos recursos para proyectos de desarrollo económico local.
 - Baja vocación exportadora de las empresas de la localidad.
 - Baja articulación empresarial y de trabajo en cadenas.
 - Alto número de hurto a vehículos, personas y de establecimientos.
 - Alto número de empresas liquidadas.
 - Alto número de personas con necesidades básicas insatisfechas.
-

OPORTUNIDADES

- Desarrollar e implementar un Banco de empleo.
 - Incrementar los recursos del gobierno local y distrital para la promoción del desarrollo económico local.
 - Mejorar el acceso de micro y pequeños empresarios a los instrumentos de apoyo financiero y técnico ofrecidos por el gobierno nacional y las entidades privadas.
 - Implantar programas de incubadoras de empresas y/o jóvenes empresarios.
 - Promover la inversión privada en actividades de alto desarrollo tecnológico.
 - Hay 7.628 empresas con potencial para articularse a una de las diez cadenas de mayor potencial de la ciudad.
 - Extenso número de predio ubicados sobre los principales ejes de movilidad y en zonas de renovación urbana.
-

FORTALEZAS

- Tiene el Índice de Condiciones de Vida superior al de Bogotá.
 - Tiene un alto número de personas afiliadas al sistema de salud en el régimen contributivo.
 - Los años promedio de educación en la población mayor de cinco años son superiores al promedio de Bogotá.
 - Tiene la cobertura de servicios públicos más alta de la ciudad, excepto en telefonía .
 - Tiene un mediano presupuesto de inversión pública local.
 - Todas sus UPZ están reglamentadas.
-

AMENAZAS

- Deterioro creciente de la malla vial.
- Aumento reciente del número de empresas liquidadas.



CB CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTA

Por nuestra sociedad

Mayores informes

Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social
Dirección de Estudios e Investigaciones

Teléfono: 5941000, extensión 2746

www.ccb.org.co

Línea de Respuesta Inmediata 01 900 3318 383

Solicite las publicaciones por correo electrónico en finanzaspublicas@ccb.org.co

Sede Cazucá
Autopista Sur 12-92
PBX: 7801010

**Sede y Centro
Empresarial Cedritos**
Avenida 19 140-29
PBX: 5927000

Sede Centro
Carrera 9 16-21
Teléfonos: 6079100 -
3410989

Sede Chapinero
Carrera 13 52-30
Teléfonos: 2114085 -
3491590

**Sede y Centro
Empresarial Corferias**
Carrera 40 22C-67
PBX: 3445471 / 67

Sede Fusagasugá
Carrera 7 6-19, piso 2
Telefax: (1)8671515

Sede Norte
Carrera 15 93A-10
PBX: 6109988

Sede Paloquemao
Carrera 27 15-10
Teléfono: 3603938

Sede Restrepo
Calle 16 Sur 16-85
Teléfono: 3661114

**Sede y Centro
Empresarial Salitre**
Avenida Eldorado 68D-35
Teléfonos: 3830300 - 5941000

Sede Zipaquirá
Calle 4 9-74
PBX: (1) 8529795



Certificado No. 827-1

Prestación de los servicios de
registradores, certificación
de cosméticos, marcando,
mediante alternativas de
solución de conflictos y
mecanismos de conciliación
social, Gestión y desarrollo
de proyectos, programas,
estudios e investigaciones
para el mejoramiento de la
competitividad regional.
Gestión de programas
integrales de asesoría y
consultoría para la creación y
desarrollo de las empresas,
la promoción del comercio
nacional e internacional.
Diseño y desarrollo de
programas de formación
empresarial.

NTC-ISO 9001:2000



**PREMIO
COLOMBIANO
A LA CALIDAD
DE LA GESTIÓN**



Editorial Semanal

ESTABILIZACIÓN DE MATERIAS PRIMAS

Daniel Ignacio Niño Tarazona
danino@bancolombia.com.co

Con los estabilizadores económicos funcionando ya en marzo, a raíz de las acciones agresivas de liquidez de la Reserva Federal, y con las decisiones tomadas para activar la presencia financiera de los organismos multilaterales ha sido posible evitar que se evidencien efectos sobre los mercados, aun frente a las más malas perspectivas de crecimiento mundial en 2009 y 2010.

Como se puede observar en la [tabla 1](#), las materias primas cuyas volatilidades se han estabilizado más en lo corrido de 2009 son el petróleo, el carbón, el níquel y el maíz (observar los mayores valores en rojo en la columna de cambio al lado del EWMA).

Tabla 1. Commodities: Precios y Volatilidades de la Materias Primas

	Unidades	Precios y Cambios Mensuales			Volatilidades y Cambios Mensuales		Precios Históricos			
		16-Abr-09	02-Ene-09	Cambio	EWMA	Cambio	1T atrás	2T atrás	3T atrás	4T atrás
Índice CRB	und.	225	234	-3.8%	1.9%	-0.7%	230	328	472	395
Índice Báltico	und.	1604	773	107.5%	2.8%	0.0%	774	2990	8854	7737
Energía										
Petróleo	US\$/barril	49.98	46.34	7.9%	4.4%	-2.8%	45	94	145	106
Carbón	US\$/Tn	47	51	-8.7%	2.1%	-1.5%	64	117	130	86
Metales Industriales										
Aluminio	US\$/tn	1458	1544	-5.6%	1.9%	-0.4%	1514	2260	3118	2909
Cobre	US\$/lb	218	144	51.2%	3.0%	-1.0%	140	265	396	398
Níquel	US\$/tn	12390	13130	-5.6%	3.1%	-2.7%	11629	15115	20469	29010
Zinc	US\$/lb	1477	1259	17.3%	2.6%	-0.6%	1187	1564	1754	2347
Metales Preciosos										
Oro	US\$/oz	879	880	-0.0%	1.8%	-0.2%	884	839	934	909
Plata	US\$/oz	12	11	6.9%	3.0%	0.1%	11	11	18	18
Suaves										
Café	cent US\$/lb	114	111	2.6%	1.6%	-0.4%	112	125	150	132
Cacao	US\$/Tn.met	2339	2540	-7.9%	3.2%	0.1%	2665	2451	3230	2264
Azúcar	cent US\$/lb	13	12	8.4%	2.2%	-0.6%	12	13	14	12
Maíz	cent US\$/bu	386	412	-6.4%	2.0%	-1.4%	407	454	746	598

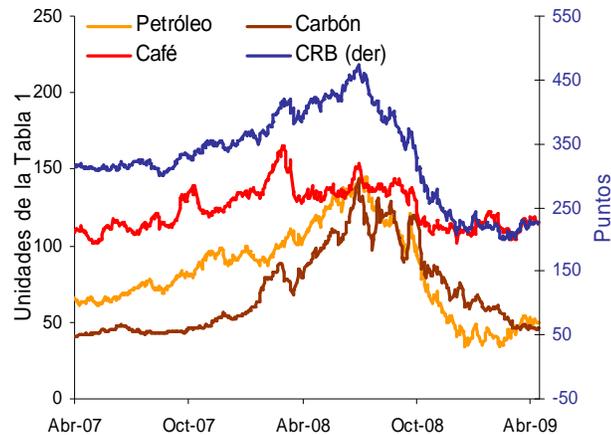
Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Bloomberg. Nota: las volatilidades que se presentan son diarias calculadas con un EWMA de persistencia igual a 0,94.

Aunque las perspectivas se han deteriorado para el crecimiento mundial, las materias primas, que habían sido castigadas en exceso, en lo corrido de 2009 han mostrado cierta tendencia hacia la estabilización en precios. Este elemento es importante para las economías en desarrollo, sobre todo las de América Latina.

Es a raíz de esta estabilización que las primas de riesgo país han mejorado y las acciones en economías en desarrollo se han valorizado mejor que las de países desarrollados en el último mes y medio.

A su vez, la estabilización en precios recalca que en parte se siguen presentando limitaciones de oferta, así como se espera que la contracción sea en economías desarrolladas, mientras que se mantiene algo de expansión en economías en desarrollo como China e India, que han contabilizado en el crecimiento de la demanda en los últimos años.

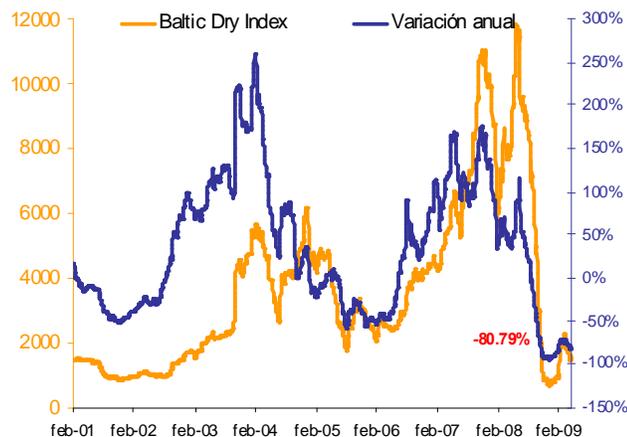
Gráfica 1. Evolución del CRB de los precios de algunos commodities



Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Bloomberg.

Aunque las tarifas de transporte marítimo más representativas vienen cayendo en las últimas semanas, su precio actual se ubica por encima del de finales del 2008. En ese sentido las tarifas siguen recogiendo la contracción del comercio mundial, de los volúmenes de carga principalmente. A futuro la estabilización de la tarifas será condición necesaria para que los precios de las materias primas se sigan desempeñando de forma tan positiva.

Gráfica 2. Evolución del Índice del Báltico y variación anual



Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Bloomberg

La estabilización en los precios también se puede observar mirando un gráfico de las volatilidades estimadas con un modelo EWMA.

Bancolombia | Investigaciones Económicas y Estrategias | (571) 353 52 87 | Bogotá – Colombia

NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO
Daniel Niño Tarazona	Gerente de Investigaciones Económicas y Estrategias	danino@bancolombia.com.co
Camilo Rivera Pérez	Economista Macroeconomía	camriver@bancolombia.com.co
Ana Carolina Sánchez Castillo	Economista Especial Banco Central	anacsanc@bancolombia.com.co
Camila Quevedo Vega	Economista Macroeconomía	caqueved@bancolombia.com.co
Jorge Mario Uribe Gil	Economista y Estratega Materias Primas	jmuribe@bancolombia.com.co
Diana González Merchán	Estratega Renta Fija Internacional	diagonza@bancolombia.com.co
Diego Fernando Granados	Estratega Mercado Cambiario	digranad@bancolombia.com.co
Diego Fernando Ochoa Cuervo	Estratega de Portafolios	dochoa@bancolombia.com.co
Paula Andrea Oliveros Saldarriaga	Estratega de Renta Fija Local	polivero@bancolombia.com.co
Viviana Monroy Mejía	Estudiante en Práctica Profesional	vivmonro@bancolombia.com.co
Mauricio Meyer Poveda	Estudiante en Práctica Profesional	mmeyer@bancolombia.com.co

Valores Bancolombia | Análisis de Renta Variable y Portafolios | (571) 607 80 90 | Bogotá – Colombia

NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO
Luisa Fernanda Charry Velásquez	Gerente de Análisis de Renta Variable y Portafolios	lfcharry@valoresbancolombia.com
Juan Nicolás Pardo Ayala	Analista Sector Minorista y Financiero	jnpardo@valoresbancolombia.com
Eduardo Sánchez Gómez	Analista Sector Materias Primas e Industrial	edusanch@valoresbancolombia.com
Mauricio Amador Pilonieta	Analista Mercados Internacionales	mpilonie@valoresbancolombia.com
Sergio Díaz Moreno	Estudiante en Práctica Profesional	seadiaz@valoresbancolombia.com

Fiduciaria Bancolombia | Análisis Económico y Financiero | (571) 488 58 49 | Bogotá – Colombia

NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO
Manuel Guillermo Chávez	Director Análisis Económico y Financiero	mchavez@fiduacolombia.com.co
Juan Pablo Camacho	Director de Inversiones	jcamacho@fiduacolombia.com.co

Condiciones de uso

Esta publicación fue realizada por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estrategias de Bancolombia S.A., la Dirección de Análisis Financiero de la Fiduciaria Bancolombia y la Gerencia de Análisis de Renta Variable y Portafolios de Valores Bancolombia, entidades pertenecientes al Grupo Bancolombia. Los datos e información no deberán interpretarse como una asesoría, recomendación o sugerencia por parte de parte nuestra para la toma de decisiones de inversión o la realización de cualquier tipo de transacciones o negocios, razón por la cual el uso de la información suministrada es de exclusiva responsabilidad del usuario. Los valores, tasas de interés y demás datos que allí se encuentren, son puramente informativos y no constituyen una oferta, ni una demanda en firme, para la realización de transacciones.

Personas del Grupo o relacionadas con el mismo, pueden realizar o haber realizado transacciones en una o varias de las inversiones descritas en el presente reporte antes de que el material haya sido publicado, o pueden prestar o haber prestado servicios a emisores de cualquiera de los productos de inversión aquí descritos, respetando siempre las disposiciones legales vigentes. La información aquí presentada relacionada con compañías del Grupo, no representa necesariamente la posición de las mismas, algunas veces puede representar opiniones de los analistas. Se recomienda visitar periódicamente las páginas de Internet de BANCOLOMBIA S.A. (www.bancolombia.com), Fiduciaria Bancolombia (www.fiduciariabancolombia.com) y Valores Bancolombia (www.valoresbancolombia.com), para consultar las últimas publicaciones realizadas por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estrategias.

INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y ESTRATEGIAS



Proyecciones
Macroeconómicas
2009

Grupo
Bancolombia 

RESUMEN DE PROYECCIONES MACROECONÓMICAS

Cifras proyectadas:	2007	2008 py	2009 py	2010 py	2011 py	2012 py	2013 py
Inflación (IPC variación anual)	5,69%	7,15%	5,57%	4,53%	3,84%	3,68%	3,53%
Precios al Productor (IPP variación anual)	1,27%	8,96%	5,65%	4,45%	3,63%	3,52%	3,57%
PIB (variación anual)	7,52%	4,60%	4,10%	5,00%	4,50%	4,50%	4,50%
Déficit GNC (%PIB)	3,30%	-2,80%	-2,90%	-3,00%	-3,00%	-3,00%	-3,00%
Déficit cuenta corriente (%PIB)	3,40%	-1,26%	-2,50%	-2,50%	-2,50%	-2,50%	-2,50%
Tasa de desempleo (total nacional)	11,20%	11,80%	11,00%	10,50%	10,00%	10,00%	10,00%
Devaluación (TRM Fin de año)	-10,01%	-2,92%	3,00%	4,00%	-1,50%	1,50%	2,00%
Devaluación (Promedio anual)	-11,86%	-10,36%	5,00%	3,00%	-1,00%	2,00%	2,50%
Precio del dólar (\$ TRM fin de año)	2.014,76	1.956,00	2.014,68	2.095,27	2.063,84	2.094,80	2.136,69
Precio del dólar (\$ promedio anual)	2.078,35	1.863,00	1.956,15	2.014,83	1.994,69	2.034,58	2.085,44
Euro (USD/EUR, fin de año)	1,45	1,46	1,38	1,29	1,26	1,22	1,22
DTF (E.A. fin de año)	8,98%	10,23%	9,43%	8,33%	7,43%	6,93%	6,53%
DTF (Promedio anual)	8,01%	9,75%	9,67%	8,72%	7,74%	7,09%	6,68%
Tasa de referencia BR (Fin de año)	9,50%	10,00%	8,75%	7,75%	7,00%	6,50%	6,50%
Tasa de referencia FED (fin de año)	4,25%	2,00%	2,00%	3,00%	3,75%	4,25%	4,75%
Inflación EE.UU (IPC variación anual)	4,10%	4,00%	3,00%	3,20%	3,10%	2,56%	2,20%
PIB EE.UU (variación anual)	2,00%	1,70%	0,70%	1,50%	1,80%	2,00%	2,50%
Tasa de referencia ECB (fin de año)	4,00%	4,25%	3,25%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
Inflación Zona Euro (IPC variación anual)	3,10%	3,92%	3,00%	2,95%	2,99%	2,00%	1,60%
PIB Zona Euro (variación anual)	2,60%	1,40%	0,70%	1,40%	1,70%	2,00%	2,30%
Tasa de referencia BoJ (fin de año)	0,50%	0,50%	0,50%	1,00%	1,25%	1,50%	1,50%
Inflación Japón (IPC variación anual) (Japón)	0,70%	0,00%	-0,50%	-0,85%	-1,06%	-1,04%	-1,01%
PIB Japón (variación anual)	2,08%	1,20%	0,80%	0,90%	1,00%	1,20%	1,50%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py: proyectado

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO 1.	
INFLACIÓN OBJETIVO: RETOS Y REFLEXIONES PARA EL CASO COLOMBIANO	6
1. Los beneficios de una inflación baja y estable	
2. La independencia del Banco Central	
3. Esquemas de política monetaria	
4. ¿Qué ha ocurrido en Colombia?	
CAPÍTULO 2.	
RÉGIMEN CAMBIARIO Y DESEMPEÑO ECONÓMICO REFLEXIONES PARA EL CASO COLOMBIANO	22
1. Revisión de la historia cambiaria en Colombia	
2. Crecimiento económico: fluctuaciones y largo plazo	
3. El desequilibrio de la tasa de cambio en Colombia	
CAPÍTULO 3.	
MINERÍA, PETRÓLEO Y DESARROLLO ECONÓMICO: LOS DESAFÍOS A LARGO PLAZO	36
1. Revisión de la situación colombiana	
2. El riesgo de largo plazo o la maldición de los recursos	
CAPÍTULO 4.	
CRISIS FINANCIERA ACTUAL Y LOS FUNDAMENTALES DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA	46
1. Coyuntura externa	
2. La economía colombiana y diferencias frente a la crisis financiera de 1997-1998	
3. Desempeño de la economía colombiana en medio de la crisis financiera internacional	
4. Perspectivas Sectoriales 2008-2009	
ANEXO: TABLAS PROYECCIONES MACROECONÓMICAS	64

INTRODUCCIÓN

El año 2009 va ser bastante atípico frente a los años de esta década. Confirmará una transición mundial, económica y financiera, dada la profundización de la crisis financiera y la debilidad económica de países desarrollados. Como producto de estos eventos volveremos sobre algunos antiguos paradigmas y veremos la consolidación de otros más recientes.

De manera similar, 2009 otorgará mejores reconocimientos a las políticas implementadas por las autoridades monetaria y cambiaria de Colombia en años recientes. Sin duda la economía colombiana está mejor preparada hoy que a finales de los años 90 para enfrentar una restricción de crédito internacional, una mayor aversión de riesgo y una menor demanda externa.

La política monetaria del Banco de la República (BR), con menor liquidez y mayores tasas de interés, ha logrado ir desmontando el apalancamiento de los hogares en crédito de consumo en el último año.

La política de flexibilidad cambiaria, con mecanismos de control de volatilidad, ha permitido acumular altos niveles de reservas internacionales.

El sobre costo al endeudamiento externo de corto plazo del sector privado, excepto para bienes de capital, ha permitido, junto a la restricción de capitales de inversión de portafolio de corto plazo, evitar una salida masiva de flujos ante las cambiantes condiciones externas.

Finalmente, las políticas y regulaciones preventivas de la Superintendencia Financiera y BR permiten señalar un sistema financiero mejor provisionado, más solvente y con riesgos de mercado ligados a instrumentos derivados de alto riesgo casi inexistentes.

El año 2008 desvirtuó fuertemente a quienes pregonaban una economía dolarizada, o con tasas de cambio ancladas al dólar por sistemas como la banda cambiaria, pues ante los acontecimientos de hoy esto habría implicado una total transmisión de los problemas de inflación externa, así como un mayor contagio de la restricción de crédito externo.

De ir en Colombia sobre esa misma línea, tendríamos mayores ataques especulativos de los mercados frente al riesgo país y la tasa de cambio. La posibilidad de que Colombia navegue en las turbulentas aguas financieras y económicas de 2009 proviene de tener más flexibilidad de política económica interna, sobre todo monetaria.

El panorama sería más tranquilo y de mejor pronóstico si el Gobierno tuviese cómo aportar flexibilidad a la economía, y a la propia postura de política monetaria y cambiaria del país. Pero, por sus altas necesidades de financiación fuera de Colombia, el país es más vulnerable a la percepción de riesgo soberano, lo que afecta a toda la economía nacional.

A su vez, las mayores necesidades exponen al mercado local de financiación en un marco de bajo crecimiento del crédito local. El Gobierno continúa compitiendo con el sector real y con el sistema financiero por la disponibilidad de recursos, en muchos casos de largo plazo.

Para las empresas el panorama sería mejor si en los últimos años hubiesen seguido la racionalidad de la política monetaria, disminuyendo la deuda de corto plazo y aumentando la de largo plazo, pues serían menores los riesgos de liquidez; aquella fue una lección que aprendió el sistema financiero en los 90, pero que falta incorporar más en las decisiones del sector real.

En medio de estas anotaciones es relevante mencionar que Colombia tiene hoy un mayor y mejor mercado de capitales interno, mayor nivel de ahorro y menor apalancamiento financiero de la economía, así como mejor margen operativo de las empresas.

Después de esta crisis financiera global vendrán nuevas versiones académicas sobre la necesidad de la intervención del Estado en la economía, y una nueva era de regulación y vigilancia. Así mismo, habrá una desconfianza mayor sobre la capacidad del sector privado para tomar decisiones económicas eficientes y racionales, que sobre la que tendría el sector público para ello.

Un mayor peso de los estados en la economía podría generar inflaciones más altas y tasas de interés de largo plazo mayores en los años venideros. Los planes de rescate financiero por parte del sector público ser darán no sólo en Estados Unidos, sino también en países como el Reino Unido, la Zona Euro y hasta en Japón. Ahora más que antes es necesaria la independencia de la banca central para evitar un encarecimiento del capital.

En la historia económica quedarán estos años con lecciones importantes. A futuro la independencia de la banca central estará amenazada por el mayor peso e incentivo de corto plazo que tendrá el Estado dentro de la economía; pero, por la misma razón, su autonomía se torna aun más imprescindible.

La historia económica de Colombia mostrará que el Banco de la República fue oportuno y acertado en sus decisiones del 2006-2008, y que contribuyó a un crecimiento más sostenible de largo plazo. Su política ayudó a menores riesgos locales dentro de las desafiantes rutas de la coyuntura externa.

El balance interno y externo, con sus lecciones, será favorable pues a la preventiva política para disminuir el crecimiento de la demanda interna, sobre todo del consumo, y a reducir con ello el déficit de cuenta corriente del país.

Igualmente, favorecerá el desestímulo y encarecimiento del financiamiento de corto plazo o de los flujos especulativos, y el que se adelante en la acumulación de reservas internacionales para disminuir los riesgos de las cambiantes condiciones externas.

Daniel Ignacio Niño Tarazona

Gerente de Investigaciones Económicas y Estrategias

CAPÍTULO 1

Inflación objetivo: retos y reflexiones para el caso colombiano

1. Los beneficios de una inflación baja y estable

El debate global actual gira entorno a que el mundo se encuentra inmerso en choque de precios, derivado del alto costo de las materias primas y, a su vez, en un contexto de desaceleración global jalonado por la crisis desatada en el sector inmobiliario estadounidense. Muchos defienden la idea de que el mundo podría permitirse un incremento en la inflación para lograr que el crecimiento no se estanque.

Sin embargo, las lecciones de la crisis petrolera a finales de los años 70 son claras en este sentido. Permitirse un incremento en la inflación, que se podría suponer como temporal, para jalonar el crecimiento puede tener costos importantes en el largo plazo, ya que los procesos de desinflación en un entorno de expectativas de inflación al alza, son relativamente costosos.

Este documento pretende resaltar los beneficios en torno a una inflación baja y estable, y las lecciones que esta política nos ha dejado en Colombia.

En los últimos años, el consenso global de política monetaria se ha ubicado alrededor de una idea central: la de mantener niveles de inflación baja y estable como condición necesaria para impulsar el crecimiento de largo plazo, así como una mejor distribución del ingreso.

No obstante, es importante establecer los beneficios asociados a implementar esquemas de inflación estable definiendo escenarios de corto y de largo plazo, destacando que la inflación afecta en mayor medida a las familias de menores ingresos, ya que son precisamente quienes dependen en mayor medida de los ingresos del trabajo, con salarios en su mayoría fijos, por un periodo de tiempo, y no poseen activos físicos o financieros que los ayuden a cubrirse del incremento generalizado en los precios.

El largo plazo

El definir los beneficios asociados a niveles de inflación bajos y estables en el largo plazo parte de dos principios. El primero está asociado con el impacto positivo que una inflación controlada tiene en el bienestar. Tasas de inflación elevadas pueden generar una serie de distorsiones en el largo plazo, afectando a las decisiones de ahorro y de inversión de las personas. En particular, afecta a los incentivos de las firmas para invertir en capital productivo y en cierto sentido, al acceso al crédito de largo plazo que puedan tener las familias.

A lo anterior se suma que altos niveles de inflación afectan a los precios relativos, llevando a una distribución ineficiente de los recursos (Woodford 2003) y, además, distorsiona la demanda del sector financiero, de las firmas y de las familias que, al ser las más afectadas, buscan protección ante la inflación, privilegiando la tenencia de otros activos como la tierra o divisas en contraposición de activos líquidos como el dinero, lo que agrava el problema inflacionario (English 1999).

El segundo principio parte de la falta de un costo de oportunidad de largo plazo entre la inflación y el desempleo. Inicialmente, se supone que este costo de oportunidad existe en el corto plazo por la existencia de rigideces en algunos precios de la economía en el corto plazo (salarios, arriendos, tarifas, etc), que no permiten que el salario real se ajuste inmediatamente; a esta relación se le llama Curva de Phillips.

Dado que en el largo plazo aun los contratos más duraderos están sujetos a renegociación, el mercado laboral debería tender a ajustarse a los niveles del máximo empleo, consistente con las condiciones económicas e institucionales del país.

En otras palabras, la economía se encontraría alrededor de una tasa de desempleo natural (de equilibrio)¹ independientemente del nivel de inflación (Curva de Phillips Vertical), con oscilaciones en el corto plazo generadas por los ciclos económicos; es decir, caídas en las tasas de desempleo en las fases de expansión económica e incremento en las mismas en las fases de desaceleración.

En las últimas tres décadas las economías desarrolladas han presentado una tendencia marcada de convergencia de la inflación a valores relativamente bajos (2%). Sin embargo, el crecimiento de estas economías, aunque sujeto a las fluctuaciones dadas por los ciclos económicos, ha tendido a ser más estable y generalmente superior al 1.5%.

Los periodos de mayor desaceleración de la inflación, inicios de los 80 y década del 90, han coincidido con las mayores aceleraciones del crecimiento en estas economías. Obviamente muchos factores explican esta coincidencia de comportamientos², pero también demuestran los beneficios que el control de la inflación trae sobre las decisiones de consumo e inversión, tanto de las empresas como de las familias en general, en el largo plazo.

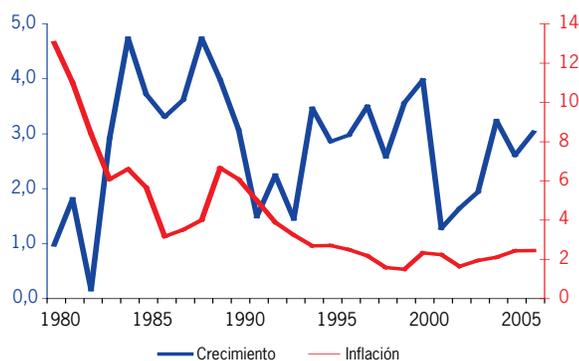
1- Es necesario anotar que no necesariamente el concepto de tasa natural de desempleo implica que la misma sea fija e inamovible en el tiempo. Las condiciones de la economía y especialmente del mercado laboral, como por ejemplo, factores institucionales, pueden llevar a que ésta se incremente o se reduzca en el tiempo.

2- A principios de los ochenta finalizó la crisis del petróleo que afectó al mundo en los 70 y en los 90 se dio la revolución tecnológica en las economías desarrolladas con fuertes incrementos de productividad tanto en EE.UU. como en Asia.

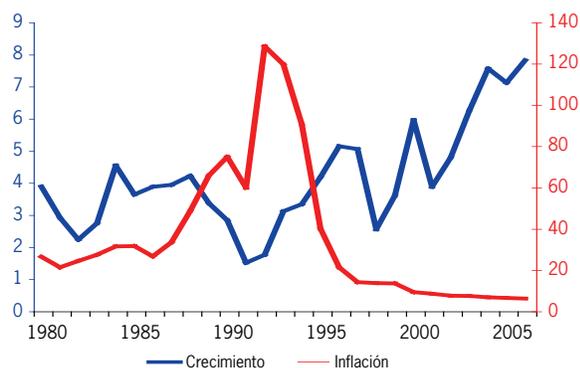
Gráfico 1.1

Evolución del Crecimiento y la Inflación 1980-2006

Economías desarrolladas



Economías emergentes



Fuente: WEO del FMI Abril de 2008.

Una historia similar muestra el comportamiento de estas dos variables en los países emergentes. Durante la segunda mitad de los 80 y principios de los 90, el periodo de hiperinflaciones en Latinoamérica y las ex-repúblicas soviéticas, las economías emergentes mostraron una fuerte contracción de la actividad económica.

Luego de la ola de reformas económicas de mediados de los 90 en varios países emergentes, que entre otras cosas dieron independencia a un gran número de bancos centrales y promovieron la liberalización comercial, se observa un fuerte descenso de la inflación acompañado de una fuerte aceleración del crecimiento.

El corto plazo

Sin embargo, los beneficios en el corto plazo de una inflación estable no son tan claros. En un horizonte de tiempo corto, una política monetaria contraccionista podría reducir los niveles de inflación. Pero, vía una reducción en la actividad económica podría llegar a generar un aumento en el desempleo.

Esto hace que algunas decisiones de política monetaria, que persiguen la estabilidad de precios, sean percibidas por el sector real y las familias en general

Tasas de inflación elevadas pueden generar una serie de distorsiones en el largo plazo, afectando las decisiones de ahorro y de inversión de las personas.

de manera negativa. Los bancos centrales han sido y serán siempre criticados por mostrar una aparente indolencia respecto a la coyuntura de incremento en el desempleo, este fenómeno es más frecuente en economías de bajos ingresos, ya que la vulnerabilidad de los hogares a episodios de desempleo o caídas en su ingreso real es más elevada.

No obstante, se podría afirmar que en el corto plazo este conflicto podría desaparecer e incluso podría convertirse en un mecanismo multiplicador de los beneficios de los esquemas de bajos niveles de inflación. Este razonamiento parte de que no sólo la inflación observada presente un comportamiento estable, sino de que las expectativas de inflación en el largo plazo estén controladas.

La mejor forma de garantizar esto es que el Banco Central esté realmente comprometido con un esquema de inflación controlada, que lleve a que los agentes tengan claras cuáles podrían ser las acciones de política frente a cierto entorno de precios.

Si, por ejemplo, una economía recibe un choque temporal de demanda, una reducción del ingreso debido al sobreendeudamiento de las familias, se reduciría el consumo, llevando la producción de la economía por debajo de su potencial.

La inflación podría caer por debajo de los niveles consistentes con la estabilidad de precios y el Banco Central estaría obligado a realizar políticas monetarias expansionistas para evitar la caída en los precios. Esta acción también generaría un impulso en la demanda que ayudaría a la inflación a regresar a niveles normales o consistentes con la estabilidad de precios que tenga el Banco Central.

Cuando el choque temporal que recibe la economía viene de la oferta, por ejemplo un elevado precio del petróleo, que lleva la inflación al alza y el crecimiento a la baja, es fundamental el compromiso del Banco Central y el conocimiento que el mercado tenga de sus acciones frente a distintos escenarios de inflación para mantener las expectativas controladas.

Es decir, que los agentes efectivamente estén percibiendo el choque como temporal y no ajusten sus decisiones de largo plazo como negociaciones salariales, contratos de arrendamiento, o presupuestos de empresas entre otros; con inflaciones futuras más elevadas que los niveles previos al choque.

De lo contrario, se generaría que los incrementos en precios que serían temporales terminen volviéndose permanentes y que luego de que el choque de oferta se disipe los precios no vuelvan a su nivel original, en cuyo caso se dice que hay “efectos de segunda vuelta” o que el mecanismo de formación de precios en la economía terminó “contaminado”.

Por lo general, los choques de oferta tienden a ser temporales y unas expectativas de inflación ancladas podrían evitar la necesidad de que el Banco Central tuviera que aumentar sus tasas de interés definiendo un panorama negativo para el crecimiento.

Por otra parte, si el Banco Central percibe que estas expectativas de inflación podrían superar los niveles deseados, un refuerzo en la política monetaria, que sería útil para anclarlas, tendrá un costo menor que el impacto de una elevada inflación en el largo plazo. El efecto en crecimiento o empleo de las acciones subsecuentes de política monetaria necesarias para regresar la inflación a niveles aceptables podría ser más costoso.

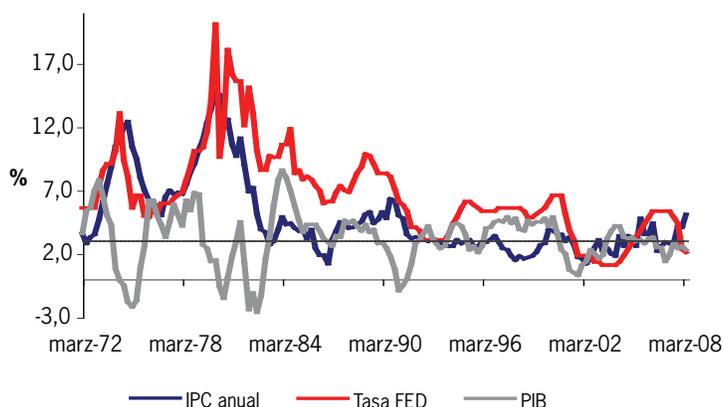
Los problemas surgen cuando el choque se prolonga más de lo anticipado, afectando a las expectativas de largo plazo de los agentes y obligando a los bancos centrales a tomar decisiones muy fuertes para controlarlas, impactando el crecimiento en el largo plazo.

El caso estadounidense es un buen ejemplo de lo anterior, cuando a finales de los años 70 presentó un choque de oferta sobre los precios, originado en los incrementos en los precios del petróleo. Esto llevó a que las respuestas de política monetaria que buscaban el ajuste de las expectativas de inflación tuvieran un impacto directo sobre el crecimiento (ver Gráfico 1.2).

En estos casos, cuando los choques se mantienen durante períodos prolongados, la política monetaria debe preocuparse por anticipar estos eventos y estar preparada para tomar las acciones necesarias; la credibilidad se convierte así en el activo máspreciado de un banco central, y ésta depende en forma crucial de su independencia.

Gráfico 1.2

Política monetaria, inflación y crecimiento en EE.UU



Fuente: Bloomberg.

... unas expectativas de inflación ancladas podrían evitar la necesidad de que el Banco Central tuviera que aumentar sus tasas de interés definiendo un panorama negativo para el crecimiento.

2. La independencia del Banco Central

Existen varias maneras de propiciar la estabilidad de precios en una economía, las cuales se detallan más adelante. Sin embargo, una característica importante de todas estas estrategias es que asumen que el objetivo del Banco Central se superpone a cualquier otro objetivo de política económica que se quiera lograr; es decir, que suponen que el Banco Central es independiente.

La historia económica resalta que la potestad de imprimir (o “acuñar” en tiempos previos al papel moneda) dinero de curso legal y forzoso, o mantener tasas de interés artificialmente bajas sea controlada por un gobierno genera incentivos perversos. Como lo señala Fisher (2008)³ “Emitir dinero o devaluar la moneda para pagar deuda es un viejo concepto, identificado por los antiguos griegos y practicado ampliamente por los romanos”.

No se trata de crear estereotipos, pero incluso un gobierno con las mejores intenciones puede estar tentado a financiar programas de desarrollo con emisión o bajas tasas y terminar afectando a su población con una mayor inflación.

Bajo la premisa de que un exceso de oferta de dinero en la economía que supere la demanda de los agentes finalmente generará inflación, existe la posibilidad de que los gobiernos, incluso sin proponérselo, terminen cobrando el llamado “impuesto inflacionario”. Ya que existe cierto rezago entre el momento en que el Gobierno emite dinero en forma exagerada y cuando efectivamente se genera inflación, es como si el gobierno hubiera cobrado un impuesto para comprar bienes y servicios, pagar deuda etc.

La mayoría de casos de hiperinflación en la historia están asociados a estas prácticas. Obviamente, las familias no perciben el impuesto como tal, sino como una reducción en su capacidad de compra vía un incremento generalizado en los precios.

Esta es la forma más dañina de impuesto, ya que afecta en mayor medida a las personas de bajos ingresos, y también es un gran obstáculo para la inversión y la prosperidad general, como se mencionó al resaltar los beneficios de tener inflaciones bajas y estables tanto en el corto como en el largo plazo.

En los casos en que la política monetaria sirve un propósito diferente a la estabilidad de precios, pueden ocurrir pérdidas de bienestar social producto de los efectos colaterales de un descontrol

3- Richard W. Fisher, es presidente y director del Banco de la Reserva Federal de Dallas desde abril de 2004 y durante 2008 es miembro votante del FOMC.

de precios, y es por esto que la independencia del Banco Central se convierte en una herramienta fundamental, aunque no suficiente, para apuntalar el desarrollo económico.

La estabilidad de precios se puede lograr, bien sea a través de los agregados monetarios, controlando una variable clave como la tasa de cambio, o implementando un esquema de metas de inflación anunciadas previamente.

Operativamente se puede definir un Banco Central independiente como “...aquel que posee la habilidad de definir sus objetivos de política económica sin presión política y debe ser libre de usar sus instrumentos sin restricciones” Fisher (2008).

Esta definición de independencia parece sencilla, pero es de difícil aplicación, y los países que han optado por una institución como un Banco Central independiente, lo han hecho de varias formas, en algunos casos bajo un mandato constitucional como en México y Colombia, una ley para el Banco Central, o simplemente bajo una independencia operativa.

Tabla 1.1

Escenarios recientes de hiperinflación

80s			
	Período	Inflación Prom Mensual	Inflación mensual máx.
Argentina	1989-1990	6.595,0	20.266,0
Bolivia	1984-1985	48,1	182,8
Nicaragua	1987-1991	46,5	261,2
Perú	1988-1989	48,4	114,1
Polonia	1989-1990	41,2	77,3
Yugoeslavia	1989-1989	50,9	59,7
90s			
	Período	Inflación Prom Mensual	Inflación mensual máx.
Angola	1991-1997	1.588,0	12.035,0
Zaire	1989-1996	409,52	91.253,0
Brasil	1986-1994	1.209,0	6.821,0
Polonia	1989-1990	418	1.173,0
Georgia	1994-1995	101,0	2.667,0
Ucrania	1993-1995	2.000,0	10.155,0
Rumania	1990-1994	178,0	30,7
Rusia	1993-1995	460,0	1.066,0
Última Década			
	Período	Inflación Prom Mensual	Inflación mensual máx.
Bielorusia	1994-2002	487,0	108,0
Turquía	1990-2001	73	24,71
Zimbawe	2004-2008	3.014,0	11.000,0

Fuente: Sachs (2002). Universidad Estatal de San José. California, EE.UU. y FMI.

A diferencia de lo que comúnmente se cree, los casos de hiperinflación no son cosa del pasado y una cantidad considerable de casos se han presentado en los últimos 20-30 años; esto pone de relieve que la defensa de la estabilidad de precios tiene vigencia y que la lucha frontal contra las presiones inflacionarias se sustenta en el impacto que sobre el bienestar pueden tener eventos de descontrol inflacionario.

3. Esquemas de política monetaria

En el manejo de política dirigido al control de precios, es posible definir una serie de estrategias que han sido implementadas desde los 70, dentro de las que es posible identificar tres alternativas: la de control de agregados monetarios (*Money Targeting*), los esquemas de tipo de cambio objetivo, y el esquema de inflación objetivo (IO). En principio, todos los esquemas buscan controlar la inflación utilizando diferentes herramientas.

El esquema de control de agregados monetarios se caracteriza por el anuncio de una tasa de crecimiento objetivo de los agregados monetarios. Se embarca bajo la premisa de que en el largo plazo la inflación es un fenómeno puramente monetario, y por lo tanto el control sobre los agregados ayudará al manejo de la inflación.

La principal ventaja de este esquema es la velocidad en la disponibilidad de información sobre el objetivo intermedio de política (agregados monetarios) y la facilidad de control que tiene el Banco Central sobre la oferta de dinero (generalmente se asocia a la Base Monetaria).

Sin embargo, este esquema hace que las expectativas de inflación sean difíciles de ajustar y parte del supuesto de que en el largo plazo la relación entre el crecimiento de la base monetaria y el crecimiento del ingreso nominal es estable. Por otro lado, su implementación supone que se puede predecir con un alto grado de certidumbre el comportamiento de las demandas monetarias, lo que es difícil en un mundo con constantes innovaciones financieras.

Por su parte, el esquema de tipo de cambio objetivo puede dividirse en dos esquemas: uno de tipo de cambio fijo (uniones monetarias, dolarización unilateral y esquemas de convertibilidad⁴) y otro de tipo de cambio fijo-ajustable (*crawling peg* o minidevaluaciones y bandas cambiarias). Bajo este esquema, la tarea del Banco Central es la de mantener el valor de la moneda local en términos de la de otro país o grupo de países (generalmente el dólar).

4- Esquemas en los cuales la tasa de cambio es estrictamente fija y permite una convertibilidad sin restricciones de la moneda nacional en la moneda de referencia (generalmente el dólar de EE.UU.).

La principal ventaja está asociada con la reducción de la volatilidad en tipo de cambio, lo que beneficia en forma considerable a aquellas economías que dependen en gran medida de sectores transables. Sin embargo, este beneficio implica la pérdida parcial de la autonomía monetaria, la exposición a ataques especulativos y el impacto negativo que tiene el control del tipo de cambio sobre los precios y el producto.

Otro costo asociado a esta política es que requiere una alta flexibilidad del mercado laboral y del gasto público, ya que se convierten en los mecanismos de estabilización ante choques externos.

Por último, el esquema de inflación objetivo (IO) se caracteriza por abarcar cinco elementos (Mishkin 2001): 1) el anuncio público de un objetivo numérico para la inflación de mediano plazo, 2) un compromiso público de mantener la estabilidad de precios como meta fundamental de política monetaria por parte del Banco Central, 3) una estrategia de información donde se aclare que el establecimiento de los instrumentos de política dependen de un amplio rango de variables y no solo de los agregados monetarios o del tipo de cambio, 4) una estrategia de transparencia en las comunicaciones y en las relaciones del Banco Central con el público y los mercados respecto a los planes, objetivos y decisiones de política monetaria; y 5) un compromiso real del Banco Central por atender sus objetivos de inflación.

Respecto a los beneficios y deficiencias de este esquema nos referiremos a continuación.

Beneficios del esquema IO

El esquema de IO ayuda a construir credibilidad alrededor de las decisiones de política monetaria, permitiendo anclar las expectativas de forma rápida y duradera. Dado que la inflación no puede controlarse de manera inmediata, la meta de inflación es interpretada como un objetivo de mediano plazo.

Lo anterior implica que, primero, los bancos centrales persiguen la meta de inflación sobre un cierto período de tiempo, enfocándose en mantener las expectativas en el objetivo. Segundo, que las desviaciones temporales de la meta son aceptables y no necesariamente implican pérdida de credibilidad; este último punto depende en forma crucial de la estrategia de comunicación del Banco Central.

La lucha frontal
contra las presiones
inflacionarias se sustenta
en el impacto que
sobre el bienestar pueden
tener eventos de
descontrol inflacionario.

Adicionalmente, el esquema de IO implica un costo económico menor ante las fallas de política monetaria, comparadas con las pérdidas asociadas a otras alternativas de política. Por ejemplo, el impacto que sobre el producto puede tener la falla de esquemas de política como el de tipo de cambio fijo pueden ser muy grandes; por lo general implican pérdidas masivas de reservas, altos niveles de inflación una vez se permite una devaluación masiva de la moneda, crisis bancarias e impagos de la deuda, como el caso observado en Argentina en 2001.

En el caso de la IO, el principal costo de un desvío del objetivo es un período temporal de inflación por encima de la meta y un crecimiento bajo en forma temporal, mientras que las tasas de interés aumentan para llevar la inflación nuevamente a una senda consistente con su objetivo.

Críticas al esquema de IO

Las fases iniciales de la implementación del esquema de IO exigen la demostración de compromiso del Banco Central a través de acciones (sesgo hacia una política monetaria restrictiva), que generalmente implican un impacto negativo en el producto. Sin embargo, es importante tener en cuenta que obligar a una economía a una meta de inflación exigente, puede restringir de manera innecesaria el crecimiento.

En países que han experimentado hiperinflaciones o periodos prolongados de altas inflaciones generalmente se implementa el esquema sobre un objetivo de inflación relativamente bajo para anclar las expectativas en forma más acelerada.

Otra crítica es que, a diferencia de quienes creen que la IO es muy restrictiva, es posible afirmar que la aplicación del esquema de IO no necesariamente ayuda a construir credibilidad; debido a que tanto la decisión de afirmar cuándo se va a lograr el objetivo y el objetivo mismo ofrecen amplia discrecionalidad.

Es decir, el esquema de IO no garantiza el logro de credibilidad debido a su supuesta rigidez, ya que podría reducir la credibilidad al dejar tanto el objetivo como el periodo de cumplimiento a discreción de los mismos agentes que deberían llevar a cabo la implementación de política.

Además, la concentración de las herramientas de política tras este objetivo genera altos niveles de volatilidad en el tipo de cambio que podrían afectar el crecimiento económico. Por esta razón, algunos países que han adoptado el esquema de IO han implementado herramientas para el control de volatilidad del tipo de cambio como controles de capitales o subastas de volatilidad cambiaria, como en el caso de Colombia.

Por último, el éxito o fracaso del esquema está condicionado por una serie de requisitos previos: Lo primero, y tal vez lo más importante, es una fuerte independencia institucional asociada a la autonomía del Banco Central. Segundo, una infraestructura técnica desarrollada que permita modelar y pronosticar inflación. Tercero, una estructura económica donde la mayoría de los precios no estén regulados; y por último, un sistema financiero saludable que permita la transmisión eficiente de las decisiones de política monetaria a las familias y a las empresas en general.

4. ¿Qué ha ocurrido en Colombia?

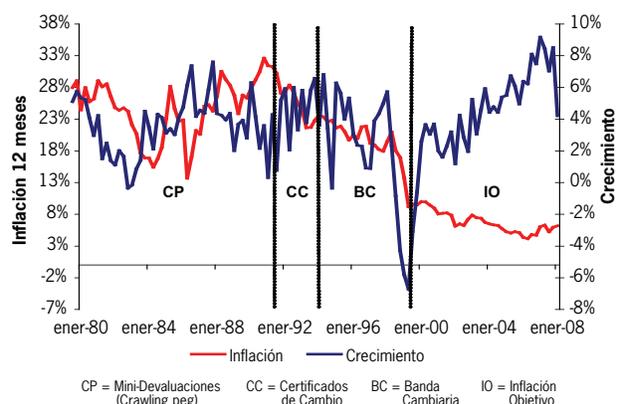
Colombia no ha huido a las tendencias económicas globales. Las décadas de los años 80 y 90 estuvieron caracterizadas por altas inflaciones que, aunque mucho menos dramáticas que los episodios de Brasil, Argentina o Perú, estuvieron acompañadas de altos niveles de volatilidad en las tasas de interés que implicaron serias restricciones sobre el crecimiento.

El Gráfico 1.3 muestra que a partir de 1991, cuando se reforma la constitución y se otorga independencia al Banco Central, la inflación inicia su senda descendente. Inicialmente, el proceso se dio bajo unos esquemas de tasa de cambio manejada, a través de los certificados de cambio, que remplazaron el esquema de mini-devaluaciones (crawling peg), y luego la implementación de las bandas cambiarias.

Este último esquema buscaba, por un lado, darle mayor libertad al Banco de la Republica en términos de control de la inflación, sin abandonar totalmente el manejo de la tasa de cambio. Finalmente, luego de un corto periodo de transición, en 2001 se pasa a un esquema de inflación objetivo (Villar y Rincón 2000).

Gráfico 1.3

Evolución del Crecimiento y la Inflación en Colombia 1980-2006



Fuente: DANE, BR, Cálculos Grupo Bancolombia.

Dado que la inflación no puede controlarse de manera inmediata, la meta de inflación es interpretada como un objetivo de mediano plazo.

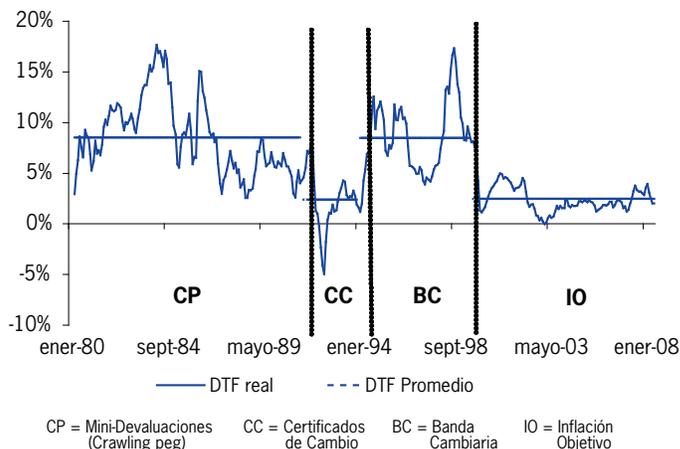
El gráfico anterior también señala varios hechos importantes. Por un lado, el proceso de desinflación de la economía en sus etapas iniciales fue demasiado costoso, ya que las expectativas de inflación no estaban ajustadas y existía un alto nivel de indexación en la fijación de precios. En el caso de la economía colombiana el proceso se vio agravado, ya que a su vez estuvo sujeto a una elevada vulnerabilidad externa, producto de déficits considerables en cuenta corriente y el endeudamiento externo necesario para financiarlos.

Por otro lado, los distintos esquemas de manejo cambiario anteriores al esquema de inflación objetivo implicaron una elevada volatilidad en las tasas de interés, debido a los movimientos permanentes de las reservas internacionales que implicaban, y a la incapacidad de esterilizar completamente estos movimientos por la rigideces existentes en el gasto público en Colombia⁵. De esta forma los fuertes movimientos de tasas de corto plazo terminaban generando una alta volatilidad en las demás tasas de interés de la economía, como lo muestra el Gráfico 1.4.

El costo de la alta volatilidad, tanto en las tasas de interés como en la inflación, tuvo como contrapartida una alta volatilidad en la inversión y el producto. Esto se debía a que tanto las familias como las empresas, debido a la incertidumbre sobre los retornos, tenían altos incentivos para ahorrar fuera del país, haciendo más difícil el control de ambas la inflación y la tasa de cambio.

Gráfico 1.4

Evolución de las tasas de interés



Fuente: DANE, BR, Cálculos Grupo Bancolombia.

5- Por ejemplo, para mantener la tasa de cambio en el objetivo y/o banda, el BR se veía obligado a comprar (vender) divisas en el sistema financiero; esto implicaba una expansión (contracción) de la oferta monetaria. Esta expansión (contracción) podría generar incrementos (descensos) mayores a los deseados sobre la inflación. Los excesos (restricciones) sobre la oferta monetaria podrían ser contrarrestados vía emisión (venta) de títulos, y esta liquidez debería permanecer fuera del sistema financiero.

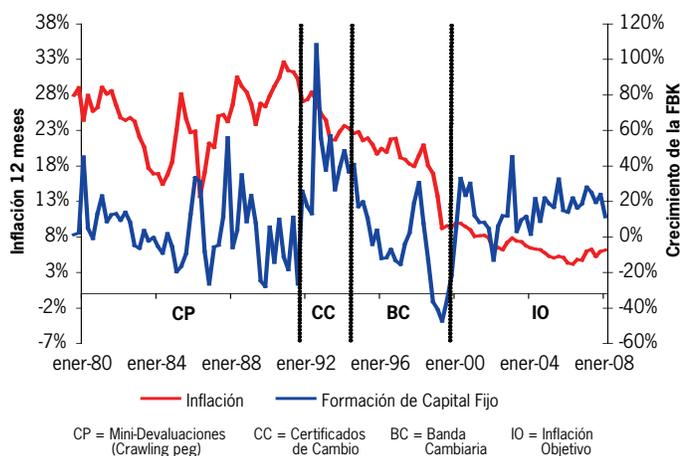
Lo anterior se convirtió en una restricción al crecimiento por la dificultad para generar un incremento en las tasas de ahorro interno, lo que, unido a unas inflaciones menos volátiles, se convierte en una condición necesaria para generar un desarrollo del mercado de capitales y una asignación eficiente de recursos.

Por último, el periodo de implementación del esquema de inflación objetivo se ha caracterizado por tasas de interés bajas y estables, un aumento en la inversión, medida por la formación de capital fijo, y mayores niveles de crecimiento económico, que no han reñido con un descenso considerable en la inflación, debido a que las altas tasas de inversión amplían la capacidad productiva del país. El producto potencial se incrementó y, de igual forma, la tasa de crecimiento que es sostenible en el largo plazo sin generar inflación.

La implementación de este esquema permitió el desarrollo de un mercado de capitales interno, lo que ha liberado a muchas empresas nacionales de las restricciones de crédito a las que se enfrentaban para financiar sus planes de expansión, y a muchas otras les ha permitido un acceso más fácil a los mercados de crédito internacional, así como un manejo de riesgo más eficiente. Todo lo anterior permitió que, unido a las mejoras en el clima de los negocios en el país⁶, se diera una recuperación exitosa después de la crisis de 1998-99.

Gráfico 1.5

Inflación e Inversión en Colombia



Fuente: DANE, BR, Cálculos Grupo Bancolombia.

...los distintos esquemas de manejo cambiario anteriores al esquema de inflación objetivo implicaron una elevada volatilidad en las tasas de interés.

6- En los últimos años Colombia ha presentado una mejora importante en clima de los negocios, principalmente por una mejora considerable en las condiciones de seguridad que imperan en el país.

Conclusiones

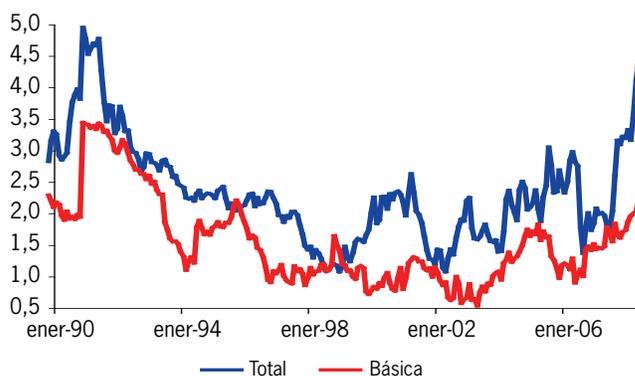
Los hechos recientes respecto a la evolución de precios y al impacto que ha tenido la crisis subprime sobre el crecimiento global han definido un reto importante de política monetaria respecto a la necesidad de definir prioridades frente a la lucha por frenar las presiones inflacionarias y por mantener una senda de crecimiento económico.

La fuerte aceleración de la inflación se ha desarrollado en un escenario de desaceleración económica global, el cual probablemente se ha acentuado por el incremento en los precios. Esto ha puesto a prueba a los bancos centrales alrededor del mundo. En particular, se encuentran “bajo fuego” aquellos que han definido su política monetaria alrededor de la estabilidad de precios fijando una meta de inflación.

El dilema se centra en la necesidad de aumentar sus tasas de interés para anclar las expectativas de inflación de largo plazo y así evitar efectos de “segunda vuelta” de los altos precios de materias primas, y al mismo tiempo estar sujetos a fuertes críticas de diversos sectores económicos y políticos por su aparente falta de preocupación por el crecimiento económico y el incremento en las tasas de desempleo.

Tanto desde el punto de vista teórico como del empírico, es posible resaltar los beneficios de una inflación baja y estable en ambos el corto y el largo plazo. También, es necesario hacer énfasis en los fuertes costos asociados a un incremento generalizado en los precios,

Gráfico 1.6
Índice de Inflación Global (G3)



Fuente: Grupo Bancolombia con datos Bloomberg.

especialmente por el efecto redistributivo que tiene la inflación al afectar de manera desigual a los distintos agentes de la economía, ya que son precisamente los hogares de bajos ingresos los que se ven más afectados por este fenómeno.

Además, una vez los precios entran en una espiral alcista, son también estos hogares los que en mayor medida sienten el efecto de las medidas de choque necesarias para controlar el fenómeno.

Aunque existen diferentes esquemas de política monetaria, la eficiencia de cada uno depende en gran medida de la independencia del Banco Central como eje fundamental de la estrategia de política. El esquema de inflación objetivo, que es el que actualmente opera en Colombia, presenta ciertas ventajas dada la coyuntura de la economía colombiana y ciertos arreglos institucionales vigentes actualmente como la rigidez del gasto público.

Aunque para muchas personas la era de altas inflaciones era cosa del pasado, la coyuntura reciente, unida a los escenarios de hiperinflación que no han desaparecido del panorama mundial, deja una reflexión importante respecto a la imposibilidad de bajar la guardia con el tema y permitir un incremento en los precios basados en el argumento de no castigar la economía.

Como se resaltó anteriormente, Colombia ha sido ajena a estos casos extremos y ha logrado consolidar un control de la inflación en los años recientes; sin embargo, el proceso de reducir la inflación a niveles inferiores al 10% presentó costos importantes. Es necesario resaltar que, gracias a la disciplina monetaria del país y a la independencia de nuestro Banco Central, la inflación no se ha desbordado como en episodios anteriores, pese a las fuertes presiones que se enfrentan actualmente.

Referencias Bibliográficas

- English, William B. (1999)** "Inflation and Financial Sector Size," *Journal of Monetary Economics*, vol 44, pp. 379-400.
- Fisher, Richard W. (2008)** "Defending Central Bank Independence". Remarks at Instituto Tecnológico Autónomo de México. Mexico City, Mexico. February 7, 2008
- Mishkin, Frederic S. (2001)** "Inflation Targeting". National Bureau of Economic Research
- Mishkin, Frederic S. (2008)** "Does Stabilizing inflation contribute to stabilizing economic activity?". National Bureau of Economic Research Working Paper 13970
- Woodford, Michael (2003)** "Interest and Prices: Foundations of a theory of Monetary Policy. Princeton: Princeton University Press.
- Villar L., Rincón H., (2000)**. "Flujos de Capital y regímenes cambiarios en la década de los noventa". Banco de la República.

Es necesario hacer énfasis en los fuertes costos asociados a un incremento generalizado en los precios, especialmente por el efecto redistributivo que tiene la inflación.

CAPÍTULO 2

Régimen cambiario y desempeño económico. Reflexiones para el caso colombiano

Los vaivenes de la tasa de cambio en los últimos años han propiciado un intenso debate sobre la conveniencia del régimen flexible implementado desde 1999. La apreciación nominal observada es atípica desde una perspectiva histórica, pero no es incoherente con la situación macroeconómica.

En este sentido, este escrito discute los pros y contras de cada uno de los arreglos cambiarios desde diferentes perspectivas, a saber: 1) crecimiento económico; 2) volatilidad macroeconómica (choques de términos de intercambio y financieros) y 3) crisis financieras y de balanza de pagos.

El documento está organizado en tres secciones. En la primera se hace un breve recorrido por los arreglos cambiarios utilizados en Colombia; en la segunda se examina la relevancia del régimen cambiario para el crecimiento de largo plazo, así como para el desempeño económico en el corto plazo.

Por último, en la tercera sección se presenta la cuantificación del desequilibrio de la tasa de cambio real en Colombia.

1. Revisión de la historia cambiaria en Colombia

El régimen cambiario, y en consecuencia la estrategia de política monetaria, en Colombia distingue cinco periodos (Armenta, Fernández y Sanchez; 2005). El patrón oro hasta 1931, luego rigió la paridad ajustable al dólar hasta 1967, a lo que le siguió el conocido como de minidevaluaciones y posteriormente la banda cambiaria entre 1992 y 1999, para finalmente pasar a la flexibilidad desde septiembre de 1999 hasta ahora.

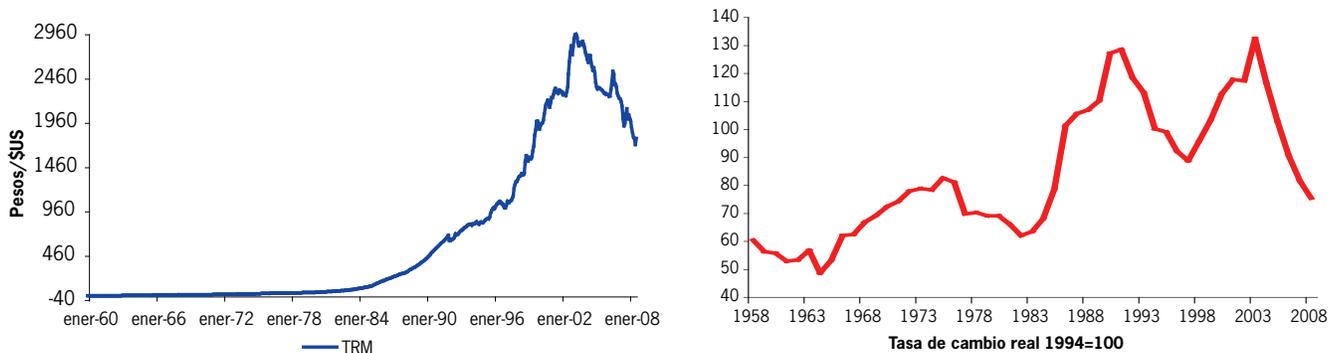
Un hecho común en los primeros cuatro regímenes, y que se aprecia con claridad en el Gráfico 2.1, fue la constante devaluación nominal de la moneda. Sin embargo, ello no garantizó una mayor competitividad del sector externo debido a la apreciación real.

Ahora, como se observa en la Tabla 2.1, los periodos con mayor intervención cambiaria han estado asociados con inflaciones más altas y volátiles, lo cual podría estar explicado por la alta sensibilidad del ciclo económico colombiano a los movimientos en los términos de intercambio, en particular la exposición a los precios del café y recientemente, a los del petróleo.

Los periodos con mayor intervención cambiaria han estado asociados con inflaciones más altas y volátiles, lo cual podría estar explicado por la considerable sensibilidad del ciclo económico colombiano a los movimientos en los términos de intercambio.

Gráfico 2.1

Tasa de cambio nominal y real: perspectiva histórica



Fuente: Grupo Bancolombia con datos de BR y Echavarría et al. (2005).

En términos de crecimiento económico, se observa que el esquema de minidevaluaciones estuvo caracterizado por un crecimiento promedio superior del PIB per cápita así como una menor volatilidad. El movimiento continuo de la tasa de cambio evitaba devaluaciones significativas y costosas, además de reducir la persistencia de la desalineación de la tasa de cambio real de su equilibrio.

Por su parte, el esquema de banda cambiaria luce como el más desafortunado de todos, no sólo porque el crecimiento fue menor, sino también porque la volatilidad fue sustancialmente mayor. Hay que decir, sin embargo, que esto no indica necesariamente que dicho esquema fuera inferior a los demás, pues hay que tener en cuenta que el tránsito hacia la banda se hizo en medio de la liberalización comercial y financiera y en un entorno global que fue propenso a las crisis.

El periodo de flexibilidad aparece como el de mejor desempeño, no solamente por tener una media de inflación inferior y de crecimiento más alto, sino también por una disminución en la volatilidad. Hay que aclarar que los datos sólo alcanzan a recoger una fase del ciclo económico, y por lo tanto hay un sesgo al alza en el registro de crecimiento económico.

Lo que sí parecen mostrar los datos es lo que se conoce como 'la gran moderación' (Blanchard y Simon, 2001). Es decir, una tendencia a la disminución de la volatilidad del PIB y la inflación, solamente interrumpida por el ciclo auge-recesión de los 90. Las hipótesis sobre las causas de este proceso se concentran en: 1) cambios estructurales, 2) mejores políticas macroeconómicas y 3) buena suerte.

Lo anterior implica que para encontrar una relación de causalidad positiva entre el arreglo cambiario y el desempeño macroeconómico habría que buscarla en la hipótesis 2). En particular, se ha hecho énfasis en el cambio de política monetaria hacia esquemas de inflación objetivo, así como en la independencia del Banco Central.

Bajo estas condiciones la estabilización de la inflación se da vía expectativas y credibilidad en el compromiso de la autoridad monetaria con la estabilidad de precios.

Entonces, en la medida en que Colombia ha transitado hacia una mayor apertura comercial y financiera e implementado una estrategia monetaria basada en la credibilidad y las expectativas, el régimen cambiario ha debido cambiar para que se dé una coherencia completa en el modelo implementado.

Luego, si bien es cierto que no es el régimen cambiario per se la causa del mejor desempeño, sí es parte integral del cambio en la política macroeconómica.

Tabla 2.1

Regímenes cambiarios, inflación y crecimiento: historia de Colombia

Periodo	Régimen	Inflación		PIB PC	
		Media	SD	Media	SD
1906-1931	Patrón oro	1,81%	10,97%	3,17%	2,42%
1932-1967	Paridad ajustable	8,59%	9,01%	1,85%	2,22%
1968-1992	Minidevaluaciones	21,27%	7,20%	2,15%	1,79%
1992-1999	Banda	19,38%	4,96%	1,12%	3,15%
2000-2007	Flexible	6,30%	1,45%	3,46%	2,21%

Fuente: Grupo Bancolombia con datos de BR, DANE y GRECO

2. Crecimiento económico: fluctuaciones y largo plazo

En esta sección se revisa la relevancia del régimen cambiario para el crecimiento de largo plazo, la capacidad de absorber choques y su relación con las crisis financieras y de balanza de pagos.

a. El largo plazo

En el largo plazo el crecimiento está determinado por el cambio técnico y tecnológico, la acumulación de factores y el diseño institucional ¿Qué tiene que ver entonces el arreglo cambiario?

En la medida en que Colombia ha transitado hacia una mayor apertura comercial y financiera e implementado una estrategia monetaria basada en la credibilidad y las expectativas, el régimen cambiario ha debido cambiar para que se dé una coherencia completa en el modelo implementado.

La literatura identifica diferentes canales (Levy-Yeyati y Sturzenegger; 2003): 1) los regímenes fijos en presencia de rigideces nominales en el corto plazo se traducen en distorsiones de precios relativos y, en consecuencia, en asignación ineficiente de recursos, sobre todo ante la presencia de choques reales (ej. términos de intercambio); 2) la defensa de un régimen fijo conlleva un costo en términos de tasas de interés e incertidumbre, afectando la inversión; 3) si el régimen fijo es creíble se reduce la volatilidad de precios relativos, estimulando el comercio y la inversión. Es decir, la relación puede ser positiva o negativa.

La revisión de los datos parece señalar que los elementos predominantes son los que apuntan hacia una relación positiva entre la flexibilidad y el crecimiento. Tomando información para una muestra de países de diferentes niveles de desarrollo en el periodo 1970-2003 se calcularon los tres primeros momentos de la distribución de PIB per cápita, Tabla 2.2.

La clasificación del régimen cambiario se hizo utilizando la categorización realizada por Levy-Yeyati y Sturzenegger (2002). Se utiliza la notación flexible para definir un régimen de flotación y fijo en otro caso¹.

Tabla 2.2

Crecimiento económico y régimen cambiario

PIB Per-cápita	Muestra completa		Ingresos altos		Ingresos medios		Ingresos bajos	
	Fijo	Flexible	Fijo	Flexible	Fijo	Flexible	Fijo	Flexible
Media	1,5%	1,9%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	0,4%	1,1%
Mediana	1,7%	2,1%	2,3%	2,4%	2,3%	2,4%	1,0%	1,7%
SD	7,9%	3,9%	6,6%	7,1%	7,7%	5,9%	8,5%	4,9%
Skewness	-0,83	-0,48	2,64	2,53	-0,63	-0,12	-1,063	-0,21
Obs	2648	719	830	680	1972	1386	876	166

Fuente: Grupo Bancolombia con datos de Banco Mundial y Penn World Tables.

Para la muestra completa de países se observa que el crecimiento promedio del PIB per cápita fue superior en el caso del régimen flexible, además con una menor volatilidad, medida como la desviación estándar, SD.

Por su parte, la medida de asimetría, *skewness*, indica que en el caso de regímenes fijos las desviaciones respecto a la media tienden a ser más negativas; es decir que son más frecuentes los episodios de crecimiento negativo que en el caso de regímenes flexibles.

Al discriminar por nivel de ingresos, las diferencias emergen. Para los países de ingresos altos no parece haber una diferencia aparente entre regímenes. Tanto la media, como la volatilidad y

1- Fijo incluye: fijo, crawling peg, y flotación sucia.

la asimetría son similares. Mientras que en el caso de los países de ingresos medios la diferencia se da fundamentalmente en la volatilidad y la asimetría.

Es decir que los países de ingresos medios, como Colombia, con regímenes fijos presentaron tanto una mayor volatilidad como recesiones más frecuentes. Por último, los países de ingresos bajos sufrieron una situación mucho más divergente entre regímenes.

Estos hechos están en línea con lo encontrado por Aghion, Bachetta, Ranciere y Rogoff (2006), en el sentido de que para los países de mayor desarrollo financiero no hay una diferencia significativa entre regímenes, mientras que para el resto los regímenes flexibles son mejores para el crecimiento, siempre y cuando los choques reales sean de mayor importancia que los financieros.

Esta proposición sugiere, sin embargo, que si los choques financieros son mayores, las ganancias se dan con regímenes fijos si el desarrollo financiero es bajo.

Con relación a lo anterior, habría que decir que Colombia ha transitado hacia la mayor integración financiera global, pero también es una economía con una exposición considerable a los precios de bienes primarios. En este sentido, tanto los choques financieros como los reales son importantes fuentes de volatilidad.

De acuerdo a esto, el camino adecuado para mitigar los impactos de estos choques sería darle mayor impulso al proceso de desarrollo financiero, manteniendo un régimen flexible, con lo cual se permite lidiar con los choques de términos de intercambio y además mitigar el impacto de las perturbaciones financieras.

Nótese que la discusión sobre los impactos del arreglo cambiario pasa por considerar las implicaciones de cada uno de ellos sobre la tasa de cambio real, que es la variable relevante para el análisis. Es por ello, que cuando hay menor flexibilidad nominal de la tasa de cambio, el ajuste de la tasa de cambio real a la nueva situación debe darse vía precios.

Sin embargo, como estos son rígidos en el corto plazo la economía termina experimentando movimientos en el producto, sobre todo cuando los choques son negativos. De igual manera, si hay indexación real de los salarios aun un régimen flexible no se traducirá en una mayor capacidad para absorber los choques.

Colombia ha transitado la mayor integración financiera global, pero también es una economía con una exposición considerable a los precios de bienes primarios.

Es claro entonces que es la combinación del régimen con el grado de rigideces nominales y reales de la economía. Esto último también explica por qué en Colombia el cambio tuvo que ser gradual, pues durante los 90 había una indexación considerable de los salarios a la inflación.

Lo anterior significa que lo que se debe revisar es la desalineación de la tasa de cambio real de sus fundamentales, pues indica el proceso de ajuste de balanza de pagos que debe enfrentar la economía. Rodrik (2004) identifica además una relación positiva entre la depreciación real y crecimiento económico de largo plazo.

El mecanismo que propone el autor proviene de debilidades institucionales y/o fallas del mercado, de tal manera que la depreciación real de la moneda permite la apropiación del retorno de la inversión que evitan dichas fallas de mercado e institucionales.

Como afirma el mismo autor, las apreciaciones reales hieren al crecimiento debido a los desbalances internos y externos que propician (balanza de pagos, cambio sectorial hacia no transables), mientras que las depreciaciones lo impulsan, en particular para países menos desarrollados.

El análisis previo sugiere entonces revisar si hay alguna diferencia sistemática entre el régimen cambiario y el desequilibrio de la tasa de cambio real. La estimación del desequilibrio se hizo partiendo de la paridad del poder adquisitivo, PPA, incorporando variables que en la literatura teórica y empírica se han encontrado como relevantes, a saber: el efecto Balassa-Samuelson, la posición de inversión internacional y el diferencial de tasas de interés reales. La ecuación estimada es de la forma

$$s_{it} = \alpha_i + \beta_1(p_{it} - p_{it}^*) + \beta_2 balasa_{it} + \beta_3 niip_{it} + \beta_4 difrate_{it} + u_{it}$$

Donde i denota el país y t el tiempo. De esta forma, la tasa de cambio nominal queda en función del precio relativo con relación a EE.UU, lo que da cuenta de la PPA, el efecto Balassa-Samuelson, medido como la diferencia del PIB per cápita entre cada país y el de EE.UU, la posición de neta de activos internacionales, $niip$, y el diferencial de tasas de interés.

Se sigue la sugerencia de Frankel (2005) y Cheung, Chinn y Fuji (2007) de tomar a EE.UU como la referencia. El ejercicio es de datos panel e incorpora información de 92 países para el periodo 1980-2004. Todos los datos provienen de FMI, a excepción de la variable $niip$, que fue tomada de Lane y Milesi-Ferreti (2006).

El método de estimación fue de panel de datos con efectos fijos y de panel dinámico con OLS (PDOLS). Esta última estrategia de estimación es sugerida por Lane y Milesi-Ferreti (2002) y se deriva de la relación de cointegración sugerida por la PPA. Esta estrategia consiste en agregar rezagos y adelantos de las variables independientes para mejorar la eficiencia en la estimación de los coeficientes de largo plazo.

Tabla 2.3

Estimación de los desequilibrios de la tasa de cambio real

	FE	FE Dummy año	FE	POLS con dummy país año	POLS con dummy país año
prelat	1.026***	1.085***	1.008***	1.085***	1.073***
difrate	0.001*	0.002**	0,001	0.002**	
balasa	-0.348***	-0.406***	-0.281**	-0.406***	-0.228*
niip	-0.125**	-0,033	-0,088	-0,033	-0,066
LD.difrate		0	0	0	
D.difrate		0	0	0	
FD.difrate		0,001	0	0,001	
LD.balasa		0,668	0,323	0,668	0,405
D.balasa		1.086**	0,548	1.086**	0.714*
FD.balasa		1.147**	0,702	1.147**	0.856**
LD.niip		0,032	0,027	0,032	0,099
D.niip		-0,016	-0,048	-0,016	0,074
FD.niip		0.252**	0,169	0.252**	0.301***
Constant	2.628***	2.218***	2.754***	1.338***	6.122***
Observations	1890	1573	1573	1573	1797
Number of ccode	92	92	92		
R-squared	0,756	0,719	0,702	0,961	0,959

p values in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

La Tabla 2.3 contiene los resultados bajo diferentes especificaciones. En todas las columnas se observa que el coeficiente de la variable prelat, que mide la PPA, está alrededor de 1, lo que es consistente con la teoría de la paridad del poder de compra en el largo plazo.

Por su parte el coeficiente del efecto Balasa-Samuelson tiene el signo esperado y la magnitud está en los rangos estimados en otros estudios (Frankel, 2005; Cheung, Chinn y Fuji, 2007). Así, un aumento de la productividad relativa frente a EE.UU induce a una apreciación en el largo plazo. Por último, la variable niip arroja un signo negativo, coherente con la teoría. Esta variable condensa la situación de balanza de pagos de un país a lo largo del tiempo, pues la evolución

y valoración de los activos externos netos de un país depende de la variación del déficit en cuenta corriente y las fuentes de financiación.

El uso de esta variable ayuda a incorporar de manera más adecuada el déficit en cuenta corriente. En los recurrentes debates sobre tasa de cambio se argumenta que la sola existencia del déficit es una condición necesaria y suficiente para experimentar una depreciación inmediata de la tasa de cambio.

Sin embargo, es un hecho común que en el corto plazo los países experimenten un fenómeno de apreciación y deterioro de la cuenta corriente que en el largo plazo debe ser corregido con una depreciación (Echavarría, López y Misas; 2007).

Para el análisis que sigue, se trabajó con los desequilibrios estimados con la ecuación de la primera columna. Al hacerlo con las otras columnas los resultados no cambian significativamente. En el Gráfico 2.2 cada punto corresponde al desequilibrio de la tasa de cambio real (en porcentaje) y el régimen cambiario vigente; en otras palabras, se muestra la distribución del desequilibrio para cada régimen.

En el eje horizontal está el desequilibrio, donde valores a la derecha de cero indican que la tasa de cambio está devaluada y valores a la izquierda que está revaluada. El eje vertical contiene el régimen cambiario. Valores ascendentes indican menor flexibilidad, luego 2 es el más flexible y 5 es completamente fijo.

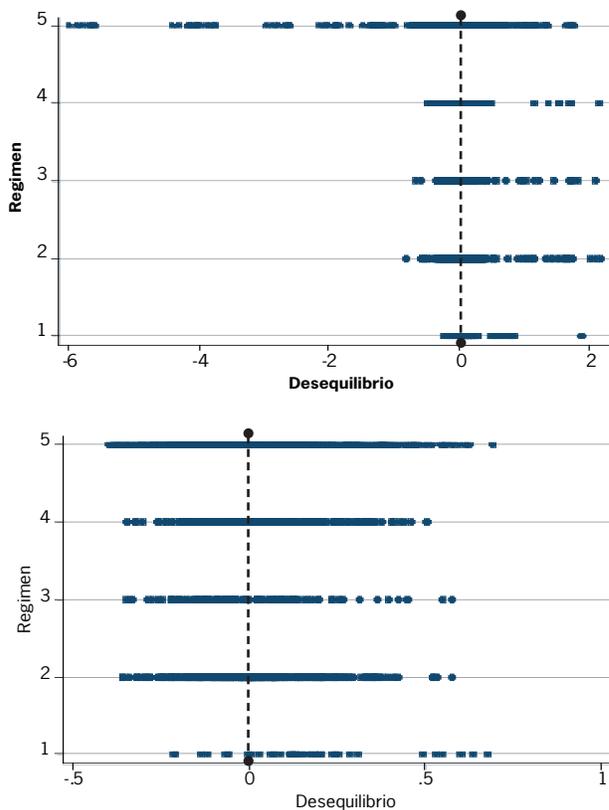
El panel superior de la gráfica incluye todos los valores obtenidos. Allí se aprecia que para cualquiera de los regímenes hay episodios de devaluación y revaluación de la tasa de cambio real, pero lo interesante es que los valores de revaluación más altos corresponden al régimen fijo.

Teniendo en cuenta lo anterior, en el panel inferior y el cuadro que lo acompaña está el mismo ejercicio, pero excluyendo los valores extremos, es decir el percentil 5 y 95 de la distribución. Se aprecia cómo en este caso no hay una diferencia aparente entre regímenes, todos presentando episodios de revaluación y devaluación.

Sin embargo, las estadísticas del cuadro inferior señalan que los regímenes con una devaluación promedio superior son el flexible y el *crawling peg*, mientras que la dispersión es mayor a medida que el régimen es menos flexible, indicando una mayor probabilidad de valores de devaluación y revaluación más altos; es decir, un mayor desequilibrio.

Gráfico 2.2

Régimen cambiario y desequilibrio de la tasa de cambio real



Régimen	Media	STD	SKEW
2	2,70%	16,80%	0,391
3	0,35%	19,14%	0,7213
4	4,20%	18,22%	0,356
5	1,80%	21,44%	0,4759

Fuente: Grupo Bancolombia

Régimen 1: inconcluso, 2: flotación, 3: sucio, 4: crawling peg, 5: fijo

El ejercicio anterior indica pues que la existencia de una tasa de cambio manejada no garantiza que ésta esté devaluada a lo largo del tiempo. Incluso, lo que señalan los resultados es que el régimen fijo en promedio resulta con una tasa de cambio real más apreciada, en cuyo caso la magnitud que alcanza lleva a la conjetura de que la revaluación real es más persistente y en consecuencia, con efectos más dañinos sobre el crecimiento de largo plazo.

La existencia de una tasa de cambio manejada no garantiza que ésta esté devaluada a lo largo del tiempo.

b. El corto plazo

En el corto plazo la decisión sobre el régimen cambiario tiene implicaciones sobre la manera como la economía responde a choques. En el caso colombiano los términos de intercambio y los choques externos de carácter financiero dan cuenta de buena parte de los movimientos del producto en el corto plazo (Osterholm y Zettelmeyer; 2007), así como en América Latina (Izquierdo, Romero y Talvi; 2007).

Sin embargo, las estimaciones en estos estudios contemplan un periodo en el que en la región los regímenes cambiarios predominantes fueron intermedios o fijos, siendo la flotación la estrategia adoptada a finales de los 90 y comienzos de la presente década. Hay que preguntarse si, dado el giro hacia la flotación cambiaria, el impacto de dichos choques tendrá efectos cualitativa y cuantitativamente diferentes.

Al respecto, la flexibilidad cambiaria permite ajustar las perturbaciones de los términos de intercambio, producidos por cambios en el precio del petróleo y otros commodities, vía apreciación o depreciación nominal de la tasa de cambio y, dada la rigidez de precios, la tasa de cambio real debe ajustarse rápidamente.

No obstante, aunque esto suena bien, los países de América Latina enfrentan el problema de ser proclives a las crisis ocasionadas por salidas masivas de capital (Tamayo y Vargas, 2007), con lo cual las depreciaciones pueden ser sumamente costosas debido a la presencia de pasivos denominados en dólares y un desarrollo incipiente del sistema financiero.

Lo anterior podría ser suficiente argumento para alejarse de la flexibilidad cambiaria. Sin embargo, como se menciona adelante, el problema radica en la credibilidad del régimen cambiario y la estrategia monetaria.

Adicionalmente, diversos estudios (Edwards y Levy-Yeyati, 2003; Broda, 2002) encuentran evidencia empírica que soporta la idea de que los regímenes flexibles implican menor volatilidad macroeconómica, con el atenuante de que en los regímenes fijos la respuesta del producto es asimétrica a los choques.

Es decir, que un choque positivo (ej. sube el precio del petróleo) produce un aumento del PIB inferior a la caída que experimenta la economía con un choque negativo de la misma magnitud. En las circunstancias actuales, esto quiere decir que si tuviéramos un régimen fijo la destorcida en los precios del petróleo tendría un efecto negativo cuantitativamente superior en el crecimiento económico que el efecto positivo que ha tenido hasta ahora el aumento.

La Tabla 2.4 muestra los resultados del ejercicio realizado por Broda (2002). Allí se aprecia la diferencia en la respuesta de las variables macroeconómicas de acuerdo al régimen cambiario. Al pasar al flexible se reduce la volatilidad del PIB inducida por un choque de términos de intercambio mientras que aumenta la de la tasa de cambio real, con la ganancia adicional de que la volatilidad de la inflación es inferior (menos para América Latina).

Tabla 2.4

Varianza explicada por los términos de intercambio

Muestra	Régimen	PIB	Tasa de cambio real	Inflación
Completa	Fijo	30%	13%	19%
	Flexible	10%	31%	11%
Africa	Fijo	24%	8%	17%
	Flexible	8%	26%	13%
Latam	Fijo	32%	13%	12%
	Flexible	11%	35%	14%
Asia	Fijo	33%	13%	20%
	Flexible	10%	29%	13%

Fuente: Grupo Bancolombia con datos de Broda (2002).²

3. El desequilibrio de la tasa de cambio en Colombia

Para finalizar, se estimó el desequilibrio de la tasa de cambio real en Colombia siguiendo el enfoque BEER (Behavioural Equilibrium Exchange Rate). El ejercicio se realizó teniendo en cuenta los determinantes dictados por la teoría e identificados como importantes en el caso colombiano.

Es así como se incluyeron los términos de intercambio, los activos externos netos, AEN, y el efecto Balassa-Samuelson, BS. Como se discutió en la sección 2 del documento, se espera que el aumento de los términos de intercambio produzca una apreciación de la tasa de cambio real, al igual que un aumento de la productividad y la mejora en la posición de inversión internacional.

Se espera que el aumento de los términos de intercambio produzca una apreciación de la tasa de cambio real, al igual que un aumento de la productividad y la mejora en la posición de inversión internacional.

2- Tablas 3 y 5

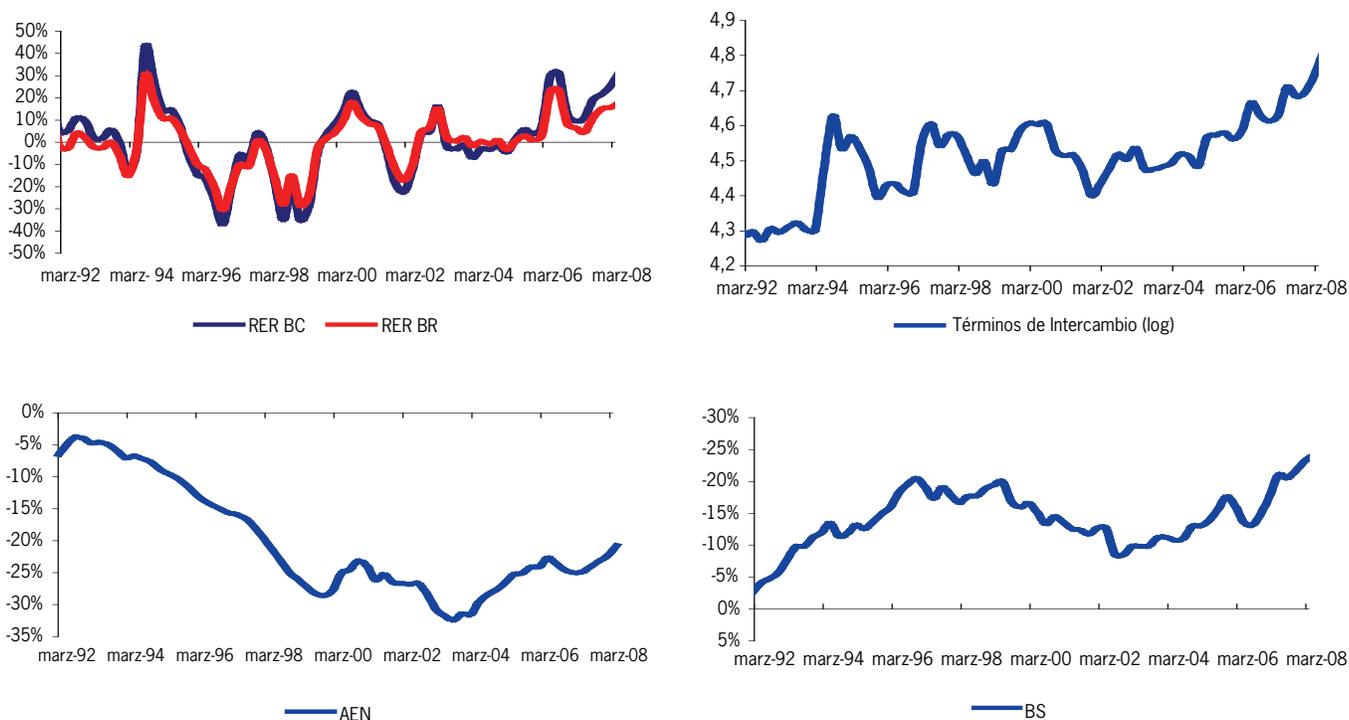
Los resultados, Gráfico 2.3, utilizando dos medidas de tasa de cambio real (RER BR y RER BC)³. Como se observa, a pesar de la apreciación nominal de la tasa de cambio peso-dólar, no hay evidencia que indique una apreciación de la tasa de cambio real, de hecho la medida sugiere que podría incluso estar depreciada.

La razón de este resultado está en el comportamiento de los determinantes. El choque de términos de intercambio ha sido significativo y persistente, la posición de inversión internacional ha mejorado (AEN aumenta) debido a déficits en cuenta corriente relativamente pequeños con relación al crecimiento de la economía y, por último un desempeño positivo de la productividad en los últimos años.

Hay que destacar, además, que a pesar de que la tasa de cambio nominal mantuvo una senda de depreciación durante la década pasada, esto no evitó la apreciación real profunda y persistente que dio origen a los desequilibrios internos y externos que produjeron el ajuste abrupto de la economía al final de los 90.

Gráfico 2.3

Desequilibrio de la tasa de cambio real



Fuente: Grupo Bancolombia.

3- RER BC: Medida calculada por el Grupo Bancolombia utilizando el IPC de los principales socios comerciales de cada año. RER BR: Medida calculada por el Banco de la República utilizando IPC y el comercio total de Colombia.

Referencias Bibliográficas

- Abrego L., Osterholm P., (2008), "External linkages and economic growth in Colombia: Insights from a bayesian VAR model", IMF Working paper
- Aghion P., Bachetta P., Ranciere R., Rogoff K., (2006), "Exchange rate volatility and productivity growth: the role of financial development", NBER Working paper 12117
- Armenta, Fernández y Sacnhez (2005), "Historia monetaria de Colombia en el S. XX: grandes tendencias y episodios relevantes", Documentos CEDE, 002792
- Blanchard O., Simon J. (2001), "The long and large decline in U.S. output volatility", MIT Department of economics, Working paper 01-29
- Broda C., (2002), "Terms of trade and exchange rate regimes in developing countries", NY FED
- Cheung, Chinn, Fuji, (2007), "The overvaluation of the remimbi undervaluation", NBER Working paper 12850
- Echavarría J., López E., Misas M., (2007), "La tasa de cambio real de equilibrio en Colombia y su desalineamiento: estimación a través de un modelo SVEC", Borradores de Economía Banco de la República 472
- Echavarría J., Vasquez D., Villamizar D. (2005) "La tasa de cambio real en Colombia ¿Muy lejos del equilibrio?", Borradores de Economía Banco de la República, 337
- Edwards S., Levy-Yeyati E., (2003), "Flexible exchange rates as shock absorbers", NBER Working paper 9867
- Frankel J., (2005), "On the renmimbi: the choice between adjustment under a fixed exchange rate and adjustment under a flexible rate", NBER Working paper 11274
- Izquierdo A., Romero R., Talvi E., (2007), "Business cycles in Latin America: the role of external factors", IADB Working paper
- Lane P., Milesi-Ferreti G., (2002), "External wealth, the trade balance, and the real exchange rate", IMF Working paper
- Lane P., Milesi-Ferreti G., (2006), "The external wealth of nations MARII: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities", IIS Discussion paper
- Levy-Yeyati E., Sturzenegger F., (2002), "Classifying exchange rate regimes: deeds vs. words" European Economic Review
- Levy-Yeyati E., Sturzenegger F., (2003), "To float or to fix: evidence on the impact of exchange rate regimes on growth", American Economic Review, Vol. 93 No. 4
- Rodrik D., (2007), "The real exchange rate and economic growth: theory and evidence", CID-Harvard Working paper
- Tamayo C., Vargas A., (2007), "Flujos de capital y frenazos súbitos: teoría, historia y una nueva estimación", Coyuntura Económica Fedesarrollo, Vol. 2

CAPÍTULO 3

Minería, petróleo y desarrollo económico: los desafíos a largo plazo

Buena parte de la discusión sobre las perspectivas económicas del país en los próximos años está girando en torno a la creciente importancia de la minería, no sólo como sector generador de valor agregado, sino también como jalonador de cuantiosas sumas de IED y divisas por exportaciones. Esta situación tiene implicaciones tanto de corto como de largo plazo.

En este capítulo se hace una breve revisión de la importancia del sector y los hechos más relevantes, y se discuten de manera más extensa los riesgos y beneficios a largo plazo que se derivan de la abundancia de recursos naturales. Los efectos de corto plazo están asociados a los choques de términos de intercambio y la tasa de cambio real, los cuales ya fueron discutidos en el capítulo anterior.

1. Revisión de la situación colombiana

La minería, y en particular la actividad petrolera, ganó importancia en la economía colombiana a partir de 1986. En este año se da un salto cuantitativo con el hallazgo del yacimiento de Arauca, lo cual permitió que el sector pasara de representar menos del 2% del PIB al 4% en el lapso de dos años.

Este hallazgo fue resultado de un cambio previo en las condiciones de exploración y explotación vigentes hasta finales de los 70s. Es así como a mediados de esa década se introdujeron los contratos de asociación que condujeron a un aumento de la producción desde comienzos de los 80s (Greco, 2002).

Esta situación le permitió al país alcanzar una producción de alrededor de 400 mil barriles por día de una manera estable hasta 1994, año a partir del cual la producción supera los 500 mpd y asciende continuamente hasta 1999. Esta otra fase fue ocasionada por la explotación de los yacimientos de Cusiana y Cupiaga. El punto máximo de producción se dio en 1999 y a partir de entonces la producción ha descendido a niveles previos a 1994.

Nótese además, Gráfico 3.1, que la etapa de aumento de la producción se dio en un contexto de precios a la baja, que puede remontarse al descenso en el consumo originado en el choque petrolero de los 80s y una capacidad de producción y refinación suficiente para atender la demanda. Sin embargo, a partir de 2001 la situación de precios se revierte y la producción colombiana no responde sino hasta bien entrada la fase ascendente de precios.

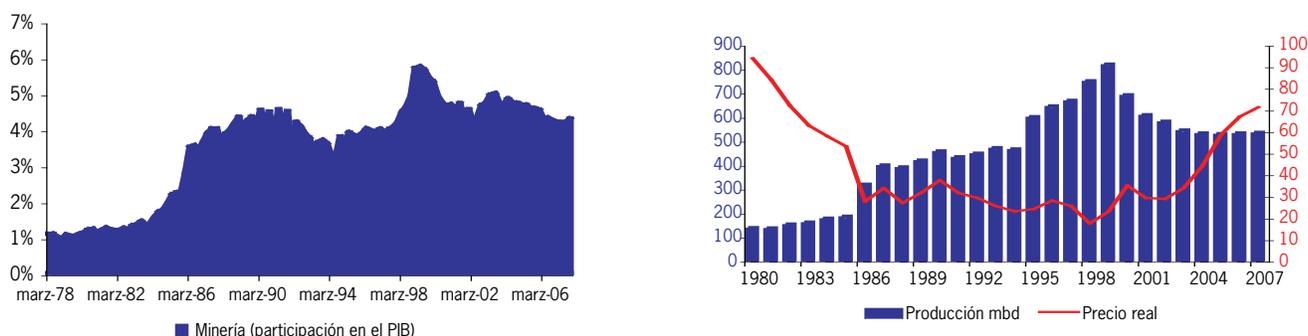
La minería, y en particular la actividad petrolera, ganó importancia en la economía colombiana a partir de 1986. El punto máximo de producción se dio en 1999, y a partir de entonces la producción ha descendido a niveles previos a 1994.

Durante mediados de los 70s y comienzos de los 80s el país vivió una situación similar, precios altos y producción declinante. La razón fueron condiciones adversas para la inversión extranjera. Es así como al comenzar esta década el Gobierno realizó cambios con el fin de incentivar la participación privada en la actividad.

A partir de entonces los flujos de IED dirigidos a la explotación y exploración petrolera han aumentado sustancialmente, permitiendo estabilizar la producción y alargar la auto-suficiencia energética.

Gráfico 3.1

Producción minera y de petróleo



Fuente: Grupo Bancolombia con datos del DANE, DNP, Ecopetrol y EIA.

Además del petróleo, en los últimos años el carbón ha empezado a tener un lugar cada vez más prominente, sobre todo en términos de IED, Gráfico 3.2. La creciente demanda energética a nivel global y la estrechez del mercado petrolero le han dado impulso a otras fuentes de generación tanto fósiles como alternativas.

Este contexto ha sido propicio para la atracción de flujos al país, los cuales han permitido que la producción llegará a 70 millones de Tn en 2007 y se proyecta que alcanzará un máximo de 103 millones de Tn en el 2012⁴, convirtiendo al país en uno de los principales proveedores de carbón a nivel global.

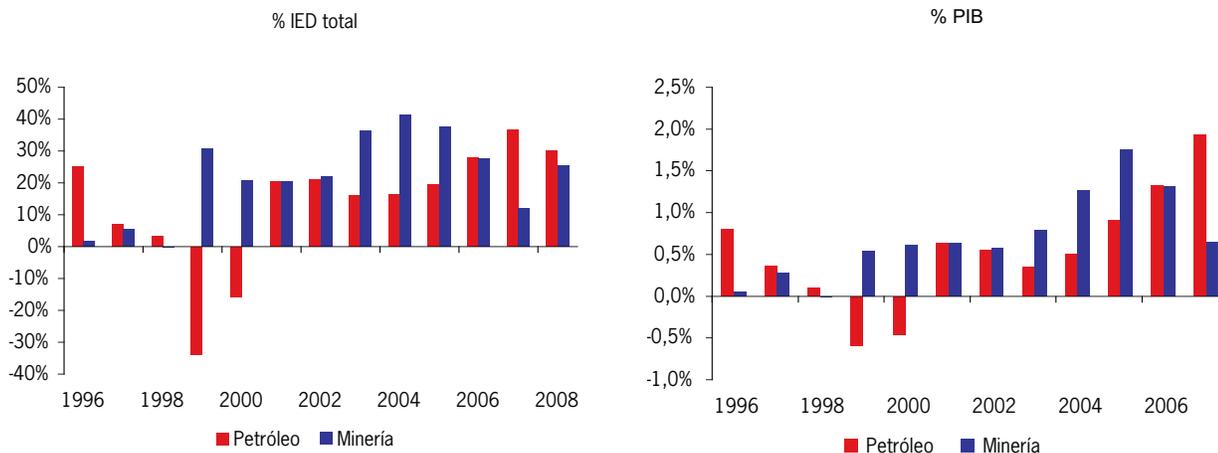
Esta abundancia de recursos de IED ha llevado a que Colombia sea clasificada por la UNCTAD (WIR; 2007) como un país con un desempeño por encima del potencial; es decir, que ha recibido inversión en montos superiores a los acordes con las características del país.

4- Fuente: Ingeominas.

Esto es importante pues indica que dicho “exceso” de inversión se ha dado por cuenta del petróleo y el carbón, mientras que aún queda mucho por hacer para mejorar la posición relativa de Colombia respecto a sus competidores.

Gráfico 3.2

IED en actividades extractivas



Fuente: Grupo Bancolombia con datos de BR.

Los aumentos en los flujos de inversión extranjera hacia industrias extractivas en Colombia se explican por el auge exportador de materias primas energéticas y los precios de las mismas en el mercado internacional, lo que hace factible la presencia de inversionistas privados que buscan altas ganancias, aun en contextos de alto riesgo.

El flujo de inversión no está ligado únicamente a mejoras estructurales como fortalecimiento de las instituciones y marco legal, estabilización de las variables macroeconómicas fundamentales, profundización financiera o desarrollo del mercado de capitales.

Esto último no quiere decir que Colombia no haya hecho grandes avances en este terreno, sino que con relación a sus pares la velocidad del cambio ha sido similar y en algunos casos, menor.

Por tanto, estar por encima del potencial no debe tomarse con complacencia, sino asumirlo como un reto, pues mantener el flujo actual implicaría hacer mejoras productivas y tecnológicas en el sector minero, generar condiciones estructurales favorables en la economía y generar incentivos a la inversión en

Los aumentos en los flujos de inversión extranjera hacia industrias extractivas en Colombia se explican por el auge exportador de materias primas energéticas y los precios de las mismas en el mercado internacional.

sectores no tradicionales con el fin de hacer el tránsito a una categoría de inversión en donde tanto el potencial como el desempeño sean altos.

Pese a ser un gran desafío, es posible encontrar casos como los de Chile, Panamá Croacia, Ucrania, entre otros, que lograron hacer una conversión productiva que permitió no sólo estabilizar los flujos de inversión, sino también aprovechar la capacidad productiva de la misma.

2. El riesgo de largo plazo o la maldición de los recursos

En la sección anterior se mostró cómo en los últimos años las actividades de extracción de recursos naturales han ganado importancia en la economía. Esto vuelve a abrir el debate sobre las acciones que deben tomarse para evitar los efectos negativos derivados de estas actividades. La relevancia del tema en la agenda pública, así como los efectos en las variables macroeconómicas justifican el esfuerzo.

En particular, se pone sobre la mesa la evidencia de que en el largo plazo la abundancia de recursos naturales ha jugado en contra del crecimiento y desarrollo de un grupo amplio de países, lo que se conoce como la maldición de los recursos (Sachs, Warner; 1995).

El debate reciente sobre los precios de los *commodities* ha girado en torno a sus efectos de corto plazo- inflación, crecimiento impulsado por términos de intercambio, IED y tasa de cambio-, pero ha estado ausente la discusión sobre los efectos a largo plazo. Los innumerables problemas con las regalías y el atraso de las regiones petroleras en Colombia muestran la relevancia de este tema.

La literatura identifica varios canales a través de los cuales la abundancia de recursos ejerce un efecto perjudicial. Se destacan los siguientes: 1) la estructura productiva; 2) calidad de las instituciones; 3) conflicto armado; 4) excesivo endeudamiento; 5) desigualdad y; 6) volatilidad de los términos de intercambio (Collier y Goderis; 2007).

La estructura productiva está relacionada con la conocida enfermedad holandesa. La desviación de recursos de actividades transables e intensivas en conocimiento y tecnología hacia las extractivas diluye los mecanismos de crecimiento endógeno que propician las primeras.

Rodrik y Hausman (2006) muestran que hay una relación positiva entre el grado de productividad incorporado en el bien exportado y el crecimiento económico de largo plazo, donde los bienes primarios están en la escala más baja.

De esta manera, aun cuando la abundancia de recursos naturales puede producir episodios de crecimiento en el corto plazo, por ejemplo vía aumento en la producción incentivada por un *boom* de precios, lo determinante para un nivel de desarrollo más alto es la estructura de la oferta exportable y en especial, la presencia de aquella que incorpora una mayor productividad.

La calidad de las instituciones y las características de los grupos de poder determinan además la estructura de incentivos que alimentan la captura de rentas, fenómenos asociados a los canales 2 a 5. Una sociedad con estructuras del Estado débiles y baja participación ciudadana en el proceso político es propicia para el surgimiento de cazadores de rentas y en consecuencia, para una redistribución ineficiente e inequitativa de los ingresos provenientes de la explotación del recurso.

La volatilidad de los términos de intercambio ha recibido más atención en Colombia y tiene que ver con las fluctuaciones macroeconómicas que se derivan de los movimientos de los precios internacionales de las materias primas, como se discutió en el capítulo 2.

De acuerdo a lo anterior se estimó una ecuación de crecimiento, con la que se pretende corroborar la existencia de la maldición. La ecuación estimada es de la forma

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + y_{i0} + B'X_{it} + v_{it}$$

Donde el crecimiento del PIB per cápita queda en función de un vector de variables que incluyen la apertura comercial, *openk*, una *dummy* que toma el valor de 1 si el país es democrático, el precio del petróleo, *lwti*, la interacción entre el precio del petróleo y una *dummy* que identifica países exportadores de petróleo, el desequilibrio de la tasa de cambio, *underval*, y el precio de materias primas agrícolas, *lfmiagriraw*.

Los datos son promedios de 5 años no traslapados en el periodo 1975-2002. La información proviene de las Penn World Tables 6.2 y de los indicadores de desarrollo del Banco Mundial, WDI.

La estimación es en datos panel con el método GLS, Tabla 3.1. El coeficiente negativo y significativo del PIB per cápita inicial, *lpibpc0*, está en línea con la evidencia de convergencia condicional. Se observa además que los países democráticos tienen un crecimiento más alto, al igual que aquellos con una mayor apertura comercial.

Aun cuando la abundancia de recursos naturales puede producir episodios de crecimiento en el corto plazo, lo determinante para un nivel de desarrollo más alto es la estructura de la oferta exportable y la presencia de aquella que incorpora una mayor productividad.

En cuanto a las variables que recogen el efecto de la abundancia de recursos, se aprecia cómo el aumento del precio del petróleo tiene un impacto negativo en el crecimiento, siendo este más significativo para los países exportadores de petróleo, pues para estos últimos el efecto total de un aumento en el precio del petróleo se desprende de la suma de los coeficientes que acompañan a las variables *lwti* y *interoil1*.

Así, mientras el aumento de los precios afecta negativamente a todos los países, los exportadores tienden a tener un daño mayor a largo plazo, aun cuando en el corto puedan haber experimentado una aceleración del crecimiento.

Si, en lugar del precio del petróleo, se usa el índice de materias primas agrícolas, no se encuentra efecto alguno, lo que confirma la idea de que la maldición es un fenómeno propio de las actividades extractivas y generadoras de renta. En el caso colombiano esto ilustra además la diferencia entre tener una bonanza cafetera a una de petróleo u otro mineral.

La primera acelera el crecimiento, pero además las ganancias excedentes se distribuyen entre un segmento de la población más numeroso que las que resultan de altos precios del petróleo, siendo estas últimas de más fácil apropiación por parte de grupos particulares.

La variable *underval*, que mide el desequilibrio de la tasa de cambio, señala que la depreciación de la tasa de cambio tiene un efecto positivo en el crecimiento. La enfermedad holandesa así como la estructura de la oferta exportable están detrás de este resultado.

La interacción entre esta variable y el régimen de tasa de cambio (1=flexible, 0 en otro caso), *interunder*, no resulta significativa, lo que indica que el efecto de largo plazo es indiferente del régimen cambiario predominante en el país. Lo anterior, sin embargo, no excluye la relevancia del arreglo cambiario para la manera como la economía absorbe los choques de términos de intercambio (Edwards, Levy-Yeyati; 2003).

Tabla 3.1

Abundancia de recursos y crecimiento de largo plazo

	1	2	3
lplibpc0	-0.008***	-0.005**	-0.010***
ddemoc	0,005	0	0.006*
openk	0.000***		0.000***
lwti	-0.014**	-0.015**	
interoil1	-0.004*	-0.005**	
underval	0.011***	0.009**	0.012***
interunder	-0,014	-0,004	-0,015
Observations	765	765	765
Number of code	153	153	153

p values in parentheses

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

La Tabla 3.2, divide a los países entre exportadores y no exportadores de petróleo y el arreglo cambiario utilizado. Se consideran exportadores aquellos para los cuales las exportaciones de petróleo dan cuenta de más del 20% del total exportado en el periodo 1970-2002.

Como se observa, para los países no exportadores aquellos con tasa de cambio flexible experimentaron en promedio una sobreapreciación real de 0.5%, mientras que los que usaron regímenes fijos o intermedios tuvieron una sobredepreciación del 1.5%.

Por su parte los exportadores exhiben un comportamiento contrario. Los que usaron tasas de cambio fijas o intermedias sufrieron una sobreapreciación promedio de 1.6%, mientras que con la flexibilidad fue una sobredepreciación promedio de 5.1%.

Las otras estadísticas señalan además que la volatilidad no difiere significativamente entre los grupos de países, mientras que la distribución del desequilibrio tiende a estar hacia la izquierda, apreciación, con tasa de cambio flexible.

Tabla 3.2

Abundancia de recursos y crecimiento de largo plazo

		Desequilibrio	
		1	Flexible 0
<20%	Promedio	-0,5%	1,5%
	Desv. Estándar	33,0%	30,0%
	Asimetría	-0,0011	0,057
>20%	Promedio	5,9%	-1,6%
	Desv. Estándar	30,2%	31,4%
	Asimetría	-0,1649	0,067

A la luz de los canales mencionados arriba, estos hechos sugieren que para un país exportador un régimen flexible podría ser más beneficioso, en el sentido de que permite acomodar las variaciones de los precios del petróleo más fácilmente.

Así pues, el desafío de los países con abundancia de recursos naturales debe ir más allá de mitigar la fluctuación de los precios por medio de fondos de estabilización. De hecho, no sólo se deben minimizar los efectos negativos, sino también buscar fórmulas que permitan al conjunto de la sociedad ganancias de bienestar.

El desafío de los países con abundancia de recursos naturales debe ir más allá de mitigar la fluctuación de los precios por medio de fondos de estabilización.

Esto es lo que han logrado hacer países con grandes producciones mineras, quienes transformaron un fenómeno coyuntural en un polo de desarrollo sostenible. Pero, ¿cómo se logra? Los casos de Australia, Canadá y Estados Unidos, son sólo algunos ejemplos sobre cómo por medio de la coordinación de políticas públicas y compromiso del sector privado es posible pasar de la maldición a la bendición.

En estos tres países, la explotación de recursos mineros ha estado fuertemente ligada a tres elementos: inversión e innovación tecnológica, apoyo a la investigación y mejoras en el sector educativo (Wright, Gavi; 2002). Esto de entrada ha generado innovación tecnológica en la explotación y mejoras en el nivel educativo general.

Es así como alrededor de los polos mineros, han surgido grandes universidades con énfasis en optimización de recursos escasos y desarrollo de tecnologías limpias que permitan la sostenibilidad económica y ambiental de la explotación.

Además, se han creado mecanismos de incentivos para que sea rentable al sector privado invertir en avances tecnológicos, lo que permite responder al declive en las reservas de recursos y generar adaptación a las nuevas demandas.

Esto se ha complementado con políticas de seguridad energética y minera que han moderado la explotación “depredatoria” de recursos, lo que garantiza la producción industrial doméstica y mínimos de subsistencia en épocas de crisis, de manera que la industria extractiva se convierta en un verdadero pilar de desarrollo económico.

Por tanto, no es suficiente con tener capital físico e infraestructura vial para lograr una explotación sostenible de recursos, sino que se hace imperativo tener una política de educación e investigación que sea capaz de soportar las reservas decrecientes, minimizar los daños ambientales y afrontar los cambios en las demandas.

Referencias Bibliográficas

- Collier, Goderis, (2007), "Commodity prices, growth and the natural resource curse: reconciling a conundrum", Oxford University
- Edwards S., Levy-Yeyati E., (2003), "Flexible exchange rates as shock absorbers", NBER Working paper 9867
- Hausmann, Hwang, Rodrik, (2006), "What you export matters", CID-Harvard Working paper
- Sachs, Warner, (2005), "Natural resource abundance and economic growth", NBER Working paper 5398
- UNCTAD, (2007) "World investment report 2007: transnational corporations, extractive industries and development"
- Wriqth, Gavi, (2002), "Exorcizing the resource curse: minerals as knowledge industry, past and present" Stanford University.

CAPÍTULO 4

Crisis financiera actual y los fundamentales de la economía colombiana



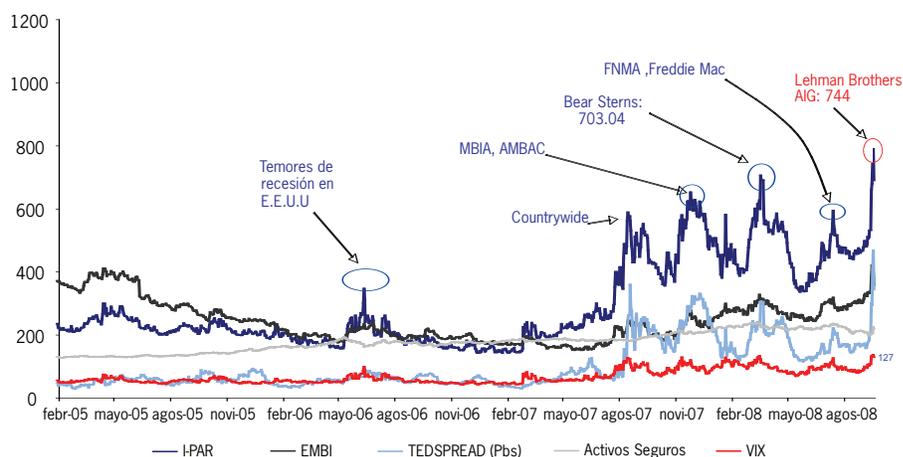
Hemos cumplido un año y algo más desde el inicio de la crisis financiera en Estados Unidos, y dos años y medio desde la aparición de la crisis de la vivienda en ese país. Aun así, el panorama se complica más tanto en Estados Unidos como en Europa y Japón para lo que resta del 2008, y se espera un entorno muy complejo para el 2009. ¿Cómo le ha ido a la economía colombiana, qué explica su desempeño y qué esperar de nuestra economía? Responder a estas preguntas es relevante para determinar el estado con que partimos a enfrentar la adversa y compleja coyuntura externa.

1. Coyuntura Externa

El índice de percepción de riesgo agregada del Grupo Bancolombia (recoge la volatilidad de las acciones en Estados Unidos, la prima de riesgo por liquidez en dólares, la prima de riesgo de países emergentes y el valor de activos refugio) empezó nuevamente a repuntar desde mediados de agosto de 2008 y actualmente se encuentra en niveles máximos históricos, superiores a los vistos en la crisis de Bear Stearns de marzo de este año. Desde la crisis de agosto de 2007 hemos tenido cinco crisis de confianza o de gran percepción de riesgo, mientras que entre enero de 2004 y agosto de 2007 sólo hubo una.

Gráfico 4.1

Índice de percepción agregada de riesgo I - PAR



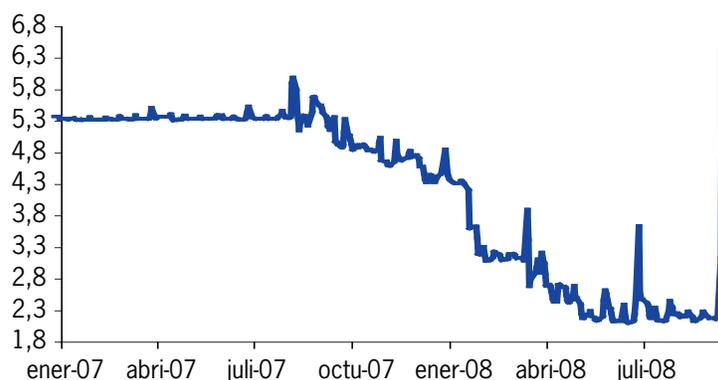
Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Bloomberg.

El indicador que mejor explica la mayor percepción de riesgo actual es el de liquidez en dólares, que después de la quiebra de Lehman Brothers generó una tasa overnight y Libor de 3 meses mayores que la tasa de referencia del FED en 3 y 1.5 veces respectivamente.

Ello demuestra la gran desconfianza entre los bancos a prestarse dinero entre ellos y la necesidad de conseguir recursos o liquidez.

Gráfico 4.2

Tasa Libor o/n en dólares



Fuente: BBA, Bloomberg.

El rápido incremento en las tasas de desempleo, las persistentes desvalorizaciones de la vivienda y el menor acceso al crédito frente a la crisis de 1991 confirmaban ya un escenario de mayor crisis financiera en Estados Unidos para el segundo semestre de 2008. Ello, junto a un panorama de deterioro en Europa, principalmente de España y el Reino Unido, para el resto de 2008 y el 2009 venía afectando aceleradamente a la baja el precio de materias primas.

El petróleo en el último mes cayó 15.2% y el del carbón en el mismo lapso retrocedió 24.5%. Primero el dólar, junto con los bonos del Tesoro, y luego el oro se convirtieron en activos refugio para atesorar valor dado el panorama financiero y económico mundial.

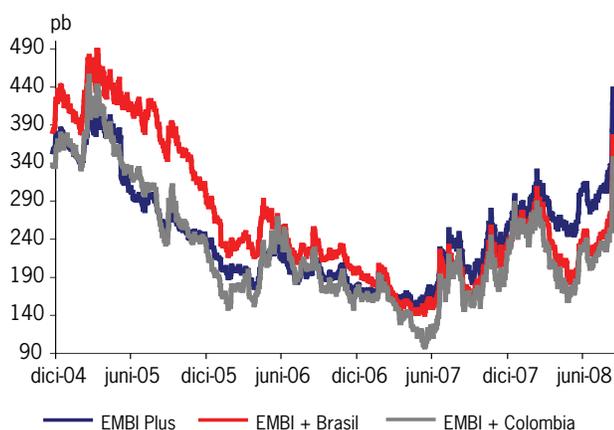
Particularmente las pérdidas y la crisis de confianza en la aseguradora AIG hicieron estremecer a los mercados de crédito por el posible colapso de los credit default swaps o de las coberturas y seguros de crédito. Con ello el riesgo país de Colombia volvió a niveles del año 2004, con un deterioro del 50% de la prima de riesgo país.

Unido a los eventos anteriores y a un mayor apetito por intercambiar flujos de la deuda en dólares por deuda en moneda local de varios agentes económicos del sector real, el peso colombiano se depreció frente al dólar 14.4% en el último mes y alcanzó a comienzos de septiembre su mayor nivel desde junio 2006 frente al real de Brasil y al euro.

A julio de 2007, antes del inicio de la crisis, la variación de la cartera en moneda extranjera crecía anualmente a una tasa del casi 33%, mientras que a agosto de 2008 crecía al 1% anual, y el sector privado durante el 2008 ha disminuido su deuda neta total en moneda extranjera en cerca de US\$812 millones.

Gráfico 4.3

Riesgo soberano: Prima de riesgo país



Fuente: JPMorgan y Bloomberg.

2. La economía colombiana y diferencias frente a la crisis financiera de 1997-1998

Aunque a comienzos de los años 90 el país se embarcó en un proceso de apertura económica, liberalización del comercio y flexibilización de sus mercados financieros y laborales, cuya implementación requería un nuevo diseño institucional, sólo alcanzó un grado de libre flotación de la moneda con una nueva estrategia macroeconómica a partir de 1999.

Inicialmente entre 1992 y 1999 la banda cambiaria implicaba mantener una política de tasa de cambio objetivo, sólo que con un rango de flexibilidad mayor que las paridades ajustables o las minidevaluaciones. Con la eliminación de la banda y la actual fase de inflación objetivo y tasa de cambio flexible, la economía nacional tiene un mayor margen de maniobra para afrontar el contagio externo.

Los actuales niveles de endeudamiento externo son más bajos que los precedentes a la crisis, siendo significativamente menores en el sector real.

La defensa de la banda cambiaria a raíz de la crisis asiática de 1997 conllevó una elevación de los tipos de interés. Para defender la estabilidad cambiaria, los intereses en la economía colombiana llegaron a niveles históricamente altos y presionaron la actividad productiva a reventar. La política monetaria, más que detener un espiral de inflación, intentó controlar el comportamiento alcista de la tasa de cambio.

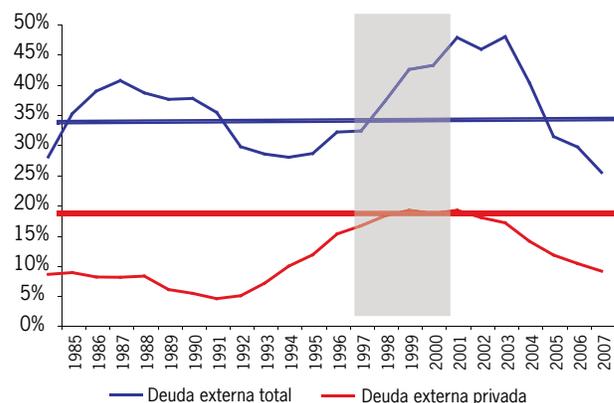
En momentos en que se adolecía de falta de disponibilidad de recursos externos o liquidez internacional, la política monetaria local era también restrictiva. La preocupación del Banco de la República era que al aumentar la liquidez local en pesos, ésta se usaría para demandar dólares y especular de esa manera contra la banda cambiaria por parte de los agentes económicos locales.

El problema financiero externo se incorporó en el país por un alto endeudamiento externo por un lado, y por una política de financiación del Gobierno, las empresas y el sector financiero colombianos, la mayoría de cuyas deudas estaba a corto plazo. Es decir la economía colombiana era altamente vulnerable a las condiciones cambiantes de la liquidez global y local.

Los actuales niveles de endeudamiento externo son más bajos que los precedentes a la crisis, siendo significativamente menores en el sector real. Sin embargo, el menor peso de la deuda externa obedece en su mayor parte a la apreciación cambiaria de los últimos años. No obstante, habría que mencionar que actualmente sólo el 19% de los vencimientos de la deuda externa del Gobierno tienen lugar antes de dos años y que el servicio de la deuda externa, mientras en el año de 1997 era casi el 50% de las exportaciones colombianas, en el año 2007 fue de apenas el 22%.

Gráfico 4.4

Deuda externa como % del PIB



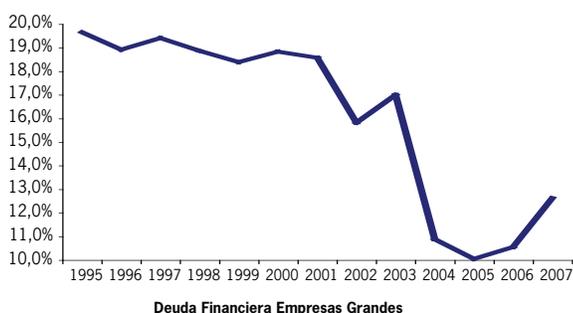
Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos del BR.

Similarmente, los niveles de endeudamiento financiero en general de las grandes y medianas empresas como porcentaje del pasivo y patrimonio son menores actualmente, particularmente para las grandes empresas del país.

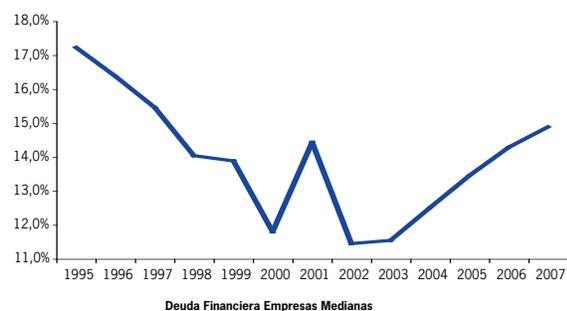
Gráfico 4.5

Deuda Financiera Empresas

Deuda financiera empresas grandes



Deuda financiera empresas medianas



Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Supersociedades.

Sin embargo, mientras el Gobierno y el sector financiero en los últimos años han sido recurrentes en asistir el mercado de capitales y buscar financiación a mediano y largo plazo, al igual que lo han hecho algunas empresas del sector real, en la actualidad y en los últimos años se ha incrementado la preferencia por deuda de corto plazo sobre la deuda de largo plazo, tanto en las empresas grandes como en las medianas del país.

Ello denota una exposición mayor a los riesgos de liquidez, lo cual debe analizarse como una debilidad dada la coyuntura global.

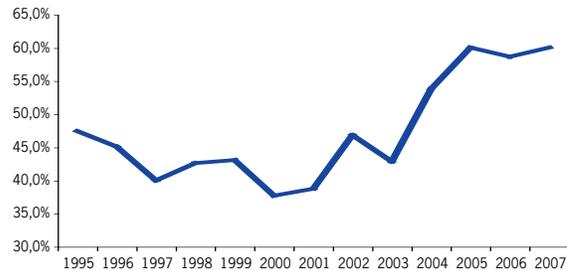
De otro lado, la rentabilidad de las empresas a través de las ganancias de productividad muestra que la utilidad operativa como porcentaje del ingreso operacional hoy es el doble para las grandes empresas y cinco veces mayor para las medianas empresas.

La última década basada en IO marca no sólo los crecimientos promedios más altos con menores volatilidades, sino también las inflaciones más bajas en 70 años y las menos volátiles de toda la muestra.

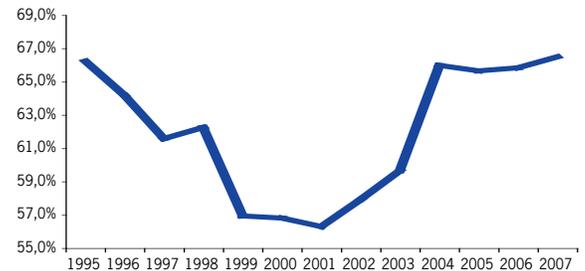
Gráfico 4.6

Composición del plazo de la deuda financiera

Corto Plazo/Deuda Financiera Empresas Grandes



Corto Plazo/Deuda Financiera Empresas Medianas

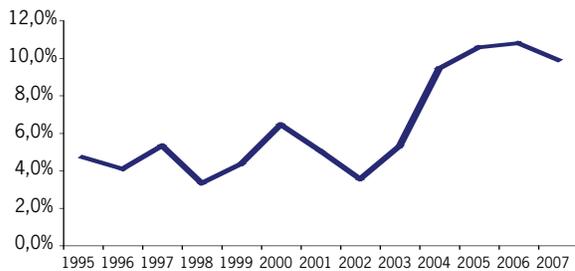


Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Supersociedades.

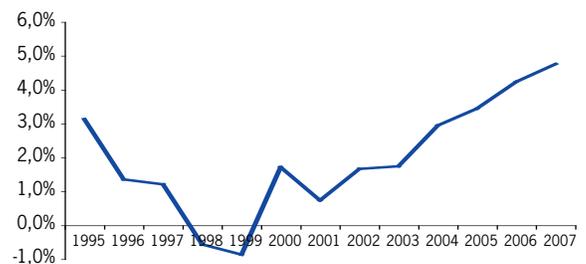
Gráfico 4.7

Utilidad operativa como porcentaje del ingreso operativo

Utilidad Oper/Ing Operac, Emp. Grandes



Utilidad Oper/Ing Operac, Emp. Medianas



Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos de Supersociedades

A juzgar por los resultados macroeconómicos obtenidos recientemente, y comparados con los de los últimos cien años, la última década basada en esta estrategia de inflación objetivo marca no sólo los crecimientos promedios más altos con menores volatilidades, sino también las inflaciones más bajas en 70 años y las menos volátiles de toda la muestra.

También es cierto que creciendo más durante este siglo, el déficit de cuenta corriente ha sido como porcentaje del PIB inferior al déficit experimentado durante los años 90. Más importante aun es el hecho de que la financiación del déficit de cuenta corriente no ha corrido tanto por cuenta del endeudamiento externo y otros flujos de corto plazo, como si lo hizo hasta la crisis asiática y rusa de los años 97 y 98.

La principal fuente de financiación reciente ha sido a través de flujos de largo plazo y más estables, como son los de la inversión extranjera directa. El logro de obtener tasas de interés bajas y estables ha permitido que, junto a la política de seguridad democrática, se estimule la inversión en Colombia, siendo la inversión el mayor motor del crecimiento del país en los últimos ocho años.

Las altas tasas de crecimiento de la inversión en los últimos años han permitido que la inversión pasara de ser el 18% del PIB del 2001 a ser el 28% del PIB del 2007. El efecto económico de este auge señala que el crecimiento potencial de largo plazo de la economía colombiana pasó de apenas 2% anual en el 2000 a estar entre 5% y 5.5% a finales del 2007.

Tanto para el crecimiento como para la tasa de cambio, el efecto de la inversión sobre el largo plazo es un gran determinante. En ambos casos, la evolución de la productividad asociada al uso de los factores productivos, dada una mayor incorporación tecnológica, explica una economía sostenible con tasas de crecimiento más altas, así como una tendencia de apreciación de la moneda local. Es decir, los niveles fuertes del peso colombiano son más sostenibles frente a monedas como el dólar.

El contar durante este siglo con inflaciones bajas y estables ha sido crítico para incrementar la mayor disposición de los colombianos hacia el ahorro interno. Mientras que en la crisis, el ahorro nacional era cercano al 18% del PIB, en la actualidad es casi el 25%.

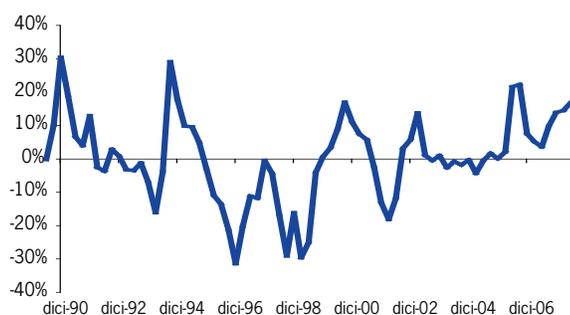
Gráfico 4.8

Productividad, tasa de cambio y desempeño promedio sectorial

Descomposición del PIB (Contribución de cada factor)

Concept	1980-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2007	2003-2007
K	2,13%	1,88%	2,06%	1,04%	1,83%	2,52%
L	2,96%	2,73%	3,24%	1,02%	1,18%	1,12%
TFP	-2,32%	-0,41%	-0,55%	-1,02%	1,47%	1,93%
GDP	2,78%	4,20%	4,75%	1,04%	4,47%	5,57%

Tasa de cambio real (desviación del equilibrio)



Crecimiento sectorial

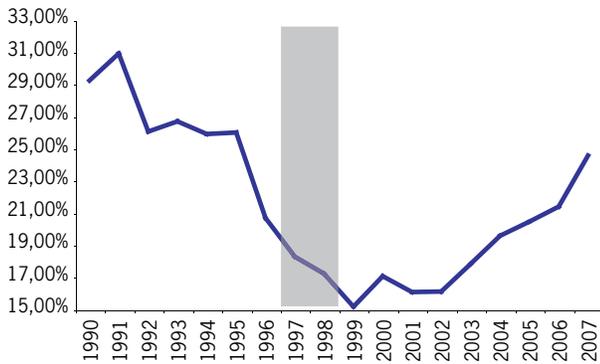
	1993-1997	2002-2007
Agricultura	2,9%	1,9%
Minería	5,5%	3,9%
Industria	0,7%	6,7%
Electricidad, gas y agua	5,8%	2,7%
Construcción	5,3%	13,2%
Comercio	4,4%	7,3%
Transporte	5,3%	6,5%
Servicios financieros y empresariales	8,1%	4,4%
Servicios sociales	7,4%	1,7%
PIB	4,3%	5,0%

Fuente: Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia, BR y DANE.

El contar durante este siglo con inflaciones bajas y estables ha sido crítico para incrementar la mayor disposición de los colombianos a ahorrar y sobre todo a hacerlo en Colombia. Mientras al momento de la crisis el ahorro nacional era cercano al 18% del PIB, en la actualidad representa casi el 25% del PIB. Es decir, hoy hay un mayor colchón de la economía para enfrentar el contagio externo.

Gráfico 4.9

Ahorro nacional como % del PIB



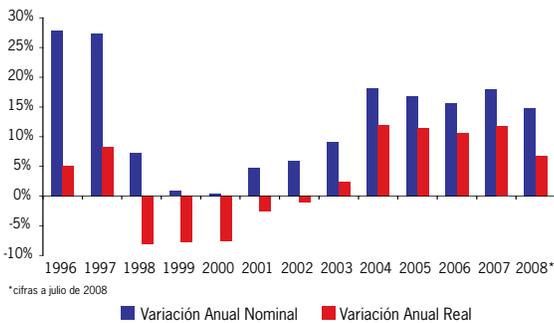
Fuente: DANE, BR, Cálculos Grupo Bancolombia.

Los indicadores del sistema financiero dan muestra de una mayor fortaleza y dinámica sostenible en los años recientes respecto a lo observado en el periodo 1997-1998.

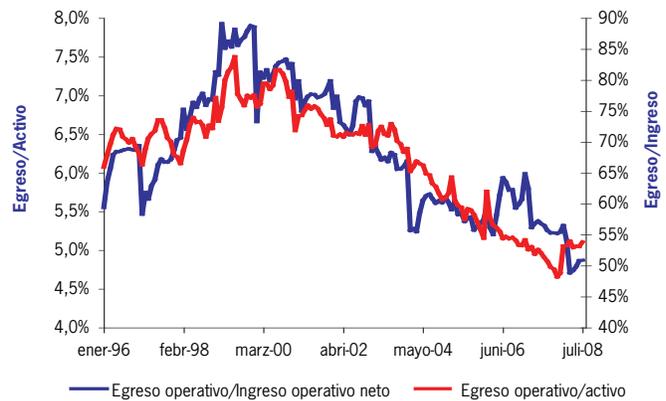
Esto se observa en una mayor eficiencia medida por el egreso operativo como porcentaje del ingreso operativo y en el crecimiento de los activos, en los que se registran tasas de crecimiento más bajas frente a las que precedieron la crisis (1997-1998), pero con una tendencia más estable, y en donde se ve una menor diferencia entre los crecimientos en términos reales y nominales.

Gráfico 4.10

Crecimiento anual de los activos



Eficiencia



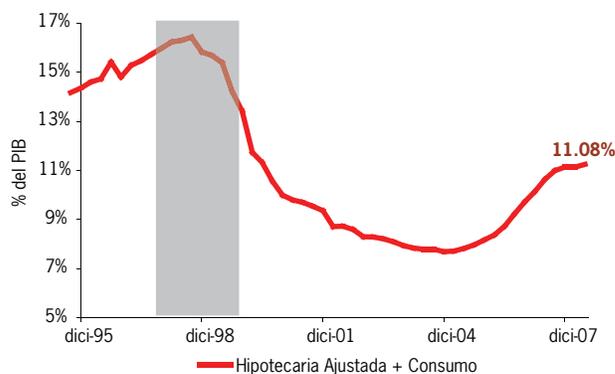
Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia y Superfinanciera.

A su vez, el nivel de endeudamiento de los hogares, es decir de su deuda contraída con el sistema financiero como porcentaje del PIB, se mantiene en niveles mucho más bajos que los que alcanzó antes de la crisis financiera de 1997-1998.

Al respecto, habría que señalar que el lunar es el hecho de que la deuda de consumo a marzo de 2008 era casi el 74% del endeudamiento de los hogares; es decir, de corto plazo, mientras que la deuda hipotecaria era apenas el 26%. Al momento de la crisis de 1997 la deuda hipotecaria era el 61% de la deuda de los hogares.

Gráfico 4.11

Deuda de los hogares



Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia, DANE, Superfinanciera y Titularizadora Colombiana

Una de los factores más complejos cuando la crisis financiera de 1997-1998 fue que ésta coincidió con la mayor crisis hipotecaria en Colombia. Es decir, la dinámica de la vivienda años antes a la crisis ya se observaba insostenible, sobretudo por una burbuja en los precios entre los años 1992 y 1995. Dado el gran desempeño de la construcción en años recientes mucha gente se pregunta si precisamente una coincidencia similar podría presentarse.

Las cifras del PIB de edificaciones a precios constantes de 1994 muestran que a marzo de 2008 la actividad alcanzó apenas los niveles que tenía entre 1993 y 1994.

La razón del gran desempeño reciente de la construcción de edificaciones es explicada por el enorme atraso que tuvo dada la crisis en la segunda mitad de los años 90. A marzo de 2001 el PIB de edificaciones era apenas el 55% del PIB del sub-sector a marzo de 1991. Similarmente, a marzo de 2008 el índice de precios de vivienda nueva del Departamento Nacional de

Planeación muestra que los precios hasta ahora llegaron al mismo nivel, en términos reales, de mayo de 1997.

El manejo actual del sistema de pre-venta establece mejores prácticas en los niveles de inventario, lo que disminuye sustancialmente las probabilidades de una caída en los precios. En los próximos años, en la medida en que disminuya la carga de la deuda de consumo de los hogares habrá espacio y oportunidades para el endeudamiento de los hogares en deuda hipotecaria.

3. Desempeño de la economía colombiana en medio de la crisis financiera internacional

Durante el año 2009 la menor inflación de servicios públicos y alimentos debe aumentar el ingreso disponible de los hogares y con ello, el consumo de los hogares tendería a crecer por encima del 4% nuevamente, acercando el crecimiento económico al 4.1% en el 2009.

Si bien el contexto externo es más desafiante y complejo, la menor inflación ayudaría a reactivar la demanda interna así como a permitir una política monetaria menos restrictiva. Frente a esta perspectiva de precios, los mayores riesgos provienen de las negociaciones salariales y el reciente comportamiento del dólar.

Los modelos de tasa de cambio real de equilibrio de largo plazo del Grupo Bancolombia (midiendo productividad total factorial, posición de activos externos y términos de intercambio) señalan que, con los niveles alcanzados en la crisis financiera, el 19 de septiembre el peso estaba depreciado entre un 7% y 10%.

Los últimos datos de ventas al por menor no muestran cambios sustanciales en la desaceleración, generada principalmente por los bienes de consumo duradero; similarmente, la producción industrial está impactada negativamente sobre todo por el sector de automóviles y vehículos. Sin embargo, en julio se inició un repunte de la actividad, pues el 48% de las clasificaciones presentaron crecimientos positivos mientras que en junio fueron 32%.

Aunque se espera una merma en la inversión extranjera directa en el 2009, ésta seguiría siendo alta. Del nivel reciente del 5.7% del PIB bajaría a 3.6% del PIB en

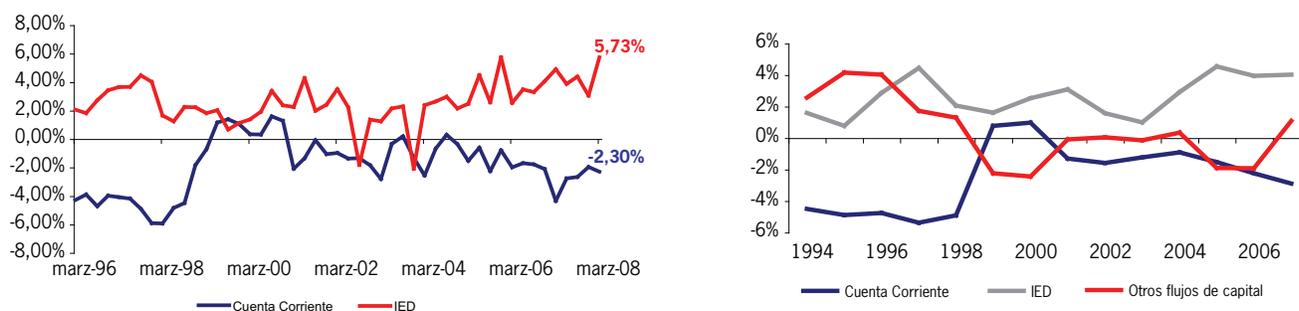
Todo indica que no es necesaria una contracción adicional de la demanda interna en 2009, porque el déficit de cuenta corriente estaría financiado por inversión extranjera directa el año entrante.

2009, en tanto que el déficit de cuenta corriente se ha reducido desde niveles cercanos al 4% observados en marzo de 2007, principalmente por la desaceleración del consumo de lo hogares y una reducción en el ritmo de inversión productiva durante el 2008.

Aunque al resultado externo también ha contribuido el fuerte incremento de las exportaciones colombianas a lo largo del año, todo indica que no es necesaria una contracción adicional de la demanda interna en 2009, porque el déficit de cuenta corriente estaría financiado por inversión extranjera directa el año entrante.

Gráfico 4.12

Inversión extranjera directa y déficit de cuenta corriente



Fuente: Banco de la República, Cálculos Grupo Bancolombia

4. Perspectivas Sectoriales 2008-2009

Una intensificación en el aumento de los precios de las materias primas y los alimentos a nivel mundial durante la primera mitad de 2008, y un resurgimiento generalizado de las presiones inflacionarias asociadas a este fenómeno, obligaron a la mayoría de bancos latinoamericanos, incluido el colombiano, a intensificar aun más la política de restricción monetaria emprendida desde el año 2006.

Esta situación y su efecto sobre el mayor precio del crédito empezaron a ejercer su influencia moderadora sobre el crecimiento de la economía, con un impacto más pronunciado sobre la demanda de bienes durables.

El mayor diferencial de tasas de interés locales contra las tasas de interés en EEUU, unido a un crecimiento económico de todas maneras aún dinámico y a unas condiciones favorables a la inversión, ha dado por resultado un fuerte flujo de inversión extranjera directa durante lo corrido de 2008, cuyo destino principal ha sido el sector minero y de hidrocarburos.

Los flujos de capitales provenientes de estas inversiones, unidos a unos fuertes reintegros de exportaciones tradicionales, causaron una fuerte apreciación del peso colombiano durante el primer semestre, con una sustancial moderación de la tendencia en la segunda parte del año.

La fortaleza del peso colombiano, junto con el mencionado aumento del precio del petróleo y sus derivados, ha puesto en peligro incluso la solvencia de sectores exportadores altamente generadores de empleo como el banano, las flores y los textiles, y ha obligado al gobierno nacional a emprender estrategias de rescate mediante mecanismos como créditos blandos a través de Finagro y Bancoldex y devoluciones de impuestos (CERT).

Otros sectores transables de la economía como los de confecciones, calzado, papeles suaves, plástico, maquinaria, entre otros, han experimentado presiones fuertes en sus márgenes de rentabilidad por la competencia de productos importados. De igual manera, el elevado precio de los combustibles viene erosionando de manera importante las ganancias de las compañías del sector transporte.

La evolución de los diferentes indicadores económicos sugiere que el crecimiento económico seguirá desacelerándose hacia 2009. No obstante, las compañías colombianas están hoy mejor preparadas para afrontar una desaceleración económica que en el pasado.

Las empresas colombianas han sabido aprovechar la bonanza de los años anteriores para llevar a cabo importantes inversiones en maquinaria y equipo, al igual que en capacitación de su personal, y esto se ve hoy reflejado en unos mejores indicadores de rentabilidad y eficiencia, con lo cual se encuentran mejor preparadas para enfrentar un escenario económico menos favorable.

En el frente externo, nuestra dependencia comercial cada vez mayor de Venezuela sigue siendo un factor de vulnerabilidad importante para el sector exportador. Venezuela es el principal destino de nuestras exportaciones no tradicionales, habiendo alcanzando su máxima tasa de crecimiento durante 2007 (87%).

Colombia cuenta con un reconocido potencial natural en campos como la minería de carbón y extracción de petróleo que, en conjunto con un marco regulatorio y un clima político favorable a la inversión extranjera, promete seguir dando por resultado importantes flujos de IED.

El sector de manufactura es el más expuesto a este mercado, con el 83% de las exportaciones destinadas a Venezuela. A junio de 2008, nuestras exportaciones a Venezuela siguen creciendo a una dinámica tasa del 42% respecto al periodo enero - junio de 2007, incluso a pesar de una caída de -67% en las exportaciones de automóviles por efecto de menores cuotas de importación para este sector durante el mismo periodo.

Siendo las ventas a Venezuela aproximadamente entre un 15 y un 17% de las ventas totales del sector manufacturero, nuestras perspectivas de crecimiento son altamente dependientes de la continuidad de la demanda en ese mercado.

Las expectativas del 2009 para Venezuela son de un bajo crecimiento, entre 2.5% y 3.0%, una alta inflación cercana al 34%, una inminente necesidad de devaluar el bolívar fuerte y un bajo crecimiento de las importaciones.

A ello se suma la altísima dependencia de la economía venezolana de los ingresos petroleros, y por tanto, de los precios internacionales de ese bien, pero la situación es igualmente preocupante debido a la inestabilidad de las relaciones políticas entre nuestros países, lo que se ha hecho evidente en varios episodios de confrontación e interrupción de relaciones diplomáticas durante este año.

Los grupos de compañías que jalonarán el crecimiento económico durante 2009 serán principalmente los de aquellas pertenecientes a los subsectores de hidrocarburos, minería, construcción de infraestructura; y en menor medida, a los de manufactura de alimentos, comercio de bienes básicos, servicios de salud, cultivos agrícolas asociados con producción de biocombustibles (azúcar, palma africana), telecomunicaciones y construcción de edificaciones.

Un fenómeno que se ha puesto en evidencia durante los últimos años, y cuyo síntoma más visible son los altos precios de los combustibles a nivel mundial, es un gran desbalance de carácter estructural entre la demanda proyectada de energía y el crecimiento de su oferta en el planeta.

En este contexto, Colombia cuenta con un reconocido potencial natural en campos como la minería de carbón y extracción de petróleo que, en conjunto con un marco regulatorio y un clima político favorables a la inversión extranjera, promete seguir dando por resultado importantes flujos de inversión extranjera directa hacia estos sectores.

La Agencia Nacional de Hidrocarburos viene coordinando la asignación mediante subastas de 43 bloques exploratorios con un tamaño aproximado de 1.800 km² durante los meses de

septiembre y noviembre de este año, proceso para el cual se espera una fuerte participación de empresas nacionales y extranjeras.

Con estas nuevas inversiones se espera que el país consiga hallazgos que logren aumentar la autosuficiencia petrolera y unos mayores ingresos por exportaciones de crudo. Otro sector que promete ser un gran impulsor de crecimiento económico en el futuro próximo es la construcción de infraestructura.

En infraestructura existen importantes proyectos como los de ampliación de la capacidad de generación de energía (p.ej. Pescadero-Ituango, Porce IV); la puesta en marcha de los planes departamentales de agua; el desarrollo de corredores férreos; la ampliación y renovación de la infraestructura vial del país (p.ej. Túnel de la línea, Ruta del sol); la construcción de nuevos puertos privados y la modernización de aeropuertos, entre otras iniciativas.

Esperamos que sectores tradicionalmente más defensivos (por tener demandas menos sensibles a la disminución del ingreso) como la manufactura de alimentos y el comercio de bienes básicos sigan presentando un desempeño favorable en el futuro cercano, al igual que el sector de servicios de salud y los cultivos asociados con producción de biocombustibles, favorecidos por los altos precios de los combustibles fósiles.

A su turno, los subsectores más propensos a experimentar una menor dinámica durante 2009 son: cadenas de sectores asociadas a bienes durables (automóviles, muebles, electrodomésticos), el agro y servicios financieros.

El crecimiento de algunas cadenas de sectores (manufactura de insumos, manufactura de consumo final y comercio) tradicionalmente más cíclicos, como el de las cadenas asociadas a los bienes durables (automóviles, electrodomésticos, muebles), seguirá bajo hacia 2009, en la medida en que siga el desmonte del apalancamiento por consumo de los hogares y lo que podría empezar a ser una situación menos saludable del empleo en el país.

El crecimiento del sector de servicios financieros y su rentabilidad también serán objeto de presiones por parte de factores cuya tendencia se vería influenciada por la desaceleración en la demanda de crédito y el deterioro de la calidad de cartera de consumo, principalmente para el caso de las entidades de crédito (bancos comerciales, Leasing, CFCs).

Estos aspectos, unidos a un peso colombiano no muy débil, nos impiden sacar provecho de estas tendencias positivas, por lo que pronosticamos un crecimiento modesto en el sector agrícola general, a excepción de los cultivos destinados a biocombustibles.

Las compañías fiduciarias, por no estar expuestas al mercado de crédito, y debido a una dinámica favorable en el sector de infraestructura y la inversión extranjera, deberían verse menos afectadas ante un panorama de desaceleración, al igual que las administradoras de fondos de pensiones, por consideraciones similares.

Las sociedades comisionistas de bolsa y las compañías aseguradoras seguirán como hasta ahora enfrentando presiones por eficiencia en sus mercados, con lo que esperaríamos nuevas consolidaciones en 2009 al interior de estos grupos de compañías.

En el sector agrícola, a pesar de que se siguen visualizando tendencias favorables como son: a) crecimiento de la demanda mundial de alimentos por encima de la oferta, b) desarrollo de la industria de biocombustibles y c) mayor apertura comercial para este tipo de bienes, seguimos contando con fuertes barreras, que incluyen dispersión de los cultivos promisorios, poca escala de producción, baja investigación y desarrollo y restricciones fitosanitarias.

Estos aspectos, unidos a un peso colombiano no muy débil, nos impiden sacar provecho de estas tendencias positivas, por lo que pronosticamos un crecimiento modesto en el sector agrícola general, con la mencionada excepción de los cultivos destinados a biocombustibles.

Tabla 4.1

Proyecciones sectoriales

ACTIVIDAD ECONOMICA	2008	2009
AGROPECUARIO	2,9%	2,4%
Café sin tostar no descafeinado	3,0%	4,5%
Otros productos agrícolas	2,0%	1,4%
Animales vivos y productos animales	4,0%	2,7%
Productos de silvicultura y extracción de madera	1,0%	0,9%
Pescado y otros productos de la pesca	2,0%	2,3%
RECURSOS NATURALES	3,4%	3,7%
Hulla y lignito; turba	8,1%	7,7%
Petróleo crudo, gas natural y minerales de uranio y torio	8,0%	7,4%
Minerales metálicos	-7,5%	-4,5%
Otros minerales no metálicos	-2,5%	-1,1%
Electricidad, gas de ciudad	1,7%	1,7%
Agua, alcantarillado, Aseo Saneamiento	1,7%	1,4%
MANUFACTURA	4,1%	3,5%
Carne y pescado	4,0%	2,9%
Resto de alimentos	4,5%	2,9%
Azúcar	2,0%	2,9%
Bebidas	1,0%	1,3%



ACTIVIDAD ECONOMICA	2008	2009
Productos de tabaco	-1,0%	0,4%
Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles incluso afelpados	-8,0%	0,0%
Tejidos de punto o ganchillo; prendas de vestir	3,0%	1,3%
Cuero y productos de cuero; calzado	-10,0%	-2,4%
Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	6,0%	4,2%
Pasta de papel, papel y cartón	5,0%	3,8%
Impresos y artículos análogos	5,8%	4,4%
Refinación de petróleo	2,0%	1,5%
Productos químicos básicos y elaborados	4,8%	3,8%
Productos de caucho y productos plásticos	6,1%	4,8%
Vidrio y productos no metálicos	10,6%	7,9%
Muebles; otros bienes transportables	6,0%	4,2%
Metales comunes y productos metálicos	7,2%	5,4%
Maquinaria y suministro eléctrico	5,5%	4,0%
Equipo de transporte	-5,0%	0,0%
CONSTRUCCIÓN	6,1%	7,6%
Trabajos de construcción, construcciones y edificaciones	2,0%	2,7%
Trabajos y obras de ingeniería civil	11,0%	13,0%
MEDIOS DE COMUNICACIÓN	7,2%	6,5%
Servicios de correos y telecomunicaciones	7,2%	6,5%
GOBIERNO	3,0%	2,2%
Servicios del gobierno	3,0%	2,2%
COMERCIO	3,7%	2,7%
Comercio	3,7%	2,7%
SERVICIOS NO FINANCIEROS	4,5%	4,4%
Servicios de reparación.	4,5%	4,5%
Servicios de hotelería y restaurante	4,0%	6,3%
Servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda	1,6%	1,6%
Servicios a las empresas excepto financieros e inmobiliarios	9,0%	7,2%
Servicios domésticos	0,8%	0,7%
Servicios de enseñanza de mercado	1,5%	1,2%
Servicios sociales y de salud de mercado	3,3%	2,7%
Servicios de asociaciones y esparcimiento y otros servicios de mercado	5,0%	3,6%
Servicios de transporte terrestre	6,0%	5,9%
Servicios de transporte por agua	3,0%	3,3%
Servicios de transporte aéreo	8,0%	6,3%
Servicios de transporte complementarios y auxiliares	13,0%	13,6%
SERVICIOS FINANCIEROS	8,3%	4,5%
Servicios de intermediación financiera y conexos	8,3%	4,5%
Valor Agregado	4,3%	3,8%
PIB	4,6%	4,1%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia

TABLAS PROYECCIONES MACROECONÓMICAS

Crecimiento

RUBRO	Crecimiento 2006	Crecimiento 2007	Crecimiento 2008 py	Crecimiento 2009 py
Producto Interno Bruto	7,0%	8,2%	4,6%	4,1%
Importaciones totales	17,3%	18,4%	16,0%	10,6%
Total oferta final	9,0%	10,3%	7,1%	5,7%
Consumo final	6,8%	6,3%	3,6%	4,2%
Hogares	7,8%	6,8%	3,7%	4,2%
Gobierno	3,5%	4,7%	3,4%	4,0%
Formación bruta de capital	16,8%	23,0%	10,7%	8,3%
Subtotal: demanda interna	8,9%	10,0%	5,4%	5,2%
Exportaciones totales	9,4%	12,2%	18,0%	8,0%
Total demanda final	9,0%	10,3%	7,1%	5,7%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos del DANE py:proyectado

Sector externo

Balanza Comercial USD Millones

RUBRO	2007	2008 py	2009 py
Exportaciones Totales	30.011,45	39.258,47	43.342,27
Tradicionales	14.205,32	20.405,37	22.603,86
Café	1.714,34	1.924,15	2.134,51
Petróleo	7.317,87	12.393,72	13.661,84
Carbón	3.492,84	4.777,60	5.432,12
ferroniquel	1.680,28	1.309,90	1.375,40
No tradicionales	15.806,13	18.853,10	20.738,41
Importaciones FOB	30.814,47	37.484,55	41.982,70
Balanza comercial	-803,02	1.773,92	1.359,57

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py:proyectado

Balanza de Pagos USD Millones

Rubro	2006	2007	2008 py	2009 py
Cuenta Corriente	-3056,4	-5861,8	-3119,5	-6668,4
Balance de bienes	321,9	-596,5	2035,1	1626,5
Balance de servicios	-2118,9	-2610,7	-2484,6	-2584,9
Renta neta de los factores	-6002,7	-7885,9	-8074,8	-11155,3
Transferencias netas	4743,3	5231,2	5404,8	5445,2
Cuenta de Capital y Financiera	2749,7	10311,4	7567,1	10218,5
IED neta	5365,2	8127,0	12097,6	9238,7
Otros flujos de corto y largo plazo neto	-2615,5	2184,4	-4530,5	979,9
Errores y Omisiones	329,2	261,2	0,0	0,0
Variación de las reservas internacionales netas	22,8	4710,8	4447,6	3550,1

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py:proyectado

Balanza de Pagos %PIB

Rubro	2006	2007	2008 py	2009 py
Cuenta Corriente	-2,2%	-2,9%	-1,2%	-2,5%
Balance de bienes	0,2%	-0,3%	0,8%	0,6%
Balance de servicios	-1,6%	-1,3%	-1,0%	-1,0%
Renta neta de los factores	-4,4%	-3,9%	-3,2%	-4,2%
Transferencias netas	3,5%	2,6%	2,1%	2,1%
Cuenta de Capital y Financiera	2,0%	5,1%	3,0%	3,9%
IED neta	3,9%	4,0%	4,8%	3,5%
Otros flujos de corto y largo plazo neto	-1,9%	1,1%	-1,8%	0,4%
Errores y Omisiones	0,2%	0,1%	0,0%	0,0%
Variación de las reservas internacionales netas	0,0%	2,3%	1,8%	1,3%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py:proyectado

Situación fiscal

Balance fiscal %PIB

Rubro	2006 %PIB	2007 %PIB	2008 py %PIB	2009 py %PIB
Ingresos Totales	14,9%	15,1%	15,5%	16,1%
Ingresos Corrientes	16,0%	16,5%	13,8%	13,9%
Ingresos Tributarios	16,0%	16,4%	13,8%	13,9%
Ingresos no Tributarios	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Fondos Especiales	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%
Ingresos de Capital	1,3%	1,4%	1,5%	2,1%
Ingresos Causados	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gastos Totales	21,7%	21,2%	18,3%	19,0%
Déficit/Superávit Total GNC	-4,1%	-3,2%	-2,8%	-2,9%
CRSF*	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%
Déficit a financiar GNC	-4,4%	-3,5%	-3,1%	-3,1%
Déficit/Superávit Total SPNF	-1,0%	-1,0%	-1,3%	-1,8%
Déficit/Superávit Total SPC	-0,9%	-0,8%	-1,2%	-1,6%

*: Costos de restructuración del sistema financiero
Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py:proyectado

Balance fiscal COP Miles de millones

Rubro	2006 MM	2007 MM	2008 py MM	2009 py MM
Ingresos Totales	56.347	64.644	73.969	84.179
Ingresos Corrientes	51.475	59.197	66.151	72.630
Ingresos Tributarios	51.221	58.928	65.904	72.367
Ingresos no Tributarios	254	269	247	263
Fondos Especiales	577	535	774	560
Ingresos de Capital	4.232	4.912	7.044	10.989
Ingresos Causados	63	39	41	0
Gastos Totales	69.441	76.179	87.408	99.279
Déficit/Superávit Total GNC	-13.094	-11.535	-13.440	-15.100
CRSF*	1.113	1.213	1.207	1.056
Déficit a financiar GNC	-14207	-12748	-14647	-16156
Déficit/Superávit Total SPNF	-3221	-3501	-6446	-9416
Déficit/Superávit Total SPC	-2775	-2936	-5959	-8128

*: Costos de restructuración del sistema financiero
Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py:proyectado

Inflación

	Dic-07	Dic-08 py	Dic-09 py
Total	5,69%	7,15%	5,57%
Alimentos	8,51%	11,97%	7,74%
Sin Alimentos	4,43%	4,90%	4,49%
No-Transables	5,19%	4,98%	4,81%
Transables	2,28%	2,10%	2,83%
Regulados	6,42%	9,47%	6,38%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py: proyectado

Tasas de interés

	DTF 90 días	Interbancaria	Repo BR
dici-07	8,98%	9,35%	9,50%
marz-08	9,59%	9,67%	9,75%
juni-08	9,75%	9,67%	9,75%
sept-08 py	9,97%	10,02%	10,00%
dici-08 py	10,23%	10,04%	10,00%
marz-09 py	9,92%	10,02%	10,00%
juni-09 py	9,90%	10,01%	10,00%
sept-09 py	9,42%	9,23%	9,25%
dici-09 py	9,43%	8,71%	8,75%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py: proyectado

Agregados monetarios

	Efectivo	M1	M2	M3	Base Monetaria
dici-07	11,30%	11,94%	17,49%	17,76%	19,91%
marz-08	8,64%	8,87%	12,86%	12,58%	7,47%
juni-08	6,53%	8,90%	13,55%	14,12%	9,40%
sept-08 py	10,54%	10,72%	13,19%	12,29%	22,18%
dici-08 py	7,83%	7,35%	11,86%	12,01%	13,04%
marz-09 py	5,22%	8,24%	12,19%	12,37%	14,32%
juni-09 py	9,77%	11,61%	11,94%	11,66%	16,21%
sept-09 py	8,06%	9,25%	10,28%	9,64%	7,57%
dici-09 py	11,63%	10,35%	10,40%	10,23%	9,85%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py: proyectado

	Cuentas Corrientes	Cuentas de Ahorro	CDTs	Cuasi-dineros	Total PSE
dici-07	12,57%	11,23%	33,71%	20,24%	18,93%
marz-08	9,09%	4,02%	30,68%	14,40%	13,16%
juni-08	11,30%	0,44%	37,60%	15,37%	15,27%
sept-08 py	10,89%	-0,74%	34,21%	14,14%	12,54%
dici-08 py	6,88%	0,42%	30,77%	13,95%	12,71%
marz-09 py	11,23%	1,80%	28,41%	13,64%	13,37%
juni-09 py	13,40%	6,67%	17,77%	12,07%	11,93%
sept-09 py	10,38%	8,98%	12,30%	10,66%	9,86%
dici-09 py	9,09%	9,42%	11,37%	10,42%	10,01%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py: proyectado

	Cartera NETA total con FEN	Cartera NETA M/L con FEN	Cartera NETA M/EX con FEN	Cartera Bruta Comercial	Cartera Bruta Consumo	Cartera Bruta Hipotecaria	Cartera Bruta Total
dici-07	25,30%	23,24%	69,25%	22,71%	32,43%	16,31%	24,89%
marz-08	22,14%	21,57%	33,15%	20,79%	24,84%	13,84%	21,24%
juni-08	18,84%	18,48%	24,60%	20,62%	19,10%	10,84%	19,32%
sept-08 py	15,54%	16,41%	2,58%	17,68%	13,43%	8,74%	15,69%
dici-08 py	12,42%	12,94%	4,33%	14,86%	9,69%	10,89%	12,99%
marz-09 py	11,10%	10,82%	16,00%	13,92%	7,39%	5,36%	11,26%
juni-09 py	10,21%	10,81%	1,02%	10,83%	5,26%	5,64%	8,69%
sept-09 py	9,24%	9,24%	9,24%	10,30%	6,20%	7,82%	8,85%
dici-09 py	9,78%	9,78%	9,78%	12,17%	7,58%	8,89%	10,50%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia py: proyectado

Tasa de cambio

	2007	2008 py	2009 py	2010 py	2011 py	2012 py	2013 py
Devaluación (TRM Fin de Año)	-10,01%	-2,92%	3,00%	4,00%	-1,50%	1,50%	2,00%
Devaluación (Promedio Anual)	-11,86%	-10,36%	5,00%	3,00%	-1,00%	2,00%	2,50%
Precio del Dólar (\$. TRM fin de año)	2.014,76	1.956,00	2.014,68	2.095,27	2.063,84	2.094,80	2.136,69
Precio del Dólar (\$. promedio anual)	2.078,35	1.863,00	1.956,15	2.014,83	1.994,69	2.034,58	2.085,44
Euro (USD/EUR, fin de año)	1,45	1,46	1,38	1,29	1,26	1,22	1,22

Internacional

	2007	2008 py	2009 py	2010 py	2011 py	2012 py	2013 py
Estados Unidos							
Desempleo	4,60%	6,40%	6,80%	6,30%	6,00%	5,50%	5,20%
PIB	2,00%	1,70%	0,70%	1,50%	1,80%	2,00%	2,50%
Inflación	4,10%	4,00%	3,00%	3,20%	3,10%	2,56%	2,20%
Tasas de Referencia	4,25%	2,00%	2,00%	3,00%	3,75%	4,25%	4,75%
Reino Unido							
Desempleo	5,39%	5,46%	5,63%	5,75%	5,86%	5,95%	6,03%
PIB	3,00%	1,42%	0,80%	1,60%	1,80%	2,00%	2,50%
Inflación	2,10%	3,60%	2,85%	2,50%	2,20%	2,10%	2,00%
Tasas de Referencia	5,50%	4,75%	4,00%	4,00%	4,00%	3,75%	3,50%
Zona Euro							
Desempleo	7,43%	7,50%	7,64%	7,93%	8,08%	8,19%	8,29%
PIB	2,60%	1,40%	0,70%	1,40%	1,70%	2,00%	2,30%
Inflación	3,10%	3,92%	3,00%	2,95%	2,99%	2,00%	1,60%
Tasas de Referencia	4,00%	4,25%	3,25%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
Japón							
Desempleo	3,86%	4,20%	4,50%	4,05%	3,98%	3,90%	3,83%
PIB	2,08%	1,20%	0,80%	0,90%	1,00%	1,20%	1,50%
Inflación	0,70%	0,00%	-0,50%	-0,85%	-1,06%	-1,04%	-1,01%
Tasas de Referencia	0,50%	0,50%	0,50%	1,00%	1,25%	1,50%	1,50%

Fuente: Cálculos Grupo Bancolombia con datos del DANE py:proyectado

BANCOLOMBIA | INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y ESTRATEGIAS | (571) 353 52 87 | BOGOTÁ - COLOMBIA

Nombre	Cargo	Correo
Daniel Ignacio Niño Tarazona	Gerente de Investigaciones Económicas y Estrategias	danino@bancolombia.com.co
Camilo Rivera Pérez	Economista Especial Banco Central	camriver@bancolombia.com.co
Andrés M. Vargas Pérez	Economista Macroeconomía	andvarga@bancolombia.com.co
Ana Carolina Sánchez Castillo	Economista Macroeconomía	anacsanc@bancolombia.com.co
Eduardo Sánchez Gómez	Economista Macroeconomía	edusanch@bancolombia.com.co
Diana Patricia Gonzalez Merchán	Estratega Mercado de Renta Fija Internacional	diagonza@bancolombia.com.co
Diego Fernando Grandos Palacio	Estratega Mercado Cambiario	digranad@bancolombia.com.co
Diego Fernando Ocho Cuervo	Estratega de Deuda Pública y Portafolios	dochoa@bancolombia.com.co

VALORES BANCOLOMBIA | INVESTIGACIONES ECONÓMICAS | (571) 607 80 90 | BOGOTÁ - COLOMBIA

Nombre	Cargo	Correo
Juan Nicolás Pardo Ayala	Analista de Acciones	jnpardo@valoresbancolombia.com
Paula Delgadillo Sanz de Santamaría	Analista de Acciones	pdelgadillo@valoresbancolombia.com

FIDUCIARIA BANCOLOMBIA | ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO | (571) 488 58 49 | BOGOTÁ - COLOMBIA

Nombre	Cargo	Correo
Manuel Guillermo Chávez	Director Análisis Económico y Financiero	mchavez@fiducolombia.com.co
Juan Pablo Camacho	Director de Inversiones	jamacho@fiducolombia.com.co

DIRECCIÓN DE SEGMENTOS BANCA EMPRESARIAL Y GOBIERNO DE BANCOLOMBIA

Nombre	Cargo	Correo
Mauricio López Salazar	Director Segmentos Banca Empresarial y Gobierno	malopez@bancolombia.com.co
Jhon Fredy Escobar Posada	Gerente Segmento Agroindustria	jhescoba@bancolombia.com.co
Gabriel Felipe González Tabares	Gerente Segmento Comercio	ggonzale@bancolombia.com.co
Lina María Madrid Florez	Gerente Segmento Construcción	limadrid@bancolombia.com.co
Andrea Aristizábal Villa	Gerente Segmento Recursos Naturales y Medios de Comunicación	avaristi@bancolombia.com.co
Juan Esteban Marín Gómez	Gerente Segmento Manufactura de Insumos	juamarin@bancolombia.com.co
Laura Merchan Calle	Gerente Segmento Servicios	lmerchan@bancolombia.com.co
Luz Yeny Díaz Díaz	Gerente Segmento Gobierno	ldiazdia@bancolombia.com.co

CONDICIONES DE USO

Esta publicación fue realizada por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estrategias de Bancolombia S.A., la Dirección de Análisis Financiero de la Fiduciaria Bancolombia e Investigaciones Económicas de Valores Bancolombia, entidades pertenecientes al Grupo Bancolombia. Los datos e información no deberán interpretarse como una asesoría, recomendación o sugerencia por parte de parte nuestra para la toma de decisiones de inversión o la realización de cualquier tipo de transacciones o negocios, razón por la cual el uso de la información suministrada es de exclusiva responsabilidad del usuario. Los valores, tasas de interés y demás datos que allí se encuentren, son puramente informativos y no constituyen una oferta, ni una demanda en firme, para la realización de transacciones.

Personas del Grupo o relacionadas con el mismo, pueden realizar o haber realizado transacciones en una o varias de las inversiones descritas en el presente reporte antes de que el material haya sido publicado, o pueden prestar o haber prestado servicios a emisores de cualquiera de los productos de inversión aquí descritos, respetando siempre las disposiciones legales vigentes. La información aquí presentada relacionada con compañías del Grupo, no representa necesariamente la posición de las mismas, algunas veces puede representar opiniones de los analistas. Se recomienda visitar periódicamente las páginas de Internet de BANCOLOMBIA S.A. (www.bancolombia.com), Fiduciaria Bancolombia (www.fiduciariabancolombia.com) y Valores Bancolombia (www.valoresbancolombia.com), para consultar las últimas publicaciones realizadas por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estratégicas.

**INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y ESTRATEGIAS**

Una fuente de conocimiento
en su bandeja de entrada

**Grupo
Bancolombia** 

www.grupobancolombia.com

Resumen Económico

RESUMEN ECONÓMICO

El resumen económico es un reporte con los datos económicos más relevantes de la economía colombiana y estadounidense. Este informe presenta el análisis del comportamiento sectorial, crecimiento económico y situación monetaria y crediticia de estas economías reportada hasta principios de mayo de 2009.

Colombia

- **Actividad Real:**

Camilo Rivera Pérez
camriver@bancolombia.com.co

Durante el mes, los indicadores de actividad para la industria y el comercio mostraron un nuevo deterioro en ambos sectores, con caídas en la producción y en las ventas, mientras los indicadores de empleo en estos sectores siguen señalando descenso. Los datos del mercado laboral a marzo muestran un nuevo incremento del desempleo, especialmente en las trece áreas metropolitanas, aunque con un incremento mucho menos acentuado que el repunte presentado en la tasa de desempleo en enero.

Por su parte, los resultados para el sector externo a febrero muestran que el ritmo de desaceleración de las exportaciones fue menos acentuado, mientras las importaciones se desaceleraron por encima de lo anticipado, de forma que el déficit de balanza comercial de bienes acumulado año se incrementó, aunque el resultado para el mes fue de apenas el 25% del resultado presentado en enero, cuando fue de USD166.4 millones FOB.

De acuerdo con los datos reportados por el DANE, la producción industrial a febrero 2009 presentó una caída de 12.8% interanual (respecto al mismo mes de 2008), un incremento en el ritmo de deterioro de este indicador, que en enero habría presentado una contracción de 10.27%. Las ventas de la industria presentan un comportamiento similar al caer 10.4%.

En el acumulado año la contracción de la producción se ubica en 11.58%. El retroceso en la industria en lo corrido del año viene jalonado por la caída en la producción de las industrias básicas de hierro y acero, que presentan una caída en la producción de 26.7%, seguido por la caída en la producción de vehículos, que cae 40.8%, y por las sustancias químicas básicas que caen 26.7%.

Por su parte, los ingenios y refinerías de azúcar presentan los mayores aportes positivos a la producción con un crecimiento de 15%, seguidos de la producción de la industria básica de metales preciosos, que crece al 30.8%, y de la producción, transformación y conservación de carne y pescado, que crece 8.7% en lo corrido del año.

Tabla 1. Contribución al crecimiento anual de la industria, mayores y menores aportes

	Orden	Sector	Contribución	Contribución % explicado
Contribución a la alza	1	Ind. básicas de metales preciosos y no ferrosos	0.64%	5.01%
	2	Otros productos químicos	0.52%	4.03%
	3	Ingenios, refinerías de azúcar y trapiches	0.24%	1.84%
	4	Productos de carne y pescado	0.21%	1.67%
	5	Maquinaria y aparatos eléctricos.	0.18%	1.39%
Contribución a la baja	43	Productos de molinería y almidones	-1.16%	-9.10%
	44	Prendas de vestir, confecciones	-1.17%	-9.13%
	45	Refinación del petróleo	-1.20%	-9.37%
	46	Industrias básicas de hierro y acero	-1.66%	-12.94%
	47	Vehículos automotores y sus motores	-2.17%	-16.98%

Fuente: DANE, Cálculos Grupo Bancolombia.

Los resultados continúan señalando un deterioro importante de la industria y confirmando los resultados de la EOIC de la ANDI, en los cuales se señaló una aceleración en el ritmo de contracción de la industria al -7.6% en lo corrido de 2009 hasta febrero. Al analizar los datos por su uso o destino económico (CUODE), se encuentra que la producción de bienes destinados a consumo final y bienes intermedios es la de mayor contribución a la baja en los resultados de crecimiento interanual, al contraerse 13.5% y 9.6% respectivamente. La producción de bienes de capital también presenta una caída importante de 22.5%.

El empleo en la industria continúa retrocediendo y acumula 10 meses con crecimiento negativo, respecto a febrero 2008 cayó 6.7%, siendo el empleo temporal el de mayor descenso (-12.6%), jalonado principalmente por la caída en los obreros temporales -14.5%. Por su parte, el empleo permanente en la industria cayó 1.5%.

Por su parte, las ventas minoristas del comercio presentaron también una variación negativa, aunque inferior a la de enero, al pasar de un crecimiento interanual (respecto al mismo mes de 2008) de -4.21% en enero a -4.13% en febrero. Aunque la variación mensual fue negativa (caída de -2.89%) fue levemente inferior a la presentada en febrero 2008 (-2.97%). Sin embargo, el resultado continúa siendo de una importante caída en las ventas.

En el año corrido, las ventas minoristas sin combustibles caen 4.17%, y sin incluir las ventas de vehículos la variación es de -0.99%. Lo anterior implica un deterioro, ya que a enero las ventas minoristas sin incluir vehículos presentaron un leve crecimiento de 0.28%. La mayor contribución a la baja continúa proviniendo de las ventas de vehículos, que caen 20.2% en lo corrido del año, y de la venta de alimentos y bebidas no alcohólicas, que caen 3.5%.

El calzado y los artículos de cuero presentan crecimientos positivos en sus ventas, y unidos a las ventas de equipo de informática son los que mayor aporte al alza presentan sobre las ventas totales, con crecimientos de 12.2% y 17.1% en lo corrido del año respectivamente.

Tabla 2. Crecimiento anual de las ventas del comercio minorista por grupo de mercancías

Grupo de Mercancías	Variaciones			Contribución
	Dic-08	Ene-09	Feb-09	Feb-09
Total comercio minorista	-3.49%	-4.21%	-4.13%	-4.13%
Muebles y equipo para oficina, computadores, programas y sur	38.62%	19.58%	14.93%	0.34%
Calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero	10.66%	14.92%	8.96%	0.33%
Muebles y electrodomésticos para el hogar	-2.28%	2.41%	4.41%	0.26%
Productos de aseo personal, cosméticos y perfumería.	2.45%	7.08%	2.92%	0.18%
Artículos de ferretería, vidrios y pinturas	-9.52%	0.08%	1.19%	0.00%
Lubricantes para vehículos automotores	4.09%	-4.27%	-15.72%	-0.05%
Repuestos y accesorios para vehículos	9.39%	-2.10%	-3.40%	-0.05%
Productos farmacéuticos	-4.91%	-2.44%	-4.70%	-0.11%
Productos para el aseo del hogar	-7.62%	-1.82%	-2.40%	-0.14%
Otras mercancías no especificadas anteriormente	0.37%	-4.97%	-4.16%	-0.18%
Libros, papelería, periódicos y revistas	-2.03%	-3.26%	-9.89%	-0.19%
Productos textiles y prendas de vestir y sus accesorios	-1.22%	0.73%	-2.20%	-0.20%
Artículos y utensilios de uso doméstico	-4.12%	-0.57%	-10.13%	-0.23%
Licores, cigarros y cigarrillos	-6.64%	-3.79%	-9.12%	-0.31%
Alimentos (víveres en general) y bebidas no alcohólicas	-4.27%	-2.35%	-4.75%	-1.57%
Vehículos automotores y motocicletas	-21.96%	-28.13%	-12.74%	-2.21%

Fuente: DANE, Cálculos Grupo Bancolombia.

El empleo en el comercio, que había presentado un menor deterioro que el de la industria, presenta ya un deterioro más marcado y acumula 3 meses de crecimientos negativos. En febrero el empleo en el comercio se habría reducido 1.19% respecto al mismo mes de 2008, y al igual que las ventas totales el decrecimiento fue inferior al de enero, cuando cayó 1.4%, siendo el personal permanente y el personal temporal por agencias los de mayor descenso, -2.49% y -4.46% respectivamente.

Con datos consolidados hasta febrero de 2009, el déficit de balanza comercial de bienes acumulado se ubicó en USD208.3 millones, y para febrero habría sido de USD41 millones, una cuarta parte del resultado de enero, cuando se mostró un fuerte deterioro del indicador.

El valor de las exportaciones en febrero presentó un descenso de 17.4% respecto al mismo mes de 2008, al alcanzar los USD2340 millones en valor FOB. La caída estuvo explicada en su mayor parte por el comportamiento de las exportaciones tradicionales que se redujeron 30%, esto último a causa de una disminución en las exportaciones de petróleo de 42.9%. Las exportaciones no tradicionales se redujeron 4.8%, es decir cayeron menos que lo presentado en enero, cuando su caída superó el 12%.

En volumen (toneladas) las exportaciones totales presentaron un descenso de 0.7%, luego del crecimiento de 18.3% del mes anterior, lo que muestra que, a diferencia de los meses anteriores, la caída no es sólo por efecto precio. Los descensos en el volumen exportado corresponden en su mayoría a exportaciones de café y carbón, y al igual que en el caso de los valores, los volúmenes de exportaciones no tradicionales descendieron (-0.5%), aunque a una tasa mucho menor que aquella observada en enero (-38.9%).

En lo corrido del año el mayor aporte al descenso del valor de las exportaciones (-15.3%) proviene de las exportaciones a EE.UU. (-10%), seguido de las hechas a República Dominicana (-0.9%), Venezuela (-0.9%) y China (-0.6%).

Por su parte, el valor de las importaciones cayó 17.9% en febrero respecto al mismo periodo de 2008, y en el acumulado año cae 11.7%, una fuerte aceleración respecto al descenso de 5% presentado en enero. El mayor aporte al resultado proviene de las importaciones de materias primas y de los bienes de capital y materiales de construcción.

En el caso de los bienes de capital, el equipo de transporte y los bienes de capital para la industria presentan el mayor descenso. De igual forma ocurre al evaluar los resultados en toneladas; estos tipos de bienes presentaron tasas de crecimiento negativas, mientras los bienes de capital para el sector agrícola y los materiales de construcción presentaron incrementos superiores al 30%.

Respecto al sector construcción se observó un deterioro considerable en su dinámica al cierre de 2008, algunos indicadores de actividad muestran que la tendencia en el primer trimestre de 2009 parece mantenerse. Los despachos de cemento con corte a marzo mostraron un incremento de 3.4% respecto al mismo mes del año anterior y en el acumulado año caen 11.4%, debido al fuerte descenso que presentaron en enero y febrero.

Las licencias aprobadas de construcción con corte a febrero se redujeron 32.7% y en los últimos 12 meses acumularían una contracción de 15.7% según reporta el DANE. La caída en las licencias se explica en su mayor parte por las licencias aprobadas para vivienda (-30.7%), mientras los otros destinos se redujeron en menor magnitud (8.4%).

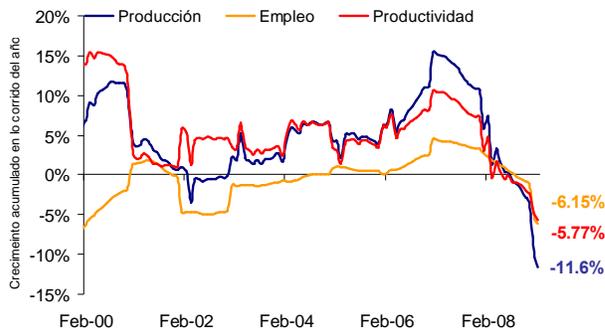
Por su parte el mercado laboral continúa registrando deterioro; como se mencionó, tanto la industria como el comercio muestran deterioro en sus indicadores de empleo. La información de la encuesta integrada de hogares a marzo 2009 señaló un nuevo incremento en la tasa de desempleo (11.98%) respecto a marzo 2008, especialmente en las 13 ciudades (13.5%). Sin embargo, el incremento fue de menor magnitud que lo reportado en enero, cuando la tasa de desempleo se ubicó en 14.2%.

En el acumulado trimestral entre enero y marzo de 2009 comparado contra el mismo trimestre de 2008, la tasa de desempleo se habría incrementado 12.1% a 12.88%. También se presentó un leve incremento en los empleados (2.3%), mientras que los desocupados se habrían incrementado en 9.88%. Sin embargo, el incremento en el empleo está explicado totalmente por un aumento en el empleo no asalariado (7.48%) mientras el empleo asalariado continúa presentando crecimientos negativos (-1.2%).

Como se mencionó, la producción de bienes de capital presentó una caída y unido a esto, la producción y los despachos de cemento a marzo continúan señalando una caída importante en la actividad edificadora; los datos de importaciones de bienes de capital a febrero también señalan deceleración.

Todo lo anterior hace pensar que los datos de crecimiento de la formación bruta de capital fijo en el primer trimestre no parecen presentar una recuperación, luego del deterioro presentado en el cuarto trimestre 2008. Por su parte, los indicadores líderes para el consumo de los hogares se mantienen en niveles bajos; de esta forma, es muy probable que el crecimiento para el primer trimestre del presente año se ubique en terreno negativo.

Producción industrial (crecimiento año corrido)



Fuente: DANE

Exportaciones enero-febrero (USD Millones)

Rubro	2008	2009	Var %
Total	5,667.6	4,801.3	-15.3%
Tradicionales	2,973.7	2,337.0	-21.4%
Café	404.4	325.5	-19.5%
Carbón	652.0	932.4	43.0%
Petróleo	1,667.9	958.5	-42.5%
Ferroniquel	249.4	120.6	-51.7%
No tradicionales	2,693.9	2,464.3	-8.5%

Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Exportaciones enero-febrero (Miles de Tons)

Rubro	2008	2009	Var %
Total	15,296.7	16,774.8	9.7%
Tradicionales	13,605.0	15,460.3	13.6%
Café	134.4	112.1	-16.6%
Carbón	10,421.7	11,235.7	7.8%
Petróleo	3,021.9	4,077.2	34.9%
Ferroniquel	27.0	35.3	30.7%
No tradicionales	1,691.7	1,314.5	-22.3%

Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Importaciones enero-febrero (USD Millones)

Concepto	2008	2009	Variación
Total	6,016	5,311	-11.7%
Consumo	1,109	1,004	-9.5%
Materias primas	2,580	1,886	-26.9%
Bienes de capital	2,327	2,421	4.0%

Concepto	2008	2009	Variación
Bienes de capital	2,327	2,421	4.0%
M. Construcción	163	260	60.2%
Agrícola	18	25	41.5%
Industrial	1,284	1,322	2.9%
Transporte	862.3	813.6	-5.7%

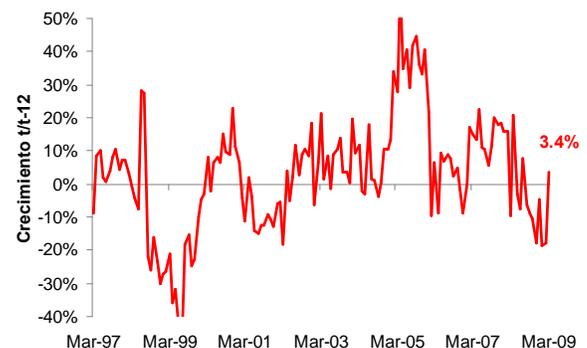
Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Comercio minorista (crecimiento año corrido)



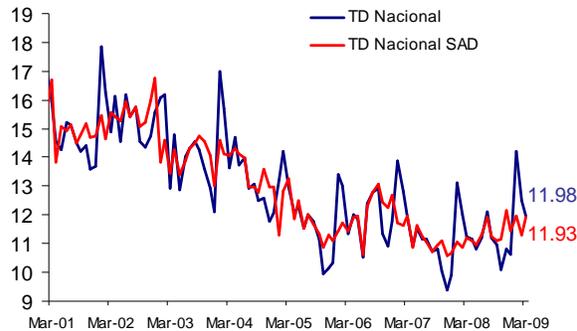
Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Despachos de Cemento (Crecimiento interanual %)



Fuente: Instituto Colombiano de Productores de Cemento - ICPC. Cálculos Grupo Bancolombia

Tasa de desempleo (% , SAD: ajustado estacionalmente)



Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Mercado laboral total nacional (poblaciones)

Concepto	Mar-08	Mar-09	Diferencia	var
PET	33,445.9	34,007.9	562.0	1.7%
PEA	19,968.5	20,626.5	658.0	3.3%
Ocupados	17,726.7	18,155.5	428.8	2.4%
Desocupados	2,241.8	2,471.0	229.2	10.2%
Inactivos	13,477.4	13,381.4	-96.0	-0.7%
TD	11.23%	11.98%	0.75%	
TO	53.00%	53.39%	0.38%	
TGP	59.70%	60.65%	0.95%	

Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Mercado laboral 13 Ciudades (poblaciones)

• Situación de Precios y Política Monetaria:

Inflación

El dato de inflación de abril de 2009 registró un resultado inferior al esperado por el consenso del mercado, con una variación mensual de 0.32%, mientras el grupo de analistas encuestados por Bloomberg esperaba 0.43%. El Grupo Bancolombia anticipaba una variación de 0.29% en el mes. Con este resultado la variación 12 meses se ubicó en 5.73%, con lo que acumula 6 meses consecutivos de descensos y una caída de 194pb respecto al nivel de diciembre. En el mes, 5 de los 9 grupos que componen el IPC registraron variaciones superiores a la variación mensual del índice total: comunicaciones (0.90%), alimentos (0.49%), salud (0.43%), vivienda (0.38%) y otros (0.35%). Por su parte, diversión presentó una variación negativa en el mes de 0.63%.

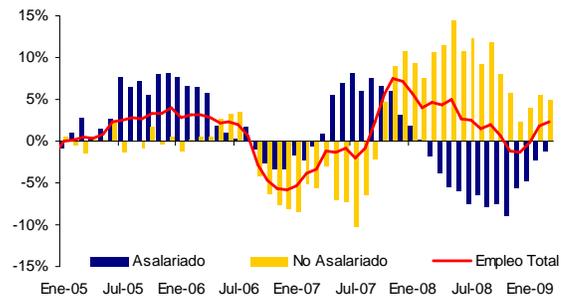
En el grupo de comunicaciones los mayores incrementos se presentaron en equipos de telefonía móvil (5.36%) y servicios de telefonía (1.02%), mientras que en el grupo de alimentos los mayores aumentos se presentaron en la papa (16.49%), otros tubérculos (9.9%) y naranjas (9.81%). En el mes los mayores aportes a la variación los hicieron: papa, acueducto y alcantarillado, energía eléctrica, servicio de telefonía y almuerzo.

Los regulados presentaron un incremento mensual de 0.46% y los no transables de 0.05%, cambios que fueron inferiores a las variaciones mensuales de abril 2008 y llevaron a descensos en sus inflaciones doce meses que pasaron de 8.12% a 7.57% y de 5.36% a 4.92% respectivamente. Por su parte los transables registraron un leve incremento en su variación doce meses, que pasó de 2.45% a 2.36%.

Concepto	Mar-08	Mar-09	Diferencia	var
PET	15,415.3	15,700.9	285.6	1.9%
PEA	9,656.1	10,075.7	419.6	4.3%
Ocupados	8,497.6	8,713.5	215.9	2.5%
Desocupados	1,158.5	1,362.1	203.7	17.6%
Inactivos	5,759.2	5,625.2	-134.0	-2.3%
TD	12.00%	13.52%	1.52%	
TO	55.12%	55.50%	0.37%	
TGP	62.64%	64.17%	1.53%	

Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

Crecimiento del empleo total nacional (promedios trimestrales)



Fuente: DANE, cálculos Grupo Bancolombia

En lo corrido del año la inflación se ubica en 2.26%, mientras el año anterior hacia el mismo mes ascendió a 3.92%. La mayor parte de este comportamiento se debe a la tendencia que ha registrado la inflación de alimentos y regulados en lo corrido del año, cuyas variaciones anuales han pasado de 13.16% a 7.93% y de 9.45% a 7.57% respectivamente.

En el grupo de alimentos, productos como el arroz, el tomate, la zanahoria y otras hortalizas y legumbres frescas han explicado el descenso que se ha registrado en el año. En el caso del arroz parte del comportamiento se atribuye a las medidas tomadas respecto a las importaciones de este producto. En el caso de los regulados, los combustibles han contribuido en gran parte y se espera que lo continúen haciendo luego del recorte de \$400 en el precio de la gasolina anunciado por el Gobierno Nacional, que rige a partir de mayo.

Teniendo en cuenta la evolución de los principales indicadores de actividad económica y las expectativas que se tienen sobre los mismos, es de esperar que la inflación continúe desacelerándose y se ubique en el rango meta propuesto por el Banco de la República para este año (4.5%-5.5%). Según las proyecciones del Grupo Bancolombia la inflación se ubicaría en el rango meta desde mayo y descendería por debajo del punto medio al cierre del primer semestre del año.

De esta manera, para mayo se espera una inflación mensual de 0.19%, quedando la variación 12 meses en 4.96% y para junio esta variación descendería a 4.50%, momento a partir del cual por factores estacionales se revertirían parte de los descensos. Respecto a la inflación básica se espera que en mayo presente un incremento mensual de 0.13%, lo que dejaría su variación 12 meses en 4.50%.

Por su parte, el índice de precios al productor (IPP) registró un incremento en abril de 0.02%, lo que generó un descenso en la inflación 12 meses al productor, que pasó de 6.79% a 6.57%. El comportamiento que registró el IPP en abril muestra el retroceso que registró la tendencia de depreciación del peso colombiano. Los bienes importados presentaron en el mes un descenso de 2.77%, frente a un incremento de 1.18% en promedio en febrero y marzo. La inflación 12 meses de este rubro pasó de 13.38% a 10.39%. Los bienes producidos y consumidos internamente presentaron un incremento en su variación 12 meses desde 5.26% hasta 5.67%.

Política Monetaria

En la reunión del 30 de abril la Junta Directiva del Banco de la República (JDBR) tomó la decisión de recortar nuevamente la tasa de referencia en 100pb en línea con lo que esperaba el consenso del mercado y el Grupo Bancolombia. De esta manera la tasa de referencia se ubica en 6.0%. En el comunicado que acompañó la decisión, la JDBR señaló el descenso que ha registrado la inflación, tanto por caídas en los precios de los alimentos como en los regulados. Considera que la inflación seguirá descendiendo y podría terminar el año en el rango meta.

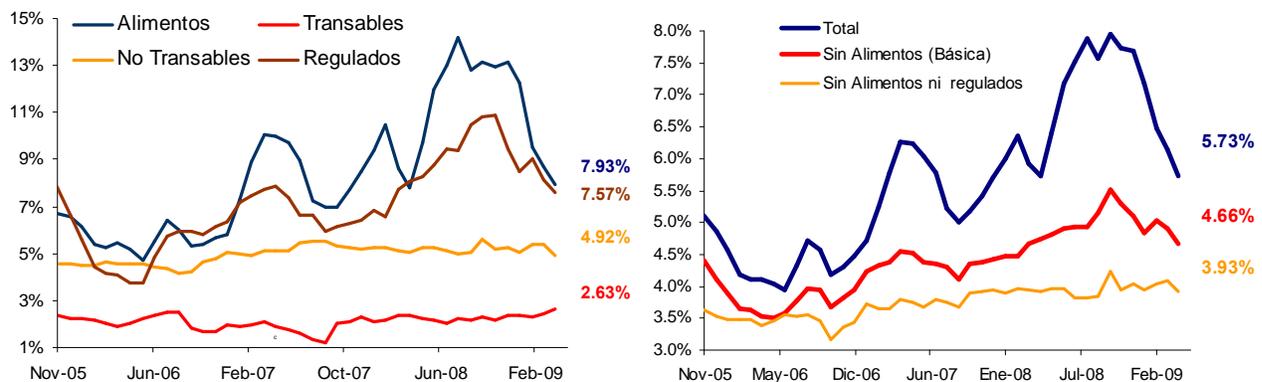
Además señala la desaceleración mayor a la esperada de la economía mundial en el primer trimestre de 2009, la menor dinámica de las exportaciones colombianas, el consecuente debilitamiento de la economía y también que los datos de la industria y el comercio muestran caídas fuertes. Respecto al sistema financiero señala que éste muestra un comportamiento saludable.

Los resultados de inflación en 2009 le han dado espacio al Banco de la República (BR) para continuar con la política monetaria expansiva que inició el año pasado y que se ha acelerado en los meses recientes ante una desaceleración mayor que la anticipada de las principales economías, los resultados de crecimiento de 2008 para Colombia y las cifras de actividad conocidas hasta el momento para 2009.

Desde el inicio del ciclo de bajadas del BR la tasa de referencia ha sido recortada en 400pb al descender hasta 6.0%, descensos que se han reflejado en gran medida en las demás tasas de interés de la economía.

Las perspectivas respecto al comportamiento de la inflación y las proyecciones sobre la actividad económica justifican la expectativa del Grupo Bancolombia de un recorte adicional de 100pb en la tasa de referencia en la reunión del 29 de mayo, lo cual dejaría la tasa de referencia en 5.00%, nivel en el que se espera el BR suspenda su ciclo de recortes.

Evolución de los indicadores de inflación al consumidor



Fuente: Grupo Bancolombia con datos del DANE.

Evolución de los indicadores de inflación al consumidor

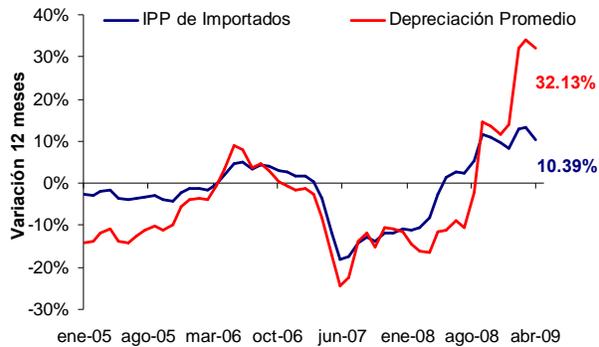
	Abr-09			Mar-09		
	Mes	12 meses	Año corrido	Mes	12 meses	Año corrido
Total	0.32%	5.73%	2.26%	0.50%	6.14%	1.94%
Alimentos	0.49%	7.93%	2.36%	0.11%	8.67%	1.86%
Vivienda	0.38%	6.06%	2.37%	0.93%	6.71%	1.98%
Vestuario	0.04%	-0.27%	-0.19%	0.03%	-0.25%	-0.23%
Salud	0.43%	5.66%	3.63%	0.98%	5.61%	3.19%
Educación	0.02%	6.53%	5.79%	0.07%	6.53%	5.77%
Cultura y Esparcimiento	-0.63%	-0.23%	0.11%	0.25%	0.05%	0.74%
Transporte	0.12%	4.27%	1.27%	0.35%	4.44%	1.15%
Comunicaciones	0.90%	3.17%	2.81%	1.38%	2.26%	1.89%
Otros Gastos	0.34%	4.63%	2.73%	0.76%	4.59%	2.38%
Sin alimentos	0.25%	4.66%	2.23%	0.65%	4.90%	1.97%
Sin alimentos y regulados	0.20%	3.93%	2.08%	0.53%	4.09%	1.88%
Sin alimentos no procesados, y regulados	0.19%	4.85%	1.96%	0.31%	5.29%	1.77%
Regulados	0.46%	7.57%	2.77%	1.10%	8.12%	2.30%
Transables*	0.38%	2.63%	1.66%	0.66%	2.45%	1.28%
No transables*	0.05%	4.92%	2.44%	0.43%	5.36%	2.39%

*Excluye alimentos y regulados

+Rojo = incremento respecto al valor del mes anterior. Azul = disminución

Fuente: Grupo Bancolombia con datos del DANE.

Evolución del índice de precios al productor



Descriptiva	IPP Variación por Procedencia		
	Abril-09		
	Mensual	Acumulado	12 Meses
IPP Total	0.02%	0.64%	6.57%
Producidos y Consumidos	0.72%	0.89%	5.67%
Importados	-2.77%	-0.35%	10.39%
Exportados*	5.19%	8.82%	18.22%

*No se incluye en el cálculo del IPP total.

Fuente: Grupo Bancolombia con datos del DANE. Rojo = incremento respecto al valor del mes anterior. Azul = disminución

EE.UU.

• Actividad Real:

Camila Quevedo Vega
caqueved@bancolombia.com.co

Durante el 1T09 la economía norteamericana continuó experimentando contracciones en su actividad. De acuerdo con el primer estimativo divulgado por el BEA (*Bureau of Economic Analysis*), en este periodo el PIB se contrajo 6.1%. La tasa contrasta con la estimada por el consenso del mercado (-4.7%), en buena medida porque el componente de inversión bruta privada doméstica experimentó un descenso que no logró ser compensado por el repunte en los gastos en consumo personal.

Del resultado vale destacar que por primera vez en dos trimestres el consumo privado contribuyó al alza del PIB, al crecer 2.2%. Ello coincidió con los repuntes en el gasto personal de bienes durables como los vehículos a motor y sus partes. Las importaciones continuaron contribuyendo positivamente, pues su caída de 34.1% explicó 6.1pp de la variación total del producto.

Pero sin duda, gran parte de la contracción del PIB tuvo su origen en el descenso de 51.8% en la formación bruta de capital residencial y no residencial, así como en la disminución de las exportaciones, rubro que completó dos periodos consecutivos de aportes negativos al crecimiento económico.

En lo que respecta al mercado laboral, en abril la destrucción de empleo contabilizó 539 mil puestos de trabajo, la menor cifra de los últimos seis meses. En lo corrido del año se han destruido 2.7 millones de empleos y desde que empezó la recesión, en diciembre de 2007, la pérdida bordea los 5.7 millones de puestos.

Entre enero y abril, la construcción, la manufactura, el transporte y los servicios profesionales han eliminado un total de 2.3 millones, el 85% del total reportado por el sector privado. La tasa de desempleo se ubica en 8.9%, cifra no observada desde hace 25 años, y como consecuencia se contabilizan 6.35 millones de personas que han reclamado por más de una semana beneficios de desempleo, y se dice que la tasa de desocupación entre esta población asciende a 4.8%.

Recientemente, el mercado inmobiliario ha registrado algunos repuntes que han hecho pensar que se aproxima el punto de inflexión de la crisis en este sector, sin embargo, aún es bastante prematuro para afirmar que ha logrado resolver por completo el desequilibrio existente entre la oferta y la demanda.

Por el lado de la oferta, las licencias otorgadas y las construcciones iniciales se contrajeron tanto en términos mensuales como anuales. En febrero se habían reportado ganancias mensuales en estos indicadores de 6.2% y 17.2%, respectivamente; sin embargo, dichos incrementos fueron revertidos en marzo con contracciones de 9.0% y 10.8%, en cada caso.

Así mismo, el gasto en construcción se elevó en marzo 0.3%, situación que refleja el mayor gasto público (1.1%), en tanto que el del sector privado permaneció en terreno negativo (-0.1%). Sin embargo, hay que resaltar que el menor gasto privado es consecuente con la disminución en la inversión en el sector residencial. El *stock* de vivienda usada se redujo entre febrero y marzo desde 3.8 hasta 3.7 millones de unidades, al tiempo que el de vivienda nueva descendió desde 324 hasta 308 mil, situación que está asociada más con la reducción en la inversión que con un aumento en las ventas.

Los precios de la vivienda medidos por el índice *S&P/Case-Shiller* para 20 ciudades experimentaron una caída de 2.2% en febrero. A medida que las tasas de interés hipotecarias ceden a la baja, los hogares están acudiendo a refinanciar sus créditos. Así lo confirman las cifras publicadas por la Asociación de Banqueros Hipotecarios (MBA) según las cuales en lo corrido del año hasta abril las aplicaciones de refinanciación se elevaron 17.2%, en tanto que las de compra lo hicieron en 1.93%.

De acuerdo con pronunciamientos del FED, la oferta de crédito hipotecario aún se encuentra constreñida, no sólo por efecto de la elevación de los estándares en su otorgamiento sino también por la alta dependencia que continúa mostrando esta cartera frente a los programas de soporte anunciados por el gobierno o por las GSEs (*Government-Sponsored Enterprises*).

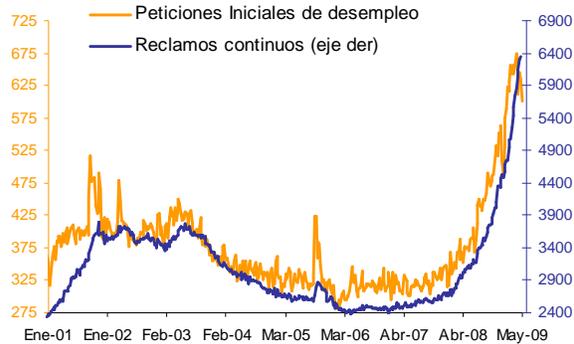
En lo que respecta a la actividad en el sector manufacturero y servicios, la evidencia sugiere que, si bien permanecen en terreno de contracción, el ritmo de descenso ha venido suavizándose. En efecto, las mediciones provistas por el ISM (Institute for Supply Management's) son superiores a las registradas en noviembre del año pasado. En el caso del sector manufacturero, en abril el índice de la actividad alcanzó 40.1 puntos, muy superior al mínimo registrado en marzo (36.3), con incrementos pronunciados en los indicadores de nuevas órdenes y empleo.

Por su parte, en el sector servicios, se observaron incrementos desde 40.8 hasta 43.7 puntos por efecto del aumento en las nuevas órdenes, sin embargo, el empleo continúa deteriorándose.

El desenvolvimiento reciente de los indicadores es consistente con el mensaje transmitido recientemente el FOMC en cabeza de Ben S. Bernanke, según el cual, aunque las cosas están mal, existen algunas señales que indican que el ritmo de contracción está menguándose. Según el FED, los síntomas de recuperación aparecen en cinco frentes: la estabilización en el gasto del consumo, un mercado de vivienda a punto de tocar su punto de inflexión, una moderación en el declive de las economías externas, un progreso en los inventarios y en las condiciones de los mercados financieros.

Aunque el desempeño reciente da cuenta de los aspectos que ha mencionado el FED, es importante tener en cuenta que mientras ello no logre transmitirse al mercado laboral, será muy difícil que redunde en un impulso de la demanda de los hogares.

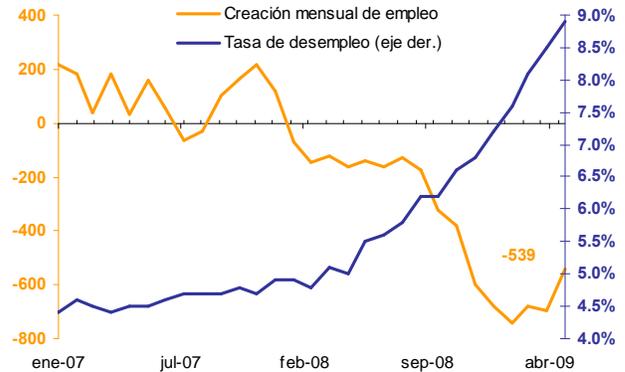
Datos Semanales del Mercado Laboral



Fuente: Bloomberg

Por primera vez en tres meses las peticiones iniciales de desempleo retrocedieron hasta 601 mil. Los reclamos continuos permanecen en niveles históricamente elevados (6.35 millones)

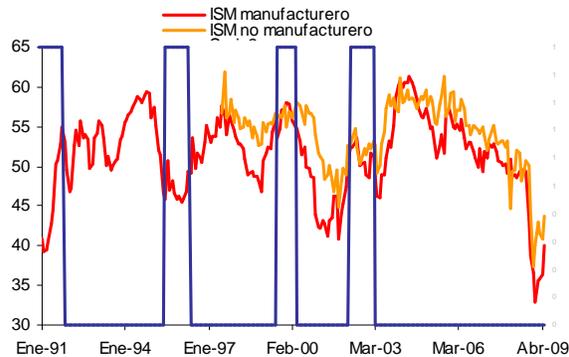
Creación de empleo mensual



Fuente: Bloomberg

La tasa de desempleo alcanzó un máximo de 8.9%. Desde que empezó la crisis se han destruido 5.7 millones de puestos.

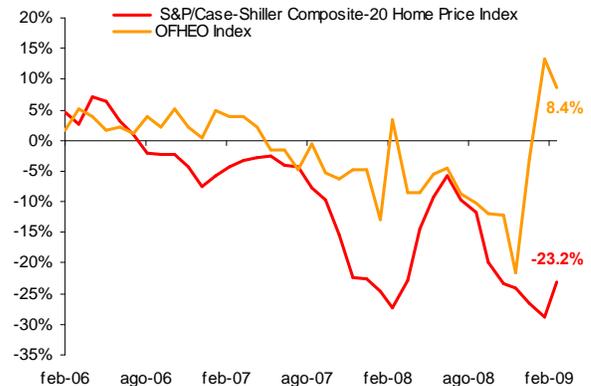
ISM manufacturero y no manufacturero



Fuente: Bloomberg

En abril se registraron repuntes significativos a nivel sectorial, sin embargo tanto la manufactura como los servicios permanecen en terreno contractivo.

Precios de Vivienda



Fuente: Bloomberg

Aunque los precios de la vivienda continúan deprimidos se han evidenciado recuperaciones modestas.

Ventas de viviendas nuevas y usadas

	mar-08	abr-08	may-08	jun-08	jul-08	ago-08	sep-08	oct-08	nov-08	dic-08	ene-09	feb-09	mar-09
Venta de vivienda usada (var Y/Y)	-18.95%	-18.62%	-16.10%	-14.93%	-12.91%	-10.36%	-0.58%	-2.37%	-10.63%	-4.82%	-8.55%	-4.85%	-7.11%
Venta de vivienda usada (var M/M)	-0.61%	-1.42%	2.06%	-1.01%	1.84%	-1.20%	3.45%	-3.14%	-8.10%	4.41%	-5.27%	4.90%	-2.97%
Viviendas usadas (meses en oferta)	10.00	11.30	10.90	11.00	11.00	10.60	10.10	10.20	11.00	9.40	9.70	9.70	9.80
Precio promedio (var M/M)	2.20%	0.60%	3.28%	3.42%	-2.28%	-3.28%	-5.81%	-2.61%	-3.27%	-2.55%	-6.20%	2.06%	4.16%
Venta de vivienda nueva (var Y/Y)	-37.67%	-40.24%	-39.91%	-37.07%	-36.56%	-36.18%	-37.46%	-44.12%	-38.47%	-38.00%	-44.56%	-37.41%	-30.60%
Venta de vivienda nueva (var M/M)	-10.31%	5.65%	-4.98%	-3.11%	1.20%	-11.29%	-3.13%	-6.91%	-4.21%	-3.88%	-11.02%	8.16%	-0.56%
Viviendas nuevas (meses en oferta)	11.20	10.30	10.90	10.90	10.60	11.70	11.50	11.60	11.80	11.40	12.50	11.20	10.70
Precio promedio (var M/M)	-4.52%	9.28%	-5.12%	0.40%	0.84%	-12.06%	8.14%	-4.56%	5.88%	-9.31%	-7.22%	4.51%	1.14%

Fuente: Bloomberg

- **Situación Monetaria y Crediticia:**

Camila Quevedo Vega
caqueved@bancolombia.com.co

Aunque en febrero la inflación en EE.UU repuntó más de lo esperado, en marzo la variación mensual retrocedió desde 0.4% hasta -0.1%. En términos anuales también se registró una inflación negativa de 0.4%, que contrasta con el ligero incremento experimentado un mes atrás (0.2%). La inflación núcleo permaneció inalterada en 1.8%, que es la tasa más baja desde 2003. Por su parte, el IPP experimentó una contracción de 3.5%, cifra mucho más negativa que la observada en febrero (-1.30%) en tanto que el índice de precios de las importaciones (IPI) se redujo en 12.10%.

En el informe anterior se había anticipado que, aunque los resultados de inflación de febrero fueron más altos de los esperados por los analistas, las presiones por el lado de la oferta permitían prever la aparición de un escenario de deflación. Es más, es altamente probable que resultados como este se repitan entre el segundo y parte del tercer trimestre del año.

Política Monetaria

Recientemente se habla que aparte de las estrategias de QE (*Quantitative Easing*) y CE (*Credit Easing*) adoptadas por los bancos centrales de los países del G-4, ha surgido otro tipo de medida y es el compromiso explícito de mantener las tasas de interés en niveles excepcionalmente bajos por algún tiempo. Aunque este tipo de anuncio no es un sustituto de las políticas de relajamiento monetario, sí garantiza que las expectativas sobre el desenvolvimiento de las tasas de interés en el futuro permanezcan bajas.

La política del FED y del BoJ ha convertido a este enunciado en un compromiso creíble, y la estrategia ha sido adoptada también por otros bancos centrales de países como Canadá y Suecia. En la reunión del 29 de abril llevada a cabo por el FOMC, en el comunicado que acompaña la decisión se afirmó que el tipo de referencia permanecería inalterado entre 0.0%-0.25% por algún tiempo adicional, e igual ocurrió con el BoJ, que insistió en mantener la tasa en 0.1%. Sin embargo, hay que tener en cuenta que este “compromiso” está sujeto a la reactivación en las condiciones económicas y monetarias.

En cuanto a los instrumentos de política no convencionales, tanto el BoJ como el FED optaron por no introducir elementos adicionales durante su reunión, ni anunciaron modificaciones o extensiones a los que operan en la actualidad. A pesar de ello, dos días después de su reunión, el FED anunció la extensión de los colaterales elegibles dentro de su programa de préstamos de valores a términos respaldados en activos TALF (*Term Asset-Backed Securities Loan Facility*) a títulos del sector inmobiliario comercial CMBS (*Commercial Mortgage-backed Securities*).

De acuerdo con el comunicado, la medida pretende prevenir el incumplimiento de los créditos en aquellas propiedades comerciales económicamente viables, así como incrementar la capacidad de los tenedores actuales de hipotecas vencidas a tomar nuevos créditos y facilitar la venta de estas propiedades. De igual forma, el FED autorizó la ampliación de los vencimientos de los créditos TALF de 3 a 5 años. Los créditos con este vencimiento mayor estarán disponibles en las operaciones de junio.

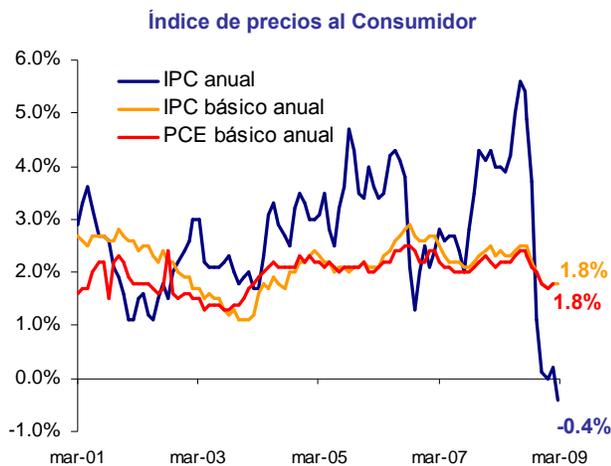
El día de ayer, los bancos centrales de Europa anunciaron su decisión de política monetaria. Al contrario de sus homólogos en EE.UU y Japón, el BoE ha optado por no afirmar explícitamente que mantendrá las tasas de interés en 0.5% por algún tiempo adicional, sino que simplemente argumenta que este nivel es adecuado, bajo las condiciones actuales. Adicionalmente afirmó que ampliaría su programa de compras de deuda corporativa y gubernamental de £50 mil millones a £125 mil millones, y estima que con esta adición el programa podría tomarle otros tres meses.

En cuanto al ECB, tal y como lo esperaba el mercado se realizó un recorte adicional de 25pb hasta 1%, así como también se anticipaba una reacción del emisor europeo frente a la adopción de medidas no convencionales de relajamiento monetario. Al respecto, el presidente del ECB, Jean Claude Trichet, afirmó que proveerán liquidez a los bancos mediante financiamiento a largo plazo con un vencimiento de 12 meses. La tasa de esas operaciones se anunciará el 23 de junio.

Adicionalmente, informó que comprará bonos denominados en euros emitidos al interior de la Zona Euro; los detalles de este nuevo instrumento se anunciarán en la próxima reunión del consejo de gobernadores el 4 de junio. Además, decidió que el Banco de Inversión Europeo (European Investment Bank) será una contraparte elegible en las operaciones monetarias realizadas por el Eurosystem que entrarán a regir a partir del 8 de julio, bajo las mismas condiciones que operan las demás contrapartes.

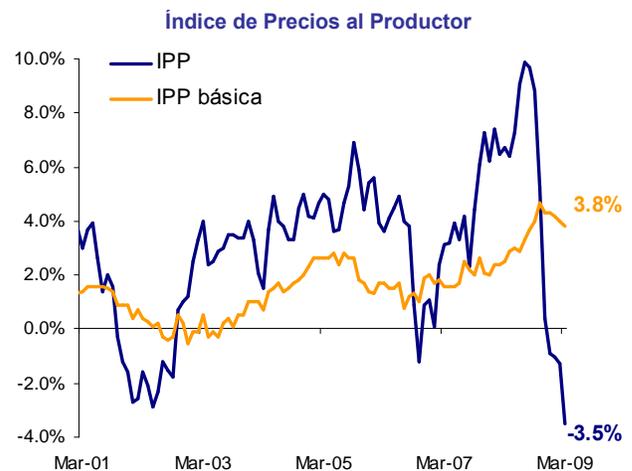
Finalmente, la gran expectativa giraba en torno a los resultados del *stress testing*. El informe divulgado ayer implica que 9 de los 19 bancos más grandes no necesitarían inyecciones adicionales de capital, en tanto que los 10 restantes necesitarían un total de USD74.6 miles de millones. De este valor USD33.9 miles de millones serían para *Bank of America*, la mayor institución del sistema y le sigue *Wells Fargo* con USD13.7 miles de millones.

Estas diez entidades tendrán hasta el 8 de junio para desarrollar un plan para ser aprobado por los reguladores, en el que describan las acciones que van a implementar para incrementar el nivel o la calidad del capital a la luz de los compromisos existentes bajo el CAP (*Capital Assistance Program*), o los intercambios de acciones concebidos bajo el CPP (*Capital Purchase Program*). Así mismo deberán informar los pasos que tomará la firma para repagar el capital provisto por el Gobierno. Se dice que esta estrategia contribuirá a revivir la confianza de los inversionistas en el sistema financiero.



Fuente: Bloomberg

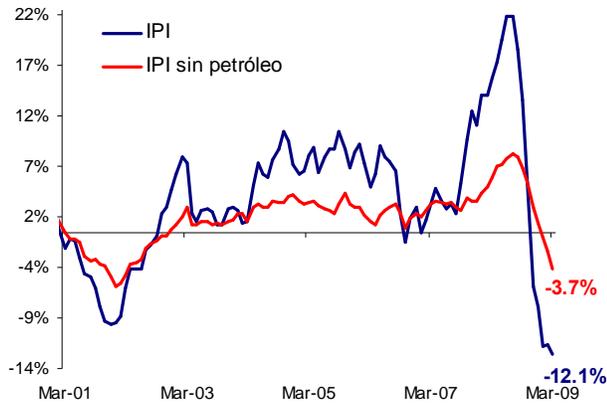
El registro de inflación anual (-0.4%) no se observaba desde agosto de 1955.



Fuente: Bloomberg

La corrección a la baja en los precios de las materias primas sigue presionando a la baja los precios al productor.

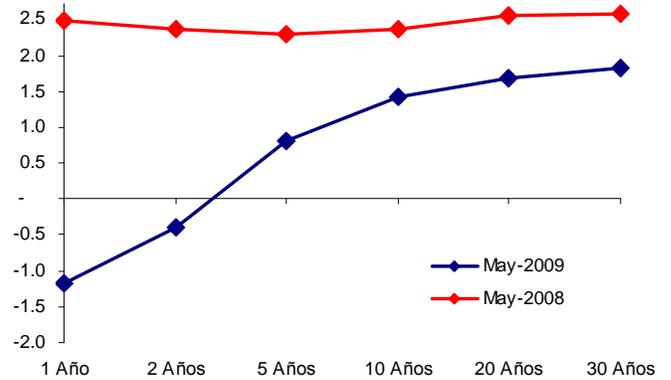
Índice de a las importaciones



Fuente: Bloomberg

La caída en los precios del crudo ha tenido un impacto significativo sobre la disminución en los precios de los productos importados.

Curva de inflaciones implícitas



Fuente: Bloomberg

Las inflaciones de equilibrio continúan descontando un brote de deflación en el corto plazo.

Bancolombia | Investigaciones Económicas y Estrategias | (571) 353 52 87 | Bogotá – Colombia

NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO
Daniel Niño Tarazona	Gerente de Investigaciones Económicas y Estrategias	danino@bancolombia.com.co
Camilo Rivera Pérez	Economista Macroeconomía	camriver@bancolombia.com.co
Ana Carolina Sánchez Castillo	Economista Especial Banco Central	anacsanc@bancolombia.com.co
Camila Quevedo Vega	Economista Macroeconomía	caqueved@bancolombia.com.co
Jorge Mario Uribe Gil	Economista y Estratega Materias Primas	jmuribe@bancolombia.com.co
Diana González Merchán	Estratega Renta Fija Internacional	diagonza@bancolombia.com.co
Diego Fernando Ochoa Cuervo	Estratega de Portafolios	dochoa@bancolombia.com.co
Paula Andrea Oliveros Saldarriaga	Estratega de Renta Fija Local	polivero@bancolombia.com.co
Viviana Monroy Mejía	Estudiante en Práctica Profesional	vivmonro@bancolombia.com.co
Mauricio Meyer Poveda	Estudiante en Práctica Profesional	mmeyer@bancolombia.com.co

Valores Bancolombia | Análisis de Renta Variable y Portafolios| (571) 607 80 90|Bogotá – Colombia

NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO
Luisa Fernanda Charry Velásquez	Gerente de Análisis de Renta Variable y Portafolios	lfcharry@valoresbancolombia.com
Juan Nicolás Pardo Ayala	Analista Sector Minorista y Financiero	jnpardo@valoresbancolombia.com
Eduardo Sánchez Gómez	Analista Sector Materias Primas e Industrial	edusanch@valoresbancolombia.com
Mauricio Amador Pilonieta	Analista Mercados Internacionales	mpilonie@valoresbancolombia.com
Sergio Díaz Moreno	Estudiante en Práctica Profesional	seadiaz@valoresbancolombia.com

Fiduciaria Bancolombia | Análisis Económico y Financiero | (571) 488 58 49| Bogotá – Colombia

NOMBRE	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO
Manuel Guillermo Chávez	Director Análisis Económico y Financiero	mchavez@fiducolombia.com.co
Juan Pablo Camacho	Director de Inversiones	jcamacho@fiducolombia.com.co

Condiciones de uso

Esta publicación fue realizada por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estrategias de Bancolombia S.A., la Dirección de Análisis Financiero de la Fiduciaria Bancolombia y la Gerencia de Análisis de Renta Variable y Portafolios de Valores Bancolombia, entidades pertenecientes al Grupo Bancolombia. Los datos e información no deberán interpretarse como una asesoría, recomendación o sugerencia por parte de parte nuestra para la toma de decisiones de inversión o la realización de cualquier tipo de transacciones o negocios, razón por la cual el uso de la información suministrada es de exclusiva responsabilidad del usuario. Los valores, tasas de interés y demás datos que allí se encuentren, son puramente informativos y no constituyen una oferta, ni una demanda en firme, para la realización de transacciones.

Personas del Grupo o relacionadas con el mismo, pueden realizar o haber realizado transacciones en una o varias de las inversiones descritas en el presente reporte antes de que el material haya sido publicado, o pueden prestar o haber prestado servicios a emisores de cualquiera de los productos de inversión aquí descritos, respetando siempre las disposiciones legales vigentes. La información aquí presentada relacionada con compañías del Grupo, no representa necesariamente la posición de las mismas, algunas veces puede representar opiniones de los analistas. Se recomienda visitar periódicamente las páginas de Internet de BANCOLOMBIA S.A. (www.bancolombia.com), Fiduciaria Bancolombia (www.fiduciariabancolombia.com) y Valores Bancolombia (www.valoresbancolombia.com), para consultar las últimas publicaciones realizadas por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estrategias.

El sector servicios en la región Bogotá - Cundinamarca

Dinámica sectorial

Dirección de Estudios e Investigaciones

Bogotá, D.C., diciembre de 2004

Presidenta
María Fernanda Campo Saavedra

Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social
María Eugenia Avendaño Mendoza

Coordinador de Estudios e Investigaciones
Ricardo Ayala Ramírez

Investigadores
Derzus Kazim Sánchez Rozo
José Ramón Ortegón Salgado
Carlos Andrés Arévalo Pérez

Georreferenciador
Didier Sua Romero

Contenido

	Pág
Presentación	7
Introducción	8
Definición del sector servicios	9
Capítulo I.	
1. Características del sector servicios en la región Bogotá - Cundinamarca	11
1.1 Servicios inmobiliarios y alquileres de vivienda	13
1.2 Administración pública y otros servicios a la comunidad	14
1.3 Intermediación financiera y servicios conexos	15
1.4 Comercio	16
1.5 Transporte	17
1.6 Servicios a las empresas	18
1.7 Correos y comunicaciones	19
Capítulo II.	
El sector de los servicios en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá	21
Características de las personas jurídicas que forman parte del sector de los servicios	22
Características de las personas naturales que forman parte del sector de los servicios	24
Características de las empresas de servicios de la región Bogotá-Cundinamarca por Actividad productiva.....	26
A. Características sectoriales	28
1. Comercio y reparación (CIIU G).....	28
a. Personas naturales	28
b. Sociedades.....	31
2. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (CIIU K).....	33
a. Personas naturales	34
b. Sociedades.....	37
3. Transporte, almacenamiento y comunicaciones (CIIU I).....	41
a. Sociedades.....	42
b. Personas naturales	44
4. Intermediación financiera (CIIU J).....	46
a. Sociedades.....	46
b. Personas naturales	48
5. Suministro de energía, gas y agua (CIIU E).....	50
a. Personas naturales	50
b. Sociedades.....	52
6. Educación (CIIU M)	55
a. Personas naturales	56
b. Sociedades.....	57

Capítulo III.

Los servicios y el empleo61

A. El empleo de servicios en Bogotá 1991-200061

B. El empleo de servicios en Bogotá 2001-200362

Capítulo IV.

Perspectivas para el incremento de las exportaciones de servicios65

Conclusiones67

Anexo 168

Presentación

La Cámara de Comercio de Bogotá, CCB es una entidad de carácter privado, que orienta su acción a la promoción del desarrollo empresarial, el mejoramiento del entorno para la actividad productiva y la calidad de vida en la región. Con este propósito la entidad contribuye a ampliar la información sobre el desempeño de las actividades productivas y el comportamiento de los indicadores económicos, sociales y de competitividad, para mejorar el conocimiento de los empresarios, las autoridades y la comunidad sobre el entorno socio-económico de la región, sus fortalezas y oportunidades y las decisiones públicas y privadas para elevar el crecimiento económico y la calidad de vida.

Con este objetivo, la Cámara de Comercio de Bogotá se complace en presentar el informe sobre “El Sector Servicios en la Región Bogotá - Cundinamarca. Dinámica Sectorial”, elaborado por la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social. Su propósito es ofrecer a empresarios, autoridades, medios de comunicación, academia y la comunidad en general, información y análisis sobre el sector de los servicios en la región y en el país.

Con el informe del sector servicios la Cámara de Comercio de Bogotá contribuye a un mejor conocimiento de la economía regional y su estructura productiva. El sector servicios genera el 70% del PIB y cerca de US\$ 1600 millones de las exportaciones de la región

Los comentarios son bienvenidos y pueden enviarse a la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá, al correo electrónico estudios3@ccb.org.co, teléfono 383 03 00 ext. 2749 o al fax 383 06 90 ext. 2749.

Introducción

En la economía y en la estructura productiva y empresarial de Bogotá predomina la actividad de servicios (74% del PIB y 79% de las empresas). No obstante la importancia del sector servicios, ha sido tradicional la falta de estudios y estadísticas que permitan un mejor conocimiento sobre su evolución y sus características, elementos fundamentales para el diseño de políticas y estrategias para su desarrollo

Este informe pretende aportar elementos para el mejor conocimiento sobre la evolución y características del sector servicios en Bogotá y Cundinamarca, el cual representa la mayor producción, valor agregado y nivel de empleo en la región. La caracterización de los principales aspectos del sector servicios se realiza con base en dos fuentes principales de información, las Cuentas Nacionales y Regionales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, y el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá

El sector servicios esta asociado a todas aquellas actividades que facilitan y permiten la relación entre los agentes económicos y sus actividades productivas.

Este documento esta integrado en 4 capítulos. El primero incluye la caracterización y dinámica del sector servicios en la región Bogotá-Cundinamarca entre los años 1990 y 2001. El segundo contiene el análisis sectorial con base en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, con información desagregada para los subsectores de las actividades que conforman el sector de los servicios. El tercer capítulo destaca la importancia del sector en la magnitud y la generación de empleo y el cuarto incluye las perspectivas de las exportaciones de servicios regionales en el escenario de la integración comercial

Definición del sector servicios

El concepto de servicios en este documento se basa en las clasificaciones internacionales de servicios de la Organización Mundial del Comercio, OMC, y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, recogidas por el Departamento Nacional de Planeación, DNP (véase anexo 1); esta clasificación incluye las siguientes actividades:

- Transporte.
- Servicios públicos.
- Servicios a las empresas y a los hogares.
- Servicios de educación, sociales y de salud.
- Comunicaciones.
- Financieras.
- Comerciales.
- Administración pública.

Por consiguiente, el sector servicios engloba las siguientes ramas de actividad de las Cuentas Nacionales y Regionales base 1994¹ (véase cuadro 1).

Cuadro 1

No.	Descripción
10	Electricidad y gas de ciudad
11	Agua, alcantarillado, eliminación de desperdicios y servicios de saneamiento
41	Comercio
42	Servicios de reparación de automotores y motocicletas, de artículos personales y domésticos
43	Servicios de hotelería y restaurante
44	Servicios de transporte terrestre
45	Servicios de transporte por agua
46	Servicios de transporte aéreo
47	Servicios de transporte, complementarios y auxiliares
48	Servicios de correos y telecomunicaciones
49	Servicios de intermediación financiera y servicios conexos
50	Servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda
51	Servicios a las empresas, excepto servicios financieros e inmobiliarios
52	Servicios domésticos
53	Servicios de enseñanza de mercado
54	Servicios sociales y de salud de mercado
55	Servicios de asociaciones y esparcimiento y otros servicios de mercado
56	Servicios de administración pública y otros servicios para la comunidad en general
57	Servicios de enseñanza de no mercado
58	Servicios sociales y de salud de no mercado
59	Servicios de asociaciones y esparcimiento y otros servicios de no mercado

1. Las Cuentas Regionales del DANE se encuentran elaboradas hasta el 2001.

En el registro mercantil, las sociedades y personas naturales se autoclasifican en los siguientes códigos CIIU Revisión 3 (véase cuadro 2).

Cuadro 2

Sección	Descripción
E	Suministro de electricidad, gas y agua
G	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos, automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos
H	Hoteles y restaurantes
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
J	Intermediación financiera
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
L	Administración pública y defensa; seguridad social de afiliación obligatoria

Capítulo I.

1. Características del sector servicios en la región Bogotá - Cundinamarca

La región, que integran Bogotá-Cundinamarca, es líder a nivel nacional en la producción de servicios, concentra el 33% de la oferta total del país, le siguen Antioquia y Valle, que en conjunto representan menos del 30%.

En la economía regional el sector servicios genera la mayor parte del PIB 67%¹ una tendencia que se presenta en las principales economías del mundo.

Bogotá se ha posicionado, tanto en la región como en la nación, como la ciudad que tiene la mayor participación de actividades de servicios: en la región representa el 89% y en la nación 29%.

En la economía de Bogotá se ha consolidado la tendencia hacia la terciarización: los servicios representan el 74%² del PIB de la ciudad y el 75% del empleo. Esta característica es resultado del posicionamiento que ha logrado la ciudad como centro administrativo, de gobierno, financiero, inmobiliario, comercial e industrial de la nación y la región.

Bogotá es en la nación el centro urbano en el que se encuentra el recurso humano más calificado del país³, característica que ha contribuido a fortalecer el desarrollo de las actividades de servicios, así como la disponibilidad de la mejor plataforma de infraestructura de telecomunicaciones.

En Cundinamarca los servicios participan en la economía con el 40%. El segundo sector (30%) en importancia es la actividad agropecuaria que es uno de los principales renglones de exportación de la región.

Figura 1.1
PIB por sectores región 1990-2001

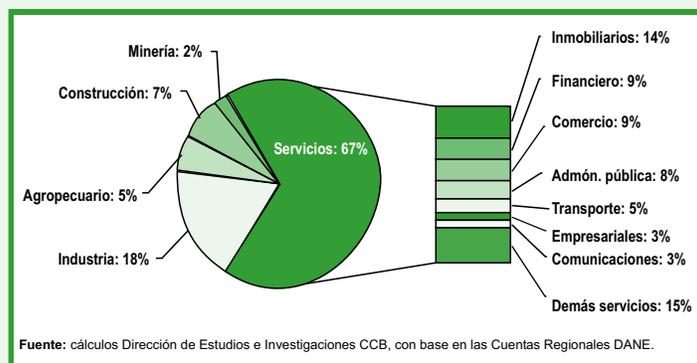


Figura 1.2
PIB por sectores Bogotá 1990-2001

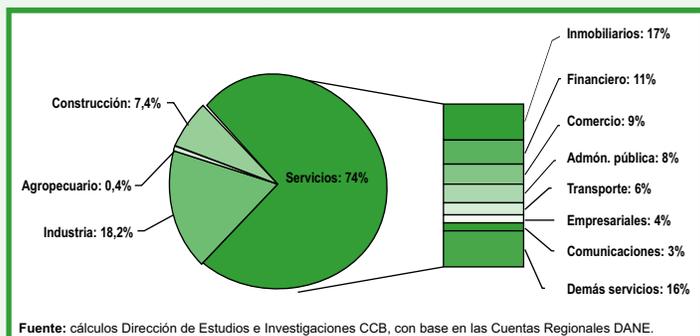
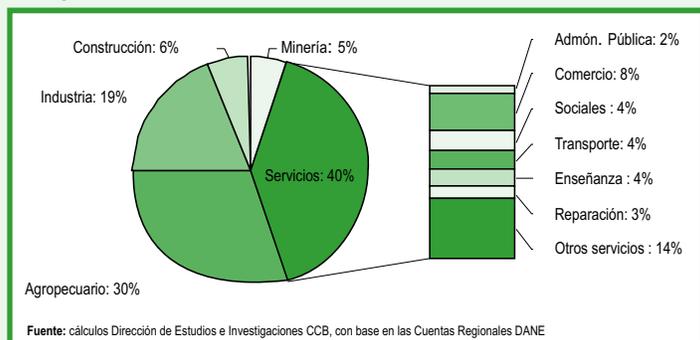


Figura 1.3
PIB por sectores Cundinamarca 1990-2001



1. En promedio para el período 1990-2001; Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones CCB con base en las Cuentas Regionales del DANE.
2. Le sigue en importancia la producción industrial que participa con el 18% de esta economía.
3. Estudio de competitividad CEPAL-CCB.

Figura 1.4
Participación regional dentro del PIB nacional total y de servicios

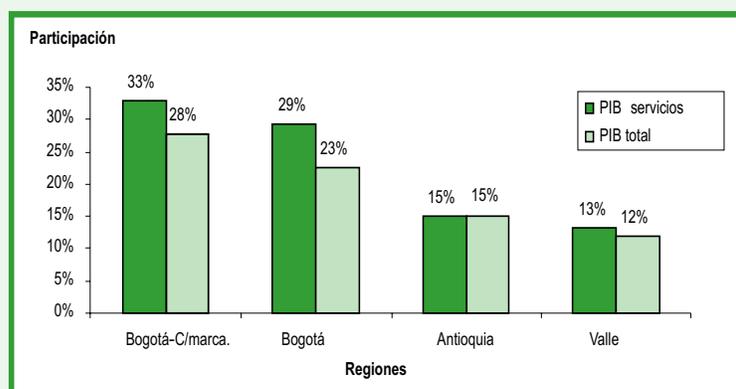
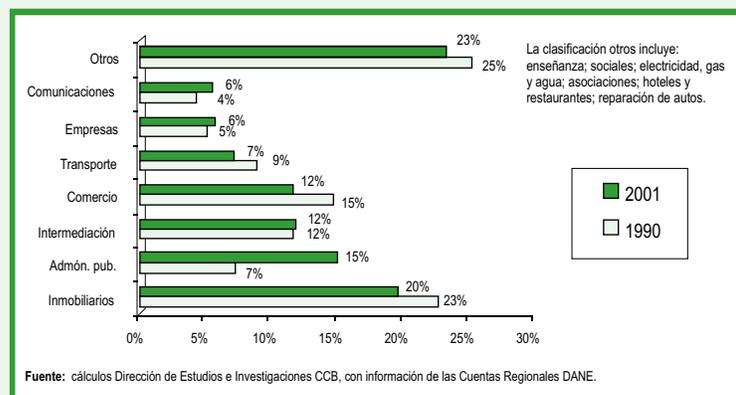


Figura 1.5
Composición del sector servicios regional.



Entre 1990 y el 2001, las actividades de servicios en la región presentaron una tendencia de crecimiento⁴ y consolidación como resultado de los siguientes aspectos:

La economía regional se fue especializando hacia la prestación de servicios, los cuales pasaron de representar el 62% de la economía regional en 1990 al 70% en el 2001.

Se duplicó (7% a 15%) la participación de los servicios prestados por la administración pública, fundamentalmente por el crecimiento de la inversión pública en la región.

En general crecieron todas las actividades de servicios en el período, destacándose dos grupos. El primero que registró los mayores crecimientos: comunicaciones (87%)⁵, servicios sociales (68%), empresariales (64%) y la intermediación financiera (50%). El segundo, lo conformaron las actividades que crecieron pero a un nivel menor: reparación (9%), comercio (18%) y actividades inmobiliarias (28%).

Al analizar la estructura productiva de la región Bogotá Cundinamarca se encuentra que, 7 actividades de servicios concentran más del 75% de la actividad de servicios en la región. (Véase gráfico 1.5), estas actividades en su orden son:

1. Inmobiliarias.
2. Administración pública.
3. Intermediación financiera.
4. Comercio.
5. Transporte.
6. Empresariales.
7. Comunicaciones.

A continuación se incluye una breve descripción de los principales aspectos de cada una de estas actividades y se compara su dinámica con la registrada en Antioquia y Valle.

4. 3,6% en promedio anual y 48% en el período.

5. Este crecimiento se obtiene al comparar el nivel del año 2001 con el de 1990.

1.1 Servicios inmobiliarios y alquileres de vivienda

Es la primera actividad por su participación (20%) en el sector de servicios de la región Bogotá Cundinamarca (1990-2001).

Entre 1990 y el 2001, los servicios inmobiliarios y de alquileres de vivienda de Bogotá-Cundinamarca crecieron 28% (en promedio 3% cada año) y aportaron 6 puntos porcentuales al crecimiento de los servicios en la región⁶.

En general esta actividad se caracterizó por registrar bajos niveles de crecimiento con excepción de 1994 (22%) cuando la economía regional estaba en auge, especialmente la construcción de edificaciones.

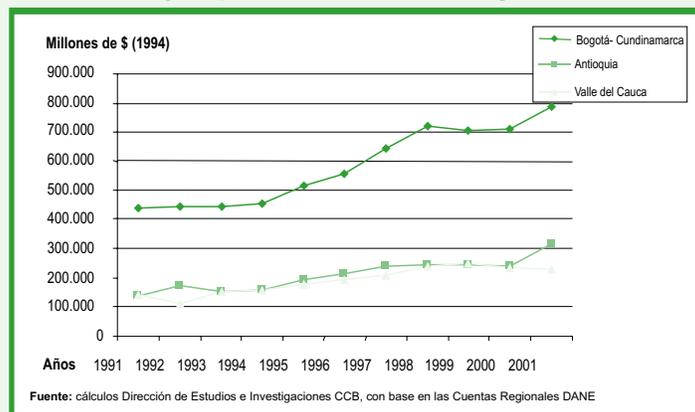
Posteriormente con el deterioro de la situación económica en la región y en el país, la disminución de la inversión privada, el aumento del desempleo, y la disminución del ingreso de los hogares se registraron caídas notables en esta actividad, alcanzando en 1999 su mayor disminución (-9%)

La región concentró en promedio el 40% de los servicios inmobiliarios y de alquileres de vivienda del país, presentando 3 períodos, el primero entre 1990 y 1993, donde la participación se mantuvo constante en 38%, el segundo en 1994 donde la participación aumentó a 45%, debido al incremento en el stock de vivienda de la capital, favorecido por el boom de la construcción y el incremento de la inversión privada en Bogotá, y el tercero entre 1995 y 2001 que mantuvo una participación por encima del 40% hasta 1998 y luego se mantuvo estable en 37% hasta el 2001

El Departamento del Valle concentró en promedio el 19% de los servicios inmobiliarios y de alquileres de vivienda del país, registrando un crecimiento promedio anual de 3% para el período 1990-2001, seguido por Antioquia que concentró el 18% de estos servicios en el país y con un crecimiento anual de 2%

La actividad inmobiliaria y de alquileres de vivienda, con una alta participación dentro del PIB regional, incluye los arriendos imputados como parte del valor agregado de los propietarios, los cuales no generan transacciones efectivas y por lo tanto no estimulan de forma directa otros sectores de la economía. Esta actividad depende de la demanda local por lo que su crecimiento es afectado por los altos niveles de desempleo y pobreza de la región.

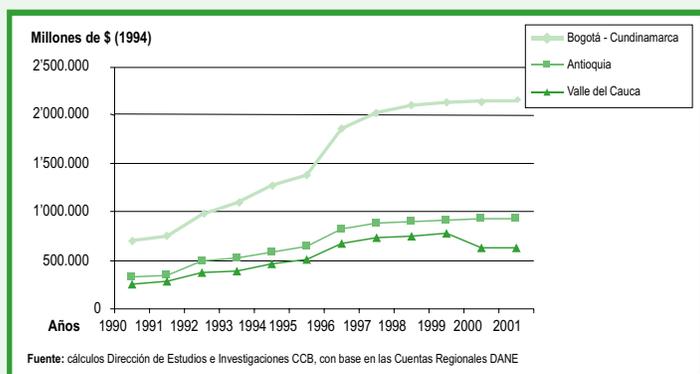
Figura 1.6
Inmobiliario y alquileres de vivienda regional



6. En la región Bogotá – Cundinamarca, en el período 1990-2001 el sector servicios creció un 48%, la contribución en el crecimiento generado por las actividades inmobiliarias (6%) se obtuvo multiplicando su crecimiento (28% entre 1990-2001) por su participación inicial (23% en 1990).

1.2 Administración pública y otros servicios a la comunidad.

Figura 1.7
Administración pública regional



La actividad con mayor crecimiento dentro del sector de servicios de la región Bogotá – Cundinamarca (1990-2001).

Entre 1990 y el 2001, los servicios de la administración pública de Bogotá-Cundinamarca crecieron 205% (en promedio 11% cada año) y aportaron, al crecimiento de los servicios en la región, 15 de los 48 puntos.

El crecimiento de los servicios prestados por la administración pública no fue estable, se presentaron incrementos fuertes en los años 1992 (30%) y 1996 (36%)

coincidiendo con la mitad de los períodos de gobierno, pero a partir de 1999 los incrementos fueron solo de 1% cada año, inferior a la tasa de vegetativa de crecimiento de la población. Este comportamiento de los últimos años se explica por la recesión de la economía, que afecto tanto al sector privado como al sector público que se tradujo en la adopción de medidas de ajuste fiscal y de reducción en el gasto del gobierno central y regional, que influyen en el bajo crecimiento de los servicios prestados por la administración pública, los cuales son medidos a través de los costos en que se incurre para prestarlos.

Los servicios de la administración pública crecieron más en Cundinamarca 263% que en Bogotá 193%, aun cuando la población de Bogotá creció en mayor proporción (31%) que la de Cundinamarca (26%).

La región Bogotá-Cundinamarca concentró en promedio para el período 1990-2001 el 30% de los servicios prestados por la administración pública en el país. Bogotá por ser el centro administrativo y gubernamental de Colombia, fue la ciudad que concentró la mayor parte de estos servicios en el país, superando a Antioquia⁷ (13%) y Valle⁸ (9%).

7. Los servicios de Administración Pública crecieron en Antioquia durante el período 1990-2001, 180%, con un crecimiento anual promedio de 10%, registrando picos de crecimiento importantes en los años 1992 (43%) y 1996 (26%)

8. Los servicios de Administración Pública crecieron en el Valle durante el período 1990-2001, 145%, con un crecimiento anual promedio de 9%, registrando picos de crecimiento en los años 1992 (32%) y 1996 (33%) y una única caída en el período registrada en el 2000 (-19%)

1.3 Intermediación financiera y servicios conexos

La actividad de la región con mayor participación dentro del total nacional (1990-2001).

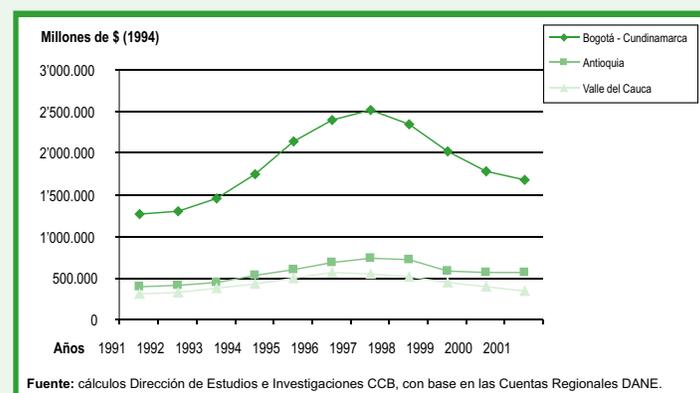
Entre 1990 y el 2001, los servicios de intermediación financiera de Bogotá-Cundinamarca crecieron 50% (en promedio 4% cada año) y aportaron 6 puntos al crecimiento de los servicios en la región. Este comportamiento lo determinó el crecimiento (52%) del sector en Bogotá, donde se concentra el 96% de las actividades de intermediación financiera de la región.

Los servicios de intermediación financiera presentaron una fase expansiva desde 1990 hasta 1997, especialmente en 1994 (20%) y 1995 (22%), lo cual se tradujo en la entrada de importantes inversionistas extranjeros en 1996. Las actividades de intermediación registraron una fase de contracción entre 1998 hasta el 2001, especialmente, en 1999 (-14%) y 2000 (-12%); esta caída en la actividad se dio como resultado del comportamiento general de la economía en la región y el país, y especialmente por tres factores; primero, el comportamiento del sector de la construcción el cual se desaceleró entre 1998-2001, segundo, la desvaloración de los inmuebles que estaban respaldando créditos, que junto con el incremento de las tasas de interés, generaron una masiva entrega de bienes dado que estos valían menos que las deudas⁹ y tercero, el incremento en el problema del desempleo, que presentó su peor momento en 1999 y restringió el crédito de consumo.

La región Bogotá-Cundinamarca concentró en promedio para el período 1990-2001 el 48% de los servicios financieros del país. La producción regional de estos servicios se concentra en Bogotá (96% del total regional y el 46% del total nacional) principal centro financiero del país por aglomerar el mayor número de instituciones financieras de la región y el país.

Cundinamarca participa con el 4% del total sectorial regional y 2% del total nacional. Los departamentos de Antioquia¹⁰ y Valle¹¹ ofrecen el 15% y el 11% de los servicios financieros en el país. Véase figura 1.8.

Figura 1.8
Intermediación financiera regional



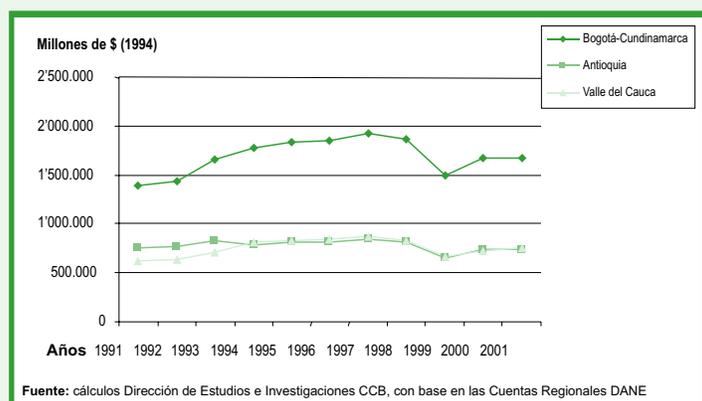
9. DNP, "La crisis financiera y la experiencia internacional" Bogotá, Enero de 2000.

10. Los servicios de intermediación financiera crecieron en Antioquia durante el período 1990-2001 un 64%, con un crecimiento anual promedio de 5%, registrando un ciclo de crecimiento entre 1990 y 1997 destacándose el año 1994 (20%) y un ciclo recesivo entre 1998 y el 2001 con una fuerte caída en el año 1999 (-18%).

11. Los servicios de intermediación financiera crecieron en el Valle durante el período 1990-2001 un 20%, con un crecimiento anual promedio de 2%, registrando un pico de crecimiento importantes en el año 1995 (17%) durante el ciclo de crecimiento entre 1990 y 1996, además se presentó un ciclo recesivo entre 1997 y el 2001 con la mayor caída en el año 1999 (-14%).

1.4 Comercio

Figura 1.9
Comercio regional



La actividad con mayor generación de empleo (27%) dentro de la región Bogotá – Cundinamarca (1990-2001)

El sector de comercio en la región, durante el período 1990-2001 creció un 18% (en promedio un 2% anual) y participó con 3 puntos porcentuales dentro del crecimiento de los servicios a nivel regional

Este pobre crecimiento se explica por una fuerte caída del comercio en Cundinamarca, al disminuir su PIB comercial en un 61% para este período, mientras en Bogotá se registró un crecimiento de 41%. Aunque a nivel regional el comercio no tuvo un desempeño sobresaliente, aunque si positivo, la importancia de este sector se aprecia en el crecimiento de la ocupación que ayudó a mitigar los fuertes niveles de desempleo que afectan a la región desde 1998. Desafortunadamente la mayoría de este empleo comercial se asocia con altos niveles de informalidad y subempleo, que se reflejan en una baja productividad laboral en estas actividades, que emplean una gran cantidad de mano de obra, pero que genera poco valor agregado.

El valor agregado del comercio nacional creció durante el período 1990-2001 escasamente un 10%, lo que muestra que Bogotá es el principal y más dinámico centro de comercio del país, ya que aportó 9 puntos al crecimiento del comercio en el país. El dinamismo del comercio en Bogotá se explica en gran medida porque la ciudad presenta el mayor PIB per. cápita de la nación, lo cual se traduce en una capacidad de compra superior a la del resto del país.

El comercio regional representó en promedio para el período 1990-2001 un 30% del comercio registrado en el país. Antioquia y Valle representaron el 14% y 13% respectivamente del comercio nacional y sus tasas de crecimiento fueron de (-6%) y (21%).

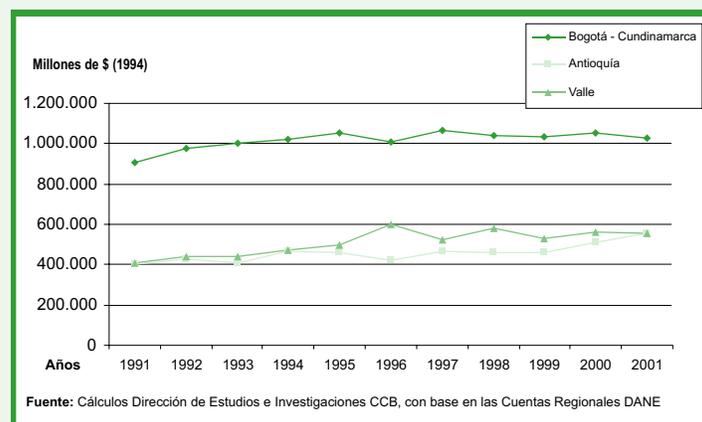
1.5 Transporte

La región concentró el 35% del transporte aéreo del país (1990-2001).

El sector de transporte en la región, durante el período 1990-2001 creció un 19% (en promedio un 2% anual) y participó con 2 puntos porcentuales dentro del crecimiento de los servicios a nivel regional

La actividad de transporte en Cundinamarca fue muy inestable¹², presentó crecimientos muy importantes en 1991 (21%) y 1997 (20%) y fuertes disminuciones en 1999 (-11%) y 1998 (-9%), a pesar de esto alcanzó un crecimiento de 31% en el período.

Figura 1.10
Transporte regional



La actividad de transporte en Bogotá, aunque fue más estable, solo alcanzó un crecimiento de 17% en este período (1990-2001)

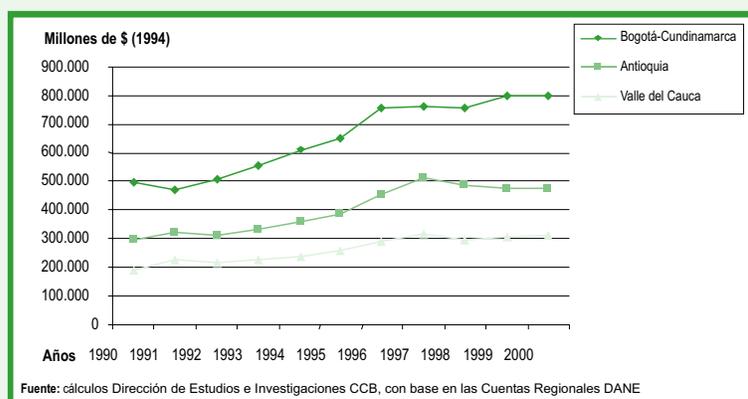
El sector transporte de la región Bogotá – Cundinamarca perdió participación dentro del sector servicios, ya que pasó de ser el 9% en 1990 al 7% en el 2001. Esta disminución en la participación se debe a su pobre crecimiento durante este período. Bogotá, al igual que en las demás actividades de servicios, concentró la mayor participación dentro del transporte regional (85%). Además, generó el 22% del valor agregado del transporte nacional.

A nivel nacional, la región Bogotá – Cundinamarca genera el 26% del valor agregado del transporte mientras que Antioquia (12%) y Valle (13%) en conjunto generan 25%.

12. Ya que el mayor crecimiento (9% en 1992) como la mayor disminución (-5% en 1996) no fueron ni la mitad de las máximas variaciones registradas en Cundinamarca para el período 1990-2001.

1.6 Servicios a las empresas

Figura 1.11
Servicios a las empresas regionales



La actividad de servicios de la región con menor participación dentro del total nacional (1990-2001).

En la región Bogotá-Cundinamarca los servicios prestados a las empresas crecieron 64%, durante el período 1990-2001, en promedio 5% anual. Se presentó una fase expansiva entre 1992 y 1996, donde el crecimiento promedio anual se ubicó en 10%, coincidiendo con una fase de crecimiento

de la economía regional de 5%. Por el contrario se presentó una fase de estancamiento entre 1997 y el 2001, donde estos servicios solo crecieron un 0.26%, nuevamente mostrando una relación directa con el comportamiento general de la economía regional que creció escasamente 0.17%

La región concentra el 22% de los servicios que se prestan a las empresas en el territorio nacional, estos se distribuyen en un 17% en servicios prestados en Bogotá y el restante regional (5%) en servicios prestados en Cundinamarca. Sin embargo, este sector fue más dinámico en Cundinamarca donde estos servicios se incrementaron un 90%, explicada por un mayor nivel de tecnificación y modernización en las empresas exportadoras de flores, que demandaron más y mejores servicios. En Bogotá el crecimiento alcanzó un 58%, que se puede dividir en dos períodos el primero de altos niveles de actividad entre 1992 y 1996, y el segundo de muy bajos niveles de actividad entre 1997 y el 2001, asociados con la mayor liquidación de grandes empresas en el final de la década.

En el período 1990-2001 los servicios prestados a las empresas en Antioquia crecieron un 63% y en el Valle un 77% y participaron en el total de este sector a nivel nacional con 13% y 9% respectivamente.

1.7 Correos y comunicaciones

La actividad con mayor cambio, en estructura, competidores, legislación y servicios prestados en la región (1990-2001).

Los servicios de comunicaciones en la región Bogotá-Cundinamarca crecieron 87% entre 1990 y el 2001, lo que se traduce en un crecimiento anual promedio de 6% y una participación de 5 puntos porcentuales en el crecimiento del sector servicios regional para este periodo.

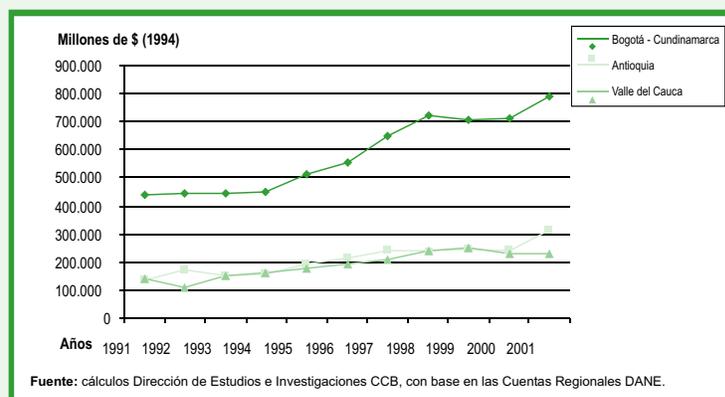
La actividad de comunicaciones presentó un bajo crecimiento en el periodo 1990-1994 de 2% en promedio para

cada año, a partir del año 1995 y hasta el 2001, este crecimiento promedio se elevó al 8%, con picos en el año 1995 (14%) y 1997 (17%) asociados con la modernización del sector, y con la entrada y consolidación al país de nuevas tecnologías, como los teléfonos celulares. Otro aspecto que influye en el crecimiento es la diversificación de productos y servicios prestados por las empresas de telecomunicaciones en la transmisión de datos y el incremento constante en las conexiones y servicios de Internet.

Los servicios de comunicaciones han sido en el mundo, uno de los sectores más dinámicos de la economía, manteniendo un ritmo de crecimiento superior al promedio registrado por los demás sectores, la región no ha sido ajena a esta característica, el crecimiento promedio del PIB de servicios de comunicaciones ha sido para el periodo 1990-2001 de 6% mientras la economía creció para el mismo periodo a una tasa promedio de 3%

La región concentra el 40% de la oferta de servicios de comunicaciones del país, este se distribuye en un 38% en Bogotá y el restante 2% en Cundinamarca. El departamento de Antioquia concentró en promedio el 14% con un crecimiento para el periodo 1990-2001 de 118%, en promedio 8% cada año. El Valle por su parte participó con un 13% creció en el mismo periodo 76% lo que representa un crecimiento anual promedio de 6%

Figura 1.12
Comunicaciones regionales



La región Bogotá-Cundinamarca cuenta con la mano de obra más calificada de la nación¹³, por lo que su énfasis en el futuro inmediato es consolidarse como un centro de servicios especializados¹⁴ entendiendo por servicios especializados los servicios financieros, de investigación y desarrollo, y de asesorías y consultorías empresariales.

Es importante destacar que los sectores que tienen una mayor participación dentro del sector no tienen vocación exportadora, por lo que se hace necesario impulsar el crecimiento de los servicios que han sido identificados dentro del Plan Estratégico Exportador de Bogotá y Cundinamarca.

13. Competitividad CEPAL-CCB.

14. El sector servicios hace un uso más intensivo de trabajadores calificados como lo indica el informe del Banco Interamericano de Desarrollo. BID “Se buscan buenos empleos: los mercados laborales de América Latina” página 203.

Capítulo II.

El sector de los servicios en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá

En este capítulo se describen los aspectos relevantes para analizar el comportamiento de las empresas que forman parte del sector de los servicios en Bogotá, tomando como fuente de información e instrumento de exploración estadística, la información de las empresas de Bogotá matriculadas y renovadas en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, durante el 2003.

La principal razón para utilizar la información del registro mercantil es que representa la más antigua y organizada base de datos empresarial de la ciudad¹², que informa no sólo sobre la vigencia comercial de las empresas, sino que además reúne datos de interés para conocer el comportamiento económico y financiero de las sociedades y personas naturales, matriculados como empresarios en Bogotá y 59 municipios de Cundinamarca.

Este capítulo presenta, pues, los resultados del procesamiento y análisis estadístico de la información empresarial para las sociedades, para las personas naturales y para el conjunto de estas dos categorías que conforman las empresas matriculadas y renovadas de la base de datos del registro mercantil para el acumulado del 2003. Estas empresas forman parte del sector de los servicios¹³ y conforman el núcleo empresarial de Bogotá y su zona de influencia en Cundinamarca.

Dentro del conjunto de las empresas de Bogotá, las del sector servicios representan el 79% (153 mil empresas), que por su naturaleza jurídica se clasifican como personas jurídicas o sociedades (37%) y personas naturales (63%) (véase cuadro 2.1).

Cuadro 2.1

Empresas sector servicios	Número de empresas	Participación (%)
Personas jurídicas	56.640	37
Personas naturales	97.039	63
Total empresas de Servicios	153.679	100

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil.

12. Gracias a elementos como la experiencia y tradición de la entidad en la costumbre mercantil, hoy se cuenta con una importante herramienta estadística para conocer el comportamiento, composición y las características particulares de las empresas y sectores económicos de la ciudad, en particular para el sector de los servicios que representa la mayor parte de los negocios de la ciudad.
13. El sector de los servicios en Bogotá se compone de las siguientes actividades económicas: suministro de electricidad, gas y agua; comercio y reparación de vehículos; hoteles y restaurantes; transporte; comunicaciones, intermediación financiera; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; administración pública y defensa; educación; servicios sociales y de salud; otras actividades de servicios comunitarios.

Características de las personas jurídicas que forman parte del sector de los servicios

La sociedad se define como una persona jurídica que es capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones y de ser representada judicial y extrajudicialmente. Una sociedad es comercial cuando contempla dentro de su objeto social la ejecución de una o más actividades mercantiles.

En el 2003 se encontraban 74.588 sociedades activas (renovadas y matriculadas) de las que 56.640 pertenecen al sector de los servicios, es decir, el 76% del total de las sociedades registradas. De éstas, el 36% son sociedades comerciales, el 33% están dedicadas a actividades inmobiliarias y empresariales, el 11% al transporte y comunicaciones y el 9% pertenece a intermediación financiera. En la estructura de las sociedades del sector servicios de Bogotá, predominan en número las microempresas (69%) y junto a la pequeña empresa (23%) representan el 92% de las sociedades en el mercado (véase cuadro 2.2).

Cuadro 2.2

Personas jurídicas renovadas y matriculadas del sector servicios en Bogotá, según actividad económica y tamaño, 2003.

Tamaño empresas

Actividad	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Participación (%)
No específica	10.867	4.888	1.166	1.027	17.948	24,1
Electricidad, gas y agua	149	47	19	21	236	0,3
Comercio	13.913	5.032	915	628	20.488	27,5
Hoteles y restaurantes	757	240	57	29	1.083	1,5
Transporte y comunicaciones	4.717	1.205	245	213	6.380	8,6
Financiero	2.558	1.259	429	763	5.009	6,7
Inmobiliarias y empresariales	13.356	4.197	717	390	18.660	25,0
Admón. pública	45	3	1	8	57	0,1
Educación	743	159	21	3	926	1,2
Ser sociales y salud	1.500	442	53	49	2.044	2,7
Otros comunitarios	1.289	335	63	60	1.747	2,3
Servicio doméstico	3	0	0	0	3	0,0
Org. extraterritoriales	5	2	0	0	7	0,0
Otros sectores	0	0	0	0	0	0,0
Total	49.902	17.809	3.686	3.191	74.588	100,0
Total servicios	39.035	12.921	2.520	2.164	56.640	75,9

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil.

En el 2003, el valor de los activos de las sociedades bogotanas superó los \$295 billones; de esta cifra, el 71% está representado por el sector servicios (\$209 billones). En contraste con la mayor participación del número de microempresas y pequeñas empresas, éstas no reúnen la mayor parte de los activos (4%); las grandes sociedades acumularon el 93% del capital total de sociedades del sector de servicios.

Por su parte, las actividades del sector servicios con mayor participación en el total de activos fueron: intermediación financiera (57%), comercio (15%), transporte y comunicaciones (10%) e inmobiliarias y empresariales (8%) (véase cuadro 2.3).

Cuadro 2.3
Valor de los activos de las personas jurídicas del sector servicios en Bogotá, según actividad económica y tamaño, 2003
Tamaño empresas

Millones de pesos

Actividad	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Participación (%)
No específica	\$ 362.942	\$ 2'891.638	\$ 3'321.474	\$ 79'484.051	\$ 86'060.104	29
Electricidad, gas y agua	\$ 4.067	\$ 27.768	\$ 56.788	\$ 13'667.338	\$ 13'755.961	5
Comercio	\$ 444.723	\$ 2'837.157	\$ 2'561.447	\$ 25'244.444	\$ 31'087.771	11
Hoteles y restaurantes	\$ 28.142	\$ 125.947	\$ 172.580	\$ 566.560	\$ 893.229	0
Transporte y comunicaciones	\$ 107.790	\$ 646.950	\$ 702.799	\$ 20'179.339	\$ 21'636.877	7
Financiero	\$ 96.809	\$ 744.687	\$ 1'307.790	\$ 116'626.439	\$ 118'775.725	40
Inmobiliarias y empresariales	\$ 389.739	\$ 2'301.719	\$ 1'963.211	\$ 12'326.217	\$ 16'980.887	6
Admón. pública	\$ 855	\$ 1.485	\$ 1.930	\$ 494.640	\$ 498.909	0
Educación	\$ 20.879	\$ 82.152	\$ 61.614	\$ 24.901	\$ 189.547	0
Serv. sociales y salud	\$ 47.603	\$ 222.911	\$ 138.948	\$ 1'197.518	\$ 1'606.980	1
Otros comunitarios	\$ 35.027	\$ 181.498	\$ 189.970	\$ 3'266.646	\$ 3'673.141	1
Servicio doméstico	\$ 38	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 38	0
Org. extraterritoriales	\$ 257	\$ 452	\$ 0	\$ 0	\$ 709	0
Total	\$ 1'538.869	\$ 10'064.363	\$ 10'478.552	\$ 273'078.093	\$ 295'159.877	100
Total servicios	\$ 1'175.928	\$ 7'172.725	\$ 7'157.078	\$ 193'594.043	\$ 209'099.773	71

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil.

En relación con la naturaleza jurídica de las sociedades, las limitadas representan el 66% del valor de los activos. Le siguen en importancia las sociedades anónimas (14%), las unipersonales (12%) y las sociedades en comandita simple (6%).

Características de las personas naturales que forman parte del sector de los servicios

La persona natural se define como el individuo que profesionalmente se ocupa en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles; además, la totalidad de su patrimonio, incluyendo el personal y familiar, sirve como prenda de garantía por la totalidad de las obligaciones que adquiera en desarrollo de la actividad de la empresa. La suma de las sociedades y las personas naturales conforman las empresas.

El número de empresas constituidas como personas naturales en el 2003 fue de 120.047; de ellas, el 81% pertenece a las actividades económicas del sector de los servicios (97.039). Por actividad económica, en el comercio se encontró el mayor número de personas naturales (58%), pero también tienen una significativa participación en el número de empresas del sector servicios, los hoteles y restaurantes (13%), otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales (8,4%), las actividades inmobiliarias y empresariales (8%) y el transporte y comunicaciones (5%). En relación con el tamaño y con la naturaleza jurídica de las personas naturales, el 98% son microempresas y un mínimo porcentaje son grandes empresas (0,03%)

Cuadro 2.4

Personas naturales renovadas y matriculadas del sector servicios en Bogotá, según actividad económica y tamaño, 2003

Tamaño empresas

Actividad	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Participación (%)
No específica	2.046	6	0	0	2.052	2
Electricidad, gas y agua	199	1	0	0	200	0
Comercio	55.048	1.502	74	22	56.646	47
Hoteles y restaurantes	12.914	100	2	0	13.016	11
Transporte y comunicaciones	4.995	76	9	1	5.081	4
Financiero	1.945	36	4	7	1.992	2
Inmobiliarias y empresariales	7.590	278	28	9	7.905	7
Admón. pública	32	0	0	0	32	0
Educación	1.592	45	1	0	1.638	1
Serv. sociales y salud	2.341	32	0	0	2.373	2
Otros comunitarios	8.075	67	4	1	8.147	7
Servicio doméstico	6	0	0	0	6	0
Org. extraterritoriales	3	0	0	0	3	0
Otros sectores	20.212	676	49	19	20.956	17
Total	116.998	2.819	171	59	120.047	100
Total servicios	94.740	2.137	122	40	97.039	81

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil.

En el 2003, los activos del total de las personas naturales de Bogotá sumaron \$3,5 billones, de los cuales \$2,3 billones estaban concentrados en actividades del sector de los servicios. Contrario a lo que ocurre con las sociedades, los activos del sector servicios no están concentrados en la gran empresa, sino que hay una mayor participación de la pequeña empresa (41% de los activos) y las microempresas y grandes empresas mantienen una participación más homogénea (20% para la primera y 25% para la segunda). También se presentaron cambios en la participación de las actividades económicas de las personas naturales, frente a las actividades de las sociedades; el 63% de los activos pertenece, en primer lugar, al comercio y el 19% a las actividades inmobiliarias y empresariales; en tercero y cuarto lugar están las actividades de transporte y comunicaciones y el sector financiero con el 4% del valor total de los activos de los servicios (véase cuadro 2.5).

Cuadro 2.5

Valor de los activos de las personas naturales del sector servicios en Bogotá, según actividad económica y tamaño, 2003 Tamaño empresas

Millones de pesos

Actividad	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Participación (%)
No específica	\$ 5.453	\$ 3.046	\$ 0	\$ 0	\$ 8.498	0,2
Electricidad, gas y agua	\$ 528	\$ 206	\$ 0	\$ 0	\$ 734	0,0
Comercio	\$ 313.307	\$ 680.846	\$ 202.698	\$ 301.047	\$ 1.497.898	42,0
Hoteles y restaurantes	\$ 43.554	\$ 45.789	\$ 3.896	\$ 0	\$ 93.238	2,6
Transporte y comunicaciones	\$ 17.930	\$ 41.747	\$ 24.222	\$ 15.833	\$ 99.731	2,8
Financiero	\$ 8.577	\$ 17.544	\$ 10.458	\$ 60.597	\$ 97.176	2,7
Inmobiliarias y empresariales	\$ 43.010	\$ 127.565	\$ 73.301	\$ 197.890	\$ 441.765	12,4
Admón. pública	\$ 45	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 45	0,0
Educación	\$ 10.163	\$ 20.734	\$ 1.970	\$ 0	\$ 32.866	0,9
Serv. sociales y salud	\$ 12.239	\$ 13.833	\$ 0	\$ 0	\$ 26.072	0,7
Otros comunitarios	\$ 22.645	\$ 29.515	\$ 9.650	\$ 10.673	\$ 72.483	2,0
Servicio doméstico	\$ 6	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 6	0,0
Org. extraterritoriales	\$ 5	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5	0,0
Otros sectores	\$ 124.369	\$ 314.910	\$ 127.650	\$ 631.646	\$ 1.198.574	33,6
Total	\$ 601.830	\$ 1'295.734	\$ 453.844	\$ 1'217.685	\$ 3'569.093	100
Total servicios	\$ 472.009	\$ 977.779	\$ 326.194	\$ 586.039	\$ 2'362.021	66,2

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil.

Características de las empresas de servicios de la región Bogotá - Cundinamarca por actividad productiva

Al agregar sociedades y personas naturales para obtener el número total de empresas, se concluye que el sector servicios representa el 80% de las empresas registradas en Bogotá, y que este sector está conformado principalmente por microempresas (88%). Además, la actividad de comercio representa la mitad de las empresas de servicios en la ciudad, seguido de lejos por las actividades inmobiliarias y empresariales (17%), los hoteles y restaurantes (9,4%), y el transporte y comunicaciones (7,5%). Las demás actividades participan con menos del 7% del número de los negocios (véase cuadro 2.6).

Cuadro 2.6
Empresas del sector servicios renovadas y matriculadas en Bogotá por sector económico y tamaño, 2003
Tamaño empresas

Actividad	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Participación (%)
No específica	12.913	4.894	1.166	1.027	20.000	10,3
Electricidad, gas y agua	348	48	19	21	436	0,2
Comercio	68.961	6.534	989	650	77.134	39,6
Hoteles y restaurantes	13.671	340	59	29	14.099	7,2
Transporte y comunicaciones	9.712	1.281	254	214	11.461	5,9
Financiero	4.503	1.295	433	770	7.001	3,6
Inmobiliarias y empresariales	20.946	4.475	745	399	26.565	13,6
Admón. pública	77	3	1	8	89	0,0
Educación	2.335	204	22	3	2.564	1,3
Serv. sociales y salud	3.841	474	53	49	4.417	2,3
Otros comunitarios	9.364	402	67	61	9.894	5,1
Servicio doméstico	9	0	0	0	9	0,0
Org. extraterritoriales	8	2	0	0	10	0,0
Otros sectores	20.212	676	49	19	20.956	10,8
Total	166.900	20.628	3.857	3.250	194.635	100
Total servicios	133.775	15.058	2.642	2.204	153.679	79

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil.

En forma similar al comportamiento que registraron las sociedades, las empresas del sector servicios reúnen el 71% del valor de los activos del total de sectores económicos de la capital. Por actividad económica, los activos del sector servicios se concentran en la gran empresa (92%), la pequeña y mediana empresa representan el 8% del los activos y la microempresa sólo acumuló el 1%. Por tipo de actividad económica, dentro del sector servicios, las actividades de intermediación financiera tienen la mayor participación en los activos de las empresas (57%), seguidas por el comercio (15%), el transporte y comunicaciones (10%) y las actividades inmobiliarias y empresariales (8%) (véase cuadro 2.7).

Cuadro 2.7
Valor de los activos de las empresas del sector servicios en Bogotá, según actividad económica y tamaño, 2003
Tamaño empresas

Millones de pesos

Actividad	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Participación (%)
No específica	\$ 368.394	\$ 2'894.683	\$ 3'321.474	\$ 79'484.051	\$ 86'068.602	28,8
Electricidad, gas y agua	\$ 4.595	\$ 27.974	\$ 56.788	\$ 13'667.338	\$ 13'756.695	4,6
Comercio	\$ 758.030	\$ 3'518.003	\$ 2'764.145	\$ 25'545.491	\$ 32'585.669	10,9
Hoteles y restaurantes	\$ 71.696	\$ 171.735	\$ 176.476	\$ 566.560	\$ 986.467	0,3
Transporte y comunicaciones	\$ 125.720	\$ 688.697	\$ 727.021	\$ 20'195.172	\$ 21'736.609	7,3
Financiero	\$ 105.386	\$ 762.231	\$ 1'318.248	\$ 116'687.036	\$ 118'872.901	39,8
Inmobiliarias y empresariales	\$ 432.749	\$ 2'429.284	\$ 2'036.512	\$ 12'524.107	\$ 17'422.652	5,8
Admón. pública	\$ 900	\$ 1.485	\$ 1.930	\$ 494.640	\$ 498.954	0,2
Educación	\$ 31.042	\$ 102.886	\$ 63.584	\$ 24.901	\$ 222.413	0,1
Serv. sociales y salud	\$ 59.842	\$ 236.744	\$ 138.948	\$ 1'197.518	\$ 1'633.052	0,5
Otros comunitarios	\$ 57.672	\$ 211.013	\$ 199.620	\$ 3'277.319	\$ 3'745.624	1,3
Servicio doméstico	\$ 44	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 44	0,0
Org. extraterritoriales	\$ 262	\$ 452	\$ 0	\$ 0	\$ 714	0,0
Otros sectores	\$ 124.369	\$ 314.910	\$ 127.650	\$ 631.646	\$ 1'198.574	0,4
Total	\$ 2'140.700	\$ 11'360.097	\$ 10'932.396	\$ 274'295.778	\$ 298'728.970	100,0
Total servicios	\$ 1'647.936	\$ 8'150.504	\$ 7'483.272	\$ 194'180.082	\$ 211'461.794	70,8

Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Fuente: CCB. Registro Mercantil4.

En conclusión, según las cifras del Registro Mercantil y la información de las empresas formalizadas en Bogotá, el eje de la actividad económica de la ciudad es la explotación productiva de las actividades del sector servicios; este sector representa el 71% del valor de los activos y el 79% del número total de empresas. Así mismo, dentro del sector de los servicios, las actividades del sector financiero tienen el mayor capital y la actividad del comercio reúne al mayor número de empresas.

A. Características sectoriales

1. Comercio y reparación (CIIU G)

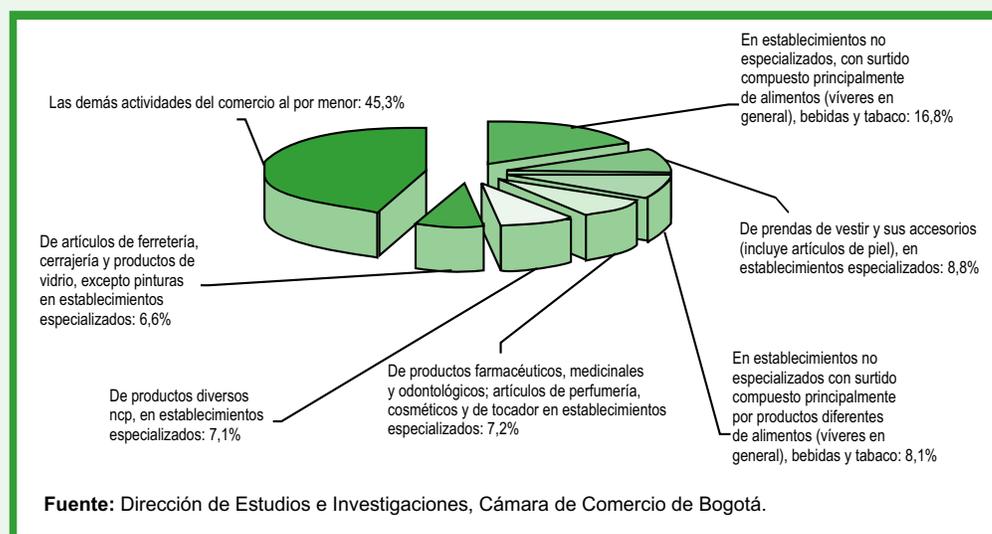
El análisis de esta sección incluye todas las empresas dedicadas a alguna de las siguientes actividades: comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos. Sin embargo, para brindar una mayor comodidad en la lectura, cuando el texto se refiera a todas las actividades anteriores se agruparán con el nombre de *CIIU G*.

En el 2003 se encontraban 77.135 empresas dedicadas al *CIIU G* en Bogotá, de las cuales el 73% (56.646) eran personas naturales y el 27% (20.489) sociedades. El número de empresas *CIIU G* representó el 50,2% de las empresas de servicios de la ciudad y el 39,6% del total de las empresas; sin embargo, el número de activos de estas empresas sólo alcanzó el 15,41% de las empresas de servicios.

a. Personas naturales

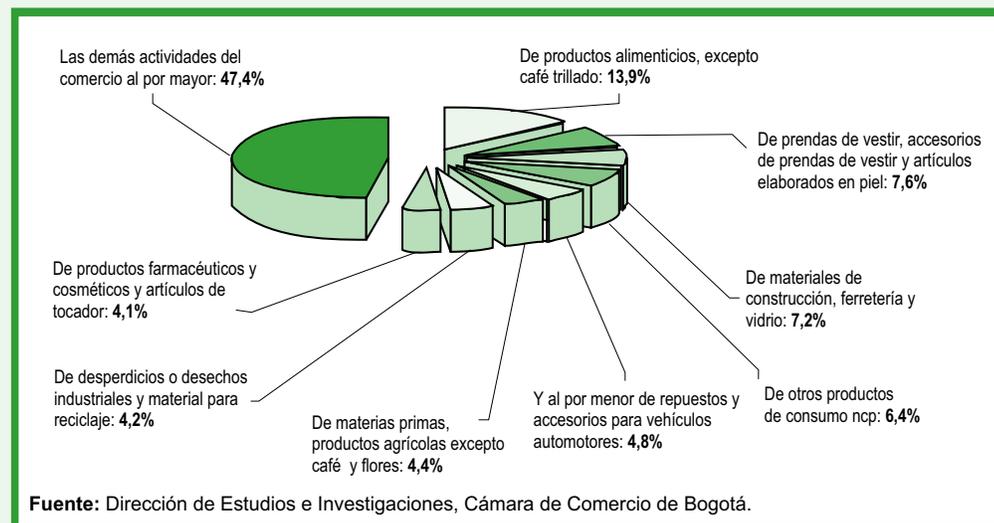
En el 2003 se encontraban en Bogotá 56.646 personas naturales dedicadas al *CIIU G*; la gran mayoría de éstas se dedicaban al comercio al por menor 76,8% (43.525), destacándose las de establecimientos no especializados con surtido especialmente compuesto de alimentos, bebidas y tabaco (véase figura 2.1).

Figura 2.1
Comercio al por menor. Personas naturales, 2003.



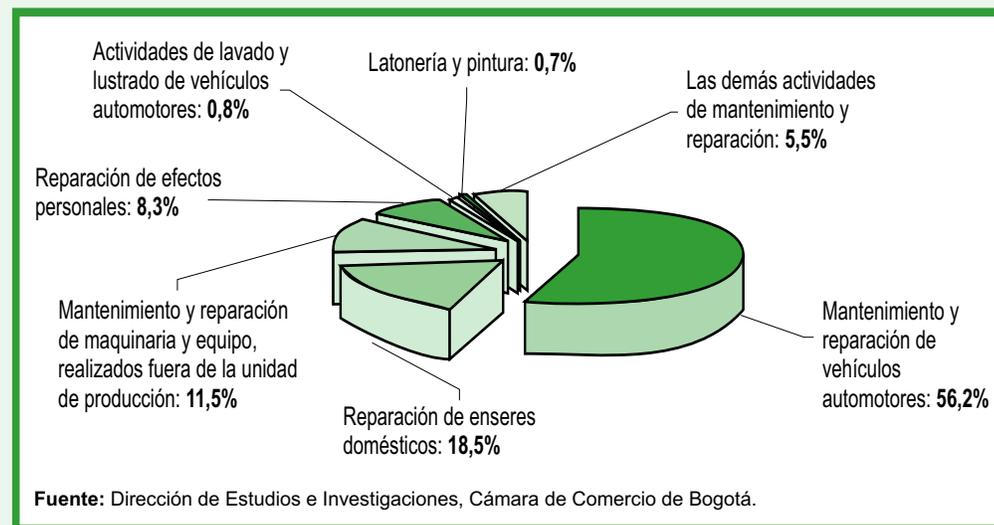
El comercio al por mayor representó en el 2003 el 9,2% (5.209) de las personas naturales del comercio y reparación *CIIU G*; la actividad que más participaba era la comercialización al por mayor de productos alimenticios, excepto café trillado (véase figura 2.2).

Figura 2.2
Comercio al por mayor. Personas naturales, 2003.



Dentro de las actividades de mantenimiento y reparación (4.929) se destaca, con un amplio margen (56,2%), el mantenimiento y la reparación de vehículos automotores, seguido de la reparación de enseres domésticos (véase figura 2.3).

Figura 2.3
Mantenimiento y reparación. Personas naturales, 2003.

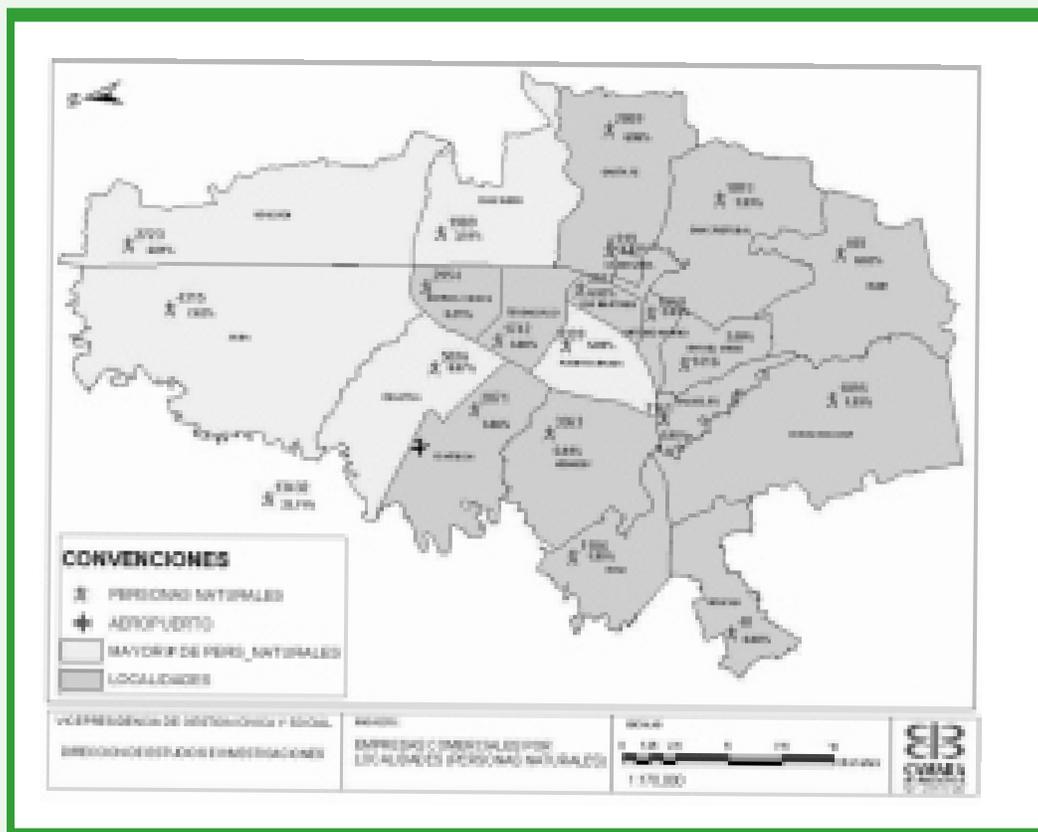


Activos. El valor de los activos de las personas naturales dedicadas al “comercio y reparación *CIIU G*” ascendió a \$1,5 billones, lo que representa una participación de 63,42% en las personas naturales de servicios. La actividad que concentra la mayor cantidad de activos es el comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel), en establecimientos especializados con \$114 mil millones, que representa el 7,6%, seguida por el comercio al por mayor y al por menor de repuestos y accesorios para vehículos automotores con \$73 mil millones y participando con el 4,9%.

Tamaño. De las 56.646 personas naturales “comercio y reparación *CIIU G*” registradas en el 2003 en la Cámara de Comercio de Bogotá, el 99,96% eran mipymes (97,18% micro, 2,65% pequeñas y 0,13% medianas) y tan sólo 0,04% eran grandes empresas. Al existir tal predominio de las microempresas en el sector, observamos que la estructura sectorial es igual a la descrita para todas las personas naturales.

Localidades. La mayor concentración del “comercio y reparación *CIIU G*” registrados como personas naturales se encuentra en Engativá, con 5.026, que representan el 8,9% del total registrado en la Cámara de Comercio en el 2003. Por el contrario, Usme, La Candelaria y Sumapaz son las localidades con el menor número de per-sonas naturales “comercio y reparación *CIIU G*” (véase figura 2.4).

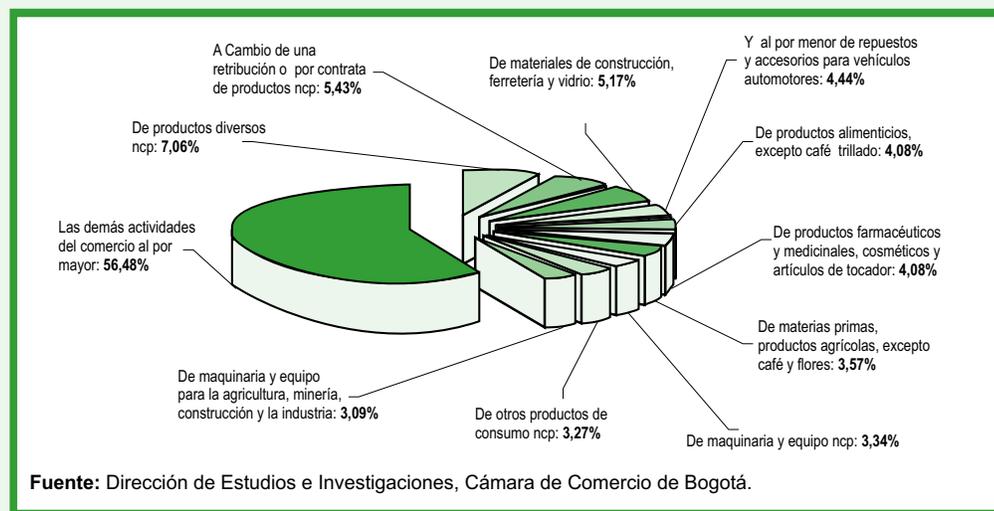
Figura 2.4



b. Sociedades

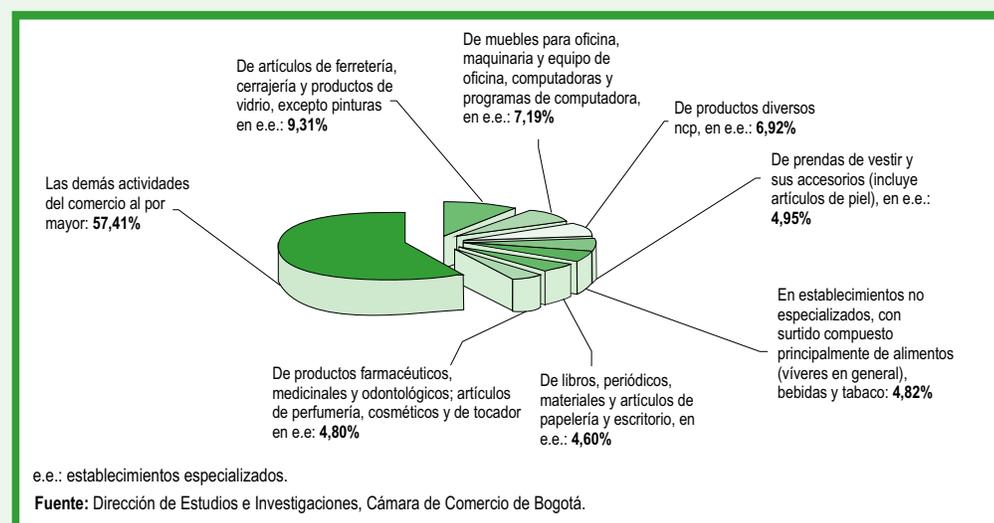
En el 2003 se encontraban en Bogotá 20.489 sociedades dedicadas al “comercio y reparación CIIU G”; la mayoría, a diferencia de las personas naturales, se dedicaban al comercio al por mayor 47,7% (9.766), sin existir una única actividad que presente grandes participaciones (véase figura 2.5).

Figura 2.5
Comercio al por mayor. Sociedades, 2003.



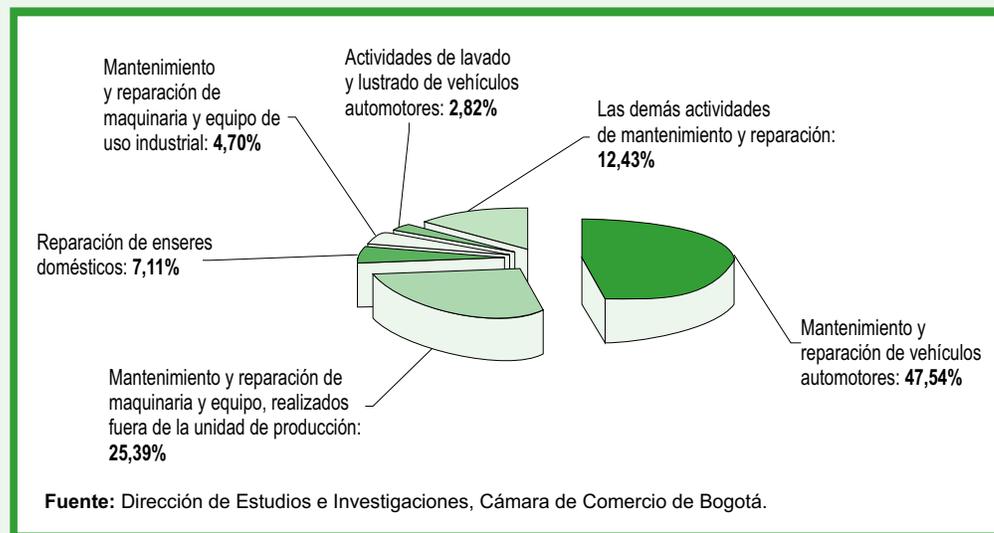
El comercio al por menor representó en el 2003 el 42,5% (8.710) de las sociedades comerciales; la actividad que más participaba era la comercialización al por menor de artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados (véase figura 2.6).

Figura 2.6
Comercio al por menor. Sociedades, 2003.



Dentro de las actividades de mantenimiento y reparación (957), la mayor participación, al igual que en las personas naturales, la tiene el mantenimiento y la reparación de vehículos automotores (47,5%; véase figura 2.7).

Figura 2.7
Mantenimiento y reparación. Sociedades, 2003.



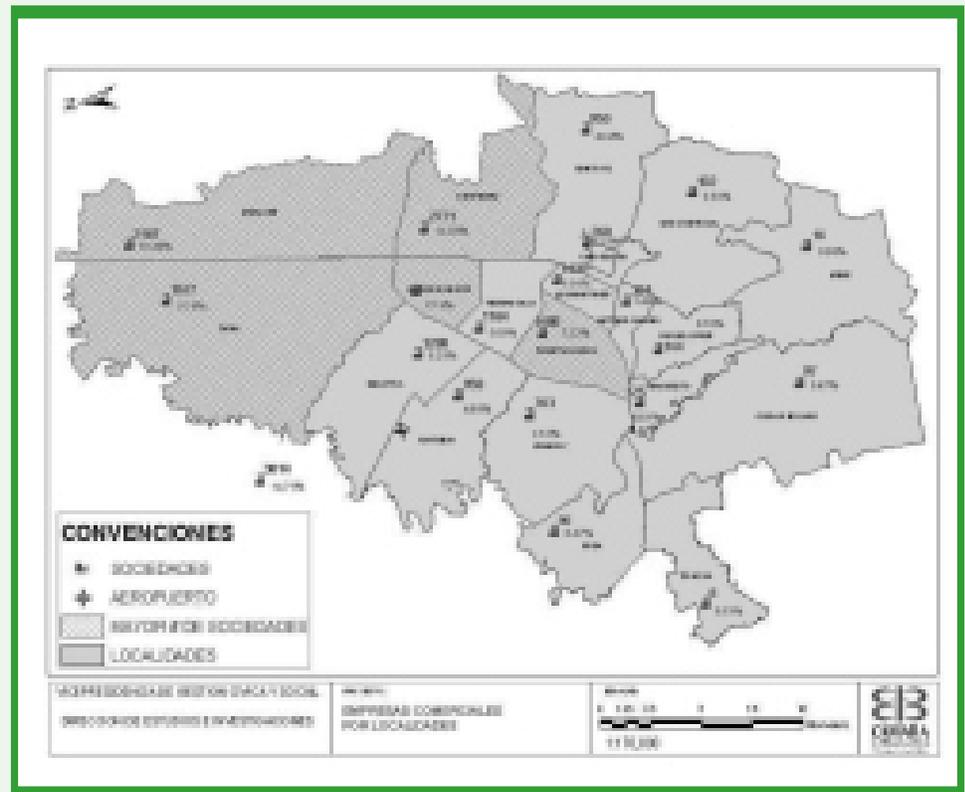
Activos. El valor de los activos de las sociedades dedicadas al “comercio y reparación *CIIU G*” ascendió a \$29 billones, lo que representa una participación de 14,87% en las sociedades de servicios. La actividad que concentra la mayor cantidad de activos de las sociedades dedicadas al “comercio y reparación *CIIU G*” es comercio al por menor de prendas de vestir exterior para dama, en establecimientos especializados con \$3,9 billones que representan el 14% seguido de comercio al por mayor de equipos y repuestos para telecomunicaciones con \$1,6 billones y participación del 6%.

Tamaño. De las 20.489 sociedades “comercio y reparación *CIIU G*” registradas en el 2003 en la Cámara de Comercio de Bogotá, el 97% eran mipymes (67,9% micro, 24,5% pequeñas y 4,5% medianas) y 3% eran grandes empresas. La actividad de *comercio al por menor de artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados* es la actividad con el mayor número de sociedades y microempresas (811 sociedades, de las cuales 570 son microempresas).

El *comercio de vehículos automotores nuevos* es la actividad dentro de las sociedades *CIIU G*, con el mayor número de pequeñas, medianas y grandes empresas

Localidades. Por localidades, la mayor concentración de sociedades “comercio y reparación *CIIU G*” se encuentra en Chapinero con 2.771 sociedades que representan el 13,5% del total registrado en la Cámara de Comercio en el 2003. Por el contrario, Bosa, Ciudad Bolívar y Sumapaz son las localidades con el menor número de estas sociedades (véase figura 2.8).

Figura 2.8



2. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (CIIU K)

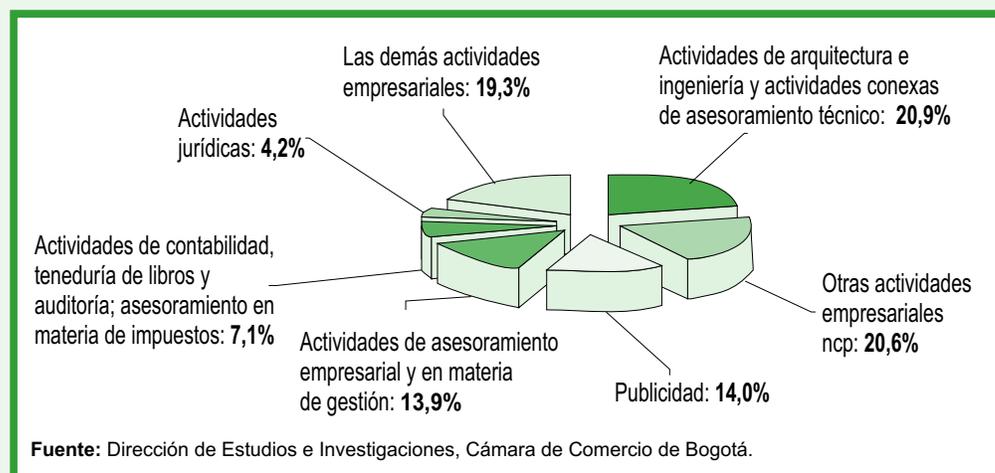
El análisis de esta sección incluye todas las empresas dedicadas a alguna de las siguientes actividades: actividades inmobiliarias, empresariales (servicios prestados a las empresas), de alquiler, de informática e investigación y desarrollo. Sin embargo, para brindar una mayor comodidad en la lectura, cuando el texto se refiera a todas las actividades anteriores se agruparán con el nombre de “actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler *CIIU K*”.

En el 2003, se encontraban 26.565 empresas dedicadas a las actividades *CIIU K*, en Bogotá, de las cuales el 29,76% (7.905) eran personas naturales y el 70,24% (18.660) sociedades. El número de empresas dedicadas a las actividades “actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler *CIIU K*” representó el 17,3% de las empresas de servicios de la ciudad y el 13,65%, del total de las empresas. Así mismo, el número de activos de estas empresas alcanzó el 8,24% de las empresas de servicios.

a. Personas naturales

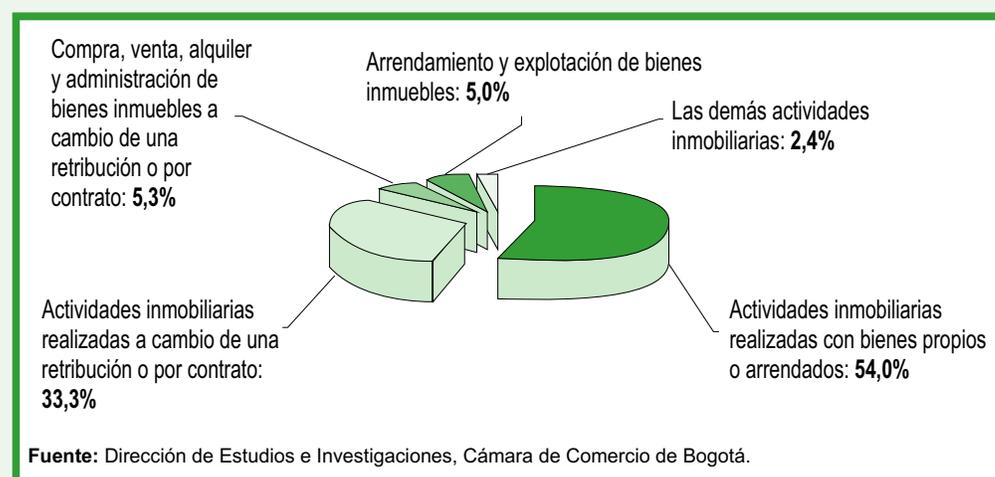
En el 2003 se encontraban en Bogotá 7.905 personas naturales dedicadas a las “actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler *CIU K*”, la gran mayoría de éstas en actividades empresariales (5.269: 66,6%), destacándose las actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico, y otras actividades empresariales ncp (véase figura 2.9).

Figura 2.9
Actividades empresariales. Personas naturales, 2003.



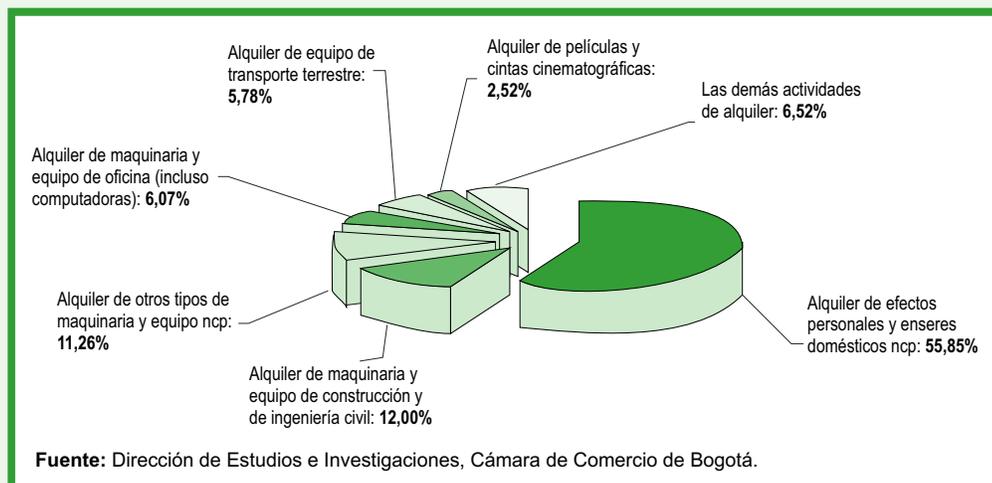
Las actividades inmobiliarias representaron en el 2003 el 8,58% (678) de las personas naturales de este sector; la actividad que más participaba era las inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados (véase figura 2.10).

Figura 2.10
Actividades inmobiliarias. Personas naturales, 2003.



Dentro de las actividades de alquiler (675) se destaca, con un amplio margen (55.9%) el alquiler de efectos personales y enseres domésticos ncp (véase figura 2.11).

Figura 2.11
Actividades de alquiler. Personas naturales, 2003.



Las actividades de informática representaron en el 2003 el 15,36% (1214) de las personas naturales de las “actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler *CIU K*”; la actividad que más participaba era mantenimiento y reparación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática (véase figura 2.12).

Figura 2.12
Actividades de informática. Personas naturales, 2003.

