

RESUMEN EJECUTIVO

RESULTADOS

PLAN

REACTÍVATE

RECUPERA REPLANTEA RECONECTA



INTRODUCCIÓN

En el marco de la recuperación económica por la crisis de la COVID-19, la Fundación WWB Colombia implementó durante junio y diciembre del 2020, el plan de reactivación y recuperación económica para la población emprendedora en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica del Valle del Cauca – Plan Reactíivate (PR). A continuación, se presenta un balance general de las actividades principales y complementarias realizadas por la población vinculada al PR (3269), distribuidas entre Cali (47%), Buenaventura (12%) y municipios aledaños como Palmira, Jamundí, Florida, Pradera, Candelaria, Buga, Tuluá y Yumbo (41%). A partir de 2.576 registros obtenidos al iniciar y finalizar el Plan, se presentan los resultados principales alcanzados respecto a habilidades digitales, empresariales y los desempeños financieros de los negocios en función de las características de los emprendedores y sus emprendimientos. Finalmente, se muestran los hallazgos principales según el resultado de las acciones del programa frente a la reactivación y/o recuperación económica de los negocios.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PLAN REACTÍVATE Y SU POBLACIÓN VINCULADA

El PR inscribió, a partir de 3 fases, a 3.606 personas ubicadas en diez municipios del Valle del Cauca¹, de las cuales se matriculó el 91% (3.269) y tuvieron una permanencia del 92%. El 88% de las personas son mujeres y el 12% hombres, con un grado de escolaridad de al menos secundaria completa (79%), destacándose que el 42% lleva más de 20 años por fuera del sistema educativo formal. Además, **benefició a más de 6.000 personas correspondientes a los núcleos familiares de la población vinculada al Plan**. Por otra parte, **el 32% de las personas convocadas al PR provino de la gestión de la Fundación WWB Colombia, seguido de las Cámaras de Comercio (25%), el Banco W (12%), la Alcaldía de Cali (9%), la Gobernación del Valle (7%) y el restante de otros aliados (15%)**.

Quienes finalizaron el PR **asistieron al menos al 85% de las sesiones virtuales**. Cada persona aprobó en promedio, 7 sesiones en el aula virtual, hizo entrega de un mínimo de 6 tareas y lograron conectarse de 3 a 6 sesiones sincrónicas. Además, **el 95% de las personas matriculadas realizó la asesoría de “Procesos y Costos” y el 93% la asesoría de “Proyecto de Inversión”**. Por otra parte, **el 90% de las personas matriculadas recibió capital de trabajo** como parte de la asistencia financiera suministrada por la Fundación, distribuyéndose de la siguiente manera: \$800.000 COP (34%), seguido por \$400.000 COP (31%), \$2.000.000 COP (15%) y \$1.300.000 COP (9%). Se destaca que, **el 97% de los negocios que finalizaron el PR recibieron capital de trabajo y de estos, el 79% lo ejecutó según el destino de la inversión indicado durante el componente de asesorías empresariales**. Adicionalmente, que los negocios de mayor tamaño invirtieron el capital en la compra de activos (62% grandes vs. 42% pequeños) mientras que los negocios pequeños lo hicieron principalmente en la adquisición de materias primas e inventarios (67% pequeños vs. 56% grandes).

Respecto a las acciones complementarias del PR; **el 41% de las personas matriculadas usó Yaqui (1.344), de los cuales el 26% creó un catálogo digital (360)**. Adicionalmente, el 3% participó en el piloto de la plataforma “Tu negocio” y el 2% en la feria empresarial de cierre. Frente a los procesos productivos, el 8% participó en espacios para promover sinergias comerciales entre los mismos participantes del Plan y el 3% en conexión de lazos empresariales con Mipymes de la región.

¹ Cali, Buenaventura, Palmira, Florida, Candelaria, Yumbo, Pradera, Tuluá, Jamundí y Buga.

RESULTADOS PRINCIPALES DEL PLAN REACTÍVATE

Habilidades digitales y empresariales

En relación con las habilidades digitales, al iniciar el PR el 66% de la población las percibía como medias, seguido del 18% como bajas. Sin embargo, al finalizar el Plan las habilidades medias se redujeron 5 pp² (61%) y las habilidades bajas subieron 7 pp (25%). De esta manera, el paso por el PR implicó que la población vinculada tuviera una mayor comprensión del entorno digital y sus retos, significando un aumento en su percepción como baja. Profundizando por género, se identificó una brecha del 11% en el segmento de habilidades altas entre hombres y mujeres (26% hombres vs. 15% mujeres), conservando las proporciones identificadas al ingreso del Plan.

Frente a **la percepción sobre las habilidades empresariales altas, se presentó un incremento del 11%** (pasando de 17% a 28%), mientras que las medias y bajas disminuyeron un 4% y 7% respectivamente. De esta manera, se evidenció un efecto positivo en las habilidades empresariales en tanto adquisición de conocimientos y herramientas en la crisis. Se evidencia una mejoría más grande en las habilidades financieras, incrementando su proporción en un 18% (L.B 21% vs. L.C 39%), mientras que las comerciales presentaron un incremento del 6%. Al explorar el resultado por género, **los hombres continuaron teniendo una mayor percepción en habilidades altas que las mujeres** (35% hombres vs. 27% mujeres), manteniendo la diferencia encontrada al inicio del PR.

Respecto a las habilidades personales, la **capacidad de adaptación al cambio presentó un incremento del 10%** (L.B 46% vs. L.C 56%). En cuanto a **la percepción sobre las capacidades o herramientas para el manejo de la crisis, se observó un incremento del 33 pp** (L.B 8% vs. L.C 41%). Para ambos casos no se presentaron diferencias significativas por género.

Caracterización de negocios que concluyeron el Plan Reactíivate

Los negocios que concluyeron el PR tienen una antigüedad mayor a los 5 años (48%) y funcionan principalmente en la vivienda (71%), local alquilado o propio (22%). **El 88% conservó la actividad económica desarrollada previa a la crisis, mientras que el 8% combinó esta con una nueva.** En tanto, el 4% de los negocios restantes, presentó un cambio total de actividad (2%) o se produjo un cierre (2%). En cuanto a los aspectos de formalización, **la tenencia del Registro Único Tributario – RUT, presentó una variación positiva del 18%** (L.B 66% vs L.C 84%), mientras que el registro mercantil no presentó cambios. También se destaca un incremento del **19% de las unidades productivas que registran la información importante del negocio**³ (L.B 43% vs L.C 62%).

En cuanto a los negocios que generan empleo, el 21,6% de los emprendimientos incrementaron su número de empleados pasando de tener en promedio de 1 a 2 personas, **generando en total 243 nuevos puestos de trabajo.** A su vez, el 33,5% de los negocios presentó una disminución en el número de empleados, pasando de tener en promedio de 4 a 2 personas **y perdiendo en total 518 puestos de**

² Puntos porcentuales.

³ Información como cuentas por cobrar, ventas, cuentas por pagar a proveedores, entre otras.

trabajo. Por último, no se presentó una variación en el número de empleados para el 44,6% de los negocios.

Finalmente, respecto a la inclusión financiera de la población vinculada, la tenencia de cuentas de ahorro incrementó un 24%, reflejando un mejor **grado de bancarización de la población beneficiaria** (L.B 71% vs L.C 95%). Además, el 23% de las unidades productivas expresaron haber implementado un nuevo medio de pago, principalmente billeteras electrónicas (53%) y transferencias electrónicas (46%).

Resultados principales de reactivación económica de los negocios

Antes de los confinamientos los ingresos por ventas mensuales de los negocios vinculados al PR, eran en promedio de \$2.502.996 COP, mientras que durante, sus ventas promedio fueron de \$958.644 COP, presentando una reducción del 61%. Una vez finalizado el Plan, **el promedio de ingresos de los negocios llegó a \$2.196.088 COP, mostrando una recuperación general del 80% en relación con un mes normal⁴.** A su vez, **al comparar los ingresos por ventas actuales con los percibidos durante los confinamientos, estos presentan un aumento del 129%**, indicando que las personas recuperaron su capacidad de generar ingresos, lo cual incidió en una **disminución en el porcentaje de hogares con alta vulnerabilidad económica del 14%** (L.B 18% vs L.C. 4%).

Una vez concluido el PR y flexibilizadas las medidas de confinamiento obligatorio, hubo una recomposición en el tamaño de los negocios, **disminuyendo la concentración de negocios pequeños⁵ en un 27% y aumentando la de negocios medianos⁶ en un 19% y grandes⁷ en un 8%**. Los negocios de menor tamaño presentaron un mayor incremento en ventas, el 54% de estos recuperaron más del 90% de sus ingresos frente al 38% de los negocios de mayor tamaño con el mismo porcentaje de recuperación. Lo anterior, se pudo generar por un mayor énfasis en la resiliencia en la oferta formativa del Plan, principalmente para los negocios de este tamaño.

Las afectaciones en ingresos no fueron iguales para todos los negocios durante los confinamientos. El 76% de los negocios tuvo una pérdida parcial de ingresos, el 17% una pérdida total, el 5% incrementó sus ventas y el 2% las mantuvo igual. **Los negocios que aumentaron su ingreso (5%) durante los confinamientos, continuaron con un comportamiento positivo en ingresos por ventas** una vez se implementaron acciones de recuperación económica, incrementando en un 16% las ventas. **Se destaca que los negocios con pérdida parcial de los ingresos lograron una mayor recuperación, ya que ahora venden 2.3 veces más que durante la crisis**, presentado una tasa de crecimiento del 129%. Por el contrario, los **negocios que presentaron una pérdida total de ventas recuperaron el 70% de los ingresos que percibían antes de los confinamientos.**

⁴ Antes de los confinamientos.

⁵ Menos de 1 SMMLV

⁶ Entre 1 hasta 4 SMMLV

⁷ Mayores a 4 SMMLV

Recuperación de los negocios según actividades económicas

Las cinco actividades económicas con mayor representatividad dentro del Plan fueron: **accesorios personales (6,5%), alimentos de la canasta familiar (15%), confecciones (16%), peluquerías (13%) y restaurantes (17%)**, los cuales sufrieron una pérdida de ingresos durante el confinamiento entre el 40% y el 70%. Se destaca que actualmente, estos negocios recuperaron sus ingresos por encima del 70%, tomando como referencia el nivel de ventas antes de la crisis.

El 76% de los negocios que finalizaron el Plan desarrollan actividades económicas catalogadas como más vulnerables ante las medidas de confinamiento obligatorio. La pérdida de ingresos de estos fue del 67%, **recuperando en promedio el 84% de sus ingresos en comparación a las ventas reportadas en un mes normal, y además vendiendo 2.6 veces más que durante el periodo de confinamiento. Los negocios que realizan actividades menos vulnerables (24%) registraron pérdidas de ingreso del 48% durante el confinamiento.** Actualmente, recuperaron en promedio el 94% de sus ingresos en comparación a las ventas reportadas en un mes normal y venden 1.8 veces más que durante el periodo de confinamiento.

Entre los factores que posibilitaron la recuperación de los negocios, además de la flexibilización en las restricciones de movilidad, se identificó la incorporación de las ventas a domicilio (50% L.B vs 70% L.C), la recuperación de materia prima e inventarios (22%), la optimización de procesos (15%), la optimización de costos (14%), el fortalecimiento de la capacidad productiva (12%) y el análisis y manejo del flujo de caja (13%), **mejorando la percepción de los emprendedores frente a la oportunidad que tiene los productos/servicios en el mercado (52% L.B vs. 85% L.C).**

Finalmente, no se presentaron cambios en el grado alto de digitalización (7%), al contrario, se observó un incremento en 8% en el grado bajo, incremento que puede ser explicado ante el aumento de negocios que expresan que el efectivo es su principal medio de pago y que una vez se flexibilizaron las condiciones para operar regresaron a las prácticas comunes.

Brechas de género

Al analizar el comportamiento de los ingresos por género **no se encontró una reducción de brechas hacia las mujeres.** El promedio actual de ventas de las mujeres es de \$1.835.107 COP, mientras que el de los hombres es de \$4.758.599 COP, es decir, **2.6 veces más que ellas.** Adicional a esto, el impacto del confinamiento fue mayor en las mujeres, pues al comparar el promedio de ventas actual con el de un mes normal, se encontró que **ellas perdieron el 17% de sus ingresos, mientras que los hombres los aumentaron un 3,1%.** En relación con la recuperación de las ventas de sus negocios, también fue mayor para los hombres pues el 42% de las mujeres recuperó más del 90% de los ingresos antes de la crisis, 6 pp menos que ellos.

Por último, la distribución por género del tamaño de los negocios y de los rangos de ingresos también evidenció brechas hacia las mujeres. En primer lugar, el 41% de las mujeres tienen negocios pequeños en comparación con el 18% de hombres en la misma condición. Segundo, el 34% de los hombres tienen negocios grandes en comparación con el 16% de las mujeres. Derivado de esto, **el 55% de ellas tienen**

ventas actuales menores a 1 SMMLV, en comparación con el 24% de los hombres; mientras que el 30% de ellos actualmente venden más de 4 SMMLV en contraste con el 13% de las mujeres.

Ubicación geográfica

En cuanto a la ubicación geográfica, se identificó que el promedio mensual actual de ventas en Cali es de \$2.599.327 COP, mientras que en los municipios aledaños es de \$1.951.555 COP y en Buenaventura de \$1.427.147 COP. De esta manera, **actualmente Cali tiene ventas 1.8 veces más altas que Buenaventura y 1.3 veces más altas que los municipios aledaños.**

Si bien en todos los territorios las ventas actuales disminuyeron respecto a un mes normal, se presentaron variaciones por municipio. **En Cali las ventas fueron 17% menores, en Buenaventura un 20% y en los municipios aledaños un 1,4%.** Sin embargo, el crecimiento de los ingresos en comparación con las ventas durante la crisis favoreció a Buenaventura, pues incrementaron sus ingresos un 152%, mientras que Cali un 125% y los municipios aledaños un 130%. Lo anterior se pudo generar ya que las medidas de confinamiento fueron más laxas en este territorio.

Probabilidad de reactivación económica de los negocios

A indagar por la recuperación de los negocios según su probabilidad de reactivación, se observa que los negocios con probabilidad alta de reactivación fueron los menos afectados durante la etapa del confinamiento. Lo anterior dado que 41% logró mantener o incrementar su nivel de ingresos y el 58% tuvo una reducción parcial. **Actualmente estos negocios reportan ventas promedio de \$2.175.730, un 10% adicional respecto al nivel de ventas en un mes normal.** Frente a la recuperación del negocio, el 88% indicó que el Plan contribuyó significativamente para recuperar materia prima e inventarios (20%), optimizar procesos y costos (29%), mejorar su capacidad productiva (14%) e incrementar ventas (9,5%).

Por otro lado, para los negocios con probabilidad media de recuperación, se encontró que el 85% presentaron en promedio, pérdidas de ingreso entre un 40% y 80% durante el confinamiento (L.B. \$ 2.482.511 COP vs L.C. \$892.499 COP). **Actualmente, este segmento presenta ventas promedio por \$2.191.513 COP.** Entre los factores que han contribuido a la recuperación/reactivación de estos negocios, se encuentran el incremento de los clientes (L.B. disminuyeron 80% vs L.C. aumentaron en 33%), la implementación de un protocolo de bioseguridad completo acorde a la actividad (12% L.B vs 31% L.C), el incremento en el uso del servicio a domicilio (52% L.B vs 72% L.C); y otros factores a nivel interno como cubrir todos los costos fijos del negocio (17% L.B vs 60% L.C).

Finalmente, **los negocios ubicados en el segmento de probabilidad baja fueron los más afectados por la crisis y las medidas de confinamiento obligatorias,** pues el 68% de estos tuvo una pérdida del 95% en sus ingresos⁸ (L.B. \$3.388.419 COP y L.C. \$148.552 COP). Una vez flexibilizadas las medidas de restricción de movilidad y después del Plan, estos negocios han ido recuperando su actividad de modo que ahora tienen ventas promedio de \$2.258.922 COP.

⁸ Debido a esto se puede decir que se sufrieron una pérdida total de sus ingresos.

Reactivación y recuperación de los negocios atendidos

Buscando conocer el cumplimiento de los objetivos del PR, se identificaron las características de los negocios reactivados y recuperados económicamente. Se entiende como negocios reactivados aquellos que no cambiaron de actividad económica y que presentaron una variación positiva entre los ingresos percibidos durante la crisis y los obtenidos una vez flexibilizadas las medidas de confinamiento obligatorio. En tanto, se definió como negocios recuperados, aquellos que cambiaron de actividad o combinan la que ya tenían con una nueva y, además, presentaron una variación positiva de los ingresos percibidos durante la crisis y los obtenidos una vez flexibilizadas las medidas de confinamiento obligatorio. Finalmente, al realizar las distinciones anteriores, se identificaron dos grupos adicionales; por un lado, negocios que tuvieron que cerrar y por el otro, aquellos que presentaron una variación negativa de ingresos en comparación a un mes normal y durante el confinamiento.

Partiendo de lo anterior, **el 73% de los negocios lograron reactivarse**, pasando de tener un promedio de ingresos antes de los confinamientos de \$2.540.858 COP a \$873.398 COP durante las restricciones, **reflejando una pérdida de ingresos del 65%**. Sin embargo, ante la flexibilización de las medidas vendieron 2.9 veces más de lo que vendían durante los meses críticos, con un promedio mensual de \$2.612.016 COP.

Por otro lado, **el 8,5% de los negocios que lograron recuperarse**, pasando de tener un promedio de ingresos mensuales antes de los confinamientos de \$1.598.426 COP a \$326.000 COP durante las restricciones, **reflejando una pérdida de ingresos del 79%**. Sin embargo, ante la flexibilización de las medidas y tras finalizar el Plan, recuperaron en promedio el 82% de los ingresos iniciales (\$1.318.421 COP).

A su vez, **el 17% de los negocios tuvo una disminución de ingresos**, pasando de tener un promedio mensual de ingresos antes de los confinamientos de a \$2.844.058 COP a \$1.675.489 COP durante los mismos y \$1.004.379 COP al finalizar el Plan, **reflejando una pérdida de ingresos total del 65%**. Esta se puede explicar porque no descuidaron elementos estratégicos durante la coyuntura, como servicio a domicilio, protocolos de bioseguridad o estrategias comerciales.

Para terminar, **el 1% de los negocios cerró** debido a la crisis causada por el Covid-19. Es importante tener en cuenta que el 50% de estos estaban cerrados al principio del Plan. También que de los emprendimientos que estaban en funcionamiento, el 96% se ubicaban en los negocios de menor tamaño y tuvieron una pérdida de ingresos por ventas del 94%, pasando de vender \$1.490.385 COP antes de las restricciones a \$92.692 COP durante las mismas.