



**CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA**

Dirección de Desarrollo Empresarial

**ESTIMACIÓN POTENCIAL COMERCIANTES EN LA ZONA DE
JURISDICCIÓN**

Enero de 2022

1. INTRODUCCIÓN

La Cámara de Comercio de Palmira, conforme a lo establecido en la Circular Externa 003 de 19 de Diciembre de 2019 se permite presentar la Estimación del Potencial de Comerciantes de la zona de jurisdicción, la cual incluye los municipios de Palmira, Pradera, Florida y Candelaria.

Para cumplir este propósito, en el primer capítulo se darán a conocer las cifras de los comerciantes legalmente constituidos en toda la zona de jurisdicción conforme al registro mercantil, en el mismo capítulo se realizará un análisis de la tasa de supervivencia de las empresas legalmente constituidas a partir del año 2015 lo cual facilitará una aproximación a la sostenibilidad de la formalización a partir de las empresas creadas en dicho año. En el capítulo 2 y, ante la inexistencia de un censo empresarial en los municipios de Jurisdicción, se acude a fuentes de información del Censo Empresarial 2011 para realizar una estimación racional del nivel de informalidad actual en el Municipio de Palmira basado en proyecciones y, en el capítulo 3 y final se mostrarán los resultados del Diagnóstico del Programa MISE Cavasa aplicado a los comerciantes de la central de abastos del suroccidente y que corresponde al Municipio de Candelaria.

2. COMERCIANTES MATRICULADOS EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE PALMIRA

Año tras año, la Cámara de Comercio de Palmira ha puesto a disposición de la comunidad empresarial y la comunidad en general el estudio Composición Empresarial por medio del cual se muestran las cifras del comercio formal en la zona de jurisdicción comprendida por Palmira, Pradera, Florida y Candelaria con base en los datos extraídos del registro mercantil, por lo tanto en este documento se incluye un compendio de las cifras recolectadas por este estudio para analizar el comportamiento del comercio formal en dicha zona.

En la Tabla 1 se podrá observar el comportamiento del tejido empresarial formal de Palmira y su zona de influencia entre los años 2011 a 2021, clasificadas por nuevas empresas formalizadas y por empresas que mantuvieron su formalización de entrada, esto es que mantuvieron vigente su Registro Mercantil en los respectivos años de acuerdo con los tipos de formalización establecidos en (DNP, 2019), así mismo en la Tabla 2 se podrá analizar el comportamiento de las empresas legalmente constituidas por municipio de jurisdicción y en la Tabla 3 por grandes agregados de los sectores económicos para el Municipio de Palmira:

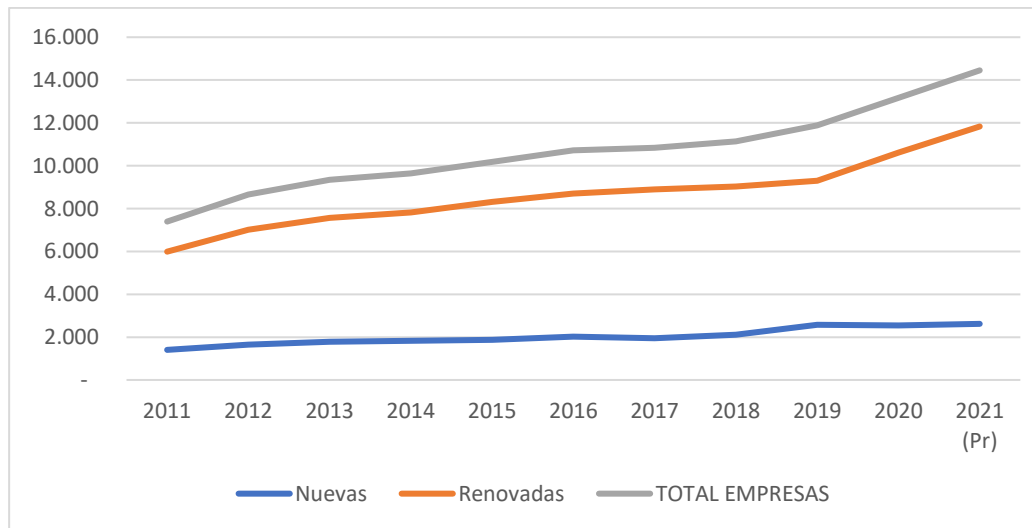
Tabla 1 Empresas Nuevas y Renovadas 2011 – 2021:

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (Pr)
Nuevas	1.405	1.646	1.776	1.833	1.875	2.018	1.949	2.112	2.583	2.551	2.619
Renovadas	5.990	7.018	7.573	7.814	8.308	8.703	8.897	9.027	9.300	10.614	11.833
TOTAL EMPRESAS	7.395	8.664	9.349	9.647	10.183	10.721	10.846	11.139	11.883	13.165	14.452

Fuente: Estudios de Composición Empresarial de la CCP y Base de Datos Registro Mercantil

Nota: Datos de 2021 preliminares primera revisión Enero 31 de 2022

Gráfica 1 Empresas Nuevas y Renovadas 2011 – 2021



Fuente: Estudios de Composición Empresarial de la CCP y Base de Datos Registro Mercantil

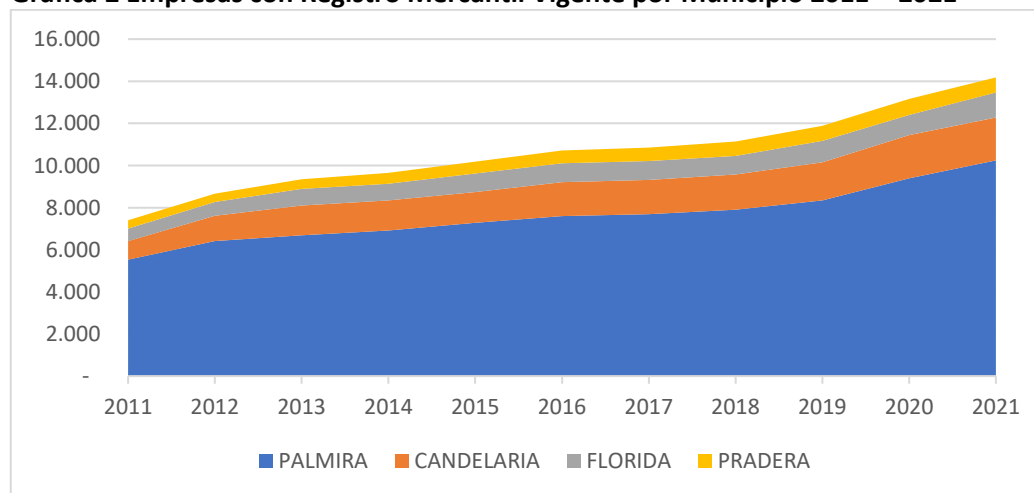
Nota: Datos de 2021 preliminares primera revisión Enero 31 de 2022

Tabla 2 Empresas con Registro Mercantil Vigente por Municipio 2011 – 2021

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PALMIRA	5.528	6.407	6.693	6.911	7.286	7.606	7.684	7.901	8.340	9.388	10.242
CANDELARIA	879	1.208	1.407	1.430	1.452	1.598	1.632	1.671	1.805	2.051	2.035
FLORIDA	599	658	785	793	878	908	903	883	1.025	965	1.194
PRADERA	389	391	464	513	567	609	627	684	713	761	711

Fuente: Estudios de Composición Empresarial de la CCP y Base de Datos Registro Mercantil

Gráfica 2 Empresas con Registro Mercantil Vigente por Municipio 2011 – 2021



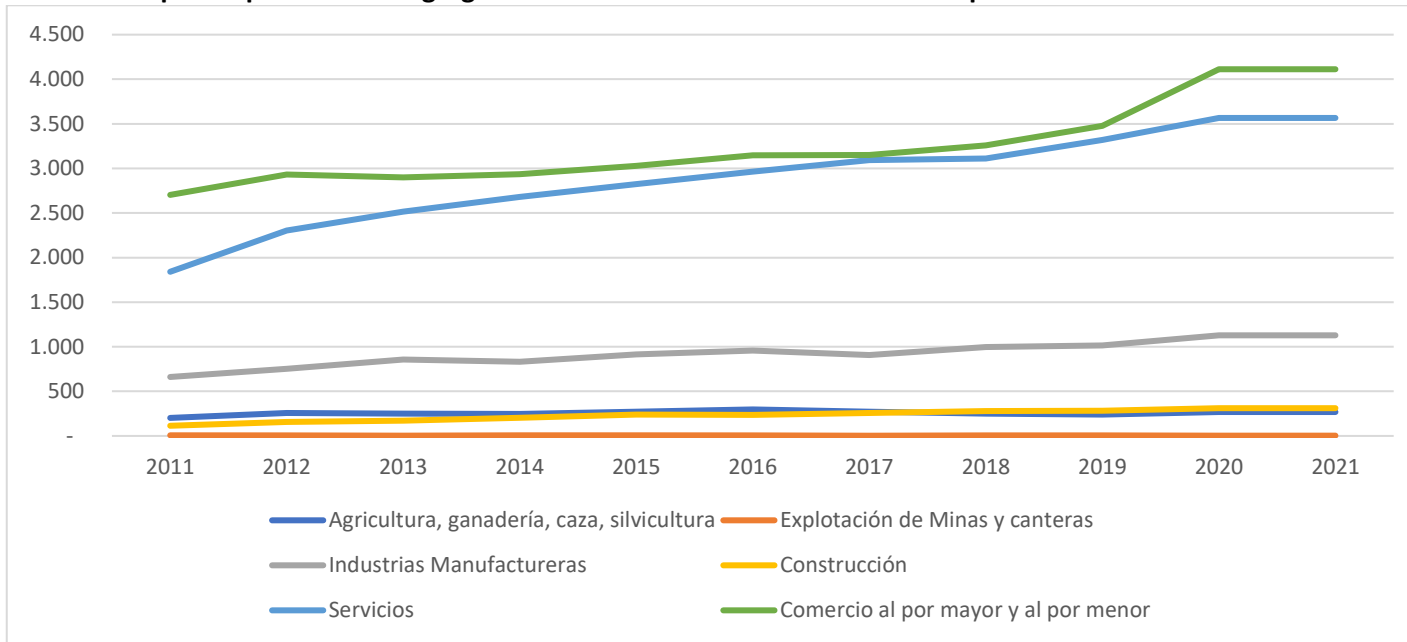
Fuente: Estudios de Composición Empresarial de la CCP y Base de Datos Registro Mercantil

Tabla 3 Empresas por Sectores Agregados de la Economía 2011 – 2021 Municipio de Palmira

SECTORES PALMIRA	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	202	259	250	247	273	297	271	250	239	268	268
Explotación de Minas y canteras	7	5	3	7	7	5	4	5	5	3	3
Industrias Manufactureras	661	752	855	831	914	959	907	998	1.013	1.128	1128
Construcción	114	155	170	205	241	234	258	278	284	311	311
Servicios	1.841	2.303	2.515	2.680	2.824	2.963	3.093	3.111	3.320	3.566	3566
Comercio al por mayor y al por menor	2.703	2.933	2.900	2.937	3.027	3.148	3.151	3.259	3.479	4.112	4112

Fuente: Estudios de Composición Empresarial de la CCP y Base de Datos Registro Mercantil

Gráfica 3 Empresas por Sectores Agregados de la Economía 2011 – 2021 Municipio de Palmira



Fuente: Estudios de Composición Empresarial de la CCP y Base de Datos Registro Mercantil

Del total de las empresas, en promedio cada año el 81% corresponde a empresas que ya tenían su registro mercantil y mantienen su nivel de formalización de entrada y un 19% corresponde a nuevas empresas que llegan a la formalización. Por otro lado, se logra identificar una tasa de crecimiento anual promedio del 8%.

Respecto a los municipios, el 70,87% se encuentran ubicadas en Palmira, un 14,08% en el Municipio de Candelaria, 8,26% en Florida y un 4,92% en el Municipio de Pradera. El municipio con mayor tasa de crecimiento promedio anual es el de Candelaria con un 10%, seguido de Florida con 8%, y finalmente Palmira y Pradera con 7% respectivamente.

Respecto a los sectores económicos agregados para Palmira se observa que un 43,80% corresponde a Comercio, un 37,98% a Servicios, 12,02% a Industria Manufacturera, 3,31% a la construcción, 2,85% a Agricultura y un 0,3% a explotación de minas y canteras.

Respecto al crecimiento promedio anual el sector más dinámico fue construcción con una tasa de crecimiento promedio anual del 12%, seguido de servicios con 8%, el sector menos dinámico fue explotación de minas y canteras con una tasa de crecimiento promedio anual de -9%.

Tasa de Supervivencia de las Empresas matriculadas

Para este análisis se tiene en cuenta el año base 2015 (Empresas matriculadas en ese año) y las que continuaron con el registro mercantil vigente durante los siguientes 5 años (2016 – 2020)

Tabla 4 Tasa de Supervivencia de Empresas en la Zona de Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Palmira

Año 2016	Años 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
61,73	49,71	54,81	29,54	26,05

Fuente: Registro Mercantil CCP

Se observa con el corte al año 5 una tasa de supervivencia del 26,05%, es decir que de 100 empresas que se crearon y matricularon en el registro mercantil en el año 2015, sobrevivieron 26 al año 2020.

3. Estimación de los Comerciantes Informales en el Municipio de Palmira

Teniendo en cuenta las limitaciones en los datos acerca de los niveles de informalidad en el Municipio de Palmira y, ante la ausencia de fuentes primarias (Censo Empresarial) se hace necesario acudir a información histórica para realizar la estimación del potencial de comerciantes informales en el municipio.

El último Censo Empresarial en Palmira se llevó a cabo en el año 2011 en el marco de un Convenio entre la Alcaldía de Palmira y la Cámara de Comercio de Palmira, en el cual se realizó un completo trabajo de campo donde se identificaron 5.620 unidades económicas informales.

Teniendo en cuenta las cifras del comercio formal, se tiene que en el año 2011 habían 7.395 empresas formales en el Municipio de Palmira lo cual indica que de todas las unidades económicas en funcionamiento en ese momento, el 43,18% se encontraba dentro de la informalidad y un 56,81% dentro de la formalidad de entrada.

Otro de los datos con que se cuenta para el presente estudio es la tasa de crecimiento promedio anual de las empresas legalmente constituidas que como se mencionó fue del 7%, también se cuenta con el periodo de tiempo, con lo cual se puede construir un modelo sencillo de extrapolación lineal (Mark L. Berenson, 2006) el cual facilita una aproximación a una cifra razonable actualizada al año 2021, aplicando la fórmula $Y_{n=(1+r)^n}$ siendo Y_n es el resultado del número de unidades económicas informales, n el número de años y r la tasa de crecimiento aplicada:

$$Y_{11} = (1+0,07)^{11}$$

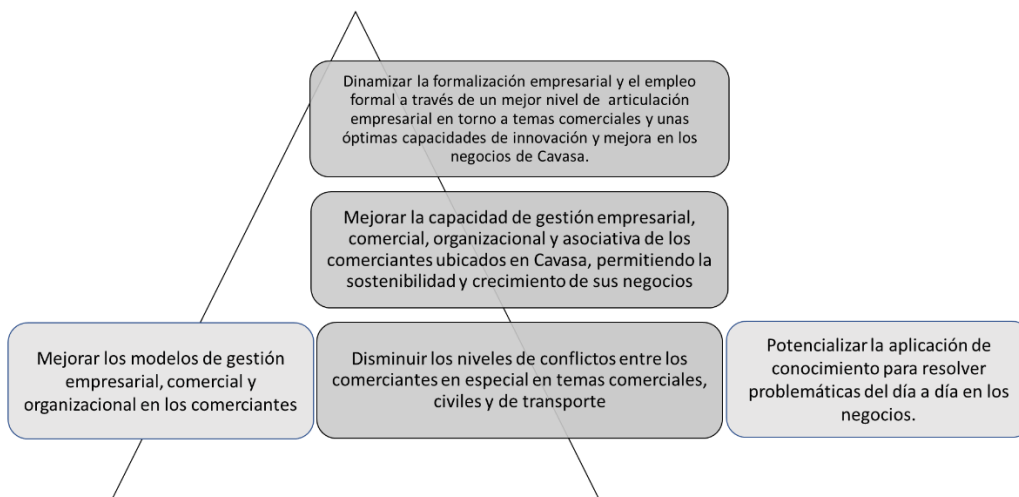
$$Y_{11} = 11.829$$

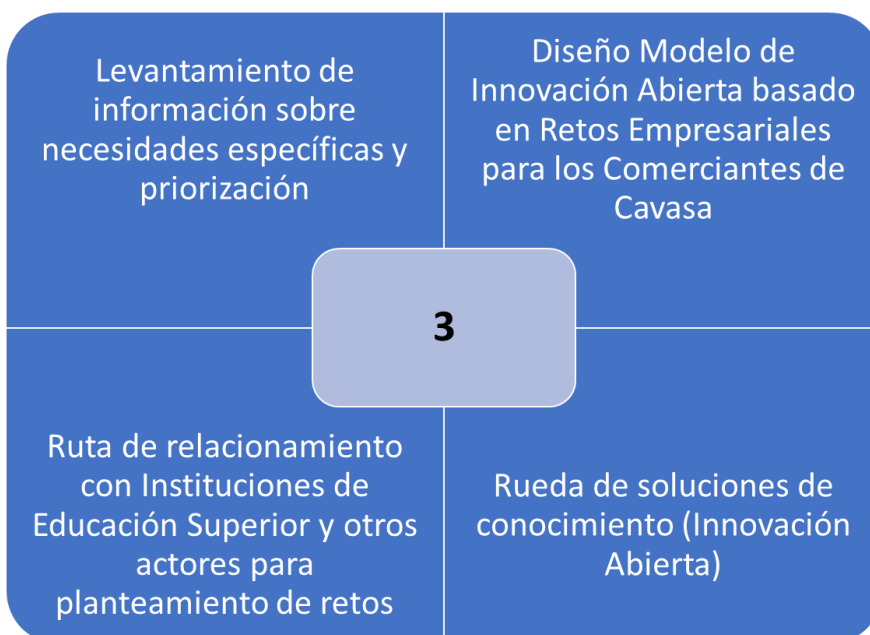
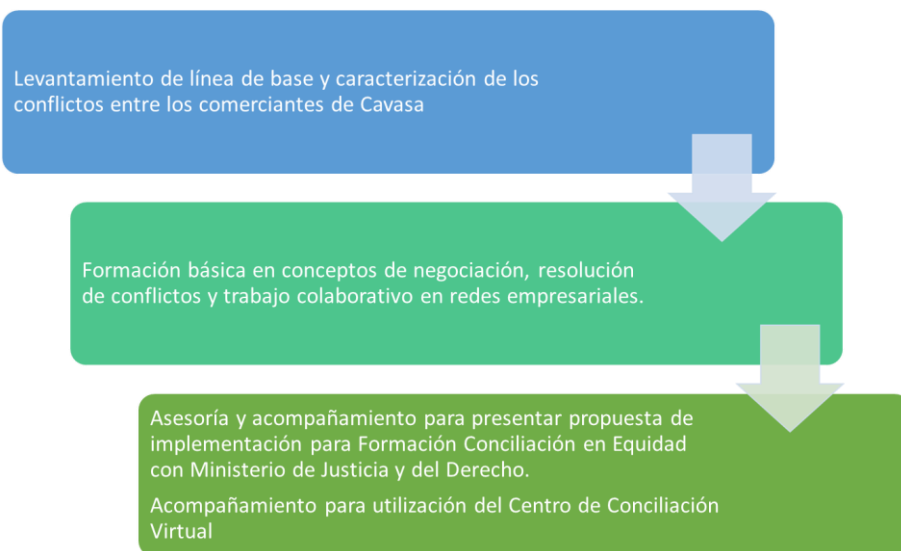
Se estima que al año 2021 existen 11.829 comerciantes informales en el Municipio de Palmira, al complementar con la cifra de empresas legalmente constituidas en el año 2021 que es de 14.452, se observa que el universo empresarial se estima en 26.281 unidades económicas en el Municipio, de las cuales el 54,99% son formales y el 45,01% informales.

4. PROGRAMA RUTA MISE CAVASA

En el año 2021 con el propósito de continuar ampliando el alcance con programas que promueven la formalización y fortalecimiento empresarial en los municipios de la zona de jurisdicción, se llevó a cabo una alianza con el Programa Valle Inn de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Valle del Cauca para llevar a cabo un Piloto del Programa MISE a los comerciantes ubicados en la zona de Cavasa, a propósito de su gran afectación con ocasión de la pandemia generada por la Covid-19 y el estallido social de abril del 2021.

Ruta MISE CAVASA



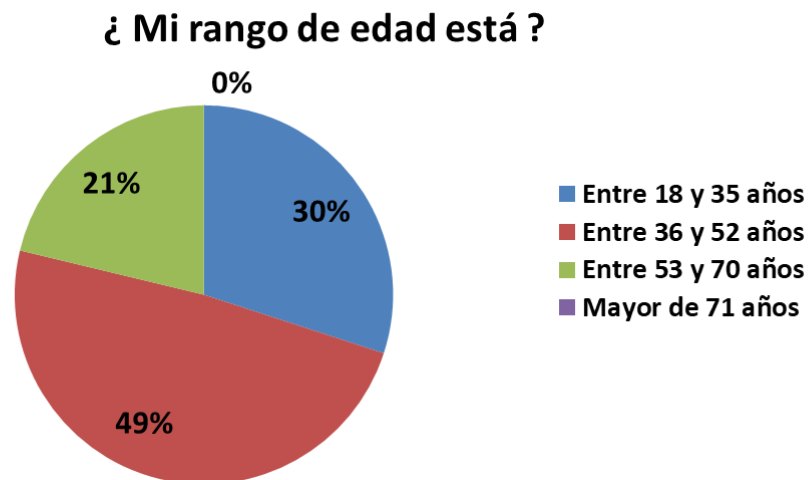


RESULTADOS DIAGNÓSTICO MISE CAVASA

Se adelantó un trabajo de campo en las bodegas de Cavasa con el acompañamiento del equipo de trabajo de Proyectos y de Valle Inn Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Valle del Cauca, donde se realizó el ejercicio con 80 de los cerca de 400 comerciantes que se encuentran ubicados en las instalaciones de la Central:

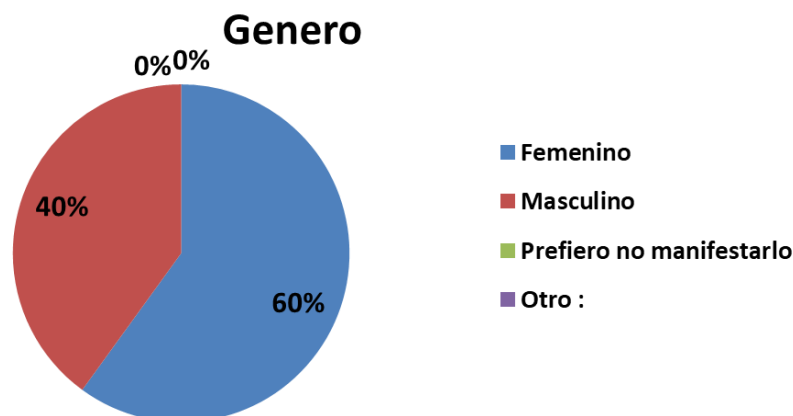
La edad de los comerciantes diagnosticados oscila entre los 36 y 52 años de edad con un 49% de participación, seguido por edades entre los 18 y los 35 años con un 30%, y por ultimo las personas entre 53 y 70 años con un 21 %, como se puede observar en la Gráfica 1.

Gráfica 1 Rango de edad



En el autodiagnóstico participaron 80 personas, de las cuales el 60% es decir, 48 personas, se identifican con el género femenino, mientras que el 40% restante pertenecen al género masculino.

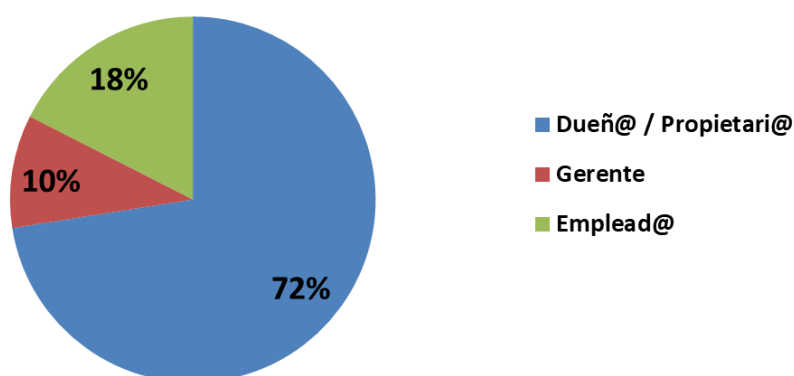
Gráfica 2 Género



Se identifica que del total de comerciantes diagnosticados, el 72% se identificaron como los propietarios de los establecimientos comerciales, el 18% como empleados y el 10% como gerentes, como lo muestra la gráfica 3.

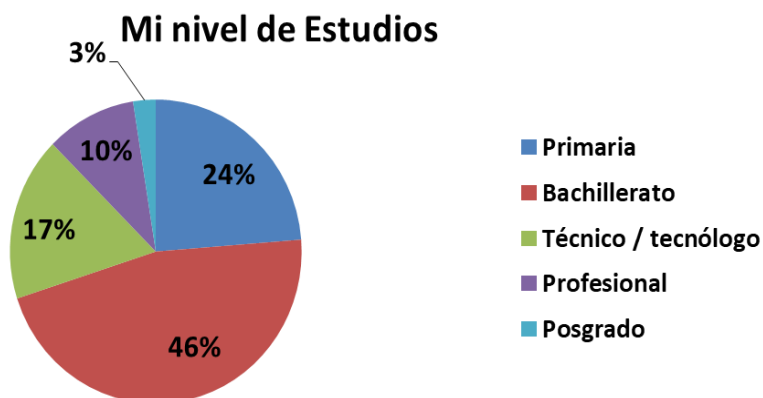
Grafica 3 Actividad Económica en la Empresa

Mi actividad en la empresa



Es importante señalar que el 69% de los comerciantes diagnosticados tienen un nivel de educación media, es decir, el 23% finalizó la primaria y el 46% restante el bachillerato, el 29% de los participantes son tecnólogos, seguidos de los profesionales con un 10% y por último los especialistas con un 3%.

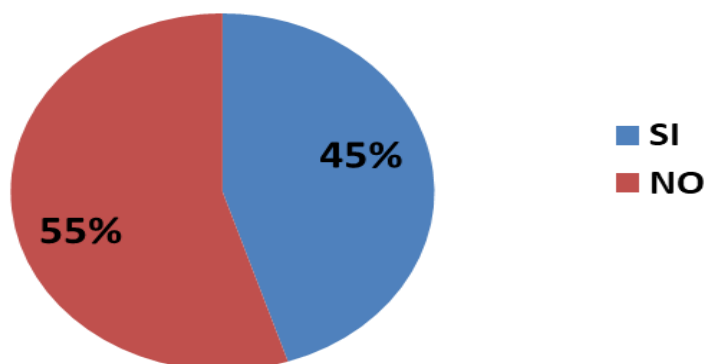
Gráfica 4 Nivel de Estudio



En relación a la matricula mercantil, el 55% de los comerciantes prefieren permanecer en la informalidad por el miedo del pago de impuestos, es por tal motivo de que solo el 45% de la muestra están registrados ante la Cámara de Comercio de Palmira.

Gráfica 5 Matricula Mercantil

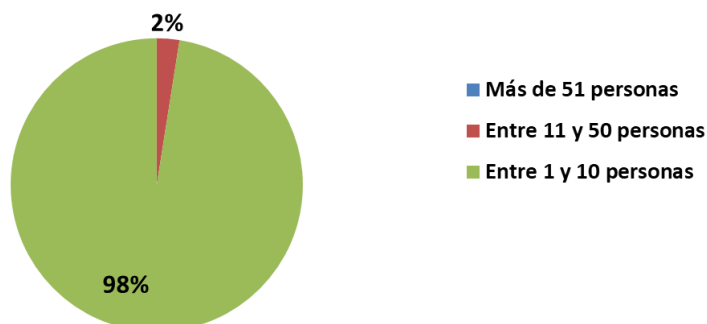
¿ cuenta con Matricula Mercantil ?



En cuanto al número de trabajadores, el 98% de los empresarios manifiesta tener entre 1 y 10 empleados, el 3% refiere tener entre 11 y 50 colaboradores.

Gráfica 6 Cuántas personas hacen parte del equipo de trabajo en el emprendimiento de los comerciantes de Cavasa.

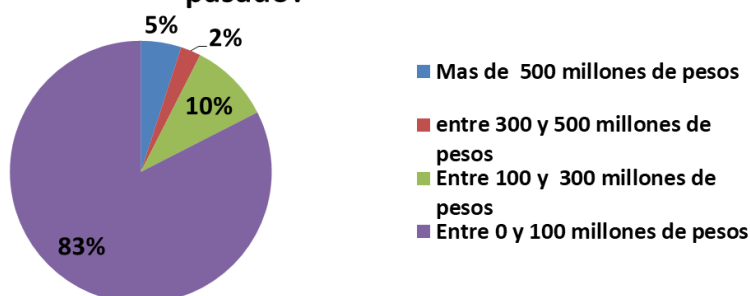
Cuántas personas hacen parte del equipo de trabajo total en mi emprendimiento / empresa?



En referencia al valor de las ventas en el último año, el 83% de los comerciantes manifiestan que el valor de sus ventas se ubicó entre los 0 y los 100 millones de pesos, seguido del 10% quienes manifestaron que sus ventas se ubicaron entre los 100 y 300 millones de pesos, mientras que el 2% indicó que las ventas para ellos estuvieron entre los 300 y 500 millones de pesos. Un 5% de los comerciantes diagnosticados afirma que tuvieron ventas por encima de los 500 millones de pesos.

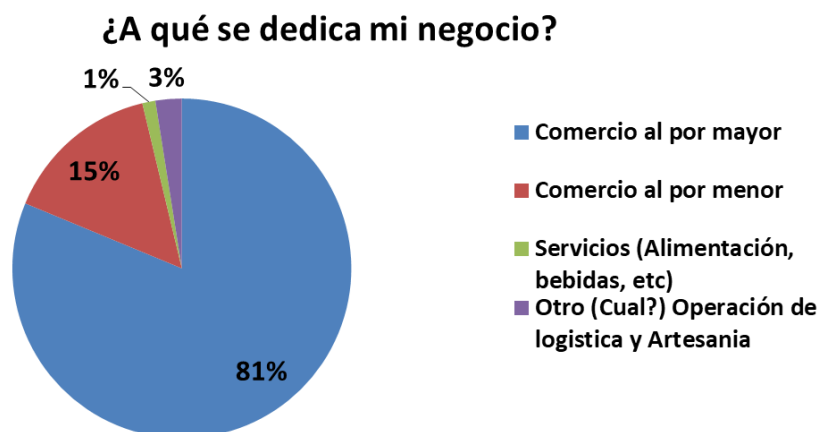
Gráfica 7 Cuánto vendieron los comerciantes de Cavasa durante todo el año pasado

¿Aproximadamente cuánto vendí durante todo el año pasado?



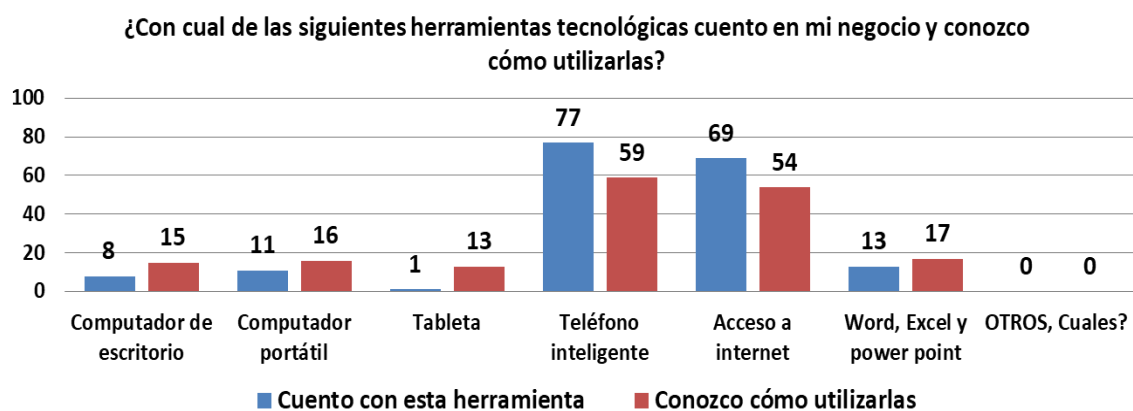
El 81% de los comerciantes de Cavasa diagnosticados con el Programa se dedican al Comercio al por mayor, seguido del Comercio al por menor (15%), Operación de Logística y Artesanías (3%) y por último Servicios (Alimentación, bebidas, etc.) con el 1%.

Gráfica 8 A qué negocio se dedican los comerciantes de Cavasa



La herramienta tecnológica con que cuentan los comerciantes de Cavasa es el teléfono inteligente: 77 personas de 80 de la muestra cuentan con el y solo 59 lo saben utilizar, seguido con el Acceso a internet (69) y lo saben utilizar (54), Herramientas office lo tienen (13) sabe cómo utilizarlo (17), Computador portátil (11) sabe cómo utilizarlo (16), Computador de escritorio (8) sabe cómo utilizarlo (15) y por último lugar cuentan con Tableta (1) sabe cómo utilizarlo (13).

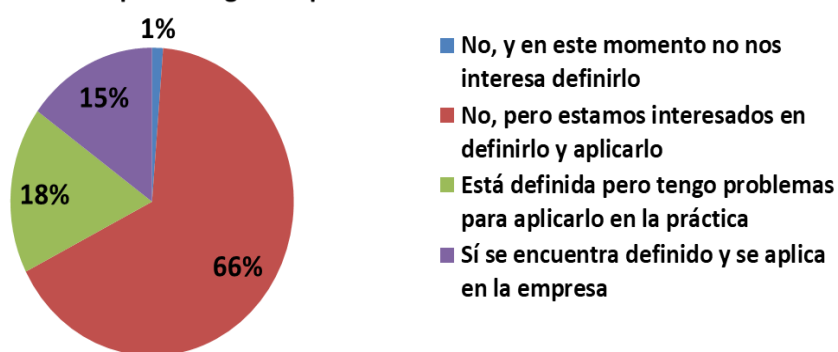
Gráfica 9 Herramientas tecnológicas



Se puede observar que el 66% de los comerciantes de Cavasa diagnosticados no tienen la capacidad de definir en qué negocio están y donde quieren llegar los próximos 2 años pero están interesados en definirlo y aplicarlo por medio del aprendizaje de los talleres planteados en el proyecto de Mise – Cavasa, seguido de la respuesta donde lo tienen definido pero tiene problemas para aplicarlo en la práctica (18%), otros comerciantes respondieron que los tienen definido y lo aplican en la empresa (15%) y solo un 1% respondieron que no lo tenían definido y que no les interesa definirlo .

Gráfica 10 La capacidad de definir claramente en qué negocio están y donde quieren llegar los próximos 2 años

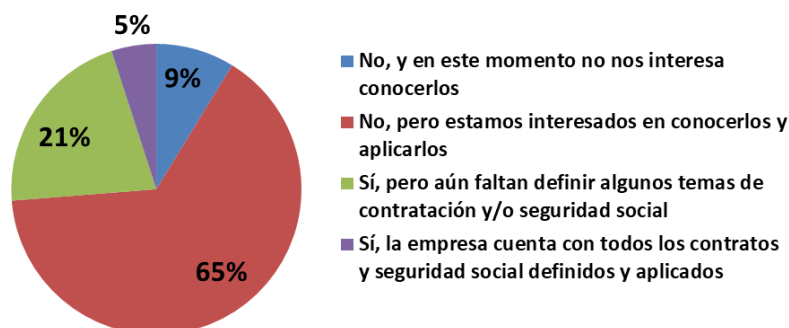
¿Estoy en capacidad de definir claramente en qué negocio estoy y dónde quiero llegar los próximos 2 años?



El 65% de los comerciantes de Cavasa diagnosticados no cuentan con el conocimiento acerca de los mecanismos relacionados con la contratación y el pago de seguridad social, seguido de la respuesta donde si cuentan algunos con el conocimiento pero tiene dificultad en definir algunos temas (21%), otras personas cuentan con el conocimiento pero no se encuentran interesados en aplicarlos (9%) , ellos argumentan la razón es que no lo hacen porque solo son dos días de mercado en la semana y las ventas a veces son bajas y el 5 % respondieron que sus trabajadores si cuentan con los debidos contratos y le pagan sus seguridad social porque son empresas que ya están organizadas.

Gráfica 11 conocimiento de los comerciantes de Cavasa respecto a los mecanismos relacionados con la contratación y seguridad Social para sus colaboradores

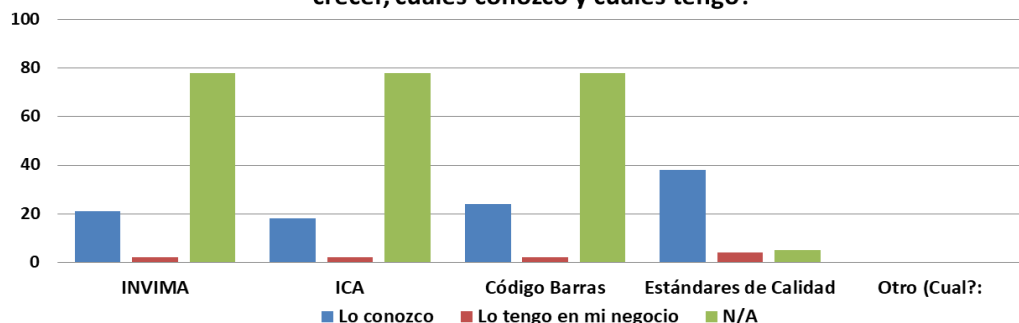
¿Conozco los aspectos y mecanismos relacionados con contratación y seguridad social para mi equipo de trabajo?



De acuerdo a los productos que manejan los comerciantes de Cavasa, que en su mayoría pertenecen al sector agrícola, son muy pocos los que tienen que cumplir con los requisitos de Invima, Ica, Código de barras y muchos no cumplen con los Estándares de Calidad, debido a que ellos no procesan ningún producto; por lo regular son traídos directamente del campo algunas veces cultivados por ellos mismos o revenden, los comerciantes de Cavasa tienen poco conocimiento de los requisitos, no saben de qué se tratan o quiénes están obligados a cumplirlos. Las personas que respondieron que tenían los requisitos en su negocio es porque manejan productos con algún grado de procesamiento.

Gráfica 12 Requisitos

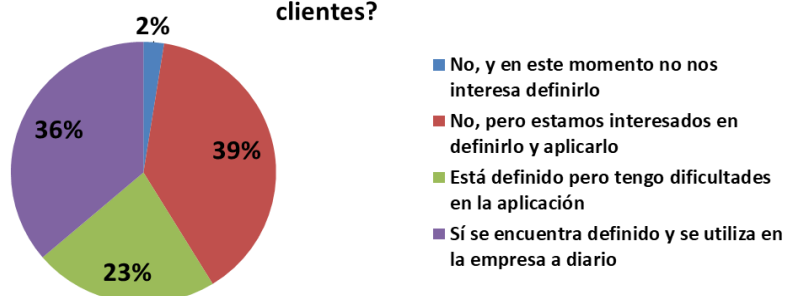
¿De los siguientes requisitos debe cumplir mi negocio para poder crecer, cuales conozco y cuales tengo?



Un 39% de los comerciantes manifestaron por medio de la Autoevaluación que no identifican claramente a sus clientes ni sabe cómo atraerlos pero están interesados en definirlo y poder aplicarlo en la empresa, en segunda posición respondieron que si lo tenían definido y que lo utilizaban en la empresa a diario (36%), en tercer lugar respondieron que lo tenían definido pero tenían dificultades en aplicarlo (23%) y solo el 2% no lo tienen definido pero no les interesa tampoco definirlo.

Gráfica 13 Identifican claramente los clientes

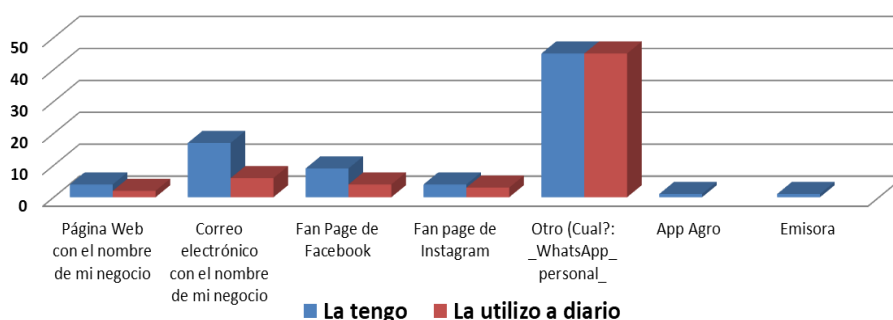
¿He identificado y conocido claramente mis clientes, sus características, necesidades y tengo definido cómo atenderlos y cómo atraer más clientes?



Los comerciantes de Cavasa en su mayoría utilizan el WhatsApp personal para promocionar por medio de los estados su mercancía y por ende toman los pedidos por la misma aplicación, esta herramienta sí la utilizan a diario para promover el negocio, seguido del correo electrónico y el Facebook pero las utilizan muy poco, una de las razones es que no cuentan con el conocimiento de la optimización de las mismas y no saben cómo aprovecharlas, las demás cuentan con una mínima participación para promover los negocios de los comerciantes.

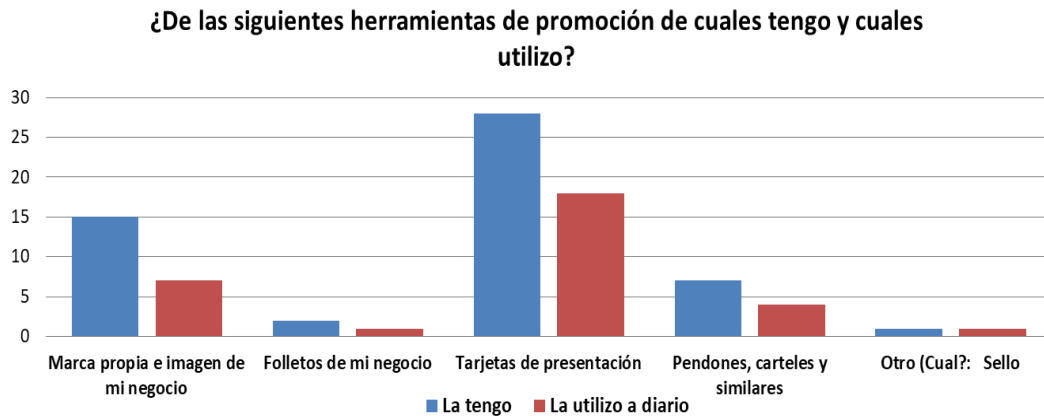
Gráfica 14 Herramientas web para promover el negocio

¿De las siguientes herramientas web para promover mi negocio, cuales cuales tengo actualmente en mi negocio y las utilizo?



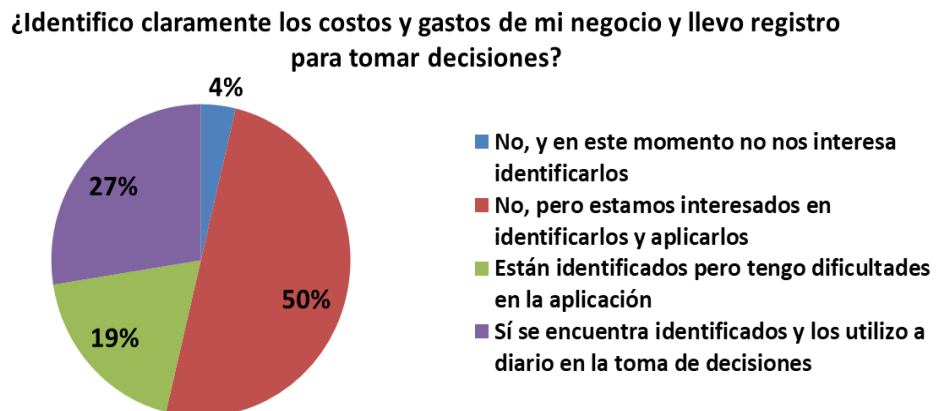
La herramienta de promoción que más utiliza los comerciantes de Cavasa son las tarjetas de presentación y la marca propia e imagen del negocios pero en la mayoría está marca no se encuentra registrada, seguida de los pendones, carteleras y los folletos en el negocio y por último los sellos, todas estas herramientas de promoción cuentan con una utilización diaria muy baja de acuerdo a las respuestas de ellos.

Gráfica 15 Las herramientas de promoción



Con base en los resultados del diagnóstico, el 50% de los comerciantes no identifican claramente los costos y gastos de su negocio, seguido con el 27% que si identifican claramente y los utilizan en la toma de decisiones, porque son empresarios más organizados y que cuentan con el servicio de un contador, el 19% de los comerciantes tienen dificultades en la aplicación y el 4% no les interesa identificarlos.

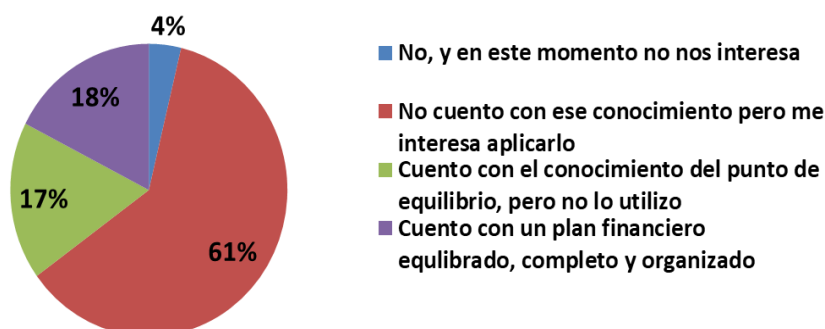
Gráfica 16 Identifican claramente los costos y los gastos de su negocio



Un 61% de los comerciantes de Cavasa no conoce su punto de equilibrio pero les interesa saber y poderlo aplicar dentro del negocio, la segunda respuesta cuenta con un 18% y responden que sí tienen un plan financiero completo y organizado, en tercer posición se encuentra la respuesta con el 17% que cuentan con el conocimiento pero no lo utilizan y por último con un porcentaje mínimo del 4% no les interesa conocerlo.

Gráfica 17 Punto de equilibrio

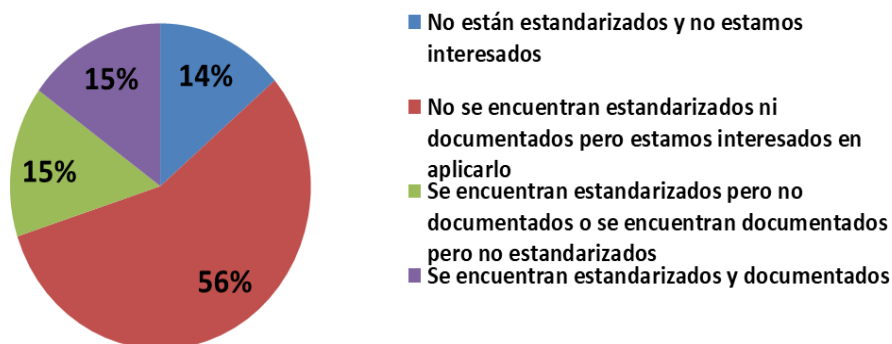
¿Conozco claramente el punto de equilibrio de mi negocio y planifico qué hacer cuando vendo por debajo o por encima del mismo ?



De los comerciantes diagnosticados de Cavasa, el 56 % no tienen estandarizados ni documentados los procesos de su negocio pero están interesados en aprender y poderlo aplicar, en segunda posición responden que si tiene todos sus procesos estandarizados y documentados y que algunos casos se encuentran estandarizados o documentados, ambas respuestas con el 15%, por último con el 14% manifiestan no tener interés en ello.

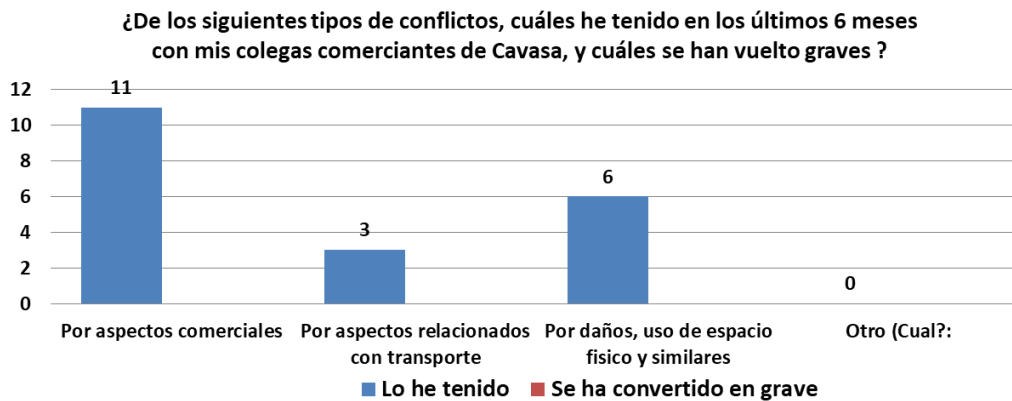
Grafica 18 Procesos estandarizados y documentados

¿Los procesos de mi negocio se encuentran estandarizados y documentados (Incluyendo compras, inventarios y logística)?



De la muestra de 80 comerciantes de Cavasa, 20 informó que han tenido conflictos con otros colegas, dentro de esos 11 por aspectos comerciales, 6 por daños, usos de espacios físicos y similares y solo 3 por aspectos relacionado con transporte, pero ninguno manifestó que se convirtió en grave, es decir que hubiera escalado.

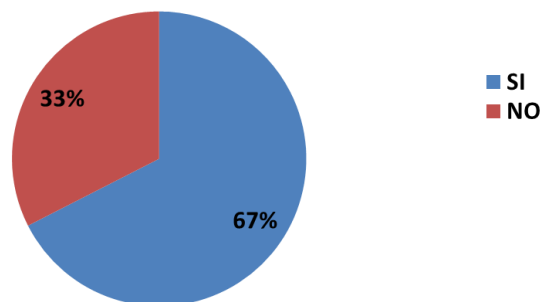
Gráfica 19 Tipos de conflictos en los últimos seis meses



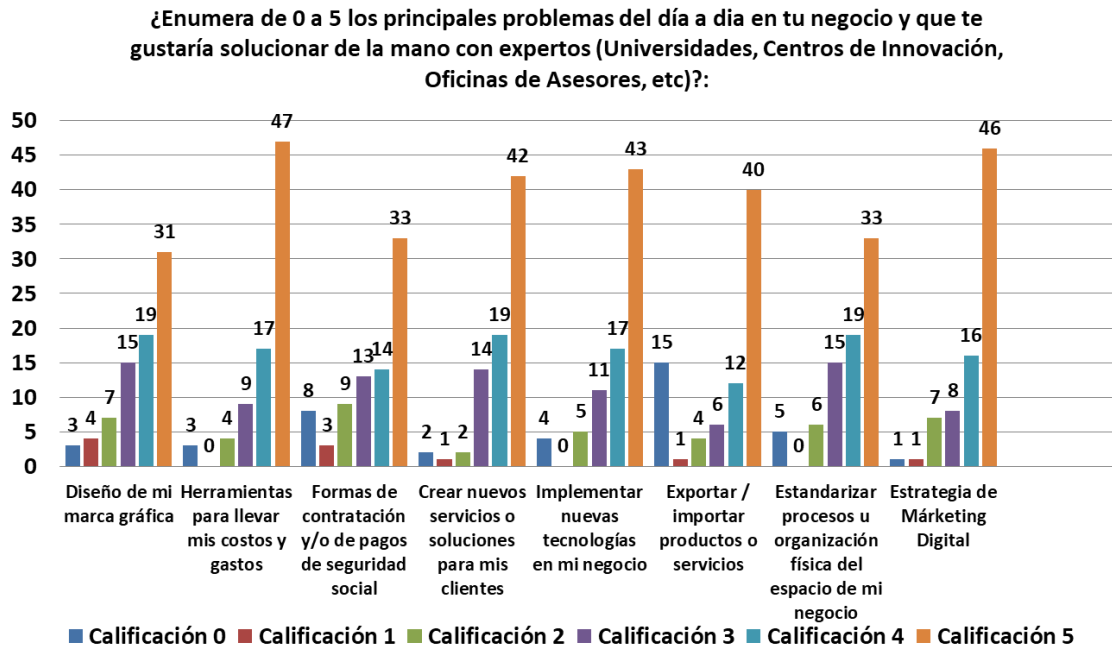
El 67 % de los comerciantes de Cavasa diagnosticados manifestaron interés en conocer los mecanismos para solucionar los conflictos pacíficamente, el 33% restante no les interesa.

Gráfica 20 interés en conocer los mecanismo para solucionar conflictos pacíficamente

¿Estarías interesado (a) en formarte como negociador(a) y conocer los mecanismos para solucionar conflictos pacíficamente ?



Gráfica 21 Calificación de los comerciantes de Cavasa que indicaron las problemáticas que presentan en su negocio de acuerdo a la prioridad que le dieron



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados del estudio, se observa una dinámica importante en la creación de nuevas empresas, así como de su permanencia dentro de la formalización de entrada manteniendo activa su matrícula mercantil, lo cual muestra indicios de una recuperación del tejido empresarial formal y por ende de la actividad económica formal. No obstante, y conforme a los cálculos obtenidos, el nivel de informalidad también tiende a crecer con la inercia del crecimiento de la economía formal, para lo cual se debe dar continuidad a los programas y proyectos en lo posible con participación público – Privada, al igual que el Proyecto MISE Cavasa presentado en el capítulo 4.

BIBLIOGRAFÍA

CCP. (27 de 09 de 2020). *Cámara de Comercio de Palmira*. Obtenido de <https://ccpalmira.org.co/tipo-de-sociedades/>

DANE. (2012). *CIIU*. Bogotá: DANE.

DNP. (2019). *CONPES DE FORMALIZACIÓN*. BOGOTÁ: DNP.

DNP. (27 de 09 de 2020). *Departamento Nacional de Planeación - DNP*. Obtenido de Departamento Nacional de Planeación - DNP: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3956.pdf>

Mark L. Berenson, D. M. (2006). *ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRACIÓN*. PEARSON.