

CARACTERIZACIÓN DE LA PROVEEDURÍA INCLUSIVA EN EL MARCO DEL
PROYECTO SE EMPRENDE-PASTO

LADY MARY CUNDAR YELA
LADY JHOANA GONZÁLEZ GUERRERO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2012

CARACTERIZACIÓN DE LA PROVEEDURÍA INCLUSIVA EN EL MARCO DEL
PROYECTO SE EMPRENDE-PASTO

LADY MARY CUNDAR YELA
LADY JHOANA GONZÁLEZ GUERRERO

Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de:
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo

Asesor:

MARIO FERNANDO ARCOS ROSAS
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
SAN JUAN DE PASTO
2012

NOTA DE RESPONSABILIDAD

“Las ideas y las conclusiones aportadas en este trabajo de grado son de responsabilidad exclusiva del autor”

Artículo 1º del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de Aceptación

Presidente de Jurado

Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, Octubre del 2012

AGRADECIMIENTOS

A Dios por avernós permitido alcanzar esta meta, a la universidad por nuestra formación académica, a nuestro asesor por ser nuestro guía, al equipo de trabajo del proyecto Se emprende-Pasto por abrirnos sus puertas, a nuestras amigas por ser incondicionales y a todas las personas que hicieron posible alcanzar este logro. ¡Gracias!.

DIOS LOS BENDIGA

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre y a mi padre.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, por lo que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante, por su amor porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome y por el orgullo que sienten por mí.

A mis familiares.

A mi hermano por estar conmigo y apoyarme siempre, lo quiero mucho; a mis tías, a mis tíos, a mis abuelos y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

A mis profesores.

Por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis, aquellos que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario, y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de la misma.

A mis amigos.

Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigas: Paola Ordoñez, Nathali Cáceres, Victoria Enríquez y Lady González por haberme ayudado a realizar este trabajo.

¡Gracias a ustedes!

LADY MARY

DEDICATORIA

Toda la gloria y honra para Dios por su amor incondicional y ser mi principal fuente de conocimiento, alegría y paz, gracias por enseñarme tu camino y voluntad buena, agradable y perfecta.

A mis padres por su presencia en cada una de las etapas de mi formación, gracias por su amor y apoyo.

A mi Mario por tomar mi mano y ser mi guía, gracias por cuidarme y buscar siempre mi bienestar.

A mis tíos Emiro y Paty, gracias por ser mis padres espirituales y enseñarme el amor perfecto de Dios.

A mis familiares por su apoyo y cariño.

A mis profesores por su enseñanza y por contribuir a mi formación profesional.

A mis amigas, Lady por acompañarme en este viaje y a Paola, Victoria y Nathaly gracias por los 5 años de formación académica, gracias por los momentos compartidos, por las alegrías, tristezas y locuras; por todos y cada uno de los instantes que fortalecieron nuestra amistad.

Que Dios los llene de bendiciones.

LADY JHOANA

RESUMEN

Actualmente, como un nuevo proceso de desarrollo y crecimiento económico para la ciudad se han promovido estrategias y mecanismos de educación y capacitación que impulsen el progreso de las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad, dicho proceso involucra la participación activa de tres actores: el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil.

La presente investigación surge como una posible respuesta a la caracterización de una de las estrategias planteadas por el Programa de las Naciones Unidas (PNUD) a través de la promoción del desarrollo económico inclusivo y ejecutado por el proyecto Se Emprende-Pasto de la cámara de comercio llamada proveeduría inclusiva, la cual se constituye en una respuesta para las demandas de bienes y servicios de los establecimientos comerciales de la ciudad a través del desarrollo de proveedores fundamentados en estándares de calidad, tiempo, costo y volumen fijados por los compradores, la estrategia busca incrementar el nivel de ingresos y empoderamiento de las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad vinculadas al Se emprende.

Los objetivos planteados se dividen en cuatro capítulos, los cuales se dirigen a identificar el papel de los principales actores involucrados en la estrategia, a diagnosticar y perfilar la demanda de las empresas que conforman los subsectores económicos en crecimiento de la ciudad, a determinar la oferta actual de las personas vulnerables vinculadas al proyecto y finalmente a diseñar una propuesta estratégica para un plan de proveeduría inclusiva.

ABSTRACT

Currently, as a new development economic process in the city, are being promoted strategies and mechanisms of education and training, this should boost to the people in situation poverty and vulnerability, this process involves the active participation of three parties: the government, the business sector and civil society.

This investigation is a possible answer to the characterization of one of the strategies proposed by the United Nations Development Programme (UNDP) through promoting inclusive economic development and implemented by the project Se Emprende Pasto, this strategy is called proveeduría inclusive, this constitutes a response to the demand for goods and services from business premises in the city through supplier development grounded in standards of quality, time, cost and volume set by buyers, the strategy seeks increase the level of income of the Se Emprende people.

The objectives are divided into four chapters, which are addressed to identify the role of the main actors involved in the strategy, in diagnose the demand for the companies in the subsectors economic growth of the city, in determine the offer current vulnerable people involved in the project and finally in the design a strategic proposal for proveeduría inclusive plan.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	18
1. TEMA	20
2. TÍTULO	21
2.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	20
2.2 SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN	21
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	22
3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	23
3.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	23
3.3 OBJETIVOS	24
3.3.1 Objetivo General.	24
3.3.2 Objetivos Específicos	24
4 JUSTIFICACIÓN	25
5. MARCOS DE REFERENCIA	27
5.1 MARCO TEÓRICO	27
5.2 REFERENTES TEÓRICOS	28
5.2.1 Teoría Neoliberal.	29
5.2.2 Teoría de la Dependencia	31
5.2.3 Proyecto Desarrollo Económico Incluyente	33
5.2.4 Teoría de la Cooperación	35
5.2.5 Alianza para el Progreso	36
5.2.6 Teoría de la Modernización	37
5.2.7 Ley de las Ventajas Comparativas	39
5.2.8 Desarrollo y Libertad	40
5.3 MARCO LEGAL	41
5.3.1 Decretos	41
5.3.2 Declaración de Paris	47
5.3.3 Leyes	48
5.4 MARCO TEORICO CONCEPTUAL	49
5.5 COBERTURA DEL ESTUDIO	52
5.5.1 Entornos de Investigación.	52
5.6 MARCO TEMPORAL	55
6. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	56
6.1 TIPO DE ESTUDIO	56
6.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	56
6.2.1 Inductivo	56
6.2.2 Deductivo	57
6.2.3 Análisis y Síntesis	57

6.3 FUENTES E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	57
6.3.1 Primarias	57
6.3.2 Secundarias	57
6.4 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	58
6.5 POBLACIÓN Y MUESTRA	59
6.6 IDENTIFICACIÓN DEL MARCO MUESTRAL	59
6.7 PROCEDIMIENTO DE MUESTREO	60
6.7.1 Determinación del tamaño de la muestra. Oferta	60
6.7.2 Determinación del tamaño de la muestra. Demanda	60
6.7.3 Muestra Ajustada	61
6.8 SELECCIÓN DE LA MUESTRA	61
7. METODOLOGÍA APLICADA EN EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	63
7.1 ACTIVIDADES POR OBJETIVOS ESPECÍFICOS	63
7.2 ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	65
8. CAPÍTULO I. IDENTIFICACIÓN DEL JUEGO DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS EN LA ESTRATEGIA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN PASTO	70
8.1. CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO “SE EMPRENDE PASTO”	70
8.1.1 Estrategia de Proveduría Inclusiva y El proyecto SE EMPRENDE – PASTO.	76
8.2 PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD)	77
8.2.1 Proveduría y Empleo Inclusivo DEI	77
8.3 SECTOR EMPRESARIAL	79
8.3.1 Las empresas y la estrategia de Proveduría Inclusiva	80
9. CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO Y PERFIL DE LA DEMANDA DE LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN LOS SUBSECTORES ECONÓMICOS EN CRECIMIENTO DE LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO.	81
9.1 DIAGNÓSTICO DE LA DEMANDA	81
9.2 ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA	81
9.3 PERFIL DE LA DEMANDA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA	90
10. CAPÍTULO III. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA ACTUAL DE LAS PERSONAS VINCULADAS AL PROYECTO SE EMPRENDE EN EL MUNICIPIO DE PASTO.	93
10.1 ANÁLISIS DE LOS PROYECTOS DE NEGOCIO CON POTENCIAL DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA	96
11. CAPÍTULO IV. DISEÑO DE LA PROPUESTA ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO DE UN PLAN DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO	101
11.1 IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO	101
11.2 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	102

11.3 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	102
11.4 MATRICES ESTRATÉGICAS	103
11.4.1 Factores Críticos de Éxito	103
11.4.2 Matriz de evaluación de factores internos (MEFI)	104
11.4.3 Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)	105
11.4.4 Matriz de análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (DOFA)	107
11.5 ESTRATEGIAS DE LA MEZCLA DE MERCADEO	113
11.5.1 Producto	113
11.5.2 Precio	114
11.5.3 Plaza	114
11.5.4 Promoción	116
12. CONCLUSIONES	
13. RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFÍA	
NETGRAFÍA	
ANEXOS	

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Municipio de Pasto	54
Figura 2. Mapa de procesos Se-Emprende Pasto	71
Figura 3. Ruta General Área de Orientación	72
Figura 4. Ruta General Área de Emprendimiento	74
Figura 5. Ruta General Área de Empleabilidad – Usuario	75
Figura 6. Ruta General Área De Empleabilidad – Gestión Empresarial	75
Figura 7. Modelo de Empleo Inclusivo	78
Figura 8. Modelo de Proveduría Inclusiva	79
Figura 9. Proceso de proveduría	101
Figura 10. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI)	105
Figura 11. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)	107
Figura 12. Matriz de DOFA	112

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Requerimientos de pequeñas empresas en la PROVEEDURÍA del sector lácteo	90
Tabla 2. Tabulación y participación de los proyectos de negocio desarrollados en SE EMPRENDE-PASTO	94

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Clasificación de las empresas que conforman los subsectores económicos del municipio.	64
Gráfica 2. Relación de encuestas realizadas en el estudio	65
Gráfica 3. Clasificación de Proveduría Inclusiva	83
Gráfica 4: Uso dado al producto.	84
Gráfica 5. Parámetros de calidad	85
Gráfica 6. Condiciones de entrega del producto	86
Gráfica 7. Periodicidad de compra	87
Gráfica 8. Forma de pago	88
Gráfica 9. Dificultades de los microempresarios regionales	89
Gráfica 10. Proveduría dotaciones requeridas por empresarios, en el sector de las confecciones	91
Gráfica 11. Proyectos de negocio	95
Gráfica 12. Proyectos de negocio en el sector de servicios	96
Gráfica 13. Proyectos de negocio en el sector de productos de aseo	97
Gráfica 14. Proyectos de negocio en el sector de panaderías, pastelerías y postres	98
Gráfica 15. Proyectos de negocio el sector la producción y comercialización de animales vivos	98
Gráfica 16. Proyectos de negocio en el sector del reciclaje	99
Gráfica 17. Proyectos de negocio del sector de confecciones	100

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Entrevista proveeduría inclusiva	127
Anexo B. Formato de la ficha de seguimiento empresarial para determinar la oferta de proveeduría inclusiva	128
Anexo C. Carta de presentación para la encuesta de proveeduría inclusiva	129
Anexo D. Formato de encuesta del estudio de caracterización de demanda de productos y servicios que puedan ser provistos por microempresas	131
Anexo E. Formato de control de visitas empresariales	132
Anexo F. Entrevistas estrategia de proveeduría inclusiva	133
Anexo G. Catalogo	140
Anexo H. Folleto	150
Anexo I. Vale de regalo	152
Anexo J. Tarjeta de dotación	153

INTRODUCCIÓN

En los últimos años es evidente la importancia que la cooperación internacional juega en las naciones, este fenómeno social y económico ha existido desde tiempos antiguos, no obstante es después de las guerras mundiales y creación de la ONU, en donde este concepto toma fuerza convirtiéndose actualmente en un componente fundamental de las relaciones internacionales modernas y en un excelente medio para fortalecer la solidaridad entre los pueblos.

Por su parte, Colombia ha sido un gran receptor de este tipo de proyectos enfocados principalmente a la ayuda y colaboración en el conflicto armado y en temas socioeconómicos que afectan al territorio nacional, lo que la convierte en un instrumento eficaz para complementar los esfuerzos nacionales, aportando soluciones a carencias y problemas del país; Nariño no es indiferente a dicho tema por lo que es significativo resaltar la importancia e impacto que este tipo de ayuda ha tenido, es así, como la problemática social y económica en el departamento ha propiciado la presencia de organismos no gubernamentales y de otras agencias de cooperación internacional, quienes a través de diferentes programas formulan una invitación a la cooperación para que actúe con una mirada estratégica aunando esfuerzos entre el gobierno, el sector privado y la sociedad civil con el fin de ayudar a que la población en situación de pobreza y desplazamiento alcancen mejores niveles de vida.

En el municipio de Pasto, también ha sido relevante la participación de organismos internacionales en la consecución de la búsqueda de mecanismos que contribuyan al desarrollo de cooperación internacional, es así como se planteó la estrategia "Pasto Abierto al Mundo", la cual busca la articulación de los diferentes actores involucrados y se fundamenta en diferentes planes de cooperación internacional desarrollados por el país y departamento entre los cuales se resalta las prioridades nacionales e internacionales contenidas en los Objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM); los cuales orientan las estrategias a buscar soluciones a las necesidades puntuales del municipio, teniendo en cuenta las condiciones de vida de la población.

En el área de desarrollo económico el municipio en asociación con el programa ART-REDES del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) viene trabajando el Proyecto Desarrollo Económico Incluyente (DEI), el cual busca potenciar las capacidades productivas de la población en situación de pobreza y vulnerabilidad a través de una serie de estrategias en las cuales se encuentra el proyecto SE EMPRENDE y los mercados inclusivos, el cual será motivo de investigación para el presente proyecto.

La implementación de la estrategia de proveeduría inclusiva permitirá la creación de valor para todos, es decir, la inclusión de personas con bajos ingresos como proveedores por el lado de la demanda y como productores y propietarios de negocios en los diferentes eslabones de la cadena de valor por el lado de la oferta, permitiendo así la generación de un desarrollo económico y social a una mayor escala. El éxito de esta estrategia conlleva a una participación más activa del sector empresarial cuya mirada se enfoque en la colaboración a erradicar los altos niveles de pobreza e inequidad social a través de negocios que promuevan la generación de valor a las poblaciones en situación de vulnerabilidad, aseguren la oferta de bienes y servicios en mercados no atendidos, promuevan la transferencia de valores y aúnen esfuerzos en su inclusión económica y formal.

Por lo anterior se realizó un estudio de caracterización de la proveeduría inclusiva en el marco del proyecto Se Emprende-Pasto, en el cual se desarrolló una serie de objetivos enfocados a diagnosticar y perfilar la demanda de las empresas que conforman los sectores económicos en crecimiento en el municipio, a caracterizar la oferta actual de las personas vinculadas al proyecto SE EMPRENDE, a identificar el papel de los actores involucrados en la estrategia y finalmente a diseñar una propuesta estratégica para el desarrollo de un plan de proveeduría inclusiva en la ciudad de Pasto, para ello fue necesario revisar la teoría y normatividad existente, que contribuyeron al buen desarrollo del actual estudio, así como también fue necesario el uso de instrumentos de investigación como la encuesta y entrevista que permitieron conocer a fondo el problema investigado.

1. TEMA

Cooperación Internacional

2. TÍTULO

Caracterización de la proveeduría inclusiva en el marco del proyecto SE EMPRENDE-PASTO.

2.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Análisis del entorno regional.

2.2 SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Proyectos de mercadeo regional.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es evidente el impacto que han tenido los países desarrollados sobre los países en vías de desarrollo. Las cumbres mundiales han expresado la necesidad de una acción rápida, eficiente y oportuna para aquellas comunidades necesitadas, pues la pobreza social y la violencia son dos causas generadoras del caos y del poco desarrollo de las comunidades y países. ¹Los Países Desarrollados han cooperado notablemente en las últimas cinco décadas para reducir los factores que determinan la pobreza en el mundo, promoviendo el desarrollo económico, generando bienestar y condiciones de vida que garanticen el Desarrollo Humano adecuado y una similitud de oportunidades para todos los ciudadanos del mundo.

En Colombia la Cooperación Internacional² se ha tornado como un esfuerzo de coordinación, consenso y articulación de todos los actores involucrados en el tema con el fin de canalizar los recursos hacia la consolidación de estrategias de orden económico y político con el fin de fortalecer por una parte los planes de desarrollo social y por otra al Estado en el ámbito nacional, regional y local.

Aunque la dinámica de gestión en búsqueda del mejoramiento social y de desarrollo siempre se ha dado, desde hace aproximadamente unas tres décadas las entidades oficiales, privadas y mixtas han tenido que aumentar sus esfuerzos para poder dar satisfacción a las necesidades sentidas de la población, las cuales son cada vez más apremiantes debido al mismo desarrollo social y a la agobiante situación actual que se vivencia (violencia, terrorismo, desempleo, narcotráfico, corrupción, desastres naturales, entre otros) y por situaciones exógenas como las dinámicas socio-culturales y económicas enmarcadas en el fenómeno de la globalización.

A raíz de ello, se han implementado estrategias de acción donde la comunidad se ha vuelto cada vez más participativa. Así mismo, para las entidades u organizaciones de todo tipo incluyendo las Organizaciones no Gubernamentales (ONG's), se ha visto indispensable buscar y trabajar con la comunidad y a través de ella, identificar sus verdaderas necesidades con el ánimo de acceder a ayudas o cofinanciación nacional y/o internacional.

¹LUGO PEÑA, Henry J., VEN Cnel. Nelson B. VERDE GRATEROL, EJ, VEN, La pobreza, factor de violencia e inestabilidad social en Latinoamérica, Washington DC, Mayo 1996. [en línea]. Disponible en: <http://library.jid.org/en/mono35/lugo-verde.pdf>. Citado en abril de 2011

²Centro de Pensamiento Estratégico Internacional. CEPEI, La cooperación internacional en Colombia, Bogotá D.C Colombia 2004, [en línea]. Disponible en: http://www.accionsocial.gov.co/documentos/Cooperacion%20Internacional/Cooperacion_Colombia.pdf. p.3. Citado en abril de 2011

Por lo anterior, se evidencia³ que aunque en los últimos años se han generado avances significativos para las instituciones, que han facilitado la consecución de recursos y mejorado la capacidad del Municipio de Pasto para gestionar cooperación, el carácter reciente y aún efímero de la institucionalidad existente, ha determinado la presencia de vacíos que impiden contar con la información necesaria para estimar la magnitud, los resultados e impactos de la cooperación.

El presente estudio caracterizó la estrategia de proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto en el marco del proyecto Se emprende con el objetivo de lograr la participación de las personas en situación de pobreza en cadenas de generación de valor de manera que logren capturarlo para sí mismos y mejorar sus condiciones de vida; para esto fue necesario definir la situación actual de la proveeduría inclusiva, así como los posibles impactos generados por los mismos, también se investigó la participación de los actores involucrados en la ejecución de dicho proyecto y finalmente se llevó a cabo una propuesta estratégica para el desarrollo de un plan de proveeduría inclusiva caracterizando cada una de las acciones de este negocio y cumpliendo con los requerimientos de los establecimientos comerciales sujetos a la investigación.

3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo caracterizar la proveeduría inclusiva en el marco del proyecto SE EMPRENDE-PASTO?

3.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuál es el juego de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusiva en la ciudad de Pasto?
- ¿Cuál es el diagnóstico y el perfil de la demanda de las empresas que conforman los subsectores económicos en crecimiento de la ciudad de Pasto?
- ¿Cuál es la oferta actual de las personas vinculadas al proyecto SE EMPRENDE en el municipio de Pasto?
- ¿Cómo sería la propuesta estratégica para el desarrollo de un plan de proveeduría inclusiva en la ciudad de Pasto?

³ NAVARRO WOLFF. Estrategia Regional para la Cooperación Internacional Nariño 2008 - 2011. Asamblea Departamental de Nariño. Colombia. Citado en abril de 2011

3.3 OBJETIVOS

3.3.1 Objetivo General.

Caracterizarla proveeduría inclusiva en el marco del proyecto SE EMPRENDE-PASTO.

3.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar el juego de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusiva en la ciudad de San Juan Pasto.
- Diagnosticar y perfilar la demanda de las empresas que conforman los subsectores económicos en crecimiento de la ciudad de San Juan de Pasto.
- Determinar la oferta actual de las personas vinculadas al proyecto SE EMPRENDE en el municipio de Pasto.
- Diseñar una propuesta estratégica para el desarrollo de un plan de proveeduría inclusiva en la ciudad de San Juan Pasto.

4. JUSTIFICACIÓN

Colombia al igual que otros países se ha visto en la necesidad de crear y aplicar las condiciones y vías de transformación necesarias que enfrenten los problemas estructurales de pobreza, exclusión, desplazamiento forzado, violencia, y desigualdad social, tal fin conlleva a que se ejecuten verdaderos cambios en los diferentes sistemas económicos y productivos nacionales que permitan la búsqueda de oportunidades enfocadas a la creación de riqueza e impacto social, tal propuesta hace necesario el actuar integral del gobierno, el sector privado, la sociedad civil y los diferentes agentes de cooperación internacional.

Por lo anterior, gran parte del territorio colombiano se ha vinculado a diferentes estrategias y asociaciones nacionales e internacionales que le ayuden a solventar dicho problema, Nariño no es indiferente a este tema por lo cual actualmente en el departamento se han venido desarrollando muchos proyectos en el marco de cooperación internacional, tal es el caso del Plan de Desarrollo “Adelante Nariño 2008-2011” y de la Estrategia de Cooperación Internacional de Nariño, en conjunto cada proyecto busca la armonización de aspectos sociales y económicos que ayuden al crecimiento y desarrollo de la región⁴. Por su parte en el municipio la estrategia de cooperación internacional “Pasto abierto al Mundo” maneja líneas estratégicas enfocadas a diferentes ejes sociales, económicos, políticos, culturales y ambientales, cabe resaltar que dichas estrategias son desarrolladas en un marco de cooperación contando con la participación y actuar de diferentes agencias y ONG’s.

De acuerdo a lo anterior el municipio en asociatividad con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el programa ART-REDES y a través del proyecto Desarrollo Económico Incluyente (DEI), buscan potenciar las capacidades productivas de la población en situación de pobreza y vulnerabilidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de empleo e ingresos.⁵ Para cumplir tal planteamiento se han desarrollado tres componentes enfocados al fortalecimiento institucional, estrategias de empleo, desarrollo empresarial y oportunidades de negocio y finalmente a mercados inclusivos; dentro dichos componentes se articulan ocho estrategias que en conjunto buscan el desarrollo humano de la población vulnerable en San Juan de Pasto.

⁴Gobernación de Nariño. Plan de Desarrollo Adelante Nariño, Pasto, Abril 2008 [en línea]. Disponible en: <http://www.navarrogobernador.com/2008/06/plan-de-desarrollo-adelante-nario-2008.html>, Citado en Septiembre de 2010

⁵Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente, Bogotá D.C, Marzo de 2011, p1, Citado en Agosto de 2012

La investigación propuesta buscó mediante la aplicación de teorías, declaraciones y proyectos enfocados a la cooperación y al desarrollo económico inclusivo realizar un estudio de caracterización de la proveeduría inclusiva contemplada en la estrategia de negocios inclusivos y desarrollada en el marco del proyecto SE EMPRENDE; dichos negocios pretenden vincular a la población en situación de pobreza como proveedores, por el lado de la demanda y como productores y propietarios de negocios en las distintas partes de la cadena de valor, por el lado de la oferta, constituyendo esto un puente entre los negocios y a la población vulnerable para su beneficio mutuo⁶_[1].

De acuerdo a los objetivos planteados el desarrollo y resultado de los mismos permitieron encontrar solución a situaciones concretas de los problemas relacionados con la caracterización de la proveeduría inclusiva en el marco del proyecto SE EMPRENDE-PASTO, es así como dichos objetivos se encaminaron a diagnosticar y perfilar la demanda de las empresas que conforman los subsectores económicos en crecimiento del municipio, también fue necesario caracterizar la oferta actual de las personas vinculadas al proyecto SE EMPRENDE, esto con el fin de tener una mirada general de la oferta en cuanto a proyectos de negocio propuestos, también se identificó el papel de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusiva, definidos en entes como el gobierno, el sector privado, sociedad civil y ONG's involucradas en dicho proceso y finalmente se diseñó una propuesta estratégica para el desarrollo de un plan de proveeduría inclusiva en la ciudad.

El cumplimiento de dichos objetivos dependió en gran medida de la implementación de instrumentos de investigación como la entrevista y la encuesta los cuales permitieron conocer mejor las ideas, percepciones y forma de proceder de los actores involucrados. Finalmente se buscó en términos generales aportar al desarrollo social y económico de la población en situación de pobreza y vulnerabilidad.

⁶[1] CRECIMIENTO DE MERCADOS INCLUSIVOS: Estrategias empresariales para la superación de la pobreza y la exclusión en Colombia. PNUD. 23 de Octubre de 2010, p10. Citado en Junio de 2011

5. MARCOS DE REFERENCIA

5.1 MARCO TEÓRICO

Reseña Histórica

El concepto de cooperación puede abarcar cualquier clase de ayuda a distintos sectores como agricultura, educación, economía, tecnología, política entre otros.

Se debe tener en cuenta que los actores de la cooperación internacional son los cooperantes y los receptores. Los cooperantes están compuestos por países desarrollados, organismos multilaterales y organismos no gubernamentales. Entre los países desarrollados se encuentran: Estados Unidos, La Unión Europea (actuando en conjunto o independiente) entre los cuales se resaltan Francia, Alemania, España e Inglaterra. De los organismos Multilaterales se encuentran: Banco Mundial, Banco Interamericano del Desarrollo (BID), Naciones Unidas (a través del PNUD) y Fondo Monetario Internacional (FMI).

Los países receptores están agrupados en espacios geográficos determinados: América Latina, Europa del Este, algunos países de Asia, África y del Medio Oriente.

En relación con los tipos de cooperación, el aspecto financiero hace referencia a las transferencias de fondos de los países cooperantes hacia los países receptores los cuales pueden ser administrados directamente por el país cooperante o un tercero en el país receptor. Este tipo de cooperación puede subdividirse en préstamos y donaciones pero, por lo general, el uso de estos fondos está supeditado a los lineamientos establecidos por el país donante o del prestamista.

En el caso de Colombia desde 1990⁷ es considerado como un país de desarrollo medio, categoría que disminuyó su importancia relativa como país receptor de cooperación, la organización de la institucionalidad estatal en el ámbito nacional puede considerarse tardía. Sin embargo, la concordancia de las prioridades nacionales con la agenda internacional alrededor de problemas con causas y efectos globales como los conflictos armados internos, las drogas ilícitas, la vulneración de los derechos humanos y la destrucción del medio ambiente, ha

⁷ CEPEI, Op. Cit., p3. Citado en abril de 2011

puesto a Colombia en la mira de las iniciativas de cooperación Internacional, no sólo en el ámbito nacional, sino también regional y local.

Por consiguiente desde el 5 de noviembre de 1945⁸, Colombia fue uno de los miembros fundadores de las Naciones Unidas, siendo el programa de las naciones unidas para el desarrollo (PNUD) una de las 20 agencias del sistema de las naciones unidas presentes en Colombia; creada con el fin de lograr un mayor impacto y mejores resultados en los diferentes esfuerzos de cooperación que se ha visto reflejada en un apoyo técnico y financiero al gobierno Colombiano en diversas áreas como desarrollo social, político y económico; y en el adelanto conjunto de diversas actividades y programas de acompañamiento al país, contribuyendo al alcance de los objetivos e iniciativas que contribuyan al desarrollo nacional.

En el municipio de Pasto la estrategia de cooperación internacional está ligada en el plan de desarrollo municipal 2008-2011 el cual se baso en las prioridades nacionales e internacionales contenidas en los objetivos del desarrollo del Milenio; el cual orienta las estrategias de cooperación internacional a buscar soluciones a las necesidades puntuales del municipio, teniendo en cuenta las condiciones de vida de la población y el presupuesto municipal para atender las necesidades de la población pastusa.⁹

Es por esto que el proyecto de Desarrollo Económico Incluyente (DEI) busca fomentar las capacidades productivas de la población en pobreza y vulnerabilidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de empleos e ingresos, con el objeto de mejorar su calidad de vida. Debido a que en Colombia se observa la existencia de un divorcio entre crecimiento económico y desarrollo social como se ve reflejado en el PIB que incremento 32.3% pero pobreza disminuyo 7.7% (46%)¹⁰. Por consiguiente en Colombia el objetivo de esta política se ha encaminado en el desarrollo de capacidades y ampliación de oportunidades para los grupos poblacionales en mayor situación de pobreza y vulnerabilidad.

En Pasto la alcaldía municipal y el PNUD, en el marco de la estrategia de cooperación internacional "Pasto abierto al mundo", firmaron el 22 de octubre del 2010 el memorándum de entendimiento para la puesta en marcha del proyecto Desarrollo Económico Incluyente para el municipio. Mas adelante el 27 de abril de 2011 se da pie a la entrada en vigencia del decreto 255; por el cual la alcaldía de

⁸PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO, Las Naciones Unidas en Colombia, Bogotá Junio de 2012, [en línea]. Disponible en Internet: www.pnud.gov.co Citado en agosto de 2012

⁹PASTO ABIERTO AL MUNDO, Estrategia de cooperación internacional del municipio de Pasto. Nariño, Pasto, Citado en agosto de 2012 p.11.

¹⁰HERNANDES, Javier.(Didier) Estrategias de Desarrollo Económico Incluyente en Colombia, Bogotá Marzo de 2010. [en línea]. Disponible en: <http://www.cecodes.org.co/negociosinclusivos/documentos/CONNIC2010/Marzo/PNUDNegocios%20Inclusivos.pdf>, p1.Citado en agosto de 2012

Pasto promueve el desarrollo económico incluyente, facilita la participación de sectores sociales excluidos y apertura el Centro de Emprendimiento y Empleo “Se Emprende Pasto”¹¹.

En Colombia las familias de bajos ingresos participan con el 26% del gasto anual nacional, el sector privado tiene una gran oportunidad de incorporar a esta población en sus proyectos de negocios a través de estrategias innovadoras para que formen parte de sus cadenas de valor ya sea como distribuidores, proveedores o clientes de sus bienes o servicios; con el propósito de que las empresas miren a esta comunidad no como un problema sino como una oportunidad llamándose esta nueva tendencia negocio inclusivo¹².

La ciudad de Pasto según el Plan Visión Nariño 2030, la actividad económica de mayor participación en el PIB del municipio es el sector agropecuario con 28,8%, en segundo lugar se encuentra la oferta de servicios del estado con 28%, en tercer lugar se encuentra el comercio, hoteles y restaurantes con 21,9%; en cuarto lugar la actividad financiera con 13.6%, en quinto lugar la actividad industrial con 4,5% y por último la construcción con 3,2%. Llevando a la ciudad de Pasto a implementar la estrategia de negocio inclusivo en el sector agroalimentaria debido a su gran participación de esta área en el PIB del municipio lo cual se reflejaría en un crecimiento y desarrollo económico para la ciudad principalmente para las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad¹³.

5.2 REFERENTES TEÓRICOS

5.2.1 Teoría Neoliberal. En teoría, el neoliberalismo suele defender algunos conceptos filosóficos del viejo liberalismo clásico del siglo XIX, aunque sus alineamientos políticos y su implicación con ideas posteriores, hace de él una doctrina diferente de dicho liberalismo clásico.

Entre las cuestiones ampliamente promovidas por el neoliberalismo están la extensión de la iniciativa privada a todas las áreas de la actividad económica o la limitación del papel del Estado. Entre las ideas y principios introducidos por el neoliberalismo y ausentes en el liberalismo clásico están el principio de subsidiariedad del Estado y en especial, el monetarismo de la Escuela de Chicago

¹¹PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO, Op. Cit. [en línea]. Disponible en: <http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?x=64785> Citado en agosto de 2012.

¹²CONSEJO EMPRESARIAL COLOMBIANO PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE. Los negocios inclusivos en Colombia, [en línea]. Disponible en: http://www.inclusivebusiness.org/libro_ni_colombia_diciembre08.pdf, Bogotá-Colombia, 2008. Citado en agosto de 2012

¹³PASTO ABIERTO AL MUNDO, Estrategia de Cooperación Internacional del municipio Pasto. Alcaldía Municipal de Pasto. San Juan de Pasto. Citado en agosto de 2012.

que, desde mediados de los años 50, se convirtió en crítico opositor de las políticas de intervención económica que se adoptaban en todo el mundo, junto con aportaciones del enfoque macroeconómico keynesiano.

A finales de los años 70, estas teorías ganaron amplia popularidad en el mundo académico y político por dar respuesta al fracaso del keynesianismo en la gestión de la crisis de 1973. Las ideas keynesianas sugerían una relación inversa entre inflación y empleo, tal como sugiere la curva de Phillips. Sin embargo Milton Friedman había señalado que esa relación no era necesaria, como quedó demostrado por el fenómeno de la estanflación. El nuevo escenario estanflacionario desafiaba los postulados keynesianos, en esas circunstancias, las ideas monetaristas revivieron audiencia y credibilidad, como consecuencia se implementaron nuevas medidas antikeynesianas como simultanear acciones antirecesivas y antiinflacionarias. La crítica de los monetaristas tenía tres vertientes:

1. Discutían el uso del aumento de la masa monetaria como instrumento para crear demanda agregada, recomendando mantener fija dicha magnitud;
2. Desaconsejaban el uso de la política fiscal, especialmente el uso del constante déficit presupuestario, poniendo en duda el multiplicador keynesiano; y
3. Recomendaban una reducción en los gastos del estado como única forma práctica de incrementar la demanda agregada.

La mayor parte de los aportes teóricos fueron rápidamente aceptados poniendo fin a la predominancia que el keynesianismo tenía en la mayoría de las escuelas de pensamiento económico desde los años 30. Tanto Margaret Thatcher como la administración de Reagan pusieron en práctica estas teorías con resultados desiguales. En el Reino Unido, se realizó una fuerte reducción en el tamaño del sector público que, si bien tuvo consecuencias negativas en el corto plazo en el terreno social, reactivó la economía y dio un gran dinamismo al sector productivo.

En los Estados Unidos, similares medidas chocaron con el aparato político y la vocación militarista del entorno de Reagan por lo que solo se logró crear un gran déficit fiscal (las iniciativas de reducción de impuestos prosperaron pero no las de control del gasto social o del gasto militar, que eran las principales partidas del gasto público).

Se aprecia en la dictadura militar de Augusto Pinochet en Chile, un modelo económico monetarista con algunos rasgos keynesianos, siendo estos manejados por su equipo de economistas, los Chicago Boys. Estos serían vitales para la reestructuración económica de Chile marcada por las crisis mundiales y la nacionalización del cobre realizada durante el gobierno popular de Salvador Allende en el año 1971, siendo llamada el Milagro de Chile, mientras que en los países de la región latinoamericana colapsaban las aplicaciones del modelo

cepalino desarrollista y se experimentaba la crisis de la deuda externa produciendo la denominada "década perdida".

De estas experiencias y de las dificultades para aplicar esas políticas a países en desarrollo, surge una versión keynesiana con inclinación monetarista que incorporaba la aversión al déficit presupuestario y a la fabricación de dinero pero no al concepto de intervención pública en la economía (ej. Consenso de Washington, término acuñado en 1989 por el economista John Williamson para referirse al tipo de políticas fiscales y monetarias recomendadas para los países en desarrollo por los organismos con sede en Washington Banco Mundial, FMI y Tesoro estadounidense, entre otros).

Por ello se lo relaciona con la tecnocracia de los organismos públicos internacionales, debido a que sus políticas son principalmente impulsadas desde el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio y el Fondo Monetario Internacional (FMI), organismos que no dependen de las Naciones Unidas y están por ello exentos del control directo de la comunidad internacional de países y a los que en ocasiones se acusa de ejercer presión política y extorsión. En la práctica, estas políticas toman como modelo de economía (salvo en lo referente al proteccionismo) a la estadounidense

El neoliberalismo, como política tecnocrática y macroeconómica (y no propiamente filosófica), tiene una dimensión geopolítica mercantilista ajena en la práctica al liberalismo económico propiamente dicho, es decir el neoliberalismo no es necesariamente sinónimo de mercado libre -sin trabas burocráticas ni privilegios sectoriales, razón que explicaría que sea asociado al corporativismo internacional.¹⁴

Esta teoría da a conocer como el termino neoliberalismo pretende reducir al mínimo la intervención del estado en los ámbitos económico y social para garantizar un equilibrio institucional y crecimiento económico de una región; aplicando este término en el municipio de Pasto se observa como la cooperación de otros países pueden ayudar a una independencia económica y crecimiento de la comunidad con la creación de negocios bajo el modelo denominado inclusivos.

5.2.2 Teoría de la Dependencia. La Teoría de la Dependencia emergió en los años sesenta gracias a la contribución de varios analistas vinculados con la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), uno de los órganos dependientes de las Naciones Unidas. Desde el punto de vista de muchos, la

¹⁴JOHN MAYNARD KEYNES, Teoría General del Empleo, Interés y Dinero, Keynes fue el principal impulsor del Estado Benefactor, durante el New Deal del Presidente de EEUU Franklin Delano Roosevelt, 1930 (2 volúmenes), [en línea]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Neoliberalismo>. Citado en septiembre de 2011.

Teoría de la Dependencia ofrece el argumento más convincente contra los exponentes de la Teoría de Modernización. No es coincidencia tampoco que mientras que los proponentes de la Teoría de Modernización tienden a ser de países industrializados, la Teoría de Dependencia es el producto de las propuestas hechas por pensadores latinoamericanos. Con el tiempo, sin embargo, la Teoría de Dependencia encontró adeptos de todo tipo, entre ellos, pensadores Marxistas de todo el mundo.

Uno de los argumentos centrales de los economistas clásicos es que las ganancias de un actor dentro del sistema económico eventualmente se traduce en ganancias para todos. La lógica de este argumento es que cuando algún actor se beneficia económicamente, ese capital es invertido en el mercado local, a manera de compras, inversiones, generación de empleos, etc. Sin embargo, en el mercado global, históricamente ha sido probado que este argumento es falso: mientras las riquezas se han ido concentrando cada vez más en los países del norte, los países del sur se han ido empobreciendo o simplemente se han estancado en su crecimiento económico. El nivel de crecimiento entre estos dos polos es consecuentemente asimétrico. Frente a esta discrepancia en la teoría económica clásica, se ha ofrecido como explicación el hecho que los países del sur entraron en el mercado global mucho más tarde, y consecuentemente, no han desarrollado aún las herramientas necesarias para acoplarse. En esencia, este es el argumento ofrecido por la teoría de modernización: una vez estos países en vía de desarrollo adopten las prácticas comerciales necesarias, su nivel de crecimiento debería incrementar significativamente.

Insatisfechos con esta explicación, varios analistas plantearon un modelo distinto para tratar de entender las causas de la pobreza en los países del sur. Es así como emergió la Teoría de la Dependencia. Aunque existen variaciones de este modelo, esencialmente, la Teoría de la Dependencia argumenta que la pobreza de los países del sur se debe a condiciones históricas que han estructurado el mercado global de tal manera que favorece a los países del norte y mantiene a los países del sur en un estado constante de pobreza. Desde sus inicios, los países del sur han servido como proveedores de materia prima para los países del norte, y a cambio, han sido receptores de aquellos productos terminados que ya han saturado los mercados del norte, sirviendo así como una válvula de escape para las economías desarrolladas. De esta manera, las ganancias de los países del norte se convierten en pérdidas relativas para los países del sur, y crean un vínculo de dependencia en el que las economías del sur dependen de la voluntad de compra de los países del norte. Esta relación es generalmente conocida como centro-periferia, en la que los países del norte representan el centro y los países del sur la periferia.

Basado en estas observaciones, es claro que para los proponentes de esta teoría que seguir el modelo de los países desarrollados no tiene sentido, pues su desarrollo ocurrió bajo ciertas condiciones históricas que son imposibles de

recrear en los países del sur. En adición, este modelo revela que esta condición de pobreza favorece a los países desarrollados, y por ende, que no les conviene a ellos cambiar la estructura económica global. Frente a esta situación, la Teoría de la Dependencia exhorta a los países en vía de desarrollo a implementar políticas encaminadas a generar internamente los productos de los que dependen, y aplicar un criterio más selectivo al embarcarse en transacciones comerciales con países desarrollados aplicando medidas de protección como aranceles y otros impuestos.

De una manera u otra, este modelo influyó a los varios gobiernos latinoamericanos durante las décadas de los sesentas, setentas, y mediados de los ochenta, cuando empezando con Chile, se le dio paso un modelo de libre comercio. En Colombia, este cambio de política comercial ocurrió durante la administración del ex presidente Gaviria, y es conocida como la apertura económica.¹⁵

Teniendo en cuenta la anterior teoría se observa claramente la desigualdad económica y social que se presenta entre los países desarrollados y los países en vía de desarrollo, evidenciándose la dualidad industria-agricultura lo que conlleva al municipio de Pasto aprovechar esta situación por su alto desarrollo agrícola, y con la ayuda de cooperación internacional se puede incidir en el crecimiento y desarrollo industrial del municipio; evidenciándose un incremento en la responsabilidad social empresarial que se está impulsando en el municipio por parte de entidades no gubernamentales a través de la creación de proyectos que ayuden a las personas en situación de pobreza a su desarrollo económico¹⁶ como actualmente lo está realizando el proyecto Se emprende Pasto a través de mercados inclusivos.

5.2.3 Proyecto Desarrollo Económico Incluyente. Uno de los temas mas importantes a la hora de hablar de estrategias que contribuyan al mejoramiento de calidad de vida de la población sin duda alguna es la cooperación, por tal razón es ineludible que el presente trabajo tenga en cuenta como dicho tema se esta manejando en el entorno nacional, regional y local. La cooperación en Colombia es una de las estrategias contempladas en el Plan Nacional de desarrollo del actual gobierno, quien la incluye en temas tan importantes como lo son la empleabilidad, el emprendimiento y la generación de ingresos, convirtiéndola en uno de los motores para el mejoramiento de las condiciones de vida de los ciudadanos, de la promoción social y de la superación intertemporal de la pobreza, el gobierno actualmente fomenta la canalización de recursos de cooperación

¹⁵ROMÁN REYES DICCIONARIO CRÍTICO DE CIENCIAS SOCIALES. Terminología Científico-Social, Tomo 1/2/3/4, Ed. Plaza y Valdés, Madrid-México 2009, [en línea]. Disponible en: www.ucm.es/info/eurotheo/diccionario/D/dependencia.htm. Citado en septiembre de 2011

¹⁶EDICIONES HERRAMIENTA. Rivadavia 3772 - 1º "B" (1204) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Disponible en internet: www.herramienta.com.ar/varios/8/8-7.html. Citado en septiembre de 2011.

internacional a través de bancos de proyectos liderados por la agencia de prosperidad social, (antes Acción Social) para la cofinanciación del emprendimiento¹⁷.

En el municipio de Pasto el plan de desarrollo PASTO:TRANSFORMACION PRODUCTIVA 2012-2015 continua construyendo las políticas públicas encaminadas a promover la cultura del emprendimiento para la generación de riqueza y la identificación de nuevas alternativas de generación de ingresos para el beneficio de la población en situación de pobreza, desarrollándose este proyecto de manera colectiva con la cooperación internacional, el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil en una alianza público-privada¹⁸; teniendo como base la estrategia de cooperación internacional de Colombia ya que está orientada hacia la consecución del apoyo necesario para atacar la violencia y su degradación, respondiendo al impacto que genera sobre la población en especial los grupos más vulnerables y apoyar la creación de condiciones que permita generar crecimiento económico y desarrollo social¹⁹.

Por lo anterior el gobierno en conjunto con el PNUD, vienen trabajando el proyecto Desarrollo Económico Incluyente (DEI), que quiere ocasionar en el país un crecimiento económico y un desarrollo social para que las familias colombianas alcancen los objetivos del desarrollo del milenio como es erradicar la pobreza externa y el hambre, lograr una enseñanza primaria universal, promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el sida, paludismo y otras enfermedades, garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y fomentar una asociación global para el desarrollo²⁰.

Es por esto que el Proyecto de Desarrollo Económico Incluyente busca potenciar las capacidades productivas de la población en pobreza y vulnerabilidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de empleos e ingresos, para que puedan ejercer con autonomía sus derechos como ciudadanos y mejorar su calidad de vida. El proyecto está orientado a atender una de las trampas de la pobreza, tal vez la de la mas difícil solución, como es la limitada capacidad de

¹⁷DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION, Base del Plan Nacional De Desarrollo 2010-2014 Prosperidad para Todos, Bogotá, 2011, [en línea]. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=mXt-R20LpjA%3d&tabid=1238> Citado en agosto de 2011

¹⁸ ACUERDO 008, Plan de Desarrollo municipal de Pasto 2012-2015, Mayo 31 de 2012, [en línea]. Disponible en: <http://educon.javeriana.edu.co/ofi/documentos/regionalizacion/Planes%20Desarrollo.pdf>. Citado en agosto de 2012

¹⁹ESTRATEGIA DE COOPERACION INTERNACIONAL, [en línea]. Disponible en: <http://www.accionsocial.gov.co/documentos/estcoop.PDF>. Citado en febrero de 2012

²⁰ PROYECTO DE DESARROLLO ECONOMICO INCLUYENTE, Op. Cit. [en línea]. Disponible en: <http://dei.pnudcolombia.org/dei/> Citado en febrero de 2012.

generación de ingresos de esta población, dados sus bajos niveles de formación y productividad. Las estrategias planteadas en el DEI son ocho las cuales están estipuladas en tres componentes principales así:

Fortalecimiento Institucional: fortalecer las debilidades de la estructura institucional para generar procesos de desarrollo económico incluyente, a través de acompañamiento por parte del PNUD para el diagnóstico, formulación, planeación, ejecución, evaluación y seguimiento

1. Fortalecimiento de instancias para el Desarrollo Económico Incluyente.
2. Democratización de la contratación y la actividad productiva.
3. Recuperación y aprovechamiento del espacio público.
4. Fortalecimiento de instancias de producción y análisis de información.

Estrategias de empleo Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio: desarrollo de diferentes estrategias para generar oportunidades de ingreso y empleo a la población en situación de pobreza y vulnerabilidad.

1. Instancias de referenciación y orientación a oportunidades de generación de ingresos y empleo.
2. Oferta pertinente de formación para el trabajo.
3. Acceso a activos financieros.

Mercados inclusivos: generar mercados que promuevan la inclusión de comunidades de bajo ingresos a las cadenas de valor de las empresas ya sea como distribuidores, proveedores y clientes.

Desarrollo de mercados inclusivos²¹.

5.2.4 Teoría de la Cooperación. Fenómeno que suscita interés en la década de los setenta teniendo una evolución creciente alentada por el desarrollo y protagonismo (años 80) de las transformaciones en las organizaciones en un marco de nuevo comportamiento frente a un entorno económico-social cada día mas global.

La cooperación supone una decisión estratégica, formalizada mediante acuerdo, que permite el crecimiento de los actores de la cooperación como la complementariedad o efectos sinérgicos, proporcionando, a la vez, la flexibilidad necesaria para reaccionar ante la volatilidad del entorno.

²¹PROYECTO DE DESARROLLO ECONOMICO INCLUYENTE, Op.. Cit. [en línea]. Disponible en: <http://dei.pnudcolombia.org/dei/> Citado en febrero de 2012.

La cooperación, en definitiva, supone la armonización de decisiones entre socios con culturas diferentes, objetivos particulares (en parte comunes y en parte en conflicto), que pueden tener una concepción distinta de la colaboración, comparten actividades-objetivos, son tendentes a alterar su posicionamiento ante terceros y la toma de decisiones se comparte por consenso.²²

Esta teoría da a conocer como la cooperación supone una decisión estratégica que permite el crecimiento de los actores de la cooperación en el municipio de Pasto como es de complementariedad lo que permite tener flexibilidad necesaria para reaccionar ante los cambios del entorno.

La cooperación, supone el proceso de adaptación de las normas nacionales a las internacionales teniendo en cuenta que los países cooperantes presentan culturas diferentes a la del municipio de Pasto, con el fin de dar crecimiento y desarrollo económico al municipio, debido a que presentan una concepción distinta del mercado y el mundo.

Existen diversos enfoques teóricos para abordar el estudio de la cooperación:

- ✓ Enfoque Económico: en el municipio de Pasto se esta manejando el proyecto de desarrollo económico incluyente con el fin de potenciar las capacidades productivas cuyo objeto es ampliar las oportunidades de generación de empleo e ingresos para mejorar la calidad de vida de manera sostenible.
- ✓ Enfoque Estratégico: Constituye una opción para el municipio ya que esta agencias brindan apoyo para ayudar a enfrentar los retos planteados por el entorno actual.
- ✓ Enfoque Organizativo: Establece las diferentes formas en que se plasman los acuerdos de cooperación y el papel de los agentes que cooperan.

5.2.5 Alianza para el Progreso. Su origen está en la propuesta oficial del presidente John F. Kennedy, en su discurso del 13 de marzo de 1961 ante una recepción en la Casa Blanca para los embajadores latinoamericanos. El discurso fue transmitido por la Voz de América en inglés y traducido al español, portugués y francés.

²²LA TEORIA DE LA COOPERACION: ESTRUCTURAS DE ENLACE EMPRESA-SINDICATOS-UNIVERSIDAD, jueves 5 de Junio de 2008, [en línea]. Disponible en: <http://www.acde.org.uy/eventos/articulos/LopezQuero.ppt>. Citado en abril de 2011

Placa conmemorativa de construcción de gimnasio, en Frutillar, Chile aportado por la "alianza para el progreso" para ayudar en el terremoto de Chile en 1960. La negativa de Cuba no era de extrañar ya que la Alianza del Progreso se creó como una forma de contrarrestar la influencia de su revolución y apoyar medidas más reformistas.

Inicialmente dentro de la OEA (Organización de Estados Americanos) el CIES (Consejo Interamericano Económico y Social) era el encargado de coordinar la ayuda financiera, revisión de los planes y proyectos de la Alianza remitidos por los países. Sin embargo la creciente complejidad hace ingobernable los propósitos de la Carta de Punta del Este. En la reunión de Cancilleres de Río de Janeiro (noviembre de 1963), y tomando como base los informes de Kubitschek y Lleras Camargo, se crea el Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP 1963-1970) como el organismo rector del programa de ayuda, dependiendo del Comité Ejecutivo del CIES.²³

Programa de ayuda económica y social de EE. UU, para América Latina efectuado entre 1961 y 1970. Con un monto de inversión de 20.000 millones de dólares respaldadas por las agencias de ayuda de los EE.UU. las agencias financieras multilaterales (BID y otros) y el sector privado a través de la fundación panamericana de desarrollo.

En Colombia se ejecuta este modelo de ayuda por parte de los EE.UU. en la presidencia de Alberto Lleras Camargo (1958-1962) y Carlos Lleras Restrepo (1966-1970) con el objeto de realizar una reforma agraria en función de mejorar la productividad agrícola, libre comercio entre los países latinoamericanos, modernización de la infraestructura de comunicaciones, reforma de los sistemas de impuestos, acceso a la vivienda, mejorar las condiciones sanitarias para elevar la expectativa de vida, mejora en el acceso a la educación y erradicación del analfabetismo, precios estables y control de la inflación y cooperación monetaria.

Con este programa de ayuda económica y social se espera identificar como ha incidido este tipo de alianzas en los países en vías de desarrollo desde el año 1958 hasta la actualidad, para observar como ha sido el desempeño de esta cooperación y si en verdad han ayudado al crecimiento del país.

5.2.6 Teoría de la Modernización. Alvin So afirma que hay 3 elementos principales e históricos después de la Segunda Guerra Mundial que favorecieron

²³AGUDELO VILLA, Hernando. LA REVOLUCIÓN DEL DESARROLLO. Origen y evolución de la Alianza para el Progreso. Editorial Roble, México D.F. 1966, [en línea]. Disponible en: <http://www.wikipedia.com>. Citado en abril de 2011

el inicio de la teoría del desarrollo de la modernización. Primero, el surgimiento de Estados Unidos como una potencia.

Mientras otros países occidentales como Gran Bretaña, Francia y Alemania quedaron debilitadas después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos resultaron fortalecidos después de la guerra. Este país se convirtió en un líder mundial con la implementación del Plan Marshall para reconstruir a la devastada Europa occidental, además del apoyo político y financiero dentro de perspectiva de “contención y prioridades” diseñada por George Kennan. Esta estrategia benefició economías emergentes como Taiwán, Corea del Sur y Japón, por sobre prioridades de apoyo a la integración en Latinoamérica.

Segundo, se difundió un movimiento comunista mundial unido. La ex Unión Soviética extendió su movimiento no sólo a Europa Oriental, sino también a China y a Corea. Tercero, hubo una desintegración de los imperios coloniales europeos en Asia, África y Latinoamérica, dando lugar a nuevas naciones -estados en el Tercer Mundo. Estas recién conformadas naciones buscaban un modelo de desarrollo para promover sus economías y aumentar su independencia política.

La teoría de la modernización establece que las sociedades modernas son más productivas, los niños están mejor educados, y los necesitados reciben más beneficios. El análisis de Smelser afirma que las sociedades modernas tienen el aspecto particular de la diferenciación estructural particular, es decir, una definición clara de las funciones y papeles políticos de las instituciones. Smelser argumenta que aunque la diferenciación estructural ha aumentado la capacidad funcional de las instituciones modernas, pero a la vez también ha creado un problema de integración, y de coordinación de las actividades de diferentes nuevas instituciones.

En el sentido político, Coleman resalta 3 aspectos fundamentales de las sociedades modernas: a) diferenciación de la estructura política; b) secularización de la cultura política (con la ética de la igualdad); c) aumento de la capacidad del sistema político de una sociedad.

Los principales supuestos de la teoría de la modernización se basan fundamentalmente en concebir a la modernización como un proceso que se realiza a través de fases. De conformidad con la teoría del desarrollo económico de Rostow, para una sociedad en particular existen cinco etapas. Resumiendo, estas cinco etapas son: (i) la sociedad tradicional; (ii) precondition para el despegue; (iii) el proceso de despegue; (iv) el camino hacia la madurez; y (v) una sociedad de alto consumo masivo.

De acuerdo con esta exposición Rostow ha encontrado una posible solución para promover la modernización en los países del Tercer Mundo. Si el problema que enfrentan los países del Tercer Mundo es la falta de inversiones productivas,

entonces la solución para estos países está en que se les provea de ayuda en forma de capital, tecnología, y experiencia. Las influencias de Rostow en especial en la década de los sesentas ilustra una de las aplicaciones que desde un inicio tuvo la teoría de la modernización en el área de la formulación e implementación de políticas económicas y públicas en general. El Plan Marshall y la Alianza para el Progreso en Latinoamérica son ejemplos de programas influenciados por las teorías políticas de Rostow²⁴.

Si el problema que enfrentan los países del Tercer Mundo es la falta de inversiones productivas, entonces la solución para estos países está en que se les provea de ayuda en forma de capital, tecnología, y experiencia como lo están haciendo las agencias de cooperación Internacional con el propósito de dar crecimiento y desarrollo a estos países.

5.2.7 Ley de las Ventajas Comparativas. La principal preocupación de Ricardo es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios o, si se prefiere la tendencia a la elevación de los salarios. A su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores. Notamos que al referirse a los salarios, Ricardo piensa en el precio normal de la fuerza de trabajo, esto es aquel que le permite adquirir los productos necesarios para su sostenimiento.

El alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la ley de los rendimientos decrecientes en la agricultura.

En este esquema, el comercio exterior, (concretamente, la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio Ricardo: la tasa de utilidades - cuya evolución le preocupa - no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán.²⁵

²⁴HUNTINGTON, S. The Change to Change: Modernization, development and politics. (New York: Free Press), 1976, [en línea]. Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com/teoria-modernizacion>. Citado en abril del 2011

²⁵LUCIANO Guillermo, Cátedra de Economía II. Apuntes de clase. Citado en abril del 2011.

Esta ley ayudó a explicar que dos personas, comunidades o naciones, pueden dividirse las tareas e intercambiar el producto de su trabajo de forma mutuamente provechosa. Esperamos identificar las ventajas comparativas que posee el municipio de Pasto para maximizarlas, potencializarlas y hacer de estas, ventajas competitivas sólidas que nos permitan generar valor agregado a los productos y el servicios, para lograr posicionarlos en los mercados internacionales con una destacada diferenciación.

5.2.8 Desarrollo y Libertad. Este reciente libro del premio Nóbel Amartya Sen puede considerarse como un notable avance en la caracterización de las distintas teorías sobre el desarrollo y las formas de medición de la pobreza, el libro plantea la tesis central de que el mayor o menor desarrollo de un país es función de su grado de libertad y no del nivel de riqueza.

A la escuela utilitarista del desarrollo que considera el bienestar social como la suma de las satisfacciones individuales medidas en términos de mayores o menos rentas, el Profesor Sen opone la teoría de la capacidad según la cual las sociedades crecen en función de los espacios económicos, políticos y sociales que tengan los ciudadanos para conseguir sus necesidades. Su afirmación es por lo demás bien consistente con sus teorías sobre la medición cualitativa de la pobreza. En efecto, Sen vuelve sobre este debate al afirmar que las mediciones de pobreza basadas en las rentas per cápita u otras fórmulas cuantitativas, esconden las profundas diferencias existentes en las distintas estructuras de pobreza en el mundo. Y afirma que "para hacer una verdadera evaluación social se precisa un acuerdo sobre las distintas ponderaciones que tiene que ser a su vez el resultado de un proceso de decisiones democráticas".

Sorprende en sus análisis la vehemente defensa que hace el libro sobre el carácter social de las tesis de Adam Smith hasta el punto de afirmar que la famosa mano invisible - tan estrechada por los neoliberales para justificar su defensa del mercado - jamás pretendió descalificar al Estado como protagonista del proceso económico sino a los monopolistas de la época que querían que el mercado operara subordinado a sus egoístas intereses²⁶.

Este libro da a conocer que no solo se puede medir la pobreza a través de los diferentes indicadores económicos si no que es una necesidad de proteger las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora como espacios para el desarrollo; es por esto que con el presente trabajo se pretende desarrollar una

²⁶SEN, Amarta. DESARROLLO Y LIBERTAD, Editorial Planeta, 2000, [en línea]. Disponible en: http://makgregory.blogspot.com/files/desarrolloylibertad_josegregoriodelsolcobos.pdf Citado en agosto de 2012.

serie de estrategias que involucren a las personas en situación de pobreza con los actores privados de la sociedad con el fin de crear alianzas estratégicas que permitan ayudar a estas personas a tener un crecimiento económico y desarrollo social.

5.3 MARCO LEGAL

El desarrollo adecuado de los procesos y procedimientos de la cooperación internacional en municipio de Pasto, hace necesario que se revisen todas las normas y leyes vigentes referentes al tema, con el fin de que se establezcan los principios, objetivos, criterios y procedimientos necesarios enfocados a la ayuda y desarrollo económico y social en el municipio. Para el desarrollo del presente estudio se tuvo en cuenta la siguiente normatividad:

5.3.1 Decretos

Decreto 627 de 1974. Documento en el cual se reestructura el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), el cual está catalogado como el máximo organismo de coordinación de la política económica en Colombia, establece los lineamientos y orientación de la política macro del país.

El CONPES está presidido por el primer mandatario del país y la secretaría técnica la ejerce el jefe del Departamento Nacional de Planeación, que elabora los documentos para ser tratados en cada una de las sesiones, también hacen parte los ministros de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior, Hacienda, Agricultura, Desarrollo, Trabajo y Obras Públicas, además asisten como miembros permanentes a las sesiones, el jefe del Departamento Nacional de Planeación y el gerente del Banco de la República.

En el marco de cooperación internacional el Consejo Nacional de Política Económica y Social, dentro de sus funciones múltiples se constituye como el organismo asesor principal del Gobierno en todos aquellos aspectos relacionados con el desarrollo económico y social del país, de sus recomendaciones dependen los planes y programas de desarrollo, los planes de inversión pública y los lineamientos del presupuesto general que cada año se presenta al Congreso de la República. El CONPES aprueba o niega el otorgamiento de garantías por parte de la Nación para la contratación de créditos externos, hace seguimiento a los planes sectoriales, regionales y urbanos, señala los criterios para la inversión extranjera, giro de utilidades al exterior por parte de las compañías multinacionales y

recomienda cómo se deben redistribuir las utilidades de las empresas industriales y comerciales del Estado²⁷.

Igualmente este superorganismo se encarga de sembrar las bases para la protección de la industria nacional, otorgamiento de certificados de desarrollo turístico y discute los programas de apoyo y fomento al sector externo del país.

Para el desarrollo del actual proyecto se tendrán en cuenta los documentos CONPES 3616 quien establece los lineamientos de la Política de Generación de Ingresos (PGI) para la población en situación de pobreza extrema y/o desplazamiento y el CONPES Social 091 a través del cual se dictan las metas y estrategias de Colombia para el logro de los objetivos del milenio.

CONPES 3616: el documento CONPES 3616, establece los lineamientos de la Política de Generación de Ingresos (PGI) para la población en situación de pobreza extrema y/o desplazamiento, cuyo objetivo principal es desarrollar e incrementar el potencial productivo de la población pobre extrema y desplazada (PPED), desarrollando sus capacidades y creando oportunidades para que puedan acceder y acumular activos y, en el mediano y largo plazo, alcanzar la estabilización socioeconómica

La política constituye la dimensión de Ingresos y trabajo de la población vinculada a Red Juntos, se concentra en el aumento del potencial productivo de la población, es decir, en mejorar la oferta de mano de obra, más que en potenciar la demanda de esta. Sin embargo, algunas de las estrategias están encaminadas a favorecer la incorporación de la población en puestos de trabajo.

Es una estrategia de largo plazo orientada tanto a población pobre extrema como desplazada, que se vincula a la política de tierras y vivienda, en la medida en que actuando de manera conjunta se constituyen en herramientas fundamentales para hacer sostenible el ingreso de los hogares. En la medida en que incluye acciones orientadas a incrementar la productividad de la tierra y del trabajo rural y a promover el autoconsumo y generación de incentivos (de largo plazo hacia el retorno de la población desplazada a las áreas rurales). Es así que los resultados no son dependientes de manera exclusiva de la política, y se verán afectados por el esfuerzo individual de las familias y otras condiciones del entorno social, político y económico, no directamente influenciados por las estrategias propuestas²⁸.

²⁷DIRECCIÓN NACIONAL DE PLANEACIÓN, Decreto 627 de 1974, Abril 10 de 1974, [en línea]. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=tjb45CznCYM%3D&tabid=55>,

²⁸DIRECCIÓN NACIONAL DE PLANEACIÓN, Documento CONPES 3616, [en línea]. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=74rmOpNkTrQ%3D&tabid=1080>, Bogotá Septiembre 28 de 2009, Citado en Septiembre de 2012.

Los lineamientos expuestos en este documento se constituyen en la base fundamental a la hora de entender las condiciones y vías necesarias para ayudar a la población vulnerable, es así como en el municipio de Pasto se han desarrollado estrategias que ayuden a solventar los problemas de pobreza extrema a los cuales está sometida la población, por tal razón la actual investigación se enfoca en la caracterización de la proveeduría inclusiva estrategia a través de la cual se busca vincular a dicha población a cadenas productivas rentables y sostenibles que le ayuden a mejorar los estándares de calidad de vida en términos sociales y económicos.

CONPES SOCIAL 091: a través del cual se planteó la política de estado para cumplir los objetivos del milenio. En este documento se establecen metas concretas en diversos indicadores socioeconómicos para el 2015. Para cada objetivo se analizó la evolución de los indicadores en los últimos años y su factibilidad dentro del marco de crecimiento y de las condiciones fiscales del país. Aunque los objetivos universales se mantienen, las metas que se derivan de cada uno de ellos fueron adaptadas al contexto nacional. Por lo tanto, la estrategia consiste en darles cumplimiento con especial énfasis en los ámbitos regional y local que presentan atrasos significativos en el logro de los objetivos que deberán cumplirse para el 2015. A continuación se presenta para cada uno de los objetivos, las metas generales acordadas por los países en la Cumbre mencionada, precisando para el caso de Colombia, las metas particulares que el país espera alcanzar en el año 2015.

Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre

Estrategias para la reducción de la pobreza: en general, se trata de lograr que los esfuerzos de desarrollo por parte del Estado y la sociedad civil colombiana tengan mecanismos explícitos para dar oportunidades preferentes a los pobres. El punto clave es ayudar a los pobres a construir y proteger sus propios activos, en términos de acceso a la propiedad de la tierra y la vivienda, a la educación y al crédito; así como desarrollando mecanismos e instituciones que protejan el capital humano y los activos físicos acumulados por los hogares.

Estrategias para la erradicación del hambre: para prevenir la desnutrición infantil se utilizará la promoción, protección y apoyo a la lactancia materna temprana, capacitación a las madres y mantenimiento del plan de alimentación y nutrición, se desarrollara e implementara la política de seguridad alimentaria. Además se realizara estrategias de educación, información y comunicación (EIC), con el fin de promover hábitos de consumo alimentario que contribuyan a una nutrición adecuada en la población, mantener y expandir programas focalizados para las familias más pobres, con impacto favorable en la nutrición.

Objetivo 2. Lograr la educación primaria universal

La estrategia fundamental es concentrarse en los segmentos de la población con menores niveles de educación, sin descuidar los que tienen mejores promedios, así: Acceso universal al sistema educativo de todos los niños a partir de los seis años comenzando en el nivel de preescolar, por zonas, dando prioridad a las zonas rurales especialmente en el nivel de secundaria, por grupos de ingreso, mejoramiento en infraestructura, uso de nuevas tecnologías entre otros.

Objetivo 3. Promover la equidad de género y la autonomía de la mujer

Dentro de las cuales se contemplan estrategias como mantener la aplicación y el análisis al menos cada cinco años del módulo de violencia contra la mujer en la Encuesta Nacional de Demografía y Salud, y promover su aplicación y análisis en departamentos y ciudades, fortalecer y mantener un programa intersectorial de vigilancia y atención de la violencia intrafamiliar, implementar intervenciones de educación, información y comunicación (EIC) con participación de la población en aspectos tales como: igualdad de derechos y deberes de mujeres y hombres, respeto a la diferencia, autoestima y tolerancia. Igualmente información sobre programas y redes institucionales de atención de la violencia.

Promover el desarrollo de estrategias de base comunitaria e institucional para la protección de la mujer que vive en situación de violencia y la de sus hijos, entre otras.

Objetivo 4. Reducir la mortalidad en menores de cinco años

La estrategia fundamental es incrementar progresivamente la cobertura de la afiliación a la seguridad social en salud, promoviendo la focalización de los subsidios a la población menor de 5 años, a las mujeres gestantes y a las mujeres en edad fértil. En la medida en que se garantiza la protección financiera a través del seguro de salud, resultan esenciales las estrategias para asegurar el acceso efectivo y la calidad de la atención, así como la acción decidida y permanente de la sociedad para proteger la vida de los niños, estrategias y programas nutricionales efectivos y la vigilancia en salud pública.

Objetivo 5. Mejorar la salud sexual y reproductiva

La estrategia fundamental es incrementar progresivamente la cobertura de la afiliación a la seguridad social en salud, promoviendo la focalización de los subsidios a las mujeres gestantes y a las mujeres en edad fértil, tanto en zonas rurales como urbanas. Al igual que en la mortalidad infantil, en la medida en que se garantice la protección financiera a través del seguro de salud, resultan esenciales estrategias adicionales para garantizar el acceso y la calidad.

Objetivo 6. Combatir el VIH/SIDA, la malaria y el dengue

La estrategia fundamental es la implementación y mantenimiento de un Plan Intersectorial para la prevención y control de la epidemia en el país. El Plan abarca al menos tres ejes temáticos: 1) Coordinación interinstitucional e intersectorial, Evaluación y Monitoreo; 2) Promoción y Prevención; y 3) Atención y Apoyo.

Objetivo 7. Garantizar la sostenibilidad ambiental

Para cumplir con esta meta se ha planteado una estrategia conjunta entre entidades nacionales y locales, de las cuales se destacan: (i) la operación de crédito - BID 1556/OC-CO aprobada en agosto de 2004, para el Programa de apoyo al Sistema Nacional Ambiental. Este programa asignará recursos por 28 USD \$14,04 millones para establecer aproximadamente 20.000 has de coberturas forestales, hasta el año 2007; y (ii) Los Planes de Acción Trienales de las Corporaciones Autónomas Regionales que en su conjunto, tienen proyectado establecer 74.000 hectáreas de coberturas forestales para el periodo 2004-2006. Se espera que esta estrategia continúe con dicha tendencia hasta el año 2015.

Objetivo 8. Fomentar una sociedad mundial para el desarrollo

- Para efectos de este objetivo, Colombia en las metas relacionadas con salud (objetivos 4, 5 y 6) establece la posibilidad de acceso a medicamentos, a través de la estrategia fundamental de lograr cobertura de afiliación a la seguridad social en salud, del 100%.
- Por otra parte, en cuanto al desarrollo de estrategias para el trabajo digno y productivo, la prioridad del país se concentra en mejorar y mantener el nivel de escolaridad, de acuerdo con lo previsto en el objetivo 2.
- En procura de crear condiciones favorables para la inversión, el crecimiento económico y el desarrollo, Colombia tiene el claro compromiso de desarrollar y poner en práctica mecanismos de integración comercial con otros países y regiones y mantener su tradición de contar con unas finanzas públicas equilibradas.
- De otro lado, la reducción de las inequidades existentes demandará esfuerzos y apoyos de asistencia técnica y cooperación internacional que permitan crear alternativas de gestión, mejorar la capacidad institucional y realizar seguimiento continuo al desempeño de la Nación y las entidades territoriales.
- En colaboración con el sector privado Colombia logrará coberturas de telefonía fija, móvil y de Internet, acordes a las metas de desarrollo económico del país

- Dispondrá de una infraestructura moderna y confiable para la transmisión de la televisión pública y contará con un sector postal eficiente e integrado a la economía nacional²⁹.

Este documento plantea las estrategias necesarias para el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, enfocándose prioritariamente a los departamentos que han representado un mayor nivel de atraso, cabe resaltar que Nariño se encuentra en tal nivel, es así como la presente investigación se enfoca en la erradicación de la pobreza extrema de la población de la ciudad de San Juan de Pasto, quien a través del proyecto SE-EMPRENDE y la estrategia de proveeduría inclusiva busca potenciar las capacidades productivas y mejorar su calidad de vida, a través de la creación y vinculación de negocios sostenible y rentables.

Decreto 110 de 2004. Por medio del cual se modifica la estructura del ministerio de relaciones exteriores y se dictan otras disposiciones, además se decretan, los objetivos, funciones, dirección e integración del sector administrativo de relaciones exteriores del país en las mismas, así como también determina las funciones de la Dirección de Cooperación Internacional³⁰.

Las disposiciones estipuladas en el presente decreto permitirán que se tenga conocimiento de la coordinación con las diferentes entidades del Estado de la ejecución de la Política Exterior en materia de cooperación internacional, además a través de la información expuesta se conocerán lineamientos en materia de legislación y control de las actividades realizadas de cooperación tanto de entidades públicas como privadas, el cual se constituye como punto clave al momento de determinar el desempeño y funcionamiento de dichas organizaciones y para este caso específico con el PNUD y el proyecto DEI, también este decreto a través de la agencia Colombiana de cooperación internacional permite conocer el seguimiento a la vigencia y ejecución de los Convenios y acuerdos internacionales de cooperación.

Decreto 2467 de 2005. Por el cual se fusiona la agencia colombiana de cooperación internacional, ACCI, a la Red de Solidaridad Social, RSS, en este decreto se determinan la Fusión, denominación, naturaleza jurídica, ingresos y patrimonio de la Agencia Colombiana de Cooperación Internacional, la cual tiene

²⁹DIRECCIÓN NACIONAL DE PLANEACIÓN, Documento CONPES SOCIAL 091, Bogotá 14 de Marzo de 2005, [en línea]. Disponible en: http://www.sena.edu.co/downloads/plan_estrategico/documentos/091.pdf, Citado en Junio de 2011

³⁰MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, Decreto 110 de 2004, Enero 21 de 2004, Disponible en: <http://www.presidencia.gov.co/.../decretoslinea/2004/.../dec110210104.pdf>, Citado en Junio de 2011

por objeto, coordinar, administrar y ejecutar los programas de acción social dirigidos a la población pobre y vulnerable y los proyectos de desarrollo, coordinando y promoviendo la cooperación nacional e internacional, técnica y financiera no reembolsable que reciba y otorgue el país³¹, lo cual se constituye en base para las estrategias desarrolladas en el presente proyecto.

La agencia de acción social está encargada de la coordinación de la cooperación internacional en el país, esta ofrece su ayuda entidades oficiales de los órdenes nacional, departamental y municipal, quienes participan a través de las oficinas de cooperación internacional de los ministerios o gobernaciones, según sea la modalidad de cooperación a la que se esté aplicando, dicha solicitud es canalizada tan solo a través de de proyectos (aunque existen otros mecanismos como las donaciones, los cursos o becas, entre otros)³².

En el presente acuerdo también se plasman los aspectos necesarios para determinar la viabilidad para los proyectos participantes es así como el gobierno colombiano enfatiza la transferencia de conocimientos, tecnologías o experiencias de otros países hacia Colombia. los proyectos de cooperación internacional deben ser complementarios de los recursos técnicos y financieros del país, las solicitudes no deben ir dirigidas a la financiación de gastos de funcionamiento, compras de terrenos, adecuaciones o construcciones locales, además cada proyecto debe tener un carácter participativo, de tal manera que vincule a los beneficiarios en su formulación y ejecución, esta ley permitirá verificar como se ejecuta la ayuda y en el caso específico la operatividad de la estrategia de negocios inclusivos en Pasto.

5.3.2 Declaración de París. Por medio de la cual se resuelve emprender acciones de largo alcance y supervisables con vistas a reformar las formas en las que suministran y gestionan la ayuda, en esta declaración se plasmo la nueva tendencia en la relación entre países en desarrollo y países cooperantes. Los países responsables en promover el desarrollo se han comprometido a hacer de su ayuda más efectiva e implementar acciones de acuerdo a metas e indicadores, que permitan monitorear y evaluar los avances, basando sus programas a prioridades nacionales y usando procedimientos nacionales³³.

Esta declaración es la base fundamental en desarrollo de la estrategia de cooperación internacional implementada en el Departamento de Nariño, es así como a través de este tipo de ayuda se pretende aumentar la eficacia de la ayuda

³¹DECRETO 2467 DE 2005, Julio 19 de 2005, Disponible en internet: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=17167>, Citado en Junio de 2010

³³FORO DE ALTO NIVEL, Paris 28 de Febrero a 2 de Marzo de 2005, Disponible en internet: www.oecd.org/dataoecd/53/56/34580968.pdf. Citado en Junio de 2010

al desarrollo, así como respaldar el esfuerzo que realizan los países socios reforzando sus gobiernos y mejorando el desempeño del desarrollo.

5.3.3 Leyes

Ley 79 de 1988. Mediante la cual se dota al sector cooperativo de un marco propicio para su desarrollo como parte fundamental de la economía nacional, con el fin de que este ayude al desarrollo económico, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución de la propiedad y del ingreso, a la racionalización de todas las actividades económicas y a la regulación de tarifas, tasas, costos y precios, en favor de la comunidad y en especial de las clases populares³⁴. La presente ley se convierte dentro del contexto legal en una pauta para lograr que los esfuerzos conjuntos de entidades internacionales como PNUD y los diferentes sectores económicos en la región aúnen esfuerzos para vencer desigualdad y alcanzar un bienestar común.

Ley 10 de 1991. En la cual se regulan las empresas asociativas de trabajo las cuales serán organizaciones económicas productivas, cuyos asociados aportan su capacidad laboral, por tiempo indefinido y algunos además entregan al servicio de la organización una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa³⁵. La ley como tal promueve en su esencia la razón de ser de los negocios inclusivos al promover la asociatividad y reciprocidad de la ayuda mutua de los actores involucrados, el presente estudio se enfatizara en los lineamientos estipulados en la presente ley todo con el fin de aportar al buen desarrollo de la asociatividad que se constituya.

Ley 100 de 1993. En ella se estipulan los lineamientos de la Seguridad Social Integral, en la búsqueda del desarrollo de negocios inclusivos en San Juan de Pasto se pretende de la misma manera alcanzar un mejoramiento de la calidad de vida de la población vulnerable, esta ley recoge el conjunto de instituciones, normas y procedimientos mediante los cuales a través de diferentes programas atacan los flagelos de salud y estabilidad económica a los cuales se enfrenta la comunidad.

³⁴REPÚBLICA DE COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA. Decreto Nacional 468 de 1990, [en línea]. Disponible en:<http://www.alacaldiadebogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=921>.

³⁵REPUBLICA DE COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA Ley 10 de 1991, Enero 21 de 1991, [en línea]. Disponible en: Http://ccc.exusmultimedia.com/pge/dominios/.../files/ley_10_de%201991.doc, Citado en Agosto de 2011

Por lo anteriormente expuesto esta ley se constituye en una pauta importante para cumplir y desarrollar cada objetivo y meta planteada y en la guía a través de la cual se busca aportar significativamente al desarrollo integral de la sociedad.

5.4 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Alianza: se define como un acuerdo o pacto entre dos o más personas, hecha a fin de avanzar objetivos comunes y asegurar intereses en común. En el desarrollo de negocios inclusivos es de suma importancia, debido a que la finalidad de los mismos busca básicamente la unión entre empresas del sector privado y la sociedad civil, todo con el propósito de alcanzar la erradicación de la pobreza y desarrollo sostenible.

Ayuda al desarrollo: es un concepto enmarcado en la cooperación internacional pero referida a la transferencia de los recursos de origen público o privado, con un determinado grado de concesionalidad por parte del donante y destinado al progreso económico y social, para la investigación se enfoca al desarrollo de todos mecanismos y estrategias que ayuden al desarrollo económico y a la erradicación de la pobreza de las personas vulnerables del municipio de Pasto.

Ayuda oficial al desarrollo: es un concepto de ayuda al desarrollo, pero restringido a recursos públicos, transferidos por un país u organismo internacional y que responden a unas características establecidas por los donantes. Para el estudio estas son las elevadas ayudas internacionales que reciben las entidades públicas con el fin de ayudar al crecimiento y desarrollo del municipio.

Crecimiento Económico: es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente un país o una región) en un determinado período. Esta definición expresa claramente lo que se busca con la vinculación de negocios inclusivos, este debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población, para este caso las personas vinculadas como vulnerables y quienes a través de diferentes programas buscan vincularse y alcanzar un desarrollo de vida económico y social, el crecimiento económico de dicha población es uno de los fundamentos de los negocios inclusivos.

Cooperación: consiste en el trabajo en común llevado a cabo por parte de un grupo de personas o entidades mayores hacia un objetivo compartido, generalmente usando métodos también comunes, en lugar de trabajar de forma separada en competición. En el desarrollo de la presente investigación la cooperación es un concepto fundamental, debido a que se busca principalmente aunar esfuerzos de los tres actores principales en los negocios inclusivos, el gobierno, el sector privado y la población vulnerable, con la finalidad de alcanzar un beneficio mutuo y un desarrollo sostenible en dicho mercado.

Cooperación Bilateral: es la modalidad clásica de gestionar recursos, desde una Fuente Internacional de un País Desarrollado hacia uno de menos desarrollo, para ejecutar programas en beneficio de instituciones o grupos vulnerables de dicho país; con relación a este concepto se puede decir que es muy aplicable en la investigación debido a que la gestión de recursos ante fuentes internacionales ayudara al desarrollo y crecimiento de la población vulnerable del municipio de Pasto, actualmente para tal fin PNUD gestiona la entrada de nuevos recursos a través del gobierno coreano.

Cooperación Descentralizada: consiste en la cooperación realizada por las administraciones subestatales (gobiernos autónomos, diputaciones, ayuntamientos). En un sentido amplio, se trata de un nuevo enfoque de la cooperación caracterizado por la descentralización de iniciativas y de la relación con el Sur, por la incorporación de una amplia gama de nuevos actores de la sociedad civil, y por una mayor participación de los actores de los países del Tercer Mundo en su propio desarrollo. Este concepto se lo mira claramente en este proyecto debido a que se busca que las personas vulnerables del municipio se involucren con las cadenas de valor de las empresas ya sea como distribuidores, proveedores o clientes.

Cooperación Internacional: es la ayuda que se entrega para apoyar el desarrollo económico y social del país en desarrollo, mediante la transferencia de tecnologías, conocimientos, habilidades o experiencias por parte de países, agencias multilaterales u organizaciones, directamente o a través de diferentes actores, para la investigación PNUD es la agencia de cooperación Internacional involucrada en la búsqueda de incluir a las personas vulnerables en las cadenas de valor para generarles crecimiento económico.

Desarrollo Económico: se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Dentro de los objetivos del milenio se observa el desarrollo humano es fundamental, es por eso que entidades como PNUD y estrategias como la de negocios inclusivos buscan el desarrollo económico de la población y mejorar sus estándares de vida.

Desarrollo Económico Incluyente (DEI): es un proyecto desarrollado por PNUD que busca potenciar las capacidades productivas de la población en pobreza y vulnerabilidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de empleos e ingresos, para que puedan ejercer con autonomía sus derechos como ciudadanos y mejorar su calidad de vida. El proyecto está orientado a atender una de las trampas de la pobreza, tal vez la de más difícil solución, como es la limitada capacidad de generación de ingresos de esta población, dados sus bajos niveles de formación y productividad.

Desarrollo Sostenible: es el fortalecimiento de capacidades en las poblaciones más vulnerables para la generación de oportunidades para crecer por ellas mismas, y dejar atrás la situación de pobreza en la que se encuentran. Dentro de la estrategia de negocios inclusivos la población vulnerable tiene la facultad de ser cliente por parte de la demanda y por parte de la oferta dicha población podrá participar en la productividad de recursos de la empresa ya sea como productores, empleados y propietarios de negocios en los diferentes eslabones de la cadena de valor, con el fin de alcanzar un beneficio mutuo en desarrollo económico o social.

Empleo inclusivo: es una estrategia desarrollada por el DEI y que busca generar alianzas entre el sector privado, gobiernos locales e instituciones educativas con el objetivo de fortalecer las habilidades y conocimientos de la población, de tal forma que puedan llegar a vincularse como empleados en cargos disponibles en sectores y empresas líderes.

Excluyente: que excluye, dicese de lo que no incluye a todas las partes de un todo, por la anterior definición este concepto refleja lo que se ha suscitado dentro de la sociedad colombiana por varios años, la cual ha a través de sus diferentes entes participativos a venido excluyendo a las personas vulnerables de las cadenas de valor debido al bajo poder adquisitivo que estas personas presentan, exceptuando las así del crecimiento y desarrollo económico de la nación.

Incluyente: es un concepto de gran importancia, debido a que básicamente la estrategia de negocios inclusivos pretende vincular a la población en situación de pobreza y vulnerabilidad en las cadenas de valor de los sectores representativos de la región.

Intervención Económica: la búsqueda de recursos económicos es uno de los temas fundamentales a la hora de hablar de cooperación, es así como entes y programas no gubernamentales direccionan dichos recursos a financiar diferentes proyectos que beneficien a la población vulnerable, para este caso PNUD busca apoyar financieramente proyectos que potencialicen el desarrollo económico y social.

Institución: son mecanismos de orden social y cooperación que procuran normalizar el comportamiento de un grupo de individuos (que puede ser reducido o coincidir con una sociedad entera). Las instituciones en dicho sentido trascienden las voluntades individuales al identificarse con la imposición de un propósito en teoría considerado como un bien social, es decir: normal para ése grupo. Su mecanismo de funcionamiento varía ampliamente en cada caso, aunque se destaca la elaboración de numerosas reglas o normas que suelen ser poco flexibles y moldeables. Las diferentes instituciones identificadas en la investigación buscan vincular a la población vulnerable a las cadenas productivas que generen valor.

Modernización: proceso socio-económico de industrialización y tecnificación. La participación de las empresas y de la sociedad civil en la estrategia de negocios inclusivos, busca entre algunos de sus procesos el apalancamiento en términos de tecnológicos y de capacitación que se traduzcan en beneficios mutuos.

Negocios Inclusivos: actividades económicas que permiten lograr la participación de los más pobres en cadenas de generación de valor, de manera tal que éstos logren capturar valor para sí mismos y mejorar sus condiciones de vida. Un negocio inclusivo incorpora a los sectores de bajos ingresos, ya sea como socios, consumidores, proveedores o distribuidores, lo que se busca con este proyecto en su totalidad.

Neocolonialismo: consiste en el control económico de un país políticamente independiente, pero económicamente subdesarrollado, por otro más evolucionado en este aspecto.

Neoliberalismo: el término neoliberalismo es un neologismo que hace referencia a una política económica con énfasis tecnocrático y macroeconómico que pretende reducir al mínimo la intervención estatal en materia económica y social, defendiendo el libre mercado capitalista como mejor garante del equilibrio institucional y el crecimiento económico de un país, salvo ante la presencia de los denominados fallos del mercado.

Progreso: es un concepto que indica la existencia de un sentido de mejora en la condición humana.

Proveeduría inclusiva: es una estrategia que busca responder a las demandas de bienes y servicios de empresas ancla, mediante la implementación de esquemas y metodologías de desarrollo de proveedores fundamentados en la prestación de asistencia técnica, empresarial y asociativa a comunidades de productores. Esta estrategia permite cumplir los estándares de calidad, tiempo, costo y volumen fijados por los compradores, a la vez que incrementa el nivel de ingresos y empodera a las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad. Ello mediante el desarrollo de competencias, a la medida de sus necesidades, para implementar el esquema de manera autónoma y sostenible.

5.5 COBERTURA DEL ESTUDIO

5.5.1 Entornos de Investigación.

Macrocontexto: el ámbito de influencia del presente estudio es el municipio de Pasto que tiene una superficie total de 1.181 km² de la cual el área urbana es de 26.4 km². Como se observa en a figura 1.1.

Está ubicado en el sur occidente de Colombia, situada en el denominado Valle de Atriz, al pie del volcán Galeras y está muy cercana a la línea del Ecuador.

En el área urbana las principales actividades económicas son el comercio y los servicios con algunas pequeñas industrias o microempresas, de las cuales cerca del 50% corresponden a la manufactura artesanal como talla en madera, barnices, cerámicas. Las empresas nariñenses de mayor tamaño se localizan en Pasto, y corresponden principalmente a productos alimenticios, bebidas y fabricación de muebles.

Actualmente se esta destacando el impulso que está tomando la producción de trucha arco iris en estanque. En el campo minero Pasto produce un promedio de 70.26 onzas de oro anuales. La industria en el municipio es incipiente, está dedicada a la producción harinera, trilla de café, confección en cuero y tallado de madera. La construcción ha registrado un gran incremento en los últimos años.

En la zona rural predominan las actividades agrícolas y de ganadería, siendo los principales productos la papa con 1.400 Ha, maíz 1.250 Ha, fique 799 Ha, cebolla junca 630 Ha, trigo 500 Ha, frijol 80 Ha; en el sector ganadero 13.990 cabezas de ganado bovino, de las cuales 8.107 producen 72.936 litros de leche diarios.³⁶

En cuanto a los Negocios Inclusivos la ciudad de San Juan de Pasto los viene desarrollando a través del Proyecto Desarrollo Económico Incluyente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

³⁶ Consolidados agropecuarios, Gobernación de Nariño. Citado en abril del 2011

Figura 1. Municipio de Pasto



Fuente:http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/8/89/MunsNarino_Pasto.png

El municipio de Pasto está dividido en 12 comunas y compuesto por una zona rural de 17 corregimientos: Buesaquillo, Cabrera, Catambuco, El Encano, El Socorro, Genoy, Gualmatán, Jamondino, Jongovito, La Caldera, La Laguna, Mapachico, Mocondino, Morasurco, Obonuco, San Fernando y Santa Barbara³⁷.

³⁷LISTADO DE CORREGIMIENTOS DEL MUNICIPIO DE PASTO, Lunes 15 de Junio de 2009, [en línea]. Disponible en: http://www.pasto.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=131&Itemid=104 Citado en abril del 2011

Microcontexto: en este entorno se encuentran la proveeduría inclusiva que es una estrategia del proyecto de Desarrollo Económico Incluyente, ejecutada por Se emprende-Pasto y el PNUD quien es una red mundial encargada de ayudar a los países a elaborar y compartir soluciones para los desafíos que plantean cada nación para su crecimiento y desarrollo económico y la comunidad encargada del negocio inclusivo. Para el trabajo de campo se tendrán en cuenta las empresas que posean activos superiores a los \$150.000.000 y pequeñas empresas que estén registradas en cámara de comercio; además se observara a la población vulnerable vinculada con planes de negocio del área de emprendimiento del proyecto Se Emprende.

5.6 MARCO TEMPORAL

El periodo de ejecución del estudio es de Junio a Noviembre del año 2012.

6. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

La ejecución del proyecto se llevó a cabo en consecución de los objetivos planteados, por lo cual fue necesario resaltar que el proyecto se ha dividido en etapas, que se irán desarrollando en la medida que se vayan cumpliendo cada una de las mismas.

El elemento o eje principal del proyecto es caracterizar la proveeduría inclusiva en el marco del proyecto SE EMPRENDE-Pasto.

6.1 TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio implementado es exploratorio- descriptivo, porque se realizó una investigación más precisa la cual hizo que exista una familiarización con el tema; sin embargo es necesario resaltar que no existía un conocimiento previo sobre el problema planteado por lo cual fue necesario acudir a trabajos realizados y a la información no escrita que poseen las personas o los actores involucrados en la estrategia con el fin de que se sinteticen sus experiencias.

Cabe resaltar que este tipo de estudio ayudó a identificar las características, elementos y componentes que se encontraron en el ambiente; permitiendo delimitar los hechos que conformaron el problema de investigación.

6.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En el desarrollo del presente análisis se utilizaron los siguientes métodos de investigación:

6.2.1 Inductivo. Entendido como el proceso de conocimiento en el cual se partió del análisis de fenómenos particulares, que permitieron llegar a conclusiones generales, aplicado al presente trabajo se tomaron los documentos, textos e información de diferentes entes tanto gubernamentales como privadas que permitieron concluir en aspectos básicos o generales que ampliaron el análisis del problema de investigación.

6.2.2 Deductivo. Entendido como el proceso de conocimiento en el cual a partir del análisis de conclusiones generales se pueda llegar a fenómenos particulares, es decir que en este proceso analítico sintético en el cual se presentan conceptos, definiciones, leyes o normas generales referentes a Negocios Inclusivos, se extrajeron conclusiones y se examinaron casos particulares sobre la base de afirmaciones generales presentadas en base al problema de investigación. En otras palabras se fue de lo general a lo particular a partir de la utilización de la lógica y una información general para formular una solución al problema dado, en esta caso la realización de una caracterización de un Negocio Inclusivo en Pasto, para finalmente ser comprobada esa solución en varias situaciones típicas a dicho problema.

6.2.3 Análisis y Síntesis. Primero es necesario resaltar el hecho de que estos métodos se complementan y permiten el conocimiento de la realidad, estos ayudaron a identificar los elementos más simples para finalmente acceder a un conocimiento más complejo relacionando cada componente del problema y creando explicaciones a partir del estudio de dichas partes. En otras palabras estos métodos establecieron las relaciones causa-efecto entre los diferentes elementos obtenidos según el objeto de investigación.

6.3 FUENTES E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Las fuentes que emplearon para la recolección de la información son fuentes de tipo:

6.3.1 Primarias. Se recopiló información directa a través de las técnicas de la entrevista y la encuesta, la primera se realizó al personal directivo de la cámara de comercio de Pasto con el proyecto SE EMPRENDE, como actor involucrado en la estrategia de proveeduría inclusiva del municipio de Pasto y la segunda técnica se implementó a la muestra del total de empresas que posean activos superiores a los \$150.000.000 (grandes y medianas empresas) y a los pequeños establecimientos comerciales registrados en cámara de comercio cuya finalidad esta en determinar la demanda de la proveeduría inclusiva.

6.3.2 Secundarias. Se obtuvo información básica y de fácil acceso como la encontrada en textos, revistas, internet y documentos relacionados al problema de investigación, tal es el caso del texto denominado "Proyecto Desarrollo Económico Incluyente del PNUD, la Estrategia de Cooperación Internacional del Municipio de Pasto (Pasto Abierto al Mundo) y documentos como los proyectos de negocio

registrados en el área de emprendimiento del proyecto Se Emprrende-Pasto, además de los diferentes textos nacionales e internacionales relacionados con la estrategia de proveeduría inclusiva que dieron una respuesta al estudio.

Los instrumentos para la recolección de información utilizados en el presente proyecto fueron:

Encuesta: en este estudio es una herramienta que permitió conocer la situación actual de la demanda de proveeduría inclusiva en la ciudad de San Juan de Pasto, para determinarla se utilizó la ficha de estudio de caracterización de demanda de productos y servicios que puedan ser provisto por microempresas (Anexo D.), este formato fue suministrado por el proyecto SE EMPRENDE-Pasto. El tipo de encuesta que se utilizó está basada en entrevistas cara a cara o de profundidad, con preguntas semiestructuradas, la cual consiste en entrevistas directas o personales con cada encuestado. Tienen la ventaja de ser controladas y guiadas por el encuestador, además, se suele obtener más información que con otros medios (el teléfono y el correo)³⁸. Las encuestas fueron de respuesta abierta, con el fin de obtener respuestas más profundas así como también preguntar sobre el porqué y cómo de las respuestas realizadas. Por otro lado, permitió adquirir respuestas que no habían sido tenidas en cuenta a la hora de hacer los formularios y que crearon relaciones nuevas con otras variables y respuestas.

Entrevista. Fue el medio mediante el cual se obtuvo la información de cuál es el papel de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusive en la ciudad de Pasto. La entrevista se realizó de manera personal y fue semi estructurada, debido a que las preguntas, desarrollo e interpretación se planificaron previamente, pero con un cierto grado de libertad de acción para abordar temas que surgieron durante la misma. Se estableció este tipo de entrevista porque es ágil y proporciono más información en general³⁹.(ver anexo A.)

6.4 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo desarrollo las siguientes variables:

Económicas: oferta, demanda, precios de los bienes ofrecidos por fabricantes y agricultores (IPM), Índice de Desempleo, Producto Interno Bruto per cápita (PIBpc), índice de precios al consumidor (IPC).

³⁸THOMPSON, Iván. TIPOS DE ENCUESTA Junio de 2006, [en línea]. Disponible en: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-tipos.html>, Citado en Septiembre de 2012

³⁹ TIPOS DE ENTREVISTA, Universidad Francisco de Victoria, 2009, [en línea]. Disponible en <http://www.ufv.es/docs/tiposdeentrevistas2.pdf>, Citado en Septiembre de 2012

Sociales: pobreza, tasa de crecimiento poblacional, nivel de vida, nivel de escolaridad, corrupción, grupos de presión.

Financieras: activos, pasivos, patrimonio, solvencia, liquidez, productividad, rentabilidad.

Culturales: industrias culturales, valores morales.

Políticas: políticas de estado, régimen político, seguridad nacional.

6.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

- **Elemento o unidad de muestreo oferta:** La población con la que se trabajó para la realización de este estudio son las personas vinculadas en el área de emprendimiento del proyecto SE EMPRENDE-Pasto, el cual tiene hasta el momento 530 personas registradas.
- **Elemento o unidad de muestreo demanda:** está conformado por las empresas de la ciudad de San Juan de Pasto, que cuenten con activos superiores a los \$150.000.000 y los pequeños establecimientos comerciales registrados en cámara de comercio y dentro de las cuales no se tuvieron en cuenta empresas del sector financiero, de construcción y compañías de seguros, después de analizar la base de datos de cámara de comercio se encontró una población de 694 establecimientos registrados.

6.6 IDENTIFICACIÓN DEL MARCO MUESTRAL

- **Oferta:** la población que se utilizó para la realización del estudio está conformada por las personas vinculadas con proyectos de negocio del SE EMPRENDE-Pasto, el cual posee hasta el momento 530⁴⁰ usuarios registrados en el área de emprendimiento del proyecto.
- **Demanda:** la determinación del marco muestral está conformado por las empresas de los subsectores económicos inscritos a la Cámara de Comercio de Pasto y que tengan activos superiores a los \$150.000.000 y

⁴⁰Base general para registro de usuarios Champagnat actual año 2012. Proyecto SE EMPRENDE-Pasto, Citado en Junio de 2012

pequeños establecimientos comerciales, la cual está compuesta por una población de 694⁴¹empresas.

6.7 PROCEDIMIENTO DE MUESTREO

El procedimiento que se implementó es el aleatorio simple ya que se dispone de una lista total de los elementos que conforman la población determinada y se procede a seleccionar de manera aleatoria los elementos que van a integrar la muestra.

6.7.1 Determinación del tamaño de la muestra. Oferta

- Elementos de la población (N): 530 personas
- Nivel de confianza 95% (Z): 1.96
- Probabilidad de éxito (p): 0.5
- Probabilidad de fracaso (q): 0.5
- Error (e): 5%

$$n = \frac{NZ^z pq}{(N-1)e^z + Z^z pq}$$

$$n = \frac{530 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{(530-1) * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 223$$

Se analizaron 223 formatos de la ficha de seguimiento empresarial del SE EMPRENDE-Pasto, estos especifican los proyectos de negocio desarrollados por la población vulnerable registrada en el área de emprendimiento del proyecto y son clave para determinar la oferta de proveeduría inclusiva. (Ver anexo B)

6.7.2 Determinación del tamaño de la muestra. Demanda

- Elementos de la población (N): 694 establecimientos.
- Nivel de confianza 95% (Z): 1.96 1.645
- Probabilidad de éxito (p): 0.5

⁴¹Base de datos de establecimientos comerciales Junio de 2012, Cámara de Comercio, Proyecto SE EMPRENDE-Pasto, Citado en Junio de 2012

- Probabilidad de fracaso (q): 0.5
- Error (e): 5% 10

$$n = \frac{NZ^2pq}{(N-1)e^2 + Z^2pq}$$

$$n = \frac{694 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{(694-1) * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 247,5$$

$$n = 247$$

6.7.3 Muestra Ajustada

Muestra ajustada (n)

Muestra sin ajustar (n'): 247,5

Población a estudiar (N): 694 establecimientos.

$$n = \frac{n'}{1 + n' / N}$$

$$n = \frac{247,5}{1 + 247,5 / 694}$$

$$n = 182,43$$

$$n = 182$$

Se realizaron 182 encuestas del estudio de demanda de proveeduría inclusiva (anexo 3), a establecimientos comerciales registrados ante cámara de comercio y los cuales conforman pequeñas, medianas y grandes empresas de los subsectores económicos del municipio.

6.8 SELECCIÓN DE LA MUESTRA

El proceso de selección de la muestra se ha estructurado en tres grandes apartados, cada uno de los cuales tiene como objetivo la selección de los diferentes componentes de la misma. Estos son los siguientes:

- Selección de la población en situación de vulnerabilidad.
- Selección de los establecimientos de la ciudad.
- Determinación del número de observaciones.

7. METODOLOGÍA APLICADA EN EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación maneja dos enfoques la investigación cuantitativa y cualitativa, la primera porque se tomaron muestras significativas de la demanda y oferta de proveeduría inclusiva, incluyendo una medición sistemática y empleando el análisis estadístico como característica resaltante y la segunda porque se basó en un análisis subjetivo e individual que busca explicar las razones de los diferentes aspectos de tal comportamiento. En otras palabras, se investigó el por qué y el cómo se tomó una decisión.

7.1 ACTIVIDADES POR OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A continuación se plantean todas las actividades llevadas a cabo en la recolección de información necesaria para el cumplimiento de los objetivos

1. Identificar el papel de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusiva en la ciudad de San Juan Pasto.

La información necesaria para identificar el papel de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusiva fue recolectada a través de información primaria como textos y documentos relacionados con cada uno de los actores involucrados y con el uso de la técnica de la entrevista, para ello fue necesario realizar lo siguiente:

- Se determinó el tipo de entrevista a realizar, para este caso se optó por entrevistas personales con preguntas semiestructuradas. Las preguntas fueron basadas en torno a la estrategia de proveeduría inclusiva y a la aplicación de la misma por parte de las instituciones involucradas.
- Se identificaron a los actores involucrados en la estrategia, los cuales fueron la cámara de comercio de con el proyecto Se Emprende-Pasto, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la población vulnerable y el sector empresarial.
- Se establecieron las citas con el personal de cada uno de los actores.
- La entrevista se realizó de manera personal y semiestructurada, debido a que las preguntas, desarrollo e interpretación se planificaron previamente, no

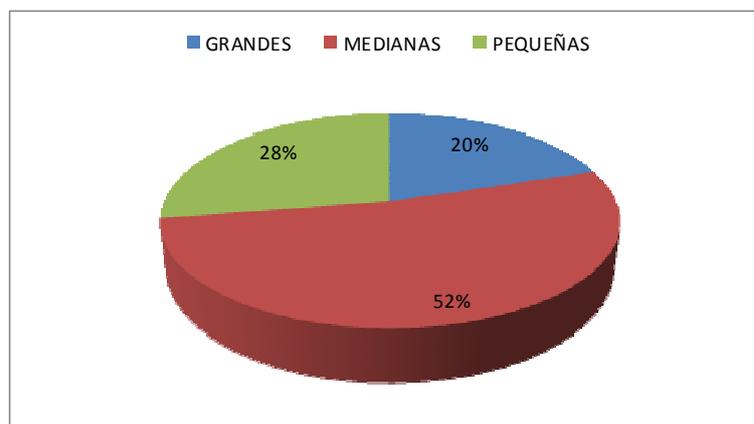
obstante se obtuvo cierto grado de libertad de acción para abordar temas que surgieron durante la misma.

2. Diagnóstico y perfil de la demanda de las empresas que conforman los subsectores económicos en crecimiento de la ciudad de San Juan de Pasto.

Para diagnosticar y perfilar la demanda se realizó lo siguiente:

- Se gestionó la autorización de la Directora Se-emprende Pasto Ruth del Carmen Cabrera Pantoja, para la realización de la proyectada investigación por medio de encuestas a empresarios de la Ciudad de San Juan de Pasto, la que se expidió en el mes de Junio de 2012.(vera anexo C)
- Se solicitó el listado actualizado de establecimientos inscritos en Cámara de Comercio de Pasto, a fin de obtener la muestra a aplicar.
- Se clasificaron los establecimientos de los cuales se obtuvo que el 20% se denominan grandes empresas, el 52% son medianas empresas y el 28% son pequeñas empresas (Gráfica 1), considerándose estas empresas como una oportunidad para la demanda de la proveeduría inclusiva.

Gráfica1. Clasificación de las empresas que conforman los subsectores económicos del municipio.

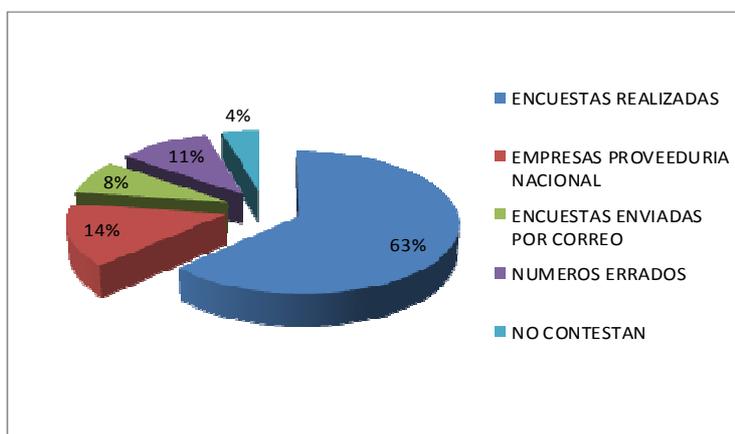


Fuente: la presente investigación. Año 2012

- Aplicar el instrumento de investigación a los empresarios, durante entrevistas y conversaciones para la recolección de información primaria.

- En cuanto a las encuestas, previa ubicación geográfica, se establecieron las citas correspondientes y se ejecutaron de forma individual a los gerentes o personas del área administrativa de la empresa. En este proceso se encontraron los siguientes hallazgos: se realizaron 119 encuestas (63%), se enviaron por correo 15 encuestas de las cuales no se obtuvo respuesta (8%), 8 empresas no contestaron el teléfono para acordar la cita (4%), 20 empresas tienen números no habilitados (11%) y 27 empresas de las visitadas realizan proveeduría Nacional, estas se consideran como no aptas para la investigación (14%).

Gráfica2. Relación de encuestas realizadas en el estudio.



Fuente: la presente investigacion. Año 2012

3. Determinar la oferta actual de las personas vinculadas al proyecto se emprende en el Municipio de Pasto.

Para determinar la oferta actual de negocios vinculados al proyecto Se Emrende-Pasto fue necesario realizar las siguientes actividades:

- Determinar la población total de los usuarios registrados en el área de emprendimiento del proyecto con los formatos de la ficha de seguimiento empresarial (anexo 2), actualmente se encuentran registrados 530 usuarios.
- Se organizó la información encontrada de acuerdo a las promociones de capacitación realizadas.

- Se determinó una muestra de 223 formatos para analizar, los cuales fueron clasificados de acuerdo al tipo de negocio y a su actividad económica principal.

Se clasificó la información de la siguiente manera:

Artesanías, bisutería y muñecos: proyectos de negocio basados en la decoración en cerámica, venta tejidos y manualidades, elaboración y venta de jarrones, muñecos en tela y bisutería (joyas)

Confección: elaboración de ropa (deportiva, infantil, en cuero, interior, de carnaval), lencería, bolsos, tejidos, disfraces dotaciones, fabricación calzado dama y venta de ropa.

Ferreterías, mecánica y servicio automotriz: comercialización de estuco, pintura y pegantes, talleres de mecánica, venta de repuestos para vehículos, ferreterías, servicio automotriz y madera (enchapados).

Distribución de productos de consumo masivo: tiendas y comercialización de víveres y abarrotes.

Droguería y tiendas naturistas: Venta y distribución de productos farmacéuticos y de primera necesidad, medicamentos y tiendas naturistas

Productos de aseo: elaboración de jabones y comercialización de productos de aseo

Productos varios: elaboración de productos de cocina, estuches, colchones, vitrinas y termokines, venta de artículos y accesorios de telecomunicaciones y celulares

Elaboración y comercialización de alimentos y lácteos: carne, embutidos, papas fritas, gelatina de res, panela y producción y comercialización de lácteos.

Panaderías, pastelerías y postres: elaboración de pan, pasteles, repostería y postres.

Animales vivos: producción y comercialización de animales como el ganado, peces y cuyes.

Productos agrícolas, frutas y verduras: venta y distribución de productos agrícolas, frutas y verduras.

Reciclaje: manejo de cartón, botellas, archivos y chatarra.

Servicios: artes visuales, publicidad, lavandería, internet e informáticos, video juegos, domóticas, alquiler de productos para fiesta y organización de eventos,

comercialización de orquídeas, servicio de mensajería, restaurantes, comidas rápidas, heladerías y bares.

Variedades: misceláneas y papelerías.

Venta por catálogo: venta de productos por catálogo y Herbalife.

Se determinaron los proyectos de negocio más representativos e importantes, los cuales pueden dar respuesta a la demanda de proveeduría inclusiva, por lo tanto fue necesario analizar y clasificar la oferta en los siguientes grupos:

- Confecciones
- Panaderías
- Animales vivos
- Aseo
- Servicios
- Reciclaje

Se procedió al análisis de la información.

4. Diseño de una propuesta estratégica para el desarrollo de un plan de proveeduría inclusiva en la ciudad de San Juan De Pasto

El desarrollo de este objetivo se basa en primera instancia en determinar el negocio más representativo de proveeduría inclusiva después de un análisis de la oferta y demanda y con ello plantear las estrategias que permitan una solución práctica al principal inconveniente encontrado en el desarrollo de las encuestas de caracterización de la demanda, el cual se basa en los requerimientos y expectativas esperadas por parte de los microempresarios regionales.

A través del uso de matrices estratégicas se establecieron las principales estrategias a realizar, para ello se recurrió a las matrices de evaluación de factores internos (MEFI) y matriz de evaluación de factores externos (MEFE); las cuales permitieron evaluar las fortalezas y debilidades de las áreas funcionales del negocio (MEFI) y evaluar las oportunidades y amenazas que presenta el mercado (MEFE). Las principales variables encontradas que obtuvieron los totales ponderados más sobresalientes, son la base para obtener la matriz de debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades (DOFA).

La DOFA, permitió realizar un diagnóstico de la empresa y con ello se plantearon cuatro tipos de estrategias FO, DO, FA y DA; las estrategias FO se basaron en el uso de las fortalezas internas con el objeto de aprovechar las oportunidades externas adecuadas que estén acorde a la situación del mercado; en las DO se

reunieron los planes conducentes a cada una de las debilidades que se consideren como oportunidades de mejora, las DA establecen las actividades convenientes a cada una de las debilidades que se consideraron como amenazas para el negocio y las FA determinaron las acciones conducentes a cada una de las fortalezas generalmente externas que ponen en riesgo a la empresa durante su implementación. Como será una empresa nueva estas estrategias permitirán un acercamiento entre los establecimientos comerciales y los potenciales negocios de las personas en situación de vulnerabilidad, así como también el planteamiento de estrategias adecuadas que permitan facilitar una posible negociación entre los mismos.

El diseño de la propuesta se basa en:

- Diseñar mecanismos estratégicos para un plan de proveeduría inclusiva enfocado al negocio más representativo determinado del análisis de oferta y demanda a través del uso de matrices estratégicas.
- Identificar las necesidades existentes en los establecimientos de la ciudad de San Juan de Pasto y con ello establecer soluciones idóneas que permitan solventarlas, dicha información se obtendrá de las encuestas del estudio de caracterización de la demanda de proveeduría inclusiva.

A través de esta solución las personas vinculadas al proyecto SE EMPRENDE PASTO podrán disponer de estrategias para la ejecución de una proveeduría con los establecimientos, lo que permita incrementar el éxito de la negociación.

Las estrategias están enfocadas para el producto, precio, plaza y promoción, (las 4 P), la clave de este reside en el aprovechamiento del mercado existente, este es un hecho fundamental puesto que este documento pretende facilitar la negociación entre oferentes y demandantes.

7.2 ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para el procesamiento de la información se recurrió a las siguientes herramientas:

- Se utilizó el programa Microsoft Office Excel para la construcción de los formatos para la recolección y análisis de datos indispensables para determinar la oferta y demanda de la proveeduría inclusiva.
- Se recurrió al programa Flipdoo Publisher para la elaboración del portafolio de servicios del plan de proveeduría inclusiva con mayor posibilidad de ser ejecutado.(ver anexo G)

- Se utilizó el programa Microsoft Office Word, para la elaboración del cuestionario de la entrevista, la cual ayudara a identificar el papel de los actores involucrados en la estrategia de proveeduría inclusiva en la ciudad de San Juan de Pasto.
- Se usó el sitio www.simplesite.com para la elaboración de la página web.
- Se recurrió al programa Publisher 2010 para la elaboración del folleto, tarjeta y vales de la empresa. (ver anexo H, I, J)
- Se utilizó una grabadora periodística para realizar la entrevista a los principales actores involucrados.

8. CAPÍTULO I

IDENTIFICACIÓN DEL JUEGO DE ACTORES INVOLUCRADOS EN LA ESTRATEGIA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN PASTO.

8.1. CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO “SE EMPRENDE PASTO”

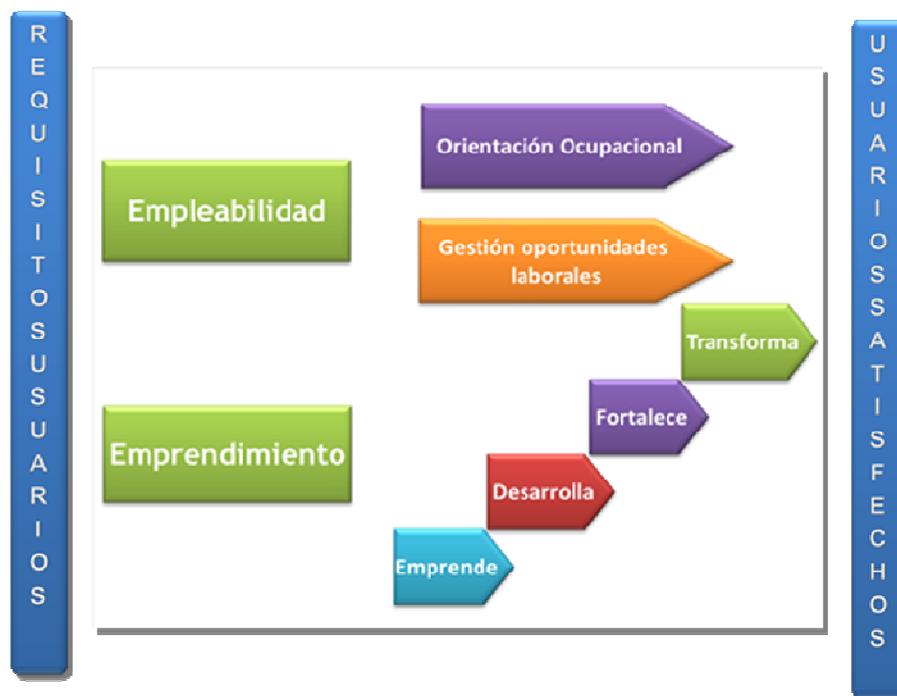
El Centro de Emprendimiento y Empleo “Se Emprende Pasto” nace bajo la necesidad de ampliar las oportunidades de ingresos y empleo para la población en situación de pobreza y vulnerabilidad en el territorio, su apertura fue el día 27 de abril de 2011, en las Sedes Avenida Champagñat y Carlos Pizarro, basándose en potenciar las capacidades productivas de la población para que puedan ejercer con autonomía sus derechos como ciudadanos y mejorar su calidad de vida a partir de la estructuración, validación y puesta en marcha de una Política de Inclusión Productiva impulsada por el proyecto DEI y el PNUD⁴².

El proyecto se emprende atiende a personas en situación de pobreza y vulnerabilidad de 18 años en adelante y que pertenecen al SISBEN 1 y 2, se desarrolla en el marco del convenio de la cámara de comercio de Pasto, la alcaldía y con un programa de apoyo de las naciones unidas (PNUD). Se Emprende atiende a la población menos favorecida que carece de las necesidades básicas para poder subsistir, el proyecto se apoya en tres áreas orientación, emprendimiento y empleabilidad en todo lo que tiene que ver con la restitución de los derechos económicos para las familias, para que a través de la formación tengan mejores opciones u oportunidades de ingresos⁴³.

⁴²PNUD, [en línea]. Disponible en: <http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?x=64772>

⁴³ Entrevista de proveeduría inclusiva aplicada a los actores inculcados, (Anexo F)

Figura 2. Mapa de procesos Se-Emprende Pasto



Fuente: Documento base proyecto Se Emprende-Pasto 2012.

Para alcanzar su principal objetivo el proyecto Se Emprende se desarrolla en entorno a tres áreas fundamentales: orientación, emprendimiento y empleabilidad.

1. ORIENTACIÓN

Se constituye como la puerta de entrada al centro a través del suministro de información integral de la operación del proyecto a los potenciales usuarios, esta área actúa como una herramienta transversal a los procesos impartidos por las Áreas de Emprendimiento y Empleabilidad y ofrece los servicios que se brindan con los aliados, a través de la referenciación, los servicios ofrecidos se enfocan en:

- ✓ Sensibilización a los interesados
- ✓ Inscripción a usuarios

- ✓ Referenciación a entidades aliadas⁴⁴

Figura 3. Ruta General Área de Orientación



Fuente: Documento base proyecto SE EMPRENDE-PASTO 2012.

2. EMPRENDIMIENTO

El área de emprendimiento se centra en ofrecer oportunidades para la inclusión en una cadena productiva bajo una estructura modular acorde a las necesidades de la población sujeto, se enfatiza en las acciones de creación de empresas (Ruta Emprende), crecimiento empresarial (Ruta Desarrolla), Fortalecimiento empresarial (Ruta Fortalece), innovación (Ruta Transforma), con los siguientes servicios⁴⁵:

- Formación y capacitación
- Referenciación
- Asesoría y asistencia técnica
- Acompañamiento y seguimiento a las unidades productivas
- Promoción comercial, encadenamiento productivo y desarrollo de proveedores

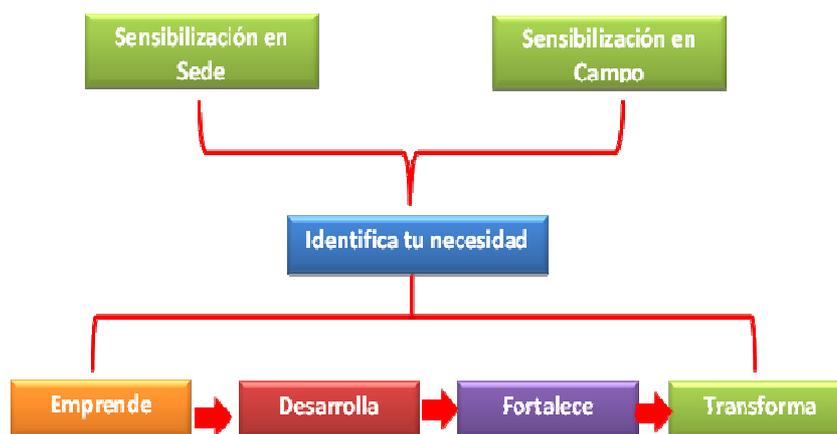
⁴⁴Documento base proyecto SE EMPRENDE-PASTO, 2012. Citado en Octubre de 2010

⁴⁵Documento base Proyecto SE EMPRENDE-PASTO 2012

La operatividad del área se basa en orientaciones generales a cargo de un grupo de asesores expertos en cada de uno de los temas, los cuales analizan aspectos claves de los emprendedores tales como su formación educativa, su experiencia, intereses tipo de negocio, entre otros, lo que les permite establecer un programa de asesoría y acompañamiento generando confianza y disciplina empresarial para la población⁴⁶.

El área de emprendimiento utiliza una metodología que va desde diseñar un plan de negocio hasta el estudio de 4 módulos de formación en los cuales se capacitará en el desarrollo de ideas de negocio, desarrollo de planes de compras, mercadeo y ventas, finalmente se estructura un plan de negocios con el se referencian a las distintas entidades financieras que han hecho convenios con este proyecto para que estos a su vez les presten dichos recursos para desarrollar su negocio. No obstante es necesario considerar que la etapa de financiamiento es un cuello de botella para este proyecto, por lo cual PNUD ha gestionado algunos recursos, a través de la cooperación internacional del gobierno Coreano para abrir un fondo de micro financiamiento, también forman parte la cámara de comercio conformando un capital para la población inscrita en él Se emprende para las líneas de emprendimiento y fortalecimiento. Es necesario resaltar que la población con la que trabaja el proyecto por lo general es aquella que no la atiende en los bancos, por lo cual mediante este fondo se pretende que esta población acceda a estos fondos con unos requisitos mínimos⁴⁷.

Figura 4. Ruta General Área de Emprendimiento



Fuente: Documento base proyecto Se Emprende-Pasto 2012

⁴⁶Ibíd.

⁴⁷ Entrevista Proveeduría Inclusiva aplicada a los principales actores involucrados.

3. EMPLEABILIDAD

Se basa en la sensibilización y capacitación prioritariamente a la población mayor de 18 años en extrema pobreza y vulnerabilidad en áreas pertinentes al mercado laboral, teniendo en consideración sus competencias básicas, sus intereses y su experticia en algún arte u oficio con el fin de armonizar la oferta de trabajo con los requerimientos de la demanda laboral⁴⁸.

La ruta de empleabilidad del Centro ofrece los siguientes servicios:

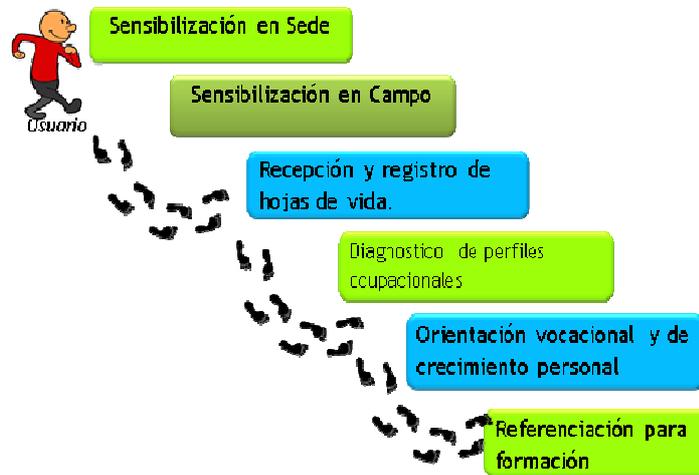
- Recepción y registro de hojas de vida
- Diagnóstico de perfiles ocupacionales
- Orientación vocacional y de crecimiento personal
- Identificación de oportunidades laborales
- Intermediación laboral
- Referenciación para formación
- Gestión en certificación competencias

El área de empleabilidad tiene como objetivo capacitar a personas de 18 años de edad en adelante con el fin de articular la oferta con la demanda laboral, a partir de ello después de la formación el proyecto Se emprende hace una gestión con las empresas del municipio de Pasto intentando que se articulen estas dos áreas, por una lado la formación que hace el Se emprende con lo que ellos requieren y se forman a la medida de lo que requiere el empresario. El área de empleabilidad es más de gestión que de formación⁴⁹.

⁴⁸ SE EMPRENDE-PASTO 2012., Op. Cit.

⁴⁹ Entrevista PROVEEDURÍA Inclusiva aplicada a los principales actores involucrados. (Anexo F.)

Figura 5. Ruta General Área de Empleabilidad – Usuario



Fuente: Documento base proyecto Se Emprende-Pasto 2012.

Figura 6. Ruta General Área De Empleabilidad – Gestión Empresarial



Fuente: Documento base proyecto SE EMPRENDE-PASTO 2012.

8.1.1 Estrategia de Proveeduría Inclusiva y El proyecto SE EMPRENDE – PASTO. El modelo de proveeduría inclusiva busca brindar opciones de mercado a los proveedores que en Se emprende se están formando y que tienen su empresa pero no tienen los canales de comercialización; lo que se busca es encadenar la comercialización a nivel productivo con las cadenas de valor de cada una de estas líneas de proveeduría. La proveeduría inclusiva consiste en determinar desde la oferta y la demanda las cadenas productivas de cada uno de los usuarios con el fin de que tengan los canales de comercialización para sus productos o servicios, para incrementar el porcentaje de sus ventas y fortalecer cada uno de sus negocios. El modelo tiene como objetivo identificar empresas de grandes índoles que contrate a esta población ya sea desde la parte de empleabilidad inclusiva generando empleo estable a nivel de tiempo o en la inclusión de empresas pequeñas para que le sirvan de proveedores.

- **Aplicación del modelo**

El modelo en el municipio se lo abordara desde las principales líneas productivas que empujan la economía: el sector comercio y el agroalimentario; entre los usuarios de Se emprende se tiene todo con lo referente a la parte del sector comercio y algunos productos de confecciones buscándoles acuerdos comerciales con empresarios grandes para proveer de productos a estos grandes empresarios.

Se emprende, participa en la parte de gestión empresarial en la primera etapa identificando las empresas y haciendo el contacto directo con estas, para hacerlo se recurrió al uso de encuestas para determinar que están demandando los empresarios y así determinar quién está apto para atender dicho mercado, una vez se identifique hará un contacto del empresario y el emprendedor y se realizara un acompañamiento continuo de las empresas referenciadas a las unidades productivas grandes.

El principal impacto de la proveeduría inclusiva en Pasto estará en el fortalecimiento y la expansión en temas de desarrollo económico sostenible y sustentable, por su parte los empresarios estarán aplicando al programa de responsabilidad social empresarial porque están apoyando a que la población en situación de pobreza tenga mejores ingresos y mejore sus condiciones de vida, además ampliarían sus opciones de proveedores, por parte de la población con la aplicación de este modelo se dará a conocer a los microempresarios de Se emprende con las diferentes empresas de la ciudad, las pequeñas empresas podrán alcanzar ventas estables que les permita mantenerse en el tiempo, mejorar sus condiciones y tendrán un mercado asegurado.

8.2 PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD)

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), fue creado en 1965 y su función es contribuir a la mejora de la calidad de vida de las naciones, utiliza su red mundial para ayudar al sistema de las Naciones Unidas y a sus asociados a despertar una mayor conciencia y verificar los progresos realizados, a la vez que conecta a los países con los conocimientos y los recursos necesarios para lograr los Objetivos de Desarrollo de Milenio (ODM)⁵⁰.

El PNUD se concentra en ayudar a los países a elaborar y compartir soluciones para los desafíos que plantean las cuestiones siguientes:

- Gobernabilidad democrática
- Reducción de la pobreza
- Prevención y recuperación de las crisis
- Energía y medio ambiente
- VIH/SIDA
- Informes sobre Desarrollo Humano
- Una red mundial

Para abordar el desafío de reducción de la pobreza, el PNUD propende por la promoción de un desarrollo económico incluyente (DEI), que fortalezca la competitividad y amplíe las oportunidades para las poblaciones marginadas. Dentro de las estrategias desarrolladas para superar la pobreza está el desarrollo de mercados y proveeduría inclusiva.

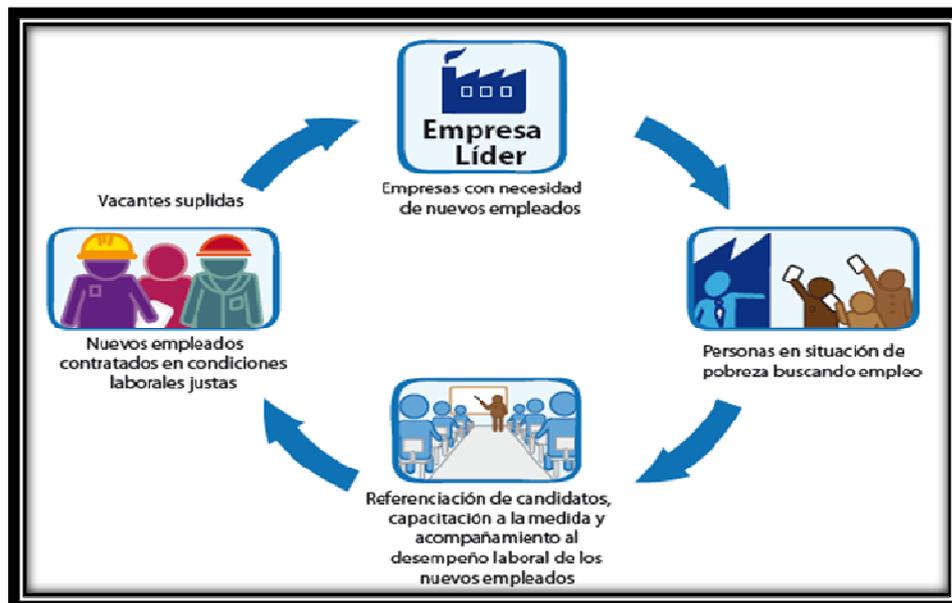
8.2.1 Proveeduría y Empleo Inclusivo DEI

Empleo inclusivo: esta modalidad busca generar alianzas entre el sector privado, gobiernos locales e instituciones educativas con el objetivo de fortalecer las habilidades y conocimientos de la población, de tal forma que puedan llegar a vincularse como empleados en cargos disponibles en sectores y empresas líderes⁵¹.

⁵⁰PNUD, [en línea]. Disponible en: [http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=i1-&s=g&m=a&cmd\[333\]=i-333-2c3c1ec166907411ff265c3a3e69a82b](http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=i1-&s=g&m=a&cmd[333]=i-333-2c3c1ec166907411ff265c3a3e69a82b)

⁵¹ PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente DEI. 2012., Citado en Octubre de 2012

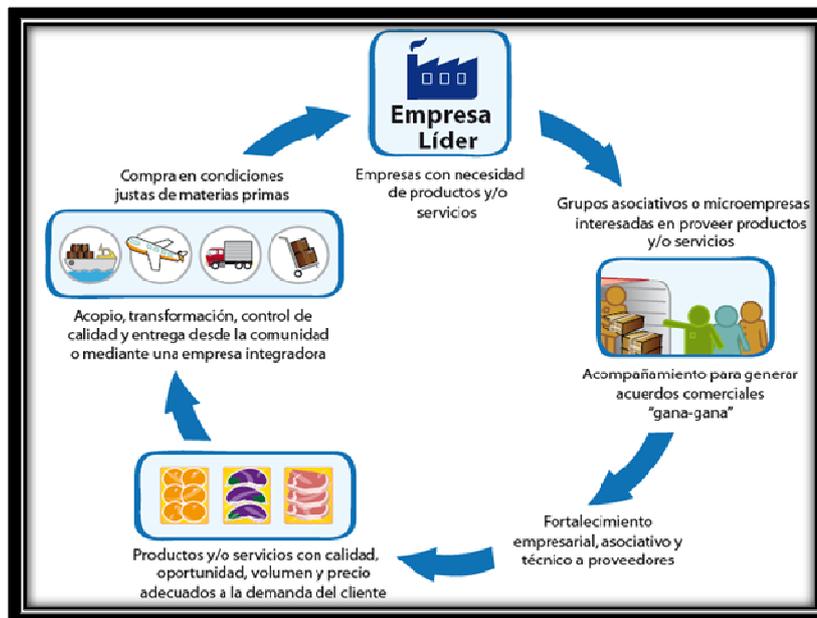
Figura 7. Modelo de Empleo Inclusivo



Fuente: PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente DEI. 2012.

Proveeduría inclusiva: esta modalidad busca responder a las demandas de bienes y servicios de empresas ancla, mediante la implementación de esquemas y metodologías de desarrollo de proveedores fundamentados en la prestación de asistencia técnica, empresarial y asociativa a comunidades de productores. Esta estrategia permite cumplir los estándares de calidad, tiempo, costo y volumen fijados por los compradores, a la vez que incrementa el nivel de ingresos y empodera a las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad. Ello mediante el desarrollo de competencias, a la medida de sus necesidades, para implementar el esquema de manera autónoma y sostenible.

Figura 8. Modelo de Proveeduría Inclusiva



Fuente: PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente DEI. 2012

8.3 SECTOR EMPRESARIAL

El sector empresarial en Colombia actualmente está conformado por micro, pequeñas, medianas, y grandes empresas y tiene como finalidad el crear productos, bienes y servicios para cumplir las necesidades de las personas. Por otro lado el departamento de Nariño, se caracteriza por tener una economía tradicional basada en el sector primario; el sector industrial propicia la presencia de industrias y establecimientos comerciales; sobresaliendo la pequeña industria, principalmente en la manufacturera en cuero y talla en madera. Actualmente dentro del desarrollo de la actividad económica en el departamento es importante tener en cuenta el sector de la construcción que ha cobrado fuerza en los últimos años⁵².

En el área urbana de Pasto, las principales actividades económicas son el comercio y los servicios con algunas pequeñas industrias o microempresas, las

⁵² CONOZCAMOS NARIÑO, Universidad Mariana, Pasto, [en línea]. Disponible en: <http://www.umariana.edu.co/conozcamosnarino.htm>, Citado en Octubre de 2012

cuales, representan en gran medida el motor de la economía. El intercambio de productos con el país de Ecuador permite mantener y crear nuevas actividades y establecimientos de comercio. En la zona rural de Pasto predominan las actividades agrícolas y de ganadería. En pequeña escala existe actividad minera. Las empresas nariñenses de mayor tamaño se localizan en Pasto.⁵³

Según el registro de cámara de comercio a Junio de 2012, se encuentran registrados 20.983⁵⁴ establecimientos comerciales en el municipio. De acuerdo a la clasificación en los subsectores económicos, estos establecimientos se desarrollan en los sectores primario (extracción de recursos naturales), secundario (transformación de materias primas en productos terminados) y terciario (relacionado con el comercio y los servicios). La clasificación en base a la actividad económica permite establecer en la ciudad la presencia de empresas industriales, comerciales, de servicios y financieras.

8.3.1 Las empresas y la estrategia de Proveeduría Inclusiva. La estrategia de proveeduría inclusiva busca construir un modelo de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) que sirva como una herramienta estratégica para la consecución de los objetivos corporativos de maximización de beneficios institucionales y sociales, que coadyuvarán a que la empresa se mantenga en el tiempo con un buen reconocimiento por parte de la sociedad⁵⁵, además de esta manera el empresario estaría apoyando a que la población en situación de pobreza tenga mejores ingresos y mejoren sus condiciones de vida.

La participación del sector empresarial, radica en la determinación de la demanda potencial de productos o servicios que puedan ser provistos por los microempresarios vinculados al proyecto Se Emprende, “la estrategia permite cumplir los estándares de calidad, tiempo, costo y volumen fijados por los compradores, a la vez que incrementa el nivel de ingresos y empodera a las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad”⁵⁶[1], es así como los empresarios obtienen altos estándares de satisfacción en cuanto a la demanda de productos y o servicios que son provistos por la población vulnerable de acuerdo a las necesidades y exigencias de los empresarios, cabe resaltar que al participar en el proyecto los empresarios obtendrían beneficios tributarios y una variedad de opciones en cuanto a proveedores de sus productos o servicios.

⁵³PLAN LOCAL DE EMPLEO PASTO, Hacia una transformación productiva con empleo de calidad, 2012, p.15., Citado en Octubre de 2012

⁵⁴Base de datos de establecimientos comerciales Junio de 2012, Cámara de Comercio, Proyecto SE EMPRENDE-Pasto, Citado en Octubre de 2012

⁵⁵RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EMPRESARIAL, Cámara de Comercio Pasto, Desarrollo Empresarial y Regional, 2012, [en línea]. Disponible en: <http://www.ccpasto.org.co/index.php/Apoyo-empresarial/responsabilidad-social-empresarial.html>, Citado en Octubre de 2012

⁵⁶ [1] PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente DEI, 2012, p.19. Citado en Octubre de 2012

9. CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO Y PERFIL DE LA DEMANDA DE LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN LOS SUBSECTORES ECONÓMICOS EN CRECIMIENTO DE LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO.

9.1 DIAGNÓSTICO DE LA DEMANDA

De acuerdo a la investigación realizada, para recolectar la información de proveeduría inclusiva en las empresas del Municipio de Pasto se utilizó un formato de encuesta que buscaba determinar de manera específica la demanda existente en cada uno de los establecimientos comerciales, la estructura de las preguntas se determinaron de la siguiente manera:

1. Nombre del producto, da a conocer la clasificación de la proveeduría inclusiva
2. Uso dado al producto.
3. Parámetros de calidad
4. Condiciones de entrega del producto
5. Periodicidad de compra
6. Forma de pago
7. Dificultades de los microempresarios regionales.

En base a la metodología establecida para el cálculo del espacio muestral se realizaron 119 encuestas en las diferentes empresas del Municipio de Pasto, que fueron aplicadas a los gerentes o personas encargadas del funcionamiento de estas, con los cuales se obtuvieron los siguientes resultados de acuerdo a cada pregunta establecida.

9.2 ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA

1. NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO

Para el análisis del tipo de producto requerido por cada empresario, fue necesario realizar una clasificación por tipo de producto o servicio, de la siguiente manera:

Alimentos: se determinaron todas las proveedurías relacionadas a los alimentos, entre los cuales se encuentran la demanda de productos como dulces, pastelería, víveres y abarrotes, carnes (piernas porcinas para jamón), papas y lácteos.

Aseo: en esta clasificación se encuentran la demanda de productos de aseo tales como jabones, detergentes industriales, desinfectantes, blanqueadores e implementos de aseo como escobas, trapeadores y recogedores.

Confecciones: corresponde al grupo de dotaciones requeridas por las empresas, en esta clasificación se observan diferentes tipos de dotaciones como lo son las administrativas, hospitalarias, industriales, de hotelería y restaurantes y la elaboración de material POP (punto de venta) publicitario.

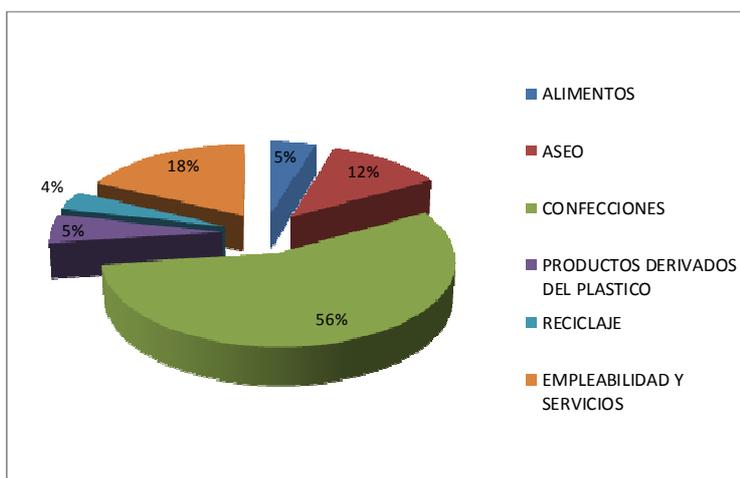
Productos derivados del plástico: corresponde a productos como bolsas de empaque, tapas poliméricas y plásticos para envolver alimentos.

Reciclaje: productos reciclables para la elaboración de mangueras, canecas plásticas vacías para reempaque de productos y manejo de cartón y otros instrumentos susceptibles a procedimientos de reciclaje.

Servicios y Empleabilidad: en esta categoría se especificaron los tipos de servicios que necesitan los empresarios, entre los más representativos se encuentran los servicios de mantenimiento, publicidad, transporte y empleabilidad en el área de la salud, ventas e ingeniería.

De acuerdo a la anterior clasificación se realizó la tabulación correspondiente para determinar la proveeduría inclusiva requerida por los establecimientos comerciales de la ciudad.

Gráfica 3. Clasificación de Proveeduría Inclusiva

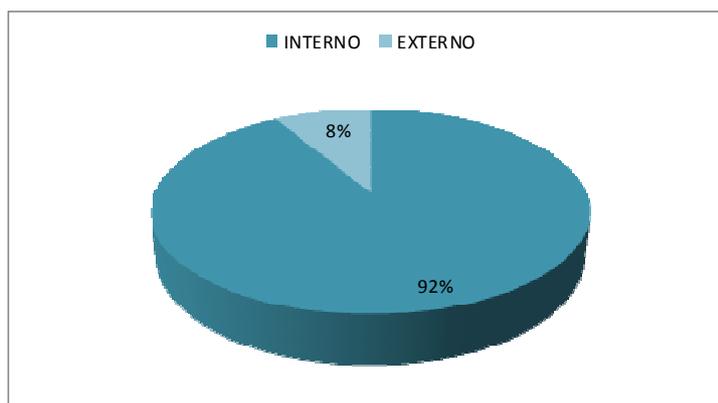


Fuente: la presente investigacion. Año 2012

Con un 56% la participación más significativa a la hora de determinar el tipo de proveeduría es la de confecciones, con un 18% se encuentra la demanda de servicios y empleabilidad, un 12% de los encuestados están interesados en la proveeduría de productos de aseo, la demanda de alimentos y productos derivados del plástico participan con un 5% y finalmente con una participación del 4% se observa la demanda de productos de reciclaje. La anterior clasificación se constituye en una oportunidad para los emprendedores en tanto se visibilizan los diferentes proveedurías de productos o servicios que pueden ser provistos por los microempresarios, no obstante es necesario tener en cuenta los diferentes especificaciones y requerimientos solicitados a la hora de aplicar la estrategia (grafica 9).

2. USO DADO AL PRODUCTO

Gráfica 4: Uso dado al producto.

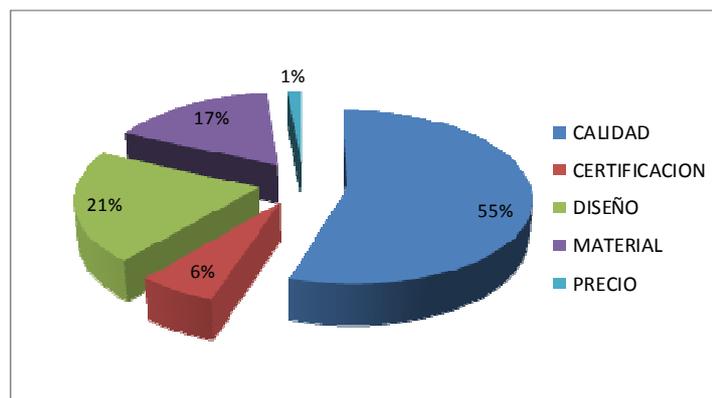


Fuente: la presente investigación. Año 2012

En cuanto al uso dado al producto un 92% de los productos se caracterizan por ser utilizados internamente para el desarrollo de las empresas, por su parte un 8% de la demanda de proveeduría se enfoca al uso externo. El uso dado al producto se refiere a la utilidad del mismo tanto dentro como fuera de la empresa, este se desarrolla en torno al cumplimiento de las metas y objetivos de la organización; de acuerdo a la investigación planteada el uso interno describe a proveedurías de dotaciones, productos de aseo, y servicios entre otros. Desde el punto de vista del uso externo se identificó la necesidad de proveer productos que ayuden a la publicidad y promoción de la empresa como tal, es decir la generación de material POP.

3. PARÁMETROS DE CALIDAD

Gráfica 5. Parámetros de calidad



Fuente: la presente investigacion. Año 2012

Según la gráfica un 55% de las empresas encuestadas determinaron que la calidad del producto se constituye en el factor más determinante a la hora de realizar la proveeduría, para tal fin los empresarios asocian el termino de calidad como el conjunto de propiedades inherentes al producto o servicio demandado, a la percepción que se tiene del mismo , a la fijación mental de asumir conformidad con dicho producto o servicio y a la capacidad del mismo para satisfacer las necesidades existentes por los empresarios. Para el presente análisis el término calidad está ligado a la calidad de conformidad y uso del producto o servicio establecido.

Por otra parte el 21% se centra en parámetros de calidad enfocados al diseño, el cual es definido por los empresarios como el conjunto de características especificadas en el desarrollo del producto o servicio demandado ya sea en forma, color, tallas, logotipos, medidas y otros requerimientos inherentes al producto que requieren.

El 17% de los empresarios exigen parámetros en cuanto al material, el cual debe ser excelente, durable, resistente pero ante todo este debe corresponder a las especificaciones dadas por el empresario. En el área de las confecciones este parámetro se constituye en una pieza clave para realizar posibles negociaciones enfocadas a proveeduría inclusiva.

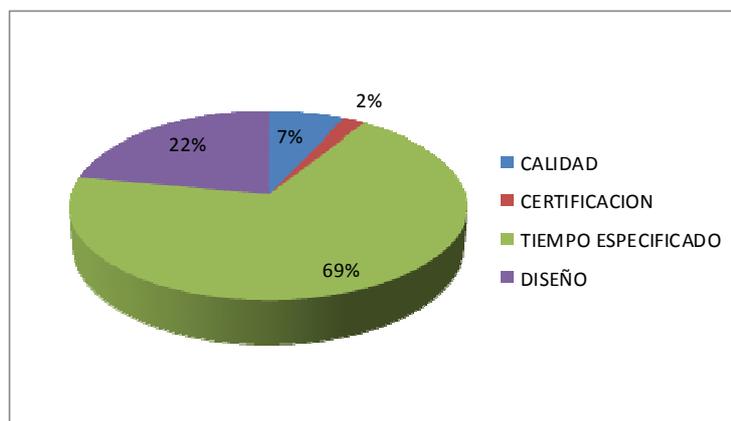
Finalmente, pero no menos importante con porcentajes de participación que oscilan entre el 6% y el 1% se encuentran parámetros basados en la certificación

del producto o servicio y en precios competitivos. Estableciéndose estas características como amenazas para los microempresarios.

Las anteriores características se pueden visibilizar como amenazas para los microempresarios, teniendo la responsabilidad de hacer acciones de mejora para que estos parámetros exigidos por las empresas se conviertan en sus futuras fortalezas, teniendo presente que los consumidores están cada día más orientados a hacer una consideración adicional en el momento de elegir que producto comprar.

4. CONDICIONES DE ENTREGA DEL PRODUCTO

Gráfica 6. Condiciones de entrega del producto.



Fuente: la presente investigación. Año 2012

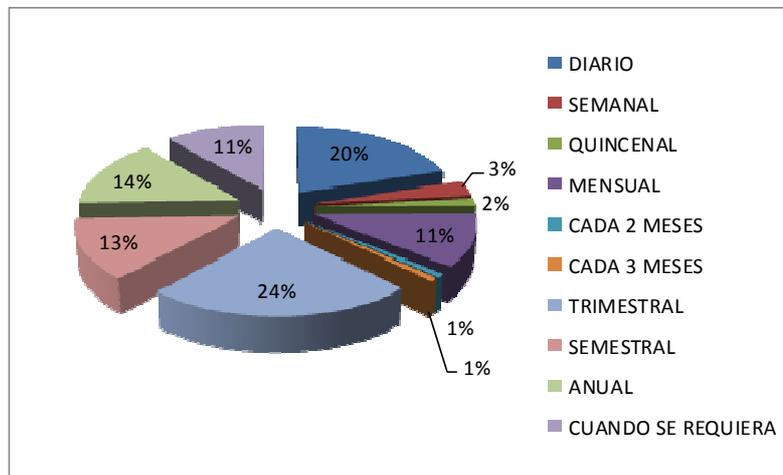
La principal condición de entrega del producto observada en el estudio de caracterización de la demanda de proveeduría inclusiva se centra en el cumplimiento de tiempo. Con un porcentaje del 69% el tiempo especificado tanto por demandantes como por oferentes se constituye como una base fundamental a la hora de contactar o no a un determinado proveedor.

Por su parte con un 22% el diseño del producto o servicio requerido por el empresario es el segundo factor más importante a tener en cuenta al momento de realizar la proveeduría, un 7% de participación establece a la calidad en el cuarto lugar de las condiciones de entrega, finalmente con un 2% algunos de los empresarios se centran en productos o servicios certificados. Convirtiéndose en una amenaza para los emprendedores. La condición de entrega del producto se convierte en una amenaza para los emprendedores debido a que los empresarios

encuestados prefieren requerir las dotaciones en otras ciudades por tanto se respetan los tiempos pactados en la negociación, atributo que no han encontrado con los microempresarios regionales, esta amenaza latente encontrada se debe convertir en una de sus fortalezas para que a la hora de cerrar un contrato las empresas prefieran a los microempresarios de la región.

5. PERIODICIDAD DE COMPRA

Gráfica 7. Periodicidad de compra.



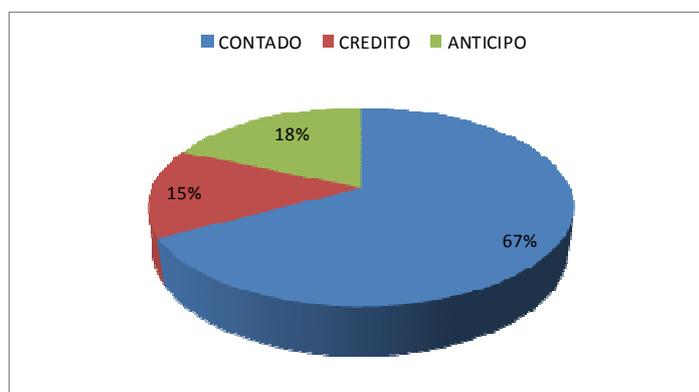
Fuente: la presente investigación. Año 2012

En la ilustración se observa la periodicidad de compra de los empresarios del Municipio de Pasto, el 24% de los encuestados compran su producto trimestralmente correspondiente a dotaciones para sus empleados; el 20% de los encuestados compran su producto diariamente este porcentaje corresponde a las pequeñas empresas (tenderos) las cuales realizan proveeduría de leche; el 14% de los encuestados compran anualmente; el 13% corresponde a una compra semestral; el 11% es mensual y se asocia a empresas que requieren productos de aseo, dotaciones hospitalarias y servicio de fileteado; el 11% compran sus productos cuando los requieran, es decir no tienen algún tipo de tiempo establecido; el 3% semanalmente correspondiente a la proveeduría de leche en las tiendas; el 2% quincenal correspondiente a la compra de productos de aseo de las medianas empresas; el 1% cada 2 meses adquieren productos de aseo para su empresa y por último el 1% cada 3 meses adquiere productos de dotación para sus empleados.

La periodicidad de compra es una oportunidad para los microempresarios del Se Emprende; la investigación muestra una demanda que de acuerdo a cada empresa abarca todo el año, esto representa una oferta laboral asegurada para los proyectos de negocio que respondan al tipo de proveeduría requerida, no obstante es necesario reforzar y tener en cuenta la capacidad productiva de los mismos para que esta sea la fortaleza que satisfaga las necesidades de los empresarios.

6. FORMA DE PAGO

Gráfica 8. Forma de pago.

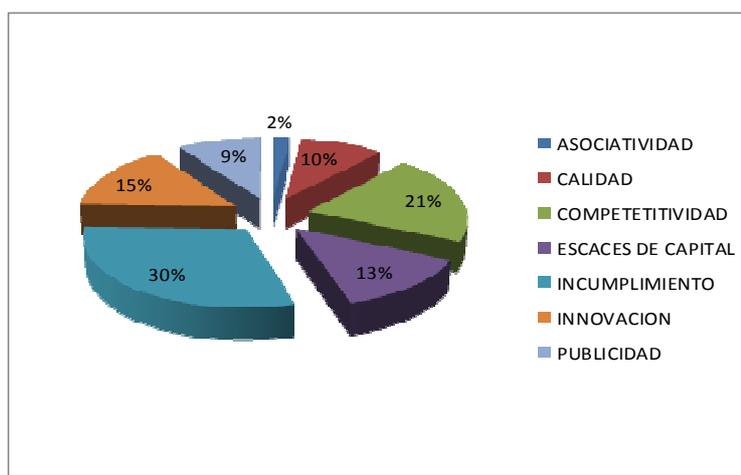


Fuente: la presente investigación. Año 2012

De las empresas encuestadas en el Municipio de Pasto, el porcentaje de pagos a contado corresponde al 67% perteneciendo a la compra de productos lácteos, aseo y dotaciones; el 15% realizan un pago a crédito de productos de aseo y dotaciones y el 18% restante realizan antes de su proveeduría un anticipo. La investigación muestra que en su mayoría los empresarios manejan pagos de contado, esta se visibiliza en una oportunidad para los empresarios al momento de analizar la liquidez de la misma.

7. DIFULTADES DE LOS MICROEMPRESARIOS REGIONALES

Gráfica 9. Dificultades de los microempresarios regionales.



Fuente: la presente investigacion. Año 2012

Como se observa en la anterior ilustracion se encontro que las principales dificultades de los microempresarios para proveer productos a las empresas son con un 30% el incumplimiento en lo referente a tiempos pactados entre cliente-proveedor; el 21% competitividad debido a que no se adaptan a las condiciones del entorno imperantes en la region donde actuan las empresas; el 15% innovacion debido a que no utilizan esta herramienta para ser competitivos; el 13% corresponde a escasez de capital siendo un limitante para el desarrollo de las microempresas; el 10% calidad debido a que los empresarios han encontrado dificultades en este punto por la utilizacion de materiales no aptos para el desarrollo de sus actividades; 9% publicidad ya que no representa un medio de comunicación para dar a conocer la empresa y por ultimo el 2% correspondiente a la asociatividad ya que es fundamental para el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas aprovechando y potencializando las fortalezas de cada uno de sus accionistas, generando proyectos mas eficientes y minimizando los riesgos individuales. Esta es una debilidad de los microempresarios regionales debido a las bajas condiciones y oportunidades en el desarrollo de negocio frente a la competencia de las grandes empresas; por tal motivo se deberia tener en cuenta las dificultades anteriormente mencionadas y convertirlas en fortalezas con la ayuda del proyecto Se Emprende y sus programas de

formacion para que de esta manera estos sean competitivos y atractivos en el mercado.

En cuanto a las preguntas del estudio de CARACTERIZACIÓN de la PROVEEDURÍA inclusiva en lo referente a cantidad y precio requerido de los productos y/o servicios para medianas y grandes empresas no se puede determinar estadísticamente debido a que estos difieren según el producto y /o sevicio que las empresas requieren, lo cual depende del negocio establecido entre oferentes y demandantes. No obstante cabe resaltar que los empresarios se muestran interesados en realizar la proveedura con estos microempresarios, suministrando a la hora de negociacion la informacion necesaria en cuanto a estos puntos.

Por otro lado con las pequeñas empresas la proveedura a aplicar corresponde a productos lacteos la cual arrojó la siguiente informacion:

Tabla 1. Requerimieentos de pequeñas empresas en la PROVEEDURÍA del sector lácteo

TAMAÑO DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO
PEQUEÑA	6	\$ 550
MEDIANA	6	\$ 1390
GRANDE	6	\$ 1640

Fuente: la presente investigacion. Año 2012

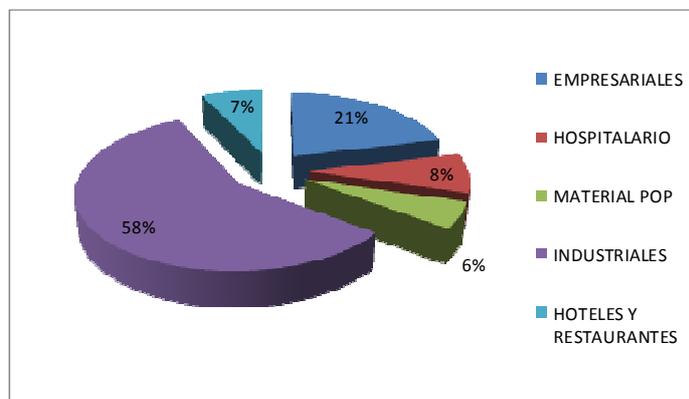
De acuerdo a la anterior tabla se determinó que en promedio cada tienda compra a diario 6 unidades de leche de cada una de sus presentaciones, además se encontró que el principal competidor a la hora de incursionar en el mercado de los lácteos es Colácteos.

9.3 PERFIL DE LA DEMANDA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA

Después de analizar las encuestas del estudio de proveeduría inclusiva se determinó que el negocio más idóneo para desarrollar es el de confecciones. El

estudio estableció que los establecimientos comerciales demandan constantemente dotaciones en diferentes áreas, no obstante es necesario considerar que en la mayoría de los casos este tipo de proveeduría se realiza externamente en ciudades como Bogotá, Cali y Medellín, los principales factores que intervienen en esta decisión son los precios, la calidad y el cumplimiento. A continuación se presenta la gráfica en la cual se determina el tipo de dotación requerida y la participación de cada una en el sector de confecciones.

Gráfica 10. Proveeduría dotaciones requeridas por empresarios, en el sector de las confecciones.



Fuente: la presente investigación. Año 2012

El 58% de la proveeduría en el sector de las confecciones está enfocado a la demanda de dotaciones industriales, solicitando dotaciones como pantalones en dril, jeans, camisas en dril y dacrón, overoles, batolas, tapabocas, delantales, delantales plásticos para carnes y alimentos; el 21% de los establecimientos requieren dotaciones administrativas las cuales son vestidos para caballero, conjuntos para dama, blusas, chaquetas, pantalones y camisas, las dotaciones hospitalarias tienen un 8% de participación y se enfocan en la demanda de tapabocas, batolas tipo laboratorio, batas médicas, conjuntos para cirugía, conjuntos para auxiliares, batas para cirugía, sabanas, sobresabanas y fundas para camilla, en cuanto a los hoteles y restaurantes se observa una demanda de uniformes para chef, cocineros, panaderos, meseros, botones, camareras, delantales, gorros, ropa de cama y lencería, estos tienen una participación del 6%, finalmente se observa en la gráfica que un 6% de los encuestados requieren dotaciones para la elaboración de material POP o en punto de venta que ayude a promocionar a la empresa, dentro de los productos demandados están las camisetas, gorras y maletines estampados con el logo de la empresa.

Esta es una oportunidad para los microempresarios y para la aplicación de la estrategia, de acuerdo al anterior análisis el desarrollo de un proyecto de negocio de dotaciones en la ciudad con las especificaciones y características dadas en el desarrollo de la propuesta estratégica de proveeduría inclusiva podría ser la oportunidad para crear una empresa productiva y competitiva además de tener la facultad de abastecer la demanda requerida por los empresarios, respetando los términos de negociación y estándares de calidad de productos o servicios.

10. CAPÍTULO III

DETERMINAR DE LA OFERTA ACTUAL DE LAS PERSONAS VINCULADAS AL PROYECTO SE EMPRENDE EN EL MUNICIPIO DE PASTO.

Para el desarrollo del objetivo se realizó un estudio de los proyectos de negocios inscritos en el proyecto Se-emprende. En este capítulo se presenta el análisis de las áreas en las cuales están enfocados los mismos.

En la mayor parte de los casos se presentan Gráficas derivados de tabulaciones simples de variables de los proyectos de negocio.

En primer lugar se presentan el resultado general referido a las áreas en que se están desarrollando los proyectos de negocio; posteriormente se analizará las áreas más representativas que pueden ser evaluados conforme a la demanda de los establecimientos de la ciudad de San Juan de Pasto.

En el proyecto Se-emprende se encuentran inscritas 530 personas vulnerables en el área de emprendimiento, de estos usuarios se analizaron 223 proyectos de negocio correspondientes a la muestra representativa de la oferta de cual se obtuvieron los siguientes resultados:

En la tabla 2 y en la gráfica 11 se puede observar que las actividades a las que más se dedican las personas vulnerables inscritas en el proyecto Se-emprende de la ciudad de San Juan de Pasto es la de ofrecer servicios como artes visuales, lavandería, internet, publicidad, informáticos, organización de eventos, video juegos, servicios domóticos, y alquiler de productos de fiesta, floristería, mensajería, restaurantes, comidas rápidas, heladerías y bares correspondiendo el 33%.

El segundo grupo representativo es el de confecciones correspondiente al 21% en el que se encuentran la confección de ropa (deportiva, infantil, cuero, interior, carnaval), lencería, bolsos (cuero), tejidos, disfraces, dotaciones, calzado y venta de ropa

En el tercer grupo se encuentran las ferreterías, mecánica y servicio automotriz con un 8% en el que se encuentran decoración en cerámica, tejidos, manualidades, jarrones, muñecas, bufandas, bisutería (joyas).

De acuerdo a la anterior caracterización, la variedad de proyectos de negocio desarrollados por las personas vulnerables son una fortaleza en el contexto de la demanda de diferentes productos o servicios, estos pueden constituirse a futuro en respuesta a la proveeduría requerida por los empresarios en la ciudad, no

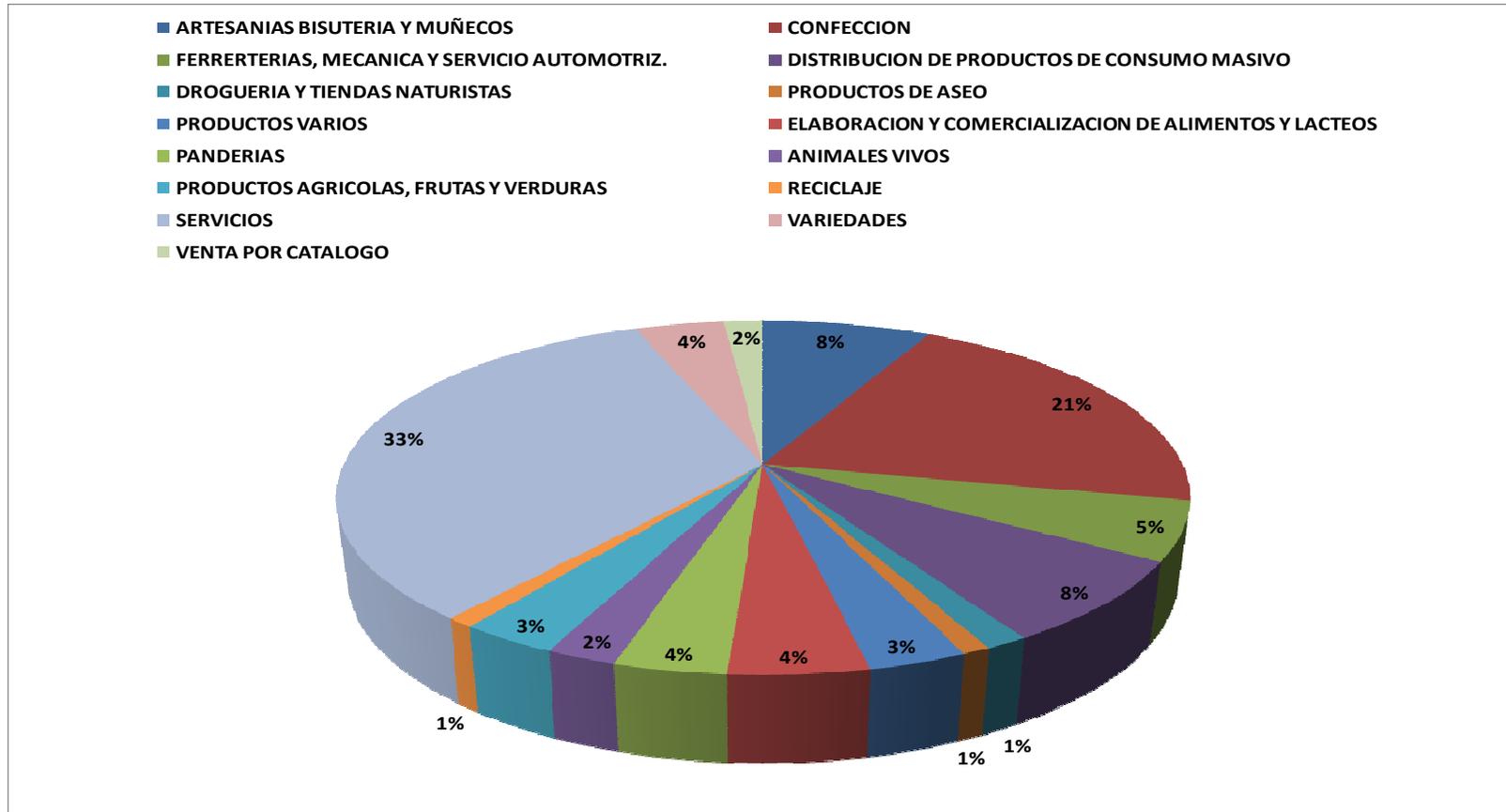
obstante es necesario considerar que de acuerdo al estudio realizado se identificaron tan solo 2 proyectos de negocio enfocados a la confecciones y a la elaboración de productos de aseo que podrían dar una respuesta a lo que busca la estrategia.

Tabla 2. Tabulación y participación de los proyectos de negocio desarrollados en Se Emprende-Pasto.

PROYECTOS DE NEGOCIO	Cantidad	Participación (%)
Servicios	74	33
Confección	46	21
Distribución de productos de consumo masivo	17	8
Artesanías, bisutería y muñecos	17	8
Ferreterías, mecánica y servicio automotriz	12	5
Elaboración y comercialización de alimentos y lácteos	10	4
Variedades	9	4
Panadería	8	4
Productos agrícolas, frutas y verduras	7	3
Productos varios	7	3
Animales vivos	5	2
Venta por catalogo	4	2
Droguería y tiendas naturistas	3	1
Productos de aseo	2	1
Reciclaje	2	1
TOTAL	223	100

Fuente: la presente investigacion. Año 2012

Gráfica 11. Proyectos de negocio.

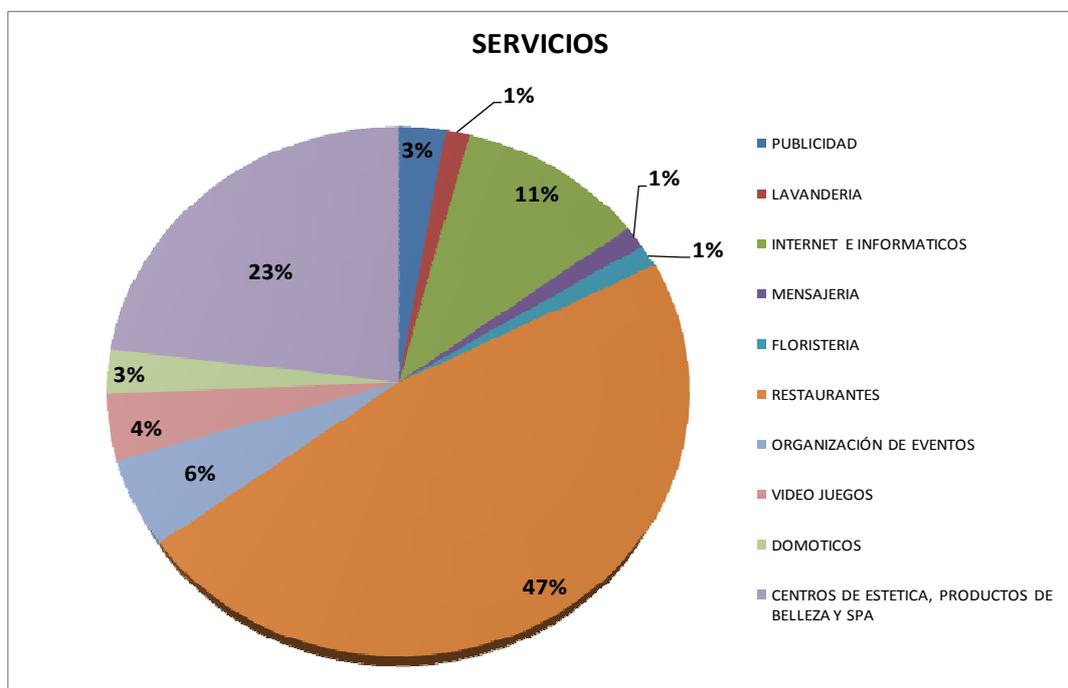


Fuente: la presente investigacion. Año 2012

10.1 ANÁLISIS DE LOS PROYECTOS DE NEGOCIO CON POTENCIAL DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA

De acuerdo al anterior análisis de la oferta de proveeduría se determinaron los proyectos más representativos, analizándolos individualmente y obteniendo la siguiente información:

Gráfica12. Proyectos de negocio en el sector de servicios

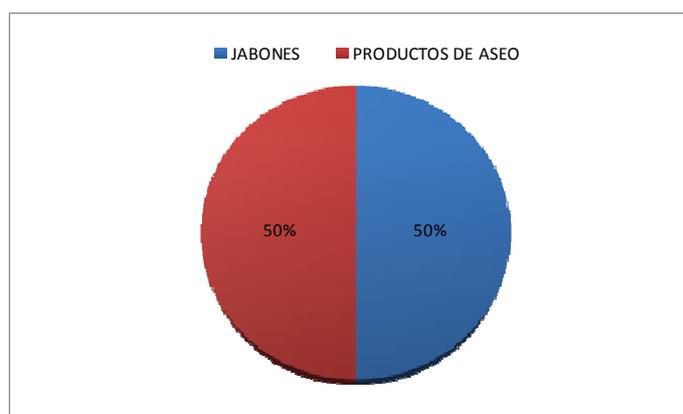


Fuente: la presente investigación. Año 2012

En el grupo de servicios se observa que el 47% de los proyectos de negocio están enfocados a la prestación del servicio de restaurante, ventas de comidas rápidas, bares y heladerías, el 23% está representado por el servicio de centros de estética, productos de belleza y spa finalmente un 11% de los servicios se desarrollan en la creación de centros de internet e informática. Los servicios de publicidad, lavandería, mensajería, floristería, organización de eventos, centros domóticos y video juegos tienen una baja intervención la cual oscila entre el 1% y 6% de participación en el mercado de servicios.

El estudio refleja que si bien existe un alto desarrollo de negocios enfocados a los servicios estos son una debilidad porque no son innovadores, se centran en negocios en los cuales la competencia es demasiado alta y en donde el éxito o fracaso de los mismos depende del valor agregado que puedan ofrecer. Desde el punto de vista de la demanda de proveeduría inclusiva la mayoría de servicios ofrecidos no tienen posibilidad de ser vinculados a la estrategia, no obstante los proyectos de negocio que tienen una baja participación con tan solo 1% (mensajería y publicidad) y 6% (servicios domóticos), son llamativos y que con una adecuada estructuración empresarial pueden convertirse en potenciales negocios de proveeduría inclusiva en Pasto.

Gráfica 13. Proyectos de negocio en el sector de productos de aseo

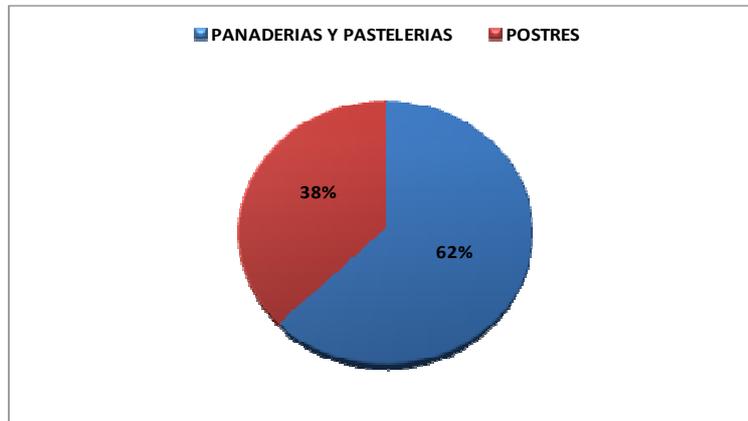


Fuente: la presente investigacion. Año 2012

La grafica refleja que la producción de jabones tiene el 50% de participación en los servicios de aseo, mientras que el otro 50% esta enfocado a la fabricación y comercialización de productos para el aseo como lo son escobas, trapeadores, recogedores entre otros.

Dentro del análisis de la demanda se encontró una respuesta favorable por parte de los empresarios con respecto a los productos de aseo lo que se constituye en una fortaleza para la oferta actual de proveeduría. La elaboración de jabones es un área importante para desarrollar, se pueden considerar la comercialización de estos productos a la cadena hotelera además de la elaboración de detergentes para el lavado de vehículos, sin embargo estos deben tener una investigación que refleje la eficiencia y eficacia en el uso del producto.

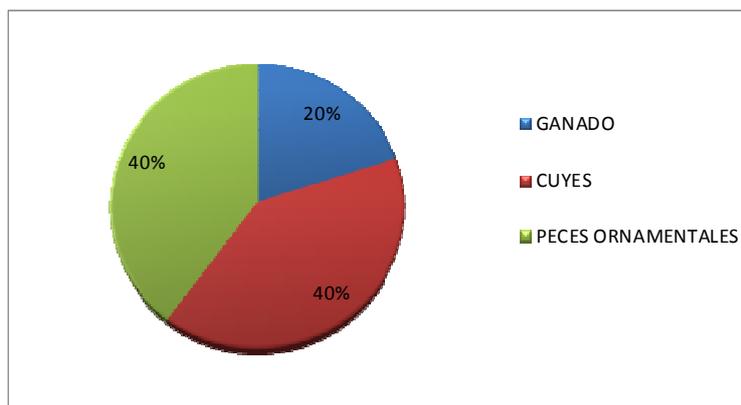
Gráfica 14. Proyectos de negocio en el sector de panaderías, pastelerías y postres.



Fuente: la presente investigacion. Año 2012

El servicio de panadería y pastelería tiene una participación del 38% mientras que los postres tienen una participación del 62%. A pesar de que este servicio tiene una alta participación, este negocio no se constituye en uno de los más opcionados para el desarrollo de proveeduría inclusiva, no obstante algunos establecimientos como hoteles y empresas que distribuyen alimentos a instituciones educativas de municipios, están interesados en el sector panadero.

Gráfica 15. Proyectos de negocio el sector la producción y comercialización de animales vivos.

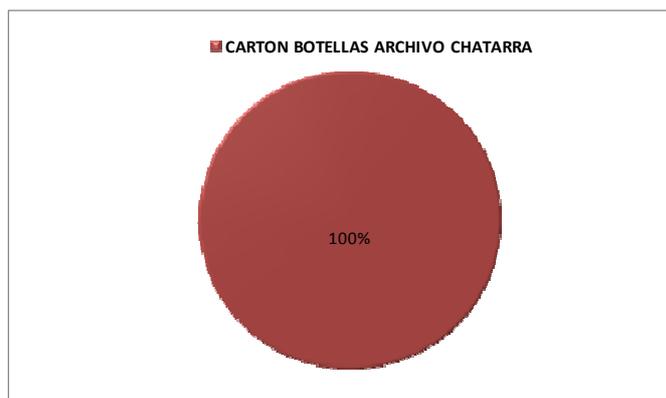


Fuente: la presente investigacion. Año 2012

Con una participación del 40% se encuentra a la comercialización y producción de cuyes y ganado, un 20% de participación tienen los peces ornamentales lo cuales son peces de compañía, destinados por el hombre para satisfacer sus necesidades más simples de afecto y dominio, se clasifican en peces de hábitat natural o peces salvajes como se les conoce y los otros son los de criaderos, donde es el hombre el que facilita la reproducción de las distintas especies.

Para la presente investigación la comercialización y producción de animales como cuyes, ganado o peces no se constituye como negocio potencial a desarrollar en proveeduría inclusiva, no obstante una de las empresas está interesada en la compra de piernas porcinas para la elaboración de jamón tipo gourmet.

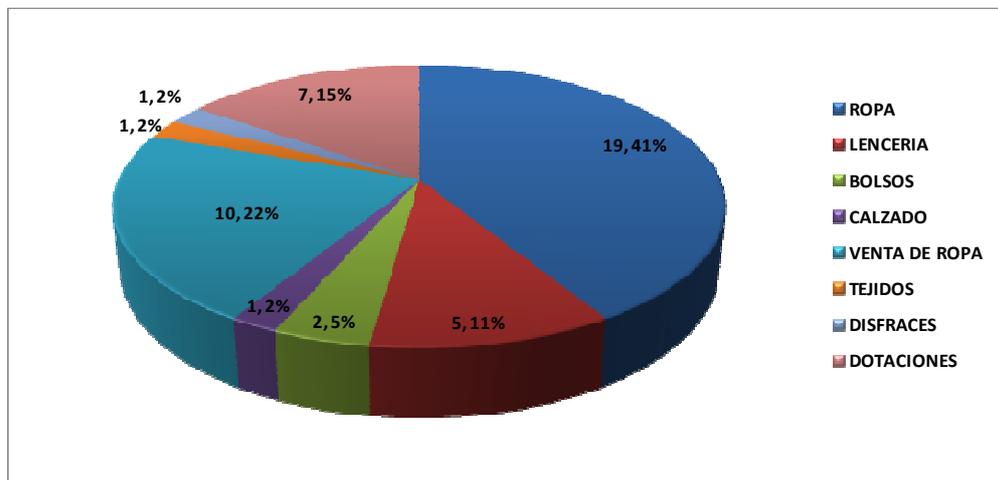
Gráfica 16. Proyectos de negocio en el sector del reciclaje.



Fuente: la presente investigación. Año 2012

Los proyectos de negocio de reciclaje tienen en cuenta el procesamiento de cartón, botellas, archivo y chatarra, su participación es del 100%, actualmente, este negocio es muy llamativo para la estrategia de proveeduría inclusiva, siendo una fortaleza debido a que muchos de los empresarios están interesados en el procesamiento del reciclaje de sus negocios, además existe una alta demanda de envases plásticos para el reenvase de productos.

Gráfica 17. Proyectos de negocio del sector de confecciones.



Fuente: la presente investigación. Año 2012

Las confecciones tienen una participación total del 21% en la oferta de proyectos de negocio de Se Emprende, la gráfica identifica el total de actividades de confección encontradas, la participación más representativa es la de confección de ropa (41%), en segundo lugar se observa que con 22% existen negocios dedicados a la comercialización de ropa, el 15% de las confecciones se enfocan en las dotaciones, con una participación del 11% está la elaboración de lencería y finalmente se observa que con una participación entre el 2% y 5% se encuentra la elaboración de bolsos, calzado, tejidos y disfraces.

Los negocios de confección de ropa (41%) y dotación (15%), tienen una participación total de 56% de las confecciones, estos resultados son una fortaleza a la hora de analizar la demanda de proveeduría inclusiva debido a que las dotaciones se constituyen en uno de los negocios más opcionados para ser desarrollados en torno a la estrategia.

11. CAPÍTULO IV

DISEÑO DE UNA PROPUESTA ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO DE UN PLAN DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO

11.1 IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

Después de analizar la demanda y oferta de proveeduría inclusiva se observó que existe la posibilidad de establecer un negocio de dotaciones, cuya finalidad es la de satisfacer las necesidades y expectativas de los empresarios y generar oportunidades de ingresos y desarrollo para las personas vulnerables registradas en el proyecto con proyectos de negocio enfocados al sector de confecciones.

A continuación en la figura 9, se observan los principales problemas identificados en el proceso de proveeduría con respecto a las dotaciones administrativas, hospitalarias, industriales, de hoteles y restaurantes y de material POP, estas falencias deben ser subsanadas, en este punto las personas vulnerables desarrollan sus proyectos de negocio, después presentan su idea a las entidades de apoyo quienes están encargadas de formarlos y capacitarlos, finalmente estos son referenciados a las entidades financieras en donde se busca establecer un negocio capaz de satisfacer los requerimientos de la demanda .

Figura 9. Proceso de proveeduría



Fuente: la presente investigación. Año 2012

11.2 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

El mercado de confecciones en el Municipio de Pasto se puede encontrar una gran tendencia hacia ropa exclusiva, se puede apreciar que las dotaciones es un elemento de alto consumo.

Actualmente existe una gran variedad de diseños para satisfacer las necesidades de los empresarios. Se pueden ver diseños que se adapten a todas las preferencias, así como variedad de colores y texturas que se acomodan a los diferentes trabajos.

De la misma forma existe en el mercado una gran variedad de precios dependiendo del modelo, textura de la dotación escogida. Es importante considerar que Pasto es un municipio que se caracteriza por tener muy bajo desarrollo empresarial, en su mayoría, con pocos empleados, por lo que las empresas no adquieren muchas de estas dotaciones. Sin embargo, esto no implica que las empresas no hagan las dotaciones reglamentadas por ley al año, encontrándose una demanda alta. Se puede apreciar así que lo importante para el consumidor es la calidad, diseño, colores y sobre todo el precio.

11.3 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

El negocio se fundamenta en la creación de una empresa estructurada en el asociativismo, el cual busca la cooperación entre empresas que atienden al mismo mercado, para este caso el de dotaciones empresariales y hospitalarias, sin perder su autonomía en la manera de emplear recursos o beneficios o en la libertad de compartir información que estimen confidencial; este esfuerzo colectivo de varios de los empresarios posibilitara el desarrollo de mecanismos de acción conjunta y cooperación empresarial, contribuyendo a que estas empresas mejoren su posición en el mercado y a que en el futuro tengan una estructura empresarial más sólida y competitiva⁵⁷.

De acuerdo con estas características, el negocio atenderá el mercado de las dotaciones empresariales y hospitalarias en la ciudad de Pasto, el cual fue determinado a través del estudio de caracterización de la demanda de proveeduría inclusiva y en cual después de su análisis se determinó que este es el negocio más representativo para desarrollar.

⁵⁷BAEZ MENDOZA, Marcela. Agosto de 2005, Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas. [en línea]. Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com/asociativismo>, Citado en Octubre de 2012

La empresa desarrollara actividades enfocadas a la confección de dotaciones empresariales y hospitalarias entre las cuales se destacan sastres, overoles, uniformes hospitalarios y batas. Dentro de las principales necesidades que se pretende satisfacer están la innovación en diseños y estilos, el uso de materiales de calidad y el respeto por las especificaciones requeridas por el cliente.

La idea del negocio es el establecimiento de una almacén mayorista especializado en dotaciones empresariales y hospitalarias, lo que le permitirá a los empresarios encontrar un amplio surtido ropa para dotaciones, también se recurrirá a medios visuales como página web y redes sociales para que los clientes tengan un contacto permanente con la empresa, en cuanto al nombre se determinara que la a empresa y la marca manejen el mismo, con la finalidad de que sean recordadas e identificadas de una manera más sencilla por los clientes.

11.4 MATRICES ESTRATÉGICAS

11.4.1 Factores Críticos de Éxito. Antes de abordar la metodología planteada y de realizar cualquier análisis es importante definir cuáles son los elementos necesarios que deben existir, estos factores críticos de éxito (algo que debe ocurrir o debe no ocurrir para conseguir un objetivo), constituyen ventajas competitivas y que permiten el cumplimiento de los objetivos de la organización dedicando los mejores recursos a la ejecución o realización de dicho Factor de Éxito.

- Capacidad de producción
- Canales de distribución
- Uso de nuevas tecnologías de información
- Parámetros de Calidad
- Condiciones de entrega del producto
- Oferta de proyectos de negocio
- Certificación
- Personal capacitado
- Precios
- Convenios o alianzas
- Competitividad en el sector
- Acceso a Financiamiento
- Innovación
- Demanda de proyectos de proveeduría
- Mercado
- Periodicidad de compra
- Maquinaria adecuada en los procesos
- Instalaciones

- Acceso a nuevos mercado
- Negociación con proveedores
- Negociación con clientes
- Políticas de gobierno
- Estabilidad económica

11.4.2 Matriz de evaluación de factores internos (MEFI). La MEFI permitió evaluar e identificar las fortalezas internas actuales de los proyectos de negocio en el área de confecciones. Al realizar la matriz se determinaron un total de 4 fortalezas y 6 debilidades las cuales fueron previamente seleccionadas y que son clave en el funcionamiento de la empresa. Estos factores críticos seleccionados son el resultado de la investigación en cuanto a la caracterización de la demanda, en donde los empresarios expusieron los principales problemas de los microempresarios regionales a la hora de ofrecer la proveeduría.

La ponderación del resultado da un total de 1.88 (figura 10); reflejando una posición interna débil, lo cual quiere decir que las estrategias utilizadas hasta el momento no han sido adecuadas y por lo tanto no cubren con las necesidades de la organización teniendo un regular desempeño, este resultado muestra que en su mayoría los proyectos de negocio poseen debilidades internas menores (2), que no han logrado ser contrarrestadas por las fortalezas que poseen.

Dentro del análisis de las debilidades se observa, falencias en cuanto a instalaciones adecuadas que cuenten con lo necesario para el desarrollo de la empresa; inexistencia de convenios o alianzas con otras personas que tengan similitud en cuanto al proyecto de negocio; no hay certificación en cuanto a los procesos y procedimientos empresariales; existe un incumplimiento en los tiempos de entrega del producto o servicio y bajos niveles de calidad e innovación de los productos o servicios.

Los anteriores resultados son el reflejo de los principales problemas identificados por los empresarios a la hora de realizar una posible estrategia de proveeduría inclusiva con las personas vulnerables y sus proyectos negocio; no obstante cabe resaltar que mas adelante en el análisis de la matriz de evaluación de factores externos se exponen las principales oportunidades con las que cuentan estas personas y que serán clave para cumplir con el objetivo de la estrategia que es “cumplir con los estándares de calidad, tiempo, costo y volumen fijados por los compradores, a la vez que busca incrementar el nivel de ingresos y empodera a las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad. Ello mediante el desarrollo de competencias, a la medida de sus necesidades, para implementar el esquema de manera autónoma y sostenible”.⁵⁸

⁵⁸ PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente DEI. 2012, Citado en Octubre de 2012

Figura 10. Matriz de evaluación de factores internos (MEFI)

FACTOR INTERNO CLAVE	VALOR	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
FORTALEZAS			
PERSONAL CAPACITADO	0,1	4	0,4
OFERTA DE PROYECTOS DE NEGOCIO	0,1	4	0,4
PROCESOS CLAROS Y EFECTIVOS	0,05	3	0,15
CAPACIDAD DE PRODUCCION	0,08	4	0,32
DEBILIDADES			
INSTALACIONES	0,05	2	0,1
CONVENIOS O ALIANZAS	0,1	1	0,1
CERTIFICACION	0,09	1	0,09
CANALES DE DISTRIBUCION Y TIEMPO	0,08	1	0,08
CALIDAD	0,1	1	0,1
INNOVACION	0,07	2	0,14
TOTAL	1		1,88

Fuente: la presente investigación, en base al modelo de planeación estratégica de Fred R. David. Año 2012

11.4.3 Matriz de evaluación de factores externos (MEFE). La matriz de evaluación de los factores externos, permitió evaluar información de tipo económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva caracterizados como posibles oportunidades o amenazas que afectan o intervienen en el ambiente empresarial.

Después de realizar la metodología correspondiente la calificación promedio fue de 2,81, teniendo un grado de atractividad lo cual indica que la empresa se mueve entre (2) una amenaza menor y (3) una oportunidad menor.

El resultado de esta matriz proporciona una idea del factor externo como favorable, es así como las amenazas pueden ser contrarrestadas por las oportunidades otorgadas por el mercado. El análisis acerca de la influencia de los

factores del macro entorno en la empresa establece que esta tendría un buen poder de respuesta con relación a las exigencias del mercado, a la evolución del mismo y a las oportunidades que se van presentando en el desarrollo de la economía regional.

Con relación a las oportunidades se resalta la competitividad en el sector, teniendo la empresa la capacidad de responder a la demanda, el acceso a financiamiento impulsado por el proyecto DEI, a través del Se Emprende quien brinda capacitaciones y establece un posible acercamiento con las entidades financieras, facilitando así los trámites para que estas personas puedan acceder a créditos finalmente el uso de nuevas tecnologías de información le permitirá a la empresa abordar nuevos mercados y tener una relación más cercana con sus clientes.

Un punto muy importante a destacar entre las oportunidades es que la población vulnerable tiene la posibilidad de acceder a los servicios ofrecidos por el centro de emprendimiento y empleabilidad Se emprende-Pasto, esta ayuda les permitirá acceder a los diferentes programas de formación en el área de emprendimiento, quien junto a la estrategia de proveeduría inclusiva fomentada por el DEI, se constituye en el fundamento para derribar los problemas de pobreza y vulnerabilidad a los que se enfrentan y así alcanzar el desarrollo sustentable y sostenible que impulsa la estrategia.

Finalmente es necesario resaltar que las amenazas se centran en altos índices de rivalidad de competidores, altos costos en el desarrollo de tecnología, la credibilidad frente a los clientes, el poder de negociación con proveedores y clientes potenciales, las políticas de gobierno y la estabilidad económica en la región.

Figura 11. Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

FACTOR EXTERNO CLAVE	VALOR	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
OPORTUNIDADES			
COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR	0,1	4	0,4
ACCESO A FINANCIAMIENTO	0,1	4	0,4
CAPACITACION	0,08	4	0,32
PERIODICIDAD DE COMPRA	0,07	3	0,21
ACCESO A NUEVOS MERCADOS	0,08	3	0,24
USO DE NUEVAS TECNOLOGIAS DE INFORMACION	0,09	4	0,36
AMENAZAS			
ALTA RIVALIDAD DE COMPETIDORES	0,1	1	0,1
ALTOS COSTOS EN EL DESARROLLO DE TECNOLOGIA	0,08	2	0,16
CREDIBILIDAD FRENTE A LOS CLIENTES	0,1	1	0,1
PRECIOS	0,08	1	0,08
NEGOCIACION CON LOS CLIENTES POTENCIALES	0,1	1	0,1
POLITICAS DE GOBIERNO	0,08	2	0,16
ESTABILIDAD ECONÓMICA	0,09	2	0,18
TOTAL	1		2,81

Fuente: la presente investigación, en base al modelo de planeación estratégica de Fred R. David. Año 2012

11.4.4 Matriz de análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (DOFA). El método empresarial DOFA es una herramienta generalmente utilizada en el ámbito de la planeación estratégica, su finalidad es determinar el desempeño de la organización ante una situación crítica específica que está afectando el funcionamiento de la empresa en cuestión.

El análisis DOFA en conjunto con otros estudios complementarios como son la MEFI y MEFE entre otros métodos de diagnóstico empresarial, permite presentar un panorama general de la empresa dentro del medio en el cual se debe mover y

es así como se aplica con éxito en procesos de planta, logística, penetración de mercados, preparación de portafolios de inversión, estructuración empresarial, aplicación de políticas internas, planeación estratégica, nuevas inversiones, implementación de procesos, evaluación de nuevas tecnologías y muchos temas más así como también contribuye para la toma de decisiones en temas de elevado impacto para la empresa.

En el método DOFA debe llevar a la empresa a integrar procesos que se anticipen o minimicen las amenazas del medio, el fortalecimiento de las debilidades de la empresa, el potenciamiento de las fortalezas internas y el real aprovechamiento de las oportunidades.

En base a lo anterior y teniendo en cuenta el análisis y desarrollo de las matrices de evaluación de factores internos y externos se establecieron las siguientes variables para el desarrollo de la matriz DOFA:

FORTALEZAS INTERNAS

- Personal Capacitado
- Oferta de proyectos de negocio
- Capacidad de producción

DEBILIDADES INTERNAS

- Convenio o Asociaciones
- Canales de distribución y tiempo
- Certificación
- Calidad

OPORTUNIDADES EXTERNAS

- Competitividad en el sector
- Acceso a Financiamiento
- Uso de nuevas tecnologías
- Capacitación Técnica

AMENAZAS EXTERNAS

- Rivalidad de competidores
- Credibilidad frente a los empresarios
- Negociación con los clientes
- Precios

DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

FORTALEZAS

- Personal Capacitado, las personas inscritas al proyecto cuentan con la posibilidad de vincularse a sistemas de capacitación y formación en un área determinada, además de contar con la experiencia necesaria en el sector de confecciones. El tener personal capacitado en el área, facilita la creación y generación de la una nueva empresa que responda satisfactoriamente a la demanda requerida por los empresarios regionales.
- Oferta de proyectos de negocio, actualmente él Se emprende se encuentran planes de negocio, capaces de responder a las necesidades de demanda actual, no obstante es necesario resaltar que estos deben estar direccionados a la demanda actual requerida por los establecimientos comerciales.
- Capacidad de producción, bajo el término de asociativismo propuesto en la descripción del negocio, todas las personas vinculadas con proyectos de negocio enfocado a las dotaciones tendrán la posibilidad de responder a la alta demanda de los establecimientos comerciales del municipio, la organización y unión de esfuerzos para lograr un fin común, es decir el trabajo en equipo de estas personas es el fundamento para crear una posible empresa que responda la demanda de proveeduría, a su vez esto generara a futuro una mejor relación en cuanto a credibilidad frente a los clientes, confianza a la hora de hacer pedidos y cumplimiento de los estándares exigidos por los empresarios.

DEBILIDADES

- Convenio o Asociaciones, se busca integrar a cada uno de los proyectos de negocio del sector de las confecciones interesados en cubrir la demanda encontrada dentro de la investigación de la proveeduría inclusiva, bajo el término de asociativismo, se busca conformar una empresa capaz de responder a la demanda y de romper los estigmas de calidad, tiempos y confianza en cuanto a la proveeduría provista por parte de los microempresarios regionales
-
- Canales de distribución y tiempo, esta debilidad ha generado una disminución en la satisfacción del cliente y la confianza para contratar a microempresarios regionales, los tiempos de entrega se construyen en

factor clave para llegar a posibles negociaciones con los establecimientos comerciales.

- Calidad, entendida como el conjunto de propiedades inherentes al producto o servicio demandado, a la percepción que se tiene del mismo , a la fijación mental de asumir conformidad con dicho producto o servicio y a la capacidad del mismo para satisfacer las necesidades existentes por los empresarios. De acuerdo a las encuestas realizadas el término calidad está ligado a la conformidad en cuanto al del producto o servicio establecido. Los principales parámetros de calidad identificados se enfocan al diseño, en el desarrollo del producto o servicio demandado ya sea en forma, color, tallas, logotipos, medidas y otros requerimientos.
- Certificación, se considera una debilidad debido a que no está respaldada por una entidad reguladora en este campo para el cumplimiento de los requisitos definidos en normas o especificaciones técnicas, representando un elemento diferenciador en el mercado, mejorando la imagen de los productos ofrecidos generando confianza frente a los clientes.

OPORTUNIDADES EXTERNAS

- Competitividad en el sector, la empresa cuenta con todos los medios necesarios para ser competitivos en el sector de las dotaciones, esto depende en gran medida de la ayuda ofrecida por los actores involucrados en la estrategia como impulsores del desarrollo económico de la población vulnerable, además de los demás sistemas de apoyo anteriormente mencionados en la investigación.
- Acceso a Financiamiento, es clave para el desarrollo de la empresa y el acceso a todos los recursos técnicos, humanos y administrativos que ayuden al éxito del negocio.
- Uso de nuevas tecnologías, se convierten en una herramienta clave de comunicación y de interacción entre personas, empresas, clientes y proveedores.
- Capacitación, es considerada una oportunidad debido a que el proyecto Se emprende brinda la posibilidad de adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que contribuyen al desarrollo de los individuos en el desempeño de su actividad.

AMENAZAS EXTERNAS

- Rivalidad de competidores, es la principal amenaza encontrada, debido a que los empresarios encuestados prefieren contactar a empresas fuera del territorio regional capaces de cumplir con todas las exigencias establecidas a precios bajos.
- Credibilidad frente a los empresarios, es una amenaza que se debe trabajar, con procesos y procedimientos eficientes y eficaces capaces de satisfacer los requerimientos establecidos y de solventar por los problemas encontrados.
- Negociación con los clientes, es una variable a considerar a la hora de negociar debido a que se necesitan romper los paradigmas actuales y convencer a los clientes de la calidad integral de los servicios y productos ofrecidos por la empresa.
- Precios, son una amenaza a la hora de considerar que los principales competidores tienen la posibilidad de ofrecer precios bajos, no obstante de acuerdo a las tendencias de la demanda actual y gracias al apoyo que recibirían los microempresarios por parte de la estrategia de proveeduría inclusiva, estos tendrían la posibilidad de ofrecer productos a un precio competitivo en el mercado, esto se debe a que podrán acceder a programas de financiamiento y formación que posibilitaran la adquisición de recursos físicos y de maquinaria que impulsen el desarrollo competitivo de la organización.

A continuación, se presentan los resultados de la matriz (figura 12) y las estrategias establecidas para cada una de las relaciones encontradas entre fortalezas y oportunidades (FO), fortalezas y amenazas (FA), debilidades y oportunidades (DO) y debilidades y amenazas (DA).

Figura 12. Matriz de DOFA

	FORTALEZAS 1. Personal Capacitado 2. Oferta de Proyectos de Negocio 3. Capacidad de producción	DEBILIDADES 1. Convenio o Asociaciones 2. Canales de distribución y Tiempos 3. Calidad 4. Certificación
OPORTUNIDADES 1. Competitividad en el sector 2. Acceso a Financiamiento 3. Uso de nuevas tecnologías 4. Capacitación Técnica	ESTRATEGIAS FO O3, F2 y O1: Utilizar los medios tecnológicos como páginas web, red social y revista virtual para dar a conocer los productos y servicios de la empresa además de que estas fortalezcan las relaciones con los clientes potenciales. O2 y F3: Aprovechar la vinculación al proyecto se emprende para el acceso a créditos financieros que provean los recursos necesarios para la constitución de la empresa y su capacidad de producción. F1, O1 y O4: Estrategia de desarrollo del producto, a través de la creación de dotaciones con diseños innovadores de acuerdo a las tendencias actuales y aprovechando las distintas capacitaciones ofrecidas por el proyecto Se Emprende.	ESTRATEGIAS DO O4 y D3: Capacitaciones técnicas requeridas para el cumplimiento de los estándares de calidad. D2, O1 y O2: La empresa utilizara un canal directo de distribución con el fin de cumplir con los tiempos de negociación pactados y entregar un producto en el momento, lugar y tiempo adecuado. D4 y O4: Recurrir a las capacitaciones de las distintas áreas de formación del centro de emprendimiento y lograr la certificación otorgada por las instituciones involucradas en dicho proceso. D1 y O1: La empresa fundamentada en el asociativismo permitirá que está más competitiva en el sector de dotaciones
AMENAZAS 1. Rivalidad de competidores 2. Credibilidad frente a los empresarios 3. Negociación con los clientes 4. Precios	ESTRATEGIAS FA A1, A4 y F2: Fortalecer la mezcla de mercadeo de la empresa. A3 y F3: Estrategia de nicho de mercado, ofreciendo productos o servicios para satisfacer las necesidades o deseos de las pequeñas empresas. A1, F1, A2, F3: Estrategia de un solo mercado, eligiendo como segmento de mercado el campo de dotaciones, por lo tanto se hace una mezcla de mercadotecnia, adquiriendo una reputación como especialista.	ESTRATEGIAS DA D1, A1 y D3: Organizar a todos los microempresarios de confecciones inscritos en el proyecto para la creación de una empresa fundamentada en el asociativismo. A3 y D1: Acuerdos comerciales bajo el término de negociación "gana/gana". D3 y A4: Creación de productos de excelente calidad a precios competitivos. D4 y A2: Desarrollar el proceso de certificación de la empresa para obtener competitividad y reconocimiento frente a sus competidores y clientes.

Fuente: la presente investigación, en base al modelo de planeación estratégica de Fred R. David. Año 2012

11.5 ESTRATEGIAS DE LA MEZCLA DE MERCADEO

Después de realizar el análisis de la matriz DOFA, se determinó que era necesario desarrollar estrategias enfocadas a la mezcla de mercadeo de la empresa en cuestión, a continuación se presentan las estrategias del producto, precio, plaza y promoción.

11.5.1 Producto. El producto que se confeccionara y comercializara será cien por ciento original ya que tendrá una marca propia. Los productos serán diseñados de acuerdo a las necesidades y preferencias de los clientes que en este caso serían las grandes empresas de la ciudad de San Juan de Pasto.

Estas creaciones cumplirán con ciertos requisitos en la elaboración de variedad de prendas de trabajo en diferentes materiales y para diferentes labores dentro de las cuales se destacan ropa administrativa, overoles, ropa hospitalaria, entre otras, con el objeto de brindarles a sus clientes calidad, cumplimiento y diseños innovadores; debido a las altas exigencias de los demandantes de estos productos.

La elaboración de los productos se efectuara en telas de reconocida calidad de acuerdo con el tipo de producto a fabricar. Con respecto a la calidad de los productos, estará garantizado por el diseño, la calidad de la tela y fibras a utilizar y el desarrollo de las prácticas que permitan su control a nivel de la producción.

La presentación del producto se efectuara con un material promocional de mercadeo conformado por su respectiva marquilla tejida, etiqueta de cartón, talla tejida y recomendaciones de lavado, las cuales van incorporadas en el proceso de acabado. El empaque será plástico, transparente en polipropileno calibre 0,80 que contendrá un estampado del logotipo de la empresa. En este empaque se especificara las condiciones de servicio post-venta relacionado con la responsabilidad después de la entrega del producto.

Las características señaladas permitirán al producto una alta competitividad, no obstante como la principal debilidad será la falta de posicionamiento de la marca en el mercado la cual se espera superar mediante el desarrollo de estrategias de promoción y comunicación. Para contrarrestar esta debilidad se han adelantado contactos previos orientados a la posibilidad de vincular a las empresas como demandantes de los productos.

Estrategias para el producto

1. Incluir nuevas características al producto.

2. Incluir nuevos atributos al producto por ejemplo un nuevo diseño, nuevos colores.
3. Incluir servicios adicionales que les brinde al cliente un mayor disfrute del producto por ejemplo garantías en cuanto a calidad, facilidades de pago, diseños de imagen.

11.5.2 Precio. Mediante el estudio realizado se pudo determinar que el precio de las diferentes prendas de trabajo deben competir con los precios existentes en el mercado debido a que se observó que estas grandes empresas por sus precios tiende a traer sus productos de otras ciudades del País como Bogotá y Medellín debido a que obtienen dotaciones de buena calidad y a un precio módico en comparación a los precios ofrecidos por las empresas de confecciones de la Ciudad de San Juan de Pasto,

Estrategias para el precio

El precio es algo importante para poder entrar a competir en el mercado de manera efectiva y para esto es fundamental tener clara la estrategia a seguir.

En base al estudio realizado, se determinó las siguientes estrategias:

- Lanzar al mercado el producto con un precio bajo para que de este modo se puede lograr una rápida penetración, acogida y reconocimiento.
- Reducir el precio por debajo de la competencia para de este modo bloquear al competidor y ganar el mercado.

11.5.3 Plaza. Se seleccionara el lugar o punto de venta en donde se ofrecerán o venderán los productos a los consumidores, también se determinara la forma en que los productos serán trasladados hacia dichos lugares o puntos de venta logrando que el producto llegue al lugar, en el momento y en las condiciones adecuadas.

Ubicación. La empresa será establecida en un punto de venta que sea exclusivo en la zona central de la ciudad, principalmente porque es una zona comercial y muy frecuentada lo cual le permitirá llegar más efectivamente a sus clientes reales y potenciales. Además en esta ubicación tendrá cercanía a los principales proveedores de telas de la ciudad.

La ubicación de la empresa se enfoca en 3 zonas específicas:

Zona 1: correspondiente al área de ventas, en ella se darán a conocer los productos, diseños y materias primas para la confección de las dotaciones empresariales u hospitalarias. Esta zona está abierta a todo el público y se enfocara en la exhibición del producto.

Zona 2: corresponde al área de producción y elaboración del producto, contara con las máquinas y elementos necesarios como máquinas de coser, fileteadoras, planchas, metros, reglas, moldes entre otros.

Zona 3: corresponde al área administrativa y gerencia, la cual estará encargada de las negociaciones y los procesos administrativos de la empresa.

EMPRESA DE CONFECCIONES



Canal de distribución directo (productor-consumidor): se seleccionó este canal debido a la inseparabilidad del servicio y del proveedor y a obtener ventajas de marketing como mantener un mejor control del servicio, obtener diferenciación

perceptible del servicio o para mantener información directa de los clientes sobre sus necesidades. Este tipo de canal no tiene ningún nivel de intermediarios, por tanto, el productor o fabricante desempeña la mayoría de las funciones de mercadotecnia tales como comercialización, transporte, almacenaje y aceptación de riesgos sin la ayuda de ningún intermediario⁵⁹.

11.5.4 Promoción. Con el fin de comunicar, informar, dar a conocer o hacer recordar la existencia de la empresa de confecciones y de los productos ofrecidos a los consumidores, así como persuadir, estimular, motivar o inducir su compra, adquisición, consumo o uso; se establecen estrategias relacionadas a 4 formas tradicionales de la promoción⁶⁰:

a) Publicidad: ayudara a la presentación no personal y promoción de servicios de la empresa, por lo tanto se tendrán en cuenta las siguientes actividades:

- Se diseñara un catálogo de servicios virtual y físico con propuestas innovadoras en temas como materiales, diseño y colores en la confección de dotaciones administrativas, hospitalarias, industriales, de hoteles y restaurantes y de material POP. Para la presente investigación se presentara la idea en formato virtual del catálogo.
- Colocar anuncios publicitarios en vehículos de la empresa, o en vehículos de transporte público.
- Crear letreros, carteles, afiches, folletos, volantes, tarjetas de presentación.



⁵⁹CUADROS AGUAYO, Manuel. La variable PLAZA como elemento satisfactor de necesidades, 14 DE JUNIO DE 2007, Disponible en internet: <http://manolo-marketing.blogspot.com/2007/06/la-variable-plaza-como-elemento.html>, Citado en Octubre de 2012

⁶⁰Las 4 p del mercadeo, (s.f), (s.l). [en línea]. Disponible en: <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id11.html> Citado en Octubre de 2012

b) Venta personal: será la presentación personal de los servicios de la empresa a través de conversaciones con uno o más de los futuros compradores con el propósito de hacer ventas. Por lo tanto se implementaran las siguientes actividades:

- Ofrecer cupones o vales de descuentos.
- Obsequiar regalos por la compra de determinados productos.
- Ofrecer descuentos por cantidad o descuentos por temporadas.
- Ofrecer los productos a través del catálogo de servicios de la empresa.
- Las ventas se realizaran dentro del establecimiento, cumpliendo el siguiente procedimiento: el cliente llegara y se le asignara un vendedor quien será el encargado de enseñarle los diseños a través del catálogo de servicios, también se contara con diseños físicos los cuales pueden ser percibidos por el cliente.
- El pago será de acuerdo a la negociación, estarán abiertas las opciones de crédito, contado y anticipos.



c) Relaciones Públicas: apoyara la difusión de la información, la generación de noticias, planes y estrategias de comunicación, publicidad e imagen corporativa, a través de los medios de comunicación como la radio e internet lo cual facilitara la circulación de información amplia sobre las actividades de la empresa de confecciones Programa Empresarios con Futuro.

- Participar en ferias.
- Organizar eventos o actividades.
- Publicar anuncios en diarios, revistas o Internet.
- Crear boletines tradicionales o electrónicos.
- Crear una página web y perfiles en redes sociales como Twitter y Facebook.



d) Promoción de ventas: actividades de marketing distintas a la publicidad, venta personal y relaciones públicas que estimulan las compras de los clientes y el uso y mejora de efectividad del distribuidor.

- Se regalaran accesorios como lapiceros, llaveros, agendas, calendarios entre otros con el logotipo y nombre de la empresa de confecciones.
- Organizar sorteos o concursos entre los clientes.
- Se dispondrá de material POP (point of purchase) o en punto de venta el cual se encargara de promocionar a la empresa, se utilizaran medios como colgantes, flanges, banners, vitrinas, tarjeteros y todo lo que es utilizado para vestir un punto de venta con la imagen de una empresa. además se dispondrá de material POP usado para destacar el precio de un producto, sirviendo para cautivar al cliente sobre alguna oferta o sencillamente destacar un producto.

12. CONCLUSIONES

Una vez realizada la investigación enfocada a caracterizar la demanda de proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto el desarrollo y análisis de cada uno de los objetivos planteados, permiten establecer las siguientes conclusiones:

- El estudio realizado permite establecer que existen características representativas en torno a la estrategia, básicamente se observó que por el lado de la demanda las empresas encuestadas si están interesadas en realizar la proveeduría inclusiva siempre y cuando se cumplan con las exigencias dadas y que por el lado de la oferta existe la capacidad productiva de responder a los requerimientos.
- Al momento de realizar el estudio se encontró que casi el 50% de los empresarios encuestados desconocen la funcionalidad de los actores involucrados en el desarrollo de la estrategia de proveeduría inclusiva. La falta de información de los actores PNUD como ente regulador a través de la promoción del Desarrollo Económico Incluyente (DEI), y del centro de emprendimiento y empleabilidad Se Emprende-Pasto como uno de los medios para responder a la estrategia, se convierte en una debilidad para las posibles negociaciones, por cuanto los empresarios se han visto en la necesidad de buscar proveedores fuera del territorio regional, capaces de cubrir y satisfacer sus demandas en términos de calidad, precios y tiempos de entrega pactados.
- Los análisis realizados en la presente investigación definen que el 86% de los establecimientos encuestados (92 empresas) en la ciudad de San Juan de Pasto tienen potencial en cuanto al desarrollo de la proveeduría inclusiva en torno a la demanda de dotaciones empresariales, servicios y productos de aseo, no obstante la insatisfacción en términos de calidad, diseño y tiempos de entrega por parte de proveedores regionales son factores determinantes a la hora de negociar.
- En el estudio de caracterización, se determinó que el 56% de los establecimientos comerciales encuestados (60 empresas), están demandando productos en el área de dotaciones administrativas, hospitalarias, industriales, de hoteles y restaurantes y de material POP, constituyéndose este en el negocio apto para desarrollar en la ciudad.
- Con respecto a la oferta se estableció un panorama general de los proyectos de negocio vinculados al Se Emprende-Pasto, se identificó que el 64% (142 negocios) de los proyectos inscritos enfocados a servicios,

confecciones, elaboración de productos de aseo y reciclaje pueden dar respuesta a la demanda requerida por los empresarios, no obstante es necesario considerar que un 36% de los proyectos (81 negocios), no tienen claridad sobre la estrategia planteada, por lo tanto están desarrollando proyectos con productos o servicios que carecen de demanda.

- Según los análisis de la oferta se encontró que el 21% de los proyectos de negocio se especializan en el sector de confecciones, por lo tanto se identificaron 26 negocios capaces de cubrir la demanda de proveeduría inclusiva requerida por los empresarios.
- De acuerdo al desarrollo de los objetivos II y III referente a la demanda y oferta de proveeduría inclusiva se concluye que por ahora el negocio más idóneo para desarrollar esta en el área de confecciones, dicha afirmación argumentó la necesidad de realizar una propuesta para un plan de proveeduría inclusiva, en él que se plantean las estrategias en base a las falencias encontradas y que sirve como base investigativa a futuro para una posible puesta en marcha de un plan de negocio en el sector de confecciones en la ciudad de Pasto.

RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones constituyen una recopilación de las principales actividades que se deben realizar para mejorar la caracterización de la proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto y surgen a partir de la investigación planteada en el presente trabajo.

- De acuerdo a la primera conclusión, es necesario que el personal directivo del proyecto Se Emprende-Pasto realice un acercamiento empresarial entre la demanda (50 establecimientos comerciales identificados) y la oferta (26 proyectos de negocio de las personas vulnerables) para pactar un posible acuerdo comercial gana-gana, en torno a la proveeduría de dotaciones.
- Es necesario que los actores involucrados en la proveeduría inclusiva desarrollen estrategias de comunicación e información directa a través de correos, conferencias y reuniones con los empresarios de la ciudad, cuya finalidad radique en promocionar y dar a conocer lo que se viene realizando, es necesario participarle de lo que se viene trabajando para así alcanzar a futuro resultados óptimos y el desarrollo sustentable y sostenible de las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad vinculadas al proyecto.
- Si se pretende desarrollar una posible negociación en cuanto a proveeduría inclusiva en el área de dotaciones es necesario, que por un lado se trabajen aspectos como la credibilidad del empresario regional, puesto que si bien los empresarios desean algún tipo de proveeduría estos se han encontrado con problemas asociados a tiempos, precios, calidad y diseños pactados, frente a lo anterior los pequeños empresarios deben fortalecer y mejorar su comunicación con los clientes, deben presentar y desarrollar productos y servicios que satisfagan en su totalidad las necesidades y expectativas exigidas, pero ante todo deben respetar cada uno de los términos de negociación pactados. Por otro lado la innovación se constituye en una fortaleza a la hora de llegar a una posible negociación, las personas vinculadas al proyecto deben entender que si bien es importante seguir las especificaciones dadas por sus clientes, ellos están abiertos a ideas y propuestas de los diferentes productos o servicios requeridos.
- El proyecto Se emprende debe motivar y orientar a la personas vinculadas al área de emprendimiento a crear negocios innovadores sustentables y demandables por los empresarios puesto que se encontró que 81 proyectos no responden a la estrategia planteada, por lo anterior es necesario que se

realicen investigaciones de mercado permanentes y consultas a instituciones que ya hayan realizado estudios que se relacionen a la estrategia, todo con el fin de que se determine la demanda actual de la ciudad.

- A la hora de entender la aplicación de la estrategia de proveeduría inclusiva por parte de los oferentes, es necesario que los coordinadores y asesores del área de emprendimiento encargados de su capacitación trabajen y desarrollen el término de “asociatividad”, pues si bien se encontró que existen 26 planes de negocio en cuanto al sector de confecciones, estos no serán competitivos sino se tiene la facultad social de sumar esfuerzos por parte de la población involucrada; así se podrían dar respuestas a la demanda de dotaciones requerida por empresarios, esto les permitirá a largo plazo constituirse como una empresa sostenible capaz de ser competitiva en términos de precios, cantidades y calidad del producto demandado.
- La estrategia puede tener un alto nivel de éxito en la ciudad, pero es necesario que se gestionen recursos y la contratación de más personal lo cual permitirá que se cumplan los objetivos planteados en cuanto a capacitación y acercamientos empresariales que permitan la ejecución de la proveeduría inclusiva.

BIBLIOGRAFÍA

AVINA. Mercados Inclusivos: Hacer negocios con los pobres puede ser rentable. 16p.

Base de datos de establecimientos comerciales Junio de 2012, Cámara de Comercio, Proyecto SE EMPRENDE-Pasto.

Consolidados agropecuarios, Gobernación de Nariño.

COLOMBIA. Ministerio de Trabajo, Plan Local de Empleo Pasto 2012, Hacia una Transformación Productiva con Empleo de Calidad. 70p.

CRECIMIENTO DE MERCADOS INCLUSIVOS: Estrategias empresariales para la superación de la pobreza y la exclusión en Colombia. PNUD. Octubre de 2012. Documento base proyecto SE EMPRENDE-PASTO 2012. 172p.

DAVID FRED R, Conceptos de Administración Estratégica, Pearson Educación, México 2003.

MARQUEZ, Patricia; REFICCO, Ezequiel y BERGER, Gabriel. NEGOCIOS INCLUSIVOS: Más allá de la RSC. Mayo de 2009. 38p.

NAVARRO WOLFF. Estrategia Regional para la Cooperación Internacional Nariño 2008 - 2011. Asamblea Departamental de Nariño. Colombia.

LUCIANO Guillermo, Cátedra de Economía II. Apuntes de clase

PASTO ABIERTO AL MUNDO, Estrategia de cooperación internacional del municipio de Pasto. Nariño, Alcaldía de Pasto. San Juan de Pasto. 50p.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD. Proyecto Desarrollo Económico Incluyente, Bogotá D.C, Marzo de 2011. 32p.

NETGRAFÍA

ACUERDO 008, Plan de Desarrollo municipal de Pasto 2012-2015, Mayo 31 de 2012, [en línea]. Disponible en: <http://educon.javeriana.edu.co/ofi/documentos/regionalizacion/Planes%20Desarrollo.pdf>

CONOZCAMOS NARIÑO, Universidad Mariana, Pasto, [en línea]. Disponible en: <http://www.umariana.edu.co/conozcamosnarino.htm>

CONSEJO EMPRESARIAL COLOMBIANO PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE. Los negocios inclusivos en Colombia, [en línea]. Disponible en: http://www.inclusivebusiness.org/libro_ni_colombia_diciembre08.pdf, Bogotá-Colombia, 2008.

DECRETO 2467 DE 2005, Julio 19 de 2005, [en línea]. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=17167>

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION, Base del Plan Nacional De Desarrollo 2010-2014 Prosperidad para Todos, Bogotá, 2011, [en línea]. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=mXt-R20LpjA%3d&tabid=1238>

DIRECCIÓN NACIONAL DE PLANEACIÓN, Documento CONPES 3616, [en línea]. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=74rmOpNkTrQ%3D&tabid=1080>, Bogotá Septiembre 28 de 2009.

DIRECCIÓN NACIONAL DE PLANEACIÓN, Documento CONPES SOCIAL 091, Bogotá 14 de Marzo de 2005, [en línea]. Disponible en: http://www.sena.edu.co/downloads/plan_estrategico/documentos/091.pdf.

EDICIONES HERRAMIENTA. Rivadavia 3772 - 1º "B" (1204) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Disponible en internet: www.herramienta.com.ar/variados/8/8-7.html

ESTRATEGIA DE COOPERACION INTERNACIONAL, [en línea]. Disponible en: <http://www.accionsocial.gov.co/documentos/estcoop.PDF>

FORO DE ALTO NIVEL, Paris 28 de Febrero a 2 de Marzo de 2005. [en línea]. Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/53/56/34580968.pdf>.

HERNANDES, Javier.(Didier) Estrategias de Desarrollo Económico Incluyente en Colombia, Bogotá Marzo de 2010,[en línea]. Disponible en internet: <http://www.cecodes.org.co/negociosinclusivos/documentos/CONNIC2010/Marzo/PNUDNegocios%20Inclusivos.pdf>, p1.

HUNTINGTON, S. The Change to Change: Modernization, development and politics. (New York: Free Press), 1976, Disponible en internet: www.zonaeconomica.com/teoria-modernizacion.

JOHN MAYNARD KEYNES, Teoría General del Empleo, Interés y Dinero, Keynes fue el principal impulsor del Estado Benefactor, durante el New Deal del Presidente de EEUU Franklin Delano Roosevelt, 1930 (2 volúmenes), [en línea]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Neoliberalismo>.

LA TEORIA DE LA COOPERACION: ESTRUCTURAS DE ENLACE EMPRESA-SINDICATOS-UNIVERSIDAD, jueves 5 de Junio de 2008, [en línea]. Disponible en: <http://www.acde.org.uy/eventos/articulos/LopezQuero.ppt>.

LUGO PEÑA, Henry J., VEN Cnel. Nelson B. VERDE GRATEROL, EJ, VEN, La pobreza, factor de violencia e inestabilidad social en Latinoamérica, Washington DC, Mayo 1996. [en línea]. Disponible en: <http://library.jid.org/en/mono35/lugo-verde.pdf>.

PLAN DE DESARROLLO ADELANTE NARIÑO, Pasto, Abril 2008 [en línea]. Disponible en: <http://www.navarrogobernador.com/2008/06/plan-de-desarrollo-adelante-nario-2008.html>.

PROYECTO DE DESARROLLO ECONOMICO INCLUYENTE, Op. Cit. [en línea]. Disponible en: <http://dei.pnudcolombia.org/dei/>

SEN, Amarta. DESARROLLO Y LIBERTAD, Editorial Planeta, 2000, [en línea]. Disponible en: <http://makgregory.blogspot.com/files/desarrollolylibertadjosegregoriodelsolcobos.pdf>

REPÚBLICA DE COLOMBIA, CONGRESO DE LA REPUBLICA. Decreto Nacional 468 de 1990, [en línea]. Disponible en: <http://www.alacaldiadebogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=921>.

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EMPRESARIAL, Cámara de Comercio Pasto, Desarrollo Empresarial y Regional, 2012, [en línea]. Disponible en: <http://www.ccpasto.org.co/index.php/Apoyo-empresarial/responsabilidad-social-empresarial.html>

ANEXOS

ANEXO A.

ENTREVISTA PROVEEDURÍA INCLUSIVA

Objetivo: conocer el papel de los actores involucrados en el marco del proyecto de desarrollo económico incluyente en la estrategia de proveeduría inclusiva en la ciudad de Pasto.

1. ¿Cuál es el objeto social de su organización?
2. ¿En qué consiste el modelo de proveeduría inclusiva y cuáles son sus principales objetivos?
3. ¿Conoce antecedentes o casos de aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Colombia?
4. ¿Cómo se aplicara el modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?
5. ¿En qué etapa de la aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Pasto interviene su organización?
6. ¿Cómo participara su organización en la aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?
7. ¿Cómo se beneficia su organización en la aplicación del modelo?
8. ¿Cuál es el principal impacto que generara la aplicación de la proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto?
9. ¿Cuál cree usted que son las principales ventajas y desventajas para el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil la aplicación de esta estrategia?

ANEXO B.

**FORMATO DE LA FICHA DE SEGUIMIENTO EMPRESARIAL PARA
DETERMINAR LA OFERTA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA**

	RUTA EMPRENDE		Fecha: 27/04/2011			
	FICHA DE SEGUIMIENTO EMPRESARIAL		Versión: 1			
			Aprobó: Directora Se-emprende Pasto			
INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA						
Codigo del Plan de Negocio						
Tipo de Población	Juntos		Vulnerable No Juntos	No Vulnerable		
Nombre del Microempresario						
Documento de Identidad			Expedido en:			
Dirección de Residencia				Tel.		
Dirección del Negocio				Cel.		
Descripción del Negocio						
Sector Económico						
Modalidad de Intervención	Emprendimiento		Fortalecimiento			
Empleos		No. De Empleos Generados				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Mensual	Promedio Mensual	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales						
PRODUCCION, COSTOS Y UTILIDADES						
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos y Gastos Totales Mensuales		Valor Promedio Utilidad Mensual		
\$		\$		\$		
FORMALIZACION						
¿Su negocio está formalizado ante Cámara de Comercio?			SI	NO		
¿A qué régimen pertenece?		Régimen Simplificado	Régimen Común			
¿Tiene Estatutos?	¿Lleva Contabilidad?	¿Declara Renta?	¿Paga Seguridad Social?		¿Paga Aportes Parafiscales?	¿Declara IVA?
SI NO	SI NO	SI NO	SI NO	SI NO	SI NO	SI NO
PROVEEDORES Y CLIENTES						
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Quiénes son sus Clientes Potenciales?		
APOYO FINANCIERO						
Capital Semilla	SI		NO			
Micro crédito	SI		NO			
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?		Monto solicitado	Aprobado	\$	
SI NO				Negado	¿Por qué?	

ANEXO C.

CARTA DE PRESENTACION PARA LA ENCUESTA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA

San Juan de Pasto,
Fecha SE-EP 261-12

Doctor(a)
Cargo
Empresa
Dirección
Ciudad

Asunto: Encuesta Demanda Proveeduría Inclusiva.

Cordial saludo.

En el marco del Proyecto Desarrollo Económico Incluyente, la Alcaldía de Pasto, la Cámara de Comercio de Pasto y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD, se abre en Pasto el Centro de Emprendimiento y Empleo de Pasto "Se-emprende", el día 27 de abril de 2011, en las Sedes Avenida Champagñat y Carlos Pizarro, el cual busca ampliar las oportunidades de ingresos y empleo para la población en situación de pobreza y vulnerabilidad en el territorio.

Para dar continuidad a los procesos de este proyecto, las estudiantes egresadas de la Universidad de Nariño del Programa de Comercio Internacional y Mercadeo Lady Cundar Yela y Lady González Guerrero realizan el estudio de *Caracterización de la demanda de productos y servicios que puedan ser provistos por Microempresas*, cuyo fin es determinar la *proveeduría inclusiva* actual del municipio; la información recolectada tiene como propósito por un lado conocer las necesidades de suministro de su empresa y por otro a través del proyecto SE EMPRENDE y de proveeduría inclusiva satisfacer su demanda actual.

Por lo anteriormente expuesto, las profesionales en mención, requieren el apoyo para la obtención de información propia de la entidad que usted representa lo que les permitirá implementar en alto grado de confiabilidad a la investigación propuesta.

Agradecemos de antemano su atención y colaboración.



RUTH DEL C. CABRERA PANTOJA
Directora
Proyecto Se-emprende Pasto
Teléfonos 7218305 3137278619
seemprendedirector@ccpasto.org.co
rucabrera2004@hotmail.com

HUGO MARTIN MIDEROS LOPEZ
Director Depto. Promoción y Desarrollo
Cámara de Comercio de Pasto
7311445 Ext. 115
hmideros@ccpasto.org.co

Proyectó: Ruth C

ANEXO D.

FORMATO DE ENCUESTA DEL ESTUDIO DE CARACTERIZACIÓN DE DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE PUEDAN SER PROVISTOS POR MICROEMPRESAS

ESTUDIO DE CARACTERIZACIÓN DE DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE PUEDAN SER PROVISTO POR MICROEMPRESAS									
Modelo de Negocios Inclusivos									
A. IDENTIFICACIÓN Y DATOS GENERALES									
I. DATOS DE CONTROL			II. INFORMACIÓN DE LA PERSONA DE CONTACTO				IV. FECHA DE ENCUESTA: _____		
1. Razón social de la empresa: _____			6. Nombres y Apellidos: _____				V. NOMBRE DEL ENCUESTADOR DEL CENTRO: _____		
2. Nombre comercial: _____			7. Cargo: _____						
3. NIT: _____			8. Correo Electrónico: _____						
4. Actividad Económica: _____			9. Teléfono: _____						
5. Ciudades en las que tiene sucursales: _____									
B. PRODUCTOS									
Nombre del Producto	Descripción del producto	Uso dado al producto	Parámetros de calidad requeridos para el producto	Condiciones de entrega del producto solicitadas al proveedor	Cantidad de producto requerido mensualmente	Periodicidad de compra	Precio pagado a proveedor por unidad de producto	Días de pago a proveedor	Información adicional sobre el producto y su demanda
C. SERVICIOS									
Nombre del Servicio	Descripción del servicio	Parámetros de calidad requeridos para el servicio		Periodicidad de contratación del servicio	Precio pagado al proveedor por prestar una vez el	Días de pago a proveedor	Información adicional sobre el producto y su demanda		
D. ¿Qué dificultades cree usted que tienen los microempresarios para proveerle productos y/o servicios a su empresa?									
E. OBSERVACIONES ADICIONALES DEL ENCUESTADOR									



ANEXO E.

FORMATO DE CONTROL DE VISITAS EMPRESARIALES

		CONTROL DE VISITAS EMPRESARIALES PARA AREA : EMPRENDIMIENTO _____ EMPLEABILIDAD _____					Código: R-DE-00 _____		
							Fecha de Aplicación: 13/07/11		
FECHA	HORA	EMPRESA	ATENDIDO POR	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	TEMA	RESULTADOS Y COMPROMISOS	FIRMA	
FIRMA COORDINADORA _____				FIRMA DIRECTORA _____					

ANEXO F.

ENTREVISTAS ESTRATEGIA DE PROVEEDURÍA INCLUSIVA

Objetivo: conocer el papel de los actores involucrados en el marco del proyecto de desarrollo económico incluyente en la estrategia de proveeduría inclusiva en la ciudad de Pasto.

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD SE EMPRENDE-PASTO

Entrevista Dirección Se emprende

Directora: Ruth del Carmen Pantoja

1. ¿Cuál es el objeto social de su organización?

El objeto principal de se emprende es atender a la población en situación de pobreza y vulnerabilidad para que a través de la formación ellos tengan mejores opciones u oportunidades de ingresos.

Se atiende en dos áreas emprendimiento y empleabilidad. En emprendimiento cuando la persona trae una idea de negocio a través de la formación, podrán ver 8 módulos en los cuales verán como desarrollar esa idea de negocio, en el acompañamiento que hace Se emprende durante estos 8 módulos ellos desarrollarán un plan de compras de mercadeo y de ventas por ultimo salen con su plan de negocios; con este los referencian a las distintas entidades financieras que han hecho convenios con este proyecto para que ellos les presten esos recursos; sin embargo como este es un cuello de botella para este proyecto PNUD ha hecho la misión con recursos de cooperación internacional del gobierno Coreano para recibir unos recursos para abrir un fondo de micro financiamiento, también forman parte la cámara de comercio conformando un capital para la población inscrita en él Se emprende para las líneas de emprendimiento y fortalecimiento. La población con la que trabaja el proyecto por lo general es a la que generalmente no la atienden en los bancos, por lo cual mediante este fondo se pretende que esta población acceda a estos fondos con unos requisitos mínimos.

En cuanto a mercados inclusivos lo que se busca es que todo lo que ellos produzcan tengan aliados comerciales para asegurar un mercado significando asegurar la cartera, en la línea de empleabilidad se forma a la población que quiera buscar un empleo mirando 6 módulos de la formación integral del ser: autoestima, motivación personal, motivación al cambio como tratar a su jefe, como presentarse en una entrevista laboral, atención al cliente entre otros, por ultimo la realización de la hoja de vida asesorados por el profesor de acuerdo a los

lineamientos de Se emprende; La gestión de Se emprende es ir a las empresas para ver que oportunidades laborales hay, es decir determinar los perfiles que ellos requieran para formar a las personas en cursos complementarios en alianza con entidades como el SENA para el fortalecimiento de la hoja de vida.

2. ¿En qué consiste el modelo de proveeduría inclusiva y cuáles son sus principales objetivos?

Para lo de emprendimiento este modelo es apoyar a los emprendedores con el fin de que lo que ellos producen pueda tener un mercado asegurado.

3. ¿Conoce antecedentes o casos de aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Colombia?

El Se emprende es una de las estrategias del proyecto de desarrollo económico incluyente del PNUD, ellos iniciaron con el proyecto en Cartagena en este momento se abrieron centros similares en 6 ciudades el país santa Martha, Barranquilla, Guajira, Sincelejo y Pasto el primero que inicio fue Cartagena por lo tanto ya tiene una experiencia y recorrido de mercados inclusivos la idea es que todos los Se emprende implementen este modelo para apoyar a la población con el fin de que lo que ellos produzcan y tengan un mercado asegurado.

4. ¿Cómo se aplicara el modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?

A través de encuestas para determinar que están demandando los empresarios y así mirar quien está apto para atender el mercado que ellos están solicitando según los productos que ellos estén haciendo, colocándolos en contacto al empresario con el emprendedor y seguir un acompañamiento con un registro del negocio hecho para obtener unos resultados con el fin de diversificar sus compradores.

5. ¿Cómo se beneficia su organización en la aplicación del modelo?

No se beneficia se emprende si no los usuarios ya que el fin es que ellos salgan adelante con sus iniciativas de negocio y con un mercado asegurado, el fin es concientizar a los empresarios que ellos están produciendo productos buenos con calidades de acuerdo a las necesidades y exigencias de los grandes empresarios y los compradores al participar en el proyecto tienen unos beneficios en cuanto a impuestos ante la Dian cuando hacen este tipo de contactos porque la idea del gobierno nacional es crear los distintos proyectos y programas para bajar la pobreza extrema a través de la formación de las personas para esto una de las propuestas del proyecto de Desarrollo Económico Incluyente es la creación de estos centros para acabar este problema en todo el país.

6. ¿Cuál es el principal impacto que generara la aplicación de la proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto?

El principal impacto de la proveeduría inclusiva es muy nuevo para los empresarios cuando a ellos se les explica el beneficio que van hacer con la población se unen y no tienen ningún problema para comprarle a las personas en situación de pobreza para que estas personas salgan de esa situación en la que está viviendo para que mejoren sus condiciones de vida.

7. ¿Cuál cree usted que son las principales ventajas y desventajas para el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil la aplicación de esta estrategia?

Lo miro todo como ventajas, para la población que tengan un mercado asegurado la población sujeto de estos proyectos los proveedores que son los emprendedores, para el comprador que es el empresario está aplicando al programa de responsabilidad social empresarial porque están apoyando a la población en situación de pobreza en que tengan mejores ingresos y mejoren sus condiciones de vida y este es el propósito del gobierno nacional mejorar las condiciones de vida de las personas en situación de pobreza aquí en Pasto representan más del 51% igualándose a ciudades como Cartagena, Barranquilla donde se dio inicio al DEI.

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD SE EMPRENDE-PASTO

Entrevista Área de Empleabilidad Coordinador: Steven Ramos

1. ¿Cuál es el objeto social de su organización?

El proyecto se emprende tiene como objetivo atender a personas en situación de pobreza y vulnerabilidad de 18 años en adelante de Sisben 1 y 2 con el fin de mejorar sus niveles de vida a nivel socioeconómico.

2. ¿En qué consiste el modelo de proveeduría inclusiva y cuáles son sus principales objetivos?

El modelo de proveeduría inclusiva tiene como objetivo identificar empresas de grandes índoles que contrate ya sea para la parte de empleabilidad que es empleo inclusivo en grandes cantidades o permitan la inclusión de empresas pequeñas para que le sirvan de proveedores.

Los principales objetivos que tiene este modelo de proveeduría inclusiva para la parte de las empresas es mantener ventas estables en las pequeñas entidades productivas y para la parte del empleo es generar un empleo estable a nivel de tiempo.

3. ¿Cómo se aplicara el modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?

Con el proyecto se emprende se tiene como fin identificar las empresas ancla que contraten a los pequeños proveedores que en este caso sería las empresas de confecciones y algunas de servicios para que les permitan ventas estables; en la parte de empleo inclusivo se identifican empresas de grandes superficies con el fin de contratar en grandes cantidades.

4. ¿En qué etapa de la aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Pasto interviene su organización?

En la parte de gestión empresarial en la primera etapa identificando las empresas y haciendo el contacto directo con estas.

5. ¿Cómo participara su organización en la aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?

A través de un seguimiento continuo de las empresas referenciadas a las unidades productivas grandes.

6. ¿Cómo se beneficia su organización en la aplicación del modelo?

La organización no tanto si no los usuarios que participan en ella a través de las ventas estables que harán que las empresas sean sostenibles en el tiempo y las mejores condiciones de vida en la parte del empleo inclusivo.

7. ¿Cuál es el principal impacto que generara la aplicación de la proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto?

En el desarrollo ya no habrá informalidad a nivel de empresas, no tanta deserción en la parte de la formalización si no que se mantendría estables en el tiempo.

8. ¿Cuál cree usted que son las principales ventajas y desventajas para el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil la aplicación de esta estrategia?

Ventajas sería que las pequeñas empresas tendrían ventas estables que les permita mantenerse en el tiempo, mejorar sus condiciones de vida; las desventajas que se podrían prever es que las ventas sean adecuadas a lo que requiere el proveedor y el pequeño emprendedor tenga condiciones acordes en cuanto a la parte de pagos siendo oportunos.

9. ¿En qué consiste el área de empleabilidad?

La área de empleabilidad tiene como objetivo capacitar a personas de 18 años de edad en adelante con el fin de articular la oferta con la demanda laboral, a partir de ello después de la formación el proyecto Se emprende hace una gestión con

Las empresas del municipio de Pasto intentando que se articulen estas dos áreas la formación que hace el Se emprende con lo que ellos requieren y se forman a la medida de lo que requiere el empresario. La área de empleabilidad es más de gestión que de formación.

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD SE EMPRENDE-PASTO

Entrevista Área de Emprendimiento Coordinador: Víctor Caicedo

1. ¿Cuál es el objeto social de su organización?

Se emprende se dedica a trabajar con personas de extrema pobreza y vulnerabilidad en el marco del convenio de la cámara de comercio de Pasto, alcaldía de Pasto con un programa de apoyo de las naciones unidas, se está atendiendo a la población menos favorecida que carece de las necesidades básicas para poder subsistir, se están apoyando en dos líneas emprendimiento y empleabilidad en todo lo que tiene que ver con la restitución de sus derechos económicos para estas familias.

2. ¿En qué consiste el área de emprendimiento?

Se utiliza una metodología de emprendimiento desde diseñar un plan de negocio teniendo en cuenta los módulos de formación que va desde incentivarlos a crear empresa, establecer un plan económico y financiero, plan de mercado y una parte de formalización empresarial.

3. ¿En qué consiste el modelo de proveeduría inclusiva y cuáles son sus principales objetivos?

El modelo de proveeduría inclusiva busca brindar opciones de mercado a los proveedores que en Se emprenden se están formando que tienen su empresa apoyados por Se emprenden pero no tienen los canales de comercialización; encadenando la comercialización a nivel productivo con las cadenas de valor de cada una de estas líneas de proveeduría inclusiva; consiste en determinar desde la oferta y la demanda las cadenas productivas de cada uno de los usuarios de Se emprende para que tengan unos canales de comercialización de sus productos o servicios para incrementar el porcentaje de sus ventas y fortalecer cada uno de sus negocios.

4. ¿Conoce antecedentes o casos de aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Colombia?

La aplicación de este modelo en Colombia se han llevado a cabo en Santa Martha y Cartagena con el proyecto Se emprende apoyado por el programa de naciones Unidas en los cuales desde la proveeduría inclusiva han establecido alianzas con cadenas de hoteles en Santa Martha desarrollando toda la parte de proveeduría inclusiva desde la parte de inclusión en sus hoteles contratando a los usuarios de Se emprende desde la parte de empleabilidad y los vinculan directamente a trabajar en estos hoteles.

En Sincelejo se realiza la proveeduría inclusiva con una empresa de los vinculados a Se emprende que realizan calzado y están entablando acuerdos comerciales con industrias para la comercialización de botas a estos grandes empresarios.

5. ¿Cómo se aplicara el modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?

El modelo aquí en Pasto dentro de los usuarios se lo está aplicando al sector comercio, porque el municipio de Pasto tiene dos líneas productivas que empujan la economía del municipio que es el sector comercio y agroalimentario; entre los usuarios de Se emprende se tiene todo con lo referente a la parte del sector comercio y algunos productos de confecciones buscándoles acuerdos comerciales con empresarios grandes para proveer de productos a estos grandes empresarios.

6. ¿En qué etapa de la aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Pasto interviene su organización?

Se emprende está interviniendo en la etapa inicial del proceso de proveeduría inclusiva ya que se busca encadenar paulatinamente a cada uno de estos emprendedores en las diferentes rutas de emprendimiento hasta el momento se va en el desarrolla una de las empresas correspondientes a las de las rutas fortalece.

7. ¿Cómo participara su organización en la aplicación del modelo de proveeduría inclusiva en Pasto?

Se beneficia con el fortalecimiento que es una de las rutas del proyecto que lo que busca es brindar opciones de oportunidad en la parte de inducción de proveedores, teniendo los microempresarios garantizados la compra de sus productos.

8. ¿Cuál es el principal impacto que generara la aplicación de la proveeduría inclusiva en el municipio de Pasto?

El principal impacto sería el fortalecimiento y la expansión de cada uno de estos negocios, teniendo la posibilidad de que los microempresarios que está apoyando Se emprende van a tener la posibilidad de desenvolverse de una manera sostenible y sustentable a través del tiempo obteniendo acuerdos comerciales.

9. ¿Cuál cree usted que son las principales ventajas y desventajas para el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil la aplicación de esta estrategia?

Las principales ventajas que se pueden obtener con la aplicación de este modelo es la posibilidad de dar a conocer a los microempresarios de Se emprende con las diferentes empresas de la ciudad teniendo ellos varias opciones de proveedores ampliando el portafolio de servicios para los empresarios, y los microempresarios de Se emprende para que conozcan mas el mercado y no se limiten a un tipo de proveedores.

Las desventajas que se pueden encontrar para los microempresarios es que no cuentan con estándares de calidad que los grandes empresarios exigen como son los productos de alimentos que exigen que tengan INVIMA, registros sanitarios entre otros factores y los microempresarios carecen de los recursos para adquirir estos registros, como no tener la capacidad necesaria para proveer la demanda de estos grandes empresarios.

ANEXO G.
CATALOGO

NARIÑO ESTILO

DOTACIONES DE NARIÑO

DOTACIONES

- EMPRESARIALES
- HOSPITALARIAS
- INDUSTRIALES
- MATERIAL POP
- HOTELES Y RESTAURANTES



EMPRESA NARIÑENSE
ENCARGADA DE
FABRICAR DOTACIONES
EMPRESARIALES Y
HOSPITALARIAS
INNOVADORAS Y
ACORDE A LAS
NECESIDADES DE
NUESTROS CLIENTES.

- **MISION:** Brindar un servicio excelente con innovación de diseño y presentación, con precios competitivos, con modelos de temporada y acorde con las necesidades del cliente.

- **VISION:** Ser la empresa líder en el mercado de confecciones de la ciudad.



NUESTRAS INSTALACIONES



NUESTRA EMPRESA CUENTA CON INSTALACIONES MODERNAS Y COMODAS EN EL AREA DE CONFECCION, PERMITIENDO OFRECER PRENDAS DE LA MAS ALTA CALIDAD.



NUESTROS SERVICIOS



CREACION Y CONFECCION DE DOTACIONES

- EMPRESARIALES
- HOSPITALARIAS
- INDUSTRIALES
- HOTELES Y RESTAURANTES
- MATERIAL POP



CON LAS MEJORES TELAS Y CALIDAD DEL MERCADO.

TRABAJO PERSONALIZADO.

LINEA EMPRESARIAL

VESTIDOS PARA CABALLERO,
CONJUNTO PARA DAMA, BLUSAS,
CHAQUETAS, PANTALONES,
CAMISAS, BORDADOS Y
ESTAMPADOS CON LOS MÁS ALTOS
STANDARES DE CALIDAD Y DE
ACUERDO A LAS NECESIDADES DE
NUESTROS CLIENTES.



DOTACIONES EMPRESARIALES

SASTRES DAMA

Diseño

Pantalón

Falda

Chaqueta

Chaleco

Tallas: S, M, L, XL o a la medida.

Colores: De acuerdo a las especificaciones

\$ PRECIO

DOTACIONES EMPRESARIALES

SASTRES CABALLERO

Diseño

Pantalón

Falda

Chaqueta

Chaleco

Tallas: S, M, L, XL o a la medida.

Colores: De acuerdo a las especificaciones

\$ PRECIO



LINEA INDUSTRIAL

PANTALONES EN DRIL, JEANS, CAMISAS EN DRIL Y DACRON, OVEROLES, BATOLAS, TAPABOCAS, DELANTALES, SOBREDELANTALES, DELANTAL PLÁSTICO PARA CARNES Y ALIMENTOS, CAMIBUSOS TIPO POLO.

BORDADOS Y ESTAMPADOS CON LOS MÁS ALTOS STANDARES DE CALIDAD Y DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES.



DOTACIONES PARA PERSONAL OPERATIVO



\$ PRECIO



\$ PRECIO



\$ PRECIO

OVEROLES

CHALECOS

BATAS

Tallas: S, M, L, XL o a la medida.

Colores: De acuerdo a las especificaciones.

LINEA HOSPITALARIA

TAPABOCAS, BATOLAS TIPO
LABORATORIO, BATAS MEDICO,
CONJUNTO PARA CIRUGÍA,
CONJUNTOS PARA AUXILIARES,
BATA PARA CIRUGÍA, SABANAS,
SOBRESABANAS, FUNDAS,
ENVOLVEDERAS.

BORDADOS Y ESTAMPADOS CON LOS
MÁS ALTOS STANDARES DE
CALIDAD Y DE ACUERDO A
ESPECIFICACIONES.



DOTACIONES HOSPITALARIAS

UNIFORMES HOSPITALARIOS

Tallas: S, M, L, XL o a la medida.

Colores: De acuerdo a las especificaciones

\$ PRECIO



DOTACIONES HOSPITALARIAS

INSUMOS HOSPITALARIOS

GORROS
TAPABOCAS
ZAPATOS

Tallas: De acuerdo a las especificaciones.

Colores: De acuerdo a las especificaciones



\$ PRECIO



\$ PRECIO



\$ PRECIO

LINEA HOTELES Y RESTAURANTES



UNIFORMES PARA CHEF, COCINEROS,
PANADEROS, MESEROS, BOTONES,
CAMARERAS, DELANTALES,
GORROS, ROPA DE CAMA Y
LENCERÍA.
BORDADOS Y ESTAMPADOS CON LOS
MÁS ALTOS STANDARES DE
CALIDAD

LINEA HOTELES Y RESTAURANTES

UNIFORMES PARA CHEF, PANADEROS

Tallas: S, M, L, XL o a la medida.

Colores: De acuerdo a las especificaciones

\$ PRECIO



LINEA HOTELES Y RESTAURANTES

UNIFORMES PARA MESEROS, BOTONES,
CAMARERAS

Tallas: S, M, L, XL o a la medida.

Colores: De acuerdo a las especificaciones



\$ PRECIO

LINEA HOTELES Y RESTAURANTES

INSUMOS

GORROS
DELANTALES
ROPA DE CAMA
LENCERIA

Tallas: De acuerdo a las especificaciones.

Colores: De acuerdo a las especificaciones



\$ PRECIO

\$ PRECIO



\$ PRECIO

LINEA MATERIAL POP



CAMISETAS, POLOS, GORRAS,
MALETINES, CANGUROS Y TODO LO
QUE REQUIERA EN EL ÁREA DE
MERCADERO.

BORDADOS Y ESTAMPADOS CON LOS
MÁS ALTOS STANDARES DE
CALIDAD.

LINEA MATERIAL POP

INSUMOS

CAMISETAS
POLOS
GORRAS

\$ PRECIO



Tallas: De acuerdo a las especificaciones.

Colores: De acuerdo a las especificaciones.

\$ PRECIO



\$ PRECIO



LINEA MATERIAL POP

\$ PRECIO



INSUMOS

MALETINES
CANGUROS
CARTUCHERAS



\$ PRECIO

Tallas: De acuerdo a las especificaciones.

Colores: De acuerdo a las especificaciones

\$ PRECIO



CONTACTENOS



PAGINA WEB: www.nariñoestilo.com



Confecciones Nariño Estilo



@nariñoestilo



7300000 - 312 345 6789

ANEXO H.

FOLLETO

NARIÑO ESTILO

EMPRESA NARIÑENSE ENCARGADA DE FABRICAR DOTACIONES EMPRESARIALES Y HOSPITALARIAS INNOVADORAS Y ACORDE A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES

CONTACTENOS

PAGINA WEB:
www.confeccionesnariñoestilo.com

f Confecciones Nariño Estilo

t @confeccionesnariñoestilo

7300000 - 312 34 6 6789

NARIÑO ESTILO



CREACION Y CONFECCION DE DOTACIONES

- EMPRESARIALES
- HOSPITALARIAS
- INDUSTRIALES
- HOTELES Y RESTAURANTES
- MATERIAL POP

**CON LAS MEJORES TELAS Y CALIDAD DEL MERCADO.
TRABAJO PERSONALIZADO.**

LÍNEA EMPRESARIAL
 VESTIDOS PARA CABASERO CONJUNTO PARA DAMA BUREAU.
 CHAMOLLA RAYONEL CAMISETA BORDADOS VESTIMIENTOS CON
 LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD Y DE ACUERDO A LAS
 NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES.

LÍNEA INDUSTRIAL
 PANTALONES Y OJAL JEANS CAMISETA EN OJAL Y GAZON
 DIVISORIO BATAJAS TAPABOCAS DELANTALES COFRE DE JANTALES
 DELANTAL PLÁSTICO PARA CHOFES Y ALMOFETOS CAMISETA TPO
 POLO

BORDADOS VESTIMIENTOS CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE
 CALIDAD Y DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES.

LÍNEA HOSPITALARIA
 TAPABOCAS BATAJAS TPO LABIO TPO BATAJAS EXCO
 CONJUNTO PARA CRUZERA CONJUNTO PARA ADJUNTO BATA PARA
 DUEÑA SABAÑAS COFRE DE BATA FUNDAS E INVOLVEDORAS

LÍNEA HÓTELES Y RESTAURANTES
 UNIFORMES PARA CHEF COCINEROS PANADEROS HELADEROS
 BODEGOS CAMARERAS DE JANTALES BODEGOS TPOPA DE CAMA Y
 LENCERÍA

LÍNEA MATERIAL POP
 CAMISETAS POLOS GORRAS MALLERAS CAMISETAS Y TODOS LOS QUE
 REQUIEREN EN EL ÁREA DE MERCADERÍAS.

BORDADOS VESTIMIENTOS CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE
 CALIDAD.



ANEXO I.
VALE DE REGALO

CONFECCION DE DOTACIONES	
Vale de regalo	Número
Este vale autoriza a	
MARTINO ESTRADA	Dirección : CALLE 1 # 1 A 1 CENTRO
	Autorizado por: MARTINO ESTRADA
	Caduca: 31-12-2018
No canjeable por dinero. El valor no debe ser superior a \$100.000	

ANEXO J.
TARJETA DE DOTACIÓN

NARIÑO ■
ESTILO

EMPRESA NARIÑENSE
ENCARGADA DE FABRICAR
DOTACIONES EMPRESARIA-
LES Y HOSPITALARIAS
INNOVADORAS Y ACORDE
A LAS NECESIDADES DE
NUESTROS CLIENTES

DIRECCIÓN:
CALLE 1 # 1 A 1 CENTRO

TELÉFONO:
7300000 - 312 345 6789

CORREO:
WWW.CONFECCIONESNARIÑOESTILO.COM