



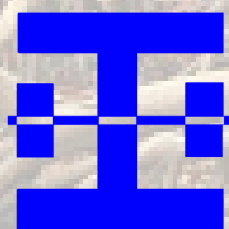
CENSO

DE INFORMALIDAD

EN ZONAS URBANAS DE LOS
MUNICIPIOS DEL PACÍFICO NARIÑENSE

2021

Subregión **SANQUIANGA**



CAMARA DE COMERCIO
DE TUMACO

DEPARTAMENTO DE PRODUCTIVIDAD
Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

JUNTA DIRECTIVA

2019 - 2022

Jaime Gerardo Bedoya Ramos

Presidente Junta Directiva Principal

Juan Carlos Cardona Echeverry

Presidente Junta Directiva Suplente

Carlos Arturo del Castillo Jurado

Vicepresidente Junta Directiva Principal

Martha Batríz Noguera de Moya

Vicepresidente Junta Directiva Suplente

Representantes por el Comercio

Principales

Luis Alberto Rosas Ortega

Tito Jairo Santana Ante

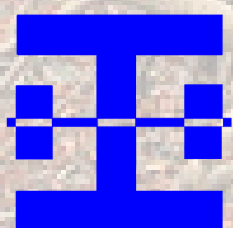
Suplentes

Ilda Socorro Zambrano Lombana

Alberto Teodoro Angulo Quiñones

Representantes por el Gobierno Nacional

Ali Modesto Aguiño Torres



**CAMARA DE COMERCIO
DE TUMACO**

**DEPARTAMENTO DE PRODUCTIVIDAD
Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL**

EQUIPO DE TRABAJO

Sayda Luz Mosquera Patterson

Presidente Ejecutivo

Raúl Araujo Araujo

Director del Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial

Aura Bellanira Pasquel Angulo

Directora del Departamento Jurídico y de los Registros Públicos

Fredy Augusto Redin Quiñonez

Director del Departamento de TICS

Cintia Margarita Castro Ocampo

Practicante del Programa de Sociología
Universidad de Nariño - Seccional Tumaco



RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento estudia los determinantes de la informalidad empresarial en las zonas urbanas del Pacífico nariñense. El análisis se realizó cuantitativamente, lo cual permitió estudiar la incidencia y los determinantes de la informalidad en empresas de cualquier tamaño en los diez (10) municipios de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco.

En ese orden, se analizó que en las microempresas, la informalidad es un fenómeno generalizado, donde en, muchos casos, tiende a desvanecerse con el crecimiento de la unidad productiva gracias a los incrementos de los factores de producción (capital, trabajo y tierra). Sin embargo, la informalidad en las PYMES, obedece a otro tipo de factores, de los cuales, rescatamos los altos costos y tramites de la formalidad y el desconocimiento de los beneficios a operar formalmente.

Por otro lado, se estudió, el nivel educativo de los informales, las causas de su informalidad, los medios que utilizan para ofertar sus productos y/o servicios, los proveedores, los productos u ofertas, los niveles de ventas diarias, el tiempo de permanencia en la actividad, las fuentes de ingresos y la vida crediticia.

La información que se presenta, permitió identificar el potencial de empresarios en las zonas urbanas de los municipios de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco, además, de contribuir con una línea base para desarrollar programas que permitan el fortalecimiento para estas unidades productivas.

Palabras clave: formalidad empresarial, informalidad empresarial, factores de producción, unidad productiva

PRESENTACIÓN

En las últimas dos décadas, el Gobierno nacional, los gobiernos locales, gremios y entidades privadas han realizado grandes esfuerzos para reducir la informalidad empresarial. Esto incluye iniciativas para reducir los costos administrativos de registro, socializar los potenciales beneficios de registrarse y fortalecer la institucionalidad para la inspección, vigilancia y control (IVC) de la regulación aplicable a las empresas formales. Sin embargo, existe poca información sobre el universo de las microempresas, su nivel de formalidad y el impacto que han tenido los esfuerzos realizados en la materia. No se realizan censos empresariales periódicos y las encuestas oficiales presentan limitaciones en su representatividad y el detalle de la información. (CONPES 3956, 2019).

En ese orden, la Cámara de Comercio de Tumaco, como ente gremial que vela por los intereses de la comunidad empresarial de los diez (10) municipios del Pacífico nariñense, estudia el comportamiento del potencial de empresarios en las zonas urbanas de sus municipios de jurisdicción (Barbacoas, Magüi Payan, Roberto Payan, Francisco Pizarro, Mosquera, Olaya Herrera, La Tola, El Charco, Santa Bárbara y Tumaco).

En consecuencia con lo anterior, este documento permite presentar los avances en los procesos de actualización e identificación de los niveles de informalidad empresarial en los municipios que hacen parte de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco para el 2021, ejercicio que año tras año se convierte en un referente, en el quehacer de la entidad, encaminado a delinear acciones estratégicas de sensibilización a los comerciantes sobre los reales beneficios de encontrar la ruta de la formalidad. Este Censo además de abrirle las puertas de la formalización a cientos de empresarios, permitirá conocer de primera mano necesidades y oportunidades, para los empresarios de distintos sectores, dado a que existen incentivos para la formalización como es el caso de la Ley 1780 de 2016, así mismo, incentivos tributarios gracias al Decreto 1650 de 2017 Zonas Más Afectadas por el Conflicto – ZOMAC.

Para el 2021, se realizaron un total de 3.537 visitas, de las cuales 2.542 corresponden a comerciantes que renovaron su matrícula mercantil, 495 a nuevas matrículas y 500 a comerciantes no matriculados (informales), resultados obtenidos en el primer trimestre de 2021, mediante la aplicación de encuesta directa y observación realizada por el equipo promotor. La investigación asumió una perspectiva cuantitativa y cualitativa, utilizó un diseño descriptivo, con base en la interpretación de los datos arrojados en la encuesta; se trabajó con el 100% de la población empresarial identificada mediante el método de barrido, en cada uno de los municipios de la jurisdicción.



JUSTIFICACIÓN

La Cámara de Comercio de Tumaco, como agencia de desarrollo local, permite construir información estadística para la toma de decisiones en materia de crecimiento y desarrollo empresarial, por ello, desde el 2019 al 2021, levantó el potencial de empresarios en su jurisdicción, a través del CENSO de Informalidad en zonas urbanas de los municipios del Pacífico nariñense.

El presente Censo, como herramienta permite conocer en tiempo real el estado actual del comercio en Barbacoas, Magüi Payan, Roberto Payan, Francisco Pizarro, Mosquera, Olaya Herrera, La Tola, El Charco, Santa Bárbara y Tumaco, a través del estudio de variables sociales, económicas y empresariales, las cuales, determinaron la cobertura real de la Cámara de Comercio en Tumaco, respecto de los establecimientos comerciales que existen en estos territorios para establecer la formalidad de los establecimientos existentes. Con el Censo se identificó, oportunamente la aparición y cierre de nuevos establecimientos, información verídica para la implementación de acciones que promuevan su formalización.

OBJETIVOS

General: Identificar la información relacionada con el potencial de comerciantes en el Pacífico de Nariño, principalmente los establecimientos de comercio no registrados en el Registro Mercantil, que desarrollan actividades en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco para el 2021.

Específicos

- Identificar el número de unidades productivas sin matricular y que desarrollan sus actividades en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco.
- Estimar el potencial de comerciantes de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco.
- Identificar las principales razones por las cuales no existe motivación por parte de los comerciantes no matriculados (informales), para dar cumplimiento a lo establecido en la política pública de formalización empresarial.
- Conocer el número de empleados contratados en el último mes, por quienes desarrollan la actividad comercial de manera informal en la jurisdicción de la entidad.
- Identificar el tiempo de permanencia en el mercado de los establecimientos de comercio que no han cumplido con la obligación del Registro Mercantil.
- Identificar los ingresos anuales y activos involucrados en la actividad comercial desarrollada por los comerciantes no matriculados en la Cámara de Comercio de Tumaco.
- Consolidar información válida y actualizada, de quienes ejercen la actividad comercial en la informalidad.
- Consolidar alianzas estratégicas con los diferentes actores que buscan impactar en los procesos de formalización empresarial y laboral.
- Identificar los sectores económicos y geográficos con mayor dinámica económica ejercida por los comerciantes no matriculados en el Registro Mercantil

MARCO METODOLÓGICO



Definición de Variables a Estudiar



Diseño de los Instrumentos



Recolección de Información Primaria



Procesamiento de la Información



Análisis de Resultados



Difusión de la Información

MARCO METODOLÓGICO



Definición de Variables a Estudiar

En esta etapa, se identificaron las siguientes variables:

Económica: proveedores, los productos u ofertas, los niveles de ventas diarias, el tiempo de permanencia en la actividad, las fuentes de ingresos y la vida crediticia.

Social: Permitirá estudiar el género, nivel educativo, las causas de su informalidad, los medios que utilizan para ofertar sus productos y/o servicios.



Diseño de los Instrumentos

El diseño del instrumento se realizó con todo rigor estadístico (disminución del sesgo de medición), atentos a que se cumplieran con todos los requisitos en el momento de verificación y procesamiento de la información, para dar cumplimiento con todos los objetivos de la investigación considerados.



MARCO METODOLÓGICO

Recolección de Información Primaria

El objetivo de esta etapa será definir las rutas y carga de trabajo del personal de campo. La planeación estratégica de este operativo de campo es relevante para obtener resultados efectivos en la captura de la información.

Para la organización operativa, será de vital importancia definir el tipo de metodología a utilizar, debido a que se tiene una base georreferenciada donde había que concretar las manzanas netamente comerciales y residenciales, para distribuir el personal de campo; después de sectorizar las zonas comerciales y las zonas residenciales, será necesaria la distribución del personal de acuerdo a dos variables compensatorias, es decir, la primera los encuestadores que deberán entrevistar en las manzanas comerciales y los que procesarán y tabularán dichas encuestas.

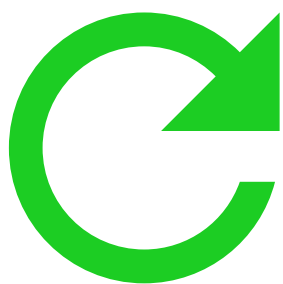
Los coordinadores de campo asignan las zonas a sus respectivos supervisores, quienes se dispondrán a planificar y reconocer el terreno para la realización de las entrevistas. Ya en el campo cada encuestador será guiado por su supervisor a sus respectivas manzanas y le brindará apoyo y monitoreo constante en todas las eventualidades que se presenten. Finalmente, la información recolectada pasa por un proceso de depuración y crítica sobre su calidad y coherencia para ser entregada lo más limpia y filtrada posible al proceso de la digitación.

MARCO METODOLÓGICO

Procesamiento de la Información



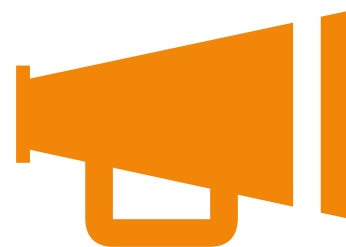
En esta etapa, gracias a los datos recolectados, se llevará a cabo el proceso de digitalización de la información. Dicho instrumento ofrece la validación de datos de acuerdo a las reglas requeridas y definidas para la investigación, agilizando y acotando el trabajo del digitador. Este proceso favorece la estandarización de los datos y permite su utilización con las demás herramientas informáticas de análisis que se utilizarán (Excel).



Análisis de Resultados

Para el análisis de resultados, solo se tomará los registros que se encuentran disponibles (válidos) en alguna de las categorías de las variables analizadas, de esta manera las medidas estadísticas no serán influenciadas por valores faltantes.

Difusión de la Información



Por último, se diseñará el documento que contenga el Censo para su posterior comunicación y publicación a la comunidad empresarial del municipio de Tumaco.

MARCO METODOLÓGICO

Población objetivo y muestra



La población objetivo de la presente investigación está definida por "La totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación", es decir, que la población de este, es el conjunto de establecimientos de comercio visibles, ubicados en los 10 municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco, por lo que se tiene una población finita; sin embargo, no se aplica método estadístico para determinar la muestra, por cuanto la metodología establece que la información será recaudada por barrido y observación, de conformidad a la ubicación del establecimiento de comercio, además no se conoce el número de establecimientos de comercio no matriculados en el Registro Mercantil.

Proceso de recolección de información

El trabajo de campo, es decir, la recolección de la información pertinente se realiza mediante la aplicación de encuesta previamente estructurada, como una de las técnicas e instrumento propio de una investigación cuantitativa de diseño descriptivo, visitando cada uno de los establecimientos de comercio visibles.

Instrumentos de recolección de información

Para la recolección de la información relacionada con los comerciantes inscritos y no inscritos en la Cámara de Comercio de Tumaco, se diseñó un formato de encuesta, el cual permitió cumplir con el objetivo general y específicos planteados en el proceso de investigación.

MARCO METODOLÓGICO

Información primaria

Se ha diseñado un formato de encuesta con el objetivo de recolectar la información relacionada con los establecimientos de comercio visibles, matriculados y no matriculados en la Cámara de Comercio. Es válido mencionar que la información del estado de los comerciantes con la Cámara de Comercio se hace de forma independiente, quiere decir que al final del ejercicio de recolección se logra tener información de los comerciantes no matriculados (informales) en el Registro Mercantil.

Por otro lado, se ha considerado realizar diez preguntas relacionadas con la información contenida en el formulario del Registro Único Económico y Social (RUES), adicionando a este formulario cinco preguntas referentes a las necesidades o motivaciones sobre temas de interés para los comerciantes, y la segunda tiene que ver con la preferencia en el medio de comunicación para enterarse de las actividades realizadas por la entidad, si el establecimiento tiene aviso, motivos para no estar registrado en Cámara de Comercio, tiempo que lleva ejerciendo la actividad.

El formulario está dispuesto en las herramientas tecnológicas (tablet) asignadas a cada uno de los promotores encargados de la recolección de la información; además esta almacenada en Google Docs, aspecto que permite hacer un seguimiento diario sobre la calidad de la información reportada y el nivel de avance en la recolección de los datos. En los lugares de difícil conectividad se tienen formatos impresos del mismo.

Diseño estadístico

Para la presente investigación se aplica la metodología de censo, aspecto que presume el cubrimiento de 100% de la población de los establecimientos visibles, relacionados con la actividad comercial. Sin embargo, se encuentran dificultades relacionadas con la negativa del informante idóneo de suministrar la información veraz, así mismo el encontrar establecimientos de comercio cerrados que no permiten visualizar si está activo o inactivo en el desarrollo de una actividad comercial, situación que es referenciada en el formato de encuesta en la columna de observaciones.

MARCO METODOLÓGICO

Técnicas de recolección y registro de información

Encuesta aplicada en formulario independiente a los comerciantes no registrados en el Registro Mercantil, a quienes se aplicaron las preguntas contenidas en el formato de las preguntas formuladas son las contenidas en el formulario del RUES, además por el método de observación realizado por los promotores en la visita a cada uno de los establecimientos. La información se recolectó mediante cuestionario digital, en herramienta tecnológica y consolidación de la base de datos en el Google Docs.

Para los comerciantes no matriculados se formularon dos preguntas adicionales, que hacen referencia a los medios por los cuales se quisieran enterar de las actividades de la Cámara de Comercio y cuáles son sus principales expectativas en temas de formación.

Tabulación y análisis de información

En la presente investigación, la tabulación y análisis de la información de datos se realizó por medio de programas como Word, Excel y Google Docs, las cuales contienen gráficas, cuadros, tablas, círculos, histogramas, entre otros, que corresponden a la información obtenida directa de las fuentes investigadas.

MARCO METODOLÓGICO

Ficha técnica de la encuesta

NOMBRE	Censo de Informalidad en las zonas urbanas de los municipios del Pacífico de Nariño. 2021
REALIZADO POR:	Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial
OBJETO DEL ESTUDIO:	Identificar la información relacionada con el potencial de comerciantes de la jurisdicción, principalmente los establecimientos de comercio no registrados en el Registro Mercantil, que desarrollan actividades en los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco para el 2021.
FECHA REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA:	Del 14 de Febrero al 31 de marzo del 2021
NÚMERO DE PREGUNTAS:	Quince (15)
METODOLOGÍA APLICADA:	Entrevista directa a un informante idóneo, perteneciente al establecimiento de comercio visible, de acuerdo donde se realiza la visita, dueño, administrador del negocio o vendedor que es seleccionado en el día y la hora en la que se realiza la visita al establecimiento de comercio, diligenciando el cuestionario de encuesta.

MARCO METODOLÓGICO

Ficha técnica de la encuesta

PREGUNTAS DEL ESTUDIO:	1. Número de Personas que laboran en el negocio. 2. Causas de la informalidad. 3. Medios donde vende los productos y/o servicios, 4. Lugar donde adquiere las mercancías. 5. Procedencia del proveedor. 6. Actividad Económica. 7. Nivel de ventas diarias. 8. Mes de mayores ventas. 9. Tiempo de permanencia en la actividad. 10. Condición del capital del negocio. 11. Acceso a crédito. 12. Bancos que acude para créditos. 13. Tipo de tenencia del local donde funciona la unidad productiva. 14. Aportes al sistema de seguridad y protección social. 15. Empresa es familiar 16. Establecimiento de comercio tiene aviso. 17. Medio de comunicación preferiría para enterarse de las actividades de la Cámara de Comercio de Tumaco.
NÚMERO DE USUARIOS ENCUESTADOS:	Se visitaron 3.537 establecimientos de comercio de los cuales 500 reportaron no estar matriculados en la Cámara de Comercio y 3.037 reportaron estar matriculados en la Cámara de Comercio de Tumaco.
HERRAMIENTAS DE APOYO:	Excel, Google Drive, Google Docs, Google Forms

POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL PACÍFICO NARIÑENSE 2021

Proceso de planeación

De acuerdo con el CONPES 3956 de 2019, la Cámara de comercio de Tumaco realiza acciones tendientes a identificar la ubicación de los comerciantes que desarrollan actividades comerciales, sin cumplir con lo establecido en el Artículo 86 del Código de Comercio, en materia de la obligatoriedad de contar con el Registro Mercantil; por ello, el propósito de la entidad es contar con herramientas que permitan formular procesos de intervención para la formalización desde la mirada de las cuatro categorías expuestas en el CONPES 3956 del 2019.

Por otro lado, se toman las recomendaciones del DNP en lo relacionado a la metodología y estructuración del proceso de recolección de información, para lo cual, en coordinación con la Dirección Ejecutiva de la Cámara, se adelantan proceso de selección de personal idóneo para Censo, como complemento a la jornada de renovación del Registro Mercantil de 2021.

Equipo de trabajo

Investigador y director general del proyecto: En concordancia con las funciones y responsabilidad del director del Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial de la entidad asume la dirección del proyecto, con la colaboración de la dirección General y el director de Sistemas, quien de forma diaria hace el seguimiento y verificación de los avances y la calidad de la información reportada por el equipo de promotores. De igual forma, es el responsable del proceso de capacitar al personal encargado de la recolección de la información, proceso que se sustenta en las directrices impartidas por el DNP.

Coordinador técnico - operativo: En esta oportunidad la persona encargada de la orientación control y seguimiento del proceso con jefes de oficina y promotores es la Coordinadora del Centro de Desarrollo Empresarial, a quien el director de Productividad y Competitividad Empresarial reporta las novedades y en forma conjunta se analizan las novedades y acciones que sean necesarias implementar para mejorar y fortalecer el proceso. En el caso de la jurisdicción de Tumaco, se responsabiliza a una persona que haga la coordinación y programación de las actividades, en el entendido que este equipo da apoyo a los demás municipios de la jurisdicción.



CENSO
2021

POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL PACÍFICO NARIÑENSE 2021

Coordinador de seguimiento, verificación y soporte tecnológico: El Departamento de las TIC'S, en cabeza de su director, es el encargado de brindar el soporte tecnológico y de contrastar la información ingresada por los encuestadores con las bases de datos del Registro Mercantil, esto en el caso de los inscritos; además realiza los ajustes pertinentes por las posibles inconsistencias registradas en el proceso de recolección de datos, por temas tecnológicos.

Encuestadores o promotores: Personal encargado de realizar las visitas a los establecimientos asignados y aplicar las encuestas, cuya competencia está enfocada al servicio al cliente y conocimientos de los diferentes procesos de renovación y de formalización empresarial. Se ha conformado un equipo de trabajo el cual adelanta apoyo en cada una de las oficinas de la jurisdicción.

Ruta y zonificación: El Censo, se realiza mediante un barrido general por los sectores urbanos, de los municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco, zonificando y realizando rutas estratégicas de la ubicación del comercio en los municipios, de acuerdo al conocimiento y experiencia del coordinador técnico-operativo, de los jefes de oficina y por supuesto el de los promotores, lo cual permitió obtener resultados óptimos y dar cobertura total a los municipios de la jurisdicción.

Ejecución y desarrollo del Censo Empresarial: El trabajo de campo consiste en la identificación de los municipios a visitar en concordancia con el cronograma previamente organizado por los Coordinador del Centro de Desarrollo Empresarial, se identifican las zonas y rutas y la población objetivo, y se procede a hacer la aplicación de las encuestas municipio por municipio. Esta labor inicio el 14 de Febrero del 2021 y culminó el 31 de marzo del 2021, proceso que tuvo acción de acuerdo a lo emanado por las medidas de aislamiento que era necesario tomar con el personal de promotores, teniendo en cuenta las orientaciones dadas por el Ministerio de Salud, declaratoria de emergencia sanitaria.



CENSO
2021

POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL PACÍFICO NARIÑENSE 2021

Contexto de la Sub-región de la Costa Pacífica Nariñense

La Sub-región de la Costa Pacífica Nariñense, se encuentra dividida en tres zonas, que por sus dinámicas sociales, económicas y geográficas, se han clasificado así:

La Zona Sur o de Tumaco: Conformada por el municipio de Francisco Pizarro y El Municipio de San Andrés de Tumaco, la que tiene como centro nodal de oferta de servicios y desarrollo económico, al Municipio de Tumaco.

La Zona Norte o de Sanquianga: La integran los municipios de Mosquera, Olaya Herrera, La Tola, El Charco y Santa Bárbara (con influencia de Guapi-Cauca). La dinámica económica muestra a El Charco y a la población de Bocas de Satinga, como los principales centros que dinamizan la sub-región.

La zona Centro o del Telembí: Conformada por los municipios de Barbacoas, Magüi y Roberto Payan, siendo Barbacoas el principal centro económico y de servicios de esta sub-región.

La región del Pacífico Nariñense posee una población aproximada de 353.181 habitantes (Censo DANE, 2005 - proyecciones 2016), equivalente al 20% de la población del Departamento. La mayor concentración de población se encuentra en las cabeceras municipales y el resto, asentadas en un sin número de pequeñas poblaciones dispersas en playas y a las orillas de los ríos de la región.

Las actividades económico-productivas de las tres zonas giran en torno al sector primario y se caracterizan por ser predominantemente extractivas tales como la pesca, la minería y la explotación forestal; complementadas con agricultura campesina familiar de cultivos como plátano, yuca, caña, naidi, chontaduro, borojo, arroz, cacao, coco, entre otros. Solo la zona de Tumaco ha logrado avanzar hacia el sector agroindustrial de la Palma de Aceite con fines de exportación, aprovechando las ventajas que ofrece el Puerto. Igualmente, el sector comercial ha alcanzado un crecimiento importante en las tres zonas y el Turismo Ecológico y de Naturaleza se proyecta como una alternativa económica de gran potencial para estas comunidades.

A continuación, se presenta los resultados del potencial de empresarios de los diez (10) municipios que componen esta sub-región del Pacífico nariñense.



CENSO
2021



MOSQUERA

El Municipio de Mosquera se encuentra ubicado al noroccidente del departamento de Nariño; limita al norte con el Océano Pacífico y La Tola; al sur con Roberto Payán; al oriente con Olaya Herrera y al occidente con Tumaco. Presenta una temperatura media de 18°C. El municipio cuenta con una extensión de 678 Km², lo que se traduce en un 11,6% del territorio de la sub-región y un 2,03% de la superficie total del departamento. El municipio carece de vías terrestres mientras que las vías de acceso fluviales lo comunican con Tumaco, Barbacoas, El Charco, Buenaventura, Guapi.

Las actividades económicas más importantes en el municipio, justificado por su ubicación geográfica son la pesca y la agricultura. En el caso de la agricultura, algunos de los productos que destacan son banano, cacao, coco y plátano costa. La siembra de banano ocupó en 2016, conforme al Consolidado Agropecuario de Nariño de ese año, una extensión igual a 10 hectáreas a cargo de 33 productores; la siembra de cacao, una extensión de 32 hectáreas a cargo de 60 productores; la siembra de coco, una extensión de 610 hectáreas a cargo de 230 productores y finalmente, la siembra del plátano costa ocupó una extensión igual a 180 hectáreas a cargo de 60 productores

El producto que registra mayor área sembrada es el cultivo de Coco, con un rendimiento de 5,9 Tn/Ha; seguida del cultivo de Plátano con una extensión de 180 hectáreas y una producción de 180 toneladas; en tercer lugar se encuentra el cultivo de Cacao con una extensión de 32 Ha, una producción de 4 Tn y un consecuente rendimiento de 0,12 Tn/Ha y finalmente, se encuentra la producción de Banano con una extensión de 10 Ha, una producción de 21 Tn y un rendimiento de 2,1 Tn/Ha. Se resalta que el rendimiento de cada uno de los productos no es en sí mismo un indicador de las producciones más rentables o provechosas debido a que se encuentra sujeto a factores como la naturaleza de los productos y la dinámica de precios entre otros. El producto que genera mayor ingreso al municipio es el Coco, representado un ingreso de \$10.800´000.000. En lo que refiere al inventario de Ganado Bovino, el municipio cuenta con un total de 42 animales, cifra que se explica a partir de la reducida extensión de su área en pastos (40 hectáreas) mientras no se registran datos exactos sobre la explotación realizada mediante la actividad de la pesca.

Los registros mercantiles con mayor participación discriminados por sector económico según código CIIU* A dos dígitos matriculados y renovados para la vigencia de 2021, son: La Sección G, que representa al Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, con **42** empresas registradas y renovadas, es decir son todas aquellas empresas que se dedican a la venta al por mayor y al por menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de productos y la prestación de servicios relacionados con la venta de mercancía (bienes masivos, ropa y demás).

Por otro lado, dentro de la vigencia de estudio, se identificaron **3** empresarios informales en la zona urbana del municipio de Mosquera, que a continuación se caracterizan:

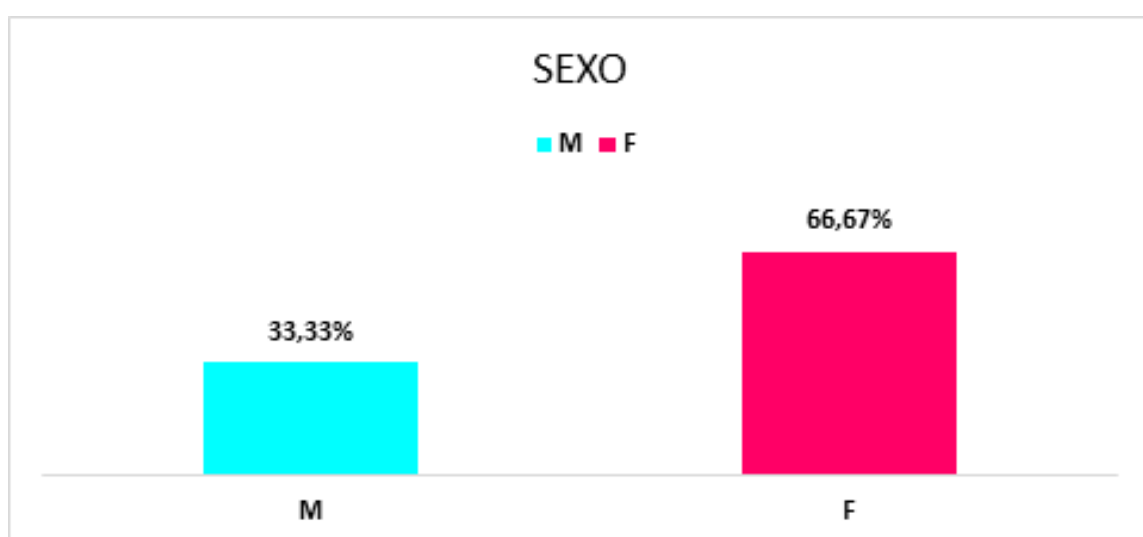
CENSO
2021



CARACTERISTICAS GENERALES DEL POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL MUNICIPIO DE MOSQUERA 2021.

Identificar el potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, permitió que se analizara otras variables, sociales, económicas y empresariales que determinaron su vida en la informalidad. A continuación, se presentan dichas variables.

Gráfica 1. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según su sexo. 2021

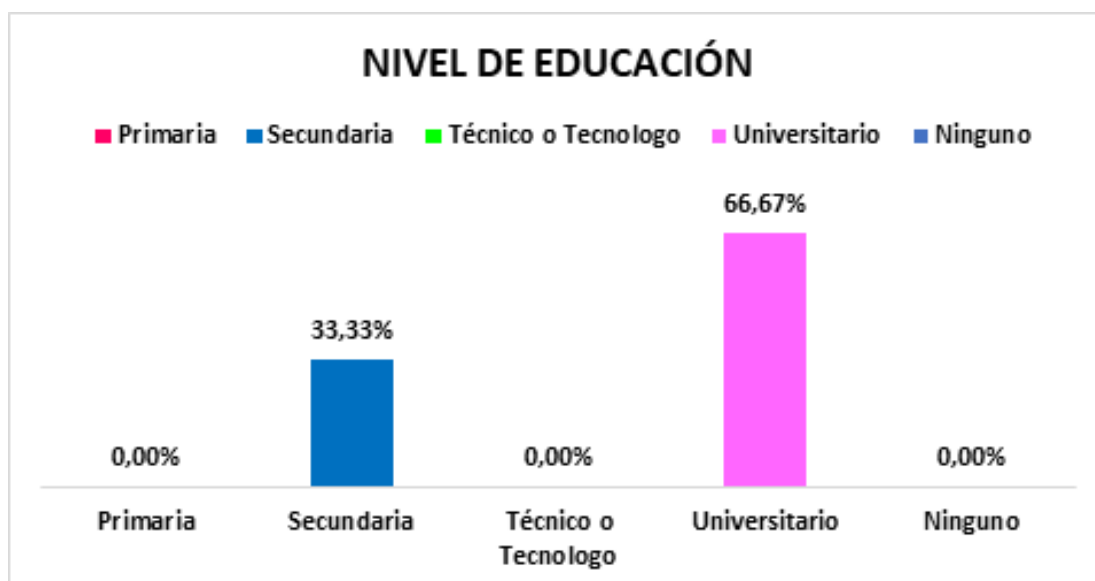


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Se puede observar que, del 100% de la encuestada realizadas en el municipio de Mosquera, el 66,67% de la población informal corresponde al sexo femenino, mientras que el 33,33% representa al sexo masculino.

En ese sentido, el sexo femenino tiene el mayor número de emprendimientos en el territorio.

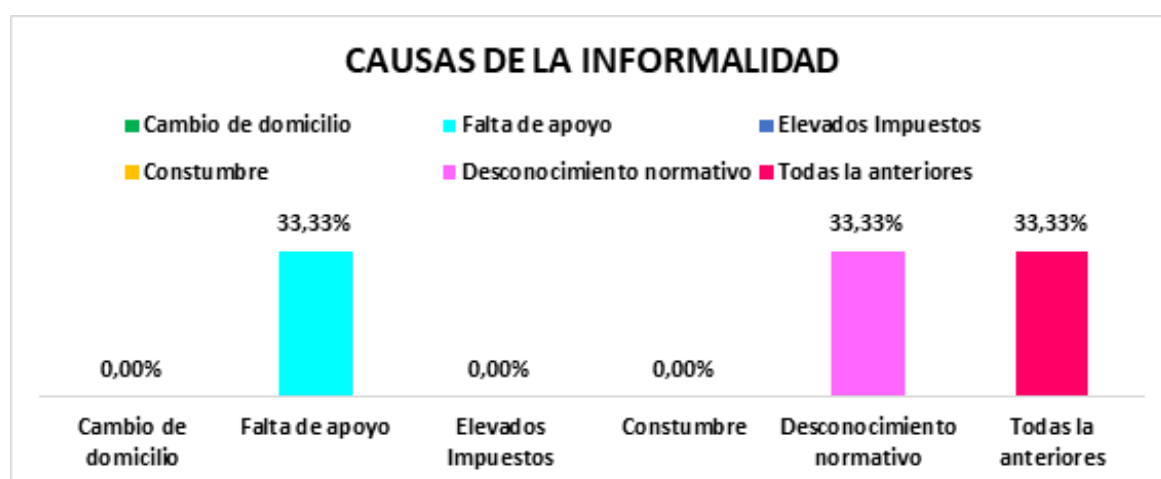
Gráfica 2. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según su nivel de educación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Una de las variables que se consideró necesaria estudiar, fue el nivel educativo de la población informal en Mosquera, del 100% de encuestas realizadas en el municipio, el 66,67% indico haber culminado estudios universitarios y el 33,33% restante la secundaria. En este sentido, el nivel educativo de la población informal en este municipio se ubica entre secundaria y universitarios.

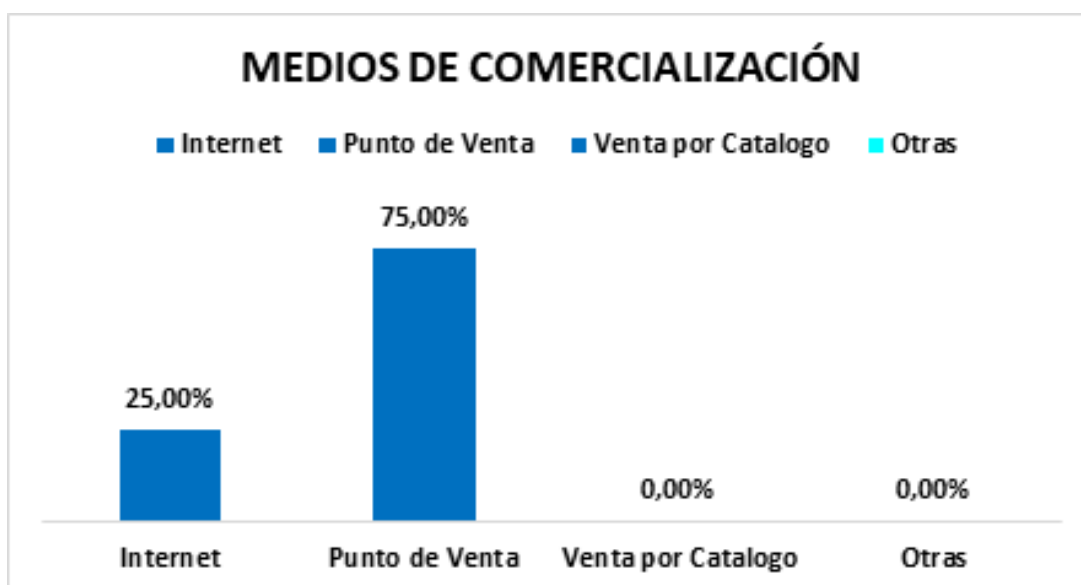
Gráfica 3. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según su la causa de la informalidad. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Las causas que dan origen a la informalidad en el municipio de Mosquera, según la población encuestada, son la falta de apoyo con un 33,33%, el desconocimiento normativo con un 33,33%, por último, el 33,33% restante, expreso que todas las opciones anteriores son detonantes que han permitido la continuidad de labores económicas dentro de la informalidad. En síntesis, este estudio evidenció que la informalidad más que un fenómeno social se ha convertido en algo tradicional, que se ha venido replicando de generación en generación.

Gráfica 4. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el medio de comercialización. 2021

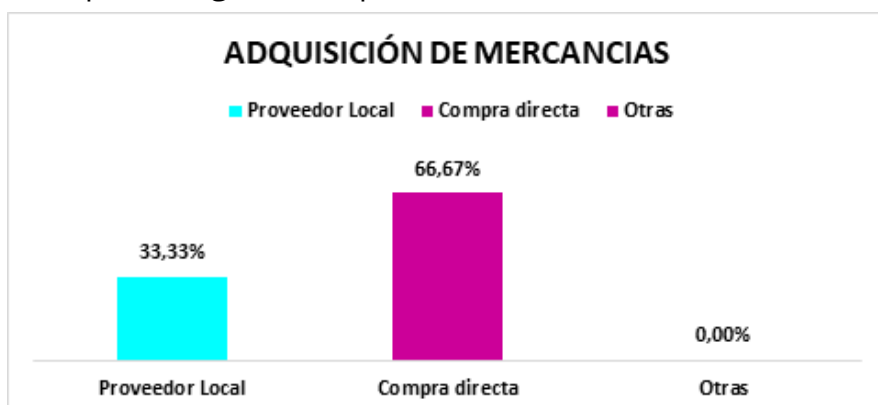


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre los medios de comercialización en el municipio de Mosquera, se obtuvo que la población informal encuestada utiliza en un 75% el punto de venta como medio de comercialización, seguido de internet con un 25%.

Estas cifras demuestran que los medios tradicionales de comercialización prevalecen por encima de los digitales. Sin embargo, la coyuntura en la que se encuentra la sociedad por la pandemia del COVID-19, ha obligado a estos informales, a realizar sus ventas online.

Gráfica 5. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según la adquisición de las mercancías. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de la población informal encuestada en el municipio de Mosquera, el 66,67% expreso adquirir mercancías a través de la compra directa a empresas comercializadoras que se ubican tanto dentro como fuera del municipio, seguido del 33,33% por proveedores locales.

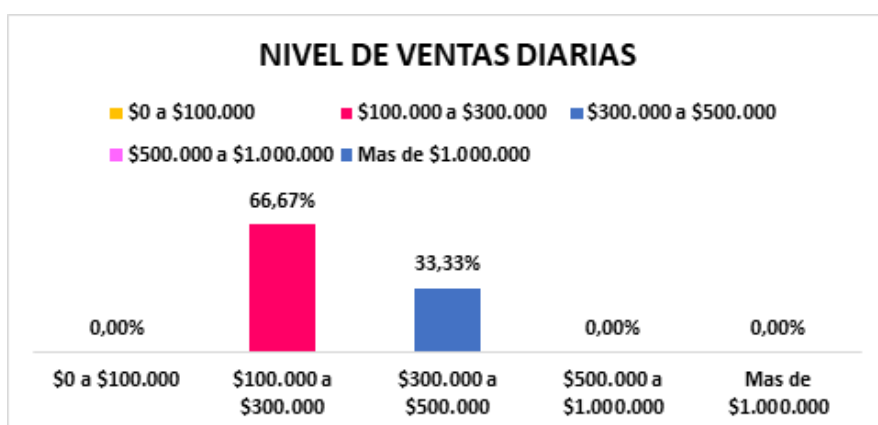
Gráfica 6. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el tipo de productos y/o servicios. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De acuerdo con la información arrojada en este estudio, el 66,67% de la población encuestada en Mosquera, oferta otros productos diferentes a la lista de opciones planteadas en el censo, seguido del 33,33% vende comida. Esta situación se presenta en mayor medida por la variedad de productos que ofrecen los comerciantes y el poco conocimiento sobre su clasificación.

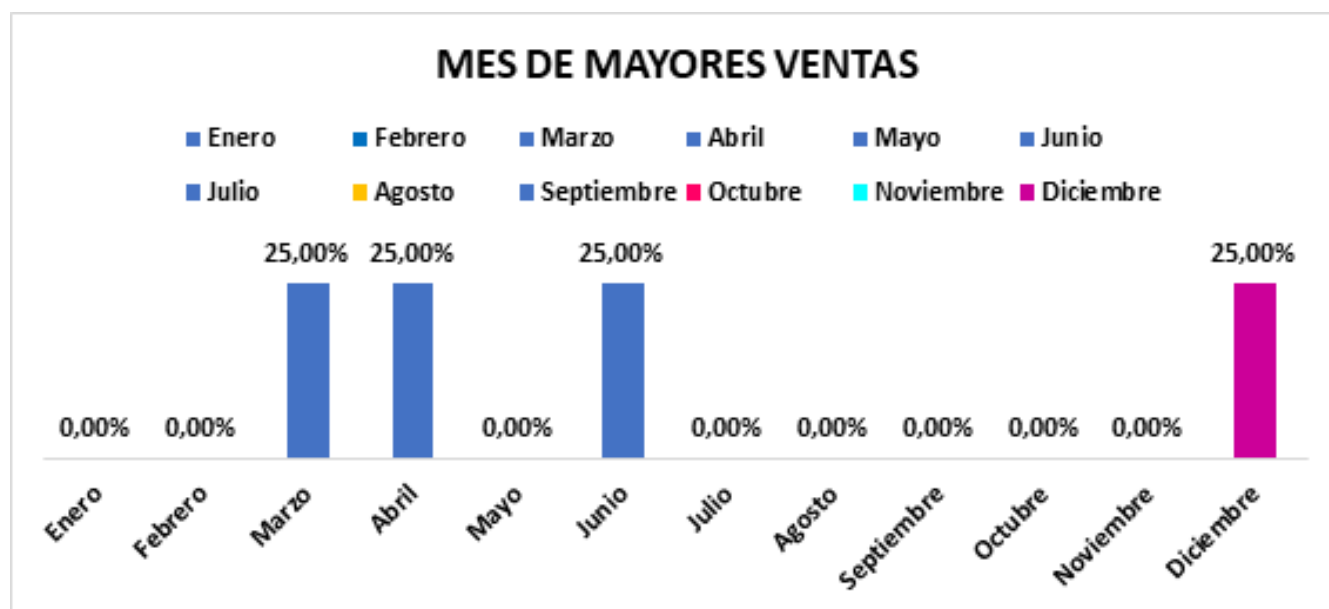
Gráfica 7. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el nivel de ventas diarias. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de Mosquera, el 66,67% obtiene un nivel de ventas diarias de \$100.000 a \$300.000, el 33,33% de \$300.000 a \$500.000. De esta información se infiere que más del 50% de la población encuestada en Mosquera, no logra superar los \$300.000 en ventas diarios, generando menos recursos económicos que la otra parte no representativa.

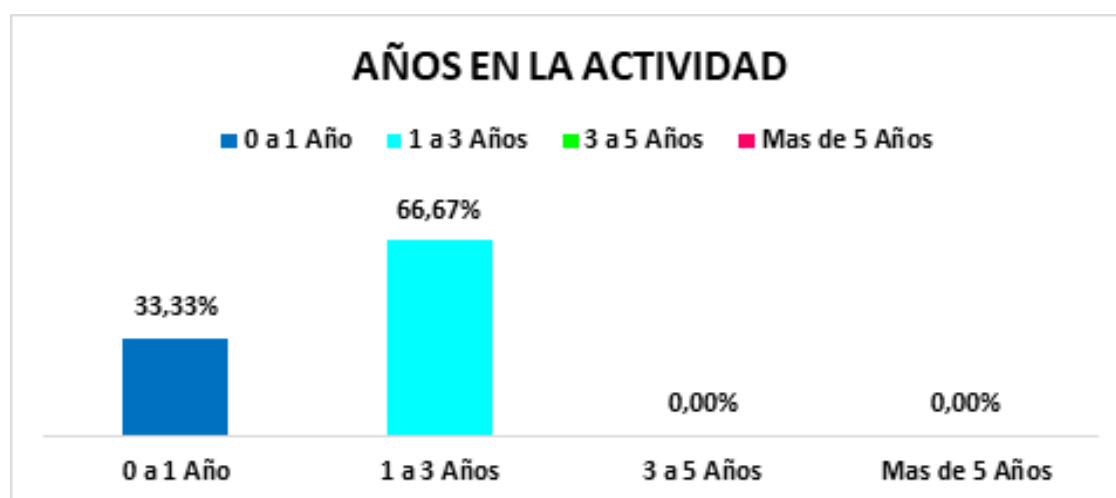
Gráfica 8. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el mes de mayor venta. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Sin duda alguna, en todos los meses hay un cierto nivel de ganancia, sin embargo, para los comerciantes informales del municipio de Mosquera, los meses con mayor incremento en ventas son marzo, abril, junio y diciembre, representados respectivamente con un 25% cada uno.

Gráfica 9. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el año en la actividad comercial. 2021

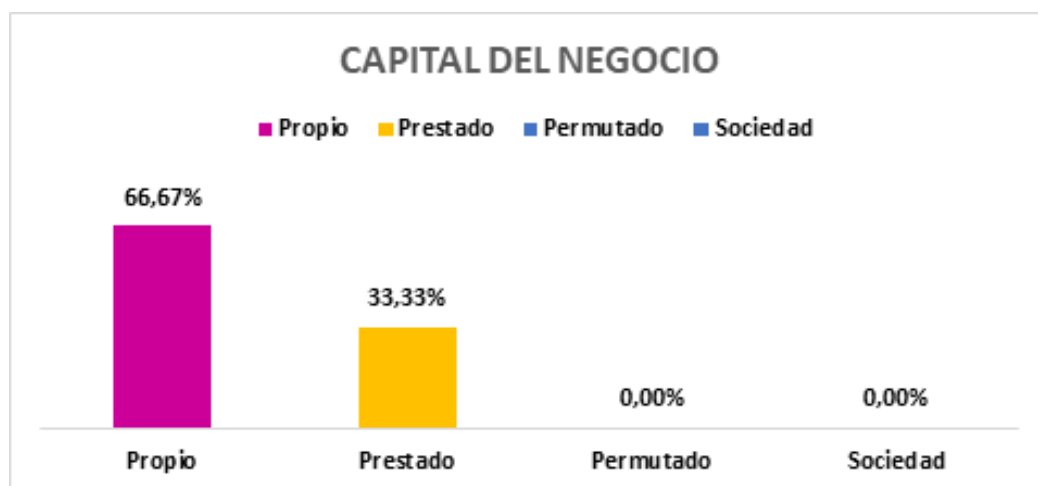


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En la totalidad de encuestas realizadas en el municipio de Mosquera, se evidencia que el 66,67% tiene de 1 a 3 años ejerciendo su actividad comercial, seguido del 33,33% de 1 a 3 años.

Las cifras anteriores demuestran que la informalidad en Mosquera, se representa como un fenómeno como un fenómeno social y cultural. Por años los comerciantes han desempeñado actividades económicas bajo este sistema aun después de ser visitados y o notificados por las instituciones pertinentes de que se debe hacer un registro mercantil.

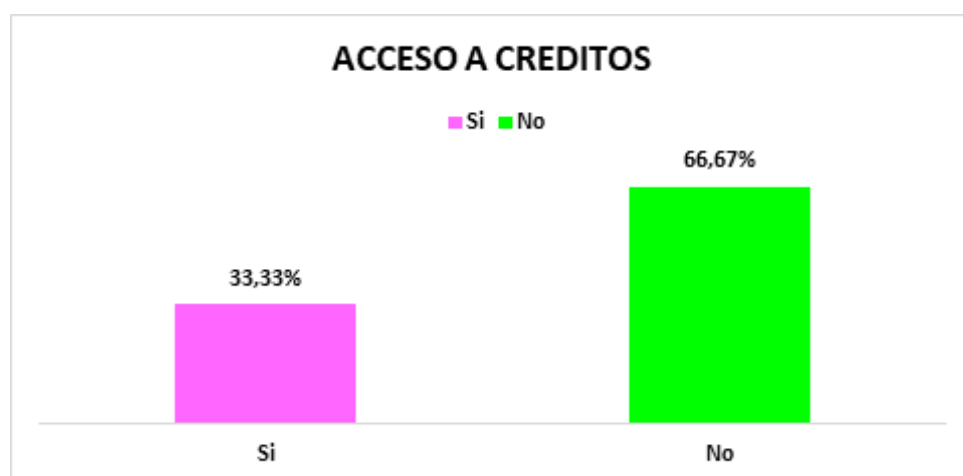
Gráfica 10. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el capital del negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Varias son las fuentes y entidades financieras a las que acceden los comerciantes para obtener el capital para el desarrollo de sus respectivas unidades productivas. Del 100% de las encuestas realizadas en el municipio de Mosquera, el 66,67% de los comerciantes emprendió con capital propio, seguido del 33,33% de la comunidad empresarial informal que ha prestar para emprender.

Gráfica 11. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según acceso a créditos. 2021

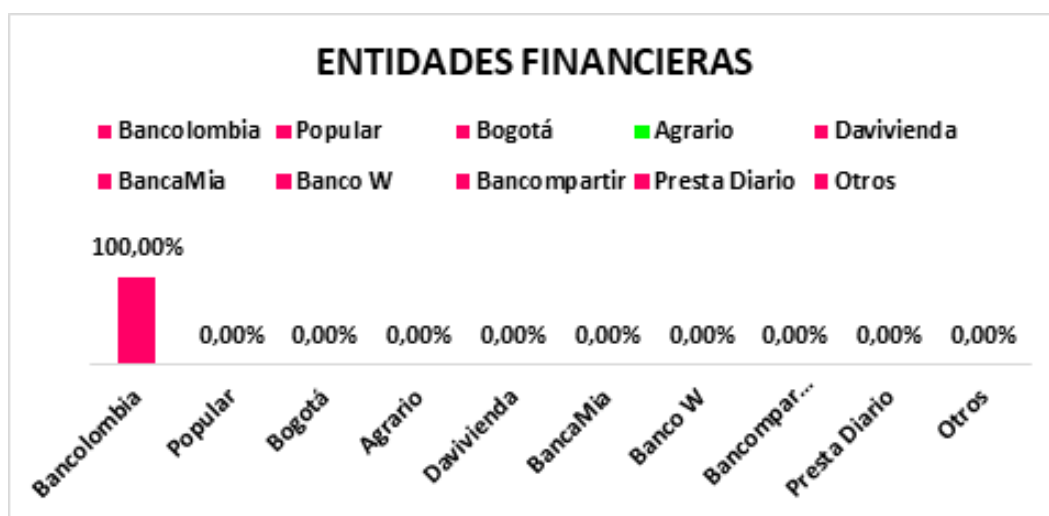


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El 100% de la población informal que fue objeto de este estudio en el municipio de Mosquera, el 33,33% manifiesta tener algún tipo de acceso a créditos, a pesar de que el registro mercantil es uno de los requisitos primordiales para acceder a créditos, mientras que el 66,66% de la población restante se encuentra por fuera de esa posibilidad.

Esta grafica se encuentra en correlación con la gráfica anterior del “capital del negocio”, donde puede identificar que el 66,67% de la población que creo su entidad económica con recursos propios no tiene acceso a créditos, lo mismo ocurre con relación al 33,33% de los comerciantes que si tiene acceso a crédito.

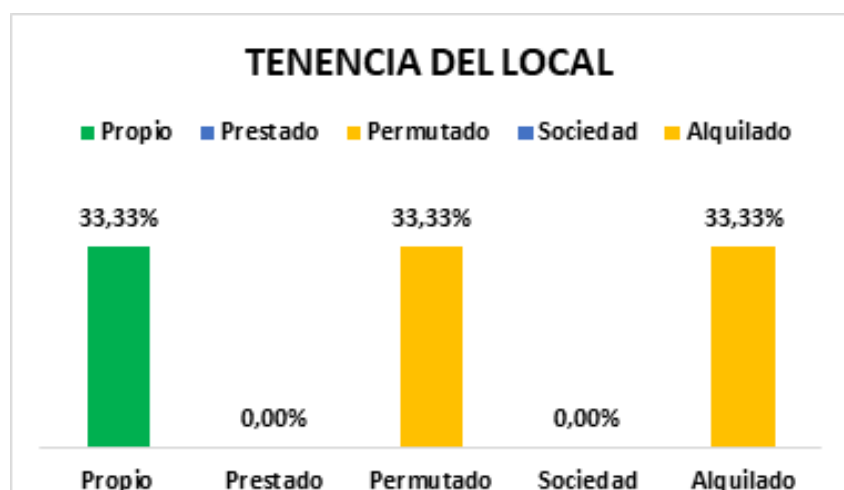
Gráfica 12. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según la entidad financiera. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el acceso a crédito en las entidades financieras que hacen presencia en el municipio de Mosquera, se obtuvo que el 100% de la población encuestada manifiesta haber adquirido un crédito en Bancolombia, siendo esta la entidad financiera con mayor cobertura crediticia en el municipio.

Gráfica 13. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según la tenencia del local. 2021

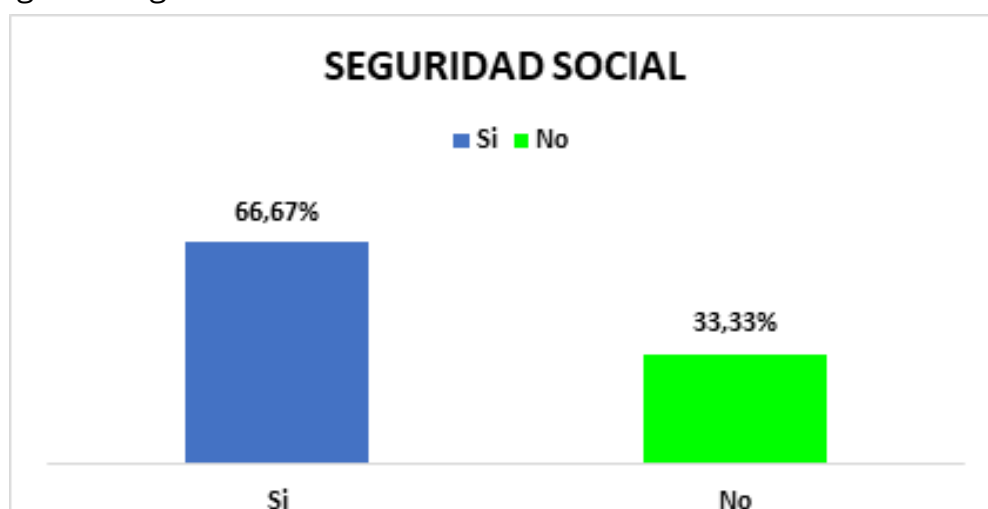


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

La tenencia del local es otro ítem que se consideró necesario e importante estudiar a la hora de identificar los causales de la informalidad. En el municipio de Mosquera, el 33,33% de los locales comerciales son propios, el 33,33% permutado, y el 33,33% alquilado.

Las cifras anteriores revelan que, aunque la mayor parte de los comerciantes informales que fueron objeto de estudio en el municipio no pagan ningún incentivo económico por el local donde funciona su unidad productiva, no designa estos recursos para el registro mercantil de su negocio. Lo cual indica que el pago o no de un local para el funcionamiento de una empresa, no determina el registro mercantil de un comerciante.

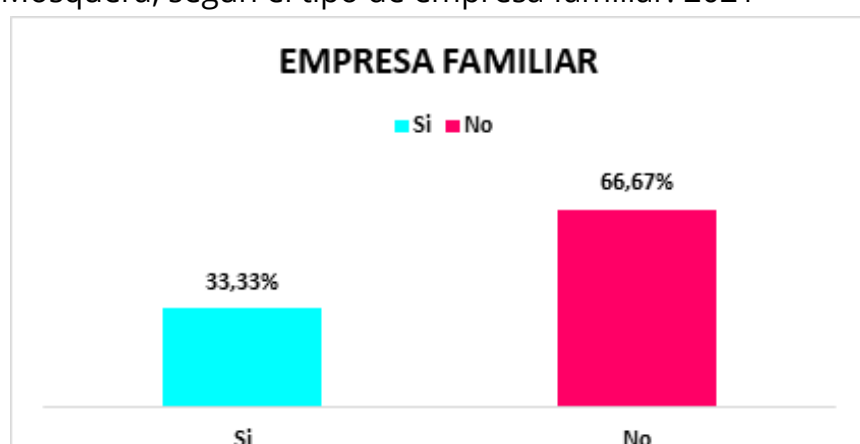
Gráfica 14. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según la seguridad social. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De los consultados en el censo de informalidad levantado en el municipio de Mosquera-Nariño; se determinó, que el 66,67% tiene seguridad social, siendo este porcentaje bastante significativo, ya que representa más de la mitad de la población y solo un 33,33% no tiene seguridad social. Cabe resaltar que, la seguridad social es un medio de garantía en los servicios médicos, pensiones y riesgos laborales que mediante el análisis de la información obtenida se infiere que resulta ser un tema de vital importancia para los comerciantes informales del municipio al momento de desarrollar sus actividades económicas.

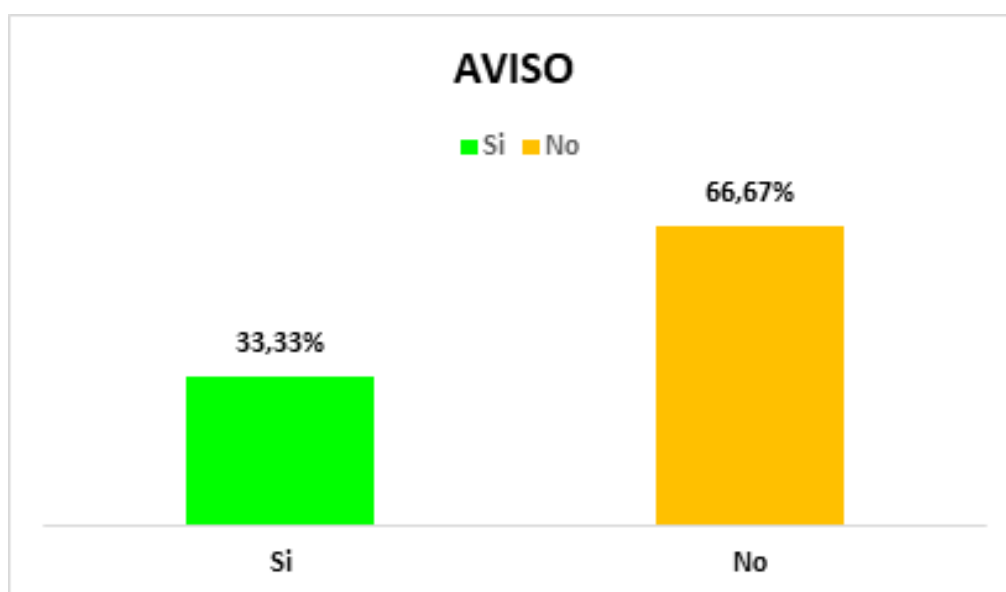
Gráfica 15. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el tipo de empresa familiar. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al preguntar sobre si la unidad productiva es familiar, el 66,67% respondió que no, mientras el 33,33% respondió que sí. Esta información indica que, aunque las contrataciones que hacen los comerciantes de este sector contribuyen a minimizar las tasas de desempleo en el país, que para abril del 2021 estaban en 15.1% según informe del DANE, al contratar personal con base en criterios no familiares, benefician a un mayor número de hogares en el municipio.

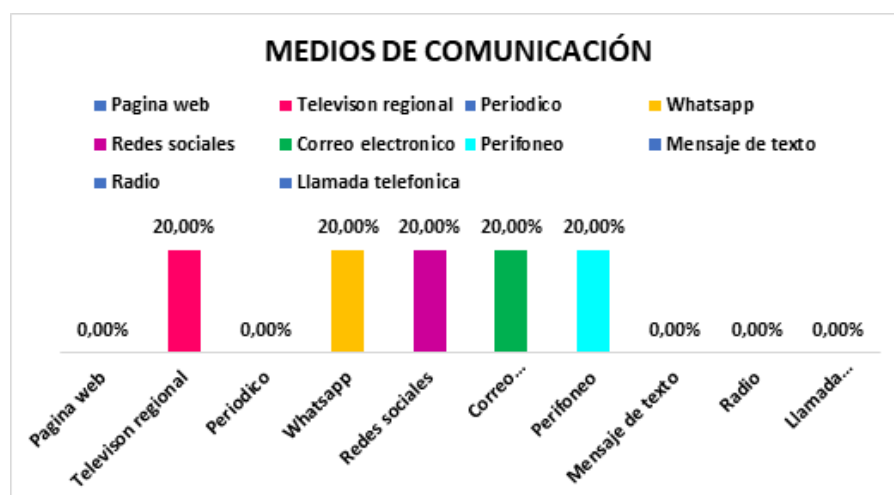
Gráfica 16. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según la manera como visibiliza su negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de la población censada por la Cámara de Comercio en el municipio de Mosquera, se observó, que a diferencia de un 66,67% de la población informal que no tiene ningún aviso en su establecimiento comercial, hay una minoría de 33,33% que si prefiere utilizar esta herramienta como medio de publicidad para dar a conocer sus negocios.

Gráfica 17. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según el medio deseado para comunicarse con la Cámara. 2021

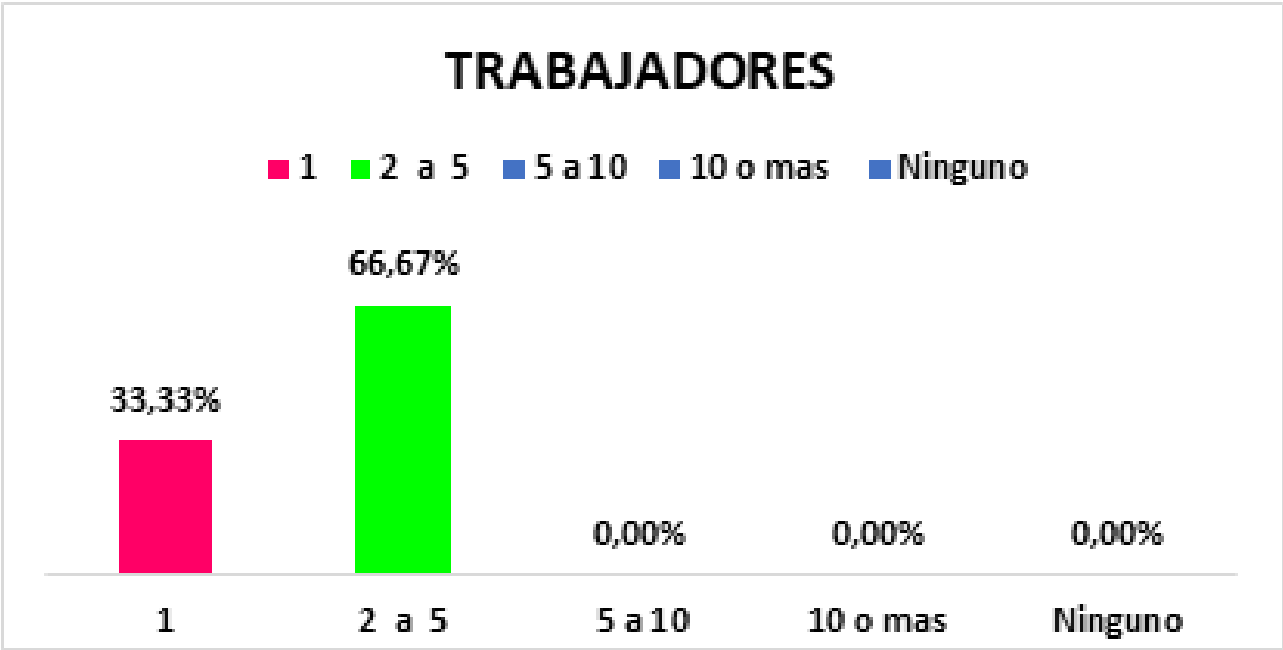


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Siguiendo con el análisis de la información arrojada por el censo de informalidad, se indagó sobre la utilización de medios de comunicación ya sean tradicionales o digitales para enterarse de las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Tumaco, se observó, que televisión regional, WhatsApp, redes sociales, correo electrónico y perifoneo son medios que utilizan frecuentemente como herramienta de difusión y adquisición de información en el municipio.

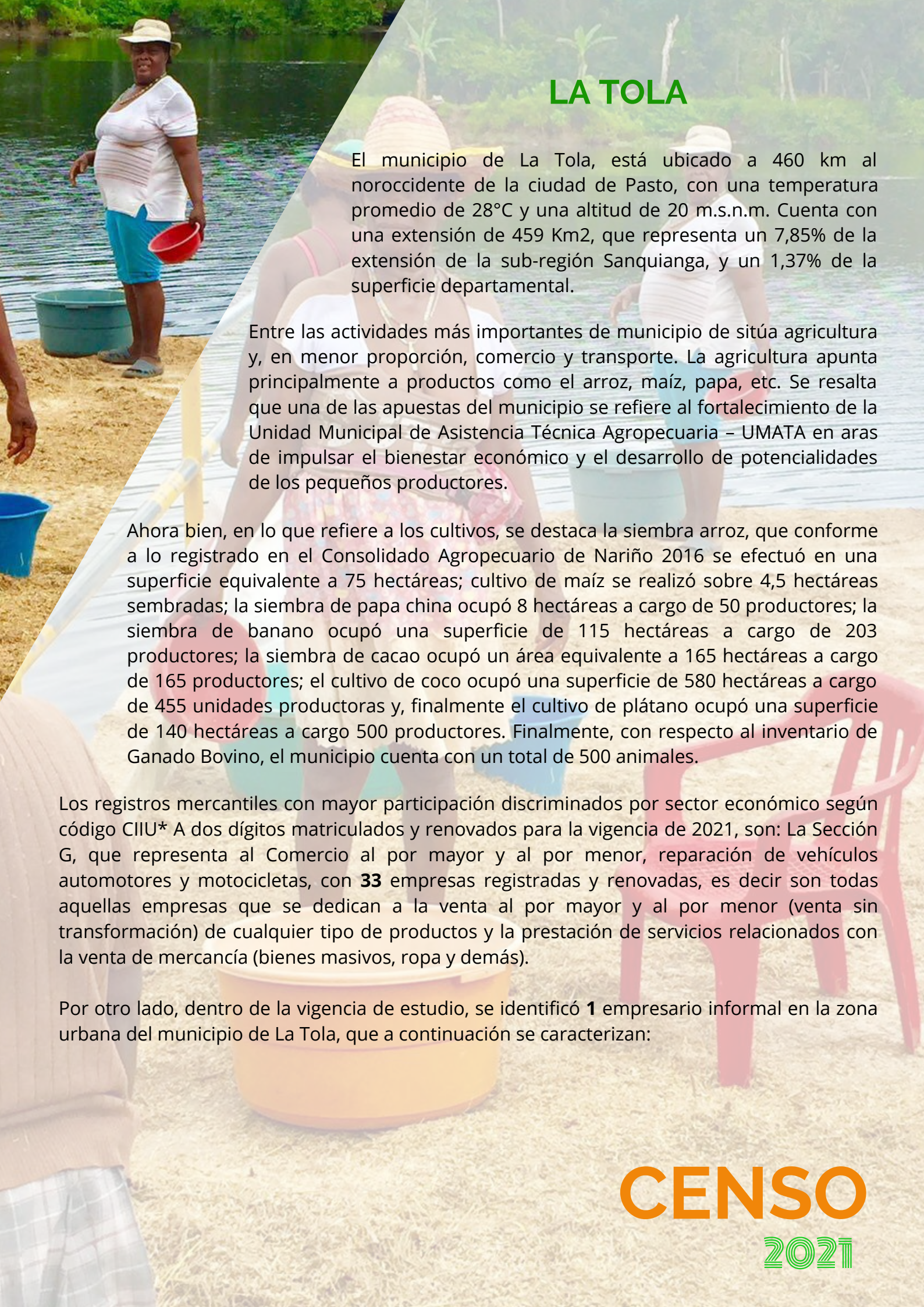
Lo anterior indica que medios tradicionales y digitales se unen para brindar y obtener información oportuna en beneficio de la unidad productiva.

Gráfica 18. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Mosquera, según la manera como visibiliza su negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Con el objetivo de medir la informalidad y determinar las condiciones de esta, se cuestionó sobre la cantidad de personas empleadas en una misma iniciativa, y la información obtenida expresa que del 100% de la población analizada en el municipio de Mosquera, el 66.67% emplea de 2 a 5 personas, seguido del 33.33% que solo emplea a 1 una persona. Es decir, la empleabilidad en este municipio se manifiesta de 1 a 5 personas por empresa, donde la mayor parte de los comerciantes tienen a su cargo de 2 a 5 colaboradores.

The background of the page is a photograph of several people, mostly women, standing in a river or stream. They are washing clothes, including colorful clothing and large plastic tubs. The water is clear, and the surrounding area is lush with green vegetation. The scene is bright and sunny.

LA TOLA

El municipio de La Tola, está ubicado a 460 km al noroccidente de la ciudad de Pasto, con una temperatura promedio de 28°C y una altitud de 20 m.s.n.m. Cuenta con una extensión de 459 Km², que representa un 7,85% de la extensión de la sub-región Sanquianga, y un 1,37% de la superficie departamental.

Entre las actividades más importantes de municipio de sitúa agricultura y, en menor proporción, comercio y transporte. La agricultura apunta principalmente a productos como el arroz, maíz, papa, etc. Se resalta que una de las apuestas del municipio se refiere al fortalecimiento de la Unidad Municipal de Asistencia Técnica Agropecuaria – UMATA en aras de impulsar el bienestar económico y el desarrollo de potencialidades de los pequeños productores.

Ahora bien, en lo que refiere a los cultivos, se destaca la siembra arroz, que conforme a lo registrado en el Consolidado Agropecuario de Nariño 2016 se efectuó en una superficie equivalente a 75 hectáreas; cultivo de maíz se realizó sobre 4,5 hectáreas sembradas; la siembra de papa china ocupó 8 hectáreas a cargo de 50 productores; la siembra de banano ocupó una superficie de 115 hectáreas a cargo de 203 productores; la siembra de cacao ocupó un área equivalente a 165 hectáreas a cargo de 165 productores; el cultivo de coco ocupó una superficie de 580 hectáreas a cargo de 455 unidades productoras y, finalmente el cultivo de plátano ocupó una superficie de 140 hectáreas a cargo 500 productores. Finalmente, con respecto al inventario de Ganado Bovino, el municipio cuenta con un total de 500 animales.

Los registros mercantiles con mayor participación discriminados por sector económico según código CIIU* A dos dígitos matriculados y renovados para la vigencia de 2021, son: La Sección G, que representa al Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, con **33** empresas registradas y renovadas, es decir son todas aquellas empresas que se dedican a la venta al por mayor y al por menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de productos y la prestación de servicios relacionados con la venta de mercancía (bienes masivos, ropa y demás).

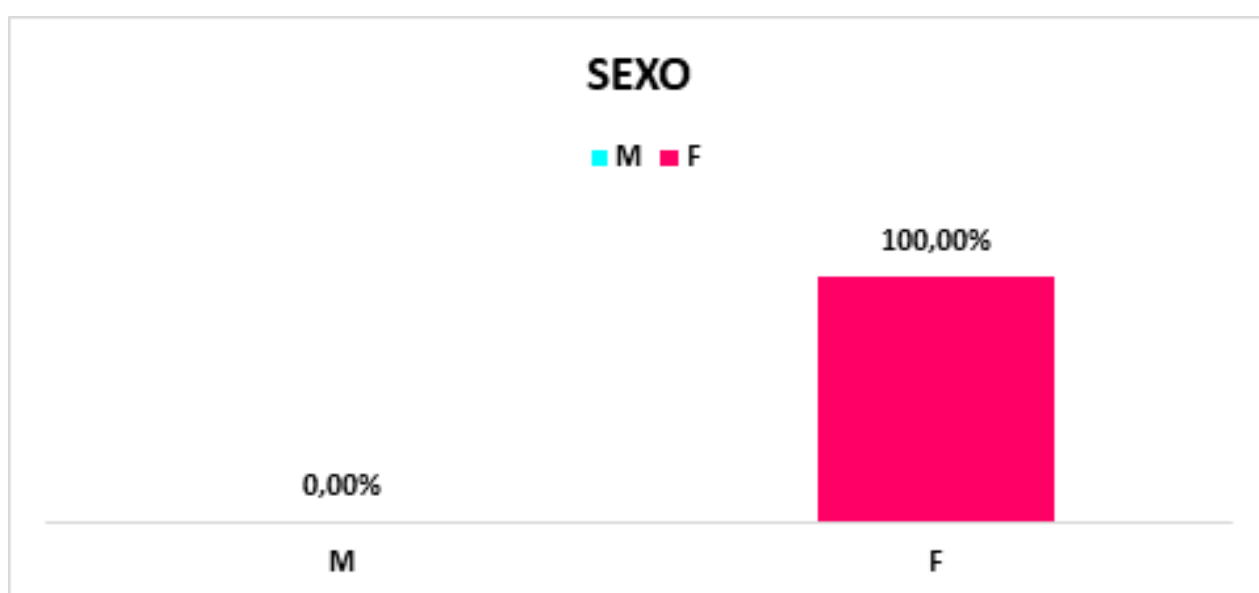
Por otro lado, dentro de la vigencia de estudio, se identificó **1** empresario informal en la zona urbana del municipio de La Tola, que a continuación se caracterizan:



CARACTERISTICAS GENERALES DEL POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL MUNICIPIO DE LA TOLA 2021.

Identificar el potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, permitió que se analizara otras variables, sociales, económicas y empresariales que determinaron su vida en la informalidad. A continuación, se presentan dichas variables.

Gráfica 1. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según su sexo. 2021

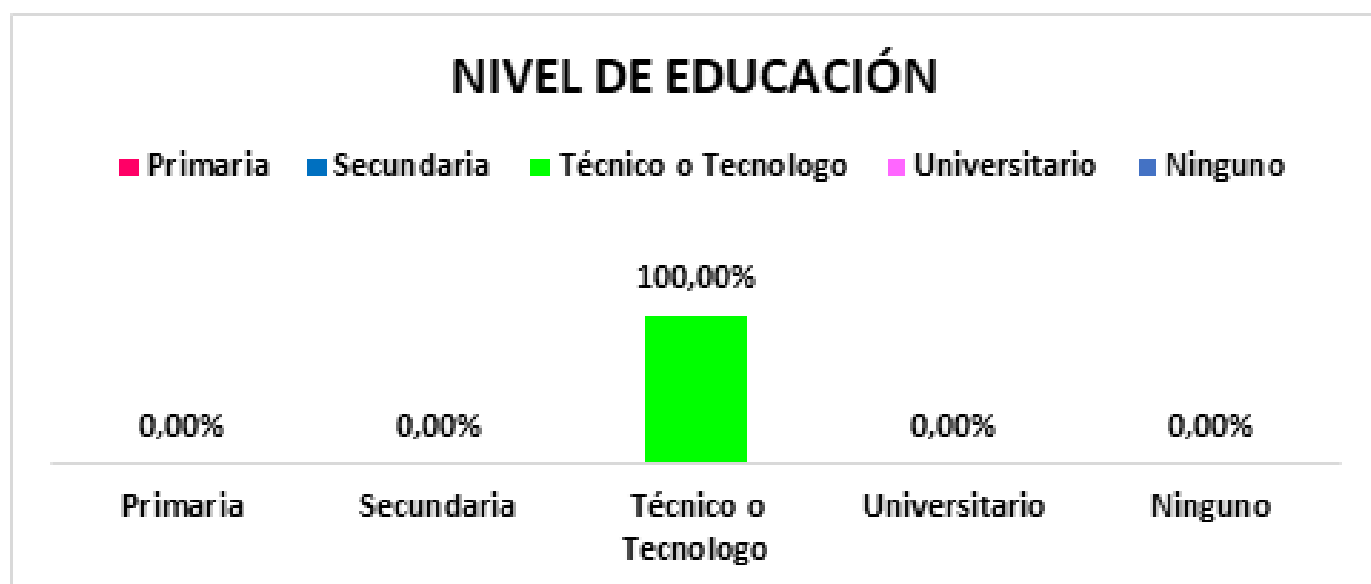


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Se puede observar que, de la totalidad de encuestas realizadas en el municipio de La Tola, el 100% de la población informal corresponde al sexo femenino.

En ese sentido, el sexo femenino tiene la totalidad de emprendimientos en el territorio.

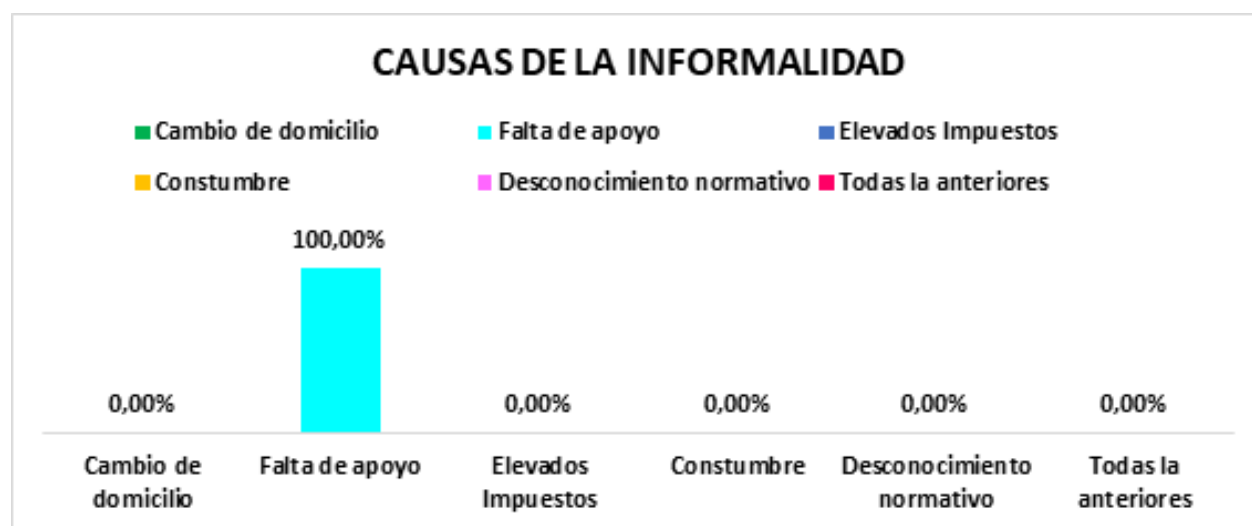
Gráfica 2. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según su nivel de educación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Una de las variables que se consideró necesaria estudiar, fue el nivel educativo de la población informal en La Tola, la totalidad de los encuestados en este municipio, indicaron haber culminado estudios técnicos o tecnológicos. Estas cifras reflejan, que el nivel educativo de la población informal del municipio se ubica entre técnicos o tecnólogos.

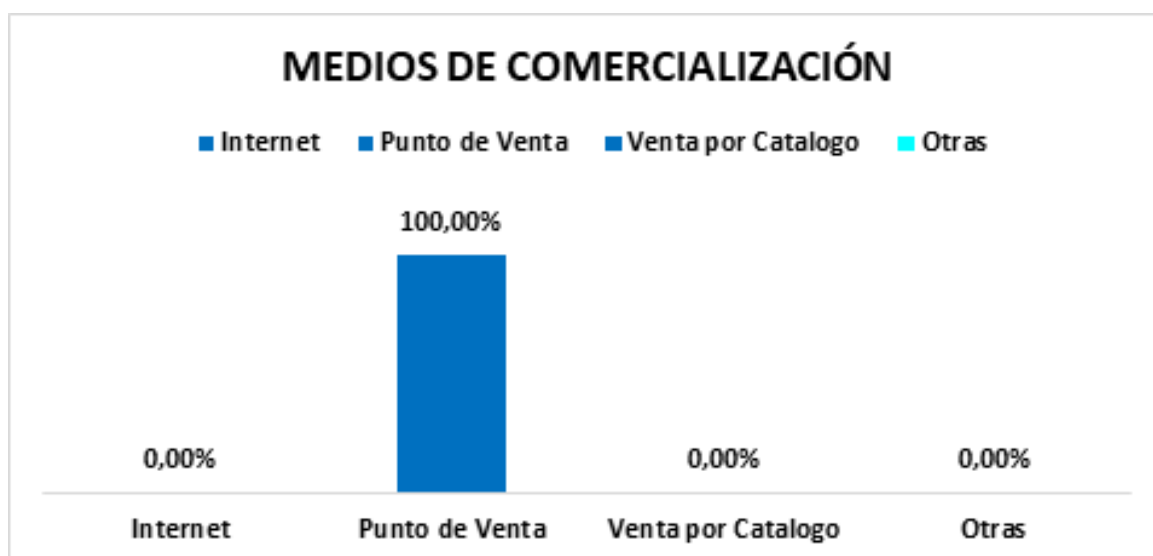
Gráfica 3. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según la causa de la informalidad. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre las causas que dan origen a la informalidad en el municipio de La Tola, se consiguió, que el 100% de la población atribuye la informalidad a la falta de apoyo, es decir, la informal en este municipio se presenta como un fenómeno social a causa de la falta de apoyo por parte de los entes gubernamentales del país.

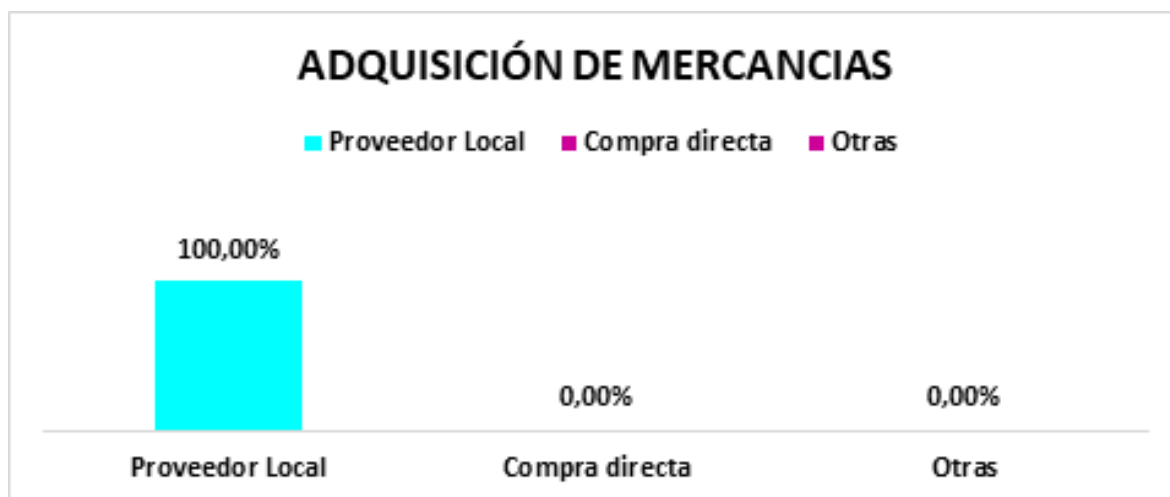
Gráfica 4. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el medio de comercialización utilizado. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En la gráfica anterior donde se condensan los datos obtenidos con respecto a la frecuencia de la utilización de los medios de comercialización, se reconoce información importante que cuenta que los medios de comercialización tradicionales continúan siendo utilizados en gran medida, ya que, el 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de La Tola, indican que, su único medio de comercialización es el punto de venta.

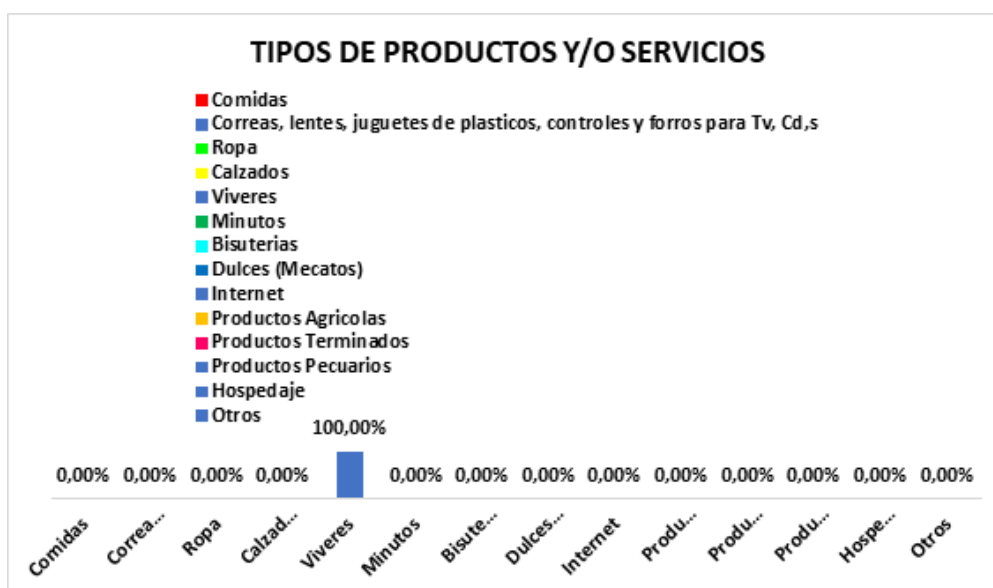
Gráfica 5. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según la adquisición de mercancías. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Con el objetivo de identificar los ítems que influyen en la informalidad de los comerciantes en el municipio de La Tola, se les indago sobre los medios que utilizan para adquirir la mercancía, donde el 100% de la población manifestó accede a ella por medio de un proveedor local.

Gráfica 6. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el tipo de productos y/o servicios comercializados. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De acuerdo a la información que arrojo el presente estudio, se puede observar que la totalidad de la población informal del municipio de La Tola, ubica sus productos o servicios en la opción de otros, lo cual indica, que ningún comerciante reconoció el tipo de servicio/productos que ofrece dentro de las opciones de respuestas dadas en el censo. Este fenómeno se presenta por la cantidad de productos que ofrecen y el poco conocimiento sobre su clasificación

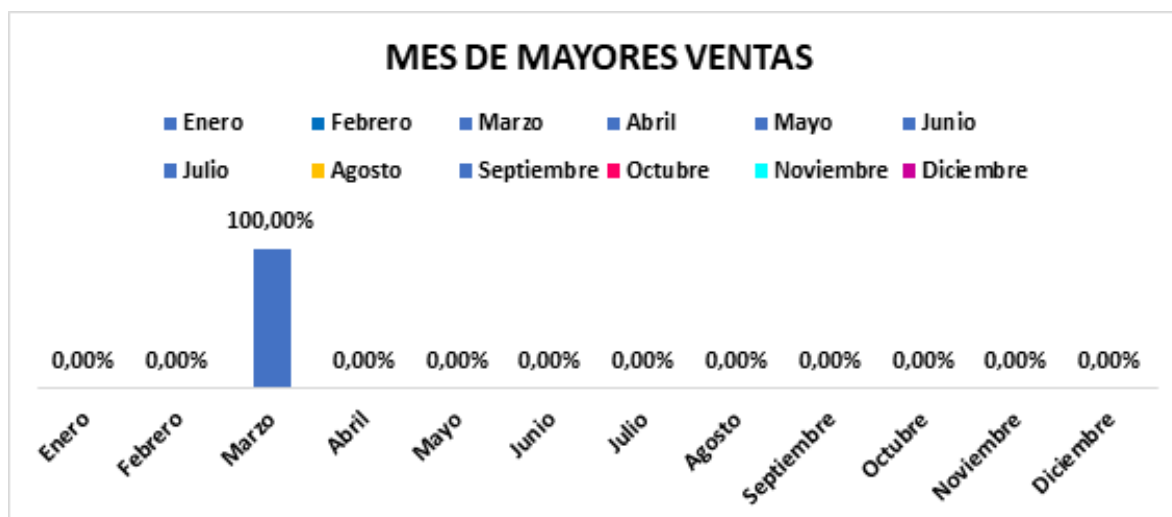
Gráfica 7. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el nivel de ventas diarias. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de La Tola, obtiene un nivel de ventas diarias de \$0 a \$100.000. De esta información se infiere que la totalidad de la población encuestada en Francisco Pizarro, no logra superar \$100.000 en ventas diarios.

Gráfica 8. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el mes de mayores ventas. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El nivel de ventas obtenidos por los servicios/productos ofertados varía de acuerdo a las dinámicas de cada mes, sin embargo, la totalidad de población informal encuestada en el municipio de La Tola, manifestó que marzo es el mes donde se reflejas las mayores ventas de los comerciantes de este territorio.

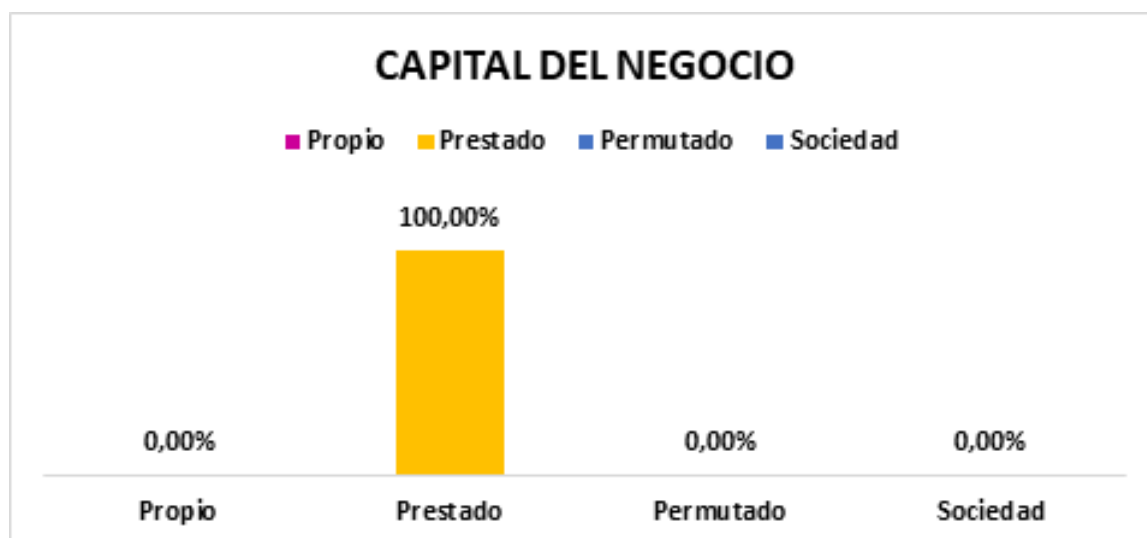
Gráfica 9. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el año en la actividad comercial. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En la totalidad de encuestas realizadas en el municipio de La Tola, se evidencia que el 100% de la población tiene de 0 a 1 año ejerciendo su actividad comercial en esa unidad productiva. Las cifras anteriores demuestran que la informalidad, se representa como un fenómeno cultural y social. Los comerciantes están desempeñando actividades económicas bajo este sistema aun después de ser visitados y o notificados por las instituciones pertinentes de que se debe hacer un registro mercantil.

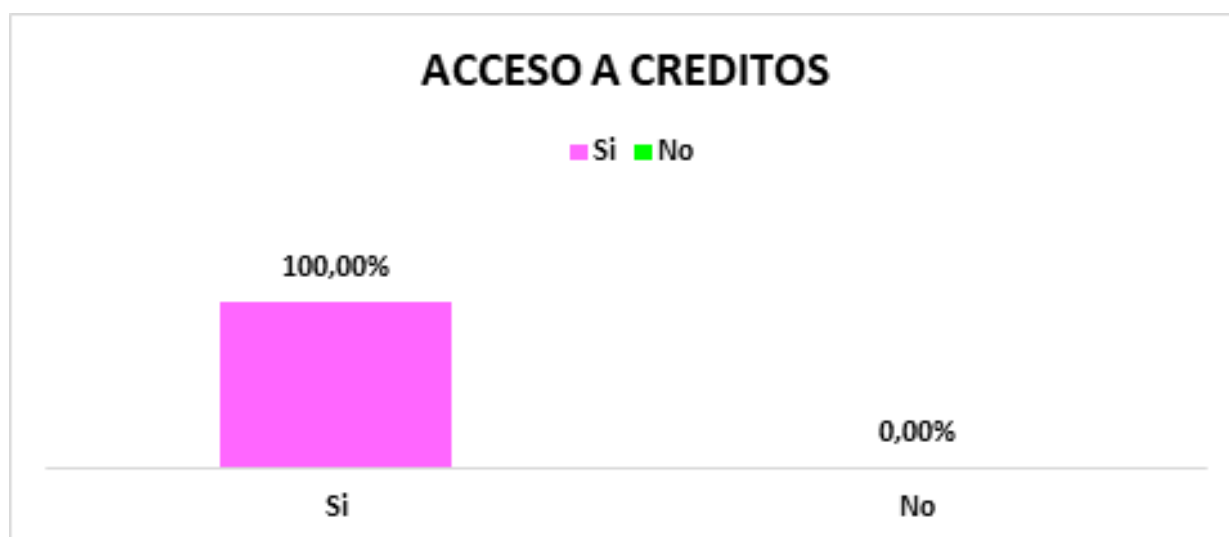
Gráfica 10. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según su capital del negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Varias son las fuentes y entidades financieras a las que acceden los comerciantes para obtener el capital para el desarrollo de sus respectivas unidades productivas. El 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de La Tola, ha tenido que acceder a créditos en entidades financieras o familiares para poder emprender.

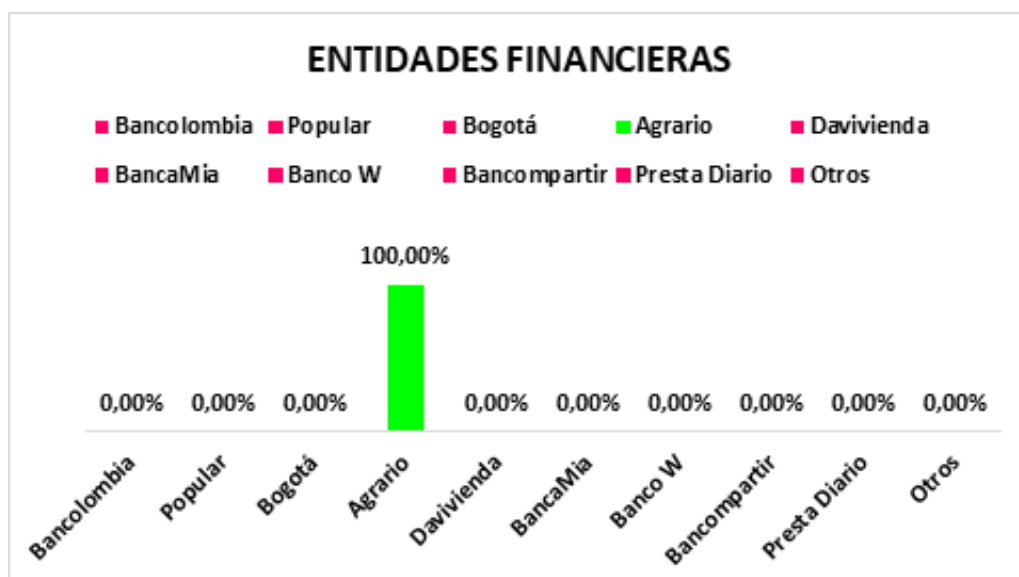
Gráfica 11. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el acceso a créditos. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El 100% de la población informal que fue objeto de este estudio en el municipio de La Tola, manifiesta tener algún tipo de acceso a créditos, a pesar de que el registro mercantil es uno de los requisitos primordiales para que los comerciantes puedan acceder a créditos.

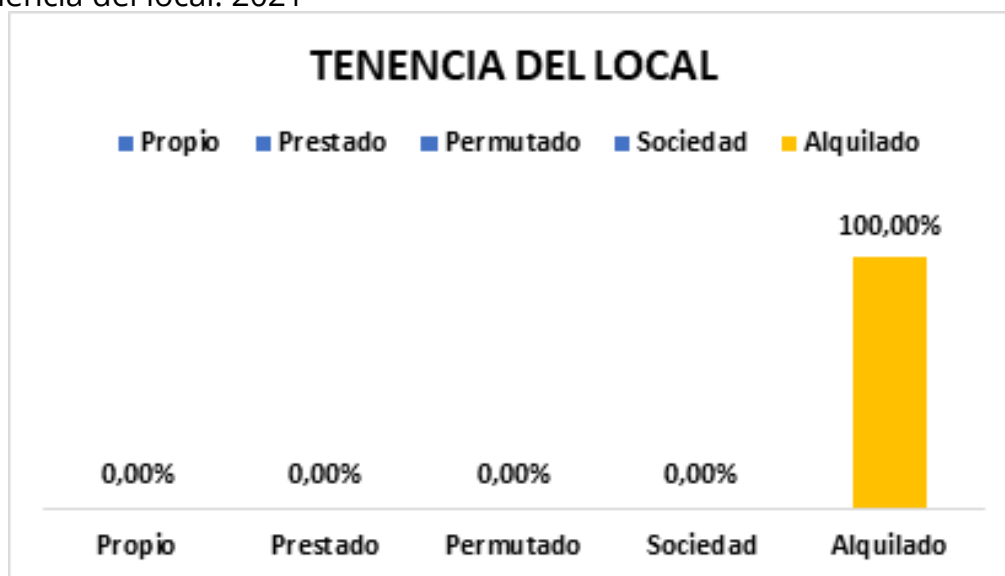
Gráfica 12. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según las entidades financieras. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el acceso a crédito en las entidades financieras que hacen presencia en el municipio de La Tola, se obtuvo que el 100% de la población encuestada manifiesta haber adquirido un crédito en el banco agrario, siendo esta la entidad financiera con cobertura crediticia en el municipio.

Gráfica 13. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según la tenencia del local. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

La tenencia del local es otro ítem que se consideró necesario e importante estudiar a la hora de identificar los causales de la informalidad. En el municipio de La Tola, el 100% de los locales comerciales son alquilados.

Gráfica 14. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según la seguridad social. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De los consultados en el censo de informalidad levantado en el municipio de La Tola; se determinó que el 100% de los comerciantes informales tiene seguridad social, siendo este porcentaje bastante significativo, ya que representa la totalidad de la población. Cabe resaltar que, la seguridad social es un medio de garantía en los servicios médicos, pensiones y riegos laborales que mediante el análisis de la información obtenida se infiere que resulta ser muy importante para los comerciantes informales al momento de desarrollar sus actividades económicas.

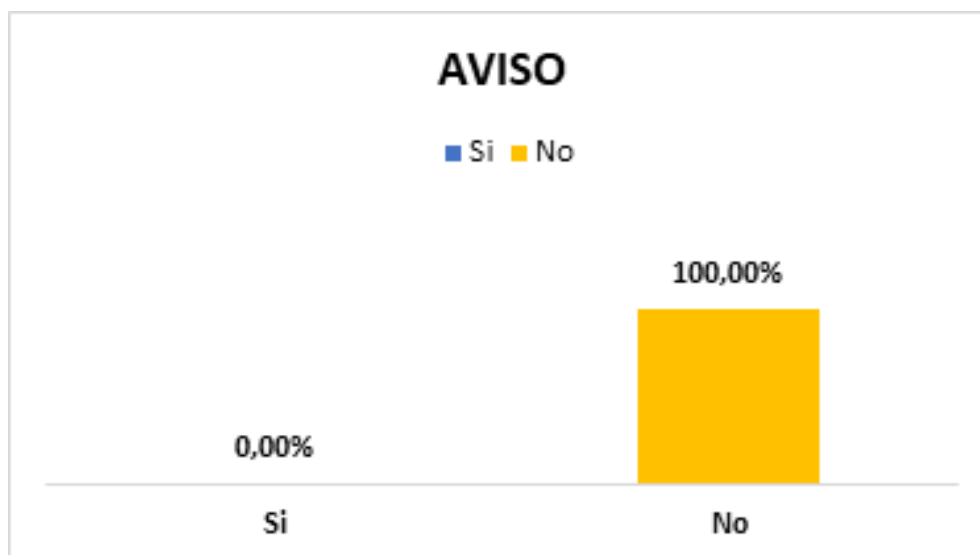
Gráfica 15. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el tipo de empresa familiar. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al preguntar sobre si la unidad productiva es familiar, el 100% de la población respondió que sí. Esta información indica que, aunque las contrataciones que hacen los comerciantes de este sector contribuyen a minimizar las tasas de desempleo en el país, que para abril del 2021 estaban en 15.1% según informe del DANE, al contratar personal con base en criterios familiares, benefician a un menor número de hogares en el municipio.

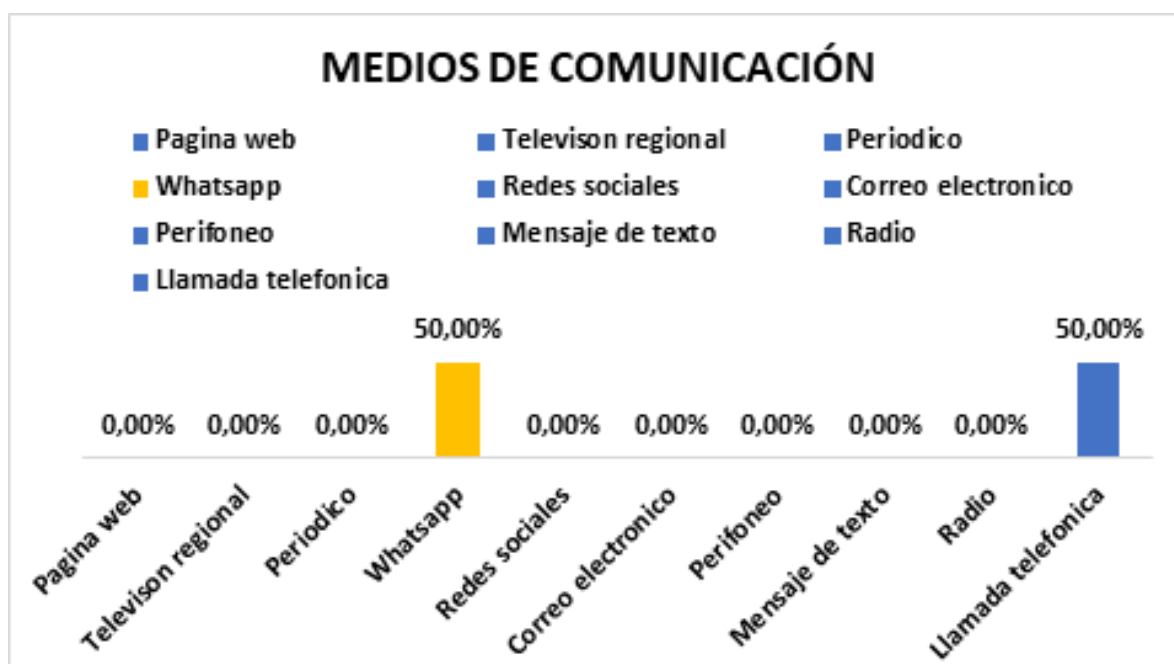
Gráfica 16. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según la seguridad social. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el uso de aviso en las unidades económicas, el 100% de la población censada por la Cámara de Comercio en el municipio de La Tola, manifestó utilizar esta herramienta como medio de publicidad para dar a conocer sus negocios.

Gráfica 17. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el medio de comunicación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Siguiendo con el análisis de la información arrojada por el censo de informalidad, se indagó sobre la utilización de medios de comunicación ya sean tradicionales o digitales para enterarse de las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Tumaco, se observó, que el WhatsApp, y llamada telefónica, representadas respectivamente con el 50%, hacen parte de los medios que utilizan frecuentemente como herramienta de difusión y adquisición de información en el municipio.

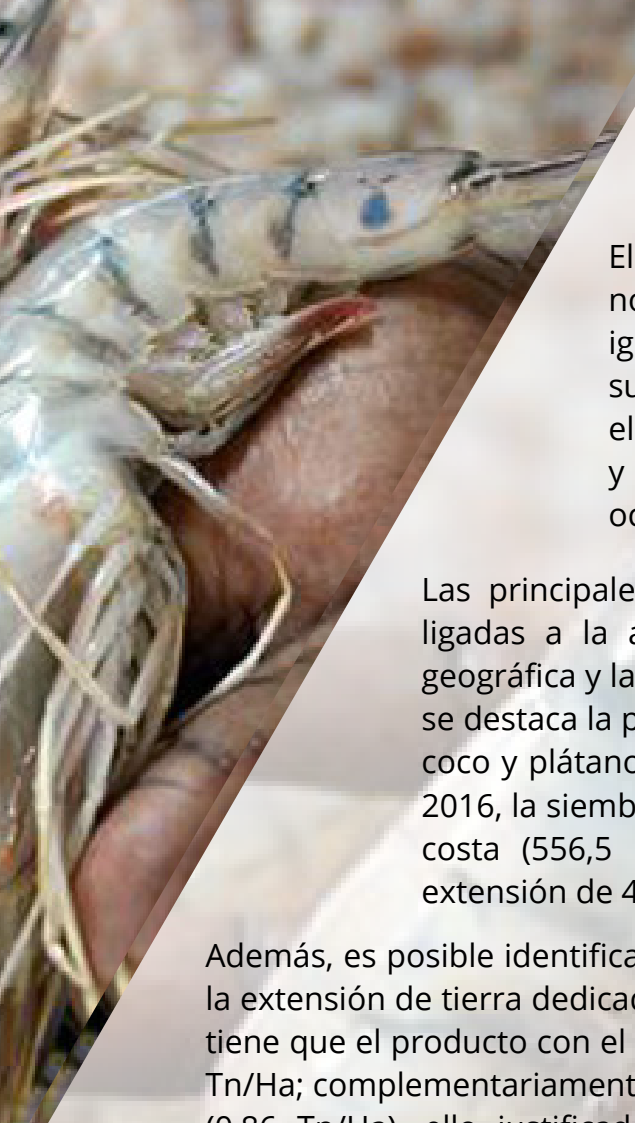
Lo anterior indica que, medios tradicionales y digitales se unen para brindar y obtener información oportuna en beneficio de la unidad productiva

Gráfica 18. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de La Tola, según el número de trabajadores. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Con el objetivo de medir la informalidad y determinar las condiciones de esta, se cuestionó sobre la cantidad de personas empleadas en una misma iniciativa, y la información obtenida expresa que el 100% de la población analizada en el municipio de La Tola, emplea de 2 a 5 personas. Es decir, la empleabilidad en este municipio se manifiesta de 2 a 5 personas por empresa.



OLAYA HERRERA

El municipio de Olaya herrera se encuentra ubicado al noroccidente del departamento de Nariño y su área total es igual a 2.929 Km², que corresponde a un 8,8% de la superficie total del departamento. Limita hacia el norte con el Océano Pacífico, al sur con los municipios de Magüí Payan y Roberto Payan, al oriente con el Municipio de La Tola y al occidente con el municipio de Mosquera.

Las principales actividades que se desarrollan en el municipio están ligadas a la agricultura y la pesca, ello soportado por la ubicación geográfica y las características del territorio; en el plano de la agricultura, se destaca la producción de Arroz, maíz, yuca, papa china, cacao, cítricos, coco y plátano costa. Conforme al Consolidado Agropecuario de Nariño 2016, la siembra a que se dedica la mayor cantidad de área es el Plátano costa (556,5 Ha) seguido de la siembra de arroz, que ocupa una extensión de 440 (Ha).

Además, es posible identificar el rendimiento en cada uno de los productos a partir de la extensión de tierra dedicada a su cultivo y la producción obtenida; en ese sentido, se tiene que el producto con el mayor rendimiento es el Coco con un rendimiento de 6,25 Tn/Ha; complementariamente, el producto que registra menor rendimiento es el Cacao (0,86 Tn/Ha), ello justificado en la naturaleza de uno y otro producto. Según lo establecido en el Plan de Desarrollo 2012-2015 “De la mano con el pueblo”, la producción agrícola en suma a la pesca y la explotación forestal conforman el sector primario del municipio, que representa el 52% del total de la actividad económica. De su parte, el sector secundario comprende principalmente la transformación de la madera, lo que representa el 12% de la actividad económica y finalmente el sector terciario representa el 36 % de la actividad económica y comprende actividades comerciales y otros servicios.

los registros mercantiles con mayor participación discriminados por sector económico según código CIIU* A dos dígitos matriculados y renovados para la vigencia del 2021, son: La Sección G, que representa al Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, con **320** empresas registradas y renovadas, es decir son todas aquellas empresas que se dedican a la venta al por mayor y al por menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de productos y la prestación de servicios relacionados con la venta de mercancía (bienes masivos, ropa y demás).

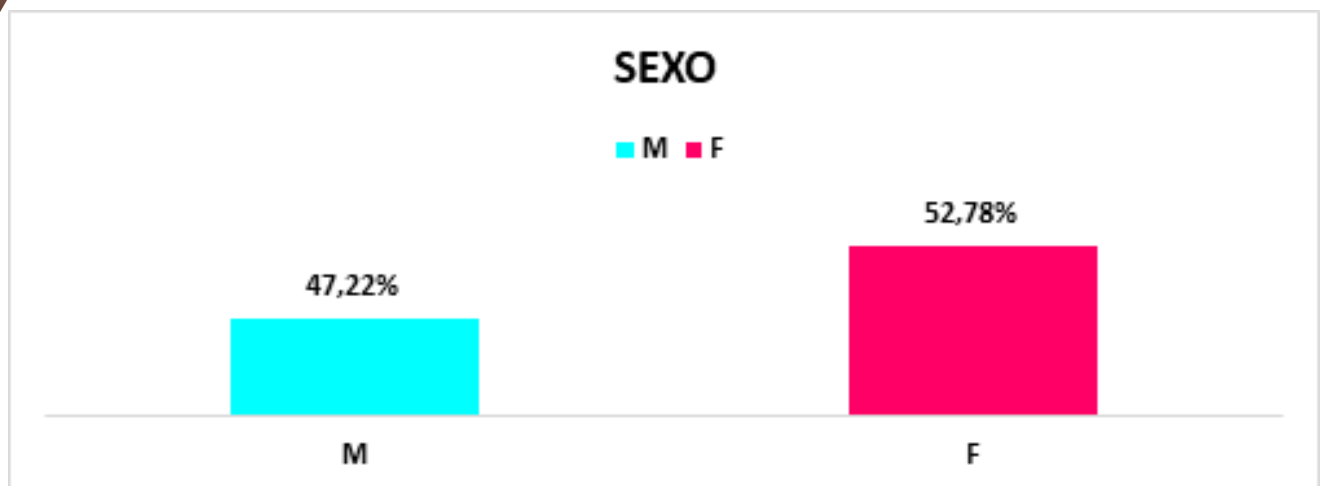
Por otro lado, dentro de la vigencia de estudio, se identificaron **36** empresarios informales en la zona urbana del municipio de Olaya Herrera, que a continuación se caracterizan:



CARACTERISTICAS GENERALES DEL POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL MUNICIPIO DE OLAYA HERRERA 2021.

Identificar el potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, permitió que se analizará otras variables, sociales, económicas y empresariales que determinaron su vida en la informalidad. A continuación, se presentan dichas variables.

Gráfica 1. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según su sexo. 2021

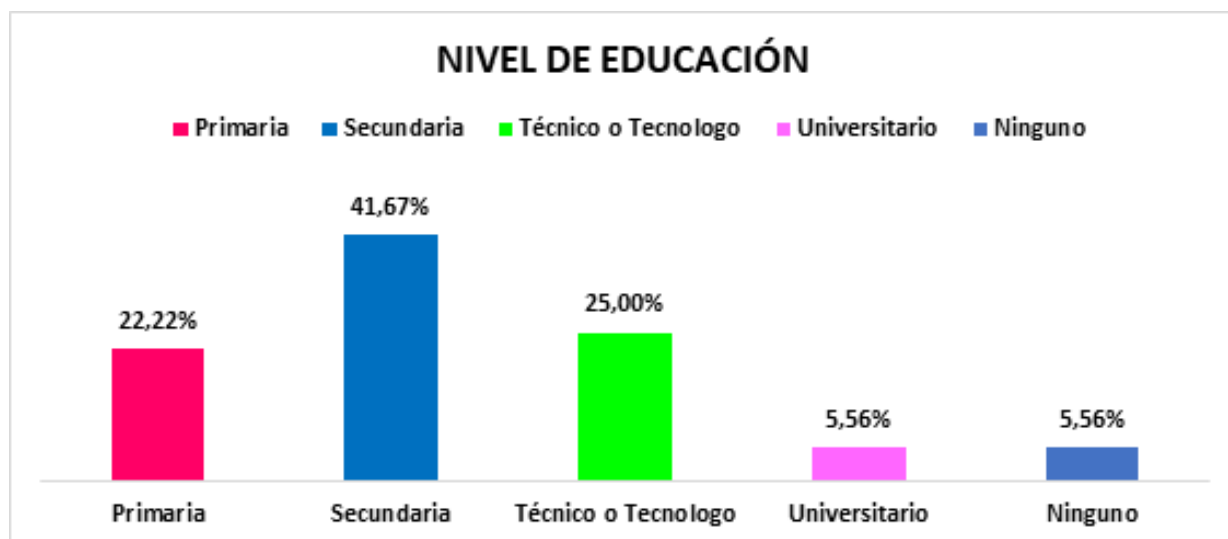


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Se puede observar que, 100% las encuestas realizadas en el municipio de Olaya Herrera, el 47,22% de la población informal corresponde al sexo masculino, mientras que el 52,78% representa al sexo femenino.

En ese sentido, el sexo femenino tiene el mayor número de emprendimientos en el territorio.

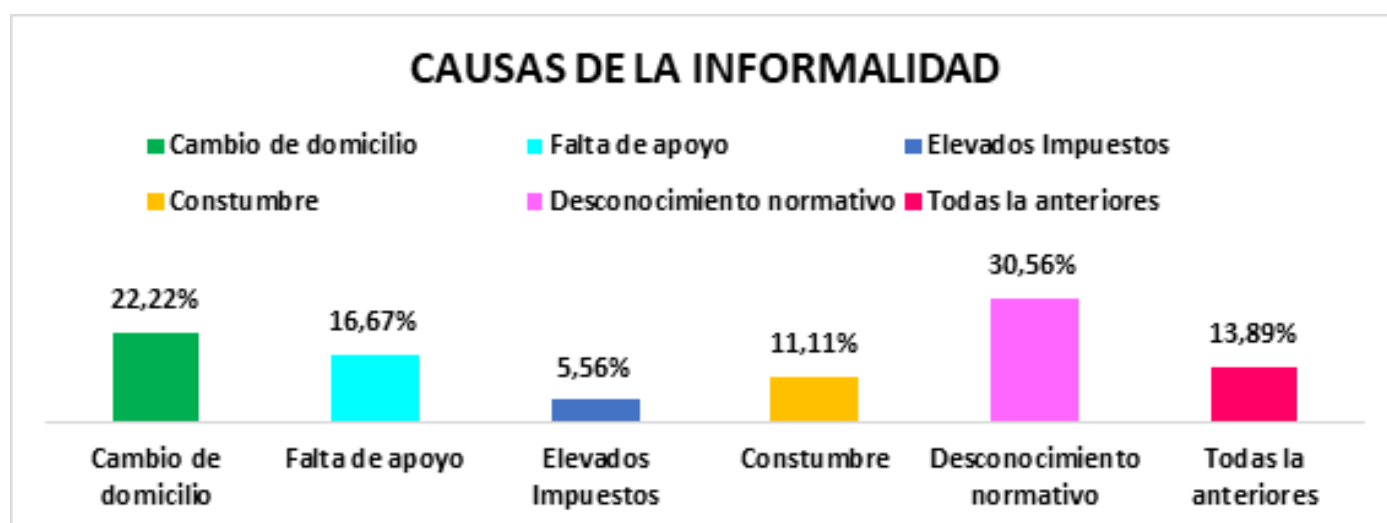
Gráfica 2. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el nivel de educación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Una de las variables que se consideró necesaria estudiar, fue el nivel educativo de la población informal en Olaya Herrera, de 36 encuestas realizadas en el municipio, el 41,67% indico haber culminado estudios de secundaria, el 25,00% técnico o tecnólogo, el 22,22% la primaria, por ultimo y o menos importante, están los individuos que han realizado estudios universitarios y los que no han tenido ningún tipo de educación formal, representado respectivamente el 5,56% de la población. Estas cifras reflejan que el 63,89% de los comerciantes, solo cuentan con educación básica primaria y secundaria, siendo este un porcentaje muy significativo. Lo cual indica que, el nivel educativo de la población informal del municipio se ubica entre primaria y secundaria de bachillerato.

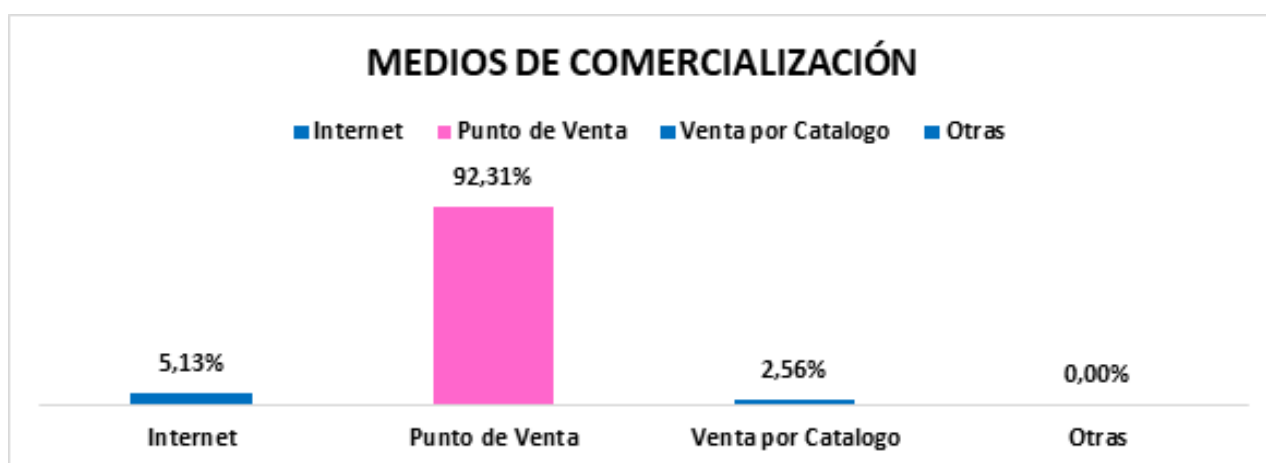
Gráfica 3. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el nivel de educación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Las causas que dan origen a la informalidad en el municipio de Olaya Herrera, según la población encuestada, son el desconocimiento normativo con un 30,56%, seguido de cambio de domicilio con un 22,22%, falta de apoyo con 16,67%, costumbre con 11,11%, elevados impuestos con 5,56%, por último, el 13,89% restante, expreso que todas las opciones anteriores son detonantes que han permitido la continuidad de labores económicas dentro de la informalidad. En síntesis, este estudio evidenció que la informalidad más que un fenómeno social se ha convertido en algo tradicional, que se ha venido replicando de generación en generación.

Gráfica 4. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el medio de comercialización. 2021

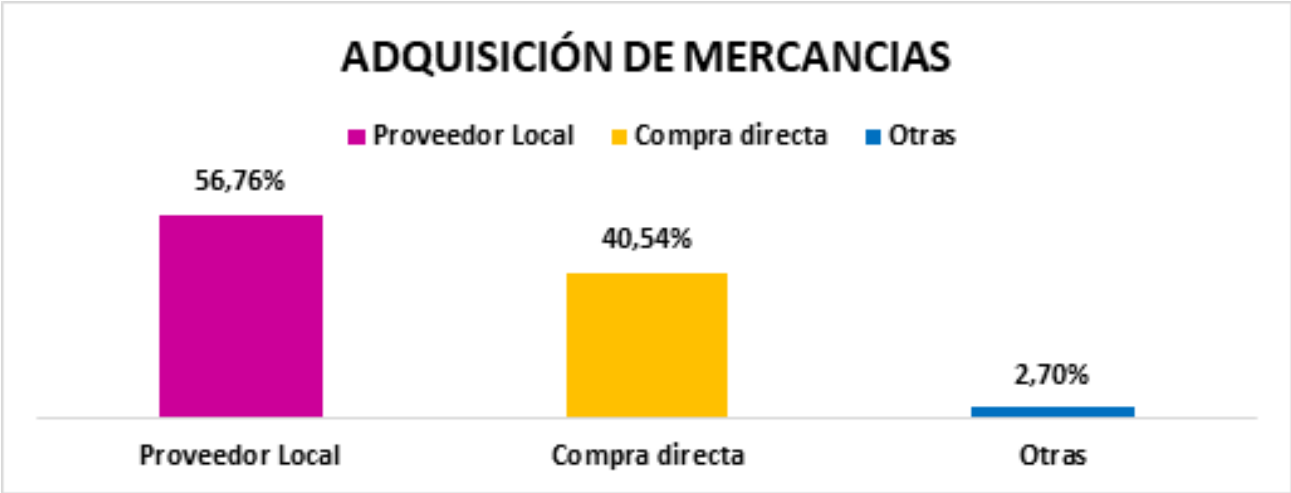


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre los medios de comercialización en el municipio de Olaya Herrera, se obtuvo que la población informal encuestada utiliza en un 92,31% el punto de venta como medio de comercialización, seguido de internet con un 5,13%, en menor proporción se ubican las ventas por catálogo con un 2,56%.

Estas cifras demuestran que los medios tradicionales de comercialización prevalecen por encima de los digitales. Sin embargo, la coyuntura en la que se encuentra la sociedad por la pandemia del COVID-19, ha obligado a estos informales, a realizar sus ventas online.

Gráfica 5. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según la Adquisición de mercancías. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de la población informal encuestada en el municipio de Olaya Herrera, el 56,76% expreso adquirir mercancías a través de proveedor local, seguido del 40,54% que lo hace a través de la compra directa a empresas comercializadoras que se ubican tanto dentro como fuera del municipio, por último, pero no menos importante, esta el 2,70% de la población restante que obtiene mercancía por otros medios.

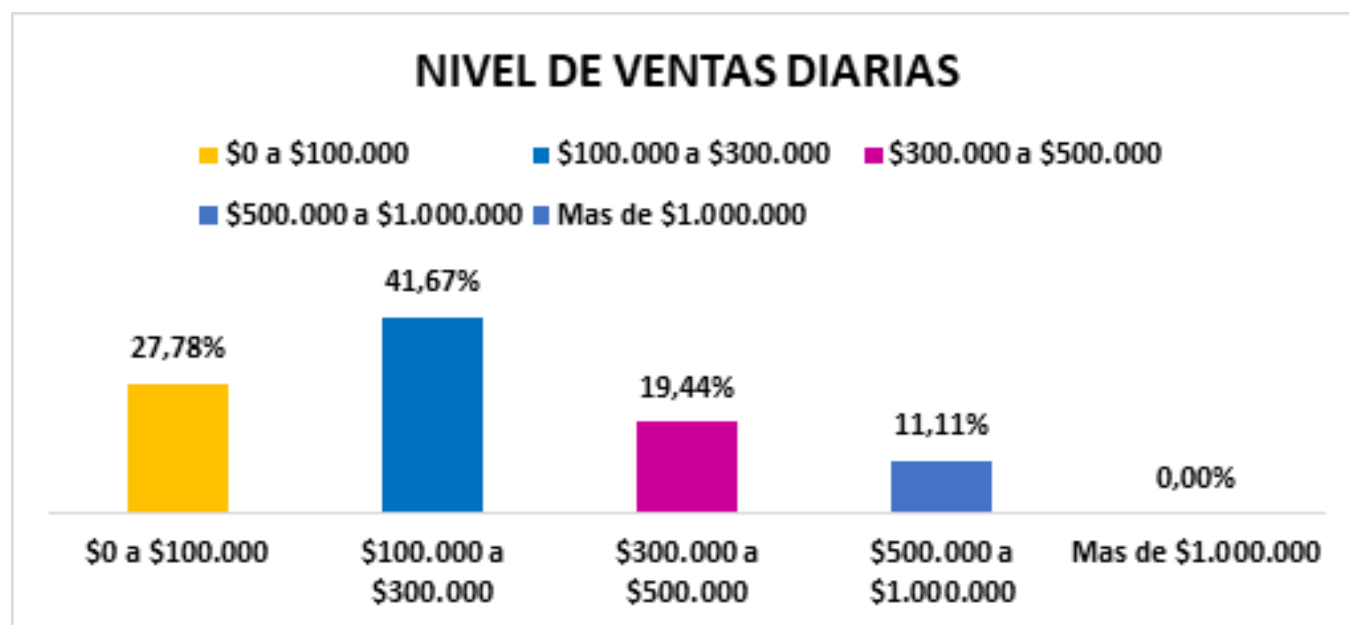
Gráfica 6. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el tipo de productos y/o servicio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De acuerdo con la información arrojada en este estudio, el 55,00% de la población encuestada en Olaya Herrera, oferta otros productos diferentes a la lista de opciones planteadas en el censo, en un 10,00% respectivamente representados estas los comerciantes que venden comida, ropa y bisuterías, el 7,50% víveres, por último, encontramos comerciantes informales que se dedican a la venta de calzado, productos terminados y productos pecuarios con un 2,50% cada uno. Esta situación se presenta en mayor medida por la variedad de productos que ofrecen los comerciantes y el poco conocimiento sobre su clasificación.

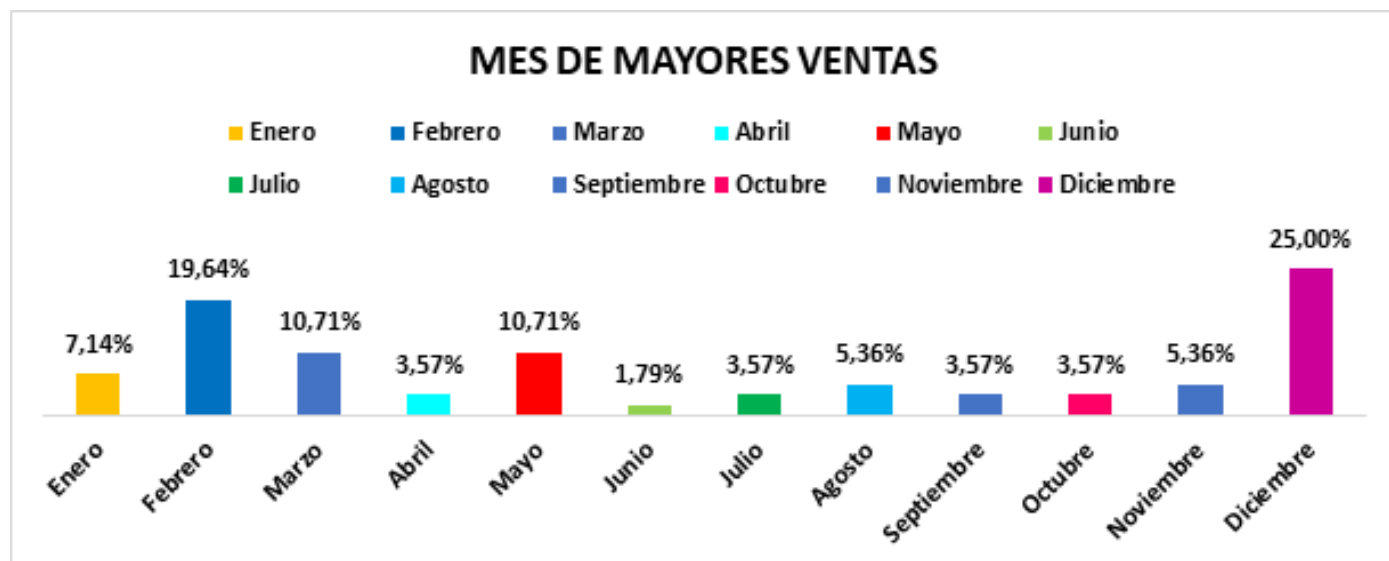
Gráfica 7. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el nivel de ventas. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de Olaya Herrera, el 41,67% obtiene un nivel de ventas diarias de \$100.000 a \$300.000, el 27,78% de \$0 a \$100.000 El 19,44% de \$300.000 a \$500.000. tan solo un 11,11% de la población encuestada tiene ventas que oscilan entre \$500.000 a \$1.000.000. De esta información se infiere que más del 50% de la población encuestada en Olaya Herrera, no logra superar los \$300.000 en ventas diarios, generando menos recursos económicos que la otra parte no representativa.

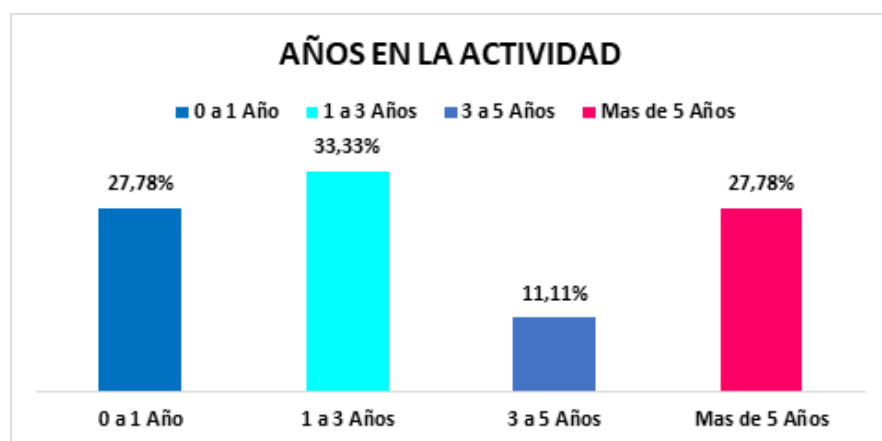
Gráfica 8. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el nivel de ventas. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Sin duda alguna, en todos los meses hay un cierto nivel de ganancia para los comerciantes informales del municipio de Olaya Herrera. Sin embargo, son los meses como diciembre, febrero, marzo, mayo y diciembre donde coexisten algunas festividades sociales, los que evidencian mayor volumen en sus ventas.

Gráfica 9. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según los años en la actividad. 2021

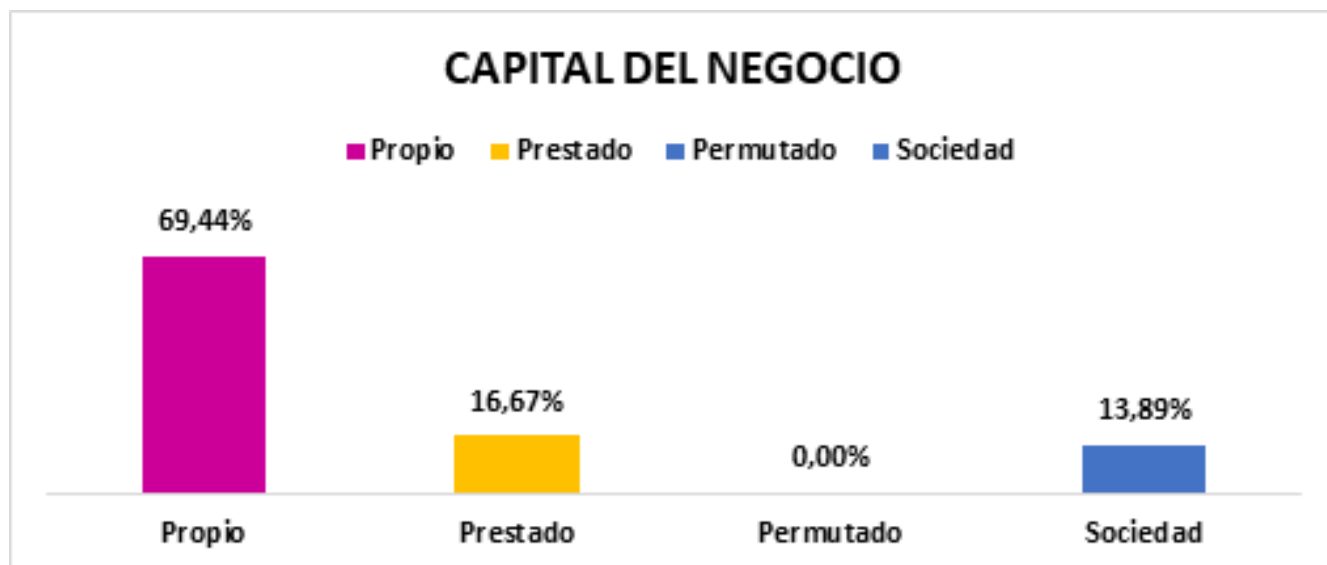


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En las 36 encuestas realizadas en el municipio de Olaya Herrera, se evidencia que el 33,33% tiene de 1 A 3 años ejerciendo su actividad comercial, en un 27, 78% representados respectivamente los comerciantes que tienen de 0 a 1 años y más de 5 años con esa unidad productiva Y por último en un 11,11% manifestó llevar de 3 a 5 años con esta unidad productiva.

Estas cifras demuestran que la informalidad en Olaya Herrera, se representa como un fenómeno social y cultural. Por años los comerciantes han desempeñado actividades económicas bajo este sistema aun después de ser visitados y o notificados por las instituciones pertinentes que se debe hacer un registro mercantil para el óptimo funcionamiento de sus unidades productivas.

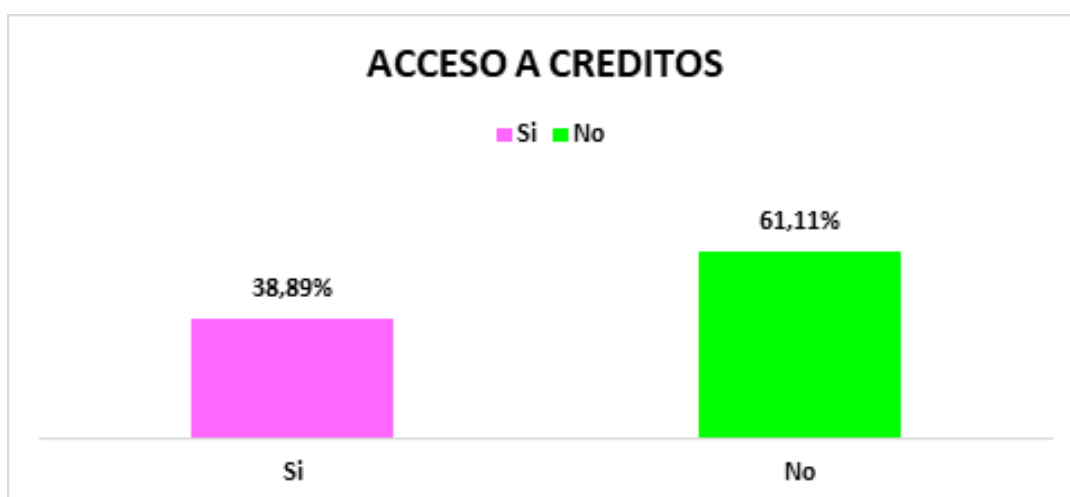
Gráfica 10. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el capital del negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Varias son las fuentes y entidades financieras a las que acceden los comerciantes para obtener el capital para el desarrollo de sus respectivas unidades productivas. En las 36 encuestas realizadas en el municipio de Olaya Herrera, el 69,44% de los comerciantes emprendió con capital propio, el 16,67% prestado y el 13,89% asociado. Cabe resaltar que en este municipio la comunidad empresarial informal no ha tenido que permutar bienes o servicios para emprender.

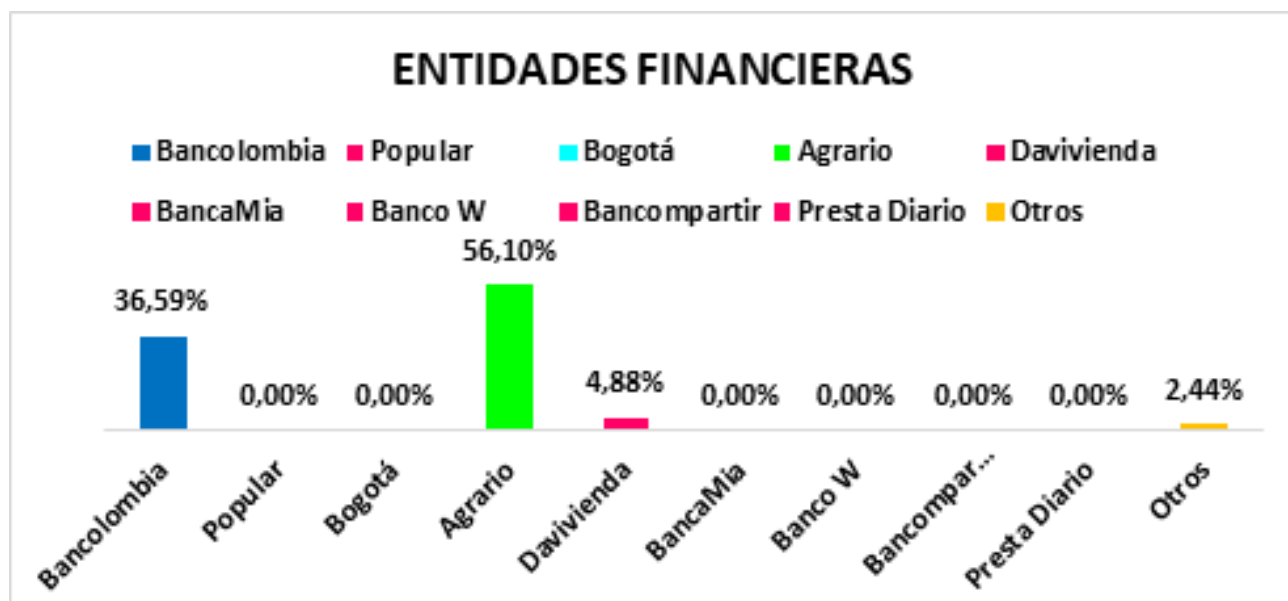
Gráfica 11. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el nivel de ventas. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El 100% de la población informal que fue objeto de este estudio en el municipio Olaya Herrera, el 38,89% manifiesta tener algún tipo de acceso a créditos, a pesar de que el registro mercantil es uno de los requisitos primordiales para acceder a créditos, mientras que el 61,11% de la población restante se encuentra por fuera de esa posibilidad.

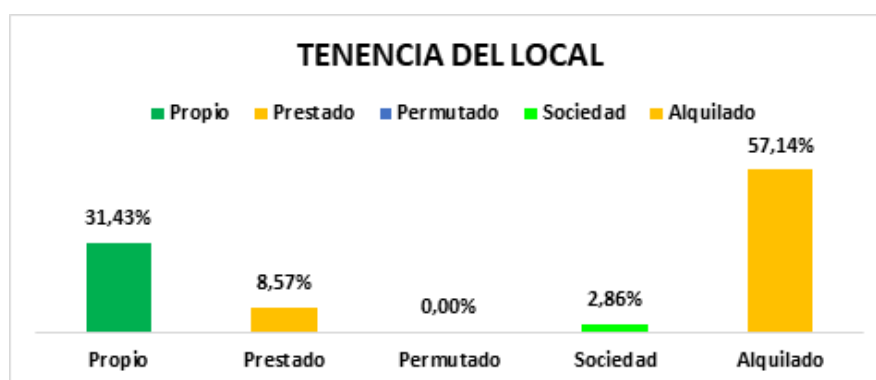
Gráfica 12. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según las entidades financieras. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el acceso a crédito en las entidades financieras que hacen presencia en el municipio de Olaya Herrera, se obtuvo que el 56,10% de la población encuestada manifiesta haber adquirido un crédito en Banco Agrario, el 19,78% en el Bancolombia, el 4,88% en Davivienda, siendo estas tres las entidades financieras con mayor cobertura crediticia en el municipio. En menor proporción se ubican los comerciantes que generalmente adquieren préstamos de personas naturales que no cobran ningún tipo de interés, como son los familiares, amigos o vecinos representados en un 2,44%, de la población.

Gráfica 13. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según la tenencia del local. 2021

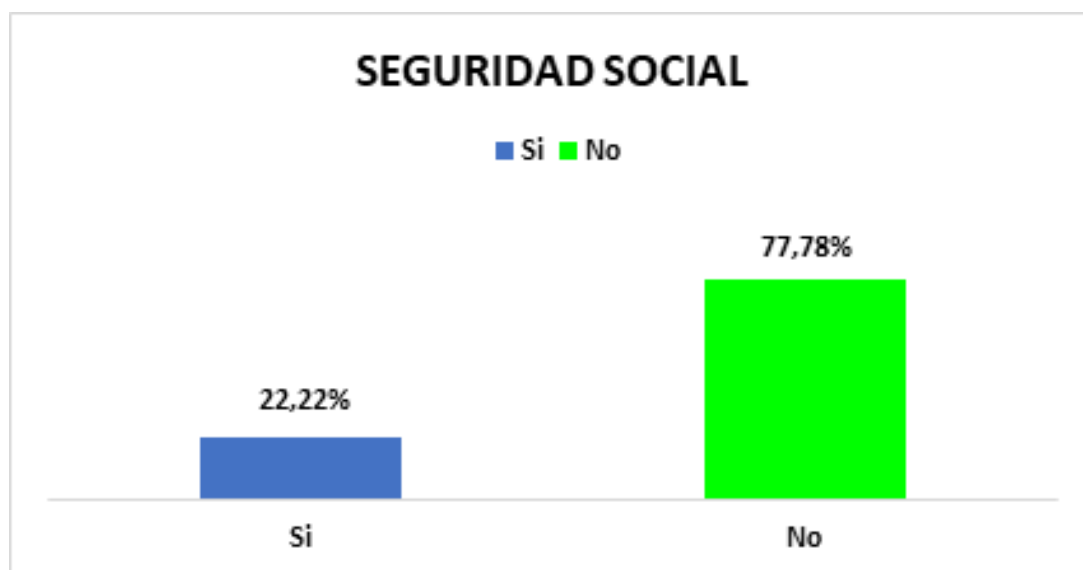


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

La tenencia del local es otro ítem que se consideró necesario e importante estudiar a la hora de identificar los causales de la informalidad. En el municipio de Olaya Herrera, el 57,14% de los locales comerciales son alquilado, el 31,43% propio, el 8,57% prestado, y el 2,86% asociado.

Las cifras anteriores revelan que, la mayor parte de los comerciantes informales que fueron objeto de estudio en el municipio no posee un local propio donde funcione su unidad productiva, por lo que se ven obligados en su gran mayoría a alquilarlo uno.

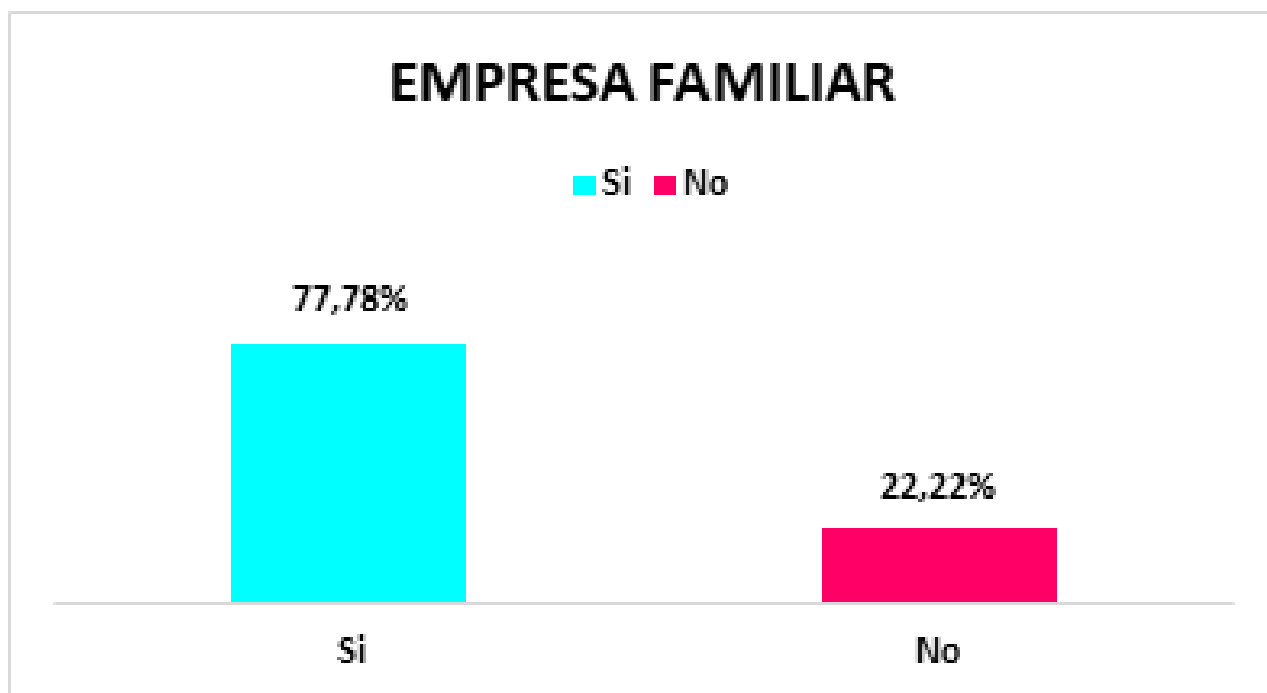
Gráfica 14. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el pago de seguridad social. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De los consultados en el censo de informalidad levantado en el municipio de Olaya Herrera; se determinó que el 77,78% no tiene seguridad social, siendo este porcentaje bastante significativo, ya que representa más de la mitad de la población y solo un 22,22% tiene seguridad social. Cabe resaltar que, la seguridad social es un medio de garantía en los servicios médicos, pensiones y riegos laborales que mediante el análisis de la información obtenida se infiere que resulta ser irrelevante para los comerciantes informales al momento de desarrollar sus actividades económicas.

Gráfica 15. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el tipo de empresa familiar. 2021

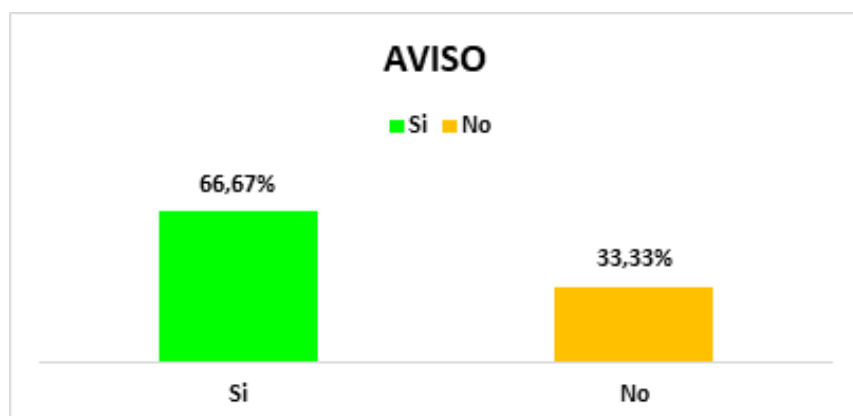


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al preguntar sobre si la unidad productiva es familiar, el 77,78% respondió que sí, mientras el 22,22% respondió que no. Esta información indica que, aunque las contrataciones que hacen los comerciantes de este sector contribuyen a minimizar las tasas de desempleo en el país, que para abril del 2021 estaban en 15.1% según informe del DANE, al contratar personal con base en criterios familiares, benefician a un menor número de hogares en el municipio.

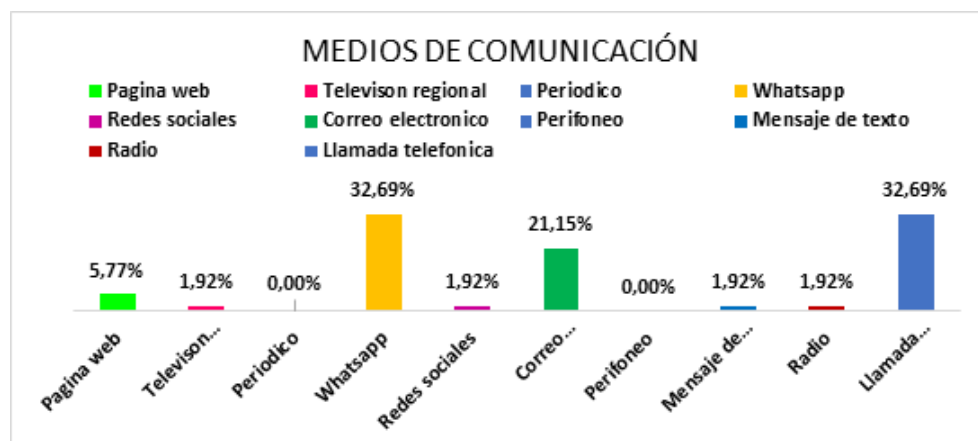
Gráfica 16. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el tipo de aviso. 2021

Del 100% de la población censada por la Cámara de Comercio en el municipio de Olaya Herrera, se observó que a diferencia de un 33,33% de la población informal que no tiene ningún aviso en su establecimiento comercial, hay un 66,67% que si prefiere utilizar esta herramienta como medio de publicidad para dar a conocer sus negocios.



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Gráfica 17. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el medio de comunicación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Siguiendo con el análisis de la información arrojada por el censo de informalidad, se indagó sobre la utilización de medios de comunicación ya sean tradicionales o digitales para enterarse de las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Tumaco, se observó, que el WhatsApp en un 32,69%, seguido por llamada telefónica con un 32,69% y el correo electrónico con el 21,15%, hacen parte de los medios que utilizan frecuentemente como herramienta de difusión y adquisición de información en el municipio. Sin embargo, hay otros medios que son utilizados, aunque en menor proporción tales como, página web en 5,77%, televisión regional, redes sociales, mensajes de texto y radio respectivamente representados con 1,92%. Lo anterior indica que medios tradicionales y digitales se unen para brindar y obtener información oportuna en beneficio de la unidad productiva.

Gráfica 18. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Olaya Herrera, según el tipo de empresa familiar. 2021

Con el objetivo de medir la informalidad y determinar las condiciones de esta, se cuestionó sobre la cantidad de personas empleadas en una misma iniciativa, y la información obtenida expresa que del 100% de la población analizada en el municipio de Olaya Herrera, el 58,33% emplea de 2 a 5 personas, seguido del 36,11% que solo emplea a 1 una persona, y el 5,56% que emplea de 5 a 10 personas. Es decir, la empleabilidad en este municipio se manifiesta de 1 a 5 personas por empresa, donde la mayor parte de los comerciantes tienen a su cargo de 2 a 5 colaboradores.



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco



EL CHARCO

El municipio de El Charco se localiza en el norte de la Costa Pacífica de Nariño a orillas del río Tapaje. Limita por el norte con el Océano Pacífico y el departamento del Cauca; por el sur con los municipios de El Rosario y Magüí; por el oriente con el municipio de Santa Bárbara; y por el occidente con los municipios de La Tola y Olaya Herrera. Se encuentra a una altura de 5 metros sobre el nivel del mar, su temperatura media es de 28 grados centígrados.

Las actividades económicas más importantes de esta sub-región están basadas en el sector agropecuario y pesquero, destacándose el cultivo de plátano, coco, cacao, caña de azúcar y frutas tropicales. Las actividades de pesca y extracción de piangua se realizan de forma artesanal, con instrumentos y aparatos bastante precarios en la zona marina y zona de manglares. También es de resaltar la minería, la explotación de ganado bovino y especies menores.

Más de 27.600 personas en el municipio dependen de la actividad agrícola; los cultivos más destacados son plátano con 6.222 hectáreas, coco con 1.150 Ha. y cacao con 400 con Ha. Otras actividades destacadas en el municipio son la explotación de madera, especialmente del bosque de guandal, natal, manglar y naidizales; además, se encuentra la actividad minera con la extracción de oro, que se caracteriza por la utilización de técnicas artesanales en su extracción.

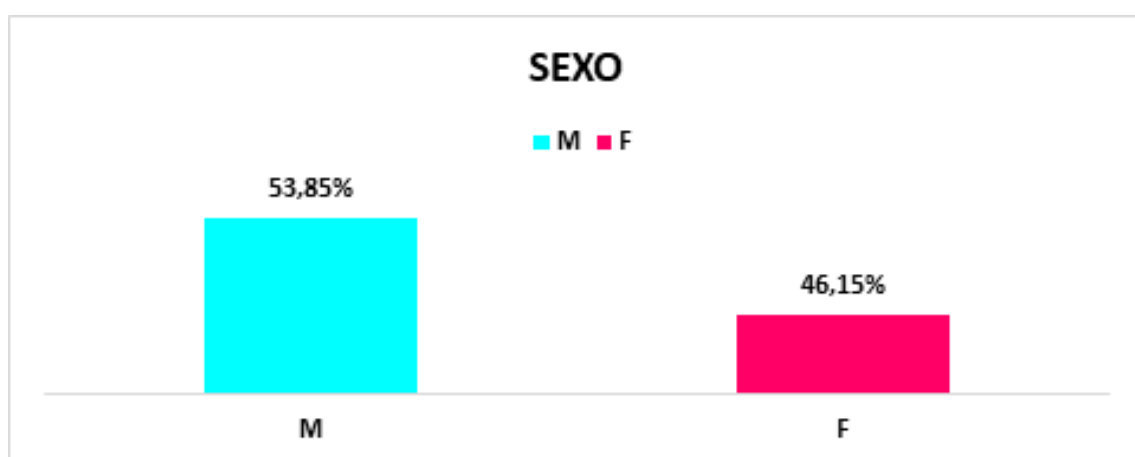
los registros mercantiles con mayor participación discriminados por sector económico según código CIIU* A dos dígitos matriculados y renovados para la vigencia de 2021, son: La Sección G, que representa al Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, con **277** empresas registradas y renovadas, es decir son todas aquellas empresas que se dedican a la venta al por mayor y al por menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de productos y la prestación de servicios relacionados con la venta de mercancía (bienes masivos, ropa y demás).

Por otro lado, dentro de la vigencia de estudio, se identificaron **13** empresarios informales en la zona urbana del municipio de El Charco, que a continuación se caracterizan:

CARACTERISTICAS GENERALES DEL POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL MUNICIPIO DE EL CHARCO 2021.

Identificar el potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, permitió que se analizara otras variables, sociales, económicas y empresariales que determinaron su vida en la informalidad. A continuación, se presentan dichas variables.

Gráfica 1. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según su sexo. 2021

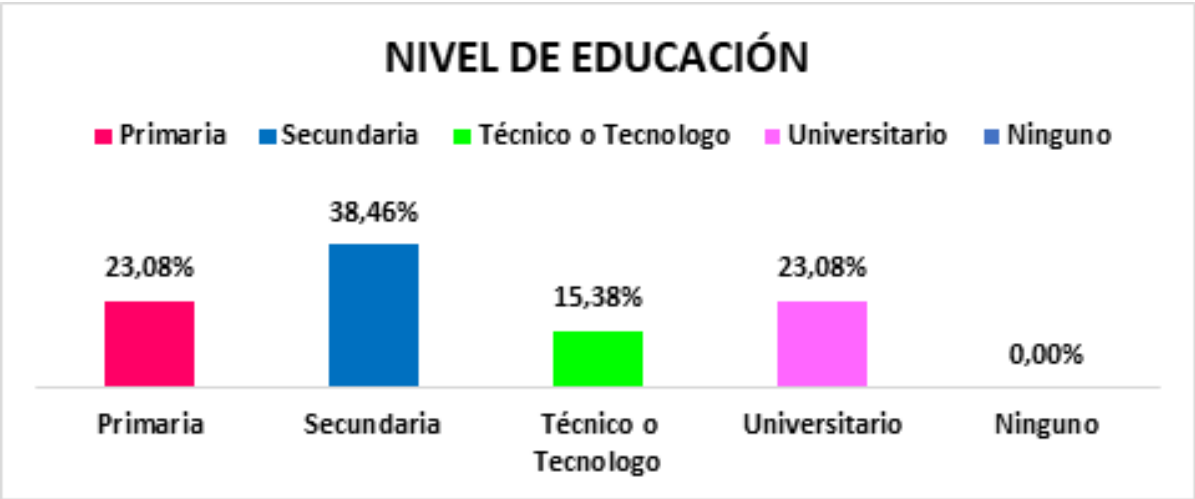


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Se puede observar que, en la totalidad de las encuestas realizadas en el municipio de El Charco, el 53,85% de la población informal corresponde al sexo masculino, mientras que el 46,15% representa al sexo femenino.

En ese sentido, el sexo masculino tiene el mayor número de emprendimientos en el territorio.

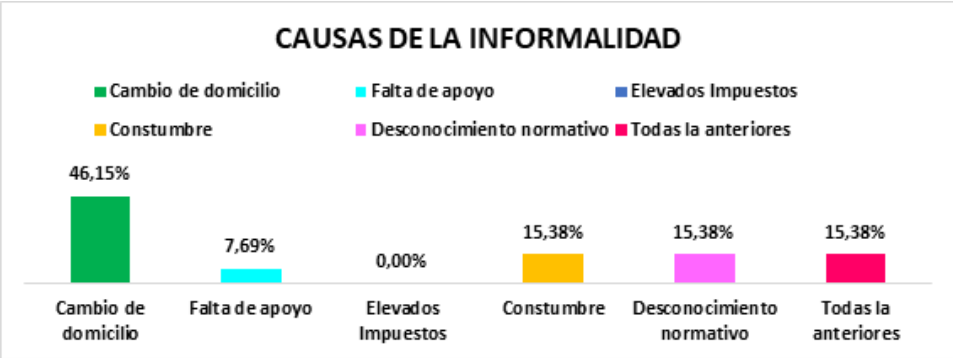
Gráfica 2. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el nivel de educación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Una de las variables que se consideró necesaria estudiar, fue el nivel educativo de la población informal en el Charco, del 100% de las encuestas realizadas en el municipio, el 38,46% indico haber terminado la secundaria, seguido del 46,16% que tiene un nivel de formación primaria o universitaria, representados con el 23,08% cada uno, el 15,38% técnico o tecnólogo. Estas cifras reflejan que el 100% de la población informal del municipio de El Charco a asistido a un plantel educativa, no obstante, el nivel educativo de la población informal del municipio se ubica entre primaria y secundaria del bachillerato.

Gráfica 3. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según las causas de la informalidad. 2021

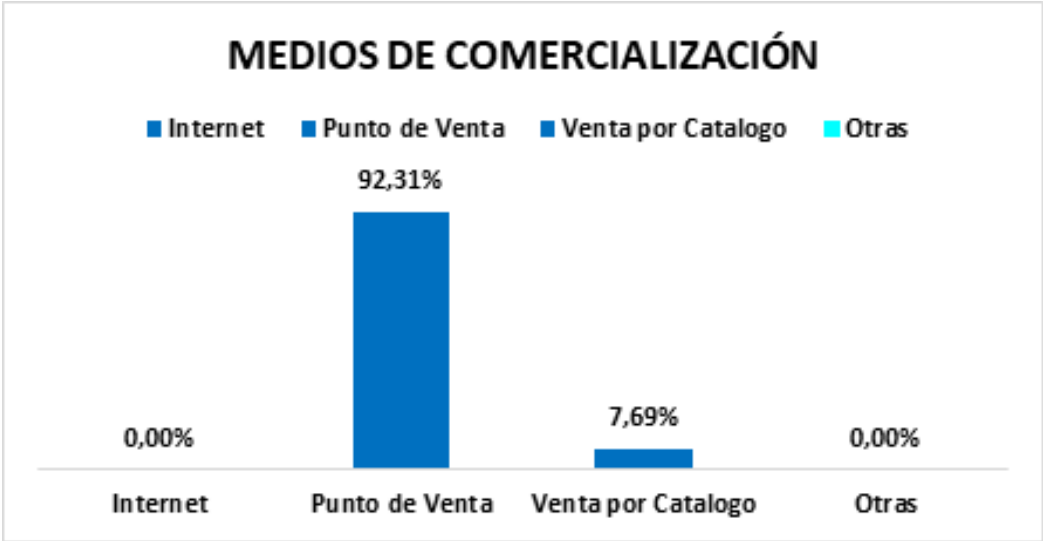


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En síntesis, este estudio evidenció que la informalidad más que un fenómeno social se ha convertido en algo tradicional, que se ha venido replicando de generación en generación.

Las causas que dan origen a la informalidad en el municipio del Charco, según la población encuestada, son el cambio de domicilio con un 46,15%, seguido de un 46,14% que atribuye la informalidad al desconocimiento normativo, costumbre y todas las opciones anteriores representadas respectivamente con un 15,38% y un 7,69% a la falta de apoyo.

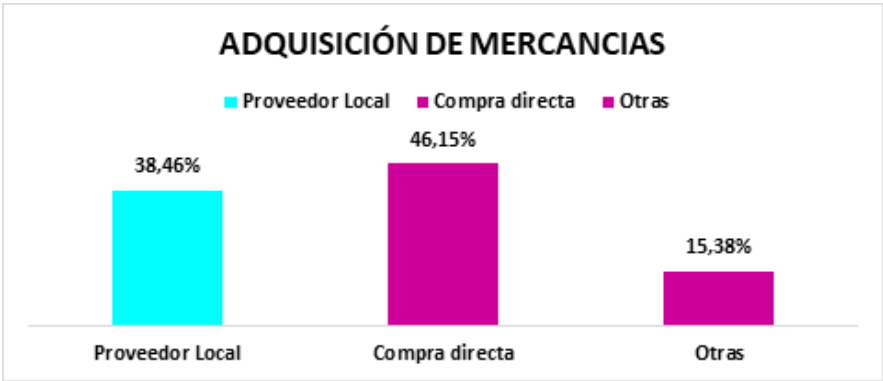
Gráfica 4. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según los medios de comercialización. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En la gráfica anterior donde se condensan los datos obtenidos con respecto a la frecuencia de la utilización de los medios de comercialización, se reconoce información importante que cuenta que, los medios de comercialización tradicionales continúan siendo utilizados en gran medida por la población informal, dado que, de los 13 comerciantes informales encuestados en el municipio del Charco, el 92,31% ocupa el punto de venta como medio de comercialización, un 7,69% venta por catálogo. Estas cifras demuestran que los medios tradicionales de comercialización prevalecen por encima de los digitales.

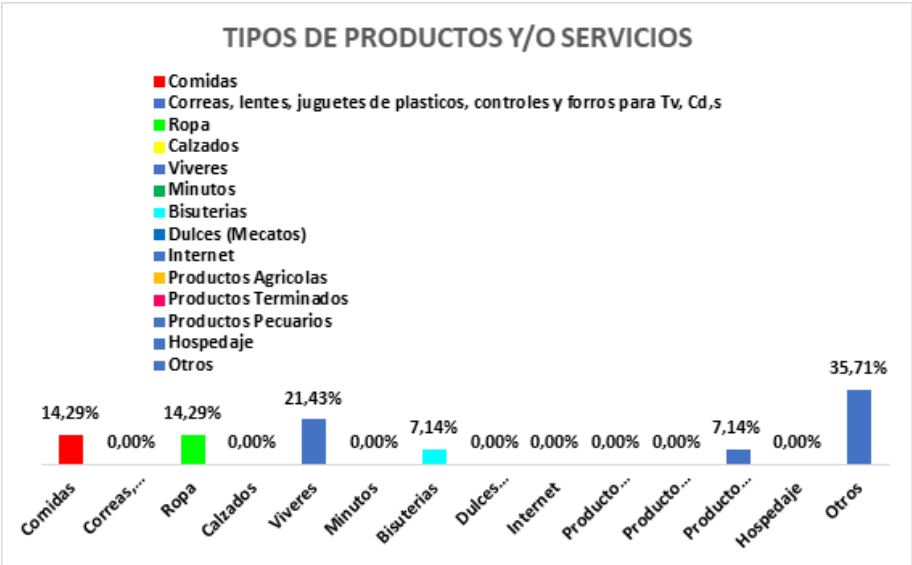
Gráfica 5. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según la adquisición de las mercancías. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De los 13 comerciantes informales encuestados en el municipio del Charco, el 46,15% expreso adquirir mercancías a través de compra directa a la empresa comercializadoras que se ubican tanto dentro como fuera del municipio, seguido el 38,46% a través de un proveedor local, y el 15,38% de la población restante que obtienen mercancía por otros medios.

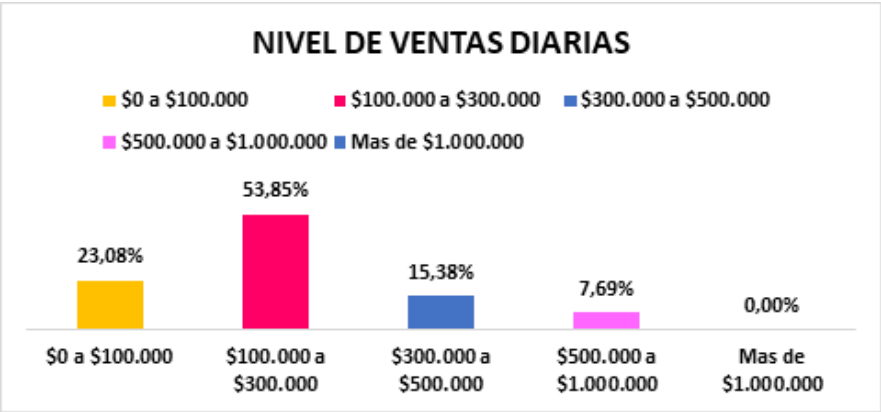
Gráfica 6. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según los Tipos de productos y/o servicios. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De acuerdo con la información arrojada en este estudio, el 35,71% de la población encuestada en el Charco, oferta otros productos diferentes a la lista de opciones planteadas en el censo, el 21,43% víveres, comida y ropa con un 14,29% cada uno, por último, encontramos comerciantes informales que se dedican a la venta bisuterías y productos pecuarios con un 7,14%. Esta situación se presenta en mayor medida por la variedad de productos que ofrecen los comerciantes y el poco conocimiento sobre su clasificación.

Gráfica 7. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según la adquisición de las mercancías. 2021

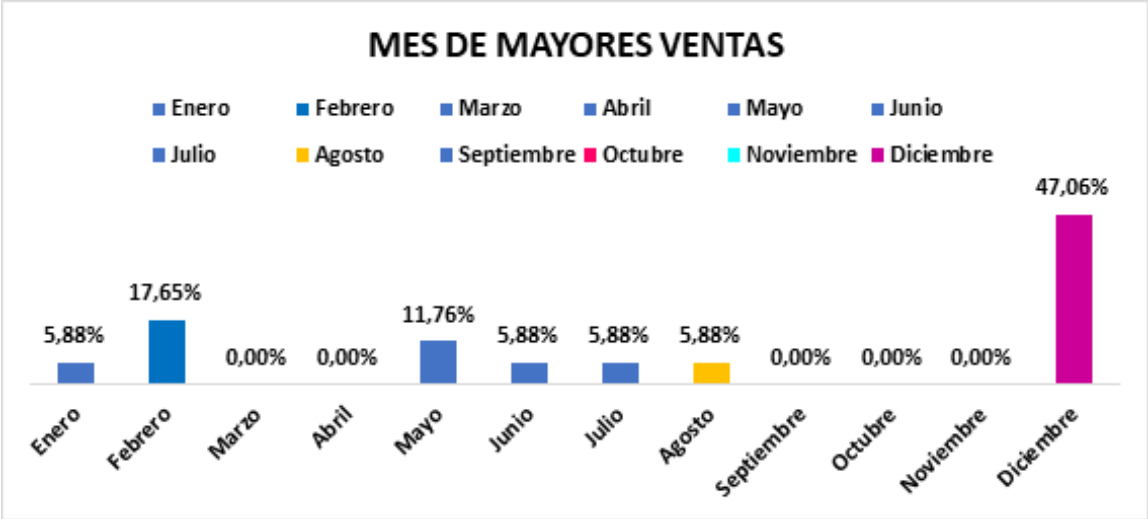


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De esta información se puede inferir que las ventas diarias del 76,93% de la población informal encuestada en el municipio de El Charco oscilan de \$0 a \$300.000.

Los productos/servicios que ofrece la población encuestada en el municipio de El Charco, generan un nivel de ventas diarias que van desde \$0 a \$1.000.000 discriminados de la siguiente manera: El 53,85% obtiene de \$100.000 a \$300.000, el 223,08% de \$0 a \$100.000, el 15,38% de \$ 300.000 a \$500.00 y el 7,69% restante vende diario entre \$500.000 a 1.000.000.

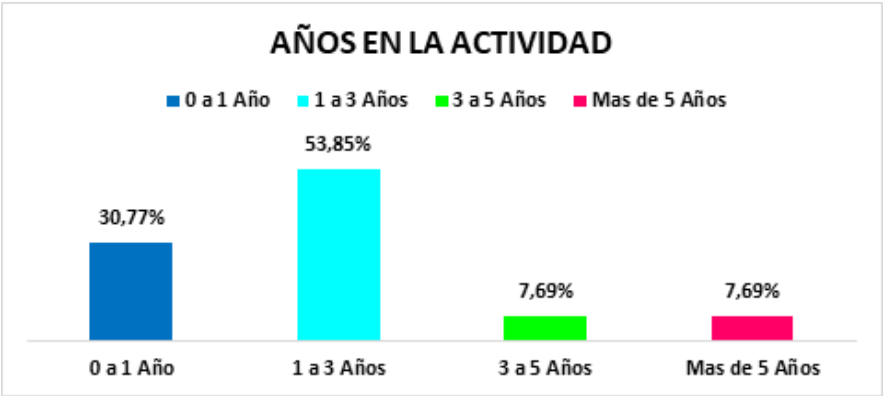
Gráfica 8. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el mes de mayores ventas. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Sin duda alguna, en la mayoría de los meses cierto incremento en las ganancias para los comerciantes informales del municipio del Charco. Sin embargo, son los meses como diciembre, febrero y mayo donde coexisten algunas festividades sociales, los que evidencian mayor volumen en sus ventas.

Gráfica 9. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según los años en la actividad. 2021

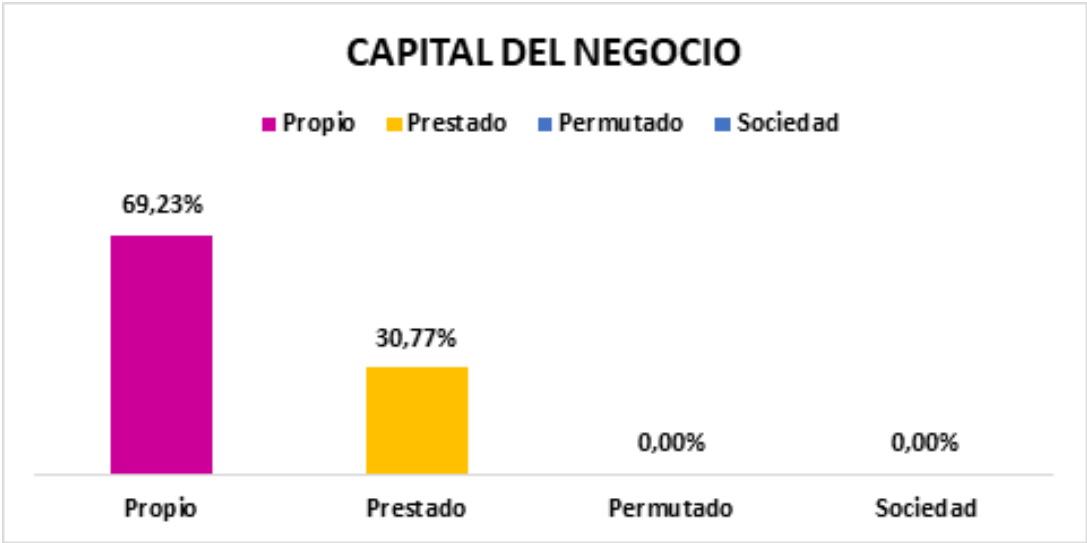


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En las 13 encuestas realizadas en el municipio de El Charco, se evidencia que el 53,83% de los comerciantes informales en este municipio lleva de 1 a 3 años informalidad, el 53,85% de 1 a 3 años y por últimos están con un porcentaje de 7,69% respectivamente los comerciantes que han estado de 3 a 5 años y más de 5 años en la informalidad.

Las cifras anteriores demuestran que la informalidad en El Charco se representa como un fenómeno social y cultural. Por años los comerciantes han desempeñado actividades económicas bajo este sistema aun después de ser visitados y o notificados por las instituciones pertinentes de que se debe hacer un registro mercantil.

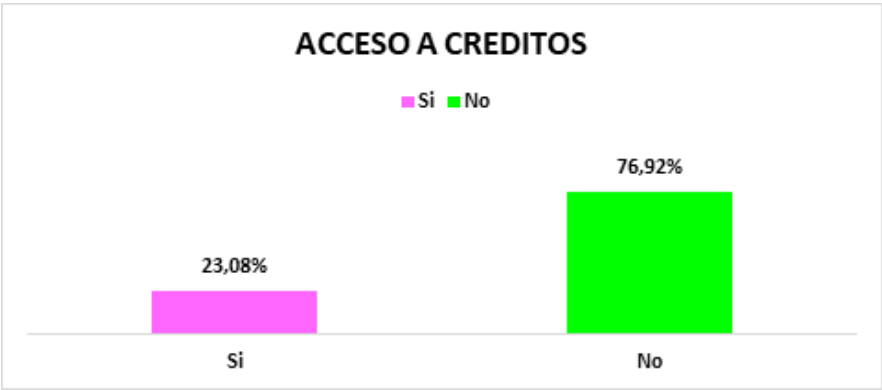
Gráfica 10. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el capital del negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Varias son las fuentes y entidades financieras a las que acceden los comerciantes para obtener el capital para el desarrollo de sus respectivas unidades productivas. En las 13 encuestas realizadas en el municipio de El Charco, 69,23% de los comerciantes emprendió con capital propio, el 30,77% prestado en préstamos a entidades financieras, presta diario, familiar o amigos. Estos últimos por la facilidad de adquisitiva y baja o nula tasa de intereses.

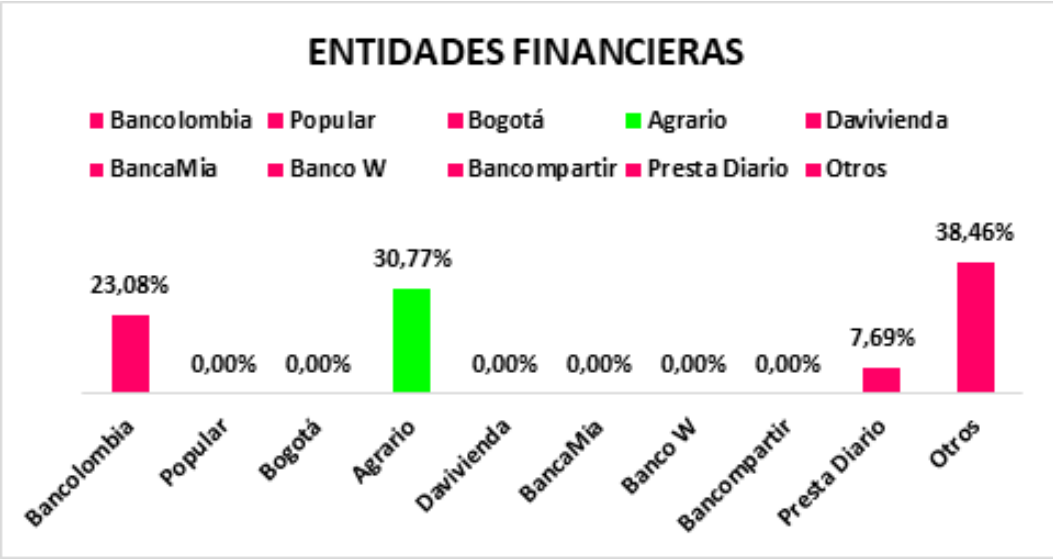
Gráfica 11. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el acceso a crédito. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de la población informal que fue objeto de este estudio en el municipio de El Charco, el 23,08% manifiesta tener acceso a créditos, a pesar de que el registro mercantil es uno de los requisitos primordiales para acceder a créditos, mientras que el 76,92% que corresponde a más de la mitad de la población encuestada se encuentra por fuera de esa posibilidad.

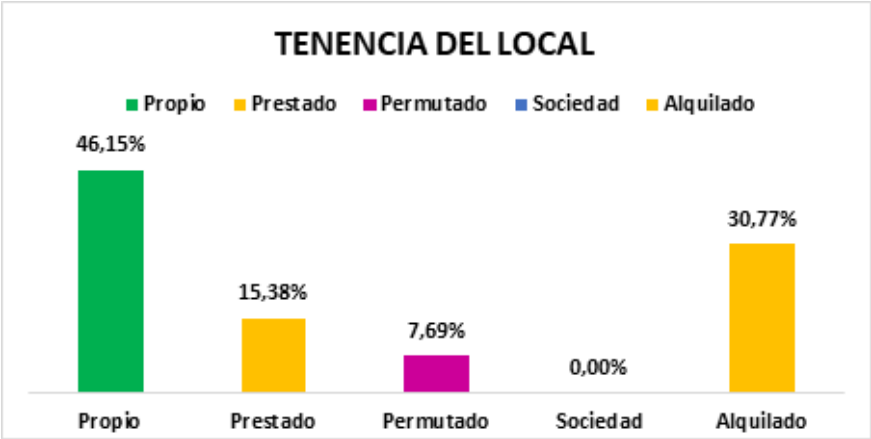
Gráfica 12. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según las entidades financieras. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el acceso a crédito en las entidades financieras que hacen presencia en el municipio del Charco, se obtuvo que el 30,77% de la población encuestada manifiesta haber adquirido un crédito en el Banco Agrario, el 23,08% en Bancolombia, siendo estas dos las entidades financieras con mayor cobertura crediticia en el municipio. Sin embargo, en el 38,46% de la población encuestada se ubican los comerciantes que generalmente adquieren prestamos de personas naturales que no cobran ningún tipo de interés, como son los familiares, amigos o vecinos.

Gráfica 13. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según la Tenencia del local. 2021

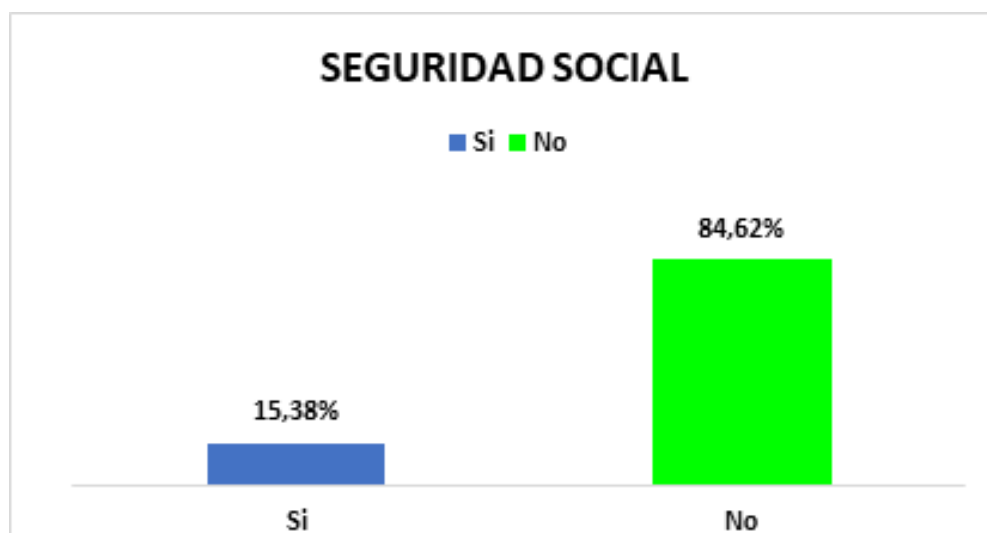


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

La tenencia del local es otro ítem que se consideró necesario e importante estudiar a la hora de identificar los causales de la informalidad. En el municipio del Charco, el 46,15% de los locales comerciales son propios, el 30,77% adquirido, el 15,38% prestado, el 7,69% permutado.

Las cifras anteriores revelan que, aunque la mayor parte de los comerciantes informales que fueron objeto de estudio en el municipio no pagan ningún incentivo económico por el local donde funciona su unidad productiva, no designa estos recursos para el registro mercantil de su negocio. Lo cual indica que el pago o no de un local para el funcionamiento de una empresa, no determina el registro mercantil de un comerciante.

Gráfica 14. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el pago de seguridad social. 2021

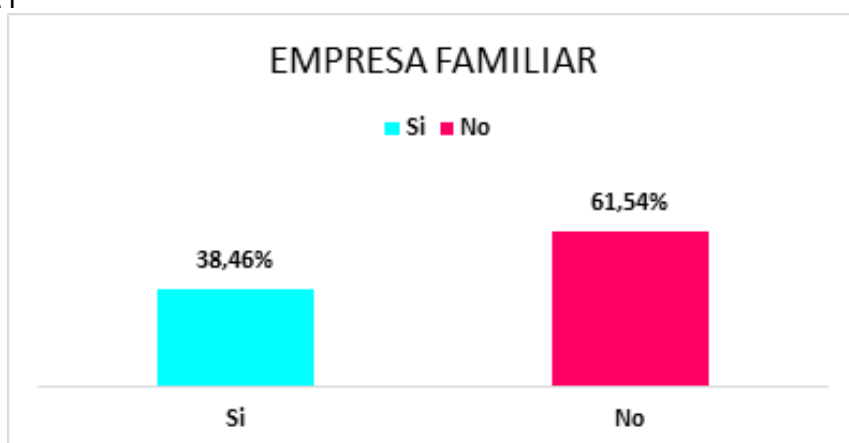


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De los consultados en el censo de informalidad levantado en el municipio del Charco, se determinó que el 84,62% no tiene seguridad social, siendo este porcentaje bastante significativo, ya que representa más de la mitad de la población y solo un 15,38% tiene seguridad social. Cabe resaltar que, la seguridad social es un medio de garantía en los servicios médicos, pensiones y riesgos laborales que mediante el análisis de la información obtenida se infiere que resulta ser irrelevante para los comerciantes informales al momento de desarrollar sus actividades económicas.

Gráfica 15. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el tipo de empresa familiar. 2021

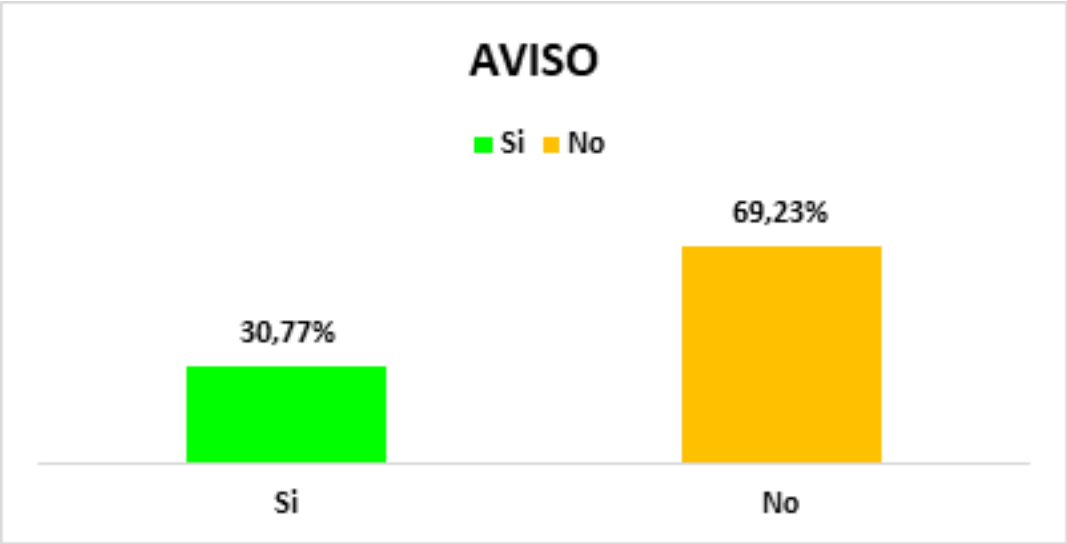
Al preguntar sobre si la unidad productiva es familiar, el 38,46% respondió que sí, mientras el 61,54% respondió que no. Esta información indica que, además de ayudar a minimizar las tasas de desempleo en el país, que para abril del 2021 estaban en 15.1% según informe del DANE, al contratar personal con base en diferentes a criterios familiares, benefician a un mayor número de hogares en el municipio.



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

CENSO
2021

Gráfica 16. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según si el local comercial tiene aviso. 2021

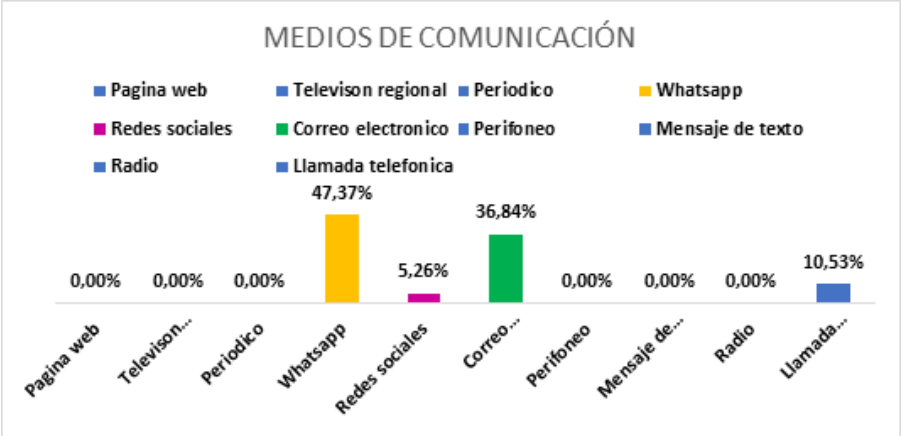


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Del 100% de la población censada por la Cámara de Comercio en el municipio del Charco, se observó, que a diferencia de un 69,23% de la población informal que no tiene ningún aviso en su establecimiento comercial, hay una minoría de 30,77% que si prefiere utilizar esta herramienta como medio de publicidad para dar a conocer sus negocios.

Gráfica 17. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el medio de comunicación. 2021

Siguiendo con el análisis de la información arrojada por el censo de informalidad, se indagó sobre la utilización de medios de comunicación ya sean tradicionales o digitales para enterarse de las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Tumaco, se observó, que el WhatsApp en un 47,37%, correo electrónico en 36,84%, otros con un 10,53%, hacen parte de los medios que utilizan frecuentemente como herramienta de difusión y adquisición de información en el municipio.



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Sin embargo, hay otros medios que son utilizados, aunque en menor proporción tales como, redes sociales con un 5,26%. Lo anterior indica que medios tradicionales y digitales se unen para brindar y obtener información oportuna en beneficio de la unidad productiva.

Gráfica 18. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de El Charco, según el número de trabajadores. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Con el objetivo de medir la informalidad y determinar las condiciones de esta, se cuestionó sobre la cantidad de personas empleadas en una misma iniciativa, y la información obtenida expresa que del 100% de la población analizada en el municipio del Charco, el 53,85% emplea de 2 a 5 personas, seguido del 46,15% que solo emplea a 1 una persona. Es decir, la empleabilidad en este municipio se manifiesta de 1 a 5 empleados por empresa, donde la mayor parte de los comerciantes tienen a su cargo de 2 a 5 colaboradores.



SANTA BARBARA

Santa Bárbara se encuentra localizado al nor-occidente del departamento de Nariño, a una distancia de 550 Km de la capital del departamento de Nariño. Limita al norte con el municipio de Guapi (Cauca), al sur y oriente con el municipio del Charco y por el occidente con el Océano Pacífico.

La agricultura, la pesca, la minería y la ganadería son las principales actividades económicas del municipio. Destacándose los productos agrícolas como el plátano, el arroz, la caña panelera, los cítricos y el coco, productos que se cosechan principalmente para el autoconsumo. En el sector minero se dedican a la explotación de oro de Aluvión, aportando en los últimos 5 años un promedio de 4.342 onzas. La actividad ganadera es muy baja y se basa en la explotación de ganado bovino.

Por tanto, la actividad desarrollada en el municipio tiene que ver con la economía campesina agrícola de subsistencia, que se caracteriza por la baja tecnificación, productividad y rendimiento, por lo que los productos por lo general son de autoconsumo y no existen cadenas productivas ya que la producción se realiza sobre sedimentos que los ríos dejan en sus crecidas y los que no sobrepasan los 50 metros cuadrados.

los registros mercantiles con mayor participación discriminados por sector económico según código CIIU* A dos dígitos matriculados y renovados para la vigencia del 2021, son: La Sección G, que representa al Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, con **75** empresas registradas y renovadas en el municipio de Santa Bárbara, es decir son todas aquellas empresas que se dedican a la venta al por mayor y al por menor (venta sin transformación) de cualquier tipo de productos y la prestación de servicios relacionados con la venta de mercancía (bienes masivos, ropa y demás).

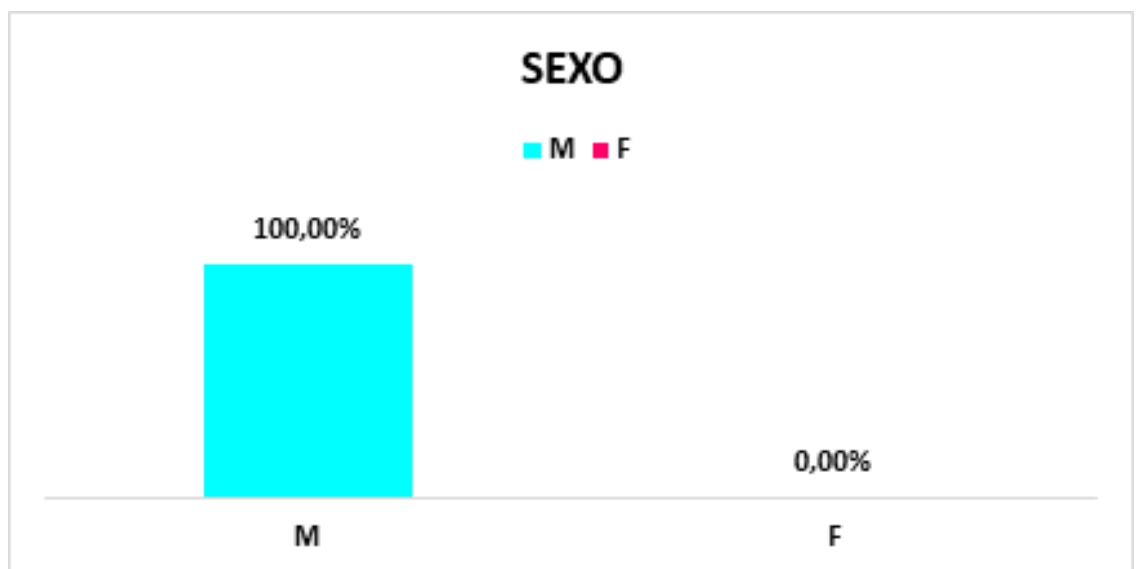
Por otro lado, dentro de la vigencia de estudio, se identificó **1** empresario informal en la zona urbana del municipio de Santa Barbara, que a continuación se caracterizan:



CARACTERISTICAS GENERALES DEL POTENCIAL DE COMERCIANTES EN EL MUNICIPIO DE SANTA BARBARÁ 2021.

Identificar el potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, permitió que se analizara otras variables, sociales, económicas y empresariales que determinaron su vida en la informalidad. A continuación, se presentan dichas variables.

Gráfica 1. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según su sexo. 2021

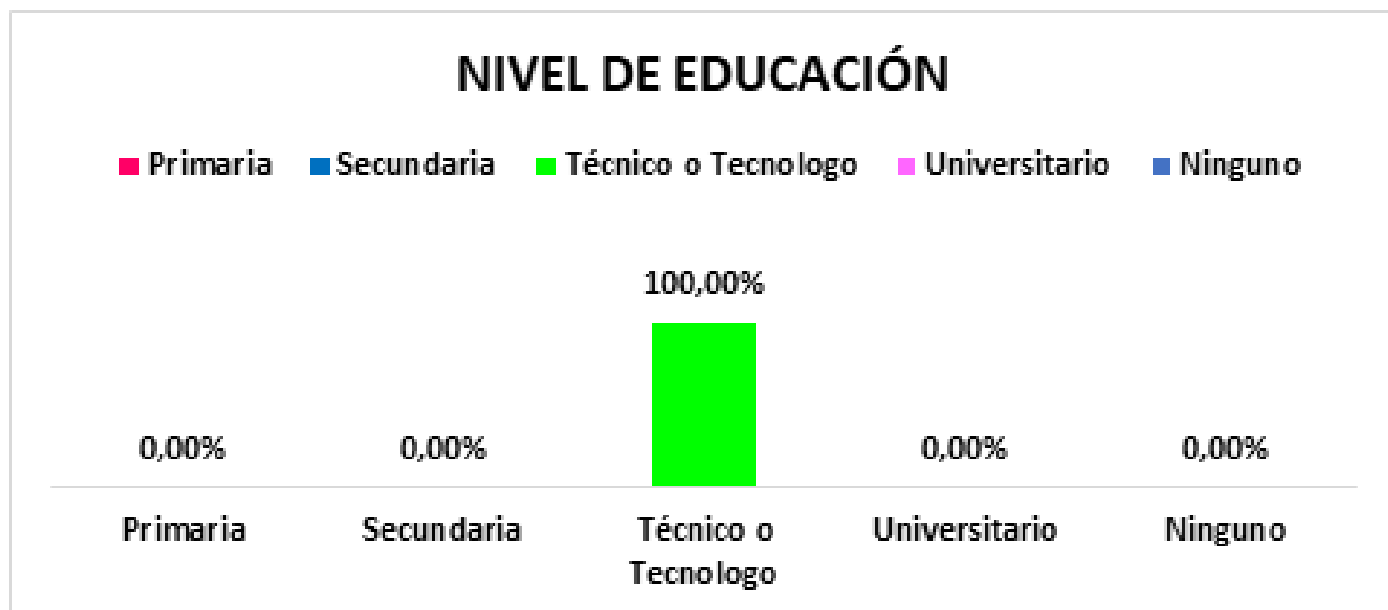


Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Se puede observar que, de la totalidad de encuestas realizadas en el municipio de Santa Barbará, el 100% de la población informal corresponde al sexo masculino.

En ese sentido, al sexo masculino se le atribuye totalidad de los emprendimientos en el territorio.

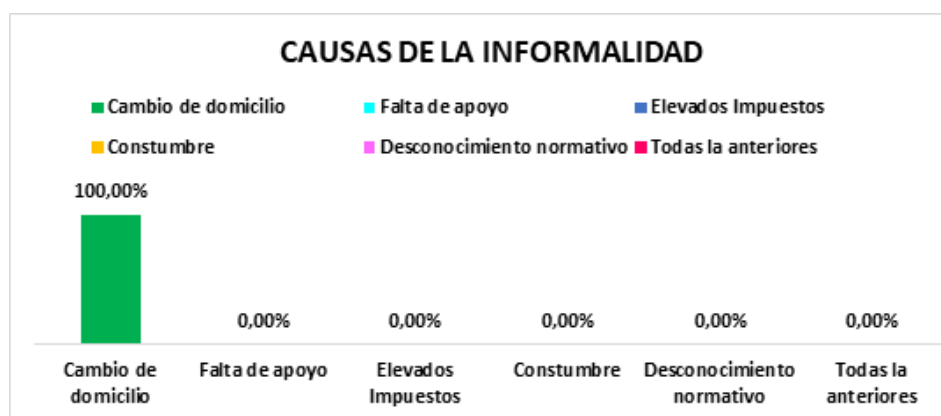
Gráfica 2. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el nivel de educación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Una de las variables que se consideró necesaria estudiar, fue el nivel educativo de la población informal en Santa Barbara, la totalidad de los encuestados en el municipio, indico haber culminado estudios técnicos o tecnólogos. Estas cifras reflejan, que el nivel educativo de la población informal del municipio se ubica entre técnicos o tecnólogos.

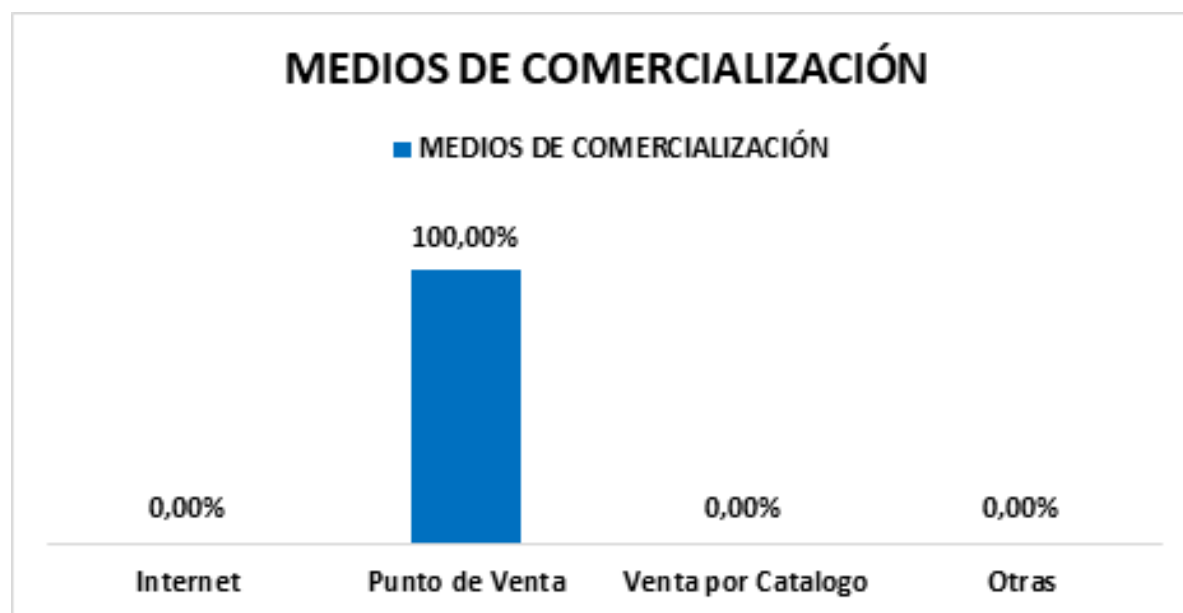
Gráfica 3. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según la causa de la informalidad. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobres las causas que dan origen a la informalidad en el municipio de Santa Barbara, se consiguió, que el 100% de la población atribuye la informalidad al cambio de domicilio, es decir, la informal en este municipio se presenta como un fenómeno social a causa de los desplazamientos de la población en el territorio.

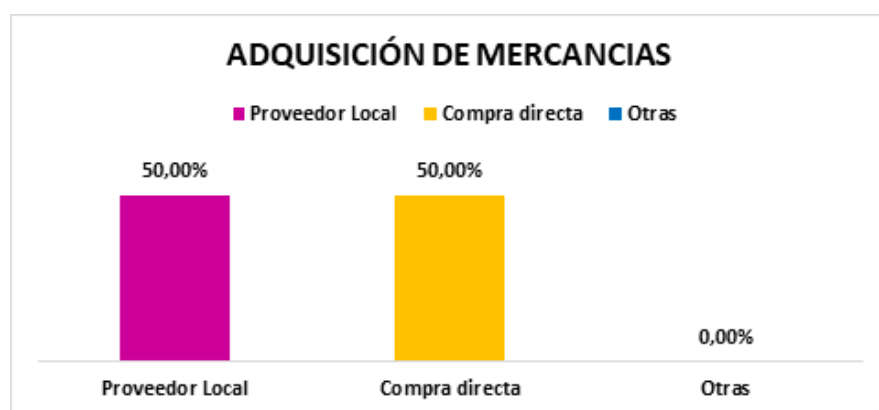
Gráfica 4. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Bárbara, según los medios de comercialización. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

En la gráfica anterior donde se condensan los datos obtenidos con respecto a la frecuencia con la que utilizan los medios de comercialización, se reconoce información importante que cuenta que los medios de comercialización tradicionales continúan siendo utilizados en gran medida, ya que, el 100.00% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de Santa Bárbara, indican que, su único medio de comercialización son el punto de venta.

Gráfica 5. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Bárbara, según la adquisición de las mercancías. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Con el objetivo de identificar los ítems que influyen en la informalidad de los comerciantes en el municipio de Santa Bárbara, se les indago sobre los medios que utilizan para adquirir la mercancía, donde el 50% de la población manifestó adquirir por medio de proveedor local y el otro 50% por compra directa a empresas comercializadoras que están tanto dentro como fuera del municipio.

Gráfica 6. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Bárbara, según el tipo de producto y/o servicio para la comercialización. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De acuerdo a la información que arrojo el presente estudio, se puede observar que la totalidad de la población informal del municipio de Santa Barbara, ubica sus productos o servicios en la opción de otros, lo cual indica, que ningún comerciante reconoció el tipo de servicio/productos que ofrece dentro de las opciones de respuestas dadas en el censo. Este fenómeno se presenta por la cantidad de productos que ofrecen y el poco conocimiento sobre su clasificación.

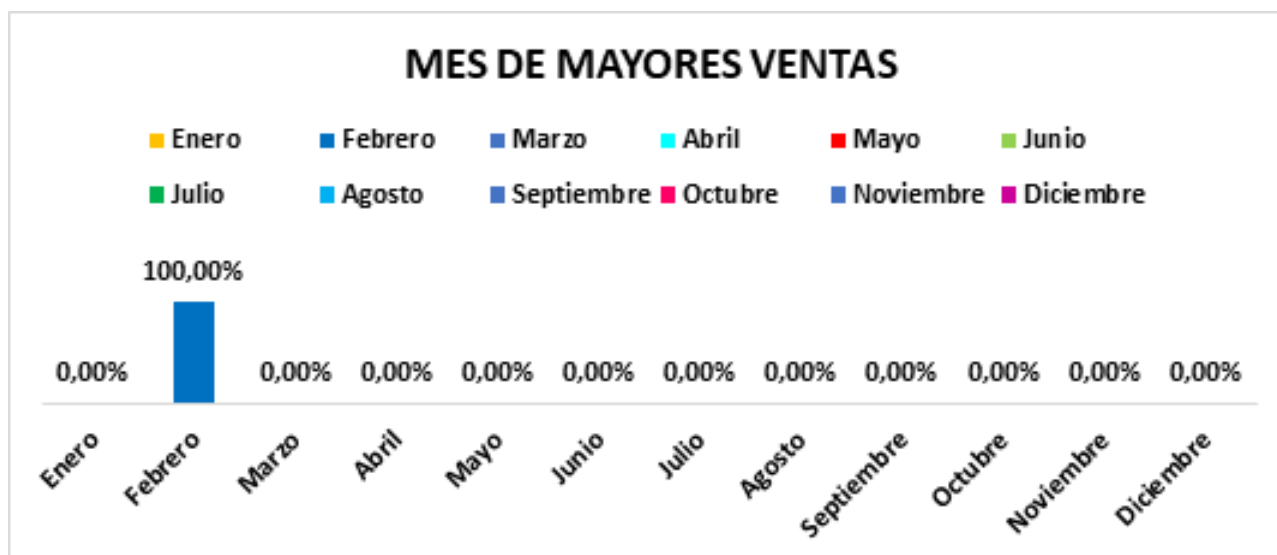
Gráfica 7. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Bárbara, según la adquisición de las mercancías. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de Santa Barbara, obtiene un nivel de ventas diarias de \$0 a \$100.000. De esta información se infiere que la población encuestada en Santa Barbara, no logra superar los \$100.000 en ventas diarios.

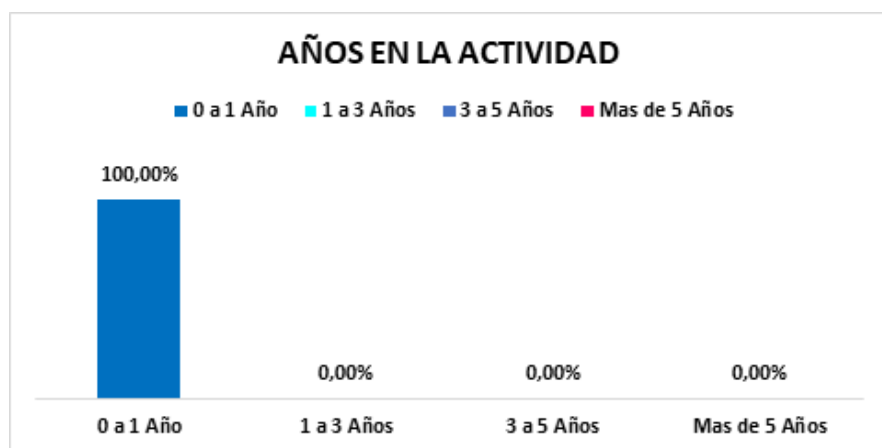
Gráfica 8. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el mes de mayores ventas. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El nivel de ventas obtenidos por los servicios/productos ofertados varía de acuerdo a las dinámicas de cada mes, sin embargo, la totalidad de población informal encuestada en el municipio de Santa Barbara, manifestó que, febrero es el mes donde se reflejas las mayores ventas de comerciantes de este territorio.

Gráfica 9. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el año en la actividad. 2021

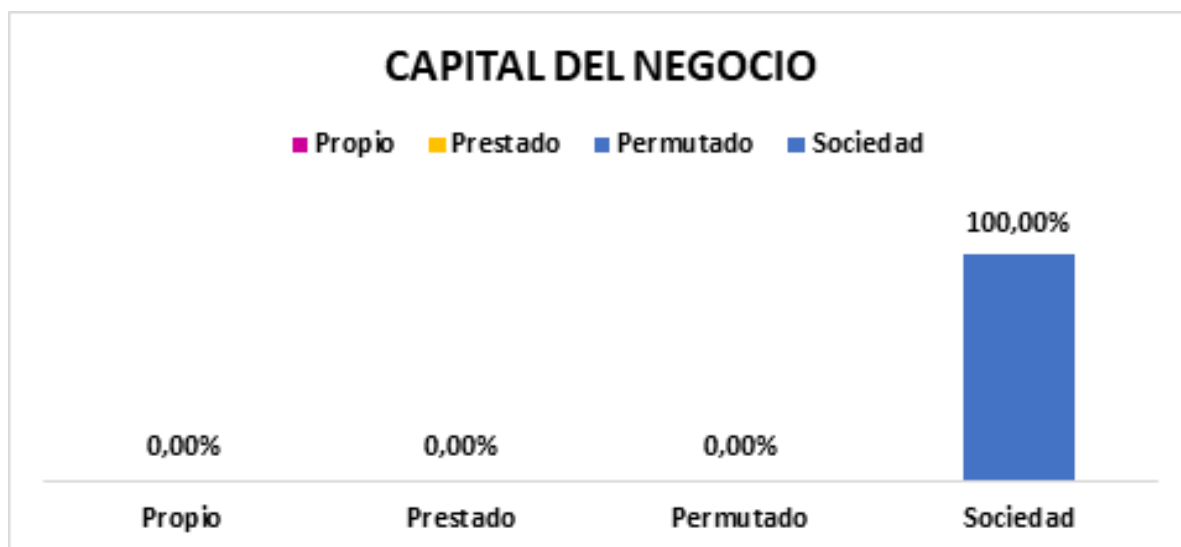


En la totalidad de encuestas realizadas en el municipio de Santa Barbara, se evidencia que el 100,00% de la población tiene de 0 a 1 año ejerciendo su actividad comercial en el territorio.

Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Las cifras anteriores demuestran que la informalidad en Santa Barbara, representa como un fenómeno cultural y social. Los comerciantes están desempeñando actividades económicas bajo este sistema aun después de ser visitados y o notificados por las instituciones pertinentes de que se debe hacer un registro mercantil.

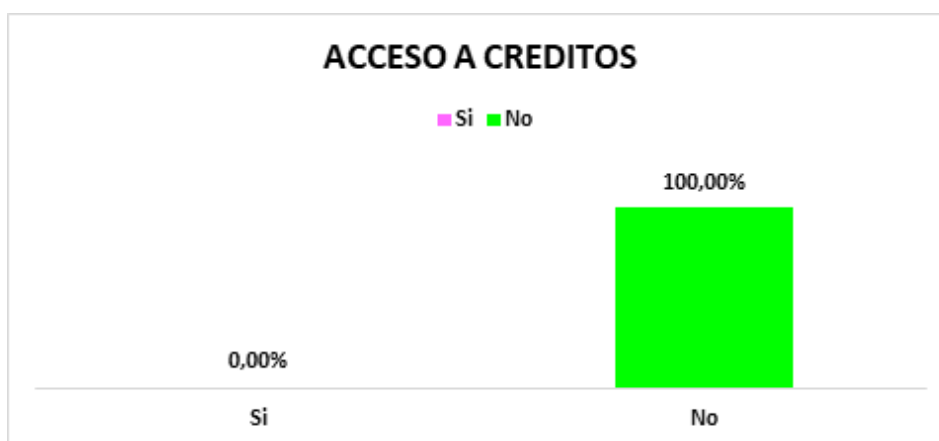
Gráfica 10. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el capital de negocio. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Varias son las fuentes y entidades financieras a las que acceden los comerciantes para obtener el capital para el desarrollo de sus respectivas unidades productivas. El 100% de los comerciantes informales encuestados en el municipio de Santa Barbara, ha tenido que asociarse para poder emprender.

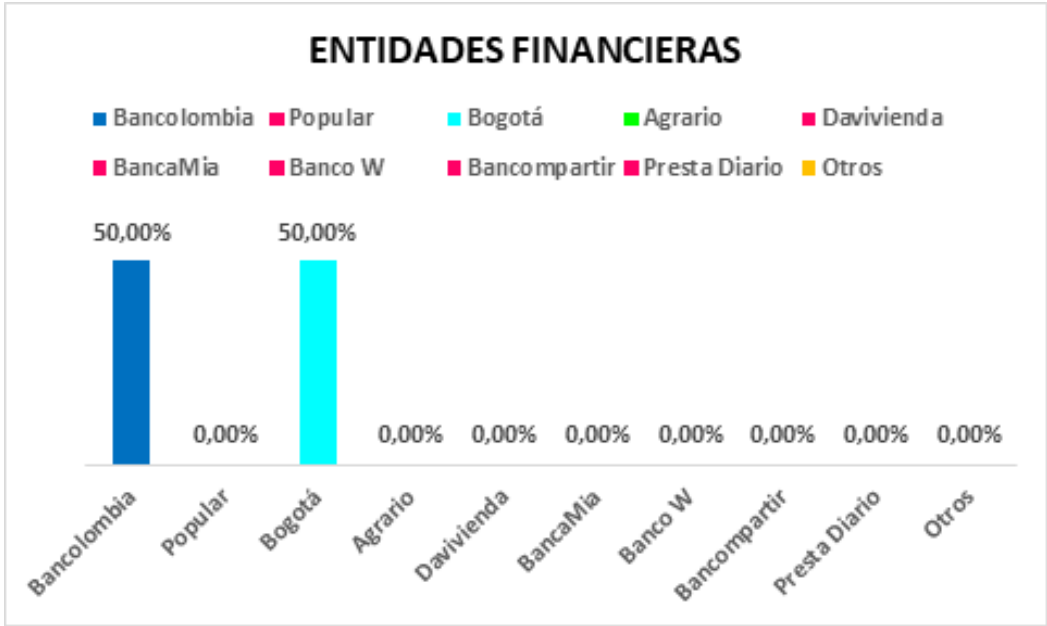
Gráfica 11. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el acceso a crédito. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

El 100% de la población informal que fue objeto de este estudio en el municipio de Santa Barbara, manifiesta no tener algún tipo de acceso a créditos. Cabe resaltar que, el registro mercantil es uno de los requisitos primordiales para que los comerciantes puedan acceder a un crédito en una entidad financiera.

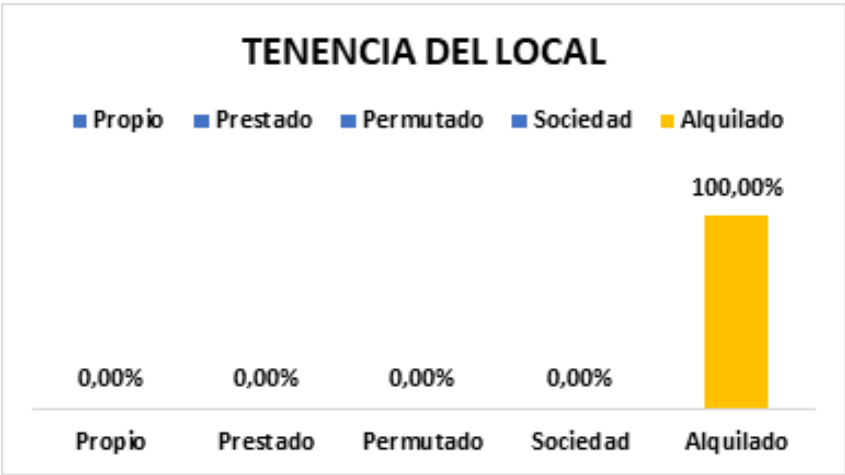
Gráfica 12. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según las entidades financieras. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el acceso a crédito en las entidades financieras que hacen presencia en el municipio de Santa Barbara, se obtuvo que el 50,00% de la población encuestada manifiesta haber adquirido un crédito en Bancolombia, el 50,00% en el banco agrario, siendo estas dos las entidades financieras con cobertura crediticia en el municipio.

Gráfica 13. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según la tenencia del local. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

La tenencia del local es otro ítem que se consideró necesario e importante estudiar a la hora de identificar los causales de la informalidad. En el municipio de Santa Barbara, el 100% de los locales comerciales son alquilados.

Gráfica 14. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según la seguridad social. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

De los consultados en el censo de informalidad levantado en el municipio de Santa Barbara; se determinó que el 100% tiene seguridad social, siendo este porcentaje bastante significativo, ya que representa la totalidad de la población. Cabe resaltar que, la seguridad social es un medio de garantía en los servicios médicos, pensiones y riegos laborales que mediante el análisis de la información obtenida se infiere que resulta ser muy importante para los comerciantes informales al momento de desarrollar sus actividades económicas.

Gráfica 15. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el tipo de empresa familiar. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al preguntar sobre si la unidad productiva es familiar, el 100% respondió que no. Esta información indica que, aunque las contrataciones que hacen los comerciantes de este sector contribuyen a minimizar las tasas de desempleo en el país, que para abril del 2021 estaban en 15.1% según informe del DANE, al contratar personal con base en criterios diferentes a los familiares, benefician a un mayor número de hogares en el municipio.

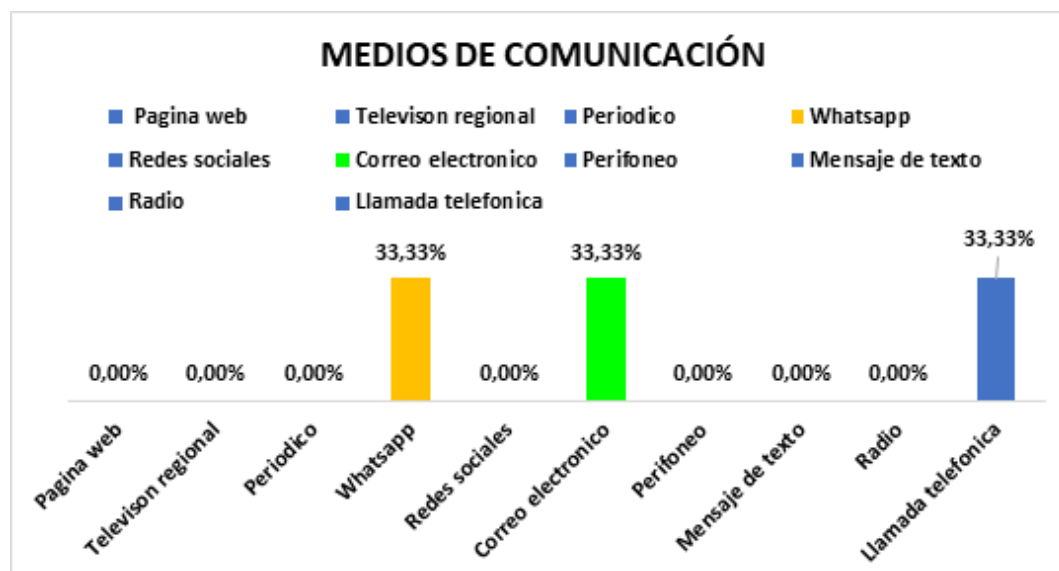
Gráfica 16. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según el tipo de aviso. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Al indagar sobre el uso de aviso en las unidades económicas, el 100% de la población censada por la Cámara de Comercio en el municipio de Santa Barbara, manifestó utilizar esta herramienta como medio de publicidad para dar a conocer sus negocios.

Gráfica 17. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según los medios de comunicación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Siguiendo con el análisis de la información arrojada por el censo de informalidad, se indagó sobre la utilización de medios de comunicación ya sean tradicionales o digitales para enterarse de las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Tumaco, se observó, que el WhatsApp, correo electrónico y llamada telefónica, representadas respectivamente con el 33,33%, hacen parte de los medios que utilizan frecuentemente como herramienta de difusión y adquisición de información en el municipio.

Lo anterior indica que, medios tradicionales y digitales se unen para brindar y obtener información oportuna en beneficio de la unidad productiva.

Gráfica 18. Distribución porcentual del potencial de comerciantes en el municipio de Santa Barbará, según los medios de comunicación. 2021



Fuente: Departamento de Productividad y Competitividad Empresarial – Cámara de Comercio de Tumaco

Con el objetivo de medir la informalidad y determinar las condiciones de esta, se cuestionó sobre la cantidad de personas empleadas en una misma iniciativa, y la información obtenida expresa, que el 100% de la población analizada en el municipio de Santa Barbara, emplea 10 o más personas. Es decir, la empleabilidad en este municipio se manifiesta de 10 personas en adelante por empresa.

CONCLUSIONES

La Cámara de Comercio de Tumaco, como agencia de desarrollo local, permite construir información estadística para la toma de decisiones en materia de crecimiento y desarrollo empresarial, por ello, desde el 2019 al 2021, levantó el potencial de empresarios en su jurisdicción, a través del CENSO de Informalidad en zonas urbanas de los municipios del Pacífico nariñense.

El presente Censo, fue la herramienta que permitió conocer en tiempo real el estado actual del comercio en Barbacoas, Magüi Payan, Roberto Payan, Francisco Pizarro, Mosquera, Olaya Herrera, La Tola, El Charco, Santa Bárbara y Tumaco, a través del estudio de variables sociales, económicas y empresariales, las cuales, determinaron la cobertura real de la Cámara de Comercio en Tumaco, respecto de los establecimientos comerciales que existen en estos territorios para establecer la formalidad de los establecimientos existentes. Con el Censo se identificó, oportunamente la aparición y cierre de nuevos establecimientos, información verídica para la implementación de acciones que promuevan su formalización.

Dentro de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tumaco, el 47,09% de la población informal corresponde al sexo masculino, mientras que el 52,91% representa al sexo femenino, es decir, el sexo femenino tiene el mayor número de emprendimientos en el territorio.

A lo correspondiente del nivel educativo de la población informal de los 10 municipios, el 29,48% indicó haber culminado la básica secundaria, el 26,59% la universidad, el 24,28% técnico o tecnólogo, el 17,34% la primaria, por último y o menos importante, están los individuos que no han tenido ningún tipo de educación formal, representado el 2,31% de la población. Estas cifras reflejan que el 46,82% de los comerciantes, solo cuentan con educación básica primaria y secundaria, siendo este un porcentaje muy significativo. No obstante, el nivel educativo de la población informal en esta población se ubica entre universitarios y técnicos o tecnólogos.

Por su parte, las causas que originan la informalidad en la población censada, se reflejan, en el cambio de domicilio con un 24,74%, seguido de la falta de apoyo con 22,47%, el desconocimiento normativo con un 21,91%, elevados impuestos con el 7,30%, costumbres con el 5,62%, por último, el 17,98% restante, expreso que todas las opciones anteriores son detonantes que han permitido la continuidad de labores económicas dentro de la informalidad. Sin embargo, el presente estudio evidenció que la informalidad más que un fenómeno social se ha convertido en algo tradicional, que se ha venido replicando de generación en generación.

CONCLUSIONES

Los medios de comercialización que utilizan con mayor frecuencia la población informal censada, representa en un 74,21% el punto de venta, seguido de internet con un 14,74%, otras con un 8,42%, en menor proporción se ubican las ventas por catálogo con un 2,63%. Estas cifras demuestran que los medios tradicionales de comercialización prevalecen por encima de los digitales. Sin embargo, la coyuntura en la que se encuentra la sociedad por la pandemia del COVID-19, ha obligado a estos informales, a realizar sus ventas online.

Los lugares donde adquieren las mercancías los informales, están en un 46,89% a través de la compra directa a empresas comercializadoras que se ubican tanto dentro como fuera del municipio, seguido del 42,37% por proveedores locales, por último, pero no menos importante, esta el 10,73% de la población restante que obtiene mercancía por otros medios (contrabando).

De acuerdo con la información arrojada en este estudio, el 45,05% de la población encuestada, oferta otros productos diferentes a la lista de opciones planteadas en el censo, el 11,39% vende víveres representados en la canasta familiar, el 9,41% comida, el 6,93% productos terminados, el 6,44% productos agrícolas, por ultimo encontramos comerciantes informales que se dedican a la venta de ropa, calzado, minuto, bisutería, dulces, internet productos pecuarios y hospedaje, con un porcentaje inferior al 6,00% cada uno. Esta situación se presenta en mayor medida por la variedad de productos que ofrecen los comerciantes y el poco conocimiento sobre su clasificación.

El nivel de ventas diarias, representa que el 40,46% obtiene un nivel de ventas diarias de \$0 a \$100.000, el 35,26% de \$100.000 a \$300.000, el 18,50% de \$300.000 a \$500.000, tan solo un 5,78% de la población encuestada tiene ventas que oscilan entre \$500.000 a \$1.000.000. De esta información se infiere que más del 50% de la población encuestada, no logra superar los \$300.000 en ventas diarios, generando menos recursos económicos que la otra parte no representativa.

El tiempo que llevan en la informalidad esta representado en el 37,79% donde tiene de 0 a 1 año ejerciendo su actividad comercial, el 29,65% de 1 a 3 años, el 23,26% más de 5 años con esa unidad productiva Y por último el 9,30% manifestó llevar de 3 a 5 años. Las cifras anteriores demuestran que la informalidad en estos municipios se representa como un fenómeno cultural y social. Por años los comerciantes han desempeñado actividades económicas bajo este sistema aun después de ser visitados y o notificados por las instituciones pertinentes de que se debe hacer un registro mercantil.

CONCLUSIONES

Varias son las fuentes y entidades financieras a las que acceden los comerciantes para obtener el capital para el desarrollo de sus respectivas unidades productivas. El 60,89% de los comerciantes emprendió con capital propio, el 24,58% prestado, el 13,41% asociado y solo el 1,12% de la comunidad empresarial informal ha tenido que permutar bienes o servicios para emprender.

En el acceso y gestión de crédito, el 34,12% manifiesta tener algún tipo de acceso a créditos, a pesar de ser el registro mercantil es uno de los requisitos primordiales para acceder a créditos, mientras que el 65,88% de la población restante se encuentra por fuera de esa posibilidad.

La tenencia del local fue otro aspecto importante que se consideró necesario e importante estudiar a la hora de identificar los causales de la informalidad. El 33,92% de los locales comerciales son propios, el 27,49% alquilado, el 18,13% prestado, el 14,04% permutado y el 6,43% asociado. Las cifras anteriores revelan que, aunque la mayor parte de los comerciantes informales que fueron objeto de estudio no pagan ningún incentivo económico por el local donde funciona su unidad productiva, no designan estos recursos para el registro mercantil de su negocio. Lo cual indica que el pago o no de un local para el funcionamiento de una empresa, no determina el registro mercantil de un comerciante.

En lo concerniente sobre la propiedad de la unidad productiva familiar, el 62,21%% respondió que la microempresa es familiar, mientras el 37,79% respondió que no. Esta información indica que, aunque las contrataciones que hacen los comerciantes de este sector contribuyen a minimizar las tasas de desempleo en el país, que para abril del 2021 estaban en 15.1% según informe del DANE, al contratar personal con base en criterios familiares, benefician a un menor número de hogares en el municipio.

Con el objetivo de medir la informalidad y determinar las condiciones de esta, se cuestionó sobre la cantidad de personas empleadas en una misma iniciativa, y la información obtenida expresa, que el 51,22% solo emplea 1 persona, seguido del 42,68% que emplea de 2 a 5 personas. Es decir, la empleabilidad se manifiesta de 1 a 5 personas por empresa, donde la mayor parte de los comerciantes tienen a su cargo 1 colaboradores.

De acuerdo a los medios de comunicación para enterarse de las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Tumaco, se observó, que en un 31,62% prefieren el WhatsApp, el correo electrónico en 25,74%, llamada telefónica en 17,28% y redes sociales en 8,46%, hacen parte de los medios que utilizan frecuentemente como herramienta de difusión y adquisición de información. Sin embargo, hay otros medios que son utilizados, aunque en menor proporción tales como, página web en 5,15%, mensajes de texto en 5,15%, televisión regional 2,94%, perifoneo 2,21%, radio 1,10%, y periódico 0,37%. Lo anterior indica que medios tradicionales y digitales se unen para brindar y obtener información oportuna en beneficio de la unidad productiva.

ANEXOS

ENCUESTA

Para determinar el potencial de comerciantes en el
Pacífico nariñense
2021

Municipio_____

Fechas_____

Nombre del Establecimiento _____

Nombre del Propietario _____

No. identificación_____Activos_____

Barrio_____

Sexo M____ F____

Nivel de Educación

1. Primaria____

2. Secundaria____

3. Técnico o Tecnólogo____

4. Universitario____

5. Ninguno____

A. ¿Cuántas personas
trabajan en esta unidad
productiva?

1. 1 _____

2. 2 - 5 _____

3. 5 - 10 _____

4. 10 o mas _____

B. Qué causas permitieron su
informalidad?

1. Cambio de domicilio _____

2. Falta de apoyo _____

3. Elevados impuestos _____

4. Costumbre _____

5. Desconocimiento normativo _____

6. Todas las anteriores _____

C. ¿Por qué, medios vende usted sus
productos y/o servicios?

1. Internet _____

2. Punto de venta _____

3. Venta por catalogo _____

4. Otras _____

D. ¿Dónde adquiere sus
mercancías?

1. Proveedor local _____

2. Compra directa _____

3. Otras _____

E. Lugar de Procedencia de su
proveedor

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

1. Comidas _____

2. Correas, lentes, juguetes de plasticos,
controles y forros para Tv, Cd,s _____

3. Ropa _____

4. Calzados _____

5. Viveres _____

6. Minutos _____

7. Bisuterias _____

8. Dulces (mecatos) _____

9. Internet _____

10. Productos Agrícolas_____

11. Productos Terminados_____

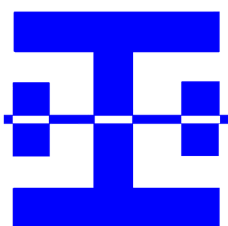
12. Productos Pecuarios_____

13. Hospedaje_____

14. otros _____

PRODUCTOS U OFERTA

F. ¿Qué tipos de productos y/o servicios
vende?



CAMARA DE COMERCIO
DE TUMACO

ENCUESTA

Para determinar el potencial de comerciantes en el
Pacífico nariñense
2021

G. ¿Cuál es el nivel de ventas diarias?

1. \$0 a \$100.000___
2. \$100.000 a \$300.000___
3. \$300.000 a \$500.000___
4. \$500.000 a \$1.000.000___
5. Mas de \$1.000.000___

H. ¿Cuál es el mes de mayores ventas?

1. Enero___
2. Febrero___
3. Marzo___
4. Abril___
5. Mayo___
6. Junio___
7. Julio___
8. Agosto___
9. Septiembre___
10. Octubre___
11. Noviembre___
12. Diciembre___

I. ¿Cuánto tiempo a permanecido en la actividad?

1. 0 a 1 año___
2. 1 a 3 años___
3. 3 a 5 años___
4. Mas de 5 años___

FUENTES DE INGRESOS

J. Condición del capital del negocio

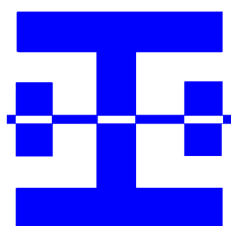
1. Propio___
2. Prestado___
3. Permutado___
4. Sociedad___

K. ¿Tiene algun acceso a credito?

1. Si___
2. No___

L. ¿A que bancos acude para su credito?

1. Bancolombia___
2. Popular___
3. Bogotá___
4. Agrario___
5. Davivienda___
6. BancaMia___
7. Banco W___
8. Bancompartir___
9. Presta diario___
10. Otros___



CAMARA DE COMERCIO
DE TUMACO

ENCUESTA

Para determinar el potencial de comerciantes en el
Pacífico nariñense
2021

OTRAS PREGUNTAS

M. ¿Tipo de tenencia del local donde funciona la unidad productiva?

1. Propio ____
2. Prestado ____
3. Permutado ____
4. Sociedad ____

N. ¿Es aportante al sistema de seguridad y protección social?

1. SI ____
2. NO ____

O. ¿La empresa es familiar?

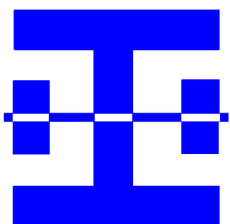
1. SI ____
2. NO ____

P. ¿El establecimiento de comercio tiene aviso?

1. Si ____
2. No ____

Q. ¿Qué medio de comunicación preferiría para enterarse de las actividades de la Cámara de Comercio de Tumaco??

1. Página web ____
2. Televisión regional ____
3. Periódico ____
4. WhatsApp ____
5. Redes sociales ____
6. Correo electrónico ____
7. Perifoneo ____
8. Mensaje de texto ____
9. Radio ____
10. Llamada telefónica ____



CAMARA DE COMERCIO
DE TUMACO



#MÁS
EMPRESARIO
QUE NUNCA