

2022

**CENSO
EMPRESARIAL
DUITAMA**

**"Solo
Monitoreando
el comercio se
pueden tomar
decisiones
acertadas"**



Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama

PARA TODOS
Duitama.

PARA TODOS
SECRETARÍA DE
**Industria, Comercio
y Turismo**
MUNICIPIO DE DUITAMA



FICHA TECNICA METODOLOGIA

- Realizar censo tipo barrido con grupo de censadores y supervisores.
- Tener claridad en mapeo de la ciudad y distribución de los censadores.
- Censar los comerciantes con avisos y tableros en sus establecimientos, con el correspondiente registro fotográfico.
- Entregar a cada comerciante censado se le entregaría un volante explicativo del censo y se propone poner un sticker en un lugar visible de la fachada de la empresa o establecimiento como evidencia del censo.
- Sensibilizar a los establecimientos de comercio informales de su situación de informalidad, los riesgos y al tiempo acerca de los beneficios que obtienen al formalizarse.
- Realizar captura de información primaria por visualización simple de los censadores y por fuente primaria de los comerciantes.

OBJETIVOS

Se busca a través del Censo Empresarial identificar los establecimientos de comercio que desarrollan actividades en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio y también los que no se encuentren registrados, y de esta manera identificar la información relacionada con el potencial de comerciantes de la jurisdicción.

A través del Censo Empresarial se pretende establecer la estructura empresarial en los diferentes sectores económicos; de acuerdo a la actividad comercial que desarrollan los comerciantes y adicionalmente se realizara una caracterización de las unidades productivas, en cuanto a tamaño, empleo generado, formalización laboral, bancarización, desarrollo tecnológico y uso de plataformas para comercializar y pagar bienes y servicios. el censo empresarial es una herramienta que intenta definir el grado de formalización de los establecimientos existentes y detectar los comerciantes y establecimientos que están operando sin registro de matrícula mercantil, para iniciar con ellos un proceso de sensibilización y formalización, además de esta forma resultó posible ofrecer todos los beneficios de la Cámara a los empresarios.





Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama



DESARROLLO

En recorrido según la metodología se censo solo área Urbana.

Todos los recorridos son Controlados de forma que todo el grupo de censadores estaba monitoreado y acompañado en campo.

se hizo priorización a zonas Comerciales y no residenciales, optimizando el recurso de los censadores y el tiempo de ejecución del proceso de censo.

El trabajo de campo se desarrollo a finales del mes de septiembre inicios del mes de octubre, un total de 6 días. la planeación acorde a no tomar épocas de temporada fuerte comercial y lograr una mejor recepción de los censadores por parte de los empresarios.

Previo al inicio de censo y durante el mismo se realizaron cuñas radiales y publicación en las redes sociales de la entidad y anexas de masivo alcance.

Duitama

27-28-29-30

Septiembre 1 y 3 de

Octubre de 2022

6 días

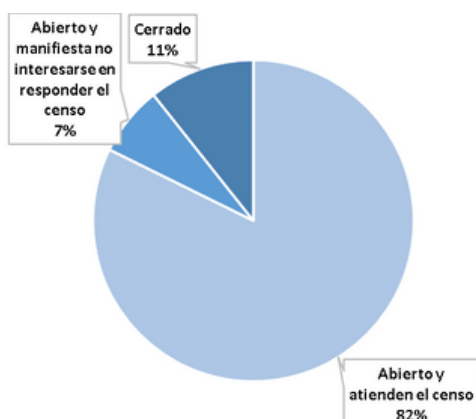
3800

Encuestados

18 censadores
y 3 supervisores

ATENCIÓN

La Atención de los empresarios fue totalmente voluntaria y ante la menor resistencia en atender el censo se tenían las opciones de no responder.





Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama

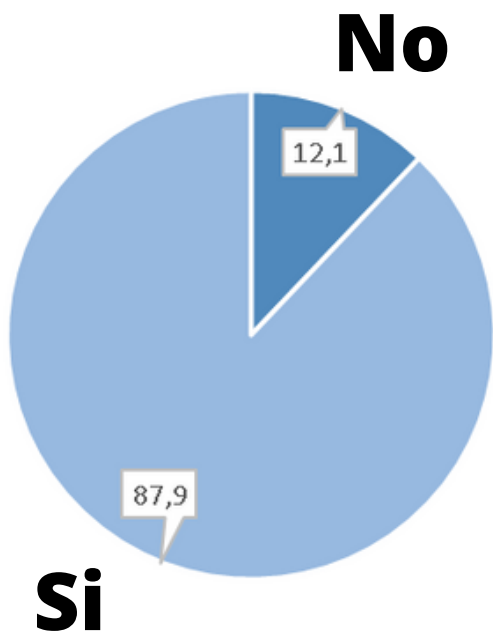
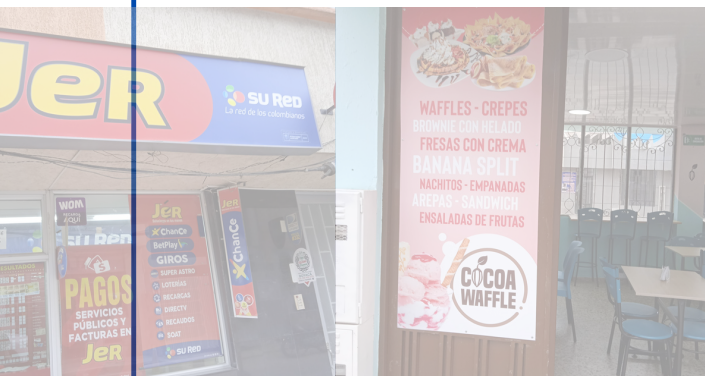


Duitama
Capital Cívica de Boyacá

DESARROLLO

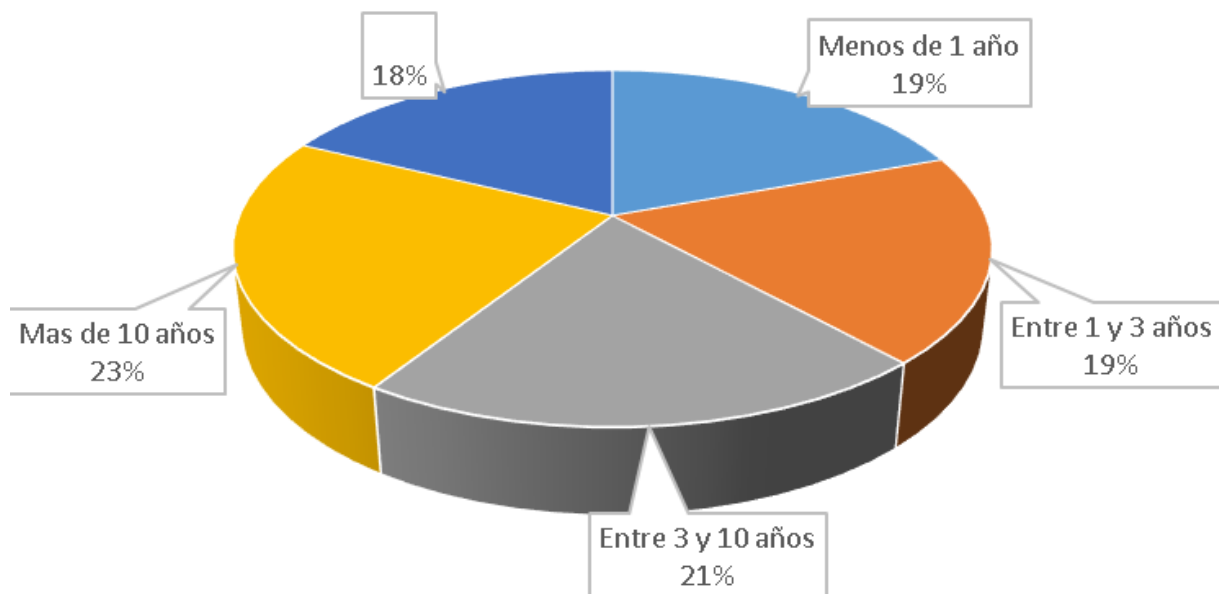
LETRERO PROMOCIONAL

El Negocio tiene letrero ?



EXPERIENCIA EMPRESARIO

¿Cuánto tiempo lleva ejerciendo la actividad económica?





Cámara de Comercio de Duitama



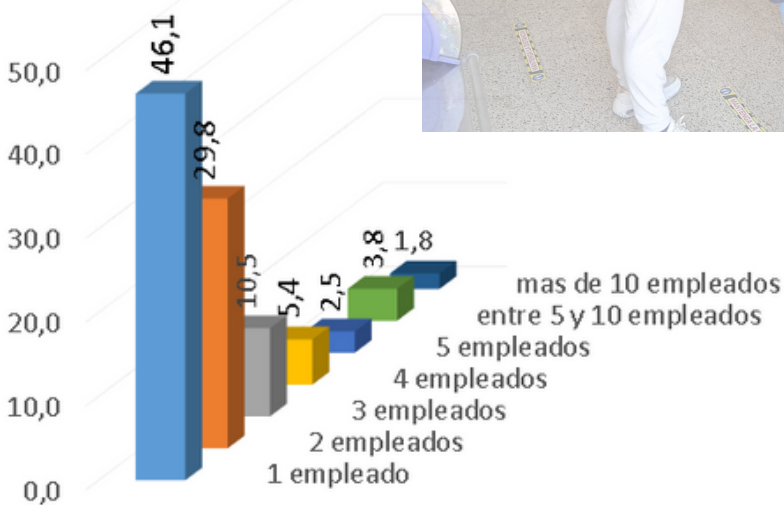
Cámara de Comercio de Duitama



DESARROLLO

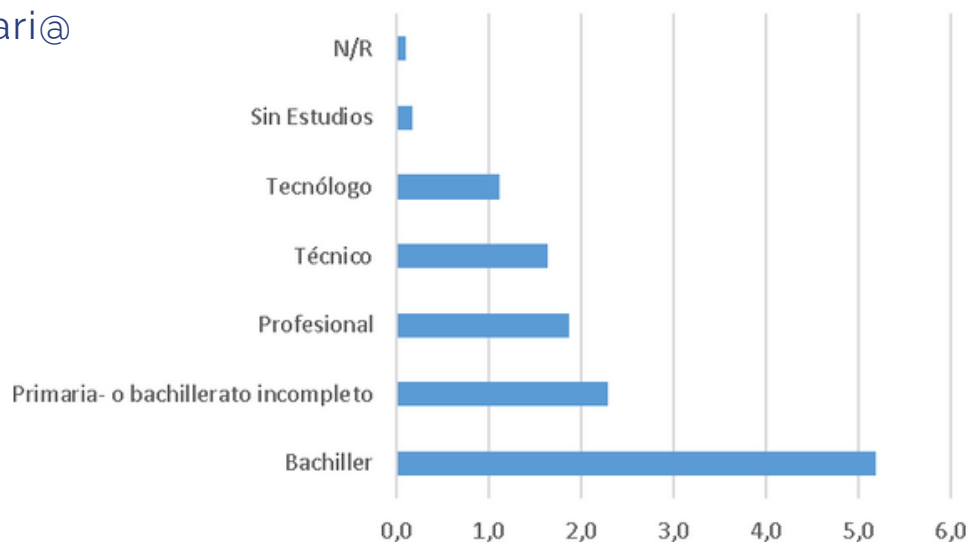
EMPLEO

Cuántas personas trabajan en este negocio



ESCOLARIDAD

Nivel de escolaridad del propietario@





Cámara de Comercio de Duitama



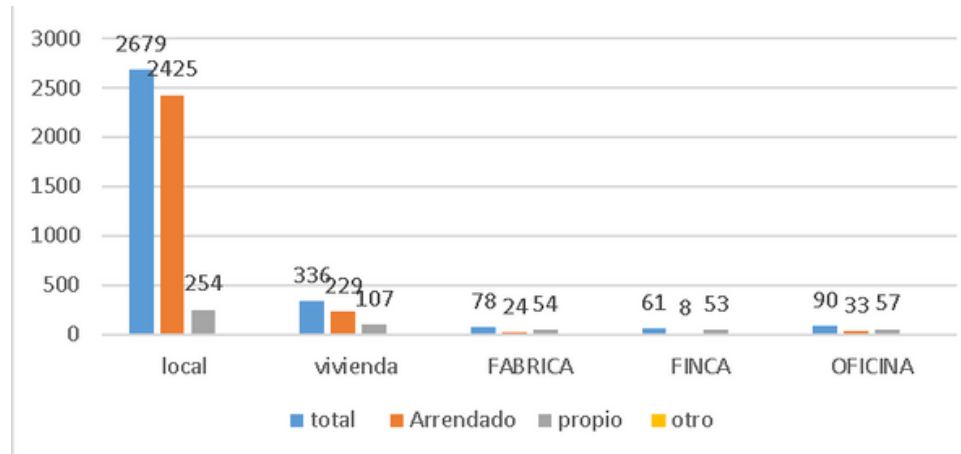
Cámara de Comercio de Duitama



DESARROLLO

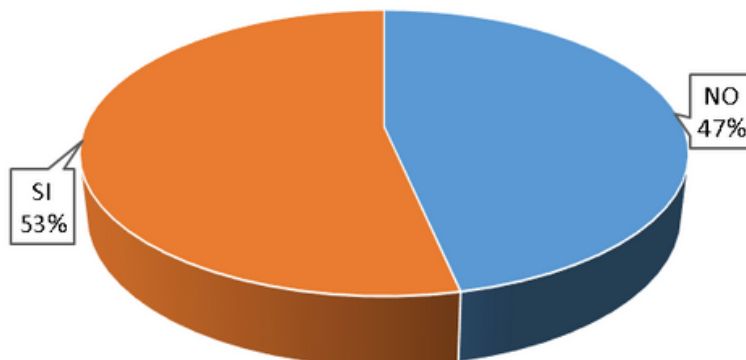
TENENCIA

Tipo de Establecimiento y tenencia donde funciona la unidad productiva



SEGURIDAD SOCIAL

Es aportante (cotizante) al sistema de seguridad y protección social.

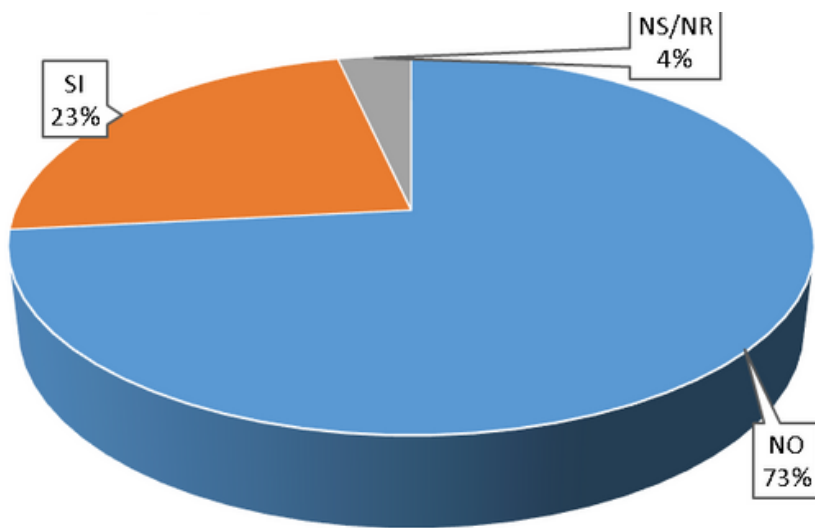




DESARROLLO

EDAD EMPRESARIOS

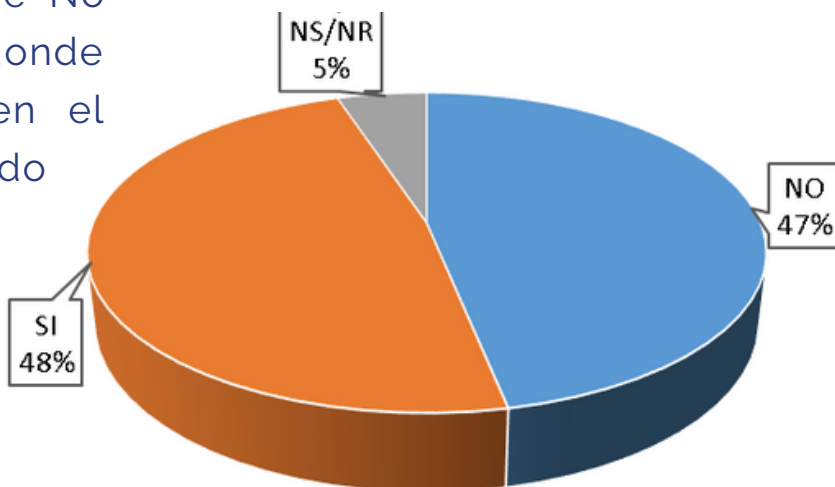
El propietario es menor de 35 años



ORGANIZACION

¿La empresa es familiar?

Si el negocio es de un solo propietario, El comerciante no lo considera negocio familiar. En los casos de No sabe o no responde es donde quien se encontraba en el comercio era un empleado





Cámara de Comercio de Duitama



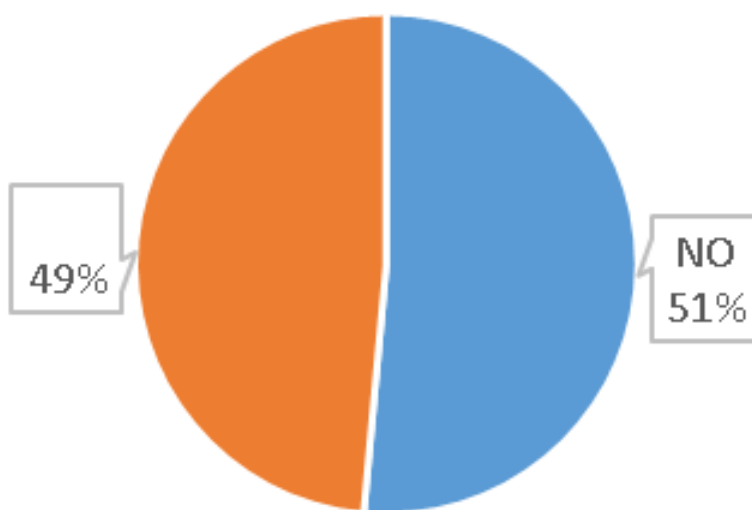
Cámara de Comercio de Duitama



DESARROLLO

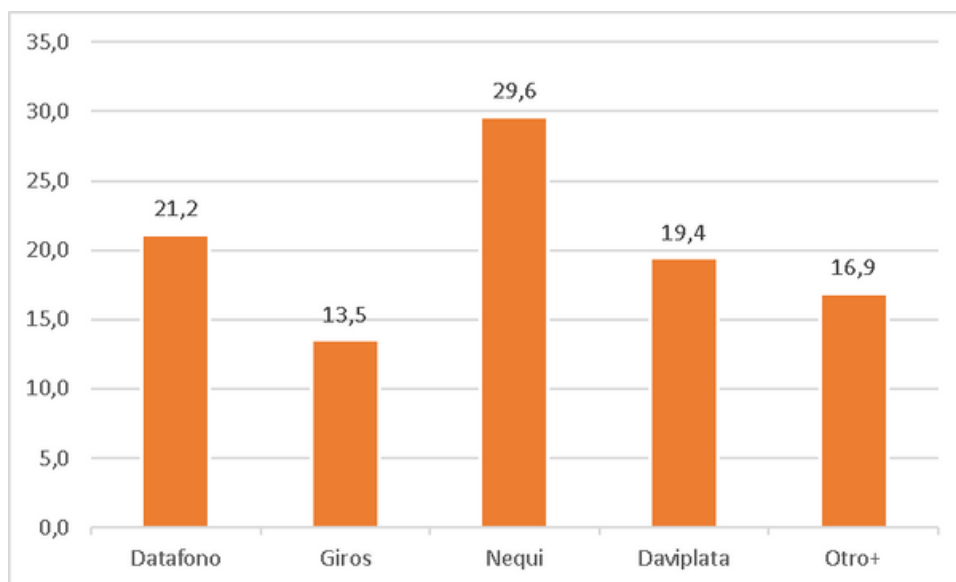
PAGOS ELECTRÓNICOS

Recibe algún tipo de pago electrónico en su establecimiento de comercio?



PAGOS ELECTRÓNICOS

¿Recibe algún tipo de pago electrónico en su establecimiento de comercio?





Cámara de Comercio de Duitama



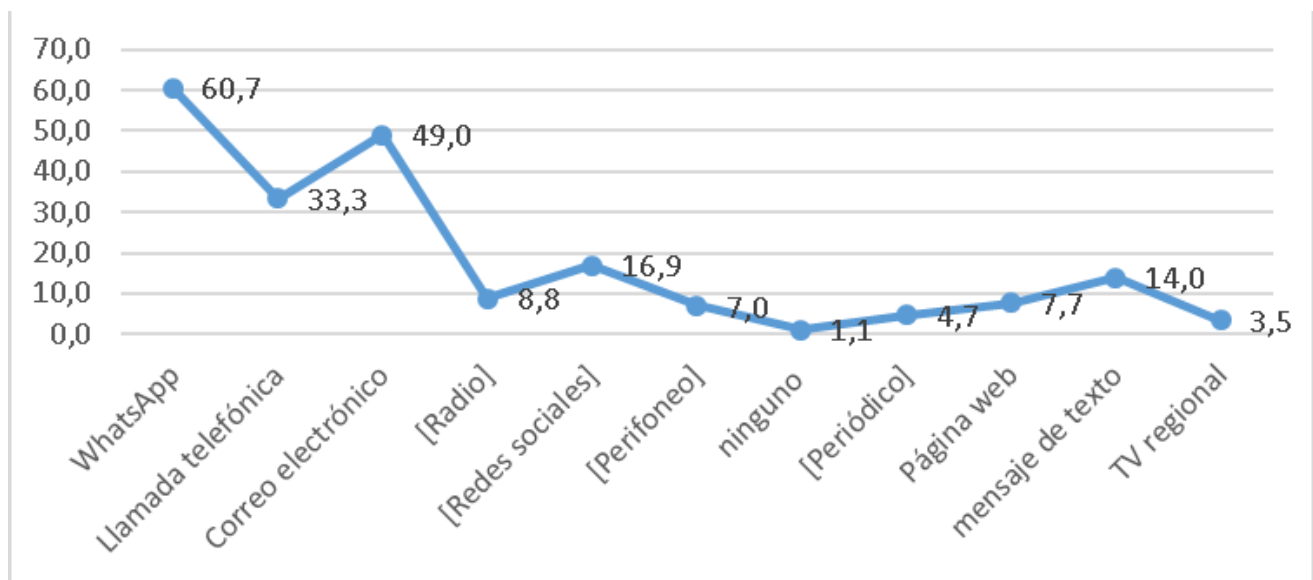
Cámara de Comercio de Duitama



COMUNICACION

DESARROLLO

¿Qué medio de comunicación prefiere para enterarse de las actividades de la Cámara de Comercio de Duitama?



Los medios de comunicación representan una gran relevancia en este momento para el desarrollo de cualquier proceso que se realice a nivel institucional. Se evidencia la necesidad de evolucionar en los tipos de comunicación que se utilizan para lograr una mayor cobertura e información con los empresarios y comerciantes.

Solicitan medios más directos, menos impersonales, más ágiles y menos invasivos para los comerciantes y los empresarios.



Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama



Duitama
Capital Cívica de Boyacá

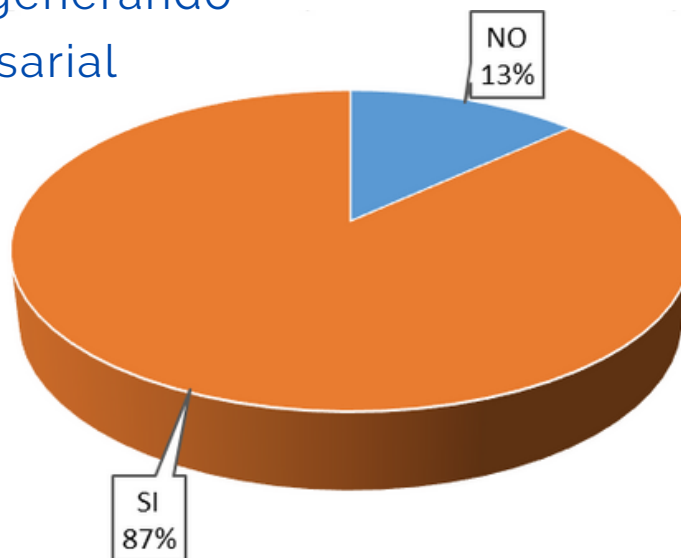
DESARROLLO FORMALIDAD

EMPRESARIAL

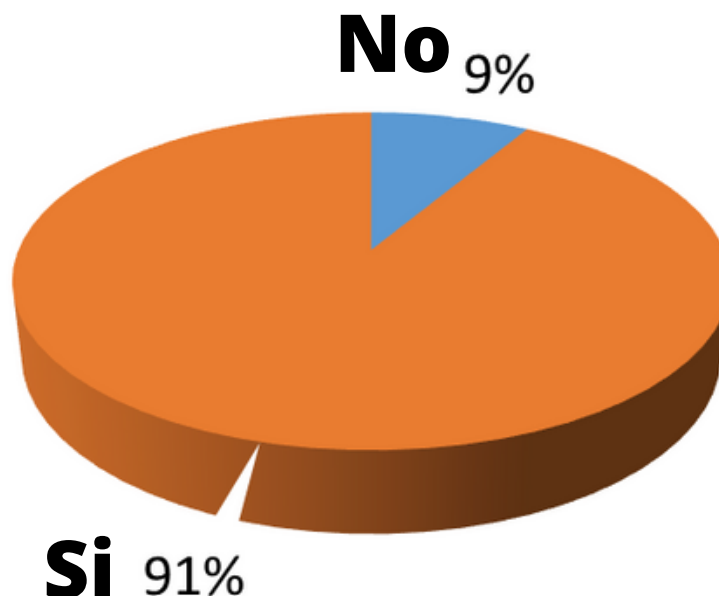


Cámara de Comercio de Duitama

Dada por la matricula ante la
Cámara de Comercio generando
su registro Empresarial



Se encuentra RENOVADO A 2022





Cámara de Comercio de Duitama



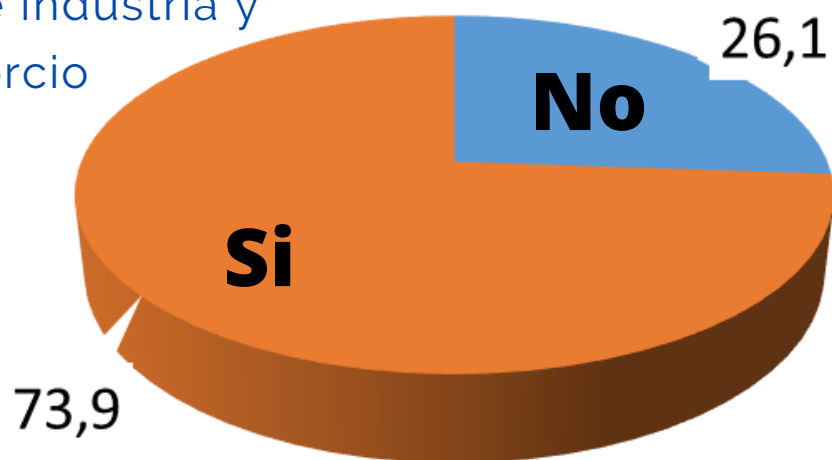
Cámara de Comercio de Duitama



DESARROLLO FORMALIDAD

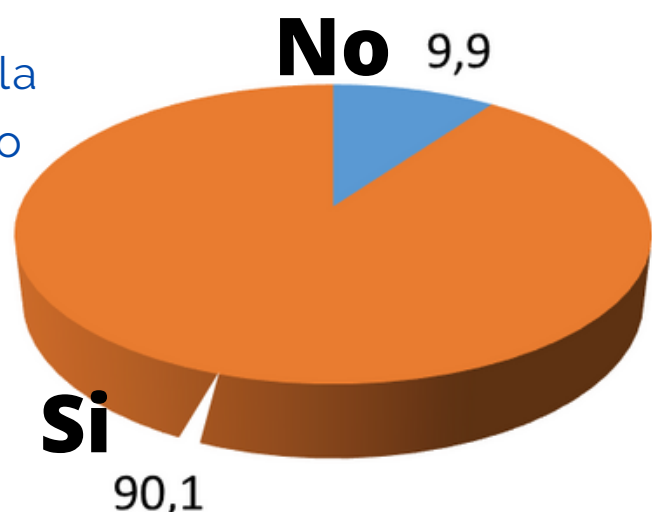
MUNICIPIO

Dada por el Registro en el Municipio de Duitama ante la Secretaría de Industria y Comercio



TRIBUTARIA ANTE DIAN

Dada por el registro ante la DIAN en el Registro Único Tributario RUT





Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama

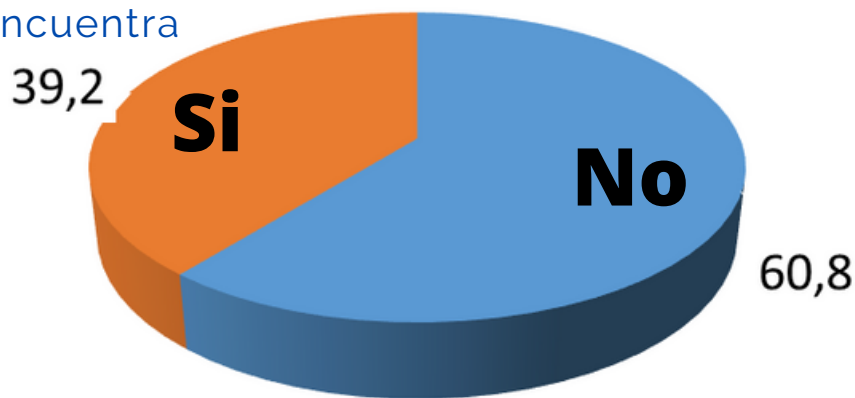


Duitama
Capital Cívica de Bogotá

DESARROLLO FORMALIDAD

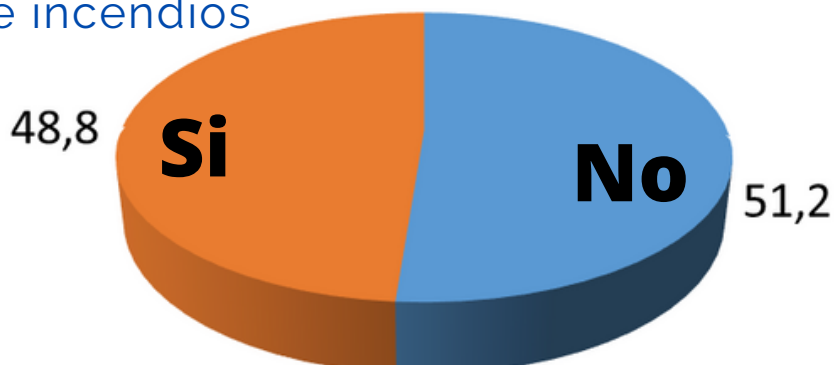
PLANEACIÓN

Dada por la solicitud de Certificado de uso de suelos ante planeación municipal validando la posibilidad de desarrollar su actividad económica en el sitio donde se encuentra



BOMBEROS

Dada por el Certificado que entrega la institucion Bomberos validando evaluación de medidas en caso de incendios





DESARROLLO CRECIMIENTO

"¿CUÁL ES EL PRINCIPAL RETO PARA HACER CRECER SU NEGOCIO?"

INCIDENCIA EN TEMATICA

42.2%

Aspectos relacionados con
posicionamiento de negocio,
acreditación, marketing,
promoción,
incremento de ventas,
reconocimiento

**PUBLICIDAD
PROMOCION
MARKETING**

23 %

Expectativa de crecimiento en
torno a local, mercancía,
inversión, proveedores,
aumentar ventas

**AMPLIAR-
CRECER**

16%

Servicio al cliente, atención al
público, mejorar servicio, técnicas
de servicio al cliente, fidelización
de cliente

CLIENTE



Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama



DESARROLLO CRECIMIENTO

"¿CUÁL ES EL PRINCIPAL RETO PARA HACER CRECER SU NEGOCIO?"

INCIDENCIA EN TEMATICA

6%

**INVERSION
CAPITAL W
INFRAESTRUCTURA**

Tener mas capital de inversión,
para mejorar infraestructura, lograr
capital de trabajo, financiación,
apoyos financieros, creditos.

3%

**MEJORAR CALIDAD-
PROCESOS - MEJORA
TECNOLÓGICA**

3%

**SOSTENERSE-
MANTENERSE-
CONSTANCIA
COMPETENCIA**

3%

**NINGUNA - NO
SABE- NO QUIERE
CRECER**

¿QUÉ SERVICIOS O PROGRAMA LE INTERESARÍA PARA SU NEGOCIO

El desarrollo empresarial se mide de forma diferente para cada tipo de negocio e iniciativa empresarial, sin embargo para identificar el momento en el que se encuentra una empresa, es el mismo comerciante quien debe diagnosticarse , y al tiempo validar las potencialidades que tiene en cuanto a aprovechamiento de oferta institucional y generar crecimiento en su proceso. En este proceso se inicia con la etapa de emprendimiento donde ubicamos a los comercios informales y se indica pasa a la .

Para esta se utilizo la herramienta de ruta de la competitividad en el volante que permitio facilitar la exposicion de la oferta de la entidad de manera integral.



¿QUÉ SERVICIOS O PROGRAMA LE INTERESARÍA PARA SU NEGOCIO

Oferta de Formación

Los procesos de formación tienen una muy buena acogida, representada en el **42%** de los encuestados, entre las ofertas que le llaman la atención a los empresarios, sin embargo surgen comentarios como el horario de las capacitaciones en momentos donde ellos debería cerrar su negocio para asistir y es algo que no piensan hacer.

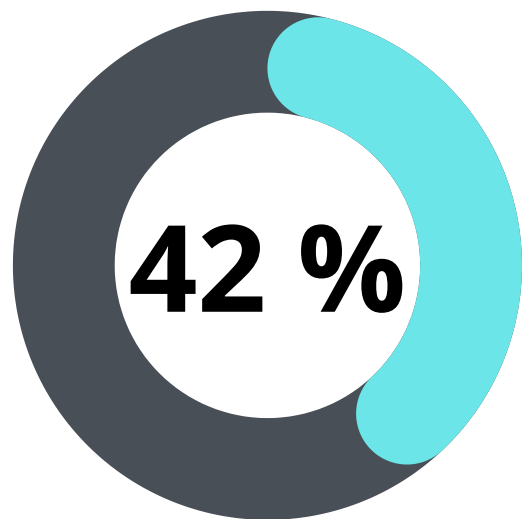
se proponen horarios virtuales, nocturnos y/o muy temprano, con jornadas de máximo 2 horas. En planes de formación completos donde preferiblemente se tenga certificación.

Seminarios

Conferencias

Asesorías

Capacitaciones



También los Comerciantes, Empresarios y emprendedores solicitan garantía en la calidad de los procesos, con puntualidad, contenido, experiencia, quisieran tener la oportunidad de conocer empresarios reconocidos por su trayectoria, tener acceso a formación de calidad y utilidad inmediata en sus negocios.

y para casos de asesorías preferirían la posibilidad de organizar agenda con visitas en los comercios donde la asesoría sea personalizada.

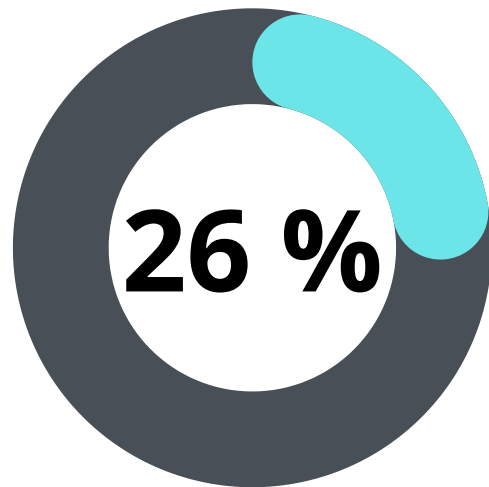
¿QUÉ SERVICIOS O PROGRAMA LE INTERESARÍA PARA SU NEGOCIO

Actividades Empresariales

El **26 %** de los encuestados mostraron interés por participar de algunas de las ofertas específicas que se les presentaron en la ruta de la competitividad, oferta que es similar en las instituciones que fomentan el desarrollo empresarial.

La inclusión en procesos de marketing digital y transformación digital tiene una importancia destacada en este grupo, no obstante se evidencia que dependiendo del rango de edad en la que se encuentre el encuestado este interés crece o es nulo, sobre todo para casos como los tenderos de mayor edad, donde no consideran que aporte a su modelo de negocio.

Las Ferias empresariales de este grupo son las que mejor expectativas generan a la hora de plantear que programa les interesa participar.



Marketing digital
Transformación digital
Feria Empresarial
Emprendimiento
Productividad
Servicio al cliente
Programa de innovación
Publicidad posicionamiento comercial
Incremento a la productividad
Información de programas
Innovación

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

Informalidad: en general en el sector comercial, se encuentra una inconformidad con el tema de la informalidad y el bajo control que se percibe frente a este fenómeno, Consideran que los que estan registrados son los unicos que reciben demandas y sanciones sobre el cumplimiento o no de la norma, mientras que algunos informales permanecen diciendo que recién abrieron el comercio cuando ya llevan mas de 1 año funcionando,

Ventas ambulantes: El control de los vendedores ambulantes es una demanda constante por parte de los comerciantes, consideran que aparte que generan desorden, obstaculizan el paso, tambien son un foco de inseguridad en la ciudad, consideran que los ultimos años no se ha ejercido con ellos ningun control, se les hace la claridad que la entidad mercantil no tiene ninguna facultad de control de ambulantes .

Ventanilla Unica: los comerciantes solicitan mayor claridad en cuanto a lo que significa su formalidad y de acuerdo a nivel de cada negocio se aplique la norma, ya que se encontraron quejas respecto a la desproporcionalidad en la aplicacion de exigencias, validando negocios grandes que no cumplen con lo exigido a comercios pequeños.

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

Segmentación Empresarial : se recibieron propuestas de beneficios para los comerciantes grandes con otras entidades como comfaboy, o otro tipo de programas para los empresarios que mas aportan y tienen necesidades diferentes a pequeños y microempresarios.

Preparados y acompañados evitando sanciones : nos solicitan un acompañamiento mas cercano al momento de que la normatividad cambia, o en el momento que se inicia la vida empresarial con el registro.

Ofertas específicas constantes: a pesar de la amplia oferta en formación, se debe validar pertinencia y constancia en el desarrollo de ciertas transferencias , un claro ejemplo de esto son los cursos de manipulación de alimentos, ya que se hace pirateo de certificaciones de manipulación de alimentos porque no hacen los cursos porque piden cupo mínimo. Se debe mantener un espíritu de apoyo por parte de las entidades para el cumplimiento de la normas sanitarias, ya que se siente es persecución por parte de las entidades que ejercen el control.

Las asesorías Jurídicas y tributarias también requieren oferta constante.

Humanización del servicio: Considerar al comerciante como un miembro aportante a la economía del municipio es el principio que se solicita por parte de todas las entidades con las que se debe tener contacto al ser formal y buscar el cumplimiento de la norma, el buen trato es algo en lo que hacen mucho énfasis los comerciantes, respecto a la visión que tienen de la atención institucional frente a la actividad que ellos desarrollan.

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

Accion de Control : los comerciantes puntualmente de las droguerías, manifiestan como ellos cumplen un estricto cumplimiento de requisitos técnicos para poder distribuir medicamentos, sin embargo el comercio sin control de medicamentos en tiendas de barrio y supermercados hace que la sostenibilidad de sus negocios se agudice adicional que significan un riesgo a la salud pública que no está teniendo control en este momento.

Gestion de seguridad : la situación de seguridad de la ciudad es una preocupación latente a los comerciantes, consideran que requieren un mayor apoyo a la seguridad de los locales comerciales, adicional una red más eficiente sobre la seguridad a los empresarios y el manejo de llamadas de extorsión que son cada vez más frecuentes entre los comerciantes.

Alternativas consertadas en logística de ciudad: principalmente los comercios del centro que manejan volúmenes de mercancías, solicitan una solución a la situación de gestión de carga y descarga de mercancía, frente a sus negocios, donde logren tener permisos para dichos procesos, y no sean objetos de persecución por parte de las autoridades de tránsito, ya que se sienten perseguidos en el desarrollo de su actividad comercial.

Ruta de Competitividad: lograr que cada emprendedor, comerciante, y empresario apropie el desarrollo de su negocio como una ruta donde debe estar superando retos, y generando crecimiento es una herramienta que se debe implementar y mejorar como estrategia institucional en la búsqueda del crecimiento económico regional.



CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

Recomendaciones para el desarrollo de actividades :

- lograr implementar flexibilidad en horarios, ya que horarios laborales no son favorables para la mayoría de los comerciantes.
- Tener en cuenta para programación las asesorías Jurídicas, ya que tiene alta demanda como tema específico, pero individual.
- Representar más contundentemente los intereses de los empresarios
- Reducir el desconocimiento de la oferta institucional, ya que en términos generales, los comerciantes no se enteran con tiempo de las actividades que las instituciones ofertan.
- Evolucionar en la oferta a los comercios, al tiempo que lo hace el comercio, los mercados y el sistema, ya que si bien se tienen grandes brechas de desarrollo empresarial, existen todos los niveles entre los comerciantes.
- Formaciones que tengan periodicidad y sea fijo que en Cámara se consiguen: ejemplo - manipulación alimentos -contabilidad básica-
- Integrar temáticas técnicas de acuerdo a la especialidad de negocios, ejemplo droguerías, belleza, metalmeccánico, confección, entre otros.
- Se tiene expectativas de reuniones grandes de comerciantes. donde se resalte el rol del comerciante como actor aportante a la economía del municipio.



Cámara de Comercio de Duitama



Cámara de Comercio de Duitama

PARA TODOS
Duitama.

PARA TODOS

SECRETARÍA DE
**Industria, Comercio
y Turismo**

MUNICIPIO DE DUITAMA

Publicación de:

CÁMARA DE COMERCIO DE DUITAMA

Carlos Javier Molano Corredor - Presidente Ejecutivo

Jose Fabian Suarez

Director Gestion empresarial

Realizado por:

Observatorio Economico - OE

Sandra Liliana Cely Andrade - Directora Competitividad

Edna Rocio Ramirez Becerra - Profesional

Hector Leonardo Garcia - Auxiliar de Area