DOCUMENTO CON RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO REALIZADO EN AL MENOS 300 UNIDADES PRODUCTIVAS DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ.

CONVENIO

818 - 2022

Bogotá,

Diciembre de 2022



Invest in Bogotá!

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

BOGOTÁ

Contenido

1. Diagnóstico empresarial 3
2. Caracterización de los emprendedores y Empresarios 4

Gráfico 1. Distribución de los emprendedores y empresarios según género 4

Gráfico 2. Distribución por género y edad de los emprendedores y empresarios 5

Gráfico 3. Distribución de los emprendedores y empresarios según su máximo nivel educativo alcanzado 6

3. Caracterización de los emprendimientos 6

Gráfico 4. Ubicación de los emprendimientos mapeados en Bogotá 6

Gráfico 5. Distribución de los emprendimientos según estado y tipo de empresa 7

Gráfico 6. Año de inicio de operaciones de los emprendimientos mapeados 8

Gráfico 7. Principales sectores económicos de los emprendimientos mapeados 9

Gráfico 8. Ventas del último año y vocación exportadora de los emprendimientos mapeados .. 10

4. Necesidades de apoyo 10

Gráfico 9. Temáticas en las que los emprendedores y empresarios necesitan apoyo 11

Promedio simple. Donde 1 es no necesito y 5 es el de mayor necesidad 11

5. Estrategia y mercadeo 11

Gráfico 10. ¿La empresa cuenta con metas y objetivos para los próximos 3 años? 12

- Modelo de negocio y mercado 12

Tabla 1. Mercadeo – Modelo de negocio 12

Gráfico 11. Conocimiento del mercado por parte de la empresa 13

- Medios de pago y comunicación digitales 13

Gráfico 12. Uso de medios de pago digitales 14

6. Conclusiones 14

Gráfico 13. Cinco áreas de mayor necesidad de trabajo 16

1. Diagnóstico empresarial

El diagnóstico empresarial, se encuentra disponible en el siguiente enlace: https://bogotae.com/diagnostico/

Imagen 1. Visual del diagnóstico



La estructura del diagnóstico empresarial tiene 3 tipos de preguntas: las primeras preguntas son las referentes a los datos personales de los emprendedores y empresarios, las segundas preguntas son referentes a los datos de las empresas y el tercer grupo de preguntas

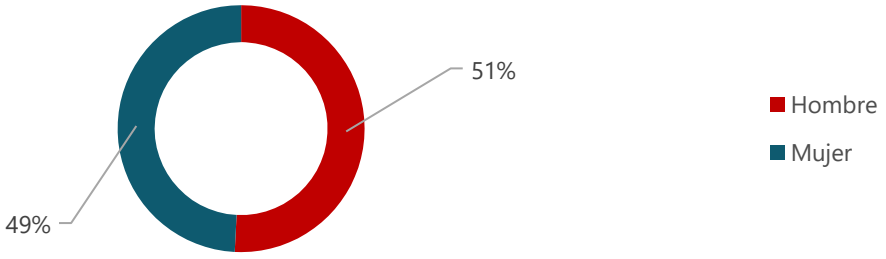
corresponde a las preguntas que se utilizaron para realizar el diagnóstico de los emprendimientos.

Una vez diligenciado el diagnóstico, la página redirecciona a los usuarios a unos videos con contenidos de información relevante para emprendedores y empresarios.

2. Caracterización de los emprendedores y Empresarios

El diagnóstico empresarial cuenta con registro para 301 emprendedores y empresarios, además de sus respectivos emprendimientos o unidades productivas. Los resultados obtenidos evidencian que el 51 % de los emprendedores y empresarios se identifican como hombres, mientras que el 49 % lo hace como mujeres. Por tanto, no parece haber evidencia sobre sesgo de género (Ver gráfico 1). Sin discriminar por género, el grupo etario que más acumula emprendedores y empresarios es el que va de 35 a 39 años (22 %), seguido del grupo de 30 a 34 años (16 %). Al igual que a nivel general, al observar los distintos grupos etarios no se evidencia una dominancia sostenida de alguno de los dos géneros (Ver gráfico 2).

Gráfico 1. Distribución de los emprendedores y empresarios según género

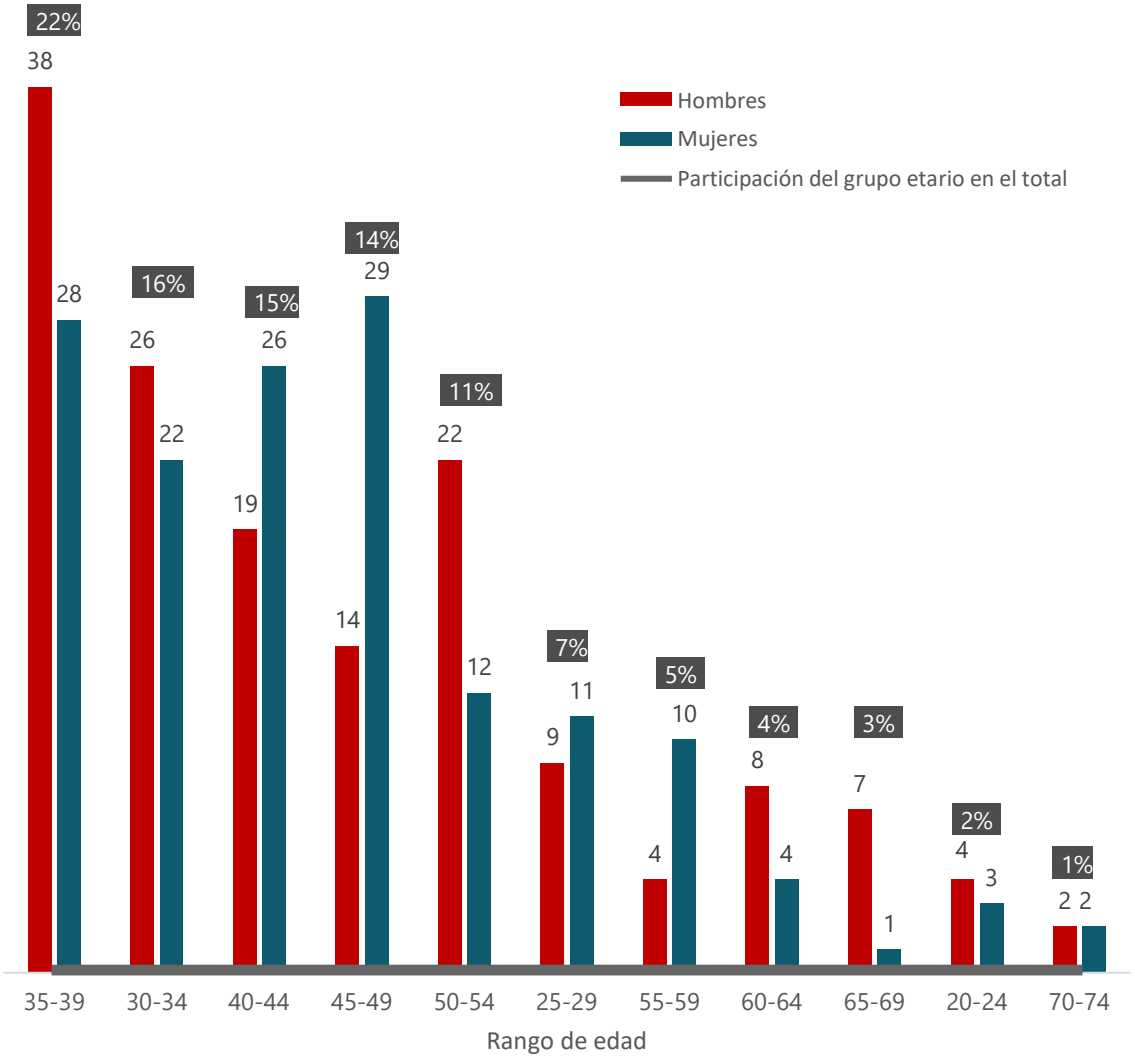


Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

El grupo étnico al que pertenece y si presentan alguna discapacidad son características que muestran poca variabilidad entre los emprendedores y empresarios, el 94 % de los emprendedores y empresarios no pertenece a ninguna etnia especial ni presenta algún tipo de discapacidad. Respecto a los niveles de educación, se observa que el 34 % de los emprendedores y empresarios encuestados alcanzó máximo la secundaria, seguido de aquellos que alcanzaron un grado técnico o tecnólogo (26 %), solo el 32 % tiene mínimo una educación universitaria (Ver gráfico 3). Finalmente, los estratos socioeconómicos predominantes son los medios – bajos, estos agrupan el 88% de los emprendedores

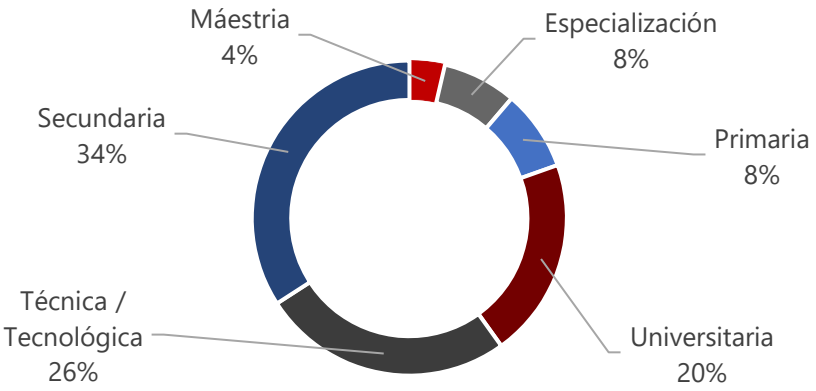
encuestados, mientras que los extremos, es decir, los de estrato alto y bajo-bajo solo aportan el 6 %.

Gráfico 2. Distribución por género y edad de los emprendedores y empresarios



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

Gráfico 3. Distribución de los emprendedores y empresarios según su máximo nivel educativo alcanzado

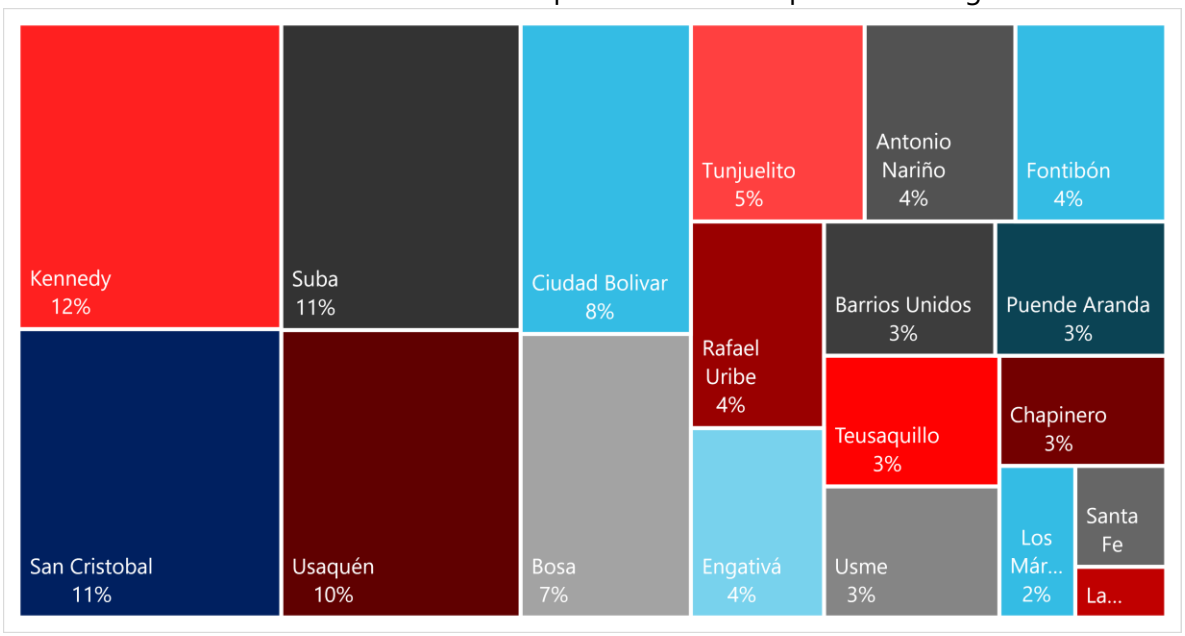


Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

3. Caracterización de los emprendimientos

Bogotá acumula el 98 % de los emprendimientos encuestados, 3 municipios más hacen presencia, Chía, Mosquera y Soacha, entre estos se encuentra distribuido el 2 % restante de emprendimientos mapeados. A nivel de la capital colombiana, las localidades que más agrupan emprendimientos son Kennedy, Suba, San Cristóbal y Usaquén con 12 %, 11 %, 11 % y 10 %, respectivamente (Ver gráfico 4).

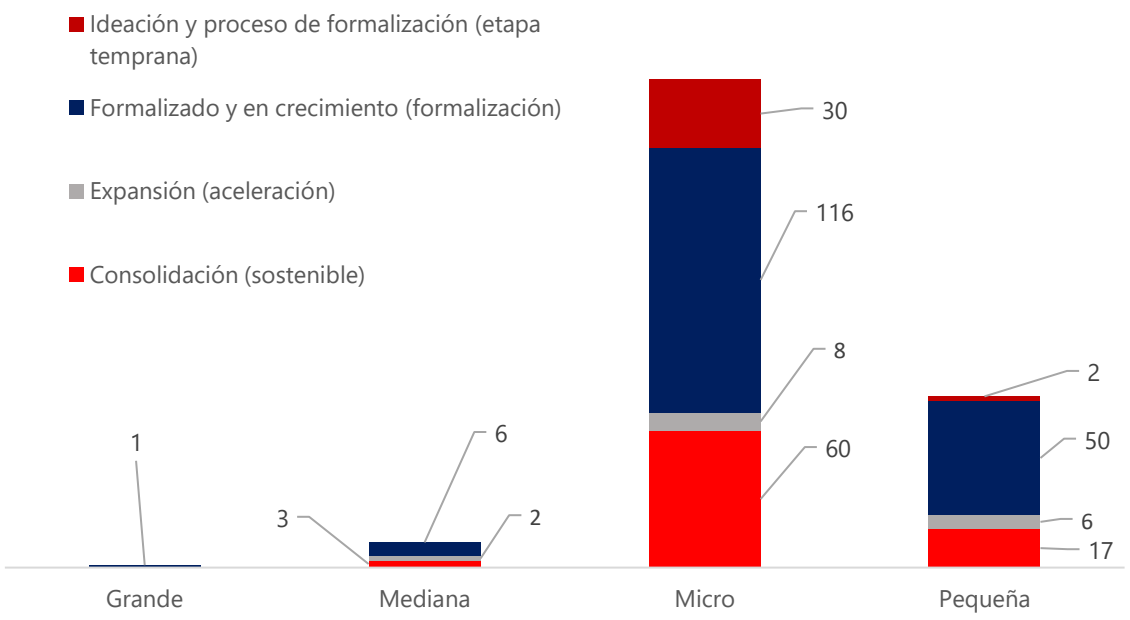
Gráfico 4. Ubicación de los emprendimientos mapeados en Bogotá



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

Evaluando el estado de los emprendimientos encuestados, se observa que el 74 % se encuentra registrado ante la cámara de comercio, mientras que el 26 % restante sigue sin el registro. El 71 % de los emprendimientos encuestados tienen la categoría de microempresa y 25 % son pequeñas; como es de esperar, la participación de empresas de tamaño mediano - grande es muy reducida. Finalmente, se observa que el 57 % de los emprendimientos se encuentra formalizado y en estado de crecimiento, 26 % consolidado y sostenible, 11 % en etapa temprana de idealización y el 5 % restante se encuentra en un estado de expansión (Ver gráfico 5).

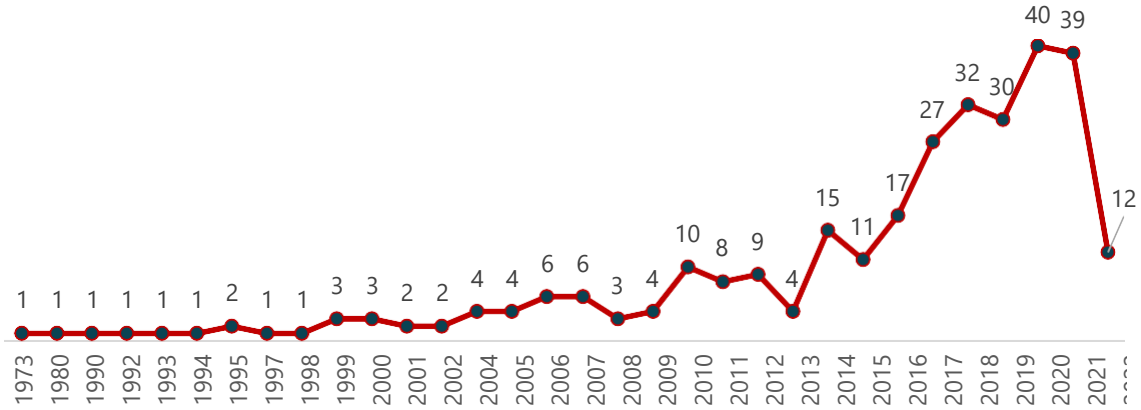
Gráfico 5. Distribución de los emprendimientos según estado y tipo de empresa



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

La grafica 6 muestra el momento de inicio de los emprendimientos, previo o los 2000 se observa una actividad bastante pobre, actividad que posteriormente para la primera década de los 2000 toma fuerza y termina de acentuarse con un crecimiento bastante pronunciado en los últimos 10 años. Adicional, los resultados evidencian que la principal fuente de financiación de estos emprendimientos ha sido el capital propio (47 %) seguido de los bancos con una participación de 29 %.

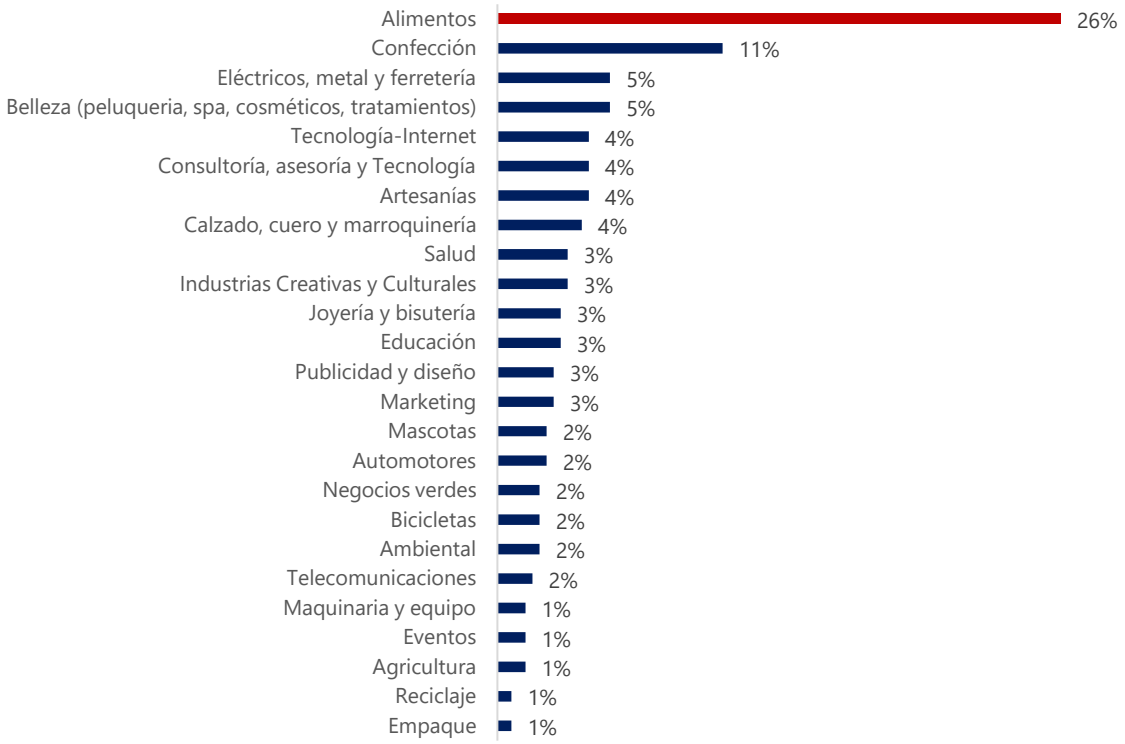
Gráfico 6. Año de inicio de operaciones de los emprendimientos mapeados



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

Con diferencia, los sectores económicos que predominan entre los emprendimientos mapeados son el de alimentos y confección, con una participación de 26 % y 11 % respectivamente (Ver gráfico 7).

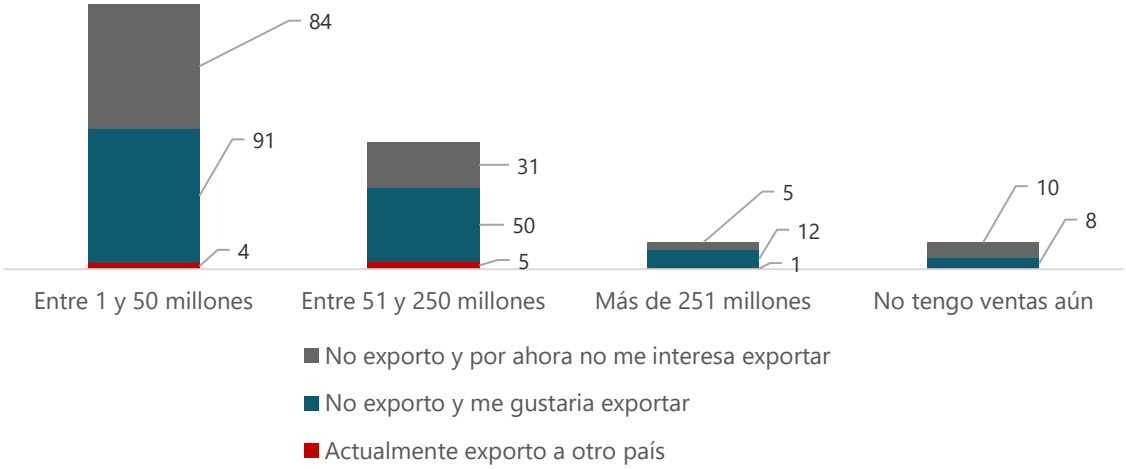
Gráfico 7. Principales sectores económicos de los emprendimientos mapeados



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la Gerencia de Apoyo Estratégico de Invest in Bogota

En cuanto a ventas, la mayoría de los emprendimientos encuestados reportan ventas en el último año entre COP 1 – 50 millones (59 %), un 28 % reportó ventas entre COP 51 – y 250 millones, solo 6 % reportaron ventas superiores a los COP 251 millones y el 6 % restante indicó aun no haber hecho venta alguna. Independiente de su rango de ventas, la proporción de emprendimientos que logra exportar es muy reducida, pues solo el 4% de los emprendimientos encuestados actualmente exporta, sin embargo, hay una proporción importante, cercana al 53% de los encuestados, que aún no lo hace, pero menciona su deseo de hacerlo (Ver grafica 8).

Gráfico 8. Ventas del último año y vocación exportadora de los emprendimientos mapeados



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

4. Necesidades de apoyo

El diagnóstico empresarial incluye un apartado en el que se les preguntaba a los emprendedores y empresarios en que temáticas consideraban que necesitaban más apoyo. De acuerdo con las temáticas propuestas, los emprendedores consideran que necesitan más apoyo en cuanto a mercado, estrategia financiera, transformación digital, estrategias comerciales y manejo de finanzas (Ver gráfico 9).

Gráfico 9. Temáticas en las que los emprendedores y empresarios necesitan apoyo
Promedio simple. Donde 1 es no necesito y 5 es el de mayor necesidad.

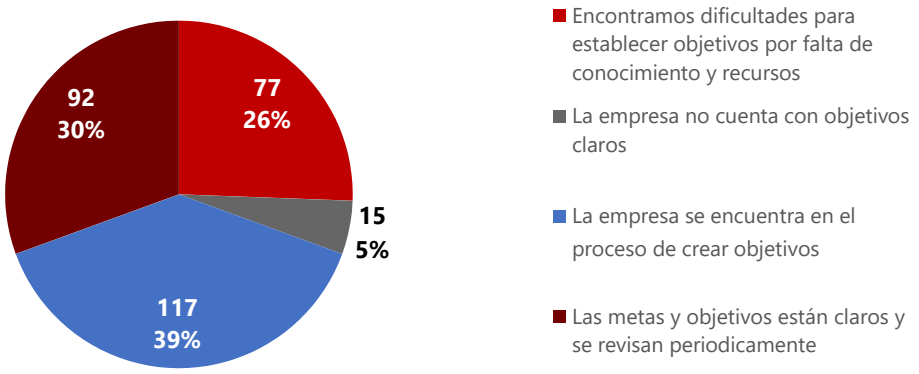


Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

5. Estrategia y mercadeo

Referente a la pregunta de si la empresa cuenta con metas y objetivos definidos para los siguientes 3 años, solo 30 % de los emprendedores y empresarios respondieron que cuentan con metas y objetivos claros que se revisan periódicamente, el 39 % de los emprendimientos se encuentran en el proceso de crear objetivos, el 26 % de las empresas expresa que encuentra dificultades para establecer los objetivos por falta de conocimiento o recursos, y el 5 % restante no cuenta con objetivos claros (Ver gráfico 10).

Gráfico 10. ¿La empresa cuenta con metas y objetivos para los próximos 3 años?



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

- Modelo de negocio y mercado

En cuanto a el modelo de negocio, el 70 % son B2C *Business to Client* o negocios que le venden al consumidor final, mientras que el 23 % son negocios B2B *Business to Business* o negocios que le venden a negocios.

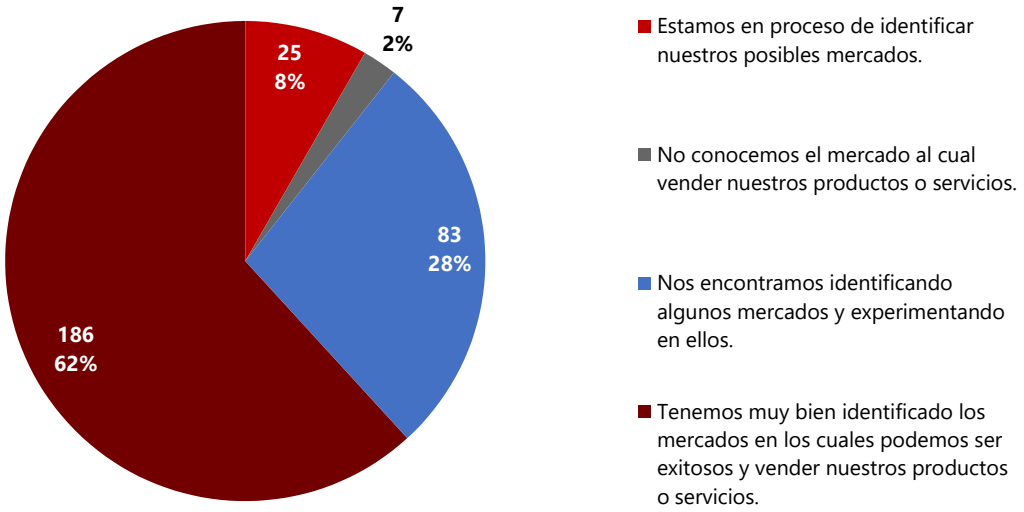
Tabla 1. Mercadeo – Modelo de negocio

Modelo de negocio	Empresas	%
B2C (Negocios que le venden a consumidor final)	212	70%
B2B (Negocios que le venden a negocios)	69	23%
Otro	13	5%
C2C (Negocios que conectan consumidor con consumidor)	7	2%
Total general	301	100%

Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

Referente a la pregunta sobre si la empresa conoce al mercado al cual dirige sus productos o servicios, el 62 % de los emprendimientos reporta tener muy bien identificados los mercados en los cuales pueden ser exitosos y vender sus productos y servicios, mientras que el 27 % reporta que se encuentra identificando algunos mercados y experimentando con ellos (Ver gráfico 11).

Gráfico 11. Conocimiento del mercado por parte de la empresa



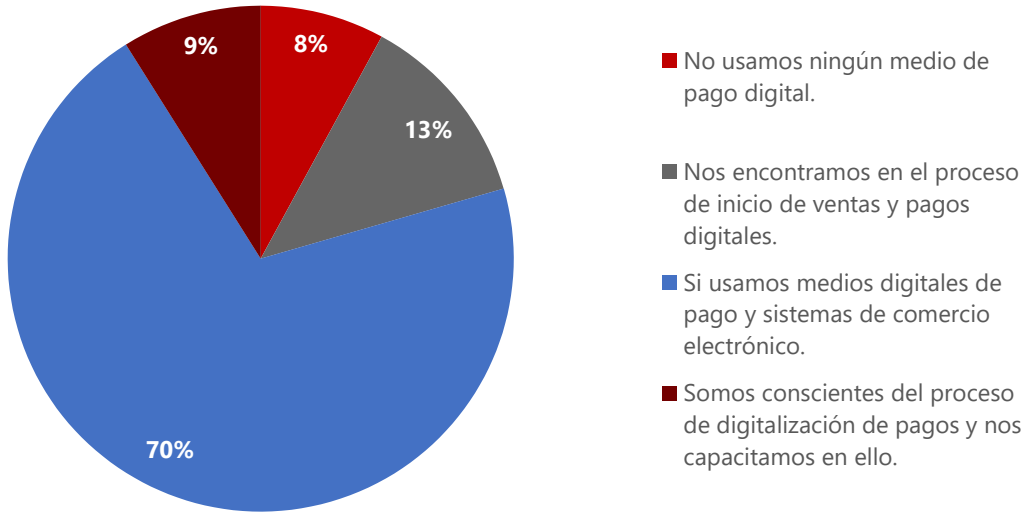
Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

Respecto a la validación de mercado de los bienes y/o servicios que ofrecen los emprendimientos, el 67 % reporta haber realizado validación de mercado más de 10 clientes, el 14 % con mínimo 3 clientes, el 8 % de los emprendimientos está en proceso de validar los productos o servicios que ofrece, y el 12 % nunca ha validado sus producto o servicio en el mercado, esta última cifra corresponde a 35 emprendimientos, en su mayoría microempresas que no han realizado una validación de sus productos en el mercado.

- Medios de pago y comunicación digitales

En cuanto a medios de pagos digitales, las cifras son más alentadoras, debido a que el 70 % de los emprendimientos reporta usar medios de pago digitales y sistemas de comercio electrónico (Ver gráfico 12). De este 70 % de empresas que usa medios de pagos digitales, el 68 % de ellas son micro y pequeñas empresas.

Gráfico 12. Uso de medios de pago digitales



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

Respecto al relacionamiento con clientes por medio de canales digitales, el 70 % de los emprendimientos reporta que usa canales digitales como página web, redes sociales y WhatsApp para comunicarse con sus clientes, mientras que 10 % de los emprendimientos están definiendo los canales digitales que los ayudaran a contactarse con sus clientes, 10 % está en proceso de aprender sobre las posibilidades de comunicación que les brinda el mundo digital y el 10 % restante, reporta no usar ningún tipo de canal digital.

6. Conclusiones

Luego de analizar los principales aspectos del diagnóstico empresarial, algunos de los puntos más relevantes que deben ser tenidos en cuenta son:

- El grueso de emprendedores y empresarios se encuentran entre los 30 y 49 años, dejando considerablemente atrás a los emprendedores más jóvenes (entre 20 y 29 años). Independientemente del grupo de edad, no hay evidencia estadística para considerar que entre los emprendedores y empresarios existe sesgo de género.

- Las minorías étnicas y personas en condición de discapacidad continúan con una participación muy reducida entre los emprendedores y empresarios. Poco más de la mitad de los emprendedores y empresarios tienen un nivel de educación superior a

la secundaria, por tanto, evidencia que el proceso de emprender y la educación pueden ser un importante complemento.

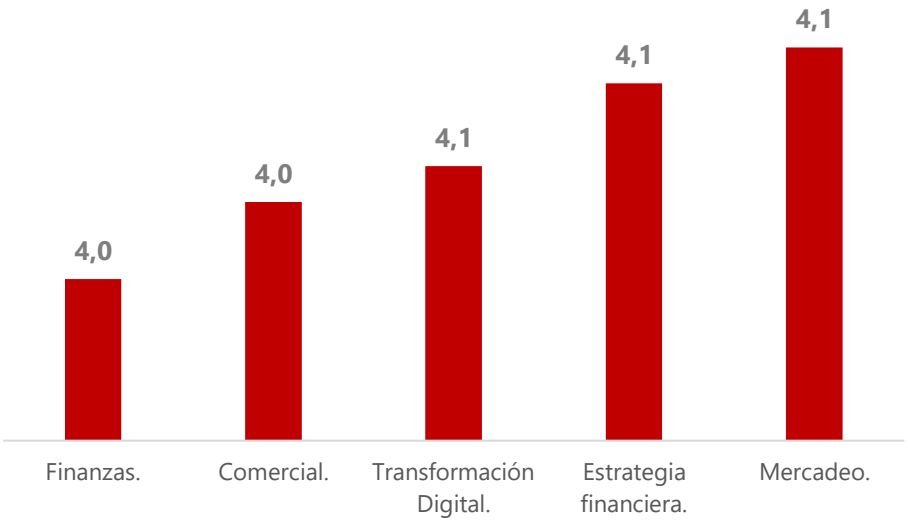
- La formalidad siempre será un punto importante, es por eso, que el hecho de que 3 de cada 4 emprendimientos tengan registro ante la cámara de comercio es un resultado positivo. Por otro lado, las micro y pequeñas empresas son con diferencia las más participativas, lo anterior es coherente con el ecosistema empresarial de la ciudad.

- Según los resultados del diagnóstico empresarial, el boom de los emprendimientos lleva menos de quince años, y, teniendo en cuenta la actualidad del ecosistema empresarial, no parece ser una tendencia próxima a revertir. Adicional, parece que los emprendedores y empresarios prefieren financiarse con capital propio o fuentes externas tradicionales como son los bancos.

- A pesar de que la vocación exportadora de los emprendedore y empresarios es bastante reducida, son conscientes de los beneficios del comercio internacional, por tanto, presentan un importante interés en empezar a exportar.

- Según los emprendedores y empresarios, las temáticas en las que más consideran necesario un apoyo adicional son: mercadeo, estrategia financiera, transformación digital, estrategia comercial y educación en finanzas (Ver gráfico 13). Es por eso por lo que el desarrollo de políticas públicas, contenidos educativos y cualquier otro material de apoyo para emprendedores y empresarios debe tener en cuenta estas temáticas.

Gráfico 13. Cinco áreas de mayor necesidad de trabajo



Fuente: Diagnóstico empresarial. Cálculos realizados por la gerencia de apoyo estratégico de Invest in Bogotá

- La gran mayoría de emprendedores y empresarios están familiarizados y usan medios de pago y canales digitales como página web, redes sociales y WhatsApp para comunicarse con sus clientes. Esto es positivo ya que indica que los emprendimientos y empresas en Bogotá están a la vanguardia del valor adicional que la tecnología puede brindarles a sus negocios.

Se anexa la base de datos con los resultados con el microdato del diagnóstico empresarial.