

ESTUDIOS E INVESTIGACIONES  
**RITMO EMPRESARIAL**

**II SEMESTRE 2022  
Y PERSPECTIVA 2023**



**CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE ARMENIA  
Y DEL QUINDIC**

## ENCUESTA DE “RITMO EMPRESARIAL”

De la mano con la Cámara de Comercio de Cali (CCC), diseñadora e implementadora de la Encuesta de Ritmo Empresarial (ERE), la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, aprovecha este insumo para conocer el comportamiento que tuvo el empresario afiliado, durante el semestre inmediatamente anterior en temas de ventas, empleo, problemáticas en el desarrollo de su actividad comercial, expectativas para el sector, entre otros.

En esta ocasión se encuestaron a nivel nacional por las 26 Cámaras asociadas a este estudio, a un total de 7.201 empresas, de las cuales, la CCAQ contó con un total de 422 empresas afiliadas encuestadas del departamento, logrando generar el siguiente insumo.

Aprovechando la información proporcionada durante la realización de la encuesta, se logra la generación de una metodología comparativa, en este caso, Eje Cafetero, comprendiendo las cámaras de Armenia, Manizales y Pereira; y así evidenciar tanto un desempeño local como un desempeño y expectativa a nivel regional. Así mismo, por medio del histórico generado en los últimos años de realización de la ERE, se plantea una comparativa del departamento en sí mismo para los diferentes semestres del estudio y observar como con el paso del tiempo la dinámica del departamento puede tener variaciones sobre sí misma.



ESTUDIOS E INVESTIGACIONES

# RITMO EMPRESARIAL

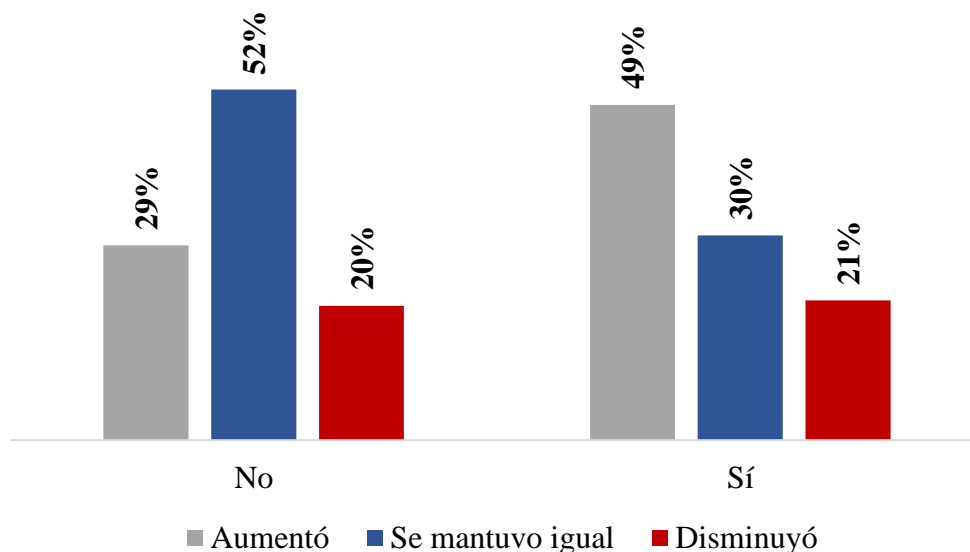
PRINCIPALES RESULTADOS



**CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE ARMENIA  
Y DEL QUINDÍO**

## Evolución del Ritmo Empresarial

**Gráfico 1. % de empresarios que realizaron inversiones durante el segundo semestre de 2022 como la compra de maquinaria, equipo o ampliación de capacidad productiva?, frente al comportamiento de las ventas en el periodo.**



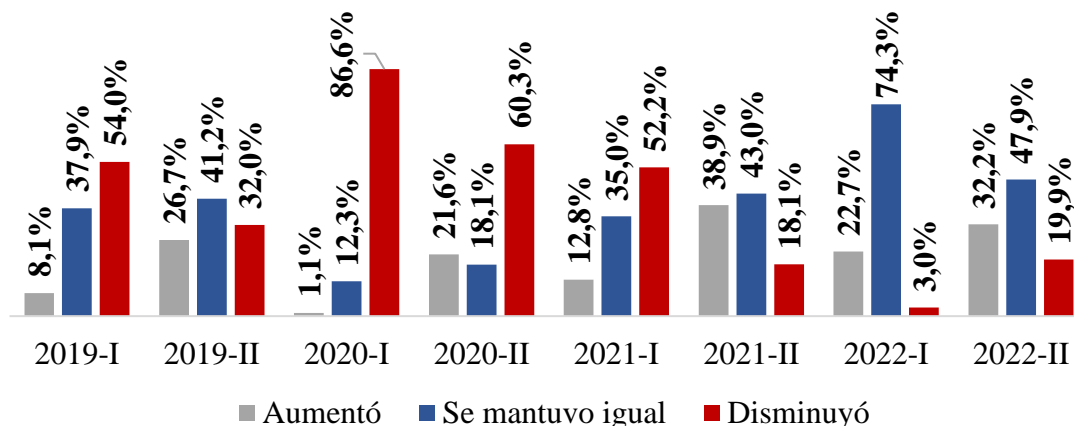
*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Cuando se compara la inversión generada por las empresas durante el segundo semestre del 2022 frente a las ventas que percibieron los empresarios respecto al primer semestre del mismo año, se evidencia que la inversión realizada se ve retribuida en las ventas, ya que, aquellos que respondieron “Sí” percibieron un aumento del 49% de sus ventas, mientras que el 30% consideran que se mantuvieron iguales y el 21% de los empresarios tuvieron una disminución a pesar de la inversión realizada.

Es importante mencionar que aquellos que no generaron inversión, no tuvieron una gran participación en aumentos, pero sus ventas se mantuvieron en un 52%, por tanto, está en decisión del empresario hacer uso de las inversiones en la compra de maquinaria, equipo o ampliación de capacidad productiva para dinamizar más su negocio, o mantener su situación actual donde genera ingresos de manera constante.



**Gráfico 2. Con respecto al primer semestre de 2022, durante el segundo semestre de 2022: El valor total de las ventas de la empresa**

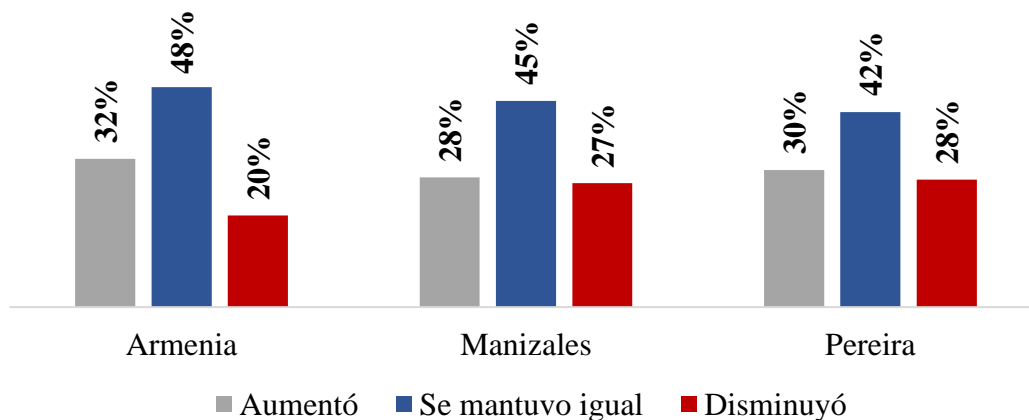


*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

El anterior gráfico (gráfico 2) presenta el comportamiento de las ventas desde el primer semestre de 2019 hasta el segundo semestre de 2022, en donde se logra percibir que durante el semestre analizado las ventas en comparación con el histórico se encuentran en el segundo semestre en donde “aumentó” tiene la mayor participación, después del segundo semestre de 2021, el cual contó con un porcentaje de 38.9%, es decir, 6.7% más que el semestre en cuestión. De la misma forma, al hacer la comparación, los segundos semestres son en los que los empresarios generaron mayores porcentajes en el “aumento de las ventas”.

Así mismo, es destacable como durante el segundo semestre de 2022 el 80.1% de los empresarios presenciaron un escenario positivo, con ventas mayores y constantes en sus negocios.

**Gráfico 3. Con respecto al primer semestre de 2022, durante el segundo semestre de 2022: El valor total de las ventas de la empresa. Comparación Armenia, Pereira y Manizales.**

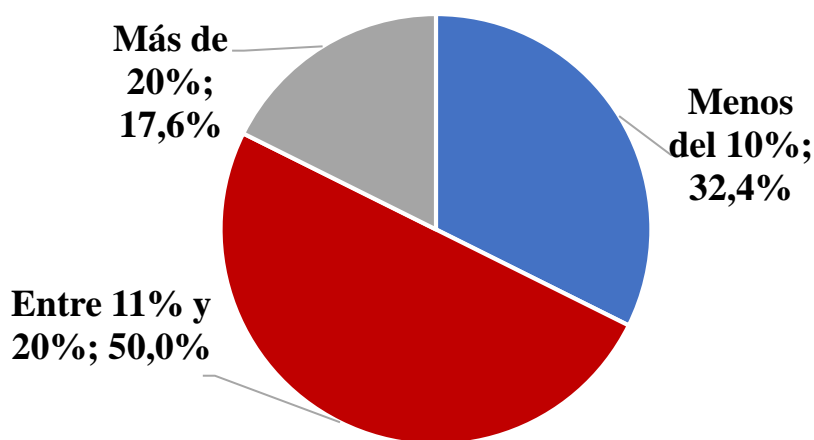


*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Se encuentra que para los empresarios encuestados del Eje Cafetero el valor total de las ventas generadas en el segundo semestre del 2022 respecto al primer semestre del mismo año el 32,2% de los encuestados de Armenia manifestaron aumentos, encontrándose por consiguiente 4% y 2,4% por encima del aumento en ventas de Manizales y Pereira respectivamente.

Lo anterior, da muestra que la región tiene un comportamiento similar; sin embargo, un dato a recalcar es que el departamento del Quindío está teniendo un comportamiento destacable y positivo, ya que los empresarios manifestaron un mayor porcentaje de aumento frente a los departamentos vecinos.

**Gráfico 4. % de aumento de las ventas reportadas por las empresas encuestadas del departamento del Quindío.**

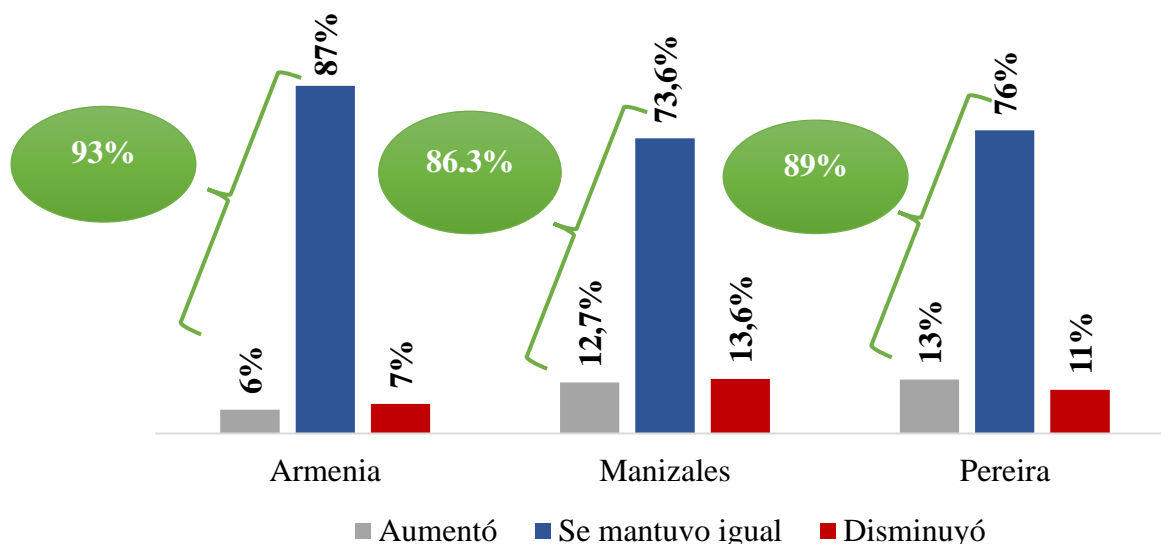


*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Al analizar el porcentaje de aumento de las ventas según lo expresado por los empresarios, se encuentra que el 50% tuvo aumentos entre el 11% y el 20% durante el periodo. Así mismo, es resaltable como el 17,6% de los empresarios registraron aumento por encima del 20% en sus ventas durante el semestre, lo cual se traduce en una generación de ingresos y dinamismo de la economía en el departamento.



**Gráfico 5. Con respecto al primer semestre de 2022, durante el segundo semestre de 2022: El número de trabajadores en la empresa. Comparación Armenia, Pereira y Manizales.**



*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Ahora bien, cuando se habla del número de trabajadores es indispensable destacar que, si bien el aumento en Armenia no fue tan significativo, el empleo durante el periodo analizado "se mantuvo igual", especialmente según lo reportado por lo empresarios del departamento, donde la constancia fue del 87% de participación, 13.4% y 11% más que en Manizales y Pereira respectivamente.

Lo anterior, quiere decir, que, si bien los empresarios encuestados en Armenia no son líderes en aumento de empleo en comparación Eje Cafetero, son los que menos disminución de número de trabajadores tuvieron. De la misma forma, en Armenia el 93% de los empresarios expresaron mantener y aumentar el número de empleados en sus empresas, lo cual representa 6,7% y 4% más que en Manizales y Pereira respectivamente.

Al igual que se observó en ventas, el número de trabajadores en el Eje Cafetero tiene un comportamiento similar, lo cual, si bien se percibió en la comparación ventas/trabajadores, los aumentos y constancia de estos últimos son uno de los factores indispensables para la generación de ventas en el establecimiento.

**Tabla 1. Comparación valor total de las ventas de la empresa frente al comportamiento del número de trabajadores en la empresa.**

Ventas	No. de trabajadores		Total
	Aumentó	Disminuyó	
Aumentó	78%	22%	100%
Disminuyó	10%	90%	100%
Se mantuvo igual	38%	62%	100%

**Fuente:** ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.

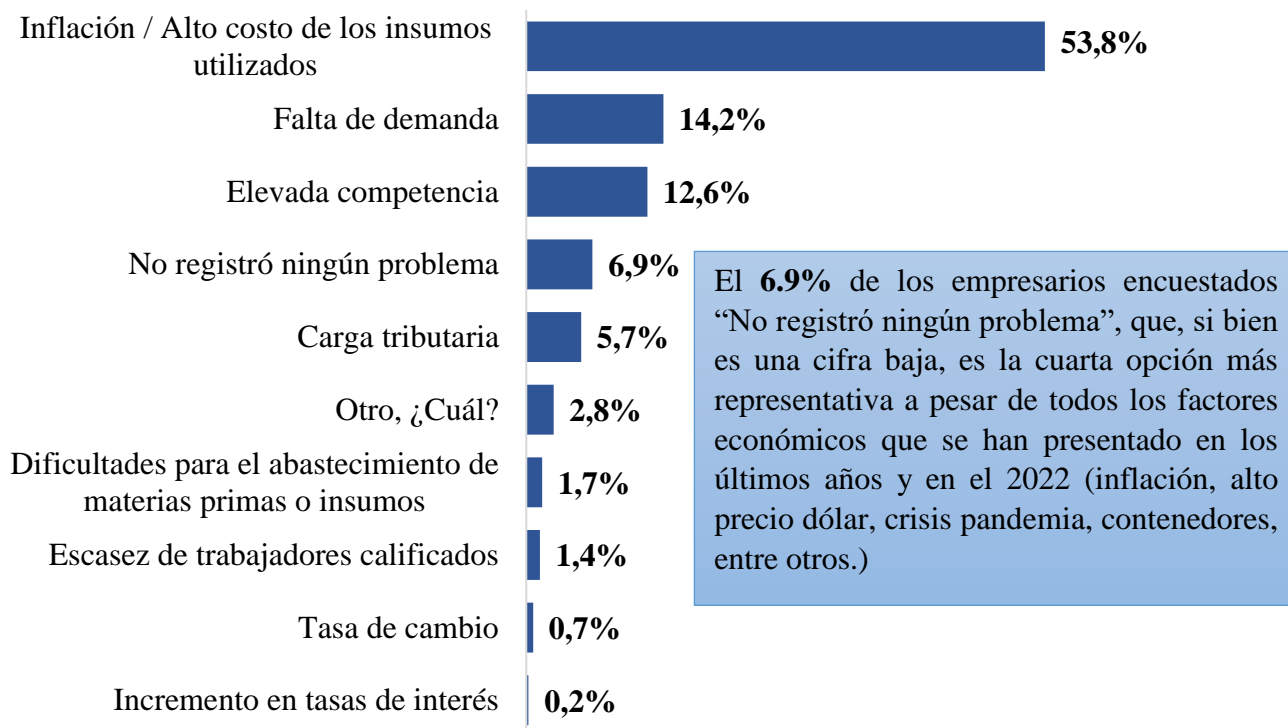
Al hacer un cruce de los datos de la respuesta de los empresarios encuestados relacionada con las ventas y el número de trabajadores en su empresa durante el segundo semestre frente al comportamiento del primer semestre; se evidencia que, para el periodo de análisis, el aumento del número de trabajadores en el establecimiento es en parte consecuente al aumento en el valor total de las ventas expresado por los encuestados.

Lo anterior, se puede observar en la tabla 1, en donde para un aumento de trabajadores las ventas aumentaron un 78%, mientras que para aquellos que tuvieron disminuciones en los trabajadores, las ventas tuvieron el mismo comportamiento, disminuyendo en un 90%. Es decir, que el aumento de las ventas en los establecimientos es un factor fundamental a la hora de generar mayor ocupación a nivel empresarial.





**Gráfico 6. ¿Cuál fue el principal problema de la empresa en el segundo semestre de 2022 para el normal desarrollo de sus actividades?**



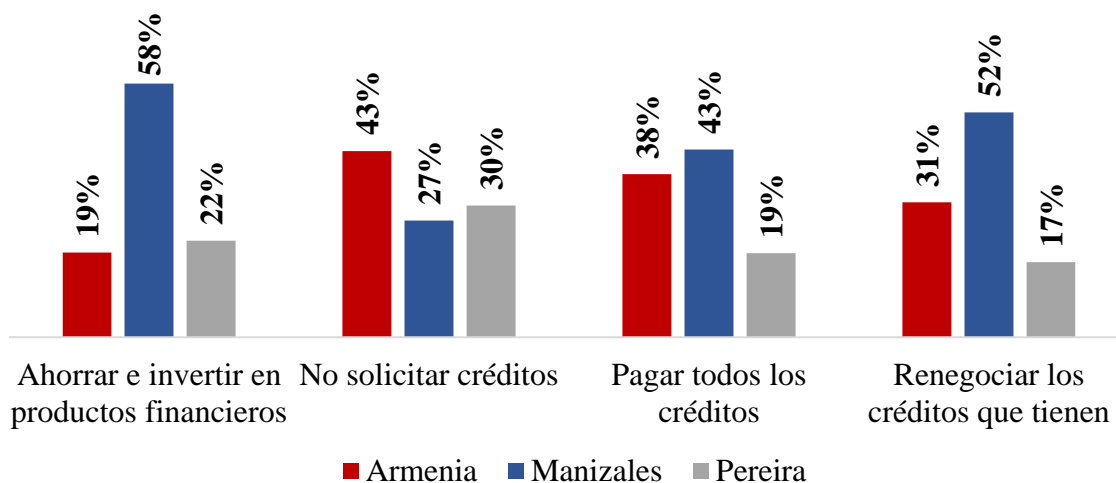
*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Para los empresarios encuestados, el principal problema que tuvieron para el óptimo desarrollo de su objetivo económico fue la “inflación/Alto costo de los insumos”, problemática que tuvo un 53,8% de participación y que viene con trascendencia desde el primer semestre del 2022, donde tuvo un valor de 75,4%, pero que para el periodo en cuestión tuvo una disminución del 21.6% de participación.

Es importante mencionar que la inflación/alto costo de los insumos hace parte de una problemática global, donde como se logra percibir el Quindío no se encuentra exento, generando la segunda problemática que afecto a los empresarios durante el semestre analizado, ya que, al aumentar los precios y principalmente en alimentos, las familias priorizan su consumo, por lo cual, la cantidad de dinero al ocio es menor.

Por tanto, las otras principales problemáticas fueron: “la falta de demanda y la elevada competencia” con un 14,2% y 12,6% de participación, los cuales, contrario al comportamiento de la problemática principal, han ido en aumento con el tiempo, ya que, para el segundo semestre de 2022, aumentaron su participación en 12.3% y 5.6% respectivamente.

**Gráfico 7. Decisiones que tomará el empresario encuestado durante el primer semestre de 2023 con el incremento en las tasas de interés.**



*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

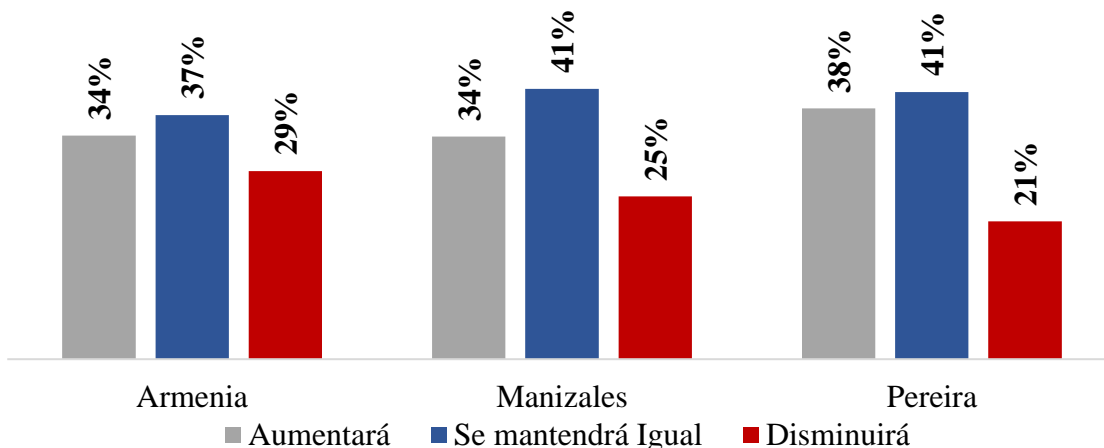
En temas de decisiones a tomar dado el factor financiero de la “tasa de interés”, especialmente los incrementos que ha estado tomando en los últimos meses, se observa que para los empresarios encuestados por la Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío, este aspecto no es de problemática (como se observó en el gráfico anteriormente, con una participación del 0.2%) significativa para estos, es destacable mencionar las decisiones financieras de los empresarios.

Es así, como en el departamento del Quindío, se percibe que los empresarios tienen conciencia financiera, pues el 43% al observar el panorama prefiere “no solicitar créditos”, a diferencia de empresarios de Manizales y Pereira que tuvieron un valor porcentual del 27% y 30% respectivamente, los cuales consideran esta opción.

Ahora bien, es importante la capacitación financiera al tejido empresarial para que logren tomar las decisiones más acertadas y beneficiosas para su empresa, como es el ejemplo de “ahorrar e invertir en productos financieros” ya que tan sólo el 19% está aprovechando los aspectos positivos del panorama, considerando generar algún ingreso o rentabilidad extra.

## Expectativas históricas y regionales

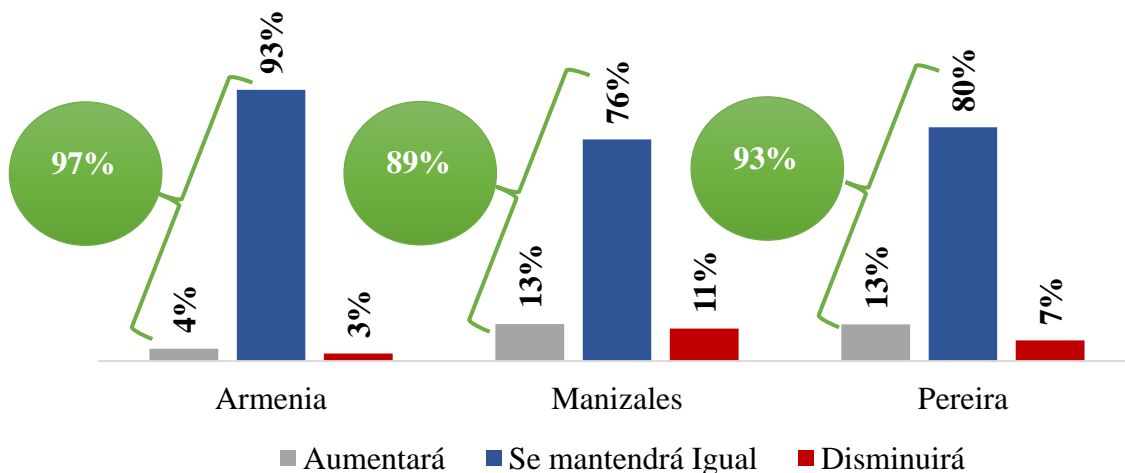
**Gráfico 8. Considera que, para el primer semestre de 2023, respecto al segundo semestre de 2022: El valor total de las ventas de la empresa**



*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Quando se habla del tema de expectativa de ventas para el siguiente periodo, en este caso para el primer semestre de 2023, se logra evidenciar que en el Eje Cafetero el comportamiento es similar, con una respuesta positiva por los empresarios encuestados, ya que, tanto para Armenia como para Manizales, las ventas aumentarán en el 34% con respecto al semestre inmediatamente anterior, por su parte, en Pereira los empresarios superaron en optimismo en un 4% de participación.

**Gráfico 9. Considera que, para el primer semestre de 2023, respecto al segundo semestre de 2022: El número de trabajadores en la empresa**

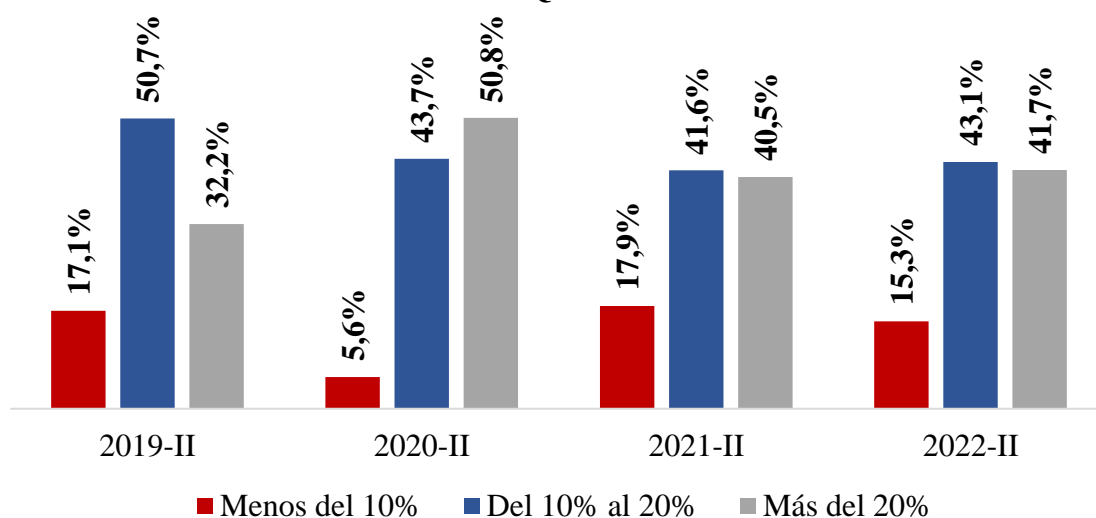


*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Al analizar la expectativa del número de trabajadores para el primer semestre del 2023, se encuentra que el 97% de los empresarios encuestados en Armenia, consideran habrá aumentos y se mantendrá igual este factor, lo cual representa un 8% y 4% más de lo considerado por los empresarios de Manizales y Pereira respectivamente.

Esto quiere decir que, aunque el porcentaje de empresarios de Armenia no tiene gran expectativa de aumento de número de empleados, son los que menor porcentaje tiene en disminuciones de los mismos, representando una mayor tendencia a mantener igual el número de empleados.

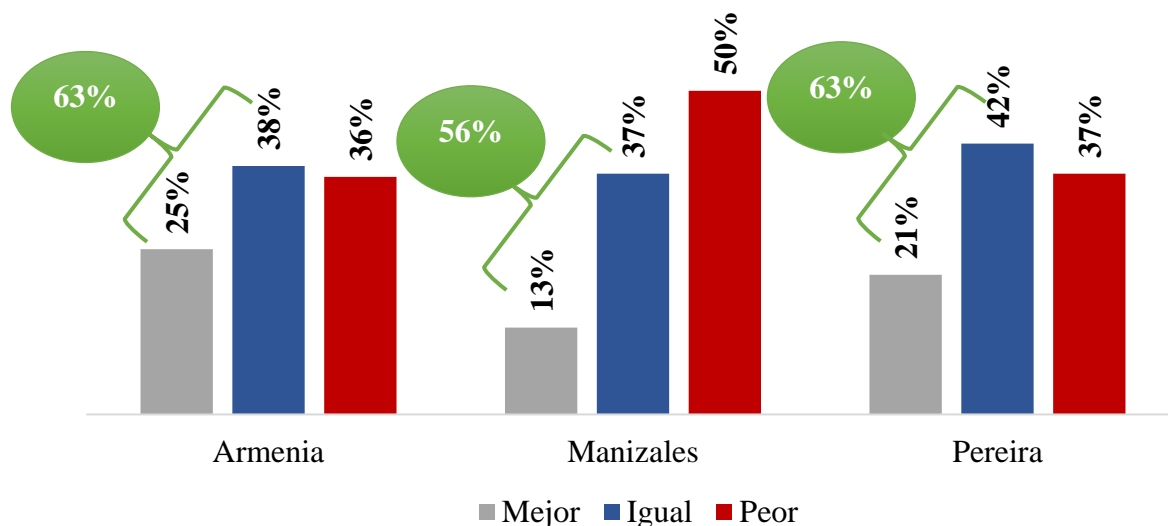
**Gráfico 10. % de aumento esperado en las ventas por las empresas del departamento del Quindío**



*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

Al preguntarle al empresario encuestado cuál es su expectativa de porcentaje de ventas para el primer semestre de 2023, se percibe un panorama positivo, especialmente porque al hacer la comparación de los segundos semestres en el rango de 2019 a al analizado, se observa que 2022 es el segundo semestre (después de 2020), en donde los empresarios en gran proporción esperan aumentos de “más del 20%” con una participación del 41,7%, es decir, estos tienen una expectativa positiva y alentadora.

**Gráfico 11. ¿Cómo considera usted que estará la situación económica del Departamento dentro de 6 meses respecto a la situación actual?**



*Fuente: ERE (Encuesta ritmo empresarial) – Cálculos Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.*

La perspectiva económica de los empresarios encuestados en el Eje Cafetero presenta una respuesta mixta, en dónde principalmente destaca que, para ellos, la situación económica se iba a mantener en la misma dinámica a la actual, excepto para Manizales donde el 50% de los empresarios encuestados consideran será peor. Sin embargo, es importante destacar que para el 63% de los encuestados en Armenia la situación será “mejor e igual”, siendo el departamento del Quindío junto a Risaralda que tienen una perspectiva más positiva frente a Manizales que considera que será mejor e igual en un 7% menos que los mencionados.

## Comentarios finales

- ✓ Es netamente destacable que uno de los factores como lo es el aumento del valor total de las ventas, es determinante para generar aumento y mantención en el número de trabajadores por parte de las empresas.
- ✓ La inversión en “la compra de maquinaria, equipo o ampliación de capacidad productiva”, es otro factor determinante para que el empresario logre mantener, aumentar y ver reflejada esa inversión en sus ventas en sus respectivos establecimientos.
- ✓ La principal problemática que expresan los empresarios encuestados fue la que más les afectó durante el semestre es la relacionada con “inflación/alto costo de insumos”, factor que está afectando tanto a nivel local como nacional e internacional, generando que los consumidores cambien sus hábitos y estén comenzando a destinar gran parte en sus ingresos en el pago de obligaciones financieras, lo cual se ve reflejado en la disminución de ventas expresada por los empresarios.
- ✓ Una de las principales opciones con mayor participación por los empresarios encuestados a la hora de preguntar las problemáticas fue “No presentó ninguna problemática” con un 6,9% de participación, factor que para el primer semestre del 2022 tenía nulo porcentaje.
- ✓ Cuando se le pregunta al empresario sobre las perspectivas a futuro acerca del porcentaje de aumento de ventas, situación económica del departamento en 6 meses, entre otros, sin duda alguna, sus respuestas van enlazadas, pues aquellos que consideran aumentos en ventas y porcentaje de las mismas, también esperan una mejor dinámica y situación económica en el departamento en el futuro al actual.
- ✓ Al observar el histórico de la expectativa de los empresarios para el semestre siguiente, se evidencia que al conocer la dinámica económica y del mercado en el que se encuentra, el empresario logra acertar en el comportamiento futuro que tendrá su negocio especialmente en ventas.
- ✓ Los resultados de la encuesta evidencian que los empresarios vienen teniendo una trayectoria especialmente con tres problemáticas, una macroeconómica, que está afectando tanto a nivel nacional como internacional: “la inflación/alto costo de los insumos”; y dos locales como lo son: “falta de demanda” y “elevada competencia”, por ello, es importante ofrecerle las herramientas necesarias para que disminuyan estas dos problemáticas que bien podrían generarles un pensamiento limitante en el desarrollo o deserción de su negocio.