

**MORTALIDAD EMPRESARIAL EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO
EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

HUGO LIBARDO REINA ROSERO

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2010**

**MORTALIDAD EMPRESARIAL EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO
EN LOS ÚLTIMOS AÑOS**

HUGO LIBARDO REINA ROSERO

Asesor.
DC. LUIS ALBERTO ARCOS ARCOS

**Trabajo de Grado para optar al título de
Administrador de Empresas**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2010**

“Las ideas y conclusiones aportadas en la tesis de grado, son responsabilidad exclusiva de sus autores”.

Artículo 1 del Acuerdo N° 324 de octubre 11 de 1966, emanado del honorable concejo Directivo de la universidad de Nariño.

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, Septiembre 7 de 2010

RESUMEN

La presente investigación se realiza en convenio con la Cámara de Comercio de Pasto y la Universidad de Nariño y a diferencia de otros trabajos de grado su valor no se limita a un solo sector económico o empresa en particular, sino que alcanza un alto valor social al tener como propósito fundamental beneficiar a todas las empresas que operan en el municipio de San Juan de Pasto. De esta forma se contribuye al desarrollo económico de la región, dada la importancia del mismo dentro de la calidad de vida de sus habitantes. Aspirando a ofrecer alternativas de integración del estado, el empresariado y la academia, fusionando teorías, datos e información que generan tanto entidades estatales como gremios, empresarios y centros educativos, con el objetivo que todos tengan la oportunidad de participar en los diferentes planes de desarrollo que se dan a nivel nacional, departamental, municipal, y local aprovechando de forma conjunta todas y cada una de las ventajas competitivas que ofrece la región.

Para alcanzar su objetivo este estudio usa como fuentes secundarias de información como lo son: revistas, anuarios, comunicados y otras publicaciones y de igual forma la valiosa colaboración de diferentes entidades como: Alcaldía de Pasto, sistema de información (DMS), Banco de la República, Cámara de Comercio de Pasto y Cali (CCP),(CCC), Universidad de Nariño a través del Centro de Estudios de Desarrollo Regional y Empresarial (CEDRE), Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Para tener un punto de partida y referencia del entorno económico que muestran los estudios y posteriormente confrontarlos con la realidad económica que viven los empresarios que logran surgir en medio de las pocas oportunidades que encuentran de forma aislada y que han padecen las difíciles situaciones de operar en una región periférica de un país centralista como Colombia y un gobierno local despreocupado y egoísta con la empresa.

Para la obtención de información de la fuente primaria, se realiza un muestreo aleatorio acorde con el registro y clasificación empresarial que conserva la Cámara de Comercio de Pasto de las empresas que han cesado su actividad económica, que permite la aplicación de una encuesta y los diferentes análisis estadísticos de los datos correspondientes.

La extensión, diversidad y complejidad de esta investigación hace imposible que las conclusiones se puedan compactar y presentar en forma aislada de su contexto, por lo que se dan en forma individual por cada ítem de estudio en las encuestas, pero sí, permite establecer recomendaciones puntuales, en especial formular la propuesta que se plantea para futuros estudios sobre el comportamiento empresarial del municipio de San Juan de Pasto, la cual es crear un equipo conjunto de investigación y apoyo a las empresas, entre la Universidad de Nariño y la Cámara de Comercio de Pasto logrando que así se incremente y mantenga una base de datos actualizada y mejorada de las empresas; contribuyendo a la región y a la misma Universidad a través de la invaluable retroalimentación que esta puede obtener de las diferentes empresas con que interactúe; al mismo tiempo le permite a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas dar el primer paso para empalmarse con la filosofía consagrada en el plan de desarrollo 2020 de la Universidad de Nariño de “la convivencia responsable con la región”

ABSTRACT

This research was conducted in agreement with the Chamber of Commerce of Pasto and the University of Nariño and unlike other works of degree no value for a single industry or enterprise, but reaches its high social value to be aimed fundamental benefit all companies operating in the municipality of San Juan de Pasto and thus contribute to economic development in the region given the importance of this factor to improve the quality of life of its inhabitants. Aiming to offer alternatives of state, business and academia, combining theory, data and information generated by both government agencies and unions, employers and schools, in order that everyone has the opportunity to participate in various development plans given at the national, departmental, municipal, local and jointly exploiting each and every one of the competitive advantages the region offers.

To achieve its objective this study used secondary information sources magazines, yearbooks, press releases and other publications that were found and the valuable collaboration of different entities such as the Mayor of grass and the information system (DMS), the bank of the republic, Chamber of Commerce Pasto and Cali (CCP), (CCC), the University of Nariño through the center of studies of regional and business development (CERD), the National Statistics Administrative Department (DANE), the management of taxes and National Customs (DIAN). To have a reference point and the economic environment and further studies show the economic reality confronting living entrepreneurs who have succeeded raise up for the few opportunities that have been found in isolation and who have had the difficult situations operate in a peripheral region of a centralized country like Colombia and a local government careless and selfish with the company. To obtain primary source information, a random sampling is performed according to business registration and classification which preserves the Grass Chamber of Commerce of the companies have ceased their economic activity, which allows the application of a survey and the different statistical analysis of the data.

The extent, diversity and complexity of this investigation made it impossible for the findings can be presented as compact and separated from its context, as given separately for each item of study in the polls, but allows for specific recommendations and especially making the proposal made for future studies of entrepreneurial behavior in the municipality of San Juan de Pasto to create a joint research and business support from the University of Nariño and Pasto Chamber of Commerce and at the same time increase and maintain a database updated and improved business, contributing to the region and the same university through the invaluable feedback that can offer, and at the same time allows the faculty of

economics and give administrative spliced first step with the philosophy enshrined in the 2020 development plan of the University of Nariño "responsible coexistence with the region"

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de Nariño por ofrecerme la oportunidad de desarrollar un trabajo tan complejo. Al Doctor Luís Alberto Arcos Arcos quien fue el que me brindó su respaldo en esta investigación, a los jurados de tesis Julio Ignacio Garzón y Rafael Llerena

A los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño que me asesoraron durante el proyecto, a la doctora Jackeline Rosero directora de la oficina de planeación de la Cámara de Comercio de Pasto y a todo el grupo de colaboradores de esta institución quienes brindaron sus conocimientos y experiencia para esta investigación.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	22
1. SÍNTESIS DE LA PROPUESTA INICIAL	23
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	23
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	23
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.3.1 Objetivos Específicos	24
1.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN	24
1.4.1 Tipo de estudio	24
1.4.2 Método de investigación	25
1.4.3 Cronograma	27
1.4.4 Presupuesto del Proyecto	28
1.4.5 Recursos	29
1.4.5.1 Recursos humanos	29

1.4.5.2 Recursos físicos	29
1.5 JUSTIFICACIÓN	29
2. MARCO REFERENCIAL	31
2.1 ¿PORQUE MUEREN LAS EMPRESAS?	31
2.2 <i>APRENDIZAJE, CAMBIO Y CULTURA</i>	33
2.3 MORTALIDAD EMPRESARIAL	35
2.3.1 Lo que dicen las estadísticas	36
2.4 MANERAS DE RESOLVER PROBLEMAS	37
2.5 LOS RECURSOS HUMANOS: EL PRINCIPAL FACTOR	37
2.5.1 “Carencia de valores y virtudes de los miembros de una empresa familiar”	38
2.5.2 La sucesión familiar	40
2.5.3 La organización empresarial	41
2.5.4 La situación de las empresas de familia	41
2.5.4.1 Pro actividad vs. Reactividad	42

2.5.5	La sucesión familiar por fuerza mayor	43
2.5.6	Confusión de lazos familiares y lazos contractuales	43
2.6	<i>SITUACIÓN ECONÓMICA DE NARIÑO AÑO 2000</i>	45
2.6.1	Comportamiento Del Registro Mercantil	47
2.7	SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA EN NARIÑO AÑO 2001	70
2.7.1	Comportamiento Del Registro Mercantil	71
2.8	<i>SITUACIÓN ECONÓMICA DEL NARIÑO AÑO 2002</i>	74
2.8.1	Comportamiento Del Registro Mercantil	75
2.9	<i>SITUACIÓN ECONÓMICA EN NARIÑO AÑO 2003</i>	78
2.9.1	Sociedades constituidas y disueltas en la jurisdicción de la cámara de comercio de pasto	79
2.9.1.1	Sociedades constituidas	79
2.9.1.2	Sociedades disueltas y liquidadas	80
2.10	SITUACIÓN ECONÓMICA EN NARIÑO AÑO 2004	83

2.10.1 Movimientos de sociedades	87
2.10.1.1 Sociedades constituidas	87
2.10.1.2 Sociedades disueltas y liquidadas	87
2.11 COMPORTAMIENTO DEL REGISTRO MERCANTIL, PASTO 2005	90
2.11.1 Sociedades constituidas	90
2.11.2 Sociedades disueltas	91
2.12 COMPORTAMIENTO DEL REGISTRO MERCANTIL, PASTO 2006	93
2.12.1 Pasto. Sociedades disueltas y liquidadas	93
3. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	96
3.1 ENCUESTA DE PERCEPCIÓN A EMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO	100
3.2 SITUACIÓN ECONÓMICA DE NARIÑO EN EL AÑO 2007	159
3.2.1 Indicadores económicos	159
3.2.2 Movimiento de sociedades	160
3.3 SITUACIÓN ECONÓMICA DE NARIÑO EN EL AÑO 2008	167

3.3.1 Indicadores económicos	167
3.3.2 Movimiento de sociedades Pasto	167
3.3.3 Sociedades disueltas y liquidadas en pasto, año 2008	169
3.4 INFORMALIDAD EN EL MUNICIPIO DE PASTO	174
4. CONCLUSIONES	183
5. RECOMENDACIONES	184
6. PROPUESTA	185
BIBLIOGRAFÍA	193
NETGRAFÍA	196

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Pasto. Sociedades constituidas, según actividad económica Primer semestre 2004-2005	91
Tabla 2. Pasto. Sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica Primer semestre 2004 -2005	92
Tabla 3. Pasto. Sociedades constituidas, según actividad Económica Primer semestre 2005 – 2006	94
Tabla 4. Pasto. Sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica Primer semestre 2005 – 2006	95
Tabla 5. Pasto. Sociedades constituidas, según actividad económica. Enero-Diciembre	162
Tabla 6. Pasto. Sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica. Enero-Diciembre 2007	166
Tabla 7. Pasto. Inversión neta, según actividad económica Años 2007-2008	168
Tabla 8. Pasto. Sociedades constituidas, según actividad Económica Años 2007-2008	169
Tabla 9. Pasto. Sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica Años 2007-2008	170

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Estado de las empresas del municipio de San Juan De Pasto.	103
Figura 2. Actividad económica de la empresa	105
Figura 3. Clasificación de las empresas según tipo de empresario	106
Figura 4. Clasificación de las empresas según régimen tributario	107
Figura 5. Incidencia del régimen tributario en el cierre de las empresas	108
Figura 6. Porque afecta la clasificación del régimen tributario a la empresa	109
Figura 7. Empresas que realizan investigación antes de entrar al mercado	110
Figura 8. Tipo de investigación que se realizan antes de colocar en funcionamiento las empresas	111
Figura 9. La falta de investigación del sector económico incide en el cierre de su empresa	112
Figura 10. Empresas que realizaron planeación	113

Figura 11.	La falta de planeación incide en el cierre de su empresa	114
Figura 12.	Como afecta la falta de planeación en el cierre de su Empresa	115
Figura 13.	Empresas con necesidad de asesoría empresarial	116
Figura 14.	En que temas requería asesoría externa	117
Figura 15.	Como califica la asesoría recibida.	118
Figura 16.	Empresas que tienen contabilidad	119
Figura 17.	Qué origen tiene la empresa	120
Figura 18.	Estudios del empresario	122
Figura 19.	Los estudios son de utilidad para la empresa.	122
Figura 20.	Porque beneficia o no el estudio de la persona a la empresa	123
Figura 21.	Motivos para constituir la empresa	125
Figura 22.	Origen del capital inicial de la empresa	126
Figura 23.	Posteriormente realiza alguna inversión en la empresa.	127

Figura 24.	Que concepto tiene de la tasa de interés de la época.	128
Figura 25.	Que factor toma en cuenta el empresario para optar por un crédito.	129
Figura 26.	Qué opinión tiene del acceso a créditos bancarios.	130
Figura 27.	La falta de acceso a créditos bancarios y corporativos incide en el cierre de la empresa	131
Figura 28.	Conoce en la época los trámites a realizar para formalizar la empresa	133
Figura 29.	De cuales requisitos tiene conocimiento que debe realizar	134
Figura 30.	Encarga los trámites de formalización de su empresa a terceros	135
Figura 31.	Cuál es el motivo para delegar los trámites de su empresa	136
Figura 32.	Conoce los beneficios de formalizar su empresa en la época que desarrolla su actividad económica	137
Figura 33.	Conoce el concepto de régimen tributario	138
Figura 34.	Conoce en su momento en que consiste la clasificación de régimen tributario	139
Figura 35.	Conoce su responsabilidad tributaria.	140

Figura 36.	Declara a cabalidad todos sus impuestos	141
Figura 37.	Porque motivo no cancela sus impuestos	142
Figura 38.	Qué opinión tiene del uso que se le da a los impuestos	143
Figura 39.	Como califica los impuestos	144
Figura 40.	Los impuestos inciden en el cierre de la empresa	145
Figura 41.	Qué actividad realiza después del cierre de la empresa	146
Figura 42	En qué aspectos le afecta el cierre de la empresa	147
Figura 43.	La liquidación de la empresa genera conflictos intrafamiliares.	148
Figura 44.	Porque el cierre de la empresa le afecta de forma personal	149
Figura 45.	Volvería a constituir otra empresa	150
Figura 46.	Qué razones tiene para crear o no otra empresa.	151
Figura 47.	Factores que influyeron en cierre de las empresas.	153
Figura 48.	Porque se liquidaron las empresas	154

Figura 49.	Motivos de la liquidación de las empresas	155
Figura 50.	Qué opinión tiene acerca de La Universidad De Nariño	156
Figura 51.	Sugerencias de los empresarios a la Universidad De Nariño	157
Figura 52.	Qué opinión tiene acerca de la Cámara de Comercio de Pasto	158
Figura 53.	Sugerencias de los empresarios a la Cámara de Comercio de Pasto	159
Figura 54.	Pasto. Inversión neta por sectores. Enero - diciembre 2006- 2007	163
Figura 55.	Pasto. Número de constituciones por sectores Económicos. 2006-2007	164
Figura 56	Pasto. Número de sociedades disueltas y liquidadas por sectores económicos. Enero-Diciembre 2006- 2007	165
Figura 57.	Movimiento personas naturales y jurídicas 2000 al 2007 en la Jurisdicción de Cámara de Comercio de Pasto	172
Figura 58.	Movimiento Establecimientos de Comercio 2000-2007 en la Jurisdicción de Cámara de Comercio de Pasto	174
Figura 59.	Informalidad según sexo. Pasto Octubre-Diciembre 2007	175

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Maneras de resolver problemas	37
Cuadro 2. Matriculas, renovaciones y cancelaciones del registro mercantil 1999–2000	48
Cuadro 3. Matriculas, renovaciones y cancelaciones del registro mercantil 2000 – 2001	73
Cuadro 4. Matriculas, renovaciones y cancelaciones del registro mercantil 2001 – 2002	77
Cuadro 5. Matriculas, renovaciones y cancelaciones del registro mercantil 2002 – 2003	83
Cuadro 6. Matriculas, renovaciones y cancelaciones del registro mercantil 2003 – 2004	89
Cuadro 7. Progreso de la aplicación de encuesta de percepción a los empresarios de de Pasto	98
Cuadro 8. Resumen del procedimiento de aplicación de encuesta de percepción a empresarios de de Pasto	99
Cuadro 9. Encuestas realizadas según año	99
Cuadro 10. Pasto. Inversión neta, según actividad económica. Enero - diciembre 2007	161

Cuadro 12. Evolución de las inversiones en pasto, Cali, Popayán

180

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A Convenio marco institucional celebrado entre la Universidad de Nariño y Cámara de Comercio de Pasto.	198
ANEXO B Modelo de encuesta.	200
ANEXO C Código industrial internacional uniforme (CIU).	201
ANEXO D Tablas de preguntas tabuladas para gráficos	203

INTRODUCCIÓN

Después de la familia, la empresa es la unidad más importante en la sociedad, en la región sobresalen las empresas los siguientes tipos de empresa: pequeñas, microempresas y familiares; su importancia radica no solo en los lazos laborales que allí se manejan, si no, que del funcionamiento de la esta dependen otros factores importantes, que influyen directamente en las personas vinculadas a las organizaciones e incluso en las que no están vinculadas directamente a estas.

Cuando una empresa desaparece, no solo desaparece una razón social en la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto, sino, que su impacto se mide en los efectos que cause en la sociedad, dependiendo el tamaño de la organización. Es preocupante, y de allí nace la importancia de esta investigación, es que el número de empresas que mueren con respecto a las que nacen es extremadamente alto; el interés de este estudio es identificar cuáles son las causas más relevantes del cese de actividad económica o la no renovación de matriculas ante la Cámara de Comercio de Pasto de las empresas en Pasto, además, se busca realizar un análisis del impacto que este fenómeno genera en el municipio de San Juan de Pasto, en los diferentes contextos sociales, culturales y económicos.

Los resultados de esta investigación tienen un valor incalculable, ya que no se tiene referencia de un estudio previo sobre esta temática, por tal motivo, se espera que los resultados que esta investigación presenta, sean aprovechados de la mejor manera por las entidades vinculadas a este proyecto, las cuales son: Universidad de Nariño, más específicamente la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y Cámara de Comercio de Pasto; cada una de estas entidades establece una evaluación concienzuda del papel que actualmente desarrollan dentro y fuera de sus respectivas instituciones para con las empresas; si es el caso se toman correctivos, para evitar que el desarrollo regional siga rezagado, logrando así, que el departamento salga del anonimato y su contribución al PIB nacional sea cada vez más significativa; de esta forma, se logra mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región.

Con este trabajo, el grupo investigador logra colocar en práctica los conocimientos adquiridos durante el periodo de formación profesional, aprovechando experiencias y vivencias de nuestros docentes y de todos los colaboradores de la oficina de planeación de la Cámara de Comercio de Pasto. Por lo tanto, este

trabajo pretende hacer un aporte a la región, y al alma Mater, retribuyendo la dedicación y entrega de quienes están al frente de la misma.

1 SÍNTESIS DE LA PROPUESTA INICIAL

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las causas y efectos que provocan la mortalidad empresarial en el municipio de San Juan de Pasto en los últimos años?

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Se observa en la región de San Juan de Pasto un alto grado de mortalidad empresarial, creando una gran preocupación en la sociedad; esta intranquilidad crece al advertir que no solo están cesando su actividad económica empresas nuevas o con un corto lapso de vida, sino que también desaparecen empresas de gran trayectoria en la región. Para ayudar a solucionar este grave problema que aqueja al municipio, la investigación busca determinar las dificultades que originan el problema y de esta forma poder plantear posibles soluciones.

Es importante conocer y determinar cuáles son las principales causas que influyen en la mortalidad empresarial en el municipio de San Juan de Pasto; de tal forma, que esta investigación genere bases sólidas y confiables que permitan que todos los esfuerzos que se hagan por parte del estado y las empresas tengan un enfoque dirigido a la raíz del problema, haciendo más efectiva su aplicación.

La ausencia de información confiable es el factor que debilita y hace poco eficientes los planes y proyectos que se destinan a impulsar el crecimiento económico de la región. Por tal motivo, es de vital importancia crear una sinergia entre todos los elementos involucrados, en este caso: el estado, las empresas y la academia; esto es posible si todos estos elementos comparten un mismo enfoque o punto de vista, y sobre todo un objetivo en común, para lo cual, el primer paso a seguir es lograr que todos los entes, compartan la misma información.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Investigar, determinar y analizar las causas que provocan la mortalidad empresarial en el municipio de San Juan de Pasto en los últimos años.

1.3.1 Objetivos Específicos

- Determinar las características que poseen las empresas con mayor índice de mortalidad.
- Establecer la incidencia de las disposiciones gubernamentales y regímenes tributarios en la mortalidad empresarial.
- Establecer los efectos que la mortalidad empresarial genera en el campo social, económico y cultural del municipio de San Juan de Pasto.
- Determinar la influencia de los períodos coyunturales nacionales en la mortalidad empresarial en los últimos años.
- Establecer el comportamiento de los empresarios frente a la consecución de recursos y determinar su incidencia en la mortalidad empresarial.

1.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación se describe los métodos que se utilizan en el desarrollo de esta investigación, los cuales permiten responder preguntas en torno a objetivos, alcances, fundamentos teóricos de este estudio; de igual forma se busca saber el nivel de profundidad al que se llega en la investigación.

1.4.1 Tipo de estudio Es un estudio descriptivo puesto que se enmarca en una investigación perteneciente a las ciencias sociales y se encarga de la descripción y análisis de características, elementos, componentes y su interrelación. Cumple con aspectos como son:

- Permite establecer características demográficas de los elementos a investigar (Número de la población, distribución por características homogéneas de las empresas, distribución en el área de estudio).
- Se puede identificar las diferentes formas de conducta de las empresas como comportamientos ante la sociedad, comportamiento hacia las disposiciones del

gobierno para con las empresas, sus recursos e impuestos, derechos y obligaciones.

- Permite encontrar la asociación de las variables de la investigación. (Relación mortalidad empresarial y aspectos sociales, económicos, legales).

De igual forma se acude a técnicas para la recolección de información como: entrevistas, encuestas, informes y documentos elaborados por otros investigadores. Para la obtención de datos de fuentes primarias, se utiliza una encuesta aplicada a una población que se obtiene por medio de un muestreo estratificado simple y la información obtenida se somete a codificación, tabulación y análisis, todos estos elementos son propios de un estudio descriptivo.

1.4.2 Método de investigación Se realiza a través de análisis y síntesis; ya que se explica el fenómeno interrelacionando las diferentes observaciones, para la identificación de cada una de las partes que caracterizan el marco de la investigación, de tal modo que se pueda establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos de la investigación. La síntesis permite que todos los elementos que identifican el objeto de estudio (empresas que desaparecen) puedan relacionarse con el conjunto de factores y la función que desempeñan y de igual forma los efectos encontrados y su análisis.

Para la realización de la investigación se debe tener en cuenta que todo instrumento de recolección de datos debe cumplir con dos requisitos indispensables: validez y confiabilidad, en términos generales, se refiere al grado de credibilidad del instrumento al medir la variable que se pretende evaluar; por ejemplo: el conocimiento de los trámites necesarios para la legalización de una empresa, además, la confiabilidad en un instrumento de medición, tiene que ver con el grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto produce unos resultados iguales.

Se tiene en cuenta las anteriores observaciones y se procede a la elaboración de una encuesta como instrumento de recolección de datos. El formato de la encuesta se realiza teniendo en cuenta que las preguntas consignadas sean planteadas con base a los objetivos tanto generales como específicos formulados en este proyecto.

Se parte de la aplicación de la encuesta piloto, en la cual se define el tamaño de la muestra y se toma el 10% de la misma para realizarla, con el fin de detectar los

posibles errores de la misma. Para ello se escogen 36 empresas al azar, y se le realiza la encuesta. Los resultados obtenidos se analizan de acuerdo al comportamiento y/o sugerencias de los encuestados para establecer las correcciones pertinentes. Una vez se analizan los resultados obtenidos en todo el proceso de aplicación de la encuesta piloto, con la asesoría de las dos instituciones involucradas en la investigación (Cámara de Comercio y Universidad de Nariño), se establece las modificaciones que sean necesarias, tanto de fondo como de forma y se continúa con la aplicación de la encuesta.

Para el desarrollo de la aplicación de la encuesta se toma la información suministrada por la Cámara de Comercio de Pasto, que corresponde al nombre de las empresas que han cancelado su matrícula mercantil y de su respectivo representante legal, se procede a realizarles su respectiva encuesta. Una vez recolectada la información, se procede a codificarla e ingresarla en un software que facilite el manejo de esta información y permita presentarla gráficamente, cruzar variables, y todos los análisis que se requieren para el desarrollo de la investigación. En este caso se utiliza el programa **STATGRAPHICS**, se estima que el tiempo para el desarrollo de esta actividad se da en cuatro semanas.

Al tabular y analizar toda la información se presentan los resultados a Cámara de Comercio y a la Universidad de Nariño, de forma organizada y fácil de comprender; para su revisión. Si se presentan correcciones al informe se hacen los ajustes que se consideran necesarios para la posterior presentación del informe final.

Al cumplir los objetivos de la investigación, se procede a plasmarlos en un documento escrito, de forma organizada y fácil de comprender, ya que este se convierte en fuente de consulta útil para investigaciones posteriores. Además, en este documento se encuentran las recomendaciones basadas en los hallazgos que se obtienen en el estudio de las variables; esto con el fin de que esta investigación sea útil e influyente en los procesos de la academia y de otras instituciones como la Cámara de Comercio de Pasto.

Los resultados obtenidos y plasmados en el informe final se dan a conocer de forma verbal en una exposición abierta al público, de igual forma que en el documento escrito, se realizan las recomendaciones necesarias y se responden las inquietudes de los asistentes.

1.4.3 Cronograma

ACTIVIDADES	DISTRIBUCIÓN TEMPORAL																									
	SEMESTRE B 2008						SEMESTRE A 2009						SEMESTRE B 2009						SEMESTRE A 2010						SEM -B - 2010	
	MESES						MESES						MESES						MESES						MESES	
	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A
1 Presentación de la Propuesta •Firma convenio Cámara de Comercio y Universidad de Nariño																										
2 .Observaciones - Entrevistas - Grabaciones - Diarios - Cuestionario Conversatorio																										
3 .Presentación del anteproyecto																										
4 Cálculo del tamaño de la muestra																										
5 . Selección de la muestra																										
6 . Diseño de la encuesta y aplicación de la encuesta																										
7 . Corrección anteproyecto																										
8 . Desarrollo del proyecto																										
9 . Corrección informe final.																										
10 . Presentación informe final																										
11 .Sustentación del informe final																										

1.4.4 Presupuesto del Proyecto

CANTIDAD.	DESCRIPCIÓN	Valor unid	Valor total
	PAPELERÍA Y SUMINISTROS		
3	RESMAS DE PAPEL CARTA (75 gr.)	\$10.000	\$60.000
5	CDS	\$1.500	\$7.500
10	DISQUETES	\$1.000	\$10.000
4	TABLAS PARA ENCUESTADORES	\$3.000	\$12.000
6	LAPICEROS	\$600	\$3.600
2	LÁPICES	\$500	\$1.000
2	BORRADORES	\$200	\$400

	SERVICIOS	Valor unid	Valor total
200	HORAS ALQUILER COMPUTADOR	\$1.000	\$200.000
270 Pg.	IMPRESIÓN ANTEPROYECTO (3 COPIAS)	\$300	\$81.000
3	ANILLADO ANTEPROYECTO (3 COPIAS)	\$2.000	\$6.000
1110 Pg.	FOTOCOPIAS DE ENCUESTA	\$50	\$55.500
363	APLICACIÓN DE ENCUESTAS	\$1.000	\$363.000
363	TABULACIÓN DE ENCUESTAS	\$800	\$290.400
250 Pg.	TRANSCRIPCIÓN DE TEXTOS.	\$300	\$75.000
4	EMPASTADO INFORME FINAL	\$15.000	\$60.000
	OTROS		
2	HONORARIOS PARA INVESTIGADORES	\$800.000	\$1.600.000
450	LLAMADAS TELEFÓNICAS EMPRESARIOS. 2 MIN	\$200	\$180.000
36	TRANSPORTES (9 DÍAS * 4 ENCUESTADORES)	\$750	\$27.000
72	REFRIGERIOS PARA ENCUESTADORES (9 DÍAS)	\$1.200	\$86.400
	ELABORACIÓN PRESENTACIÓN PARA SOCIALIZACIÓN.		\$35.000
7302	REGISTROS DE CÁMARA DE COMERCIO	\$250	\$1.825.500
	TOTAL		\$4.943.300

1.4.5 Recursos Corresponde a todos los recursos utilizados en el desarrollo de la investigación tanto humanos como físicos, y sin los cuales sería imposible el normal desarrollo de la presente investigación, a continuación se presenta un listado de dichos recursos.

1.4.5.1 Recursos humanos

- Investigador.
- Asesor de tesis: Dr. Luís Alberto Arcos.
- Equipo humano de la Oficina de Planeación Cámara de Comercio de Pasto.
- Jurado Evaluador.: Julio Ignacio Garzón Narváez, Rafael Llerena Salazar,
- Todos los docentes de las diferentes ramas que brindan orientación en las diferentes etapas de la investigación

1.4.5.2 Recursos físicos

- Medios magnéticos (CD y diskettes): utilizados para el almacenamiento de la información.
- Impresoras: utilizados para la impresión de los diferentes informes y formatos de encuestas.
- Papelería
- Tablas de encuestas.
- Lapiceros, lápices, borradores.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Aunque las estadísticas que presenta el departamento administrativo nacional de estadísticas (DANE), muestran un crecimiento de la economía por encima del 2,5%¹ en los últimos años, la realidad de la región no es alentadora, más del 50%

Crecimiento económico primer trimestre de. En: El Tiempo, Bogotá: (16, Sep. ,2007): 8-3, c. 3.

de las empresas que se registran por primera vez en la Cámara de Comercio de Pasto, no sobrevive más de tres años en el mercado, esto sin duda, es muy preocupante si se analiza los efectos que esto produce, pero, lo que es más preocupante es el hecho de que en los últimos 4 años, empresas de mediana y larga trayectoria en el mercado estén cesando sus actividades económicas.

Esto se convierte en un problema que tiene repercusiones no sólo en lo económico, sino que se refleja con mayor claridad en lo social, con el flagelo del desempleo, en la calidad de vida, la cultura y el desarrollo regional; y como si fuese una enfermedad es necesario conocer las causas de su origen, para prevenir complicaciones, superar y evitar futuros problemas, por aquello de “aprender de los errores”, pero, igualmente importante y necesario es conocer los efectos e incidencias que esta crisis genera en los diferentes sectores a través del tiempo.

Todo esto con el fin de suministrar información que permita establecer planes que sean efectivos a la hora de solucionar los problemas de mortalidad empresarial y evitar que los empresarios liquiden sus empresas, dejando un paradigma negativo para potenciales inversionistas y emprendedores.

Esta investigación contribuye a mejorar la calidad de vida de los habitantes del municipio, ayuda a resolver problemas prácticos, por medio del suministro de información verídica, confiable y oportuna; también es útil para cerrar la brecha existente entre la academia y las empresas, generalizando sus resultados a principios más amplios, generando un nuevo instrumento que nos permite recolectar y analizar datos para estudiar adecuadamente los fenómenos económicos de la región.

2. MARCO REFERENCIAL

En la mayoría de estudios siempre se tiene como referencia algunos estudios anteriores, que sirven como un punto de partida, una guía en el desarrollo de proyectos posteriores. Sin embargo para el desarrollo de este proyecto no se tienen evidencias de estudios anteriores en nuestra región ni en nuestro país, lo que dificulta su desarrollo, sin embargo se han tomado algunas opiniones que permiten concretar razones de porque la existencia de la alta presencia de mortalidad empresarial en nuestro medio.

2.1 ¿POR QUÉ MUEREN LAS EMPRESAS? (Por: Víctor Rivas Martínez)

Las empresas son organismos vivos y como tales, nacen, crecen, se reproducen y mueren. Sin embargo, con dolor de patria hay que reconocer que nuestro país, de cada cien empresas que se montan, 73², si, 73 desaparecen del mapa antes del primer año de su existencia, según los afirma un estudio realizado por el BID y Fundes Internacional. Este alto grado de mortalidad en la infancia de las empresas se presenta como consecuencia de las siguientes enfermedades que a pesar de ser perfectamente tratables, si no son atendidas a tiempo conducen a su muerte inmediata:

- **Asfixia financiera.** Por cuanto en Colombia, ni el sector público ni el privado, mucho menos el sector financiero tienen una política de apalancamiento a las empresas recién nacidas, se olvidan que estas como todo ser viviente necesitan de cuidados especiales que le ayuden a sobrevivir mientras aprenden a respirar, mientras desarrollan su propia visión para que pueda mirar con detenimiento sus oportunidades y amenazas y puedan evaluar sus fortalezas y debilidades; mientras desarrollan su sentido del tacto para que puedan percibir el medio ambiente y los efectos de la competencia; mientras desarrolla sus propios músculos administrativos y económicos que le permitan en corto plazo ser capaces de moverse por sus propios medios.

- **Ceguera Administrativa.** Por cuanto la inmensa mayoría de los emprendedores modernos, independientemente de su formación académica, carecen de la capacitación y el entrenamiento suficiente para que esa criatura que concibieron

² ¿Por qué mueren las empresas? En: Diario del Sur, Pasto: (3, Oct., 2007): 4-1, c. 1.

cuenta con el respaldo administrativo suficiente para que pueda subsistir. Administrar una empresa no es cosa del otro mundo pero requiere la preparación adecuada para que pase sin dificultades hasta la otra orilla del río. Para ser administrador no se requiere tener un título profesional, especialización, maestría o doctorado, simplemente se requiere desarrollar ciertas habilidades, hábitos y destrezas que le permitan al padre o madre de la nueva empresa mantener con vida esa criatura con la cual soñó con tanto amor y cariño.

Afirmó que para administrar una empresa no se requiere de muchos cartones porque conozco empresarios exitosos que nunca pisaron la U, y otros con más cartones que un tugarío, que no son capaces de administrar su propia vida, menos la de una empresa, y de estos hay muchos en las universidades. Búsquenlos y verán que por allí los encuentran.

- **Tumores impositivos.** Estos son congénitos, las empresas nacen con ellos y son imposibles de extirpar, pues el estado en vez de permitir que las nacientes organizaciones empresariales crezcan en un ambiente financiero sano, desde el primer día les inyecta el virus de los impuestos y contra ellos no hay vacuna que valga, pues gane o no gane, trabaja o no trabaje, mensualmente, bimensualmente o anualmente el empresario está obligado a pagar al estado por el derecho a trabajar en un país que no le brinda garantías de ninguna clase y que por el contrario lo persigue tanto desde un comienzo, hasta tal punto que si no tiene el músculo financiero suficiente, termina en la inanición antes de poder celebrar su primer año de existencia.

La asfixia financiera, la ceguera administrativa y los tumores impositivos, son unas de las enfermedades que con mayor rigor atacan a 73 de cada 100 empresas que se establecen en Colombia. ¿Qué hacer? Adoptar una política pública y privada que permita oxigenar financieramente los emprendedores, hasta que estén en condiciones de dar por sus propios medios sus primeros pasos. Formar desde el hogar y la escuela a los empresarios del futuro, para que las nuevas generaciones no se preparen en las universidades para presentar hojas de vida, sino para recibirlas en sus nuevos emprendimientos y, finalmente, exonerar de impuestos a todas las nuevas empresas que se formen, durante sus primeros años, como un mecanismo que permita su despegue y crecimiento inmediato. Si adoptamos estas recomendaciones espero que el índice de mortandad empresarial disminuirá.

2.2 APRENDIZAJE, CAMBIO Y CULTURA

Como miramos en el artículo anterior las tasas de mortalidad empresarial son altas, incluso mayores que las de los seres humanos. La mortalidad infantil de las empresas es aún mayor. Muchas empresas desaparecen por no implantar normas de sucesión, son muy dependientes de ciertas personas. Sin embargo, también desaparecen empresas longevas, o se debilitan tanto que son blanco de los depredadores. Pocas renuncian a la vida voluntariamente; son raros los suicidios empresariales. ¿Cuáles son las causas de los fallecimientos? En algunos sectores la respuesta es clara: las empresas mueren porque cambia el entorno. Pero el entorno cambia para todas. Desde hace pocas décadas es más turbulento, impredecible, global; hace años fue inflacionario, en la actualidad, en todo el mundo se planea la deflación.

Cuando el “know-how” de una empresa, su gama de productos, sus relaciones laborales, están en armonía con el entorno, la tarea de la dirección se convierte en la asignación de recursos. Los recursos humanos y financieros se asignarán a aquellas partes de la organización mejor colocadas para sacar provecho de un entorno convergente y en armonía. La otra cara de la moneda es que cuando el entorno diverge, es poco armónico, las políticas de crecimiento deben ser sustituidas por políticas de supervivencia. Con frecuencia fracasa el cambio de una a otra. En la euforia de la expansión no se perciben los cambios del entorno o se ven como lo que no son. Además, en el periodo de bonanza la sub-estructura de la compañía que se benefició más de la situación se ha hecho más poderosa e independiente.

Las empresas continúan demasiado tiempo las políticas que durante tiempo produjeron buenos resultados y sin darse cuenta entran en crisis ¿Por qué? ¿Por qué las compañías no perciben los signos de cambio? Pregunta intrigante para la que es importante encontrar una respuesta. Los psicólogos la contestan diciendo que la naturaleza humana se resiste ante el cambio, lo que, en principio, es bueno para no acometer el cambio por el cambio. Sin embargo, cuando el cambio es una exigencia de la supervivencia, hay que superar la resistencia y la única forma para hacerlo es dolorosa. El equivalente empresarial del dolor es la crisis que dura lo suficiente para que la mayoría de los miembros de la organización la sientan y se convenzan de que hay que hacer algo para resolverla. En situaciones de crisis, cuanto más profundas sean, más se carece de tiempo y de opciones. La gestión de la crisis es una forma de resolverla, pero es peligrosa. Esta explicación no proporciona muchas esperanzas de mejora, compara la empresa con una tragedia griega. Y sin embargo existe un gran abanico de mejora. Es posible gestionar el cambio interno previéndole que esperar a la crisis a condición de ser capaz de ver a tiempo los cambios del entorno. Las empresas longevas muestran que es

posible ver las señales de cambio antes que la mayoría. ¿Por qué, entonces, muchas no ven lo que pasa a su alrededor?

- **El Emprendedor y Las Pequeñas Empresas** No es necesario realizar un estudio exhaustivo para darnos cuenta que en nuestro medio lo que predomina son las pequeñas empresas, y los emprendedores; es decir aquellas personas que independientemente de la razón que tengan toman la decisión de entrar en el mercado con una actividad comercial, productiva o de servicios. Por eso es importante que se aborden temas relacionados con este aspecto para tener algunas ideas introductorias que nos llevarán no solo a entender más el tema sino que a sacar algunas conclusiones comparando los hallazgos de esta investigación con algunas ya hechas en otros países.

- **¿Qué es una pequeña empresa?** Independientemente de la referencia legal existente, ya que hay diversas formas para definir que a una pequeña empresa, la adopción de una fórmula global para agrupar esas empresas podría crear distorsiones. Lo que es grande para determinado sector de actividad puede no ser para otro. Además pueden existir variaciones regionales. Por lo tanto se adopta como alternativa el término de empresa de pequeña dimensión. En este grupo se incluyen organizaciones empresariales que, independientemente al número de empleados, facturación o activos fijos, presentan características peculiares. Las principales son:

- **Propietario y administración interdependientes** El dueño y la empresa se confunden. Frecuentemente utilizan una misma cuenta bancaria, se localizan en la misma dirección. No existe una diferencia clara entre los asuntos personales del emprendedor y las actividades empresariales.

- **No domina el sector donde opera** Ocupan un lugar bien definido en el mercado. Por ejemplo: un taller mecánico dedicada a la reparación de aire acondicionado para vehículos podrá ser el mejor de ese mercado, pero difícilmente dominará el ramo en el mercado.

- **Estructura organizacional simple** Se dedican a la producción de bienes y servicios específicos y operan con pocos empleados. Esta situación permite mantener una organización relativamente simple, con pocos niveles jerárquicos y una gran concentración de autoridad. Además de estas características es importante destacar otras como: mayor intensidad de trabajo con relación a las grandes empresas, mejor aprovechamiento de los talentos y energía individual,

mayor relación entre empleo ofrecido y capital invertido, Los empleados son más independientes, explotan parte del mercado que no es atractivo para las grandes empresas

2.3 MORTALIDAD EMPRESARIAL

Muchas expectativas y esperanzas son depositadas en estas pequeñas unidades, porque ellas generan nuevos empleos y contribuyen a mejorar la competencia y una economía más eficiente. Al mismo tiempo es preocupante el número de empresas que fracasan en los primeros años de vida. Recientes investigaciones buscan explicar por qué unas empresas sobreviven y otras fracasan.

Hay un alto índice de mortalidad empresarial. Algunas estadísticas de distintos países coinciden que entre el 70 y el 80% de las empresas que hoy se crean, cierran antes de cumplir un año de vida. De las que sobreviven, menos del 70% alcanzan el quinto año de vida. Estas cifras se refieren a datos del SEBRAE de Brasil y a estudios realizados por Centro de Atención a la Pequeña y Mediana Empresa (CAPYME) en Paraguay.³ Entre los principales motivos puntuales de fracaso de las nuevas pequeñas empresas y de nuevos productos, se cita:

- **Competencia más fuerte en el mercado de lo que se esperaba 26,4%** Por lo general el emprendedor se focaliza más en el producto o servicio y no lleva en cuenta a la competencia y sus ventajas tales como: precios, condiciones de crédito, asesoramiento, atención al cliente, entre otros.
- **El número de clientes potenciales en el mercado fue sobreestimado 18,5%** Uno de los errores crasos que comete una persona al iniciar la empresa es que dimensiona el mercado según su capacidad de producción. La dimensión de las ventas y la programación de la producción se deben basar en el estudio de mercado.
- **Los esfuerzos de venta, promoción y distribución estaban mal diseccionadas 15,9%** Este dato tiene que ver con las frases sátiaras como “vender bufanda en el desierto” o “vender helado en el polo”. El emprendedor no identifica quien es su cliente y donde se encuentra, de esa forma mucho esfuerzo es malgastado sin que tenga un retorno.

³ FISAS, Vincenç. (2005). Abordar el Conflicto: La negociación y la mediación. Revista futuros, Vol. III, No 1. En: http://www.revistafuturos.info/futuros_10/conflicto2.htm 2006/boveda.htm, p. 2.

- **El precio fue fijado muy por arriba de lo que pagaría el cliente 6,9%** Al iniciar una empresa el propietario no maneja instrumentos como la determinación de costos y la fijación del precio de venta. El empresario debe entender que el precio de venta hoy en día lo fija el mercado. Pasó la época de aplicar un porcentaje sobre el costo de la mercadería sin considerar el precio de la competencia.

- **El producto era igual al de la competencia. Un producto “yo también” 9,2%** Los nuevos productos no se diferencian en nada con los que ofrece la competencia. La pregunta aquí es ¿Por qué el cliente cambiaría de proveedor? ¿Qué ventajas ofrece mi producto/servicio sobre la competencia?

- **Faltó capital de trabajo para la venta del producto 3,0%** Este probablemente sea el principal motivo que los empresarios perciben que afecta al éxito de sus negocios. Pero en realidad la falta de capital operativo incide en bajo porcentaje.

2.3.1 Lo que dicen las estadísticas Algunos de los estudios que citaremos como punto de partida es el hecho por El Centro de Atención a la Pequeña y Mediana Empresa (CAPYME) de Paraguay realizó en diciembre de 2005 hasta febrero de 2006 una investigación en 400 pequeñas y medianas empresas (con menos de 100 empleados) representativas del sector. Esta categoría de empresas representan más del 90% del total de empresas en Paraguay. He aquí algunos de los resultados:

- * 42% No tiene planificada la producción
- * 47% No tienen planificada las ventas
- * 49% No usan sistema de control de stock
- * 85% No entrenan o capacitan a sus recursos humanos
- * 88% No usan los recursos de la informática
- * 65% No usan sistemas de evaluación de la productividad
- * 60% No usan mecanismos de control de calidad

Estos datos dan la pauta de la baja competitividad de muchas pequeñas empresas en Latinoamérica.

2.4 MANERAS DE RESOLVER PROBLEMAS

Cuadro 1. Maneras de resolver problemas

CARACTERÍSTICAS	ADAPTADORES	INNOVADORES
Estrategias	Toman los problemas como datos y generan formas para desarrollar soluciones mejores, buscando alta eficiencia inmediata.	Redefinen un problema relatando las restricciones previamente definidas, inventando soluciones que le parezcan mejores.
Resultados	Generan buenas ideas, suficientes para resolver los problemas establecidos, sin embargo, a veces fallan por usar inadecuadamente los modelos existentes.	Producen múltiples ideas triviales y parecen inadecuadas para otros, pero frecuentemente contienen enfoques para resolver problemas anteriormente no tratados.
Preferencias	Prefieren situaciones bien estructuradas, mejores para incorporar nuevos elementos para una política existente.	Prefieren situaciones no estructuradas para usar nuevos datos en la reestructuración de las políticas y están dispuestos a enfrentar grandes riesgos.
Adaptación	Mejoran lo que está funcionando, sin embargo, en tiempos de cambios tienen dificultades para huir de los papeles establecidos.	Aumentan la flexibilidad en tiempos de cambios, pueden tener dificultades para trabajar con formas organizacionales rutinarias.
Imagen	Vistos por los innovadores como confiables, rutinarios, predecibles y restrictos por el sistema.	Considerados por los adaptadores poco confiables, poco prácticos, arriesgados, creadores de discordias y agresivos.

Fuente: Buttner & Gyskiewicz (1993)

2.5 LOS RECURSOS HUMANOS: EL PRINCIPAL FACTOR

La preparación, tanto de los gerentes como de sus colaboradores, como factor clave de competitividad, aún no es visualizada por muchos empresarios. Definitivamente la capacitación tiene directa relación con las utilidades de la empresa. Para bajar los costos de fabricación o gastos fijos de la empresa es necesario sensibilizar a los colaboradores a cerca de la calidad y productividad en el trabajo. Solamente así se puede conseguir un aporte consiente y voluntario de todos los componentes del equipo, para mejorar los índices de eficiencia, lo que se traduce en más y mejores utilidades. También, cuando las ganancias deban

provenir de un aumento de las ventas, la capacitación en el área de marketing, atención al cliente, técnicas de ventas, entre otros, debe ser considerada como una inversión que tiene su retorno en las operaciones.

Los estudios muestran que son tres los factores que afectan a la sobrevivencia de una nueva empresa: El primero se refiere a las características individuales del emprendedor fundador, el segundo factor es estructural y estratégico del nuevo negocio y el tercero a las características del medio ambiente de la empresa. Los factores relacionados al emprendedor son las características del empresario que intervienen directamente en el proceso de creación y desarrollo de empresas. Las habilidades necesarias de gestión, conocimientos y valores, son las más importantes.

Los factores de éxito adquieren un mayor o menor relevancia de acuerdo con el estado de evolución de la empresa. El éxito de una empresa se origina cuando hay un equilibrio en los factores citados. **La empresa, el ambiente y el emprendedor**, son tres variables que se influyen mutuamente. Una genera una serie de necesidades que necesitan ser atendidas para que la empresa obtenga el éxito. Por lo tanto, la evolución de la empresa en el tiempo, depende del equilibrio y desempeño de estos factores.

Estudios recientes demuestran que a pesar de la variedad de factores que llevan a las pequeñas empresas al éxito, casi todos están relacionados a la figura del emprendedor. El fracaso de una empresa es un proceso de aprendizaje doloroso y traumático para el emprendedor, pues están envueltos muchos recursos propios y de terceros, así como energía y entusiasmo.

Dentro de las diversas áreas del conocimiento que tienen que ser atendidas en el estudio del éxito empresarial, casi todas confirman que el fundador es la pieza fundamental para que efectivamente ocurra el éxito. Además de los anteriores aspectos que generan la mortalidad empresarial, es necesario citar otros igualmente influyentes y que se identifican más con el país y con la región

2.5.1 “Carencia de valores y virtudes de los miembros de una empresa familiar” Es importante destacar que en nuestro país más del 80% del total de las empresas registradas la conforman empresas familiares⁴, y la carencia de valores y virtudes al interior de estas algo bastante común en nuestros tiempos, y que ha

⁴ GÓMEZ B, Gonzalo. Protocolo Familiar, Bogotá: Norma, 2005, p. 65.

sido objeto de poco estudio a pesar de la gran importancia que representa en las acciones diarias de los miembros de una sociedad.

Entre las contadas investigaciones que se realizan, se registra la desarrollada por Gallo y Cappuyns (2002) en España, la cual, mediante la aplicación de 253 cuestionarios a personas que desempeñaban responsabilidades de gobierno y dirección en empresas familiares, se obtuvieron estadísticas sobre el manejo y sentido ético del comportamiento de los máximos responsables de la empresa, de la siguiente forma:

- El 36% de los encuestados opina que usan la empresa fundamentalmente para su propio beneficio económico.
- El 34% afirma que la empresa familiar era gobernada y dirigida siguiendo buenos principios éticos.
- El 21% indica que quienes gobiernan la empresa habían adquirido el poder fraudulentamente y lo mantenían por medio del nepotismo, de la manipulación y de una carencia del necesario cambio estratégico.
- El 9% opina que la empresa es gobernada para satisfacer las preferencias personales de quien tiene el poder.

Si se observa el segundo ítem, se puede concluir que el 66% de las personas entrevistadas piensan que las empresas familiares no son gobernadas con base en principios éticos, situación bastante deprimente si se recuerda que este tipo de empresas constituyen la espina dorsal del desarrollo económico en muchos países.

El asumir el poder de la empresa familiar tan sólo para satisfacer las preferencias personales, tomar ventaja económica de la misma y caer en comportamientos corruptos con el fin de sostenerse en el poder, son actos que demuestran que dentro de la empresa no existe una cultura basada en valores ni en las virtudes propias de un buen directivo, por el contrario, se pone en manifiesto el liderazgo negativo que ejerce la dirección sobre el resto de la organización.

La falta de valores y virtudes se refleja en algunas empresas como fuente de la ruptura de las relaciones familiares, creándose la división de la unidad con la formación de parcelas familiares, con consecuencias inmediatas en la dirección y posteriormente en el patrimonio de las empresas al ser dividido. Dicha falta de virtudes pasa desde la ausencia de fidelidad en los matrimonios, generando la cultura del amante en la empresa, hasta comportamientos corruptos dentro de la misma, llegando a ser un problema de ambos géneros.

Sin embargo, la infidelidad, el machismo, etc., no son la única falla, problemas como el alcoholismo, drogadicción, la deshonestidad son aspectos que contribuyen a la mortalidad de estas empresas. La ausencia de valores, además de transmitirse en toda la empresa, afecta el sentido ético del trabajo y las relaciones jefe-empleado y empleado-empleado, reflejando una lógica de permisividad: “Si el presidente de la empresa se involucra con el personal, ¿Por qué el resto de los directivos no pueden hacer lo mismo?”

Todas estas situaciones, más comunes de lo que se cree, demuestran que las empresas familiares colombianas y sus miembros son víctimas de esta trampa, por lo tanto los empresarios deben desarrollar virtudes como la templanza, la prudencia, la justicia y la fortaleza para ser transmisores de un verdadero liderazgo, tanto en los empleados como en los sucesores y de esta manera hacer de continuidad la empresa familiar una realidad.

2.5.2 La sucesión familiar Quizá dentro de la continuidad de las empresas familiares lo que resulta más difícil es el paso de generación a generación; siendo este uno de los aspectos más aplicables a nuestra región. Es un proceso complicado, sujeto a muchísimos eventos que pueden causar el éxito o el fracaso de la empresa.

La continuidad no solo en las empresas de familia, sino en las sociedades de capital mixto también se vuelve compleja. Pero bien, ¿qué es la continuidad? Puede ser la entrega de la batuta de mando en la gerencia de la compañía, o la entrega de acciones de un padre a sus hijos. Pero la continuidad también es el hecho de seguir con un negocio y las iniciativas que se han planteado para su futuro. En este punto se debe insistir en la importancia de seguir con los planes de una compañía o de una institución. Para ilustrar este punto de vista se quiere citar dos ejemplos de sucesión, uno poco exitoso y otro muy exitoso.

El primero es el cambio de mando en el gobierno central, y el segundo es el proceso de sucesión en General Electric. Al igual que un Gobierno Central y que

General Electric, la labor de una empresa de familia no necesariamente se restringe a crear valor por sobre todas las cosas, aunque se sabe que la generación de valor es el alimento que mantiene a la empresa funcionando. Es probable que esta comparación permita a los empresarios de familia entender más fácilmente la criticidad e importancia de planear la sucesión, tanto del mando, la propiedad y el liderazgo, y los mecanismos que ayudan a que esta se dé con éxito.

2.5.3 La organización empresarial. De alguna manera se puede decir que la gran mayoría de las empresas familiares empiezan muy pequeñas, en algún lugar de la casa de uno de los socios. Hewlett-Packard*, inicia literalmente en un garaje en Palo Alto California, hoy en día es una empresa familiar que forma parte de los 30 grupos más grandes del mundo. Así que HP pasa de “garaje a conglomerado familiar”, pero ¿cómo lo hizo? Esta no es una respuesta que se pueda dar en una frase o con un simple análisis. HP aplica un mecanismo, que es la planeación estratégica, y la actualización organizacional, entre muchísimos otros. En este ejemplo el aspecto organizacional de la empresa es supremamente importante dentro de la idea de actualización organizacional en las empresas de familia como herramienta para lograr la subsistencia y el éxito

En la mayoría de las empresas familiares se maneja su estructura organizacional informalmente. El concepto se asocia a número de personas y cargos, pero pocas veces a: perfiles, funciones, responsabilidades y compensación. Además, muchos ya dejan de creer en el organigrama, lo hacen por cumplir con los sistemas de calidad, pero no lo llegan a utilizar como la base para cumplir objetivos estratégicos. La estructura organizacional comprende más que un organigrama, es en realidad el mecanismo para lograr la estrategia, y requiere total atención del Gerente o Presidente; según Jack Belcho, presidente ejecutivo de General Electric hasta 2003, afirma que el presidente además debe ser presidente ejecutivo de personal. Esto es una ventaja competitiva en el ámbito comercial y administrativo con miras a enfrentar la inevitable sucesión del gerente dueño, el asumir un rol estratégico hacia el manejo organizacional en la empresa familiar.

2.5.4 La situación de las empresas de familia Muchas empresas de familia, especialmente las que todavía se encuentran bajo el control de la primera generación, no llegan a formalizar su organización como herramienta estratégica. Vale la pena especificar lo que quiere decir una herramienta estratégica; estrategia

* HEWLETT-PACKARD. Es una de las mayores empresas de tecnologías de la información del mundo, con sede en Palo Alto, California. Fabrica y comercializa hardware y software además de brindar servicios de asistencia relacionados con la informática. La compañía fue fundada en 1939 y se dedicaba a la fabricación de instrumentos de medida electrónica y de laboratorio. Hoy en día es la empresa líder en venta de impresoras.

tiene que ver con la toma de decisiones con respecto a qué hacer, y cómo hacerlo, pero, entre esas habilidades que debe suministrar directa o indirectamente cualquier líder moderno está quién lo hace; en otras palabras el líder de una empresa debe dominar el diseño estructuras organizacionales, sistemas de monitoreo del desempeño, mecanismos para guiar y motivar las actividades y determinaciones de sus empleados. Es decir, la organización es la herramienta con la que cuenta un líder de empresa familiar para llevar a cabo sus objetivos. Por eso la organización se ajusta a los objetivos de la compañía y de la familia y no al contrario como suele suceder.

Muchos empresarios, líderes y miembros de Junta de empresas familiares se preguntan a menudo cuáles son los roles, funciones o cargos que se quieren o deben crear en su empresa, por lo general se cuestionan el costo de implantar algún cambio que implique un incremento de la fuerza laboral. En realidad, la organización no es un costo sino una inversión, y como tal debe ser analizada con base en un beneficio potencial y según las posibilidades que tiene la empresa de capturar dicho beneficio.

Una gran cantidad de empresas familiares, sobre todo de primera generación, flaquean en su organización por varias razones; la reactividad prima sobre la pro actividad a la hora de hacer planeación organizacional, la des-priorización de la función organizacional, y la carencia de mecanismos para ajustar las personas a los cargos que DEBEN desempeñar.

2.5.4.1 Pro actividad vs. Reactividad De una muestra de empresas familiares, en el 80% de los casos el jefe de personal es el mismo Gerente/Dueño y es quién se encarga de estructurar la organización, lo cual parece ser es la más sabia de las decisiones, siempre y cuando la labor del líder sea de planeación y no de ejecución. Sin embargo, al preguntarles a los líderes como definen sus necesidades, en este caso más del 80% contesta que atienden solicitudes de requerimientos humanos de las diferentes áreas de su empresa⁵, y contestan positiva o negativamente al requerimiento. La gran mayoría de empresarios contesta no estar familiarizado con el concepto de estructurar la organización con base en la planeación estratégica.

La reactividad en muchas áreas no es del todo una buena práctica, pero en organización es todavía más peligrosa, porque no parte de una base planteada con anterioridad, sino, que involucra un recurso permanente a una necesidad

⁵ PALLARES, María (2006). ¿Qué es la proactividad? Revista Gestipolis, Vol. I, No 1. En: <http://www.gestipolis.com/canales7/rrhh/que-es-la-proactividad.htm>, p. 1.

muchas veces puntual, lo que genera estructuras pesadas, costosas, y lo más grave, poblada por elementos no aptos para solventar los problemas de la organización.

2.5.5 Sucesión familiar por fuerza mayor En el ámbito de las empresas de familia se habla de sucesión en dos momentos: Por muerte o incapacidad del fundador o de aquel de los miembros de la familia que tiene el liderazgo en la empresa, o por su retiro. El retiro de un directivo tiene normalmente dos grupos de causas:

- Motivos relativos al acaecer familiar: Se refiere expresamente a los casos de divorcio, cuando el líder pierde su calidad de tal porque así se acuerde en el proceso de separación: El líder deja su cargo, se despoja o no de sus cuotas o acciones o de parte más o menos importantes de las mismas e igualmente se decide un alejamiento de la familia.
- Motivos relativos al fundador o líder: Son básicamente tres; la muerte, la incapacidad o imposibilidad para continuar al frente (por razones físicas o mentales, de carácter temporal o definitivo) y el retiro voluntario.

La enumeración anterior permite dejar en claro una premisa; la sucesión puede preverse, de esta manera se reduce en algo el alto porcentaje de mortalidad que la empresa adquiere al ocurrir una situación como las anteriormente mencionadas

2.5.6 Confusión de lazos familiares y lazos contractuales Este es uno de los aspectos más comunes en el entorno; “Confusión de lazos de afecto con lazos contractuales”. Los lazos de afecto son propios de la familia y los lazos contractuales son propios de la empresa. Cada una de estas dos instituciones (familia y empresa) tienen definidos sus propios valores y características como pilares de su éxito. Por su parte, la familia encuentra en la unidad, el compromiso y el afecto, características que la hacen mucho más fuerte, mientras que la empresa tiene en la competitividad, la eficacia y el logro de resultados, aspectos que fortalecen su crecimiento. La trampa en la que caen las empresas es creer que aspectos o características de estas dos instituciones pueden sobreponerse unas sobre otras o peor aún, reemplazar unas por otras en la labor diaria de una empresa familiar. Es decir, en la familia, el amor entre padres e hijos puede llevar al desarrollo de los demás sin medir detalladamente lo que reciben y el amor hace que todos puedan recibir más de lo que aportan Sin embargo en la empresa cada

miembro debe aportar su esfuerzo para lograr la generación de riqueza y recibir en forma justa, lo que se merece de acuerdo a su trabajo.

Permitir que los sentimientos de afecto impidan la exigencia de resultados laborales genera conflictos familiares, en su mayoría públicos ante los empleados de la empresa, promoviendo la formación de parcelas y bandos dentro de la misma. Estas situaciones, por lo general, se producen cuando los miembros familiares no saben separar los lazos afectivos de los lazos laborales, no saben dividir entre las relaciones padre-hijo, hermano-hermano y las relaciones jefe-empleado. Cuando las relaciones jefe-empleado están definidas, se presenta una tensión contractual, ante la exigencia de resultados. En la empresa familiar esto no sucede, no existe una tensión contractual entre padres, hijos y hermanos, pues no se exigen claramente resultados en aras de mantener la unidad familiar y evitar los enfrentamientos.

Sustituir la exigencia de resultados óptimos y oportunos por una permisividad y flexibilidad proveniente del afecto familiar, es un error que afecta el compromiso y la dedicación de los miembros de la empresa en el desarrollo de las ventajas competitivas. Consecuencias de confundir los lazos afectivos con los lazos contractuales se presentan en el momento de transmitir la propiedad a los hijos con base en el criterio de la equidad, dejando de lado la importancia de las aptitudes de cada hijo y olvidando el criterio de la justicia para dar a cada uno lo que le corresponde, con base en los esfuerzos y compromiso que le ha dedicado a su trabajo dentro de la empresa. En cuanto a las aptitudes de cada hijo, éstas son indispensables en el momento de definir las responsabilidades de cada miembro dentro de la empresa, ya que cada uno participa en ésta, dependiendo de sus habilidades, intereses y compromisos con el progreso del negocio.

Dentro de la empresa familiar prima la equidad, que es una condición necesaria, pero no suficiente para ser justos con las capacidades de los hijos. Por lo tanto cuando se omiten dichas capacidades en aras de mantener la unidad familiar entre padres e hijos y mucho más entre hermanos, que forman la segunda generación, se cae en la tentación de distribuir la propiedad en partes equitativas según el número de hijos, generándose conflictos por una distribución del 50% y 50% (en el caso de dos hijos) y se produce un estancamiento en el direccionamiento estratégico de la empresa porque ninguna de las partes está en ventaja para tomar una decisión.

Estas distribuciones realizadas solamente bajo el criterio de la equidad generan otro tipo de problemas con los propietarios pasivos, los cuales son la principal correlación de conflictos de poder entre hermanos. Estos propietarios pasivos son

miembros de la familia que entran en conflicto con sus hermanos, que por razones culturales o familiares, no les han permitido el ingreso en el manejo del negocio o han sido relegados por razones de impedimento físico. Cuando la distribución de la propiedad se realiza por partes iguales, estos propietarios pasivos se ven en desventaja para ser tomados en cuenta, con sus decisiones, en el manejo de la empresa. En este caso, lo más adecuado es asegurar la estabilidad económica de estos propietarios pasivos dejándoles un capital que represente el valor de su participación en el negocio. El dilema está en cómo entregar la empresa familiar de una manera justa y equitativa, sin confundir los lazos de afecto con los lazos contractuales y cómo evitar que tal confusión lleve a la empresa a su fracaso.

2.6 SITUACIÓN ECONÓMICA DE NARIÑO EN EL AÑO 2000

En el año 2000 la cámara de Comercio de Pasto tiene una jurisdicción en 45 municipios y cubre cerca del 63% del registro de las actividades comerciales y empresariales existentes en el sur occidente de Colombia. Según el análisis hecho por esta entidad, la situación de la región se resume en una dos palabras: “desesperanza y violencia”, ya que, en este año son muy pocos los hechos optimistas y por el contrario, el común denominador son los brotes de inseguridad y violencia. En este año la actividad económica en la región continúa recibiendo los reveses de la crisis que vive el país. A estos factores se suman los cierres de la vía panamericana por protestas campesinas, afectando notoriamente el transporte de pasajeros y de carga, el abastecimiento de combustible y la pérdida de productos perecederos que en la región se producen. A sí mismo, la vía al mar es declarada en paro armado por el ELN, con efecto negativo para el turismo y la movilización de pasajeros, bienes y servicios, entre las ciudades de Pasto y Túmaco.

Otro de los hechos importantes que afecta la economía de la ciudad y de la región es el fuerte invierno ocurrido en el mes de mayo, que afecta significativamente la actividad empresarial y comercial, de acuerdo a un estudio realizado se destacan los siguientes hechos:

- Por actividad económica, el más afectado fue el comercio con un 75.1%, seguido por los servicios con el 17.1% y la industria con el 7.8%
- En la zona comercial de la ciudad, se generaban un promedio de 685 empleos, de los cuales 536 eran de planta (78%) y los restantes 149 (22%) eran empleados temporales. Cifras preocupantes, si se tiene en cuenta que muchos negocios perdieron todo su capital y tardarán varios meses en volver a funcionar.

- En términos generales las pérdidas ocasionadas por la ola invernal ascendieron a los \$2.200 millones de pesos, representados en alimentos, maquinaria y equipo, bienes muebles e insumos agropecuarios.

Finalmente, el paro armado vivido en el vecino del Putumayo durante más de un mes, termina por desangrar aún más la deteriorada economía de la ciudad, puesto que desde Pasto se distribuyen bienes y servicios, se estima que la pérdida ocasionada por estos hechos asciende a los \$800 millones diarios y afecta directamente a más de 500 empresas, las cuales se encuentran a portas de una crisis financiera, ya que la recuperación de cartera, así como los stocks de inventario no permiten la circulación de mercancías. De igual manera la pérdida de mercados y clientes se convierte en uno de los factores poco alentadores.

Con respecto a la situación fronteriza, si bien el panorama de la economía Ecuatoriana no es claro, puede decirse que el proceso de dolarización lleva a que la política macroeconómica establezca el comportamiento económico del país a pesar de la crisis. Sin embargo, dichos factores llevan a reactivar la actividad comercial de la ciudad de Ipiales, la cual presenta un dinamismo que durante muchos años fue esquivo y ajeno a la región.

Durante el año 2000, algunos de los principales indicadores económicos de Nariño se desarrollan en un ambiente poco alentador. En efecto, el sector agropecuario se resiente significativamente, debido a la ola invernal y a los cierres de las vías. La actividad edificadora reporta un crecimiento de 56.5%; y, la tasa de desempleo es una de las más altas del país con un 21.3%, mientras que a nivel nacional es de 20.5%. Con respecto a la inflación esta es del 10.54% mientras que en el país es de 8.75%⁶. Estos indicadores catalogan a Pasto como una de las ciudades más caras a nivel nacional, y como uno de los centros regionales con mayor escasez de fuentes de trabajo productivo.

2.6.1 Comportamiento Del Registro Mercantil

- Para el año 2000 en la Cámara de Comercio de Pasto según registro mercantil se realizan 3.863 matrículas, de las cuales 88.2% (3.249) pertenecen a sociedades de personas naturales; el 4.5% está representada por las sociedades anónimas y limitadas en su conjunto. De igual manera en renovaciones se presentaron un total de 7.168 de las cuales el 89% (6.377) corresponden a

⁶ BANCO DE LA REPÚBLICA. Indicadores Económicos de Nariño. Datos a septiembre 2002. Bogotá: Departamento de Documentación y Editorial Banco de la República, 2002, p. 4.

personas naturales y el 8.2% a sociedades limitadas. Ver cuadro 1. En cuanto a cancelaciones se identificaron 1.862 durante todo el año 2000, que con respecto al año anterior se observa un incremento del 64.4%, es decir se liquidaron 730 sociedades, evidenciando la difícil situación económica del sector empresarial en la región.

- En año 2000, las utilidades de las empresas ascienden a \$50.437 millones. La mayor contribución la tiene el sector comercio con 24.8% seguido por transporte y comunicaciones con 20.9% y la construcción con el 19.6%. Según ente jurídico, la mayor participación en la generación de utilidades en año 2000, la obtuvieron las personas naturales participando con el 42.3%, seguida por el 27.4 que representan las sociedades limitadas, y las sociedades anónimas participan con un 26.5%.

- En el año 2000, las empresas generan 22.330 empleos, de los cuales la mayor participación es del 43.1% correspondiente al sector comercio, seguido por los servicios con un 25.2% y la industria con el 12.4%. según tamaño de las empresas, la mayor participación en generación de empleo fue para las microempresas con el 55.5%, el segundo lugar lo ocuparon las pequeñas con el 21.3%, el tercer lugar lo ocuparon las grandes y medianas con el 23.2% del total.

Cuadro 2. Matriculas, renovaciones y cancelaciones registro mercantil 1999-2000

CONCEPTO	1999			2000		
	MATRICULA	RENOVACIÓN	CANCELACION	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACIÓN
REGISTRO MERCANTIL	3.453	7.081	1.132	3.863	7.168	1.862
Personas Naturales	3.157	6.345	1.028	3.249	6.377	1.735
Empresas unipersonales	50	21	11	84	36	13
Sociedades Limitadas	133	579	79	83	591	80
Sociedades Anónimas	5	48	0	4	52	3
Sociedades Colectivas	0	0	0	0	0	1
Sociedades en Comandita Simple	7	21	4	11	24	1
Sociedades en Comandita por Acciones	0	0	1	0	0	1
Sociedades Extranjeras	2	0	1	1	0	3
Sociedades de hecho	44	7	0	29	12	7
Sociedades Civiles	0	0	0	0	0	0
Empresas Asociativas de Trabajo	55	60	8	122	76	18
ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO	3.201	6.893	1.326	3.925	8.567	2.021
Establecimiento de Comercio	3.167	6.636	1.305	3.849	8.288	1.993
Sucursal Nacional	5	71	4	9	69	5
Agencia Nacional	27	186	16	67	210	21
Sucursal Extranjera	2	0	1	0	0	2
REGISTRO DE PROPONENTES	303	62	1	300	83	0
Proveedores (únicamente)	31	4	0	11	5	
Consultores (únicamente)	13	2	0	14	0	
Constructores (únicamente)	87	27	0	46	13	
Proveedores y consultores	1	1	0	1	0	
Proveedores y constructores	3	1	0	4	2	
Consultores y constructores	141	20	1	183	46	
Proveedor, consultor y constructor	27	7	0	41	17	
ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO	237	0	0	412	0	8
E.S.A.L	237	0	2	412	0	8

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto

2.7 SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA EN NARIÑO EN EL AÑO 2001

Según la Cámara de Comercio de Pasto entre los factores negativos que más incidieron para que el desarrollo del departamento no se diera de acuerdo a las expectativas que se tenían, se menciona la violencia que se ha presentado en la región por el incremento en el número de hectáreas sembradas de cultivos ilícitos, el desempleo que azota el departamento, con un promedio para el año anterior del 21.5%, lo cual llevó a que se generaran situaciones de violencia e inseguridad en diferentes ciudades de la región. Igualmente se incrementó la inseguridad en las diferentes vías, principalmente en la vía que de Pasto conduce a Popayán y en la vía Pasto - Túmaco.

Otros factores como el abandono del gobierno nacional al campesino, fundamentalmente por ausencia de políticas claras y de apoyo en diferentes aspectos económicos y tecnológicos, igualmente, los bruscos cambios climáticos han deteriorado aún más la vida en el campo, situación que ha llevado a que se presenten migraciones de campesinos a la ciudad incrementando los problemas de invasión y miseria latentes en barrios marginales de las ciudades del departamento, sumado a esto las fumigaciones con glifo zato que no solo afectan los cultivos ilícitos sino los lícitos y de igual manera ocasionaron perjuicios a la salud. Los empresarios también manifiestan su malestar con la alta carga impositiva que tienen, tanto del orden nacional como regional. En este sentido se considera que cualquier reforma tributaria consiste fundamentalmente en incrementar o imponer más gravámenes a los empresarios o a la comunidad en general.

Algunos aspectos positivos que se deben destacar y que incidieron en la reducción del impacto sobre los negativos es que se han empezado a recibir y ejecutar algunos recursos del Plan Colombia, los cuales permitirán mejorar la infraestructura vial como de servicios públicos que posee el departamento y con ello se ha generado empleo temporal, que ha contribuido a reducir las grandes tasas de desempleo que afectan la región. El gobierno nacional, crea la Zona Económica Especial de Exportación, en la ciudad de Ipiales, la cual aunque hasta el momento no se ha reglamentado, ha generado grandes expectativas, sobre todo en cuanto a atracción para diferentes inversionistas tanto nacionales como internacionales.

A través del CARCE y con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior, se realizó el Plan Estratégico Exportador para Nariño, el cual se constituirá en el orientador del Comercio Exterior en el departamento y que además pretende lograr el apoyo de las diferentes instancias para su aplicación en la región.

En la capital del departamento se ejecuta por parte de la alcaldía el proyecto de Madres Cabezas de Familia; el cual ha permite que muchas mujeres de grupos vulnerables de la población se beneficien con diferentes capacitaciones, asistencia técnica e identificando oportunidades de negocio. Se espera que este tipo de proyectos se extienda a otras regiones del departamento.

Se debe resaltar los esfuerzos hechos por algunas instituciones de carácter ecológico que pretenden reactivar el turismo. Pero para que se presente una verdadera reactivación económica tanto en el departamento como en el país, es necesario apostarle a la paz, como principal factor de desarrollo.

2.7.1 Comportamiento Del Registro Mercantil

- En el año 2001 se realizaron 3.396 matrículas. Según la clasificación de ente jurídico la gran mayoría correspondió a las personas naturales cuyo número es de 2.873 y representan el 84.6% del total, las restantes 523 matriculas corresponden a diferentes tipos de sociedades y representan el 16.4% del total. En este año se realizaron 7.523 renovaciones, de las cuales 88.9% (6.690) corresponden a personas naturales y el restante 11.1% (833) corresponden a sociedades. Finalmente en este año se efectuaron 1.573 cancelaciones, de éstas, 93.3% (1.434) correspondieron a personas naturales y un 6.7% (103) lo hicieron diferentes tipos de sociedades. Ver cuadro 2.
- En la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Pasto, existen 10.144 establecimientos de comercio, de los cuales 73 son sucursales y 256 son agencias. Por otra parte, del total de establecimientos de comercio, 87.4% es decir 8.798 se encuentran ubicados en la ciudad de Pasto.
- De los establecimientos de comercio que se ubican en la ciudad, el 57.4% de ellos se destinan al comercio, reafirmando una marcada tendencia a la tercerización de la economía, necesitando con ello la creación de una verdadera política interna que permita el desarrollo de este importante sector en la ciudad, sobre todo si se tiene en cuenta que es uno de los más grandes generadores de empleo. Las dos actividades que le siguen en cuanto a participación en número de establecimientos son otros servicios con el 9.2% de participación y la actividad industrial con el 8.3%.
- Se puede apreciar un constante incremento en el número de registros y renovaciones de las personas naturales en el registro mercantil de la Cámara de

Comercio. Adicionalmente, es importante mencionar que la mayor cantidad de matrículas y renovaciones se realizan en los tres primeros meses del año, fechas establecidas para legalizar los diferentes establecimientos comerciales.

- La gran mayoría de los establecimientos de comercio se encuentran localizados en la ciudad de Pasto. Por tal razón la institución dirigió muchos de los programas a esta ciudad, pero es necesario mencionar que a partir del año anterior se viene desarrollando un plan de atención a los municipios con el afán de ampliar la cobertura.
- En cuanto a tipo de sociedad, existe preferencia por hacer registros especialmente como sociedades limitadas, pero se debe mencionar el incremento en número de registros sobre todo como empresas unipersonales.
- A pesar de las difíciles circunstancias por las que atravesó el departamento y en general el país en el año anterior, es positivo conocer que la cantidad de sociedades disueltas disminuyó respecto al año anterior.
- Existe la necesidad de generar políticas claras respecto al sector micro-empresarial en general, sobre todo si se tiene en cuenta que es uno de los sectores que más aporta al empleo de la región.

Cuadro 3. Matriculas, renovaciones y cancelaciones registro mercantil 2000-2001

CONCEPTO	2000			2001		
	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACION	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACION
REGISTRO MERCANTIL	3.583	7.168	7.862	3.396	7.523	1.537
Personas Naturales	3.249	6.377	1.735	2.873	6.690	1.434
Empresas unipersonales	84	36	13	125	47	25
Sociedades Limitadas	83	591	80	156	590	53
Sociedades Anónimas	4	52	3	8	48	1
Sociedades Colectivas	0	0	1	0	0	0
Sociedades en Comandita Simple	11	24	1	5	27	1
Sociedades en Comandita por Acciones	0	0	1	0	0	0
Sociedades Extranjeras	1	0	3	1	0	0
Sociedades de hecho	29	12	7	30	47	2
Sociedades Civiles	0	0	0	0	0	0
Empresas Asociativas de Trabajo	122	76	18	198	72	21
ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO	3.925	8.567	2.021	3.281	8.509	1.641
Establecimiento de Comercio	3.849	8.288	1.993	3.223	8.195	1.622
Sucursal Nacional	9	69	5	9	80	2
Agencia Nacional	67	210	21	48	234	17
Sucursal Extranjera	0	0	2	1	0	0
REGISTRO DE PROPONENTES	300	83	0	391	85	155
Proveedores (únicamente)	11	5	0	33	5	17
Consultores (únicamente)	14	0	0	18	3	5
Constructores (únicamente)	46	13	0	43	17	17
Proveedores y consultores	1	0	0	8	3	2
Proveedores y constructores	4	2	0	3	2	1
Consultores y constructores	183	46	0	228	41	82
Proveedor, consultor y constructor	41	17	0	58	14	31
ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO	412	0	8	564	0	10
E.S.A.L	412	0	8	564	0	10

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

2.8 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL DEPARTAMENTO EN EL AÑO 2002

Según la Cámara de Comercio de Pasto, se ha observado una leve recuperación en el entorno empresarial esto debido a la confianza que ha generado el gobierno del presidente Uribe. A pesar de esta situación alentadora los indicadores son preocupantes, la tasa de desempleo a nivel nacional para este año fue de 15.65 y en Pasto es de 16%; por su parte la tasa de inflación nacional fue de 6.9% mientras que para Pasto fue de 8.8%, lo que la convierte en la ciudad más cara del país.

Por otra parte y aunque se entienden los esfuerzos desarrollados por la fuerza pública, es necesario desarrollar operativos que permitan reducir los niveles de inseguridad tanto en los establecimientos que se encuentran en la ciudad como también es necesario que se brinden las garantías para las mercancías que se transportan hacia la ciudad. Igualmente es necesaria la cooperación por parte de los empresarios y la ciudadanía en general cuando se detecten casos de inseguridad.

En el año anterior, y dado el compromiso del Presidente Álvaro Uribe, se crea el impuesto al patrimonio líquido; con el propósito de fortalecer la seguridad del país, en este sentido los empresarios del sur del país, los cuales continuamente han sufrido robos, atracos, secuestros, tanto de personas como de mercancías y vehículos, esperan que a partir de este impuesto se mejoren las condiciones de seguridad en las diferentes vías del departamento.

La dolarización en el Ecuador ha sido vista por algunos empresarios como una oportunidad para expandir sus negocios en otra región, se ha podido observar el desarrollo de algunos establecimientos comerciales sobre todo en la frontera con el vecino país, donde las grandes cadenas de almacenes que se encuentran ubicadas en esta zona ofrecen gran variedad de productos. Es importante que los empresarios del departamento, exploren como posibilidad de mercado para sus productos, el mercado ecuatoriano, inclusive para generar diferentes posibilidades de negocio.

En la ciudad de Pasto, específicamente, se continúan presentando problemas de ilegalidad e informalidad de los establecimientos comerciales, los cuales afectan por la competencia desleal que presentan a los propietarios de los establecimientos que tienen su documentación en regla, en este sentido, es necesario que se formulen políticas claras por parte de la administración municipal y se entre a fortalecer dependencias e instancias que permitan reducir este tipo de

establecimientos y que a su vez se presente un incremento en los recaudos que se pretende tener.

Se sigue presentando acciones de inseguridad tanto interna como externamente, lo cual sigue generando un desplazamiento poblacional desde la gran mayoría de municipios del departamento de Nariño y del Putumayo, estos grupos poblacionales, tienden a ubicarse en la capital del departamento o a emigrar hacia el norte del país. Según la red de solidaridad social, existen más de 5.092 familias desplazadas, de las cuales 2.594 se encuentran en la capital de Departamento. Adicionalmente, el gobierno Nacional presentó una fuerte reforma tributaria, la cual incrementó los costos para producir diferentes artículos, reflejándose en los precios de los productos finales, los cuales dada una economía de recesión puede llevar a una disminución en la demanda, situación bastante peligrosa, sobre todo en la ciudad de Pasto y el departamento de Nariño en general, donde el poder adquisitivo de la mayoría de las familias es reducido y ello podría acarrear efectos nocivos para nuestra débil economía.

Finalmente y por efectos del alza del dólar en la frontera, según la policía fiscal aduanera, se han reducido los niveles de contrabando, de los cuales solamente se están presentando en algunos casos de productos específicos. Es importante que los empresarios se preparen para competir en el posible nuevo escenario del ALCA, el cual es un acuerdo que puede generar consecuencias nefastas para nuestra economía se desde ahora no se toman los correctivos necesarios.

2.8.1 Comportamiento Del Registro Mercantil

- Por concepto de matrículas, renovaciones y cancelación de empresas en el 2002 se registraron un total de 12.422 empresas, 4.146 (33.4%) por concepto de matrículas, 6.895 (55.5%) por renovación y 1.381 (11%) por cancelación. Según su forma jurídica, las personas naturales registraron los valores más altos en el total, por concepto de matrículas 3.726 (89.9%), renovaciones 5.994 (86.6%) y por cancelaciones 1.237 (89.6%).

- En Pasto están registradas 8.085 personas entre naturales y jurídicas, las cuales poseen 10.450 establecimientos de comercio, en este sentido, la capital del departamento representa en ambos casos (personas y establecimientos) el 83% del total de registros que posee la Cámara en los 45 municipios que componen su jurisdicción.

- La Cámara de Comercio registra en el 2002 un total de 10.450 establecimientos, de los cuales 5.999 se dedican al comercio es decir 57.4% igual como ocurría en año anterior, donde el número de establecimientos registrados era de 8.878 y los dedicados al comercio eran de 5.098, los cuales también representaron el 57.4%, en este sentido se observa un incremento en el número de establecimientos, se ha presentado una estabilidad en cuanto a porcentaje de empresas que se dedican a esta actividad.
- En la Cámara de Comercio las personas naturales se han constituido en la figura jurídica preferida por los empresarios de la jurisdicción y la ciudad, sobre todo por la facilidad que presenta para realizar el registro, sin embargo es conveniente que los empresarios conozcan que existen otras formas jurídicas que también pueden facilitar la organización de las empresas.
- Es conveniente destacar que aunque se ha presentado incremento en el número de matrículas de los empresarios que se dedican al comercio, proporcionalmente se ha presentado un estancamiento en las empresas que se dedican a esta actividad entre el 2001 y el 2002.
- Si se analiza las empresas por actividad económica, es evidente la tendencia a conformar empresas que destinan sus recursos hacia el sector terciario de la economía, es decir el sector servicios, esto se evidencia en el número de personas naturales y jurídicas dedicadas al comercio o a prestar servicios de transporte, actividades inmobiliarias entre otras.
- Se presentan disminuciones en el número de sociedades constituidas en valores de los activos realizados, pero también se presentó un incremento en las cancelaciones lo que tuvo como consecuencia una disminución en la inversión neta si se compara el 2002 con respecto al 2001
- Las microempresas en la región se destacan como las más generadoras de empleo, en este sentido aún en la ciudad no existe una política clara en lo que a fortalecimiento de este tipo de empresas se refiere, pero si se vienen trabajando algunas propuestas por parte de diferentes instituciones que se espera dinamicen su desarrollo.
- Las empresas con mayores pasivos fueron las sociedades anónimas con el 40.7% (\$166.768 millones) del total, a pesar de ser pocas se comparan con las personas naturales.

Cuadro 4. Matriculas, renovaciones y cancelaciones registro mercantil 2001-2002

CONCEPTO	2001			2002		
	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACION	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACION
REGISTRO MERCANTIL	3.396	7.523	1.537	4.146	6.895	1.381
Personas Naturales	2.873	6.690	1.434	3.726	5.944	1.237
Empresas unipersonales	125	47	25	92	79	49
Sociedades Limitadas	156	590	53	173	618	57
Sociedades Anónimas	8	48	1	9	52	2
Sociedades Colectivas	0	0	0	0	0	0
Sociedades en Comandita Simple	5	27	1	5	30	3
Sociedades en Comandita por Acciones	0	0	0	0	0	0
Sociedades Extranjeras	1	0	0	1	0	0
Sociedades de hecho	30	47	2	27	39	2
Sociedades Civiles	0	0	0	0	0	0
Empresas Asociativas de Trabajo	198	72	21	113	83	31
Otras sociedades	0	2	0	0	1	0
ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO	3.281	8.509	1.641	4016	8.049	1.615
Establecimiento de Comercio	3.223	8.195	1.622	3.937	7.773	1.597
Sucursal Nacional	9	80	2	10	60	4
Agencia Nacional	48	234	17	68	216	15
Sucursal Extranjera	1	0	0	1	0	0
REGISTRO DE PROPONENTES	391	85	155	435	74	382
Proveedores (únicamente)	33	5	17	33	4	22
Consultores (únicamente)	18	3	5	15	2	13
Constructores (únicamente)	43	17	17	24	10	26
Proveedores y consultores	8	3	2	2	0	4
Proveedores y constructores	3	2	1	1	1	7
Consultores y constructores	228	41	82	267	45	219
Proveedor, consultor y constructor	58	14	31	92	12	91
ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO	564	0	10	500	0	25

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

2.9 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL DEPARTAMENTO EN EL AÑO 2003

Según el DANE, la inflación en el 2003 fue de 6,49% a nivel nacional mientras que para pasto fue de 4.85%, es decir inferior a la nacional, en este sentido, se puede mencionar que dada la autorización de la alza del salario mínimo, los habitantes de la ciudad de pasto no perderán mayor poder adquisitivo, sin embargo vale mencionar que para Colombia una de las grandes preocupaciones que se tiene es la falta de poder adquisitivo por parte de los consumidores y esta es una de las principales dificultades de la ciudad. También, en las últimas encuestas que la cámara de comercio ha realizado, en repetidas ocasiones, los empresarios manifiestan que a sus empresas llegan clientes que solicitan más descuentos o plazos más amplios para poder pagar sus mercancías.

En la ciudad de pasto, las variables que más pesaron para que los niveles de inflación fueran elevados lo constituyeron los precios de los combustibles y los precios de los vehículos nuevos y usados. Adicionalmente, es de mencionar que los pastusos tenemos problemas por los altos costos que para la ciudadanía representan vivienda tanto por arrendamientos, como también por servicios públicos y gas específicamente. Por su parte en cuanto al sector salud, los costos de pagar un médico particular o un especialista, fueron rubros que presionaron para que en pasto se diera esta situación. Finalmente, un último sector que peso en el bolsillo de las familias pastusas lo constituyeron los gastos que año tras año se deben realizar en textos y útiles escolares, los cuales tienen un costo bastante elevado.

Según el DANE, productos alimenticios que se comercializaron en la ciudad el año anterior, no tuvieron una fuerte influencia en el costo de vida que se presento en la ciudad, igualmente, los costos de vestuario y los costos de las actividades culturales no fueron tan altos para presionar un gran incremento inflacionario, sin embargo es de resaltar que en ocasiones el valor del salario mínimo no permite que se genere compras en el vestuario o se destinen recursos para el esparcimiento, por este motivo los precios de estos productos tienden a permanecer estables.

Para Pasto y según el último informe de Confecámaras, las perspectivas de creación de puestos de trabajo en las empresas de departamento no son altas, pues es un departamento con un escaso desarrollo industrial, lo que limita la generación de empleo, a pesar de lo anterior, en la actualidad en el departamento, se están generando algunas políticas que apuntan a dinamizar el sector agroindustrial y con ello a la generación de desarrollo regional.

Los últimos datos de empleo, muestran que la capital del departamento de Nariño posee una tasa de desempleo superior a la del país en su conjunto, así como para Pasto, la tasa de desempleo del 2004 fue de 16% la del resto del país fue de 15.5%. Lo anterior ratifica cuando se observa trimestre a trimestre la evolución de la tasa de desempleo de la ciudad, la cual comparada con la de las trece principales ciudades es la más alta en la mayoría de los periodos.

Por su parte, para el departamento de Nariño, se presentan fluctuaciones bastante marcadas respecto al crecimiento y recesión de la economía, en este sentido se puede apreciar que a partir de 1990 en la economía del departamento existe un solo periodo de recuperación económica de dos años, es decir no se han presentado periodos de recuperación económica constante.

Teniendo en cuenta el crecimiento económico que presenta el departamento, se puede observar que el mayor aporte lo realiza el sector agropecuario; sin embargo, cabe resaltar el aporte al crecimiento de los sectores servicios comunales y personales y del sector comercio, de otra parte se debe anotar el estancamiento en cuanto al aporte que realiza la industria manufacturera del departamento en lo que a producción se refiere.

2.9.1 Sociedades constituidas y disueltas en la jurisdicción de la cámara de comercio de Pasto

2.9.1.1 Sociedades constituidas En el 2003, se constituyeron 144 sociedades, las cuales aportaron un valor de \$2.935,2 millones, mientras que en el 2002, se constituyeron 182 sociedades con un aporte de \$2.486,2 millones, presentándose una disminución en el número de sociedades constituidas del 20,9% y un aumento en el capital del 2%.

Se tiene en cuenta el tipo de sociedad, para el año 2003 se constituyen 8 sociedades anónimas, 76 limitadas, 1 en comandita, así como también 59 empresas unipersonales, el mayor aporte a capital constituido lo tienen las sociedades limitadas con \$1.684,4 millones, cabe recordar que en el 2002 se constituyeron 7 sociedades anónimas, 107 limitadas, 3 en comandita y 65 empresas unipersonales, a pesar de la disminución en la cantidad, aun se presenta favoritismo por parte de los empresarios por constituir sociedades de tipo limitada y empresas unipersonales.

De acuerdo a la actividad económica, los sectores de mayor participación por el número de sociedades constituidas, fueron: comercio con 48, transporte y telecomunicaciones con 27 y la actividad inmobiliaria con 2; por su parte en el 2002, el sector comercio participó con 46, hoteles y restaurantes con 30 y construcción con 28. Analizando la actividad económica, el sector que mayor aporte de capital realizó en el año 2003 fue el comercio con \$888,8 millones, seguido del sector industria con \$764,7 millones y la agricultura y pesca con \$383 millones; así mismo, para el 2004 la mayor participación en capital la tuvo en su orden el sector comercio con \$1.125,7 millones, construcción con \$410,1 millones y salud con \$261,8 millones, demostrando con ello, que el sector comercio tiene una alta preferencia por parte de la comunidad para crear negocios.

2.9.1.2 Sociedades disueltas y liquidadas En el año 2003 terminaron su actividad comercial 95 sociedades las cuales retiraron capital por un valor de \$808,7 millones, es decir que hubo una disminución tanto en la cantidad como en Capital, en un 13,6% y 71,4% respectivamente comparado con el 2002, ya que se liquidaron 110 sociedades con un capital de \$2.830,1 millones; este puede ser un indicador de reactivación económica por las diferentes políticas que se han implementado por parte del gobierno del orden nacional, regional y local.

Analizando las sociedades disueltas y liquidadas por tipo de sociedad, se observa que las que realizaron un mayor retiro de capital fueron: las sociedades limitadas con 67 y un valor de \$708,3 millones, seguida por las sociedades anónimas con \$74,8 millones y representadas en dos compañías. De igual manera en el periodo del 2002, la sociedad limitada hizo un retiro de capital de \$2.673,4 millones con un total de sociedades de 52 y la empresa unipersonal con \$102,7 millones representadas en 53 sociedades.

Según actividad económica para el 2003, se observa que el sector comercio con un capital de \$210,5 millones (27 sociedades) fue el de mayor participación en cuanto al retiro de capital se refiere, seguido de los sectores de la construcción con \$158,2 millones (9 sociedades) y transporte y telecomunicaciones con \$94,6 millones (18 sociedades). En el año del 2002, los sectores que efectuaron un alto retiro de capital fueron: construcción con \$1.600,7 millones (6 sociedades), comercio con \$727,4 millones (29 sociedades), e industria con 157 millones (5 sociedades). De toda la información anterior se puede concluir que:

- Se continúan fortaleciendo las personas naturales como la figura jurídica más importante dentro del registro que la cámara de comercio lleva de los empresarios, siendo los esfuerzos por generar formas asociativas por parte de los empresarios de la jurisdicción.

- Es innegable el aporte de la ciudad de Pasto como generador de empresas de la región, lo que obliga a pensar en una verdadera política que fortalezca e impulse cualquier actividad económica que pueda llevar a una persona a convertirse en un empresario.
- Es preocupante establecer que en la jurisdicción de la cámara, solamente se tiene tres empresas consideradas como grandes, en este sentido se observa una disminución de dos empresas respecto al año anterior y por consiguiente una reducción en los niveles de aporte a los activos y empleos que generan
- El número de empresarios de la jurisdicción de la cámara de comercio se incrementó en el 8.3%, en este sentido, al pasar de 9.660 empresarios a 10.464, se señala como principal causa positiva los incentivos que tanto el gobierno nacional, como regional le viene otorgando a las personas que desean emprender un negocio, por otra parte se debe señalar que la dolarización en el Ecuador se ha constituido como uno de los aspectos que ha permitido una reactivación económica, sobre todo en la frontera. Como principal causa negativa, las deficiencias estructurales en la economía regional, las cuales no permiten absorber gran cantidad de mano de obra.
- Respecto al tamaño de las empresas, se ratifica que en general son microempresas, en este sentido, en la actualidad se tienen 10.309 microempresarios, es decir que constituyen el 98.5% del total de empresarios legales en la jurisdicción. Es de resaltar, que mientras en el 2002 existían 5 empresas consideradas como grandes, en el 2003 quedan 3.
- Por su parte, si se tienen en cuenta las principales actividades económicas, se tiene que los servicios incluido comercio representan casi el 90% de las empresas de la jurisdicción, en este sentido, el comercio representa el 58.7% del total de actividades económicas, seguido por hoteles y restaurantes (8,8) y por transporte y telecomunicaciones (5.7). Los empresarios que tienen como actividad económica la industria manufacturera son tan solo el 8,7% del total de los empresarios, lo que confirma la vocación comercial de la región y el departamento en general.
- Los nariñenses en general, todavía no confían en el trabajo asociado, esto se destaca si se tiene en cuenta que de los 10.465 empresarios, 9.458 son personas naturales es decir el 90.3%.

- Si se tiene en cuenta los activos, la mayor cantidad de estos los tiene el sector de la construcción con casi \$455.000 millones de pesos en la jurisdicción, lo que nos permite confirmar la confiabilidad y solidez de este sector de importancia para la región. Sin embargo si se tiene en cuenta los pasivos, es decir las deudas que poseen los empresarios en la jurisdicción, las más elevadas también las posee este sector con cerca de \$157.000 millones. Es decir que las empresas de la jurisdicción tienen por cada peso de deuda 2,8 pesos que respaldan su deuda. Es de resaltar que los empresarios menos endeudados en el 2003 fueron los del sector educativo, con \$113 millones
- Es importante mencionar, que las actividades económicas más vendedoras fueron el comercio con \$374.000 millones, seguido por el sector eléctrico con \$139.000 millones. Si se tiene en cuenta el tamaño de las empresas, las pequeñas y la microempresas fueron las más vendedoras con \$240.000 y \$222.000 millones respectivamente.
- En la jurisdicción de la cámara de comercio los empresarios generaron 25.689 empleos en total, siendo el comercio el que más empleos generó con 12.246 empleos, representados en el 47.6% del total, seguido por los industriales con 2.623 empleos, es decir el 9.8% del total de empleos. Por su parte, y según tamaño de la empresa, los microempresarios fueron los que más empleo generaron con 19.299 empleos, lo que nuevamente motiva solicitar políticas claras de apoyo a la microempresa.
- Se hace necesario generar alianzas entre empresas y regiones, sobre todo si no se tiene los niveles de competitividad requeridos para ampliar los mercados, es así como para el caso de Nariño, se viene trabajando en fortalecer y dinamizar las cadenas productivas y en generar alianzas a nivel de otros países y específicamente con el Ecuador.
- Para el presente año se prevé que la globalización siga su curso, esto puede generar efectos negativos para la economía en general y como para sectores como la agricultura en particular, si no se está preparado o no se toman los correctivos del caso.
- Se destaca la necesidad de acompañar por parte de Nariño negociaciones como el ALCA que permita establecer señales y preparar el aparato productivo de nuestro departamento.

Cuadro 5. Matriculas renovaciones y cancelaciones del registro mercantil 2002-2003

CONCEPTO	2002			2003		
	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACION	MATRICULA	RENOVACION	CANCELACION
REGISTRO MERCANTIL	4.146	6.896	1.381	3.281	7.633	1.578
Personas Naturales	3.726	5.994	1.237	3.065	6.783	1.454
Empresas unipersonales	92	79	58	58	91	27
Sociedades Limitadas	173	618	78	78	561	73
Sociedades Anónimas	9	52	8	8	57	2
Sociedades Colectivas	0	0	0	0	0	0
Sociedades en Comandita Simple	5	30	1	1	23	0
Sociedades en Comandita por Acciones	0	0	0	0	0	0
Sociedades Extranjeras	1	0	0	0	0	0
Sociedades de hecho	27	39	12	12	20	2
Sociedades Civiles	0	0	0	0	0	0
Empresas Asociativas de Trabajo	113	83	59	59	97	20
Otras sociedades	0	1	0	0	1	0
ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO	4.016	8.049	1.616	3.201	8.309	1.531
Establecimiento de Comercio	3.937	7.773	1.597	3.139	8.008	1.517
Sucursal Nacional	10	60	4	9	63	3
Agencia Nacional	68	216	15	53	238	11
Sucursal Extranjera	1	0	0	0	0	0
REGISTRO DE PROPONENTES	435	74	382	408	95	1
Proveedores (únicamente)	33	4	22	42	4	0
Consultores (únicamente)	15	2	13	9	1	1
Constructores (únicamente)	24	10	26	19	7	0
Proveedores y consultores	2	0	4	5	1	0
Proveedores y constructores	2	1	7	6	1	0
Consultores y constructores	267	45	219	238	59	0
Proveedor, consultor y constructor	92	12	91	89	22	0
ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO	500	0	25	517	0	28

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

2.10 SITUACIÓN ECONÓMICA EN NARIÑO AÑO 2004

De acuerdo al plan de desarrollo del actual gobierno, uno de los pilares principales para lograr la reactivación económica, fue el apoyo al sector empresarial, mediante la aplicación de diferentes reformas tendientes a mejorar la situación de las empresas, las cuales el gobierno nacional presenta como cifras positivas a

nivel de la gran mayoría de indicadores macroeconómicos, sin embargo, para muchos empresarios y analistas económicos, a pesar del esfuerzo realizado, no se pudo consolidar la reactivación económica que parecía iniciaba en el año anterior, ni mucho menos, avanzar en la creación de empleos. Es así como el PIB creció cerca del 3.5%, es decir 0.3% menos que el año anterior, por lo cual no hubo posibilidad de generar mayores fuentes de empleo y con ello ingresos para la población.

Si se considera que la reactivación de la economía tiene sus orígenes en la expansión del gasto público y en la mejoría de las condiciones externas, la política de reducción del gasto público por parte del gobierno actual genera condiciones negativas para la reactivación económica. Por otra parte, el empobrecimiento nacional, se refleja en la disminución en los niveles de consumo de productos masivos, situación esta que se presenta desde años anteriores en el país y en nuestra región. Por segundo año consecutivo, las ventas y el consumo de alimentos avanzan muy por debajo del aumento de la población. Así, el incremento de la inversión y el consumo de bienes durables coincidió con el estancamiento del consumo masivo, y en conjunto determinaron un desempeño bajo de los componentes del producto nacional.

Por el lado de la oferta, se observa que la economía del país no posee motores que impulsen el crecimiento y que además tengan la capacidad de contribuir a generar dinamismo a otros sectores y al conjunto de la economía. Según algunos expertos, el dinamismo que actualmente posee el sector industrial se atribuye una parte a la producción de bienes intermedios que actualmente se fabrican en el país, y por otra a la notable expansión de la construcción, sin embargo, esta coincide con la caída del crédito hipotecario puesto que su financiación en la actualidad se está realizando con ahorro domestico.

Por su parte, según cifras de Proexport, las exportaciones no tradicionales a agosto de 2004 crecieron en el 23%, al exportarse US \$1.045 millones de dólares más, con relación a los primeros ocho meses del 2003. mientras entre enero y agosto de 2003 las exportaciones no tradicionales sumaron US \$4.561 millones de dólares, en igual periodo del 2004, alcanzaron US \$5.606 millones, jalonadas por las ventas de vehículos, que se incrementaron en 117%, gracias al mercado de Venezuela; plástico con incremento del 42% y confecciones con un crecimiento de 27%. Este crecimiento record se debe en gran medida a la recuperación del mercado venezolano, al cual se exportaron durante el periodo US \$522 millones más es decir que Venezuela explica el 50% del incremento de las exportaciones no tradicionales del periodo.

Ecuador y estados unidos fueron a su vez, los dos siguientes mercados que más aportaron a las exportaciones, pues a estos se hicieron ventas adicionales por US \$111 millones y US \$ 97 millones respectivamente. Las exportaciones no tradicionales crecieron en 37 mercados y se presento la disminución apenas en 13, lo cual es un buen indicador de la diversificación de mercados en que está empeñado el sector exportador del país. Las exportaciones totales del periodo pasan de US \$ 8.631 millones a US \$ 10.353, con un crecimiento del 20%, jalonado por las no tradicionales, y las mayores ventas de petróleo, ferro níquel y carbón.

A pesar de las cifras que el gobierno no presenta y que para muchos resultan satisfactorias, otros analistas consideran que el modelo de desarrollo y las políticas que hasta el momento se han adoptado, no están generando los suficientes niveles de crecimiento de la economía del país, puesto que los niveles de empleo son bajos, no existen buenos niveles de consumo, no se está acudiendo al crédito, los ahorros no se convierten en inversión ni en consumo, por eso la aceleración y decrecimiento que tuvo lugar en el primer semestre del 2003 decayó progresivamente. Pese a la reducción continua del aparato estatal, otro aspecto a destacar, lo constituye el aumento del gasto presupuestal por un lado y por otro, la caída de la reforma tributaria, lo cual se manifestara en el presente año en un cuantioso faltante presupuestal, y con mayores emisiones para sostener el tipo de cambio.

El balance económico no es muy bueno a pesar de los esfuerzos realizados por el presente gobierno, se demostró que el modelo de libre comercio no garantiza alto crecimiento, y que la austeridad fiscal y monetaria frena la actividad productiva y el empleo. Luego de seis años de recesión y de desbordamiento del desempleo, la economía no ha entrado en una fase de reactivación sostenida, y ese comportamiento no se modificara mientras se tenga el perfil del estado actual.

Un indicador de importancia que ratifica lo anterior, lo constituye el índice de precios al consumidor (IPC), el cual en diciembre del 2004 fue de 5.5% para el país, mientras que para la ciudad de Pasto fue del 5.8%, es decir 0.3% superior a la del país. Si se tiene en cuenta el IPC mes a mes en Pasto en el 2004, el IPC más alto se presento en el mes de marzo con un índice de 1.5%, mientras que en el mes de octubre presento el índice más bajo con el 0.16% en general y al finalizar el 2004 el IPC para la ciudad fue el cuarto más alto entre las trece principales ciudades del país.

Llama la atención mirar que en el 2004 el rubro que más impacto tuvo para que se presentara el IPC actual fue el transporte con el 8.06% mientras el más bajo fue el

vestuario con 1.40%. En la ciudad de Pasto, es de esperarse que el transporte genere una presión fuerte en este indicador en el 2005 dadas las alzas que se autorizaron por parte de la alcaldía municipal para el presente año.

Finalmente es de anotar que si bien es cierto la tasa de inflación para la ciudad se ha disminuido, todavía se muestra como una de las más altas del país, lo que requiere por parte del gobierno municipal y departamental generar políticas de control de precios de algunos productos donde los índices son altos como por ejemplo el caso del transporte, salud, alimentos, educación.

Por su parte, la tasa de desempleo nacional fue del 12.1%, es decir tan solo un 0.2% inferior a la del año anterior cuando se presentó una tasa del 12.3%, en este sentido y en términos netos no se está generando mucho empleo y se considera que más bien existe un cambio de empresas informales que generan empleos informales, a empresas formales, que generan empleos formales. Por otra parte, la caída en la tasa de desempleo también se considera que se debe, en parte, a una menor población activa, lo que por consiguiente afecta el nivel de desocupación, haciéndolo menor. Así, si se tiene en cuenta las cifras de la encuesta continua de hogares del DANE, la dinámica del empleo mejoró en el 2004, pero menos que el año precedente y menos que el esperado por el gobierno con su reforma laboral del 2002.

Es indudable que la reevaluación es uno de los grandes protagonistas económicos del 2004. De hecho, el peso colombiano se ubicó entre las monedas de mayor valorización en los últimos doce meses en el mundo, por encima de monedas fuertes como el euro, el yen o la libra esterlina, con lo que alcanzó una apreciación superior al 15% anual. A pesar de las diversas medidas adoptadas por el gobierno y el banco de la república en lo corrido del año para contrarrestar este fenómeno, el precio de la divisa sostuvo una tendencia bajista, que incluso se aceleró en el último mes, cuando la tasa de cambio nominal pasó de superar los \$ 2.500 a transarse por debajo de \$ 2.300, cotizaciones no observadas desde mayo de 2002.

En cuanto al sector externo, el arancel promedio de Colombia es de 15% y existen tratados de libre comercio con México y Venezuela, siendo este último el segundo socio comercial después de Estados Unidos. En ese contexto se discute intensamente la posibilidad de realizar un TLC con Estados Unidos, su principal socio comercial, lo cual no sólo tiene implicaciones comerciales sino que significa la mayor consolidación del modelo económico que maneja el país.

2.10.1 Movimientos de sociedades

2.10.1.1 Sociedades constituidas Según actividad económica, a pesar de presentarse una disminución en el número de sociedades constituidas, al pasar de de 144 en el 2005 a 79 en el 2003, hubo un incremento en el capital el cual se aumento de \$2.936 millones en el 2003 a \$3.968 millones en el 2004, es decir que se presento una variación positiva del 35%. Este incremento se dio fundamentalmente por constituciones de empresas comerciales y de servicios, las cuales se considera fueron motivadas por el aumento de compradores del vecino país del Ecuador, pero igualmente por el desempleo que existe en la ciudad y que obliga a muchas personas a crear su propio negocio.

En el 2004, la mayor dinámica en el número de sociedades constituidas la tuvo la sociedad comercial con 32 empresas, las cuales cifraron \$2.743 millones, en cuanto a constituciones le siguió la actividad inmobiliaria con 16 empresas y un capital de \$231 millones, y transporte y telecomunicaciones con 5 empresas y un capital de 4116 millones. Claramente se puede observar la tendencia que se tiene en la región a constituir sociedades que desarrollen actividades de tipo comercial y de servicios, y realmente es reducido el número de empresas que desarrollan otro tipo de actividades ya sea agrícolas o industriales, siendo que estas unos mayores niveles de ingresos y empleo.

En cuanto a tipo de sociedades, las limitadas registraron el mayor numero de constituciones con 55 en el 2004, y un aporte da capital de \$3.099 millones, seguidas por 13 empresas unipersonales y un capital de \$67 millones, en este sentido se puede observar que la figura jurídica preferida por los empresarios para realizar sus negocios lo constituyen las sociedad limitadas quizá por la facilidad para constituirla.

2.10.1.2 Sociedades disueltas y liquidadas Es importante observar que mientras se cancelaron 95 sociedades en el 2003, en el 2004 únicamente se cancelaron 26, e igualmente se analiza el capital que se retiro, se presento una disminución al pasar de \$809 millones en el 2003 a \$669 millones en el 2004, es decir que hubo una disminución del 17% en retiros de capital.

Según actividad económica, el mayor número de empresas disueltas y liquidadas en el 2004 fueron las comerciales con 8 y un retiro de capital de \$379 millones, seguidas por las empresas que desarrollan actividades de educación con 5 y un capital de \$232 millones y las empresas de transporte y telecomunicaciones igualmente con 5 y un capital de \$164 millones. Estas estadísticas demuestran las

debilidades que se presentan en la región en cuanto al aprovechamiento de servicios educativos que se ofrecen y por otro lado las dificultades que a diario se viven en el sector transporte en la región, motivadas por las constantes alzas en los combustibles y en los repuestos que se requieren para el correcto funcionamiento del parque automotor. Por forma jurídica, en el 2004, el mayor número de cancelaciones se presentan en las sociedades limitadas con 19 y un capital de \$614 millones, seguidas por las empresas unipersonales donde se cancelaron 7 y un capital de \$29 millones. De la información del año 2004 se puede concluir que:

- Se presenta un incremento del 9.2% en cuanto al número de empresas que se matricularon y renovaron en el 2004 respecto al 2003.
- El sector de la construcción se constituye como el mayor aportante al total de activos registrados en la cámara de comercio, seguido por el sector comercio y la industria.
- Se destaca el nivel de endeudamiento que tiene las empresas del sector eléctrico porque a pesar de ser un número bajo, el nivel de endeudamiento es el de los más altos entre todos los sectores.
- Se resalta que dado el número de empresas comerciales en la ciudad, el mayor nivel de ventas lo tienen las empresas de este tipo, sin embargo también logran un buen nivel de ventas las empresas del sector eléctrico, y del sector de la construcción, pero llama la atención mirar los bajos niveles de ventas logrados por sectores importantes como la industria, el sector hotelero y el transporte.
- Sería importante realizar un análisis a profundidad de lo que está llevando a que se genere pérdidas en la única gran empresa del sector eléctrico que se tiene en la jurisdicción, puesto que esta se puede reflejar en un incremento en costo de los servicios públicos que facturan a los empresarios y a la comunidad en general y con ello se pierde competitividad en la región.

**Cuadro 6. Matriculas, renovaciones y cancelaciones registro mercantil
2003 2004**

CONCEPTO	2003			2004		
	MATRICU- LA	RENOVA- CION	CANCELA- CION	MATRICU- LA	RENOVA- CION	CANCELA- CION
REGISTRO MERCANTIL	3.281	7.633	1.578	3.868	8.467	1.820
Personas Naturales	3.065	6.783	1.454	3.615	7.634	1.734
Empresas unipersonales	58	91	27	34	106	19
Sociedades Limitadas	78	561	73	129	541	45
Sociedades Anónimas	8	57	2	10	58	1
Sociedades Colectivas	0	0	0	0	0	0
Sociedades en Comandita Simple	1	23	0	4	25	2
Sociedades en Comandita por Acciones	0	0	0	0	0	0
Sociedades Extranjeras	0	0	0	0	0	0
Sociedades de hecho	12	20	2	7	7	1
Sociedades Civiles	0	0	0	0	0	0
Empresas Asociativas de Trabajo	59	97	20	69	95	18
Otras sociedades	0	1	0	0	1	0
ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO	3.201	8.309	1.531	3.845	9.916	1.709
Establecimiento de Comercio	3.139	8.008	1.517	3.773	9.579	1.677
Sucursal Nacional	9	63	3	10	68	9
Agencia Nacional	53	238	11	62	269	23
Sucursal Extranjera	0	0	0	0	0	0
REGISTRO DE PROPONENTES	408	95	1	471	116	1
Proveedores (únicamente)	42	4	0	40	4	0
Consultores (únicamente)	9	1	1	3	0	0
Constructores (únicamente)	19	7	0	7	5	1
Proveedores y consultores	5	1	0	22	5	0
Proveedores y constructores	6	1	0	37	5	0
Consultores y constructores	238	59	0	257	61	0
Proveedor, consultor y constructor	89	22	0	105	36	0
ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO	517	0	28	471	0	15

FUENTE: Cámara de Comercio de Pasto.

2.11 COMPORTAMIENTO DEL REGISTRO MERCANTIL- PASTO 2005

2.11.1 Sociedades constituidas En el primer semestre de 2005 se constituyeron 82 sociedades, con un capital de \$2.063 millones, comparadas con el mismo semestre del año anterior, presentaron una disminución del 21,9% en cuanto a número de sociedades constituidas y del 71,1% respecto al capital.

Las actividades en las que se observó un mayor número de sociedades constituidas fueron comercio con 29 y la actividad inmobiliaria con 16, en el mismo periodo del año anterior, el mayor número de constituciones las realizó igualmente, el sector comercio con 39 sociedades, seguida por la actividad inmobiliaria con 20. Las actividades que mayor aporte de capital realizaron en el primer semestre de 2005 fueron: transporte y telecomunicaciones con \$985 millones y comercio con \$545 millones. El semestre anterior, las sociedades de mayor aporte a la economía de la región fueron: las del sector comercio con \$1.957 millones y electricidad, gas y agua con \$2.995 millones. En general se observa temor a invertir por parte de algunos empresarios y de la comunidad en general en algunas actividades productivas, y llama la atención la falta de inversión en actividades industriales fundamentalmente Ver Tabla 1.

**Tabla 1. Pasto; sociedades constituidas, según actividad económica.
Primer semestre 2004 – 2005**

Actividad económica	Primer semestre				Variación %
	2004		2005		
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	105	7,140	82	2,063	-71.1
Agropecuario	1	3	3	37	1133.3
Explotación de minas	0	0	2	10	(-)
Industria	5	69	5	113	63.8
Electricidad, gas y agua	1	2,995	0	0	-100.0
Construcción	5	514	7	94	-81.7
Comercio	39	1,957	29	545	-72.1
Hoteles y Restaurantes	0	0	0	0	0.0
Transporte y Telecomunicaciones	13	657	10	985	50.0
Servicios de Intermediación Financiera	1	10	0	0	-100.0
Actividad Inmobiliaria	20	221	16	163	-26.2
Educación	0	0	3	6	(-)
Salud	13	113	5	76	-32.6
Otros servicios	7	603	2	34	-94.4

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto.

2.11.2 Sociedades disueltas Las sociedades disueltas y liquidadas para el primer semestre de 2005, fue de 31, las cuales restaron un capital de \$303 millones a la actividad económica regional, mientras que en el segundo semestre del 2004 se liquidaron 27 sociedades equivalentes a \$428 millones, es decir que se presentó un incremento del 14,8% en el número de sociedades liquidadas, pero disminuyó en 29,2% el valor del capital retirado.

La actividad económica dónde se liquidó mayor número de sociedades fue el comercio con 8 por valor de \$79 millones, seguido por la actividad de transporte y telecomunicaciones con 6 sociedades por valor de \$18 millones. Es conveniente que se establezcan políticas de reactivación empresarial claras, tales como reducción de crédito, mayor control de los establecimientos existentes, puesto que el grado de informalidad es alto y en algunos casos superiores al 100%, igualmente sería conveniente pensar en generar una política de reconversión y reactivación industrial para la región y la ciudad Ver Tabla 2.

Tabla 2. Pasto; sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica. Primer semestre 2004 – 2005

Actividad económica	Primer semestre				Variación %
	2004		2005		
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	27	428	31	303	-29.3
Agropecuario	1	20	1	43	115.0
Industria	2	67	3	94	39.9
Construcción	1	1	2	11	2000.0
Comercio	8	185	8	79	-57.0
Hoteles y Restaurantes	2	95	0	0	-100.0
Transporte y Telecomunicaciones	4	51	6	18	-65.1
Servicios de Intermediación Financiera	1	1	5	18	1680.0
Actividad Inmobiliaria	3	2	3	33	1750.0
Salud	5	7	3	7	0.0

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto.

2.12 COMPORTAMIENTO DEL REGISTRO MERCANTIL, PASTO 2006

Por ramas de actividad económica los sectores donde se generaron más empleos fueron servicios comunales, sociales y personales con 2.498 nuevos plazas, la industria manufacturera con 1.706 y las actividades inmobiliarias con 1.695. Por el contrario, los sectores que más perdieron empleos fueron la construcción con 932 plazas y otras ramas con 481. En conclusión, los principales sectores económicos, gobierno y sector privado de la ciudad, deben movilizarse para generar empleo dada que la tasa actual 16,6% es una de las más altas del país.

2.12.1 Pasto. Sociedades disueltas y liquidadas De acuerdo a información suministrada por la Cámara de Comercio de la ciudad de Pasto, el movimiento de sociedades arrojó un resultado negativo al disminuir la inversión neta en 2,3%. Este resultado obedeció a la disminución en el capital reformado, al totalizar \$2.320 millones, lo que significó 17,2% menos, frente al registrado en junio de 2005. Igualmente, incidió el incremento del 50,7%, presentado en el valor de las sociedades disueltas y liquidadas al totalizar \$456 millones, no obstante, se constituyeron 60 sociedades por valor de \$2.591 millones lo que originó un aumento de capital de 25,6%, el mayor crecimiento se registró en la actividad comercial con \$1.188 millones, seguida por la industrial con \$556 millones. Ver. Tabla 3 y 4.

Tabla 3. Pasto; sociedades constituidas, según actividad económica. Primer semestre 2005 – 2006

Actividad económica	Primer semestre				Variación %
	2005		2006		
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	82	2,063	60	2,591	25.6
Agropecuario	3	37	1	10	-73.0
Explotación de minas	2	10	0	0	-100.0
Industria	5	113	11	556	392.0
Electricidad, gas y agua	0	0	0	0	(-)
Construcción	7	94	5	382	306.4
Comercio	29	545	20	1,188	118.0
Hoteles y Restaurantes	0	0	0	0	0.0
Transporte y Telecomunicaciones	10	985	6	69	-93.0
Servicios de Intermediación Financiera	0	0	0	0	(-)
Actividad Inmobiliaria	16	163	13	74	-54.6
Educación	3	6	0	0	-100.0
Salud	5	76	2	306	302.6
Otros servicios	2	34	2	6	-82.4

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto.

Tabla 4. Pasto; sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica. Primer semestre 2005 – 2006

Actividad económica	Primer semestre				Variación %
	2005		2006		
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	31	303	31	456	50.7
Agropecuario	1	43	1	3	-93.0
Industria	3	94	1	10	-89.3
Construcción	2	11	2	4	-61.9
Comercio	8	79	12	298	275.8
Hoteles y Restaurantes	0	0	1	40	(--)
Transporte y Telecomunicaciones	6	18	7	66	270.8
Servicios de Intermediación Financiera	5	18	0	0	-100.0
Actividad Inmobiliaria	3	33	3	12	-64.0
Salud	3	7	3	13	83.1
Otros servicios	0	0	1	10	(--)

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto.

3. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

En toda investigación que se pretenda realizar se presentaran dificultades, las cuales con una previa planeación no representarán mayor problema a la hora de realizarla; en este caso no fue la excepción, con la atenuante de que algunas dificultades ocasionaron cambios de fondo en el desarrollo de la investigación, sin que estos alteren los objetivos planteados, estas dificultades se describen a continuación:

- El mismo hecho de que el presente estudio sea el primero realizado con estas características en la ciudad y en el país (esta afirmación se hace al no encontrar referencias bibliográficas) se convirtió en la principal dificultad; ya que no se contaba con un punto de partida, lo que para cualquier investigador sin experiencia se convierte en un problema, esto hizo que como se mencionara anteriormente la investigación sufriera algunas modificaciones las cuales no van a incidir en gran manera a la hora de cumplir con los objetivos planteados.
- La información suministrada por la Cámara de Comercio de Pasto era fragmentada , ya que de acuerdo a lo planteado en el proyecto se pretendía clasificar a las empresas canceladas de acuerdo al sector económico para agilizar y estratificar la población objeto de estudio, dato que no pudo ser facilitado por la Cámara de Comercio de Pasto puesto que esta información no se manejaba directamente por esta entidad sino por la Cámara de Comercio de Cali, hasta el año pasado; en donde todos los registros de las empresas matriculadas en Cámara de Comercio de Pasto se manejan directamente por esta entidad gracias a su sistematización.
- La información recolectada no era suficiente para localizar a las personas a encuestar; la información con la que se contaba eran todos los datos relacionados con la ubicación del local o sitio de funcionamiento, así como el teléfono de la empresa cancelada, en donde lógicamente no se podría contactar a la persona que tenga la información como para responder a la encuesta, porque en ese mismo sitio ya estaba funcionando otro negocio o se encontraba desocupado.
- Se sabe que la única información con que se contaba para ubicar a la persona a encuestar era el nombre del representante legal de la empresa cancelada, y como esta información no pudo ser facilitada por la Cámara de Comercio, se procedió a buscar en la base de datos de esta entidad el nombre del representante legal de las empresas seleccionadas para ser encuestadas. Aquí surgió otro inconveniente

ya que en esta base de datos algunos registros no se encontraron. Siguiendo el proceso, con el nombre del representante legal se procedió a ubicar su número telefónico en el directorio, con lo cual surgió otra gran dificultad, ya que en muchos casos no se encontraron registros de la persona, se cree que esto se dio principalmente por:

- El directorio telefónico utilizado para este procedimiento fue el del año 2007, por lo cual muchas personas en el transcurso del tiempo, principalmente los correspondientes al año 2005, ya no se encontraban registrados, ya sea porque cambiaron su lugar de residencia y no han actualizado sus registros, o sencillamente no cuentan con el servicio telefónico.
- El nombre del representante legal no es el titular de la línea telefónica, por lo cual no era posible el contacto, al no encontrar registro en el directorio, por lo que se cree que el nombre de otra persona, sea el que aparezca en el directorio, puede ser su conyugue o el dueño de la residencia en la circunstancia de que la persona a encuestar se encuentre arrendando.

Inicialmente para la recolección de datos y según el procedimiento metodológico planteado en el proyecto, el número de encuestas a realizar era de 363 , una vez seleccionadas las empresas se procedió a ubicar a su representante legal en la base de datos de la Cámara de Comercio y posteriormente su número telefónico en el directorio; por causa de las dificultades anteriormente mencionadas de los 363 registros solo fue posible encontrar 130 números telefónicos, con los cuales se trabajaría en el proceso de la aplicación de la encuesta. Ya en el proceso de la aplicación de la encuesta se presentarán las siguientes dificultades.

- Como se menciona en el desarrollo de las actividades, la Cámara de Comercio de Pasto, tuvo una gran colaboración y apoyo logístico en el desarrollo de esta investigación, al facilitarnos una de sus oficinas con acceso telefónico, la cual podíamos utilizar en horarios de oficina, esta hizo que al momento de intentar comunicarnos con la persona a quien se iba a aplicar la encuesta no se encontrara, ya que se había desplazado a su lugar de trabajo, y no era posible comunicarse; en algunos casos si se contacto a la persona y se aplico la encuesta. En muchas ocasiones la persona ya no vivía en ese lugar, aunque en el directorio telefónico su nombre aparece como titular de la línea, esto se presento generalmente con los registros del año 2005, y por lo cual no se pudo contactar a los individuos. En otros casos no contestaban el teléfono, la línea estaba fuera de servicio y en contadas ocasiones contestaron pero se negaron a dar cualquier tipo de información, ante esta situación se decide cambiar el horario de trabajo, obteniendo mejores resultados.

A continuación se presenta un cuadro que resume los diferentes eventos que se encontraron durante la aplicación de las encuestas. Ver Cuadro 7.

Cuadro 7. Progreso de la aplicación de la encuesta de percepción a los empresarios de San Juan de Pasto

Procedimiento	Numero
Registros con el nombre del representante legal	250
Registros encontrados para la aplicación de las encuestas	130
No se encontraron a las personas a encuestar	30
La persona cambio de lugar de residencia	32
No contestan el teléfono	11
La línea telefónica ha sido suspendida	5
Se niegan a dar información	2
Encuestas realizadas	52

Como se puede observar el número de encuestas hechas fue de 52 para una muestra de 363, lo cual se convierte en un número no representativo frente a la muestra y mucho menos frente a la población, lo cual implica que con la información recolectada no se podría generalizar, ni mucho menos basarse en esta para la toma de decisiones. Esto hizo que la muestra se ampliara de 363 a 860 con lo cual se logra aplicar un número adecuado de encuestas, a estas encuestas hay que sumarle las 42 empresas que siguen en funcionamiento, pero no están registradas en la Cámara de Comercio de Pasto ya que se toma como muestra pero no se continúa con la encuesta dado el estado de dichas empresas. El cuadro de resumen del procedimiento descrito quedaría de la siguiente manera: Ver Cuadro 8.

Cuadro 8. Resumen del procedimiento de la aplicación de la encuesta de percepción a los empresarios de San Juan de Pasto

Procedimiento	número
Encuestas a realizar según muestreo	363
Nombres de representantes legales	717
Registros encontrados para la aplicación de las encuestas	437
No se encontraron a las personas a encuestar	94
La persona cambio de lugar de residencia	56
No contestan el teléfono	35
La línea telefónica ha sido suspendida	19
Se niegan a dar información	7
Encuestas realizadas	226
Empresas que aún siguen funcionando	42
Empresas cerradas	184

Cuadro 9. Encuestas realizadas según año:

Año	Encuestas
2004	53
2005	84
2006	89

Se puede observar para el año 2004 el número de encuestas hechas es de 53, esto se debe principalmente a que ha transcurrido mucho tiempo desde la cancelación de la matrícula hasta hoy, lo que dificulta en gran manera la recolección de la información suficiente para ubicar a la persona a encuestar.

- Como ya se aclara en otros apartes de este proyecto no existen referencias estudios relacionados con este tema “Mortalidad Empresarial”, quizá por eso se cayó en el error de tratar de recolectar mucha información, pensando precisamente en que este estudio sirva como punto de partida a nuevas investigaciones ya orientadas a temas más específicos, lo que hizo que la encuesta sea larga y por ende la información recolectada sea considerable,

especialmente en los casos en que las preguntas eran abiertas o de opinión, esto sin duda se convertirá en otra dificultad a la hora de tabular la información y en el tiempo utilizado en encuestar a la persona.

- Ya en la aplicación de las encuestas y como era de suponerse, la dificultad que se tuvo fue en el tiempo en que la persona respondía las preguntas, esto si se tiene en cuenta que se hacía telefónicamente; hay que señalar que la encuesta diseñadas se compone de 49 preguntas, algunas con respuesta cerrada, pero las preguntas que tenían respuesta abierta o de opinión, representaba mayor dificultad, ya que el encuestado se alargaba mucho en su respuesta y lógicamente no podíamos cortar su respuesta, ya que nos expondríamos a que se niegue a proseguir con el proceso o más aún que suspenda la comunicación.

- El promedio de tiempo utilizado en el desarrollo total de la encuesta fue de 15 minutos por persona, lo que llevó a que se realizara 15 encuestas por día, 175 semanales, esto justifica el porqué no se continuó realizando más encuestas hasta completar el número deseado (363), ya que se necesitaría como mínimo tres semanas más para continuar con el proceso, lo que desfasaría el cumplimiento del cronograma de actividades y aumentaría considerablemente el presupuesto, sin considerar con lo pesado y agobiante del trabajo a realizar.

- Otro aspecto que más que una dificultad casi se convierte en un obstáculo a la hora de desarrollar esta investigación, y con toda seguridad si lo es para muchas personas que desean hacer algún tipo de estudio; fue el de la consecución de los recursos tanto físicos como económicos. Gracias a la colaboración de La Cámara de Comercio de Pasto quien suministro la información necesaria sin costo alguno, además de la asesoría y algunos recursos físicos como los formatos de encuesta, una oficina con acceso a línea telefónica, sin lo cual no hubiera sido posible el desarrollo de esta investigación, ya que el costo del estudio es alto pero supremamente bajo comparado con los beneficios que se van a obtener; este costo se da precisamente por las características del estudio, en donde la adquisición de la información necesaria representa el rubro más alto

3.1 ENCUESTA DE PERCEPCIÓN A EMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO

Una vez tabulada la información recolectada se procedió con su análisis, para el desarrollo de los objetivos planteados en el proyecto; para realizar este proceso se grafican las respuestas a las preguntas de la encuesta y lo cruces de variables

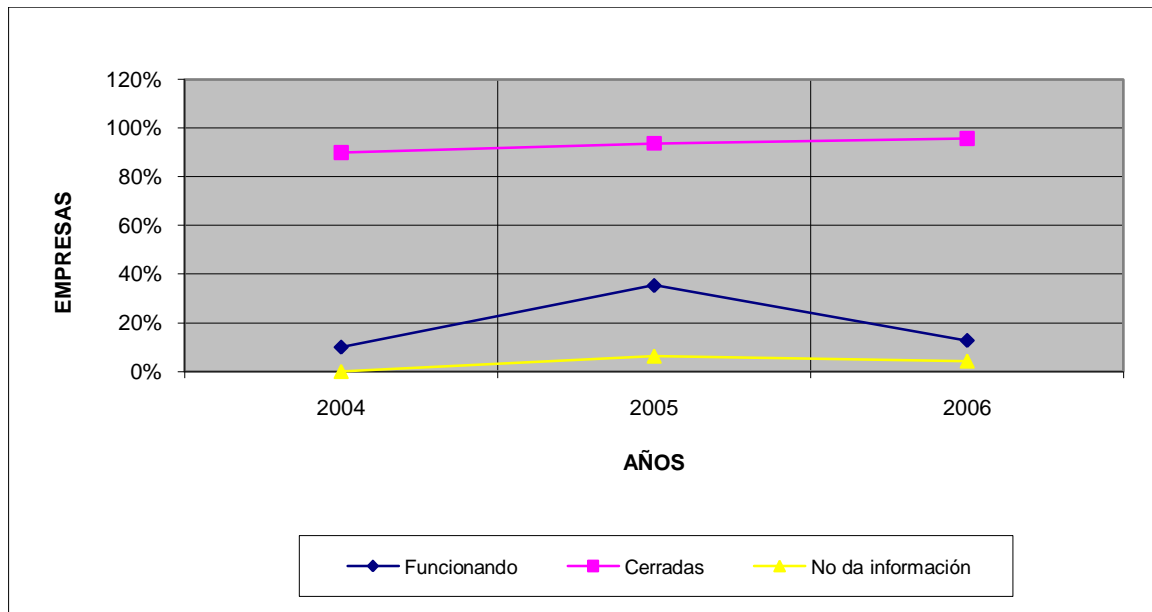
que se requiere; y al finalizar se establece algunas conclusiones corroborando o refutando las hipótesis planteadas; como se muestra a continuación:

- Antes de continuar con el análisis de la información hay que aclarar algunos aspectos que de igual forma son hallazgos que surgieron en el transcurso de la investigación.
- Por ejemplo algo importante y que afecto en gran medida el desarrollo de este estudio fue que las personas encuestadas en este caso empresarios no creen en los estudios, sin importar la entidad que los realice; esto se ve reflejado en algunas de las respuestas en las que el “no da información” es el factor predominante.
- En algunos casos pocas personas manifiestan que para ellos ya no es de importancia la realización del estudio, en vista de que ellos ya cerraron sus empresas, lo que hace visible cierto egoísmo por parte de estas personas frente a los empresarios a los cuales se podría ayudar tomando algunas medidas en base a esta investigación; manifestaron también que la ayuda les llega muy tarde en donde ya nada se puede hacer y lo creen todo perdido.
- Aparte de esto las personas que se niegan a colaborar con su información, terminan manifestando que los culpables de su fracaso son las entidades gubernamentales.
- Otro aspecto que influye para que las personas se negaran a dar información es que aunque se manejó un lenguaje sencillo es imposible dejar de lado algunos términos técnicos, lo que hacía de este un lenguaje complicado y muchas veces desconocido para los encuestados, esto se debe al nivel de estudios de los encuestados, aspecto que se analizará más adelante.

La encuesta que se desarrolla con los empresarios del municipio de San Juan de Pasto que por uno u otro motivo han decidido terminar con sus empresas ha permitido conocer la opinión de dichos empresarios sobre los diferentes factores que afectan a las organizaciones en su desarrollo en esta región en particular y sobre las instituciones llamadas a apoyarlos y el reflejo de su gestión. Las respuestas cerradas son producto de una encuesta preliminar en la cual se tomaron los ítems más representativos y donde los resultados fueron los siguientes:

- Para el comienzo del análisis de la información se hace necesario establecer con exactitud la muestra de la población que se va a examinar, población de la cual se eliminaron 27 por que le falto más del 50% en resolver y porque presentaban respuestas incoherentes, de las restantes encuestas se obtuvo la siguiente información concerniente al estado de actividades en que se encuentran:
- De las organizaciones seleccionadas se encontró que en el año 2004 el 10% de dichas empresas no han renovado su matrícula ante la cámara de Comercio de Pasto, en el año de 2005 un 35% se encuentra en igual situación y para el año 2006 la participación de empresas en igual condición es de un 13%, estas son empresas que no han renovado sus matrículas ante cámara de comercio, pero continúan funcionando, dichas empresas se excluyeron del estudio por no cumplir con las características que requiere la investigación, las demás personas encuestadas confirmaron la cancelación de matrícula y el cierre de su negocio, por lo tanto se continua con el desarrollo de la encuesta.
- También se obtiene un 3% de empresas encuestadas que no suministraron información precisa acerca del estado de sus empresas, pero manifestaron estar en proceso de liquidación o no tener conocimiento de por qué no aparecen en los registros como canceladas si ya realizaron los trámites correspondientes y es por estos motivos se incluyeron en el estudio.
- La información que se obtiene causa una alarma inmediata ya que si aplicamos estos porcentajes a la población, encontramos que 1972 empresas se encuentran funcionando de una manera informal, y que alguna vez estuvieron legalizadas; si a esto le sumamos las empresas que nunca se han registrado tendremos un número significativo de empresas que funcionan en la informalidad, lo que genera una situación muy preocupante e injusta para quienes están legalmente constituidos, ya que esto se convierte en una competencia completamente desleal, lo que sin duda va a generar en primera instancia el descontento de los empresarios y posteriormente su no renovación de matrícula ni el pago de sus obligaciones tributarias. Ver Figura 1.

Figura 1. Estado de las empresas del municipio de San Juan De Pasto.



Para catalogar las diferentes empresas de una manera eficiente según su actividad económica se toma como referencia la clasificación de actividades económicas que maneja la cámara de comercio de Bogotá y a nivel nacional, puesto que la información de donde parte esta investigación tiene como población objeto de estudio los datos registrados por la cámara de comercio de pasto y se basa en ellos para realizar el cálculo del tamaño de la muestra a la cual se le aplica la encuesta y su posterior análisis.

En la figura 2 se observa los 17 sectores económicos donde se encuentran distribuidas las empresas, también se observa que tan solo 8 de dichos sectores tienen participación porcentual, de estos 8 sectores el que se destaca por su alto porcentaje de participación y sosteniendo esta tendencia en todos los años es el sector de comercio, mantenimiento y reparación de vehículos, aunque en el transcurso de los años su porcentaje de mortalidad empresarial va disminuyendo pasando de un 80% en el año 2004 a un 65% en el año 2005 y finalmente a un 53% en el año 2006 lo que en un principio parecería alentador, revela que en otras actividades económicas se han comenzado a incrementar el número de organizaciones que entran al proceso de liquidación. En lo que respecta a los mencionados sectores, presentan la siguiente distribución, según los diferentes años, en el año 2004 los sectores donde se evidencia el fenómeno de mortalidad empresarial son: elaboración de productos alimenticios y bebidas con un 10%, hoteles, restaurantes, bares y similares con el 5%, de igual forma el sector de

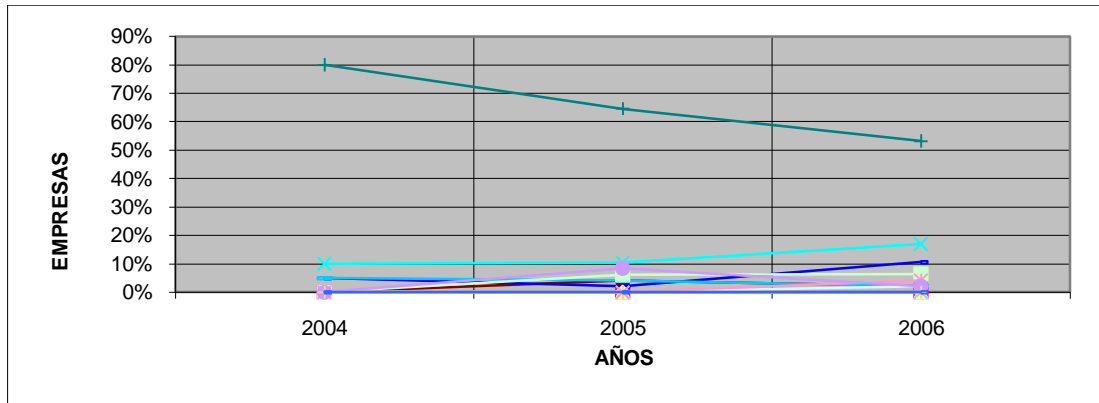
transporte por vía terrestre con un 5% y el transporte por tubería también con un 5%.

En el año 2005 los sectores económicos que obtienen un porcentaje en mortalidad empresarial en su respectivo orden de mayor a menor son: elaboración de productos alimenticios y bebidas con el 10%, eliminación de desperdicios y aguas residuales 8%, actividades inmobiliarias con el 6%, transporte por vía terrestre 4% y transporte por tubería 4% y construcción también obtiene un 4%.

Para el año 2006 las actividades económicas con altos porcentajes de mortalidad empresarial exceptuando comercio, mantenimiento y reparación de vehículos son: elaboración de productos alimenticios y bebidas con el 17%, hoteles, restaurantes, bares y similares con 11%, actividades inmobiliarias con 6%, y servicios sociales y de salud con 4%. En los anteriores resultados es evidente que en las organizaciones clasificadas en la actividad económica de elaboración de productos alimenticios y bebidas se incrementan de una forma acelerada frente al número de empresas que cierran, al igual que las empresas inscritas en la actividad económica de hoteles, restaurantes, bares y similares.

También cabe destacar que durante el desarrollo de la encuesta se presenta un fenómeno imprevisto y es que un gran número de empresarios no tienen conocimiento de la actividad económica en la que están clasificados a la hora de registrarse en la cámara de comercio, motivo por el cual se procede a preguntar qué servicio prestan para posteriormente clasificarlos por actividad económica, al indagar sobre esta anomalía se obtienen diferentes respuestas, que sugieren que para los representantes legales este solo es un requisito que hay que cumplir para evitar sanciones. Ver Figura 2.

Figura 2. Actividad económica de la empresa

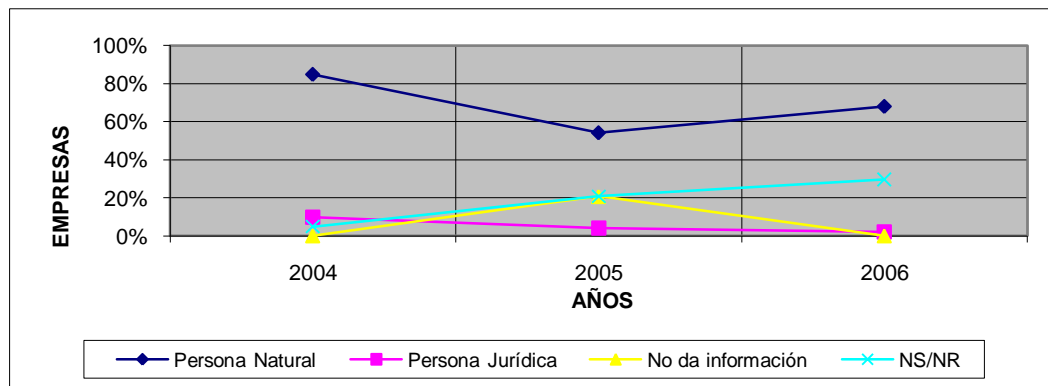


- ◆ Agricultura, ganadería, caza y selvicultura
- Pesca, producción de peces en criaderos y granjas
- ▲ Extracción de carbón, carbón lignítico y turba
- ✦ Elaboración de productos alimenticios y de bebidas
- * Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente
- Construcción
- + Comercio, Mantenimiento y reparación de vehículos
- Hoteles, restaurantes, bares y similares
- Transporte por vía terrestre, transporte por tubería
- ◆ Intermediación financiera
- Actividades inmobiliarias
- ▲ Administración pública y defensa, seguridad social
- ✦ Educación
- * Servicios sociales y de salud
- Eliminación de desperdicios y aguas residuales
- + Hogares privados con servicio doméstico
- Organizaciones y organos extraterritoriales

Al tomar las diferentes empresas y catalogarlas según tipo de empresario los resultados son los siguientes: en el año 2004 el 85% corresponde a persona natural, 10% a persona jurídica, para el año 2005 los resultados cambian de la siguiente manera: 54% persona natural y 4% persona jurídica, y el porcentaje faltante no recuerda a qué clasificación según tipo de empresario pertenecía. Finalmente en el año 2006 un 68% del total de los encuestados dice que su empresa se catalogó como persona natural y un 2% a persona jurídica, los resultados dejan entrever que en su gran mayoría los empresarios se legalizan bajo la figura de persona natural, en la cual el individuo coloca como garantía la totalidad de su patrimonio, incluyendo el personal y familiar ante cualquier pasivo o deuda que adquiera la empresa. Al mismo tiempo hay un descenso a través de los años en el número de empresas que se legalizan como personas jurídicas, es decir una figura ficticia capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones.

El porcentaje de encuestados que no suministra una respuesta clara y puntual debido a la falta de conocimiento en el tema, o porque no recuerda, demuestra el poco interés por parte del empresariado del municipio con respecto a la clasificación de su firma respecto a tipo de empresario, a pesar del compromiso legal que adquiere. Ver Figura 3.

Figura 3. Clasificación de las empresas según tipo de empresario.

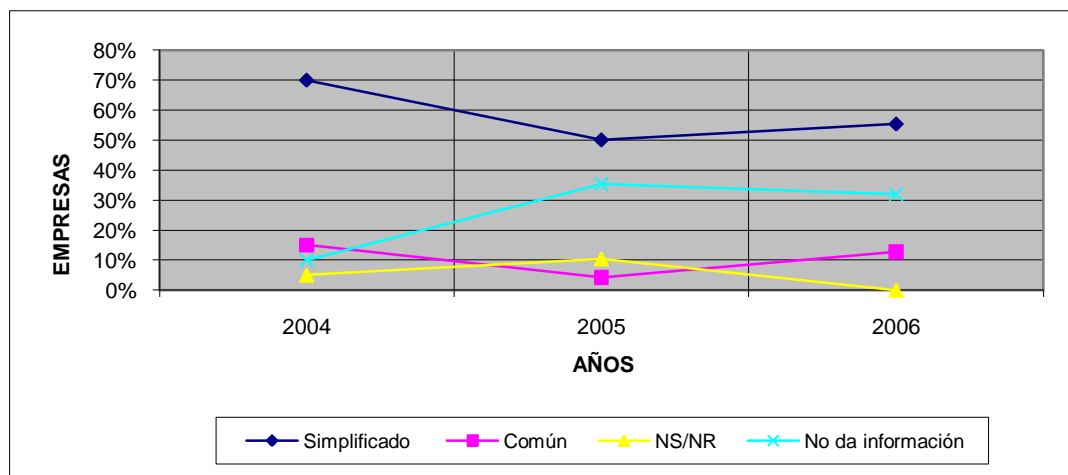


Al clasificar las empresas encuestadas con relación al régimen tributario al que pertenecían se contemplan los siguientes resultados:

- Las siguientes proporciones pertenecen al año 2004, un 70% corresponde al régimen simplificado y un 15% corresponde a régimen común, para el año 2005 un 50% pertenece al régimen simplificado y un 10% pertenecen al régimen común y en el año 2006 un 55% están registradas como régimen tributario simplificado y 13% pertenecen a régimen común. Estos resultados confirman el fenómeno cultural que en este estudio se ha mencionado, esa tendencia al individualismo, los celos a quien inicia un negocio lucrativo y la desconfianza que se tiene a la hora de con otras personas. También se infiere a través de esta pregunta que las organizaciones con mayor grado de mortalidad empresarial son las organizaciones cuyo dueño es una sola persona y en la mayoría de los casos por esta misma razón no poseen un capital suficiente para resistir las depresiones económicas que toda economía presenta, además, el dueño realiza la gran mayoría de las actividades administrativas y operativas, creando una estructura centralizada y poco flexible lo cual le dificulta adaptarse a los cambios del mercado, estas características son deducibles por los requisitos que se deben cumplir para estar en la categoría de régimen simplificado las cuales son: las organizaciones deben estar registradas como personas naturales, es decir no pueden ser sociedades, que no posean más de dos establecimientos de comercio, que no sean

importadores, ni vendan por cuenta de terceros y empresas que al 31 de diciembre de 2005 no tengan ingresos brutos fiscales operacionales superiores a 63'660.000 y un patrimonio bruto fiscal no mayor a \$84'800.000, lo cual a su vez las coloca según la clasificación empresarial en la categoría de microempresas, por el valor máximo que alcanza la empresa. Ver Figura 4.

Figura 4. Clasificación de las empresas según régimen tributario



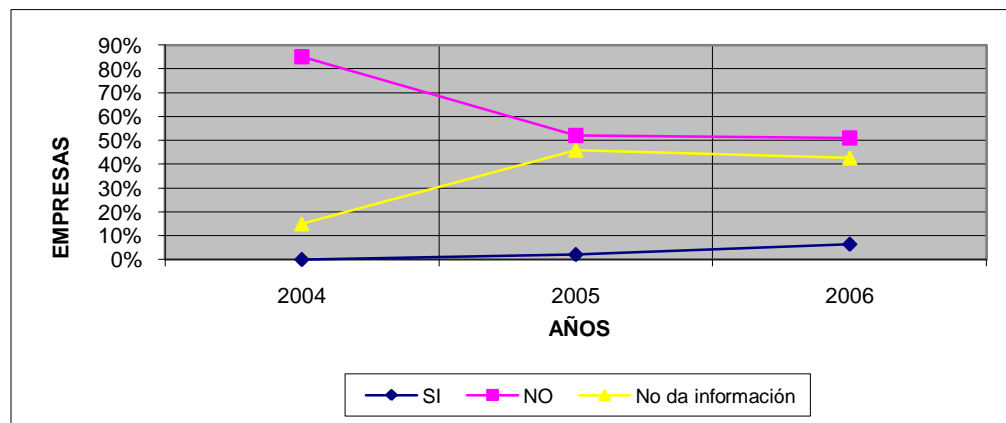
Las organizaciones encuestadas que consideran que el régimen tributario en que se clasifican según la cámara de comercio si influye en la decisión de finalizar actividades económicas fue: en el año 2004 no se obtiene registro porcentual es decir fue equivalente al 0%, mientras quienes consideran que su clasificación en el régimen tributario no fue una causa significativa en cierre de sus negocios es de un 85% para el mismo año, para el año 2005 apenas un 2% considera al régimen tributario como un factor relevante en la decisión de cerrar sus empresas y un 52% no lo toma como un causal significativo en la época para la liquidación de empresa, en el año 2006 un 6% del total de los encuestados expresan que la clasificación de su empresa por régimen tributario si influye de forma considerable en la decisión de liquidar la empresa, un 45% de encuestados del mismo periodo argumentan que ese no es un motivo de importancia a la hora de tomar la decisión de acabar con su actividad económica.

Aunque el porcentaje de encuestados que argumentan que el régimen tributario en que fueron clasificadas sus empresas es una causa importante en la decisión de liquidar su organización no es significativa frente a quienes consideran que no es una causal de importancia a la hora de decidir cerrar sus establecimientos, es una señal de alarma que se presente un incremento en la opinión negativa por parte

del empresariado frente al régimen tributario en que se clasifican las empresas, dicho aumento de rechazo de los empresarios hacia la clasificación según régimen tributario y las obligaciones financieras que este demanda, se puede corroborar al comparar el 0% en el año 2004 con el 6% del año 2006 de encuestados que afirman que fue un factor negativo en el desarrollo de sus establecimientos de negocio.

También queda claro que las obligaciones financieras adquiridas a través del régimen tributario no son causales principales para la liquidación de empresas en el municipio de San Juan de Pasto. Ver Figura 5.

Figura 5. Incidencia del régimen tributario en el cierre de las empresas



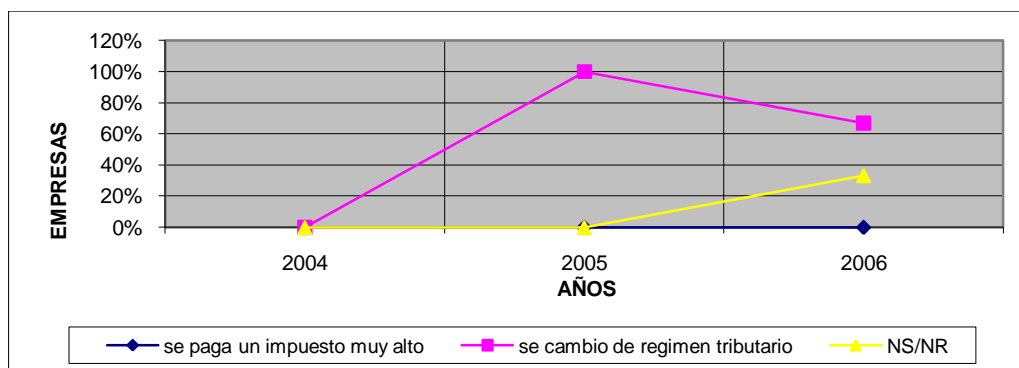
Del porcentaje de individuos que considera a las obligaciones tributarias a las que estaba comprometida su organización por la clasificación que se le da según el régimen tributario que maneja el gobierno como un factor importante en el cierre de su empresa, ninguno considera que el impuesto es demasiado alto, en ningún año, como lo muestra el gráfico con un 0% para los años 2004, 2005, 2006.

Entonces lo que sucede en opinión de los encuestados es una inadecuada clasificación de las empresas en el régimen tributario, esta insatisfacción y sentimiento de injusticia frente a otras empresas lleva a la decisión cambiar de razón social a sus organizaciones, para esta manera cambiarse de régimen tributario. La tendencia al incremento de personas que miran al régimen tributario como un obstáculo en el desarrollo de las empresas se corrobora con el porcentaje de empresas que han cerrado sus negocios para cambiarse de régimen tributario por estar en claro desacuerdo con dicha clasificación, empresas

que se cambian de régimen común a régimen simplificado; pero ¿por que cierran sus establecimientos para realizar el cambio? Esto se debe a los requisitos que dicta el estatuto tributario, donde según el artículo 505 ha establecido que:

- “Cambio de régimen común a simplificado”. Los responsables sometidos al régimen común, solo podrán acogerse al régimen simplificado cuando demuestren que en los tres (3) años fiscales anteriores, se cumplieron, por cada año, las condiciones establecidas en el artículo 499”. Esto implica que si el responsable, en un momento dado vuelve a cumplir con los requisitos para pertenecer al régimen simplificado, debe conservar y demostrar esa situación durante tres años consecutivos para poder pertenecer nuevamente al régimen simplificado, queda claro el por qué los individuos toman la decisión de cancelar la matricula de sus negocios ante Cámara de comercio y abrirlos con una razón social diferente, lógicamente en un régimen tributario diferente. Ver Figura 6.

Figura 6. Porque afecta la clasificación del régimen tributario a la empresa

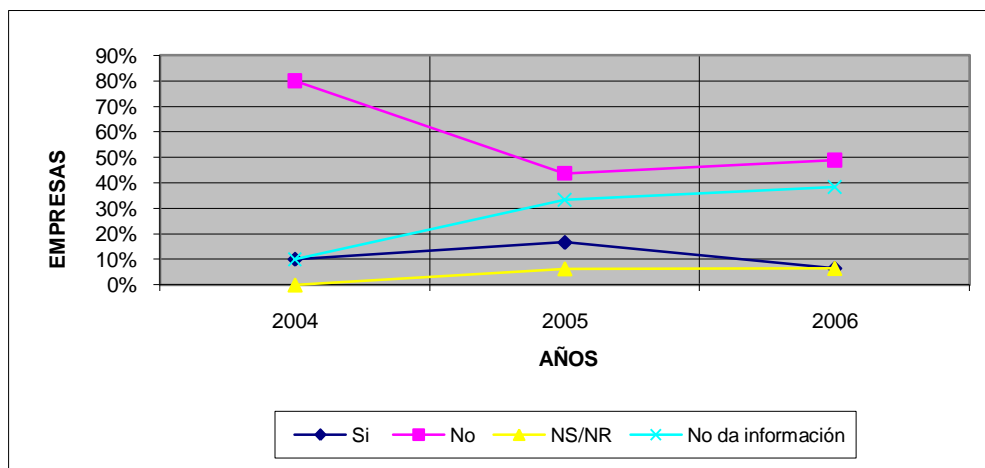


Es preocupante observar los bajos porcentajes de organizaciones económicas que realizan algún tipo de investigación antes de entrar al mercado. En el año 2004 tan solo un 10% realiza alguna investigación del mercado en que pretende ingresar o acerca de los productos que ya existen, o que el mercado demandaba, en el año 2005 el 17% del total de las empresas efectúan investigaciones que aunque es superior al año anterior aun son muy pocas las firmas que toman este como un factor importante para el inicio de sus empresas, en el año 2006 solo un 6% del empresariado encuestado lleva a cabo una investigación del sector económico donde se dispone a competir, este último porcentaje es muy inferior al del año inmediatamente anterior y al del año 2004, un fenómeno inquietante que demuestra la falta de cultura empresarial en el municipio de Pasto y la poca importancia por parte de los fundadores de empresas otorgan a los estudios del entorno, las amenazas y oportunidades que ofrece el medio donde están próximos

a incursionar y más aun tampoco toman en consideración las debilidades de su negocio, ni las fortalezas de su empresa, valor agregado o innovaciones que pueden aportar sus organizaciones al mercado, las empresas del municipio tienen un enfoque al producto, donde producen por impulso, lo que a ellos les parece adecuado más no lo que el mercado requiere.

Otro fenómeno que igualmente se presenta con mucha frecuencia según palabras de los encuestados es el fenómeno de las empresas “yo también”, y es que cuando las personas observan una empresa que demuestra rentabilidad o crecimiento, inmediatamente los vecinos deciden abrir ellos su propia empresa en la misma cuadra, ofreciendo los mismos productos o servicios; sin respetar los precios establecidos ya que usualmente operan sin ningún registro u obligación financiera, igualmente en su sistema de precios no tienen en cuenta diferentes costos como los servicios públicos o su propia fuerza laboral ya que operan en sus hogares y son los propietarios quienes ejercen la mano de obra requerida para el funcionamiento de su negocio. Esto altera de forma perjudicial el equilibrio del mercado, suturándose este de una competencia imperfecta, en ocasiones por fuera de la ley, conllevando inevitablemente al cierre de empresas casi siempre quien se encuentra con todos los requisitos de ley, al encontrarse irónicamente en una posición de desventaja frente a sus competidores. Ver Figura 7.

Figura 7. Empresas que realizan investigación antes de entrar al mercado



De ese pequeño porcentaje de personas que realizan algún tipo de investigación antes de colocar en funcionamiento sus respectivas organizaciones económicas, equivalente al 11% en promedio, los siguientes son los diferentes tipos de investigación que desarrollan:

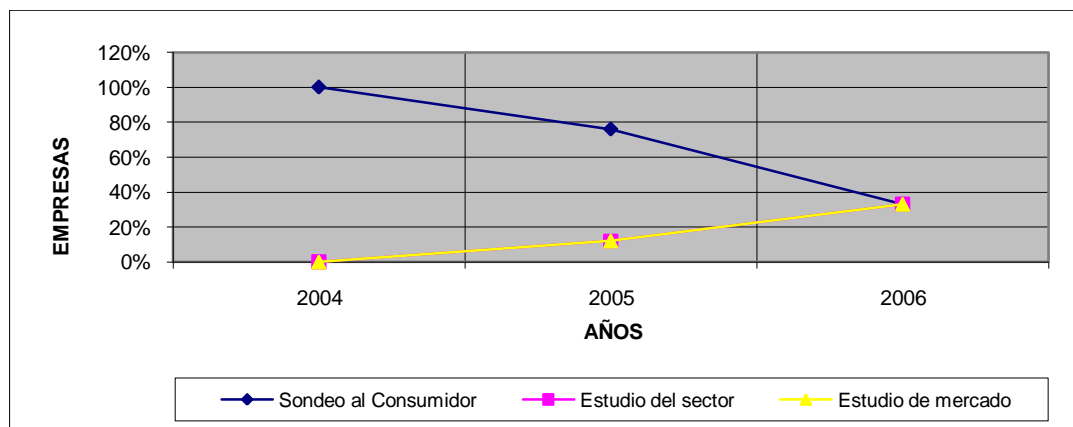
* En el año 2004 el 10% dice haber realizado un sondeo al consumidor, el restante de los encuestados expresa que ejecuta observaciones con respecto a gastos en que incurre y precio al que vende, también manifiestan que observan los precios de los productos actuales y lo que ellos gastan en producir artículos similares, otras personas explican que solo analizaron la diferencia entre el precio en que compran y el precio en que pueden vender con facilidad.

* Para el año 2005 se obtiene un 13% de individuos que expresan que desarrollan un sondeo al consumidor, un 2% realiza un estudio de su sector económico, otro 2% efectúa un estudio de mercado.

* En el año 2006 un 2% hace un sondeo al consumidor, un 2% realiza un estudio del sector económico y un 2% dice haber desplegado un estudio de mercado. De esta manera el tipo de investigación más utilizado a través de los años fue el sondeo al consumidor.

Es de destacar que según las respuestas de los encuestados sobre el conocimiento que tienen sobre los diferentes estudios económicos que dicen desarrollar en el sector donde operan sus empresas y en los respectivos años, no es un estudio científico y estructurado, sino un proceso informal basado en lo empírico y observaciones aisladas de los propietarios de dichas empresas. Que para efectos de tabulación se tiene en cuenta las características de los procesos que se realizan y se los cataloga en los ítems que se presentan en la investigación. Ver Figura 8.

Figura 8. Tipo de investigación que se realiza antes de colocar en funcionamiento la empresa

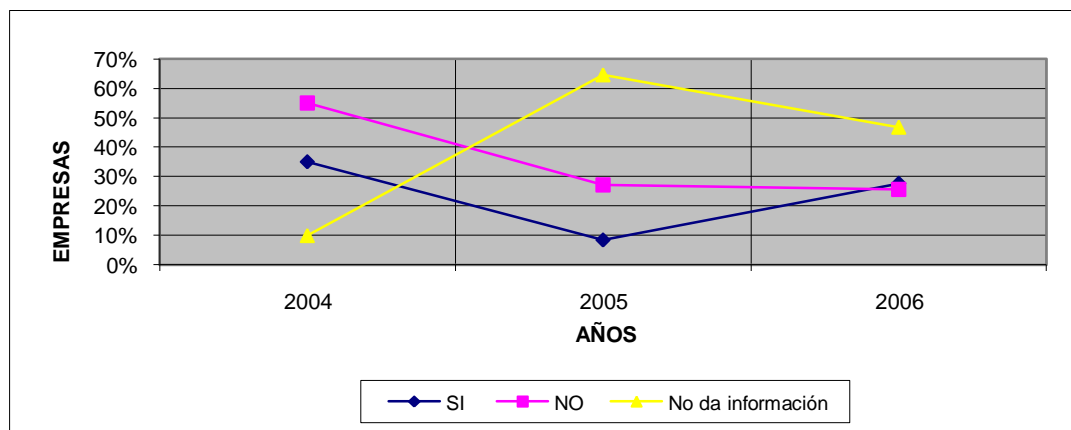


Las personas que consideran que sus organizaciones económicas les faltó una investigación del medio donde operarían y que esto fue un factor significativo para que se diera su liquidación son:

* Para el año 2004 un 35%, en el año 2005 el 8% y en el año 2006 es del 28%, el año 2004 y 2006 se presenta un porcentaje de empresas razonable, respecto a personas que consideran que deben realizar una investigación previa, si las comparamos con las empresas del año 2005 donde solo se presenta un 8% de personas con la misma opinión, también se observa que quienes no proporcionan información ya sea porque no lo desean o por que no están muy seguras de cuanto puede influir este aspecto, aumenta a un 65% en el año 2006, mientras quienes consideran que definitivamente no influyo es de un 27% en el mismo año, por lo que dicho 8% que considera que un estudio previo del sector económico donde competirá una empresa si es importante para el futuro desempeño de la misma, puede aumentar drásticamente con las personas indecisas, pero esto solo sería una inferencia que no tiene una respuesta real y clara por parte de los empresarios

A pesar de que un número considerable de personas en la actualidad toma el conocimiento de su entorno y factores de su organización como un elemento importante a la hora de abrir una empresa, en su momento no lo realizaron, una razón por la que no se realizan estos estudios es la falta de conocimiento sobre como ejecutarlos y los beneficios que representan para las organizaciones, esto se concluye del tipo de respuestas que se obtiene al indagar sobre el tema. Ver Figura 9.

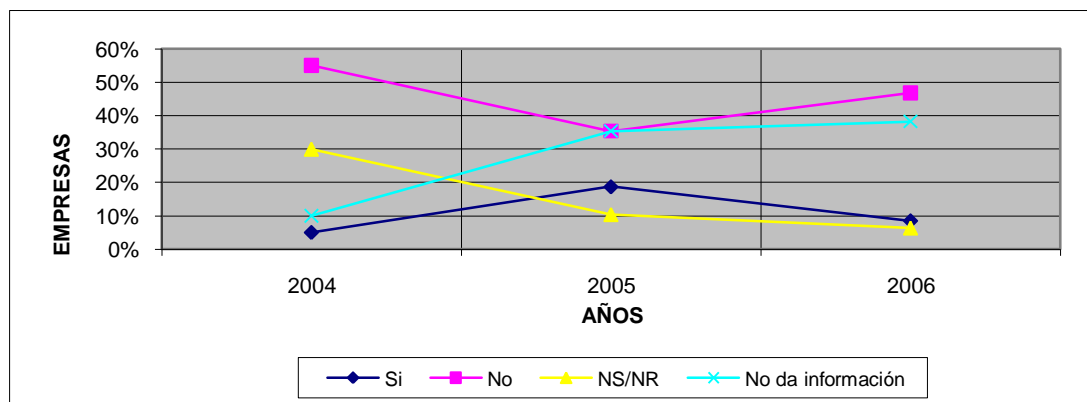
Figura 9. La falta de investigación del sector económico incide en el cierre de su empresa



La planeación para las organizaciones es básica, un punto de referencia de donde partir y hacia dónde ir y para muchos economistas es lo más importante a la hora de la toma de decisiones y más aun en el momento de iniciar una nueva empresa. Sin embargo los siguientes son los porcentajes de las personas encuestadas que efectúan una planeación para sus empresas antes de entrar al mercado.

Para el año 2004 fue de solo un 5% las empresas que realizaron una planeación, en el año 2005 un 19% y para el año 2006 el 9% de los propietarios hicieron una planeación de sus empresas. Del año 2004 al año 2005 se mira un incremento del 14% de las empresas que si realizaron una planeación, sin embargo para el año 2006 el porcentaje vuelve a caer a un 9%, el número de empresas es realmente pobre para un factor tan importante como la planeación de una organización. Este fenómeno se presenta debido a la falta de conocimientos y ausencia de una cultura empresarial, además de la falta apoyo que debería brindar la academia y demás instituciones al sector empresarial, pues aunque hay muestra de emprendimiento e iniciativa, esta no se acompaña de conocimiento y la formación necesaria que evitaría muchos imprevistos y también a sobrellevar muchos otros obstáculos que se presentan por la falta de análisis y programación de las diferentes etapas que debe pasar una empresa y a la falta de proyección y prevención de parte de los fundadores de las empresas. Ver Figura 10.

Figura 10. Empresas que realizan planeación



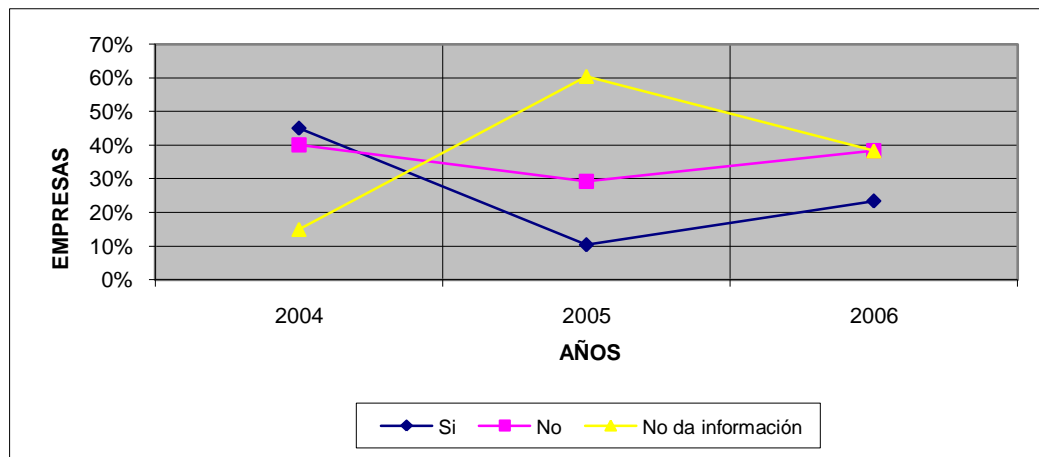
Ante esta pregunta gran parte del porcentaje del empresariado encuestado que con anterioridad dijo no haber realizado una adecuada planeación de su organización ahora se muestra de acuerdo, aunque ya sea demasiado tarde en que de una buena o mala planeación depende el desempeño de una empresa. Esta afirmación se ve reflejada en el porcentaje de personas que expresan que la

falta de una buena planeación fue un factor determinante para el cierre de sus empresas:

En el año 2004 un 45% de los encuestados manifiestan que la falta de planeación incidió en gran medida en la decisión de cesar actividades en sus organizaciones, para los años 2005 y 2006 el porcentaje es de 10% y 23% respectivamente, aunque por otra parte según las opiniones de quienes no están de acuerdo, la planeación no toma todos los fenómenos que puede generar el mercado y que es imposible ponderar todos los factores.

Para completar la información sobre este tema se decide indagar del porque piensan que la planeación afecto o no en el desempeño de sus organizaciones. Ver Figura 11.

Figura 11. La falta de planeación incide en el cierre de su empresa



Se observa que no hay un concepto claro de las implicaciones y concepto de la planeación dentro de las empresas por parte de los encuestados al observar los resultados a la pregunta con la cual se obtuvo las siguientes respuestas:

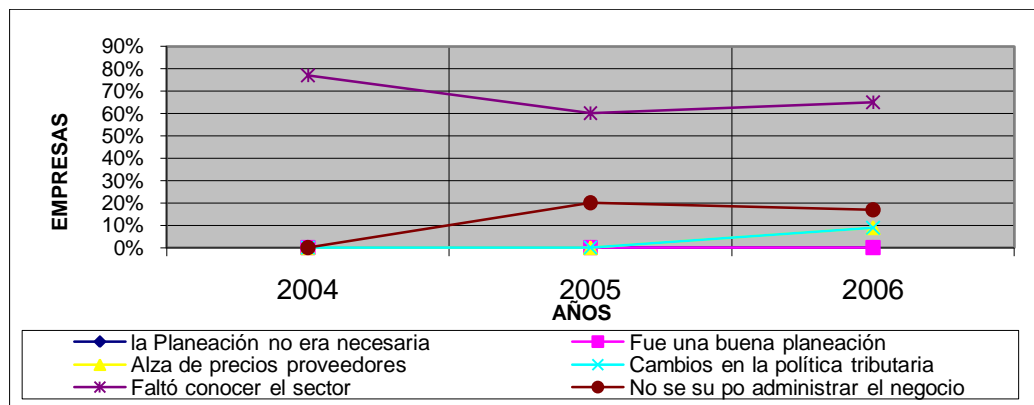
* Para el año 2004 un 5% piensa que no existía la necesidad de realizar una planeación y que no es de gran importancia, un 35% considera que lo que le faltó fue conocer mejor el sector económico de su empresa, lo que se hubiese realizado dentro de una adecuada planeación, las demás personas encuestadas no saben con seguridad que implicaciones tiene la planeación de una empresa y se

reservan su opinión, por lo que se las incluyo dentro de la opción no sabe o no responde.

* Para el año 2005 un 2% considera que fueron otros los motivos que conllevaron al cierre (sin especificar cuáles fueron esos motivos) y no la falta de planeación, ya que esta no era necesaria, un 2% de los encuestados considera que hicieron una buena planeación y por lo tanto no fue un factor trascendental para el cierre de sus empresas, un 6% considera que faltó conocer el sector económico y un 2% piensa que el cierre de sus negocios fue debido a una mala administración.

* Para el año 2006 un 2% considera que se realiza una buena planeación lo que implica que esto no puede causa de cierre de las empresas de este año, un 2% considera que un alza de precios por parte de los proveedores fue la razón que llevo al cierre de sus organizaciones económicas, una proporción equivalente al 2% denuncia que los cambios en la política tributaria son una causal de la liquidación de sus establecimientos, un 15% sostiene que la falta desconocimiento del sector económico donde se establecen es un factor decisivo para tomar la decisión de cesar sus actividades económicas y por ultimo un 4% manifiesta que no administro la empresa de una manera adecuada. Ver Figura 12.

Figura 12. Como afecta la falta de planeación en el cierre de su empresa



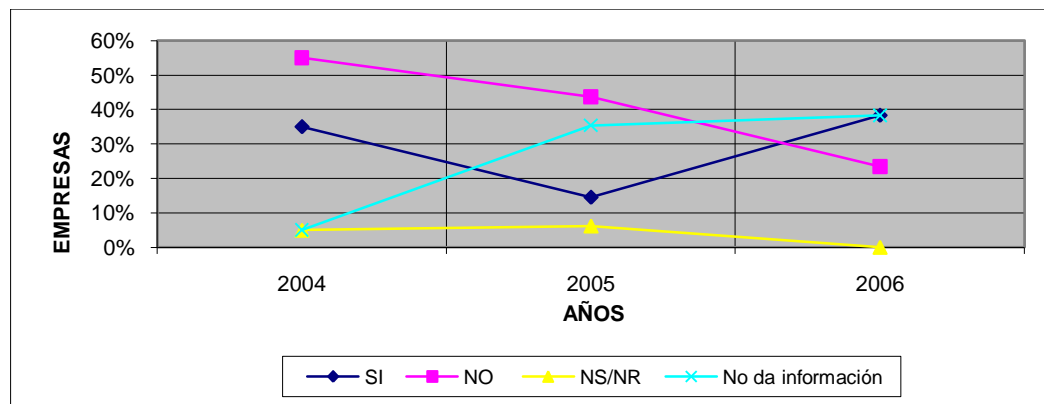
Como se trata de empresas que no logran sobrevivir por una u otra razón en el mercado se deduce que tuvieron diferentes dificultades durante el periodo en que funcionaron hasta llegar a la decisión de un cierre definitivo, por lo que era lógico que una gran parte de estas organizaciones necesitaron en su momento algún tipo de asesoría para poder sobrellevar los obstáculos que finalmente les truncaron sus expectativas de un buen funcionamiento y expansión de las empresas, por

estos motivos los porcentajes que se encontró de personas que en algún momento de la vida de sus empresas dicen haber requerido asesoría externa no son los esperados como se observa a continuación.

* Para el año 2004 un 35% de los encuestados manifestaron que en su momento hubo una necesidad de asesoría para superar las dificultades, para los años 2005 y 2006 los porcentajes de empresarios de la misma opinión fueron del 15% y 38% respectivamente. Ver Figura 13.

Con el objeto de complementar la información sobre las asesorías que buscan las empresas, se decide indagar sobre los temas que más han necesitado las empresas.

Figura 13. Empresas con necesidad de asesoría empresarial



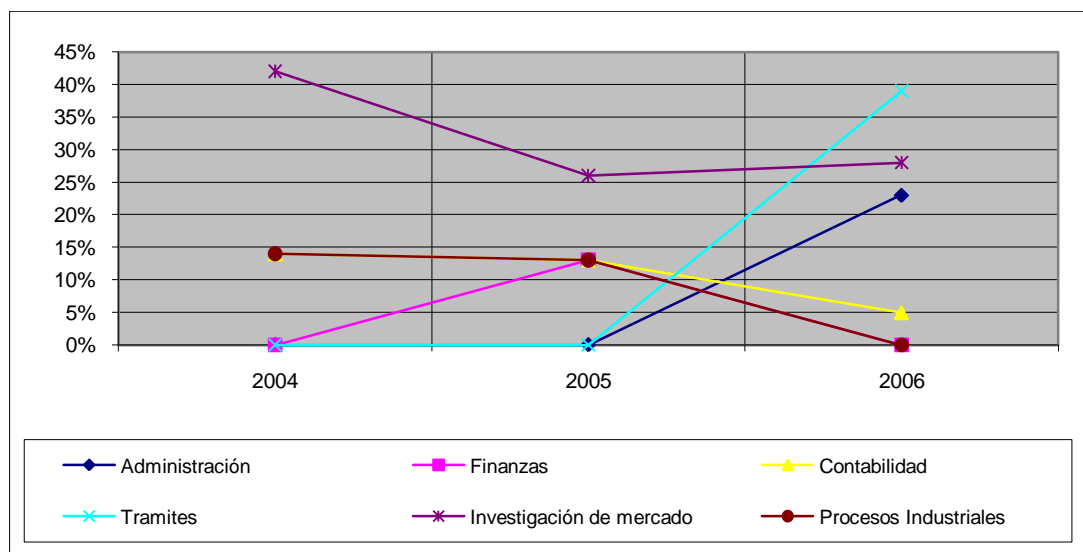
Aunque los porcentajes de encuestados que manifestaron la necesidad de asesoría para sus negocios es relativamente baja teniendo en cuenta que son empresas que por algún motivo se vieron obligadas a cerrar, es de gran importancia conocer los temas más frecuentes en los que el empresariado de Pasto tiene mayor necesidad de ayuda de esta manera los temas que más requerían las personas para sus empresas en el momento que funcionaban son:

* Para el año 2004 el 14% de los encuestados necesita ayuda para llevar de manera correcta la contabilidad, otro 14% necesito asesora para sus diferentes procesos industriales y un 42% demanda ayuda en la investigación de mercados, en el año 2005 las respuestas que se dieron fueron: un 13% necesita ayuda en

finanzas, un 13% en procesos industriales y un 26% en investigación de mercados, en el año 2006 un 5% tiene la necesidad de asesora en contabilidad, un 23% en procesos administrativos, el 28% en investigación de mercados y un 39% para realizar los diferentes trámites de legalización de sus empresas, ante Cámara de Comercio, Alcaldía, DIAN y bancos.

Los temas recurrentes en estos tres años son el buen manejo contable y la investigación de mercados, temas que la academia puede ayudar a superar, pero si bien es cierto que la academia y las diferentes instituciones que pueden y deben ayudar al empresariado, no demuestran interés en a ayudar a la comunidad empresarial según los encuestados, también es cierto que la comunidad empresarial tampoco acude a dichas entidades en busca de apoyo para sus empresas y en ocasiones hasta cierran sus puertas a prácticas y pasantías, lo cierto es que en el municipio de San Juan de Pasto no se ha llegado a una integración de las empresas y las instituciones académicas como debería darse y se da en departamentos de Colombia como Cundinamarca, Antioquia y Cauca. Ver Figura 14.

Figura 14. En que temas requería asesoría externa

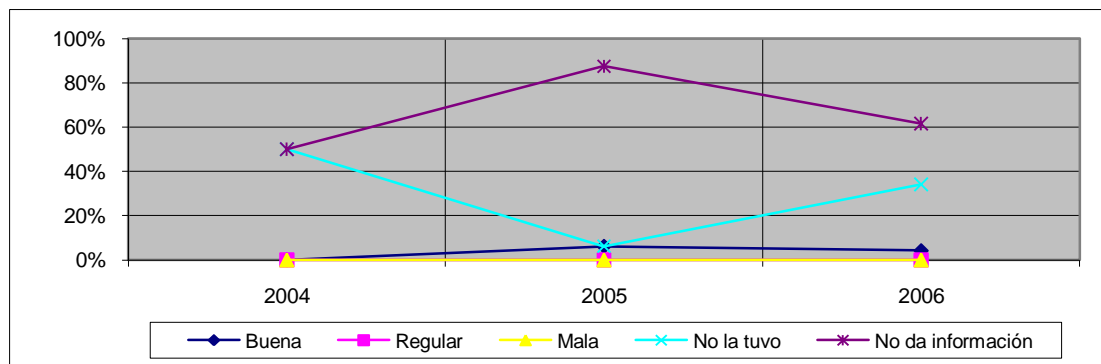


En busca de una manera para determinar la forma en que afectan las asesorías que reciben las empresas en los diferentes años, se recurre a la calificación por parte de los empresarios a dichas asesorías, recolectando los siguientes datos:

* En el año 2004 los porcentajes se concentraron en dos opciones, un 50% dijo nunca haber recibido ninguna asesoría de ninguna institución y el restante 50% no proporciono información respecto a este tema.

* En el año 2005 un porcentaje de 16% califico la asesora recibida como buena, otro 6% de los encuestados no obtuvieron ningún tipo de asesora y finalmente un 88% no suministro información, para el año 2006 un 4% de los individuos encuestados considera buena la asesora recibida, un 34% no tuvo asesora alguna, y un 62% no dio una respuesta puntual al tema. Los altos porcentajes de empresarios que no da información se deben a la ausencia de asesoría a los empresarios, y la falta de conocimiento de los empresarios respecto a las entidades que los pueden ayudar y al desconocimiento del problema que está afectando su organización ya que usualmente estas personas confunden los efectos con las causas. Ver Figura 15.

Figura 15. Como califica la asesoría recibida.



Al tener conocimiento si una organización lleva una contabilidad de forma adecuada, se puede hacer una idea de que tan básico es el funcionamiento de dicha organización, ya que en la contabilidad se encuentran todas las transacciones y operaciones monetarias que realiza una empresa, tanto compras como ventas, pasivos, activos, utilidades y perdidas, es un indicativo real y preciso del estado de una empresa, información que debe conocer el propietario para tomar cualquier decisión. Esta fue la razón por la que se decide indagar sobre este tema, obteniendo los siguientes resultados:

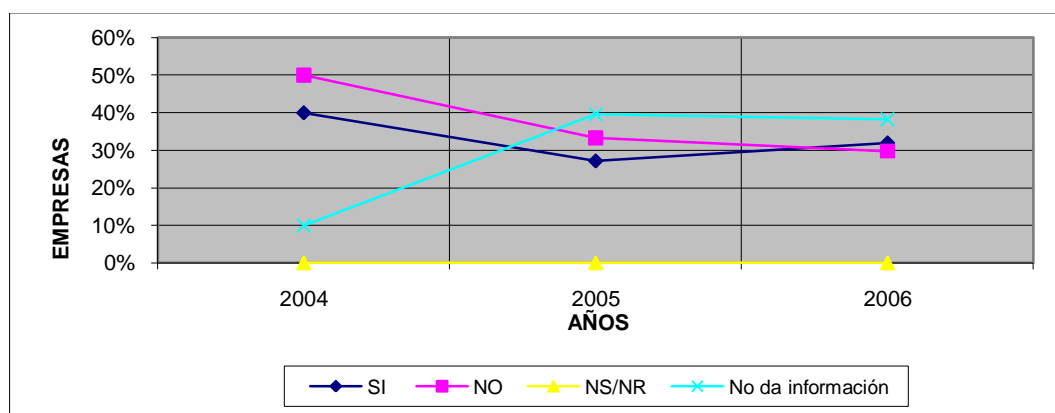
En el año 2004 el 40% de las empresas encuestadas llevaba una contabilidad en su empresa y un 50% expreso no llevar una contabilidad adecuada en sus actividades diarias, el 10% restante no proporciono información al respecto, para

el año 2005 solo un 27% de organizaciones manejaban una contabilidad, reduciéndose este porcentaje en un 13% con respecto al año anterior factor muy negativo en el desarrollo de las empresas de el año en cuestión, sin embargo el porcentaje de empresas que no manejaban ningún tipo de contabilidad se redujo en un 17% quedando en el 33%, el porcentaje sobrante es decir el 40% se conforma de personas que suministraron diferentes respuestas a la pregunta como son: creo que no, no estoy seguro si alguien más manejaba contabilidad, yo no me encargaba de eso, si llevábamos algunas cuentas, pues se miraba lo que se vendía y lo que se adquiría y las personas que no dieron ninguna respuesta.

En el último año de recolección de datos la información que se recogió fue: Un 32% de los establecimientos encuestados utilizaban contabilidad para el manejo de sus empresas lo que se traduce en un aumento del 5% en comparación con el año inmediatamente anterior, pero siendo más alto el porcentaje registrado en el año 2004, finalmente un 38% de los establecimientos encuestados no brindaron información acerca de si tenían una contabilidad en su manejo.

Este alto porcentaje de empresas que se registran en la opción no sabe, no responde se debe a que muchas de las personas encuestadas se refiere a la contabilidad en términos de registrar los precios y las cantidades de mercancía comprada y vendida de un forma artesanal o rudimentaria por decirlo de algún modo. Figura 16.

Figura 16. Empresas que tienen contabilidad

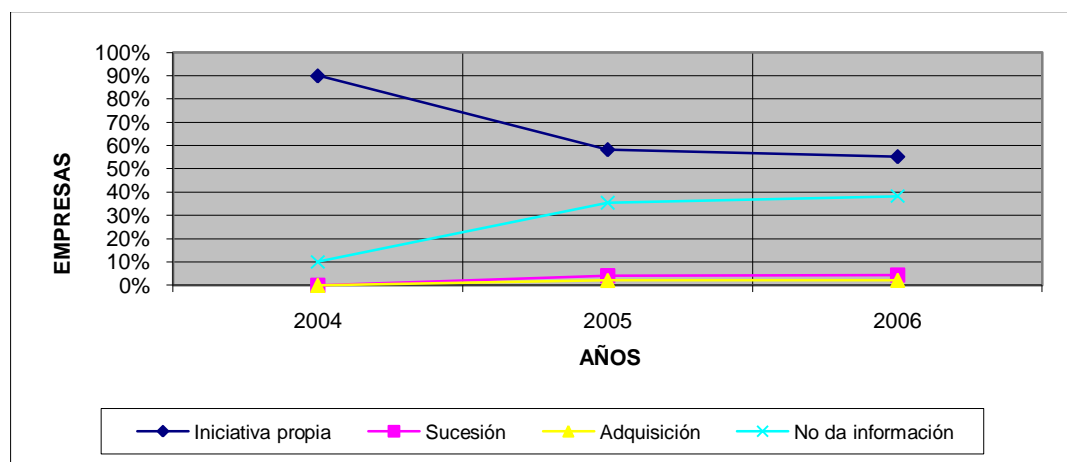


Establecer el porqué surgen las empresas que funcionaban en el municipio de San Juan de Pasto es muy importante para el estudio de la mortalidad empresarial, pues se puede determinar en qué etapa de la empresa se dio su deceso, si fue

durante la administración del fundador, la primera, segunda o tercera generación, es decir durante una sucesión como sucede en un gran número de ocasiones como lo afirman los estudios o fue después de adquirida la empresa que se liquidó, además de conocer que impulsa a las personas a crear sus propias fuentes de empleo y generar empleo para terceros. Ante el interrogante ¿por qué surgió la empresa? la información que se recolecto del empresariado que ha cerrado sus empresas fue:

* En el año 2004 el 90% crea la empresa por iniciativa propia y un 10% se la cataloga en la opción no sabe o no responde, en esta opción se agruparon diversas respuestas como: en el inicio éramos varios socios que se fueron retirando del negocio, se inicio con mi persona y parte de la familia y luego me quede solo, otra persona la fundo pero yo la saque adelante entre otras, para el año 2005 el 58% del total de los empresarios afirma que decidieron fundar su empresa por iniciativa propia, un 4% continuo con la empresa por sucesión, como afirman los encuestados la recibió como herencia, un 2% compro la empresa para continuar con la misma actividad económica a la que esta se dedicaba y un 35% no sabe o no responde a la pregunta, en el año 2006 un 55% de las organizaciones nace por iniciativa de los individuos encuestados, el 4% de las empresas sufrió una sucesión, el 4% de las empresas fueron adquiridas y un 38% de los encuestados no sabe, no responde. Ver Figura 17.

Figura 17. Qué origen tiene la empresa



Las características individuales del fundador, esa persona emprendedora cobran mayor o menor relevancia en el desarrollo de la empresa dependiendo del estado y evolución de la misma; pero es innegable que dichas características y formación

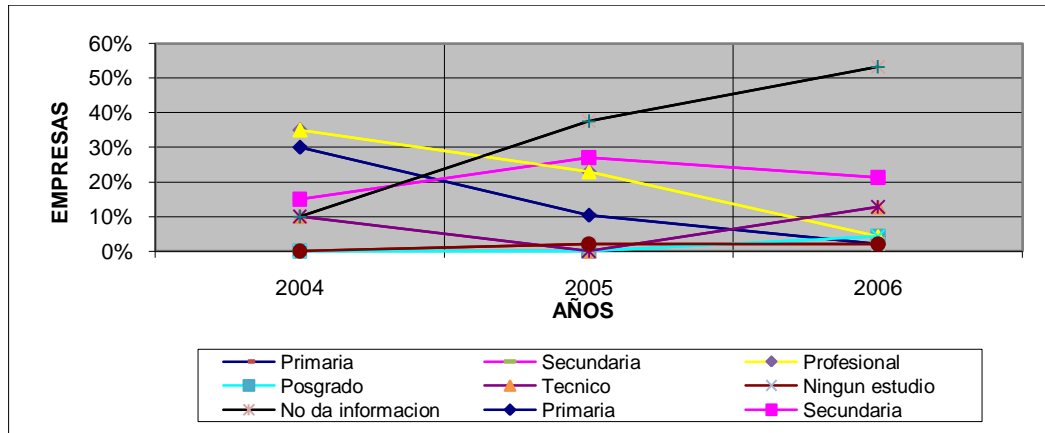
de los dueños de las organizaciones tiene gran influencia en el desarrollo de las empresas de ahí y en el afán en este proyecto por establecer una de estas características de los mencionados individuos, se indaga sobre la formación del empresario, más precisamente sobre los estudios formales que tiene, al ser de gran dificultad establecer otras características como: creatividad, celeridad y acierto en la toma de decisiones, capacidad de adaptación a nuevas ideas o gustos del mercado, si es alguien pro-activo o reactivo, agilidad mental, en fin sería muy difícil evaluar estas características y como influyeron en el rol de los directivos. Al indagar sobre los estudios del empresario se recolectan las siguientes respuestas:

* En el año 2004 el 30% de los individuos tiene un estudio de primaria, el 15% posee estudios de bachillerato, el 35% formación profesional, el 10% no suministra información sobre sus estudios.

* Para el año 2005 un 10% del total de encuestados a cursado estudios primarios, el 27% tiene estudios de secundaria, un 23% estudios universitarios, un 2% afirma no tener ninguna formación académica, pero, si realiza operaciones básicas, un 38% de la muestra objeto de estudio no sabe o no responde.

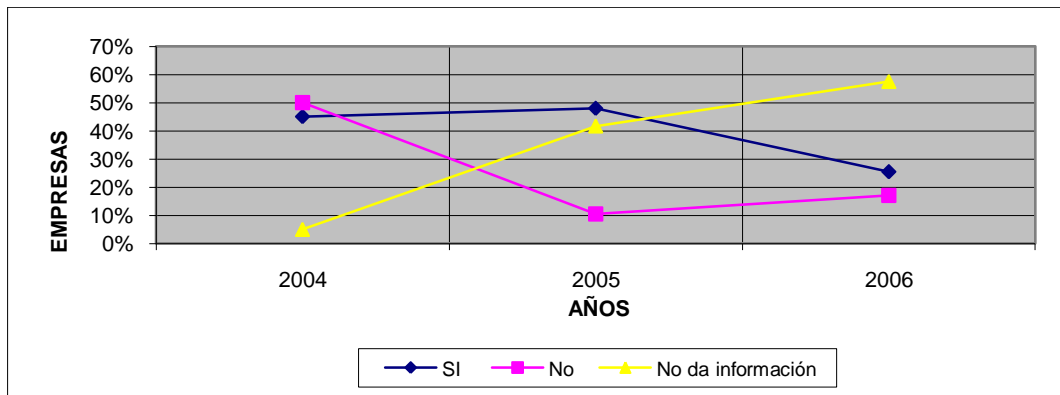
* Para el año del 2006 el 2% de los empresarios encuestados tienen estudios de primaria, el 21% a cursado estudios de secundaria, un 4% tiene formación profesional, el 4% ha realizado postgrado, un 13% tecnologías, un 2% no tiene ninguna formación académica. En la opción no sabe, no responde se concentran diferentes respuestas demasiado generales como: he realizado algunos estudios sin querer especificar, no recuerdo en ese año que estudios cursaba, he estudiado algo y las personas que no dieron ninguna respuesta, estas personas que no suministran información sobre sus estudios se puede concluir por el léxico utilizado y forma de argumentar las diferentes respuestas de la encuesta que se sienten avergonzadas, ya sea por no tener ninguna formación académica o por el contrario por tener grandes estudios y de alguna forma fallar en la tarea de mantener su propia empresa en buen funcionamiento. Ver Figura 18.

Figura 18. Estudios del empresario



Con los factores que se investiga aun quedan muchas preguntas, para llenar estos vacíos es por esto que se realizó la pregunta: ¿sus estudios le fueron útiles o no en el manejo de su empresa? Ante este interrogante las respuestas que proporcionan las personas encuestadas son: en el año 2004 un 45% considera que sus estudios fueron de utilidad para la administración de su empresa, el 50% responde de forma negativa es decir, piensa que sus estudios no fueron de utilidad en sus empresas, en el año 2005 el 10% tiene la misma opinión y un 48% dice que sus estudios si son de gran utilidad para sus empresas, en el año 2006 el 26% piensa que el conocimiento adquirido en su formación académica es una ventaja para toda empresa y un 17% responde que su negocio no dependía en absoluto de sus estudios. Fundó su empresa teniendo como base en las capacidades adquiridas durante su formación académica. Figura 19.

Figura 19. Los estudios son de utilidad para la empresa.



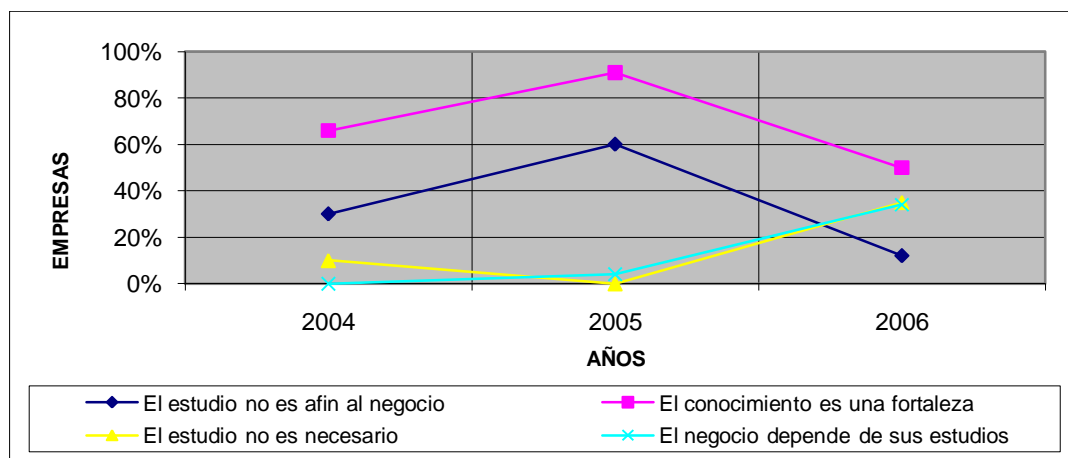
De las personas que responden que sus estudios son útiles en la creación y manejo de su empresa las siguientes fueron las razones que ellos dan:

* En el año 2004 el 66% considera que el conocimiento es una fortaleza para todo negocio, aduciendo que se refleja desde el trato con los clientes, sirve para el buen manejo de la parte matemática y además es necesario en todas las actividades diarias de la vida, para el año 2005 las personas que consideran de utilidad sus estudios académicos para su empresa fue de un 91% y un 4% confía sus empresas a los conocimientos recibidos en la academia, cabe destacar que las personas de esta última opinión son profesionales y tecnólogos, para el año 2006 un 50% considera que el conocimiento que adquirió en las aulas fue útil para su negocio y un 34% dice que su empresa depende de sus estudios.

En cuanto a lo que se refiere a las personas que son de la opinión de que sus estudios realmente no son de utilidad en sus empresas, las razones que suministran para esta respuesta son:

* En el año 2004 un 30% piensa que sus estudios no son afines con la empresa que creó, un 10% considera que el estudio no es necesario para la estructura de sus empresas, para el año 2005 un 6% dice que el estudio no era afín con su empresa y un 4% piensa que el estudio no era necesario en su empresa, para el año 2006 un 12% señala que sus estudios no eran afines a sus negocios y un 35% considera que el estudio no es necesario para su empresa. Ver Figura 20.

Figura 20. Porque beneficia o no el estudio de la persona a la empresa



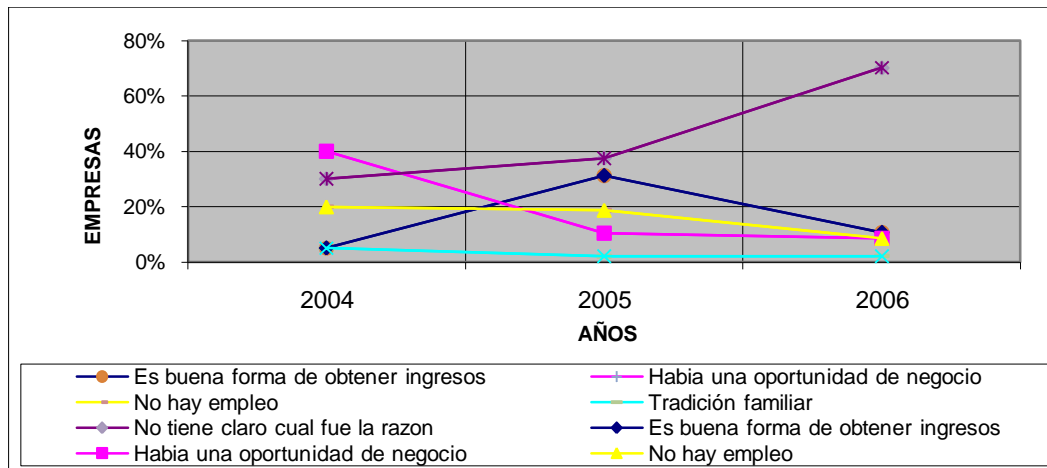
Como se observa en la pregunta respecto al origen de la empresa la principal respuesta es: por iniciativa del empresario, ahora es de gran relevancia para este estudio conocer el motivo de la creación de la empresa de esta forma se puede establecer que impulsa al empresariado a la creación de sus respectivos negocios, esto ayuda a las entidades gubernamentales y a las empresas a unificar fuerzas para el desarrollo económico de la región.

Ante el interrogante ¿cuál es el motivo de creación de su empresa? Las respuestas que proporcionan los empresarios en el año 2004 son: un 5% considera en ese momento fundar una empresa es una buena forma para obtener ingresos, el 40% observa una buena oportunidad de negocio, un 20% decide crear su propia empresa por falta de empleo, el 5% manifiesta que su establecimiento era una tradición, un negocio familiar y un 30% no tiene claro el motivo principal para fundar su empresa, esto se debe a que el origen de la organización es lento y comienza con actividades en el entorno familiar y luego va creciendo y tomando forma de una manera inesperada, sin planeación, hasta constituirse en una pequeña o mediana empresa, sin un objetivo en especial más que la rentabilidad que genera.

En la opción que se la toma como una buena oportunidad de negocio en la investigación, cabe aclarar que se da porque el fundador tiene parte o la totalidad de la infraestructura necesaria para iniciar actividades o un local o vivienda ubicada en un sector comercial de la ciudad, en su mayoría donde ya operaban otros negocios similares. Para el año 2005 los porcentajes se distribuyen así: un 31% considera que era una buena manera de obtener ingresos, el 10% piensa que se presentaba una buena oportunidad de negocio, el 19% lo hace porque no consigue empleo en ese año, el 2% sigue una tradición familiar y el 38% no sabe o no responde. Los datos recolectados para el año 2006 son: el 11% lo mira como una buena forma de obtener ingresos, el 9% considera que había en ese mercado una oportunidad de negocio, un 9% creó la empresa como una buena forma de obtener ingresos al no conseguir empleo, el 2% seguía una tradición familiar.

Se tiene una clara tendencia al incremento, en la respuesta donde los dueños de las organizaciones no tienen claro el motivo de la creación de la empresa, esto apunta a que en el municipio de San Juan de Pasto las organizaciones no poseen una visión, ni planeación, solo producen lo que en su momento se cree es lo que necesita el mercado o los mismos productos que otras empresas están ofreciendo. Ver Figura 21.

Figura 21. Motivos para constituir la empresa

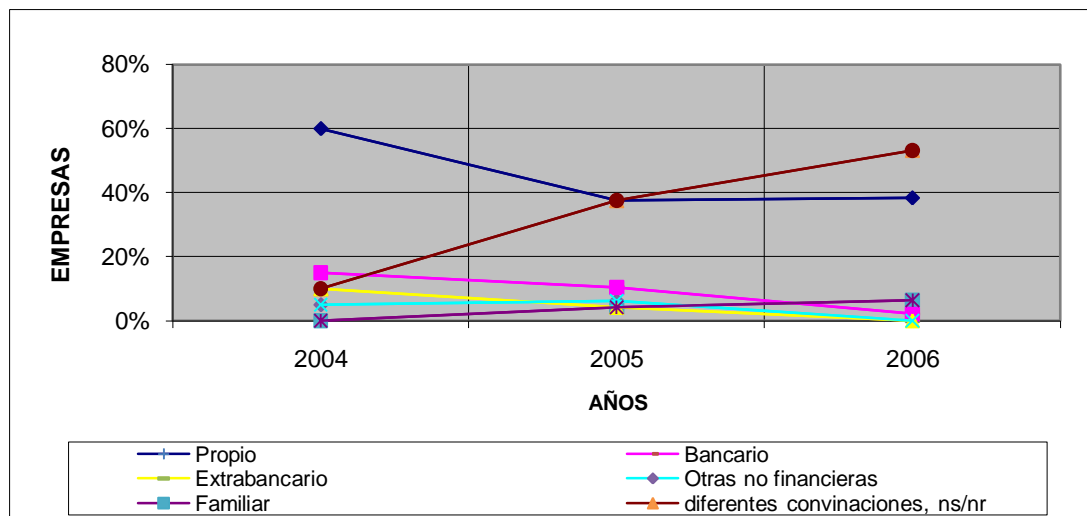


Si bien es cierto que las características del fundador de ser emprendedor y tener espíritu empresarial son importantes tanto en el inicio como en el desarrollo de una organización, también es fundamental contar con los recursos económicos adecuados, esto se considera un factor para tener en cuenta dentro de la investigación, la consecución de recursos económicos por parte de los empresarios y su incidencia en la mortalidad empresarial. Para el estudio de este factor, se toma como punto de partida el origen del capital primario de las empresas, siendo así se realiza la pregunta a las personas acerca del origen del capital inicial para su empresa, obteniendo las siguientes respuestas: en el año 2004 el 60% de los encuestados inicia su empresa con capital propio, un 15% realiza un préstamo bancario, el 10% recurre a entidades extra bancarias, un 5% consigue los recursos en entidades no financieras y un 10% no suministra información sobre el origen del capital inicial de su empresa en esta opción (no sabe / no responde) se incluye respuestas que por su pequeño número y diversidad no se tabulan por separado ni tampoco se pueden incluir en las otras opciones, esto se debe a que los empresarios recurren a diferentes entidades y medios para reunir el capital con el que comienzan sus negocios, además de un sin número de combinaciones y diferentes lapsos de tiempo.

En el año 2005 los porcentajes varían de la siguiente manera: 38% inicia con capital propio, un 10% recurre a entidades bancarias para conseguir los recursos necesarios para comenzar con sus negocios, el 4% acude a los familiares y un 38% no sabe o no responde, para el año 2006 se obtiene los siguientes datos: el 38% comienza sus actividades económicas con capital propio, un 2% solicita un préstamo a entidades bancarias, el 6% recurre a familiares y un 53% no suministra información.

En la etapa inicial de las empresas según los encuestados son pocas las empresas que solicitan créditos, la mayoría inicio con capital propio, en gran parte esto se debe a que las empresas en su mayoría nacieron como pequeños proyectos o como negocios familiares que fueron creciendo con recursos que las mismas organizaciones generan y por lo tanto no necesitaron grandes capitales ni prestamos a ninguna entidad financiera. Ver Figura 22.

Figura 22. Origen del capital inicial de la empresa

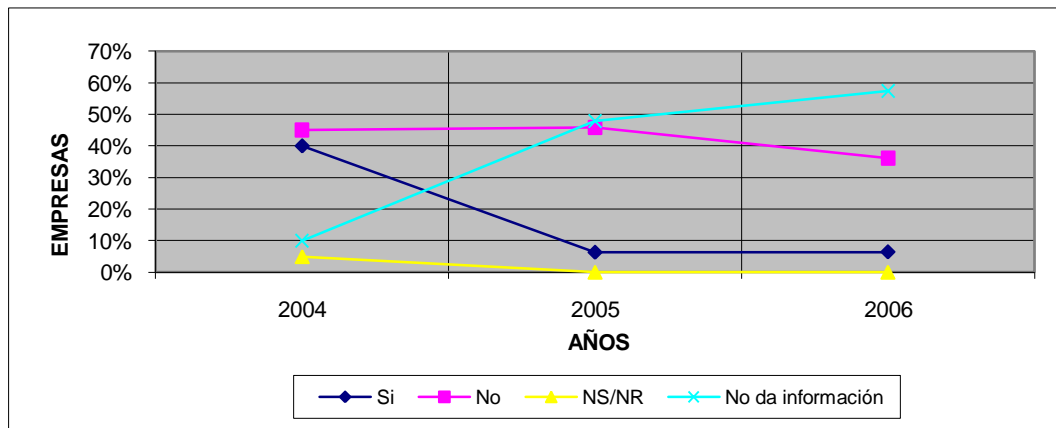


Los recursos económicos son vitales para las empresas tanto en sus inicios como en etapas posteriores, por dicha razón se quiso tener más información sobre el comportamiento de los empresarios para la obtención de nuevos recursos para sus negocios a través de sus diferentes etapas ya sea por necesidad de expandirse y crecer o por crisis efectúa algún tipo de inversión usando crédito, ante este interrogante los empresarios respondieron de la siguiente manera:

En el año 2004 un 40% de los encuestados realizo una inversión posterior y para ello recurrió a ser uso de un crédito, el 45% no recurrió a ningún tipo de crédito y un 15% no sabe o no responde, en el año 2005 se redujo a un 6% las organizaciones que recurrieron a créditos para inversión en sus empresas, un 46% no utilizo ningún crédito después de abrir su empresa y un 48% no sabe, no responde, para el año 2006 los resultados fueron: el 6% realizo una inversión después de abrir su empresa y para obtener este capital recurrió a crédito, el 36% no realizo ningún crédito posteriormente, el 57% no tiene clara la información sobre este tema.

A pesar de las anteriores respuestas los empresarios expresan que si tuvieron pequeños préstamos, que por su pequeña cantidad de dinero y corto plazo no lo consideran como un crédito por ejemplo: se presentaron ayudas financieras en sus empresas con esperas de parte de los proveedores, pedir formas de pago más cómodas por la mercancía, plazos más convenientes, acudir a amigos o familiares por pequeñas cantidades de dinero en casi todos los casos con costos mínimos por cobro de intereses por el dinero, otras empresas se capitalizaron con dinero de otras empresas del mismo dueño de una forma temporal para luego “reponer” dicho capital a la empresa original. Ver Figura 23.

Figura 23. Posteriormente realiza alguna inversión en la empresa.

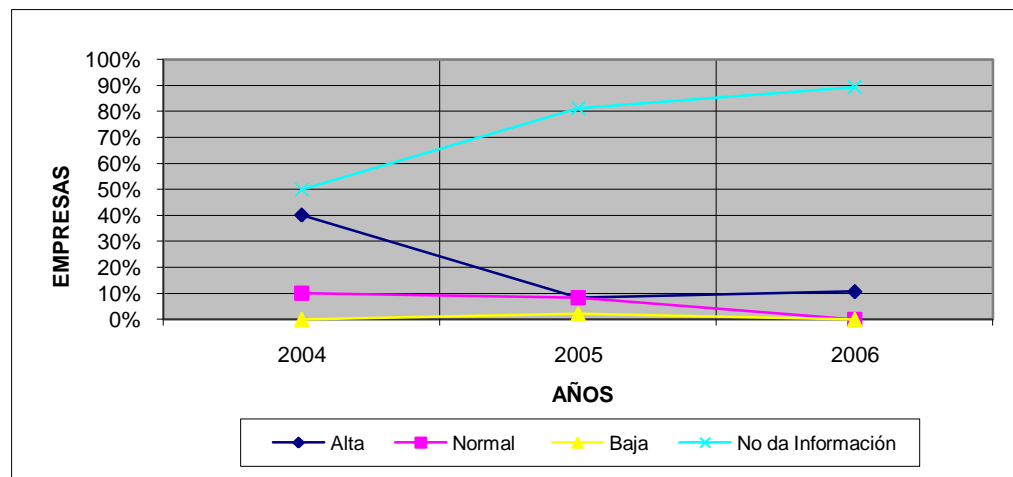


De las organizaciones que se encuestan fueron pocas las que recurren a créditos para iniciar actividades, igual sucede con la consecución de recursos económicos en las diferentes etapas de las empresas a pesar de este hecho, es de ayuda conocer el concepto que tienen los empresarios de la tasa de interés de la época y si esta, es una de las razones por las cuales las personas no se interesan en contraer deudas con las diferentes entidades prestamistas, ante la pregunta de cómo calificaba la tasa de interés de la época se dan las siguientes respuestas:

* En el 2004 el 40% considera que la tasa de interés de la época era alta, un 10% piensa que la tasa de interés era la normal y un 50% afirma no tener conocimiento de la tasa de interés de la época, para el año 2005 el 8% de los encuestados responde que la tasa de interés le parecía alta, el 8% califica la tasa de interés como normal, un 2% consideraba la tasa de interés como baja, el 81% no tenía conocimiento de la tasa de interés del año en cuestión, de los encuestados del año 2006 el 11% considera la tasa de interés como alta, y un 89% afirma no tenía conocimiento en esa época de que tasa de interés se aplicaba.

La principal razón para el desconocimiento de la tasa de interés que se cobra en la época es: primero los pocos créditos que se realizaron, pero en su mayoría se debe a prejuicios del empresariado con respecto a las entidades bancarias ya sea por demasiados requisitos, “papelería” y la demora en la aprobación del crédito y el posterior desembolso del dinero o por simples prejuicios que se han formado por rumores populares. Ver Figura 24.

Figura 24. Que concepto tiene de la tasa de interés de la época.

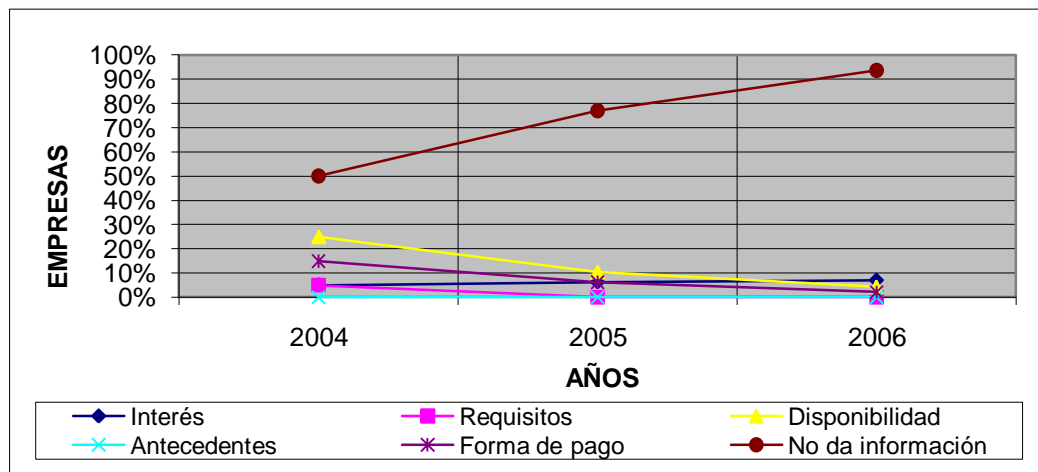


En nuestro país existen muchas opciones a la hora de optar por un crédito y el municipio de San Juan de Pasto no es la excepción, dichas entidades de crédito ofrecen cada una diferentes formas de acceder a un crédito y también diferentes lapsos de tiempo para realizar los pagos, debido a esta diversidad se decide investigar que tiene en cuenta el empresario nariñense a la hora de conseguir un crédito, consiguiendo los siguientes resultados:

* En el año 2004 un 5% considera como factor principal la tasa de interés que debía pagar por el préstamo, otro 5% lo primero que tuvo en cuenta fue los requisitos que le eran exigidos, un 25% le intereso más la disponibilidad del dinero que le ofrecían, un 15% evaluó la forma de pago y un 50% no sabe, no responde, en el año 2005 el 6% observa en primera instancia la tasa de interés del crédito, el 10% la disponibilidad en cuanto al tiempo que se demora la entidad en desembolsarle el dinero, el 6% toma en cuenta la forma de pago, el 77% no sabe, no responde debido a que no solicita ningún tipo de crédito, en el año 2006 para el 4% de los encuestados la prioridad es la disponibilidad, el 2% se fija más en la forma de pago, el 7% en la tasa de interés.

En estos resultados a las encuestas se observa fácilmente que los empresarios de Nariño no tienen una educación financiera sólida para guiar a sus empresas tanto en tiempos de bonanza, como en tiempos de recesión, puesto que la gran mayoría como era de esperarse por preguntas anteriores no tienen un presupuesto, ni están preparados financieramente para una emergencia que pueda presentarse en el futuro y esto se evidencia con las respuestas que suministran donde son altos los porcentajes de empresarios cuya prioridad es la urgencia del dinero, la disponibilidad, más importante que cualquier otra variable ponderada incluso por encima de la tasa de interés del crédito, esto refleja la corta o nula planeación de los empresarios en la región, además del alto número de encuestados que no supieron dar una respuesta concreta la pregunta y por dicha razón se los coloco en el ítem no sabe, no responde. Ver Figura 25.

Figura 25. Que factor toma en cuenta el empresario para optar por un crédito.



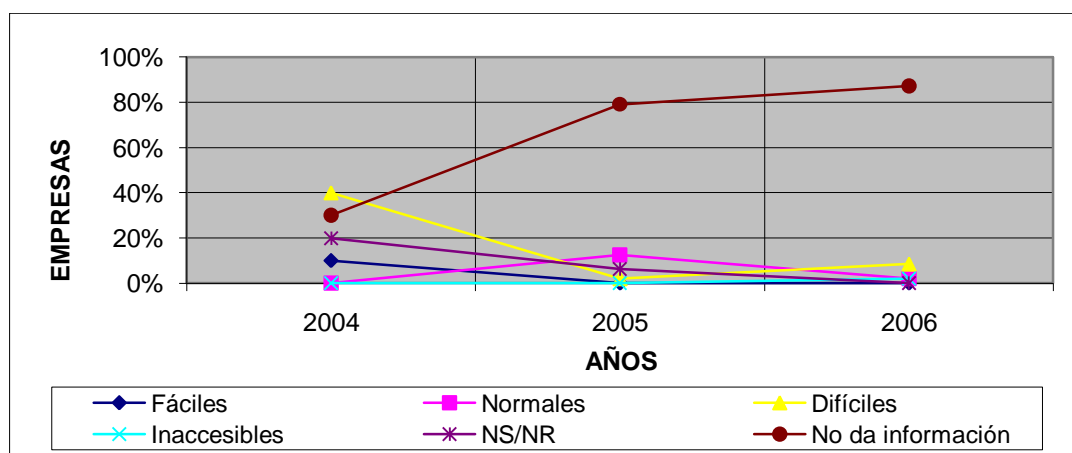
Siendo los bancos y corporaciones las entidades crediticias de mayor conveniencia para el empresariado en términos de seguridad, estabilidad, y tasa de interés sobre los préstamos, es de considerar la opinión que se tiene de dichas organizaciones por parte de los dueños de las empresas de los años 2004, 2005, 2006 en el municipio de san Juan de Pasto y que dejaron de ejercer su actividad económica, respecto al grado de dificultad para acceder a los bancos y corporaciones las respuestas son:

* En el año 2004 un 10% considera que es relativamente fácil acceder a dichos créditos, un 40% piensa que es difícil obtener la aprobación para créditos bancarios o corporativos, un 50% no sabe o no responde a la pregunta en esta

alternativa se agrupo a todas las personas que no tienen conocimiento del proceso requerido para tener acceso a los diferentes créditos, tomando respuestas de personas que manifestaron no haber hecho ningún contacto con las mencionadas entidades crediticias pero por conversaciones con amigos y familiares se habían creado ciertos prejuicios que no especificaron, pero claramente los distancio de los bancos y corporaciones, también personas que nunca tuvieron necesidad de créditos e individuos que accedieron a otras opciones para sus créditos y por lo tanto no están en capacidad de dar una opinión sobre los bancos y corporaciones que operan en la región, ningún empresario califico como normal la aprobación de sus créditos en bancos o corporaciones, de igual forma ninguna persona los considero inaccesibles.

* En el año 2005 ningún empresario califica el acceso créditos como inaccesibles tampoco se registran personas que señalen este proceso como fácil, un 13% considera que el acceso a los créditos bancarios o corporativos era normal, 2% los consideran difíciles y un 85% no saben o no responden, en el año 2006 los porcentajes se distribuyen de siguiente manera: un 2% de los encuestados considera que los tramites están dentro lo normal, un 9% califica el acceso a créditos como algo difícil, un 2% que son inaccesibles, el 87% no sabe o no responde, por no tener ningún conocimiento acerca del tema, esto refleja que hay un gran vacío, hay una disyunción entre el sector financiero y el sector empresarial en el municipio de San Juan de Pasto y esto, es opuesto a lo que debe darse para que se encauce el desarrollo económico en la región. Ver Figura 26.

Figura 26. Qué opinión tiene del acceso a créditos bancarios.

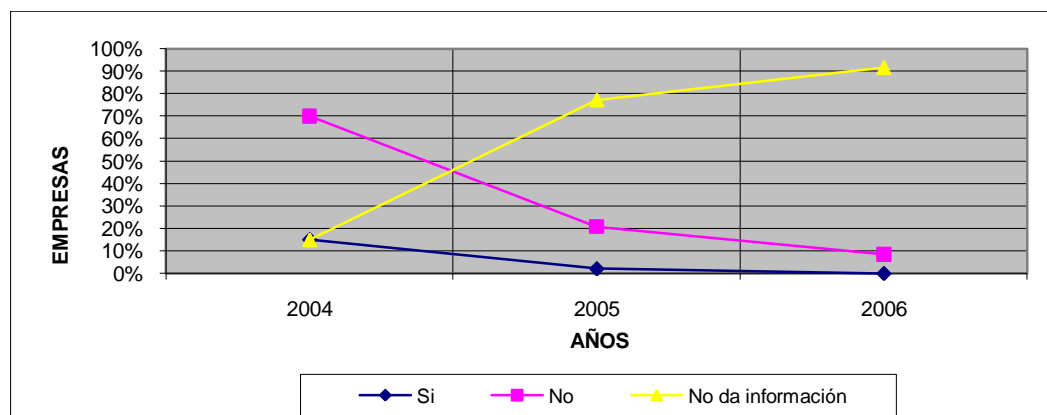


Al analizar el comportamiento de las empresas en el momento de conseguir recursos a través del sector financiero se resalta que los bancos y corporaciones, las entidades que mayores beneficios ofrecen al empresario, son a la vez las más distantes y de mayor dificultad de acceso desde el punto de vista de los empresarios, es esta la razón que por la que se resuelve establecer la incidencia o no en la mortalidad empresarial por falta de un préstamo oportuno, de esta manera se les pregunto a los empresarios si la falta de acceso a créditos bancarios y corporativos incide en el cierre de su empresa y se obtiene las siguientes respuestas:

En el año 2004 un 15% considera que las dificultades que se presentan para acceder a créditos influye de forma negativa en sus establecimientos, un 70% piensa que no influye de forma alguna este factor en sus empresas, el 15% no sabe o no responde, para el año 2005 un 2% considera que la falta de acceso a créditos bancarios afecta de forma perjudicial a su empresa, el 2% considera que no afecta para la decisión de liquidar las empresas y un 77% no sabe o no responde, los empresarios del año 2006 dieron las siguientes respuestas: ninguno considera a este como un factor que llevara a la liquidación de sus empresas, el 9% considera que no afecta en nada en la decisión de cierre.

Este no es un factor que afecta de forma clara el desarrollo y funcionamiento de las empresas en el municipio de San Juan de Pasto según los encuestados ya que para los dos últimos años quienes consideran que la falta de créditos incide en el cierre de sus empresas es de un 2% y el 0% respectivamente. Ver. Figura 27.

Figura 27. La falta de acceso a créditos bancarios y corporativos incide en el cierre de la empresa



Como se analiza en el inicio con el estado de las empresas, hay muchas que funcionan sin renovar la matrícula ante la cámara de comercio de Pasto en promedio el 19.3% y ante esta entidad se toman como disueltas o liquidadas y también hay muchas empresas que funcionan en la ilegalidad y nunca se han formalizado, además las empresas encuestadas manifiestan que pasaron varios meses sin registrar sus establecimientos ante la Cámara de Comercio de Pasto, un número de meses que oscila desde seis meses y en ocasiones llega a años cuando la organización alcanza un tamaño significativo o cuando reciben una visita de un funcionario de entidades gubernamentales y en otras ocasiones al enterarse por medio de amigos o familiares de las sanciones a que se harían acreedores por no legalizar su empresa. Debido a estas manifestaciones de los empresarios cobra mayor importancia las averiguaciones que se realizan sobre las dificultades legales para constituirse y para liquidar las empresas con el objeto de determinar si este es un motivo específico por el cual las personas no formalizan sus negocios o si son otras las razones, como la intención de evadir las cargas tributarias o por simple ignorancia respecto la legislación empresarial de Colombia.

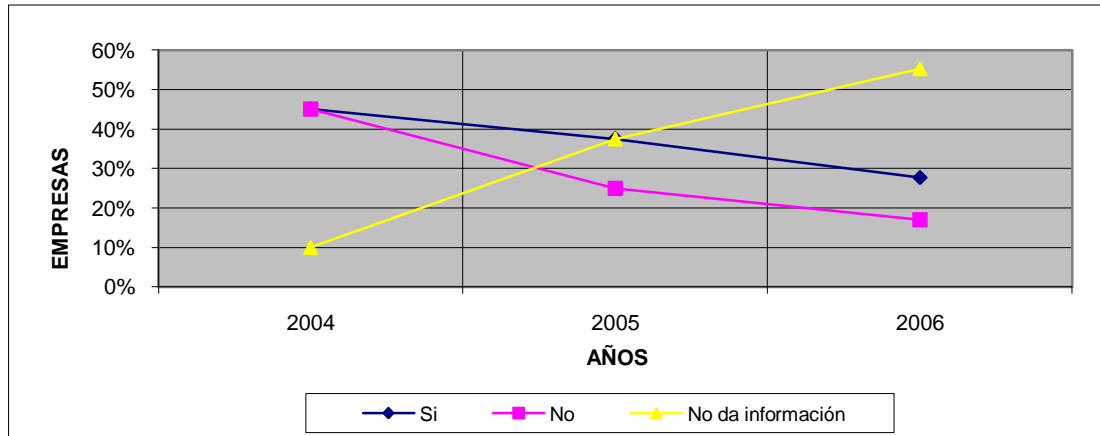
La siguiente es la información que se recolecta al indagar en los empresarios si tiene o no conocimiento de los trámites necesarios para legalizar su empresa:

* En el año 2004 un 45% de los encuestados expresa conocer la totalidad de los tramites que se requieren para la legalización de una empresa, un 45% manifiesta que no conoce todos los tramites que son necesarios y un 10% no responde, para el año 2005 el 38% si conocía todos los tramites que se necesitan para la legalización, el 25% no sabe de todos los requisitos y un 37% no responde, para el año 2006 el 28% conoce los trámites para desarrollar su actividad económica legalmente y un 55% desconocía los procesos que se deben realizar para formalizar las empresas en el país.

Hay una tendencia a la baja en el porcentaje de personas que tienen conocimiento de los tramites que se deben realizar para legalizar una empresa, pasando del 45% al 38% y finalmente el 28% para el ultimo año encuestado y un aumento en las personas que piensan que están al tanto de los mencionados tramites pero a la hora de realizar la legalización de sus respectivas empresas se encuentran con nuevos inconvenientes ante los cuales dejan este proceso en manos de terceros.

En conclusión los trámites son demasiado engorrosos y demorados a parte de los continuos desplazamientos y el costo monetario, pérdida de tiempo y el desgaste que esto representa para el empresario, además, de la ineficiente divulgación que estos procedimientos tienen según las encuestas. Ver Figura 28.

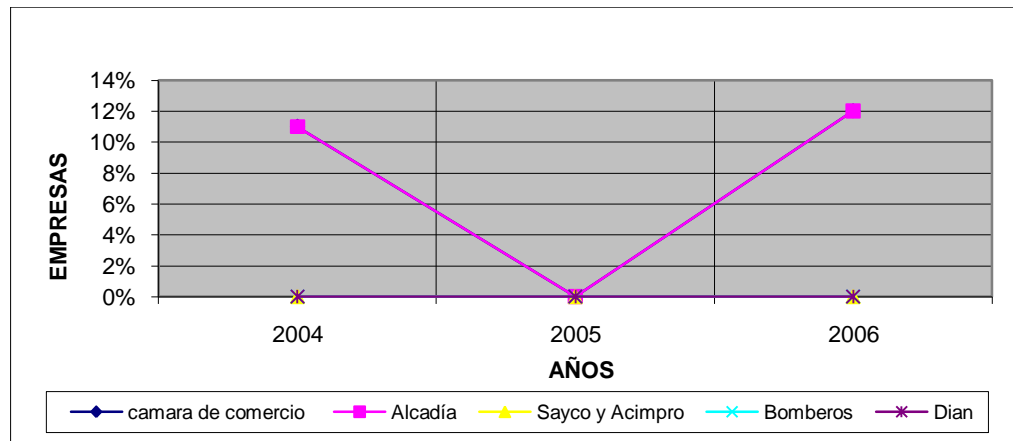
Figura 28. Conoce en la época los trámites a realizar para formalizar la empresa



De las personas que dicen conocer algunos de los trámites necesarios para legalizar su empresa, los siguientes son los trámites de los cuales los empresarios saben en un inicio que son necesarios:

En el año 2004 un 11% conoce las gestiones que se debían realizar ante Cámara de Comercio de Pasto y un 11% sabe de los trámites ante la Alcaldía de Pasto, en el año 2005 la totalidad de los encuestados expresaron desconocer cualquier requisito para el funcionamiento de su empresa, aunque si están informados para presentarse ante la Cámara de Comercio para la legalización de su empresa, en el año 2006 un 11% tiene conocimiento de las diligencias que se deben realizar en la Cámara de Comercio y un 12% conoce de las gestiones ante la alcaldía, queda claro que los requisitos que más se conocen por parte de los futuros empresarios son ante Cámara de Comercio y Alcaldía de Pasto, aunque, esta última no es una entidad dedicada exclusivamente al servicio de las empresas, para los empresarios se encuentran en igual jerarquía, ya que para ellos son sinónimo de papeleo e impuestos, por estos motivos se considera de gran relevancia dar a conocer la misión, visión, objetivos y políticas de la Cámara de Comercio y demás entidades que puedan colaborar con el desarrollo empresarial de la región. Ver Figura 29.

Figura 29. De cuales requisitos tiene conocimiento que debe realizar



Al observar el desconocimiento de las personas que se encuesta respecto a los trámites de legalización de las empresas, es preciso saber, cuántas personas realizan de forma personal y cuantas personas delegan estos trámites de legalización de las empresas, su opinión sobre las diligencias y los motivos que tienen para encargar esta labor a manos de terceros.

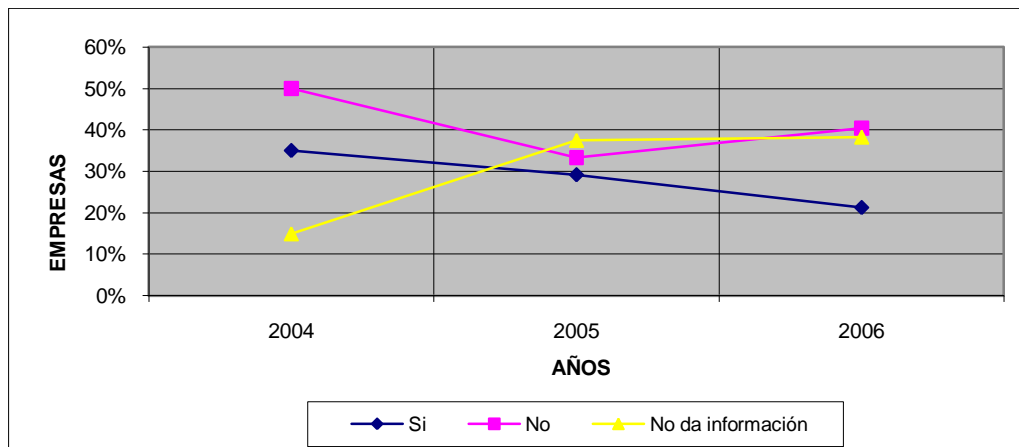
Ante el interrogante de si delega los trámites de legalización de la empresa o los realiza de forma personal, se recolecta la siguiente información:

* En el año 2004 el 35% de las personas encuestadas delega los mencionados tramites a terceras personas, el 50% realiza los trámites de legalización de su empresa de forma personal y un 15% no suministro información precisa sobre el interrogante, para el año 2005 un 29% encargo los tramites a otras personas, el 33% realiza los tramites personalmente y el 38% no recuerda o no suministra información, en. Año 2006 un 21% confía los trámites a otra persona, el 40% realiza los trámites de forma personal y un 38% por diferentes motivos expuestos por las personas encuestadas como son: que se realiza parte de las diligencias, que recibió la empresa al día registrada y legalizada, por su número no representativo e infinidad de combinaciones se los agrupa en la opción no sabe o no responde.

Si se mira los porcentajes de empresarios que confían los trámites de legalización de sus empresas a terceras personas se puede afirmar que se está dando un mejor proceso de información en la población empresarial, puesto que los trámites

no han sufrido ninguna modificación, sin embargo los porcentajes de trámites hechos por terceros disminuye. Ver Figura 30.

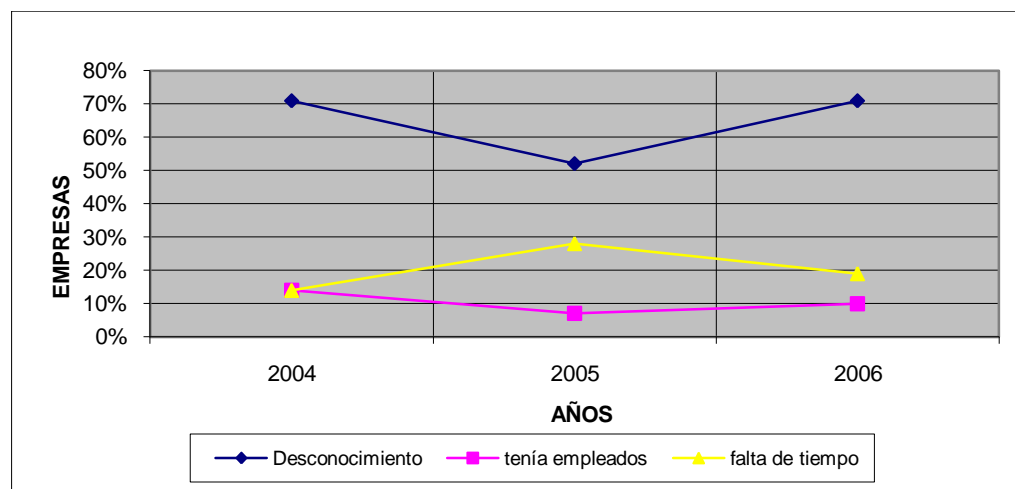
Figura 30. Encarga los trámites de formalización de su empresa a terceros



Las siguientes son las razones proporcionadas por las personas que señalan haber delegado los trámites para la legalización de su empresa:

* En el año 2004 el 71% lo hace por falta de conocimiento del proceso, un 14% contaba con empleados encargados de ese tipo de trámites y un 14% delega dicha actividad por falta de tiempo, para el año 2005 el 52% encargó los trámites de legalización por desconocimiento de los mismos, el 7% contaba con empleados para esta actividad y un 28% los delega por falta de tiempo, en el año 2006 el 7% se vio obligado a encargar la legalización de su empresa por falta de conocimiento del proceso, el 10% tenía a su cargo personal encargado de estas actividades y un 19% dijo no tener el tiempo que demanda realizar todos los trámites de la legalización de una empresa ante el estado, en estos resultados se evidencia el alto número de empresarios que desconocían el proceso que se debe realizar para operar una empresa legalmente, cifra que no disminuye del 52 por ciento en el año de más bajo porcentaje registrado, también es significativo el porcentaje de encuestados que delegan los trámites de su empresa por el excesivo tiempo que estos demandan, lo que proporciona las principales características que identifican los encuestados ante la mención de trámites de legalización, primero el largo tiempo que les demandara realizarlos y segundo confusión para las personas que los realizan por primera vez, que en este caso son casi en su totalidad por ser su primera empresa. Ver Figura 31.

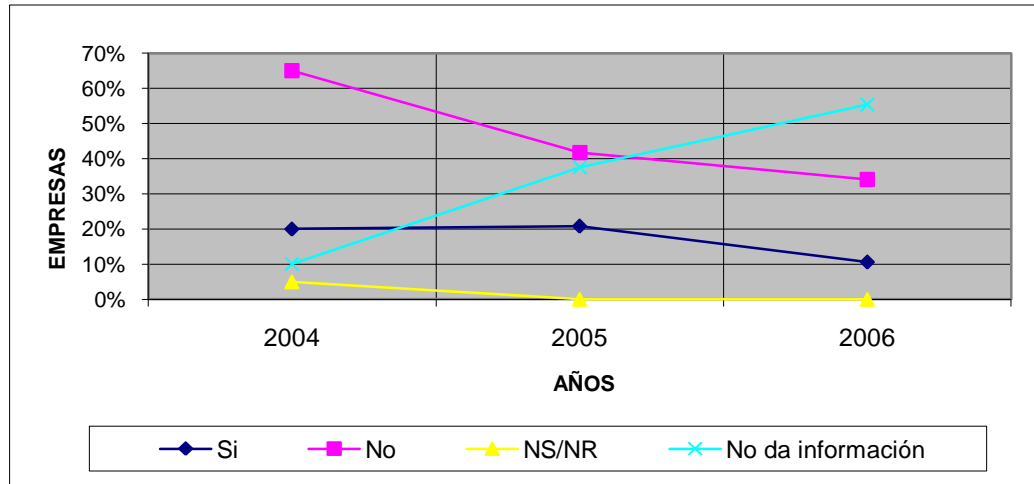
Figura 31. Cuál es el motivo para delegar los trámites de su empresa



Si en las anteriores preguntas se refleja un alto grado de desinformación en los empresarios a cerca de la legalización de sus empresas, con la siguiente consulta se establece los principales motivos que llevan a las personas a registrar y llevar al día sus empresas, primero se consulta que porcentaje de empresarios conocen los beneficios de establecer sus empresas de forma legal.

En el año 2004 un 20% afirma tener conocimiento de los beneficios que logran si legaliza su empresa, un 65% no está enterado de la existencia de beneficios al legalizar sus negocios y el 15% no da ninguna respuesta a la pregunta, para el año 2005 un 21% tenía conocimiento de los beneficios de legalizar su empresa, un 42% dijo no conocer ningún tipo de beneficio al legalizar su empresa y el 38% no sabe, no responde, en el año 2006 la información obtenida fue: 11% conocía los beneficios de legalizar las empresas, el 34% no conocía los beneficios de tener legalizada su empresa, el 55% se abstiene de dar una respuesta a esta pregunta y suministra otro tipo de consecuencias de tener su empresa de forma legal, como son según los encuestados: librarse de sanciones por parte del gobierno, que no le cierren el local, trabajar tranquilo, que no lo sancionen, no obtener multas en fin consideraciones que no corresponden realmente a los beneficios reales como son: presentación crediticia a los bancos, experiencia y trascendencia de la empresa, evitar multas y sanciones, oportunidades de participar en convocatorias gubernamentales, ayudas del gobierno. Ver Figura 32.

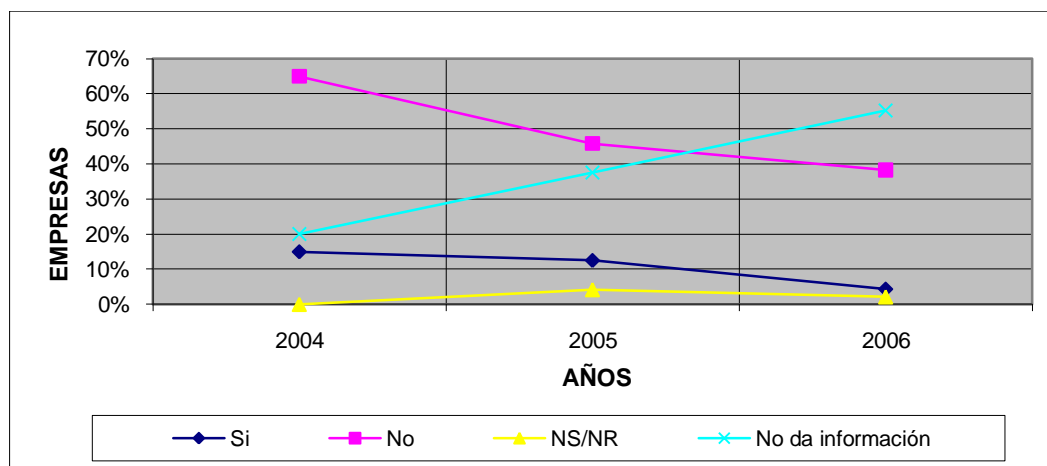
Figura 32. Conoce los beneficios de formalizar su empresa en la época que desarrolla su actividad económica



En lo que respecta al concepto de régimen tributario y lo que representa en opinión de los empresarios encuestados se obtienen los siguientes resultados:

* En el año 2004 un 15% conoce el termino de régimen tributario, un 65% desconoce el significado del término, 20% no sabe, no responde, para el año 2005 tiene el conocimiento correcto del significado del término el 13% y dice desconocer el termino un 46%, no responde el 42%, en el año 2006 un 4% afirma estar al tanto de que es el régimen tributario, un 38% no está familiarizado con el concepto y un 57% no da ninguna respuesta, en ocasiones confundiendo a régimen tributario con tipo de empresario. La realidad es que hay una tendencia muy marcada donde existe un decreciente porcentaje de personas que señalan conocer el concepto y simultáneamente aumentan los individuos que no dan ninguna respuesta por lo que se asume que no tienen conocimiento acerca de la pregunta, pese a que debería ser un tema del dominio de los empresarios ya que según estas regulaciones son catalogados y se les otorga las responsabilidades correspondientes en cuanto a impuestos y manejo de cuentas. Ver Figura 33.

Figura 33. Conoce el concepto de régimen tributario

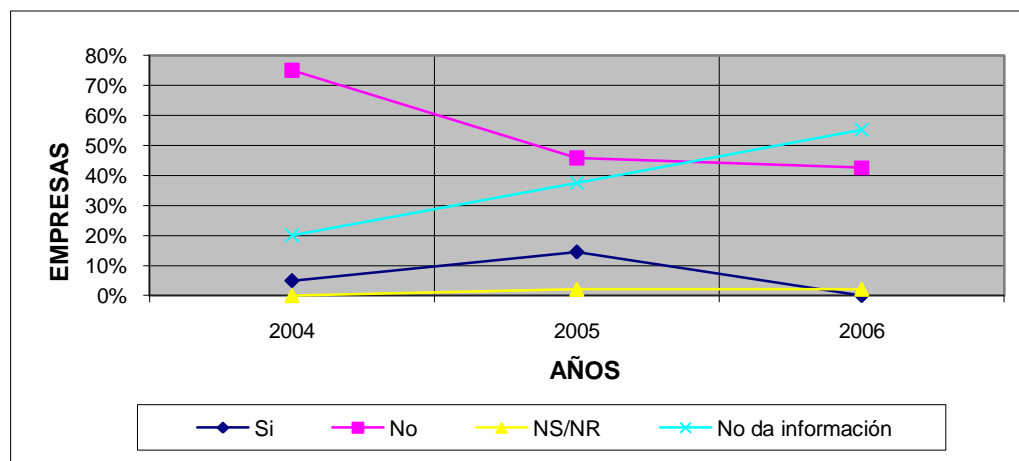


Para complementar aun más la información sobre las diferentes clasificaciones que se les da a las empresas y los conocimientos y comportamiento de los empresarios que han cesado actividades comerciales en los años 2004, 2005, 2006 se indago sobre si comprendían en que radicaba la razón o los parámetros para la clasificación de los diferentes establecimientos económicos obteniendo las siguientes respuestas:

* En el año 2004 solamente el 5% sabe porque su empresa es clasificada en un régimen tributario específico, el 75% dice no conocer en que radica la clasificación según régimen tributario y un 20% no suministro información, para el año 2005 el 15% sabe en que radica la clasificación por régimen tributario, un 46% no sabe en que reside esta clasificación y un 40% no dio respuesta a la pregunta, en el año 2006 ninguno de los individuos encuestados sabe en que reside la clasificación del régimen tributario, el 43% desconoce las razones que se tiene para encasillar las organizaciones en determinado régimen y un 57% no contesto a la pregunta.

En ningún año se obtuvo un porcentaje adecuado a los conocimientos que deberían tener los empresarios respecto a la clasificación de las empresas, el mayor porcentaje de empresarios que sabían del tema en mención se obtuvo en el año 2005 con tan solo el 15% de los encuestados, esto nos da un indicativo del funcionamiento empírico y rutinario, además de de la falta de información que tienen las empresas referente a las disposiciones del gobierno para con las empresas. Ver Figura 34.

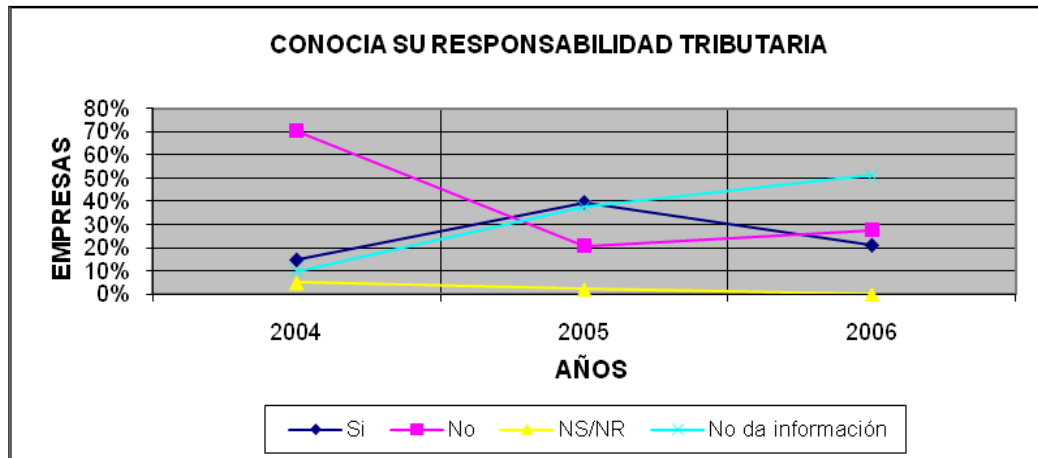
Figura 34. Conoce en su momento, en qué consiste la clasificación de régimen tributario



Para determinar el efecto de los impuestos en el comportamiento de las empresas en un comienzo se realizan diferentes preguntas entre los empresarios sobre el tema, entre ellas: ¿Tiene conocimiento de los impuestos que debe declarar antes de colocar a funcionar su empresa? Ante la cual, se dan las siguientes respuestas:

* En el año 2004 un 15% de los encuestados contestan de forma afirmativa a la pregunta, un 70% argumenta no conocer en aquella época la totalidad de impuestos que debía desembolsar y un 15% no responde, en este porcentaje de personas se observa cierta prevención a la hora de contestar a esta pregunta debido a que temen alguna acción de parte del gobierno, pese a que reiteradamente y desde el inicio de la encuesta se explica que esta información en particular solo se usa en estudios económicos y además se mantendría en confidencialidad el nombre de las empresas que de buena manera aceptara colaborar con esta investigación. Para el año 2005 el porcentaje de individuos que saben de los impuestos que deben declarar es de un 40%, un 21% sostiene no conocer a cabalidad toda la información sobre los impuestos que deben cancelar y el 40% no suministra información, en el año 2006 el porcentaje de empresas que tienen conocimiento de los impuestos que deben declarar es del 21%, un 28% señala no tener conocimiento de los impuestos que se comprometía declarar y el 51% no da ninguna respuesta al interrogante. Con esta información se puede colegir la falta de planeación, presupuestos y control que tienen las organizaciones económicas en Pasto y la poca divulgación de esta información por parte de las entidades encargadas de realizar los registros de las empresas. Ver Figura 35.

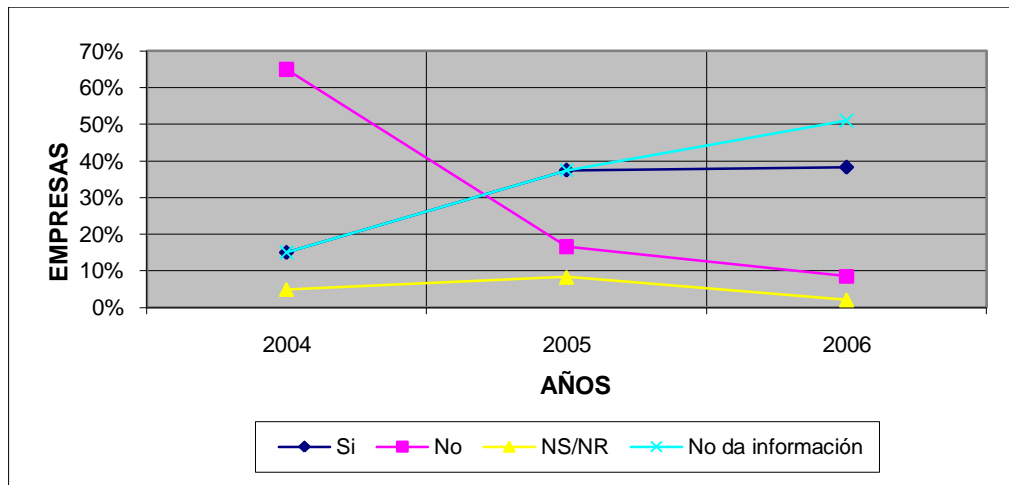
Figura 35. Conoce su responsabilidad tributaria.



Reiterando que es una investigación académica y que se mantendrá en total confidencialidad los datos de las personas y las empresas, se decidió confirmar el porcentaje de organizaciones que por falta de conocimiento o por dificultades económicas han dejado de cumplir con sus obligaciones tributarias cuando desempeñaban su actividad económica, provocando un bajo recaudo en el gobierno y recayendo el peso del alza de impuestos sobre otras empresas que cumplen a cabalidad el pago de sus obligaciones tributarias. Ante la pregunta si declaro la totalidad de los impuestos cuando desempeñaba su actividad económica las respuestas fueron:

En el año 2004 el porcentaje de empresas que declaraba impuestos corresponde al 15% mientras quienes dicen no declarar algunos impuestos fue del 65%, y un 20% no suministra información, en el año 2005 el 38% afirma haber declarado la totalidad de impuestos correspondientes a su organización cuando esta aun funcionaba, el 17% dijo no haber cancelado la totalidad de los impuestos en dicha época y un 46% no responde al interrogante, un 38% de organizaciones del año 2006 cuando desempeñaba su actividad económica declaro la totalidad de impuestos, un 9% de las organizaciones del mismo año no declaro la totalidad de los impuestos y un 53% no dio información sobre sus impuestos. Aunque se presenta un incremento en el numero de organizaciones que declaraban impuestos a través de los años, pasando de un 15% en el año 2004 a un 38% para los años 2005 y 2006 este es un porcentaje demasiado reducido, lo que revela una falta de control por parte del estado a las empresas en cuanto a los impuestos que estas deben declarar lo que también es un ejemplo de la falta de atención que presta el estado a las pequeñas y medianas empresas en la el municipio de San Juan de Pasto. Ver Figura 36.

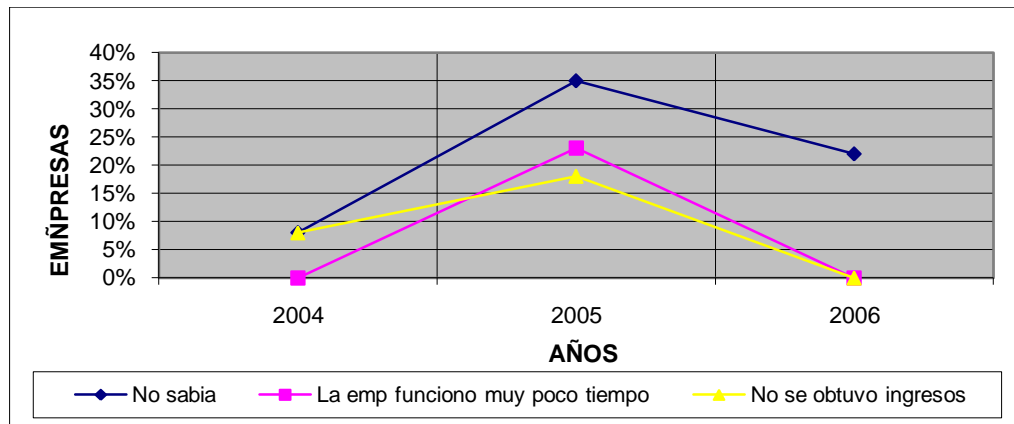
Figura 36. Declara a cabalidad todos sus impuestos.



De las personas que cierran sus empresas y además señalan no haber cancelado la totalidad de los impuestos que les corresponde ante los entes gubernamentales, suministran las siguientes razones para su decisión:

* En el año 2004 el 8% explica que no tenía conocimiento de los impuestos que debía declarar, el 8% manifiesta que su empresa nunca llegó a obtener utilidades, en el año 2005 el 35% contesta que desconocía que debía pagar dichos impuestos, el 23% menciona que la empresa había funcionado muy poco tiempo, en promedio los tiempos oscilaron entre uno y tres meses y el 18% explica que su empresa nunca le reportó utilidades, para el año 2006 el 22% declara que desconocía la obligación de pago de los mencionados impuestos. Los bajos porcentajes que se obtuvieron en esta pregunta en particular y las mismas respuestas dadas por los empresarios demuestran la tendencia de las empresas a evadir en lo posible el pago de los impuestos ya que al parecer no existe un buen control por parte del gobierno en esta materia, esto crea una reacción en cadena arrastrando cada día más empresas a la evasión de impuestos tanto en nuevas empresas como en empresas existentes al darse cuenta de la injusticia que se presenta en el mercado, además de la competitividad que perderían ante sus competidores que no cancelan impuestos, por supuesto los grandes perjudicados de este fenómeno son las empresas que cumplen con las leyes tributarias del país. Ver Figura 37.

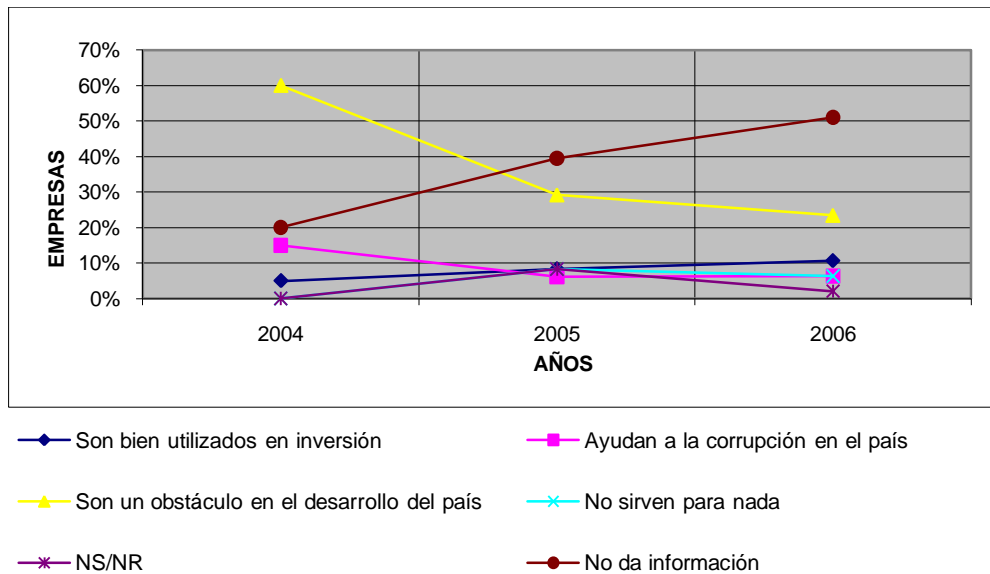
Figura 37. Por qué motivo no cancela sus impuestos



Independientemente de los motivos por los cuales algunas empresas no declaran impuestos, la falta de control por parte del estado en el tema; es significativa la opinión que los empresarios tienen de los impuestos, con respecto al beneficio que estos representan para el país, es la siguiente:

* Para el año 2004, un 5% piensa que son bien utilizados en inversión social para el país, un 15% cree que solo ayuda a la corrupción del país, el 61% los considera un obstáculo en el desarrollo de las empresas y un 20% no tiene una respuesta concisa a cerca de los impuestos que pagan las empresas; un número equivalente al 8% de las personas encuestadas considera que los impuestos declarados son bien utilizados por parte del gobierno, el 6% cree que ayudan a la corrupción en el país, un 29% los considera como un freno para las organizaciones, el 8% considera que no ayuda en nada a las empresas y el 48% no sabe no responde, para el año 2006 el porcentaje que considera que los impuestos son bien utilizados en inversiones para el país es del 11%, un 6% piensa que solo ayuda a la corrupción del país, un 23% lo considera como un impedimento para el desarrollo de las empresas, el 6% los considera inútiles para los ciudadanos y un 53% no da ninguna respuesta. Es alarmante los porcentajes tan bajos de individuos que considera que los impuestos son bien utilizados en inversión para el país, siendo estos del 5%, 8% y 11% para los tres años encuestados en su respectivo orden y las demás opiniones se distribuyen entre empresarios que consideran los impuestos como obstáculos para las organizaciones e ingresos que solo ayudan a la corrupción del gobierno, además existe un alto porcentaje de personas que no saben a qué se destina estos recursos y los beneficios que obtienen a través de la inversión social, infraestructura y seguridad que el estado suministra a la región, pese a que esta sea una de las regiones con menor PIB nacional Ver Figura 38.

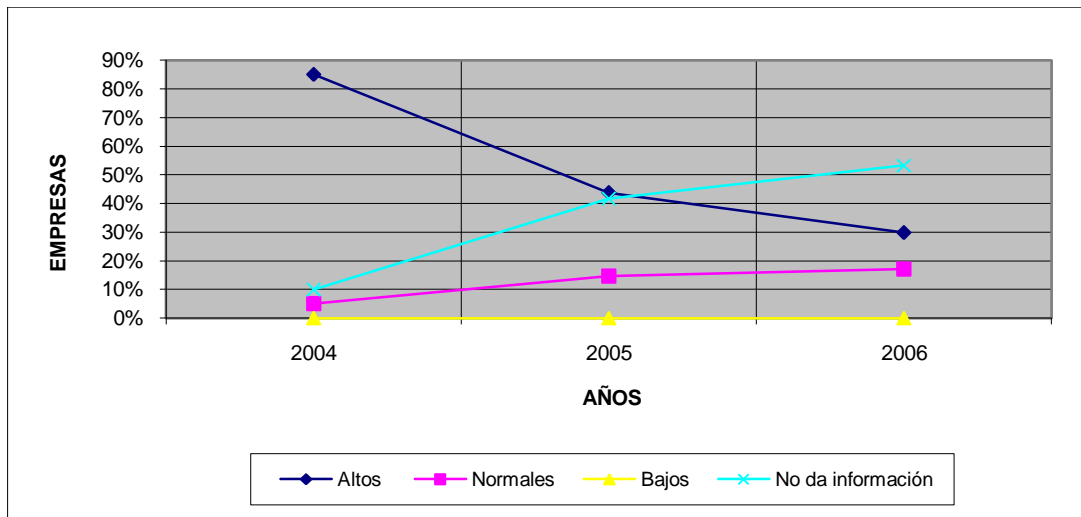
Figura 38. Qué opinión tiene del uso que se le da a los impuestos.



Independientemente de la opinión de los empresarios encuestados con relación al uso de los impuestos, se recoge el concepto que estos tienen en cuanto ha como califican a los impuestos, altos, normales o bajos, consiguiendo estos resultados:

De los empresarios encuestados en el año 2004 un 85% considera que son relativamente altos, un 5% los considera normales y un 10% no sabe no responde, en el año 2005 el 44% de los encuestados califica los impuestos como altos, un 15% considera que son normales, para el año 2006 el número de personas que califica los impuestos como altos es equivalente al 30%, el 17% los califica como normales. En este punto es bueno observar que hay una marcada tendencia a la baja en el número de personas que piensan que los impuestos son muy altos, pasando de un 85% en el año 2004 a un 30% en el año 2006 al mismo tiempo la calificación otorgada por parte de los empresarios en más del 60% de quienes consideraron altos los impuestos fue acompañada por la comparación con lo que ellos debían y lo tenían que cancelar otras empresas del mismo sector y que en su concepto eran mucho más grandes que sus propias empresas, es decir no les molesta tanto la cantidad monetaria a pagar sino la clasificación que el gobierno les confiere. Ver Figura 39.

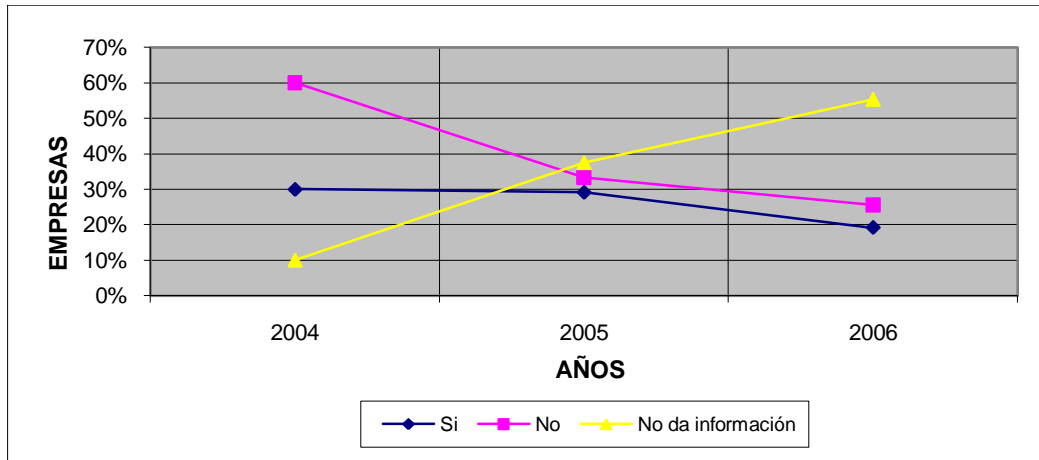
Figura 39. Como califica los impuestos



Para la investigación es de gran importancia establecer si los impuestos tienen relación directa con la mortalidad empresarial en el municipio de San Juan de Pasto, para este objetivo se realiza la pregunta ¿los impuestos inciden en el cierre de su empresa? y se dan las siguientes manifestaciones de parte de los encuestados:

En el año 2004 un 30% de los encuestados piensa que los impuestos afectan de forma negativa el desarrollo de su empresa, un 60% afirma que los impuestos no tienen ninguna relación con la decisión de cerrar sus empresas y el 10% no sabe, no responde, para el año 2005 el porcentaje que piensa que los impuestos influyen en la decisión de cesar sus actividades económicas fue del 29%, un 33% considera que los impuestos no son un factor predominante a la hora de liquidar sus empresas, en el año 2006 la proporción de empresas que afirma que los impuestos juegan un papel importante en la disposición de cesar sus actividades económicas es del 19%, el 26% no los considera como un motivo de cierre. Se aprecia que los porcentajes de empresas que consideran que los impuestos inciden en la decisión de cierre, disminuyen a través de los años y también dichas personas con esta opinión señalan que son un motivo de cierre pero no el más importante ni el único. Ver Figura 40.

Figura 40. Los impuestos inciden en el cierre de la empresa



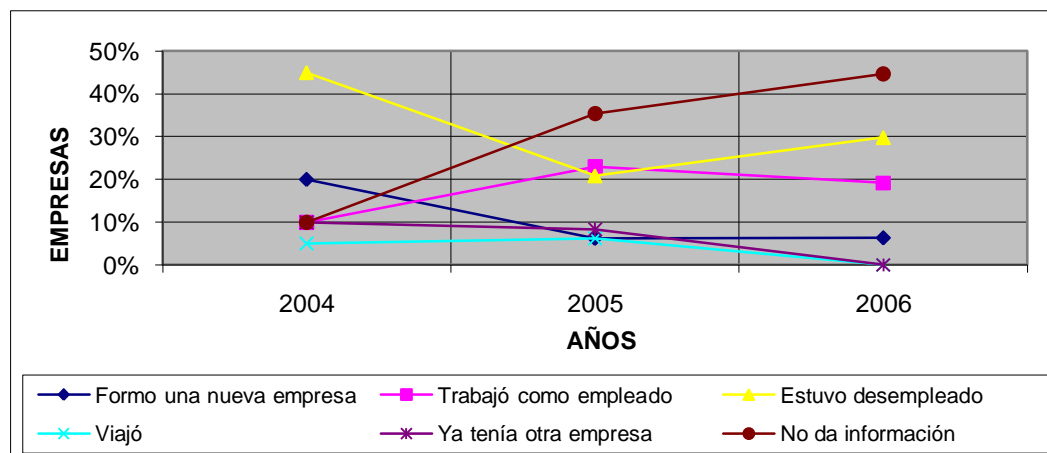
Para abordar los efectos que genera la mortalidad empresarial en el municipio de San Juan de Pasto se comienza por establecer a que actividades se dedican los propietarios de las empresas liquidadas logrando recolectar la siguiente información:

* Para el año 2004 el 20% conforma una nueva empresa, el 10% consigue un empleo, un 45% está desempleado, el 5% viaja, un 10% tiene otras empresas a las cuales le dedica tiempo completo y un 10% no sabe, no responde, en esta opción se agrupan además respuestas como: trabajo de forma informal, conseguí empleo temporal, no recuerda.

* En el año 2005 un porcentaje del 6% conforma una nueva empresa, el 23% trabajo como empleado, un 21% está desempleado largo tiempo, el 6% viaja, el 6% tiene otra empresa, el 35% no recuerda, no responde, el 6% de los encuestados del 2006 inmediatamente después del cierre de su empresa conforma una nueva empresa, el 19% encuentra empleo, el 30% está desempleado, el 45% no sabe, no responde, es de resaltar que los porcentajes de encuestados que formo una nueva empresa es muy bajo y seria aun menor, ya que la mayoría de quienes dicen cerrar para formar una nueva empresa lo hacen realmente para lograr un cambio de régimen tributario como se comprueba con el cruce de estas dos variables (cambio de régimen tributario y creación de una nueva empresa), de esta manera es concluyente el efecto tan negativo que crea la mortalidad empresarial en la forma de pensar de los individuos de la región, acabando con el emprendimiento de las personas y generando un deterioro en la calidad de vida de en los habitantes de la región ya que no solo desaparece una

estadística de la cámara de comercio, sino también una forma de ingreso de varias familias, el sueño de una persona, empleos indirectos y un ejemplo que pasa de ser positivo a negativo para todas las personas que tienen alguna relación con esta empresa, además de propiciar el terreno para el ingreso de empresas extrañas a la región. Ver Figura 41.

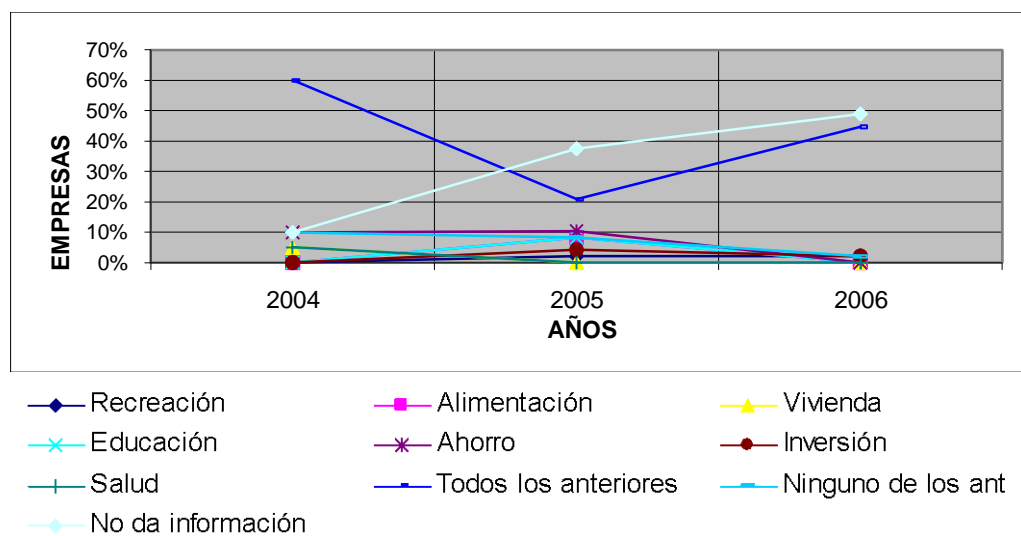
Figura 41. Qué actividad realiza después del cierre de la empresa



Es un hecho que el cierre de una empresa representa para sus propietarios un cambio de vida en el cual debe habituarse a nuevos horarios y diferentes ingresos aparte de la zozobra de la inestabilidad laboral del país, en fin es un deterioro en la calidad de vida; pero ¿qué factor es el que más se ve afectado? este es el motivo por el cual se decide indagar en que aspectos incide el cierre de de las empresas en el diario vivir de sus dueños y las diferentes respuestas son: En el año 2004 un 60% de la población encuestada argumenta que la afecta en todos los aspectos de su vida diaria, un 10% opina que el factor que más se afecta es el ahorro, un 5% considera que la vivienda desmejora, un 5% que se ven perjudicados en salud, un 10% sostiene que no lo afecta en nada, debido a que la empresa no genera ninguna utilidad y un 10% no sabe, no responde, el mayor porcentaje en el año 2005 nuevamente se ubica en las personas que se sienten afectadas en toda su calidad de vida con un 20%, un 10% igual que en el año inmediatamente anterior asegura que el ahorro es lo que más se ve afectado, en este año se observa que los empresarios mencionan factores básicos en la vida como son: educación y alimentación cada uno de ellos con un 8%; el 4% expone que el cierre de su establecimiento es en detrimento de sus inversiones y el 2% piensa que el factor más perjudicado fue la recreación, un 8% sostiene que no se ve afectado de ninguna forma y el 31% no sabe no responde, en el año 2006 al igual que en los años anteriores según un 45% contesta que desmejora su calidad

de vida, un 2% dice que es la inversión en lo que más se siente afectada, un 2% dijo tener que sacrificar la recreación, el 2% no lo afecta en ningún aspecto, el 49% no sabe, no responde o no tiene una respuesta inmediata ya que mencionan diferentes etapas después del cierre de sus empresas en las cuales se ven afectados en diferentes aspectos, pero encuentran nuevas fuentes de ingresos para ellos y sus familias, de esta manera el tema económico se soluciona parcialmente, pero su estilo de vida, pérdida de la independencia y nuevos horarios aun no se asimilan en su totalidad según los encuestados. Ver Figura 42.

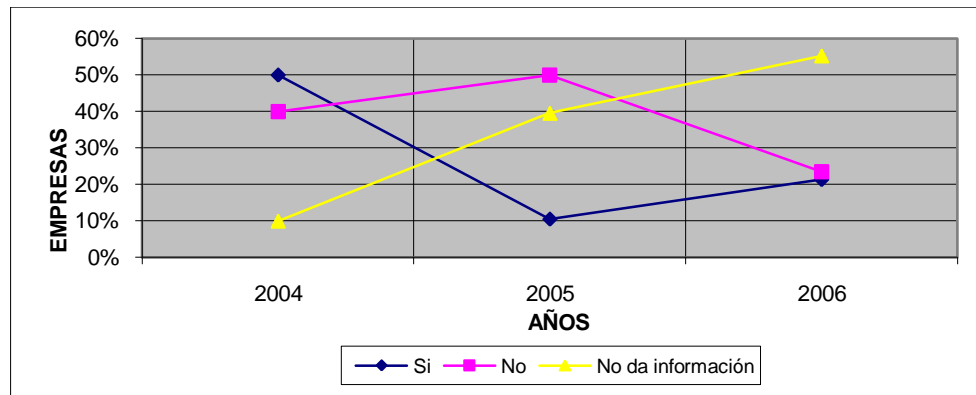
Figura 42. En qué aspectos le afecta el cierre de la empresa



En preguntas anteriores se busca establecer los efectos económicos que genera la mortalidad empresarial en la región, ahora se indaga sobre cómo afecta la liquidación de las empresas al interior de las familias de los dueños de las organizaciones, ante el interrogante si se genero o no conflictos intrafamiliares los empresarios encuestados dan las siguientes respuestas:

En el año 2004 un 50% afirma experimentar conflictos intrafamiliares a causa del cierre de su empresa, el 40% afirma que no tiene ningún conflicto en su familia por dicho motivo, un 10% no sabe, no responde, en el año 2005 el 10% considera que si se genera conflictos en el interior de su familia, el 50% no sufre ningún conflicto familiar, el 40% no sabe no responde, para el año 2006 un 21% sostiene conflictos con su familia a causa del cierre de su organización, el 23% afirma no haber soportado ningún problema en su familia y un 55% no sabe, no responde. Ver Figura 43.

Figura 43. La liquidación de la empresa genera conflictos intrafamiliares.

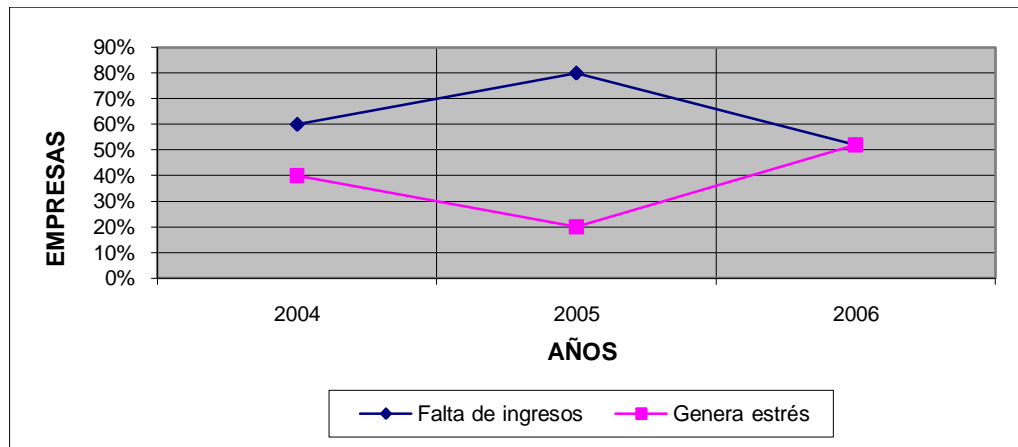


Se toma sólo a las personas que responden de manera afirmativa si se presentan conflictos intrafamiliares a consecuencia del cierre de sus empresas las respuestas obtenidas son:

* En el año 2004 el 60% considera que se debe a la falta de ingresos que se genera por el cierre de sus empresas y un 40% dijo que la falta de una actividad que los mantenga activos genera en ellos un estrés y ese fue el motivo de los conflictos que se presentaron al interior de su familia, en el año 2005 el 80% piensa que los conflictos intrafamiliares se dieron por la falta de ingresos y un 20% creó que se debió a estrés que se presentó por la falta de una actividad que desarrollar, para el año 2006 los dos motivos de conflictos familiares obtuvieron un 50% del total de los encuestados, los resultados que se presentan permiten resaltar la falta de compromiso para con las empresas y la falta de espíritu empresarial de las familias de quienes decidieron crear una empresa, ya que en su mayoría la causa de los conflictos se da sólo por motivos económicos y además el emprendedor es atacado en lugar de tener un apoyo por parte de sus familiares.

Se observa que la familia no se compromete con la empresa y sólo percibe los beneficios económicos que esta representa, en muy pocos casos se observa la cooperación de los conyugues o hijos en la actividad que realiza el padre familia quien es el que se encarga de la parte económica del hogar, manteniéndose de estas forma aislada la familia de la empresa por motivos de estudio u otras actividades que estos realizan y que serian más productivas si las combinaran con las empresas familiares adquiriendo de esta manera experiencia de dicha empresa e igualmente aportando lo aprendido en las aulas y muy seguramente un nuevo enfoque al negocio. Ver Figura 44.

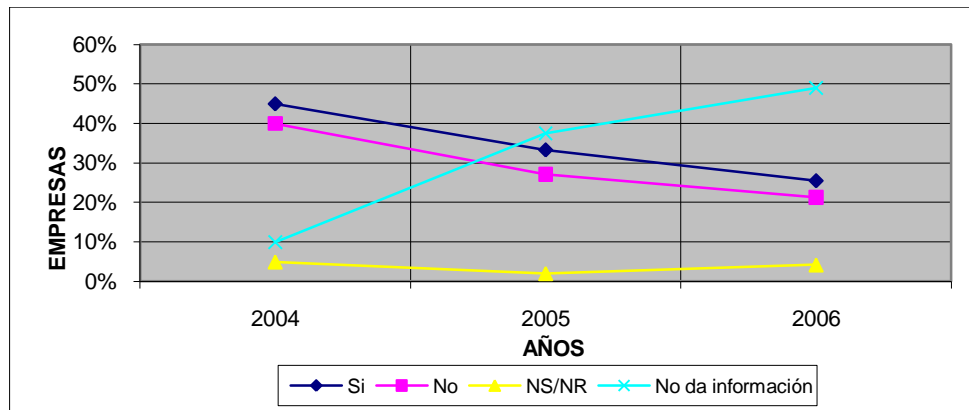
Figura 44. Porque el cierre de la empresa le afecta de forma personal



En el municipio de Pasto se percibe una baja industrialización, en los últimos años se observa cada día más empresas foráneas, consideraciones que hacen pensar que en la región hay un pobre espíritu empresarial y poco emprendimiento por parte de sus habitantes, fenómeno que se puede ver estimulado por la mortalidad empresarial que se presenta en esta región. Para conocer qué efecto tiene este fenómeno en la región se consulta con los directamente afectados, ante el interrogante si ¿volvería a constituir una nueva empresa? se generan las siguientes respuestas:

En el año 2004 un 45% de los encuestados si estar dispuesto a crear una nueva empresa, el 40% definitivamente no lo vuelven a hacer y el 15% no sabe, no responde, un 33% del empresariado del año 2005 si vuelve a constituir una nueva empresa, un 27% no vuelve a constituir una empresa y el 40% no sabe, no responde, para el año 2006 el número de individuos dispuestos a crear una nueva empresa es del 26%, el 21% no repetiría la experiencia y un 53% no sabe, no responde. De los encuestados de todos los años la mayor participación de personas que les gustaría iniciar una nueva empresa es el 45% en el año 2004, en los demás años este porcentaje es menor, así se observa claramente que menos de la mitad de las personas encuestadas está dispuesta a repetir la experiencia lo que se toma como un efecto totalmente negativo en la forma de pensar y actuar de las personas encuestadas, que por sus antecedentes tuvieron un espíritu emprendedor al crear sus empresas aunque después por uno u otro motivo tuvieron que tomar la decisión de cierre. Ver Figura 45.

Figura 45. Volver a constituir otra empresa



Entre muchos de los factores que afectan en la decisión de crear o no un nuevo negocio después de tener la experiencia de realizar el proceso de liquidación de una empresa propia se realiza la pregunta ¿Por qué si o no, volvería a constituir una nueva empresa? Las personas que están dispuestos a volver a establecer una empresa manifiestan los siguientes argumentos:

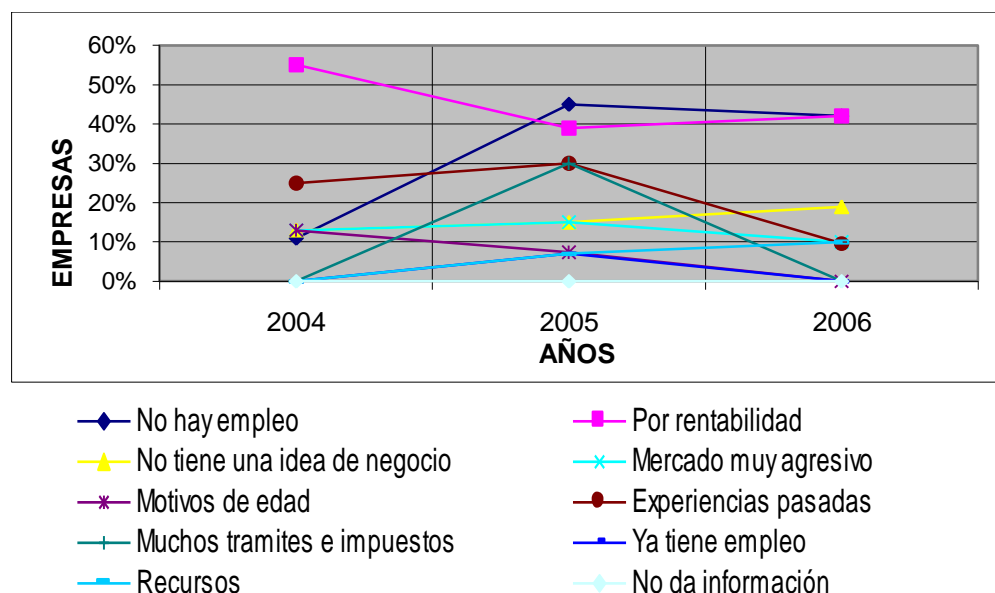
* En el año 2004 lo volverían a intentar por la falta de empleo un 11%, debido a la rentabilidad que la empresa les ofrecía un 55%, para el año 2005 el 45% lo hace por la falta de empleo y el 39% por la rentabilidad, en el año 2006 el 42% crearía una nueva empresa por la falta de empleo y el 42% lo hace por la rentabilidad que una empresa propia genera.

Las personas que no regresarían a la experiencia de fundar una nueva empresa presentan las siguientes razones:

* En el año 2004 un 25% considera que es una mala experiencia, un 13% por motivos de edad, un 13% considera que el mercado es muy agresivo, el 13% no tiene una idea para un nuevo negocio, para el año 2005 las causas para la negativa a crear una nueva empresa según los empresarios encuestados son: una mala experiencia pasada con un 30%, por demasiados tramites e impuestos 30%, por factores muy agresivos del mercado 15%, por la carencia de una idea de negocio 15%; en el año 2006 el primer argumento que suministran los encuestados para no fundar una nueva empresa es por falta de una buena idea con el 19%, luego se encuentra la razón del mercado demasiado agresivo con 10%, por experiencias pasadas 10%, por falta de recursos 10%.

Las razones por las cuales no se piensa en una nueva empresa no son por falta de recursos o por ya estar ocupando un buen empleo, esto refleja que los encuestados ya han creado en su mente ciertos parámetros y cierta aversión a tener una empresa propia debido a los efectos que genera la mortalidad empresarial en el municipio de San Juan de Pasto y además de los empresarios que son los directamente afectados esta experiencia negativa también se traslada a las familias, trabajadores, beneficiarios directos e indirectos y a todas las personas que rodeen a las organizaciones que hoy ya no existen. Ver Figura 46.

Figura 46. Qué razones tiene para crear o no otra empresa.



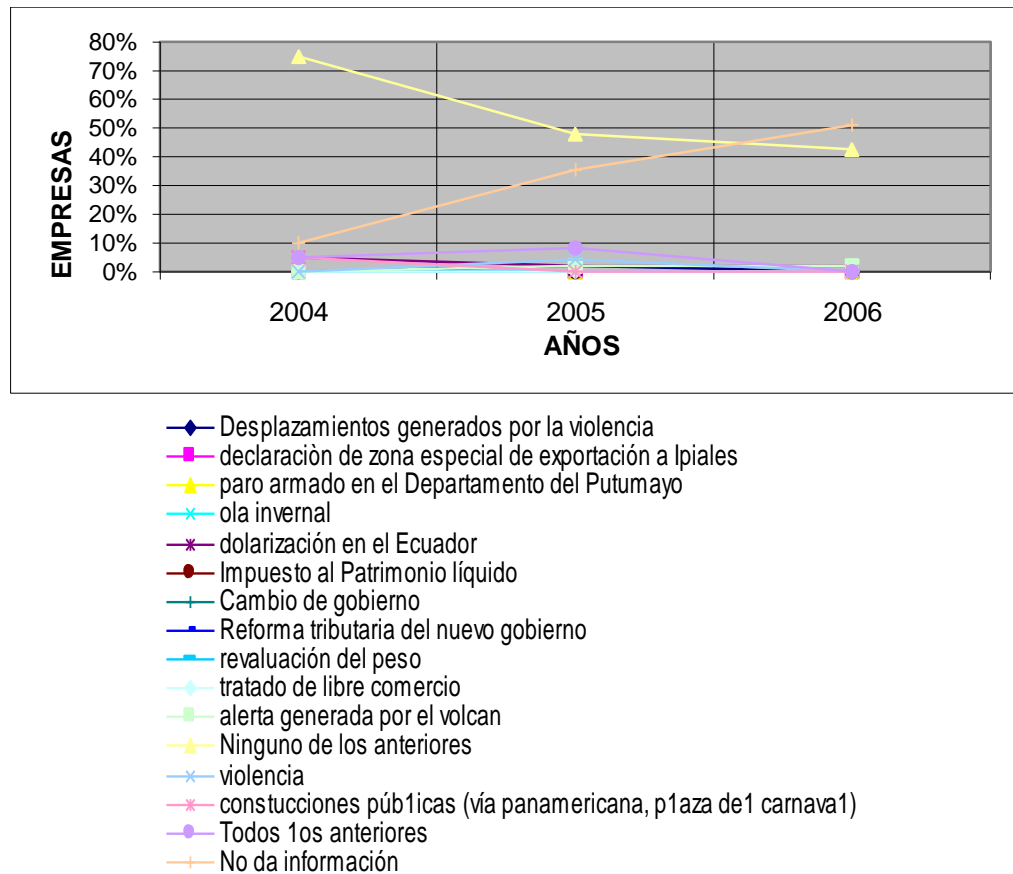
Para establecer en qué medida afectan los factores externos en las empresas de la región, se toma diferentes fenómenos nacionales y periodos coyunturales que tienen incidencia directa en el departamento de Nariño y en sus empresas y su decisión de liquidarlas, ante la pregunta sobre si ¿algunos de los siguientes aspectos influyeron en el cierre de su empresa? brindándole diferentes opciones y la oportunidad de adicionar otro factor que no se encuentre en las opciones suministradas, las respuestas que proporcionan los empresarios son:

* En el año 2004 el 5% de los encuestados considera que la dolarización del Ecuador incide en el cierre de su empresa, un 5% piensa que las construcciones publicas como son: la vía panamericana y la plaza del carnaval son en gran medida las causas del cierre de sus empresas, ya que se obstruye las vías para

vehículos y se obstaculiza el paso a las personas lo que conlleva a una baja en las ventas y al posterior cierre de los establecimientos en estos sectores, un porcentaje del 5% considera que todos los factores mencionados aportan un poco a que se dé la liquidación de sus empresas, el 10% no suministra información acerca de este interrogante y en ocasiones en lugar de una causa exponen una consecuencia como es el caso cuando mencionan una baja en sus ventas o la baja rentabilidad que se dio en el negocio, finalmente un 75% de los empresarios encuestados respondió que ninguno de los factores que se le mencionó afectaron a su empresa; pero tampoco suministra un nuevo factor que considere que perturbó a sus organizaciones en sus actividades diarias o de alguna forma, este porcentaje tan alto de personas que se abstiene de responder a esta pregunta se debe a que en realidad no se han colocado a analizar con detenimiento los verdaderos orígenes de los problemas que presentaron sus empresas y que finalmente conllevan a un proceso de liquidación.

* En el año 2005 los desplazamientos generados por la violencia obtienen un 2% como fenómeno coyuntural que afecta las empresas en el municipio de San Juan de Pasto según los empresarios encuestados, la dolarización del vecino país del Ecuador alcanzó un 2%, la alerta generada por el volcán Galeras de igual manera obtiene un 2%, un 4% del total de los encuestados considera la violencia como un factor que incide en el cierre de su empresa, un 8% considera que todos los actores mencionados en su conjunto afectaron para el fracaso de sus empresas, un 35% no sabe, no responde y un 48% piensa que ninguno de los factores que se menciona afecta de alguna manera para que se tomara la decisión del cierre de sus establecimientos de igual forma no presenta ningún otro factor para el cierre de sus empresas, de las personas que liquidaron sus empresas para el año 2006 un 2% considera que la dolarización del Ecuador fue un elemento nocivo para sus negocios de esta forma esta es la única causa que aparece repetida en todos los años que se encuesta lo que releja el alto grado de interacción económica que mantiene la región con el vecino país, pero es de destacar que otras empresas observan el fenómeno como una oportunidad, por la tasa de cambio que hizo que los productos colombianos sean más competitivos momentáneamente y otras empresas toman a la Zona Especial de Exportación en la ciudad de Ipiales como una gran oportunidad, otra variable que se repite aunque solo en los dos últimos años es la alerta generada por el volcán Galeras, ya que según los encuestados los proveedores se niegan a dar crédito haciendo que las materias primas y la mercancía incrementen su costo, un 43% del empresariado encuestado del año en mención sostiene que ninguna de las variables que se le mencionan afecta en forma alguna su empresa y un 51% no sabe o no responde. Ver Figura 47.

Figura 47. Factores que influyeron en cierre de las empresas.

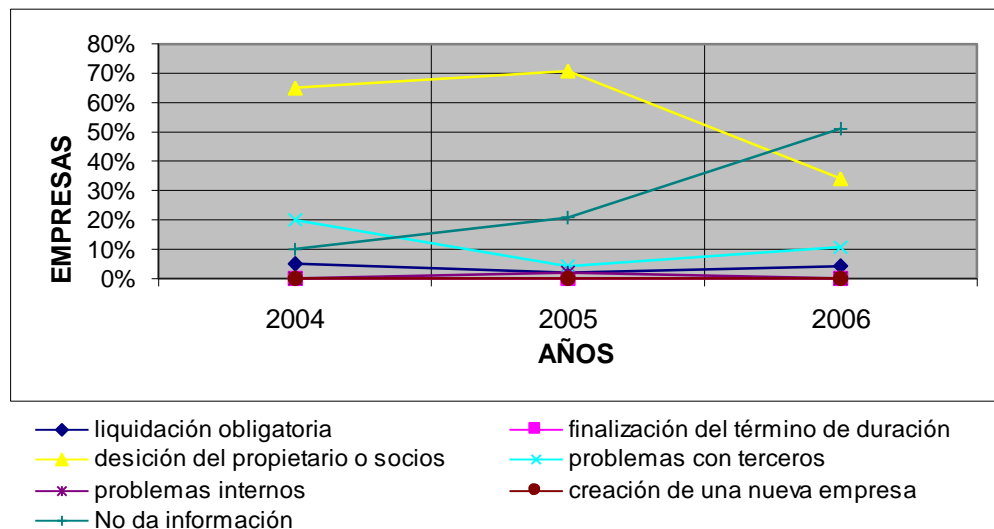


En este punto se indaga el motivo del cierre de las empresas de San Juan de Pasto, ante esta pregunta las respuestas por parte de los empresarios son:

* En el año 2004 un 5% responde que su empresa se ve en un proceso de liquidación obligatoria, un 10% no sabe, no responde, un 20% argumenta que fue por problemas con terceros, grupos alzados en armas y un 65% tomo la decisión por iniciativa propia, para el año 2005 un 2% tuvo una liquidación obligatoria, un 2% cerro por problemas internos, un 4% dice que fue por problemas con terceros, el 21% no sabe no responde y finalmente un 71% cerro por decisión del propietario, de las personas encuestadas en el año 2006 un 4% manifiesta que no continúa con su empresa por liquidación obligatoria, el 11% afirma que los problemas con terceros fue la razón para cerrar su empresa, el 34% afirma que fue una decisión del propietario, el 51% no sabe no responde, en ningún año se registro empresarios que hayan cerrado por la finalización del contrato o para crear una nueva empresa ya que estos últimos lo hacen solo para lograr un

cambio de régimen tributario. Queda claro que el principal motivo de cierre es la decisión del propietario, es por esto que se decide complementar esta información y preguntar el porqué se toma esa decisión. Ver Figura 48.

Figura 48. Porque se liquidaron las empresas



Ante la pregunta ¿Por qué decide cerrar su empresa? las repuestas de parte del empresariado son:

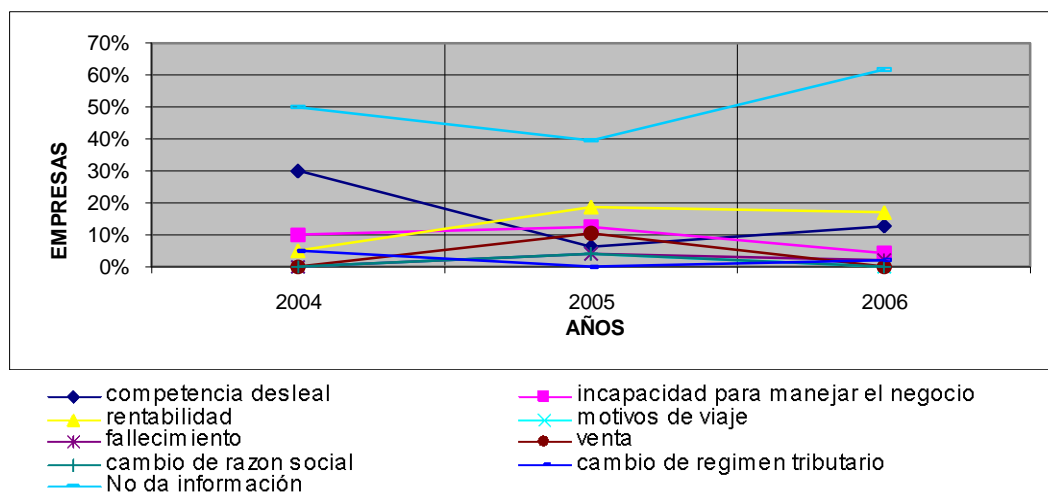
* En el año 2004 un 5% lo hace para realizar un cambio de régimen tributario, por baja rentabilidad 5%, no se maneja el negocio de una forma apropiada 10%, competencia desleal 30%, siendo esta ultima causa la de mayor porcentaje y la de mayor preocupación, pues los encuestados denuncian que las otras empresas de la competencia no pagan impuestos, traen mercancía de contrabando y además, hay un creciente lavado de activos en la ciudad, para el año 2005 un 4% de los encuestados cierra por motivo de viaje ya que se les presentan mejores oportunidades económicas, en un 4% la causa fue el fallecimiento de la persona responsable de la empresa, un 4% cierra para realizar un cambio d razón social, un 6% por competencia desleal, un 10% vende la empresa, un 10% no le da un manejo adecuado a la empresa lo que lleva a endeudamientos y baja rentabilidad, el 19% no logra las utilidades esperadas, el 40% no sabe, no responde, en el año 2006 el 2% afirma que el fallecimiento de quien se encarga de la empresa lleva a la decisión de cierre, ya que las demás personas no tienen el tiempo y conocimiento que la empresa requiere, el 2% cierra su establecimiento para poder realizar un cambio de régimen tributario, el 4% de los encuestados piensa que se

le da un mal manejo a la organización, el 13% asegura que se debe a la competencia desleal para con su empresa, un 17% afirma que la rentabilidad es demasiado baja, el 62% no sabe, no responde.

En los tres años que se encuesta, las principales causas de cierre de establecimientos según los empresarios son: la competencia desleal, incapacidad para manejar la empresa y baja rentabilidad, esta ultima siendo una consecuencia de las dos primeras causas, aunque también se manifiesta de parte de los encuestados otros motivos como: saturación del mercado, cambio en los gustos del mercado, relación inestable con los proveedores e introducción de nuevos productos en el mercado.

Las principales causas de cierre de las empresas en la región dejan un vacío sobre cómo se lleva el control por parte del estado sobre las diferentes empresas en el municipio de san Juan de pasto y el grado de efectividad que tienen los programas de ayuda a las pymes, además, existe un reiterada queja sobre el estudio que se realiza para clasificar las empresas según régimen tributario y pago de impuestos. Ver Figura 49.

Figura 49. Motivos de la liquidación de las empresas

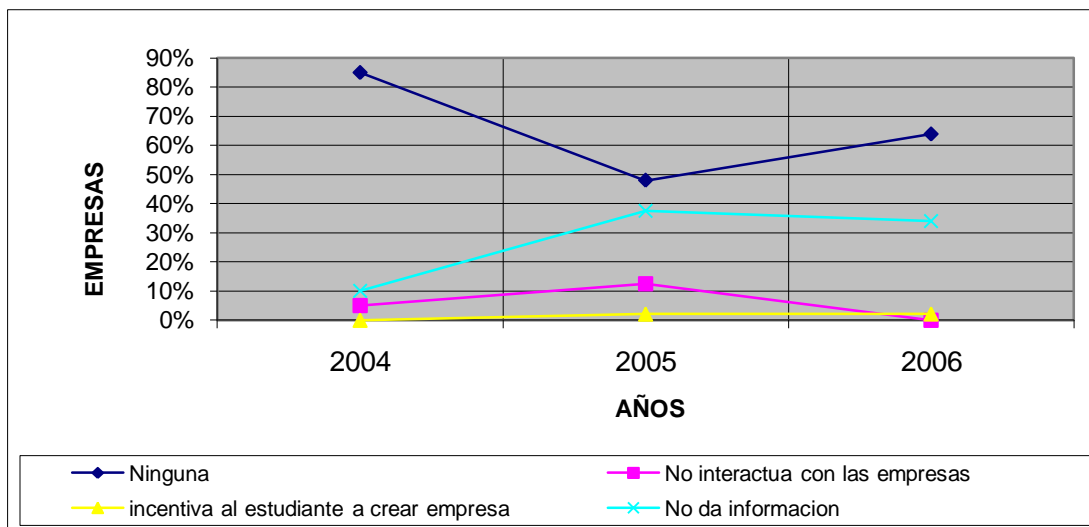


En el desarrollo de una región es de gran importancia el grado de compenetración entre la academia y las empresas, es de tal importancia que tanto el sector económico demanda profesionales en determinadas áreas, como las universidades abren programas teniendo en cuenta las ventajas que se explotan

en la región, de ahí nace la inquietud en esta investigación de conocer el concepto que tienen los empresarios del municipio de San Juan de Pasto con respecto a la academia, ante la pregunta ¿ qué concepto tiene usted de la Universidad de Nariño? Los empresarios responden de la siguiente manera:

Para el año 2004 un 85% no suministra ningún concepto ya que no había tenido ningún contacto o interacción con esta universidad, al igual que un 10% que dice no saber que responder en ese momento y el 5% responde que dicha institución no interactúa con las empresas y que no se compromete con la comunidad, pero que ha escuchado que se da una buena educación, en el año 2005 un 48% no suministra ninguna respuesta, al igual que un 38% que se niega a dar información por desconocimiento de la institución, un 13% piensa que no se compromete con la región y que no interactúa con las empresas y finalmente un 2% cree que incentiva al estudiante a crear empresa, en el año 2006 el 64% de los encuestados no suministra ninguna respuesta, un 34% no da información y un 2% piensa que incentiva a sus estudiantes a crear empresa. Los anteriores resultados son inesperados dentro de la investigación y causa gran preocupación la grieta tan grande que se está generando entre las empresas y la academia en la región. Ver Figura 50.

Figura 50. Qué opinión tiene acerca de La Universidad De Nariño

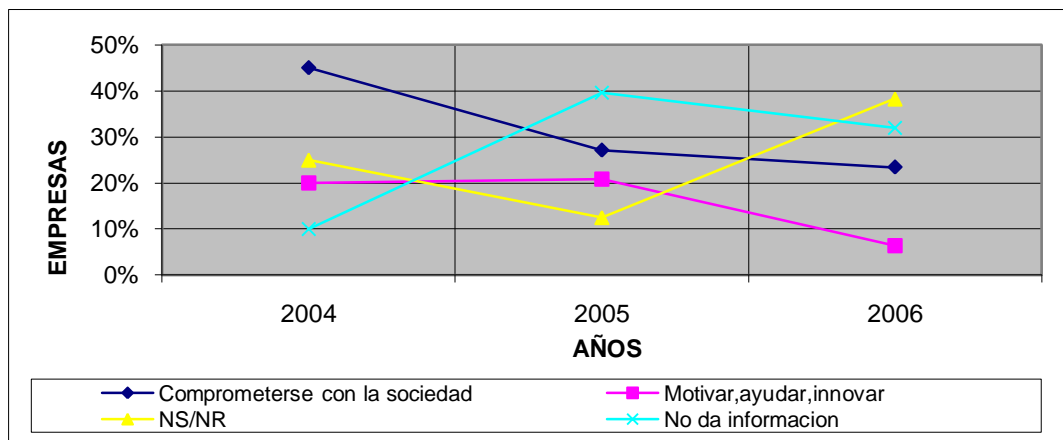


Se le pregunta a los empresarios sobre cuál es su aporte o recomendación a la Universidad de Nariño, con lo que se consigue los siguientes resultados:

* En el año 2004 un 45% recomienda a la Universidad comprometerse más con la sociedad en general, un 20% piensa que se tiene que incentivar más a sus estudiantes hacia la creación de empresas, ayudar a los empresarios e innovar en los programas que ofrece, un 25% no sabe, no responde y un 10% expresa que se reservaba su opinión debido a que conocía a la institución, para el año 2005 el 27% opina que debe comprometerse más con la sociedad, el 21% cree que se debe motivar al estudiantado a la creación de empresas, ayudar a los empresarios e innovar en programas, el 13% no sabe no responde y un 40% no suministra información, en el año 2006 el 23% piensa que la universidad debería comprometerse más con la sociedad, el 6% dice que debe motivar al estudiantado a la creación de empresas, ayudar a los empresarios e innovar en programas que ofrece, el 38% no sabe, no responde y un 32% dice no haber tenido contacto con la institución y por dicha razón se reserva su opinión.

La recomendación que más se repite es la que sugiere que la Universidad se comprometa con la región y en particular con el sector económico y aunque al pasar de los años se observe una leve tendencia a la baja en el número de personas que opinan que se debe ayudar al empresariado de la región, este fenómeno se debe a la buena gestión de parte de los docentes hacia la práctica empresarial que desarrolla el estudiantado y el buen control de pasantías y practica empresarial, como se evidencia en el programa de Administración de Empresas con el docente Julio Ignacio Garzón. Ver Figura 51.

Figura 51. Sugerencias de los empresarios a la Universidad De Nariño

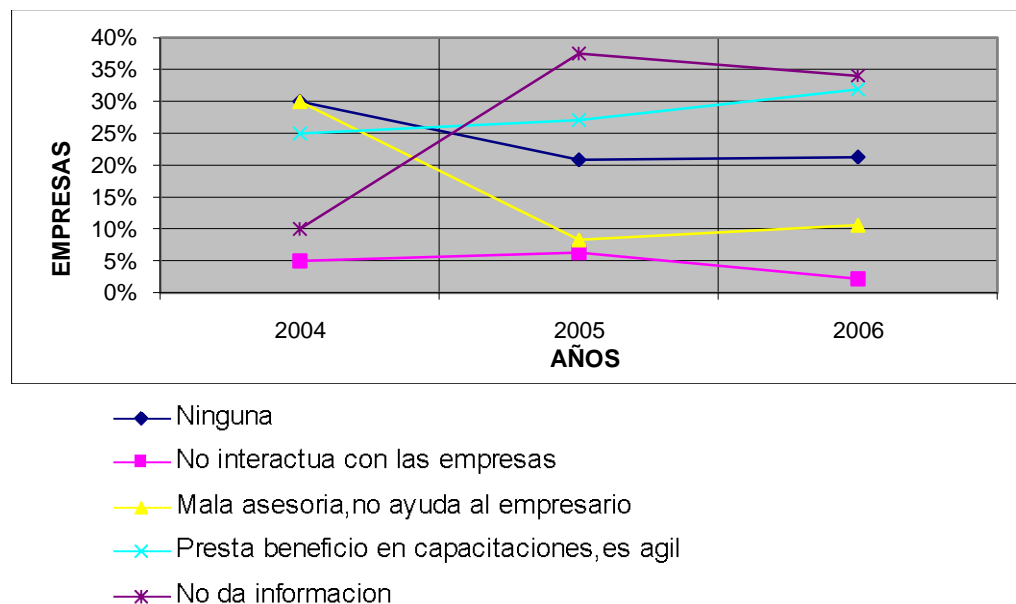


La opinión que dan los dueños de las organizaciones encuestadas a cerca de la Cámara de Comercio de Pasto es:

* En el año 2004 un 30% se reserva su opinión debido al poco contacto que tiene con la institución, el 5% opina que la institución no interactúa con las empresas, el 30% piensa que da una mala asesoría y no ayuda al empresario, el 25% afirma que es ágil en los trámites que realiza, el 10% no sabe, no responde. Para el año 2005 el 6% señala que no interactúa con las empresas, el 8% dice que en su opinión da una mala asesoría y no ayuda al empresariado, un 21% se reserva su opinión por falta de conocimiento de la entidad, el 27% considera que presta beneficios en capacitación y es ágil en los trámites, un 38% no sabe, no responde. En el año 2006 el 2% piensa que no interactúa con las empresas, el 11% opina que presta mala asesoría y ayuda al empresario, un 21% se reserva su opinión por no conocer de cerca la entidad, un 32% dice que presta beneficios en lo que se refiere a capacitación y es ágil en sus trámites, el 34% no sabe, no responde.

Se observa que el número de encuestados con opiniones negativas con respecto a Cámara de Comercio como lo es: no interactúa con las empresas, baja a un 2% en el último año, además el porcentaje de encuestados que dicen que la entidad presta una mala asesora y no ayuda al empresario, pasa de un 30% en el año 2004 al 11% en el año 2006, por otra, para las personas que opinan que presta beneficios en capacitación y es ágil en los trámites se incrementa, pasando del 25% en el año 2004 a 35% en el año 2006, lo que exterioriza la buena opinión que gana la Cámara de Comercio frente a los empresarios en Pasto. Ver Figura 52.

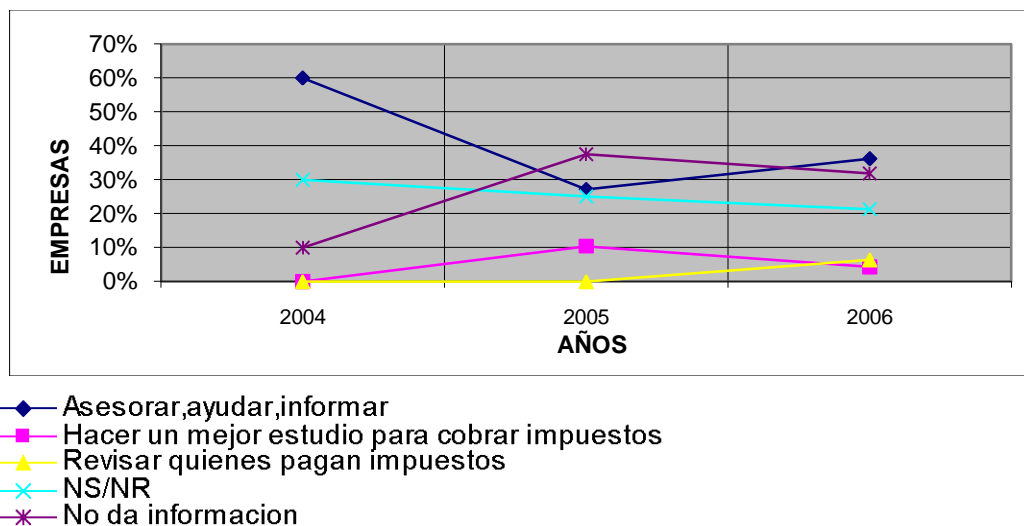
Figura 52. Qué opinión tiene acerca de la Cámara de Comercio de Pasto



Las recomendaciones que suministraron los encuestados para la Cámara de Comercio de Pasto son:

* En el año 2004 el 60% dice que debe prestar una mejor asesoría y suministrar buena información, el 30% no sabe, no responde, el 10% dice mejor reservarse su opinión, en el año 2005 el 27% piensa que tiene que asesorar, ayudar e informar al empresario, el 10% piensa que debe realizar un mejor estudio para el cobro de los impuestos, el 25% no sabe, no responde y el 38% se reserva su opinión, para el año 2006 el 36% considera que debe prestar un mejor servicio de asesoría, ayuda e información a los empresarios, el 4% piensa que debe realizar un mejor estudio para el cobro de los impuestos, el 6% dice que debe revisar quienes son los que si pagan los impuestos, ya que denuncian una competencia desleal por parte de las empresas que no cumplen con estas obligaciones, el 21% no sabe, no responde. Ver Figura 53.

Figura 53. Sugerencias de los empresarios a la Cámara de Comercio de Pasto



3.2 SITUACIÓN ECONÓMICA DE NARIÑO EN EL AÑO 2007

3.2.1 Indicadores económicos. En este año la economía del departamento de Nariño ha tenido un comportamiento normal dentro de las cifras que se maneja en la economía en el año anterior, se da una variación significativa en lo que respecta al empleo, el cual bajo en un 12.6% en la ciudad de Pasto respecto al año anterior,

pero si esto se compara con la tasa de desempleo a nivel nacional, la ciudad de Pasto ocupa el segundo puesto en desempleo, a pesar de esto y en un comportamiento anormal se registra que se crearon 184 empresas en Pasto, lo que debería crear más empleo en condiciones normales de una economía, de igual forma la cartera neta de Nariño a crecido en 1.04 billones de pesos, incrementándose en un 28.3% que en el año inmediatamente anterior, en lo que representa a recaudos de impuestos nacionales igualmente se presenta un incremento en este caso de 12.4% llegando a un recaudo total de \$299.481 millones de pesos.

3.2.2 Movimiento de sociedades En lo que se refiere al movimiento de sociedades del departamento de Nariño, se formaron 184 empresas en la ciudad de Pasto, lo que se traduce en 50 firmas más que el año 2006, con una inversión neta de \$ 232.511 millones de pesos, siendo la actividad inmobiliaria la que en este año constituye más sociedades, pasando de 21 sociedades constituidas en el año 2007 a 40 en el año 2008, rezagando al segundo lugar al sector comercio que ha sido durante el trayecto de esta década el sector que ha liderado en cuanto a creación de empresas, generación de empleo e inversión neta, esta última en la cual sigue a la cabeza en este año con una inversión de \$220.122 millones, seguida por actividad inmobiliaria con \$2.835 millones y el sector transporte con 2.380 millones de pesos. Es evidente la importancia que tiene esta actividad económica en la región. Ver Cuadro 10 y Tabla 5.

**Cuadro 10. Pasto. Inversión neta, según actividad económica.
Enero-Diciembre 2007**

Millones de pesos

Actividad económica	2006	2007	Variación%
Total	8,925 r	232,511	2505.2
Agropecuario	535	545	1.9
Explotación de minas	1	31	3000.0
Industria	789	746	-5.4
Electricidad, gas y agua	60	1,603	2571.7
Construcción	899	2,101	133.7
Comercio	3,712	220,122	5830.0
Hoteles y Restaurantes	51	99	745.0
Transporte y Telecomunicaciones	1,248	2,380	90.7
Servicios de Intermediación Financiera	405	83	-79.5
Actividad Inmobiliaria	118	2,835	2302.5
Administración Pública y Defensa	40	120	200.0
Educación	5	-10	-300.0
Salud	1,000	1,471	47.1
Otros servicios	62 r	385	521.0

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

Tabla 5. Pasto. Sociedades constituidas, según actividad económica. Enero–Diciembre

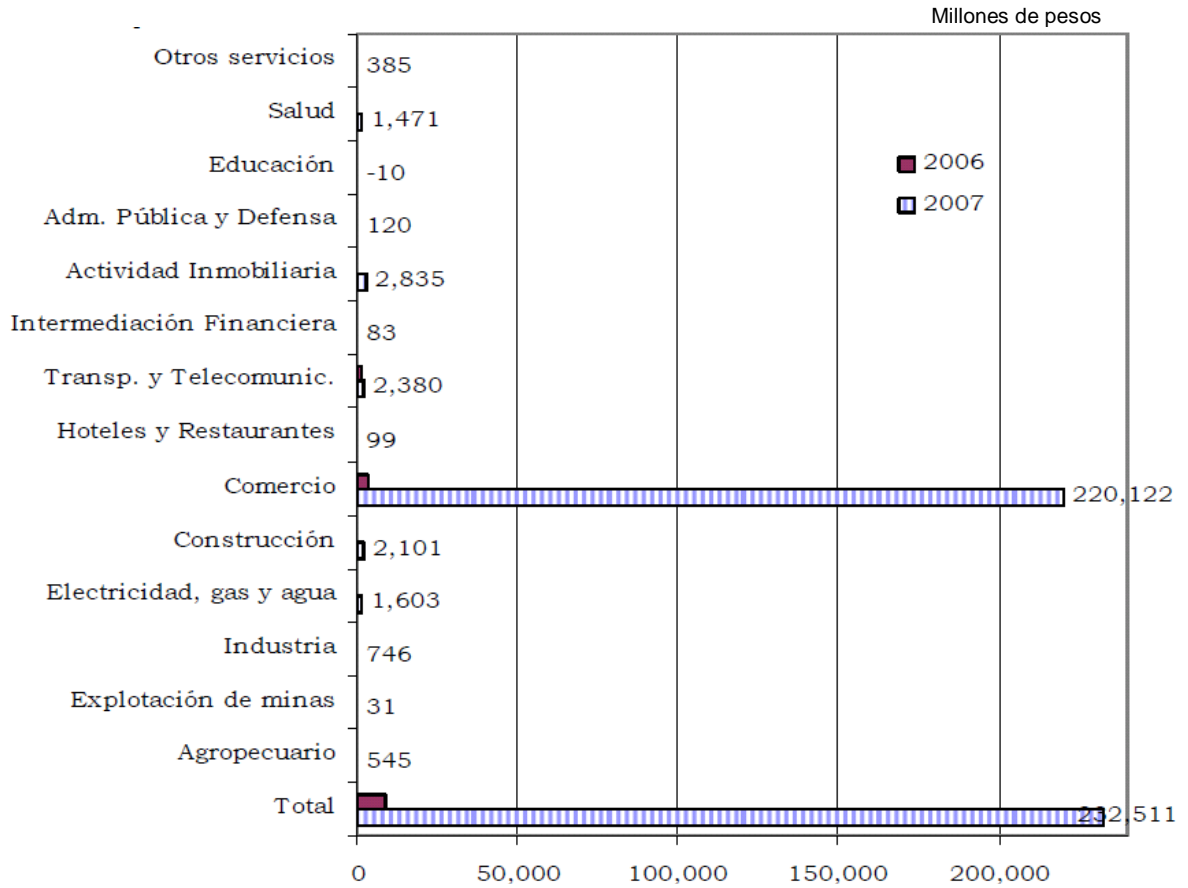
Actividad económica	Millones de pesos				
	2006		2007		Variación %
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	134	4,579	184	8,583	87.4
Agropecuario	6	38	5	660	1636.8
Explotación de minas	1	1	2	31	3000.0
Industria	19	636	11	494	-22.3
Electricidad, gas y agua	0	0	1	5	(--)
Construcción	7	398	12	1,530	284.4
Comercio	42	1,924	63	1,662	-13.6
Hoteles y Restaurantes	2	30	6	97	223.3
Transporte y Telecomunicaciones	13	209	22	1,665	696.7
Servicios de Intermediación Financiera	1	5	2	83	1560.0
Actividad Inmobiliaria	21	121	40	1,594	1217.4
Administración Pública y Defensa	1	10	1	50	400.0
Educación	1	5	1	1	-80.0
Salud	15	1,130	12	480	-57.5
Otros servicios	5	72	6	231	220.8

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

La mayor parte de la inversión registrada en la ciudad de Pasto la aporta el sector comercial, con una inversión neta de \$220.122 millones, representando el 94.6%

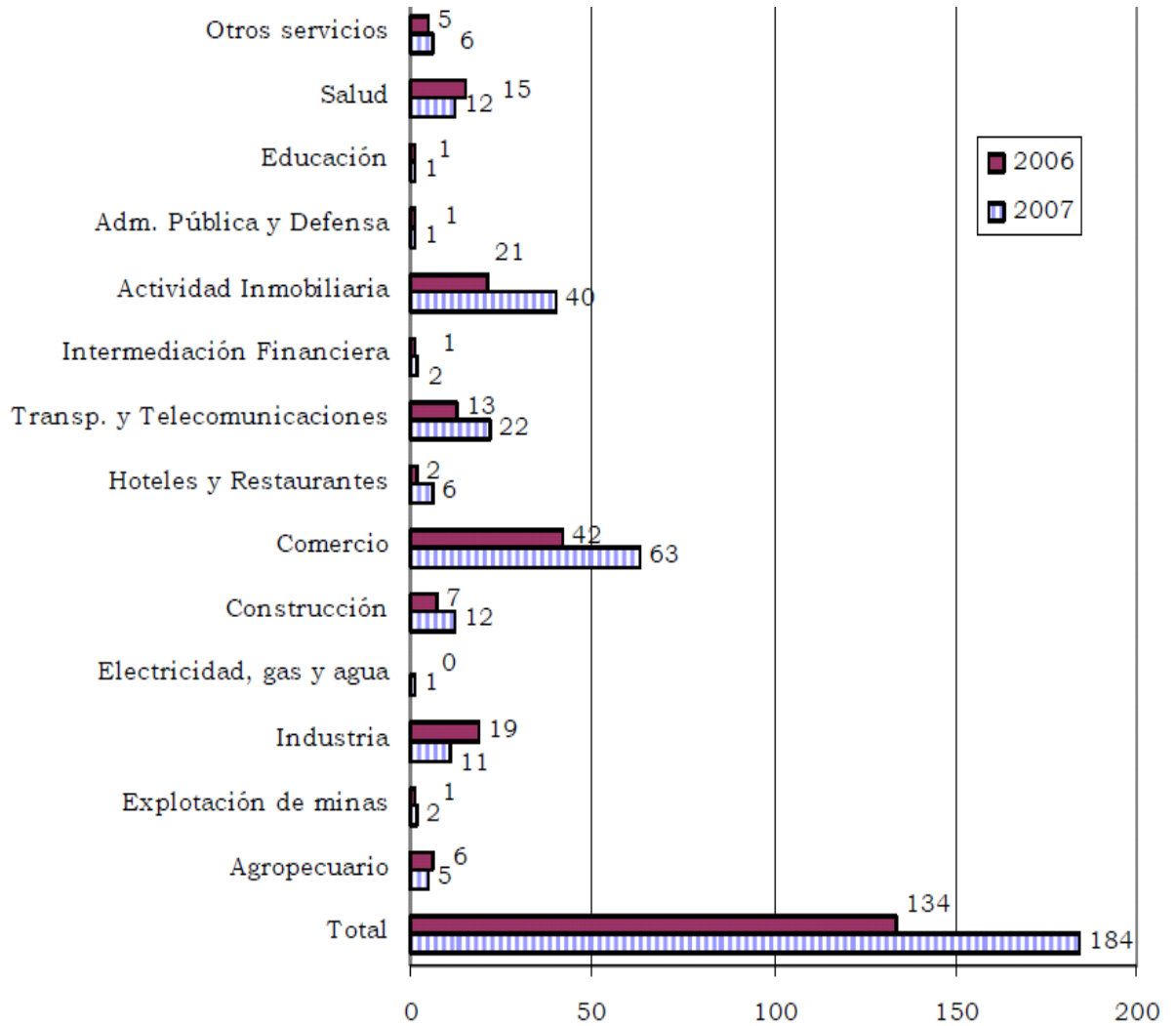
del total de la inversión, junto con el sector inmobiliario y el sector transporte, cada uno de ellos con \$2.835 millones y \$2.830 millones respectivamente realizan casi la totalidad de la inversión de la ciudad. Siendo al mismo tiempo y directamente proporcional el número de sociedades que registran. Ver Figura 55.

Figura 54. Pasto; inversión neta por sectores. Enero-Diciembre 2006- 2007



Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

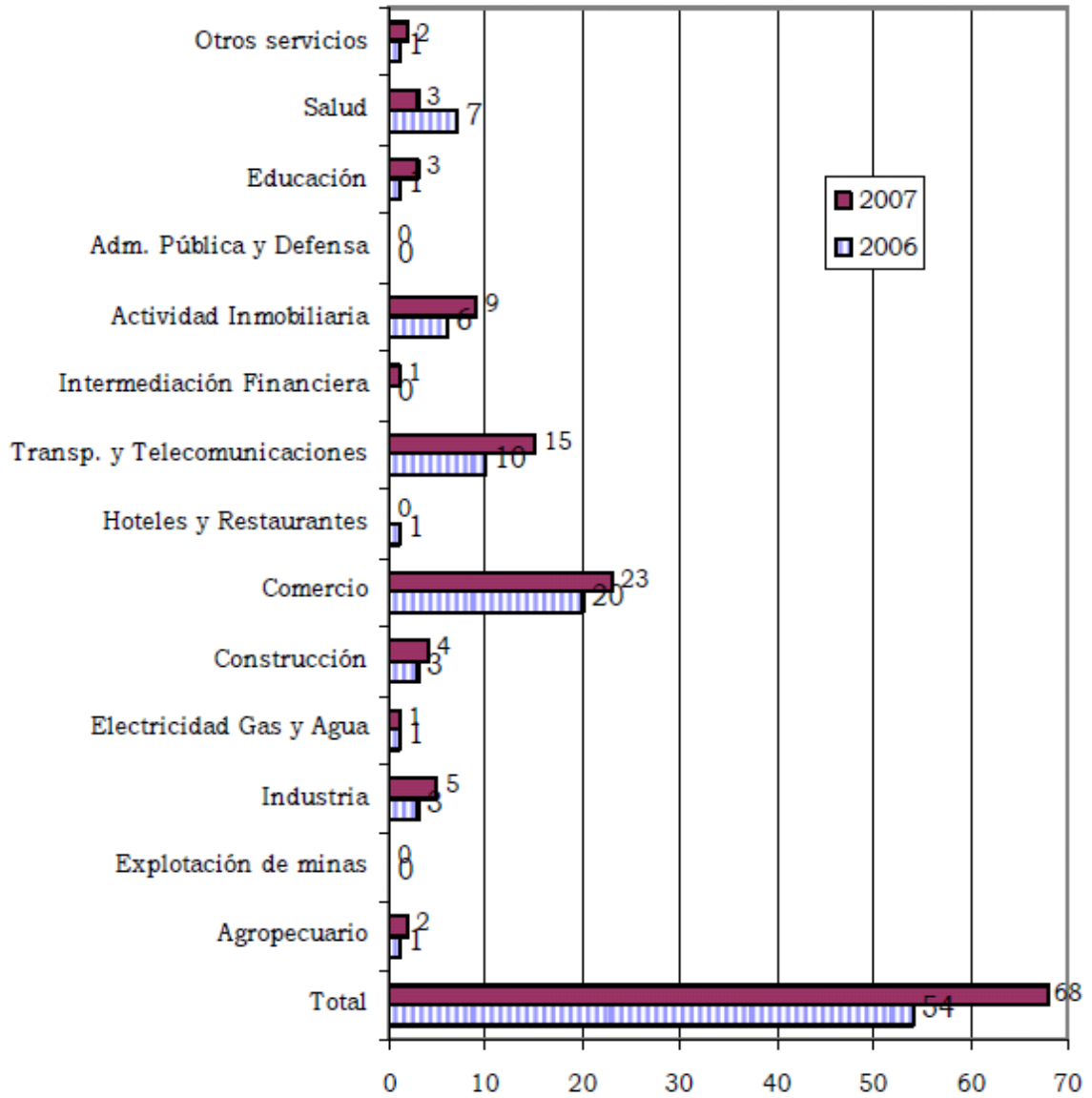
Figura 55. Pasto. Número de constituciones por sectores económicos. 2006-2007



Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

En cuanto a número de sociedades disueltas y liquidadas, en el año 2007 se contabilizó 68 empresas liquidadas, 14 más que en el 2006 y los sectores más afectados fueron en su respectivo orden: el sector comercial, el sector inmobiliario, el sector transporte y el sector de las telecomunicaciones en la ciudad de Pasto. Ver, Figura 56 y Tabla 6.

Figura 56. Pasto; número de sociedades disueltas y liquidadas por sectores económicos. Enero - diciembre 2006- 2007



Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

Tabla 6. Pasto; sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica. Enero-Diciembre 2007

Actividad económica	Millones de pesos				Variación %
	2006		2007		
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	54	1,108	68	1,233	11.3
Agropecuario	1	3	2	115	3733.3
Explotación de minas	0	0	0	0	0.0
Industria	3	23	5	46	100.0
Electricidad Gas y Agua	1	40	1	2	-95.0
Construcción	3	15	4	82	446.7
Comercio	20	721	23	604	-16.2
Hoteles y Restaurantes	1	40	0	0	(--)
Transporte y Telecomunicaciones	10	87	15	180	106.9
Servicios de Intermediación Financiera	0	0	1	5	(--)
Actividad Inmobiliaria	6	40	9	108	170.0
Administración Pública y Defensa	0	0	0	0	0.0
Educación	1	0	3	11	(--)
Salud	7	129	3	60	-53.5
Otros servicios	1	10	2	20	100.0

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

3.3 SITUACIÓN ECONÓMICA DE NARIÑO EN EL AÑO 2008

3.3.1 Indicadores económicos. En el año 2008 se pueden observar estadísticas relativamente positivas para la economía, por ejemplo se reduce la tasa de desocupación en la región, pero a pesar de esto la ciudad de Pasto continúa con una tasa de desocupación superior a la del promedio nacional. Se incrementa la inversión neta, por parte de las empresas con igual tendencia de los años anteriores, destacándose sectores como: transporte y telecomunicaciones, las exportaciones disminuyen, pero de igual forma las importaciones también tienen una leve caída, el sector financiero crece a un menor ritmo que en años anteriores. Hay una notable preocupación en todos los sectores económicos por los efectos que se dieron y las consecuencias que aun no se hacen evidentes por las diferentes formas de captaciones de dinero no bancarias que funcionaron en la región.

3.3.2 Movimiento de sociedades Pasto En el año 2008 la inversión neta se incremento en \$716.095 millones, al pasar de \$232.511 en el año 2007 a millones a \$ 948.606, como es natural el número de firmas también aumento, pasando de 156 en el 2007 a 224 en el 2008, 68 sociedades más que en el año inmediatamente anterior. Ver tabla 7 y 8.

Lo que llama la atención de forma muy particular es que de este incremento tan significativo en la inversión, el 98.0% sea en el sector transporte, el cual presenta una baja en el número de sociedades constituidas pasando de 22 en el año 2007 a 18 en el año 2008. Ver Tabla 7.

**Tabla 7. Pasto; inversión neta, según actividad económica.
Años 2007-2008**

Millones de pesos

Actividad económica	Año		Variación%
	2007	2008	
Total	232.511	948.606	308,0
Agropecuario	545	1.768	224,4
Explotación de minas	31	236	661,3
Industria	746	-256	-134,3
Electricidad, gas y agua	1.603	1.897	18,3
Construcción	2.101	1.102	-47,5
Comercio	220.122	3.884	-98,2
Hoteles y Restaurantes	99	83	-16,2
Transporte y Telecomunicaciones	2.380	929.347	-
Servicios de Intermediación Financiera	83	6.598	-
Actividad Inmobiliaria	2.835	2.018	-28,8
Educación	-10	210	-
Salud	1.471	1.095	-25,6
Otros servicios	505	624	23,6

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

**Tabla 8. Pasto; sociedades constituidas, según actividad económica.
Años 2007-2008**

Millones de pesos

Actividad económica	2007		2008		Variación %
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	184	8.583	235	7.874	-8,3
Agropecuario	5	660	6	54	-91,8
Explotación de minas	2	31	2	23	-25,8
Industria	11	494	27	292	-40,9
Electricidad, gas y agua	1	5	2	560	—
Construcción	12	1.530	19	727	-52,5
Comercio	63	1.662	55	2.112	27,1
Hoteles y Restaurantes	6	97	4	83	-14,4
Transporte y Telecomunicaciones	22	1.665	18	162	-90,3
Servicios de Intermediación Financiera	2	83	7	93	12,0
Actividad Inmobiliaria	40	1.594	61	2.355	47,7
Educación	1	1	0	0	-100,0
Salud	12	480	20	742	54,6
Otros servicios	7	281	14	671	138,8

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

3.3.3 Sociedades disueltas y liquidadas en pasto, año 2008

En este año se presenta un menor número de sociedades disueltas, en total fueron 56 empresas, 12 menos que el año anterior, cuando se liquidan 68 empresas, sin embargo el monto económico de dichas liquidaciones aumenta, pasando de \$1.233 millones en el 2007 a \$1.955 en el 2008.

El sector donde disminuye el cierre de las empresas es en el sector transporte y telecomunicaciones, donde se pasa de 15 empresas canceladas en el año de 2007 a 4 empresas liquidadas en el año de 2008, en el lado opuesto se encuentra el sector salud que pasa de 3 empresas cerradas en el 2007 a 8 empresas en el año 2008; como en años anteriores el sector donde se presenta la mayor tasa de mortalidad es el comercio, que si bien pasa de 23 a 21 empresas liquidadas en 2008, el capital retirado se incrementa, pasando de \$604 millones para el 2007 a \$980 millones en el año 2008 Ver. Tabla 9.

Tabla 9. Pasto; sociedades disueltas y liquidadas, según actividad económica. Años 2007-2008

Actividad económica	Millones de pesos				Variación %
	2007		2008		
	No.	Valor	No.	Valor	
Total	68	1.233	56	1.955	58,6
Agropecuario	2	115	0	0	-100,0
Explotación de minas	0	0	0	0	-
Industria	5	46	3	51	10,9
Electricidad Gas y Agua	1	2	2	10	400,0
Construcción	4	82	4	35	-57,3
Comercio	23	604	21	980	62,3
Hoteles y Restaurantes	0	0	0	0	-
Transporte y Telecomunicaciones	15	180	4	155	-13,9
Servicios de Intermediación Financiera	1	5	0	0	-100,0
Actividad Inmobiliaria	9	108	13	598	453,7
Educación	3	11	0	0	-100,0
Salud	3	60	8	76	26,7
Otros servicios	2	20	1	50	150,0

Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

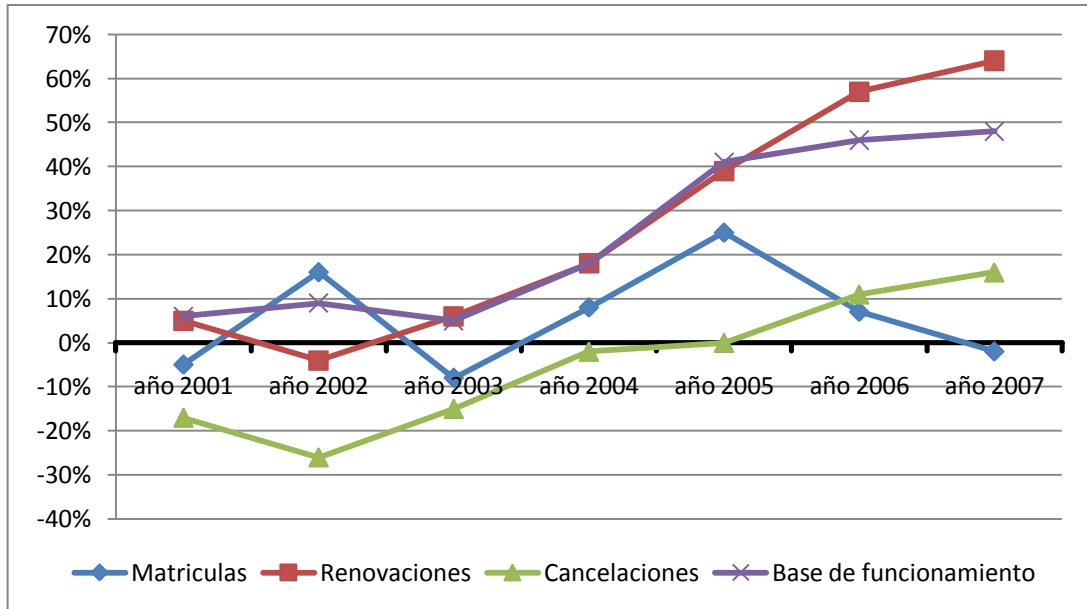
Es de vital importancia que todas las instituciones posean el conocimiento y la información del comportamiento de las empresas en su región, puesto que la economía depende de todas las organizaciones gubernamentales o no gubernamentales y todos los individuos que operen e influyan directa e indirectamente sobre las organizaciones económicas, Organizaciones que toman el reto de nacer y crecer en las difíciles condiciones que les ofrece el departamento de Nariño, generando empleo y una mejor calidad de vida en la región.

Para analizar a las diferentes empresas a través del tiempo y por falta de información de los años 2008 y 2009 se toma el periodo comprendido entre el 2000 y 2007, con el año 2000 de base para tener un referente del comportamiento económico del departamento y con el mismo objetivo se ha hecho la sumatoria de las empresas que se matriculan, mas las empresas que renuevan su matrícula mercantil y a esto restándole las empresas canceladas y liquidadas se ha generado los datos de base de funcionamiento.

Con esta metodología y analizando el movimiento de establecimientos a través de los años 2001 a 2007, se hace evidente que las renovaciones van en un proceso de crecimiento con un ritmo promedio de 18%, lo que ha permitido que la base de funcionamiento logre un crecimiento promedio de 15% en los últimos 6 años, pero desde el 2005 se observa que esta tendencia al alza está disminuyendo, al mismo tiempo, a partir de este año las cancelaciones aumentan significativamente y las matriculas bajan drásticamente hasta llegar al 2007.

En el año 2005 convergen todas las situaciones para que se haga sonar una alarma sobre el comportamiento empresarial en la jurisdicción de la Cámara de comercio de pasto, una alerta ante los cambios que está sufriendo la economía, puesto que no solo las cancelaciones aumentan, sino que también las matriculas bajan y la base de funcionamiento que venía en alza se estabiliza, lo único que parece mantener el buen comportamiento es el porcentaje de empresas que continua renovando su matrícula mercantil. Ver Figura 57.

Figura 57. Movimiento de personas naturales y jurídicas 2000 al 2007. Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Pasto



Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

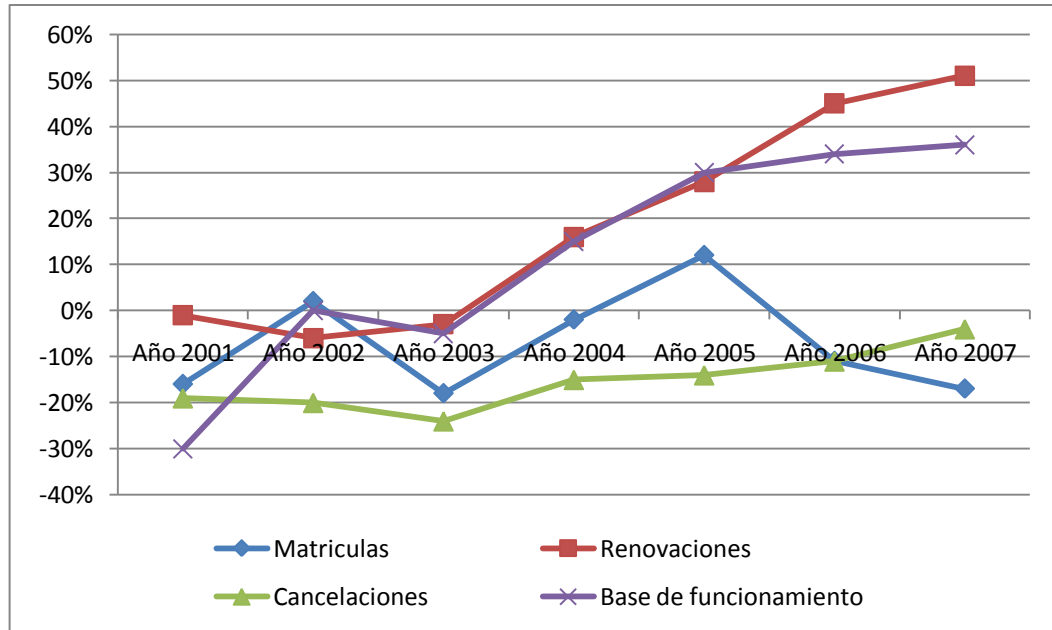
Esta es una situación que debe ser considerada seriamente y generar preocupación en todos los sectores, motivo por el cual es tiempo de unir esfuerzos por parte de todas las entidades para estudiar de cerca los fenómenos económicos de la región, apoyar y promover la creación de empresas, tomando el ejemplo de departamentos líderes en Colombia como Antioquia donde todos sus habitantes se esfuerzan para brindar a sus empresas el mejor entorno posible para su buen desarrollo.

El sector de comercio es de gran importancia en la economía del departamento de Nariño, ya que presenta las inversiones más altas de capital y también es uno de los contribuyentes más fuertes en la generación de empleo. Es por esta razón que se le da un trato especial, analizando su comportamiento de forma separada a las otras actividades económicas, utilizando la misma metodología para analizar el total del empresariado de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Pasto, se examina el sector comercio, puesto que es uno de los sectores que más aporta en la economía y merece un trato específico de su comportamiento a través de los años 2001 a 2007 de los cuales se tiene la información para realizar este análisis.

Se observa que las renovaciones van en aumento, con un promedio de 25%, con un leve descenso en el año 2002 que es el único año donde alcanza un valor negativo, para los demás años siempre conserva la tendencia al alza, de igual forma la base de funcionamiento presenta un comportamiento estable en los años 2000 al 2003 a partir de este año muestra un incremento en porcentaje de las empresas que la conforman, pero si se examina las otras dos variables que son las matriculas y cancelaciones, se encuentra una situación preocupante al observar que las cancelaciones tienen un único año donde toman un valor negativo y este año es el 2002 a partir de este momento, año tras año está creciendo el porcentaje de empresas que cancelan su matrícula mercantil, sumada a esta situación se observa que el porcentaje de empresas matriculadas cae dramáticamente a partir del año 2005 a tal punto de alcanzar valores negativos con respecto al año 2000 que se toma como año de referencia para el gráfico.

Se hace un llamado a que todas las instituciones tanto públicas y privadas, unan esfuerzos para definir políticas y estrategias en corto, mediano y largo plazo que permitan superar esta situación, mas aun en estos difíciles momentos cuando se une a esta situación el tema de las captaciones de dinero no bancarias. Para comenzar, se apunta hacia un trabajo en materia tanto de creación de empresas, como de competitividad por parte de las entidades correspondientes, también tratar de indagar y conocer todo lo posible sobre este fenómeno que se presenta en este sector económico y con esta información tener herramientas para poder establecer soluciones posibles y reales, Ver Figura 58.

Figura 58. Movimiento Establecimientos de Comercio 2000 al 2007. Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Pasto



Fuente: Cámara de Comercio de Pasto

3.4 INFORMALIDAD EN EL MUNICIPIO DE PASTO

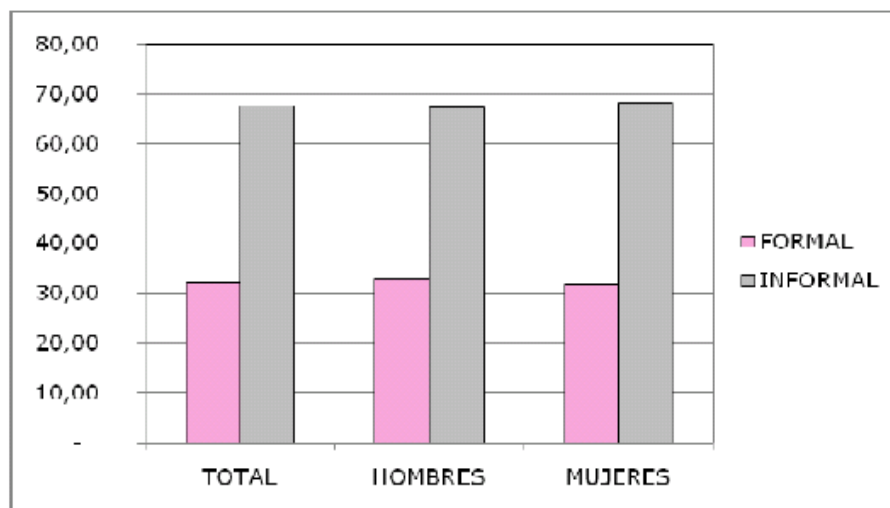
La economía como ciencia social no tiene mayor exactitud puesto que se relaciona de forma directa e indirecta una serie de actividades que día a día circunda a los seres humanos, en su afán de comprender las decisiones económicas que toma la gente. Pero como elemento abstracto genera posibilidades a unos y muchas dificultades para otros, entre las diferentes dificultades que se plantean en esta ciencia encontramos la economía informal que se hace tangible en el momento en que refleja sus efectos en la economía, efectos como son: las remuneraciones por debajo de los salarios establecidos por la ley, la falta de garantías para los trabajadores en cuanto a salud, riesgos profesionales, pensiones y cesantías, pérdida de empleos permanentes, la competencia desleal con las demás empresas, perjudicando al sector económico de la región de forma considerable, evasión de impuestos, el no registro de las empresas en las bases de datos gubernamentales dificultando esto a la planeación y la ejecución de los diferentes planes de desarrollo.

Pero porque se da una informalidad tan alta en el municipio de Pasto. ¿Es consecuencia del aislamiento geográfico en el que se encuentra el departamento

de Nariño?, ¿es consecuencia de la política económica de Colombia?, o ¿qué factores pueden explicar la informalidad en el sur?, acaso la administración pública del departamento no genera suficientes garantías a la empresa formal, o es debido a la falta de empleo en la región, se debe a la falta de educación, la falta de control sobre la economía informal, la recesión económica mundial, el contrabando. Puede ser la sumatoria de muchas condiciones en la región y en el país, en este estudio se suministran los datos de la informalidad de Pasto en el año del 2007 a falta de mayor información, por considerarlo de gran importancia e influencia para el desarrollo empresarial en este municipio.

Según estudios realizados por el Departamento Administrativo Nacional De Estadísticas (DANE), a finales del 2007 el 68.8% del total de la población ocupada en el municipio de Pasto era informal, cifra extremadamente alta, dejando solo el 31.2% restante de población ocupada en el sector formal, también se revela en las encuestas aplicadas por el DANE que en cuanto a género, las mujeres se encuentran en mayor proporción que los hombres en el sector informal con un 67.3% de participación, mientras que los hombres solo participan con el 32.7%. Ver Figura 59.

Figura 59. Informalidad según sexo. Pasto. Octubre-Diciembre 2007



Fuente: DANE

Por otra parte, fuera de las variables tradicionales de la economía en el departamento de Nariño, ahora surge un nuevo factor que perturbó y afectará de forma extraordinaria al desarrollo empresarial en la región y es el tema de las captadoras ilegales de capital no bancario, las llamadas pirámides que operan en

Nariño. En los años 2007 y 2008, se presenta en el departamento este fenómeno particular y esporádico como de las captadoras ilegales de dinero.

Solo se menciona estos años puesto que son los periodos de tiempo en los cuales este problema toma su mayor auge y caída, ya que en el día 20 de Noviembre del 2008 comienza el desmoronamiento de dichas captadoras de dinero; pero el fenómeno en el país ya se presentaba desde mucho tiempo atrás, una prueba de esto es el departamento del Putumayo, donde la captadora David Murcia Guzmán (DMG) funcionaba hace 7 años y siendo el putumayo un departamento aledaño a Nariño, la migración de “inversionistas” de este departamento no se hizo esperar, de igual forma hay que tener presente que coexistieron en su momento más de 200 captadoras ilegales de dinero según los reportes oficiales.

Esta anomalía propia de la economía del departamento según el gobierno es una variable que no se conocía en los momentos que se da inicio a la presente investigación, aparte de este motivo, tampoco se podría haber realizado un estudio formal y con bases científicas ya que ni el gobierno, ni ninguna otra entidad tenía datos exactos de las operaciones que estas empresas realizaban, al mismo tiempo se presentaba cierta incertidumbre de toda la población hacia este tema, motivos por los que no se toma en consideración en ninguna de las fases de este estudio, sin embargo aunque se presentan los datos del comportamiento mercantil de este periodo de tiempo, se hace necesario el desarrollo de un estudio propio y adecuado a las magnitudes de este fenómeno económico del departamento, de los circunstancias que hicieron posible que se llegara a esa situación, de los efectos que genero cuando operaban las llamadas pirámides, así como de todas las derivaciones de este problema que se presentarán en el futuro.

Ya que en los registros y datos que manejan las diferentes entidades como son: la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN), el departamento administrativo nacional de estadísticas (DANE), el banco de la república, la cámara de comercio de Pasto (CCP), la alcaldía de Pasto (sistema de información DMS), la gobernación de Nariño, la universidad de Nariño (centro de estudios de desarrollo regional y empresarial (CEDRE). No es posible ponderar todos los factores y como se mencionó con anterioridad se requiere de una investigación propia, exclusiva que aclare los hechos que se presentaron y sobre todo que permita plantear diferentes alternativas para atenuar los efectos que se den en la economía departamental debido a estos hechos.

En estadísticas quedan por fuera los estragos que las pirámides ocasionaron en los Nariñenses indirectamente a través de la informalidad que se presenta en el municipio de Pasto, este sector informal por sus condiciones se presume fue el

más afectado por la captadoras ilegales de dinero, ya que el capital invertido tiene mayor capacidad de rotación y fue más fácil de extraer en los momentos en que la oportunidad parecía aparecer, también la poca educación financiera de quienes operan en el sector los hizo más vulnerables ante los engaños de rendimientos exorbitantes sobre el capital invertido, de igual forma la ideología del “rebusque” de este sector los hace más propensos al riesgo, lo que no sucede con una empresa formal y bien establecida que obtiene buenos rendimientos sobre capital.

Todas estas empresas que operaban de forma ilegal y por tanto no registran el capital invertido, ni el subempleo, ni los diferentes efectos que generan en la economía, no son cuantificables para estudios económicos en este período de tiempo.

Solo se tiene el estimativo que se realizó con las encuestas aplicadas a las empresas que registran como liquidadas y canceladas sus matrículas mercantiles ante la Cámara de Comercio de Pasto, de las cuales a pesar de registrar como cerradas, el 19.3% seguía funcionando sin renovar su matrícula mercantil, es decir de forma informal, además un 3% adicional de empresas encuestadas no suministraron información precisa acerca del estado de sus empresas, pero manifestaron estar en proceso de liquidación o no tener conocimiento de la razón por la cual no aparecen en los registros como canceladas si ya realizaron los trámites propios, esta información corresponde solo a sociedades que alguna vez estuvieron legalizadas. Si a este número de empresas le sumamos las firmas que nunca se han registrado ante Cámara de Comercio tendremos un enorme inconveniente con la informalidad en el municipio de Pasto.

La otra fuente con que se cuenta para apreciar las dimensiones de la informalidad en el municipio de Pasto es el porcentaje de personas trabajando en esta condición, el cual llegó en el año 2007 al 68.8% del total de la población ocupada según la gran encuesta integrada de hogares realizada por el DANE, porcentaje de personas de las que se desconoce cómo fueron afectadas por las pirámides.

Por otro lado se debería prestar atención a lo que reportan las empresas formales, las cuales registran una disminución en sociedades disueltas lo que podría ser positivo para el año 2008. Ver Tabla 9. Pero al relacionar los años 2007 y 2008 se observa que el sector transporte y comunicaciones es el que más ayuda para que se de esta estadística de disminución de sociedades disueltas según Cámara De Comercio de Pasto, de igual forma al tomar los datos sobre el total de la inversión neta en al municipio de Pasto, se encuentra con un incremento de capital correspondiente a \$716.095 millones, al pasar de una inversión neta en el 2007 de \$232.511 a una inversión neta en el año 2008 de \$943.606 algo sin duda positivo

para la economía del municipio, pero al mismo tiempo si se relaciona dicha inversión neta con el aporte que se realiza según actividad económica aparece nuevamente el sector de transporte y telecomunicaciones como el sector que rescata la economía con un total porcentual sobre el aporte de inversión neta del municipio de Pasto del 98.0%, es decir de \$716.095 de incremento sobre inversión neta que se dio en el 2008 el 98.0% lo aporta el sector transporte. Ver tabla 6. Sin ninguna duda el sector de transporte y telecomunicaciones tiene un gran efecto en la economía del municipio de Pasto en el año 2008, lo que amortigua los efectos de las pirámides en la economía, al menos en lo que respecta a cifras y estadísticas registradas para el gobierno, pero nuevamente surge la incertidumbre de que es lo que está sucediendo con este sector puesto que no hubo un incremento de sociedades constituidas que acompañen el aumento de capital tan extraordinario que se registra en este periodo de tiempo, por el contrario el número de sociedades constituidas según actividad económica disminuyó de 22 en el año 2007 a 18 en el año 2008 en el sector de transporte y telecomunicaciones. Ver Tabla 7.

Según estadísticas económicas, las captadoras ilegales de dinero no tuvieron mucha influencia en la economía de Nariño, pero ¿realmente es esto lo que sucede en el departamento?, ¿las pirámides no representaron mayor incidencia para Nariño?, ¿los efectos de esta anomalía económica ya desaparecieron? ¿Este fenómeno se debe solo a la cultura mafiosa y la ambición desmedida de los pastusos como lo dijo el presidente Álvaro Uribe? O también influye el ambiente económico, social, cultural, geográfico, tecnológico, político como lo dicen las teorías económicas.

Existen muchas opiniones y comentarios que se realizan, pero ninguno hace un estudio formal de las variables que permiten este fenómeno económico y las consecuencias que tendrá en la economía de la región donde se presenta.

Los siguientes apartes que se proporcionan, pertenecen al trabajo titulado “el juego de las pirámides”, este es el estudio más cercano a la realidad de Nariño sobre el tema de las denominadas pirámides, esta publicación es realizada por Boris Salazar Trujillo, profesor del departamento de economía, Universidad Del Valle y Ana María Franco Escobar, estudiante de maestría aplicada, Universidad del Valle.

El auge y el colapso de las pirámides son explicados a través de un modelo de redes sociales, en el que la pirámide es el componente más grande de la red social en la que nace. Dado que todo componente es conexo (para cada uno de sus pares de nodos hay por lo menos un camino que los une), a través de sus

camino fluye la información correspondiente al pago o no pago de intereses a los inversionistas, lo cual permite la formación de conjeturas colectivas acerca de la viabilidad de la pirámide. La misma estructura social que explica el auge de las pirámides está en la base de su estrepitosa caída.

La rápida, casi irresistible, expansión de las pirámides en varios departamentos de Colombia y su colapso espectacular un año después, vuelven a colocar en el escenario las preguntas de siempre: ¿Cómo fue posible? ¿Hay acaso alguna explicación racional para conducta, en apariencia, tan irracional? En este artículo presentamos, desde la perspectiva de las redes sociales y de la teoría de juegos, una explicación provisional para el ascenso y la caída de las pirámides en varios departamentos del sur del país. Un primer indicio de lo que debemos explicar está en el tamaño alcanzado por las pirámides en Nariño, Putumayo y Huila: en los dos primeros, casi toda la población en edad de invertir lo hizo, en el tercero más de la mitad. ¿Por qué allí y no en otros lugares del país? ¿Qué las hizo irresistibles en el sur y por qué no lo fueron en el resto del país?

La fórmula de estas estructuras es en apariencia sencilla: ofrecer rendimientos altos sobre los recursos captados. Los primeros agentes en unirse a las pirámides tenían una alta probabilidad de recuperar su dinero con una ganancia, mientras que los situados en la base de la pirámide, dado el carácter especulativo del negocio, tenían una probabilidad más alta de perder su inversión al desmoronarse el sistema. En otras palabras, con el dinero captado todos los días los agentes situados en el nodo raíz de la pirámide pagaban los intereses prometidos a los primeros inversionistas, lo cual aumentaba su credibilidad, y captaban nuevos inversionistas, hasta que los flujos entrantes dejaban de ser suficientes para pagar las obligaciones contraídas.

¿Cómo explicar el auge inusitado y masivo de esta modalidad de captación de dinero en el suroccidente de Colombia, a pesar de las advertencias realizadas por las autoridades, de las múltiples caídas de algunas de estas “empresas” en el pasado y de la existencia de agentes racionales que, en teoría, nunca apostarían en un juego tan riesgoso? Veamos la mejor evidencia disponible en el momento para entender mejor lo que ocurrió.

Entre el 9 y el 16 de septiembre de 2008 la Superintendencia Financiera de Colombia realizó una visita a DRFE, la más grande de las pirámides del sur de Colombia. El objeto de la visita era estudiar la situación de Proyecciones DRFE, cuyo propietario era Carlos Alfredo Suárez, para establecer si las actividades de la firma incluían o no la captación ilegal de dineros. Los resultados de la visita constituyen la mejor evidencia existente hasta ahora de la muy rápida evolución de

la pirámide de DRFE y de la confianza que el pago cumplido de intereses y de capitales generó en los inversionistas reales y potenciales.

Cuadro 11. Evolución de las inversiones en Pasto, Cali, Popayán

Ciudades	Pasto		Cali		Popayán	
Meses	Inversiones	valor	Inversiones	valor	inversiones	valor
Abril	0	0	0	0	0	0
Mayo	0	0	0	0	0	0
Junio	0		3	7.230.000	1	200.000
Julio	21.277	74.470.556.547	1.927	7.201.993.380	883	2.836.297
Agosto	29.014	134.029.883.697	7.087	29.196.909.875	6.444	33.153.494
Septiembre	0	0	4.464	20.276.881.414	6.444	49.731.256
total	50.291	208.500.	13.451	56.683.014.669	14.235	85.721.248

Fuente: Informe de la visita de la Superintendencia Financiera de Colombia al comerciante Carlos Alfredo Suárez, 9 a 16 de septiembre, 2008. ([13])

Es fácil observar que Pasto, la ciudad en la que emergió primero la pirámide, es en donde el número de inversiones creció más rápido, y en donde cayó primero también.

Mientras en agosto alcanza un pico de casi 30,000 inversiones, en septiembre al menos hasta el momento de la visita de la Superintendencia no se registraron inversiones.

No ocurre lo mismo en Cali, en donde el crecimiento es menos dramático y en septiembre aún hay más de 4.000 inversiones; ni en Popayán, en donde el número de inversiones permanece estable en agosto y septiembre, con un valor mucho menor del más alto alcanzado en Pasto.

Cabe recordar que Pasto es el nodo espacial en el que se originó la pirámide. Al activar sus redes, recurriendo a sus vecindades, los organizadores iniciaron el proceso de difusión de inversiones con ganancias muy por encima de lo normal. La difusión inicial fue más rápida en Pasto y en otros municipios de Nariño, cubiertos por las redes sociales activadas por los organizadores. La presencia de amigos y familiares en Popayán, Santander de Quilichao y Cali llevó a su

expansión hacia esas ciudades. Sin embargo, su difusión y la magnitud de las inversiones obtenidas nunca fueron iguales a las alcanzadas en Nariño. Crecen, pero crecen mucho menos y alcanzan un cierto límite compatible con el alcance del componente de la red social activada por los organizadores en Nariño. ¿Por qué creció más y más rápido en una ciudad como Pasto, mucho más pequeña que Cali? ¿Por qué no creció más rápido en Cali, con casi cuatro veces el número de habitantes de Pasto? La no correspondencia entre el número de habitantes de cada ciudad y la penetración de la pirámide se debe al mayor cubrimiento del componente original en Nariño y Putumayo, con proporciones relativas y absolutas mucho menores en Cali, Popayán y Santander de Quilichao.

¿Cómo crece la pirámide? A través de los caminos que unen a los individuos de la red social en la que nace. La información que anuncia rentabilidades muy altas pasa a través de los vínculos familiares, amistosos y jerárquicos que unen a los individuos en su red social. Como se trata de una inversión que involucra riesgo, los vínculos no pueden ser casuales o débiles: el que pasa la información elige al que la recibe y el que la recibe debe confiar en quien la entrega. El primero no pasa la información a cualquiera y el segundo no confía en su veracidad a menos que se trate de alguien cercano o con quien lo unen lazos de confianza. Por lo tanto, los vínculos deben ser fuertes. Lo que no excluye, por supuesto, la existencia de puentes que unan aglomeraciones separadas.

Si bien este estudio nos guía acerca del funcionamiento de las pirámides, se encuentran innegables desaciertos con la realidad que se vivió en el departamento de Nariño, también se omiten muchas de las variables que contribuyeron a que esta situación se dé en esta región. Esto evidencia que las teorías y estudios que no son propios de la región deben adaptarse y ajustarse con el entorno al que se pretende aplicar. No son las mismas circunstancias las de Albania, Rusia, Wall Street o los estados unidos donde se ha presentado el mismo fenómeno con las captadoras de dinero, hay que tener presente los diferentes escenarios que presentan el país y el departamento de Nariño.

Se tiene que destacar que Colombia es un país centralista, que no brinda suficiente apoyo a las regiones apartadas sino cuando necesita de ellas o se ve afectada por las mismas, que posee un modelo de desarrollo excluyente, donde la pobreza e indigencia en los Colombianos es del 64% (pobres) y 23% (indigentes)⁷, colombianos que no tienen acceso a ninguna esperanza de vida plena y se debaten entre la desnutrición, la insalubridad y la ignorancia, que según la agencia AP Colombia tiene la tasa de desempleo más alta en Latinoamérica, donde la

⁷ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Plan Estratégico Gestión por Resultados y Evaluación en Colombia. Bogotá: Ministerio de Hacienda, 2006, p 11.

clase alta equivalente al 20% de la población obtiene las 2/3 partes del PIB nacional, donde el 72% de créditos e inversiones por parte de los bancos no irriga la economía sino que está en papeles del estado.

Que se puede decir de Nariño, cuando mientras el ingreso per cápita del país es de \$100, el ingreso per cápita de Nariño es de \$48, cuando Nariño solo aporta el 0.2% de las exportaciones de Colombia, cuando un 20% de la región no tiene servicio de energía, acueducto y alcantarillado. De igual forma por ser un departamento fronterizo sufre con el mal del contrabando, que arruina la industria nacional, quita el empleo y no genera ningún tipo de impuesto

Hay que tomar en consideración todas estas variables para poder interpretar las anomalías que se presentaron y la “irracionalidad” de los “inversores”, también se tiene que decir que para la ciudadanía fue motivo de confianza que estas “pirámides” operaran en vistosos lugares, con grandes avisos, custodiadas por los policías, quienes incluso tenían sedes propias para cobros, que dichas pirámides estuvieran registradas ante Cámara de Comercio, fueran avalados por la DIAN y esta misma entidad recaudara impuestos de las llamadas pirámides, se exigiera el registro único tributario (RUT) para el cobro de “utilidades”, hubo falta de control sobre esta actividad económica que ahora resulta ilícita, que la esposa del alcalde regalara 1000 kit escolares con las siglas de DMG, que el deportivo Pasto recibiera una donación de \$1000.000.000 por parte de D.R.F.E. Esto refleja que las estadísticas por si solas y el algebra lineal no pueden predecir los actos de las personas y que hay que tratar de acercarse lo más posible al problema, tratar de llegar a la fuente para considerar las diferentes alternativas de solución que se pueden generar.

Es por esta razón que se hace un llamado a todas las entidades públicas y privadas que unan esfuerzos con el sector empresarial en el departamento de Nariño no solo para dar alternativas de solución a este fenómeno económico, sino para apoyar al empresariado del departamento, crear un entorno favorable para los negocios, atraer la inversión al departamento, desplegar estrategias y acciones que propicien el desarrollo económico de la región y mejoren la calidad de vida de sus habitantes. Para cumplir con estos objetivos, entre las recomendaciones de la investigación se propone la creación de un departamento de atención al cliente, que en este caso serian las empresas que se encuentran inscritas en la cámara de comercio de Pasto y pertenecientes al municipio de Pasto, con el fin de tratar de acercarse a los diferentes problemas que las aquejan y con la seguridad que la solución se encontrara en conjunto con estas empresas que conocen de cerca los obstáculos y la dinámica económica de la región mejor de lo que lo pueden explicar las estadísticas y proyecciones matemáticas.

4 CONCLUSIONES

Las características de las empresas con mayor mortalidad según este estudio son aquellas que se encuentran registradas como personas naturales es decir pertenecen a un solo propietario, están clasificadas en el régimen simplificado y pertenecen al sector comercio.

Los empresarios consideran que aunque las disposiciones gubernamentales, regímenes tributarios y disposiciones legales no son las ideales, ni estimulan al emprendedor ni al empresario tampoco son un causal concluyente de la mortandad de las empresas.

Se nota un alto grado de desconocimiento por parte de los empresarios del funcionamiento y normatividad de los entes gubernamentales y prejuicios muy negativos hacia estos

El cierre de las empresas en el municipio de San Juan de Pasto crea una difícil situación económica ya que muchos de los encuestados manifiestan haber estado desempleados y otros perder su independencia económica al pasar a ser trabajadores de otras empresas, estos factores afectan todos los aspectos de su vida cotidiana desmejorándola notablemente. En lo que respecta a la cultura esta parece cada vez ir en una dirección negativa llena de prejuicios y prevenciones hacia el emprendimiento y creación de estructuras económicas propias.

La mayoría de los empresarios no tienen claro cuál fue el factor principal que lleva al cierre de sus empresas, lo que también nos indica que no hay un interés frente a la situaciones que vive el municipio, el departamento y mucho menos el país. Esto hace que frente a tanta desinformación sean infructuosas las estrategias que se plantean para mejorar la situación de los negocios

5. RECOMENDACIONES

Por sugerencia de un número considerable de encuestados, estudios similares se deberían realizar con mayor frecuencia; haciendo enfoques más detallados que ayuden a identificar de manera más precisa los problemas y aspectos que afectan de una manera trascendental las actividades que diariamente llevan a cabo las empresas y también las condiciones que enfrentan las mencionadas organizaciones en el mercado y el departamento de Nariño en particular.

Es importante que por parte de las entidades del gobierno que apoyan a los dueños de las empresas se realice un acompañamiento a los emprendedores desde el momento en que surge la idea de negocio, pasando por su legalización y constitución, creando un seguimiento que identifique conjuntamente con el empresario posibles senderos que guíen a las empresas al buen funcionamiento y progreso de las mismas, manteniéndolas a la vanguardia y competitivas en el mercado.

Divulgar de manera efectiva la información del funcionamiento, propósitos, objetivos, regímenes tributarios disposiciones legales y económicas de las diferentes entidades gubernamentales que tengan relación con los empresarios y que sea de utilidad para las diferentes empresas.

Manejo adecuado de la información concerniente a los empresarios y a las empresas, que ayude en determinadas situaciones a analizar de manera efectiva aspectos influyentes en la vida empresarial y sobre todo que sea una base confiable a la hora de tomar decisiones.

6 PROPUESTA

Finalmente la propuesta que se plantea para futuros estudios sobre el comportamiento empresarial del municipio de San Juan de Pasto es crear un equipo conjunto de investigación y apoyo a las empresas entre la Universidad de Nariño y la Cámara de Comercio de Pasto que incremente y mantenga una base de datos actualizada y mejorada de las empresas.

Esto en un inicio, puesto que el objetivo final es crear una alianza interinstitucional de todos los entes que pueden aportar al desarrollo de la región tanto económico como social, entes como son: la academia, los diferentes gremios, las entidades gubernamentales, las organizaciones no gubernamentales, la sociedad civil establecida y toda forma de organización que este en capacidad de contribuir al desarrollo territorial, buscando todas y cada una de las opciones que conduzcan a la solución de esta problemática y siendo aprovechadas estas de la mejor manera. Estando conscientes que se necesita una óptica múltiple para diseñar un mejor porvenir para todos los habitantes del departamento de Nariño y siendo obligación de todos, la construcción de un futuro deseable y posible. Formulando planes de acción de corto, mediano y largo plazo que permitan encauzar el desarrollo económico y social con estrategias que articulen y potencialicen todas nuestras capacidades competitivas.

Todo esto solo se logra partiendo del conocimiento de la realidad del departamento, puesto que Nariño posee varias características muy específicas en la gran mayoría de sus aspectos, iniciando desde su situación geográfica que en sí es muy particular, si se presta atención en un mapa se puede observar que Nariño se encuentra situado en la esquina suroccidental de Colombia, a manera de cuña entre la cordillera de los Andes, el océano Pacífico y la hermana república del Ecuador, siendo un departamento fronterizo, muchos de sus aspectos económicos, sociales y culturales se encuentran interrelacionados con el vecino país del Ecuador, basta decir que si se desplaza por carretera se encontrara una menor distancia entre Pasto (capital departamental) o Ipiales con Quito capital del Ecuador que con la ciudad de Cali, sin mencionar la distancia que hay que transitar para llegar a Bogotá la capital de Colombia y la infraestructura vial que hallaremos en dicho trayecto.

Es claro que el aislamiento geográfico se debe tomar como un factor importante, que en un país centralista como lo es Colombia obstaculiza el desarrollo económico, tanto así que se puede evidenciar la falta de energía eléctrica y de infraestructura vial en las zonas más apartadas del Departamento siendo este un

paso obligado para el comercio internacional y la venta de energía eléctrica que realiza Colombia.

De igual forma, se toma en cuenta el aspecto cultural y social que se ha construye en el departamento de Nariño desde épocas coloniales y se ve resaltado aun más por su posición respecto a España en el proceso de independencia, lo cual marcó en cierta medida el futuro de la región, la cual hasta el presente sigue siendo en ocasiones desfavorecida, situación que aunque haya sido aprovechada hábilmente por el humor Nariñense no deja de ser un aspecto incomodo para sus habitantes a tal grado de ocultar su procedencia y no creer en sus propios productos y servicios, además de su pobre espíritu emprendedor y su miedo a correr riesgos, que como lo exponen las bases psicológicas se forma por el medio en que se desarrolla el individuo. *“Los cimientos que rigen el crecimiento del ser humano se dividen en dos ramas; el genoma humano y la cultura, en este estudio, el interés tiende hacia el análisis de la cultura como potencializador de las habilidades emprendedoras. Puesto que el ser humano como ser gregario depende de su cultura en su proceso de crecimiento.”*⁸

Cabe un breve paréntesis de la historia y del porque la posición de Nariño frente a la independencia:

Ante la confusión generada por la invasión francesa, varias de las ciudades españolas en América organizaron Juntas de Gobierno, como fue el caso de Quito en 1809. Los quiteños buscaban extender su área de influencia hasta la provincia de Pasto, pero las fuerzas revolucionarias fueron derrotadas en Funes por los realistas pastusos. Las fuerzas de Quito se rearmaron y emprendieron una nueva campaña contra Pasto en 1811, ciudad que se tomaron y en donde cometieron toda serie de desmanes. Estos hechos encendieron en los pastusos sentimientos en contra de la Independencia. Según el economista pastuso Armando Montenegro, “ante el temor y rechazo a los intentos de invasión por parte de los revolucionarios quiteños, Pasto siempre cerró filas alrededor de sus ejércitos, su religión y ante todo de sus convicciones monárquicas”. Además de la victoria sobre los quiteños en 1809, se debe recordar que en esta región también derrotaron y tomaron prisionero al “Precursor” Antonio Nariño en 1814; que el indígena realista Agustín Agualongo hizo la guerra a los patriotas hasta 1824 y que asesinaron al mariscal venezolano Antonio José de Sucre en 1830.⁹

⁸ ARIAS DURÁN, Jairo. “Desarrollo de la cultura emprendedora”. Programa de Emprendimiento. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, 1998, p.23.

⁹ VILORIA DE LA HOZ, Joaquín. Economía Del Departamento De Nariño: Ruralidad y Aislamiento geográfico. Cartagena: Centro de Estudios regionales banco de la República, 2007, p. 8.

Igualmente la problemática de violencia y orden público con los que se tiene que convivir en el departamento de Nariño se derivan de su topografía tan accidentada, que permite a los grupos al margen de la ley esconderse con mayor facilidad de la fuerza pública luego de realizar sus actos delincuenciales, también sus tierras y diferentes climas son propicios para la siembra de cultivos ilícitos, siendo el departamento con mas hectáreas de cultivos ilícitos según se publico en el diario del sur en el mes de Abril del 2010, al mismo tiempo la ofensiva que ha desarrollado el gobierno contra estos grupos para mantener la “seguridad democrática” ha llevado a que se refugien en Nariño por su ubicación estratégica y el difícil acceso al que tienen que hacer frente las autoridades.

La problemática es tal que ya traspasa la frontera con el vecino país del Ecuador donde según el portavoz de la ACNUR Andrej Mahecic hay unos 45.000 refugiados y de ellos el 98% son colombianos. Sin embargo, los expertos de la agencia de la ONU consideran que hay unas 100.000 personas adicionales en el Ecuador que necesitan protección internacional y de las que el 90% serian colombianos.¹⁰ Hay que considerar que a la ciudad de Pasto llegan desplazados de Nariño, Cauca y Putumayo.

Otro fenómeno que si bien no se presenta solo en el departamento de Nariño si se desarrolla en ella y por ser tan cercana al el epicentro la afecta de una forma más directa, se trata de las captadoras ilegales de dinero que operaron durante varios años en la región y que al término de su actividad crean un efecto muy grande sobre la economía del departamento.

Es por estas y otras razones en este momento imponderables que se debe poner en marcha un sistema que consolide la información económica y que ayude a crear estrategias de comunicación entre todos los sectores comprometidos con el progreso departamental, que despierte esa solidaridad social, identidad y pertenencia que debe tener todo Nariñense, y tanto la academia como el gobierno y las empresas sean consientes de su papel de promotores del desarrollo económico y social de su territorio.

Pero para que todas las instituciones puedan encaminarse hacia el mismo objetivo es necesario que partan de un punto establecido, con el conocimiento de las circunstancias y fenómenos concretos que afectan a las empresas, información

¹⁰ Economía en Colombia creció un 4,9 por ciento. En: Diario del Sur, Pasto: (7, Abr., 2009): 3-2, c. 2.

que debe proceder de primera fuente, es decir de las empresas, de los propios afectados, quienes se ven en la necesidad de cerrar sus negocios, son ellos quienes están más cerca a la realidad económica, sus causas y consecuencias, son ellos quienes nos aportaran por decirlo de una manera datos blandos, es decir no tantos datos duros, cuantificables y exactos; pero un tanto fríos, que aparentemente carecen de una pauta o tendencia bien definida, datos que revelan parte de la nubosa realidad que abstractamente representan, sin una correlación entre ellos, esta amalgama que hace falta para unir la realidad, la información que existe y las nuevas investigaciones se encuentra en los empresarios.

Es por ese motivo que se plantea un departamento de atención al cliente ubicado en la Cámara de Comercio de Pasto, pero con la participación de la Universidad de Nariño. Dicha dependencia estaría asentada en la Cámara de Comercio para aprovechar el hecho que este es el lugar donde se registran, renuevan y cancelan las matriculas mercantiles y por lo tanto se tiene a disposición a todas las empresas que operan legalmente en el municipio de Pasto sin tener que desplazarse o buscar a las empresas, igualmente se obtiene información de primera fuente, en tiempo real y en periodos cruciales de estas organizaciones.

En el momento en que el representante legal desee modificar su situación legal ante el gobierno, se les aplicara una encuesta voluntaria que permita a los investigadores desdeñar la situación de esa empresa y las necesidades que tiene en ese momento. De igual forma el personal debería entrevistar a los empresarios que abandonan el programa, aquellos que no acuden a sus citas y aquellos que han expresado su insatisfacción, los empresarios o estudiantes insatisfechos, los clientes transferidos o referidos a la sección de casos atípicos o extraordinarios y a quienes con la ayuda del diagnostico se logre contactar con entidades que están diseñadas para atender esos casos específicos. En esto nos guiaran los trabajadores de la Cámara De Comercio.

También es conveniente tener indicadores que permitan evaluar cómo funciona el programa, algunos de estos indicadores serian:

- Estadísticas del servicio.
- Número de clientes registrados en la Cámara De Comercio De Pasto y número de empresas que realizan las encuestas.

- Número de empresas que aceptan pasantes de la Universidad de Nariño en sus empresas y calificación que les dan a estos alumnos.
- Número de empresas que encuentran ayuda a sus dificultades ya sea en la Cámara de Comercio De Pasto, en la Universidad de Nariño o en otra entidad a donde se la haya enviado.
- Número de abandonos por parte de las empresas.
- Retroalimentación de los clientes.
- Número y tipo de calificaciones.
- Encuestas semestrales.
- Buzón de sugerencias o libro de registro de comentarios colocados en el área de espera, en un lugar conveniente para los clientes de modo que puedan escribir sus ideas en el registro e introducirlas en el buzón.

Los encargados de realizar estas encuestas serán estudiantes de la facultad de economía, más concretamente del programa de administración de empresas de la Universidad de Nariño, igualmente si la compañía encuestada tiene deficiencia en recursos humanos, se entraría a estudiar la posibilidad de que los estudiantes de últimos semestres de la Universidad realicen su trabajo de grado para estas empresas, de esta forma se evitaría la búsqueda de sitios de pasantías para sus alumnos por parte de la institución educativa y se asumiría un mayor control sobre las actividades que realicen los pasantes, asegurándose que sus funciones sean consecuentes y adecuadas a su formación, evitando que las diferentes empresas asignen a estos estudiantes tareas mecánicas y rutinarias durante el tiempo de pasantía.

Se propone que las pasantías sirvan de práctica e investigación para el beneficio Universidad, comprometiendo tanto al estudiante como a las empresas del municipio a realizar informes periódicos, estos informes serán un resumen ejecutivo no mayor a tres hojas donde se compilaran las actividades más importantes que se realicen. Cada dos meses se presentara y expondrá un informe detallado de dichas actividades, junto con informes que arrojen las investigaciones y el seguimiento de los diferentes casos extraordinarios que se presenten, los informes serán desde el primer día para tener de referencia el estado inicial de la empresa para después compararlo con los avances que se registren en la organización, avances que se deberán presentar durante todo el semestre de la práctica.

Durante este semestre el estudiante tendrá que ofrecer resultados, asumirá la responsabilidad en un programa con estricto seguimiento y al final la empresa nos dará el informe sobre los vacíos que tiene el futuro profesional, sobre las fortalezas que ha detectado en él, sobre sus habilidades y sobre aquellos campos en donde deba profundizar, es decir que la inserción del profesional en el medio busca que el estudiante salga a practicar y se encuentre ya con la realidad de lo que va a ser su vida profesional

Terminado este semestre de práctica el estudiante retornará a la universidad y durante un semestre profundizará sobre aquellas áreas en donde según el informe empresarial y según su autoanálisis tenga falencias, de tal forma que durante ese semestre la universidad corregirá aquellos vacíos que han quedado en la formación del profesional, lo actualizará dependiendo de la carrera, y de las reformas que se hayan presentado y lo pondrá al día de las técnicas modernas de su profesión. También con los casos extraordinarios se efectuará pruebas a los estudiantes proporcionándoles un caso existente, con el cual se les solicite que analicen las circunstancias de dicho caso, identifiquen los problemas, formulen recomendaciones para resolverlo y exploren las implicaciones en los escenarios ofrecidos.

Con todas estas pautas, se pretende que la academia se acerque un poco más a la realidad nacional, para ver cómo funciona la teoría en la realidad de la región, comprender lo que significa ponerse en los zapatos del otro y caminar con ellos, para entender de esa manera por qué el otro camina así.

El equipo encargado de realizar todas estas actividades será un staff que dependerá directamente de la decanatura de la facultad de economía y estará integrado de la siguiente manera:

- Un director, encargado de direccionar y cumplir con las funciones asignadas al departamento, presentar informes periódicos sobre las investigaciones y sus resultados, generando estrategias que permitan corregir o prevenir factores de insatisfacción tanto de las empresas como de los pasantes. Tendrá a su cargo dos auxiliares de oficina, una secretaria y cinco pasantes de administración de empresas diurno.

Perfil; será el docente que se encuentre encargado de la practica empresarial en la Facultad de Administración de Empresas, se hace necesario un apoyo para la parte de las investigaciones y trabajos conjuntos con la Cámara de Comercio de Pasto de otro docente, si el decano lo autoriza.

- Auxiliar de oficina 1; auxiliar estadístico se encargara del manejo estadístico y planificación de trabajos de campo, atender y recopilar información proveniente de los estudiantes y demás funciones asignadas por el director de la dependencia; jefe inmediato director de la oficina. Perfil; estudiante de seis o más semestres de administración de empresas o carreras afines
- Auxiliar de oficina 2; auxiliar de sistemas, se encargara de procesar y manejar la información además de las funciones asignadas por el director de la oficina; jefe inmediato director del departamento. Perfil; estudiante de ingeniería de estemas octavo semestre o superior.
- Secretaria; se encargara de las labores básicas de oficina además de atender público si se requiere y las funciones asignadas por el jefe inmediato Perfil; el estipulado por la universidad para esta función.
- Pasantes A este equipo se sumaran las diferentes personas que trabajan en la Cámara de Comercio en el área de planeación, quienes brindaron un valioso apoyo en este proyecto y es seguro que ayudaran a que esta propuesta se materialice, junto con los departamentos que tiene esta entidad creados específicamente para establecer un acercamiento con los empresarios de sectores productivos y comerciales como lo es el Centro de Desarrollo Empresarial, quienes con su formación y experiencia contribuirán de forma incalculable tanto para el diseño, como para la aplicación de encuestas y temas de investigación, igualmente para el desarrollo de las investigaciones y primordialmente para ayudar al sector empresarial en su respectiva formación, también el servicio nacional de aprendizaje SENA está dispuesto a formar a trabajadores y empresarios en diferentes áreas productivas e incluso a abrir nuevos programas si hay un número suficiente de asistentes que demanden dicha formación académica.

Los beneficios que logra con este compromiso la Universidad de Nariño son en primer lugar la satisfacción de ayudar al desarrollo de su región, al mismo tiempo se busca que la Facultad de Economía se inserte en la transformación del patrón de desarrollo departamental, ya que muchos otros programas tienen una notable interacción con la ciudadanía; pero como se vislumbra en las encuestas los empresarios dan fe de una pobre participación de la universidad en su medio, de igual forma se busca que el estudiante sea un proyecto en permanente construcción y no solo sea consciente de la satisfacción de sus propias necesidades, sino que aprenda en la universidad a sentir la necesidad de ser un ente social.

Además al tener los datos de todas las empresas del municipio de Pasto, se busca ubicar a los pasantes en las mejores entidades disponibles con el objetivo que estos educandos al terminar su trabajo de grado sean tan eficientes que las empresas los dejen con un cargo fijo en su nómina, como se han presentado casos aislados con algunos graduados, de esta forma se lograra que los egresados de la Universidad de Nariño sean de verdad los que comanden los puestos de vanguardia en el sector público y privado, de tal forma que los convenios y acuerdos que se firmen con estas instituciones y la universidad se den con mayor facilidad, simultáneamente se lograra una buena reputación a nivel de los clientes satisfechos que transmiten dicha satisfacción de persona a persona lo que permitirá reforzar la buena imagen de la que goza la Universidad y que puede deteriorarse de no tomar acciones a tiempo, ya que la pobre participación de esta en el medio empresarial sumado a la forma como se asume la libertad de pensamiento y la contundencia de ideas de izquierda de los líderes que allí se forman, junto con los prejuicios de algunos sectores a mediano y largo plazo van postrando a la universidad y le van disminuyendo las posibilidades de avanzar.

Pero no solo se piensa que el estudiante sea formado para ser un empleado de alguna entidad, sino también, se debe recapacitar en que nuestra universidad va a adquirir la responsabilidad interna de formar los creadores de las empresas de la ciudad y del departamento, que sean individuos autosuficientes en cuanto sus posibilidades de generar empleo para sí mismo y para los demás y por ello tendremos en el espíritu empresarial, la columna vertebral en donde encajaremos todos los programas.

De igual forma esta experiencia será para el estudiante su primer encuentro con la realidad económica y el funcionamiento del sector empresarial, proporcionándole conocimientos esenciales al momento de constituir su empresa si así lo decide y para la academia será la retroalimentación que todo proceso de mejora necesita, asimismo permitirá que se haga un escrutinio al esquema de funcionamiento de la institución y lograr de esa forma que encuentre la puerta a la multiplicación de programas y a la estructuración académica de cada carrera.

Recordemos que el desarrollo del mundo, el progreso material, los grandes adelantos científicos en las telecomunicaciones, como en la medicina, como en todas las demás ciencias, han surgido de la investigación y la capacidad de innovar de las personas que no le temen al cambio.

7. BIBLIOGRAFÍA

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de comercio de Pasto, 1996.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2008.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2005.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2006.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2007.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2004.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 1999.

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2001

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2000

_____. Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2002

_____ . Anuario estadístico. Pasto: Cámara de Comercio de Pasto, 2003

CABELLO G, Mario; RAMIREZ, David. Empresas competitivas. “Una estrategia y un cambio para el éxito”. Mc Graw Hill: México, 1996.

DAVILA, Carlos. El empresario colombiano. Una perspectiva histórica. Bogotá: Universidad Javeriana, 2002.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2000.

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2002.

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2001.

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2003.

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2004.

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2005

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2003.

_____ . Informe de Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2006.

. Informe de
Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2007.

. Informe de
Coyuntura Económica Regional (ICER). Pasto: DANE, 2008.

ESSER K, Ihillebrand. Competitividad Sistémica. Nuevos desafíos para las empresas y la política. Cepal: Chile, 1996.

OHMAE K. "El despliegue de las economías regionales. Oportunidades y desafío empresarial. Deusto: España, 1996.

GÓMEZ B, Gonzalo. Protocolo Familiar, Norma: Bogotá, 2005.

RENDON, Teresa; SALAS, Carlos. La pequeña empresa en el marco del TLC. México: UNAM, 1991.

TAMAYO, Mario. El proceso de la investigación científica. Planeta: España, 1989.

NETGRAFÍA

FISAS, Vincenç. Abordar el Conflicto: La negociación y la mediación. Revista futuros, No 1. 2005. En: http://www.revistafuturos.info/futuros_10/conflicto2.htm
[2006/boveda.htm](http://www.revistafuturos.info/futuros_10/conflicto2.htm).

PALLARES, María. ¿Qué es la proactividad? Revista Gestipolis. 2006. En: <http://www.gestipolis.com/canales7/rrhh/que-es-la-proactividad.htm>.

ANEXOS

ANEXO A


CONVENIO MARCO INSTITUCIONAL CELEBRADO ENTRE LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO DE PASTO Y LA CAMARA DE COMERCIO DE PASTO.

Entre los suscritos a saber **VICTOR WILLIAM PANTOJA BASTIDAS**, mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía No. 12.919.877 de Pasto, en calidad de Director de la Cámara de Comercio de Pasto, NIT 9891280005-1, quien actúa en calidad de Director Ejecutivo y Representante Legal de la institución, cuya sede ubicada en la calle 18 No. 26-84, por una parte, y por la otra, **JAIRO MUÑOZ**, mayor de edad identificado con cédula de ciudadanía No. 12.956.559 expedida en Pasto. En su calidad de Representante legal de la Universidad de Nariño, Institución de Educación Superior de carácter público, sin ánimo de lucro. Creada mediante Decreto No. 049 de 1904 emanada de la Gobernación del Departamento de Nariño, con domicilio principal en la ciudad de Pasto, quien para efectos de este convenio de cooperación interinstitucional tendrán en cuenta las siguientes consideraciones: a) Que ambas instituciones desean establecer intercambios en las áreas de la investigación y la intervención social; b) Que esta cooperación resultará de mutuo beneficio para un desarrollo articulado en los campos de investigación y proyección social en ambas instituciones c) Que en el marco de la globalización es necesario promover intercambios y cooperación en todas las actividades científico - sociales. En consecuencia el presente convenio se regirá por las siguientes cláusulas: **PRIMERA: OBJETO:** Las dos instituciones podrán prestarse entre sí o de manera conjunta a terceros servicios propios de sus objetivos y funciones, con miras al logro de sus fines y al aprovechamiento racional de sus recursos, en beneficio de las comunidades respectivas. **SEGUNDA: TERMINOS DE COLABORACION:** la colaboración se hará efectiva mediante el desarrollo de las siguientes actividades: a) Participar conjuntamente en proyectos de investigación e intervención social, en la medida que los recursos humanos, la infraestructura y los recursos financieros de ambas instituciones lo permitan. Para dichos proyectos se podrá buscar recursos externos, procedentes de instituciones u organizaciones nacionales e internacionales de ciencia y tecnología, académicas, de la producción o de los servicios. b) Ambas instituciones se comprometerán a facilitar el intercambio de los miembros de las respectivas instituciones, en especial el de los docentes investigadores y estudiantes con el propósito de fomentar las interacciones académicas, científicas, culturales y profesionales; y d) Ambas instituciones procurarán estimular la realización de cursos, talleres, coloquios, seminarios, diplomados, etc. donde se favorezca el encuentro entre pares para fortalecer los grupos de investigación, construcción de redes y apoyo a programas de postgrado. **PARÁGRAFO 1:** Todos los documentos que se firmen para pactar acciones, en el marco del presente convenio, serán parte constitutiva del mismo. **TERCERA: COORDINACION Y EVALUACION.** Con el fin de hacer los ajustes necesarios y tener bases para la proyección de acciones futuras, se realizará por parte de los respectivos decanos o jefes de área o dependencia de cada unidad involucrada en los programas de trabajo, evaluaciones del estado del convenio, debiendo dar cuenta pormenorizada de los avances y del estado del mismo ante su respectivos superiores o ante los organismos correspondientes en cada una de las instituciones. **CUARTA: OBLIGACIONES: LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO Y LA CAMARA DE COMERCIO DE PASTO** para la ejecución de diferentes proyectos de investigación. Igualmente se comprometen a: A) Asignar personal; por parte de la Universidad la persona responsable de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y por parte de la Cámara de Comercio de Pasto la persona responsable de la Dirección del Departamento de Planeación y Estudios Económicos. B). Coordinar las actividades necesarias para el desarrollo de las investigaciones, asignando docentes y grupos de estudiantes responsables de las investigaciones, así la Universidad de Nariño designará docentes profesionales, quienes serán parte del proyecto como investigadores. C). Decidir de común acuerdo todos los aspectos referentes al desarrollo de las investigaciones. D) Las dos entidades, presentarán, a través de los investigadores, un informe de avance con resultados parciales del proyecto, a la Universidad de Nariño y a la Cámara de Comercio, promediando el tiempo de ejecución de la investigación y el Informe final de resultados en la fecha prevista para la terminación del proyecto. E)

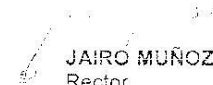
Publicar la investigación o un resumen ejecutivo de la misma en el medio escrito que ambas instituciones de común acuerdo determinen. F). Dar el crédito respectivo a las dos instituciones en todos los documentos o estudios que se realicen en el marco del desarrollo del presente convenio. G). Facilitarse el acceso a información a los docentes o grupos de investigación que de manera especial puedan requerirse para el desarrollo de las investigaciones. H). La Cámara de Comercio de Pasto ser parte del Comité o de los mecanismos de evaluación que la Universidad determine para la evaluación de las investigaciones desarrolladas en el marco del presente convenio. I). Divulgar con los sectores interesados y de la comunidad en general los resultados de las investigaciones generadas en el marco del presente convenio. J). Informar oportunamente a la Universidad las decisiones técnicas y administrativas que puedan afectar el desarrollo de este convenio. **QUINTA: RENOVACION Y DURACION:** La duración de este acuerdo será indefinido, en tanto sus participantes lo consideren conveniente. **OCTAVA: TERMINACION:** Cualquiera de las partes podrá dar por finalizado el Convenio si existiere causa específica, previo aviso de su decisión mediante oficio y/o acta de liquidación de las partes. Si estuviesen pendientes tareas específicas relacionadas con una investigación, la cual no pueda dejarse inconclusa, estas continuarán desarrollándose hasta su culminación. **NOVENA: DIFERENCIAS:** Las partes buscarán solucionar en forma directa las controversias surgidas con motivos de la ejecución del presente convenio, mediante la conciliación extrajudicial. **DECIMA: RELACION LABORAL:** En todas las acciones derivadas del presente convenio y de los acuerdos subsecuentes específicos, las partes acuerdan que el personal de cada institución que sea comisionado para la realización conjunta de alguna o algunas acciones dentro del marco del Convenio, continuará en forma absoluta bajo a la dirección y dependencia de la institución con la cual tiene establecida su relación laboral, independientemente de estar prestando otros servicios fuera de ella, o en las instalaciones de la institución a la que fue comisionado. **UNDECIMA: DERECHOS DE AUTOR:** Las partes tendrán derecho a utilizar la información y documentos resultantes del desarrollo del presente convenio con fines docentes, de investigación y como material de apoyo en la formación de estudiantes, docentes e investigadores. En las publicaciones que sean producto de este convenio deben mencionarse en parte destacada de la portada los nombres de las entidades participantes; si las investigaciones emprendidas conjuntamente dentro de este convenio dan lugar a innovaciones patentables conjuntamente dentro de este convenio o a conocimientos técnicos protegibles mediante secreto industrial, las partes participarán en dichas propiedades en forma proporcional a los aportes que han hecho a la investigación. **DUODECIMA: PERFECCIONAMIENTO:** El presente convenio se entiende perfeccionado con la firma de las partes.

Para constancia se firma en San Juan de Pasto a los 25 días del mes de abril de dos mil cinco (2005).

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO


VICTOR WILLIAM PANTOJA BASTIDAS
Directór

LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO


JAIRO MUÑOZ
Rector

ANEXO B



LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO - FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
EN CONVENIO CON LA CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
PROYECTO DE INVESTIGACION SOBRE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL, EN EL MUNICIPIO DE
SAN JUAN DE PASTO EN LOS ÚLTIMOS TRES (3) AÑOS.

ENCUESTA DE PERCEPCIÓN A EMPRESARIOS

Objetivo: Investigar y analizar las causas y efectos de la mortalidad empresarial en el Municipio de San Juan de Pasto en los últimos tres (3) años.
Población objeto de estudio: Empresarios del Municipio de San Juan de Pasto que han cesado sus actividades empresariales en los últimos tres (3) años.

Reciba en nombre de La Universidad de Nariño y la Cámara de Comercio de Pasto un cordial saludo y agradecimiento por la colaboración en responder esta encuesta para el desarrollo de un proyecto investigativo, que permitirá conocer y plantear recomendaciones a la situación de mortalidad empresarial presentada en nuestro Municipio.

I. CARACTERÍSTICAS QUE TENIA LA EMPRESA							
Razón Social: _____	Dirección: _____						
1. Actividad Económica:	2. Tipo de Empresario						
A Agricultura, ganadería, caza y selvicultura _____	Persona Natural <input type="checkbox"/>						
B Pesca, producción de peces en criaderos y granjas _____	Persona Jurídica <input type="checkbox"/>						
C Extracción de carbón, carbón lignítico y turba _____	No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>						
D Elaboración de productos alimenticios y de bebidas _____							
E Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente _____	3. Número de empleados						
F Construcción _____	Periodo <input type="checkbox"/>						
G Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos _____	Al Inicio <input type="checkbox"/>						
H Hoteles, restaurantes, bares y similares _____	Al Terminar <input type="checkbox"/>						
I Transporte por vía terrestre, trasporte por tubería _____	Hombres <input type="checkbox"/>						
J Intermediación financiera _____	Mujeres <input type="checkbox"/>						
K Actividades inmobiliarias _____							
L Administración pública y defensa, seguridad social _____	4. A que regimen tributario perteneció su empresa						
M Educación _____	Simplificado <input type="checkbox"/>						
N Servicios sociales y de salud _____	Común <input type="checkbox"/>						
O Eliminación de desperdicios y aguas residuales, _____	Ns/Nr <input type="checkbox"/>						
P Hogares privados con servicio doméstico, _____	5. Considera que el regimen incidió en el cierre						
Q Organizaciones y órganos extraterritoriales. _____	Si <input type="checkbox"/>						
	No <input type="checkbox"/>						
	Porque _____						
6. Fechas de Relevancia:	7. Realizó algún tipo de investigación antes de entrar al mercado						
Fecha Constitución <table border="1"><tr><td>Día</td><td>Mes</td><td>Año</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Día	Mes	Año				Si <input type="checkbox"/>
Día	Mes	Año					
Fecha de Formalización <table border="1"><tr><td>Día</td><td>Mes</td><td>Año</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Día	Mes	Año				No <input type="checkbox"/>
Día	Mes	Año					
Fecha Liquidación <table border="1"><tr><td>Día</td><td>Mes</td><td>Año</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Día	Mes	Año				Ns/Nr <input type="checkbox"/>
Día	Mes	Año					
Fecha Cierre <table border="1"><tr><td>Día</td><td>Mes</td><td>Año</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Día	Mes	Año				Cuál _____
Día	Mes	Año					
9. Realizó una planeación adecuada y acorde a su empresa?	11. En algún momento necesitó algún tipo de asesoría						
Si <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>						
No <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>						
No sabe No responde <input type="checkbox"/>	Ns/Nr <input type="checkbox"/>						
	Asesor _____						
10. La planeación incidió en el cierre de su empresa	12. Considera que la asesoría recibida fue						
Si <input type="checkbox"/>	Buena <input type="checkbox"/>						
No <input type="checkbox"/>	Regular <input type="checkbox"/>						
Porque _____	Mala <input type="checkbox"/>						
	No la tuvo <input type="checkbox"/>						
13. Manejaba contabilidad	14. Por que surgió la empresa						
Si <input type="checkbox"/>	Iniciativa propia <input type="checkbox"/>						
No <input type="checkbox"/>	Sucesión <input type="checkbox"/>						
No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>	Adquisición <input type="checkbox"/>						

15. Estudios del empresario	16. Sus estudios realmente le fueron útiles	17. Compisición del capital
Primaria <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>	Capital inicial <input type="checkbox"/>
Secundaria <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	Capital final <input type="checkbox"/>
Profesional <input type="checkbox"/>	Porque _____	Activos <input type="checkbox"/>
Postgrado <input type="checkbox"/>		Pasivo inicial <input type="checkbox"/>
Otro, cuál? _____		Pasivo final <input type="checkbox"/>
18. Motivos de Creación de la Empresa:		

II. CONSECUCIÓN DE RECURSOS Y SU INCIDENCIA EN LA MORTALIDAD EMPRESARIAL	
19. Origen capital inicial	20. Posteriormente realizó alguna inversión usando crédito
Propio <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>
Bancario <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
Extrabancario <input type="checkbox"/>	No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>
Otras no financieras <input type="checkbox"/>	
Otro, cuál? _____	21. Que tasa de interés
	Ninguno <input type="checkbox"/>
	Ns/Nr <input type="checkbox"/>
	Otro <input type="checkbox"/>
22. La tasa de interés incidió en el cierre de su empresa	22. La tasa de interés le pareció
Si <input type="checkbox"/>	Alta <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/>	Normal <input type="checkbox"/>
No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>	Baja <input type="checkbox"/>
23. Que tuvo en cuenta a la hora de optar por el crédito	24. El acceso a créditos bancarios y corporativos le parecen
Interés <input type="checkbox"/>	Fáciles <input type="checkbox"/>
Disponibilidad <input type="checkbox"/>	Difíciles <input type="checkbox"/>
Antecedentes <input type="checkbox"/>	Normales <input type="checkbox"/>
Forma de pago <input type="checkbox"/>	Inaccesibles <input type="checkbox"/>
otro <input type="checkbox"/>	Ns/ Nr <input type="checkbox"/>
25. Considera que la falta de acceso a créditos bancarios y corporativos incidieron en el cierre de la empresa	
Si <input type="checkbox"/>	
No <input type="checkbox"/>	
Porqué _____	

III. DIFICULTADES LEGALES AL CONSTITUIRSE Y AL LIQUIDARSE	
26. Tenia conocimiento de los trámites necesarios para legalizar su empresa	27. Cual fue el medio por el cual se entero de los tramites
Si <input type="checkbox"/>	_____
No <input type="checkbox"/>	_____
De cuales tenia conocimiento _____	_____
28. Delego los tramites de legalización de la empresa	29. Los tramites le parecieron
Si <input type="checkbox"/>	Fáciles <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/>	Normales <input type="checkbox"/>
Porqué? _____	Complicados <input type="checkbox"/>
	Exagerados <input type="checkbox"/>
	No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>
30. Tenia conocimiento de los beneficios al legalizar su empresa	31. De cuales tenia conocimiento
Si <input type="checkbox"/>	_____
No <input type="checkbox"/>	_____
No sabe No responde <input type="checkbox"/>	_____
32. Conoce el concepto de régimen tributario	33. Sabe en que radica su clasificación
Si <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>	No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>

34. Conoce las obligaciones de estar clasificado en uno u otro régimen tributario	35. Tenia conocimiento de los impuestos que debía declarar
Si <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>	No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>
36. Cuando desempeñaba su actividad económica declaraba impuestos	37. Cuál es el concepto que tiene de los impuestos
Si <input type="checkbox"/>	Son bien utilizados en inversión <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/>	Ayudan a la corrupción en el país <input type="checkbox"/>
No Sabe, No Responde <input type="checkbox"/>	Son un obstáculo en el desarrollo del empresario <input type="checkbox"/>
Cuáles? _____	No sirven para nada <input type="checkbox"/>
(Si responde NO)Porqué? _____	Otra, cuál? _____
	38. Los impuestos le parecen
	Altos <input type="checkbox"/>
	Normales <input type="checkbox"/>
	Bajos <input type="checkbox"/>
39. Los impuestos incidieron en el cierre de su empresa	
Si <input type="checkbox"/>	
No <input type="checkbox"/>	
Porqué? _____	

IV. EFECTOS GENERADOS POR LA MORTALIDAD EMPRESARIAL	
40. A que se dedico después del cierre de su empresa	41. Lugar de su empresa en que aspectos incidió
Formo una nueva empresa <input type="checkbox"/>	Recreación <input type="checkbox"/>
Trabajo como empleado <input type="checkbox"/>	Alimentación <input type="checkbox"/>
Estuvo desempleado <input type="checkbox"/>	Vivienda <input type="checkbox"/>
	OTRO <input type="checkbox"/>
	Educación <input type="checkbox"/>
	Ahorro <input type="checkbox"/>
	Inversión <input type="checkbox"/>
	Cual? _____
42. El cierre de la empresa generó conflictos intrafamiliares	43. Volvería a constituir una nueva empresa
Si <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
Ns/Nr <input type="checkbox"/>	Ns/Nr <input type="checkbox"/>
Porqué? _____	Porqué? _____

ANEXO C

A01000	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.
B05000	Pesca, producción de peces en criaderos y granjas piscícolas.
C10000	Extracción de carbón, carbón lignítico y turba.
C12000	Extracción de minerales de uranio y de torio.
C13000	Extracción de minerales metalíferos.
C14000	Extracción de minerales no metálicos.
D15000	Elaboración de productos alimenticios y de bebidas.
D16000	Fabricación de productos de tabaco.
D17000	Fabricación de productos textiles.
D18000	Fabricación de prendas de vestir.
D19000	Curtido y preparado de cueros.
D20000	Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles.
D21000	Fabricación de papel.
D22000	Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.
D23000	Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear.
D24000	Fabricación de sustancias y productos químicos.
D25000	Fabricación de productos de caucho y de plástico.
D26000	Fabricación de otros productos minerales no metálicos.
D27000	Fabricación de productos metalúrgicos básicos.
D28000	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
D29000	Fabricación de maquinaria y equipo NCP.
D30000	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.
D31000	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos ncp.
D32000	Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.
D33000	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.
D34000	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.
D35000	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.
D36000	Fabricación de muebles.
D37000	Reciclaje.
E40000	Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente.
E41000	Captación, depuración y distribución de agua.
F45000	Construcción.
G 50 A 5	Comercio al por mayor y al por menor.

G51000	Comercio al por mayor y en comisión o por contrata, excepto el comercio de vehículos de automotores y motocicletas.
G52000	Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas.
H55000	Hoteles, restaurantes, bares y similares.
I60000	Transporte por vía terrestre.
I61000	Transporte por vía acuática.
I62000	Transporte por vía aérea.
I63000	Actividades complementarias y auxiliares al transporte.
I64000	Correo y telecomunicaciones.
J65000	Intermediación financiera, excepto los seguros y los fondos de pensiones y cesantías.
J66000	Financiación de planes de seguros y pensiones, excepto la seguridad social de afiliación obligatoria.
J67000	Actividades auxiliares de la intermediación financiera.
K70000	Actividades inmobiliarias.
K71000	Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales y enseres domésticos.
K74000	Otras actividades empresariales.
L75000	Administración pública y defensa.
M8000	Educación.
N85000	Servicios sociales y de salud.
O90000	Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares.
O91000	Actividades de asociaciones NCP.
O92000	Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas.
O93000	Otras actividades de servicios.
P95000	Hogares privados con servicio doméstico.
Q99000	Organizaciones y órganos extraterritoriales.

ANEXO D

PREGUNTA		2004	2005	2006
	Funcionando	10%	35%	13%
Estado de la empresa	Cerradas	90%	94%	96%
	No da información	0%	6%	4%
PREGUNTA		2004	2005	2006
actividad económica	Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	0%	0%	0%
	Pesca, producción de peces en criaderos y granjas	0%	0%	0%
	Extracción de carbón, carbón lignítico y turba	0%	0%	0%
	Elaboración de productos alimenticios y de bebidas	10%	10%	17%
	Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	0%	0%	0%
	Construcción	0%	4%	2%
	Comercio, Mantenimiento y reparación de vehículos	80%	65%	53%
	Hoteles, restaurantes, bares y similares	5%	2%	11%
	Transporte por vía terrestre, transporte por tubería	5%	4%	2%
	Intermediación financiera	0%	0%	2%
	Actividades inmobiliarias	0%	6%	6%
	Administración pública y defensa, seguridad social	0%	0%	0%
	Educación	0%	0%	0%
	Servicios sociales y de salud	0%	0%	4%
	Eliminación de desperdicios y aguas residuales	0%	8%	2%
	Hogares privados con servicio doméstico	0%	0%	0%
	Organizaciones y órganos extraterritoriales	0%	0%	0%
PREGUNTA		2004	2005	2006
tipo de empresario	Persona Natural	85%	54%	68%
	Persona Jurídica	10%	4%	2%
	No da información	0%	21%	0%
	NS/NR	5%	21%	30%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Régimen tributario	Simplificado	70%	50%	55%
	Común	15%	4%	13%
	NS/NR	5%	10%	0%
	No da información	10%	35%	32%
PREGUNTA		2004	2005	2006
El régimen tributario incidió en el cierre	SI	0%	2%	6%
	NO	85%	52%	51%
	No da información	15%	46%	43%
PREGUNTA		2004	2005	2006
por que	se paga un impuesto muy alto	0%	0%	0%
	se cambio de régimen tributario	0%	2%	4%
	NS/NR	0%	0%	2%
PREGUNTA		2004	2005	2006
realizó investigación	Si	10%	17%	6%
	No	80%	44%	49%
	NS/NR	0%	6%	6%
	No da información	10%	33%	38%

PREGUNTA		2004	2005	2006
tipo de investigación	Sondeo al Consumidor	10%	13%	2%
	Estudio del sector	0%	2%	2%
	Estudio de mercado	0%	2%	2%
PREGUNTA		2004	2005	2006
La falta de investigación incidió en	SI	35%	8%	28%
el cierre de su empresa	NO	55%	27%	26%
	No da información	10%	65%	47%
PREGUNTA		2004	2005	2006
realizó planeación	Si	5%	19%	9%
	No	55%	35%	47%
	NS/NR	30%	10%	6%
	No da información	10%	35%	38%
PREGUNTA		2004	2005	2006
La planeación incidió en	Si	45%	10%	23%
el cierre de su empresa	No	40%	29%	38%
	No da información	15%	60%	38%
PREGUNTA		2004	2005	2006
por que	la Planeación no era necesaria	5%	2%	0%
	Fue una buena planeación	0%	2%	2%
	Alza de precios proveedores	0%	0%	2%
	Cambios en la política tributaria	0%	0%	2%
	Faltó conocer el sector	35%	6%	15%
	No se puede administrar el negocio	0%	2%	4%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Necesito asesoría	SI	35%	15%	38%
	NO	55%	44%	23%
	NS/NR	5%	6%	0%
	No da información	5%	35%	38%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Tema	Administración	0%	0%	9%
	Finanzas	0%	2%	0%
	Contabilidad	5%	2%	2%
	Tramites	0%	0%	15%
	Investigación de mercado	15%	4%	11%
	Procesos Industriales	5%	2%	0%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Considera que la asesoría recibida fue	Buena	0%	6%	4%
	Regular	0%	0%	0%
	Mala	0%	0%	0%
	No la tuvo	50%	6%	34%
	No da información	50%	88%	62%

PREGUNTA		2004	2005	2006
MANEJABA CONTABILIDAD	SI	40%	27%	32%
	NO	50%	33%	30%
	NS/NR	0%	0%	0%
	No da información	10%	40%	38%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Porque surgió la empresa	Iniciativa propia	90%	58%	55%
	Sucesión	0%	4%	4%
	Adquisición	0%	2%	2%
	No da información	10%	35%	38%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Estudios del empresario	Primaria	30%	10%	2%
	Secundaria	15%	27%	21%
	Profesional	35%	23%	4%
	Posgrado	0%	0%	4%
	Técnico	10%	0%	13%
	Ningún estudio	0%	2%	2%
No da información	10%	38%	53%	
PREGUNTA		2004	2005	2006
Sus estudios realmente le fueron útiles	SI	45%	48%	26%
	No	50%	10%	17%
	No da información	5%	42%	57%
PREGUNTA		2004	2005	2006
porque	El estudio no es afín al negocio	15%	6%	2%
	el conocimiento es una fortaleza en el negocio	30%	44%	13%
	El estudio no es necesario	5%	0%	6%
	El negocio depende de sus estudios	0%	2%	9%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Motivos de la creación de la empresa	Es buena forma de obtener ingresos	5%	31%	11%
	Había una oportunidad de negocio	40%	10%	9%
	No hay empleo	20%	19%	9%
	Tradición familiar	5%	2%	2%
	No tiene claro cuál fue la razón	30%	38%	70%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Origen del capital inicial	Propio	60%	38%	38%
	Bancario	15%	10%	2%
	Extra bancario	10%	4%	0%
	Otras no financieras	5%	6%	0%
	Familiar	0%	4%	6%
	diferentes combinaciones, NS/NR	10%	38%	53%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Posteriormente realizó alguna inversión usando crédito	Si	40%	6%	6%
	No	45%	46%	36%
	NS/NR	5%	0%	0%
	No da información	10%	48%	57%

PREGUNTA		2004	2005	2006
La tasa de interés le pareció	Alta	40%	8%	11%
	Normal	10%	8%	0%
	Baja	0%	2%	0%
	No da Información	50%	81%	89%
PREGUNTA		2004	2005	2006
La tasa de interés incidió en el cierre de su empresa	Si	25%	4%	9%
	No	30%	15%	6%
	NS/NR	0%	4%	0%
	No da información	45%	77%	85%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Qué tendría en cuenta a la hora de optar por el crédito	Interés	5%	6%	7%
	Requisitos	5%	0%	0%
	Disponibilidad	25%	10%	4%
	Antecedentes	0%	0%	0%
	Forma de pago	15%	6%	2%
	No da información	50%	77%	94%
PREGUNTA		2004	2005	2006
El acceso a créditos bancarios y corporativos le parecen	Fáciles	10%	0%	0%
	Normales	0%	13%	2%
	Difíciles	40%	2%	9%
	Inaccesibles	0%	0%	2%
	NS/NR	20%	6%	0%
	No da información	30%	79%	87%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Considera que la falta de acceso a créditos bancarios y corporativos incidieron en el cierre de la empresa	Si	15%	2%	0%
	No	70%	21%	9%
	No da información	15%	77%	91%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Porque	Nunca se necesito	25%	2%	0%
	Muchos tramites	0%	0%	0%
	Muchos requisitos	5%	2%	0%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Tenía conocimiento de los trámites necesarios para legalizar su empresa	Si	45%	38%	28%
	No	45%	25%	17%
	No da información	10%	38%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
De cuales tenía conocimiento	cámara de comercio	5%	0%	2%
	Alcaldía	5%	0%	2%
	Sayco y Acimpro	0%	0%	0%
	Bomberos	0%	0%	0%
	DIAN	0%	0%	0%
	Todos	45%	38%	28%

PREGUNTA		2004	2005	2006
Cuál fue el medio por el cual se enteró de los trámites	Personalmente-Asesoría	30%	17%	30%
	visita de la Cámara de comercio	5%	4%	0%
	amigos y familiares o terceros	15%	23%	4%
	radio	15%	0%	0%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Delegó los trámites de legalización de su empresa	Si	35%	29%	21%
	No	50%	33%	40%
	No da información	15%	38%	38%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Porque	Desconocimiento	25%	15%	15%
	tenía empleados	5%	2%	2%
	falta de tiempo	5%	8%	4%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Los trámites le parecieron	Fáciles	15%	17%	9%
	Normales	5%	23%	19%
	Complicados	45%	13%	13%
	Exagerados	10%	6%	4%
	NS/NR	10%	0%	0%
	No da información	15%	42%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
tenía conocimiento de los beneficios al legalizar su empresa	Si	20%	21%	11%
	No	65%	42%	34%
	NS/NR	5%	0%	0%
	No da información	10%	38%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
De cuales tenía conocimiento	Trabajar libremente, evitar sanciones	10%	6%	4%
	Respaldo en créditos	10%	10%	6%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Conoce el concepto de régimen tributario	Si	15%	13%	4%
	No	65%	46%	38%
	NS/NR	0%	4%	2%
	No da información	20%	38%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Sabe en que radica su clasificación	Si	5%	15%	0%
	No	75%	46%	43%
	NS/NR	0%	2%	2%
	No da información	20%	38%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Tenía conocimiento de los impuestos que debía declarar	Si	15%	40%	21%
	No	70%	21%	28%
	NS/NR	5%	2%	0%
	No da información	10%	38%	51%

PREGUNTA		2004	2005	2006
Cuándo desempeñaba su actividad económica declaraba impuestos	Si	15%	38%	38%
	No	65%	17%	9%
	NS/NR	5%	8%	2%
	No da información	15%	38%	51%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Porque	No sabia	5%	6%	2%
	La empresa funciono muy poco tiempo	0%	4%	0%
	No se obtuvo ingresos	5%	2%	0%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Cuál es el concepto que tiene de los impuestos	Son bien utilizados en inversión	5%	8%	11%
	Ayudan a la corrupción en el país	15%	6%	6%
	Son un obstáculo en el desarrollo del país	60%	29%	23%
	No sirven para nada	0%	8%	6%
	NS/NR	0%	8%	2%
	No da información			
		20%	40%	51%
PREGUNTA		2004	2005	2006
Los impuestos le parecen	Altos	85%	44%	30%
	Normales	5%	15%	17%
	Bajos	0%	0%	0%
	No da información	10%	42%	53%
PREGUNTA		2004	2005	2006
incidencia de los impuestos	Si	30%	29%	19%
	No	60%	33%	26%
	No da información	10%	38%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
porque	Reduce Utilidades	10%	4%	13%
	Los Impuestos son muy altos	20%	25%	6%
PREGUNTA		2004	2005	2006
a que se dedicó después del cierre	Formo una nueva empresa	20%	6%	6%
	Trabajó como empleado	10%	23%	19%
	Estuvo desempleado	45%	21%	30%
	Viajó	5%	6%	0%
	Ya tenía otra empresa	10%	8%	0%
	No da información	10%	35%	45%
PREGUNTA		2004	2005	2006
en que incidió el cierre de la empresa	Recreación	0%	2%	2%
	Alimentación	0%	8%	0%
	Vivienda	5%	0%	0%
	Educación	0%	8%	0%
	Ahorro	10%	10%	0%
	Inversión	0%	4%	2%
	Salud	5%	0%	0%
	Todos los anteriores	60%	21%	45%
	Ninguno de los anteriores	10%	8%	2%
	No da información	10%	38%	49%

PREGUNTA		2004	2005	2006
generó conflictos intrafamiliares	Si	50%	10%	21%
	No	40%	50%	23%
	No da información	10%	40%	55%
PREGUNTA		2004	2005	2006
por que	Falta de ingresos	30%	8%	11%
	Genera estrés	20%	2%	11%
PREGUNTA		2004	2005	2006
volvería a constituir una nueva empresa	Si	45%	33%	26%
	No	40%	27%	21%
	NS/NR	5%	2%	4%
	No da información	10%	38%	49%
PREGUNTA		2004	2005	2006
porque	No hay empleo	5%	15%	11%
	Por rentabilidad	25%	13%	11%
	No tiene una idea de negocio	5%	4%	4%
	Mercado muy agresivo	5%	4%	2%
	Motivos de edad	5%	2%	0%
	Experiencias pasadas	10%	8%	2%
	Muchos tramites e impuestos	0%	8%	0%
	Ya tiene empleo	0%	2%	0%
	Recursos	0%	2%	2%
	No da información	45%	42%	68%
PREGUNTA		2004	2005	2006
aspectos que influyeron en el cierre de la empresa	Desplazamientos generados por la violencia	0%	2%	0%
	declaración de zona especial de exportación a Ipiales	0%	0%	0%
	paro armado en el Departamento del Putumayo	0%	0%	0%
	ola invernal	0%	0%	0%
	dolarización en el Ecuador	5%	2%	2%
	Impuesto al Patrimonio líquido	0%	0%	0%
	Cambio de gobierno	0%	0%	0%
	Reforma tributaria del nuevo gobierno	0%	0%	0%
	revaluación del peso	0%	0%	0%
	tratado de libre comercio	0%	0%	0%
	alerta generada por el volcán	0%	2%	2%
	Ninguno de los anteriores	75%	48%	43%
	violencia	0%	4%	0%
	construcciones públicas (vía panamericana, plaza del carnaval)	5%	0%	0%
	Todos los anteriores	5%	8%	0%
No da información	10%	35%	51%	
PREGUNTA		2004	2005	2006
motivo de cierre	liquidación obligatoria	5%	2%	4%
	finalización del término de duración	0%	0%	0%
	decisión del propietario o socios	65%	71%	34%
	problemas con terceros	20%	4%	11%
	problemas internos	0%	2%	0%
	creación de una nueva empresa	0%	0%	0%
	No da información	10%	21%	51%

PREGUNTA		2004	2005	2006
porque	competencia desleal	30%	6%	13%
	incapacidad para manejar el negocio	10%	13%	4%
	rentabilidad	5%	19%	17%
	motivos de viaje	0%	4%	0%
	fallecimiento	0%	4%	2%
	venta	0%	10%	0%
	cambio de razón social	0%	4%	0%
	cambio de régimen tributario	5%	0%	2%
	No da información	50%	40%	62%
PREGUNTA		2004	2005	2006
QUE OPINION TIENE DE LA UDENAR	Ninguna	85%	48%	64%
	No interactúa con las empresas	5%	13%	0%
	incentiva al estudiante a crear empresa	0%	2%	2%
	No da información	10%	38%	34%
PREGUNTA		2004	2005	2006
QUE OPINION TIENE DE LA CCP	Ninguna	30%	21%	21%
	No interactúa con las empresas	5%	6%	2%
	Mala asesoría, no ayuda al empresario	30%	8%	11%
	Presta beneficio en capacitaciones, es ágil	25%	27%	32%
	No da información	10%	38%	34%
PREGUNTA		2004	2005	2006
	Comprometerse con la sociedad	45%	27%	23%
	Motivar, ayudar ,innovar	20%	21%	6%
CUAL DEBE SER LA FUNCION DE LA UDENAR	NS/NR	25%	13%	38%
	No da información	10%	40%	32%
PREGUNTA		2004	2005	2006
	Asesorar, ayudar, informar	60%	27%	36%
CUAL DEBE SER LA FUNCION DE LA CCP	Hacer un mejor estudio para cobrar impuestos	0%	10%	4%
	Revisar quienes pagan impuestos	0%	0%	6%
	NS/NR	30%	25%	21%
	No da información	10%	38%	32%