



*Cámara de Comercio de
Florencia para el Caquetá*

**CENSO
EMPRESARIAL
2019**



CENSO EMPRESARIAL 2019

**COORDINADOR
CESAR AUGUSTO ESPAÑA PALOMARES**

**CENSADORAS
YICELA RAMIREZ RIVAS
KATHERIN IMBACHI QUINAYAS
KARINA LOPEZ BARRERO**



19 DE DICIEMBRE DE 2019 FLORENCIA – CAQUETA

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	5
2. Objetivos	6
2.1. Objetivos Generales.....	6
2.2. Objetivos Específicos.....	6
3. Metodología.....	7
4. Ubicación y datos generales.....	8
4.1. Municipio del establecimiento.....	8
4.2. Relación con el establecimiento.....	9
4.3. Estrato.....	10
4.4. Ubicación del establecimiento.....	11
4.5. Tiempo que lleva funcionando.....	12
4.6. Sede administrativa.....	13
4.7. Tipo de local.....	14
4.8. Herramientas tecnológicas.....	15
4.9. Cuenta con conexión a internet.....	16
5. Información específica de la unidad económica	17
5.1. Tipo de organización.....	17
5.2. Motivo por el cual no está matriculado.....	18
5.3. Cuenta con registro mercantil vigente.....	19
5.4. Documentos que posee el establecimiento.....	20
5.5. Tipo de actividad económica.....	21
5.5.1. Actividad industrial.....	22
5.5.2. Actividad comercial.....	23
5.5.3. Actividad de servicio.....	24
6. Personal ocupado por la unidad económica.....	25



6.1. Tiene empleados.....	25
6.2. Tipo de vinculación laboral.....	26
6.3. Cuantas personas trabajan en el mes.....	27
6.4. Pago de aportes.....	28
6.5. Valor de los activos.....	29
6.6. Ingresos anuales.....	30
7. Problemáticas, necesidades e ideas de la unidad económica.....	31
7.1. Inconvenientes o dificultades que ha tenido en el último año.....	31
7.2. Cambios realizados durante los últimos 3 años.....	32
7.3. A solicitado algún préstamo el último año.....	33
7.4. A quien le solicito el préstamo.....	34
7.5. Obtuvo el préstamo solicitado.....	35
7.6. Por qué le negaron el préstamo.....	35
7.7. Tasa de interés mensual	36
7.8. Cuál fue el uso principal de los recursos prestados.....	37
8. Apoyo empresarial.....	38
8.1. Que lo motivo a crear esta empresa.....	38
8.2. Conoce las normas.....	39
8.3. Que beneficios cree que tiene el cumplimiento de las normas.....	40
8.4. Capacitaciones que le gustaría recibir	41
8.5. Medio de comunicación por el cual se informa.....	42
8.6. Conclusiones	43



INTRODUCCIÓN

El censo empresarial del departamento del Caquetá tuvo inicio el 23 de Octubre 2019, por parte de la Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá con el objetivo de obtener una muestra representativa de los 16 municipio del Caquetá del 10% de establecimientos por cada uno y así conocer la formalidad de los comerciantes, la realidad económica y comercial de los establecimientos del departamento.

Se logró censar 1279 comerciantes durante 7 semanas del 23 de octubre al 6 de diciembre del presente año.

El censo empresarial se ha convertido en una herramienta para poder identificar las diferentes dificultades o inconvenientes que se presentan en el comercio y así poder crear programas o capacitaciones que ayuden a incentivar el crecimiento y desarrollo económico del departamento.



2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general:

- Realizar encuestas a comerciantes de todo el departamento y recopilar información que permita reflejar sus problemáticas.

2.2. Objetivo específico:



- Obtener muestras de encuestas realizadas al comercio en cada municipio del departamento del Caquetá.

Ubicación geográfica, el tamaño de las empresas, el tipo de Organización jurídica, el número de empleados, las económicas más representativas, los principales problemas y Necesidades de capacitación, y de servicios empresariales, entre otros Aspectos.

Se busca poder interactuar con cada uno de los comerciantes Pertenecientes al departamento y escuchar todas sus problemáticas e Inquietudes que presentan en cada municipio.

3. METODOLOGIA

Para cumplir con el objetivo se conformó un equipo de trabajo compuesto por 3 encuestadoras y un coordinador.

La información fue recolectada mediante dispositivos móviles y en el programa del SII se encuentra el censo para ser diligenciado.



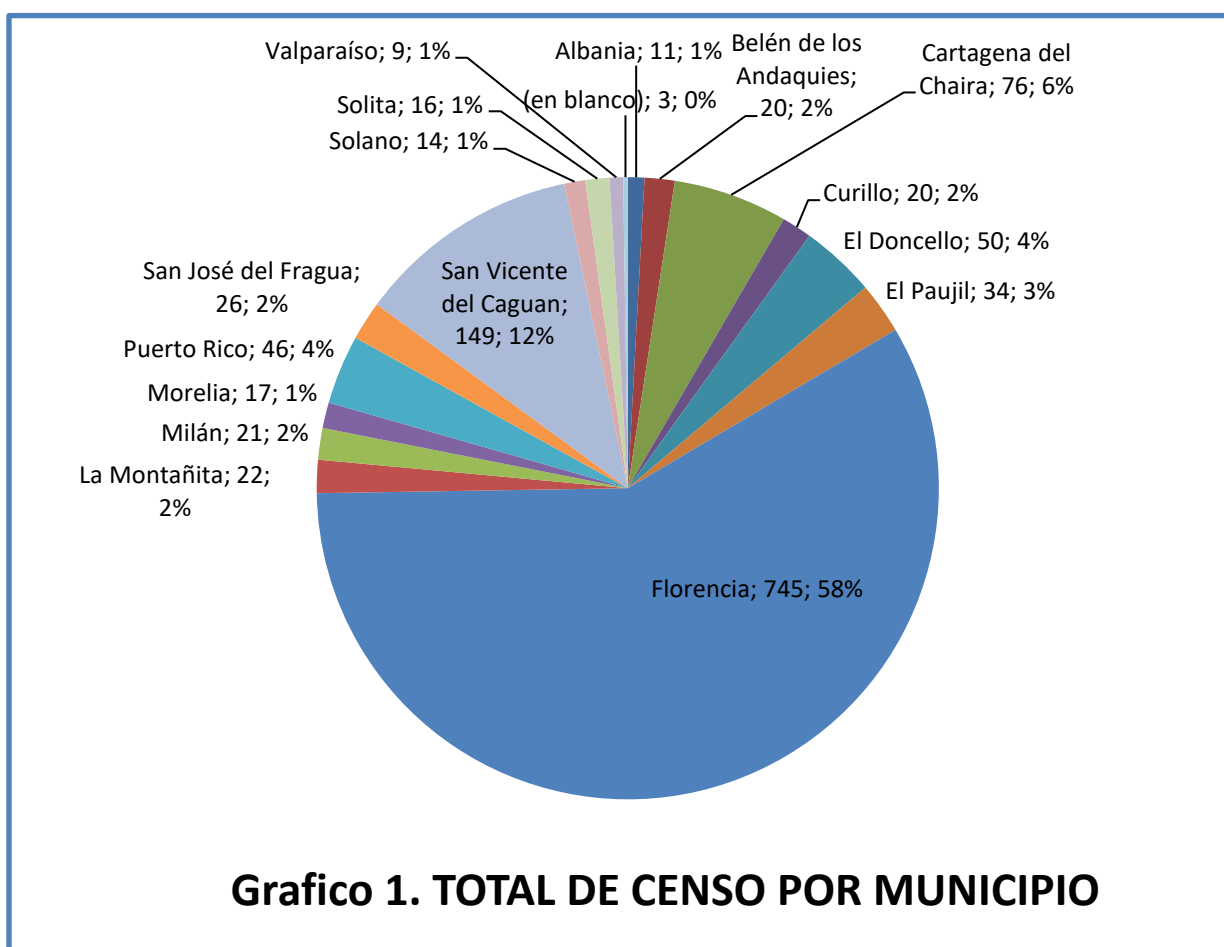
Las encuestas del censo empresarial se realizaron desde el barrio centro de cada municipio ya que es la zona con más comercio, mediante entrevista directa con los comerciantes con un cuestionario de 43 preguntas estructuradas en 9 módulos: Georeferenciar, foto, buscar en expediente, ubicación y datos generales, información específica de la unidad económica, personal ocupado por la unidad económica, problemáticas necesidades e ideas de la unidad económica, apoyo empresarial y firma.

4. UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

4.1. Municipio del establecimiento



De las 1279 encuestas realizadas se puede evidenciar la cantidad y el porcentaje por municipio, en el cual podemos ver que en Florencia se realizaron el 58% de las encuestas ya que es la capital del departamento y lugar donde más comercio tiene.

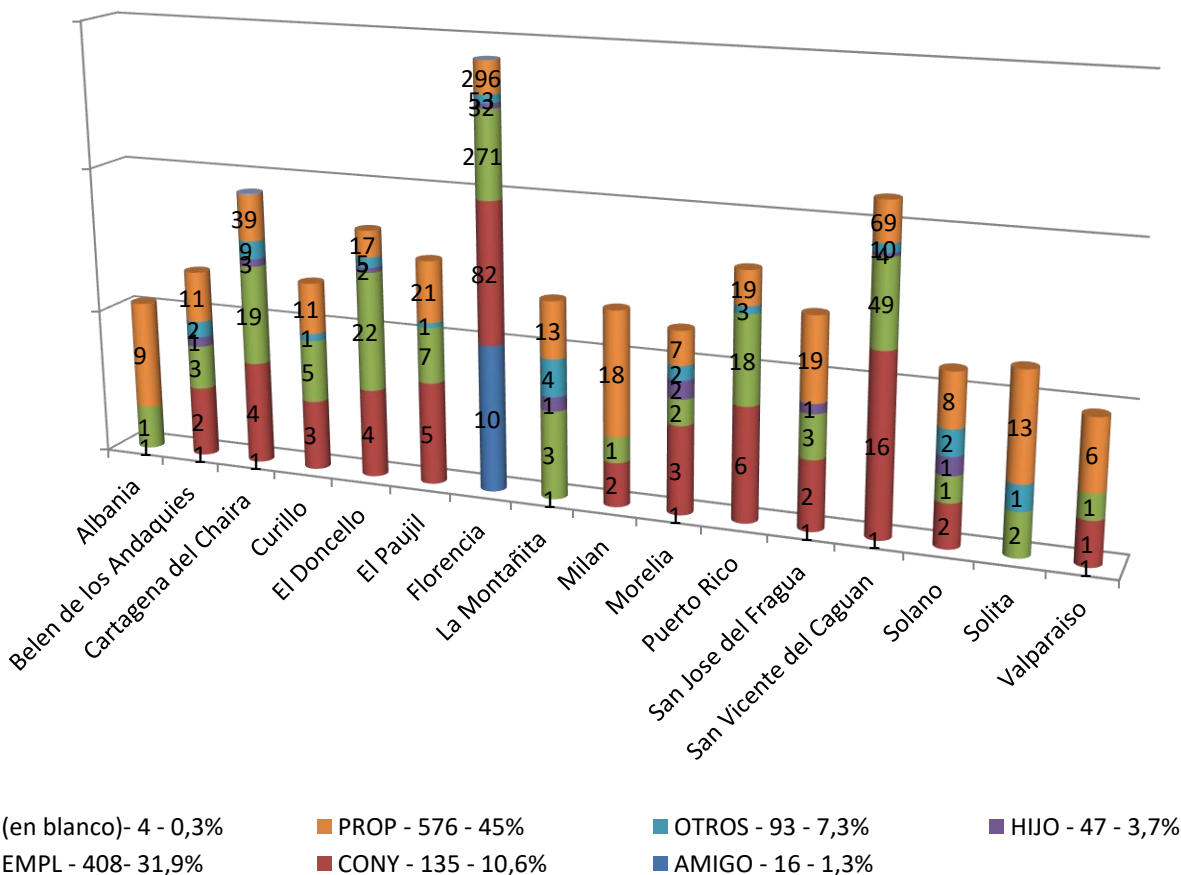


4.2. Relación con el establecimiento



Las personas que más nos atendieron el censo empresarial fueron los propietarios como se puede ver en la gráfica con el 45%, en los pueblos el dueño es quien administra su negocio, a comparación de Florencia que se ve reflejado que en la gran mayoría de establecimientos el empleado fue quien nos suministró la información con un total de 271.

Grafico 2. RELACION DEL ENCUESTADO CON EL ESTABLECIMIENTO





4.3. Estrato

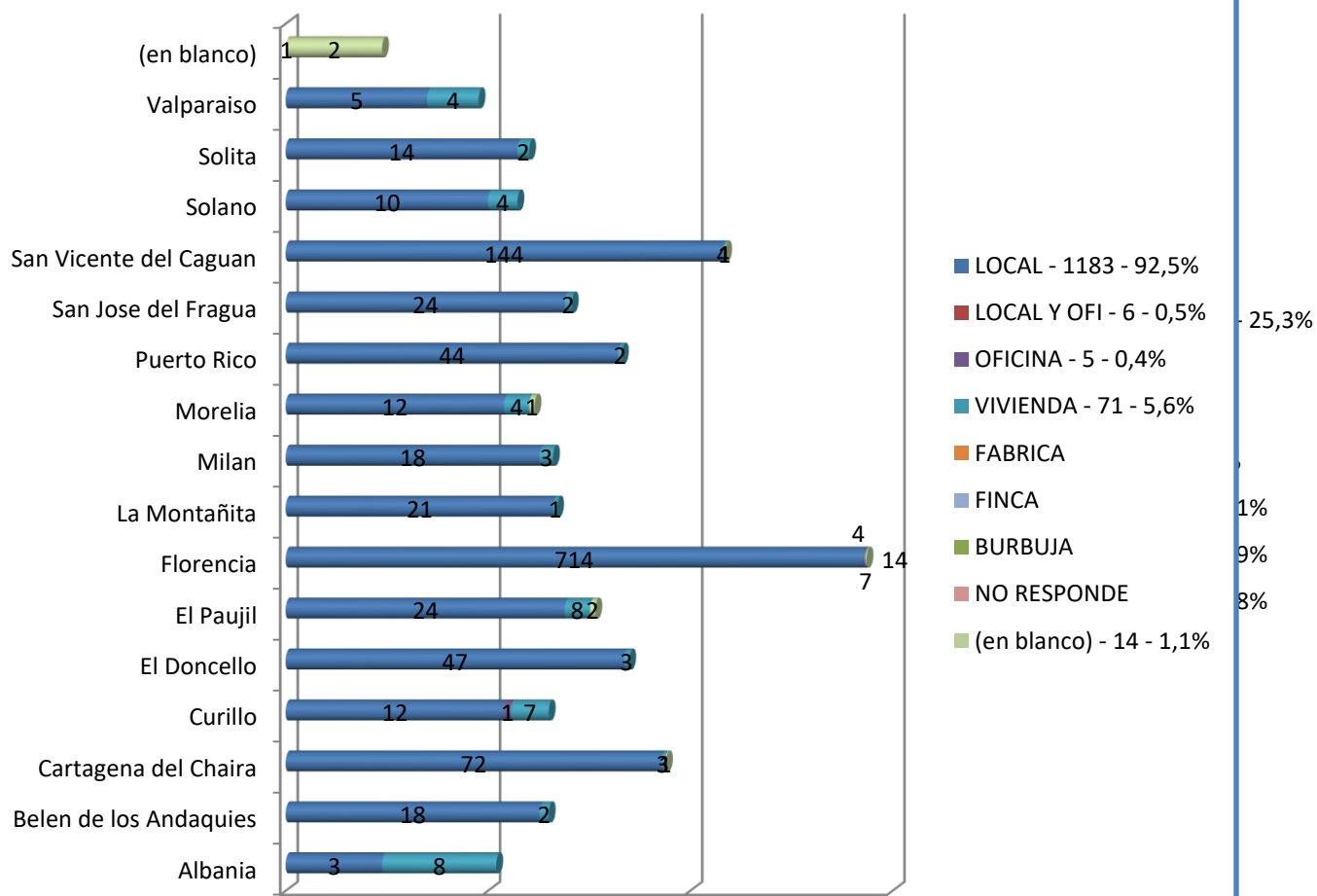
El estrato N°3 fue el más censado debido a que pertenece al sector comercio aunque pudimos identificar que algunos establecimientos comerciales no se encuentran estratificados, las razones que nos daban es que en los recibos no aparece el estrato de la zona, es por eso que hay 324 establecimientos que no registra estrato, para un porcentaje de 25.3 %.



4.4. Ubicación del establecimiento

Los locales son los lugares de ubicación más usados por los comerciantes del departamento del Caquetá, ya que se encuentran en el centro de cada municipio, se puede evidenciar que las viviendas es el segundo lugar más usado

Gráfico 4. UBICACION





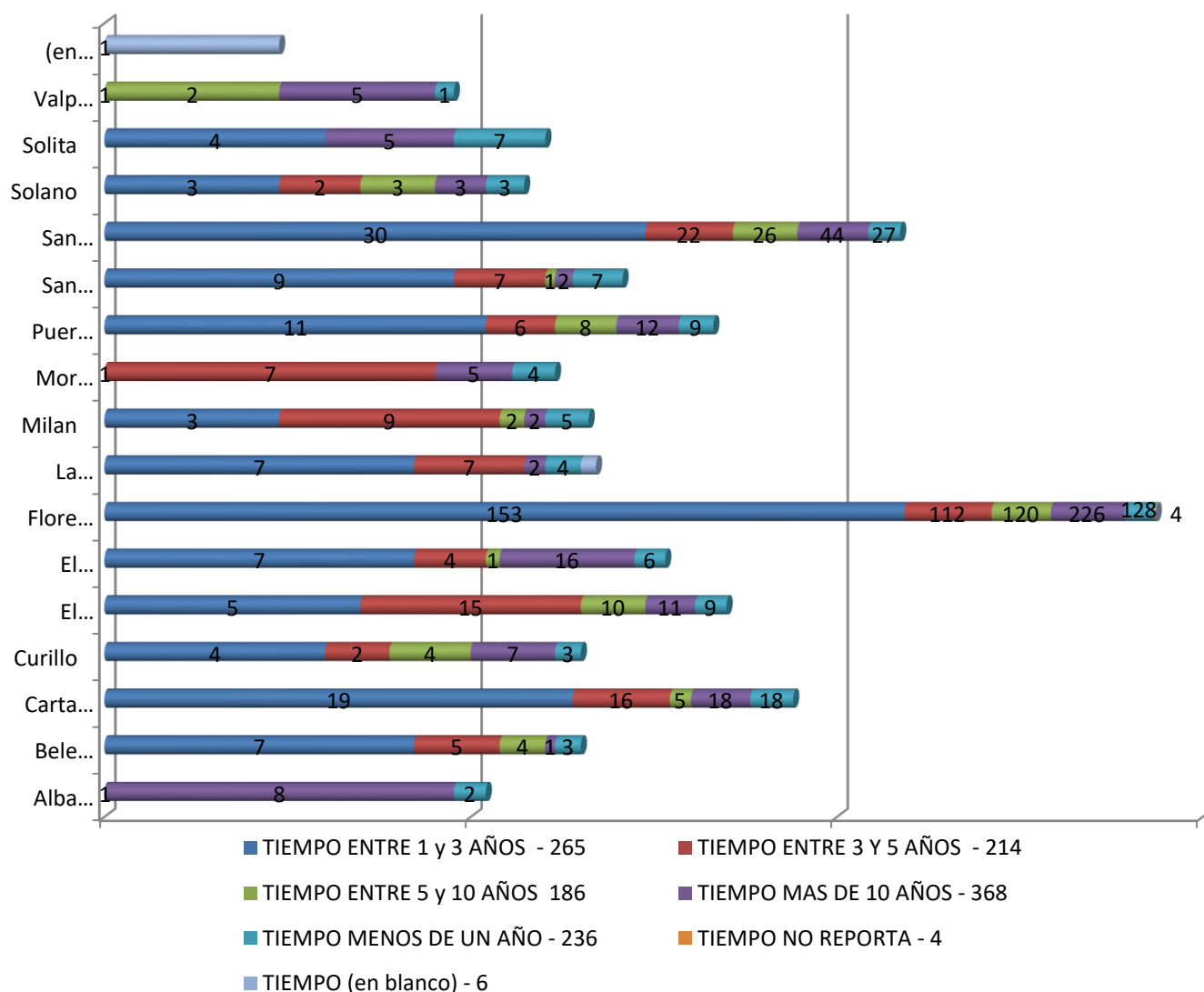
argumentando que les favorece vivir en el mismo lugar donde está ubicado el local comercial.

4.5. Tiempo que lleva funcionando



Podemos observar que hay alrededor de 368 establecimientos que tienen más de 10 años de trayectoria, aunque algunos de ellos han cambiado de propietario pero la razón social sigue siendo la misma, también encontramos negocios que llevan funcionando entre 1 y 3 años los encuestados manifestaron, que son negocios que apenas se están posicionando en el mercado. También se pudo evidenciar que hay establecimientos que llevan de 1 a 2 meses funcionando.

Grafico 5. TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO

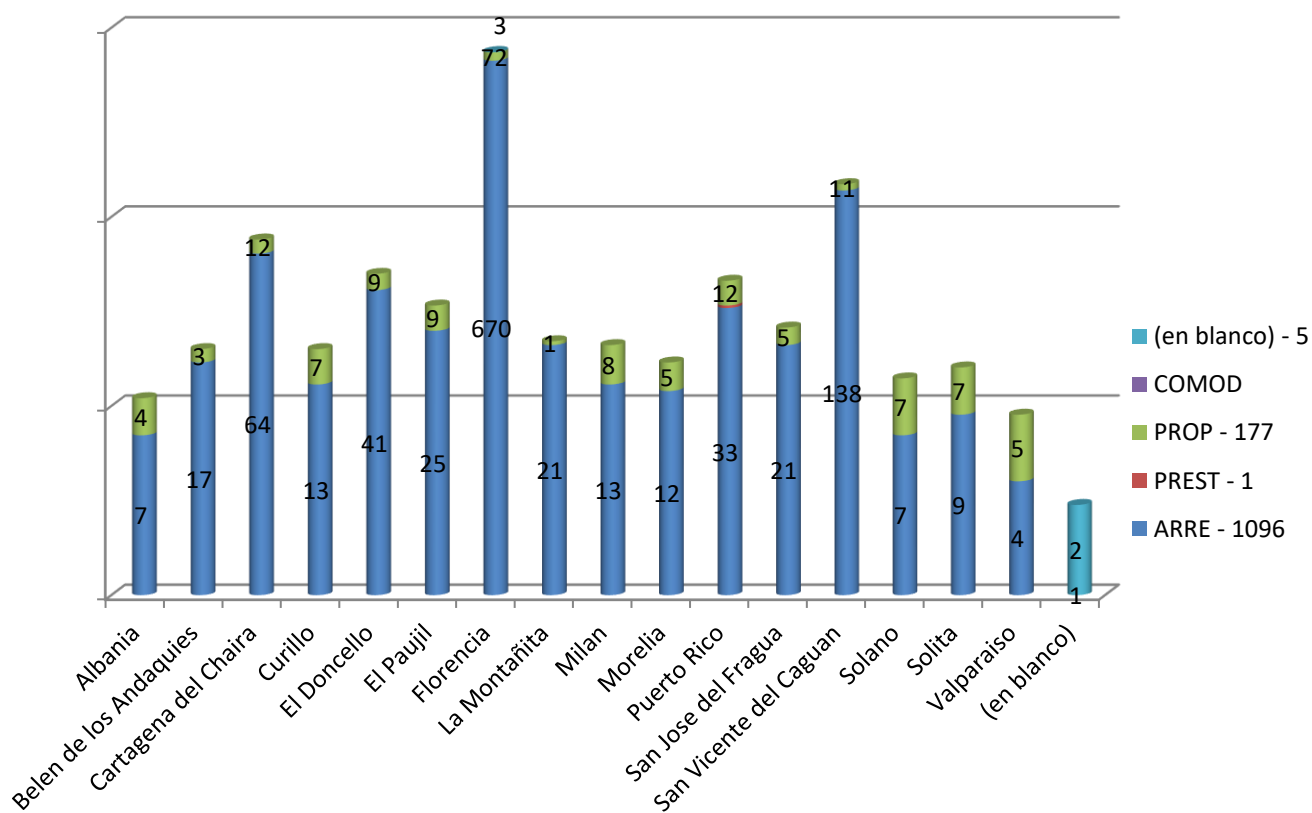




4.6. Sede administrativa

De los 1279 establecimientos encuestados, el 85,7% manifestaron que su actividad económica la realizan en un local arrendado, debido a que se encuentran en la zona céntrica de cada municipio y pueden comercializar mejor sus productos o servicios.

Grafico 6. SEDE ADMINISTRATIVA





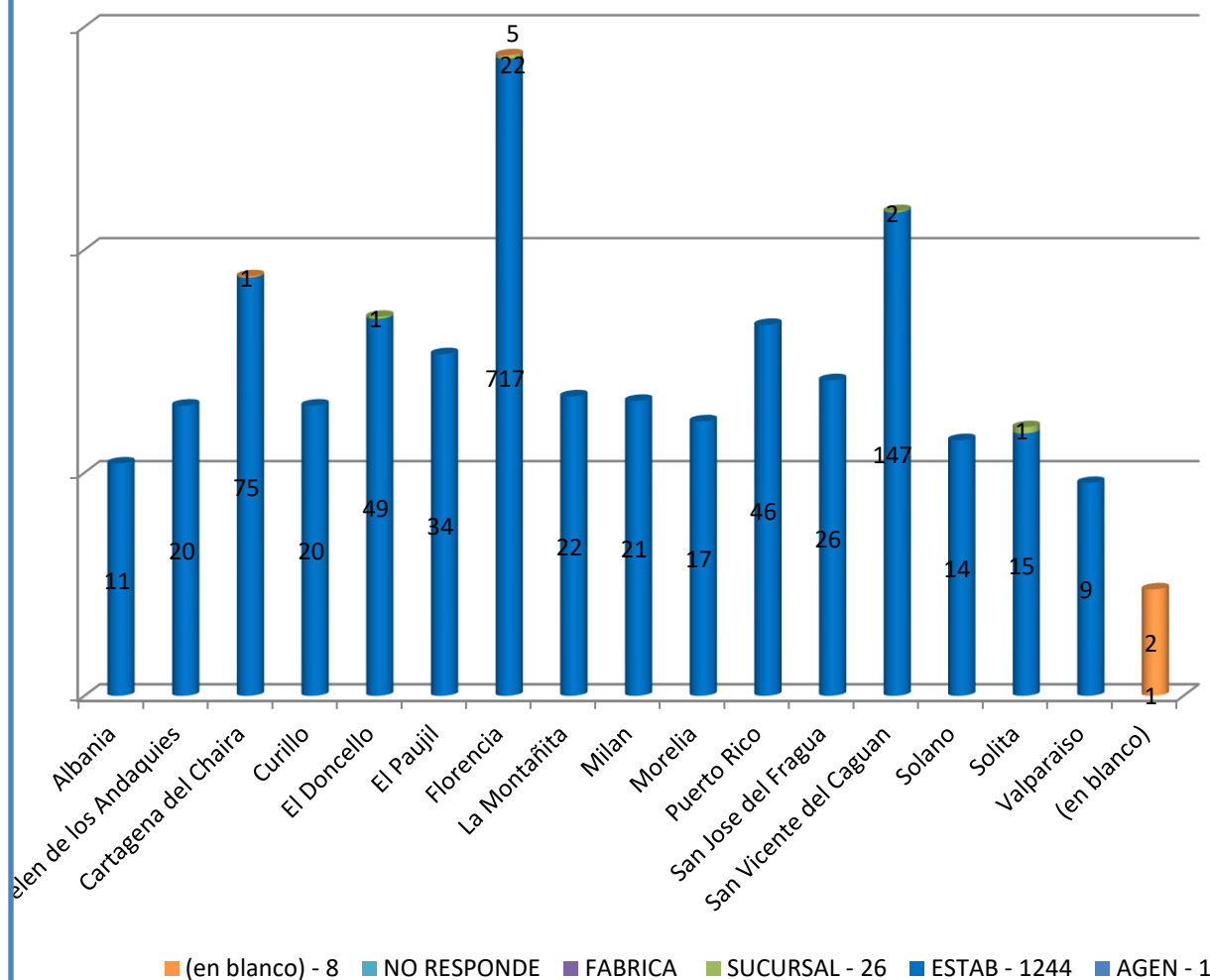
4.7. Tipo de local



En el censo empresarial se puede evidenciar que el departamento del Caquetá, predomina los establecimiento comerciales con 1244, correspondiente a un 97,3%, 26 Sucursales correspondientes a 2,0% y 1 Agencia equivalente al 0,1% del total de los encuestados con esto se pudo evidenciar que el Caquetá cuenta con muy pocas empresas de otros departamento y su economía es casi toda de la misma región.

4.8. Herramientas tecnológicas

Grafico 7. TIPO DE LOCAL

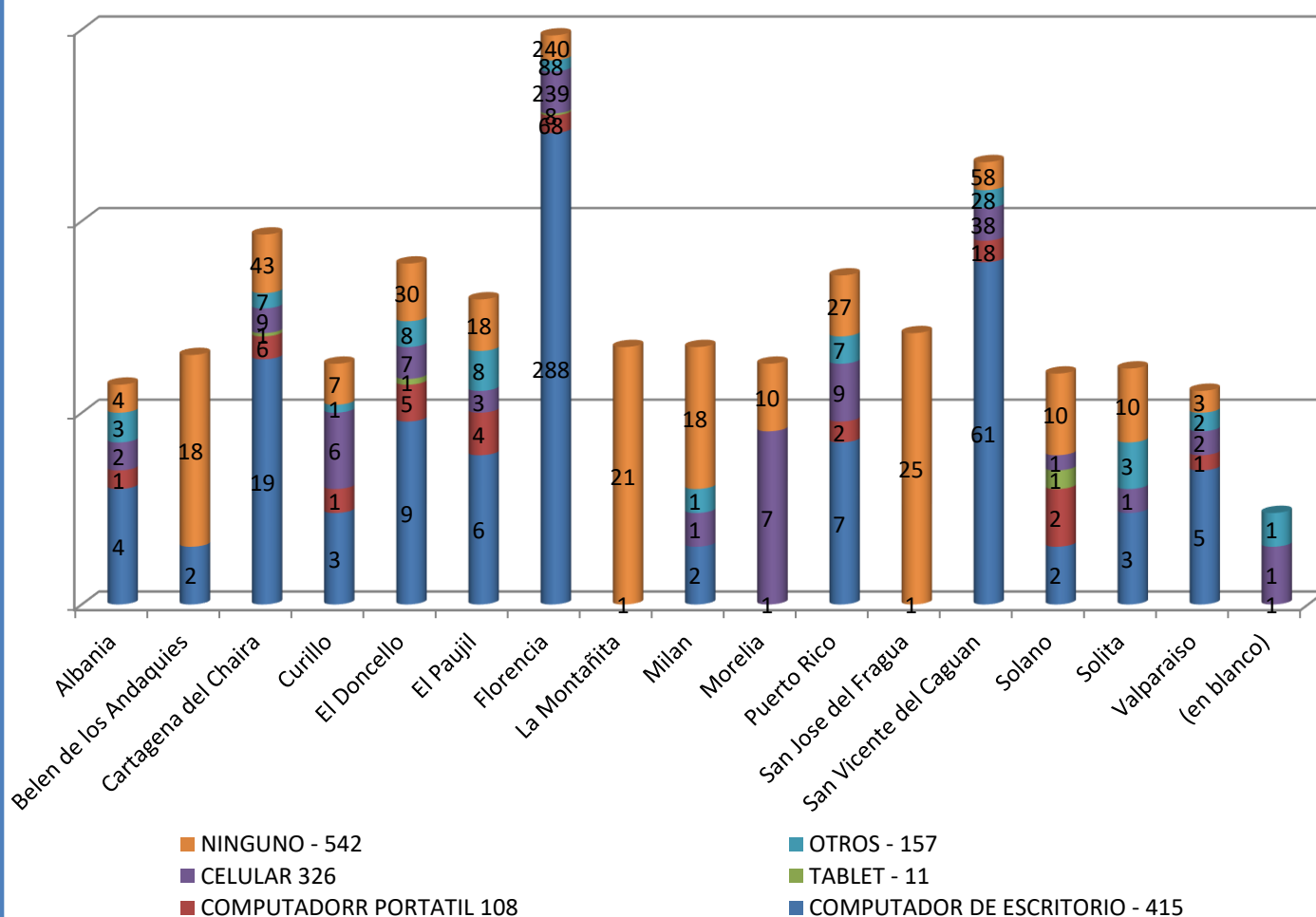




En la gráfica se puede observar, que el 34,8% de los encuestados no maneja las herramientas tecnológicas, en los municipios el mayor argumento que se presentó es el desconocimiento del manejo de las herramientas tecnológicas.

La herramientas más utilizadas por los comerciantes es el computador de escritorio, con el 26,6%, le sigue el celular con el 20,9%, otras herramientas tecnológicas con un 10.1%, el portátil es utilizado 6,9%.

Grafico 8. HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS

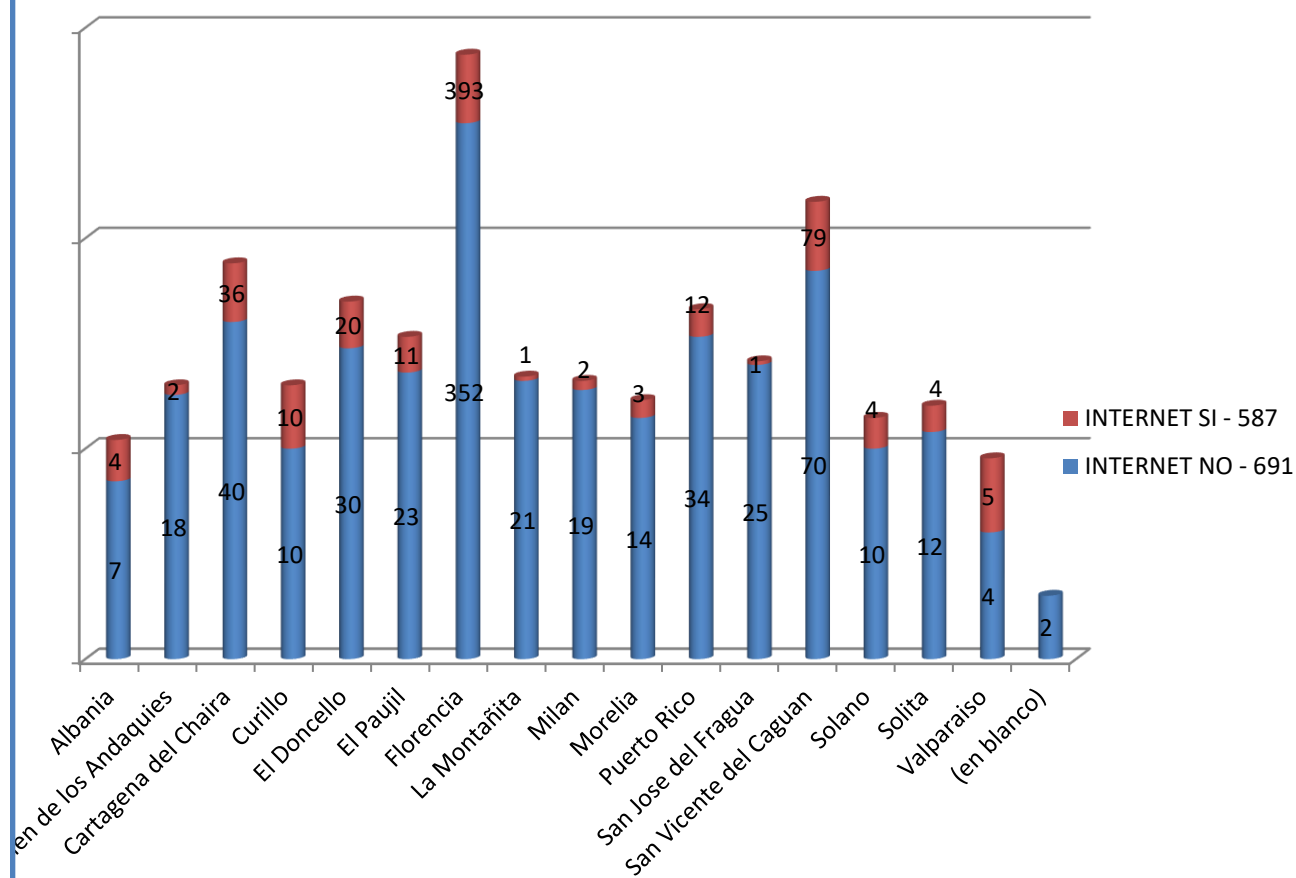




4.9. Cuenta con conexión a internet

El total de los encuestados encontramos que un 45,9% cuentan con el servicio de internet, se pudo establecer que un 54,1% no ven la necesidad del uso del servicio de internet, en los municipios de Solita, Milán y el corregimiento de San Antonio la conexión a internet es con poca señal

Grafico 9. CUENTA CON INTERNET





5. INFORMACIÓN ESPECIFICA DE LA UNIDAD ECONÓMICA

5.1. Tipo de organización

De los 1279 encuestados encontramos que un 8,5% equivalente a 109, se encuentran en la informalidad, de igual manera se sensibilizaron indicándoles los beneficios de ser formal y se pudo establecer que llevan entre 1 y 2 meses funcionando.

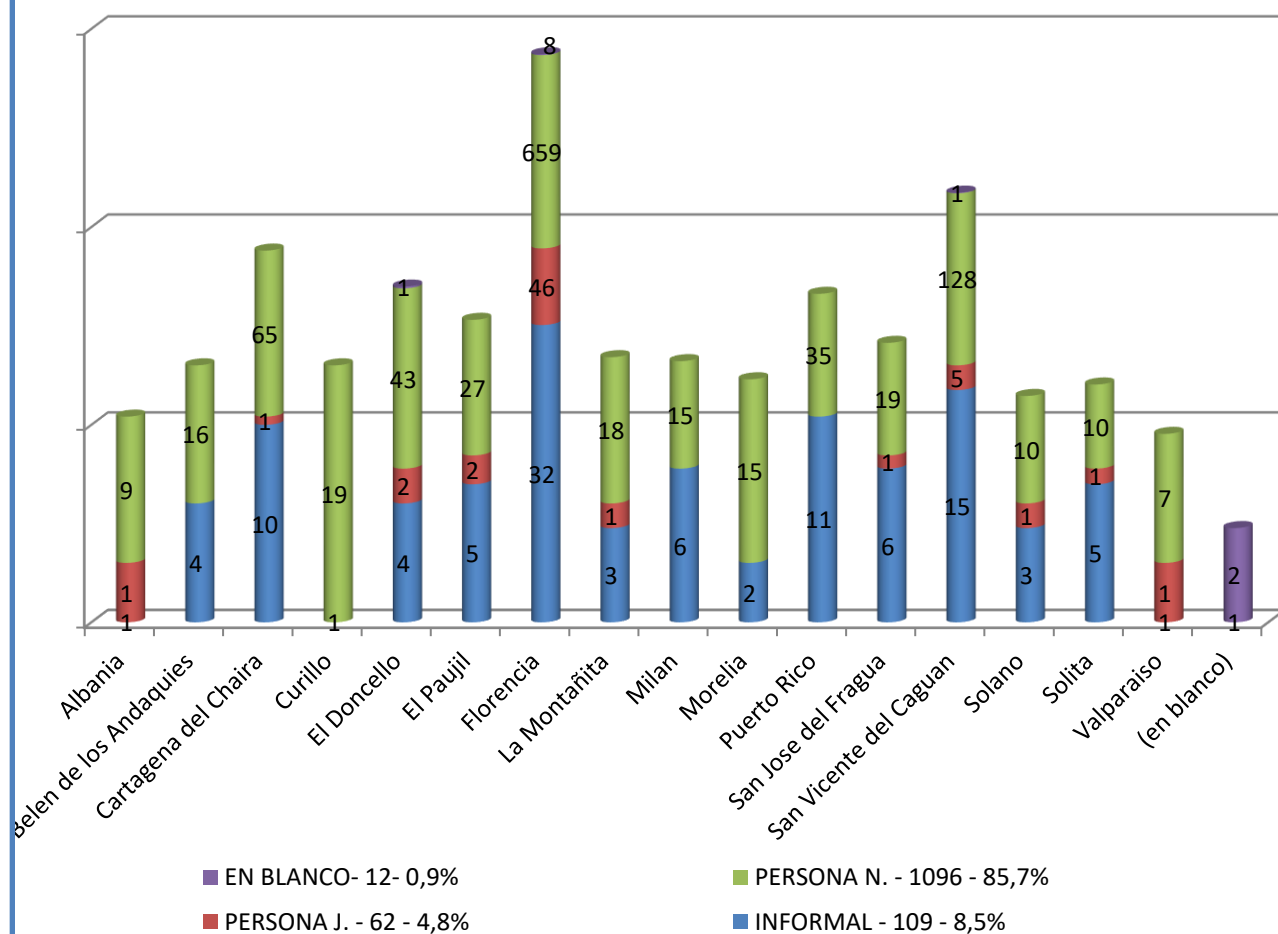
La mayoría de comerciantes encuestados son personas naturales con un 85.7%, respecto a las Personas Jurídicas que equivalen a un 4,8%.



5.2. Motivo por el cual no está matriculado

De los 1279 encuestado solo 109 establecimientos se encuentran informales argumentando que por razones económicas no se han podido formalizar con un porcentaje del 47,7%, encontramos que un 39,4% de los encuestados no sabe o no responde debido a que manifestaban no ser los propietarios. En cuanto al 8,7% manifestaron que no desean matricularse ante la cámara de comercio por motivo de no pagar más impuestos.

Grafico 10. TIPO DE ORGANIZACION

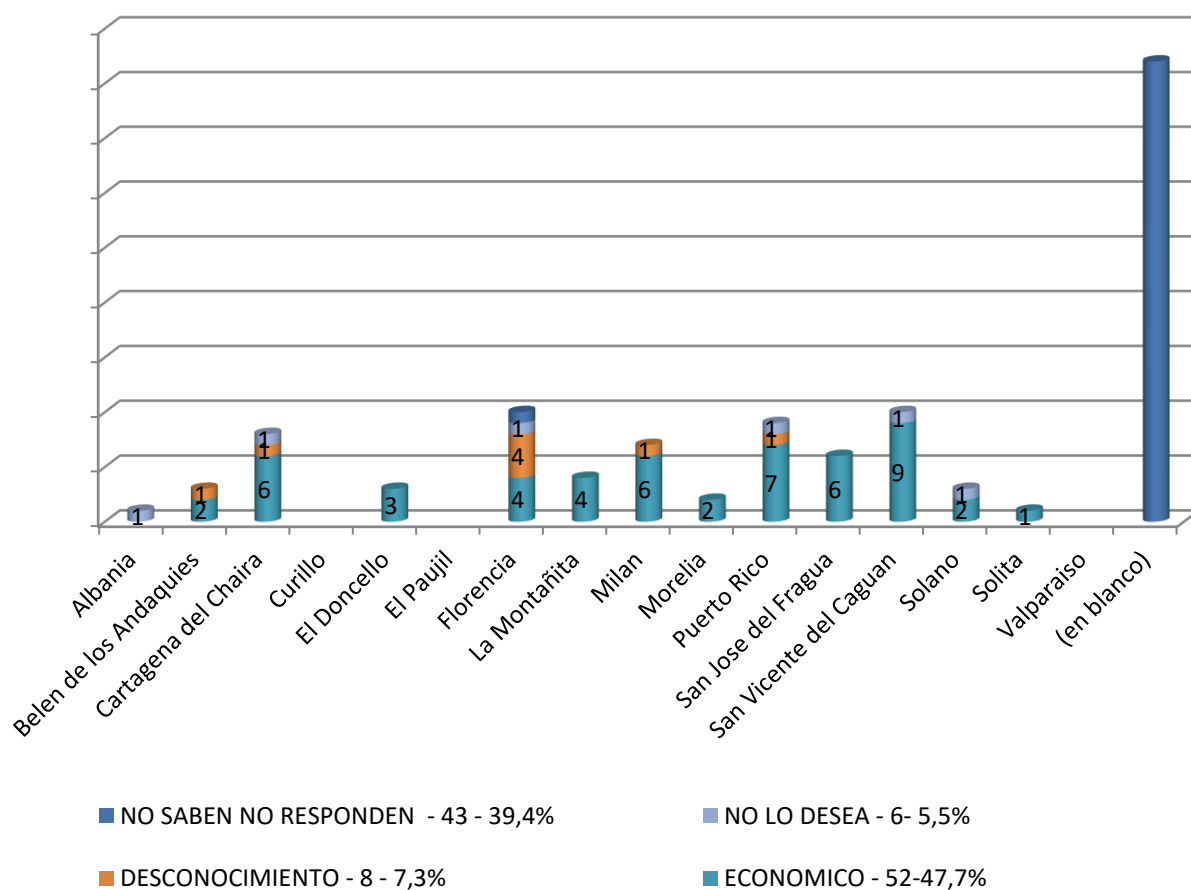




5.3. Cuenta con registro mercantil vigente

La gráfica nos muestra que el 88,4% cuentan con registro mercantil vigente, el 4,8% no han renovado argumentando que las ventas han decaído más del 50% y el 5,6%

Grafico 11. MOTIVO NO POR EL CUAL NO ESTA MATRICULADO - 109





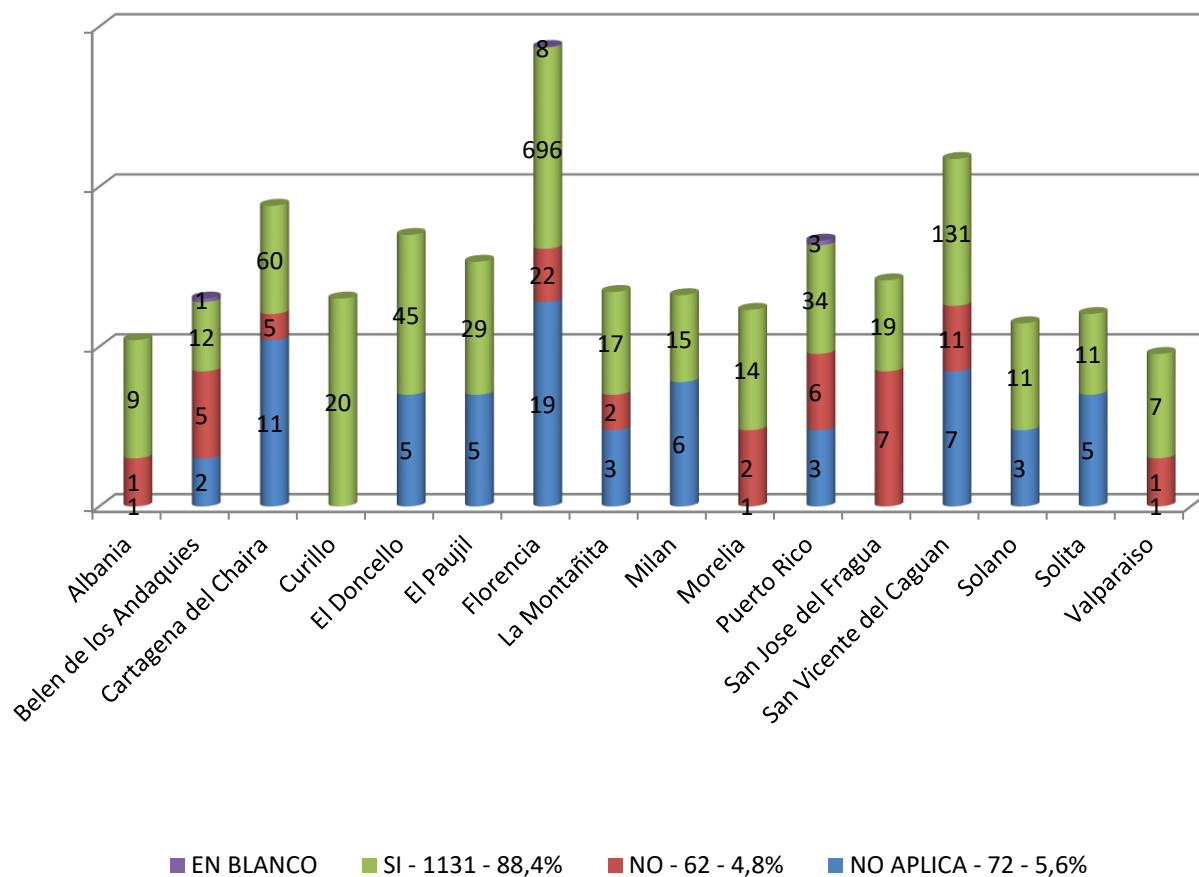
no aplican porque son establecimientos de actividad liberal como centros odontológicos, educación, etc.

5.4. Documentos que posee el establecimiento

Grafico 13. DOCUMENTOS QUE POSEE

476
709

Grafico 12. REGISTRO MERCANTIL VIGENTE





Al preguntar a los comerciantes acerca de los documentos que posee su establecimiento se logró identificar que los más utilizados son, Registro Mercantil con 1131, Registro de Industria y Comercio con 1143, Registro Único Tributario (RUT) con 1158, el Registro Contable 747 manifestando que algunos llevan su contabilidad en libros contables y sus contadores.

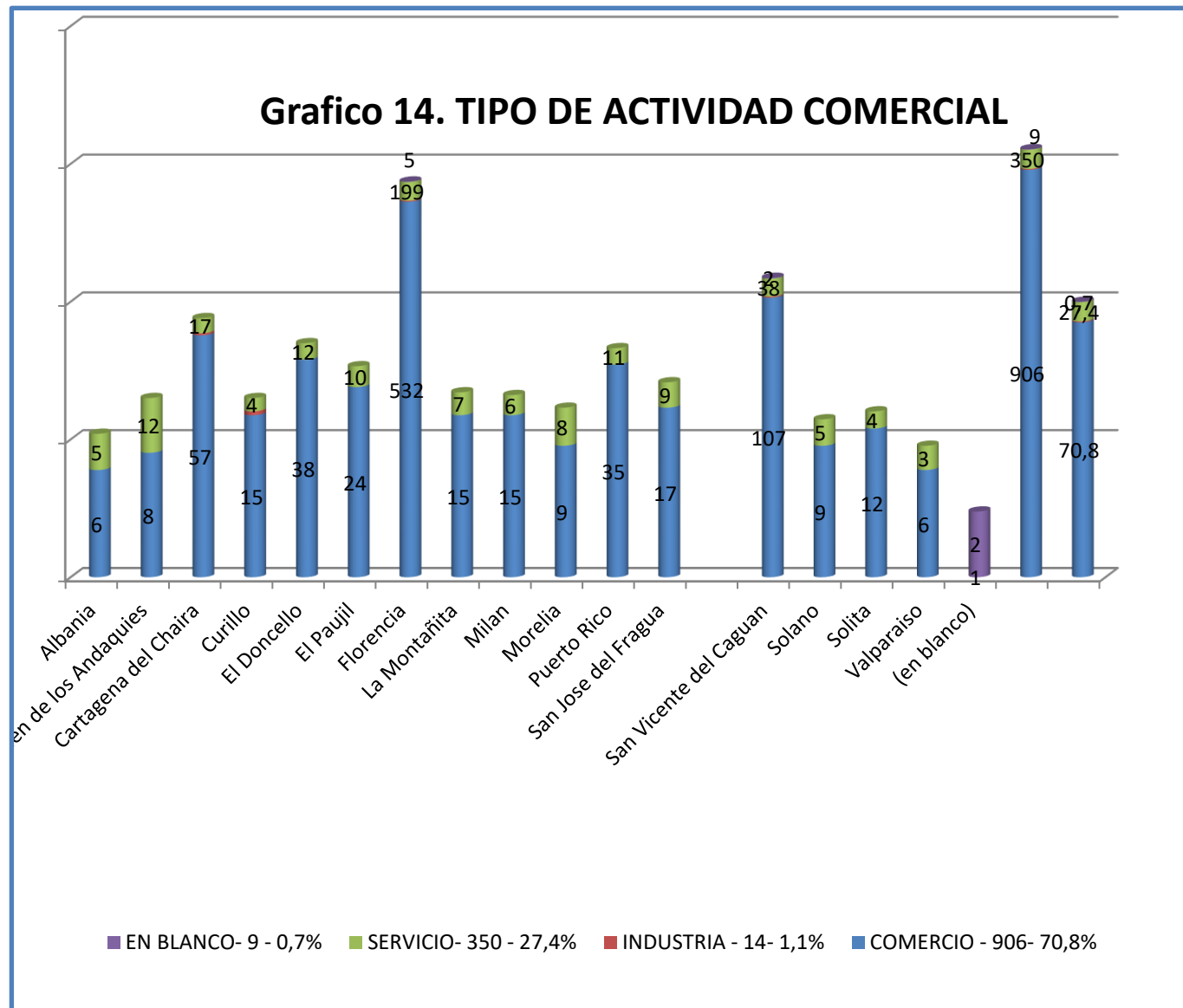
5.5. Tipo de actividad económica

Las actividades de Comercio y Servicio son las más representativas por los comerciantes debido a que el departamento no es zona industrial.



5.5.1. Actividad industrial

Grafico 14. TIPO DE ACTIVIDAD COMERCIAL



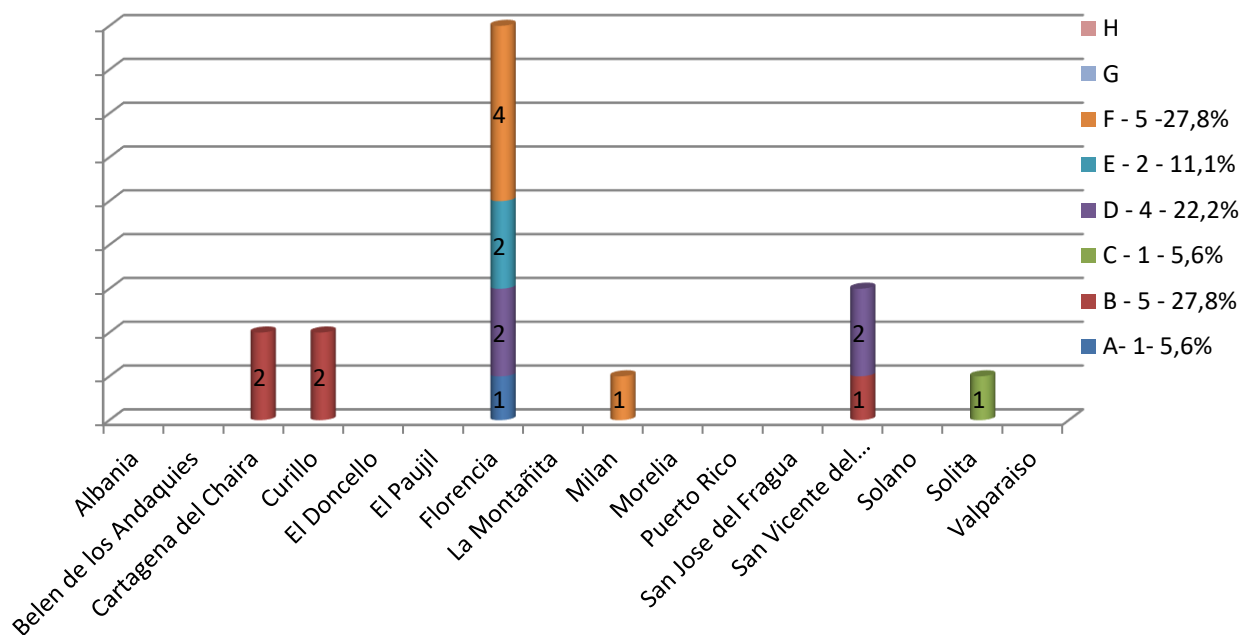


El departamento del Caquetá no es una zona industrial sin embargo se encontraron 18 dedicadas a la industria entre ellas 5 dedicadas a la elaboración de productos alimenticios y 5 en actividades de impresión.

INDUSTRIAL	
A	Fabricación de muebles, colchones y somieres
B	Elaboración de productos alimenticios
C	Fabricación de productos textiles
D	Fabricación de artículos de talabartería
E	Transformación de la madera y fabricación de productos
F	Actividades de impresión
G	Fabricación de sustancias y productos químicos
H	Otros

5.5.2. Actividad comercial

Grafico 15. ACT. INDUSTRIAL





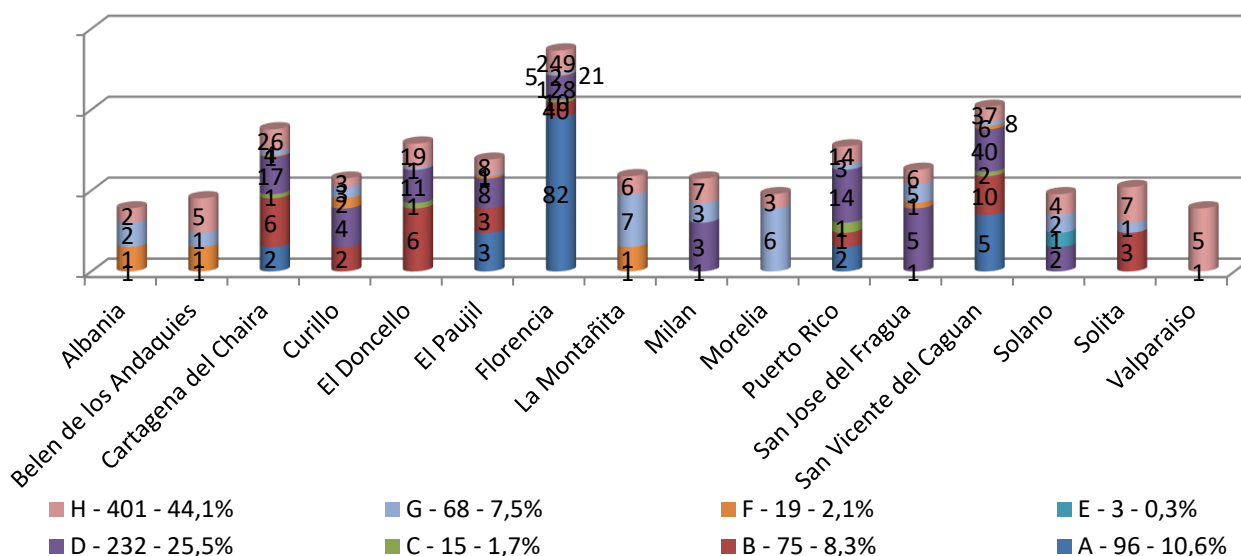
Como una de las actividades más destacadas es el comercio, la actividad de venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado con una cantidad de 232 establecimientos equivalente a un 25,6% seguido de mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas, sus partes, piezas y accesorios con 96 establecimientos con un porcentaje de 10,6% y 401 locales que realizan otro tipo de actividad comercial como, ferreterías, cacharrerías, venta de productos

COMERCIAL	
A	Comercio mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas, sus partes, piezas y accesorios.
B	Comercio al por menor de productos farmacéuticos.
C	Comercio al por menor de electrodomésticos de uso doméstico.
D	Comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado.
E	Comercio al por menor de artículos de segunda mano.
F	Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos
G	Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco
H	Otros

agrícolas.

5.5.3. Actividad de servicio

Grafico 16. ACT. COMERCIO

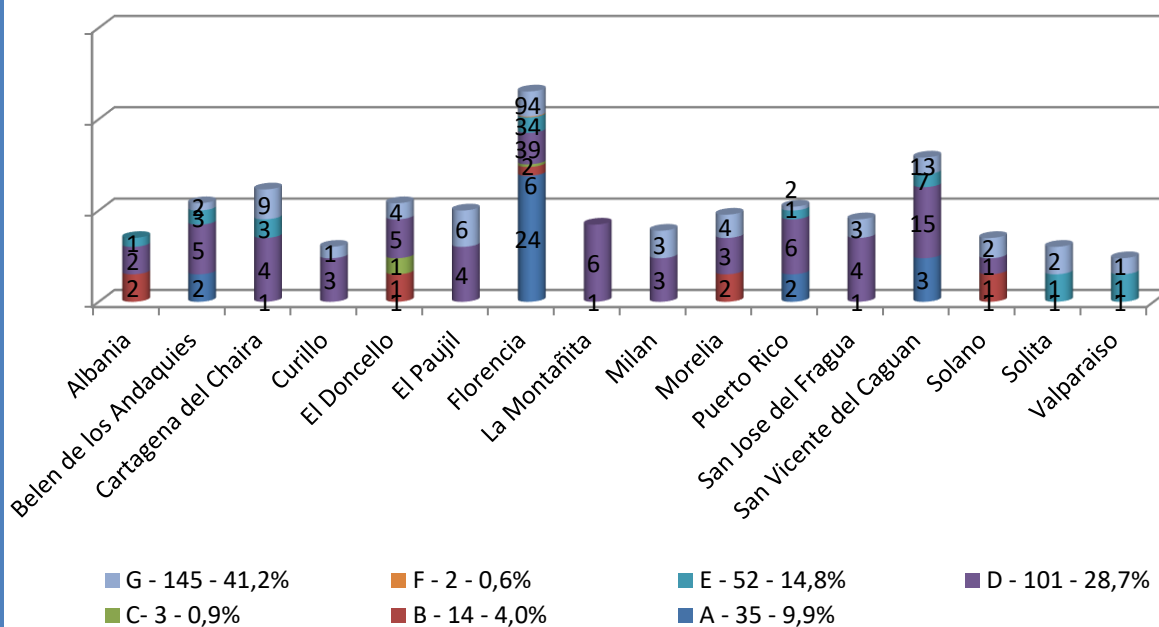




Es la segunda actividad con más porcentaje en el departamento, siendo otras actividades de servicio la más seleccionada en la que encontramos compraventas, casinos, Efecty, peluquerías, mantenimiento y reparación de celulares. La actividad de restaurantes, cafeterías y servicio móvil de comidas es una de la más destacadas de prestación de un servicio con 101 establecimientos encuestados durante el censo, seguidas de Telecomunicaciones con 52 establecimientos.

SERVICIO	
A	Transporte
B	Alojamiento
C	Venta y expendio de bebidas alcohólicas y establecimientos nocturnos
D	Actividades de restaurantes, cafeterías y servicio móvil de comidas
E	Telecomunicaciones
F	Actividades de servicios financieros
G	Otros

Grafico 17. ACT. SERVICIO 350

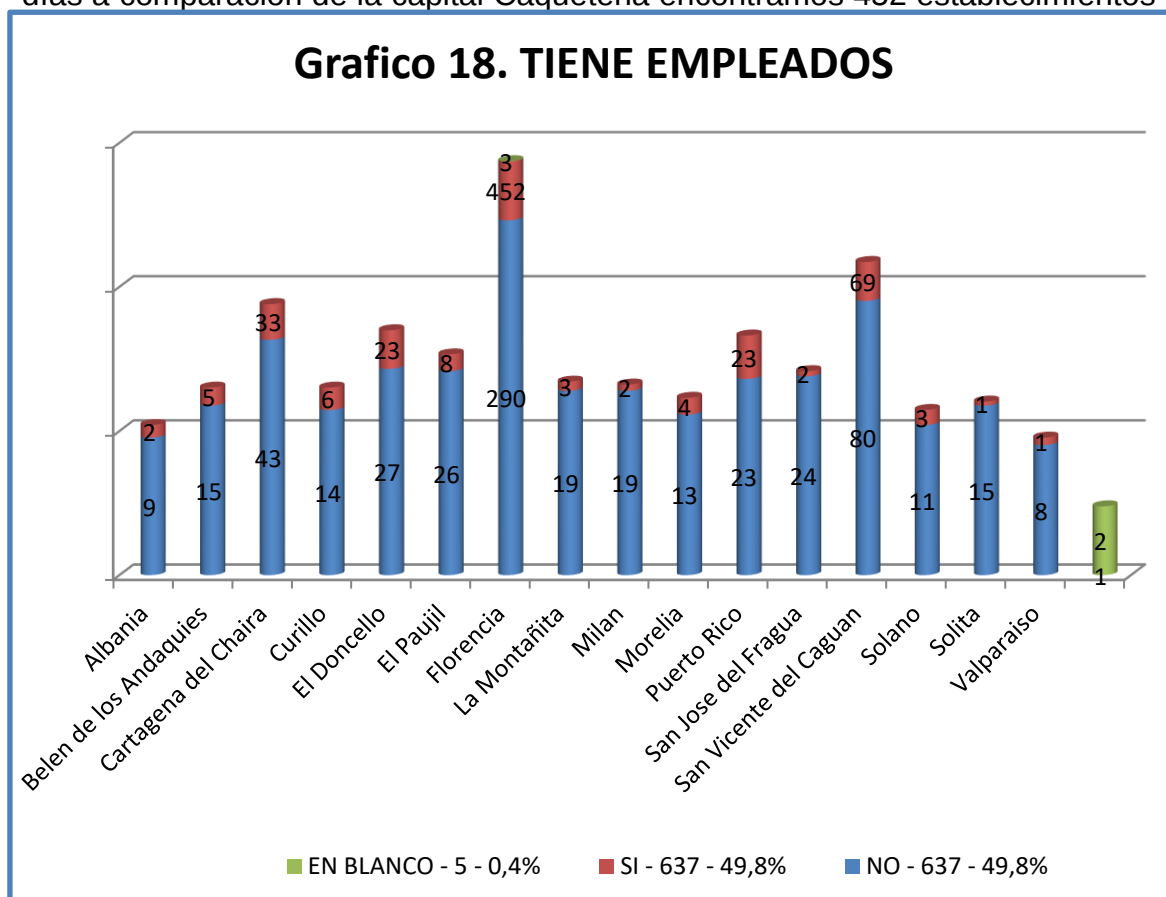




6. PERSONAL OCUPADO POR LA UNIDAD ECONOMICA

6.1. Tiene empleados

La estadística realizada nos demuestra que de los 1279 censados no hay diferencia, por esa razón 637 comerciantes tienen empleados y 637 no tiene empleados, podemos evidenciar que en los municipios el porcentaje es mínimo respecto al personal ocupado debido a que no cuentan con empleados permanentes sino por días a comparación de la capital Caqueteña encontramos 452 establecimientos en



donde laboran funcionarios.



6.2. Tipo de vinculación laboral

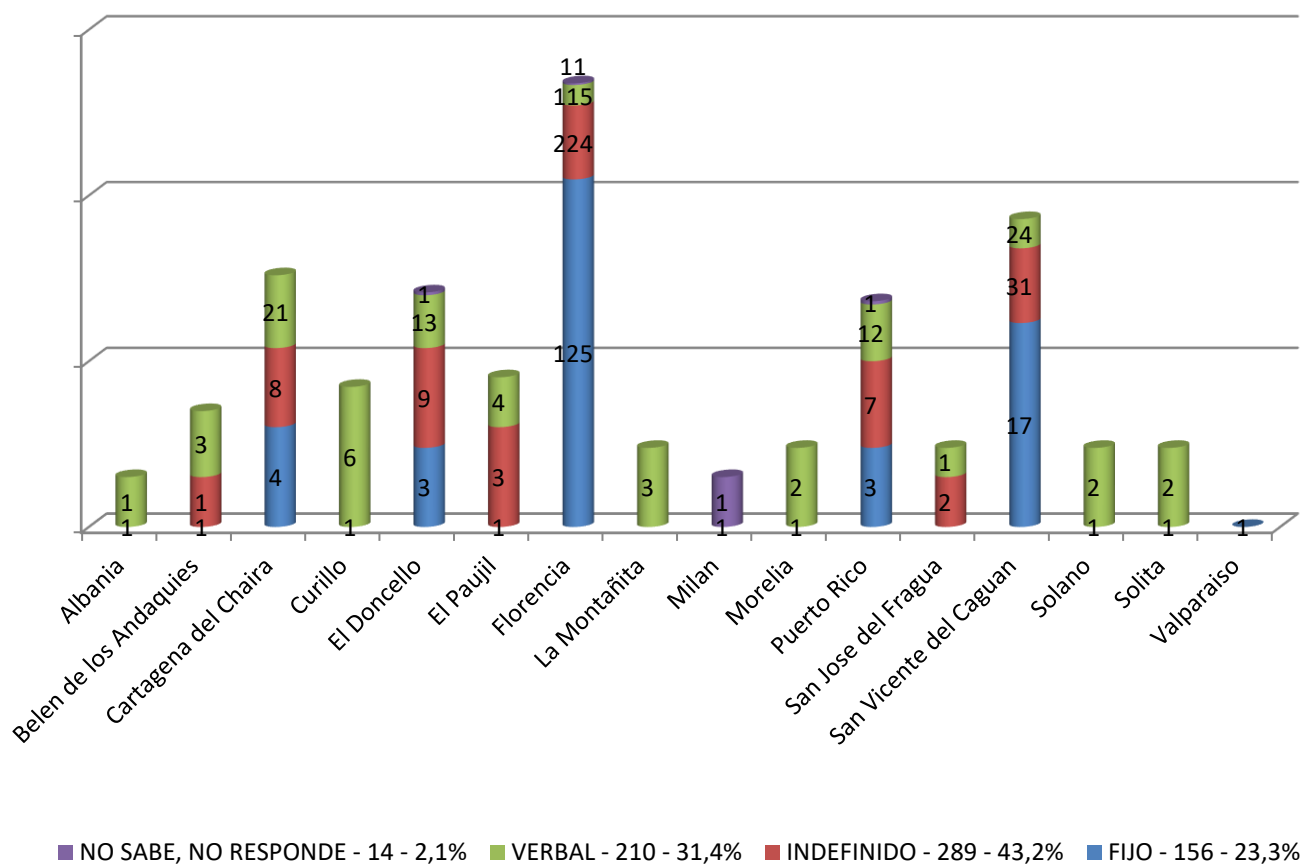
Podemos observar en la gráfica que la gran mayoría de los empleados tiene contrato Indefinido en un equivalente del 43,2%, seguido de un tipo de contrato verbal, el cual el empleador evita el pago de aportes, y un pequeño porcentaje 2,1% no sabe qué tipo de contrato tiene, se puede deducir que ese porcentaje de personas no tiene conocimiento sobre sus derechos y sus empleadores que deberían cumplir.



6.3. Cuántas personas trabajan en el mes

En la gráfica podemos evidenciar que a pesar de que los establecimientos en su mayoría no cuentan con empleados sí tienen colaboradores como la misma familia

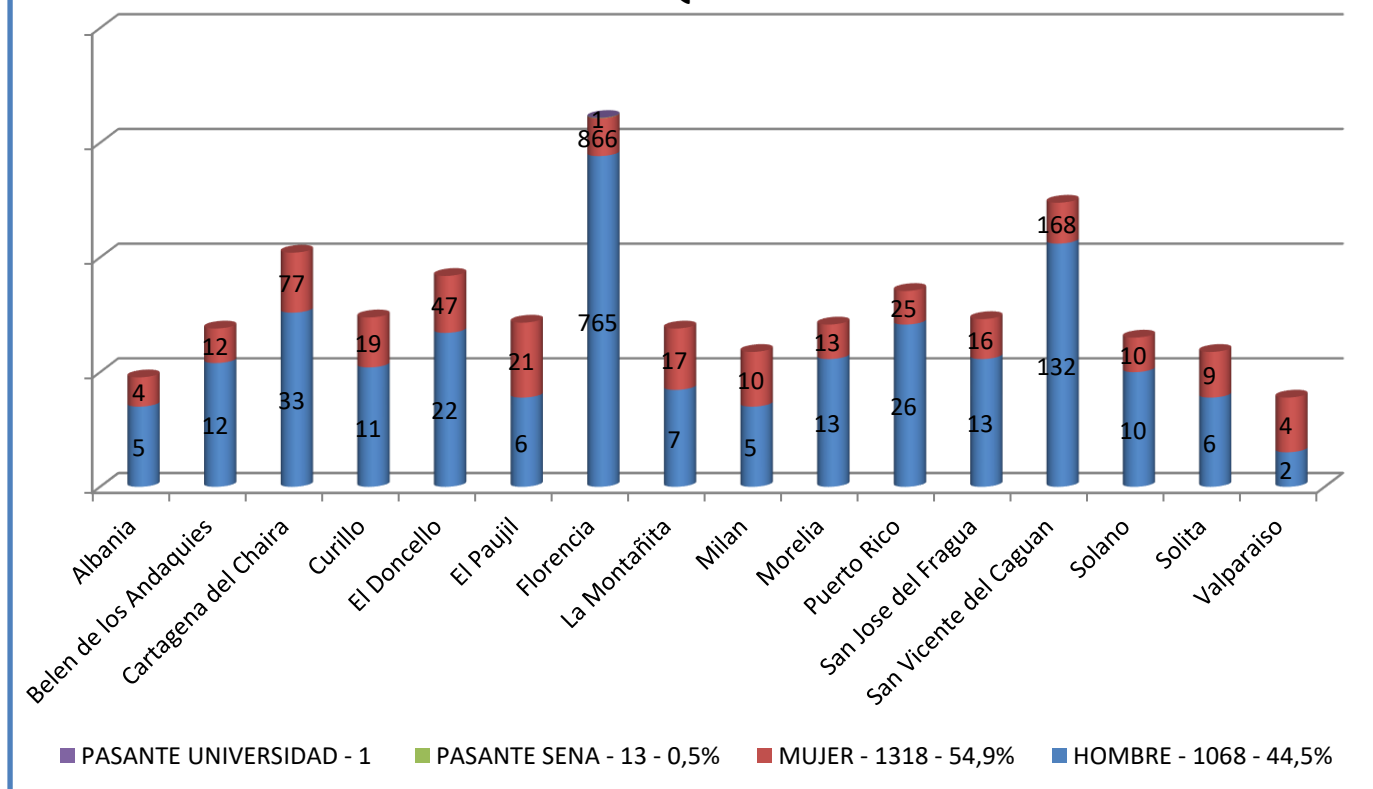
Gráfico 19. tipo de vinculación laboral





que ayudan a sus actividades diarias para su buen funcionamiento y poder tener un sustento. Encontramos que 1318 mujeres son las que más trabajan seguida por 1068 hombres y 14 pasantes están vinculados a una empresa.

Grafico 20. PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL MES

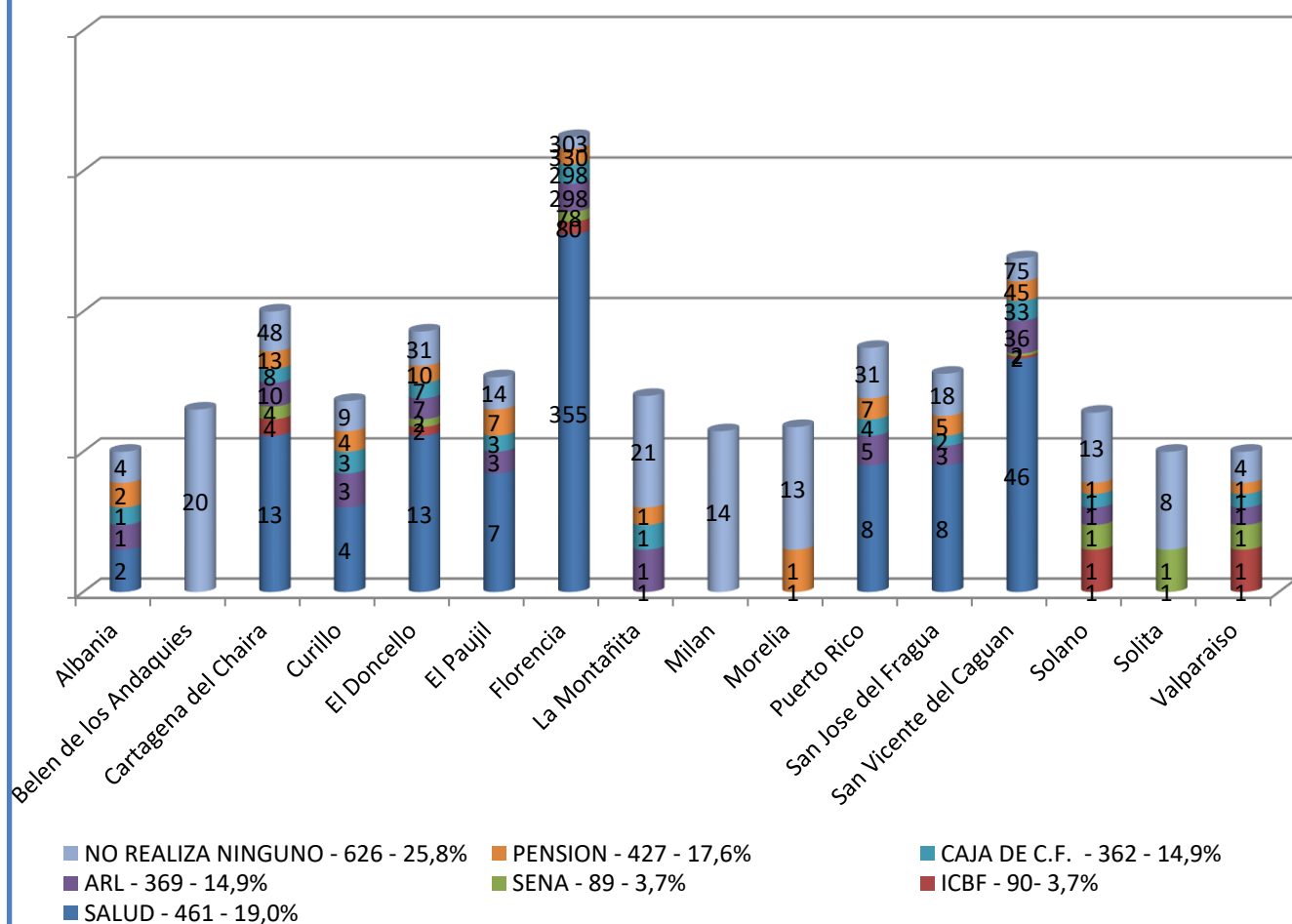


6.4. Pago de aportes



La mayoría de los comerciantes no realiza ningún tipo de aporte debido a que tienen empleados que laboran por días u horas además no desean cumplir con esta obligación, dado a que su economía ha disminuido, en algunos casos encontramos comerciantes que realizan el pago de Salud y Pensión.

Grafico 21. PAGO DE APORTES

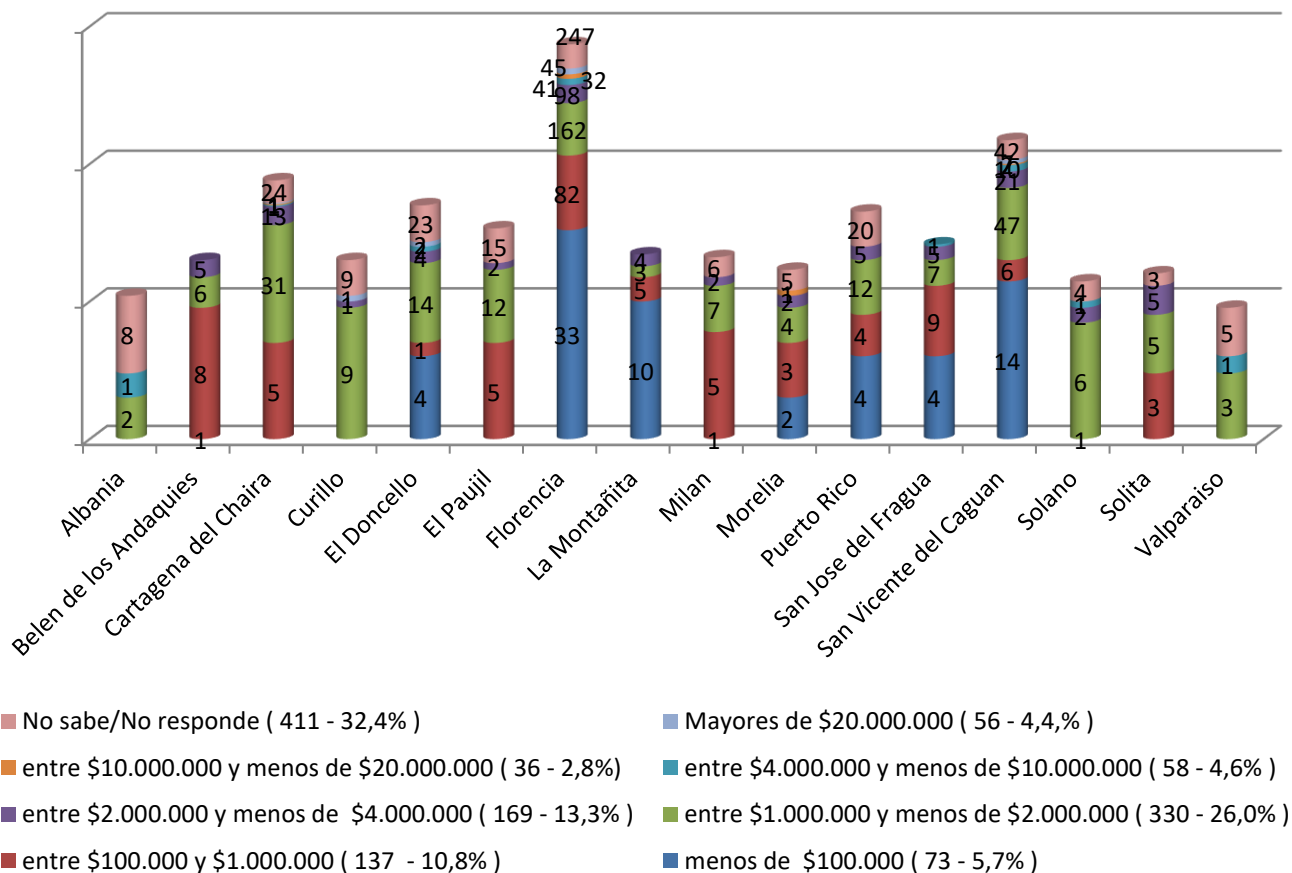




6.5. Valor de los activos

El valor de activos tiene como mayor porcentaje la respuesta no sabe, no responde, los comerciantes se sienten incómodos y manifiestan que esa información la maneja un tercero como los contadores u otro familiar, pero entre \$1.000.000 a \$2.000.000 es el siguiente en mayor respuesta por los comerciantes a la hora de abrir sus establecimientos.

Grafico 22. VALOR DE ACTIVOS



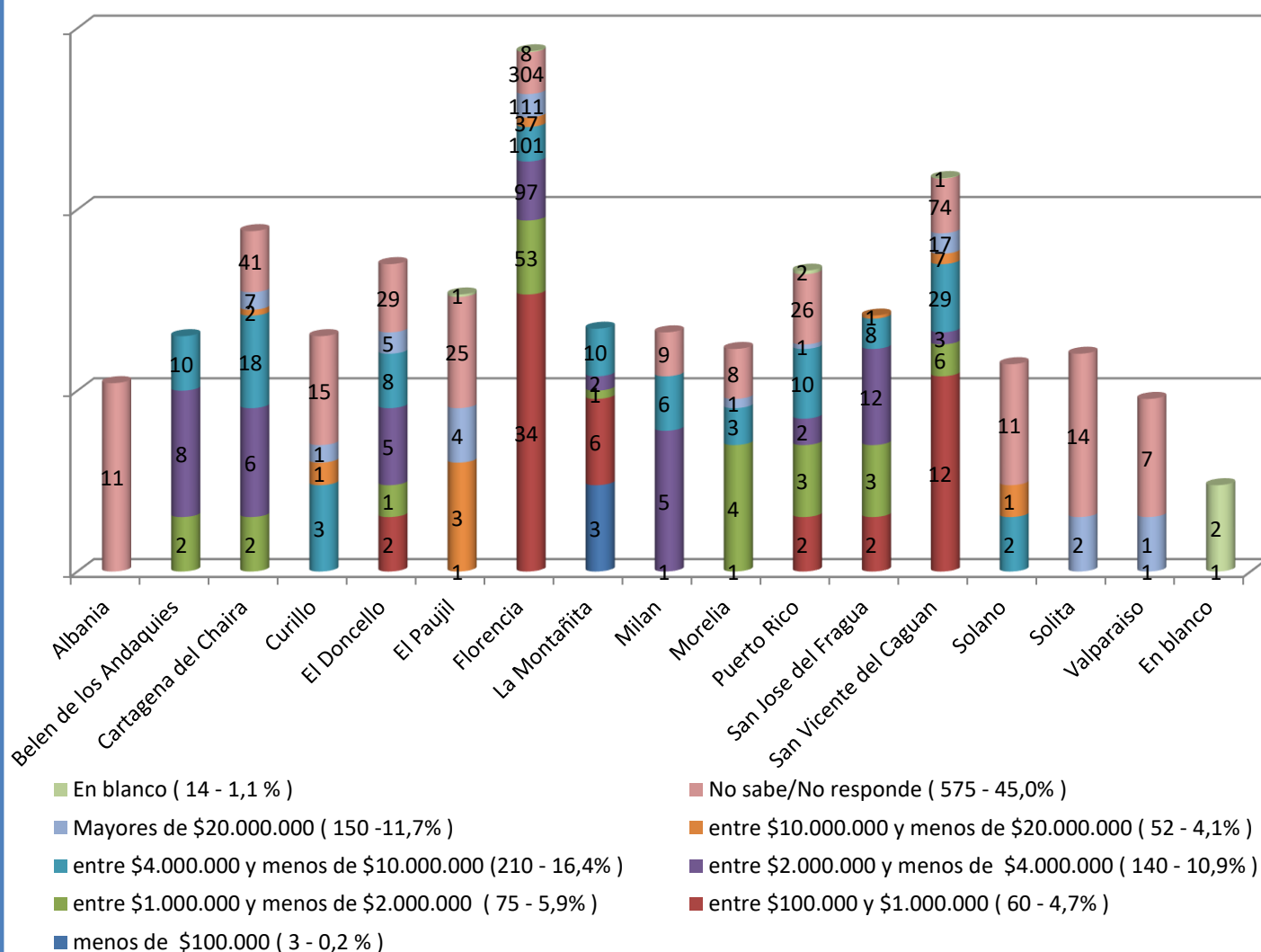


6.6. Promedio de ingresos anuales



El promedio de ingresos mensuales de los establecimientos no se tiene en cuenta por eso la respuesta no sabe, no responde es la más alta con un 45%, ya que no llevan un control de las venta que realizan, un 16.4% indican que sus ingresos están entre \$4.000.000 y \$10.000.000 de los cuales se descuentan los gastos y las ganancias que obtienen son muy pocas.

Grafico 23. PROMEDIO DE INGRESOS ANUALES





7. PROBLEMÁTICAS, NECESIDADES E IDEAS DE LA UNIDAD ECONÓMICA

7.1. Inconvenientes o dificultades que ha tenido el último año

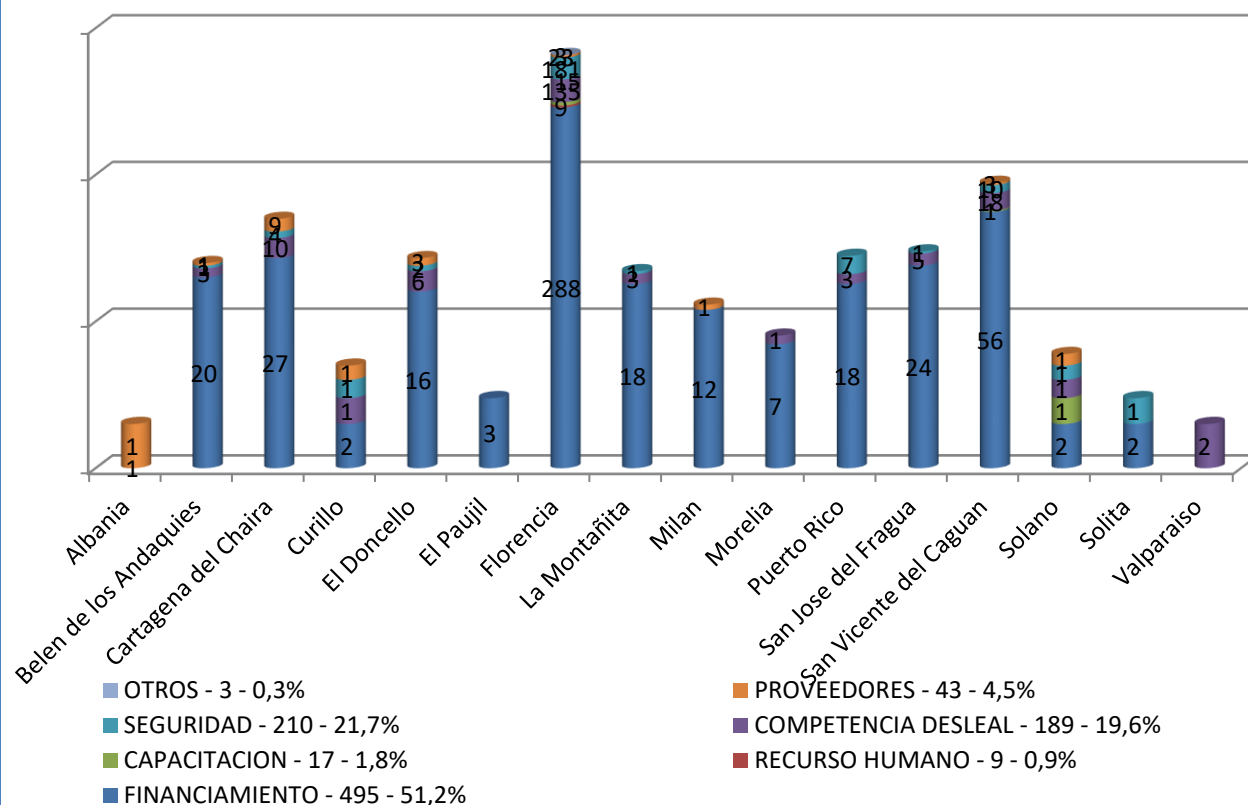
Los comerciantes han expresado sus inconvenientes financieros ya que su economía ha disminuido debido a los vendedores ambulantes y los baratillos que se han incrementado en el departamento vendiendo productos a bajo precio. También se pudo evidenciar que la seguridad en los municipios ha aumentado argumentando que no cuentan con la ayuda de la Policía cuando se presentan estas dificultades.



7.2. Cambios realizados durante los últimos 3 años

La mayoría de los establecimientos comerciales no han realizado ningún cambio y los que lo han realizado han sido para mejorar los procesos y así brindar un mejor servicio a sus clientes, en cuanto a compra de maquinaria y equipo lo han ejecutado en el último semestre del 2019 a causa de la Facturación Electrónica que para el siguiente año será una obligación para algunos comerciantes.

Grafico 24. INCONVENIENTES EN EL ULTIMO AÑO

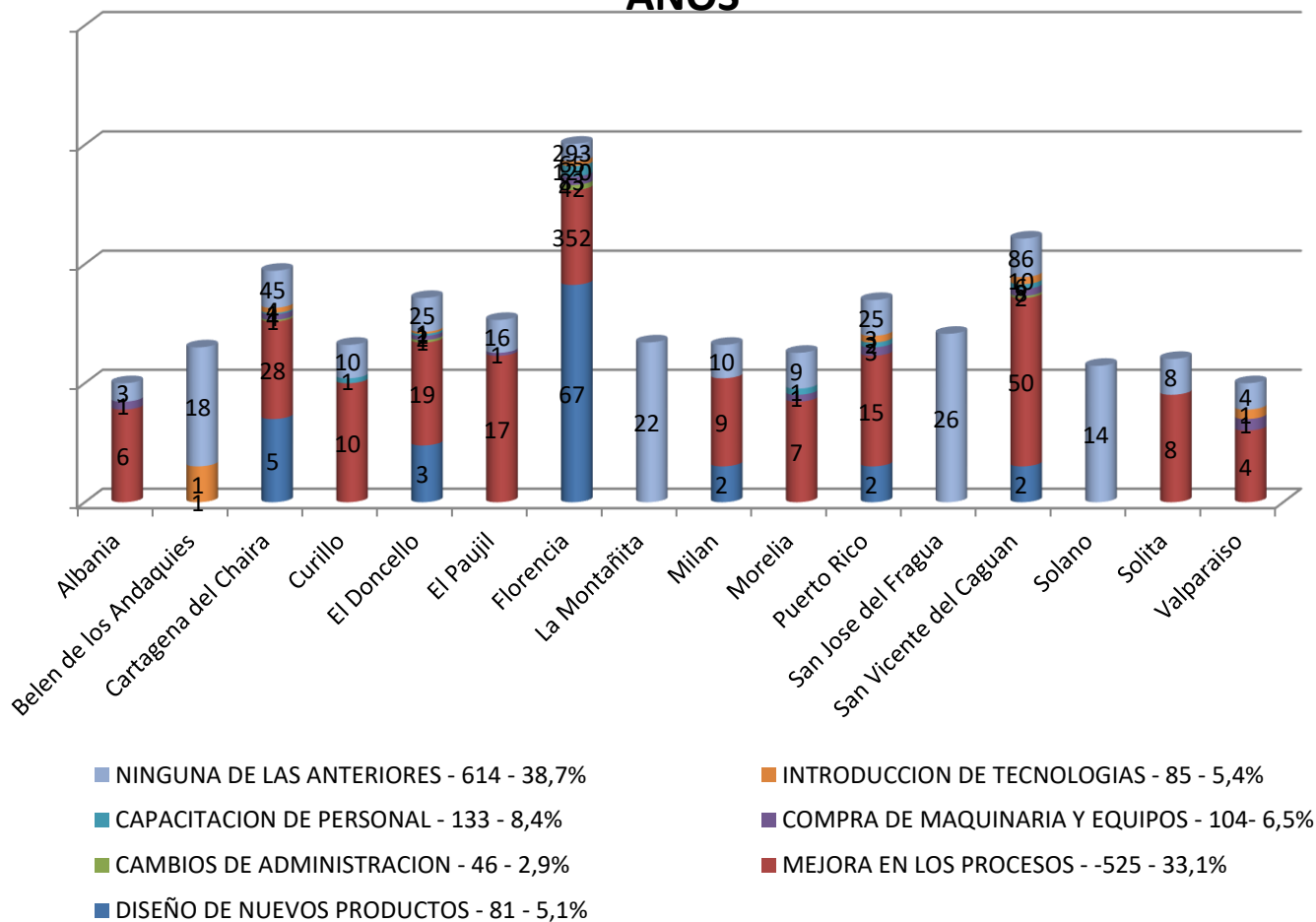




7.3. A solicitado algún préstamo el último año

En la gráfica podemos observar que 53,2% no han solicitado préstamos en el último año porque gran parte de ellos se encuentran cancelando préstamos de años

Grafico 25. CAMBIOS REALIZADOS LOS 3 ULTIMOS AÑOS

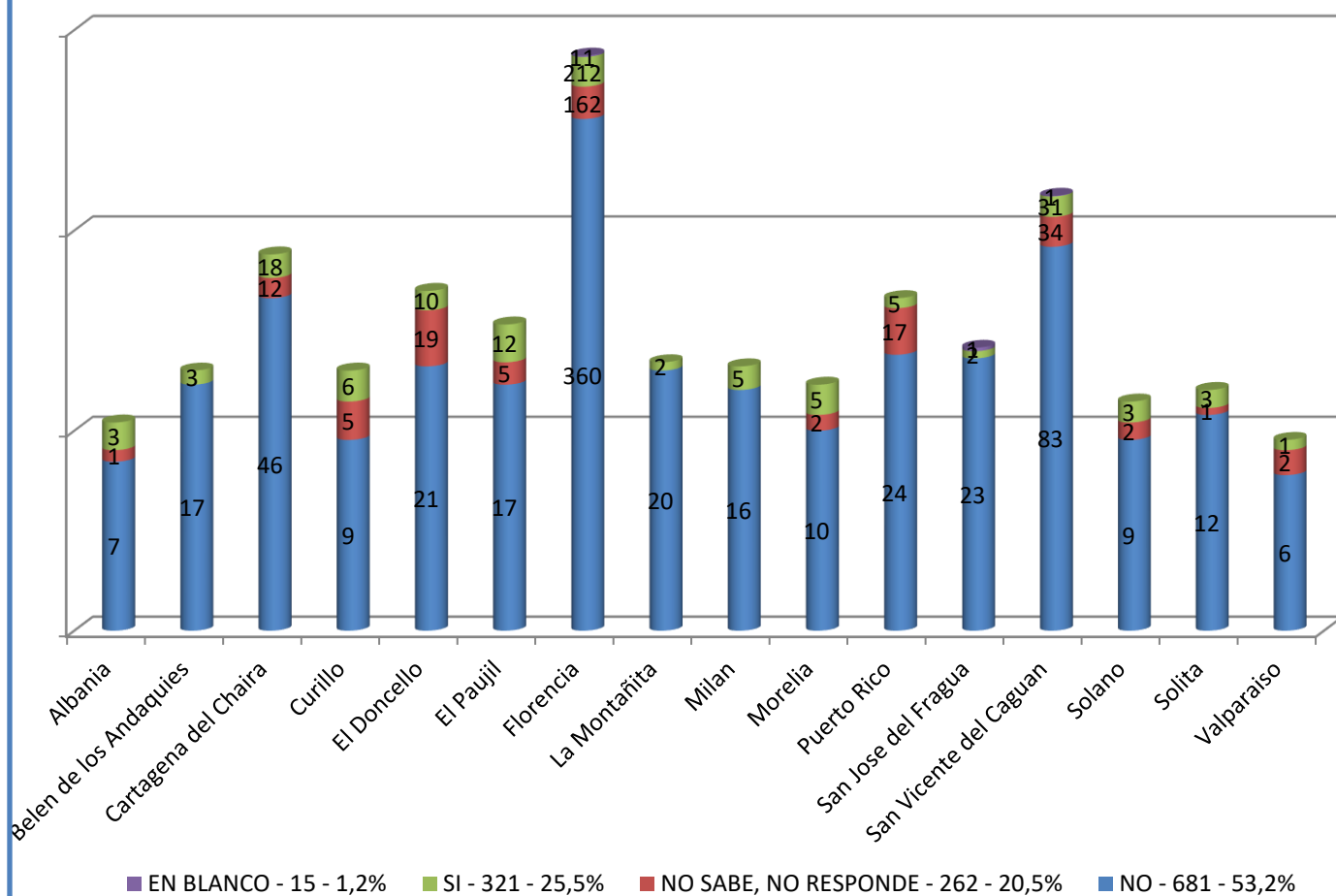




anteriores y otros manifiestan que no lo hacen porque no se sienten en la capacidad de adquirir ese compromiso. El 25,5% que lo han solicitado se han visto en la necesidad debido a que la economía ha disminuido y las obligaciones no dan espera.

7.4. A quien solicito el préstamo

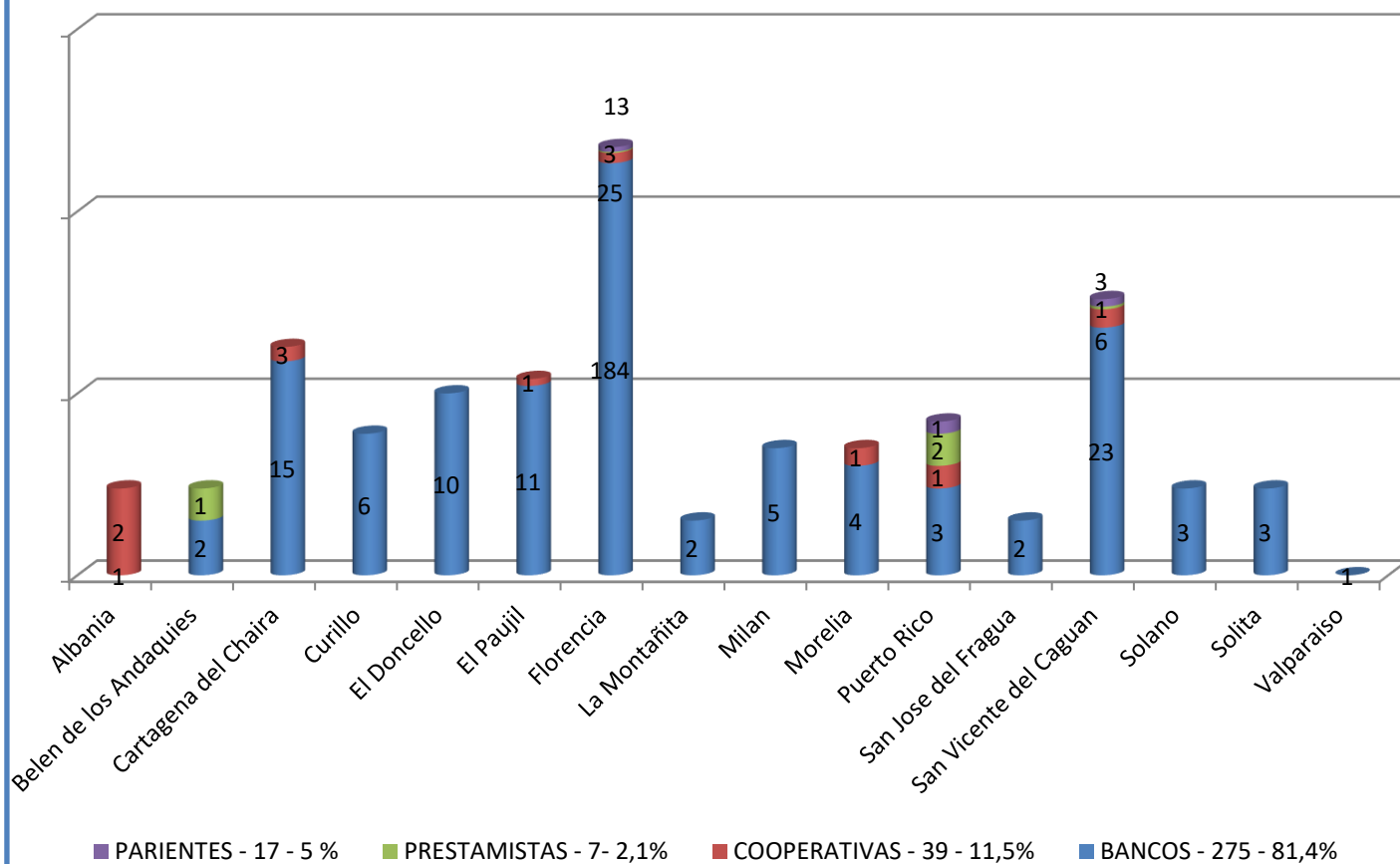
Grafico 26. SOLICITUD DE PRESTAMO EN EL ULTIMO AÑO





El 81,4% de los comerciantes solicitan sus préstamos a las entidades bancarias ya que tienen como respaldo su establecimiento comercial, en cuanto a otros comerciantes se les ha dificultado en cuanto a los trámites y acuden a Cooperativas y familiares.

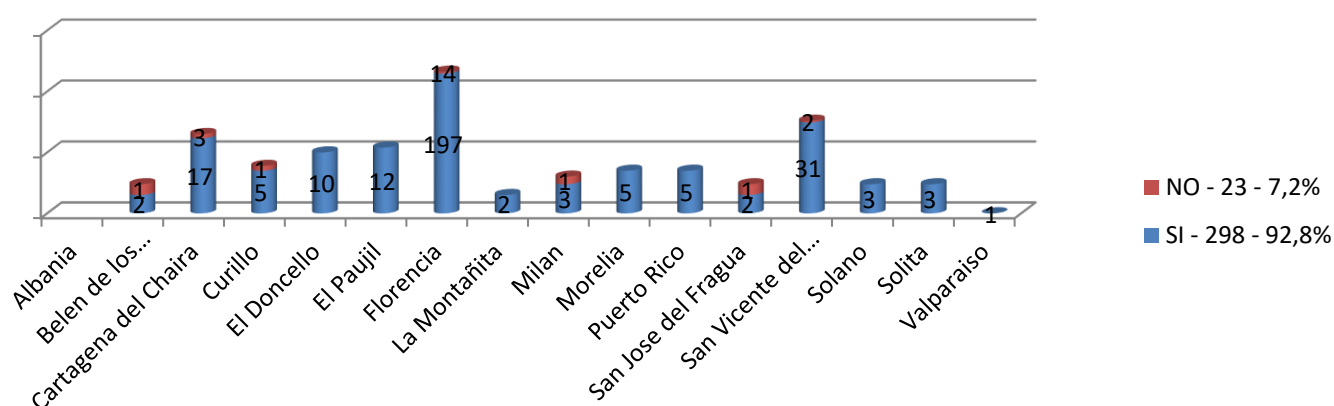
Grafico 27. A QUIEN SOLICITO EL PRESTAMO





7.5. Obtuvo el préstamo

Grafico 28. OBTUVO EL PRESTAMO



De los 321 que solicitaron préstamo obtuvieron el crédito el 92,8% y tan solo al 7,2% se les fue negado, se puede deducir que las personas a las cuales no les fue otorgado el crédito es por su vida crediticia.

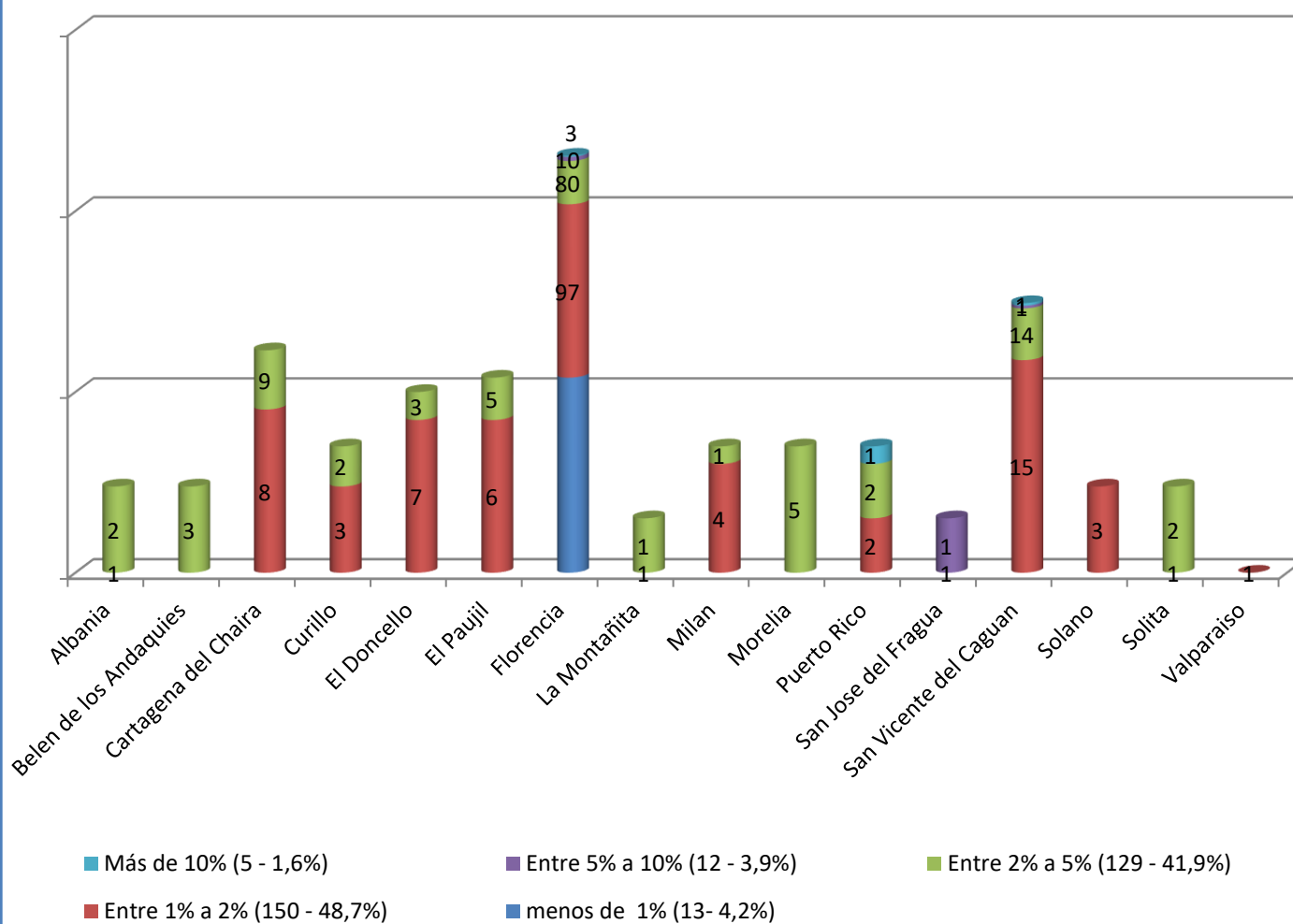
7.6. Porque le negaron el préstamo



A los comerciantes que se les han negados los créditos han sido por no demostrar capacidad de endeudamiento, no tiene codeudores y las garantías que presentan no les favorece para el préstamo con un total de 11 comerciantes y las 12 encuestas faltantes no nos indican los motivos por los cuales les fue negado.

7.7. Tasa de interés mensual

Grafico 30. TASA DE INTERES MENSUAL





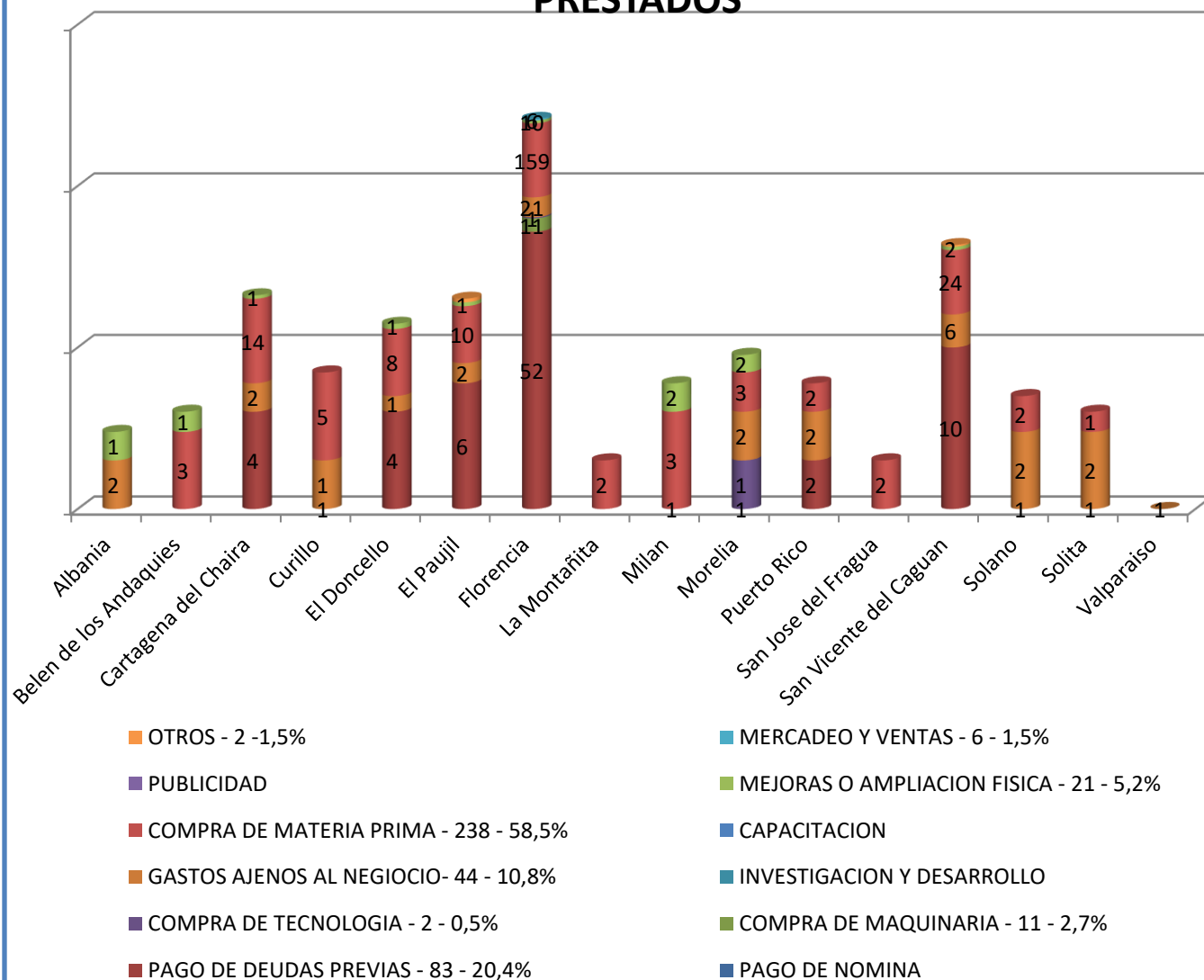
La tasa de interés mensual no es muy alta, en su mayoría es entre el 1% a 5% con un promedio de 279 comerciantes que son créditos solicitados a cooperativas y bancos, aunque podemos evidenciar que 5 comerciantes tienen una tasa de interés mensual más alta del 10% ya que fue solicitado a prestamistas independientes y 12 comerciantes entre 5% a 10%.

7.8. Cuál fue el uso principal de los recursos prestados



La gráfica nos muestra que el uso principal que el comerciante le dio al crédito que obtuvo fue invertido en materia prima para su establecimiento, también para el pago de deudas previas, como también se puede evidenciar los comerciantes en los que menos invierten es en compra de tecnologías, investigación y desarrollo, capacitaciones para el personal y publicidad.

Grafico 31. USO PRINCIPAL DE LOS RECURSOS PRESTADOS



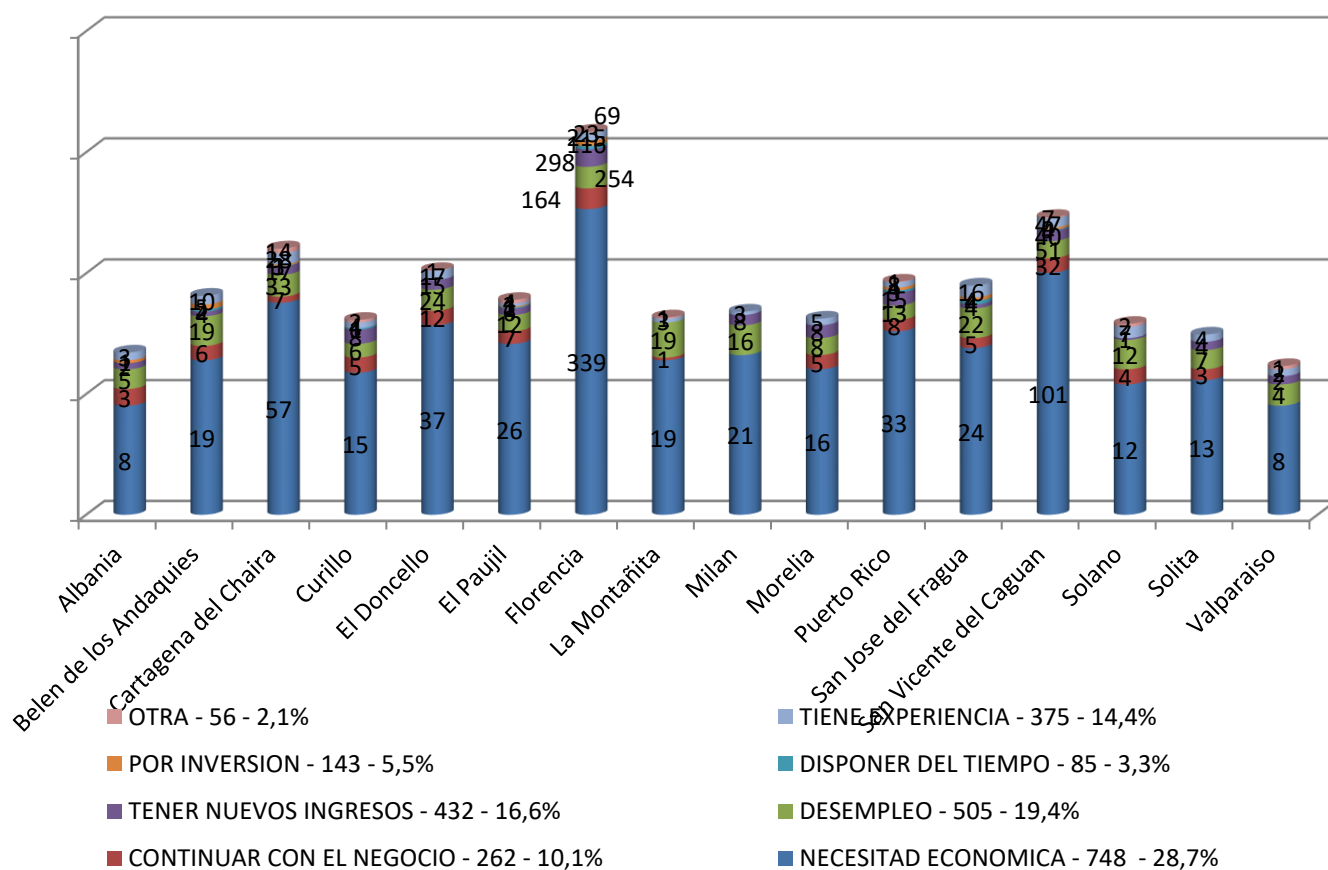


8. APOYO EMPRESARIAL

8.1. Que lo motivo a crear esta empresa

Se puede percibir que la opción con mayor motivación para crear negocio es la necesidad económica, Florencia con 748 comerciantes para un porcentaje de 28,7%, Albania con 8, Belén de los Andaquies con 19, Cartagena del chaira con 57,

Grafico 32. MOTIVO POR EL CUAL CREARON LA EMPRESA

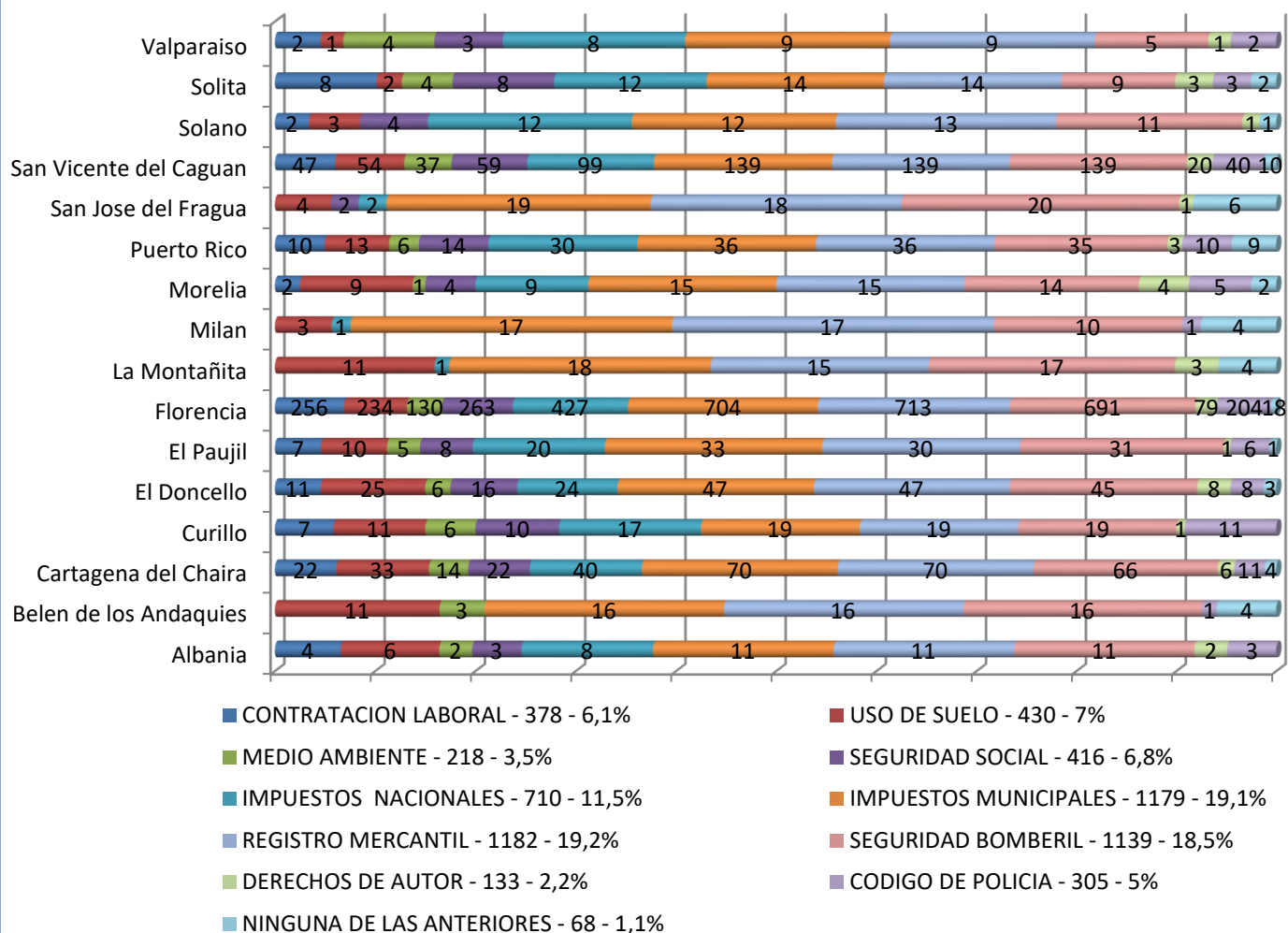




Curillo con 15, El Doncello con 37, el Paujil con 26, La montaña con 19, Morelia con 16, Puerto rico con 33, San José del Fragua con 24, San Vicente 101 y Solano 12. Milán 21 Y el menor motivo para crear empresa es disponer de tiempo, con un total de 82 para un porcentaje 3,3%.

8.2. Conoce las normas

Grafico 33. CONOCE LAS NORMAS





En el censo empresarial se pudo determinar que la mayoría de los comerciantes del Caquetá, tienen más conocimiento en las normas como en registro mercantil 1182. 19,2%, impuesto municipal 1179. 19,1% y en cuanto a seguridad bomberil 1139. 18,5%.

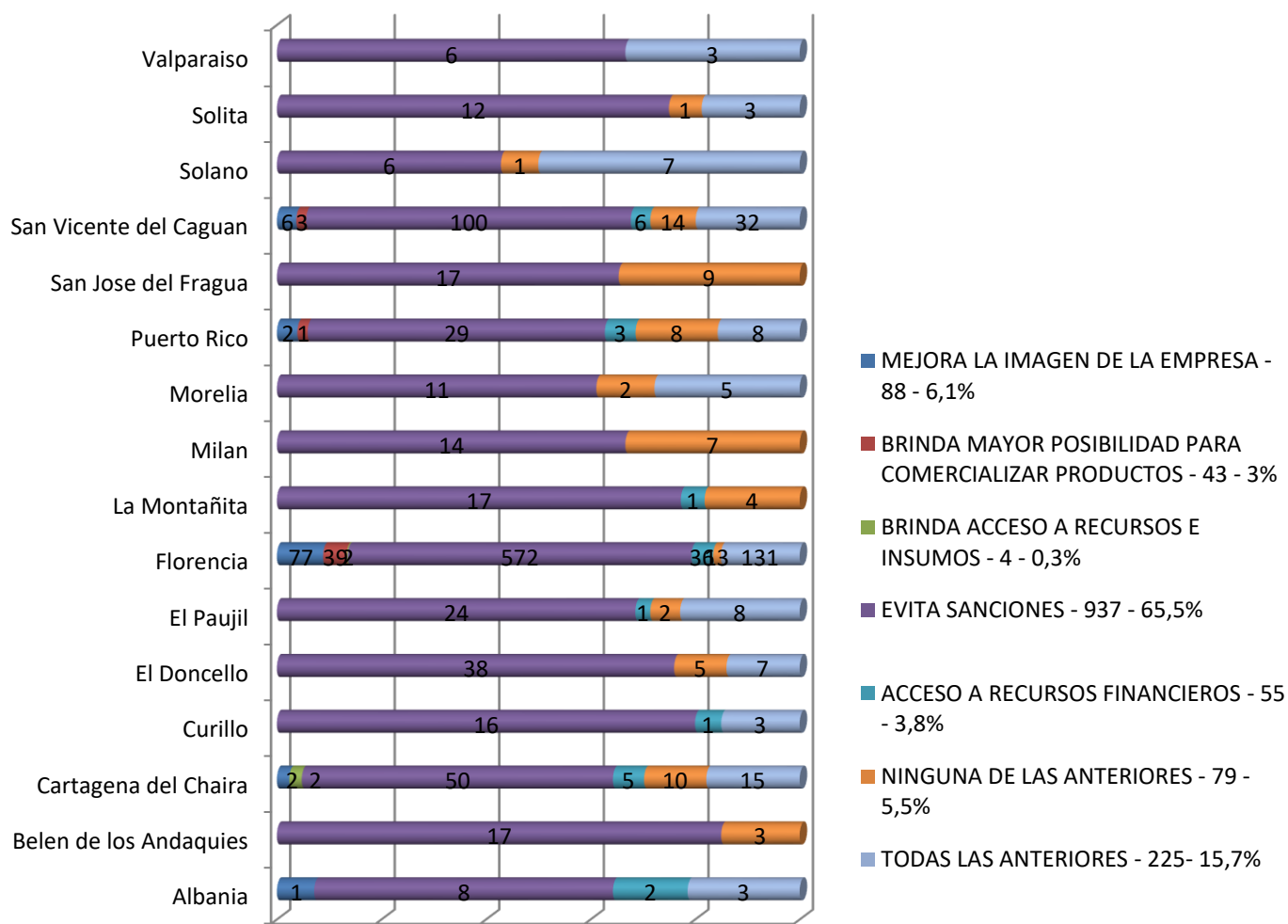
En cuanto a impuesto nacionales 710 comerciantes censados dijeron tener conocimiento de las normas para un porcentaje de 11,5%, uso de suelo 430. 7,0%. Seguridad social 416. 6,8%. Medio ambiente 218. 3,5%. Y el menos conocido para los comerciantes es el de derecho de autor 133. 2,2%.



8.3. Que beneficios cree que tiene el cumplimiento de las normas

La mayoría de los comerciantes censados por la cámara de comercio en el departamento del Caquetá, coinciden que cumplir con las normas evita sanciones 937. 65,5%. Y 225 para 15,7% respondieron que todas las anteriores.

Grafico 34. BENEFICIOS DE CUMPLIR CON LAS NORMAS





Mejora la imagen 88. 6,1%. Acceso a recursos financieros 55. 3,8%. En cuanto a comercializar productos 43. 3,0%. Brinda acceso recursos e insumos 4. 0,3%.

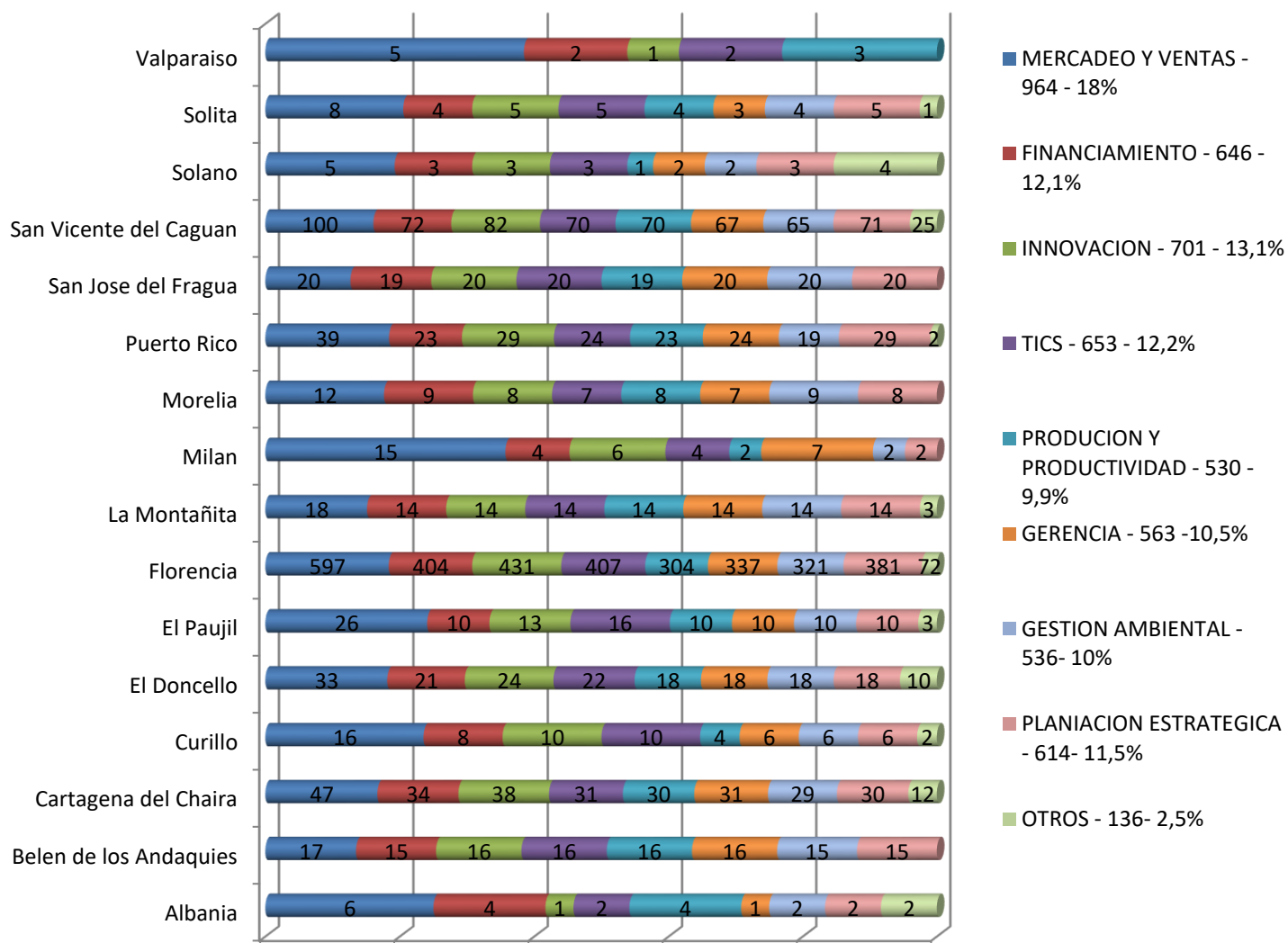
De todos los comerciantes censados, 79 dijeron que ninguna de las preguntas anteriores les brinda beneficios para un porcentaje de 15,7%.

8.4. Capacitaciones que le gustaría recibir



La mayoría de la empresa y comerciantes del departamento del Caquetá les gustaría recibir capacitación de parte de la cámara de comercio del Caquetá, en horarios exequibles ya que argumentan que siempre las dan en horario en donde no pueden cerrar para poder asistir, solicitan capacitación permanente. Los jefes y empleados interesados en su propia formación así los equipos de trabajo mejorarán su desempeño. Mercadeo y ventas 964, innovación 701. Tics 653. Financiamiento 646. Planificación estratégica 614. Gerencia 563.

Grafico 35. CAPACITACIONES





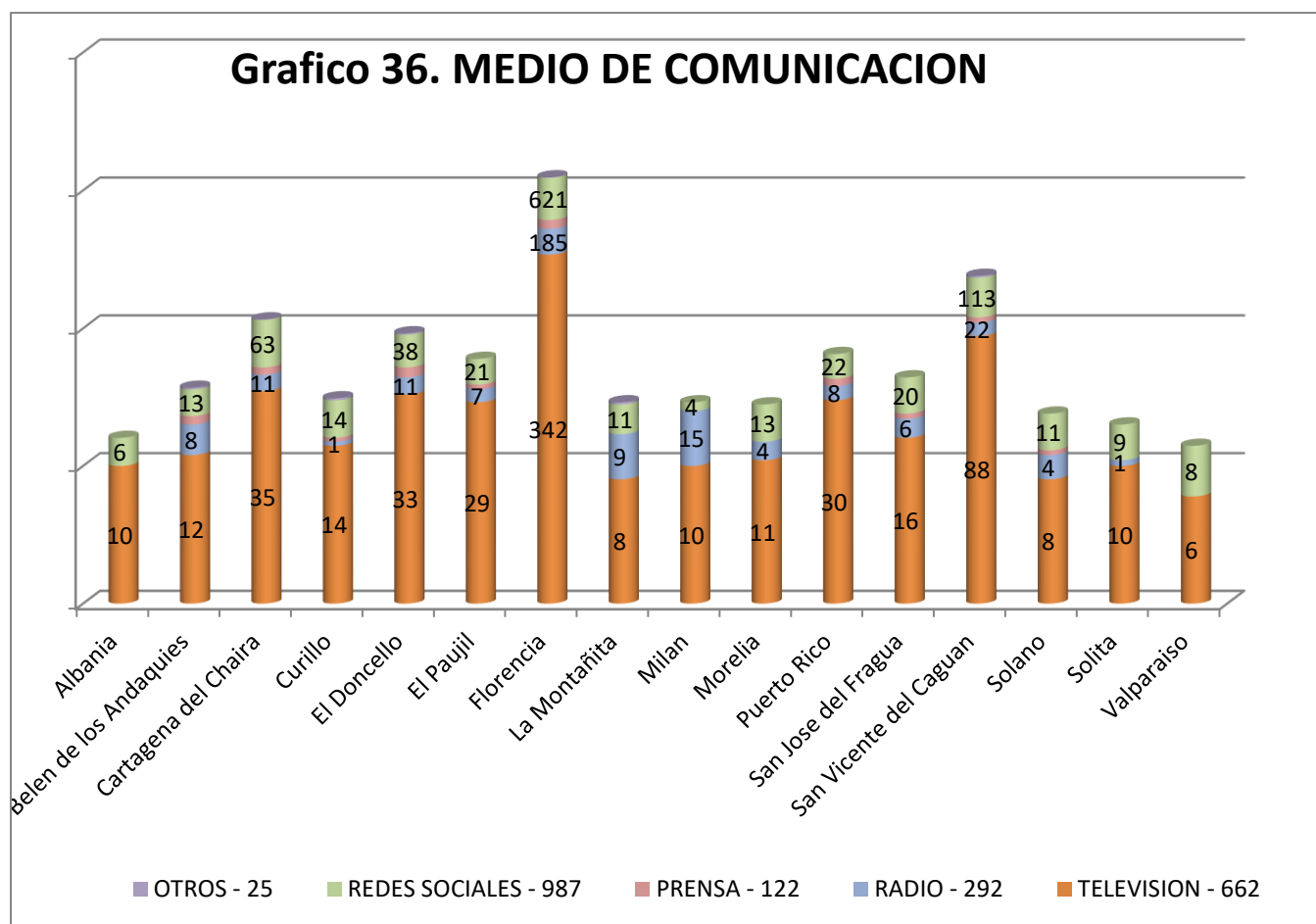
Gestión ambiental 536. Producción y productividad 530.y 136 comerciantes dijeron que les gustaría recibir otras capacitaciones.

Los comerciantes consideran los siguientes beneficios gracias a la capacitación:

- incrementa las ventas de los establecimientos.
- ayuda a resolver problemas concretos en el día a día.
- el personal se sienta identificado con la empresa

8.5. Medios de comunicación por el cual se informa

En el censo empresarial que se realizó por todo el departamento del Caquetá, se pudo evidenciar que el medio de comunicación que más utilizan los comerciantes





para informasen, en la encuesta nos arrojó que el que más utilizan son las redes sociales, televisión 662. Radio 292. Prensa 122. y el medio menos utilizado en general es otros.

9. CONCLUSION

De los 1279 establecimientos comerciales censados encontramos que la mayoría son personas naturales y los que están informales manifiestan que las ventas no son buenas y esperan que mejoren, de no ser así estarían en la obligación de cerrar sus negocios.

Se pudo evidenciar que gran parte de los comerciantes tienen un concepto muy erróneo de la cámara de comercio manifestando es un ente que recauda dinero pero no ven en que se benefician o en sé que invierten los recursos, pero también encontramos con personas que nos dice que para ellos la cámara les ha servido mucho, por medio de ella han podido adquirir recursos para el crecimiento de sus negocios y mejorar su calidad de vida.

Con esto podemos tomar grandes decisiones como dar capacitación donde los comerciantes conocer el portafolio de servicio que tenemos y los beneficio que tienen de estar formalizados.