ESTUDIO PARA LA CARACTERIZACION Y CATEGORIZACION DE LOS FACTORES ECONOMICOS E INSTITUCIONALES QUE RODEAN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO EN LAS PERSONAS QUE HAN GENERADO EMPRESA EN LA CIUDAD DE PASTO EN LOS ULTIMOS CINCO AÑOS (2008-2012)

JORGE LUIS CONGACHA YUNDA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2015

ESTUDIO PARA LA CARACTERIZACION Y CATEGORIZACION DE LOS FACTORES ECONOMICOS E INSTITUCIONALES QUE RODEAN EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO EN LAS PERSONAS QUE HAN GENERADO EMPRESA EN LA CIUDAD DE PASTO EN LOS ULTIMOS CINCO AÑOS (2008-2012)

JORGE LUIS CONGACHA YUNDA

Trabajo presentado como requisito para optar por el título de Administrador de Empresas de la Universidad de Nariño

MG. ROSA MARÍA PAZ GAMBOA
Asesora

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SAN JUAN PASTO
2015

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo son responsabilidad exclusiva de los autores.

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

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

ASESORA: ROSA MARÍA PAZ GAMBOA

_____

JURADO: FABIO IBARRA

_____

JURADO: WILSON REVELO

San Juan de Pasto, 24 de agosto de 2015

“El principio de la sabiduría es el temor de Jehová...”
RVR 1960

“Si le das pescado a un hombre hambriento, le nutres durante una jornada. Si le enseñas a pescar, le nutrirás toda su vida.
Lao-Tsé

Dedico este trabajo:

“Al único y sabio Dios”[1]*, por darme la sabiduría y entendimiento para realizar este proyecto.*

A mis padres, por el inmenso esfuerzo que han tenido que realizar para sacar un hijo adelante.

A mis hermanos y familiares, por el apoyo y colaboración brindados en estos años de estudio.

A mis amigos, y compañeros, por compartir su tiempo, conocimientos y experiencias.

A los empresarios, expertos y directores de las unidades de emprendimiento entrevistados, por su aporte al desarrollo de este proyecto.

A todos los lectores de esta investigación.

Jorge Luis Congacha Yunda

[1] RVR 1960

AGRADECIMIENTOS

El autor expresa sus más sinceros agradecimientos:

Primeramente a Dios, por haberme permitido sacar este proyecto adelante.

A mis padres, por el gran esfuerzo que han realizado para verme formado como profesional.

A mis hermanos y familiares, por el apoyo brindado en cada momento.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y Contables, por compartir sus conocimientos y contribuir a la formación como futuro profesional. Pero en especial, al Dr. Fidel Díaz, por el esmero de formar profesionales íntegros, que contribuyan a la sociedad.

A mi asesora de trabajo, la profesora Rora María Paz, por guiarme en el desarrollo de la presente investigación.

A Gustavo Andrés Fuertes; compañero con quien inicie la presente investigación, y a quien tuve el gusto y placer de conocer.

A la Universidad de Nariño (alma master), por brindar los espacios necesarios para el desarrollo profesional.

A los empresarios, quienes sacrificaron un espacio de su valioso tiempo para contribuir con la investigación.

A las personas expertas, quienes a pesar de su apretada agenda contribuyeron a la calificación de las matrices utilizas en la etapa de “prospectiva”.

A los directores de las unidades de emprendimiento, por la información, experiencias y conocimientos compartidos respecto a este tema de estudio

CONTENIDO

Pág.

RESUMEN 15
ABSTRACT 16
INTRODUCCIÓN 17
1. ASPECTOS GENERALES 19
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN 19
1.2. TITULO DE INVESTIGACIÓN 19
1.3 LÍNEA Y SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN 19
1.3.1. Línea de investigación 19
1.3.2. Sublínea de investigación 19
1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 19
1.4.1. Problema de investigación 19
1.4.2. Formulación del problema 22
1.4.3. Sistematización del problema 22
1.5. OBJETIVOS 23
1.5.1. Objetivo general 23
1.5.2. Objetivos específicos 23
1.6. JUSTIFICACIÓN 23
1.6.1. Justificación teórica 23
1.6.2. Justificación Metodológica 24
1.6.3. Justificación Práctica 25
1.7. DELIMITACIÓN 25
1.8 FACTORES 26
1.8.1. Definición de factores 26
1.8.2. Operacionalización de Variables 28
2. MARCOS DE REFERENCIA 31
2.1. MARCO CONTEXTUAL 31
2.2. MARCO TEÓRICO 33
2.2.1. Antecedentes 33
2.2.2. Fundamentación teórica 34
2.2.2.1. Emprendedores y Empresarios 35
2.2.2.2 Perfil del emprendedor. 37
2.2.2.3 Motivación 38
2.2.2.4 Aspectos económicos e institucionales que afecta la creación de empresa 40
2.2.2.4.1 Aspectos económicos que influyen en la creación de empresa 40
2.2.2.5 Leyes que fomentan el emprendimiento empresarial 42
2.2.2.6 Instituciones 43
2.3. MARCO CONCEPTUAL 45
2.4. MARCO LEGAL 48

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 53
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN 53
3.2. METODO DE INVESTIGACIÓN 53
3.3 PARADIGMA DE LA INVESTIGACION 55
3.4. FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN 55
3.4.1 Fuentes primarias 56
3.4.2 Fuentes secundarias 56
3.4.3 Fuentes terciarias 56
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA 56
3.5.1. Universo 56
3.5.2. Distribución de la muestra 56
4. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO 59
4.1.2. Recursos institucionales 59
4.1.3 Recursos Institucionales 59
4.1.4. Recursos técnicos 59
5. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN 60
5.1. GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN 60
5.1.1. Desarrollo de la investigación 60
5.1.2. Dificultades 64
5.1.3. Procesamiento de la información 65
5.1.4 Análisis de la información 65
5.2. CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS EMPRENDEDORES 66
5.2.1. Edad del emprendedor 66
5.2.2. Género 67
5.2.3. Estrato socioeconómico del emprendedor 67
5.2.4. Formación académica del emprendedor 68
5.2.5. Motivación 68
6. IDENTIFICACIÓN DE FACTORES ECONOMICOS E INSTITUCIONALES QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDIMIENTO 70
6.1 TRÁMITES Y REQUISITOS PARA LA FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA 70
6.2. REGULACIÓNES GUBERNAMENTALES SEGÚN LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA 71
6.3. CARGA IMPOSITIVA 73
6.4. LEY DE FOMENTO AL EMPLEO 76
6.5. LEY DE FOMENTO A LA CULTURA DE EMPRENDIMIENTO 78
6.6. INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE LA REGIÓN 80
6.7. CAPITAL INICIAL PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA 82
6.8. ACCESO A FINANCIAMIENTO 84
6.9. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA LAS EMPRESAS NUEVAS Y EN CRECIMIENTO 86
6.10. TASAS DE INTERÉS Y COSTOS DE FINANCIAMIENTO 89
6.11. COSTOS Y GASTOS DE LA NOMINA 93
6.12. TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN LAS EMPRESAS 95
6.13. COMPETENCIA DE EMPRESAS FORMALES E INFORMALES 102

6.14. EDUCACIÓN Y FORMACIÓN 105
6.15. SERVICIOS DE INSTITUCIONES QUE PROMUEVEN Y/O FOMENTAN EL EMPRENDIMIENTO Y SOSTENIMIENTO DE LAS EMPRESAS 107
6.16. ASISTENCIA A LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN Y/O PROMUEVEN EL EMPRENDIMIENTO 109
6.17. COLABORADORES EN EL ÁREA DE EMPRENDIMIENTO 110
6.18. DIFUSION Y/O PUBLICIDAD DE LOS SERVICIOS DE LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN EL EMPRENDIMIENTO 112
6.19. ACOMPAÑAMIENTO INSTITUCIONAL (EN LA ETAPA DE FORMACIÓN DE LA EMPRESA Y POSTERIOR A ELLA) 113
6.20. LIMITANTES DE LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN EL EMPRENDIMIENTO 116
7. CATEGORIZACIÓN DE LOS FACTORES ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES QUE RODEAN LA CREACIÓN DE EMPRESA 119
7.1. DESCRIPCIÓN DE CATEGORÍAS 119
7.1.1 Categorización de los factores económicos que afectan la creación de empresa en San Juan de Pasto 119
7.1.1.1 Macroentorno económico 119
7.1.1.2 Microaspectos (económico y financiero de la empresa) 125
7.1.2 Categorización de los factores institucioneales que afectan la creación de empresa en San Juan de Pasto 138
7.1.2.1 Servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas 138
7.1.2.2 Colaboradores de las instituciones en el área de emprendimiento 141
7.1.2.3 Acompañamiento institucional (en la etapa de formación de la empresa y posterior a ella) 142
8. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO 144
8.1 ANALISIS ESTRUCTURAL – HERRAMIENTA MIC MAC 144
8.1.1 Relación de influencias directas 147
8.1.2 Mediano plazo: relaciones/influencias indirectas 149
8.1.3 Largo plazo: influencias/relaciones indirectas potencial 152
8.2 JUEGO DE ACTORES 156
8.3 ESCENARIOS FUTUROS Y ESCENARIO APUESTA 160
8.3.1 Método SMIC Prob Expert 160
8.3.1.1 Resultados del análisis (escenario tendencia del sistema). 162
9. CONCLUSIONES 168
10. RECOMENDACIONES 171
BIBLIOGRAFIA 173
NETGRAFIA 178
ANEXOS 183

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Producto Interno Bruto de Pasto, de Nariño y Colombia 32
Tabla 2. Distribución de la muestra según sectores económicos 57
Tabla 3. Numero de instituciones a entrevistar 58
Tabla 4. Probabilidad de los escenarios (ordenado) 163

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1. Factores que motivan el emprendimiento 38
Cuadro 2. Empresarios entrevistados 62
Cuadro 3. Principales obstáculos mencionados por los bancos para el financiamiento a PYME (Febrero de 2007) 130
Cuadro 4. Descripcion de las variables de estudio 144
Cuadro 5. Variables estratégicas 153
Cuadro 6. Objetivos de las variables estratégicas 155
Cuadro 7. Actores que influyen en las variables estratégicas (claves) 157
Cuadro 8. Expertos que calificaron la matriz SMIC 161
Cuadro 9. Probabilidades simples netas de las hipótesis 162
Cuadro 10. Plan de Acción 164

LISTA DE GRAFICOS

Pág.

Gráfico 1. Porcentaje de participación del PIB departamental y municipal en el PIB nacional periodo 2005-2010 22
Grafico 2. Modelo de los rasgos personales y la propensión a la creación de empresas
Gráfico 3. Empresas creadas en las unidades de emprendimiento o centros de emprendimiento 79
Grafico 4. Número de colaboradores en el área de emprendimiento por instituciones 111
Grafico 5. ¿Qué son las regulaciones empresariales INTELIGENTES según Doing Business? 121
Grafico 6. Plano de Influencias/dependencias directas 148
Grafico 7. Plano de influencias/dependencias indirectas 149
Grafico 8. Gráfico de relaciones de Influencias indirectas potenciales 153
Grafico 9. Plano de influencias y dependencia entre actores 159

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Formulario de entrevista semi-estructurada (empresarios)	184
Anexo B. Formulario de entrevista semi-estructurada (Directores)	187
Anexo C. Respuestas caracterización empresas creadas (aspectos generales- origen del emprendedor y composición familiar)	189
Anexo D. Respuestas caracterización de los directores del área de fomento al emprendimiento de las instituciones (formación del director – Aspectos generales de la institución)	257
Anexo E. Encuesta de la matriz de SMIC Prob Expert	285

RESUMEN

En la presente investigación se caracteriza y categoriza los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en la región de Nariño. De modo que este conocimiento sirva de insumo en el diseño y adopción de acciones y/o medidas que contribuyan a lograr un mayor número de empresas sostenibles. Para ello se recurrió a la metodología cualitativa, pues de esta forma se logra tener un conocimiento más profundo de la realidad vivida por los empresarios; su análisis se realizó en el software ATLAS, ti 7.

Posteriormente, se aplicó la "prospectiva", con la cuas se logró obtener una mejor visión del futuro del sistema estudiado. Las herramientas utilizadas en esta parte fueron: el análisis estructural (Mic Mac), con el cual se logró identificar las variables estratégicas (capital inicial para formar empresa, competencia de las empresas formales e informales, tecnología e innovación en las empresas y "servicios de las instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas"). A partir ello, se planteó las hipótesis respectivas a cada variable, las cuales fueron evaluadas por expertos en el tema; respecto a su probabilidad de ocurrencia. Estas calificaciones fueron llevadas al programa SMIC Prob Expert, el cual a través de una serie de iteraciones presenta las combinaciones de escenarios más probables en el futuro, con lo cual se estableció el "escenario apuesta" sobre el cual se diseñó una serie de objetivos, estrategias y actividades. En esta etapa de "prospectiva" también se aplicó el programa Mactor, quien a través de "juego de actores" logra identificar los actores claves que podrían contribuir a cumplir los objetivos propuestos a partir de las variables estratégicas.

Por otra parte, es importante resaltar que a partir de la aplicación de "prospectiva" se logró identificar un considerable número de variables económicas e institucionales en la "zona de poder", caracterizada por tener gran influencia, pero poca dependencia. Lo cual resulta preocupante, pues la modificación de estas variables básicamente dependen de las normas, políticas y leyes que el gobierno central adopte, las cuales suelen estar supeditadas a la "voluntad política" de los gobernantes.

De ahí la importancia de que el gobierno nacional, así como los gobernantes regionales; adopten políticas económicas e institucionales acorde con las necesidades de la región, cuyo objetivo se encamine hacia la generación de un clima propicio para la generación de "empresas sostenibles", que contribuyan al desarrollo económico.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, Factores Económicos, Factores Institucionales, Creación de empresa, Prospectiva.

ABSTRACT

In the present investigation characterized and categorized the economic and institutional factors that surround the process of entrepreneurship in the region of Nariño. So this knowledge serve as input in designing and adopting actions or measures which will help to achieve a greater number of sustainable companies. For this purpose we used qualitative methodology, thus being achieved to have a deeper understanding of the reality experienced by entrepreneurs; his analysis was performed in the ATLAS, ti 7 software.

Subsequently, applied the "foresight", with the cuas has managed to get a better view of the future of the studied system. The tools used in this part were: the structural analysis (Mic Mac), which achieved identify strategic variables (initial capital to form company, competition of formal and informal enterprises, technology and innovation in companies and "services of the institutions that promote or encourage entrepreneurship and sustainability of companies"). From this, the respective hypotheses was posed to each variable, which were evaluated by experts in the field; regarding their probability of occurrence. These ratings were taken to the SMIC Prob Expert program, which through a series of iterations presents combinations more likely scenarios in the future, which was established the "bet scenario" which was designed a series of objectives, strategies and activities. In this stage of "prospective" also applied program Mactor, who through "actors play" manages to identify the key actors that could help meet the objectives from the strategic variables.

On the other hand, it is important to highlight that it was achieved through the application of "prospective" identify a considerable number of economic and institutional variables in the "power zone", characterized by having great influence, but little dependence. Which is worrying, because the modification of these variables depend basically on standards, policies and laws adopted by the central Government, which tend to be subject to the "political will" by the ruling.

Hence the importance that the Government, as well as regional leaders; adopt economic and institutional policies in keeping with the needs of the region, whose objective is route towards the generation of a climate conducive to the generation of "sustainable enterprise", contributing to economic development.

KEYWORDS: Entrepreneurship, Education, Business creation, Educational factors.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años se ha venido incrementando los esfuerzos por tratar de determinar aquellos aspectos que influyen en la decisión de formar empresa y en su sostenimiento; de modo, que ese conocimiento contribuya al diseño de políticas, leyes, estrategias, y medidas que favorezcan la generación de un clima adecuado para la creación y desarrollo empresarial.

Respecto a la creación de empresas según el GEM[2], menciona que Colombia cuenta con una de las TEA* más altas de Latinoamérica y en la etapa de "empresarios intencionales" ocupa el 4to lugar a nivel mundial. No obstante, el porcentaje de mortalidad empresarial también es considerable, pues aproximadamente de 100 empresas creadas hoy: cerca del 50% cierran en un año, y el 80% en tres años; lo cual es bastantes alarmantes. De ahí, la importancia de investigar qué factores está afectando la mortalidad empresarial.

Sin embargo, cabe advertir que esta investigación se enfocará especialmente en identificar, caracterizar y categorizar aquellos factores económicos e institucionales que rodean el emprendimiento en la ciudad de Pasto, aunque también se hará un breve análisis de los motivos e influencias por la que los emprendedores decidieron formar empresa.

Para cumplir con estos objetivos se hizo necesario recurrir a la investigación cualitativa a través de la aplicación de técnicas como la entrevista semi-estructurada que permite obtener información más amplia del tema estudiado. La sistematización y análisis de esta primera parte se hizo en el software ATLAS ti 7 y en el programa Excel.

En este orden de ideas, en el desarrollo del presente trabajo: primero se realiza una caracterización de generalidades de los empresarios entrevistados (edad, género, estrato socioeconómico), recursos para la creación de empresa, formación académica y motivación para crear empresa.

Posteriormente, se presenta un subcapítulo donde se caracteriza los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento. Luego, en otro subcapítulo se realiza la categorización de los factores o variables económicas e instituciones que afectan el emprendimiento en la cuidad de Pasto.

Adicionalmente, en el último subcapítulo se realiza un trabajo de "prospectiva", de modo que permita logra una mejor visión del futuro del sistema. Las variables

---

[2] GEM. 2013. p. 12

*Tasa total de actividad empresarial temprana, que incluye "empresarios nacientes" y "empresarios nuevos".

analizadas en esta etapa corresponden a las caracterizadas anteriormente. Este trabajo de “prospectiva” fue desarrollado gracias a la disponibilidad de herramientas como el “análisis estructural” (Mic Mac), con el cual se logra identificar las “variables estratégicas”. El programa Mactor quien a través del “juego de actores”, permite visualizar los actores claves que podrían contribuir a cumplir los objetivos propuestos a partir de las variables estratégicas. En esta etapa también se recure a la aplicación del programa SMIC Prob Expert; en la cual unos expertos en este tema califican la probabilidad de ocurrencia de las hipótesis que son planteadas a partir de las variables estratégicas identificadas en Mic Mac. Con ello, el programa a través de una serie de iteraciones presenta las combinaciones de escenarios más probables en el futuro, el cual servirá de base para establecer el “escenario apuesta” sobre el cual se diseña una serie de objetivos, estrategias y actividades que permitan lograr una mayor generación y sostenimiento de empresas.

Finalmente, es importante resalta que el conocimiento obtenido en esta investigación pretenden servir de insumo para el diseño y/o adopción de medidas por parte de las instituciones que promueven y fomentan el emprendimiento y/o sostenimiento de las empresas en la ciudad de Pasto.

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

Emprendimiento

1.2. TITULO DE INVESTIGACIÓN

Estudio para la caracterización y categorización de los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de pasto en los últimos cinco años (2008-2012)

1.3 LÍNEA Y SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Línea de investigación. Dinámica Empresarial Regional, cuyo propósito es estudiar el sector productivo e institucional, regional, nacional e internacional, en el contexto de la globalización, para su comprensión y para contribuir a su transformación

1.3.2. Sublínea de investigación. Cultura Empresarial Regional

1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.4.1. Problema de investigación. El desarrollo del emprendimiento empresarial ha venido cobrando importancia en los últimos años en el país, de ahí que los diferentes gobiernos han implementado diversas políticas que permitan su surgimiento. Pues son conscientes que el emprendimiento es uno de los principales motores dinamizadores de las economías e impulsadoras del desarrollo productivo. Como política buscan en sus objetivos fundamentales promover la articulación institucional, facilitar la formalización de la actividad empresarial, desarrollar nuevos instrumentos de financiación, fortalecer la industria de soporte no financiero para el emprendimiento y fomentar emprendimientos que incorporen, cada vez más, ciencia, tecnología e innovación. Esta situación ha llevado a que las entidades locales, regionales y nacionales, centren sus esfuerzos hacia la construcción de un ambiente favorable que incentive el

desarrollo empresarial que contribuya a mejorar las condiciones económicas y sociales.
No obstante en la ciudad de Pasto las políticas adoptadas para jalonar la económica local, parecieran no ser las más adecuadas; pues el panorama de desempleo en los últimos tres años ha empeorado lo que se evidencia en la escases de alternativas ocupacionales. Además, los altos índices de informalidad empresarial permiten presumir que el papel de las instituciones gubernamentales no es la mejor.

En lo referente al desempleo, las cifras presentadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, al 31 de julio de 2013 , muestran que Pasto presento una leve reducción en la tasa de desempleo frente al mismo mes del año anterior, sin embargo esta sigue siendo alta 11%; esto se debe a la difícil situación económica por la que atraviesa todo el departamento de Nariño, reafirmando la tendencia por parte de los habitantes a la búsqueda de ingresos a través de negocios informales, cuyo control por parte del gobierno se vuelve difícil. Esta cifra (11% de desempleo) ubica a Pasto en el puesto 16, en orden descendente, de 23 capitales de departamento con sus áreas metropolitanas.

Como se mencionó anteriormente, en respuesta al inconveniente de la empleabilidad surge la creación de empresa como única alternativa en medio de tradiciones conservadoras con poco criterio para asumir riesgos. Según el DANE[3], teniendo en cuenta la proporción de la población ocupada en el empleo informal del trimestre octubre - diciembre (2013), de las 13 áreas metropolitanas, las que presentaron mayor proporción de informalidad fueron: Cúcuta A.M (72,0%), Montería (62,9%) y Pasto (59,6%). Las ciudades con menor proporción de informalidad fueron: Bogotá (43,6%), Manizales A.M (45,2%), y Medellín A.M (46,7%).

En lo relacionado con la creación de empresas, Pasto muestra un dinamismo relativamente importante con respecto al departamento de Nariño, según la Cámara de Comercio de Pasto, en el primer semestre del año 2013, el número de comerciantes en el municipio de Pasto alcanzó un total de 10.704 empresarios; siendo los subsectores de Comercio y Reparación de vehículos (52,8%); Alojamiento y servicios de comida (10,2%) e Industria Manufacturera (9,2%), las actividades que mayor participación registraron en este periodo. Por tamaño de empresa, las unidades micro empresariales siguen agrupando la mayor cantidad de comerciantes con una participación del 95% (10.170), mientras que la pequeña, mediana y gran empresa justifican únicamente un total del 5%.

[3] DANE.Boletin de prensa.Medicion del empleo informal y seguridad social. Trimestre octubre – diciembre de 2013. Disponible en : http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_oct_dic2013.pdf

En las cifras citadas, se puede visualizar solamente la empresa formalizada, pero el conteo es mayor si se contabilizara la no formalizada, puesto que engrosaría más la microempresa. Desde esta perspectiva, sería conveniente observar el papel y el aporte que hace el comercio informal, conocido en algunos ámbitos como independiente, a la dinámica económica. De acuerdo con el anuario estadístico de la Cámara de Comercio del año 2013, en lo relacionado con la ocupación de las personas en Pasto, por tamaño de empresa, se indica que en mayor proporción las micro, mediana y pequeña empresa son las que más mano de obra requieren con un 54%, 19% y 20% respectivamente; la gran industria únicamente congrega a 1.792(7%) personas.

Así mismo, en el boletín estadístico del primer semestre del año 2013[4] de la Cámara de Comercio de Pasto, se evidencia la cancelación de 651 establecimientos de comercio, entre los motivos de cancelación sobresalen el (54,1%) seguido de venta del establecimiento (18,3%); de acuerdo a la naturaleza jurídica de las empresas que cierran en Pasto sobresalen persona natural con el 96%; y por subsector económico; comercio y reparación de vehículos, 348 establecimientos (53,5%), seguido de alojamiento y servicios de comida, 86 establecimientos (13,2%); industria manufacturera, 48 empresas (7,4%).

Además, Doing Business, del grupo del Banco Mundial, presentan ciertos indicadores que permite observar que Pasto presente ciertas dificultades para la realización de negocios. Por ejemplo, Pasto se ubica en la posición 15 en la apertura de un negocio, de 23 ciudades de Colombia. Ello, producto de que en promedio existen 11 procesos, los cuales toman en promedio 18 días. En el manejo de permisos de construcción se encuentra en la posición 18, registro de propiedades (10) y el aspecto con peor calificación es el pago de impuestos (19).

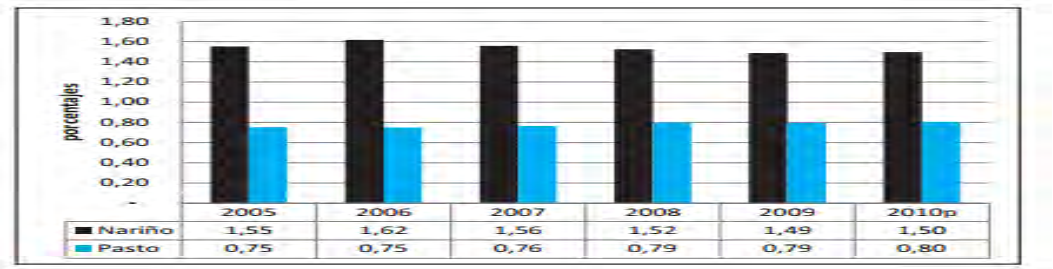
Lo anterior de algún modo refleja la ineficiencia e ineficacia de algunas instituciones en el desarrollo de sus actividades, que en ultimas terminan afectando el surgimiento de empresas formales, ya que el emprendedor al ver esos vacíos en el funcionamiento de las instituciones se ve tentado a realizar sus operaciones empresariales en la informalidad, pues considerara que ello es más beneficiosos.

Por otra parte, en el aspecto económico; el comparativo entre el Producto Interno Bruto de Pasto, Nariño y el Nacional (Gráfico 1), permite apreciar un aumento en la participación del PIB municipal a la economía regional. El CEDRE, indican que entre los años 2005 a 2010, el Producto Interno Bruto[5] en el municipio de Pasto, pasó de $2.554 a $3.420 miles de millones pesos que en promedio representa una variación anual del 6,7%. Las cifras indican un comportamiento favorable en la economía municipal, sin embargo, las mismas no se corresponden con la situación

[4] Ibíd. p.64
[5] Cifras a precios constantes del año 2005.

de inseguridad social e informalidad laboral, cada vez más pronunciadas en el municipio.

Gráfico 1. Porcentaje de participación del PIB departamental y municipal en el PIB nacional periodo 2005-2010p



Fuente: DANE, Cuentas Departamentales y CEDRE – Universidad de Nariño, Cuentas Municipales.

Como se nombró anteriormente; las cifras de apertura de negocios formales en Pasto es considerable, no obstante, también es destacado el número de empresas que cierran en un corto plazo. De ahí la importancia de establecer cuáles son los factores económicos e institucionales que mayormente están afectando a los empresarios en su desarrollo empresarial, para con ello, plantear propuestas que permitan la generación de un mejor clima para la gestación de empresas con las cuales se logre un mayor crecimiento económico.

1.4.2. Formulación del problema. La pregunta central a la que pretende responder este proyecto es:

¿Cuáles son los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los ultimos cinco años (2008-2012)?

1.4.3. Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las características económicas e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los ultimos cinco años (2008-2012)?

- ¿Cómo se clasifican las características económicas e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los ultimos cinco años (2008-2012)?

- ¿Qué acciones se requieren para el mejoramiento de los aspectos económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en la ciudad de Pasto?

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general. Caracterizar y categorizar de factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los últimos cinco años (2008-2012).

1.5.2. Objetivos específicos

- Identificar los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los últimos cinco años (2008-2012).

- Clasificar los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los últimos cinco años (2008-2012).

- Proponer alternativas para el mejoramiento del emprendimiento empresarial desde el campo económico e institucional en la ciudad de Pasto.

1.6. JUSTIFICACIÓN

1.6.1. Justificación teórica. El presente proyecto de investigación busca indagar en aquellos aspectos económicos e institucionales, que diferentes autores e instituciones como el GEM consideran importantes en el proceso que rodea la generación y sostenimiento de empresa. De este modo, las entrevistas de los empresarios, permitirán construir un nuevo conocimiento, propio de la realidad vivida, y no generalizada con base en resultados de otros lugares.

Para la Universidad de Nariño, los resultados que arroje la investigación servirán para el diseño de un programa de emprendimiento más efectivo, que permita cambiar la situación actual (al respecto no hay estudios, pero se podría afirmar que por cada grupo de estudiantes que egresa, solamente uno decide generar empresa, los demás salen a emplearse y en muchos casos a subemplearse).

Además, los resultados y aportes de esta investigación pretenden ser insumo, en el diagnóstico que realicen las instituciones encargadas de emprendimiento, así como el público en general. En torno a los aspectos que rodean la creación y sostenimiento de las empresaria en la ciudad de Pasto.

Por lo anteriormente expuesto, más los elementos contenidos en la descripción de la problemática de investigación, se hace necesario la ejecución de este proyecto, el cual por estar enmarcado dentro de las ciencias sociales, no se limitará a realizar una descripción cuantitativa de hechos pasados, sino que parte de una problemática en particular, para a través de una construcción colectiva, que involucra a seres humanos, a personas de la ciudad, se generen herramientas de discusión y reflexión sobre aquellos aspectos económicos e institucionales que afectan el proceso de emprendimiento en la ciudad de Pasto.

1.6.2. Justificación Metodológica. Los procesos teóricos siempre han sido sustentados a través de raciocinios hechos por pensadores, y en el contexto de Pasto, esas teorías han sido asimiladas por medio de la implementación de programas de difusión del emprendimiento, pero, sin denotar un impacto importante en el entorno que compete. Por ello, se hace necesario la utilización de una metodología que permita un conocimiento más profundo de la realidad vivida por los empresarios. Siendo los diálogos, entrevistas semiestructurada y la compilación de testimonios propios de personas que han tenido éxito y fracaso en procesos de emprendimiento empresarial en la ciudad de Pasto. Una fuente muy importante para alcanzar dicho fin, pues de este modo se logra enriquecer ese conocimiento en torno a los factores económicos e institucionales que afectan a los emprendedores; lo cual hasta ahora, ha sido muy reducido.

A partir de la información recopilada, se realizará el análisis y construcción de categorías apoyadas en el contraste entre la realidad evidenciada del contexto y la teoría construida por expertos en el tema.

La investigación en el campo social, requiere de un soporte que sea más cualitativo que cuantitativo, a través del contacto e interacción con la población objeto y que a partir de ese contacto se genere nuevo conocimiento, uno valido para ese contexto. En atención a este tema se indica el sustento teórico metodológico de la investigación, basado en la construcción social de conocimiento y la IAP.

No obstante, esta investigación también incorpora una parte cuantitativa, a partir de la cual se realiza la caracterización de los aspectos básicos del emprendedor, como edad, sexo, estrato socioeconómico. Ahora bien, cabe advertir que los resultados encontrados en estos análisis, no pretenden realizar una inferencia de una población, sino se limita a presentar los datos de aquellos empresarios que fueron entrevistados. Aunque, no se descarta que los resultados (Cuantitativos),

encontrados con base en esta muestra, sean muy similares a estudios realizados por otras instituciones en tema de emprendimiento como los que realiza el GEM.

De este modo, mediante el enfoque participativo se pretende analizar y comprender mejor la realidad de la población (sus problemas, necesidades, capacidades, recursos). Combinando la teoría y la praxis, lo que posibilita la adquisición de un conocimiento más profundo.

1.6.3. Justificación Práctica. El presente proyecto de investigación, pretende ser un gran insumo para comprender mejor los aspectos económicos e institucionales que afectan la creación de empresa, por ello, los resultados que arroje la investigación pretenden contribuir al diseño y planificación de los programas que las instituciones encargadas de fomentar el emprendimiento realicen.

Esta investigación también busca ser un documento que genere críticas frente al desarrollo de emprendimiento en la región de Nariño, especialmente respecto a los factores económicos e institucionales. De tal manera, que el lector genere propuestas, soluciones, alternativas que se encamine al mejoramiento de los aspectos que no permiten que las empresas en el departamento de Nariño, así como las del nivel nacional, sean sostenibles.

Con todo ello, la investigación permitirá conocer la realidad propia de la región de Nariño, lo cual contribuirá al diseño de soluciones acordes a las verdaderas necesidades.

1.7. DELIMITACIÓN

El universo de estudio son los empresarios de las MIPYMEs con personería jurídica que han creado empresa en el periodo de 2008-2012. No obstante, estos emprendedores deben habar nacidos en Pasto, o al menos haber pasado la mayor parte de sus vidas en la ciudad de estudio.

Además, las empresas deben pertenecer a las diferentes actividades económicas según el grado de participación de estas últimas en la economía de Pasto.

La información para este fin, es la base de datos de empresarios inscritos en Cámara de Comercio de Pasto. (Actualizada al año 2013.)

Esta investigación se desarrollara durante los meses comprendidos entre Junio de 2014 a agosto del 2015.

1.8 FACTORES

1.8.1. Definición de factores. La adopción de los factores económicos e institucionales que rodea el emprendimiento en Pasto, en su mayoría provienen del estudio del GEM, no obstante, también se considera los aportes de Carrera y Partida, Gartner, Rogelio Navarro Domenichelli, entre otros autores. Además, se incorporó otras variables establecidas para esta investigación, pues se ha podido establecer que estos tienen una fuerte influencia en el proceso que rodea la creación de empresa.

De este modo, el análisis se realizó a partir de los siguientes factores:

1. **Características generales de los empresarios:** este factor contiene las siguientes variables:

    - Edad del emprendedor
    - Genero
    - Estrato socio-económico
    - Formación académica

2. **Motivación e influencia para crear empresa**

    - Motivación para crear empresa

3. **Macroentorno económico**

    - Normas que rodean la creación y sostenimiento de la empresa

        - Trámites y requisitos para la formalización de empresa
        - Regulaciones gubernamentales según la actividad de la empresa

    - Políticas del gobierno

        - Carga impositiva
        - ley de fomento al empleo
        - ley de fomento a la cultura del emprendimiento

    - Infraestructura

        - infraestructura de transporte y logística

4. **Microaspectos (económicos y financieros de la empresa)**

- Financiamiento

    - Capital Inicial para la creación de empresa
    - Acceso a financiación (requisitos para acceder a un crédito)
    - Fuentes de financiación para las empresas nuevas y en crecimiento
    - Tasas de interés y costos de financiamiento

- Carga laboral

    - Costos y gastos de nomina

- Investigación y desarrollo

    - Tecnología e innovación en las empresas

- Competencia

    - Competencia de empresas formales e informales

5. Labor de las Instituciones públicas y privadas

- Servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.
- Asistencia a las instituciones que fomentan y/o promueven el emprendimiento
- Colaboradores en el área de emprendimiento
- Difusión y/o publicidad de los servicios de las instituciones que fomentan el emprendimiento
- Acompañamiento institucional (en la etapa de formación de la empresa y posterior a ella)

1.8.2. Operacionalización de Variables

Objetivo General	Objetivos Específicos	-	Factores	Variables	Dimensión o Categoría	Instrumento
	Identificar las características y cualidades de los emprendedores	-	Características generales de los empresarios	Edad del emprendedor	(25-34), (35-44), (45-54)	Entrevista a empresarios
				Genero	Masculino	
					Femenino	
				Estrato socio-económico	1-2-3-4-5	
				Formación académica	Posgrado	
					Profesional	
					Técnico o Tecnólogo	
					Bachiller	
					Primaria	
		-	Motivación para crear empresas	Motivación para crear empresa	Vocación (gusto propio)	
					Experiencia familiar	
					Experiencia laboral	
					Necesidad propia (sostener a la familia)-desempleo	
					Oportunidad de negocio	
					Oportunidad de crecimiento laboral y profesional	
					Satisfacer una necesidad del mercado	
					Otros	
Definir los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas	Identificar y clasificar los factores económicos que rodean el proceso de emprendimiento en las personas	Macroentorno económico	Normas que rodean la creación y sostenimiento de la empresa	Trámites y requisitos para la formalización de empresa	Son un gran obstáculo para formar empresa	Entrevista a empresarios
					No presentan una gran dificultad en la creación de empresa	
				Regulaciones gubernamentales según la actividad de la empresa	Para empresas formales	
					Para empresas informales	

que han generado MIPYMEs en la cuidad de Pasto en los años 2008- 2012.	que han generado MIPYMEs en la cuidad de Pasto en los años 2008-2012.		Políticas del gobierno	Carga impositiva	Impuestos directos	
					Impuestos indirectos	
				ley de fomento al empleo	Se aplica	
					No se aplica	
				ley de fomento a la cultura del emprendimiento	Se aplica	
					No se aplica	
			Infraestructura	Infraestructura de transporte y logística	En buenas condiciones	
					En malas condiciones	
		Microaspectos (económicos y financieros de la empresa)	Financiamiento	Capital Inicial para la creación de empresa	Recursos propios	Entrevista a empresarios
					Crédito	
					Socios	
				Acceso a financiación (requisitos para acceder a un crédito)	Fácil acceso	
					Difícil acceso	
				Fuentes de financiación para las empresas nuevas y en crecimiento	Establecimientos de crédito	
					Entidades de servicio financiero	
					Otros	
				Tasas de interés y costos de financiamiento	Altas	
					Bajas	
			Carga laboral	Costos y gastos de nomina	Salario Base	
					Prestaciones sociales y otros.	
			Investigación y desarrollo	Tecnología e innovación en las empresas	Proceso	
					Producto	
					Organización	
			Competencia	Competencia de empresas formales e informales	Competencia de empresa formales y legales	
					Competencia de empresa informales	

	Identificar y clasificar los factores institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la cuidad de Pasto en los años 2008-2012.	-	Labor de las Instituciones públicas y privadas	Servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas	Sensibilización	Entrevista a empresarios
					Formación	
					Pre incubación	
					Financiación	
					Creación de empresa	
					Capacitación empresarial y sostenibilidad	
					Sistema de información	
				Asistencia a las instituciones que fomentan y/o promueven el emprendimiento	Permanente	
					Ocasionales	
				Colaboradores en el área de emprendimiento	Tiempo completo	
					Descarga de horas	
				Difusión y/o publicidad de los servicios de los servicios de las instituciones que fomentan el emprendimiento	Permanente	
					Ocasionales	
				Acompañamiento institucional (en la etapa de formación de la empresa y posterior a ella)	En la etapa de formación de la empresa	
					Posterior a la etapa de formación	

Fuente: Esta investigación.

2. MARCOS DE REFERENCIA

2.1. MARCO CONTEXTUAL

El municipio de Pasto (capital de Nariño) se localiza en el extremo suroccidental Colombiano, a una altura de 2.559 metros sobre el nivel del mar y posee una temperatura media de 14 grados centígrados; el territorio municipal tiene una superficie de 1.181 km² y una área urbana de 26.4 km².

Pasto es el epicentro de la vida económica y social del departamento de Nariño, se conecta al norte a través de la vía panamericana con Popayán y el resto del País; al sur, con Ipiales, frontera con el Ecuador. Esta posición, sumada a la confluencia de diversas vías intermunicipales del resto del departamento de Nariño le otorga una característica geográfica importante. Hacia el occidente se comunica con el puerto de Tumaco, en el océano Pacífico, y al oriente con Mocoa, Departamento del Putumayo.

Pasto, como capital del departamento de Nariño, concentra, aproximadamente el 25% de la población del departamento. En la organización político administrativa, el área urbana del Municipio se organiza, en 12 comunas y en la rural en 17 corregimientos.

En el aspecto demográfico, según el DANE, Pasto registra un incremento poblacional promedio cercano a los 6 mil habitantes por año y la población proyectada para el año 2013 es cercana a los 429 mil habitantes.

Las proyecciones poblacionales del DANE para el año 2020, indican un importante incremento de la población joven, a diferencia de la tercera edad, segmento en el cual se observa un comportamiento relativamente constante, pero que de igual forma requiere atención especial.

En lo concerniente, al crecimiento económico del municipio de Pasto, haciendo un comparativo entre el Producto Interno Bruto de Pasto, Nariño y el Nacional, permite apreciar un aumento en la participación del PIB municipal a la economía regional. Esto refuerza la idea de que Pasto se viene constituyendo en el epicentro de la actividad económica departamental.

Tabla 1. Producto Interno Bruto de Pasto, de Nariño y Colombia

PIB Colombia, Nariño y Pasto	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PIB Colombia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PIB Nariño	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5
PIB Pasto	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0	1,3

Fuente: DANE, Cuentas Departamentales y CEDRE – Universidad de Nariño, Cuentas Municipales

Por su parte, "el desarrollo de actividades económicas en la cuidad de Pasto, está jalonada por el sector terciario, pues tiene una participación aproximada del 70% de la economía. Posteriormente, se encuentras el sector secundario y primario, con una participación del 27% y 3% respectivamente"[6].

Lo anterior, permite inferir que los empresarios de Pasto, básicamente están centrados en la comercialización de productos terminados, lo cuales, son traídos desde el interior del país, así como del vecino país del Ecuador.

Por otra parte, el auge de la actividad comercial en el municipio de Pasto se atribuye específicamente a la llegada de las grandes superficies, que en los últimos años hacen presencia en el contexto municipal, jalonando éste sector de la economía en el ámbito departamental.

En lo referente al número de establecimientos comerciales, según registros de la Cámara de Comercio de Pasto, en el año 2013 se presentó un incremento del 4%, respecto al año anterior; destacándose el registro de suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; y alojamiento y servicios de comida con una variación absoluta de 161 empresas para cada una de ellas. Adicionalmente, el menor registro se designó para las actividades de servicio administrativo y de apoyo con una variación absoluta de 75 establecimientos; seguido la industria manufacturera (71); información y comunicaciones (69); educación (35); actividades de atención de la salud humana y de asistencia social (16) y agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (14).

En lo relacionado al número de empleos generados por los comerciantes registrados ante las Cámaras de Comercio del departamento de Nariño (Pasto e Ipiales) reportaron 34.679 empleados vinculados laboralmente; de este total, 26.959 (77,3%) corresponden a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Pasto y 7.720 (22,7%) a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Ipiales.

[6] RED DE OBSERVATORIOS REGIONALES DEL MERCADO DE TRABAJO. Plan de fortalecimiento de la competitividad en Mipymes del sector industrial manufacturero del municipio de Pasto. Ed. Universidad de Nariño. 2011. p. 16.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Antecedentes. A continuación se relacionan algunos estudios que servirán como fundamento para el desarrollo de esta investigación, en razón de su relación con el tema de investigación y su estructura.

La creación de empresas en Extremadura: un análisis institucional[7] Esta investigación, prende analizar el marco institucional formal e informal de la creación de empresas en Extremadura. En el análisis del marco formal ahonda en los instrumento de apoyo a la creación de empresa, tanto desde el punto de vista de la oferta (instituciones y programas de apoyo), como desde la demanda de programas y servicios por parte de los actuales o potenciales empresarios. En el análisis del marco institucional informal, estudia las creencias y actitudes que tienen la sociedad hacia la creación de empresa.

A partir de ello, concluye que en la oferta institucional: los servicios están mal enfocados, no existe una adecuada publicidad de los servicios, los servicios se limitan a la suministración de información y asesoría, no hay suficientes recursos. Mientras que en la demanda institucional, se observa que los universitarios son más propensos a crear empresa, los emprendedores crean empresa sin socios y las empresas son establecidas por formas jurídicas simples.

Dinámica empresarial Colombiana[8] Pretende analizar la propensión de la población adulta de Colombia hacia la actividad empresarial, e identificar las condiciones que facilitan e impiden las iniciativas empresariales, así como las características de la actividad empresarial. Y de algún modo, determina el grado en el cual la actividad empresarial se relaciona con el crecimiento económico del país.

La base de estudio para esta investigación es el modelo del GEM, que incluye aspectos económicos e institucionales. Distinguiendo requisitos básicos, como: Instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica; Potencial de eficiencia, en los que incluye: Mayor educación y entrenamiento, eficiencia en el mercado de bienes, eficiencia en el mercado de trabajo, mercados financieros sofisticados, prontitud tecnológica, tamaño de mercado.

Además, surgen otras variables a partir de la encuesta nacional a expertos (NES), las cuales se clasifican dentro del factor innovación y espíritu empresarial. Estas

[7] DÍAZ, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.
[8] Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dinámica Empresarial Colombiana. Colombia 2014.

son: Financiamiento a empresarios, políticas gubernamentales, programas de gobierno, educación empresarial, transferencia en R&D, apertura de mercado interno, infraestructura legal y comercial, infraestructura física y normas sociales y culturales.

Respecto a las condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial, el estudio refleja que Colombia presentan un nivel inferior al promedio, siendo: la financiación, transferencia de investigación y desarrollo, políticas del gobierno, educación y formación, infraestructura comercial, apertura de mercado interno, las que peor calificación recibieron por los expertos en el tema.

Con ello, básicamente la investigación trata de orienta la formulación de políticas eficaces que ayuden a fomentar el espíritu empresarial.

2.2.2. Fundamentación teórica. Hasta hace unos siglos se pensaba que la riqueza de una nación estaba determinada por los factores productivos (tierra, capital y trabajo). No obstante, se menospreciaba al agente que realizaba la función empresarial.

Solo a partir de Cantillo (preclásico), se comienza a indagar sobre el papel de los comerciantes en la economía. Aunque son los neoclásicos quienes tratan de construir una definición de emprendimiento. Con todo, es Shumpeter, profesor de Harvard, quien a partir del concepto de “Innovación”, ha realizado el mayor aporte a la definición de “emprendimiento”.

También, sobresalen las investigaciones realizadas por el GEM, en torno a las condiciones económicas e institucionales, necesarias para el desarrollo empresarial, que a su vez permite realizar la clasificación del nivel de emprendimiento de los países.

Por otra parte, respecto al rol de las instituciones en una economía es Douglas North, el más destacado. Aunque en la actualidad Daron Acemouglu y James Robinson, han desarrollado una interesante investigación, en la que afirman que el éxito y/o fracaso de un país depende del tipo de instituciones económicas y políticas, que estos tengan.

La investigación de Carlos Díaz Casero, titulado “La creación de empresa en Extremadura: un análisis institucional”. También será un importante insumo en la investigación, pues la problemática que el menciona es similar a la de la cuidad de Pasto.

2.2.2.1. Emprendedores9 y Empresarios[10]. Detrás de cada empresa siempre existe la personalidad de su creador o gestor. Pero qué aspectos debe tener una persona para ser catalogada como emprendedor? Si bien no existe un concepto universal de "emprendedor", algunos autores han establecidos algunos criterios para poder definirlo. A continuación, se realizará una aproximación al término "emprendedor", a partir de los aportes de algunos autores.

El término "emprendedor" se deriva de la palabra francés "Entrepreneur", que aparece en el siglo XVI, para referirse a los hombres relacionados con las expediciones militares. "A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a otros aventureros como los constructores de puentes, a los contratistas de rutas y caminos y los arquitectos. En su origen, la palabra "Entrepreneur" estaba asociada a una acción de envergadura que implica, entre otras cosas, aventura, incertidumbre y riesgo. Entrepreneur es una palabra que "quiere decir ¡hacer!"[11].

Cantillon (Preclásico), es el primer autor en introducir el término "Entrepreneur" en su tratado sistemático de economía. En este menciona que una de las funciones del "Emprendedor" es la de crear o poner en marcha la actividad empresarial.

Por su parte Jean Baptiste Say, en su obra "tratado de economía política "sugiere que el "Entrepreneur" es el agente que combina a los otros en un organismo productivo"[12]. Además, trata de establecer una diferencia entre el capitalista y el emprendedor, pues menciona que el primero básicamente se encarga de prestar el dinero. Mientras que el segundo realiza las combinaciones entre los factores productivos (tierra, capital y trabajo).

Mangoldt[13], asocia al "Emprendedor" con una persona que innova constantemente. Mientras que Frank Knight, incorpora un nuevo factor a la teoría económica. Ese "nuevo" factor de producción era justamente el Emprendedor o Empresario, que a su vez se convertía en el agente de gran influencia en una economía, lo cual no había sido considerado por otro autor.

Además, Knight en su tesis doctoral "Riesgo, incertidumbre y beneficio", menciona que es el emprendedor "el agente encargado de transformar una situación de

---

[9] DUARTE, J. E. El Emprendedor, Crear Su Propia Empresa. Colombia: Alfaomega, 2008. p.27
[10] Ibíd. p.28
[11] TARAPUEZ CHAMORRO, Edwin; BOTERO V., Juan José y BENAVIDES, José Luis. Entrepreneurship y pensamiento neoclásico. Armenia: Fussion Creativa, 2008. p. 21.
[12] SAY, J. Baptiste. A treatise on political economy, or de production, distribution, and consuption of wealth. Claxton, Remsen & Haffelfinger, Philadelphia, Citado por TARAPUEZ CHAMORRO, Edwin**,** *et al*. Entrepreneurship y pensamiento neoclásico. Armenia: Fussion Creativa, 2008. p. 45.
[13] TARAPUEZ. Op Cit., p. 69.

incertidumbre en una de riesgo “siendo esta última, de algún modo medible a través métodos probabilísticos”[14]. También menciona que el emprendedor es el coordinador de los factores: capital, tierra y trabajo; dentro del sistema económico.

Por otra parte, King, afirma que “<<el productor asume la responsabilidad de pronosticar la responsabilidad del consumidor…al mismo tiempo una gran parte de la dirección y regulación técnica de la producción están todavía concentrados en una limitada de productores y nos encontramos con un nuevo funcionario económico, el empresario>>”[15]

Mientras que Shumpeter, cree que el empresario el agente que crea las innovaciones técnicas y financieras en un ambiente competitivo en el que se asume riesgos y beneficios que no siempre se mantienen, por ende, el crecimiento económico se torna irregular.

“Shumpeter considera el tipo y función del empresario, no necesariamente como aquel que inventa algo ni crea de otro modo las condiciones que la empresa explota. Consiste en lograr realizaciones”[16]. Haciendo referencia al empresario con necesidad de logro, el cual posee un talento especial.

Además, los planteamientos de Shumpeter, como: “hay una impresión de sentido común que existe algo que se llama una capacidad para los negocios, que incluye una aptitud para la administración eficiente y para la decisión rápida”, se han convertido en la base de la definición actual de emprendimiento.

Para este autor, las combinaciones de los factores de producción, o esas innovaciones, podían ser muy numerosos; no obstante, las alineaba en la siguiente categoría:

- La introducción de nuevos bienes o de una nueva calidad de cierto bien.
- La introducción de un nuevo método de producción.
- La apertura de un nuevo mercado, ya sea que se trate de un descubrimiento geográfico o solamente de la apertura de un mercado previamente cerrado a la industria considerada,
- La constitución de una nueva fuente de oferta de metería primas, y
- El establecimiento de una nueva organización. [17]

“Para Shumpeter, el empresario no era aquel que hacia un descubrimiento técnico (inventor) sino el que lo utilizaba e introducía en la realidad económica de la

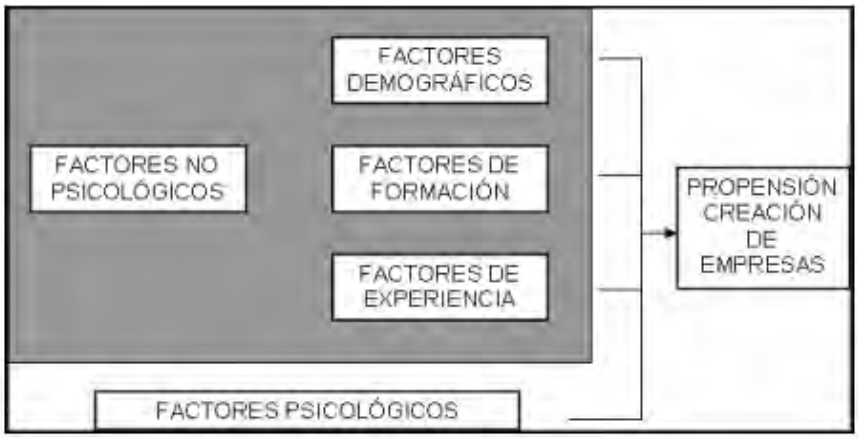
[14] Ibid., p.91.
[15] Ibid., p.87.
[16] Ibid., p.104.
[17] Ibid., p.105.

sociedad. Algo difícil por las condiciones políticas, sociales, técnicas, de aquella época”[18].

Además, para este autor “el empresario era el hombre innovador y de iniciativas, sea cual fuere el lugar desde el punto de vista económico: propietario, capitalista, o asalariado. Para él; empresario es el que realiza el <<acto empresarial>> aunque no incluyo en su análisis, a diferencia de Knight, los temas riesgos e incertidumbre en que incurría el emprendedor al realizar su labor”[19]

2.2.2.2 Perfil del emprendedor. Algunos estudios mencionan que las personas con determinado rango de edad, condición sexual, nivel de formación, son más propensas a crear empresa. No obstante, las condiciones propias de cada región hace que estos resultados sufran ciertas modificaciones, e inclusive dentro de un mismo país los resultados pueden ser heterogéneos, aunque en este último caso se suele presentar alguna tendencia. A este respecto, se resaltar el modelo de rasgos personales y propensión a crear empresas de Shane[20]. (Ver gráfico 2). En el cual, dentro de los factores no psicológicos, se menciona los rasgos demográficos, como edad y sexo; las variables de formación y de experiencia, siendo estas dos últimas consideradas como factores de éxito en la explotación de oportunidades empresariales.

Grafico 2. Modelo de los rasgos personales y la propensión a la creación de empresas



Fuente: FUENTES GARCÍA, Fernando y SÁNCHEZ, Sandra. Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. España. Universidad de Córdoba, 2010, p.4.

[18]Ibid.p.106
[19]Ibid.p.108
[20] SHANE, Scott A. Opportunities and entrepreneurship, Citado por FUENTES GARCÍA, Fernando y SÁNCHEZ, Sandra. Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. Departamento de Estadística, Investigación Operativa, Organización de Empresas y Economía Aplicada. España. Universidad de Córdoba, 2010: 1-28 • Vol. 28-3, p. 4.

2.2.2.3 Motivación. Diversos autores como Boydson tienden a asociar el emprendimiento con ciertos atributos, tales como: la necesidad de logro, la autoconfianza y el optimismo, la creatividad y la autonomía. Sin embargo, García Lillo y Marco Lajara[21] no ha sido posible establecer un perfil concreto de aquellos individuos que son más susceptibles de crear una empresa que el resto.

Por su parte, Robinson y DeNisi[22], mencionan que tampoco parece posible generalizar la existencia de una relación fuerte entre las características del empresario y su posterior éxito.

Aunque, Isidro de Pablo López, Yolanda Bueno Hernández y Begoña Santos. En su estudio "Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito", realizan una división de los aspectos que influye en el emprendimiento, estos son: Personalidad del Individuo, aspectos motivacionales, y, capacidades y competencias.

Respecto a la segunda subdivisión (aspectos motivacionales), se la considera como "impulsos que lleva a un individuo a embarcarse en un proyecto."[23]

De este modo, a continuación se cita los factores más relevantes que influyen en el emprendimiento, juntamente con los autores más destacados. Esto a partir de la investigación anteriormente citada (Ver cuadro 1).

Cuadro 1. Factores que motivan el emprendimiento

Factor	Autores más destacados
Necesidad y/o reconocimiento de logro	McClelland (1961); Hornaday y About (1971); Vesper (1980); Hawkins y Turla (1987); Veciana (1989); arela (1990); Grabinsky (1990); Vigorena (1999).
Necesidad de desarrollo personal	Hawkins y Turla (1987); Varela (1990); Vigorena (1999).
Necesidad de independencia/ autonomía	Vesper (1980); Harwood (1982); Hawkins y Turla (1987); Le Bras (1995); Lucas (1998).

[21] GARCÍA, Fernando J. Fuentes; CAÑIZARES, Sandra María Sánchez. Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. Estudios de economía aplicada, 2010, vol. 28, no 3, p. 696

[22] MCDOUGALL, Patricia P.; ROBINSON, Richard B.; DENISI, Angelo S. Modeling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin. *Journal of Business Venturing*, 1992, vol. 7, no 4, p. 267-289

[23] LÓPEZ, Isidro; SANTOS, Begoña y HERNÁNDEZ, Yolanda. Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. CAPÍTULO 51. España. Universidad Autónoma de Madrid, p. 818

Estabilidad emocional/ autocontrol	Gibb (1982); Hawkins y Turla (1987).
Creatividad / Imaginación / Innovación	Napoleoni (1968); Hornaday y About (1971); Nelson y Neck (1981); Ronstadt (1984); Greffe (1988); Gasse (1989); Ludevid y Ollé (1993); Nueno (1994); Vigorena (1999); Sánchez (2002).
Orientado hacia la oportunidad	Drucker (1964); Leibstein (1968); Shapero (1975); Meredith (1982); Hawkins y Turla (1987); McBeer (1989); Ludevid y Ollé (1993); Masifern (1996); Lucas (1998); Vigorena (1999).
Percepción del beneficio económico/ Ambición	McClelland (1961); Napoleoni (1968); Hull (1980); arwood (1982); Hisrich y Brush (1984); Hawkins y Turla (1987); Herbert y Link (1988); Hisrich y Meter (1989); Ludevid y Ollé (1993); Vigorena (1999).
Conocimiento del negocio	Leibstein (1968); Claver y Gómez (1979); Herbert y Link (1988); Veciana (1989); Guerrero y Palacios (1994); Varela (1999).
Versatilidad / Flexibilidad	Leibenstein (1968); Gibb (1982); McBeer (1989); Guerrero y Palacios (1994); Baron y Markman (1999).

Fuente: LÓPEZ, Isidro; SANTOS, Begoña y HERNÁNDEZ, Yolanda. Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. CAPÍTULO 51. España. Universidad Autónoma de Madrid, p. 818

Como se observa, son muchas las características positivas que se relaciona al emprendimiento, sin embargo, es difícil encontrar todas ellas en una persona. De ahí también, que el concepto de emprendimiento no posee una definición general.

Además, algunos teóricos expresan que crear empresa supone de la vacilación a una incertidumbre posible y significa asumir niveles de riesgo que van más allá de lo comercial y lo financiero, pues se involucran aspectos emocionales esenciales en la voluntad y decisión de emprender.

Por su parte, Marshall, al igual que Mill, aseguro que los Entrepreneur poseen numerosas habilidades especiales y que son pocas las personas que pueden definirse de esa manera. “Sin embargo, reconoció que una persona puede aprenderá y adquirir dichas habilidades”[24]

[24] TARAPUEZ CHAMORRO, Edwin; Et. Al. Op. Cit., p. 82.

2.2.2.4 Aspectos económicos e institucionales que afecta la creación de empresa. La generación de nuevos emprendedores requieren un ambiente especial que propicie las iniciativas. Para ello se hace necesario adecuadas instituciones económicas y políticas que diseñen medidas que favorezcan la acción empresarial.

Los aspectos que señalan la ruta hacia el desarrollo de la iniciativa emprendedora se agrupan, en fuerzas internas, aspectos asociados al desarrollo de la personalidad y reflejan características humanas de un emprendedor; y fuerzas externas, aspectos de entorno o del medio ambiente que influyen en la acción emprendedora. En la medida en que esos factores sean coherentes con la mentalidad empresarial, se encontraran un clima favorable para la aparición de nuevos forjadores de negocio.

En este contexto, la supervivencia de la naciente empresa, depende en gran medida de la coherencia que se establezca entre la organización, su entorno, y el comportamiento sociocultural de los consumidores, trabajadores, proveedores y demás personas que de una u otra forma están vinculadas a la organización.

Por ello, se hace necesario identificar qué aspectos económicos e institucionales, han tenido una mayor influencia en la creación y sostenimiento de la empresa en la ciudad de Pasto.

2.2.2.4.1 Aspectos económicos que influyen en la creación de empresa. Como se ha nombrado anteriormente, el emprendedor es el agente que en parte hace posible la función empresarial. No obstante, la motivación para emprender en gran medida depende de las características económicas de la región o país.

Así como no existe una definición general de emprendimiento, tampoco ha sido posible establecer de forma general, los factores que logran la generación de empresa, pues estos dependen de la percepción de los empresarios, los cuales se encuentran inmersos en diversas culturas y entornos. No obstante, diversos autores, expresan aproximaciones en torno a los factores que mayormente afecta la creación y sostenimiento de empresa en una determinada economía.

De este modo, se destaca a Ricardo Bolaños[25], “quien realiza la subdivisión de los factores económico en: factores internos y externos. Esta última a su vez, se subdivide en tres niveles económicos: Macro, Messo y Micro. Dentro de los factores macroeconómicos están; las regulaciones, los impuestos, oportunidades y

[25] BOLAÑOS, Ricardo. Detonantes de emprendimiento. Comparar factores tanto internos como externos que influencian la intención del individuo de crear una empresa. VIII Reunión de Economía Mundial. Área 1: empresas y empresarios en la economía mundial. México. Tecnológico de Monterrey. p. 7.

tratados de libres comercio. En el nivel microeconómico, están: la facilidad de organizar la empresa, y facilidad de encontrar mano de obra y empleados competentes".
En el estudio Dinámica Empresarial Colombiana, realizado por el GEM, también se mencionan ciertos factores económicos e institucionales que afectan o tienen influencia en la creación de empresa. Estas, según los criterios del GEM hacen referencia a condiciones básicas de infraestructura empresarial.

Es conveniente resaltar que estos factores surgen a partir de la encuesta realizada a expertos nacionales (National Expert Survey, NES), en el que se recoge la opinión de expertos que conocen de cerca la evolución de las condiciones para la creación de empresas.

Estos aspectos son:

- Financiación a empresarios
- Políticas gubernamentales
- Programas del gobierno
- Educación empresarial
- Transferencia en R&D
- Apertura de mercado interno
- Infraestructura legal y comercial
- Infraestructura física
- Normas sociales y culturales[26]

Por su parte, Rogelio Domenichelli[27], "clasifica los factores que afectan la creación de empresa en dos grupos; Factores intrínsecos y factores externos. Estos últimos afecta la actividad empresarial, no obstante, el empresario no tiene la influencia necesaria para modificarla. Además, estos factores externos también tienen una relación con el contexto cultural, político, demográfico y tecnológico de un país".

A su vez, los factores externos se subdividen en dos tipos de condiciones; unas generales y otras específicas.

Dentro de las condiciones generales de un país y/o región que influyen en el entorno empresarial, están:

- Mercados financiero
- Grado de apertura
- Gestión empresarial

[26] GEM. Dinámica empresarial Colombiana. 2013. P. 19.
[27] DOMENICHELLI, Rogelio. Factores condicionantes de la actividad emprendedora. Valencia; Universitat de València-EG. Facultat de Psicología. p. 5.

- Mercado laboral
- Infraestructura
- Administración publica
- Tecnología en I+D+i

En las condiciones específicas de un país y/o región que influyen en el entorno empresarial, se encuentran:

- Acceso a financiación
- Infraestructura empresarial y profesional
- Apertura del mercado interno
- Política fiscal
- Educación y formación
- I+D y transferencias de tecnología e innovación
- Programas gubernamentales/regionales de apoyo al emprendedor y el autoempleo[28].

Como se puede observar, básicamente existe una subdivisión notoria, entre aspectos macros y micros que favorecen o limitan la acción empresarial. La primera se relaciona con las condiciones generales de una economía, por ende, el emprendedor no tiene la suficiente influencia para cambiarlos. Caso contrario de los "micro aspectos", en los que su modificación depende de las estrategias y políticas adoptadas por el emprendedor.

Por todo lo anterior, los factores económicos que rodean la creación y sostenimiento de la empresa será analizado en la subdivisión: Macroentorno económico y Microaspectos (Económicos y financieros de la empresa).

2.2.2.5 Leyes que fomentan el emprendimiento empresarial.

- **Ley 1014 de 2006 de Fomento a la Cultura del Emprendimiento:** a cargo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, debe contribuir a la construcción de una cultura del emprendimiento para lo cual deberá: promover la alianza público-privada académica, facilitar condiciones para el emprendimiento y desarrollar la dimensión local del emprendimiento.[29]

- **Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010:** diseñada para revertir las cifras de informalidad, a través de la formalización de empresas y empleos que no

[28] Ibid.p. 7.
[29] Ministerio de Comercio, industria y turismo. Política Nacional de Emprendimiento. [En línea]. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=16435. [Citado el 25 de febrero de 2014]

tienen esa condición. Con ello se busca un mayor crecimiento económico y bienestar social.

2.2.2.6 Instituciones.

- **Función de las instituciones públicas y privadas**

Dentro de este aspecto, es indispensable mencionar la teoría económica institucional, la cual hace referencia a los distintos factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones o el comportamiento humano, lo que supone la utilización del concepto "Institución" de una manera muy amplia. Las instituciones son las normas y reglas restrictivas que rigen en la sociedad, condicionando y dirigiendo el marco de relaciones que se producen en ella.[30]

Habitualmente al referirnos de instituciones, lo asimilamos a los diferentes organismos u organizaciones, especialmente del sector público, que se encuentran en nuestro alrededor, así por ejemplo hablamos de ejército, alcaldías, empresas de salud, entre otras. Sin embargo, es conveniente nombrar que cuando se habla de instituciones, desde el punto de vista económico, esta se refiere a las "reglas"[31] que hacen posible la convivencia en una sociedad.

Además, en lo económico, las instituciones desempeñan un papel vital, pues se encargan de incentivar el accionar en los diferentes agentes de una sociedad, a través de las oportunidades que estas faciliten.

Para Douglass North[32], uno de los principales neoinstitucionalistas, "las instituciones son las reglas de juego de una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana". También distingue aquellas limitaciones formales, conocidas como reglas, de aquellas informales, denominadas normas, las cuales de algún modo gobiernan y forman la interacción humana.

Además, North[33] considera la necesidad de un modelo del cambio institucional para poder formular una teoría de la dinámica económica, cimentada en tres

---

[30]DÍAZ, J. Op. Cit., p.15.

[31]EL DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA, acepción 5ª, Citado en [31]Díaz, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.p.15

[32] NORTH, Douglass. Instituciones, cambio Institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica. México, 1993. p.13.

[33] NORTH, Douglass. Economic performance through time. 1994. The American Economic Review. Vol. 84 nº 3. June. pp. 359-368. Citado por Díaz, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.p.24.

líneas de investigación básicas: 1. de los derechos de propiedad que fundamentan el entremano de incentivos individuales y sociales del sistema, 2. del papel del estado en cuanto estructura de especificación y vigilancia del cumplimiento de esos derechos de propiedad, 3. de cómo se perciben e influyen en las relaciones de los agentes individuales y sociales las reglas de juego y sus transformaciones a lo largo del tiempo. "El estado y la ideología de los individuos son los dos elementos principales de esta teoría"[34].

Como menciona Ramos.

> Varios autores no institucionalistas también han ligado la idea principal de "ordenar la interacción humana" al concepto de institución. En este sentido, Bromley (1995), define las instituciones como el "conjunto de acuerdos y reglas colectivas que establecen los estándares aceptables del comportamiento individual y de grupo". Ciriacy-Wantrup (1995), ve a las instituciones como "aquéllas que proporcionan reglas de decisión para ajustar y acomodar demandas en conflicto" y, Huerta Soto (1992) considera a las instituciones sociales (el lenguaje, la familia, el mercado, el dinero, el derecho, etc.) como todo aquello que supone un patrón, pauta o modelo repetitivo de conducta, con independencia del ámbito, lingüístico, económico, jurídico, etc., en el que se lleve a cabo[35].

Por consiguiente, Lepage[36] el concepto de institución afecta a todos los ámbitos de la existencia, configurando la actividad económica, estructurando sus sistemas de beneficios y costes, reduciendo la incertidumbre y afectando al funcionamiento del mercado, en cuanto éste no se puede disociar del conjunto de normas colectivas, legales o morales que, en un momento dado, enmarcan la libertad de acción y elección de los diferentes agentes económicos.

Por su parte Acemouglu y Robison[37], mencionan que las instituciones económicas y políticas inclusivas, promueven un adecuado crecimiento y desarrollo económico en una nación, pues generan oportunidades para la mayoría de los habitantes.

---

[34]TORRES, E. Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico. Citado en Dávila, C. Empresas y Empresarios en la historia de Colombia. Siglo XIX – XX. Una colección de estudios recientes. Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003. p.27.

[35] RAMOS, J. L. Economía, Marco Institucional y Medio Ambiente: la economía de los recursos naturales desde la perspectiva institucional. Madrid: Editorial Complutense S.A, 2000.

[36] LEPAGE, H. Por qué la propiedad. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1986. Citado en Díaz, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.p.15

[37] ACEMOUGLU, Daron y ROBINSON, James A. Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Deusto, 2012.

La fundamentación teórica aquí descrita, constituye el eje fundamental para direccionar el proceso para la identificación de factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en las personas que han generado empresa en la ciudad de Pasto en los últimos cinco años.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

- **Emprendedor:** persona que emprende un proyecto, ya sea porque detecto una oportunidad importante en el entorno y quiere aprovecharla o por circunstancias ajenas a él tuvo que emprender una nueva actividad económica. Otras definiciones, de emprendimiento, no hacen referencia propiamente al ámbito empresarial, como la que menciona Gifford Pinchot[38], "los emprendedores son personas que sueñan y logran hacer realidad lo que imaginan".

- **Empresario:** el termino empresario, se relaciona al término "empresa". "El empresario es la persona que tiene un negocio en marcha, es propietario de él (total o parcialmente), lo gerencia directamente o por medio de otra persona que no es necesariamente accionista"[39]. Además, él generalmente "administra, planifica, organiza, coordina y dirige las empresas"[40]. Por otra parte, Ferrell, menciona que "un empresario es una persona que arriesga su dinero, tiempo y esfuerzo para desarrollar un producto o forma de hacer algo innovado".[41]

- **Emprendimiento:** existe una gran cantidad de definiciones de este concepto, sin embargo, en esta investigación se tomara al emprendimiento como "la capacidad, la habilidad, la competencia o la pericia necesaria para desarrollar proyectos innovadores o de oportunidad para obtener un beneficio"[42], sin desconocer que también son válidos los proyectos que no necesariamente tienen un componente innovador y se emprenden por necesidad.

- **Capital semilla:** según el ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el capital semilla es una financiación o inversión temprana que hace una

---

[38] HARPER & ROW. Intrapreneuring.1985. Citado en FORMICHELLA, María M. El concepto de emprendimiento y su relacion con la educacion, el empleo y el desarrollo local. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires: 2004. Pag 16. [En línea]. Disponible en: ftp://ftp.unicauca.edu.co/Facultades/FIET/Materias/Gestion_tecnologica/2005/Clase%2012/Nuevos/emprendydesarrollolocal.pdf [citado 07 de septiembre de 2014]

[39] EMPRENDE & PROSPERA. Las definiciones de emprendedor y empresario. FundaPyme. [En línea]. Disponible en: http://www.emprendeyprospera.com/las-definiciones-de-emprendedor-y-empresario/ [citado 17 de septiembre de 2014]

[40] Ibid.p. 1.

[41] FERREL O.C, *et al*. Introducción a los negocios en un mundo cambiante, cuarta Edición. Mc Graw Hill, 2004, Pág. 24. Citado en THOMPSON Ivan. Definición de Empresario. Promonegocios.net. [En línea]. Disponible en: http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html#notas [citado 17 de septiembre de 2014]

[42]TARAPUEZ CHAMORRO, Edwin; Et. Al., Op. Cit., p. 53.

institución o un ángel inversionista en una empresa que este iniciando sus actividades económicas hasta la fase en donde esta es capaz de crear su propio flujo de caja[43].

- **Fondo emprender:** Es un fondo creado por el Gobierno Nacional para apoyar iniciativas empresariales o proyectos productivos, que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores, (los cuales deben de ser estudiantes del SENA o de centros educativos reconocidos por el Ministerio de Educación) en sus procesos de formación con la creación de empresas[44].

- **Innovación:** Según la OCDE la innovación es "es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las practicas internas de la empresa, la organización de un lugar de trabajo o las relaciones exteriores"[45].

- **Unidad de emprendimiento:** Es un centro de atención donde se capacita y orienta a los emprendedores, brindándoles la información necesaria que le permita aprovechar las capacidades y oportunidades de su entorno para implementar ideas de negocio novedosas, adicionalmente estas unidades prestan asesoría durante las etapas de creación y consolidación de las empresas creando una cultura emprendedora y de innovación[46].

- **Instituciones económicas Inclusivas[47]:** posibilitan y fomentan la participación de la gran mayoría de las personas en actividades económicas que aprovechan mejor su talento y sus habilidades y permiten que cada individuo pueda elegir lo que desea.

- **Instituciones económicas extractivas[48]:** tienen como objetivo extraer la renta y riqueza de un subconjunto de la sociedad para beneficiar a un subconjunto distinto.

- **Instituciones políticas extractivas[49]:** concentran el poder en manos de una élite reducida y fijan pocos límites al ejercicio de su poder.

- **Instituciones políticas inclusivas[50]:** confieren el poder ampliamente.

---

[43] MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. Capital semilla. Bogotá: Mipymes Portal empresarial Colombiano, 2013.
[44] FONDO EMPRENDER. ¿Qué es el Fondo Emprender? Bogotá, 2013.
[45]ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO. Oficina de estadisticas de las comunidades europeas. Eurostat. p.56.
[46] SEVICIO NACIONAL DE ESTADISTICA. Estimación y proyección de población nacional, departamental y municipal total por área 1985-2020, 2013.
[47] Ibid.p.96.
[48] Ibid.p.96.
[49] Ibid.p.97.

- **Política:** “es el proceso por el medio del cual las personas de una sociedad eligen las reglas que la gobernaran.”[51]
- **Tecnología:** “es la forma específica como se combinan y mezclan los factores productivos… está constituida por ideas y conceptos abstractos”[52]

- **Infraestructura**: es un tipo especial de capital físico. Está constituido por vías, redes de comunicación, puertos, hidroeléctricas o acueductos.[53]

- **La microeconomía:** “es una teoría acerca de comportamiento de los mercados individuales y la forma como los recursos se asignan entre ellos”[54].

- **La macroeconomía:** “estudia eventos que nos afecta a todos, como el desempleo, inflación, las crisis y recesiones, la devaluación de la moneda, entre otros.”[55]

- **Desarrollo económico:** Jorge Salguero, menciona que desarrollo económico **“**es el aumento persistente del bienestar de una población”.[56]

- **Crecimiento económico:** Según Olivier Blanchar y Daniel Perez, mencionan que el crecimiento económico, **“**es el cambio continuo de la producción agregada a través del tiempo”[57].

- **Sistema financiero:** es el conjunto de instituciones, mercados y medios de un país, cuyo objetivo y finalidad principal es la de canalizar el flujo de fondos desde los oferentes hacia los demandantes. Mauricio Cárdenas[58], presenta una estructura de sistema financiero, en el que menciona que este, se compone de: Mercado monetario, mercado de capitales, mercado de divisas y otros mercados financieros. A su vez, el mercado de capitales, se subdivide en mercado de capitales bancario y mercado de capitales no bancario.

---

[50] Ibid.p.103.
[51] Ibid.p.102.
[52] CARDENAS, Mauricio. Introduccion a la Economía Colombiana. 2 edicion. Bogotá, D.C: Alfaomega. 2009. P. 70.
[53] Ibid.p.67.
[54] Ibid.p.18.
[55] Ibid.p.18.
[56] SALGUERO, Jorge. Enfoques sobre algunas teorías referentes al desarrollo regional. Sogeocol. 2006. p.2. [En línea]. Disponible en: http://www.economia.unam.mx/academia/inae/inae5/515.pdf [citado 18 de septiembre de 2014]
[57] BLANCHARD, Olivier y PÉREZ, Daniel. Macroeconomía: Teoría y política económica con aplicaciones a América Latina, Prentice Hall, 2000.
[58] CARDENAS. Op. Cit., p. 314.

- **Economía informal:** la OIT, define a la economía informal como" el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que tanto en la legislación como en la práctica están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos."[59]

- **Contrabando:** "es la entrada, la salida y la venta clandestina de mercancías prohibidas o sometidas a derechos en los que se defrauda a las autoridades locales. También se puede entender como la compra o venta de mercancías evadiendo los aranceles, es decir evadiendo los impuestos."[60]

- **MIPYMEs:** acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa.

- **Negocios pequeños:** Ricky Griffin y Ronald Ebert, lo define como "empresas de propiedad privada, se maneja independientemente y no domina su mercado"[61]. Por lo general estos negocios son de propiedad local.

- **Prospectiva**: "La prospectiva es una disciplina con visión global, sistémica, dinámica y abierta que explica los posibles futuros, no sólo por los datos del pasado sino fundamentalmente teniendo en cuenta las evoluciones futuras de las variables (cuantitativas y sobretodo cualitativas) así como los comportamientos de los actores implicados, de manera que reduce la incertidumbre, ilumina la acción presente y aporta mecanismos que conducen al futuro aceptable, conveniente o deseado"[62]

2.4. MARCO LEGAL

[59] GOMEZ, Alejandro. Informalidad: definición y causas. Paradigmas Revista de Investigacion. [En línea]. Disponible en: http://www.paradigmas.mx/informalidad-definicion-y-causas/ [citado 18 de septiembre de 2014]

[60] Wikipedia. 2015. [En línea]. Disponible en https://es.wikipedia.org/wiki/Contrabando [citado 18 de febrero de 2015]

[61] GRIFFIN, Ricky W. y EBERT, Ronald, J. Negocios. Septima Edicion. Mexico: Pearson, 2005. P. 64.

[62] INSTITUTO DE PROSPECTIVA ESTRATÉGICA DE ESPAÑA.1999. Citado por INSTITUTO DE PROSPECTIVA ESTRATÉGICA (IPE).Prospectiva. [en línea]. Disponible en http://www.prospecti.es/ipeframe.htm [citado 9 de marzo de 2015]

❖ **Ley de fomento a la cultura del emprendimiento**

Ley 1014 de 2006, "De fomento a la cultura del emprendimiento". Tiene como objetivos:

- Promover el espíritu emprendedor
- Desarrollar y fomentar la cultura emprendedor
- Que Colombia tenga emprendedores con ideas de negocios exitosas
- Crear un vínculo ente el sistema educativo, la empresa, el estado y el emprendimiento
- Generar empresas competitivas y reconocidas en el mercado nacional e internacional
- Promover la innovación y la creatividad; Fortalecer las unidades productivas existentes.[63]

❖ **Política nacional de espíritu empresarial y creación de empresas**

Esta política que afortunadamente recogió muchos de las ideas que el CDEE-ICESI había venido formulado desde hace varios años. Los principales componentes de la política son:

- Ley MIPYMEs como base de un entorno favorable a la creación de nuevas empresas en Colombia.
- Los procesos de promoción del espíritu empresarial.
- La reducción de la incertidumbre y el apoyo a la comercialización.
- El apoyo integral en los procesos de creación de nuevas empresas.
- El establecimiento de mecanismos de financiación.
- El apoyo a la creación de empresas innovadoras y con vocación exportadora.
- El desarrollo de instituciones para apoyar todo el proceso[64]

❖ **Ley MIPYME (Ley 590 del 2000 modificada por la ley 905 de 2004)[65]**

Tiene por objeto promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el

---

[63] GUTIÉRREZ, José. ¿Qué es la Ley de Emprendimiento?. Tecnológico de Antioquia. 2012. [en línea]. Disponible en http://www.tdea.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=244:que-es-la-ley-de-emprendimie&Itemid=340 [citado 19 de septiembre de 2014]

[64] ICESI. 2014. [en línea]. Disponible en http://www.icesi.edu.co/cdee/innovando23/Editorial/editorial.html [citado 25 de febrero de 2014]

[65] ELABEDUL. 2014. [en línea]. Disponible en http://www.elabedul.net/San_Alejo/Leyes/Leyes_2000/ley_590_2000.php [citado 26 de febrero de 2014]

aprovechamiento productivo de pequeños capitales; teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.[66] Esta Ley fue modificada por la **Ley 905 de 2004.**

- **Agenda interna para la productividad y competitividad**

> El CONPES 3297 de julio de 2004 retomó la política pública sobre competitividad con la definición de la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad (AI) que busca un acuerdo de voluntades y decisiones entre la Nación, las entidades territoriales, el sector privado, los actores políticos y la sociedad civil sobre el conjunto de acciones estratégicas que el país debe realizar en el corto, mediano y largo plazo, para mejorar la productividad y competitividad de su aparato productivo[67].

- **La ley 1429 del 29 de diciembre de 2010**

Básicamente está diseñada con el objetivo (tres principales) de:

- Formalizar empleo y empresas que hoy son informales
- Generar más empleos formales
- Mejorar ingresos de la población, de los desempleados en condiciones de desventajas y de los pequeños empresarios.[68]

Con ello, se pretende revertir las cifras, que expresan que los pequeños empresarios, no legalizan o formalizan sus empresas, por temor a los altos costos, por concepto de cargas tributarias, laboral, financiero, etc.

Algunos “incentivos para la formalización empresarial”, son:

Progresividad

- Progresividad en el pago del impuesto sobre la renta
- Progresividad en el pago de parafiscales y otras contribuciones de nómina
- Progresividad en el pago del impuesto de industria y comercio y otros Impuestos.
- Progresividad en la matricula mercantil y su renovación.

---

[66] Ibid.

[67] UNVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA. 2014. [en línea]. Disponible en http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/agenda.htm [citado 26 de febrero de 2014]

[68] MINISTERIO DE TRABAJO. 2012. Abecé de la Ley de Formalización y Generación de Empleo. ‘Ley de Primer Empleo’. - Min Trabajo.

Además, de otros incentivos para la contratación de personal con especiales condiciones.

❖ Plan nacional de desarrollo 2010 – 2014

Dentro de este plan se realiza un diagnóstico del emprendimiento empresarial, en el que se encuentra que una de las principales barreras para el desarrollo de emprendimiento por oportunidad son: "la ausencia de productos y servicios diferenciadores y la escasez de recursos para el financiamiento en las etapas tempranas, especialmente los de capital semilla"[69]

A partir de lo anterior, se plantea una política que abarca los siguientes lineamientos estratégicos:

- *Fomento de fuentes alternativas de financiación para las nuevas empresas por oportunidad;* esta a su vez, desarrollara las siguientes acciones:
    - Incentivar el financiamiento de emprendimientos a través de Ángeles Inversionistas
    - Profundizar la industria de fondos de capital semilla y de riesgo en etapa temprana
    - Fortalecer el Fondo Emprender (FE)
- *Fortalecimiento institucional de la industria de soporte:* que logre dinamizar la creación de empresas de carácter innovador a través del otorgamiento de incentivos económicos a los parques tecnológicos. Además, se brindara apoyo en materia de financiación de proyectos y fortalecimiento de capacidades de investigación.[70]

❖ Plan regional de competitividad de Nariño

Es la carta de navegación de la Comisión Regional de Competitividad del departamento de Nariño (CRCN)[71] y otras instituciones municipales y departamentales en la formulación de los planes de desarrollo. Este documento alberga alrededor de 87 iniciativas, clasificadas en objetivos estratégicos como: emprendimiento y empresarismo, encadenamiento productivo y clúster…además, contiene objetivos transversales entre los que se destaca: ciencia, tecnología e

---

[69] DNP. Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014. Prosperidad para Todos. p. 82. [En línea] Disponible en https://sinergia.dnp.gov.co/SISMEG/Archivos/PND2010-2014%20Tomo%20I%20CD.pdf. [citado 16 de septiembre de 2014]
[70] Ibid. p. 83-87.
[71] COMPETITIVIDAD. 2015. Plan regional de competitividad de Nariño 2010 – 2032. [En línea]. Disponible en http://competitividad.com.co/Narino [citado 29 de julio de 2015]

innovación, infraestructura y logística, políticas públicas y fortalecimiento institucional, financiamiento y medio ambiente. Cabe resaltar que las anteriores alternativas han sido concertadas por todas las instituciones públicas y privadas que integran la CRCN.

Respecto al objetivo estratégico de “emprendimiento y empresarismo”, se resalta las siguientes estrategias e iniciativas:

- Implementación de la catedra de emprendimiento y empresarismo en los establecimiento educativos
- Fomentar la cultura de asociatividad y emprendimiento
- Identificar y concretar fuentes de financiación y/o coordinación para los proyectos empresariales de emprendedores
- Apoyo al sector empresarial, a través la Corporación Incubadora de Empresas de Nariño, las unidades de emprendimientos y el Centro de Desarrollo Empresarial del Departamento
- Fortalecer procesos de investigación e innovación tecnológica para la producción y transferencia de tecnología
- Reducir y simplificar los trámites para la creación de empresas[72]

[72] Ibid.

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación será de tipo descriptivo, puesto que se pretende caracterizar los factores económicos e institucionales que influyen en la creación de empresas en los empresarios de las mipymes de la ciudad de Pasto. No obstante, también se buscara las relaciones entre cada una de las variables.

3.2. METODO DE INVESTIGACIÓN

Los procesos teóricos siempre han sido sustentados a través de raciocinios hechos por pensadores, y en el contexto de Pasto, esas teorías han sido asimiladas por medio de la implementación de programas de difusión del emprendimiento, pero, sin denotar un impacto importante en el entorno que compete. El trabajo plantea una metodología que a través de la información recolectada en los diálogos, entrevistas y la compilación de testimonios propios de personas que han tenido éxito y fracaso en procesos de emprendimiento empresarial en la ciudad de Pasto durante el periodo 2008-2012. Se logre la realización del análisis y construcción de categorías apoyadas en el contraste entre la realidad evidenciada del contexto y la teoría construida por expertos en el tema.

La investigación en el campo social, requiere de un soporte que sea más cualitativo que cuantitativo, a través del contacto e interacción con la población objeto y que a partir de ese contacto se genere nuevo conocimiento, uno valido para ese contexto. En atención a este tema se indica el sustento teórico metodológico de la investigación, basado en la construcción social de conocimiento y la IAP.

No obstante, la investigación también incorpora una parte cuantitativa, para la caracterización de aquellos aspectos básicos del emprendedor, como edad, sexo, estrato socioeconómico, entre otros. Sin embargo, cabe advertir que los datos encontrados en los ítems respectivos (Cuantitativos) no pretenden realizar una inferencia de una población. Si no se limita a presentar los datos de aquellos empresarios que fueron entrevistados, aunque, no se descarta que estos datos sean muy similares a estudios realizados por otras instituciones en tema de emprendimiento como los que realiza el GEM.

Por otra parte, la metodología propuesta para esta investigación pretende des-elitizar el conocimiento a través del reconocimiento de la pluralidad de voces. Más

allá del todo vale y la conveniencia con los intereses hegemónicos, se privilegia la realidad vivida por los afectados/as, aquellos que amplían posibilidades de elección.
Lo anterior, se pretende lograr gracias a las narrativas de afirmación y experiencias de los empresarios quienes comparten sus conocimientos desde la diversidad de escenarios, privilegiando de este modo la construcción de teoría. De esta forma, los trabajos de Escobar[73] en defensa del pacífico colombiano son referentes en la construcción de conocimiento que rompe con los cánones propuestos por las organizaciones internacionales como las grandes agencias de la episteme representante del estatuto de verdad del mundo.

Ahora bien, la construcción de conocimiento social debe ser apalancado por una forma específica del cómo hacer la intervención en la población seleccionada. La IAP como método de investigación y aprendizaje colectivo de la realidad, basado en un análisis crítico con la participación activa de los grupos implicados, que se orienta a estimular la práctica transformadora y el cambio social, da al grupo el soporte de cómo abordar la investigación de forma efectiva.

De esta manera, el método de la investigación-acción participación (IAP) combina dos procesos, el de conocer y el de actuar, implicando en ambos a la población cuya realidad se aborda. Al igual que otros enfoques participativos, la IAP proporciona a las comunidades y a las agencias de desarrollo un método para analizar y comprender mejor la realidad de la población (sus problemas, necesidades, capacidades, recursos), y les permite planificar acciones y medidas para transformarla y mejorarla. Es un proceso que combina la teoría y la praxis, y que posibilita el aprendizaje, la toma de conciencia crítica de la población sobre su realidad, su empoderamiento, el refuerzo y ampliación de sus redes sociales, su movilización colectiva y su acción transformadora.

En cada proyecto de IAP, sus tres componentes se combinan en proporciones variables. a) La investigación consiste en un procedimiento reflexivo, sistemático, controlado y crítico que tiene por finalidad estudiar algún aspecto de la realidad con una expresa finalidad práctica. b) La acción no sólo es la finalidad última de la investigación, sino que ella misma representa una fuente de conocimiento, al tiempo que la propia realización del estudio es en sí una forma de intervención. c) La participación significa que en el proceso están involucrados no sólo los investigadores profesionales, sino la comunidad destinataria del proyecto, que no son considerados como simples objetos de investigación sino como sujetos activos que contribuyen a conocer y transformar su propia realidad.

La finalidad de la IAP es cambiar la realidad y afrontar los problemas de una población a partir de sus recursos y participación, lo cual se plasma en los

[73] ESCOBAR, Arturo. Territorios de la diferencia. Lugar, movimientos, vida, redes. Envión editores. 2010.

siguientes objetivos concretos: a) Generar un conocimiento liberador a partir del propio conocimiento popular, que va explicitándose, creciendo y estructurándose mediante el proceso de investigación llevado por la propia población y que los investigadores simplemente facilitan aportando herramientas metodológicas. b) Como consecuencia de ese conocimiento, dar lugar a un proceso de empoderamiento o incremento del poder político (en un sentido amplio) y al inicio o consolidación de una estrategia de acción para el cambio. c) Conectar todo este proceso de conocimiento, empoderamiento y acción a nivel local con otros similares en otros lugares, de tal forma que se genere un entramado horizontal y vertical que permita la ampliación del proceso y la transformación de la realidad social.

3.3 PARADIGMA DE LA INVESTIGACION

Como se han nombrado anteriormente, la investigación tendrá dos enfoques (Cualitativo – Cuantitativo). En lo cualitativo, se pretende comprender y explicar los factores económicos e institucionales que han influido en la creación de empresa, a partir de las manifestación hechas por los empresarios entrevistados. Estas expresiones, si bien, presentan cierta subjetividad, serán minimizadas al máximo mediante una adecuada sistematización que logre la sintetización de hechos generales. Para ello, la información encontrada en las entrevistas será procesada en el software Atlas, ti.

Además, la investigación incorpora una parte cuantitativa con la que se pretende extraer en la medida de lo posible las características generales de los empresarios. Para ello será necesario la aplicación de técnicas estadísticas, que permita el análisis de los datos cuantitativos obtenidos en la entrevista.

3.4. FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Los instrumentos utilizados durante la ejecución se este trabajo son principalmente entrevistas dirigidas a los emprendedores, acompañada de técnicas como la observación de campo, la investigación en archivos y bibliotecas y las historias de vida.

La información obtenida en las entrevistas y fuentes secundarias, fueron sistematizadas y analizadas en el software Atlas, ti y en programa Excel.

3.4.1 Fuentes primarias. Entrevistas directa a los emprendedores de las mipymes de las actividades económicas más representativas de la ciudad de Pasto que han generado empresa en los ultimos cinco años (2008-2012).

3.4.2 Fuentes secundarias. La recolección de información a través de libros, tesis, revistas, estudios anteriores e investigaciones relacionadas.

3.4.3 Fuentes terciarias. Recopilación de datos en direcciones electrónicas.

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1. Universo. Los emprendedores de las MIPYMEs de las actividades económicas más representativas de la ciudad de Pasto que han generado empresa en el periodo 2008-2012.

3.5.2. Distribución de la muestra. La definición del número de empresarios a entrevistar se realizara a través del muestreo Intencional o de conveniencia. Este tipo de muestreo (no probabilístico) se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras representativas mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos.

> Las unidades se eligen en forma arbitraria designando a cada unidad según características que para el investigador resulten de relevancia. Se emplea, por lo tanto, el conocimiento y la opinión personal para identificar aquellos elementos que deban ser incluidos en la muestra. Se basa primordialmente, en la experiencia de alguien con la población, su técnica consiste en que es el investigador el que escoge intencionalmente sus unidades de estudio, seleccionando los individuos que se consideren más representativos[74].

De este modo, se plante una muestra tentativa de 24 empresarios a entrevistar, no obstante, este número se ampliara o reducirá, a partir de la información que se vaya obteniendo en las entrevistas. Por ejemplo, en el caso de presentarse una saturación de información temprana, se tomara la decisión de interrumpir las entrevistar, claro está, que la información recolectada hasta entonces debe reflejar la realidad de la población.

[74] HERNÁNDEZ, R. Metodología de la Investigación. México. Mc Graw-Hill, 1991.

En la siguiente tabla se presenta el número de entrevistas tentativas a realizar por sector económico:

Tabla 2. Distribución de la muestra según sectores económicos

SECTORES ECONOMICOS PASTO / AÑOS	TOTAL EMPRESAS	% TOTAL	ENTREVISTAS A APLICAR
(A) Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y pesca	44	3,28%	1
(B) Explotación de Minas y Canteras	10	0,75%	1
(C) Industria Manufacturera	124	9,25%	2
(D) Suministro de Electricidad, Gas, vapor y aire acondicionado	13	0,97%	0
(E) Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental	0	0,00%	0
(F) Construcción	141	10,52%	4
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	345	25,75%	6
(H) Transporte y Almacenamiento	72	5,37%	1
(I) Alojamiento y servicios de comida	24	1,79%	0
(J) Información y comunicaciones	12	0,90%	0
(K) Actividades financieras y de seguros	22	1,64%	0
(L, M,N) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler, Actividades profesionales, científicas y técnicas, actividades de servicios administrativos	344	25,67%	6
(O) Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	13	0,97%	0
de seguridad social de afiliación obligatoria	0	0,00%	0
(P) Educación	9	0,67%	0
(Q) Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	120	8,96%	2
(R) Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	0	0,00%	0
(S) Otras actividades de servicios	47	3,51%	1
(T) Actividades de los hogares en calidad de	0	0,00%	0
TOTAL	**1340**	**100%**	**24**

Fuente: Esta investigación en base a Cámara de Comercio de Pasto. Boletines Estadísticos 2008 – 2012

Tabla 3. Numero de instituciones a entrevistar

INSTITUCIONES	No. Entrevistas
INSTITUCIONES	6

Fuente: esta investigación.

4. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO

4.1. RECURSOS DEL PROYECTO

4.1.1. Recursos humanos.

Autor:

JORGE LUIS CONGACHA YUNDA

Asesora:

ROSA MARIA PAZ GAMBOA

4.1.2. Recursos institucionales.

Universidad de Nariño

Empresarios MYPYMES, PERIODO 2008-2012.

4.1.3 Recursos Institucionales.

Universidad de Nariño

Empresarios que han generado MIPYMEs en los años (2008-2012).

4.1.4. Recursos técnicos. Para la recolección de información a través de entrevista será necesario el uso de grabadora, para el procesamiento de la información un computador, y una impresora para la impresión de informes.

5. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

5.1.1. Desarrollo de la investigación. La presente investigación tuvo como objetivo identificar y categorizar factores Económicos e Institucionales, que influyen en la creación de MIPYMEs en la ciudad de Pasto. Para ello, fue necesario realizar una revisión teórica de los diferentes postulados. Comenzando por los aportes realizados por los neoclásicos, entre los cuales se destaca a Joseph Alois Shumpeter, quien trata de definir al emprendedor a partir de las innovaciones que este sujeto suele realizar en los procesos de una empresa. Por su parte, Douglass North, centra su preocupación en el papel que tiene las instituciones en la sociedad.

Sin embargo, para la identificación de los factores económicos e institucionales que rodean el proceso de emprendimiento en Pasto, se tomó los ítems destacados por: el GEM, Carrera y Partida, Gartner, Rogelio Navarro Domenichelli, entre otros autores; además, de otras variables establecidas para esta investigación. Pues se ha podido establecer que estas últimas tienen una fuerte influencia en el proceso que rodea la creación y sostenimiento de las empresas.

De este modo el análisis se realizó a partir de la siguiente clasificación:

1. **Características generales de los empresarios:** este factor contiene las siguientes variables:

    - Edad del Emprendedor
    - Genero
    - Estrato Socio-Económico
    - Formación académica

2. **Motivación e influencia para crear empresa**

    - Motivación para crear empresa

3. **Macroentorno económico**

    - Normas que rodean la creación y sostenimiento de la empresa

        - Trámites y requisitos para la formalización de empresa
        - Regulaciones gubernamentales según la actividad de la empresa

- Políticas del gobierno

    - Carga Impositiva
    - Ley de fomento al empleo
    - Ley de fomento a la cultura del emprendimiento

- Infraestructura

    - infraestructura de transporte y logística

4. Microaspectos (económicos y financieros de la empresa)

- Financiamiento

    - Capital Inicial para la creación de empresa
    - Acceso a financiación (requisitos para acceder a un crédito)
    - Fuentes de financiación para las empresas nuevas y en crecimiento
    - Tasas de interés y costos de financiamiento

- Carga Laboral

    - Costos y gastos de nomina

- Investigación y desarrollo

    - Tecnología e innovación en las empresas

- Competencia

    - Competencia de empresas formales e informales

5. Labor de las Instituciones públicas y privadas

- Servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.
- Asistencia a las instituciones que fomentan y/o promueven el emprendimiento
- Colaboradores en el área de emprendimiento
- Difusión y/o publicidad de los servicios de los servicios de las instituciones que fomentan el emprendimiento

- Acompañamiento institucional (en la etapa de formación de la empresa y posterior a ella)

Por otra parte, los emprendedores entrevistados fueron identificados a partir de la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto, año 2013. La cual fue necesario filtrarla teniendo en cuenta los siguientes criterios: Empresas creadas en los años 2008 – 2012, total activos, tamaño de empresa, sector económico y actividad, entre otras.

Posterior a ello, se procedió a la aplicación del método de Investigación Acción Participación (AIP), la cual "busca ganar el equilibrio con formas combinadas de análisis cualitativo y de investigación colectiva e individual y se propone combinar y acumular selectivamente el conocimiento que proviene tanto de la aplicación de la razón instrumental cartesiana como de la racionalidad cotidiana y del corazón y experiencias de las gentes comunes"[75]. Permitiendo de este modo adentrarse en la realidad expresada por los empresarios, a partir del cual se construye una investigación mucho más objetiva.

Por ello, y teniendo en cuenta que el enfoque de la investigación se direcciona más a lo cualitativo, fue necesario la construcción de una entrevista semiestructurada; a quien posteriormente se hizo necesario incorporar otras preguntas, con el ánimo de profundizar en algunos criterios.

Posteriormente se procedió a contactar a los empresarios, a través de medio escrito, correo electrónico, llamadas telefónicas, visitas al lugar de trabajo.

Finalmente, se realizó la entrevista a 23 empresarios, 3 de los cuales, no crearon sus empresas en el rango de estudio, sin embargo, la información obtenida de estos sirvieron para corroborar los resultados que hasta entonces se habían encontrado, pues la información en cierto grado se encontraba saturada con información homogénea.

En el siguiente cuadro se menciona el listado de los empresarios entrevistados.

Cuadro 2. Empresarios entrevistados

Nombre de Empresa	Nombre Entrevistado	Actividad económica de acuerdo CIIU
Invertir Publicidad y Mercadeo S.A.S.	Mariela Córdoba	Actividades de asesoría empresarial y en materia de gestión

[75] PABLO, Imen. Orlando Fals Borda y la investigación acción participativa: aportes en el proceso de formación para la transformación. Publicación Anual - Nº 1 ISSN: 2347-016X. Citado en FALS Borda y RODRÍGUEZ C. Investigación Participativa. Montevideo: La Banda Oriental, 1987.

Laboratorios Pasteur	Andrés Fernando Molineros Narváez	Laboratorios de análisis clínicos
Sinapsis S.A.S.	María Antonieta Fuentes	Comercio al por mayor de equipos médicos
Colena S.A.S.	Carol Muñoz	Producción de mantequilla, quesos y otros productos lácteos
Electro duchas	Viviana Erazo Paz	Comercio al por mayor de materiales de construcción, ferretería
Ahara IPS	Andrés Orbes	Otros tipos de alojamiento NCP
Gold Export	Ángel Aníbal Rosero Burbano	Comercio al por mayor de desperdicios y desechos de materiales preciosos
Impresores Ángel S.A.S.	Brigith Pantoja	Actividades de Impresión
Grupo y Constructora S.A.S.	Edwin Chingual	Construcción de obras de ingeniería civil.
Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales	Frank Fajardo Romo	Otros trabajos de acondicionamiento
Fajardo y Medina Abogados Asociados	Hugo Armando Medina Chaves	Asesoramiento y representación Jurídica
Inversiones Aviera	Javier Gómez Hoyos	Constructora
Asesorías y Sistemas Contables S.A.S.	Jorge Martínez	Actividades de contabilidad, teneduría de libros y Auditoria.
Conobras Ingeniería S.A.S.	José Fernando Viteri Muñoz	Construcción de obras
Constructora Rumipamba	José Mauricio Comto	Construcción de obras de ingeniería civil
X-perto Espacios Comerciales	Luís Miguel Unigarro	Diseño comercial
Página 10.	Mario Cepeda	Edición de periódicos, revistas y publicación periódicas
Clínica Ocampo Ltda.	Olga Benavides de Ocampo	Actividades de la practica odontológica
Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”	Sonia Rojas Paz	Elaboración de productos de panadería

Sagan	Eudoro Bravo Rueda	Servicios de asesoramiento, orientación y asistencia comercial
Profesionales de la Salud S.A.	Ricardo Cabrera	Actividades de otras organizaciones NCP
Prestarapido	Ana María Paredes Osejo	Otras actividades de servicio financiero

Fuente: Esta investigación – 2014

Posterior a la aplicación de las entrevistas se procedió a realizar su transcripción en Word, cuyo documento final fue trasladado al software Atlas. Ti, para su correspondiente procesamiento y análisis.

Una vez realizado la caracterización y categorización de los factores, el siguiente paso fue la aplicación de la prospectiva. Ello, con ánimo de poder identificar los posibles escenarios que se tendría en un futuro, de modo que nos permita diseñar las medidas correspondientes para lograr el escenario apuesta, el cual se caracteriza por ser muy probable y factible de realizarse.

La etapa de prospectiva fue desarrollada gracias a la disponibilidad de importantes herramientas como Mic Mac, Mactor y Smic Prob Expert. De este modo, con el primero de ellos se logró identificar las variables estratégicas del sistema a partir de las cuales se formuló las hipótesis correspondientes a cada una de ellas, quienes posteriormente, serian evaluadas expertos de las diferentes instituciones sobre la probabilidad de ocurrencia. Con ello, a través de la aplicación del programa Smic Prob Expert se logró obtener los escenarios más probables en el futuro, con el cual se pudo realizar una elección más objetiva del escenario apuesta. Luego, con base a esa elección se diseñó unos objetivos, metas, estrategias y acciones que permitirán volver realidad ese escenario apuesta.

Adicional a lo anterior, también se realizó un análisis de los actores que mayor relevancia tienen en las variables estratégicas obtenidas a partir del programa Mic Mac. La identificación de los actores se logró a partir de las expresiones de los empresarios y directores entrevistados, además de una revisión documental. Posteriormente, a través del programa Mactor se identificó los actores claves en el sistema, sobre los cuales se debe buscar una mayor sinergia de modo que contribuyan al logro de los objetivos propuestos a partir de las variables estratégicas.

Finalmente, en la investigación se expresa unas conclusiones y recomendaciones.

5.1.2. Dificultades. Las dificultades más relevantes surgieron en el trabajo de campo, y posterior análisis de la información. En la primera, se pudo evidenciar

que la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto, se encuentra desactualizada, por ende, alguna información es incorrecta. Por ejemplo, las direcciones registradas por las empresas no existen; lo mismo que sus correos electrónicos, teléfonos de contacto, entre otros.

Otro inconveniente de la base de datos tiene que ver con la fecha de matrícula de la empresa, pues al momento de realizar la entrevista los empresarios expresaban que la empresa cambio de personería jurídica, mas su creación data de muchos años.

Sin embargo, en el trabajo de campo quizá el mayor inconveniente se presentó por la indisponibilidad de algunos empresarios quienes expresaban; que no contaban con tiempo disponible para la fecha, se encontraban fuera de la ciudad, exigencia de requisitos formales, y en algunos casos la programación de la cita requería de varias semanas. Algo similar ocurrió con los “profesionales expertos” que calificaron las matrices utilizadas en la etapa de “prospectiva”.

5.1.3. Procesamiento de la información. La clasificación y/o procesamiento de la información se realizó de acuerdo a la Operacionalización de las variables, quien a su vez, se realizó en base a la sustentación teórica respectiva. De este modo, inicialmente se construyó una matriz en Excel (Ver anexo C), en la que se relacionó cada una de las respuestas de acuerdo a su pregunta. Posterior a ello, se llevó el documento de Word de cada una de las entrevistas al software Atlas, ti 7. En la que se realizó una clasificación de cada respuesta, de acuerdo a la categoría respectiva.

Posteriormente, se realizó una síntesis de cada una de las respuestas, quienes luego fueron agrupadas de acuerdo a su contenido. Permitiendo, realizar la cuantificación respectiva; indispensable en la elaboración de la caracterización.

Luego de esto se prosiguió a la aplicación de prospectiva. Para ello, la información solicitada por cada programa fue consignado directamente en el aplicativo, lo cual favoreció el análisis de las variables y/o actores. No obstante, para el caso específico del programa SMIC Prob Expert, fue necesario la construcción de una documento en Word (Ver anexo E), en el que se consignara las calificación de los expertos; esto con el ánimo de lograr la contribución ellos, quien por su apretada agenda solicitaron la matriz en físico. Sin embargo, cabe resaltar que una vez obtenido las calificaciones, estas fueron llevadas al programa.

5.1.4 Análisis de la información. Como se mencionó anteriormente, el análisis de la información cualitativa en la que se incorpora la mayoría de las variables y categorías se realizó en el software Atlas, ti. Mientras que la parte cuantitativa, se realizó en Excel. En esta segunda, básicamente se realizó la caracterización de

los aspectos generales del emprendedor (edad, sexo, estrato socio – económico, entre otros). Cabe resaltar, que cada uno de los resultados y/o afirmaciones mencionadas en el documento, son soportados por la expresiones de los empresarios, así como de estudios realizados a nivel local y nacional e internacional.

La parte de prospectiva fue analizada en los programas del instituto de « La Prospective » liderada por Michel Godet. Estos corresponden a: Mic Mac, Mactor y Smic-Prob Expert.

5.2. CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS EMPRENDEDORES

A continuación se presenta algunas características generales de los empresarios que han creado mipymes en la ciudad de Pasto en los años 2008 – 2012, esto respecto a: la edad, sexo, estrato socioeconómico, composición familiar, formación académica, recursos con los que formo la empresa y motivación para crear empresa.

Es importante mencionar que estas cifras no pretenden realizar una inferencia de la población (emprendedores de las mipymes), puesto que el número de empresarios objeto de investigación no es estadísticamente representativo, además, la finalidad del estudio no está enfocada al aspecto cuantitativo. No obstante, caber resaltar que los resultados obtenidos en los ítems anteriormente nombrados, así como los del aspecto cualitativo, son muy semejantes a diferentes estudios realizados por instituciones tales como: GEM, Banco Mundial, Concejo Privado de Competitividad, Cámara de Comercio de Pasto, entre otros.

5.2.1. Edad del emprendedor. En el presente estudio se encontró que el grupo etario en el que hay una mayor concentración de los emprendedores es en el rango de 25-34 años (36,8%), seguido del grupo de 35-44 años (31,6%). A partir de ello, se puede deducir que los jóvenes vienen desarrollando un papel muy significativo en la creación de empresa. Sin embargo, también podría ser una de las causas para explicar la baja sostenibilidad de las empresas tanto en la ciudad de Pasto, como a nivel nacional. Pues podría interpretarse que la falta de experiencia de los jóvenes en determinados campos, conllevan a ciertos errores que finalmente terminan con la organización.

Como se había nombrado anteriormente, los datos encontrados en esta investigación son muy semejantes a otros estudios, por ejemplo, los diferentes estudios realizado por el GEM, anterior al año 2012, mencionan que los emprendedores tienen una mayor propensión a crear empresa en el grupo etarios que va de 25- 34 años, seguido por el grupo de 35 a 44 años.

5.2.2. Género. Respecto al género de los entrevistados, estos en su mayoría son hombres (63,2%), y mujeres (36,7%). Lo anterior podría explicarse desde el aspecto cultural, pues diferentes escritos como el del Dr. Edgar Bastidas Urresty, en su libro titulado "NARIÑO, historia y cultura"76; expresan que la ciudad de Pasto tiene un tinte conservador respecto a la familia. En el cual los hombres son los encargados de conseguir los ingresos para el sostenimiento de la familia, mientras que las mujeres suelen dedicarse a las labores domésticas del hogar.

También es importante resaltar que la mayor diferencia de genero se presentó en el grupo etario comprendido entre 55- 64 años, en este, el 75% son hombres y el 25% mujeres, mientras que en los demás rangos la diferencia es menos marcada. Lo anterior podría explicarse desde el aspecto cultura, pues anteriormente la mujer tenía poca participación en aspectos sociales, no obstante en los últimos años; este panorama ha ido cambiando. Por ende, se evidencia una mayor participación de la mujer en diferentes ámbitos, especialmente en el educativo. Al respecto en un estudio realizado por el Banco de la Republica, titulado "la educación Superior en Colombia". Muestra que el número de estudiantes matriculados en la Universidad de Nariño, desde los años 2000 hasta el 201277, ha obteniendo un incremento del 76,1%, en el cual un numero considerable de matriculados son mujeres.

5.2.3. Estrato socioeconómico del emprendedor. Respecto al estrato socioeconómico, se observa que la mayoría de los emprendedores pertenecen a estratos altos (4-5), pues representan el 57,9%, mientras que el 42,1% se ubican en los estratos 2-3. Además, es de destacar que el estrato 2 tiene la menor frecuencia, con una sola persona.

Lo anterior, permite afirmar que los emprendedores de las mipymes surgen de familia con ingresos medios - altos. De este modo, se favorece la creación de empresa, ya que estos emprendedores de alguna u otra forma cuentan con los recursos para formar empresa. Al respecto, en la investigación se pudo evidenciar que un gran porcentaje de empresarios formaron sus empresas con recursos propios.

---

[76] BASTIDAS, Edgar. NARIÑO Historia y Cultura. Santafé de Bogotá, D.C: Ediciones Testimonio. 1999.

[77] MELO, Alba; ENRIQUE, Jorge y HERNÁNDEZ, Pedro. La educación superior en Colombia: Situación actual y análisis de eficiencia. N. 808. – 2014. p. 17 -18. [en línea]. Disponible en http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_808.pdf [citado 26 de mayo de 2015]

5.2.4. Formación académica del emprendedor. En la presente investigación se evidencia que los empresarios de la mipymes en su mayoría son profesionales, además, un gran número de ellos tienen estudios de Posgrado en las diferentes disciplinas. Lo cual permite deducir que la creación de empresa, no necesariamente depende del estudio de carreras como: administración de empresas, economía, contaduría. Sino de la oportunidad que el emprendedor observe a partir de los conocimientos adquiridos en sus respectivos estudios.

Además, es de destacar que la mayoría de estos empresarios (79%), realizaron el estudio de más alto rango, fuera de la región, en zonas como: Bogotá, Medellín, Cali, Etc. Gracias a que su nivel socio – económico, se lo permitían.

Por otra parte, es importante resalta que en la investigación también se realizó la siguiente pregunta ¿Usted considera que su nivel académico influyo en la creación de su empresa? A lo cual la mayoría de los empresarios respondieron Si (89%), frente al No (11%). De este modo, se evidencia una relación de la educación con el emprendimiento. No obstante, cabe resaltar que esta pregunta fue independiente; por ello, no expresa la influencia principal para la creación de empresa.

Otra pregunta que se realizo fue: si ¿Sus padres o algún familiar en especial habían influido en la creación de empresa? Destacándose que la mayoría respondieron que No (63%), comparado con el (37%) del Sí. Lo anterior permite concluir que entre la educación y la influencia familiar, la primera tiene un mayor impacto en la creación de empresa. Por ende se podría afirmar que "Aunque tener o no familiares cercanos vinculados al mundo empresarial podría influir en la decisión de ser empresario, en este caso parece no afectar en gran medida"[78]

5.2.5. Motivación. Es interesante observar que al preguntarles a los empresarios sobre los principales motivos para crear empresa, fuera la oportunidad de negocio, la opción con mayor frecuencia. Posterior a ella se encuentran: La oportunidad de crecimiento laboral y profesional, satisfacer una necesidad del mercado, vocación, experiencia laboral, experiencia familiar y finalmente, necesidad (desempleo).

A partir de lo anterior se pudo evidenciar que la respuesta con menor frecuencia fue: necesidad (desempleo), mientras la opción con mayor frecuencia fue "oportunidad de negocio". Resultados, que son acordes con los del GEM, quienes tratan de caracterizar la motivación para crear empresa a partir de dos extremos; "motivación impulsada por la necesidad" y "motivación impulsada por la oportunidad".

[78] UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. Jóvenes Emprendedores: ¿Nacen o se Hacen? Fascículo interactivo, tomo VII. Universidad del Rosario. Grupo de Investigación en Perdurabilidad Empresarial. Facultad de Administración. p. 6.

Siguiendo el anterior lineamiento se realizó una comparación entre los dos ítems que proponte el GEM, encontrándose que del total de frecuencias de las dos opciones; el 88% corresponde a “oportunidad de negocio”, frente al 12% de “necesidad (desempleo)”; lo cual también concuerda con los resultados del GEM, quienes consideran “el 81.7% de los empresarios Colombianos(nacientes/nuevos) consideran que al iniciar su actividad empresarial estuvieron motivados por la oportunidad de forma parcial o total.”

De este modo, los anteriores resultados presentan gran coherencia, pues la mayoría de los empresarios tienen estudios de pregrado, e inclusive de posgrado, sin mencionar que la mayoría de ellos pertenecen a los estratos 3 en adelante. Lo que hace pensar que la “necesidad de subsistencia”, no es el motivo principal que los motiva a crear empresa. Sino la oportunidad que surge a partir de los conocimientos adquiridos en sus estudios que a su vez fueron realizados en otras ciudades del país.

6. IDENTIFICACIÓN DE FACTORES ECONOMICOS E INSTITUCIONALES QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDIMIENTO

La identificación de los factores económicos e institucionales que afectan la creación de empresa se realizó en base a una revisión teórica en las diferentes fuentes. A partir de estas, se planteó una clasificación y categorización; tomando como referencia los aporte de actores como: Joseph Shumpeter, Douglass North, GEM, Carrera y Partida, Gartner, Rogelio Navarro Domenichelli, entre otros.

A continuación, se presenta la caracterización de cada uno de los factores económicos e institucionales que afecta el emprendimiento. Las cuales son afirmados y/o contrastados con datos, teorías, estudios de investigación, etc.

6.1 TRÁMITES Y REQUISITOS PARA LA FORMALIZACIÓN DE UNA EMPRESA

En este ítem, se hace referencia a los requisitos legales que una empresa debe cumplir en su proceso de formalización, tales como el pago del impuesto, registro mercantil, registro de la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales, entre otras. A este respecto Doing Business[79] menciona que en Pasto son necesarios 11 procedimientos que aproximadamente toman en promedio 18 días en realizarse y el costo de ellos es 7,7% del ingreso per cápita; de este modo Pasto se ubica en la posición 15 de 23 ciudades medidas en torno a la facilidad para la apertura de un negocio; en done el 1 es la ciudad más eficiente para la apertura de un negocio.

Si bien, el número de procedimientos y costo de formalizar una empresa son considerables. Los empresarios entrevistados no consideran este aspecto como una barrera para la creación de empresa. Pues mencionan que en la actualidad algunas instituciones han mejorado algunos procesos; por ejemplo, expresan que la Cámara de Comercio de Pasto a través de la creación de la oficina de Centro de Atención Empresarial (CAE) ha mejorado en la realización de trámites que años anteriores requerían de mucho tiempo y costos.

Al respecto, el empresario, Hugo Armando Medina Chaves, Abogado, especialista en derecho laboral y relaciones industriales, afirmó "Yo lo que veo es que constituir una S.A.S. es los más sencillo del mundo....en cuanto a Cámara de

[79] DOING BUSINESS. Facilidad para hacer negocios en Pasto – Colombia. Grupo del Banco Mundial. 2015. [en línea]. Disponible en http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/colombia/sub/pasto/#starting-a-business [citado 1 de mayo de 2015]

Comercio facilísimo, crear una S.A.S… Yo les decía eso es lo más rápido, uno no se demora una semana y la creas… sostenerla es difícil”[80]. Del mismo modo, son muchos los empresarios que tienen una apreciación similar, por ejemplo la señora Mariela Córdoba, afirma " Dependiendo el sector por ejemplo en cuanto a lo que tú me dices tramitología no, porque sencillamente ir y crear una empresa es facilísimo es cuestión de llenar un formulario, pague y estuvo su empresa, entonces en esa parte no, más difícil es liquidarla depende del sector económico"[81].

De este modo, a partir de las expresiones de los empresarios se puede decir que si bien el proceso de formalizar la empresa requiere de tiempo y algunos recursos, la dificultad no está en ello; sino en "sostenerla", he ahí el verdadero desafío para los empresarios. Puesto que para ello se requiere pasar de emprender una idea de negocio, a ser un verdadero emprendedor empresario; lo cual requiere de experiencia, conocimiento en temas administrativos, disponibilidad de recursos, entre otros.

Por otra parte, es interesante observar que los empresarios de la ciudad de Pasto presentan un mayor inconformismo con la liquidación de la empresa, que con la apertura. Pues para realizar la primera el “estado” dependiendo de la naturaleza de la empresa, obligara a cumplir con las responsabilidades de tipo legal y/o económico, contraídas con entidades públicas y/o privadas, así como con sus trabajadores.

6.2. REGULACIÓNES GUBERNAMENTALES SEGÚN LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

En Colombia, es evidente la normatividad legal aplicable a nivel empresarial, la cual puede variar dependiendo del sector o actividad económica; no obstante, esta normatividad es aplicable en mayor medida a las unidades productivas formalizadas; de ahí que los empresarios en Pasto sienten cierto inconformismo, pues consideran que los monitores a los que se ven sometidos por parte de las autoridades competentes, son excluyentes, ya que las pequeñas empresas o negocios informales gozan de mayor libertad. Por ende, suelen aprovechar eso para imponer ciertas condiciones que afectan drásticamente a las empresas formales.

De este modo, en algunas actividades económicas los empresarios expresaron

[80] Entrevista con Hugo Armando Medina Chaves. Empresa Fajardo y Medina Abogados Asociados. San Juan de Pasto, 5 de Junio de 2014

[81] Entrevista con Mariela Cordoba. Empresa Invertir Publicidad y Mercadeo. San Juan de Pasto, 1 de Agosto de 2014

que las empresas informales suelen imponer la tendencia en los precios de los productos; a niveles tan bajos, en los cuales el margen de ganancias para las empresas formales es muy reducido, e inclusive, el vender los productos en determinado precio, implicaría un margen de utilidad cero (0) o peor aún, no lograría cubrir los costos y gastos de producción, sin mencionar los que se incurre en la comercialización.

Lo anterior se puede justificar desde diferentes puntos de vista; por una parte, la falta de control por parte del estado a los negocios no formalizados. Así mismo, se puede mencionar que los propietarios de los "pequeños negocios" no tienen suficientes conocimientos en temas empresariales, por ende, fijan precios empíricamente, sin considerar aspectos técnicos relacionados con los costos de producción y comercialización, margen de utilidad, etc. Además, por lo general estos negocios no incurren en erogaciones tales como el pago de prestaciones sociales, seguridad social, impuestos, y licencias de funcionamiento; lo que facilita la disminución considerable de los precios de los productos.

Por ende, esta situación es objeto de preocupación en los empresarios formalizados, como la Doctora Olga Benavides de Ocampo, odontóloga y propietaria de la clínica odontológica Ocampo, quien menciona "sería interesante hacer un control a todos los grupos que no son profesionales que están haciendo atenciones en muchos barrios de la ciudad, hacen prótesis y demás y no tiene ni siquiera formación académica, a ellos el estado no les exige nada, no hay control, no hay diplomas, no hay mecanismos de habilitación de calidad, no hay nada y los precios también"[82].

Del mismo modo, La señora Brigith Pantoja, administradora de la empresa Impresiones Ángel, afirma "lo del mercado informal también sería buenísimo que estandarizaran valores porque esto daña el mercado…que los entes vigilen estos lugares para ver si están formalizados legalmente, si cumplen con los requisitos"[83].

Como se puede apreciar, los empresarios formales denotan un inconformismo frente a las instituciones del estado encargadas de la regulación empresarial. Esto se puede evidenciar más claramente en afirmaciones tales como: “el estado obliga al cumplimiento de ciertas normas al 100%, cuando es el mismo estado quien no es capaz de cumplirlas”[84]. El Doctor Andrés Fernando Molineros, gerente y propietario de Laboratorios Pasteur, también afirmó:

> veo que hace falta en nuestro gremio mayor compromiso en el cobro de las

[82] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014
[83] Entrevista con Brigith Pantoja. Empresa Impresiones Ángel. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014
[84] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014

> instituciones porque a pesar de que ahora se hacen giros directos con las EPS y los municipios a veces hay trámites burocráticos o de otra índole que hace que se retrasen los pagos, no solamente a proveedores sino a otras instituciones.....para laboratorios hay que construirse nuevos porque la norma que exige el Ministerio de Salud debe cumplirse casi en el 100% y lastimosamente las edificaciones de ahora no cumplen, sobre todo las del centro[85].

La Señora Olga Benavides de Ocampo menciona "Hay una cosa que es importante y es bastante crítica a nivel de salud oral; tenemos unos estándares que cumplir y nosotros los cumplimos, creo que lo cumplimos al 100% para poder operar, pero el mismo estado tiene dificultades para ese mismo cumplimiento, entonces como en el tema para poder exigir yo debo tener la honestidad de exigir a otros lo que no están cumpliendo, el estado pone a cumplir a otros lo que ellos no están cumpliendo"[86].

Con todo lo anterior, a nivel general se puede concluir que la normatividad legal es percibida por los empresarios como una limitante a la actividad económica. No obstante, en ocasiones la presión de estas normas generan cambios importantes en la cultura y organización de las empresas; Este es el caso de la empresa Colena S.A.S en el que la doctora Carol Muñoz, afirmó:

> Aquí hablamos de dos alianzas como tal, usted se acuerda que el gobierno supuestamente iba a empezar a ejecutar el decreto 616 que prohibía la venta de leche cruda en el territorio nacional, entonces les exigía a los pequeños productores y transportadores que tenían que preparar proyectos de reconvención o desaparecían del mercado, entonces es allí cuando en el afán que iban a desaparecer del mercado se forma Colena, solo por transportadores que se agremiaron y se constituyen legalmente, ahorita en cambio son más los productores y pocos transportadores[87].

El anterior caso es interesante porque se puede observar como esta organización surgió a partir de un momento coyuntural, generado por las imposiciones legales del estado.

6.3. CARGA IMPOSITIVA

Las mipymes se han visto obligadas a determinada carga fiscal, la cual tiene una

[85] Entrevista con Andres Fernando Molineros. Empresa Laboratorios Pasteur. San Juan de Pasto, 9 de Junio de 2014
[86] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014
[87] Entrevista con Carol Muños. Empresa Colena. San Juan de Pasto, 25 de Julio de 2014

influencia en los respectivos estados financieros de la empresa, que a su vez terminaran por influenciar en las decisiones de la empresa en aspectos de inversión, expansión, desarrollo, etc. Por ello, en este subcapítulo se realizó la caracterización concerniente a la carga impositiva a la que se ve sometida una MIPYME legalmente constituida. También, se realizó una descripción del papel que viene jugando la parte de “retenciones”, los cuales tienen la naturaleza de ser anticipados.

Una vez aclarado lo anterior, se menciona que en suma; la mayoría de los entrevistados consideraron que la carga impositiva (impuesto de renta) es muy elevada, por ende, ello se convierte en uno de los mayores desmotivantes para crear empresa. Además, los empresarios afirman que el mayor impacto se presenta en las empresas nuevas, pues el margen de utilidad suele ser reducido.

Los empresarios, también son conscientes de que algunos impuesto adquieren una condición que prácticamente parecieran ser "fijos", pues su causación no depende del funcionamiento operativo de la empresa. Al respecto, el empresario José Fernando Viteri Muñoz, sostiene "toda la parte tributarias es muy alta. Entonces en eso, tenga o no tenga trabajo tiene que estar pagando siempre, toda la parte tributaria en eso hay que tener cuidado, como siempre tener una reserva que no vaya a quedar mal con los bancos, con los trabajadores, ni con todo el tema de impuestos"[88].

De igual manera, diferentes fuentes afirman que en Colombia existe una alta carga fiscal; llegando a ocupar la posición 146 de los países con más altas cargas impositivas (entre 189 economías)[89]; Esta medición resalta que la tasa de impuesto total (% ganancias)*, en Colombia es del 75,4% (2013). Mientras que a nivel de ciudades, Pasto, se encuentra en la posición 19 en la facilidad pagar impuesto, dentro de las 23 ciudades que fueron tenidas en cuenta para este estudio[90]. Y la tasa de impuesto total, es del 70%; un poco menor que la tasa nacional, no obstante, sigue siendo alta. Con todo lo anterior se podría decir que en Colombia, prácticamente el estado es el socio mayor de las MIPYMEs.

Lo anterior, es bastante preocupante, ya que si bien los impuestos contribuyen al sostenimiento del estado; este muchas veces se convierte en un desmotivante fuerte para crear empresa. Puesto que "Una persona de negocios que teme que su producción sea robada, expropiada o absorbida totalmente por los impuestos tendrá pocos incentivos para trabajar, y muchos menos incentivos aún para llevar a cabo inversiones o innovaciones"[91]. E inclusive, la presencia de altas tasas de

[88] Entrevista con José Fernando Viteri Muñoz. Empresa Conobras Ingeniería. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014
[89] DOING BUSINESS. pago de impuesto. Grupo del Banco Mundial. 2013. [en línea]. Disponible en http://espanol.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes [citado 6 de Marzo de 2014]
[90] Ibid.
[91] ACEMOUGLU, Daron. Op. Cit., p. 96.

los impuestos podría ser una de las causas para que en regiones como Nariño, los dueños de los negocios no se vean motivados a realizar una contribución y tomen el camino de la evasión de impuesto. La cual, según la DIAN en Colombia se estima una evasión del IVA en 23% y la del impuesto sobre la renta en 27%, pero no distingue entre personas naturales y personas jurídicas.[92]

Además, los empresarios también manifestaron un inconformismo con las diferentes retenciones cobradas por entes nacionales y municipales; algunas de las cuales tienen la connotación de ser anticipadas. En el caso específico del sector de la construcción este fenómeno es más marcado, lo cual se puede observar en expresiones como la que realizó el señor Edwin Chingual:

> Lo que nos estamos quejando nosotros, es que el POT, que es el plan de ordenamiento territorial, exige fuera de los impuestos que pagamos por construcción, están pidiendo unos impuestos adicionales que para el constructor son muchas cargas. Entonces, hay muchos proyectos que se dejan de hacer y usted deja de hacer un edificio de 4 o 5 pisos. Entonces se pierde mucha mano de obra directa e indirecta solo por los impuestos que toca pagar...Yo también hago avalúos, usted hace un proyecto, paga unos impuestos y fuera de eso paga un impuesto de compensación para hacer parte según ellos; solo lo pagamos aquí en Pasto y los constructores… entonces hay mucha carga de impuestos, entonces eso impide que se haga nueva empres[93].

Por otra parte, es de destacar que los empresarios expresaron un inconformismo no solo con las altas tasas de impuesto, sino también con la finalidad que se les da a los recursos recaudados con estas; pues mencionan que no se ve expresado en inversión social o en el mismo fortalecimiento empresarial. Lo anterior es preocupante según Myles[94], pues una percepción negativa de la finalidad de los impuestos podría traer como consecuencia el aumento de la informalidad empresarial y evasión tributaria**.** Al respecto, algunos empresarios como el señor Luis Miguel Unigarro, sostiene:

> Nosotros somos SA.S. Entonces tenemos algunos beneficios pero por ser nuevos como cualquier empresa que se registra en la Cámara de Comercio. Pero eso es otra parte que el gobierno la tendría que revisar porque aquí crear

---

[92] DIAN. El Informe de Gestión DIAN. 2012

***** incorpora (% impuesto a las ganancias- % de impuesto laborales y contribuciones- % otros impuestos)

[93] Entrevista con Edwin Chingual. Empresa Grupo y Constructora. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014

[94] MYLES, Gareth D. Public Economics. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press. 1995. Citado en SARMIENTO, José. Identificación del impacto de la carga fiscal en las pyme de Bogotá, a partir del contexto latinoamericano, nacional y regional. Cuadernos de Contabilidad, 11 (28), 201-237. 2010. [en línea]. Disponible en http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-14722010000200008&script=sci_arttext. [citado 26 de Marzo de 2014]

> empresa es durísimo porque la parte de los impuestos, se come a cualquier empresa y pues por ejemplo si uno viera reflejado en la educación, las vías, las infraestructura, en la salud, todo eso; pues todo mundo fuera dichoso de pagar impuestos. Pero aquí no se ve reflejado nada y para una empresa que no tiene un músculo financiero en primer y segundo año las empresas cierran[95].

6.4. LEY DE FOMENTO AL EMPLEO

Es de gran interés la caracterización de este aspecto, pues permite observar cual ha sido el impacto de esta ley en los emprendedores de las MIPYMEs de Pasto. No obstante, primeramente es importante mencionar que esta ley (1429)[96] tiene como objetivo (tres principales): a). Formalizar empleo y empresas que hoy son informales, b). Generar más empleos formales, c). Mejorar ingresos de la población, de los desempleados en condiciones de desventajas y de los pequeños empresarios.

Además, se resalta que la presente caracterización de este ítem, se presenta desde dos posturas claramente identificadas: la opinión de los empresarios que aplicaron la presente ley en sus organizaciones, y la segunda que corresponde a las opiniones o postura de los emprendedores que aunque dieron una apreciación de la ley 1429; en el momento de la entrevista no la habían aplicado en sus organizaciones.

Para comenzar se expone la posición de los emprendedores que han aplicado esta ley en sus organizaciones. Ellos afirmaron, que si bien esta ley presenta unos beneficios; en la práctica estos se quedan muy cortos. De ahí también el inconformismo, pues manifiestan que mientras esta ley otorga unos beneficios en parafiscales, por el otro lado, el gobierno ha incorporado otros impuestos dentro de la nueva reforma tributaria. Además, sostienen que la DIAN a los beneficiarios de esta ley los tiene "en el ojo del huracán".

De este modo, fue común escuchar en los empresarios expresiones como:

> Son de beneficios tributarios, al igual que las leyes que dicen que si genera empresa y que si se contrata gente, tiene descuentos tributarios los primeros años. Después usted va perdiendo paulatinamente, pero los primeros años realmente se quedan cortos, porque por un lado están dando unos beneficios tributarios, pero por otro lado tenemos una reforma tributaria que está presionando mucho sobre la empresa; está también el patrimonio, está el nivel

[95] Entrevista con Luis Miguel Unigarro. Empresa X-perto Espacios Comerciales. San Juan de Pasto, 24 de Junio de 2014
[96] MINSTERIO DE TRABAJO. Op. Cit.

> sobre la renta. Entonces, por ese lado no hay mucha coherencia entre el tratamiento tributario y los beneficios tributarios[97].

Por lo anterior, los empresarios que conocen muy bien sobre este tema opinan que antes de recurrir a la aplicación de esta ley es necesario conocerla muy detalladamente, pues de lo contrario se expones a serias sanciones económicas y de tipo legal.

También es importante resaltar que dentro de la presente investigación se encontró con personas con un mayor grado de conocimiento en determinado aspecto, producto de su profesión. Este es el caso del doctor Hugo Armando Medina Chaves, gerente de la firma, Fajardo y Medina Abogados Asociados; quien mencionó determinados aspectos relacionados con la contratación de personal. A este respecto, él manifestó:

> Es complicado la 1429; es interesante lo que yo les planteaba anteriormente que durante los 3 primeros años, le exoneran del pago de impuestos. Después la carga es algo paulatino, comienza y pague poco y poco, y después pague todo. Entonces no es una ley como muy eficiente; y frente al discapacitado es algo bien delicado porque a usted le dicen contrate a un discapacitado y va a tener una exoneración, pero en cambio yo les regreso la pregunta a ustedes. Si les llega una persona discapacitada a su empresa y le dicen denme trabajo y ya saben que desde el punto de vista jurídico puede ser bueno, pero a un discapacitado usted no lo puede sacar salvo que tenga autorización del Ministerio del Trabajo y que el Ministerio del Trabajo, le diga que se hizo todo lo posible para que el discapacitado se desempeñara de alguna manera posible y no lo pudo hacer. O sea, vincular un discapacitado no es porque uno no los quiera, pero contratar un discapacitado es bien complicado porque incluso, yo no podría sacar un discapacitado, no lo puedo sacar, porque me pondría una tutela y entonces me diría, póngame a archivar y por eso tendría que parle el mínimo y el discapacitado se queda por toda la vida...[98]

En fin, de esta primera parte se podría concluir que si bien la ley 1429 genera unos beneficios tributarios. Estos, no están generado un impacto importante en los emprendedores de las MIPYMEs que la han aplicado.

Por otra parte, respecto a las apreciación realizadas por los empresarios que no han aplicado esta ley en sus organizaciones, se puede decir que esta; dista mucho

---

[97] Entrevista con Ana maría paredes Osejo. Empresa Prestarapido. San Juan de Pasto, 10 de Septiembre de 2014

[98] Entrevista con Hugo Armando Medina Chaves. Empresa Fajardo y Medina Abogados Asociados. San Juan de Pasto, 5 de Junio de 2014

de los que la han aplicado. Pues estos consideran que esta ley es muy favorable; porque las empresas tienen unos beneficios tributarios, promueva la creación de empleo y de algún modo ayuda a disminuir la discriminación.

A su vez, los directores de las instituciones que fomentan el emprendimiento tienen posiciones dividas en este aspecto. Algunos por ejemplo, consideran esta ley como favorable para los intereses de los emprendedores; por el tema de los beneficios tributarios. Mientras que los otros tienen una percepción más común con la de los emprendedores que han aplicado esa ley en sus organizaciones; pues afirman que es una política insuficiente, mal copiada y débil en su estructura.

6.5. LEY DE FOMENTO A LA CULTURA DE EMPRENDIMIENTO

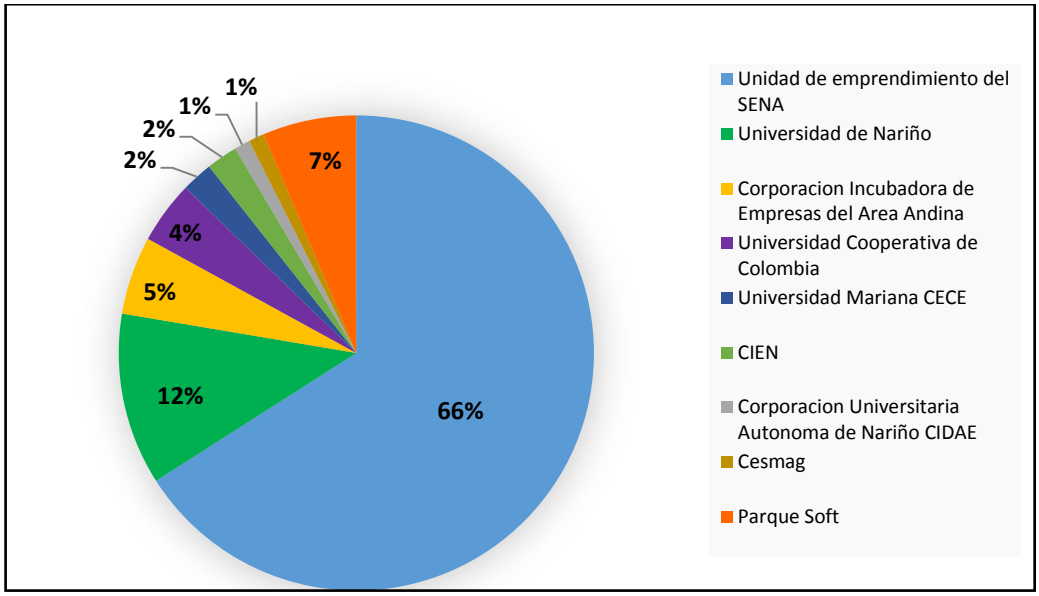
La ley 1014 de 2006 "De fomento a la cultura del emprendimiento"[99], tiene como objetivos centrales: promover el espíritu emprendedor; desarrollar y fomentar la cultura emprendedor; que Colombia tenga emprendedores con ideas de negocios exitosas; Crear un vínculo ente el sistema educativo, la empresa, el estado y el emprendimiento; generar empresas competitivas y reconocidas en el mercado nacional e internacional; promover la innovación y la creatividad; fortalecer las unidades productivas existentes. Por ello, la importancia de conocer la apreciación de los empresarios de las MIPYMEs y los directores de las instituciones que fomentan el emprendimiento, respecto al desarrollo de esta ley.

En la presente investigación se pudo evidenciar un desconocimiento por parte de los empresarios respecto esta ley; mientras que los directores entrevistados en su mayoría la conocen. De este modo la apreciación que tienen estos últimos, frente a la ley 1014, es positiva. Pues afirman que esta motiva a las instituciones educativas a trabajar sobre el fomento de emprendimiento.

Además, los directores expresan que esta ley en el corto tiempo que se viene desarrollando ha tenido buenos resultados; pues hasta el año 2012 el total de empresas creadas en las unidades de emprendimiento de Pasto fueron 94, de las cuales 88 se crearon con recursos del fondo emprender y las restantes 6*con otro medio de financiación. (Ver gráfico 3)

[99] GUTIÉRREZ, Jóse. Op. Cit.

Gráfico 3. Empresas creadas en las unidades de emprendimiento o centros de emprendimiento



Fuente: esta investigación, a partir de Vanessa Marieth Narváez Bolaños (2013). SENA seccional Nariño. 2012.

* Estas 6 empresas se gestaron en ParqueSoft, gracias a la adquisición de fondos especiales para el desarrollo de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Por otra parte, es importante destacar el papel de la Red Regional de Emprendimiento de Nariño en la vinculación de instituciones y organizaciones que fomentan el emprendimiento; pues para el año 2014 el número total de instituciones adscritas a esta red eran de 20. Al respecto la directora de la presente red, mencionó "considero que vamos por un buen camino que el hecho de tener 20 entidades es un número muy positivo porque años pasados eran cerca de 10, entonces si vemos que las entidades, si quieren trabajar este aspecto"

Respecto a esta ley también se resalta otras opiniones como la que realizo el director de ParqueSoft; el señor Gilbert Morán Silva[100], quien considera que esta ley no se desarrolla adecuadamente en la ciudad de Pasto, pues muchas veces la enseñanza de la catedra de emprendimiento se queda en la teoría, adicionalmente, las personas encargadas de impartir esta catedra nunca han sido empresarios.

En conclusión, las opiniones de la mayoría de los directores entrevistados distan mucho con respecto a esta última expresión citada. Sin embargo, en estudios

[100] Entrevista con Gilbert Moran Silva. Institución ParqueSoft. San Juan de Pasto, 16 de Septiembre de 2014

como los que realiza el GEM se evidencia una realidad más cercana a esta última expresión; la del director de ParqueSoft. De este modo en el estudio del GEM, se menciona que las estrategias definidas por la ley 1014 del 2006, no han operado adecuadamente en la educación primaria y secundaria. “Las IES salen un poco mejor libradas pero aun con calificaciones inferiores a 3.0. El hecho de que la inversión Colombiana en educación sea sólo del 4.8% del PIB (ONU, 2013), es parte del problema, pero también existen problemas serios en la orientación educativa”[101]

6.6. INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE LA REGIÓN

La infraestructura física es unos de los factores que se incorpora en las condiciones básicas "para que un departamento pueda lograr altos niveles de competitividad en el largo plazo"[102]. “De este modo una adecuada infraestructura de transporte y logística, favorece la presencia de menores costos de abastecimiento y distribución, contribuyendo a la competitividad de las empresas e industria. Además, permite un flujo más dinámico de bienes, entre otras regiones”[103].

No obstante, en este aspecto la región de Nariño, según un estudio para medir el índice de competitividad[104]. En "Conectividad", Nariño se encuentra en la posición 17, entre 22 departamentos, siendo 1, la región con mejor conectividad. El estudio también destaca algunos criterios mucho más específicos; compara la red vial primaria pavimentada, en la que Nariño se ubica en la posición (6) y en red vial secundaria pavimentada (comunica los municipios entre ellos y/o con la red vial primaria) está en la posición (17). A partir de ello se podría decir que la región de Nariño está desarrollando vías principalmente para la importación, mas no para la exportación, pues la red vial secundaria, es muy precaria. Por ende, la competitividad de los productos se ve reducida, pues el costo de transporte para llevarlos al mercado es muy elevados, e inclusive, el estado de las vías no permite que estos productos lleguen en óptimas condiciones al consumidor.

Los empresarios también sostienen que la inadecuada infraestructura vial de la región dificulta el comercio, desarrollo industrial y agroindustrial. Ello se puede apreciar en expresiones como la siguiente "como estamos apartados del resto del país... la parte industrial tiene que ir de la mano de la infraestructura. Para llegar a Pasto es muy difícil, para salir con productos de acá es muy difícil, hacia el

[101] GEM. Dinámica empresarial Colombiana. 2013. P. 69- 70.
[102] GEM. Dinámica empresarial Colombiana. 2013. P. 13
[103] Ibid. p. 14.
[104] CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD. índice Departamental de Competitividad 2014. Consejo privado de competitividad y Universidad del Rosario. 2014. p. 69.

Ecuador es muy difícil; porque nos ponen trabas para traer y exportar. Eso sí, hasta que el gobierno no se acuerde de ponernos buenas vías, la parte industrial va a crecer muy lentamente."[105] Además, algunos empresarios que han tenido la oportunidad de abrir mercado a nivel nacional, presentan un mayor inconformismo frente a la infraestructura de transporte, pues mencionan que sus precarias condiciones conllevan que los costos de transporte y logística sean muy altos. Al respecto, en un estudio del Consejo Privado de Competitividad, ubica al departamento de Nariño en competitividad; en la posición (16), de 22 departamentos que son considerados para esta medición. A su vez, en el indicador "costo de transporte terrestre a mercado interno" y "costo de transporte terrestre a puertos" se ubica en la posición (10); Y en la medición "pasajeros movilizados vía aérea"(15).[106]Por ello, empresarios como la señora Sonia Rojas, menciona "nosotros estuvimos en los mercados en Cali, pero son muy fuertes. Te exigen muchísimas cosas de producción, tienes que tener unas fuentes muy grandes y en la parte del transporte se dificulta muchísimo para sacarlos desde acá"[107]

No obstante, también cabe resaltar que parte del problema se debe a las condiciones geográficas de la región de Nariño, ya que al estar ubicada en la zona centro de la cordillera de Los Andes, la construcción de la infraestructura vial requiere de un mayor esfuerzo arquitectónico, que de algún u otro modo se traduce en el requerimiento de una mayor inversión. Aunque según algunos empresarios, la falta de gestión y administración de recursos de los dirigentes gubernamentales, ha sido tal vez la causa principal de una mínima inversión en infraestructura vial y de logística. Al respecto la señora Ana María Paredes Osejo, mencionó "mientras nosotros no tengamos infraestructura, nosotros no tengamos seguridad en infraestructura; incluye carreteras, puertos, aeropuerto. El subdesarrollo de nuestro comercio siempre va a estar ahí... en nuestra gente hay mucha pasividad, no exige que se invierta en Nariño... si seguimos así, realmente vamos a permanecer 50 años más atrás que otras regiones"[108]

Por otra parte, es importante mencionar que algunos empresarios expresaron que las malas condiciones de la infraestructura vial y de logística, ha generado una cierta precaución en las personas que viven en el interior del país, por ende, algunas veces se nieguen a venir a la ciudad de Pasto, porque afirman que la infraestructura aeroportuaria no es la mejor.

---

[105]Entrevista con Luis Miguel Unigarro. Empresa X-perto Espacios Comerciales. San Juan de Pasto, 24 de Junio de 2014

[106] CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD. Op. C it., p. 69.

[107] Entrevista con Sonia Paz Rojas. Empresa Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

[108] Entrevista con Ana maría paredes Osejo. Empresa Prestarapido. San Juan de Pasto, 10 de Septiembre de 2014

6.7. CAPITAL INICIAL PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA

La caracterización de este aspecto permite observar las fuentes iniciales que los emprendedores de las MIPYMEs utilizan para la creación de empresa.

Entre los empresarios entrevistados se puedo apreciar que el capital inicial para la creación de empresa en mayor medida proviene de “recurso propios”; le siguen en su orden de importancia “aportes familiares” y la figura en la que se decide buscar “socios”; posteriormente, en una menor proporción se encuentra las empresas creadas con recursos del Fondo Emprender.

Es de destacar, que los empresarios no utilizaron recursos provenientes de financiamiento para la creación de su empresa. Lo cual, en alguna medida se explica a partir de lo cultural, pues el Pastuso, se caracteriza por tener un perfil conservador respecto al endeudamiento; prefiere trabajar con sus propios recursos. No obstante, también es importante resaltar que muchos de ellos no acuden al financiamiento en la etapa inicial de sus empresas, en parte; por la exclusión del sector financiero, pues es reducida la oferta de recursos para la creación de empresas. El sector financiero, especialmente los bancos se han caracterizado por otorgar préstamos a empresas con amplia experiencia crediticia.

En las empresas que fueron formadas con recursos propios se observa que estos en su mayoría provienen de ahorros; producto de los trabajos desempeñado con anterioridad. Como ejemplo se cita lo mencionado por la señora Viviana Erazo Paz, administradora de la empresa Electroduchas, “los primeros recursos fueron del señor Gilberto (propietario), producto de su jubilación”[109]. A su vez, se puedo distinguir que las empresas que fueron creadas con recursos propios; en su mayoría son de asesoramiento y/o servicios. Con lo cual se podría afirmar que para la creación de este tipo de empresas pareciera primar la formación académica y experiencia de sus colaboradores, antes que un elevado capital para la inversión en propiedad planta y equipo, infraestructura física e inventarios.

Una característica de las empresas formadas con recursos familiares es que en su mayoría realizan algún grado de transformación del producto, por ende suelen requerir un considerable capital; el cual es suplida principalmente por familiares de primer grado de consanguinidad, como el caso específico del Mg. Frank Fajardo quien expreso que su empresa fue creada "con financiación familiar". El señor Luis Miguel Unigarro, también afirmo "si, hay una parte que me apoyaron mis padres, y el resto era mío"[110].

---

[109] Entrevista con Viviana Erazo Paz. Empresa Electroduchas. San Juan de Pasto, 23 de Julio de 2014

[110] Entrevista con Luis Miguel Unigarro. Empresa X-perto Espacios Comerciales. San Juan de Pasto, 24 de Junio de 2014

En lo referente a empresas constituidas con otro socio(s), se destaca que sus propietarios no ejercen necesariamente la misma profesión u ocupación, este es el caso de la empresa Pagina 10, la cual pertenece a dos socios, Mario Cepeda es abogado, con una maestría en Estudios Políticos. Mientras que su socio, tiene conocimiento en la parte tecnológica, especialmente de software; no obstante, también se encontraron empresas que fueron formadas con socios de la misma profesión, este es el caso de la empresa Fajardo y Medina abogados asociados, propiedad de los doctores Hugo Armando Medina Chaves y el Dr. Fajardo.

Por otra parte, también se resalta la habilidad de algunos empresarios para suplir la falta de cursos a través de estrategias financieras. A manera de ejemplo se toma el sector de la construcción, caracterizado por requerir grandes sumas de dinero para la realización de un proyecto. Sin embargo, empresarios como el Arq. José Mauricio Comto, han encontrado una manera especial de hacer proyectos de vivienda; el menciono:

> En construcción se hace mucha gestión, no se necesita de grandes capitales, hay empresa que exigen capital grande, yo no necesité un gran capital sino que rápidamente hice sociedades, convenios de lotes por ejemplo. Entonces ellos aportaban lote, nosotros aportábamos algo de dinero, no mucho, pero más trabajo. Se presenta la oportunidad en Colombia de que ahora se puede vender sobre planos, esa es una cosa relativamente nueva que antes no se podía, esto ayuda hartísimo porque tú vendes sobre planos y ese dinero te ayuda a construir[111].

Otro aspecto que cabe mencionar, aunque no hace referencia específicamente a capital inicial; sino a capital de trabajo, tiene que ver con aquellos recursos necesarios para abrir mercados en otras ciudades o mejor aún, para comercializar con grandes superficies como Alkosto, Éxito, Carrefour, La 14, entre otros. Puesto que estas empresas por lo general, obligan a cumplir ciertas condiciones que van desde el otorgamientos de plazos largos para la cancelación de la mercancía, hasta exigencias de materiales de merchandising. Por ejemplo, algunos supermercados exigen promociones de los productos y plazos como mínimo de 45 días para la cancelación de los productos, no obstante, la mercancía y/o producto debe ser suministrada de forma permanente; con lo cual se ve afectado de forma negativa el flujo de efectivo de la empresa proveedora. Por otra parte, el aumentar los niveles de inventario requiere de un mayor capital de trabajo que al no ser aportado por los socios tendrá que ser obtenida por medio del sistema financiero, especialmente del sector bancario, cuyas tasas de interés son consideras como altas por los empresarios entrevistado. (El tema de tasas de interés será profundizado posteriormente).

[111] Entrevista con José Mauricio Comto. Empresa Constructora Rumipamba. San Juan de Pasto, 11 de Junio de 2014

En últimas, en el tipo de relaciones anteriormente nombradas son los empresarios de las MIPYMEs quienes afrontan las mayores dificultades; pues los grandes supermercados mediante diferentes estrategias, trasladan la mayoría de costos a los emprendedores de las MIPYMEs.

Los planteamientos anteriores surgen a partir de casos comentados por aquellas empresas especialmente del sector alimenticio que han decido abrir mercado en otras ciudades. De este modo la señora Sonia Paz Rojas, expreso:

> Estuvimos ubicado en Carrefour, La 14 y en Comfandi en Cali, pero lo que te digo; o sea es un mercado muy fuerte porque te piden mucho y no tenemos el capital, porque ellos te exigen los pedidos pero no te pagan de inmediato. Entonces mantener un mercado así es un poco complicado porque te exigen transporte, tiene que tener una mercaderista permanente, tienes que tener allá una bodega porque no puedes transportar desde aquí, solamente tienes que tener allá, entonces es un poquito complicado por esa parte[112].

6.8. ACCESO A FINANCIAMIENTO

En este subtema se realiza una caracterización de la facilidad y/o dificultad para acceder a financiación, especialmente con el sector bancario.

En la investigación se pudo apreciar que el número de emprendedores que consideran que es fácil obtener una financiación con los bancos, es aproximadamente igual, respecto de aquellos que consideran difícil. Sin embargo, en aquellos que consideran como una facilidad la obtención de un crédito, se observa que ello, es producto de una adecuada trayectoria con ésta. Lo anterior, se puede apreciar en expresiones como la del señor Andrés Fernando Molineros, "Manejo buenas relaciones con Bancolombia, para mí ha sido un banco que me ha apoyado desde que era persona natural; entonces con ellos he estado a la mano y se han hecho muy buenas negociaciones"[113]. La señora Brigith Pantoja, comentó: "La verdad nos ha ido muy bien con los bancos, yo pienso que desde que inició, los años, creo que eso nos ha valido para que los bancos nos den credibilidad a nosotros financieramente, o sea la empresa es bien conocida y nos ha ido muy bien"[114]. La Dr. María Antonieta Fuertes, también mencionó, "Con los bancos

[112] Entrevista con Sonia Paz Rojas. Empresa Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014
[113] Entrevista con Andres Fernando Molineros. Empresa Laboratorios Pasteur. San Juan de Pasto, 9 de Junio de 2014
[114] Entrevista con Brigith Pantoja. Empresa Impresiones Ángel. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

hemos tenido buen manejo y ha sido fácil sacar los créditos"[115]. Además, los emprendedores que consideran fácil obtener una financiación con los bancos, expresan como una posible causa, la existencia de gran cantidad de instituciones financieras, y recursos ofertados por los mismos. Por ejemplo, el señor José Mauricio Comto, afirmó "A mí me fue muy bien. Hoy por hoy, hay créditos porque los bancos llevan tantos años amasando capitales, que no saben qué hacer con la plata.... Entonces que tienen que hacer los bancos; tienen que prestar la plata, es fundamental pensar en que hay buenos recursos"[116]. Al igual que el señor Comto, otros empresarios como el señor Luis Unigarro, afirman " el sector bancario se ha vuelto cada vez más competitivo y cometido, entonces a ellos entre más fácil la gente llegue a pedirles plata pues más fácil se lo van a otorgar, aunque de pronto no para todos los sectores....."[117].

No obstante, los anteriores emprendedores consideran que es fundamental la adecuada elaboración de proyectos, ya que estos de algún modo permiten analizar aspectos críticos como: la viabilidad, inversión, flujos de efectivo y rentabilidad de los negocios, lo cual permitirá la aprobación o no del crédito solicitado. Así por ejemplo el arquitecto, José Mauricio Comto afirmó "lo importante es hacerle buena presentación a los bancos y hacer buenos proyectos para que le presten, porque obviamente el banco se asegura de que el proyecto sea bueno, que sea rentable que convenza a la entidad financiera de que sí es factible entonces el banco le presta."[118].

Por otra parte, en las opiniones realizadas por los emprendedores que consideran difícil la financiación a través del sector bancario se puede apreciar que la mayoría de ellos tienen unas apreciaciones similares. Por ejemplo, mencionan que existe una mayor dificultad para el financiamiento de las MIPYMEs nuevas, debido a que éstas presentan dificultades en el cumplimiento de requisitos, capacidad de pago, respaldo, flujos de efectivo, entre otros. De este modo a continuación se menciona algunas expresiones realizadas por los emprendedores: el señor Andrés Orbes, menciona "ahora si usted va a poner una empresa por ejemplo de confecciones, una empresa que haga cosas con maquina; igual es complicado, porque los créditos no son tan fáciles de adquirir. Sino tiene una buena experiencia crediticia o no tiene un soporte bueno, entonces es difícil que le presten una suma suficiente como para crear una empresa"[119]. El doctor Mario Cepeda mencionó "si uno

[115] Entrevista con María Antonieta Fuertes. Empresa Sinapsis. San Juan de Pasto, 20 de Agosto de 2014
[116] Entrevista con José Mauricio Comto. Empresa Constructora Rumipamba. San Juan de Pasto, 11 de Junio de 2014
[117] Entrevista con Luis Miguel Unigarro. Empresa X-perto Espacios Comerciales. San Juan de Pasto, 24 de Junio de 2014
[118] Entrevista con José Mauricio Comto. Empresa Constructora Rumipamba. San Juan de Pasto, 11 de Junio de 2014
[119] Entrevista con Andres Orbes. Empresa Ahara IPS. San Juan de Pasto, 17 de Junio de 2014

apenas está iniciando es muy difícil como adquirir un crédito"[120].

En la presente investigación también se contó con la opinión de algunos expertos en el tema, quienes a su vez habían estado inmersos dentro de la muestra que se tomó para realizar esta investigación. De este modo se encontró que el arquitecto Edwin Chingual, además de desempeñar su profesión, también es perito valuador del Banco Davivienda. Por ello, la importancia de resaltar su opinión, en el que nos cuenta "los ingresos en Pasto son muy bajos, donde lo ve uno… por ejemplo a la hora de un avaluó; hay mucha gente que les niegan el crédito porque no cumplen con los requisitos mínimos de fuentes de ingreso para acceder un crédito"[121]. Al igual que el Arquitecto Chingual, el Ministerio de Trabajo[122], también afirma que los ingresos bajos de los habitantes de Pasto es la segunda razón por la que los bancos niegan un crédito, puesto que afirman que el 63,2% de las personas ocupadas reportan ganar menos de un S.M.L.V. Lo anterior producto del trabajo informal que estas personas ejercen.

6.9. FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA LAS EMPRESAS NUEVAS Y EN CRECIMIENTO

En este ítem se realiza una caracterización sobre las fuentes de financiación permanentemente utilizadas por los empresarios de las mipymes de Pasto, mas no de la facilidad o dificultad para acceder a un financiamiento, puesto que ello se presenta más adelante, en otro subtema. Además, al hablar de financiación, ésta no se limita a los créditos bancarios**,** puesto que en el mercado financiero existen diferentes entidades encargadas de ofrecer financiamiento; que si bien generan unos gastos producto del interés sobre el cual se pacta dicho crédito, en ocasiones ésta se convierte en una buena alternativa para lograr un determinado propósito. En este ítem también se menciona el papel de los “proveedores” en la financiación de las empresas.

Al respecto, en la investigación se encontró que las MIPYMEs recurren con cierta frecuencia a la financiación con la banca, aun cuando consideran que las tasas de interés de los préstamos son elevadas. Sin embargo, los empresarios expresaron que las tasas de interés, así como algunos otros costos de financiación, en gran medida depende de las relaciones que uno tenga con determinado banco; pues estos, suelen negociar estos valores dependiendo del valor del préstamo, persona o empresa que requiera el préstamo. En el sector de la construcción hay una

[120] Entrevista con Mario Cepeda. Empresa Página 10. San Juan de Pasto, 22 de Junio de 2014
[121] Entrevista con Edwin Chingual. Empresa Grupo y Constructora. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014
[122] MINISTERIO DE TRABAJO. Diagnóstico San Juan de Pasto. Programa nacional de asistencia técnica para el fortalecimiento de las políticas de empleo, emprendimiento y generación de ingresos en el ámbito regional y local. 2011. p. 89.

mejor actitud frente a la banca, producto de las políticas gubernamentales establecidas para jalonar este sector, el cual se caracteriza por "la dinámica que ejerce sobre el nivel de empleo"[123].Todo lo anterior se puede corroborar en expresiones como la realizada por el doctor Andrés Fernando Molineros Narváez, propietario de la empresa laboratorios Pasteur, quien expresó "Manejo buenas relaciones con Bancolombia, para mí ha sido un banco que me ha apoyado desde que era persona natural"[124]. La señora Viviana Erazo Paz, mencionó: "Importantísimo, pensaría yo es hacer alianza con un banco, nosotros tenemos cuentas en 3 bancos, pero si básicamente se alía con un banco en especial le va mucho mejor porque el negocio bancario está muy peleado entre ellos; en la parte comercial ofrecen cosas buenas"[125]. A su vez el señor Edwin Chingual, afirmó "Al menos en el campo de la construcción el año pasado hubo hartísimo crédito y hay hartísima construcción porque los intereses bajaron y el banco tenía unos subsidios para vivienda"[126].

Otra alternativa de financiación tiene que ver con las cooperativas, cuyas tasas de interés son un tanto menores que la de los establecimientos bancarios. Por ende, algunos empresarios mencionaron esta alternativa como una buena opción para financiarse, al respecto el Dr. Hugo Armando Mediana mencionó “En cuanto a financiación preferimos nosotros realmente no coger con bancos; suena un poco irrisorio pero a nosotros nos salió más económico adquirirlo con cooperativas que con bancos, entonces nuestros créditos financieros han sido con cooperativas, no con bancos.”[127]

Dentro de las fuentes de financiación también es necesario resaltar el papel que viene desempeñado Bancoldex (Banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia). Puesto que los empresarios que conocen o han sido beneficiados de sus créditos, mencionan ésta alternativa como una buena opción para financiarse con tasas de interés más bajas de las que ofrece la banca comercial, aun cuando este crédito se hace con la intermediación de la banca comercial; quien a su vez tiene una parcial autonomía para establecer la tasa de interés del crédito (la cual incorpora un margen de intermediación que a su vez es fijadas por el mismo banco). De ahí también, el inconformismo de los emprendedores hacia este tipo de medidas.

---

[123] PINTO, M. E. 2009. Citado en MINSTERIO DEL TRABAJO. Perfil ocupacional del sector construcción. [en línea]. Disponible en http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/ArtPres_20090612060544_0.pdf [citado 19 de febrero de 2015]

[124] Entrevista con Andres Fernando Molineros. Empresa Laboratorios Pasteur. San Juan de Pasto, 9 de Junio de 2014

[125] Entrevista con Viviana Erazo Paz. Empresa Electroduchas. San Juan de Pasto, 23 de Julio de 2014

[126] Entrevista con Edwin Chingual. Empresa Grupo y Constructora. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014

[127] Entrevista con Hugo Armando Medina Chaves. Empresa Fajardo y Medina Abogados Asociados. San Juan de Pasto, 5 de Junio de 2014

Por lo anterior, sería pertinente realizar un estudio que permita establecer un adecuado margen de intermediación para las entidades bancarias, como gratificación por su labor; la cual no tiene muchos riesgos asociados, puesto que el dinero otorgado en el crédito es del estado. Al respecto, la señora Viviana Erazo Paz, comentó: "en nuestro caso Bancoldex es quien nos ayudó"[128]. A su vez la señora Mariel Córdoba, expresó:

> El gobierno tiene otras formas de financiación, por ejemplo Bancoldex es una de las que el gobierno tanto la menciona pero lastimosamente Bancoldex está en manos de la banca o sea si yo voy a pedir un crédito a Bancoldex no existe un banco que se llame Bancoldex y yo voy a pedirle allá sino que te dicen vaya a Bancolombia o vaya a Av villas, a Davivienda y pida un crédito con fondos de Bancoldex, entonces Bancoldex dice yo le presto pero nunca se compromete con una tasa, solamente te dicen con la tasa más baja del mercado[129].

Otra fuente de financiación son los mismos proveedores, la cual se podría convertir en la opción más favorable para una empresa, siempre y cuando ésta no genere costos de financiamiento o beneficios por pronto pago. Pues en este caso se tendría que realizar una comparación entre el beneficio por pronto pago, frente al costo del dinero necesario para el pago de la compra. Este tipo de financiamiento es el más usado por los empresarios de las MIPYMEs de Pasto.

Por otra parte, también es importante resaltar que algunos emprendedores han adoptado una actitud un poco conservadora en torno al financiamiento con entidades financieras, especialmente con los bancos. Sin embargo, cabe mencionar que ello no es la regla general, sino el caso específico de algunos empresarios, como el señor Andrés Orbes, quien manifestó "Nosotros tal vez hemos optado muy poco a eso, porque los intereses de la parte bancaria siempre son elevados, entonces tratamos como de evitar al máximo eso. Nosotros más que todo tenemos créditos con los proveedores, con las farmacéuticas que son las que nos distribuyen los medicamentos"[130].

Finalmente, otra modalidad de financiamiento, aunque no muy común entre los emprendedores entrevistados es el capital semilla, especialmente el otorgado por el SENA a través del fondo emprender. Sin embargo, es pertinente resaltar que este tipo de financiamientos tienen otras características, por ende su caracterización se realizara posteriormente en otro subtema.

---

[128] Entrevista con Viviana Erazo Paz. Empresa Electroduchas. San Juan de Pasto, 23 de Julio de 2014

[129] Entrevista con Mariela Cordoba. Empresa Invertir Publicidad y Mercadeo. San Juan de Pasto, 1 de Agosto de 2014

[130] Entrevista con Andres Orbes. Empresa Ahara IPS. San Juan de Pasto, 17 de Junio de 2014

6.10. TASAS DE INTERÉS Y COSTOS DE FINANCIAMIENTO

"La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube. Cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos, es decir, solicitan menos recursos en préstamo a los intermediarios financieros, mientras que los oferentes buscan colocar más recursos (en cuentas de ahorros, CDT, etc.). Lo contrario sucede cuando baja la tasa: los demandantes del mercado financiero solicitan más créditos, y los oferentes retiran sus ahorros"[131] de ahí la importancia de conocer como las tasas de interés vigentes, están influyendo en los emprendedores al momento de adquirir financiación, especialmente a través de las entidades bancarias. Además de lo anterior cabe resaltar que en Colombia, el Banco de la Republica de Colombia es el ente autónomo encargado de fijar la tasa interés, que a su vez sirve de referencia para los bancos en la determinación de las tasas de interés que adoptaran en las respectivas líneas de créditos.

Dentro de la investigación se encontró que los emprendedores entrevistados en su gran mayoría consideran que las tasas de interés de los créditos, así como los costos financieros, son altas. Lo cual se puede observar en expresiones como la que realizó la señora Mariela Córdoba, "si nos vamos a las empresas, a las pymes sí... las tasas de interés son muy altas y si arrancando tienes un determinado margen de utilidad, tienes que ver si ese margen de utilidad te va a cubrir esa tasa de interés con el banco, entonces son cuestiones de que hacen que la persona lo piense dos veces y hasta tres veces para montarse en una empresa"[132]. Igualmente ocurre con los costos financieros, que cabe resaltar que estos hacen referencia no solo a tasas de interés, sino a otros aspectos como: costo de manejo, transacción, apertura de tarjetas, etc.

Algunos empresarios también hacen ciertas críticas al sistema financiero como tal, especialmente al sector bancario, pues afirman que estos costos son altos, en comparación con otros países. Así por ejemplo el señor Frank Fajardo Romo, afirmó "Los costos financieros normalmente son altos... veo que comparado con otros países la política bancaria es deficiente debido a los altos costos, no hay apoyo al emprendimiento"[133].

Las apreciaciones anteriores, expresan una gran realidad, ya que por ejemplo;

---

[131] BANCO DE LA REPÚBLICA. ¿Qué es la tasa de interés? [en línea]. Disponible en http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-inter-s. [citado 6 de Marzo de 2015]

[132] Entrevista con Mariela Cordoba. Empresa Invertir Publicidad y Mercadeo. San Juan de Pasto, 1 de Agosto de 2014

[133] Entrevista con Frank Fajardo Romo. Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales. San Juan de Pasto, 3 junio de 2014.

para el caso específico del microcrédito en el primer trimestre de 2014[134], el interés bancario corriente* era del 34,12% E.A y la tasa de usura** del 51,18%[135]. La tasa de interés de consumo y ordinario era del 19,65 % E.A y su tasa de usura 29,48%. Mientras que las tasas de captación ofrecidas por estas entidades mediante CDT 360, para la última semana del primer trimestre de 2014, era en promedio del 4,67% E.A.[136]

Además, los emprendedores de las MIPYMEs consideraron que los bancos no son honestos con los costos que cobran, pues suelen incorpora otros costos adicionales que no se pactaron en ningún contrato.

De este modo, como se nombró anteriormente los costos financieros son de gran preocupación en los empresarios entrevistados, pues afirman que estos son muy altos. Sin embargo, su mayor inconformismo es con el Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) "cuatro x mil", ya que afirman que está presente en casi en todas las transacciones. Al respecto, el señor Andrés Orbes, manifestó:

> Los costos financieros son siempre bastante altos porque uno por ejemplo tiene que pagar en cheques, tiene que hacer transferencias electrónicas de cada consignación y allí está el 4 por mil que uno no lo siente cuando es un usuario normal, pero cuando es a nivel financiero los costos se elevan y porque no estamos hablando de una transferencia de cien mil o doscientos mil pesos sino de millones entonces ese 4 por mil es altísimo…Entonces, que el 4 por mil, que las cuotas de manejo de las cuotas, que las chequeras; siempre son elevados los costos[137].

La señora Olga Benavidez de Ocampo, también afirmó que los costos "Son terribles, pues yo creo que no todos, pero el 4 por mil, sí; pues está siempre ahí presente"[138]. No obstante, en esta parte; cabe anotar que los recursos que se obtienen con el 4 x mil, no son para el beneficio de la banca privada pues generalmente se tiene esa apreciación, aunque cuando se creó esta medida (con una menor cifra) fue especialmente para socorrer a los bancos. En la actualidad la

---

[134] MANEJA TUS FIANZAS. Educación financiera - multibanca Colpatria. Tasa de interés bancario. Colpatria. [en línea]. Disponible en http://manejatusfinanzas.com/DiccionarioAlfabeto/tabid/189/Glossary.aspx?filter=tasa%20de%20usura [citado 4 de Marzo de 2015]

[135] FINANZAS PERSONALES. ¿Cómo quedó el tope de la tasa de interés de los créditos? 2015. [en línea]. Disponible en http://www.finanzaspersonales.com.co/credito/articulo/cual-tasa-usura-para-primer-trimestre-2014/52459 [citado 4 de Marzo de 2015]

[136] SUPERFINANCIERA. 2015. Citado en BANCO DE LA REPÚBLICA. Serie histórica. Tasas de captación semanales - DTF, CDT 180 días, CDT 360 días y TCC. cálculos Banco de la República con información proveniente de la Superintendencia Financiera [en línea]. Disponible en http://www.superfinanciera.gov.co/ [citado 4 de Marzo de 2015]

[137] Entrevista con Andrés Orbes. Empresa Ahara IPS. San Juan de Pasto, 17 de Junio de 2014

[138] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014

vigencia de esta "ha tenido diferentes justificaciones, todas ajenas al interés de la banca"[139].

Las apreciaciones en cuanto a tasas de crédito y costos de financiamiento por parte de los emprendedores entrevistados se encaminan hacia un concepto en común, puesto que la mayoría de ellos, consideran estas como "Altas", de ahí también que algunos empresarios como el señor Luis Miguel Unigarro, expresan "pues como yo estudie finanzas y estuve en el sector financiero me parece que es el sector más ladrón de Colombia, porque sinceramente no ayudan a la economía del país, ellos siempre muestran reportes de que el sector bancario creció en mil de millones de millones de pesos y nunca se ve reflejado en la sociedad, porque las tasas de interés y las cuotas de manejo que manejan; todo eso es quitarle el dinero a la gente y no volver una economía productiva"[140]. El doctor Mario Cepeda, mencionó "los costos financieros en el país son muy altos, en Colombia los costos financieros o las ganancias de los bancos son las mejores, entonces no hay una oportunidad para la creación de empresas o para el fortalecimiento de empresas porque ellos primero sacan sus beneficios"[141].

Lo anterior, se podría sustentar en las diferentes publicaciones y estudios realizados por las revistas e instituciones públicas y privadas. Por ejemplo en un estudio realizado por la Universidad Nacional, que titula "Banca Colombiana es cada vez más rica y menos generosa"[142], concluye que los 10 bancos más grandes, en una década (2001-2009), "incremento su patrimonio en 377,1%, y sus utilidades en 1.035,9%." producto de que "La banca Colombiana está altamente concentrada y tiene una verdadera situación de oligopolio que la sitúa en una clara

---

[139] CUADRE SU BOLSILLO. 2015. La verdadera historia del 4x1000. [en línea]. Disponible en http://www.cuadresubolsillo.com/consumidor-informado/articulo/la-historia-del-4x1000/7936 [citado 5 de Marzo de 2015]

* La tasa de interés bancario corriente es el promedio de las tasas que cobran o pagan las entidades financieras a sus usuarios durante un determinado tiempo, estas tasas que cobran los bancos no son libres pues deben están entre los límites fijados en la tasa de referencia que da la junta directiva del banco de la república.

**Es la tasa máxima que puede cobrar una entidad financiera por un crédito de consumo u ordinario o la tasa máxima a pagar por un depósito. La tasa de usura es certificada y vigilada por la Superintendencia Financiera, encargada de que todas las entidades no sobrepasen ese límite y de sancionarlas en caso de incurrir en esta falta.

[140] Entrevista con Luis Miguel Unigarro. Empresa X-perto Espacios Comerciales. San Juan de Pasto, 24 de Junio de 2014

[141] Entrevista con Mario Cepeda. Empresa Página 10. San Juan de Pasto, 22 de Junio de 2014

[142] ROBAYO, Jairo. Banca colombiana es cada vez más rica y menos generosa.unperiodico. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Publicado el mar 08 de 2014. [en línea]. Disponible en http://www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/banca-colombiana-es-cada-vez-mas-rica-y-menos-generosa.html) [citado 5 de Marzo de 2015]

posición dominante frente al resto de la economía"[143].
Por otra parte, es importante mencionar que estas tasas de interés, así como sus costos financieros suelen reducirse en la medida que uno tenga buenas relaciones con los bancos, y dependiendo del monto requerido en el crédito. Además, a partir de las apreciaciones hechas por los empresarios y con la revisión teórica respectiva, se pudó observar que los bancos tienen segmentado este sector; así por ejemplo, para el sector de la construcción los empresarios opinan que el Banco Davivienda viene jugando un papel importante. A su vez otros opinan que Bancolombia, es un buen banco en determinado aspecto, en fin. Cada entidad bancaria se ha centrado mayormente en determinado aspecto, así unos ofrecen mayores tasas en los CDT´s, otros están incursionando en los Leasing, Microcréditos, etc. Por ello se hace necesario que las mipymes, así como cualquier otra organización u persona, realice un adecuado estudio que le permita la elección de la mejor opción del producto financiero demandado; más aún, cuando se sabe que las tasas de interés actuales son "altas". Al respecto, en las entrevista realizadas se puede apreciar que los empresarios de las mipymes son conscientes de ello, pues afirman "Las tasas de los bancos son altas, uno siempre busca la mejor", "Sabemos que a nivel nacional los costos son muy altos, lo que hicimos fue mirar todas las alternativas, cuál era la que mejor nos ofreciera en cuanto a tasas, a intereses y demás, lo que hay que hacer es elegir la mejor opción en el mercado, estamos claros que los costos son altos"[144].

También es necesario mencionar que los empresarios del sector de la construcción, a diferencia de los de otros sectores piensan que las tasas de interés para su actividad han reducido gracias a las políticas que el gobierno nacional ha implementado para jalonar este sector; en el que se tiene grandes expectativas como la construcción de "1.200.000 viviendas en el cuatrienio incluyendo, más viviendas de interés prioritario en las ciudades bajo todas las modalidades: viviendas gratis, compra con subsidios y el programa de arrendamiento y compra sin cuota inicial"[145]. Por ello, algunos empresarios como el Arquitecto Edwin Chingual, menciona "Al menos en el campo de la construcción el año pasado hubo hartísimo crédito y hay hartísima construcción porque los intereses bajaron y el banco tenía unos subsidios para vivienda"[146], a su vez el doctor Javier Gómez Hoyos, comenta que las tasas de interés "En este momento para la construcción están bajas; y para lo comercial están muy altos"[147].

Finalmente se puede concluir que la mayoría de los empresarios opinan que las

---

[143] Ibíd.
[144] Entrevista con Carol Muños. Empresa Colena. San Juan de Pasto, 25 de Julio de 2014
[145] UNIDAD NACIONAL. Colombia, la paz ya viene, plan de gobierno "las ideas de todos". 2014. p. 19
[146] Entrevista con Edwin Chingual. Empresa Grupo y Constructora. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014
[147] Entrevista con Javier Gómez Hoyos. Empresa Inversiones Aviera. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014

tasas de interés de los bancos comerciales en este momento son altas; a excepción de los empresarios del sector construcción. Por ello, han tenido que recurrir a otros medios de financiamiento, entre los que se destacan: las cooperativas y entidades gubernamentales como Bancoldex, cuyas tasas de interés si bien no son tan bajas; si son menores en comparación con las que ofrecen los bancos comerciales.

6.11. COSTOS Y GASTOS DE LA NOMINA

Dentro de los costos y gastos en que incurre una empresa; la nómina es uno de los que mayor impacto logra en los estados financieros de la empresa, especialmente cuando las empresas están iniciando o el tamaño de sus activos y/o patrimonio son reducidos, de ahí, la importancia de caracterizar este aspecto en esta investigación.

Para los emprendedores entrevistados la “carga laboral” representa un porcentaje bastantes considerables respectos los ingresos de la empresa. De ahí que muchos de ellos expresaron que este factor es uno de los mayores desmotivantes para formar empresa, pues el pago de los "salarios", además de un salario base, incorpora el pago de aportes, prestaciones sociales, subsidios y dotaciones, entre otros. Al respecto, Fianzas Personales[148], realizo un estudio en el que establece que el salario de una persona que gana el mínimo (616. 000), representa en realidad un costo adicional del 69% para el empresario; por los costos anteriormente nombrados. Además, el anterior estudio realiza dos tipos de cálculos en base al verdadero costo que representa un trabajador: uno sin ninguna excepción, y otro con exoneraciones del pago de salud, (Ley 1607 de 2012, art. 25). De este modo para el primer caso, si la persona tiene un salario base de 616.000, el costo real será aproximadamente de 1.044.616 (69% superior al salario base). Mientras que el “costo real” de ese mismo sueldo con exoneraciones, aproximadamente es 961. 456. (55,5% superior al salario base).

Al respecto, el empresario Hugo Armando Medina Chávez, especialista en derecho laboral, expresó:

> yo veo que el mayor tropiezo para que un empresario pueda constituir empresa es la carga laboral y me explico... ¿porque una carga laboral?... porque a veces cuando uno quiere contratar un trabajador con un salario mínimo mire que ahorita el salario mínimo es de $616.0000, pero si usted le suma que tiene que pagarle $72.500 de auxilio de transporte, que tiene que

[148] FINANZAS PERSONALES. ¿Cuánto le cuesta ‘de más’ contratar un empleado con salario mínimo? 2014. [en línea]. Disponible en http://www.finanzaspersonales.com.co/trabajo-y-educacion/articulo/cuanto-cuesta-contratar-empleado-salario-minimo/52873 [citado 27 Marzo de 2014]

> pagarle su seguridad social que son $168.000 adicionales, tiene que cancelarle su dotación y tiene que cancelarle todo lo de prestación social como cesantías, intereses, primas, vacaciones. En conclusión, un trabajador con salario mínimo le cuesta a usted $1.200.0000 mensuales, entonces cuando uno abre una empresa así sea con una secretaria tiene que sacrificar lo que está ganando uno para pagarle al trabajador[149].

En el sector salud, el rubro de costos y gastos laborales ocupa un espacio más importante, pues la poca oferta de médicos tanto profesionales, como especialistas, ha generado que los salarios de estos sean altos; esto a pesar que en la ciudad de Pasto existen tres universidades que ofertan este programa.

En cuanto a las leyes creadas por el gobierno para incentivar la generación de empleo, se observó que estos no han tenido un impacto importante en los emprendedores de las MIPYMEs de Pasto, pues estas leyes tienen un carácter transitorio, gradual, e insuficiente; sin mencionar que este beneficio solo es en los parafiscales. Por ello, los empresarios han optado por aplicar medidas como la tercerización (outsourcing) y prestación de servicios; para reducir los costos y gastos laborales, además de otras obligaciones legales, como: el pago de prima, cesantías, vacaciones, pensión y salud. Además es importante resaltar que la aplicación de las anteriores medidas afectan especialmente a los trabajadores, pues el pago de salud y pensión, se traslada a ellos. Adicionalmente, es importante mencionar que este fenómeno (prestación de servicios) también se presenta en las empresas creadas con recursos del fondo emprender. Al respecto Vanessa Narváez[150], afirma que el 52% de las empresas creadas con estos recursos; aplican esta modalidad, mientras que el 19%, es mediante la figura de jornal.

Por otra parte, empresarios con amplio conocimiento en el tema, como el Dr. Armando Medina Chávez, sostiene que se debería brindar una mayor capacitación a los empresarios respecto a estos temas, pues es muy común observar como el desconocimiento de ello, conlleva a sanciones de tipo económico y legal, e inclusive, en algunos casos finalizan en la liquidación de la empresa. Al respecto el afirmó:

> No es llegar y decir venga fulanito y trabaje. Porque al final eso tiene una consecuencia grande que le puede llevar a la quiebra de la empresa, entonces; la sugerencia que diría es que en las capacitaciones deberían incentivarse en que el empresario comprenda lo que es montar una empresa y la carga laboral que ello implica y que riesgos tiene, de no hacerlo… Porque

---

[149] Entrevista con Hugo Armando Medina Chaves. Empresa Fajardo y Medina Abogados Asociados. San Juan de Pasto, 5 de Junio de 2014

[150] NARVÁEZ, Vanessa. Caracterización de las empresas activas, creadas en las unidades de emprendimiento en la ciudad de Pasto hasta el año 2012. Universidad de Nariño. Facultad de ciencias económicas y administrativa. 2014. p. 81.

yo veo que muchos empresarios no consideran eso, los empleados trabajan muy bien 2 años y luego viene una demanda por 30 o 40 millones y llega y se acaba la empresa, por no tener una adecuada asesoría al abrir la empresa; no es solamente la S.A.S. o hacer el acta de constitución[151].

6.12. TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN LAS EMPRESAS

Es indispensable tocar el tema de Innovación en las empresas, pues esta es uno de los factores que generan desarrollo económico. Al respecto Gary Hamel afirma que en las anteriores décadas "conforme la tecnologías se multiplicaron, los ingresos también se elevaron"[152], lo que permitió un desarrollo importante en algunos países. También, es importante mencionar que tanto Gary Hamel, como Daron y Robinson, enfatizan que la prosperidad de una nación depende de las instituciones: políticas y económicas que existan en dicha nación. No obstante, Gary Hamel, utiliza el término de "Innovación Institucional", mientras que Robinson y Daron, se refieren a "Instituciones Inclusivas", para hacer mención al tipo de Instituciones que generan un adecuado ambiente que facilitan el emprendimiento, que a su vez trae desarrollo económico. Sin embargo, para ser sostenido debe ir acompañado de mejoras tecnológicas que permiten que las personas (mano de obra), las tierras y el capital existente (edificios, maquinaria, etc.), sean más productivos.

La innovación es un factor determinante dentro de las economías, de ahí la preocupación de algunos gobernadores por desarrollarla en sus regiones. Sin embargo, Daron y Robinson, mencionan que esta es posible siempre y cuando se cuente con instituciones incluyentes, tanto en el campo político, como en el económico. No obstante, los mismos autores afirman que Colombia, no cuenta con ellos, puesto que en algunos territorios del país, ni siquiera es posible contar con un orden público.

Gary Hamel, también afirman que "la innovación", es uno de los aspectos que importa ahora en las empresas, pues de ellos depende el progreso o fracaso de estas. A su vez, Michael Porter[153], el padre de la competitividad, menciona que una empresa puede obtener ventaja competitiva a partir de la innovación; a su vez sostiene, que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Por su parte, Shumpeter también se refiere a Innovación, pues menciona que el “desarrollo económico surge de la producción de nuevos bienes, o de los mismos por métodos distintos; estos cambios en las

[151] Entrevista con Hugo Armando Medina Chaves. Empresa Fajardo y Medina Abogados Asociados. San Juan de Pasto, 5 de Junio de 2014

[152] HAMEL, Gary. Lo que importa ahora: Cómo triunfar en un mundo de cambios implacables, competencia feroz e innovación sin barreras. Editorial Norma, 2012, p. 64

[153] PORTER, M.E. La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Plaza y Janés. 1991.

combinaciones no deben darse por pequeños ajustes sucesivos, deben ser cambios importantes y discontinuos”[154]. Por su parte, la OCDE, define que "una innovación es la introducción de un nuevo o significativamente mejorado; producto (bien o servicio), proceso, método de comercialización o un nuevo método organizativo; en las practicas internas de la empresa, la organización de un lugar de trabajo o las relaciones exteriores.”[155]

Si bien, son muchos los aspectos que intervienen en la sostenibilidad de una empresa, la innovación, es un factor determinante. De ahí, la importancia de conocer cuál es la apreciación que tienen los empresarios de las MIPYMEs, respecto de la innovación en sus organizaciones, industria y economía de Pasto.

De este modo, cabe resaltar los planeamientos que realizan Acemouglu y Robinson, en el libro "Porque fracasan los países". En él, exponen que los países más desarrollados son aquellos en los cuales se puede evidenciar grandes innovaciones en las diferentes organizaciones o empresas, lo cual se ve reflejado en prosperidad del país. Para ello, el papel del gobierno es vital, pues debe ser el quien promueva la incorporación de la tecnología e innovación en las organización, garantizando ciertos aspectos como la propiedad privada y patentes. Además de un entorno propicio para la generación empresarial.

Ahora bien, en la investigación se puedo observar que las MIPYMEs han ido incorporando la innovación en diferentes ámbitos, lo cual se puede evidenciar en las declaraciones de los entrevistados, en los que refieren que el desarrollo de la innovación en sus empresas se ha dado especialmente en el servicio o producto como tal. No obstante, se pudo evidenciar que esas innovaciones son parciales, pues prácticamente esos servicios o productos ya existen en otras regiones del país. Aunque, en la región de Nariño estos empresarios han sido los que han incursionado en esos campos, por ende, se los puede denominar innovaciones. Además, se puede destacar que las ideas de negocio o innovaciones mencionadas por los empresarios surgieron a partir de sus estudios de pregrado o postgrado, que como se mencionó anteriormente; en su mayoría fueron realizados en otras ciudades.

Adicionalmente, los empresarios son conscientes de la importancia de la tecnología e innovación, por ende, sostienen que de no contar con la tecnología presente, tendrían dificultades en algunos procesos, pues herramientas sencillas como un computador conectado a Internet han permito lograr una eficiencia y eficacia en determinadas tareas que benefician tanto al cliente como al

[154] VEIGA, Leonardo. Innovación y competitividad. Hoy y Ayer. Revista de Antiguos Alumnos del IEEM, 2001.

[155] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. 3 ed. Madrid. Oficina de estadísticas de las comunidades EUROPEAS, EUROSTAT. Manual de OSLO: Grupo Tragsa, 2006. p. 56.

empresario. Al respecto, el Señor Andrés Molineros, sostuvo "nuestros equipos están conectados a una red de internet y podemos manejarla externamente... mientras otras instituciones tengan equipos, no solo aquí en Nariño, sino en otras oficina, lo adecuamos para acceder a ellos y les damos a nuestros clientes una oportuna asesoría, un arreglo de ingeniería o soporte técnico. Esto no sería posible si no tuviéramos este tipo de tecnologías"[156]. e inclusive, en empresas que aparentemente no tienen muchos procesos, la incorporación de determinada tecnología ha traído una optimización de tiempos y recursos, por ejemplo el Señor Aníbal, gerente de GoldExport, expresa "vamos de mano con la tecnología, lo que antes lo hacíamos de una manera hoy en día a través de la tecnología lo hacemos de otra y más rápido eso si lo hemos comprobado y los proceso que hacemos nosotros aquí en el laboratorio y en la empresa han sido excelentes y nos han sido de muchísimas ayuda"[157].

Por otra parte, el sector donde más se evidenció la incorporación de nuevas tecnologías, tanto de software como de hardware**,** es el de salud; cuyos equipos y/o maquinas suelen tener una depreciación muy corta. Por ende, los empresarios de este sector son más propensos a la adquisición de nuevas tecnologías, aun cuando los equipos son muy costosos. Por ejemplo, el Doctor Andrés Orbes, sostuvo:

> En el área de la salud, como ustedes saben, a diario está surgiendo nuevas tecnologías tanto en la parte de equipos biomédicos como en sistemas, entonces toca irse actualizando a medida que pasa el tiempo. En el área de salud un equipo que pase de 5 años prácticamente no sirve, no es como en las otras empresas que puede prescindir y ya. En el área de la salud es un equipo obsoleto y que ya no sirve, por ejemplo lo que le servía hace 5 años para hacer una prueba ahora ya no le sirve, entonces los equipos van cambiando; hay técnicas mucho más económicas, tecnológicas que permiten detectar mucho mejor algunas alteraciones fisiológicas, entonces uno tiene que estarse actualizando en la parte tecnológica[158].

La señora Olga Benavidez de Ocampo, propietaria de la Clínica Ocampo afirmó:

> La tecnología" es importante, pues nosotros siempre hemos estado a la vanguardia de la tecnología que se está presentando acá en la salud oral, entonces nuestro material, nuestros instrumentos, todo lo que nosotros utilizamos es supremamente costosos, muy costoso, entonces una pequeña pinza le puede costar 300 o 500 mil pesos, una pieza de mano le puede costar 2 millones o 2 millones y medio; pero nosotros siempre estamos a la vanguardia por ejemplo este scanner que se llama "scan dental" que es lo

[156] Entrevista con Andrés Fernando Molineros. Empresa Laboratorios Pasteur. San Juan de Pasto, 9 de Junio de 2014
[157] Entrevista con Ángel Aníbal Rosero Burbano. Empresa Gold Export. San Juan de Pasto, 16 de Junio de 2014
[158] Entrevista con Andrés Orbes. Empresa Ahara IPS. San Juan de Pasto, 17 de Junio de 2014

último que hemos adquirido vale 50 millones de pesos, el software que hemos adquirido para mayor manejo, para control odontológico, para ser amigables con la naturaleza, no gastas tanto papel, también es un sistema costoso y todo lo que tenemos en laboratorio, los mismos equipos dentales, todo es costoso[159].

Como se nombró anteriormente, los empresarios son conscientes de la necesidad de contar con adecuada tecnología en sus organizaciones. E inclusive, algunos prácticamente tienen esta como la base de sus operaciones o funcionamiento. Este es el caso del Pág. 10, un periódico que funciona en la web. Del cual su director sostiene "ahora por ejemplo Página 10 es un periódico, el único periódico digital de Nariño que ofrece ese servicio, es un servicio de creación de conocimiento que hace parte del siglo XXI... conocimiento que es lo que mueve todo el mundo"[160]. Por otra parte, también es de destacar algunas experiencias de esta empresa en el ámbito social; pues ha contribuido a cambiar la percepción de un grupo de cafeteros nariñenses en cuanto a la utilización de herramientas tecnológicas, como el internet, ya que gracias a un artículo publicado en el periódico. Los caficultores vieron como la globalización de algún u otro modo, logra romper las barreras de distancia que permite a su vez la consecución o gestación de importantes negocios.

De este modo, el doctor Mario Cepeda nos comentó su experiencia, y expresó que la importancia de la tecnología es:

> Total… Para mí es la mayor fuente. Redes sociales, todo el tema de aplicaciones, tener la visión ahí lo más importantes es tener la visión de que con la tecnología puedes llegar a cualquier parte del mundo, hace poquito nosotros entrevistamos a una asociación de campesinos de cafeteros y les dijimos que esto era mejor que una empresa y dijeron; bueno vamos, los llevamos a la finca… No creían mucho en lo que les estábamos ofreciendo, pero después de que publicamos un currículo de ellos, a estos señores los empezaron a llamar de España, Bogotá ... nos llamaron de la Empresa Nacional de Cafeteros a brindarnos toda la ayuda, entonces dicen que esto no ha sido cualquier entrevista, ya vieron el impacto que tiene las redes sociales, la tecnología que puede llegar a cualquier parte hasta el presidente puede verlo o cualquier otro empresario puede verlo en cualquier momento... hace poquito ya enviaron a España café y es el más caro de Nariño[161].

Ejemplos como el anterior, permite ver la contribución que pueden tener empresas, como Pagina, 10, en el desarrollo de una región. Sin embargo, cabe mencionar que estas clases de empresas u organizaciones, como menciona su director; son y tienen un propósito más de la "adquisición de Conocimiento". De

[159] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014
[160] Entrevista con Mario Cepeda. Empresa Página 10. San Juan de Pasto, 22 de Junio de 2014
[161] Ibid.

ahí la importancia de contar con un adecuado talento humano que posea la suficiente experiencia, conocimiento y educación. Siendo esta última, un factor determinante dentro de una nación para lograr innovaciones; que a su vez permitirá un crecimiento económico sostenido. E inclusive, diferentes autores como Acemouglu y Robinson[162], plantean que los dos factores anteriormente nombrados, fueron una de las causas que permitió a Israel ser una nación prospera en la actualidad.

Por otra parte, algunos empresarios mencionaron que en Nariño la parte tecnológica está un tanto atrasada con respecto a otras regiones y/o municipios de Colombia. Lo cual puede ser afirmado al revisar el estudio realizado sobre "índice departamental de competitividad"[163], en el que ubica al departamento de Nariño en el puesto 12 en competitividad de 22 departamentos analizados. Dentro de sus debilidades se encontraron indicadores concernientes a este ítem estudiado, como: Innovación y dinámica empresarial (18), sofisticación e innovación (15).

A su vez, algunos empresarios afirman que la tecnología incorporada en sus organizaciones les ha ayudado a optimizar tiempo y recursos económicos. Sin embargo, la falta de internet en algunos municipios de Nariño no les permite realizar su actividad adecuadamente, por ello tienen que realizarlo de forma muy tradicional. Al respecto, el señor José Fernando Viteri, sostiene que herramientas como el internet, en Nariño:

> Hace falta, yo estaba mirando que en otras partes ya están en lo de zonas digitales, tienen acceso a internet, pues entonces nos falta esa parte, pero en parte hemos avanzado, pero digamos nos hace falta promocionarnos más; que conozcan más tecnología... en Medellín, en Pereira están mucho más avanzado, por ejemplo Pereira es una ciudad como de 170 años, nosotros somos una ciudad como de 560 años pero por ejemplo toda esa zona cafetera, Medellín nos llevan una ventaja grande, por ejemplo las empresas todas tienen portales en la web[164].

Debilidades como las mencionadas anteriormente restan competitividad a las empresas de la región de Nariño. Ya que no propicia la gestación de empresas innovadoras que trasciendan con sus productos o servicios a nivel nacional y/o internacional como suele ser características de las empresas de los países desarrollados. Por ello, se hace necesario que los gobernadores regionales y locales; fomenten la innovación en las empresas, creando medidas que motiven al empresario hacia ello. A través del pleno cumplimiento de “patentes"; con las cuales el empresario logre recuperar y obtener unos beneficios producto de su

---

[162] ACEMOUGLU, Daron. Op. Cit., p. 147.
[163] CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD. índice Departamental de Competitividad 2014. Consejo privado de competitividad y Universidad del Rosario. 2014. P. 68.
[164] Entrevista con José Fernando Viteri Muñoz. Empresa Conobras Ingeniería. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

innovación. No obstante, en regiones como Nariño es un tanto complejo de garantizarla, puesto que como se nombró anteriormente, algunos municipios adolecen de instituciones que promuevan un orden social adecuado, por ende, la presencia de fenómenos como el "contrabando", son bien marcados; afectando de este modo el surgimiento de innovación en las empresas.

Por su parte, otro factor que impide el surgimiento de innovaciones en la ciudad de Pasto es la falta de financiamiento para las mismas. Adicionalmente, no se puede desconocer la incertidumbre que representa la introducción de un nuevo producto o servicio, pues; suele incorporar un cambio de conducta y costumbres, que muchas veces los consumidores o clientes no están dispuestos a adoptarlo.

De igual modo, la infraestructura de la región de Nariño también ha obstaculizado la incorporación de tecnología en las empresas. Los empresarios expresan que en ocasiones los costos de transporte para traer determinada maquinaria o equipos se vuelven muy altos, e inclusive, en ocasiones el trasporte de los mismos se vuelve difícil, porque no existen los medios disponibles para realizarlos.

Los empresarios también alegan que otra de las razones por la que no se ven fomentados a incorporar tecnología moderna es por los cambios continuos de las personas hacia ciertos productos o servicios. Por ende, sería un gran riesgo invertir en cierto activo. No obstante, alguno teóricos expresan que él no desarrollar innovación en las empresas es aún más perjudicial y terminara por reducir el ciclo de vida de la empresa. A este respecto, Gary Hamel[165], sostiene que empresas como APPLE, ha mantenido su liderazgo en el mercado gracias a las innovaciones frecuentes en las diferentes líneas que maneja; a diferencia de empresas como Nokia y BlackBerry.

Otros emprendedores expresan que no se ven atraídos a incorporar determinada tecnología en sus empresas, por el tamaño del mercado de Pasto. De este modo, la inversión en tecnología generaría una capacidad instalada asocia, pues la demanda de producción sería inferior a la capacidad del equipo o maquinaria. A lo anterior, el señor Javier Gómez Hoyos, expresó "yo viajo cada año a las ferias de exposición en madera y uno encuentra muchas cosas nuevas pero a unos costos grandes, que el medio de aquí no me da para una máquina de 1.000 millones. El mercado es pequeño"[166]. En las entrevista también se encontró que algunos empresarios no decidían incorporar tecnología por razones un tanto más sociales. Pues son conscientes que la incorporación de nuevas tecnologías desplazan la mano de obra no calificada, aun cuando la historia ha mostrado que en mediano y largo plazo, esas empresas suelen demandar más mano de obra, pero de tipo calificado. Al respecto, la señora Sonia Rojas, expresó:

---

[165] HAMEL, Gary. Op. Cit., p. 38.

[166] Entrevista con Javier Gómez Hoyos. Empresa Inversiones Aviera. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014

> Todo depende del volumen que tú puedes tener y como se puede implementar eso, en este momento se ha tratado de conseguir maquinarias, pero...se está, como en ese dilema, obviamente es algo emocional, yo creo, porque de verdad no podría manejar así una empresa de que o están los empleados o conseguimos una máquina y dejamos a todas las personas que están ahí sin trabajo porque una máquina te puede sacar la producción de una semana en 2 días. Sino que todas las personas que trabajan aquí son madres solteras entonces es como que entramos en ese dilema, pero la verdad si nos ha faltado creo, el arranque en eso[167]

También, es importante mencionar que los empresarios excusaron la falta de innovación a la cultura Nariñense. Pues afirman que los nariñenses son más propensos a copiar las innovaciones que ha desarrollarla. De este modo la señora Viviana Paz, expresó "Diría que es la cultura del nariñense, nosotros desafortunadamente crecimos en el entorno en que es mejor copiar a innovar; porque la innovación requiere más trabajo y lógicamente más inversión, que pensamos no va a dar frutos y no asumimos eso y para ser productivo eso requiere de tiempo"[168].

Por otra parte, es interesante ver como en algunos sectores económicos especialmente en el de la construcción la falta de equipos o maquinaria moderna ha sido suplida por la mano de obra, el cual suele tener buena reputación en determinados ámbitos a nivel nacional. Al respecto el señor Mauricio Comto, mencionó:

> Nosotros tenemos un capital en Nariño, que es el capital humano; el obrero nariñense es una maravilla, el obrero nariñense es mejor que el campesino nariñense; en mi campo de construcción el albañil, el plomero, el que dobla hierro, es un tipo que trabaja con generosidad, cumplido, le gusta el trabajo, es generoso en su trabajo... entonces en la tecnología nosotros hemos sabido reemplazar esa falta de tecnología por falta de recursos con el capital humano, en la construcción no tenemos grúas pero tenemos unos tipos que levantan bultos y los llevan arria con todo el amor...la tecnología es importante, pero al lado de eso está el capital humano[169].

Como se puede observar, los empresarios de las MIPYMEs de Pasto han venido incorporando la tecnología e innovación en sus organizaciones de manera muy lenta y superficial. Es quizá el sector de la salud donde más se evidencia la implementación de tecnologías modernas. Sin embargo, difícilmente se puede

---

[167] Entrevista con Sonia Paz Rojas. Empresa Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

[168] Entrevista con Viviana Erazo Paz. Empresa Electroduchas. San Juan de Pasto, 23 de Julio de 2014

[169] Entrevista con José Mauricio Comto. Empresa Constructora Rumipamba. San Juan de Pasto, 11 de Junio de 2014

distinguir productos o servicios completamente innovadores que trasciendan los ámbitos locales y nacionales. De ahí también el bajo nivel de competitividad de las MIPYMEs de la región frente a las de otras ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Por ello se hace necesario encaminar los emprendimientos al desarrollo o implementación de tecnologías modernas e innovación que logren la gestación de empresas más sostenibles. No obstante, para ello se hacen necesario la disponibilidad de ciertos factores como: fuentes de financiamiento, educación de calidad, buena infraestructura, garantía de las patentes, entre otras.

6.13. COMPETENCIA DE EMPRESAS FORMALES E INFORMALES

La competencia es un aspecto que cobra mucha importancia en las mipymes de Pasto, así lo afirmaron los empresarios que fueron entrevistados. Para muchos de ellos la competencia, pero en especial la "informal", es un factor desmotivante para crear empresa, puesto que muchos negocios ofrecen productos o servicios con características similares a precios muy inferiores, a partir de la adopción de medidas como el: "contrabando", evasión de impuestos, pago de salarios sin prestaciones sociales, entre otros.

Así, la señora Briguite Pantoja, administradora de la empresa Impresiones Ángel, sostuvo:

> yo creo que las personas que no son formales, son las personas que dañan el mercado y esas personas no salen tampoco adelante y hacen la competencia; ahorita es de precios, porque el mercado informal a veces no está constituido en empresa, a veces son de maleteros... y lo que hacen es dañar el mercado porque ellos no pagan parafiscales, ni impuestos, nada… y ellos tampoco no surgen porque la ganancia que les da es mínima, no da pie para que ellos crezcan, incluso estancan a las empresas grandes[170].

La doctora Olga Benavidez de Ocampo, también menciona "pienso que el tema de tarifas es una cuestión impresionante; por decir algo, nosotros ofrecemos un producto digamos de 100.000 pesos pero resulta que el mismo producto a pocos pasos se lo ofrecen en 10.000 o 20.000 pesos, así a uno le digan que trabaje a ese precio, uno no lo trabaja porque está trabajando a pérdidas"[171]; el Doctor Andrés Fernández Molineros Narváez, Gerente y propietario de la empresa Laboratorios Pasteur, también afirmo "en el sector salud hay mucha competencia y

[170] Entrevista con Brigith Pantoja. Empresa Impresiones Ángel. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

[171] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014

lastimosamente las tarifas son muy bajitas, entonces eso es desmotivante en el gremio de salud, en otros gremios creo que la competencia también es muy dura"[172]. El señor José Fernando Viteri Muñoz, propietario y gerente de la empresa Conobras Ingeniería S.A.S, dijo "la competencia desleal, uno tiene mucha competencia entonces uno monta una empresa formal legal pero por otro lado están haciendo todas las cosas sin cumplir con las formalidades no hay una competencia leal hay mucha informalidad todavía"[173].

En suma, es posible afirmar que en su mayoría los empresarios entrevistados consideran la competencia desleal como una amenaza para el desarrollo y permanencia de sus negocios. Frente a esta situación, los empresarios han optado por focalizar sus estrategias de mercado a segmentos de mercados ubicado en estratos superiores a tres, pues consideran que las personas de estratos 4, 5 y 6 le dan mayor importancia a la calidad que al precio. En este sentido se destaca el aporte del señor Frank Fajardo Romo, propietario de la empresa Crearte Espacios, quien menciono " Es un poco compleja la competencia desleal; informal en la parte de construcción. Muchas personas prefieren trabajar de manera informal y no contratar servicios profesionales y formales, eso se debe principalmente a la cultura y al nivel de ingresos de la población, de esta manera nuestros clientes son normalmente de estrato 3 alto, 4 y 5; de 3 hacia abajo no tenemos clientes"[174]. Otros empresarios como la doctora Olga Benavidez de Ocampo[175], también se refiere a ello; menciona que el precio de los servicios prestados por ellos, duplica y triplican a los ofrecidos por los "pequeños negocios" como consecuencia de la calidad de los servicios, que entre cosas se caracterizan por dar garantía.

Por otra parte, haciendo referencia a los “negocios pequeños” o de carácter informal, Alejandro Schnarch menciona que “la mayoría de los emprendimientos son por necesidad”[176], en los cuales prácticamente el emprendedor se ve obligado a ello, con el ánimo de obtener unos ingresos. Además, por lo general los emprendedores que forman estos negocios suelen carecer de educación profesional, e inclusive los conocimientos en temas empresariales son muy reducidos. Por ende, estos empresariales adoptan medidas fuera de lo legal, que en últimas terminan afectando a las empresas legales.

---

[172] Entrevista con Andres Fernando Molineros. Empresa Laboratorios Pasteur. San Juan de Pasto, 9 de Junio de 2014

[173] Entrevista con José Fernando Viteri Muñoz. Empresa Conobras Ingeniería. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

[174] Entrevista con Frank Fajardo Romo. Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales. San Juan de Pasto, 3 junio de 2014.

[175] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014

[176] BIENPENSADO. 2013. Por qué fracasan las pequeñas empresas. Entrevista a SCHNARCH, Alejandro. Marketing para PYMES. Un enfoque para Latinoamerica. [en línea]. Disponible en http://bienpensado.com/pequenas-empresas-alejandro-schnarch/ [citado 19 de Mayo de 2015]

Adicional a lo anterior, los empresarios mencionan o ven con preocupación ciertas conductas de algunas empresas que muchas veces desbordan lo legal. De este modo se encontró expresiones como:

> Adicionalmente hay mucho dinero dudoso que distorsiona la economía, distorsiona tanto el mercado laboral como el costo por ejemplo de la vivienda. Hay oferta de vivienda muy costos. Sin embargo, se compra y si uno ve la relación costo metro cuadrado con ingresos promedio de nuestra gente no lo explica porque se compra o se hacen proyectos tan costoso y se vende y esa distorsión de dineros no muy claros; se ve en todos los sectores, en el sector productivo, en el sector servicios y además genera una competencia desleal... uno no se explica cómo están haciendo. La única explicación que tenemos es que no les interesa recuperar, lo que les interesa es colocar y lavarlo.

No se menciona el autor, a solicitud del mismo.

A la anterior dificultad, se le suma la llegada de empresas multinacionales con alto nivel competitivo en el ámbito internacional que ingresan al mercado con ofertas de productos y/o servicios con aspectos diferenciales tales como: diseño de producto, empaques novedosos, servicios de venta, grandes campañas publicitarias y precios bajos; estos últimos logrados por la implementación de economías de escala. Frente a esta situación, es manifiesta la preocupación de empresarios como la doctora Olga Benavidez, "hay una competencia… hasta hace unos cuantos años existían unos 100 odontólogos, ahora hay más de 1.000 odontólogos y no sé cuántas clínicas odontológicas que se han creado aquí en la ciudad; a más de las empresas grandes multinacionales que han venido a nuestro sector; entonces si tenemos una gran competencia con las empresas multinacionales"[177].

Respecto a lo anterior, es importante destacar que los emprendedores si bien consideran a la "competencia formal" como un aspecto que afecta negativamente sus organizaciones. Ello también, ha permito generar conciencia en las organización hacia el desarrollo de un "cambio" propositivo, que les permita ser competitivos. De este modo se resalta la experiencia satisfactoria de la empresa Colena, la cual surgió a partir de la asociación de unos transportadores que se vieron obligados a ello como resultado de la coyuntura especial promulgada por el gobierno nacional en torno a la distribución y venta de leche. Al respecto, su administradora menciona "Lo que tenemos claro es que tenemos que ser competitivos para sobrevivir en el mercado o si no tendemos a desaparecer"[178]. Otros empresarios como él Arquitecto, Edwin Chingual, también afirmaron "lo otro que más nos cambia es la gente de afuera, la competencia que viene con esas

[177] Entrevista con Olga Benavides de Ocampo. Empresa Clínica Odontológica Ocampo. San Juan de Pasto, 25 de Junio de 2014
[178] Entrevista con Carol Muños. Empresa Colena. San Juan de Pasto, 25 de Julio de 2014

cualidades de asociación, de nueva visión, uno va influyendo en la culturización; si usted no cambia, mi competencia va a ser mejor, si yo no cambio, caigo en el mercado"[179].

Si bien la competencia formal podría influir para bien en las MIPYMEs de Pasto, al observar la situación actual de las mismas, se evidencia ciertas falencia que se hacen necesario mejorar; algunos empresarios viven de sus éxitos pasados, desconocen la competencia, no tienen definido claramente su misión y visión. Por ende, no adoptan las medidas necesarias que les permita un mejoramiento continuo. No obstante, en este punto es importante resaltar el planteamiento realizado por Gary Hamel, quien expresa "nuestras organizaciones jamás fueron pensadas o construidas para que fueran adaptables. Aquellos primeros pioneros de la gerencia y la administración, hace ya cien años, se dispusieron a levantar compañías que fueran disciplinadas, no flexibles y adaptables".[180] Sin embargo, "en un mundo de cambios discontinuos, la arrogancia es un pecado mortal"[181].

6.14. EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

En torno a este tema, el GEM menciona la existencia de una relación positiva entre "propensiones empresariales" vs educación, así como, tamaño de empresa vs educación. Lo cual concuerda con el presente estudio, pues se encontró que la mayoría de los empresarios de las MIPYMEs son profesionales, y un número considerable de estos tienen estudios de postgrado. Además, estos emprendedores exponen que el principal motivo para formar empresa, no se relaciona con la necesidad como tal, o la falta de empleo; sino con la oportunidad de negocio a partir de su profesión; el crecimiento profesional y la influencia familiar. Afirmando el planteamiento del GEM, en el que expone que "el porcentaje de empresarios nacientes y nuevos motivados por la necesidad decrece conforme el nivel educativo crece".[182]

Adicionalmente, como se ha nombrado anteriormente; un considerable número de empresarios entrevistados considera que el nivel de estudios realizados influyo en la creación de empresa. Lo cual también es acorde con los resultados del GEM y los planteamiento de Fabián Osorio y Fernando Pereira, quienes sostienen que existe una relación positiva entre la adquisición de conocimiento, "frente a mejoras en la actitud hacia el espíritu emprendedor, en sus intenciones e inclusive en la acción emprendedora"[183]. Al respecto, se cita a la empresaria Mariel Córdoba,

[179] Entrevista con Edwin Chingual. Empresa Grupo y Constructora. San Juan de Pasto, 13 de Junio de 2014
[180] HAMEL, Gary. Op. Cit., p. 113.
[181] Ibid.p. 128.
[182] GEM. Dinámica empresarial Colombiana. 2013. p. 52.
[183] OSORIO, Fabián y PEREIRA, Fernando. Hacia un modelo de educación para el

quien afirmó:

> Cuando empecé hacer la especialización en gerencia de mercadeo, cuando arranque con esa especialización que fue con la Universidad de Nariño con convenio con la Tadeo de Bogotá se abrieron ante mí muchas oportunidades y otra visión. Entonces a razón de eso monté lo que es el restaurante, el que está ubicado desde el inicio en el corregimiento de Cabrera; se llama Restaurante Sabor Nariñense y nació precisamente ahí, cuando estuve haciendo la especialización, eso le puedo decir con respecto a eso. Lo de Invertir Publicidad y Mercadeo nació a raíz de un trabajo que yo tuve con publicar[184].

Por su parte, el señor Andrés Orbes, también mencionó que la educación fue lo que más le influyo; "la empresa no tiene nada que ver con mi familia. Yo entré a esta empresa, a este sector por mis estudios universitarios y de postgrado, ya fue por interés más propio, más que todo la parte académica. En la familia previos a mis estudios en salud, ninguno de mi familia tenía estudios ni conocimientos en el área de salud"[185]. Por otra parte, se resalta que varios de los emprendedores entrevistados son egresados del Colegio San Francisco Javier y/o Universidad Javeriana, quienes sostienen que el colegio y/o universidad influyó de alguna u otra forma en el desarrollo del espíritu emprendedor.

En torno a la educación también se hace necesario conocer cual son las apreciaciones de los empresarios a nivel general respecto al sistema educativo de la ciudad de Pasto. De este modo, algunos empresarios expresaron cierta preocupación respecto al perfil de los profesionales que las universidades están formando, ya que mencionan que estas no se están encaminando a las necesidades de la región y/o en la demanda del mercado de trabajo. Por ejemplo, el empresario Ricardo Cabrera sostuvo;

> yo he planteado personalmente al Ministerio de Educación en oportunidades; que se debe dar la mayor apertura a las universidades para la formación de especialistas y con alta demanda de servicio; que hay en las universidades de hacer unos estudios serios de cuál es la demanda educativa. Me preocupa a veces la formación de nuestras universidades que sacan profesionales técnicos o tecnólogos pero sin un norte. Respecto al mercado laboral, considero que una de las situaciones que las universidades deberían mirar que hay deficiencias, que oferta es escasa para el cubrimiento y la demanda; y poder así responder y generar empleo. Hoy por hoy, el medico sale y tiene

---

emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva.2011. Cuadernos de Administración, vol. 24, núm. 43, julio-diciembre, pp. 13-33. Pontificia Universidad Javeriana. Bogóta, 2011. p. 20. [en línea]. Disponible en http://www.redalyc.org/pdf/205/20521435001.pdf [citado 26 de Mayo de 2014]

[184] Entrevista con Mariela Córdoba. Empresa Invertir Publicidad y Mercadeo. San Juan de Pasto, 1 de Agosto de 2014

[185] Entrevista con Andrés Orbes. Empresa Ahara IPS. San Juan de Pasto, 17 de Junio de 2014

> empleo, si salieran especialistas de igual manera; entrarían a regular los mismos precios[186].

Algunos empresarios también afirmaron que existe una debilidad en la formulación de proyectos; lo que a su vez ha generado un desplazamiento de ciertos recursos del gobierno a otras regiones. E inclusive, esta falencia no ha permitido el aprovechamiento de importantes recursos que ofrecen instituciones como las ONG´s.

Por otra parte, dentro de este subtema es importante presentan las manifestaciones de los directores de las unidades de emprendimiento, quienes afirmaron que los proyectos deben ir cambiando de enfoque; del emprendimiento de subsistencia, por una de base tecnológica que de algún modo permita ampliar los ciclos de vida de las empresas. No obstante, habría que preguntarse si en la actualidad la ciudad de Pasto cuenta con el sistema educativo pertinente que favorezca esta labor.

A ello, el director de la unidad de emprendimiento de la Universidad de Cooperativa de Colombia, el señor Ricardo Ignacio Pereira Martínez, expresó:

> Para fomentar la cultura de emprendimiento pienso que se debe fomentar la cultura del conocimiento y no puedo decir que hay un solo responsable; uno todo lo lanza al gobierno nacional, pero no podemos esperar tampoco que el gobierno nacional sea un paternalista, pienso que desde la educación, de la forma y del sistema educativo que hemos adoptado deberíamos promover una cultura ciudadana, más profunda, que genere buenos empresarios, no es meterle en la cabeza a la gente que pueden ser empresarios; sino darles las bases para que se sienta seguro de que puede ser un empresario, por ahí empezaría el sistema educativo, en el sistema del desarrollo económico, por la logística que necesita el país para su movilidad, sus comunicaciones y sus sistemas energéticos y de abastecimiento, mira este es un país grande[187].

"Es entonces necesario mejorar la educación formal, no acerca del emprendimiento sino para el emprendimiento"[188].

6.15. SERVICIOS DE INSTITUCIONES QUE PROMUEVEN Y/O FOMENTAN EL EMPRENDIMIENTO Y SOSTENIMIENTO DE LAS EMPRESAS

[186] Entrevista con Ricardo Cabrera. Empresa Profesionales de la Salud. San Juan de Pasto, 12 de Agosto de 2014
[187] Entrevista con Ricardo Pereira. Institución Universidad Cooperativa de Colombia. San Juan de Pasto, 17 de Septiembre de 2014
[188] OSORIO, Fabián Op. Cit., p. 15.

En la ciudad de Pasto se pudo distinguir varios tipos de instituciones públicas y privadas que promueven y/o fomentan el emprendimiento empresarial.

No obstante, han sido tal vez las instituciones de educación como el SENA y Universidad de Nariño, quienes más han contribuido a la generación de empresa a partir de capital semilla, otorgado especialmente a través del fondo emprender. Aunque, no se puede desconocer el papel que ha venido desarrollando instituciones privadas como ParqueSoft, quien se ha enfocado en el emprendimiento de base tecnológica. También, se encuentra la Cámara de Comercio de Pasto, quien a través de la Red Nacional de Emprendimiento ha venido desarrollando una importante labor en la generación de emprendimiento regional gracias a la articulación de diversas instituciones estipuladas por la ley 1014.

Los empresarios también expresan que en otras actividades económicas un tanto más “tradicionales”, la Cámara de comercio de Pasto viene liderando unas propuestas muy interesantes que favorecen el sostenimiento de las empresas, sin embargo, expresan que los eventos son muy esporádicos. Por su parte, el Instituto Departamental de Salud de Nariño, ha contribuido a la actualización en seguridad de riesgos biológicos y otros temas relacionados con la salud, tanto de los empleados como de los usuarios de los productos o servicios que ofrecen las empresas de sectores que se relacione a la salud, manipulación y/o producción de alimentos, entre otros.

Respecto a la labor de las instituciones en el sostenimiento de las empresas los empresarios expresaron que en algunos sectores la labor del gobierno nacional ha sido muy mínimo; pues prácticamente no se ofertan ninguna clase de servicios de su interés: capacitaciones, asistencia técnica, programas, eventos, entre otros. Por ende, han tenido que capacitarse con recursos propios o en algunos casos han sido los proveedores de las empresas quienes mayormente han contribuido a la asesoría del personal.

Por su parte, dentro de la ley 1014 de 2006, se establece que instituciones gubernamentales como: las gobernaciones y las alcaldías deben fomentar el emprendimiento en sus regiones. Sin embargo, en la cuidad de Pasto, no se evidencia un papel protagonistico en este tema por parte de estas instituciones. En el caso de la Gobernación de Nariño, ni siquiera se tiene asignado un funcionario para el área de emprendimiento. Algo similar ocurre con la alcaldía de Pasto, la cual si bien tienen una dependencia de “dirección de juventud”, en la cual se encuentra inmersa un “eje de emprendimiento”; esta, básicamente se centra en promocionar al empresario en escenarios dentro del municipio. Además, la responsabilidad de esta dependencia es ejercida por un solo funcionario.

Respecto a los servicios que ofrecen las instituciones que fomentan o promueven el emprendimiento se observa que en su mayoría se encaminan al

“asesoramiento” de planes de negocio, que a su vez son presentados para concursar a fondos que otorgan capital semilla entre los que se destaca los recursos del Fondo Emprender, los cuales son administrados por el SENA.

Por otro lado, los directores entrevistados resaltan que en la actualidad ofrecen acompañamiento a las empresas creadas en sus instituciones. No obstante, en su mayoría; este acompañamiento llega hasta la condonación de la deuda. Por ende, algunos empresarios que han vivido de cerca esta realidad expresan que algunos emprendedores, posterior a la condonación de la deuda deciden liquidar la empresa por “razones muy personales”[189]; como la división del patrimonio (condonado).

Como se citó anteriormente, los servicios de las instituciones que fomentan y/o promueven el emprendimiento en su mayoría se han centrado en el asesoramiento de ideas de negocios, olvidando tal vez, uno de los aspectos que se hacen necesarios posterior a la creación de empresa; como es el conocimiento de temas relacionados a la administración de empresas, que permita tomar decisiones más objetivas en momentos determinados.

Finalmente, es importante resaltar que debe ser una prioridad en los planes de desarrollo la asignación de suficientes recursos que permita la gestación de importantes proyectos que logren la generación de empresas sostenibles. Por ello, es necesario que las entidades gubernamentales adquieran una mayor responsabilidad frente al tema de emprendimiento empresarial, pues ello, contribuye a la economía regional.

6.16. ASISTENCIA A LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN Y/O PROMUEVEN EL EMPRENDIMIENTO

En este subtema se menciona la labor de las instituciones públicas o privadas que mayormente han contribuido en capacitación, asistencia técnica y apoyos económicos, a las organizaciones que cuentan con unidades de emprendimiento o desarrollan aspectos relacionados al emprendimiento empresarial.
En la región de Nariño cada institución que cuenta con el área de fomento al emprendimiento ha hecho su mayor esfuerzo por tratar de conseguir asesoría y capacitaciones para el funcionamiento de la unidad de emprendimiento o dependencia que fomenta el emprendimiento. De este modo, algunas instituciones han construido alianzas estratégicas con otras instituciones educativas; tales como la universidad EAFIT y Colombia Joven, para el caso específico de la Universidad de Nariño y la Dirección de Juventud (Alcaldía de Pasto) respectivamente.

[189] Entrevista con Sonia Paz Rojas. Empresa Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

Sin embargo, en la ciudad de San Juan de Pasto es quizá el SENA la institución que mayormente viene desarrollando la labor de asesoría a las unidades de emprendimiento o programas de emprendimiento en diferentes aspectos que rodea el "ecosistema de emprendimiento"[190]. Al respecto el líder regional del SENA afirmó, "En este momento tenemos al SENA como la institución más grande que se encarga de fortalecer a través de capacitaciones a las instituciones"[191]. En este aspecto, también se puede destacar la labor que en la actualidad bien desarrollando la Red Regional de Emprendimiento, quien a través de la creación de espacios promueve la participación e intercambio de conocimiento entre las instituciones que hacen parte de ella.

Por otra parte, es importante resaltar que los servicios ofrecidos por las entidades que colaboran y apoyan a las instituciones que fomentan el emprendimiento, no están enfocadas al apoyo económico, sino a la adquisición de conocimiento. Por ende, cada institución con programas de emprendimiento debe realizar el esfuerzo necesario que permita obtener los recursos para su funcionamiento.

Por otro lado, respecto a las capitaciones recibidas por las instituciones; especialmente del SENA, se evidencia que estas adolecen de algunas temáticas necesarios dentro del proceso de emprendimiento empresarial. De ahí la importancia de contar con suficientes fuentes que traigan con sigo nuevas experiencias y conocimientos que permita allanar el camino correcto hacia la generación de empresas sostenibles.

También se resalta la labor de la Cámara de Comercio de Pasto en el sostenimiento de las empresas, a través de la oferta como: ferias, exposiciones, capacitación en normatividad financiera, entre otras. Que si bien son esporádicas, no dejan de ser importantes para el desarrollo empresarial. Aunque en la actualidad esta institución también está incursionando en la asesoría de planes de negocios a las personas que no pueden acceder a ella en una institución educativa.

6.17. COLABORADORES EN EL ÁREA DE EMPRENDIMIENTO

Dentro de la presente investigación se pudo observar que ciertas organizaciones que fomentan el emprendimiento tienen limitantes en cuanto al número de instructores y/o asesores. Otras, aparentemente tienen un buen número de asesores, sin embargo, el número de horas dedicados a esta labor es muy reducido.

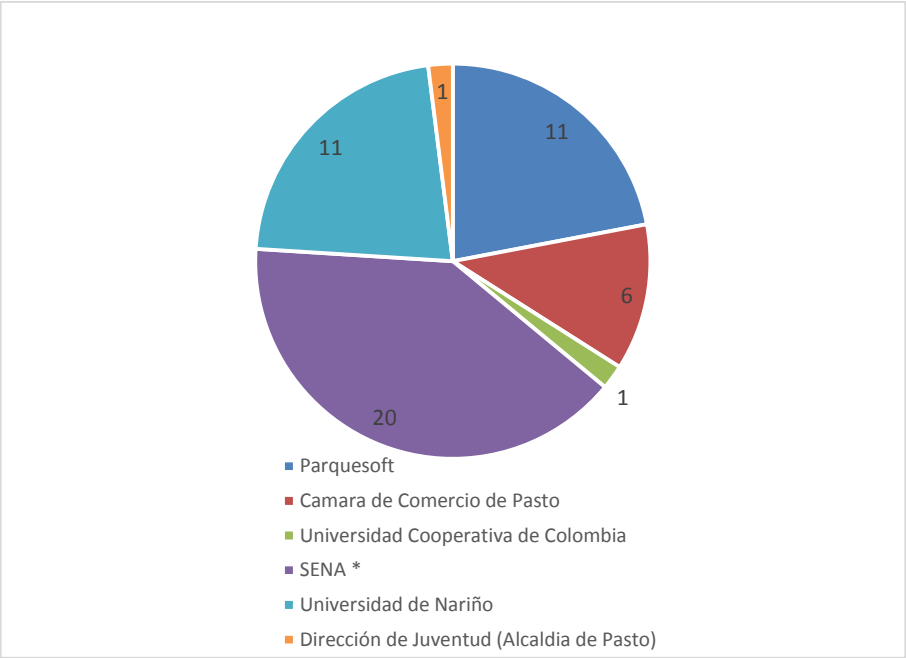
[190] Entrevista con Omar Villareal. Institución SENA. San Juan de Pasto, 29 de Septiembre de 2014
[191] Ibid.

Así por ejemplo, algunas organizaciones como ParqueSoft, junto con las Instituciones públicas como la Universidad de Nariño y el SENA, son las que mayor número de “asesores” tienen en sus "unidades de emprendimiento” o “centros de emprendimiento” (Ver Gráfico 4). Mientras que las organizaciones con menor número de asesores, son instituciones gubernamentales locales, como la Dirección de la Juventud (Alcaldía de Pasto). E inclusive, la Gobernación de Nariño, no cuenta con una dependencia que se dedique exclusivamente al emprendimiento empresarial. A su vez, en la Cámara de Comercio de Pasto, existen 6 personas dedicadas a este tema; no obstante, están dividas en dos dependencias que se relacionados al emprendimiento. Por su parte la Dirección de Juventud, cuenta con una persona dedicada a este tema.

En las instituciones de educación superior se pudo evidenciar otro fenómeno; este tiene que ver con el total de horas dedicadas a la actividad de asesoramiento, puesto que las personas encargadas de ello, solo dedican ciertas horas a la semana a esta labor. Esto en parte como consecuencia de otras actividades y funciones labores que deben realizar en la institución. Al respecto, el profesor Ignacio Pereira Martínez, afirmó "en este tipo de universidades nosotros contamos con algo que se llama plan de trabajo semestral el PT, entonces tú tienes horas de clase, horas de gestión, horas de investigación y en mi caso horas de emprendimiento que suman para la semana 2 horas de emprendimiento... por esa razón prefiero coger pocos proyectos pero de mucha calidad y que se puedan realmente ejecutar para hacerlos eficientes".

Caso contrario al anterior, se observa en el SENA, donde el contar con un buen número de asesores; ha permitido de algún modo, una mayor especialización de los servicios que van desde la identificación de la idea de negocio, hasta la puesta en marcha de estrategias para la sostenibilidad de la empresa.

Grafico 4. Número de colaboradores en el área de emprendimiento por instituciones



Fuente: esta investigación.

NOTA: En este conteo solo se menciona las intiticiones que fueron incluidas para la entrevista.

* Estos asesores son a nivel regional.

6.18. DIFUSION Y/O PUBLICIDAD DE LOS SERVICIOS DE LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN EL EMPRENDIMIENTO

En las entrevistas realizadas a los emprendedores empresariales se pudo observar que muchos de ellos no conocen a profundidad los beneficios y/o servicios de los centros que fomentan el emprendimiento. Por ello, manifiestan que es necesario realizar una mayor divulgación de estas alternativas a través de diversos medios de comunicación. En los casos que mencionaron conocer estas oportunidades, se evidencia que estas personas no lo conocieron por "la publicidad" por decirlo así, de las instituciones. Sino por medio de personas allegas a ellos, que tuvieron algún grado de acercamiento con estas instituciones. Por ejemplo, el empresario Luis Miguel Unigarro, manifiesta que las organizaciones dedicadas a esta labor deben:

> Darse a conocer. si porque el otro día llegaba un volante de Fonade y de Bancoldex hay un montón de proyectos y que se metan en por nichos de mercado donde la gente podría participar… pero creo que a veces estando uno aquí no se entera, también habrá gente que queriendo montar su negocio

> no se entera, y por ejemplo mi papá como estuvo tanto tiempo en la Cooperativa estaba empapado de las cosas de esos proyectos que apoyan el emprendimiento de los estudiantes, pero hay muchas cosas que no se dan a conocer aquí en Nariño. El internet es muy subestimado y casi no se usa, o sea que la gente entre a buscar Bancoldex y eso creo que muy poco, entonces que hagan más publicidad[192].

Por otra parte, al preguntarles a los directores de las instituciones que fomentan el emprendimiento, ¿por qué cree que los emprendedores potenciales y las personas en común no acuden a los servicios prestados por su institución? expresan que en gran medida se debe a que ellos no realizan una publicidad masiva, pues esto traería gran cantidad de personas que si bien tienen una idea de negocio, muchas de ellas no son factible y/o viables. Además, esto demandaría gran cantidad de tiempo y recursos humanos, que como se ha nombrado anteriormente algunas instituciones no están en la capacidad de asumir. De ahí que muchas organizaciones y/o instituciones, han decidido enfocar sus esfuerzos en determinado público que consideran podrían ser unos "emprendedores empresarios", y no solamente "emprendedores".

Al respecto, algunos directores como el profesor Luis Alberto Sarasty, mencionaron:

> La verdad es que no nos interesa mucho la difusión de la unidad de emprendimiento; toda vez que son 11.000 estudiantes los que tienen la universidad de Nariño. Si hacemos mucha publicidad nos tocara como en algún momento lo hicimos, fila hasta el primer piso... si hay emprendedores en la Universidad de Nariño, los que nos tienen que buscar son ellos; no, nosotros a ellos. Y efectivamente así llegan, de todo los programas, porque se enteran, preguntan, son los emprendedores comprometidos y llegan a buscar la asesoría aquí[193].

6.19. ACOMPAÑAMIENTO INSTITUCIONAL (EN LA ETAPA DE FORMACIÓN DE LA EMPRESA Y POSTERIOR A ELLA)

[192] Entrevista con Luis Miguel Unigarro. Empresa X-perto Espacios Comerciales. San Juan de Pasto, 24 de Junio de 2014

[193] Entrevista con Luis Alberto Sarasty. Institución UDENAR. San Juan de Pasto, 25 de Noviembre de 2014

En este ítem se presenta las apreciaciones que tienen los empresarios en cuanto al acompañamiento recibido por las instituciones encargadas del fomento del emprendimiento, así como de las instituciones que contribuyen al sostenimiento de las empresas. Esto será contrastado con las expresiones realizadas por los directores de las unidades de emprendimiento y/o organizaciones que promueven el emprendimiento.

De este modo, en las entrevistas realizadas; los empresarios manifiestan que el acompañamiento a las empresas es muy reducido, aun mas por parte de las organizaciones gubernamentales, como la Alcaldía de Pasto y Gobernación de Nariño, lo cual afirma las conclusiones a las que se llegó en un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Pasto para determinar qué aspectos no hacen que las empresas sean sostenible. Al respecto, la funcionaria Lorena Insuasty Patiño afirmó que "Según estudios que hemos hecho en cámara de comercio, se ha llegado a la conclusión que uno de los aspectos es que las empresas no tienen acompañamiento, los empresarios no tienen acompañamiento"[194].

Por su parte, los empresarios que han tenido cierto acercamiento con las unidades de emprendimiento y/o han sido beneficiadas con capital semilla. Manifiestan que en la actualidad la asesoría brindada en estos centros es adecuada, al menos para la parte de formulación del proyecto. Sin embargo, expresan su inconformismo con la etapa posterior a la aprobación de la idea de negocio y condonación de la deuda, ya que en esta, el acompañamiento es muy esporádico e improductivo, pues los asesores se limitan al requerimiento de información para la presentación en el informe que ellos están obligados a cumplir. Por ende, los empresarios mencionaron que para estos asesores prima el interés personal antes que el de la empresa. Al respecto, la señora Sonia Rojas mencionó que el asesor que le colaboro en la parte de la formulación fue excelente, sin embargo, cambia su apreciación al referirse a la persona que la acompaño en el proceso posterior a la aprobación del negocio, pues manifestó que ellos:

> Te dicen muchas cosas, pero a la final nunca te guían realmente como debe ser o te mandan un estudio técnico y quizás no está como adaptado a la situación real y se queda allí… y ellos no se preocupan como hacer un seguimiento. Inicialmente tuvimos el acompañamiento en la presentación del proyecto, pero de ahí lo que pasaba; era de que los asesores llegaban y te revisaban los papeles para ellos cumplir con algo, pero realmente no había un seguimiento...lo que ellos hacen, la verdad, no es un acompañamiento real, o sea los asesores llegan a veces llegan cuando a ellos les están exigiendo algo y es como meramente un compromiso. Pero no realmente porque están comprometidos con la situación y así creo que les pasa a muchas

[194] Entrevista con Lorena Insuasty. Institución Cámara de Comercio de Pasto. San Juan de Pasto, 16 de Septiembre de 2014

empresas[195].

La anterior expresión se relaciona mucho con las manifestaciones realizadas por algunos directores de las unidades de emprendimiento, puesto que hasta hace un par de años las instituciones que colaboraban en la formulación de un proyecto, no eran los responsables de su acompañamiento en la etapa posterior a la aprobación, sino que era el SENA la institución encargada de esta labor. Ello, sin duda traía grandes debilidades a la institución anteriormente nombrada por la cantidad de proyectos que deberían ser abordados por esta. No obstante, en la actualidad este proceso es responsabilidad de la institución u organización que asesoro la formulación de la idea de negocio aprobada, de ahí también, que el profesor Luis Alberto Sarasty, manifestó "cada asesor que saque un proyecto debe hacer el asesoramiento del proyecto por un año, hasta que se condone la deuda con Fonade. Esto se viene haciendo recientemente, puesto que anteriormente nuestra falta de conocimiento, de experiencia, venía siendo esa tarea el SENA, pero de un momento a otro desde los parámetros nacionales, determinaron que el SENA no siga acompañando proyectos de otras unidades de emprendimiento, entonces ya nos tocó asumir ese papel"[196].

Además, es conveniente resaltar que al preguntarles a los directores por los servicios prestados por sus instituciones se encontró que algunos apenas están incursionando en la realización de un acompañamiento posterior a la aprobación de la idea de negocio, sin mencionar que el acompañamiento es muy temporal. Por ende, este proceso presenta ciertas debilidades de las cuales algunos emprendedores sacan ventajas con acciones antiéticas. Al respecto la señora Sonia Rojas, afirmó "mire que a nosotros a los 3 años nos condonaron y en ese momento condonaron las primeras etapas del Fondo Emprender, pero muchos estaban esperando que les condonen la deuda simplemente para disolverla"[197].

Por otra parte, respecto a la labor de las instituciones en el sostenimiento de las empresas, los empresarios expresaron que es quizás la Cámara de Comercio de Pasto, una de las pocas instituciones que de algún modo ha promovido las capacitaciones, ferias, eventos, ruedas de negocios, etc. No obstante, mencionan que estas alternativas son muy esporádicas y se concentran en determinadas actividades económicas. Por ende, los empresarios prefieren capacitarse de manera directa o privada, aunque en algunos sectores los proveedores de los servicios o productos han desempeñado una importante labor en la actualización y sostenimiento de las empresas.

---

[195] Entrevista con Sonia Paz Rojas. Empresa Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

[196] Entrevista con Luis Alberto Sarasty. Institución UDENAR. San Juan de Pasto, 25 de Noviembre de 2014

[197] Entrevista con Sonia Paz Rojas. Empresa Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”. San Juan de Pasto, 12 de Junio de 2014

6.20. LIMITANTES DE LAS INSTITUCIONES QUE FOMENTAN EL EMPRENDIMIENTO

En Colombia la labor del fomento del emprendimiento, según el ley 1014 está a cargo del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y demás entidades gubernamentales como; Gobernación, Alcaldía, Cámara de Comercio, ACOPI, Etc. Sin embargo, al preguntarles a los directores de las diferentes instituciones entrevistadas respecto a la labor de las anteriores instituciones mencionadas; muchos consideran que no existe un verdadero compromiso de estas hacia el emprendimiento. Por ende, algunas instituciones no destinan suficientes recurso para su desarrollo. E inclusive, la Gobernación de Nariño ni siquiera tiene un personal dedicado exclusivamente a ello.

La doctora Lorena Insuasty Patiño, directora de la Red Regional de Emprendimiento, afirmó que solo hasta ahora se observa el interés de algunas instituciones hacia el emprendimiento, cuando la Ley 1014, fue aprobada en 2006. Ella sostiene, "Considero que hasta el año pasado faltaba más acompañamiento por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que es el encargado del fomento del emprendimiento de Colombia, pero este año la participación del ministerio ha sido muy importante. Estamos en continua comunicación con ellos y se están desarrollando actualmente dos actividades dentro del fortalecimiento del emprendimiento en Nariño"[198].

A nivel más específico, o de cada una de las instituciones que trabajan en el área de emprendimiento se encontraron ciertas limitantes. Siendo, la falta de recursos económicos común a todas. De este modo los directores, afirman que los recursos para capital semilla y/o financiamiento son muy limitados; no solo a nivel regional, sino también nacional, e inclusive afirman que para el departamento de Nariño, estos recursos se reducen aún más. Por ejemplo la señora Lorena Insuasty Patiño, afirma "Creo que el mayor problema es que no contamos con capital semilla que fomente la creación de nuevas empresas a nivel regional, solo contamos con capital semilla del SENA, lo cual limita mucho como la eficiencia de nuestras organizaciones, en el caso de Se-emprende, si cuenta con unos fondos, no de capital semilla, sino de micro financiamiento que ayuda a la población que quiere montar sus unidades de negocios y hagan realidad su proyecto"[199]. Por su parte, el señor Gerbert Moran Silva, Gerente de ParqueSoft seccional Nariño, mencionó:

> Particularmente pensamos que las iniciativas que existen a nivel nacional están muy centralizadas solo en regiones muy fuertes como: Bogotá, Medellín,

[198] Entrevista con Lorena Insuasty. Institución Cámara de Comercio de Pasto. San Juan de Pasto, 16 de Septiembre de 2014
[199] Ibid.

> Cali, Barranquillas, Bucaramanga. Pero se están olvidando de que esas posibilidades lleguen a otro territorio, necesitamos el apoyo de los ministerios, apoyo también de los entes locales; tenemos una gobernación que habla del emprendimiento pero no vemos ninguna iniciativa directa de inversión en el emprendimiento; tenemos una Alcaldía de Pasto que si se ha venido sumando a las iniciativas que estamos generando desde ParqueSoft; pero han sido esfuerzos que han costado mucho trabajo[200].

Respecto a las unidades de emprendimiento de las universidades, se observó que la mayor preocupación, es por la falta de recursos económicos para el funcionamiento de la unidad; pues el presupuesto es insuficientes para contar con buenas instalaciones y contratar asesores. Por ejemplo, el director Alberto Sarasty, sostuvo que en su caso, la Universidad de Nariño, debería destinar un mayor "presupuesto que nos permita contar con unas instalaciones más apropiadas y unos elementos logísticos, de tal manera que como lo hace el SENA; tenga toda una dependencia al servicio de los estudiantes y logremos un mayor número de empresarios o de empresas creadas con asesores de la Universidad de Nariño".[201]

Por otra parte, en cuanto al tema de "asesores", los directores de las unidades de emprendimiento de las universidades, expresaron que el número de estos es muy limitado. Además, la mayoría de ellos no son de tiempo completo como se expresó en otro subcapítulo, e inclusive, en universidades como la Cooperativa de Colombia, solo hay un asesor. Por ello, los directores expresan que no realizan mucha publicidad de los servicios de la unidad de emprendimiento, pues esto traería gran cantidad de estudiantes con proyectos, para lo cual no abría el talento humano disponible. De ahí que algunos directores han optado por brindar asesoría solo a los estudiantes que llegan a buscarlos, a quienes consideran como "verdaderos emprendedores"; pues son ellos mismos los que buscan la forma y recursos para realizar su proyecto.

Los directores también consideraron que la falta de creación de empresas en gran parte se debe a que los estudiantes no toman el riesgo de crear empresa. Pues su primera opción al salir de la universidad se encamina por conseguir un empleo. También, opinaron que los estudiantes no acuden a las unidades de emprendimiento, porque su tiempo no se lo permite, pues son estudiantes y por lo tanto tienen obligaciones académicas, además, sus conocimientos en temas que conciernen a empresa, son insuficientes. Al respecto el Dr. Luis Alberto Sarasty, afirmó:

> Como son estudiantes de los dos últimos semestres; les interesa salir bien

[200] Entrevista con Gilbert Moran Silva. Institución ParqueSoft. San Juan de Pasto, 16 de Septiembre de 2014

[201] Entrevista con Luis Alberto Sarasty. Institución UDENAR. San Juan de Pasto, 25 de Noviembre de 2014

> librados con sus materias, carreras, para luego dedicarse al empresarismo, montar su negocio. No es fácil estar estudiando y hacer el proyecto; el diseño del proyecto requiere mucho pero mucho tiempo, dedicación y conocimiento. Por ejemplo, los estudiantes que vienen de diseño; ellos de administración, de marketing, no saben nada. Ellos obviamente son expertos en el diseño del producto. Los ingenieros por ejemplo duros para las matemáticas, ellos son duros en eso. Pero de administración, contabilidad, no saben. Entonces ahí está el papel de nuestros asesores[202].

Por su parte, el líder regional del SENA, seccional Nariño; el doctor Omar Villareal Velazco[203] mencionó que la región adolece de un centro de desarrollo tecnológico para realizar prototipaje que permita al empresario conocer de manera más real; la percepción de su producto o servicio en el público, de manera que el emprendedor puede realizar los ajustes necesarios al producto o servicio antes de que salga al mercado.

Otra de las limitantes que expresó la directora de la Red de Emprendimiento Regional de Nariño tiene que ver con la "articulación" entre las diferentes instituciones, pues muchas veces se genera duplicidad en información y recursos.

Finalmente, es importante resaltar la expresión del director Omar Villareal Velazco, pues en ella se incorpora la mayoría de las limitantes anteriormente nombradas:

> El mayor inconveniente es que las instituciones educativas tienen unidades de emprendimiento pero no tienen asesores. Los estudiantes quieren crear empresa pero no tienen la formación para crear empresa. Necesitamos prototipo, pero no hay una institución o gobierno que nos colabore con prototipo: Necesitamos en este momento un equipo para presentar proyectos a Regalías o Colciencias, y no tenemos como la gente con disposición de tiempo[204].

---

[202] Entrevista con Luis Alberto Sarasty. Institución UDENAR. San Juan de Pasto, 25 de Noviembre de 2014
[203] Entrevista con Omar Villareal. Institución SENA. San Juan de Pasto, 29 de Septiembre de 2014
[204] Ibid.

7. CATEGORIZACIÓN DE LOS FACTORES ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES QUE RODEAN LA CREACIÓN DE EMPRESA

7.1. DESCRIPCIÓN DE CATEGORÍAS

La categorizacion de los factores economicos e institucionales de la presente investigacion se realizaró a partir de los aportes realizados en las investigaciones del grupo GEM, Rogelio Domenichelli[205] y Ricardo Bolaños[206], entre otros.

7.1.1 Categorización de los factores económicos que afectan la creación de empresa en San Juan de Pasto. Respecto de los factores economicos que influyen en la creacion de empresa, Ricardo Bolaños[207], realiza una division de factores internos y externos. En la cual esta ultima se caracteriza por la poca o nula influencia que un empresario puede hacer para modificarla. En ella, se encuentran: las regulaciones, los impuesto, tratados de libre comercio, entre otras.

Por su parte, Rogelio Domenichelli[208] menciona que existe dos clases de factores que rodean la creacion de empresa. Factores intrinsecos y factores externos, no obstante, estos no necesariamente son economicos. Pues en estos, tambien se incorporan aspectos politicos, culturales, demograficos y tecnologicos de un pais. Sin embargo, Rogelio menciona unas condiciones generales y especificas, las cuales en su mayoria se enbarcan dentro de lo factores economico.

A continuacion se menciona los factores economicos que rodean la creacion de empresas con sus respectivas categorias:

7.1.1.1 Macroentorno económico. En esta parte, se analiza los aspectos macros más relevantes que han afectado la creación y sostenimiento de la empresa, cuya modificación básicamente depende de las decisiones que adopte el gobierno.

- **Normas que rodean la creación y sostenimiento de la empresa.**

Este ítem, hacer referencia a las normas, leyes y políticas que las instituciones gubernamentales han adoptado para el funcionamiento de las empresas. Este ítem, a su vez se divide en: trámites y requisitos para la formalización de la empresa y regulaciones según la actividad de la empresa.

---

[205] DOMENICHELLI, Rogelio. Op. Cit., p. 5.
[206] BOLAÑOS, Ricardo. Op. Cit. Area 1.
[207] Ibid. p. 7.
[208] DOMENICHELLI, Rogelio. Op. Cit., p. 5.

Trámites y requisitos para la formalización de las empresas: Básicamente obedece a los procedimientos necesarios para la "apertura de un negocio" formal. Al respecto, Doing Business[209] considera este aspecto como uno de los 10 ítems que permite medir la facilidad para hacer un negocio en determinada región o país. De este modo, en este ítem se mide el número de procedimientos, tiempo (días), costo (% de ingreso per cápita), y requisitos de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita) para la apertura de un negocio.

En Pasto, según Doing Business[210]; el tiempo promedio para la apertura de un negocio es 18 días, y el costo de este es 7,7% del ingreso per cápita. Además, se resalta que en promedio para la legalización y formalización de una empresa se requiere 11 procedimientos. Dentro de estos; el registro de la empresa ante "la caja de compensación familiar, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF)", es el que más tiempo requiere (10 días). Mientras que "el registro mercantil, obtener el certificado de existencia y representación legal, registrar los libros de la empresa e inscribirse ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en el Centro de Atención Empresarial (CAE) de la Cámara de Comercio de Pasto" tarda 3 días.

Si bien el número total de días para legalizar una empresa es considerable, los empresarios entrevistados opinan que esto no es una limitante importante para la formalización empresarial. Pues instituciones como la DIAN y Cámara de Comercio de Pasto, han mejorado en algunos procesos, por ende, se ha reducido el tiempo y costo para la formalización empresarial. Pues años anteriores estos procedimientos generaban costos innecesarios, además del tiempo excesivo para realizarlos.

Los empresarios mencionan que la creación de la empresa, al menos en el "papel" no es tan difícil. Aclaran que la dificultad está en el sostenimiento, inclusive, expresan que en determinadas circunstancias y dependiendo de la actividad económica, la liquidación es más difícil que la apertura.

Regulaciones gubernamentales según la actividad de la empresa: Como su nombre lo expresa, estas varían de acuerdo a la actividad de la empresa. No obstante, existen algunas comunes independientemente de la actividad económica.

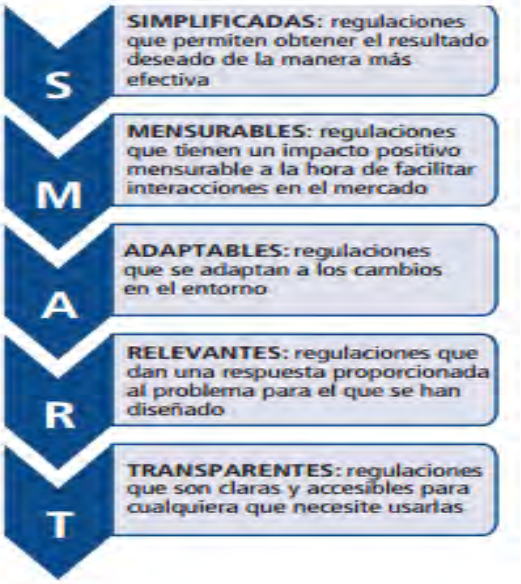
Si bien, una buena regulación contribuye al adecuado funcionamiento de la actividad empresarial. La elaboración e implantación de una reglamentación que desconoce la realidad de una región terminara convirtiéndose en un obstáculo para los negocios. "De por sí, encontrar el justo equilibrio en materia de regulación

[209] DOING BUSINESS. Op. Cit. Facilidad para hacer negocios en Colombia.
[210] Ibid.

empresarial puede suponer todo un desafío”[211]. En parte, por las modificaciones constante que se requiere para ajustarla de modo que se adapte a la vanguardia de la globalización.

A su vez, Doing Business, afirma “Las economías con mejores clasificaciones en facilidad para hacer negocios no son las que carecen de regulaciones, sino aquéllas donde los gobiernos han logrado promulgar normas que faciliten las interacciones en el mercado, sin obstaculizar de forma innecesaria el desarrollo del sector privado”[212]. Por ello, menciona que los países deben avanzar hacia la implementación de regulaciones empresariales inteligentes, SMART (Simplificadas, Mensurables, Adaptables, Relevantes y Transparentes). (Ver Gráfico 5)

Grafico 5. ¿Qué son las regulaciones empresariales INTELIGENTES según Doing Business?



Fuente: Doing Business 2013., p .16

Respecto a la ciudad de Pasto se observa que la mayor dificultad en torno a las regulaciones está en la disparidad con la que son aplicadas; pues las instituciones encargadas de ello, básicamente ejercen control sobre las instituciones formalizadas. Lo cual pone a estas empresas en cierta desventaja frente a las empresas no formalizadas, ya que estas últimas viendo esa dificultad adoptan medidas como: el contrabando, la evasión de impuesto, pago de salarios no formales, entre otras. Con lo cual logran reducir los precios de los productos y/o servicios a niveles en los cuales las empresas formales difícilmente pueden igualarlos.

[211] Ibid., p. 2.
[212] Ibíd., p. 2.

Por otra parte, Doing Business engloba dos tipos de indicadores: los relacionados con la fortaleza de las instituciones competentes en materia de regulación empresarial, y los que tienen que ver con la complejidad y el costo de los procesos regulatorios. Los indicadores del primer grupo se centran en el marco legal y regulatorio de las áreas obtención de crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia.

Los del segundo grupo se "refieren al costo y la eficiencia de los procesos regulatorios de las áreas apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, pago de impuestos y comercio transfronterizo"[213]. Al respecto, los empresarios mencionaron que la mayor dificultad se presenta en los permisos de construcción, pues dependiendo de la actividad económica, la empresa debe ubicarse en determinado sitio provisto para ello. No obstante, el sector de la construcción ha sido tal vez uno de los mayores perjudicados por los costos y tiempos para la obtención de una licencia de construcción. De ahí que algunos empresarios de este sector mencionaron que estas "trabas" no permiten la ejecución de ciertos proyectos, que favorecerían el empleo y lograría un mayor crecimiento económico, a través del surgimiento de nuevos emprendimientos.

Por ello, en la ciudad de Pasto se hace necesario la combinación de procesos regulatorios eficientes con instituciones que garanticen condiciones equitativas a través de la regulación tanto a las empresas formales como a las informales.

- **Infraestructura**

Infraestructura de transporte y logística: "Contar con una buena plataforma de infraestructura es una condición **sine qua non**, para alcanzar altos niveles de competitividad".[214] Pues ayuda a incurrir en menores costos de transporte, abastecimiento y distribución, lo cual contribuye a mejorar la competitividad de la empresa y la industria. Permitiendo a su vez una mayor facilidad para la integración comercial; producto de lograr un flujo más dinámico de bienes entre diferentes regiones o países.

"De acuerdo con el WEF, Colombia tiene rezagos significativos en infraestructura. En efecto, el país en ese ítem ocupa el puestos 92 (entre 148 naciones)."[215]

A nivel de Nariño, según el plan de desarrollo departamental[216], la red vial presenta un proceso acelerado de deterioro. En el caso de la red primaria, el

[213] Ibíd.p.2.
[214] CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD.Op. Cit., p. 14.
[215] Ibid. p. 15.

38.6% se encuentra en buen estado; el resto se encuentra en regular y mal estado. De la red vial secundaria, solo el 1.9% se encuentra en buen estado, el resto están en regular y mal estado. A su vez, en el diagnostico San Juan de Pasto[217] se menciona que una de las limitantes para la expansión de mercados es el déficit en infraestructura vial y fluvial del municipio y región. Por ende "demora el flujo de las entregas de productos o requiere de esfuerzos adicionales en materia de transporte y logística, lo cual impacta la competitividad de los productos del departamento hacia el interior de Colombia y hacia mercados internacionales."[218]

Como se observa, la región de Nariño presenta serias dificultades en la red vial. De ello son conscientes los empresarios quienes expresaron que la inadecuada infraestructura de la región genera elevados costos operacionales y de viajes; que se traslada a los precios de los productos, ocasionando así, una disminución en la competitividad empresarial.

Además, es importante resaltar como en los libros sobre historia de Pasto y Nariño, se menciona que algunas empresas se han visto obligadas a trasladarse al interior del país para lograr ser competitivas, ya que el municipio de Pasto al estar ubicado en el extremo suroccidente del país se encuentra alejado de las grandes urbes como: Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla; donde está la mayor demanda de productos y servicios.

Si bien, es cierto que el gobierno nacional, tiene la responsabilidad de la red vial primaria. También, los gobiernos regionales y locales son responsables por las vías secundarias y terciarias respectivamente. Por ende se hace necesario que estas instituciones destinen suficientes recursos para la inversión en infraestructura vial que de algún modo contribuirá a la competitividad de sus empresas. No obstante, los empresarios entrevistados ven con cierta inquietud la falta de gestión de los "representantes" de la región de Nariño ante el gobierno nacional para mejorar las condiciones de infraestructura física.

- **Políticas del gobierno**

Carga Impositiva (política tributaria): El "impuesto es un aporte obligatorio proveniente de la riqueza o de los ingresos de una persona o de un grupo de personas para el servicio de los poderes públicos."[219] Este se determina al aplicar una tarifa sobre la base gravable (actividad que se quiere gravar). Es "La política tributaria quien define los tipos de impuestos a aplicar, así como sus tasas y bases gravables."[220]

---

[216] GOBERNACIÓN DE NARIÑO. Bases para la formulación del plan de desarrollo departamental "NARIÑO MEJOR" 2012 – 2015. 2012. p. 97.
[217] MINISTERIO DEL TRABAJO.Op. Cit., p. 46.
[218] Ibid.p.46.
[219] CARDENAS, Mauricio. Op. Cit., p. 221.
[220] Ibid. p. 221.

En economías como la colombiana se ha podido establecer que las altas tarifas guardan una relación directa con el grado de informalidad, en parte, por la ineficiencia e ineficacia de las instituciones que regulan la política fiscal.

Respecto a las tarifas de los impuestos, los empresarios expresaron que estos son muy altos. Al respecto, Doing Business[221] menciona que en Pasto la tasa de impuesto total (% de ganancias) que una MIPYME en promedio debe pagar es del 70%*. Por ende, algunos empresarios mencionan que el estado prácticamente se convierte en socio de sus empresas.

Si bien esta tasa (70%) es un tanto menor que la nacional (75,4%); sigue siendo un margen bastante considerable que los empresarios ven como una de las causas principales para la evasión y formalización empresarial. Al respecto, Acemouglu y Robinson, mencionan que en economías que presentan altas tasas de impuestos, no existe el incentivo para crear empresa.

Además, como se nombró anteriormente; las empresas informales se han convertido en un gran obstáculo para el sostenimiento de las empresas formales, no obstante, según diversos autores; Parte del fenómeno de la informalidad se da por los altos márgenes de los impuestos. De este modo, son los empresarios formales los que en sí; terminan pagando la ineficiencia de las instituciones encargadas de la fiscalización.

Por otra parte, a nivel de los impuestos se puede distinguir varios tipos. Por ejemplo, una clasificación tiene que ver con:

Los impuestos directos: "recaen sobre los factores productivos, es decir las rentas de trabajo y ganancias"[222]. Dentro de estos también se ubican los que gravan diversas formas de riqueza, como; el patrimonio (de un individuo o de una sociedad), tierra y bienes inmuebles.

Los impuestos indirectos: estos "gravan las transacciones de bienes y servicios"[223], como los impuestos: al consumo, a las ventas, a las importaciones (aranceles). En esta categorización se incorpora el "impuesto al valor agregado" (IVA), que como su nombre lo dice, "grava el valor agregado en cada etapa del proceso de producción y distribución de un determinado bien o servicio"[224]. También se menciona al Gravamen a los movimientos financieros (GMF), la cual ha generado cierto inconformismo en los empresarios, quienes mencionaron que

[221] DOING BUSINESS. Op. Cit.
[222] CARDENAS, Mauricio. Op., Cit. p.222.
[223] Ibíd.p. 222.
[224] Ibíd.p. 222.

***** Incorpora: % impuesto a las ganancias, % de impuesto laborales y contribuciones, % otros impuestos

prácticamente todas las transacciones financieras son grabadas con la tarifa del (4 x 1.000).

Otra subdivisión de impuesto, tiene que ver con:

Impuestos progresivos: es proporcional con la capacidad económica de la persona. Un ejemplo de este, es el impuesto a la renta.

Impuestos regresivos: tienden a recaer más que proporcionalmente a los sectores de menores ingresos.

Mauricio Cárdenas[225], menciona que los impuestos más importantes en Colombia son: el impuesto a la renta y el impuesto al valor agregado (IVA), quienes aproximadamente representa el 80% de los impuestos que recibe el gobierno central.

El impuesto a la renta, como se había nombrado anteriormente es un impuesto progresivo cuya base gravable para las personas naturales son sus ingresos; ajustados por deducciones y excepciones. Mientras que para las empresas, su base gravable es el ingreso bruto.

Son muchos los tipos de impuesto que el gobierno nacional utiliza para el recaudo de efectivo. Sin embargo, los empresarios entrevistados expresan que el pago de impuestos no se ve reflejado en una inversión social adecuada, de ahí también el inconformismo para pagarlos.

7.1.1.2 Microaspectos (económico y financiero de la empresa). En esta categorización, se analiza los aspectos económicos y financieros en los cuales los empresarios de alguna u otra forma pueden intervenir.

- **Investigación y desarrollo**

Diversos autores sostienen que la innovación y el desarrollo van de la mano. Por ejemplo, Gary Gamel[226] menciona que el incremento de la tecnología ha traído un crecimiento de los ingresos en la población de algunos países, especialmente de los desarrollados, logrando con ello una mejor calidad de vida.

Tecnología e innovación en las empresas: Francisco Mochón y Víctor Carreón, mencionan que la tecnología es “conocimiento y medios técnicos con los que se cuenta para producir; es un factor clave para generar crecimiento

[225] Ibíd.p. 226.
[226] HAMEL, Gary. Op. Cit., p. 64.

económico”.[227]No obstante, el cambio tecnológico está determinado por los recursos que se destinan para investigación, desarrollo e innovación.

Por su parte, la OCDE, define que "una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las practicas internas de la empresa, la organización de un lugar de trabajo o las relaciones exteriores"[228]

Víctor Manuel Quintero[229], define la tecnología en el ambiente empresarial como la aplicación de técnicas científicas a la producción de determinado bien o servicio.

Esta aplicación incluye tres elementos principales:

- **El procedimiento o forma de producir en cuanto tal que se expresa en una secuencia de actividades, las cuales forman el proceso de producción:**

- **Los instrumentos de producción con los cuales se ejecutan esas actividades y que condicionan a la vez estas:** al respecto, los algunos empresarios mencionaron que herramientas como un computador conectado a internet, permite: mayor eficacia en los trabajos, reduce los tiempos de los procesos y genera una reducción de los gastos operacionales. De ahí que ellos han decido incursionar en esta clase de tecnología cambiando las formas o técnicas tradicionales de realizar un trabajo; con lo cual han roto ciertos paradigmas respecto a la manera y forma de hacer una labor.

- **Los insumos y materias primas empleados para producir:** En la ciudad de Pasto se observa que la transformación productiva de los negocios es a pequeña escala, es común observar como surgen pequeños negocios a partir de determinados oficios como: la panadería, carpintería, elaboración de alimentos, corte confesión, entre otros. No obstante, la materia prima demanda por los pequeños negocios así como por las MIPYMEs, en su mayoría son del interior del país.

  Además, es importante resaltar que a partir de la transformación de insumos y materias primas provenientes de otras regiones, se ha logrado el

[227] MOCHÓN, Francisco y CARREÓN, Víctor. Macroeconomía, con aplicaciones de américa latina. México, D.F: Mc Graw Hill. 2014, p. 429.
[228] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. 3 ed. Madrid. Oficina de estadísticas de las comunidades EUROPEAS, EUROSTAT. Manual de OSLO: Grupo Tragsa, 2006. p. 56.
[229] QUINTERO, Víctor. M. (Compilador). Mercado y Microempresas. Fescol. Bogotá: Editorial Presencia. Universidad de San Buenaventura – Cali. 1987, p. 80.

surgimiento de empresas; que de algún u otra forma contribuyen al crecimiento económico de la región.

Por otra parte, en cuanto al nivel tecnológico de un país Francisco Mochón y Víctor Carreón, citan a los profesores Peter Howitt y David Mayer[230], los cuales mencionan que un país se puede clasificar dependiendo de su nivel tecnológico, en los tres siguientes grupos:

- **Los que desarrollan tecnología innovadora:** Característico de los países desarrollados, los cuales cuentan con buenos sistemas de educación.

- **Los que utilizan la existente o vieja:** la ciudad de Pasto podría clasificarse dentro de este grupo, pues los empresarios prácticamente implementan y/o utilizan la tecnología desarrollada en el interior del país o en otros países. También es importante mencionar que la incorporación de tecnología en algunos sectores económicos ha sido más lenta producto del riesgo que abarca ello, la cual se ve presionado por la informalidad.

- **Los totalmente rezagados:** característico de regiones con precarias de condiciones de tecnología. Si bien Pasto, no entraría en esta clasificación, muchos municipios del Departamento de Nariño podrían estar ubicados en ella, especialmente los que se encuentran en la zona costa pacífica.

Los autores anteriormente nombrados, expresan que "los países de los dos primeros grupos crecerán a la misma tasa en el largo plazo con diferencias en el ingreso per cápita durante la transición.". Mientras que los del tercer grupo "están condenados a crecer a tasas más bajas, separándose cada vez mas de los dos primeros, respecto del ingreso per cápita."[231]

Por lo anterior, es indispensable que las organizaciones logren la competitividad a través de la incorporación de tecnología. Pues esta, también, permite disminuir el impacto negativo de ciertos aspectos. Al respecto, Michael Porter, menciona: "Preveo que a medida que los cambios tecnológicos disminuyan la importancia de ciertos aspectos de la ubicación, esos aspectos dejaran de ser ventajas competitivas. De algún modo lo que ocurre es que la nueva tecnología barre las ventajas potenciales y, por tanto, las ventajas residuales son cada vez más importantes."[232]

---

[230] HOWITT, Peter y MAYER, David. "R&D, implementation and stagnation: a shumpeterian theory of convergence clubs", Journal of Money, Credit, and Bancking, Baltimore, Volume 37, Number 1, February 2005, pp.147-177. Citado en MOCHÓN, Francisco y CARREÓN, Víctor. Macroeconomía, con aplicaciones de américa latina. México, D.F: Mc Graw Hill. 2014, p.22.
[231] Ibid, p. 22.
[232] PORTER, Michael. Crear las ventajas del mañana. En: GIBSON, Rowan. Repensando el futuro. Colombia: editorial Norma. 1997, p. 72.

Por ende, los gobiernos nacionales, departamentales y municipales deberían fomentar la creación de empresa encaminado al desarrollo tecnológico. Los cuales se caracterizan por ser más rentables y sostenibles. No obstante, se resalta que si bien la tecnología contribuye a la competitividad de una empresa; una mala planeación de esta, se podría convertir en un "arma de doble filo", pues los costos de su incorporación y/o desarrollo suelen ser muy altos. Además, en un primer momento los cambios tecnológicos pueden desplazar la mano de obra que no esté suficientemente preparada, lo cual afectaría el tejido social de la región donde opera la empresa.

- **Financiamiento**

Una de las labores de los emprendedores en la creación y sostenimiento de una empresa tiene que ver con la parte financiera, especialmente con la financiación que en ocasiones se requiere para suplir el capital de trabajo de la empresa, alternativas de inversión y medidas que demandan cierta cantidad de dinero, como: el desarrollo de mercados y producto, diversificación de productos, integraciones, etc.

Capital Inicial: Hace referencia a la inversión inicial o dinero usado para iniciar un negocio. Este pueden provenir de diversas fuentes, entre los que se destaca: ahorros personales, préstamo bancario, una subvención del gobierno, los inversionistas, socios, etc.

En esta parte, también se hace necesario mencionar el "capital semilla"; que suele realizarse en la etapa temprana de una empresa. El cual es básicamente un apoyo financiero temporal en forma de crédito, para el arranque y/o la etapa de inicio de un proyecto. "Generalmente esta inversión se utiliza para adquirir equipos, o en capital de trabajo... No se utiliza para cancelar deudas ni para comprar acciones de los socios fundadores."[233]

Dentro de los empresarios entrevistados se pudo observar que los recursos iniciales para formar empresa provienen de ahorros propios, los cuales han sido obtenidos a partir de trabajos anteriores. También se encontró que algunos empresarios han formado empresa con recursos de familiares y en una menor proporción con recursos de capital semilla (Fondo Emprender). De este modo se pudo evidenciar que los empresarios en la etapa inicial de creación de la empresa, prácticamente no utilizan recursos de entidades financieras; pues su acceso es muy difícil en esta etapa. Aunque en cierto modo, el aspecto cultural también desempeña un papel importante, pues el Nariñense se caracteriza por ser un tanto conservador frente al financiamiento con entidades financieras, ya que piensa que es "mejor trabajar con dinero propio". No obstante, cabe resaltar que en cierta

[233] CAPITAL SEMILLA. ¿Que es capital semilla? 2015. [en línea]. Disponible en http://www.capitalsemilla.cl/capital-semilla/que-es-capital-semilla/ [citado 12 de mayo de 2015]

medida estos empresarios pueden tener la razón, pues las tasas de interés de los productos financieros son consideradas altas, por los mismos.

Acceso a financiación: Como menciona, el Banco Mundial, a partir de Rodríguez[234], el acceso a financiación se ha convertido en una de las grandes dificultades para las MIPYMEs colombianas. Siendo **"**las condiciones de crédito, relacionadas principalmente con tasa de interés, plazo, requerimientos de garantía y procedimientos para otorgar préstamos"[235] los factores limitantes más significativos.

Respecto a la financiación se puede apreciar que la facilidad o dificultad para acceder a ello, depende en gran medida de las relaciones que la empresa tenga con determinada entidad financiera. Por ejemplo, los empresarios que tienen una relación de varios años piensan que el acceso al crédito no es tan complicado. Mientras que los empresarios que apenas están comenzando a establecer algún tipo de relación expresan que el acceso a los servicios financieros es un tanto difícil, por los requisitos que se hace necesario obtener; además de otros aspectos que suelen considerar. No obstante, también hay que resaltar que los ingresos de las personas ocupadas en Pasto, no es la más adecuada, pues el 63,2% reportan ganar menos de un S.M.L.V[236].

De este modo, el otorgamiento de crédito por parte de las instituciones financieras solo a empresas con cierta trascendencia, no contribuye a la generación de un mayor número de empresas. Por ende, se hace necesario la creación de medidas que permitan el financiamiento a ideas de negocios en la etapa inicial.

Por otra parte, es importante aclarar que uno de los principales criterios utilizados por los establecimientos financieros para otorgar crédito, es a través de los cálculos de: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, capacidad de pago y valor de mercado de la empresa. No obstante, en ocasiones estos cálculos se dificultan por la calidad de la información contable que presentan las empresas, por ende el gobierno nacional ha promovido la utilización de las NIIF.

Dentro de los factores por la cual las entidades financiaras, especialmente los bancos, no realizan préstamos a las MIPYMEs, Asobancaria destaca:

---

[234] RODRÍGUEZ, A. G. La realidad de la Pyme colombiana. FUNDES Internacional. 2003. Citado en BANCO MUNDIAL. Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme). Informe No. 41610-CO. 2008, p. 17. [en línea]. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf [citado 12 de mayo de 2015]

[235] BANCO MUNDIAL. Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme). Informe No. 41610-CO. 2008, p. 17. [en línea]. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf [citado 12 de mayo de 2015]

[236] MINISTERIO DEL TRABAJO. Op. Cit., p. 89.

Cuadro 3. Principales obstáculos mencionados por los bancos para el financiamiento a PYME (Febrero de 2007)

Obstáculo	Importancia*
Calidad de la información financiera	1.4
Informalidad de la compañía	1.4
Falta de historial de pagos	1.8
Baja capacidad de pago	2.4
Estructura financiera débil del proyecto	2.4
Calidad de la gestión	2.6
Falta de garantías	2.8
Políticas de riesgo internas de los bancos	3.4
Falta de especialización en el segmento del mercado	3.8
Normas gubernamentales	4
Baja rentabilidad para este tipo de préstamo	4.2

Fuente: Banco Mundial. Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme). A partir de Encuesta Pyme Asobancaria.

*La importancia se clasifica de 1 a 5, donde 1 es el más importante.

Como se observa, son muchos los criterios que los establecimientos financieros evalúan para la aprobación de un crédito. Por ende, el acceso a financiación por parte de algunas empresas se dificulta, especialmente para las que apenas están iniciando operaciones. De este modo, lo anterior ha generado que Colombia sea uno de los países latinoamericano con menor grado de profundización financiera, pues según el Banco de la Republica de Colombia, en los años 1996- 2009, la profundización financiera se mantuvo en un rango de 25% y 33%.

Fuentes de financiación: En la actualidad existen varias alternativas de financiación, sin embargo, a continuación se nombra aquellas que se relacionan más con las MIPYMEs:

Establecimientos de Crédito:

- Bancos comerciales
- Corporaciones financieras
- Compañías de financiamiento comercial
- Cooperativas de crédito
- Bancos hipotecarios
- Oficinas de representación de instituciones financieras del exterior.

De los anteriores establecimientos, los empresarios expresan que los bancos comerciales son quizá las instituciones a la que mayormente han acudido para la obtención de financiamiento. No obstante, resaltan que estos créditos son

otorgados solo a empresas con una cierta trayectoria; dejando a un lado a las empresas que apenas están surgiendo.

Otra fuente de financiamiento que resaltan algunos empresarios es Bancoldex. Entidad que dice otorgar crédito "a la tasa más baja del mercado", aun cuando este es realizado a través de la banca comercial. A su vez, otros empresarios mencionan que las cooperativas; han venido desempeñando un papel interesante. Pues estas, otorgan créditos con tasas de interés un tanto más bajas que los bancos, por ello se ha convertido en una alternativa muy bien acogida por algunos empresarios.

Entidades de Servicio Financiero[237]

- Almacenes generales de deposito
- Compañías de arrendamiento financiero (Leasing)
- Empresas especializadas en la compra de cartera (Factoring)

Como se observa; en el mercado financiero así como en otros ámbitos, existen muchas fuentes de financiamiento, los cuales se especializan en determinados servicios y/o productos. Por ello, es importante que las empresas realicen un adecuado estudio de las alternativas de crédito; antes de endeudarse con determinada entidad.

Por otra parte, no deja de ser preocupante la situación de las empresas en gestación; pues para ellas, la financiación se reduce en gran proporción producto del "riesgo que representan".

De ahí que estas empresas han tenido que recurrir a la financiación a través de:

- Los ahorros personales
- Familiares o amigos
- Proveedores
- Socios e inversionistas.[238]

Tasas de interés y costos de financiamiento: En Colombia, el Banco de la Republica de Colombia es el ente autónomo que interviene en la política monetaria a partir de la modificación de "tasas de interés mínima que cobra a las entidades financieras por los préstamos que les hace, o la tasa de interés máxima

[237] MÉNDEZ, Rafael. Formulación y evaluación de proyectos (Enfoque para emprendedores). Cap. 8. Inversiones y financiamiento. Sexta edición. Bogotá, D.C: Icontec Internacional.2010, p. 249-250.
[238] ARCHIVE, Arturo K. Fuentes de financiamiento para una empresa. 2013. [en línea]. Disponible en http://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/ [citado 18 de mayo de 2015]

que paga por recibirles dinero sobrante”[239]. Con ella, las instituciones financieras establecen los precios y/o interés respectivos para cada producto financiero. La tasa de interés básicamente está impulsada por la oferta y demanda que realicen las personas y/o empresas respecto al dinero.

De este modo, cuando las tasas de interés de los créditos están “altas” los emprendedores no sentirán incentivo de recurrir a financiamiento para realizar sus proyectos, pues ello, generaría unos costos muy importantes. Al respecto, los empresarios entrevistados son conscientes de ello, por ende expresaron que una de las cusas por la que no acuden al financiamiento con el sector financiero es por las altas tasas de interés de los créditos, especialmente para el microcrédito.

Además, los empresarios manifiestan que en Colombia las entidades bancarias obtienen grandes márgenes de rentabilidad a costa de las empresas; lo cual no vuelven productivo la economía de la nación.

Sin embargo, también hay que resaltar que en la actualidad; la mayor oferta de instituciones de financiamiento, así como la especialización de estas en determinado producto y/o servicios ha contribuido a una leve reducción de las tasas de interés, permitiendo alivianar en cierta medida los costos financieros. De este modo, la creación de ciertos productos financieros como los Leasing ha contribuido al emprendimiento, pues permite la adquisición de maquinaria o equipo a través de unos pagos denominados de “arrendamiento”. Con ello el empresario puede contar con la maquinaria o equipo, sin la necesidad de contar con el valor total del activo para su compra.

Respecto a las tasas de interés existen varias clasificaciones, una de ellas es la que expresa Mauricio Cárdenas[240]

Tasa activa (colocación): es la tasa que cobra un banco por los préstamos que otorga (que son sus activos): estos como se ha nombrado anteriormente son consideradas por los empresarios como altas, a excepción de las del sector construcción; en donde las políticas adoptadas por el gobierno para jalonar este sector han logrado buenos resultados, permitiendo de este modo un mayor surgimiento de empresas y/o proyectos. Lo contrario se puede observar con el microcrédito, cuyas tasas de interés se encuentran entre las más altas del mercado.

Tasa pasiva (captación): es la tasa a la que el banco capta ahorros del público (los depósitos que un banco recibe son sus pasivos): respecto a estas tasas, los

[239] BANCO DE LA REPÚBLICA. Tasa de intervención de política monetaria del Banco de la República. [en línea]. Disponible en http://www.banrep.gov.co/tasa-intervencion-politica-monetaria [citado 18 de mayo de 2015]
[240] CARDENAS, Mauricio. Op. Cit., p. 245- 246.

empresarios afirman que son muy bajas en comparación con las de captación, de ahí el inconformismo con el sistema financiero. Pues mientras las tasas de interés para el microcrédito son del 34,12% E.A[241] (colocación), las de captación a través del CDT 360, aproximadamente están en 4,67% E.A.[242]

- **Carga laboral**

Costos y gastos de nomina: Es un tema de mucha preocupación para el empresario, pues los costos de contratar a un empleado formalmente incluyen muchos aspectos. Al respecto, el código sustantivo del trabajo establece que el empleador debe contribuir en un porcentaje a: la pensión para la vejez, salud, subsidios, entre otros; del empleado. Además de la contribución total para el seguro de riesgos profesionales[243]

Por ello, en Colombia una empresa que contrata trabajadores asalariados formales, además de pagar el salario base, deben contribuir con ¾ partes para la contribución a pensión y 2/3 para salud, del empleado. Además, aunque en la normatividad actual (2015) el impuesto de parafiscales, ha sufrido ciertos cambios. Las empresas que están obligadas a ellas, deben pagar el 9% del valor de la nómina.

Por todo lo anterior, Finanza Personales[244], menciona que contratar un empleado formal con un salario mínimo, representa además del salario base, un 69% adicional. Esto, para las empresas que no obtienen excepciones estipuladas en la ley 1607 de 2012, art. 25. Pues las empresas que obtienen esas excepciones, el costo real de un trabajador es el salario base, más un 55,5% adicional a este. Lo cual sigue siendo una cifra muy considerable, que al final "afecta la demanda de trabajo"[245].

Como se observa el salario de un empleado, se compone básicamente de dos partes; un salario base y otra concerniente a las prestaciones sociales, parafiscales, etc.

---

[241] MANEJA TUS FIANZAS.COM. Educación financiera - multibanca Colpatria. Tasa de interés bancario. Colpatria. [en línea]. Disponible en http://manejatusfinanzas.com/DiccionarioAlfabeto/tabid/189/Glossary.aspx?filter=tasa%20de%20usura (4-3-15).) [citado 18 de mayo de 2015]

[242] SUPERFINANCIERA. Serie histórica. Tasas de captación semanales - DTF, CDT 180 días, CDT 360 días y TCC. 2015. Citado en BANCO DE LA REPÚBLICA DE LA REPUBLICA. cálculos Banco de la República con información proveniente de la Superintendencia Financiera. [en línea]. Disponible en http://www.superfinanciera.gov.co/ [citado 18 de mayo de 2015]

[243] CARDENAS, Mauricio. Op. Cit., p. 408.

[244] FIANZAS PERSONALES.Op. Cit.

[245] CARDENAS, Mauricio. Op. Cit., p. 406.

Salario base: Esta cifra o monto, es la que comúnmente se menciona al referirse de un salario mínimo legal vigente. Este es fijado al final de cada año en negociación entre los sectores que representan a los trabajadores y el gobierno nacional; y en el caso de no llegar a un acuerdo, este incremento es establecido a través de decreto.

Prestaciones sociales y otros: en este se incorpora las prestaciones sociales, parafiscales, dotaciones, entre otros. Estos costos son los que comúnmente los empresarios tratan de evadir a través de diversas figuras de contratación. De ahí, que el gobierno a través de diversas políticas ha tratado de alivianar estos costos, para lograr una mayor formalización de las empresas.

Al respecto, los empresarios entrevistados consideran que los costos y gastos laborales actuales no contribuyen a la formalización de las empresas. Asimismo, expresaron que las políticas del gobierno en torno a la reducción de parafiscales no es la más idónea, pues no son tan significativos, además son graduales y transitorios.

Otro factor que ha venido afecta la demanda de trabajo, son los incrementos que se establecen al final de cada año**,** pues el incremento del salario guarda una relación inversa con la demanda laboral**.** Al respecto, Mauricio Cárdenas afirma que en Colombia "a medida que han aumentado los costos laborales…..las empresas han decido contratar menos trabajadores asalariado, favoreciendo el trabajo informal"[246].

Como se puede observar; las regulaciones y costos de contratar un trabajador formal, son bastante considerables. Por ello, los empresarios optan por la contratación informal, cuyo control por parte de las autoridades competentes ha sido muy precario. Especialmente en economías como la de Pasto, en la que se pudo apreciar que las empresas, especialmente las MICRO y pequeñas optan por la contratación de personal mediante figuras que privan a los empleados de ciertos beneficios como: las prestaciones sociales, vacaciones, auxilio de transporte, entre otras.

La anterior apreciación también se puede evidenciar en estudios del DANE y Universidad de Nariño, en los que se revelan cifras bastante preocupantes del municipio de Pasto en torno al "empleo informal", que entre otras cosas, se caracteriza por ser un "empleo no reportado a entidades oficiales, por tanto, evaden o eluden la regulación formal"[247].También, el término "empleo informal"[248]

---

[246] Ibid, p. 390.
[247] Ibíd, p. 414.
[248] ALTER, Martha. La economía informal: definiciones, teorías y políticas. Documento de Trabajo de WIEGO No 1. 2012, p. 7. [en línea]. Disponible en http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Chen-Informal-Economy-Definitions-WIEGO-WP1-Espanol.pdf [citado 16 de mayo de 2015]

se refiere al empleo sin protección legal y social –tanto dentro, como fuera del sector informal.

Respecto al empleo informal, la Dr. Martha Alte[249], la categoriza en: empleo independiente y empleo asalariado, cada una de ellas con sus respectivas subcategorías.

Empleo independiente informal, que incluye:

- empleadores en empresas informales
- trabajadores por cuenta propia en empresas informales
- trabajadores familiares auxiliares (en empresas informales y formales)
- miembros de cooperativas de productores informales (donde existen)

Empleo asalariado informal: los empleados contratados por empresas formales o informales; sin contribuciones de protección social. O contratados como trabajadores remunerados en hogares.

Es más probable que los siguientes tipos de trabajos asalariados sean informales:

- empleados de empresas informales
- trabajadores ocasionales o jornaleros
- trabajadores temporales o a tiempo parcial
- trabajadores del hogar remunerados
- trabajadores a contrato
- trabajadores no registrados o sin declarar
- trabajadores industriales a domicilio (también llamados trabajadores subcontratados)

De este modo se observa dos grandes subdivisiones: la primera, “personas independientes” que trabajan en “pequeños negocios” o no formalizados. Mientras que los “trabajadores asalariados”, son empleados sin contribución del empleador al sistema de protección social. Esta última, es muy común en la ciudad de Pasto; en formas o figuras de contracción como “prestación de servicios”, el cual aliviana el costo laboral, producto de la privación de algunos derechos del trabajador. No obstante, los empresarios quedan expuestos a demandas legales, pues en la práctica; la modalidad de “prestación de servicios” termina siendo un “contrato de trabajo”.

Respecto a los trabajadores asalariados, en ocasiones resulta difícil su clasificación, pues en algunas situaciones no se reconoce claramente la relación laboral, quedando expuesto al concepto jurídico. A continuación se presenta

[249] Ibid, p.7.

algunas categorías, de trabajo informal que menciona la Dr. Martha Alte[250], respecto a la relación de trabajo:

Encubierta: la relación de trabajo, encubierta al darle la apariencia de otra relación de diferente naturaleza jurídica.

Ambigua: la relación de trabajo es obviamente ambigua, por lo que hay duda si realmente existe o no una relación de trabajo.

No claramente definida: aunque existe una relación de trabajo, se tiene duda de: quién es el empleador, que derechos tiene el trabajador, y quien es el responsable de garantizar estos derechos.

Todas las anteriores figuran son tan solo algunas de la que los empresarios utilizan para reducir los costos de personal, muchas veces con la excusa de aumentar la competitividad. No obstante, no se puede desconocer el grave perjuicio que representa para el colaborador y/o empleado.

Como se ha podido observar, los costos laborales en Colombia son una barrera muy importante en la generación de empresa. Por ello, en ocasiones el emprendedor debe sortearse entre formar empresa bajo: la contratación laboral legal, contratación de servicios, contratación informal, o simplemente desistir de la formación de empresa.

- **Competencia**

Dentro de la planeación estratégica, muchos gerentes y/o directivos buscan posicionar a la empresa como líder en determinado sector o industria, no obstante, ello requiere de gran esfuerzo, recursos, estrategias, etc.

Así por ejemplo, la empresa se ve enfrentada a ciertos factores externos como; la competencia, la cual se puede convertir en una oportunidad o amenaza, dependiendo del grado de influencia que la empresa tenga sobre ella.

Muchos autores mencionan que el conocimiento de la competencia, se hace indispensable para lograr una estrategia efectiva. De este modo, Carlos Prieto Sierra[251], menciona que es “recomendable saber cómo la competencia ha actuado, actúa, y actuara en relación con los cuatro elementos claves de la mercadotecnia: producto, precio, promoción y distribución”.

Sin embargo, hay que resaltar que en ciudades como Pasto, el bajo control de las instituciones encargadas de regular la competencia, ha permitido un desequilibrio

[250] Ibid, p. 13.
[251] PRIETO SIERRA, Carlos. Dinámica empresarial. México, D.F: Editorial Limusa. 2008, p. 163.

en el ambiente para la “competencia formal”; por ende, en algunas actividades económicas, son los negocios informales quienes suelen imponer algunas condiciones, especialmente en los precios.

En las manifestaciones realizadas por los empresarios, en torno a la competencia se puede distinguir dos tipos de categorías:

- Competencia de las empresas formales o legalmente constituidas

- Competencia de empresas informales.

Competencia de empresas formales: Este tipo de competencia se realiza entre empresas formales, por ende, se desarrollan dentro de un marco regulatorio, el cual se encarga de sancionar las medidas que limiten la competencia. Por ende, las empresas que logren la mayor participación de mercado serán producto de la eficiencia y/o adopción de las mejores estrategias de mercadeo.

Entre los empresarios entrevistados se puede observar que este tipo de compendia no ha impedido la creación de empresa, pues aparentemente se desarrollan bajo ciertas normas y reglas. Sin embargo, no se puede desconocer que la llegada de grandes superficies ha causado ciertos perjuicios en las MIPYMEs de Pasto, pues estas primeras suelen llegar con mejores alternativas de productos y/o servicios.

Si bien, la competencia formal puede resultar perjudicial para una empresa. También suele ser una fuente que promueve productividad en una economía, pues fomenta la actividad empresarial y la eficiencia. Logrando de este modo un mejor beneficio para el consumidor, a través del mejoramiento de la calidad y reducción de precios de los productos y/o servicios. Por ende, es indispensable que las instituciones gubernamentales adopten las medidas, normas y leyes pertinentes que permiten una buena regulación de la competencia, de modo, que no haya espacio para acciones antiéticas.

En este sentido, es importante resaltar la “política de competencia” que ha creado La Comisión Europea[252], la cual se encarga de supervisar:

- los acuerdos entre las empresas para restringir la competencia
- los abusos de posición dominante
- las fusiones
- los esfuerzos para abrir los mercados a la competencia
- las ayudas estatales a las empresas

[252] COMISIÓN EUROPEA. Competencia. ¿Qué es la política de competencia? [en línea]. Disponible en http://ec.europa.eu/competition/consumers/what_es.html [citado 20 de mayo de 2015]

- la cooperación con las autoridades nacionales de competencia de los países miembros.

Una adecuada vigilancia y regulación de los anteriores aspectos, permitirá:

- precios más bajos para todos
- mejor calidad
- una oferta más amplia
- innovación
- competir mejor en los mercados globales[253]

Competencia de empresas informales: Esta tienen que ver con la competencia que se presenta entre las empresas formales e informales; en la cual estas últimas suelen imponer implícitamente condiciones muy inequitativas y arbitrarias, producto de la ineficiencia de las instituciones gubernamentales en temas de regulaciones de competencia.

Al respecto, los empresarios manifestaron gran preocupación por la competencia que realizan las empresas informales, ya que estas, establecen precios muy inferiores producto de la evasión de impuestos, contrabando, contracción informal, entre otras. De ahí que los empresarios de las MIPYMEs expresan que este tipo de competencia es un factor desmotivante para la generación de empresa, o al menos para realizarlo formalmente.

7.1.2 Categorización de los factores institucioneales que afectan la creación de empresa en San Juan de Pasto.

7.1.2.1 Servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas. La ley 1014 de 2006, menciona que cada región debe establecer una “mesas de trabajo”, en la cual se vinculen instituciones públicas y privadas, cuyos esfuerzos y servicios deben encaminarse a la:

- **Sensibilización:** dar una idea global de emprendimiento. Mostrar la importancia, ventajas, beneficios, consecuencias de formar una empresa. con ello se busca que las personas miren en la creación de empresa una buena alternativa para el crecimiento personal, profesional y generación de ingresos.

  En la ciudad de Pasto, este ejercicio es desempeñado por instituciones públicas como privadas, sin embargo, las instituciones educativas públicas de educación básica, técnica y superior; han sido las que mayormente han

[253] Ibid.

contribuido a esta labor a partir de la cátedra de emprendimiento, formulación de planes de negocios, prefactibilidad de idea de negocio, entre otras.

- **Formación:** familiarizar al emprendedor con el manejo de los negocios**,** informar los pasos o procedimientos necesarios para establecer un negocio. Con ello se pretende que el emprendedor tenga un conocimiento general de los ámbitos que rodea una empresa.

  Este servicio ha tenido un desarrollo incipiente en la ciudad de Pasto, pues los centros o instituciones que fomento el emprendimiento se han enfocado en la elaboración de planes de negocio. Descuidando otra parte necesaria dentro del proceso de emprendimiento, el cual concierne a la formación en temas de administración de empresa.

  Por ello, se hace necesario que las instituciones contribuyan no solamente a la elaboración de planes de negocio, sino también a la adquisición de conocimiento de aspectos que rodean la empresa (mercadeo, finanzas, talento humano, producción, etc.), pues ello aumenta la probabilidad de sostenibilidad empresarial.

- **Pre incubación:** identificar ideas de negocios, en la cual se indique las características y modelo de negocio, así como sus estructuras proyectadas. De modo que los inversionistas e instituciones que apoyan el emprendimiento puedan tomar decisiones respecto a la financiación del proyecto.

  Es importante que las ideas de negocios se acompañen de estudios de prefactibilidad, pues estos de algún modo ayudan a disminuir la incertidumbre de los inversionistas. En consecuencia, la adecuada elaboración de un plan de negocios servirá de respaldo para un inversionista o institución que tenga deseos de contribuir a la materialización de dicha idea de negocio.

  Los empresarios que han tenido cierto acercamiento a las unidades de emprendimiento o institución que fomenta el emprendimiento, expresaron como adecuada la asesoría respecto a la formulación de una idea de negocio.

- **Financiación:** brindar ayudas económicas para que los emprendedores puedan materializar sus ideas de negocios, a través de capital semilla, ángeles inversionistas, entre otros.

  La financiación de una idea de negocio juega un papel importante dentro del ecosistema de emprendimiento, por ende, se hace necesario la existencia de diversas fuentes de financiamiento que promuevan la creación de empresa.

A este respecto, los empresarios mencionaron que son mínimas las fuentes de financiamiento para iniciar una empresa; por ejemplo, el sector bancario no ha desarrollado productos financieros que apoyen ideas de negocios o empresas en etapa inicial; alegando que ello tiene un riego muy elevado. En la ciudad de Pasto, sobresale el capital semilla como una fuente para iniciar empresas, no obstante, básicamente ha sido el SENA, a través del fondo emprender, quien mayormente a destinados recursos para ello.

- **Creación de empresa:** apoyar la iniciación de operaciones de la empresa hasta la maduración en el corto plazo; promover la investigación de mercados y productos.

  Los empresarios expresaron que las instituciones gubernamentales mencionan la creación de empresa como una buena alternativa para la generación de ingresos propios, no obstante, no se observan acciones que favorezcan la creación de las misma, o al menos para realizarlo de manera formal. Por ende, se hace necesario que la intención se acompañe de acciones que verdadera motiven la creación de empresa formal.

  Por su parte, a nivel de instituciones que fomentan el emprendimiento, se observa una aceptable labor; es quizás el SENA, la institución que mayormente ha contribuido a la gestación de empresas, a través de recursos de capital semilla.

- **Capacitación empresarial y sostenibilidad:** facilitar planes de acción que permitan el mejoramiento en la gestión de la empresa en torno a: mercado, finanzas, producción, manejo de talento humano, etc. además, de brindar capacitaciones, asistencia técnica, actualización de normatividad, y presentación de nuevas alternativas.

  Estos servicios pretenden dotar al empresario de conocimientos que le permita adoptar las decisiones más pertinentes en determinado momento. Respecto a esta labor, los empresarios mencionaron que esta no se ha desempeñado correctamente en la cuidad. Aunque en algunos casos resaltan la labor de la Cámara de Comercio de Pasto.

- **Sistema de información:** proporcionar información de tiempos y costos, de los procesos de emprendimiento por cada entidad oferente. Esto permite que el emprendedor adopte una mejor decisión respecto al servicio o alternativa disponible para sus fines. Para los directores de las instituciones servirá de insumo para desarrollar acciones que contribuyan al mejoramiento de los procesos.

No obstante, en la cuidad de Pasto no es visible este servicio, e inclusive muchas veces se presenta duplicidad de información entre instituciones. Por ello se hace necesario unificar criterios entre las diferentes instituciones que contribuyen al desarrollo de emprendimiento en la región de Nariño.

Las instituciones se han encaminado a desarrollar y/o fortalecer los servicios que permitan la generación y sostenimiento de las empresas. No obstante, como se nombró en la caracterización de este subtema, las instituciones presentan ciertas dificultades en torno a: capacitación empresarial y sostenibilidad, financiación, y sistemas de información.

Por otra parte, se menciona otra categorización de los servicios de las instituciones que fomentan el emprendimiento, a partir de J. Carlos Díaz, Casero[254], quien menciona dos tipos: económicos y no económicos.

Los primeros hacen referencia a: líneas de crédito para empresarios, avales, entre otras. A su vez, los no económicos hacen mención a: información, asesoramiento y acompañamiento.

En la investigación se pudo evidenciar que la mayoría de las instituciones se han enfocado en servicios no económicos; especialmente en la suministración de información y asesoría de planes de negocios.

Si bien, los servicios no económicos contribuyen a la creación de empresas. También se hace necesario que las instituciones, especialmente las gubernamentales; destinen suficientes recursos con los que se logren materializar importantes ideas de negocio.

7.1.2.2 Colaboradores de las instituciones en el área de emprendimiento. La trascendencia de las instituciones en la sociedad depende del impacto de los proyectos o acciones que estas realicen. De este modo, uno de los factores condicionantes para ello, está determinado por la calidad del talento humano, así como por el número de empleados que la organización posea para cumplir con la misión y visión.

Respecto al talento humano de las instituciones u organizaciones que fomentan el emprendimiento en Pasto, se pudo establecer que básicamente existen dos tipos de contratación para los colaboradores; tiempo completo y modalidad de “descargas de horas”.

[254] DÍAZ, J. Carlos. Op. Cit., p. 303.

Tiempo Completo: hace referencia a los colaboradores (asesores) que laboran 8 horas diarias en desarrollo de emprendimiento.

Respecto a ello, en la cuidad de Pasto se puede observar que son reducidas las instituciones que cuentan con este tipo de personal, generalmente las organizaciones privadas son las que presentan este tipo de talento humano.
Descarga de horas: colaboradores (asesores) que laboran en el área de emprendimiento tiempo parcial, por lo general destinan 4 horas semanales. Estas horas son denominadas de "descargadas", pues están inmersas dentro del total de horas laborales académicas (Hora catedra).

Esta modalidad es característica de las instituciones educativas, especialmente de las de educación superior. E inclusive, muchos de los directores de las unidades de emprendimiento laboran bajo esta modalidad. Por ende, se puedo evidenciar que en ocasiones los directores no se ven fomentados a implementar una publicidad más intensiva de los servicios que ofrece las unidades de emprendimiento, pues como ellos mismo lo expresan; al realizarlo, la demanda de los servicios aumentaría, para lo cual no habría el personal disponible.

Lo anterior es una debilidad importante, ya que por este fenómeno se podría estar dejando a un lado, posibles o potenciales emprendedores, quienes por desconocimiento de dichos servicios no acuden al asesoramiento de su idea de negocio.

7.1.2.3 Acompañamiento institucional (en la etapa de formación de la empresa y posterior a ella). El acompañamiento institucional adecuado permite o contribuye a la gestación y sostenimiento de las empresas, por ello, las instituciones deben proveer los servicios necesarios que logren este fin.

No obstante, en la investigación se pudo apreciar que las instituciones que se relacionan con emprendimiento, así como las entidades gubernamentales, se han encamino a fomentar la creación de empresas a partir fondos de capital semilla, aun cuando estos son muy limitados. Por otra parte, el acompañamiento en la etapa posterior a la creación de empresa, ha sido muy reducido. Lo cual se traduce en una alta tasa de "mortalidad" empresarial.

A partir de lo anterior este ítem se caracterizó en:

Acompañamiento en la etapa de identificación y formación de la empresa: Como su nombre lo expresa, en esta etapa las instituciones acompañan o asesoran al emprendedor hasta la materialización de su idea de negocio.

En la ciudad de Pasto, como se ha nombrado anteriormente; las instituciones han centrado sus esfuerzos especialmente en la etapa de creación de empresa.

Aunque algunos directores de las unidades de emprendimiento expresaron que en la actualidad, también acompañan a las empresas creadas en sus instituciones. No obstante, este acompañamiento es especialmente de control, de revisión del cumplimiento de las metas planteadas en el “plan de negocio”. Por ende, este “acompañamiento”, es temporal y finaliza con la condonación de la deuda.

Acompañamiento en la etapa posterior a la formación de la empresa: esta clase de acampamiento se presenta posterior a la creación de empresa.

Esta etapa fue identificada como una debilidad en la ciudad de Pasto, pues los empresarios básicamente mencionaron a la Cámara de Comercio de Pasto, como la institución que de algún u otra manera ha contribuido a esta labor. Sin embargo, expresaron que las capacitaciones, eventos, ferias y ruedas de negocios que brinda esta institución, son muy casuales y se concentran en determinados actividades económicas.

8. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Una vez caracterizado y categorizado los factores económicos e institucionales que afectan el emprendimiento en las MIPYMEs, se hizo necesario realizar una reflexión que permitió obtener aquellos escenarios “futuribles” a partir del cual se puedo elegir el escenario apuesta. Para ello, fue necesario aplicar diferentes herramientas de “prospectiva” como Mic Mac, Mactor y SMIC. Cabe resaltar que las variables analizadas en el primer programa, mencionado anteriormente; corresponde a los caracterizados en la presente investigación.

8.1 ANALISIS ESTRUCTURAL – HERRAMIENTA MIC MAC

Este análisis es el punto de partida de un estudio prospectivo estratégico y permitio obtener las variables del eje estratégico, es decir aquellas que son las más inestables en el sistema.

De este modo, para el analisis se tomaron 15 variables que corresponden tanto al acompenente institucional como al económico. A partir de ello, se establecio las relaciones de influencia de cada uno de las variables respecto a las demás, lo que permitio obtener las variables estratégicas del sistema.

La calificación de las variables se realizó teniendo en cuenta los siguientes criterios:

0 = sin influencia directa
1= nivel de influencia directa débil
2= nivel de influencia directa media
3= nivel de influencia directa fuerte
P= (influencias potenciales); pueden ocurrir en algún momento en el futuro.

A continuación se presenta el nombre de las variables de estudio, descripción y clasificación.

Cuadro 4. Descripcion de las variables de estudio

N°	TÍTULO LARGO	TÍTULO CORTO	DESCRIPCIÓN	TEMA (CLASIFICACIÓN)

N°	TÍTULO LARGO	TÍTULO CORTO	DESCRIPCIÓN	TEMA (CLASIFICACIÓN)
1	Trámites y requisitos para la formalización de empresa	TR.FE	Si bien los requisitos son varios, los empresarios expresan que ello no tiene mucha dificultad; expresan que en ocasiones es más difícil liquidar una empresa.	Normas que rodean la creación y sostenimiento de la empresa
2	Regulaciones gubernamentales según la actividad de la empresa	RsAE	Los empresarios mencionan que la regulación de las instituciones no es homogénea; pues estos básicamente vigilan a las empresas formales. Por ende, las empresas informales aprovechan esos vacíos legales para adoptar conductas que perjudican a las empresas formales.	Normas que rodean la creación y sostenimiento de la empresa
3	Carga Impositiva	CI	En Pasto, así como en Colombia, la carga impositiva es muy alta: una empresa en Pasto debe destinar en promedio el 70% de los ingresos para pagar impuesto. De ahí, que muchos emprendedores deciden formar empresa en la informalidad. Además, los empresarios expresan inconformismo con el destino o manejo que se le dan a los recursos recaudados con los impuestos.	Políticas del gobierno
4	Ley de fomento al empleo	L. FE (1429)	Los beneficios en parafiscales son insuficientes, paulatinos y transitorios. Además, los empresarios mencionan que mientras por un lado tienen ciertos beneficios, por otro lado (CREE) están sujetos a otros impuestos.	Políticas del gobierno
5	Ley de fomento a la cultura del emprendimiento	L.FCE(1014)	Los empresarios desconocen de esta ley. Por su parte algunos directores mencionan que esta ley ha contribuido al desarrollo de emprendimiento. Mientras que otros tantos afirman que lo contrario; dicen que no se desarrolla bien en Pasto.	Políticas del gobierno
6	Infraestructura de transporte y logística	INFR. TyL	Las condiciones físicas de las vías de la región se encuentran en gran estado de deterioro. Por ende ha generado un incrementa en los costos de transporte. Restando competitividad a las empresas de la región.	Infraestructura

N°	TÍTULO LARGO	TÍTULO CORTO	DESCRIPCIÓN	TEMA (CLASIFICACIÓN)
7	Capital inicial para formar empresa	K. Inicial	El K proviene de los recursos propios de los emprendedores; una segunda fuente son los recursos familiares y en menor proporción se encuentra los recursos de socios.	Financiamiento
8	Fuentes de financiación para las empresas nuevas y en crecimiento	Fde Financ	La financiación es especialmente a través de la banca comercial, Bancoldex y cooperativas. No obstante, la financiación con proveedores ocupa un reglón muy importante.	Financiamiento
9	Tasas de interés y costos de financiamiento	Ti y CFina	Las tasas de interés son altas. Los costos financieros son engorrosos. Además, los empresarios sienten cierto inconformismo con el 4 x1000. No obstante, el sector de la construcción es quizá una de las pocas actividades que cuentan con bajas tasas de interés para financiamiento.	Financiamiento
10	Costos y gastos de nomina	CyG Labora	Son muy altos. Por ende algunos emprendedores han recurrido a modalidades que violan ciertos beneficios a los empleados. Los emprendedores expresan que ello es una barrera muy importante para formar empresa.	Carga Laboral
11	Tecnología e innovación en las empresas	Tec e Inov	Las empresas han avanzado en la incorporación de tecnología moderna e innovación, a partir del conocimiento adquirido en otras ciudades. No obstante, esta incorporación es muy paulatina, lo cual se ve reflejado en la baja competitividad de las MIPYMEs de Pasto. Las cuales se caracterizan por "ser seguidoras".	Investigación y Desarrollo
12	Competencia de empresas formales e informales	Comp	La competencia informal ha sido la que mayormente ha perjudicado a los empresarios. No obstante, la legal también los ha afectado.	Competencia
13	Servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de	Ser In Emp	Los servicios de las instituciones se han enfocado a la asesoría de planes de negocios. Aunque en la actualidad algunas instituciones realizan un “cierto acompañamiento” a la empresa	Labor de las Instituciones públicas y privadas

N°	TÍTULO LARGO	TÍTULO CORTO	DESCRIPCIÓN	TEMA (CLASIFICACIÓN)
	las empresas		posterior a su creación. Sin embargo, se observa que este básicamente es de control y verificación de las metas que se propuso en el plan de negocio. Por parte de los entes gubernamentales no se ven grandes esfuerzos hacia el emprendimiento.	
14	Colaboradores en el área de emprendimiento	Colab. Emp	El número de colaboradores en las instituciones es muy reducido.	Labor de las Instituciones públicas y privadas
15	Difusión y/o publicidad de los servicios	D yPublic.	Es muy poco la publicidad que se realiza de los servicios que apoyan el emprendimiento. Por su parte, algunos directores piensan que son los emprendedores quienes deben buscarlos.	Labor de las Instituciones públicas y privadas

Fuente: Esta investigacion.

Una vez realizado la confrontación de cada variable respecto a las demás (Matriz de impactos cruzados) y a través de un proceso de iteración de las calificaciones, el programa Mic Mac; posiciona cada variable en un cuadrante según sea su nivel de influencia y dependencia.

Esta clasificion se da en tres tiempos: corto, mediano y largo plazo.

8.1.1 Relación de influencias directas. Corto plazo

El análisis de las relaciones de influencia y dependencia en el corto plazo se dio a partir de los gráficos y planos de influencias y dependencias directas.

Clasificación de las variables – estabilidad del sistema:

A partir de la calificación de las relaciones entre las variables surgió un primer plano de influencias/dependencias directas (Ver Gráfico 6) que expresa las relaciones en el corto plazo.

El plano (Ver grafica 6) expresa el nivel de influencia de cada una de las variables sobre el sistema (eje vertical) y de dependencia (eje horizontal). Con ello, el programa Mic Mac a través de una serie de iteraciones, posiciona cada una de las variables en uno de los cuatro cuadrantes que forman el plano. Dependiendo de la posición, las variables pueden ser:

Variables determinantes: tienen una fuerte motricidad (influencia) y son poco o nada dependientes de alguna u otra manera dentro del sistema.

Variables autónomas: tienen baja influencia y baja dependencia dentro del sistema.
Variables reguladoras y/o palancas: tienen un nivel de equilibrio en cuanto a influencia y dependencia, por ello son llamadas "llaves de paso". Esta son las que determinan en condiciones normales, el funcionamiento y desarrollo del sistema.

Variables resultado: tienen baja influencia, pero una fuerte dependencia. Estas están condicionadas por los cambio de otras variables.

Variables claves: tienen una fuerte influencia y dependencia, por ende son inestables en el sistema.

Variables del entorno: tienen influencia media y poca dependencia. Son propias del sistema e inclusive parte de la reguladora.

Grafico 6. Plano de Influencias/dependencias directas

Fuente: Esta investigacion.

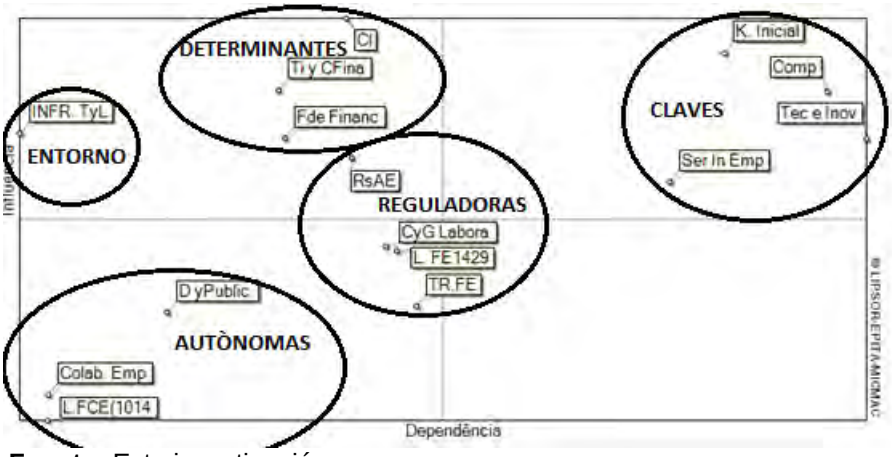
Como se observa en el grafico anterior, son cuatro las variables estratégicas (claves): competencia, capital inicial, tecnología e innovación y servicios de las Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sotenimiento. La anterior clasificación surgio a partir de la suma de las influencias y dependencias de cada una de las variables.

8.1.2 Mediano plazo: relaciones/influencias indirectas. Las variables que direccionan el funcionamiento del sistema en el mediano plazo se pueden visualizar en el plano de influencias y dependencias indirectas (ver gráfico 7). Este plano, como su nombre lo expresa; presenta las relaciones indirectas que se dan en el sistema. Ello, a partir de una iteración que realiza el programa con la calificación de las relaciones directas de cada una de las variables.

Es importante resaltar que a partir de estas relaciones se estableció las variables claves o estratégicas sobre las cuales se formuló las hipótesis respectivas, quienes posteriormente fueron evaluadas por los expertos en el tema.

A continuación se presenta un análisis de las variables que integran el sistema respecto a su ubicación en el plano.

Grafico 7. Plano de influencias/dependencias indirectas



Fuente: Esta investigación.

En el grafico anterior se observa algunos cambios importantes respecto al grafico del I/D del corto plazo. Por ejemplo, ahora las variables reguladoras son cuatro: regulaciones según la actividad de la empresa, costos y gastos laborales, trámites y requisitos para la formalización de empresas y la ley 1429. Estas variables son consideras “llaves de paso” para alcanzar el cumplimiento de las variables claves, por ende las decisiones que se adopten en ellas, pueden direccionar el camino para la generación de empresas formales.

Es interesante observar que el grupo de variables anteriormente nombrado se caracterizan porque de algún modo afectan la “formalización empresarial”. El emprendedor precisamente trata de evadir o incumplir con estas condiciones por el costo y obligaciones que ello representa. Por ejemplo, una de los condiciones para ser formal tiene que ver con el registro mercantil, cuya expedición requiere del cumplimiento de ciertas obligaciones (trámites y requisitos para formar empresa).

La formalización de una empresa como se nombró anteriormente trae ciertas obligaciones dependiendo del sector o actividad económica en la que se encuentre. De este modo, el emprendedor puede verse atemorizado a legalizar su empresa por las regulaciones que se presenta en dicho sector, las cuales pueden tornarse difícil de llevar a cabo, si no se cuenta con una adecuada asesoría, capacitación y asistencia.

Otra de las variables reguladoras tiene que ver con los “costo y gasto laborales”, los cuales según los empresarios en el país son bastante altos. De ahí que en la región de Nariño, así como a nivel de Colombia; se puede observar un gran porcentaje de “informalidad laboral”, que en últimas termina afectando el tejido social de la economía. Por ende, las medidas que se adopten para la reducción de estos costos, contribuirán a lograr un mayor número de empresas formales. Claro está que estas medidas en gran manera dependen de las decisiones del gobierno central.

Por otra parte, dentro de las variables denominadas “determinantes” se puede distinguir tres: carga impositiva, “tasas de interés y costos de financiamiento” y fuentes de financiamiento. Estas variables se caracterizan por que son muy influyentes en el sistema, pero poco dependientes.

Respecto a la carga impositiva, se observa que esta es la variable que mayor influencia tiene en todo el sistema. Sin embargo, esta clase de variables prácticamente no son gobernables. No obstante, las decisiones, normas o leyes que se adopten en ella, por parte del gobierno; tendrían una gran repercusión en la generación de empresas formales.

Como se nombró en el subtema respectivo; la carga impositiva en Colombia es “muy alta”, por ende, muchos emprendedores tratan de evadirla mediante la informalidad empresarial. De ahí la importancia de que las instituciones encargadas del recaudo y manejo de estos recursos, antes que aumentar los márgenes de contribución; deben priorizar en mejorar la eficiencia del recaudo.

En cuanto a tasas de interés y costos de financiamiento se aprecia que se caracterizan por su gran influencia y baja dependencia. Esta juega un papel importante en el sistema, ya que es precisamente el costo del dinero lo que en ocasiones impide la realización de proyectos como el mejoramiento de tecnología moderna, la ampliación de mercado, la investigación y desarrollo, etc. Como se nombró anteriormente en este documento, las tasas de interés (costo del dinero) en Colombia son muy elevadas, especialmente para el microcrédito, por ende, algunos emprendedores prefieren trabajar con sus propios recursos.

Respecto a las fuentes de financiamiento; se observa que esta, tiene un comportamiento similar a la variable anteriormente descrita, aunque el nivel de

influencia es un tanto menor. Esta variable es importante en el sistema, ya que una mayor oferta de fuentes de financiamiento permitirá que un mayor número de empresas o personas puedan acceder al crédito. E Inclusive, podría generar una mayor especialización en determinados productos: como los créditos comerciales, hipotecarios, leasing, etc. con lo cual la obtención de crédito por parte de un empresario podría ser un tanto “más racional” pues tratará de adoptar la oferta que mejor cumpla con sus expectativas. Por otro lado, diversos autores afirman que en cierta medida el “incremento del crédito” favorece el crecimiento económico de una economía.

Por su parte, las variables que se ubican en el cuadrante superior derecho (Claves), tienen un alto grado de influencia, pero también son muy dependientes; son llamadas conflictivas. Las variables que se ubican en esta zona son consideras estratégicas, por ende, a partir de ellas se construyó los programas, metas, acciones y objetivos.

En este cuadrante se observa, cuatro variables: capital inicial, competencia, tecnología e innovación y “servicios de Instituciones que promueven y/o fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas”.

Dentro de este grupo, el capital inicial es la variable con mayor influencia, aunque también presenta una considerable dependencia. Por ende, se debe crear las estrategias que permita la consecución de capital inicial a través de diversas fuentes como: capital semilla, ángeles inversionistas, modos de asociatividad, etc.

La variable competencia, tanto en el corto y mediano plazo se ubica como variable estratégica. De este modo, como se nombró en la caracterización de este subtema, la competencia; en especial la informal, viene perjudicando la sostenibilidad de las empresas formales. A través de la reducción de los precios de los productos o servicios; a niveles en los cuales la rentabilidad de los negocios formales se ve reducida en gran medida.

Por su parte, la variable tecnología e innovación en las empresas es muy influyente, pero es la más dependiente de todo el sistema. Por ende, el éxito de esta variable dependerá de la contribución de las otras, en especial de las que mayor relación tienen en ella, como son: carga impositiva, capital inicial y “tasas de interés y costo de financiamiento”. No obstante, la modificación de dos de las anteriores variables mencionadas depende de las normas, leyes y decretos que el gobierno nacional adopte.

La cuarta variable estratégica del sistema es, “servicios de instituciones que promueven y fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas”. En el mediano plazo presenta la menor influencia y dependencia de las cuatro variables estratégicas. No obstante, no se puede desconocer su importancia en el sistema.

Por otra parte, en el mapa indirecto (Ver gráfico 7) se observa otro grupo de variables que se denomina autónomas; estas se caracterizan por su baja influencia y dependencia en el sistema, de ella hacen parte: ley de fomento a la cultura de emprendimiento, “colaboradores en el área de emprendimiento y difusión” y publicidad de los servicios de las instituciones.

De las anteriores variables, la publicidad de los servicios; es la que mayor influencia puede tener en el mediano plazo. Sin embargo, esta variable es la más dependiente de las tres variables autónomas.

Por su parte, la variable colaboradores en el área de emprendimiento, así como la ley de fomento a la cultura de emprendimiento; son las variables con menor influencia en todo el sistema. Además, su dependencia también es mínima.

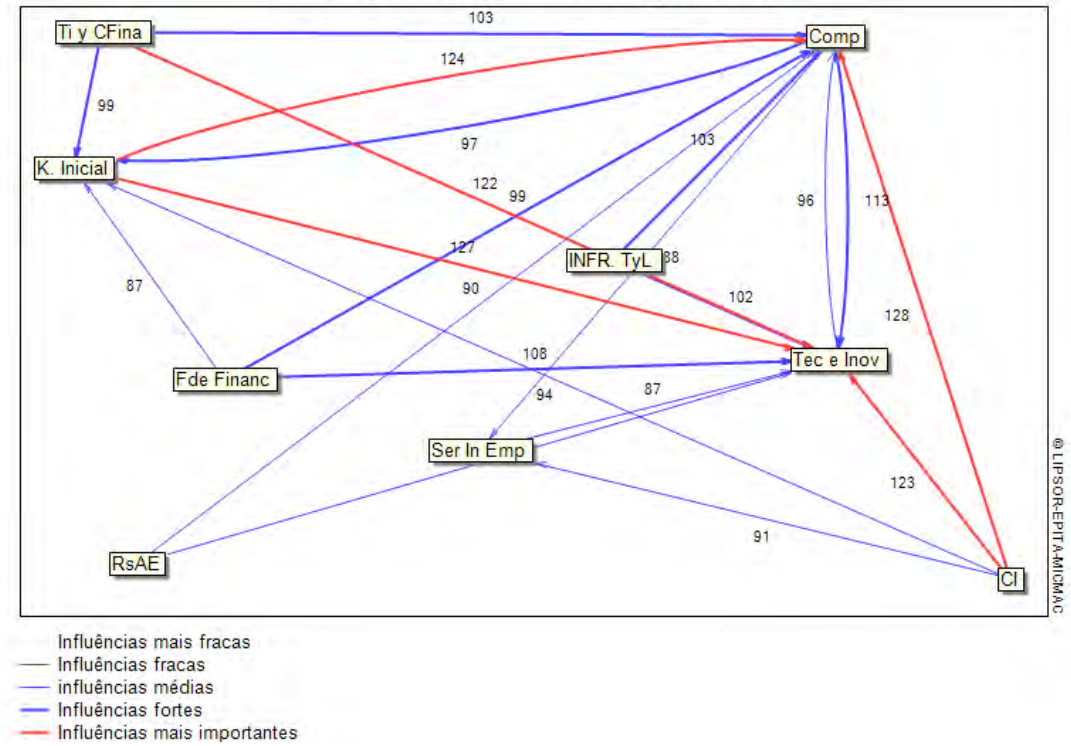
Otra clase de variable es la denomina de “entorno”, la cual se caracteriza por presentar un nivel medio de influencia y baja dependencia. Para este sistema; la única variable que se ubica en este sector es: infraestructura de transporte y logística. En este caso, esta variable se encuentra por encima del nivel medio de influencia, pero su dependencia es la más menor de todo el sistema. Esta variable al igual que otras tantas, dependiente exclusivamente de las normas, leyes y políticas que los gobernantes nacionales y regionales, adopten.

De este modo, el mejoramiento de la infraestructura de transporte y logística es necesaria para lograr una mayor competitividad de las empresas Nariñenses, pues contribuye a la reducción de costos de transporte, logística, entre otros.

Ahora bien, una vez analizado el comportamiento de las variables en el corto y mediano plazo. Es importante, ver cuáles serán las posibles modificaciones o impacto que podrían tener las variables en el largo plazo. Esto se logró a partir del “mapa indirecto potencial” (Ver gráfico 8).

8.1.3 Largo plazo: influencias/relaciones indirectas potencial. En el largo plazo no se observa cambios importantes, el mapa indirecto potencial prácticamente es semejante al mapa indirecto. No obstante, es importante resaltar que al observar el grafico indirecto potencial (Ver gráfico 8), se evidencia que las variables que más tienden a sufrir alteraciones son: tecnología e innovación en las empresas y competencia de empresas formales e informales, pues tiene un mayor número de relaciones con otras variables.

Grafico 8. Gráfico de relaciones de Influencias indirectas potenciales



Fuente: Esta investigación.

A continuación se presenta las cuatro variables estratégicas sobre las cuales se planteó las hipótesis y objetivos respectos. Ello, a partir de la situación actual de cada variable.

Cuadro 5. Variables estratégicas

Variable	Evento	Horizonte	Hipótesis del futuro	Situación actual
Capital inicial	E1	Qué tan probable es para el año 2021	Un mayor porcentaje de MIPYMEs son creadas con recursos de fuentes como: capital semilla, de familiares, socios, etc.	El capital inicial para formar empresa en su mayoría proviene de los recursos propios de los emprendedores; una segunda fuete son los recursos de familiares, posteriormente se encuentran los recursos de socios y en menor

				proporción se encuentra las empresas creadas con capital semilla.
Variable	**Evento**		**Hipótesis del futuro**	**Situación actual**
Tecnología e innovación	E2		Las MIPYMEs creadas por los emprendedores de Pasto, han avanzado en la incorporación de tecnología moderna y/o desarrollo de innovación en alguno de estos ámbitos: producto, proceso, organización y comercialización.	La incorporación de tecnología e innovación en algunos sectores económicos ha sido muy reducida. Es quizá el sector de la salud donde se observa una mayor inclusión de tecnologías modernas. Además, se pudo observar que la incorporación de tecnología en los productos y/o servicios, en mayor medida es generada por personas que han tenido la oportunidad de vivir por algún tiempo en otras ciudades del país. Por ende, estas MIPYMEs suelen ser “seguidoras" en los mercados respectivos.
Competencia	E3		El impacto de la “competencia informal” y “formal”, es reducido en las MIPYMEs creadas por los emprendedores de Pasto.	La “competencia informal” ha sido la que mayormente ha perjudicado a los empresarios de las MIPYMEs. Aunque la “competencia formal” desarrollada por las empresas nacionales y multinacionales también los ha afectado. Por otra parte, las instituciones encargadas de regular la “sana competencia” no han desempeñado bien su labor.
Acompañamiento institucional	E4		Se presente un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las	El acompañamiento institucional está centrado en la atapa de formulación de la idea de negocio. Posterior a ella, la labor de las instituciones para el “sostenimiento” de las empresas es muy reducido.

			empresas.	

Fuente: Esta investigación.

Cuadro 6. Objetivos de las variables estratégicas

Variable	Evento	Horizonte	Objetivos	Situación actual
Capital inicial	E1	Qué tan probables es para el año 2021	Lograr un mayor porcentaje de MIPYMEs creadas con recursos de fuentes como; capital semilla, de familiares, socios, etc.	El capital inicial para formar empresa en su mayoría proviene de los recursos propios de los emprendedores; una segunda fuete son los recursos de familiares, posteriormente se encuentran los recursos de socios y en menor proporción se encuentra las empresas creadas con capital semilla.
Tecnología e innovación	E2		Lograr que un mayor porcentaje de MIPYMEs creadas por los emprendedores de Pasto incorporen tecnología moderna y/o desarrollo de innovación en algunos de estos ámbitos: producto, proceso, organización y comercialización.	La incorporación de tecnología e innovación en algunos sectores económicos ha sido muy reducida. Es quizá el sector de la salud donde se observa una mayor inclusión de tecnologías modernas. Además, se pudo observar que la incorporación de tecnología en los productos y/o servicios, en mayor medida es generada por personas que han tenido la oportunidad de vivir por algún tiempo en otras ciudades del país. Por ende, estas mipymes suelen ser “seguidoras" en los mercados respectivos.

Variable	**Evento**		**Objetivos**	**Situación actual**
Competencia	E3		Reducir el impacto que genera la "competencia informal" y "formal" en las MIPYMEs creadas por los emprendedores de Pasto.	La "competencia informal" ha sido la que mayormente ha perjudicado a los empresarios de las MIPYMEs. Aunque la "competencia formal" desarrollada por los empresas nacionales y multinacionales también los ha afectado. Por otra parte, las instituciones encargadas de regular la "sana competencia" no han desempeñado bien su labor.
Acompañamiento institucional	E4		Lograr un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	El acompañamiento institucional está centrado en la atapa de formulación de la idea de negocio. Posterior a ella, la labor de las instituciones para el "sostenimiento" de las empresas es muy reducido.

Fuente: Esta investigación.

8.2 JUEGO DE ACTORES

Una vez realizado el análisis de las variables económicas e institucionales que afectan el emprendimiento. A continuación se procedió a realizar un análisis de las relaciones de los actores que intervienen en los objetivos formulados; a partir de las variables estratégicas identificadas en el análisis estructural (Mic Mac).

Los actores identificados como influyentes en las variables claves, junto con su abreviatura son:

Cuadro 7. Actores que influyen en las variables estratégicas (claves)

N°	TÍTULO LARGO	ABREVIATURA
1	Cámara de Comercio de Pasto	Cam Com. P
2	DIAN	DIAN
3	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia	Min Com.In
4	Alcaldía de Pasto	Alc. Pasto
5	Ministerio del Trabajo	Min Trabaj
6	Congreso de la Republica	Congreso
7	Universidades	Universida
8	Escuelas y Colegios	Esc y Cole
9	Ministerio del Transporte	Min Transp
10	SENA	SENA
11	Gobernación de Nariño	Gobernac
12	Bancos Comerciales	Bancos
13	Cooperativas	Cooperativ
14	Bancoldex	Bancoldex
15	Banco de la Republica de Colombia	Ban.Re.Col
16	Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones	Min Tecnol
17	Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias	Acopi
18	Medios de Comunicación	Medios Com
19	Grupos armados y Delincuentes	Grup Arm
20	Colciencias	Colciencia

Fuente: Esta investigacion.

Cabe resaltar que los anteriores autores fueron identificados a partir de la indagación documental y la relación de estos frente a los objetivos fueron objeto de inducción; acudiendo a conceptos, tendencias y ruptura.

Además, el análisis de las relaciones de los actores se realizó en el programa Mactor. Este análisis tiene un manejo similar al Mic Mac; en el cual a partir de una relación directa se establece el grado de influencia o poder de un actor respecto a

los demás. Con ello, el programa a través de una serie de iteraciones realiza: matriz de influencia indirecta, “plano de influencias y dependencias entre actores”, histogramas, etc.

La relación de los actores se estableció de acuerdo a estos criterios:

4: el actor Ai puede cuestionar la existencia del actor Aj
3: el actor Ai puede cuestionar las misiones del actor Aj
2: el actor Ai puede cuestionar los proyectos del actor Aj
1: el actor Ai puede cuestionar, de manera limitada (durante algún tiempo o en algún caso concreto) la operativa del actor Aj.
0: el actor Ai no tiene ninguna influencia sobre el actor Aj

Adicionalmente, el programa exige otro análisis; en el cual se debe establecer una relación de cada actor respecto a los objetivos planteados a partir de las variables estratégicas.

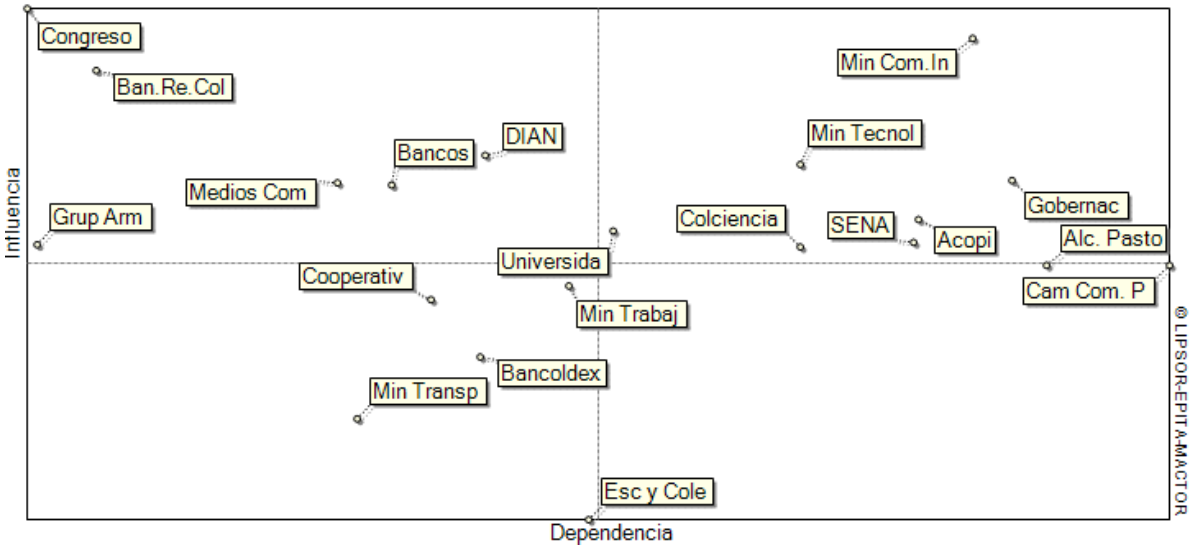
Esta calificación se realizó teniendo en cuenta los siguientes criterios:

0: El objetivo es poco consecuente
1: El objetivo pone en peligro los procesos operativos (gestión, etc...) del actor/ es indispensable para sus procesos operativos
2: El objetivo pone en peligro el éxito de los proyectos del actor / es indispensable para sus proyectos
3: El objetivo pone en peligro el cumplimiento de las misiones del/ es indispensable para su misión
4: El objetivo pone en peligro la propia existencia del actor / es indispensable para su existencia

El signo (+) indica que el actor es favorable al objetivo, mientras que el signo (-) indica que es opuesto al objetivo.

De este modo, una vez realizado los anteriores análisis; se logró obtener el plano de influencia y dependencias entre actores (Ver gráfico 9)

Grafico 9. Plano de influencias y dependencia entre actores



Fuente: Esta investigación.

En el plano anterior se observa cuatro cuadrantes: el primero de ellos es el cuadrante superior izquierdo (actores dominantes); estos tienen alta influencia y baja dependencia. Estos, como su nombre lo expresa, son dominantes; por ende, mueven la voluntad de los otros actores y casi no están supeditados a los demás actores.

En este cuadrante se ubicaron los siguientes actores: Congreso, Banco de la Republica de Colombia, DIAN, entidades bancarias, medios de comunicación, y grupos armados. De ellos, se puede observar que en su mayoría son quienes prácticamente establecen las políticas, leyes, condiciones y regulaciones para el funcionamiento de la economía del país. Por ende, deben ser ellos los que diseñen las medidas necesarias para impulsar el emprendimiento sostenible en el país.

Al respecto, es importantes la labor que podría jugar el Congreso de la Republica de Colombia y la DIAN, en el diseño de políticas que permitan un adecuado control del contrabando; que tanto aqueja a los empresarios de Nariño y de Colombia en general. E inclusive, este control permitiría un mayor ingreso a la nación por concepto de impuestos.

Por ende, las instituciones del estado deben lograr una mayor eficiencia en sus procesos; en caso de la DIAN, en el cobro de impuestos. Es cuestionable la política fiscal que el gobierno nacional pretende adoptar para aumentar los ingresos a través del incremento en la tasa impositiva; pues en ultimas, los mayores afectados de esta media serían las empresas formales. Además, como mencionan Daron y Acemouglu, esas políticas terminaran premiando la ineficiencia de las instituciones del estado.

Por su parte, los actores del cuadrante superior derecho se denominan de “enlace” o “puente”; los actores que se ubican en esta zona, tienen una alta influencia pero también son muy dependientes. Por ello, es necesario que entre los actores de este cuadrante se busque establecer unas mejores relaciones de modo que permita logra una sinergia, con la cual se puedan lograr los objetivos, metas y acciones propuestas para mejorar del sistema.

Los actores que hacen parte de este cuadrantes son: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Gobernación de Nariño, Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias(ACOPI), universidades, Colciencias, SENA, Alcaldía de Pasto, Cámara de Comercio de Pasto. Estas dos últimas se encuentran en el límite de este cuadrante.

Por otra parte, en el cuadrante inferior izquierdo se encuentran los actores autónomos, quienes tienen un bajo poder y dependencia. En esta zona se ubicaron los actores: Cooperativas, Ministerio de trabajo, Bancoldex, Ministerio del Transporte y “escuelas y colegios”.

8.3 ESCENARIOS FUTUROS Y ESCENARIO APUESTA

8.3.1 Método SMIC Prob Expert. Como se nombro anteriormente, las variables estratégicas identificadas en el programa Mic Mac, fueron el insumo principal para esta etapa. Pues a partir de estas variables se planteo unas hipótesis (Ver cuadro 5) de cuyas combinaciones se pudo obtener los escenarios mas probables en el futuro, que a su vez permitio elegir el escenario apuesta.

Para esta fase se utilizó el programa SMIC, quien a partir del numero de hipótesis establece el numero de escenarios, aplicando la formula 2n; donde n, es el numero de hipótesis. Para nuestro caso (n) fue 4, por lo cual se generaron 16 escenarios.

Una vez aclarado lo anterior, es importante resaltar que la función principal del programa es establecer la probabilidad de ocurrencia de cada escenario a travez de la combinacion de probablilidades simples y condicionadas de la hipótesis.

De este modo, en la calificación de las probabilidades simple el experto establecio la probabilidad de ocurrencia de cada hipótesis por separado.

Posterior a ello, el experto realizó otra evaluación de las hipótesis, pero esta vez cada hipótesis se condiciono a la ocurrencia o no ocurrencia de las otras. De este modo, para el primeo caso; el experto notó la probabilidad de ocurrencia de una

hipótesis en cuestion, comparada con la ocurrencia de cada una de las otras hipótesis (probabilidad compuesta-condicion positiva).

Ejemplo: que tan probable es que ocurra la hipótesis 1 si ocurre la hipótesis 2.

En la otra probabilidad condicional, el experto menciono la probabilidad de ocurrencia de la hipótesis en cuestión, comparada con la NO ocurrencia de cada una de las otras hipótesis (probabilidad compuesta-condicion negativa)

Ejemplo: que tan probable es que ocurra la hipótesis 1 si NO ocurre la hipótesis 2.
Por otra parte, es importante mencionar que los expertos que calificaron las respectivas probabilidades de ocurrencia de las hipótesis, pertenecen a las diferentes instituciones gubernamentales y privadas (Ver cuadro 8).

Cuadro 8. Expertos que calificaron la matriz SMIC

Nombres y Apellidos	Cargo - Institución
Marco Antonio Burgos Flórez	Director del departamento de economía (Universidad de Nariño)
Jesús Arley Alvear	Profesional (Comisión Regional de Competitividad de Nariño)
Lorena Insuasty Patiño	Gestora de Emprendimiento (ParqueSoft Pasto)
Luis Alberto Arcos Arcos	Gerente de Corporacion Nacional Educativa y Empresarial para el Desarrollo (CONOCEE)
Hugo Ceballos Gómez	Docente investigador de la maestria en administracion y competitividad (Universidad Mariana)
Nelson Mora Gómez	Director maestia en administracion y competitividad (Univerisidad Mariana)
Fabio Cárdenas	Director del departamento de promoción y desarrollo (Camara de Comercio de Pasto)

Fuente: Esta investigacion.

Por su parte, la recepción de las calificaciones de los expertos se realizo a travez de una encuesta (Ver anexo E), que fue aplicada personalmente y en otros casos por medio de correo electrónico.

Ademas, antes de proceder a presentar los resultados de las calificaciones, cabe resaltar que el programa SMIC presenta las diversas combinaciones de realización o no de las hipótesis, por medio de una combinacion binaria que utiliza los números 1 y 0. En la cual, el numero uno (1) expresa la ocurrencia de la hipótesis, mientras que el numero cero (0) representa la no ocurrencia.

8.3.1.1 Resultados del análisis (escenario tendencia del sistema). De la tabla 4, se puede deducir que los 4 primeros escenarios constituyen el nucleo tendencial (concentra aproximadamente el 80% de las probabilidades de realización). De ellos, el escenario que tiene una mayor probabilidad de ocurrencia es (01 – 1111), o sea que los expertos consideran que las 4 hipotesis planteadas son factibles de realizarse hacia el año 2021. No obstante, al observar las probabilidades simples (Ver cuadro 9) se puede destacar que si bien todas las hipoteis son factibles; las probilidas individuales netas de estas no son tan fuertes.

Por otro lado, tambien se aprecia (Tabla 4) que el escenario 03 y 05, tienen una considerable probabilidad de ocurrencia. Sin embargo, estos escenarios excluyen la realización de la hipótesis 3 (competencia) y 2 (tecnología e innovación) respectivamente. Lo cual es preocupante, ya que el cumplimiento de estas dos variables es fundamental para la sostenibilidad de las empresas. Por ende, el gobierno nacional debe adoptar las politicas y medidas necesarias para reducir el impacto de la “competencia informal”. Ya que esta, se convierte en un desmotivante para el empresario en la incorporar tencnologia moderna en su empresa; pues corre el riesgo de no recuperar la inversión del activo. A travez de la venta de sus productos o servicios con los precios que establecen empíricamente los “negocios informales”.

Ademas, en la tabla 4 se puede observar que el escenario 16-0000, (en la cual no se cumple ninguna hipotesis) tambien tiene una considerable probabilidad de ocurrencia. Por ello, se hace necesario que los entes gubernamentales y privados, empienzen cuanto antes a diseñar e implementar medidas que involucren, especialmente a los “actores claves” identificados en el programa Mactor.

Cuadro 9. Probabilidades simples netas de las hipótesis

Hipótesis	Probabilidades
4 - Acom Insti	0,71
1 - K Inicial	0,652
2 - Tec e Inov	0,562
3 - Competenci	0,553

Fuente: Esta investigación.

Tabla 4. Probabilidad de los escenarios (ordenado)

Escenario	Probabilidad %	Prob Acumulada %
01 - 1111	32%	32%
16 - 0000	22,0%	54%
03 - 1101	14,1%	68%
05 - 1011	11,4%	79%
09 - 0111	6,2%	86%
07 - 1001	4,3%	90%
14 - 0010	2,9%	93%
02 - 1110	2,1%	95%
15 - 0001	1,7%	97%
13 - 0011	0,9%	97%
04 - 1100	0,8%	98%
08 - 1000	0,7%	99%
11 - 0101	0,7%	100%
12 - 0100	0,4%	100%
06 - 1010	0,0%	100%
10 - 0110	0,0%	100%

Fuente: Esta investigación.

Finalmente, se tomo la decisión que el “escenario apuesta” para el año 2021, será el escenario con mayor probabilidad de ocurrencia (01- 1111).

A partir de ello, se establecio un plan de acción en el que se encuentran inmmersos: objetivos, estrategias, metas, acciones, responsables, etc. que permitirán hacer realidad este escenario, hacia el año 2021 (Ver cuadro 10).

Cuadro 10. Plan de Acción

Variables	Objetivos	Estrategias	Metas	Acciones	Indicadores	Medio de Verificación	Recursos	Responsables
Capital inicial	Lograr un mayor porcentajes de MIPYMEs creadas con recursos de fuentes como; capital semilla, de familiares, socios, etc.	Diseñar alternativas que logren un acercamiento entre las instituciones que fomentan el emprendimiento y/o otorgan capital semilla con los emprendedores	El 80% de instituciones que fomentan el emprendimiento realicen publicidad adecuada de sus servicios al año 2021	Realizar una mayor publicidad o difusión de los servicios y/o recursos de capital semilla existentes.	% de instituciones que realizan publicidad o difusión de los servicios y/o recursos de capital semilla	Medios de comunicación respectivos e informes.	Talento humano capacitado, recursos financieros, recursos físicos, de computo e internet	Instituciones que fomentan el emprendimiento y gestores del proyecto
		Promover la asociatividad como alternativa para generar empresa	Incrementar en un 30% la participación de empresas creadas con recursos de dos o más socios al año 2021.	Realizar actividades que promuevan la asociatividad como una alternativa para generar empresa.	Número de actividades realizadas	Informes y registro de asistencia de actividades	Talento humano, recursos financieros, espacios físicos, herramientas de cómputo.	
		Apoyar en la elaboración de planes de negocios	Aumentar en un 50% el número de planes de negocios formulados en las instituciones que fomentan el emprendimiento empresarial para el año 2021.	Brindar asesorías en identificación, formulación y evaluación de negocios.	Numero de planes de negocios elaborados	Documento del plan de negocio e informes de asesorías	Talento humano, recursos financieros, espacios físicos, herramientas de cómputo e internet.	

Tecnología e innovación	Lograr que un mayor porcentaje de MIPYMEs creadas por los emprendedores de Pasto, incorporen tecnología moderna y/o desarrollo de innovación en algunos de estos ámbitos: producto, proceso, organización y comercialización.	Lograr una mayor acercamiento entre las mipymes e instituciones que promueven y fomentan el desarrollo y/o implantación de tecnologías en las empresas.	Para el año 2021, el 10% de las mipymes deben ser asesoradas en mejoramiento de tecnología por parte de las instituciones que promueven el sostenimiento de las empresas	Capacitar en alternativas de financiamiento y adquisición de maquinaria, tecnología y desarrollo de innovaciones	Numero de capacitación realizadas	Informes y registro de asistencia de capacitaciones	Talento humano, recursos financieros, espacios físicos, herramientas de cómputo.	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI, SENA, universidades y gestores del proyecto.
				Realizar ferias y eventos donde se exhiban las tecnologías actuales de las diversas actividades económicas.	Numero de ferias realizadas	Informes y registro de asistencia a eventos y ferias	Talento humano, recursos económicos, espacios físicos.	
		Incentivar la cooperación entre el sector privado y publico	Para el año 2021, haber implementado 50 propuestas estratégicas que permitan la implementación y/o desarrollo de tecnología modernas en las mipymes.	Realizar alianzas entre el sector público (universidades, SENA, etc.) y sector privado (empresas) para la consecución de innovaciones y desarrollo de tecnologías	Numero de alianzas establecidas	Documento de convenios firmados	Talento humano, recurso financieros, espacios físicos, convenios, apoyo interinstitucional	Empresas e instituciones públicas y privadas que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas. También, los gestores del proyecto.
				Crear alianzas estratégicas entre mipymes para la adquisición de tecnología	Numero de alianzas establecidas	Documento de convenios firmados	Talento humano, recursos económicos, convenios, espacios físicos.	

Competencia	Reducir el impacto que genera la "competencia informal" y "formal" en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	Impulsar el desarrollo de la competitividad en las mipymes de la región	Para el año 2021, el 10% de las MIPYMEs hayan realizado mejoras sustanciales en los servicios y/o productos.	Acompañamiento a empresas en el desarrollo de productos o servicios con valor agregado	% de empresas capacitadas	Informes de las instituciones	Talento humano, recurso económico, apoyo interinstitucional.	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI, SENA, universidades y gestores del proyecto.
		Promover el desarrollo de mercados	Para el año 2021, un 5% de las mipymes logren incursionar en mercados nacionales o internacionales.	Capacitar a los emprendedores en "estudios de mercados"	% de empresarios capacitados	Informes y registro de asistencia de capacitaciones	Talento humano, recursos económicos, apoyo de universidades, espacios físicos	
Acompañamiento institucional	Lograr un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	Vincular a los emprendedores con las ofertas de formación empresarial brindadas por entidades que fomentan el emprendimiento y/o sostenimiento de las empresas	Para el año 2021, el 10% de los emprendedores de las mipymes cursen algún programa de formación empresarial (capacitaciones, cursos, carreras técnicas, etc.).	Formar a los empresarios en temas administrativos, financieros y contables	% de empresarios capacitados	Documento de los programas de formación y asistencia a capacitaciones	Talento humano, recursos financieros, apoyo de la universidades y SENA, recursos físicos, equipo de cómputo e internet.	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI, universidades, SENA, gestores del proyecto.
				Capacitar a los empresarios en las normatividades actuales de cada actividad económica	% de empresarios capacitados	Documento de los programas de formación y asistencia a capacitaciones	Talento humano, recursos financieros, apoyo interinstitucional, espacios físicos.	Cámara de Comercio de Pasto, DIAN, Ministerios respectivo, gestores del proyecto.

			Para el año 2021, el 10% de las mipymes implanten nuevas estrategias de mercadeo y ventas.	Capacitar a los empresarios en desarrollo comercial, mercadeo y ventas.	% de empresarios capacitados	Informes y registro de asistencia de capacitaciones	Talento humano, recursos económicos, participación de universidades y SENA, espacios físicos.	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI, SENA y gestores del proyecto.
		Vincular a los emprendedores con instituciones de asesoramiento financiero.	Para el año 2021, el 10% de las mipymes logren una asesoría en fuentes de financiamiento para las empresas.	Dar a conocer a los empresarios las alternativas de financiamiento existentes.	% de empresarios asesorados	Informes y registro de asistencia de capacitaciones	Talento humano, recursos financieros, espacios físicos	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI, Bancoldex y gestores del proyecto.
		Interacción empresarial	Para el año 2021, el 80% de las MIPYMEs que reciben apoyo institucional incrementen sus ventas.	Crear espacios o eventos que favorezcan la realización de negocios de las mipymes de la región con empresas de nivel nacional e internacional.	Numero de eventos realizados	Informes y documentos de los acuerdos de negocios	Talento humano, recursos económicos, espacios físicos, apoyo interinstitucional.	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI y gestores del proyecto.
				Capacitar a los empresarios en networking	% de empresarios capacitados	Informes y registro de asistencia de capacitaciones	Talento humano, recursos financieros, equipo de cómputo e internet, espacios físicos.	Cámara de Comercio de Pasto, ACOPI, SENA y gestores del proyecto.

Fuente: Esta investigación

9. CONCLUSIONES

Son varios los factores económicos e institucionales que afectan al emprendimiento empresarial en la ciudad de Pasto, no obstante, los que mayormente han impactado son: La carga impositiva; la cual al ser muy alta, deja prácticamente sin incentivos para la creación de empresa formal, pues el mayor porcentaje de utilidades se traslada al estado. Por ende, muchas empresas han adoptado el camino de la informalidad, con la intención de evadir los impuestos. Por su parte, la "competencia informal" de los pequeños negocios, se ha convertido en otra barrera importante no solo para la creación de empresa, sino para su sostenimiento; pues estos establecimientos suelen imponer ciertas conductas implícitamente, especialmente en los precios de los productos o servicios; con lo cual, el margen de ganancias de las empresas formales se ve reducido en gran manera. Adicionalmente, es de destacar que las regulaciones gubernamentales aplicadas a las actividades económicas son muy inequitativas, ya que las instituciones encargadas de ello, prácticamente ejercen control sobre las empresas formales. Por ende, las empresas informales aprovechan esos vacíos para adoptar medidas que terminan perjudicando aún más a las empresas formales.

Otro factor identificado como de gran impacto tiene que ver con las altas tasas de interés de los establecimientos bancarios. Por ende, los empresarios prefieren buscar otras fuentes de financiamiento, entre los que sobresalen las cooperativas, las cuales si bien ofrecen unas tasas de interés un tanto menores que las de los bancos, no dejan de ser consideradas como altas. De ahí también que muchos empresarios no han podido materializar algunos proyectos: como la incorporación de tecnología moderna a sus organizaciones, pues ello, traería unos costos muy grandes de financiamiento, que no sería recuperado si se vendieran los productos a los precios que establecen los negocios informales.

Además de los anteriores factores, es importante mencionar que las infraestructura de transporte y logística de la región ha sido un tema de mucha inquietud para los empresarios, pues las malas condiciones de las infraestructuras de transporte; genera unos costos excesivos de transporte, por ende, la competitividad de las empresas se ha visto reducida en gran menara. Adicional a ello, es preocupante el nivel de incorporación de tecnología moderna en las organizaciones de la región, en la mayoría de los sectores económicos se evidencia una incorporación muy lenta tanto de software como de hardware , es quizá el sector de la salud donde se puede observar una mayor adquisición de tecnología moderna. No obstante, las "innovaciones" desarrolladas por los emprendedores entrevistados en las organizaciones es mínima, por ende, la mayoría de las empresas suelen ser seguidoras en los mercados respectivos. De ahí, la importancia de que el gobierno nacional brinde una educación de calidad que favorezca la gestación de empresas con base tecnológica. E inclusive, la

educación de hace necesaria pues en la investigación se puedo evidenciar que esta guarda una importante relación frente a la creación de empresas por oportunidad.

Adicionalmente es de destacar el impacto de los costos y gastos que abarca un "contrato de trabajo" para las empresas formales. Pues este incorporan el pago de muchos conceptos, que en suma terminan siendo muy engorrosos para la empresa. Por ende, algunos empresarios han optado por vincular personal bajo ciertas modalidades que privan de algunos beneficios a los trabajadores, aunque en la realidad; las circunstancias en las que se desarrolla la labor de estos trabajadores, prácticamente terminan cumpliendo las condiciones para ser considero un "contrato de trabajo", por ende los empresarios se ven expuestos a determinadas demandas que podrían terminar con la liquidación de la empresa e inclusive con la privación de libertad del empresario. Respecto a la ley de fomento del empleo (1429), se puede apreciar que esta no es bien percibida por los empresarios, pues los beneficios son mínimos, graduales y temporales.

Por su parte, en cuanto a los trámites y requisitos para la formalización de empresas, se evidencia que estas no vienen constituyéndose en una limitante importante para la formalización empresarial. Pues en la actualidad algunas instituciones han modificado algunos procesos que ha traído consigo una mayor eficiencia de estos.
En cuanto a los servicios de las instituciones que fomentan el emprendimiento y/o sostenimiento de las empras, se puede concluir que estos en su mayoría están enfocados a la elaboración de planes de negocios, dejando a un lado el tema de sostenimiento empresarial. No se evidencia un acompañamiento posterior a la creación de la empresa; lo cual se ve reflejado en el alarmante porcentaje de empresas que cierran en un periodo muy corto.

También es preocupante la mínima difusión y/o publicidad de los servicios de las instituciones que fomentan el emprendimiento en Pasto; lo cual es justificable si se tiene en cuenta los escasos recursos destinados para el funcionamiento de estas áreas o dependencias, e inclusive, el número de asesores o colaboradores en la mayoría de las instituciones es mínima. Para el caso específico de las instituciones de educación superior se presentó una cuestión particular, pues si bien algunas instituciones tienen un número adecuado de asesores, las horas destinadas al asesoramiento por cada uno de ellos es muy mínima, ya que laboran bajo "descargas de horas".

A partir de lo anterior, se puede concluir que en la región de Nariño, el proceso de emprendimiento empresarial ha sido muy difícil, pues son numerosas las circunstancias o barreras que los empresarios tienen que afrontar. De este modo, respecto a los factores económicos se ha podido distinguir que tanto los factores concernientes al "Macroentorno económico", así como los "Microaspectos (económicos y financieros), han influido drásticamente en las empresas formales.

Sin embargo, dentro de la primera subdivisión es la carga impositiva y la infraestructura de transporte los que mayormente aquejan a los empresarios. No obstante, como se ha nombrado a través del documento; la modificación y mejoramiento de estos factores dependen del gobierno central.

Respecto a la segunda subdivisión; “Microaspectos”, se puede concluir que los cuatro aspectos concernientes a este ítem, tienen gran relevancia, aunque es quizá la competencia informal, la que mayormente ha impactado a las empresas formales. No obstante, es importante mencionar que una de las causas por la que se percibe ese impacto, es precisamente porque los productos y/o servicios de las empresas formales, no tienen características diferenciadoras. Ello, en parte se debe a que no existen los incentivos y recursos necesarios para incorporar tecnologías modernas, además, los costos de los créditos son muy altos. Adicionalmente, el papel o función de las instituciones no han sido las mejores, por ende, el clima para la creación de empresa presenta gran incertidumbre.

Finalmente, es importante resaltar que si bien son muchos los factores económicos e institucionales que obstaculizan el proceso de emprendimiento empresarial en Pasto. Es importante, abordar cuanto antes aquellos que tienen una gran influencia, pero también son dependientes (variables estratégicas). De este modo, las instituciones públicas y privadas, deben diseñar acciones que se encaminen a cambiar el panorama de las siguientes variables: Capital inicial para crear empresa, tecnología e innovación en las empresas, competencia informal y acompañamiento institucional.

No obstante, es también trascendental que el gobierno central adopte las políticas, normas, leyes y acciones que verdaderamente favorezcan o incentiven la creación y sostenimiento de las empresas, pues en el estudio se evidencia que el mejoramiento de un considerable número de variables que afectan el emprendimiento empresarial, básicamente depende de las decisiones del gobierno central. De ahí también que el gobierno debe promover una mayor eficiencia y eficacia de las instituciones que apoyan el cumplimiento de su misión.

10. RECOMENDACIONES

Es preocupante el nivel de “mortalidad empresarial” en Pasto, por ende, es importante que las instituciones gubernamentales adopten las medidas pertinentes que permitan mitigar el impacto negativo de ciertos factores económicos e institucionales. De esta manera, las instituciones de la región de Nariño, deben empezar por trabajar más mancomunadamente en el diseño de medidas que permitan cambiar la realidad de las variables claves identificadas en Mic Mac.

Por ejemplo, es fundamental que las instituciones que fomentan el emprendimiento empresarial; generen servicios que se enfoquen no solo al desarrollo de planes de negocio, sino también al sostenimiento de las empresas. No obstante, para ello es necesario que las entidades gubernamentales destinen suficientes recursos.

Igualmente, se debe comenzar por establecer alianzas estratégicas entre los sectores públicos y privados, de modo que ello genere una mayor incorporación de tecnología moderna en las organizaciones, que a su vez permitirá una mayor competitividad de las empresas. También es importante promover la asociatividad como una forma para crear empresas sostenibles; debe ser prioridad de las instituciones generar espacios donde se fomente a ello.

Adicionalmente, es fundamental que el gobierno nacional adopte las políticas pertinentes que contribuyan a la generación de un clima propicio para la creación de empresas sostenibles. De este modo; el estado, especialmente el gobierno debe garantizar las condiciones mínimas para el adecuado desarrollo empresarial. Es importante, que las instituciones del estado ejerzan adecuadamente sus funciones, pues ello genera una mayor confianza en los empresarios.

E inclusive, es imprescindible que las instituciones, especialmente las de educación; pasen de educar sobre emprendimiento y comiencen a educar para emprendimiento empresarial.

Por otra parte, también es importante resaltar que las políticas, leyes, normas y acciones que adopten las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas formales, deben partir de un conocimiento propio de la región. De este modo, la información depositada en esta investigación pretende ser un gran insumo para el diseño de propuestas que se encaminen al mejoramiento del proceso empresarial.

A sí mismo, se recomienda que las instituciones gubernamentales y privadas coloquen a disposición del público una mayor información de las bases de datos

de investigaciones realizadas por ellos. Pues esto, permitirá lograr un mejor aprovechamiento de ellas, con lo cual se podría contribuir a mejorar muchos aspectos que en ocasiones se hacen difícil de abordar por el escaso material disponible.

Finalmente, también es importante que a partir de la academia se promueva la investigación de temas como el “emprendimiento empresarial”. No obstante, se recomienda que estos no solo se desarrollen bajo el enfoque cuantitativo; sino también sobre el cualitativo, pues en esta última se logra tener un conocimiento mucho más profundo de la realidad vivida por los empresarios.

BIBLIOGRAFIA

ACEMOUGLU, Daron y ROBINSON, James A. Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Deusto, 2012.

BLANCHARD, Olivier y PÉREZ, Daniel. Macroeconomía: Teoría y política económica con aplicaciones a América Latina, Prentice Hall, 2000.

BOLAÑOS, Ricardo. Detonantes de emprendimiento. Comparar factores tanto internos como externos que influencian la intención del individuo de crear una empresa. VIII Reunión de Economía Mundial. Área 1: empresas y empresarios en la economía mundial. México. Tecnológico de Monterrey. p. 7.

BASTIDAS, Edgar. NARIÑO Historia y Cultura. Santafé de Bogotá, D.C: Ediciones Testimonio. 1999.
T

CARDENAS, Mauricio. Introduccion a la Economía Colombiana. 2 edicion. Bogotá, D.C: Alfaomega. 2009. P. 70.

CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD. índice Departamental de Competitividad 2014. Consejo privado de competitividad y Universidad del Rosario. 2014. p. 69.

CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD. índice Departamental de Competitividad 2014. Consejo privado de competitividad y Universidad del Rosario. 2014. P. 68.

COMPETITIVIDAD. 2015. Plan regional de competitividad de Nariño 2010 – 2032. [En línea]. Disponible en http://competitividad.com.co/Narino [citado 29 de julio de 2015]

DÍAZ, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.

DUARTE, J. E. El Emprendedor, Crear Su Propia Empresa. Colombia: Alfaomega, 2008. p.27

DOMENICHELLI, Rogelio. Factores condicionantes de la actividad emprendedora. Valencia; Universitat de València-EG. Facultat de Psicología. p. 5.

DIAN. El Informe de Gestión DIAN. 2012

DÍAZ, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003, p. 303.

ESCOBAR, Arturo. Territorios de la diferencia. Lugar, movimientos, vida, redes. Envión editores. 2010.

EL DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA, acepción 5ª, Citado en [1]Díaz, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.p.15

FONDO EMPRENDER. ¿Qué es el Fondo Emprender? Bogotá, 2013.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dinámica Empresarial Colombiana. Colombia 2014.

GARCÍA, Fernando J. Fuentes; CAÑIZARES, Sandra María Sánchez. Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. Estudios de economía aplicada, 2010, vol. 28, no 3, p. 696

GRIFFIN, Ricky W. y EBERT, Ronald, J. Negocios. Septima Edicion. Mexico: Pearson, 2005. P. 64.

GEM. Dinámica empresarial Colombiana. 2013. P. 69- 70.

GOBERNACIÓN DE NARIÑO. Bases para la formulación del plan de desarrollo departamental “NARIÑO MEJOR” 2012 – 2015. 2012. p. 97.

HOWITT, Peter y MAYER, David. “R&D, implementation and stagnation: a shumpeterian theory of convergence clubs”, Journal of Money, Credit, and Bancking, Baltimore, Volume 37, Number 1, February 2005, pp.147-177. Citado en MOCHÓN, Francisco y CARREÓN, Víctor. Macroeconomía, con aplicaciones de américa latina. México, D.F: Mc Graw Hill. 2014, p.22.

HERNÁNDEZ, R. Metodología de la Investigación. México. Mc Graw-Hill, 1991.

HAMEL, Gary. Lo que importa ahora: Cómo triunfar en un mundo de cambios implacables, competencia feroz e innovación sin barreras. Editorial Norma, 2012, p. 64

LÓPEZ, Isidro; SANTOS, Begoña y HERNÁNDEZ, Yolanda. Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. CAPÍTULO 51. España. Universidad Autónoma de Madrid, p. 818

LEPAGE, H. Por qué la propiedad. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1986. Citado en Díaz, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.p.15

MCDOUGALL, Patricia P.; ROBINSON, Richard B.; DENISI, Angelo S. Modeling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin. *Journal of Business Venturing*, 1992, vol. 7, no 4, p. 267-289

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO. Capital semilla. Bogotá: Mipymes Portal empresarial Colombiano, 2013.

MINSTERIO DE RABAJO. Abecé de la Ley de formalización y generación de empleo. 'Ley de primer empleo'. 2012

MINISTERIO DE TRABAJO. Diagnóstico San Juan de Pasto. Programa nacional de asistencia técnica para el fortalecimiento de las políticas de empleo, emprendimiento y generación de ingresos en el ámbito regional y local. 2011. p. 89.

MOCHÓN, Francisco y CARREÓN, Víctor. Macroeconomía, con aplicaciones de américa latina. México, D.F: Mc Graw Hill. 2014, p. 429.

MÉNDEZ, Rafael. Formulación y evaluación de proyectos (Enfoque para emprendedores). Cap. 8. Inversiones y financiamiento. Sexta edición. Bogotá, D.C: Icontec Internacional.2010, p. 249- 250.

NORTH, Douglass. Instituciones, cambio Institucional y desempeño económico. Fondo de
Cultura Económica. México, 1993. P.13.

NORTH, Douglass. Economic performance through time. 1994. The American Economic Review.
Vol. 84 nº 3. June. pp. 359-368. Citado por Díaz, J. Carlos. La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura. Departamento de economía financiera y contabilidad, 2003.p.24.

NARVÁEZ, Vanessa. Caracterización de las empresas activas, creadas en las unidades de emprendimiento en la ciudad de Pasto hasta el año 2012.

Universidad de Nariño. Facultad de ciencias económicas y administrativa. 2014. p. 81.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO. Oficina de estadisticas de las comunidades europeas. Eurostat. p.56.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. 3 ed. Madrid. Oficina de estadísticas de las comunidades EUROPEAS, EUROSTAT. Manual de OSLO: Grupo Tragsa, 2006. p. 56.

PABLO, Imen. Orlando Fals Borda y la investigación acción participativa: aportes en el proceso de formación para la transformación. Publicación Anual - Nº 1 ISSN: 2347-016X. Citado en FALS Borda y RODRÍGUEZ C. Investigación Participativa. Montevideo: La Banda Oriental, 1987.

PORTER, M.E. La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Plaza y Janés. 1991.

PORTER, Michael. Crear las ventajas del mañana. En: GIBSON, Rowan. Repensando el futuro. Colombia: editorial Norma. 1997, p. 72.

PRIETO SIERRA, Carlos. Dinámica empresarial. México, D.F: Editorial Limusa. 2008, p. 163.

QUINTERO, Víctor. M. (Compilador). Mercado y Microempresas. Fescol. Bogotá: Editorial Presencia. Universidad de San Buenaventura – Cali. 1987, p. 80.

RED DE OBSERVATORIOS REGIONALES DEL MERCADO DE TRABAJO. Plan de fortalecimiento de la competitividad en Mipymes del sector industrial manufacturero del municipio de Pasto. Ed. Universidad de Nariño. 2011. p. 16.

RAMOS, J. L. Economía, Marco Institucional y Medio Ambiente: la economía de los recursos naturales desde la perspectiva institucional. Madrid: Editorial Complutense S.A, 2000.

SAY, J. Baptiste. A treatise on political economy, or de production, distribution, and consuption of wealth. Claxton, Remsen & Haffelfinger, Philadelphia, Citado por TARAPUEZ CHAMORRO, Edwin**,** *et al*. Entrepreneurship y pensamiento neoclásico. Armenia: Fussion Creativa, 2008. p. 45.

SHANE, Scott A. Opportunities and entrepreneurship, Citado por FUENTES GARCÍA, Fernando y SÁNCHEZ, Sandra. Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. Departamento de Estadística, Investigación Operativa,

Organización de Empresas y Economía Aplicada. España. Universidad de Córdoba, 2010: 1-28 • Vol. 28-3, p. 4.

SEVICIO NACIONAL DE ESTADISTICA. Estimación y proyección de población nacional, departamental y municipal total por área 1985-2020, 2013.

TARAPUEZ CHAMORRO, Edwin; BOTERO V., Juan José y BENAVIDES, José Luis. Entrepreneurship y pensamiento neoclásico. Armenia: Fussion Creativa, 2008. p. 21.

TORRES, E. Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico. Citado en Dávila, C. Empresas y Empresarios en la historia de Colombia. Siglo XIX – XX. Una colección de estudios recientes. Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003. p.27.

UNIDAD NACIONAL. Colombia, la paz ya viene, plan de gobierno "las ideas de todos". 2014. p. 19

VEIGA, Leonardo. Innovación y competitividad. Hoy y Ayer. Revista de Antiguos Alumnos del IEEM, 2001.

NETGRAFIA

ARCHIVE, Arturo K. Fuentes de financiamiento para una empresa. 2013. [en línea]. Disponible en http://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/ [citado 18 de mayo de 2015]

ALTER, Martha. La economía informal: definiciones, teorías y políticas. Documento de Trabajo de WIEGO No 1. 2012, p. 7. [en línea]. Disponible en http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/Chen-Informal-Economy-Definitions-WIEGO-WP1-Espanol.pdf [citado 16 de mayo de 2015]

BANCO DE LA REPÚBLICA. ¿Qué es la tasa de interés? [en línea]. Disponible en http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-inter-s. [citado 6 de Marzo de 2015]

BANCO DE LA REPÚBLICA. Tasa de intervención de política monetaria del Banco de la República. [en línea]. Disponible en http://www.banrep.gov.co/tasa-intervencion-politica-monetaria [citado 18 de mayo de 2015]

BIENPENSADO. 2013. Por qué fracasan las pequeñas empresas. Entrevista a SCHNARCH, Alejandro. Marketing para PYMES. Un enfoque para Latinoamerica. [en línea]. Disponible en http://bienpensado.com/pequenas-empresas-alejandro-schnarch/ [citado 19 de Mayo de 2015]

BANCO MUNDIAL. Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme). Informe No. 41610-CO. 2008, p. 17. [en línea]. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf [citado 12 de mayo de 2015]

CUADRE SU BOLSILLO. 2015. La verdadera historia del 4x1000. [en línea]. Disponible en http://www.cuadresubolsillo.com/consumidor-informado/articulo/la-historia-del-4x1000/7936 [citado 5 de Marzo de 2015]

CAPITAL SEMILLA. ¿Que es capital semilla? 2015. [en línea]. Disponible en http://www.capitalsemilla.cl/capital-semilla/que-es-capital-semilla/ [citado 12 de mayo de 2015]

COMISIÓN EUROPEA. Competencia. ¿Qué es la política de competencia? [en línea]. Disponible en http://ec.europa.eu/competition/consumers/what_es.html [citado 20 de mayo de 2015]

COMISIÓN EUROPEA. Competencia. ¿Por qué es importante la política de competencia para los consumidores? [en línea]. Disponible en

http://ec.europa.eu/competition/consumers/why_es.html [citado 20 de mayo de 2015]

DANE.Boletin de prensa.Medicion del empleo informal y seguridad social. Trimestre octubre – diciembre de 2013. Disponible en : http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_oct_dic2013.pdf

DNP. Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014. Prosperidad para Todos. p. 82. [En línea] Disponible en https://sinergia.dnp.gov.co/SISMEG/Archivos/PND2010-2014%20Tomo%20I%20CD.pdf. [citado 16 de septiembre de 2014]

DOING BUSINESS. Facilidad para hacer negocios en Pasto – Colombia. Grupo del Banco Mundial. 2015. [en línea]. Disponible en http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/colombia/sub/pasto/#starting-a-business [citado 1 de mayo de 2015]

DOING BUSINESS. pago de impuesto. Grupo del Banco Mundial. 2013. [en línea]. Disponible en http://espanol.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes [citado 6 de Marzo de 2014]

EMPRENDE & PROSPERA. Las definiciones de emprendedor y empresario. FundaPyme. [En línea]. Disponible en: http://www.emprendeyprospera.com/las-definiciones-de-emprendedor-y-empresario/ [citado 17 de septiembre de 2014]

ELABEDUL. 2014. [en línea]. Disponible en http://www.elabedul.net/San_Alejo/Leyes/Leyes_2000/ley_590_2000.php [citado 26 de febrero de 2014]

FERREL O.C, *et al*. Introducción a los negocios en un mundo cambiante, cuarta Edición. Mc Graw Hill, 2004, Pág. 24. Citado en THOMPSON Ivan. Definición de Empresario. Promonegocios.net. [En línea]. Disponible en: http://www.promonegocios.net/empresa/definicion-empresarios.html#notas [citado 17 de septiembre de 2014]

FINANZAS PERSONALES. ¿Cómo quedó el tope de la tasa de interés de los créditos? 2015. [en línea]. Disponible en http://www.finanzaspersonales.com.co/credito/articulo/cual-tasa-usura-para-primer-trimestre-2014/52459 [citado 4 de Marzo de 2015]

FINANZAS PERSONALES. ¿Cuánto le cuesta ‘de más’ contratar un empleado con salario mínimo? 2014. [en línea]. Disponible en http://www.finanzaspersonales.com.co/trabajo-y-educacion/articulo/cuanto-cuesta-contratar-empleado-salario-minimo/52873 [citado 27 Marzo de 2014]

GOMEZ, Alejandro. Informalidad: definición y causas. Paradigmas Revista de Investigacion. [En línea]. Disponible en: http://www.paradigmas.mx/informalidad-definicion-y-causas/ [citado 18 de septiembre de 2014]

GUTIÉRREZ, José. ¿Qué es la Ley de Emprendimiento?. Tecnológico de Antioquia. 2012. [en línea]. Disponible en http://www.tdea.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=244:que-es-la-ley-de-emprendimie&Itemid=340 [citado 19 de septiembre de 2014]

HARPER & ROW. Intrapreneuring.1985. Citado en FORMICHELLA, María M. El concepto de emprendimiento y su relacion con la educacion, el empleo y el desarrollo local. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires: 2004. Pag 16. [En línea]. Disponible en: ftp://ftp.unicauca.edu.co/Facultades/FIET/Materias/Gestion_tecnologica/2005/Clase%2012/Nuevos/emprendydesarrollolocal.pdf [citado 07 de septiembre de 2014]

ICESI. 2014. [en línea]. Disponible en http://www.icesi.edu.co/cdee/innovando23/Editorial/editorial.html [citado 25 de febrero de 2014]

INSTITUTO DE PROSPECTIVA ESTRATÉGICA DE ESPAÑA.1999. Citado por INSTITUTO DE PROSPECTIVA ESTRATÉGICA (IPE).Prospectiva. [en línea]. Disponible en http://www.prospecti.es/ipeframe.htm [citado 9 de marzo de 2015]

Ministerio de Comercio, industria y turismo. Política Nacional de Emprendimiento. [En línea]. Disponible en: http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=16435. [Citado el 25 de febrero de 2014]

MELO, Alba; ENRIQUE, Jorge y HERNÁNDEZ, Pedro. La educación superior en Colombia: Situación actual y análisis de eficiencia. N. 808. – 2014. p. 17 -18. [en línea]. Disponible en http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/be_808.pdf [citado 26 de mayo de 2015]

MYLES, Gareth D. Public Economics. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press. 1995. Citado en SARMIENTO, José. Identificación del impacto de la carga fiscal en las pyme de Bogotá, a partir del contexto latinoamericano, nacional y regional. Cuadernos de Contabilidad, 11 (28), 201-237. 2010. [en línea]. Disponible en http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-14722010000200008&script=sci_arttext. [citado 26 de Marzo de 2014]

MANEJA TUS FIANZAS. Educación financiera - multibanca Colpatria. Tasa de interés bancario. Colpatria. [en línea]. Disponible en http://manejatusfinanzas.com/DiccionarioAlfabeto/tabid/189/Glossary.aspx?filter=tasa%20de%20usura [citado 4 de Marzo de 2015]

OSORIO, Fabián y PEREIRA, Fernando. Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva.2011. Cuadernos de Administración, vol. 24, núm. 43, julio-diciembre, pp. 13-33. Pontificia Universidad Javeriana. Bogóta, 2011. p. 20. [en línea]. Disponible en http://www.redalyc.org/pdf/205/20521435001.pdf [citado 26 de Mayo de 2014]

PINTO, M. E. 2009. Citado en MINSTERIO DEL TRABAJO. Perfil ocupacional del sector construcción. [en línea]. Disponible en http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/ArtPres_20090612060544_0.pdf [citado 19 de febrero de 2015]

ROBAYO, Jairo. Banca colombiana es cada vez más rica y menos generosa.unperiodico. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia. Publicado el mar 08 de 2014. [en línea]. Disponible en http://www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/banca-colombiana-es-cada-vez-mas-rica-y-menos-generosa.html) [citado 5 de Marzo de 2015]

RODRÍGUEZ, A. G. La realidad de la Pyme colombiana. FUNDES Internacional. 2003. Citado en BANCO MUNDIAL. Colombia Financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme). Informe No. 41610-CO. 2008, p. 17. [en línea]. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/COLUMBIAINSPANISHEXTN/Resources/financiamientobancariocompleto.pdf [citado 12 de mayo de 2015]

SALGUERO, Jorge. Enfoques sobre algunas teorías referentes al desarrollo regional. Sogeocol. 2006. p.2. [En línea]. Disponible en: http://www.economia.unam.mx/academia/inae/inae5/515.pdf [citado 18 de septiembre de 2014]

SUPERFINANCIERA. 2015. Citado en BANCO DE LA REPÚBLICA. Serie histórica. Tasas de captación semanales - DTF, CDT 180 días, CDT 360 días y TCC. cálculos Banco de la República con información proveniente de la Superintendencia Financiera [en línea]. Disponible en http://www.superfinanciera.gov.co/ [citado 4 de Marzo de 2015]

SUPERFINANCIERA. Serie histórica. Tasas de captación semanales - DTF, CDT 180 días, CDT 360 días y TCC. 2015. Citado en BANCO DE LA REPÚBLICA DE LA REPUBLICA. cálculos Banco de la República con información proveniente de la Superintendencia Financiera. [en línea]. Disponible en http://www.superfinanciera.gov.co/ [citado 18 de mayo de 2015]

UNVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA. 2014. [en línea]. Disponible en http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/agenda.htm [citado 26 de febrero de 2014]

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. Jóvenes Emprendedores: ¿Nacen o se Hacen? Fascículo interactivo, tomo VII. Universidad del Rosario. Grupo de Investigación en Perdurabilidad Empresarial. Facultad de Administración. p. 6.

Wikipedia. 2015. [En línea]. Disponible en https://es.wikipedia.org/wiki/Contrabando [citado 18 de febrero de 2015]

ANEXOS

Anexo A. Formulario de entrevista semi-estructurada (empresarios)

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Administración de Empresas

FORMATO DE ENTREVISTA

El objetivo: Recoger testimonios propios de emprendedores de la ciudad de Pasto que han creado empresa durante el periodo 2008-2012; a fin de elaborar una construcción teórica de los aspectos que han incidido en el proceso de emprendimiento.

Instrucciones: De respuesta a las siguientes preguntas, teniendo en cuenta la experiencia propia en la creación y sostenimiento de su empresa.

A. ASPECTOS GENERALES

1. Nombre
2. Edad
3. Sexo
4. Estrato socioeconómico
5. Nombre de la empresa
6. Actividad económica de acuerdo CIIU
7. Fecha de registro

B. ASPECTOS ESPECÍFICOS

B.1 Origen del emprendedor y composición familiar.

1. Lugar de procedencia del emprendedor (municipio, dpto.)
2. Composición y procedencia de la familia paterna (profesiones u oficios)
3. Composición y procedencia de la familia materna (profesiones u oficios)
4. Quién(es) de sus familiares influyeron en la creación de la empresa? ¿Cómo?

B.2 Capacidades del emprendedor

5. Cuál es su nivel de formación académica? (ninguna, primaria, secundaria, técnico, profesional, postgrado, etc.)
6. Cuál es su profesión? (título de pregrado, si lo hay ej.: administrador, eléctrico)
7. En qué lugar del país realizo el más alto nivel de sus estudios? ¿nombre de la institución? ¿pública o privada?
8. Usted considera que su nivel académico influyo en la creación de su empresa?

SI ¿Cómo?
9. Cuál es su ocupación? (cargo, oficio)

B.3 Recursos económicos.

10. La empresa fue creada por Usted de manera directa? (o la heredo, la recibió en pago) Si la creó ¿Lo hizo sólo o con quién? Amigos, familiares, socios.
11. Cómo obtuvo los recursos para formar la empresa?

- Recursos Propios
- Crédito (particular, bancario)
- Socios

B.4 Motivación.

12. Cuáles considera usted, fueron los motivos personales que lo impulsaron a tomar el riesgo de crear empresa? (identifique en orden de importancia).

- Vocación (Gusto propio)
- Hobby
- Experiencia familiar
- Experiencia laboral
- Necesidad propia (sostener a la familia) desempleo
- Oportunidad de negocio,
- Oportunidad de crecimiento laboral y profesional
- Satisfacer una necesidad del mercado
- Su formación (Curso en el SENA o desde la Universidad)
- Otros. ¿Cuáles?

B.5 Aspectos desmotivantes en la creación de empresa.

13. Cuáles fueron los problemas más relevantes al momento de crear su empresa? ¿Cómo los afronto?
14. Qué aspectos considera usted ser los mayores desmotivantes en la formalización de empresa?

B.6 Apoyos de Institucionales a las empresas

15. Ha recibido apoyo de alguna entidad para en el funcionamiento de la empresa? Si la respuesta es positiva ¿Qué tipo de apoyo ha recibido?

- Recursos financieros, ¿Entidad?
- Capacitaciones, ¿Entidad?
- Asistencia Técnica ¿Entidad?
- Participación en ferias o ruedas de negocios ¿Entidad?
- Otros, ¿cuáles?

16. Cómo califica los beneficios recibidos?

17. Qué recomendaciones realizaría frente a los servicios prestados por las instituciones encargadas de fomentar el emprendimiento?

C. Aspectos Macros y Otros

18. Qué apreciación tiene usted de las condiciones económicas actuales del municipio de Pasto y del departamento de Nariño?
19. Qué opinión tiene frente al comercio exterior?
20. Dentro de su organización a que aspectos considera realizar un seguimiento, y como usted lo realiza? (administrativos, financieros, talento humano, Procesos) (cumplimiento de objetivos, rentabilidad, nivel de endeudamiento, rotación de personal, minimización de errores, etc.)
21. Cómo considera los servicios prestados por los establecimientos de crédito, especialmente de los bancos en cuanto al financiamiento para su organización?
22. Qué importancia le da a la parte tecnológica, de innovación, en su empresa?
23. Cuál ha sido el aporte económico que la empresa ha realizado a la ciudad de Pasto, en los últimos 5 años?

D. Leyes relacionadas con emprendimiento y fomento del empleo.

24. Tiene conocimiento de la ley 1014 del 26 de enero de 2006 o Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento. En caso de ser afirmativo, qué apreciación tiene de esta?
25. Tiene conocimiento de la ley 1429 del 29 de diciembre de 2010 o Ley de Formalización y Generación de Empleo. En caso de ser afirmativo; qué beneficios ha recibido de la aplicación de la Ley?

Anexo B. Formulario de entrevista semi-estructurada (Directores)

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Administración de Empresas

FORMATO DE ENTREVISTA

Objetivo: Recoger las opiniones de los directores del área de fomento al emprendimiento o quien haga su función; de las diferentes instituciones públicas y privadas, en cuanto al desarrollo de emprendimiento. Con el fin de elaborar una construcción teórica de los aspectos que han incidido en el proceso de emprendimiento.
Instrucciones: De respuesta a las siguientes preguntas, teniendo en cuenta su experiencia y conocimiento en dicho ítem o tema.

A. ASPECTOS GENERALES

1. Nombre (Director)
2. Nombre de la institución
3. Año de creación del área de fomento al emprendimiento.

B. ASPECTOS ESPECÍFICOS

B.1 Formación del representante o gerente de la Institución.

1. Cuál es su procedencia
2. Cuál es su nivel de formación académica
3. Cuál es su experiencia laboral en el área de emprendimiento

B.2 Aspectos Generales de la Institución

1. Podría contarnos un poco sobre la historia, misión, visión, de la institución.
2. Qué tipo de servicios presta la institución (Económicas- No económicas)
3. Números de personas que trabajan en el área de emprendimiento.

B.3 Otros Aspectos

1. Dentro de su institución usted a que aspecto realiza un mayor seguimiento, y como usted lo realiza?
2. Que aspectos considera usted que no permiten a la organización gozar de una mayor eficiencia y eficacia?

3. Cuál ha sido los mayores inconvenientes en el cumplimiento de la misión de la organización y como tal en su funcionamiento; como los ha afrontado?
4. Ustedes han recibido alguna beneficios, asesorías y/o capacitación de otras entidades?
5. En qué medida cree usted que los emprendedores potenciales conocen y utilizan los servicios prestados por la institución?
6. Por qué cree que los emprendedores potenciales y las personas en común no acuden a los servicios prestados por la institución (requisitos, exigencias en el cumplimiento de objetivos, etc.)
7. Inicialmente con qué objetivo acude el emprendedor a su institución?
8. Cree que la institución que lidera está cumpliendo con su misión; por qué?
9. Cree que los servicios que ustedes ofrecen se debería realizarse de diferente manera; si es positivo como debería ser, si es negativo (por qué)?
10. En su organización usted de que entidad cree que debería recibir un mayor acompañamiento, por qué?
11. Cuál cree que ha sido el mayor aporte de la institución?
12. Como considera los servicios prestados por las entidades financieras a las empresas?
13. Que apreciación tiene usted de las condiciones económicas actuales del municipio de Pasto, y del departamento en general?
14. Qué opinión tiene usted frente al comercio exterior; considera usted que es una ventaja o desventaja para la Ciudad de Pasto?
15. Qué aspectos considera usted ser los mayores desmotivantes en la creación y formalización de empresa?
16. Por qué considera que los emprendedores toman la decisión de formar empresa?
17. Como considera los servicios recibidos por estos, algunas recomendaciones que daría?
18. Que apreciación tiene de la Ley 1014 del 26 de enero del 2006 o Ley de fomento a la Cultura del Emprendimiento?
19. Que apreciación tiene de la Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010 o Ley de Formalización y Generación de Empleo?
20. Que aspectos considera usted se deben mejorar para lograr que los emprendedores tomen la decisión de generar empresas sostenibles; de quien cree que es responsabilidad, por qué?
21. Finalmente, por qué considera que las empresas que se crean no son sostenibles?

Anexo C. Respuestas caracterización empresas creadas (aspectos generales- origen del emprendedor y composición familiar)

Nombre de Empresa	Nombre Entrevistado	Edad	Sexo	Estrato socioeconómico	Actividad económica de acuerdo CIIU	Fecha de registro	Lugar de procedencia del emprendedor (municipio, dpto.)	Composición y procedencia de la familia paterna (profesiones u oficios)	Composición y procedencia de la familia materna (profesiones u oficios)	¿Quién(es) de sus familiares influyeron en la creación de la empresa? ¿Cómo?
Invertir Publicidad y Mercadeo S.A.S.	Mariela Córdoba	40	F	2	Asesoría y Gestión Administrativa	2012	Pasto	Pasto - Comerciante	Pasto - Comerciante	Padres
Laboratorios Pasteur	Andrés Fernando Molineros Narváez	39	M	5	Servicio de salud y aparte con la comercialización de insumos para hospitales y laboratorios	2009	Tumaco	ginecobstetra - Tumaco	Popayan- Ama de Casa	Si claro, mi padre
Sinapsis S.A.S.	María Antonieta Fuentes	46	F	4	Comercialización insumos médicos quirúrgicos	2008	Pasto	mi padre Tuquerreño	mi madre pastusa	No
Colena S.A.S.	Carol Muñoz	34	F	3	Elaboracion de productos lacteos		La Cruz	La Cruz	La Cruz	No
Electroduchas	Viviana Eraso Paz	31	F	3	Venta de materiales eléctricos ferretería	2010	Pasto	Potosi	Potosi	Padre
Ahara IPS	Andrés Orbes	34	M	4	prestación de servicios de salud	2011	Pasto	Pasto - Comerciantes	Pasto - Comerciante	No

Gold Export	Ángel Anibal Rosero Burbano	39	M	2	Construcción de Metales Preciosos	2008	Tambo	Comerciante - Tambo	Comerciante - El Tambo	Padres
Impresores Ángel S.A.S.	Brigith Pantoja	44	F	4	Actividades de impresión	2014	Pasto	Comerciantte - Pasto	Ama de Casa - Pasto	Papa
Grupo y Constructora S.A.S.	Edwin Chingual	56	M	3	Construcción de obras de ingeniería civil	2014	Pasto	Militar - Ipiales	Ama de Casa - San Vicente del Caguan	No
Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales	Frank Fajardo Romo		M	3	Actividades especializadas de diseño	2013	Pasto	Comerciante - Ricaute	Ama de casa- Pasto	Padre
Fajardo y Medina Abogados Asociados	Hugo Armando Medina Chaves	29	M	5	Actividades juridicas	2012	Pasto	Medico- Pasto	Sector salud - Pasto	No
Inversiones Aviera	Javier Gómez Hoyos	64	M	5	Constructora	2010	Pasto	Comerciante - Pasto	Pasto - Ama de casa	No
Asesorías y Sistemas Contables S.A.S.	Jorge Martíne	36	M	3	Contaduría Pública y Venta de Top	2010	Pasto	pasto- conductor	Pasto - Comerciante	No
Conobras Ingeniería S.A.S.	José Fernando Viteri Muñoz	50	M	5	Construccion de obras de ingenieria civil	2012	Pasto	Ospina- Abogado	Pasto- Ama de Casa	No
Constructora Rumipamba	José Mauricio Comto	58	M	4	Constructora	2011	Pasto	Pasto- no termino su pregrado	Pasto - Ama de casa	No
X-perto Espacios Comerciales	Luís Miguel Unigarro	28	M	5	Diseño Comercial	2014	Pasto	Pasto	Pasto	No
Pagina 10.	Mario Cepeda	30	M	2	Comunicaciones	2012	Pupiales	-	Pupiales	No

Clínica Ocampo Ltda	Olga Benavides de Ocampo	60	F	2	Prestación de Servicios Odontológicos	2008	Pasto	Pasto - Agricultura y Ganaderia	Pasto - Agricultura y Ganaderia	No
Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”	Sonia Rojas Paz	35	F	4	Transformación de productos de panadería	2010	Pasto	Buesaco - Instructor de especies menores del Sena	Buesaco - panaderia	Si
Sagan	Eudoro Bravo Rueda	60	M	4	Servicion de asesoramiento, orientacion y asistencia comercial	1986	Ipiales	ganadería, agricultura	ama de casa	No
Profesionales de la Salud S.A.	Ricardo Cabrera	58	M	4	Actividades de otras organización NCP	1991	Pasto	agricultor y ganadero	ama de casa	Mi padre
Prestarapido	Ana María Paredes Osejo	46	F	5	Transportista de Capital	1996	Pasto	Pasto	Pasto	No

Respuestas caracterización empresas creadas (Capacidad del emprendedor- Recursos economicos)

Nombre de Empresa	Nombre Entrevistado	B.2 Capacidades del emprendedor					B.3 Recursos económicos.			
		Cuál es su nivel de formación académica? (ninguna, primaria, secundaria, técnico, profesional, postgrado, etc.)	¿En qué lugar del país realizo el más alto nivel de sus estudios? ¿Nombre de la institución? ¿Pública o privada?	¿Usted considera que su nivel académico influyo en la creación de su empresa? SI ¿Cómo?	¿Cuál es su profesión? (título de pregrado, si lo hay ej: administrador, eléctrico)	¿Cuál es su ocupación? (cargo, oficio)	¿La empresa fue creada por usted de manera directa? (o la heredo, la recibió en pago) Si la creó ¿Lo hizo sólo o con quién? Amigos, familiares, socios.	¿Cómo obtuvo los recursos para formar la empresa?		
								Recursos Propios	Crédito (particular, bancario)	Socios
Invertir Publicidad y Mercadeo S.A.S.	Mariela Córdoba	Posgrado- Especialización en gerencia de mercadeo	Universidad de Nariño	Si	Contadora	Administradora	Yo la Cree	x		
Laboratorios Pasteur	Andrés Fernando Molineros Narváez	Posgrado	Universidad Javeriana - Bogota	Claro	bacteriología	Gerente	De manera directa	x		
Sinapsis S.A.S.	María Antonieta Fuentes	(Posgrado) especialización en alta gerencia	Universidad de Nariño.	si	administración de empresas	Gerente	La realizo con una socia Americana			x
Colena S.A.S.	Carol Muñoz	Posgrado	Universidad Nacional	-	Ingeniera Agroindustrial	Gerente	Socios			x
Electroduchas	Viviana Eraso Paz	Pregrado	Cali	Si	contaduria ; Publicista	Gerente	Heredo de mi padre	x		
Ahara IPS	Andrés Orbes	Postgrado	Universidad de Nariño	Si	bacteriólogo	Gerente	Directamente	x		
Gold Export	Ángel Anibal Rosero Burbano	Basica Secundaria	El Tambo	no	Comerciante	Administrador	Directamente	x		

Impresores Ángel S.A.S.	Brigith Pantoja	Pregrado	Bogota	no	Comercio Exterior	Gerente	Heredo de mi padre	x		
Grupo y Constructora S.A.S.	Edwin Chingual	Postgrado	Pasto Universidad Mariana	Si	Arquitecto	Gerente	Socios			x
Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales	Frank Fajardo Romo	Posgrado	Bogota-universidad de España	Si	administración de empresas	Gerente	Directamente	x		
Fajardo y Medina Abogados Asociados	Hugo Armando Medina Chaves	Posgrado - especialista en derecho laboral - especialista en derecho administrativo	Bogota-Universidad Externado	Si, claro	Abogado	Gerente	Socio.			x
Inversiones Aviera	Javier Gómez Hoyos	Postgrado - Magister en Administración de Empresas	EAFIT	si	Administrador de Negocios	Gerente	Directamente	x		
Asesorías y Sistemas Contables S.A.S.	Jorge Martíne	Pregrado	Univerisdiad San Martin	Si	Contador Publico	Subgerente	Socios			x
Conobras Ingeniería S.A.S.	José Fernando Viteri Muñoz	Postgrado en Gerencia de Construcciones-Postgrado en Ciencia Política	Bogota	si	Ingeniero Civil	Gerente	Con mi esposa	x		
Constructora Rumipamba	José Mauricio Comto	postgrado-especialización en Gerencia de Proyectos	Bogota-universidad Javeriana	si	Arquitecto	Gerente	Directamente	x		
X-perto Espacios Comerciales	Luís Miguel Unigarro	Pregrado	Bogota - Sergio Arboleda	si	Finanzas y Relaciones Comerciales	Gerente	Directamente	x		

Pagina 10.	Mario Cepeda	Posgrado	Bogota- Maestria en Estudios Politicos	si	Derecho	Gerente	Socios	x		
Clínica Ocampo Ltda	Olga Benavides de Ocampo	Posgrado	Quito - Universidad Central de Quito	si	Odontologia	Gerente	Esposo	x		
Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”	Sonia Rojas Paz	Posgrado	Manizales - Univerisidad Nacional de Colombia	si		Representante legal	Fondo Emprender		x	
Sagan	Eudoro Bravo Rueda	(Posgrado) .especializado en Ciencias de la Leche Ingeniería y Tecnología Láctea	Universidad Austral de Chile	-	médico veterinario	Gerente	No, únicamente con los recursos y con los aportes que hacen los ganaderos para el mantenimiento de la asociación eso fue en el inicio.	x		
Profesionales de la Salud S.A.	Ricardo Cabrera	(Posgrado) especialización en Gerencia de Proyectos de Salud	Pasto	Si	Licenciatura en Ciencias Sociales. Economista	Gerente	Con Socios	x		x
Prestarapido	Ana María Paredes Osejo	Pregrado	Universidad de Nariño	Si	administración de empresas	Gerente	Solo	x	x	

Respuestas caracterización empresas creadas (Motivación para crear empresa)

Nombre de Empresa	Nombre Entrevistado	B.4 Motivación para crear empresa									
		¿Cuáles considera usted, fueron los motivos personales que lo impulsaron a tomar el riesgo de crear empresa? (identifique en orden de importancia).									
		Vocación (Gusto propio)	Hobby	Experiencia familiar	Experiencia laboral	Necesidad propia (sostener a la familia) Desempleo	Oportunidad de negocio	Oportunidad de crecimiento laboral y profesional	Satisfacer una necesidad del mercado	Su formación (Curso en el SENA o desde la Universidad)	Otros. ¿Cuáles?
Invertir Publicidad y Mercadeo S.A.S.	Mariela Córdoba			2			1				
Laboratorios Pasteur	Andrés Fernando Molineros Narváez	4					1	2	3		
Sinapsis S.A.S.	María Antonieta Fuentes						1		2		
Colena S.A.S.	Carol Muñoz						1				
Electroduchas	Viviana Eraso Paz	3					1	2			
Ahara IPS	Andrés Orbes	1			3		4		2		
Gold Export	Ángel Anibal Rosero Burbano				1		2	3			
Impresores Ángel S.A.S.	Brigith Pantoja			4	2		1	3			
Grupo y Constructora S.A.S.	Edwin Chingual										

Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales	Frank Fajardo Romo			3	4		1		2		
Fajardo y Medina Abogados Asociados	Hugo Armando Medina Chaves	2						1	3		
Inversiones Aviera	Javier Gómez Hoyos						1		2		
Asesorías y Sistemas Contables S.A.S.	Jorge Martíne					1	3	2			
Conobras Ingeniería S.A.S.	José Fernando Viteri Muñoz				1		2	3			
Constructora Rumipamba	José Mauricio Comto				4	2	3	1			
X-perto Espacios Comerciales	Luís Miguel Unigarro						1		2		
Pagina 10.	Mario Cepeda	2					3			1	
Clínica Ocampo Ltda	Olga Benavides de Ocampo	1						2			
Productos Alimenticios en Nariño “CADENAR”	Sonia Rojas Paz	3	1				2				
Sagan	Eudoro Bravo Rueda						2		1		
Profesionales de la Salud S.A.	Ricardo Cabrera			1				2			
Prestarapido	Ana María Paredes Osejo						1	2			

Respuestas caracterización empresas creadas (Aspectos desmotivantes en la creación de empresa)

Nombre de Empresa	Nombre Entrevistado	B.5 Aspectos desmotivantes en la creación de empresa.	
		¿Cuáles fueron los problemas más relevantes al momento de crear su empresa? ¿Cómo los afronto?	**¿Qué aspectos considera usted ser los mayores desmotivantes en la formalización de empresa?**
Invertir Publicidad y Mercadeo S.A.S.	Mariela Córdoba	Al empezar porque tienes que darte a conocer hay que con cero experiencia, entonces tienes que empezar a vender y a vender de la mejor manera, entonces es una exigencia muy alta para arrancar, ganarse la confianza del cliente, lo otro es mantenerla y para mantenerla no es fácil también es una lucha constante pero ese es el principal, pues lo demás la empresa como en sí de invertir, publicidad pues es una empresa que no requiere de infraestructura, es una empresa que requiere de conocimiento que tienen los asesores para transmitir al empresario, al que se está asesorando, entonces para decir que sean problemas de infraestructura, de financiación, no, en ese sentido no, pero si el principal es como tener la idea que se tiene y podérsela transmitir al cliente en caso del restaurante si hubieron dificultades porque hay una inversión que tu hace una inversión en infraestructura, el tema de la vía por ejemplo y hay factores que son externos que no se puede hacer nada pues ir y pavimentar todo el corregimiento no lo puedes hacer, pero si hay factores internos que sí los puedes mejorar, entonces el apoyo del gobierno también es muy importante en el caso del restaurante excelente porque la alcaldía nos ha hecho mucho acompañamiento, ha promocionado mucho el corregimiento, entonces eso hace que la gente llegue en el caso de la empresa de invertir publicidad y mercadeo es como la preparación que se tenga.	Claro que hay desmotivantes en el sentido porque de pronto se tiene una idea de negocio o prestación de servicio y que ya en el desarrollo de la actividad no dan los frutos que se esperaban, entonces lo desmotiva a la personas, entonces dice esto no me conviene, me está dando pérdidas y cancelo este cuento porque vuelvo y repito el objetivo principal de un negocio es que dé rentabilidad, en el momento que no genere rentabilidad no tiene sentido porque obviamente tiene que sostenerse para sus propios gastos y para que sirva de lucro. Dependiendo el sector por ejemplo en cuanto a lo que tú me dices tramitología no, porque sencillamente ir y crear una empresa es facilísimo es cuestión de llenar un formulario, pague y estuvo su empresa, entonces en esa parte no, más difícil es liquidarla depende del sector económico. Eso depende del sector por ejemplo hay sectores monopolizados entonces no tienen competencia y es muy difícil ponerles competencia porque se requiere de un musculo financiero grandísimo, entonces quien se pone a competir con tal empresa, pero si nos vamos a las empresas a las pines sí, uno el tema de la financiación porque pues obviamente no hay recursos como arrancar si no tiene plata como arranca es bien difícil y las tasas de interés son muy altas y si arrancando tienes el margen de utilidad que vas a tener y si ese margen de utilidad te va a cubrir esa tasa de interés con el banco, entonces son cuestiones de que hacen que la persona lo piense dos veces y hasta tres veces para montarse en una empresa, de ahí lo importante es hacer unos buenos estudios de mercadeo, pues obviamente como todo tiene su margen de error pero que por lo menos se acerque un poco a la realidad.
Laboratorios	Andrés Fernand	No ninguno.	Eso depende de quién está haciendo la empresa, generalmente los que empezamos empresa tenemos una visión clara de lo que queremos, pero

Pasteur	o Molinero s Narváez		como en todas las creaciones tiene un 50% de surgir o un 50% de quebrarse antes de hacer eso hay que hacer un estudio de mercadeo y generalmente las personas que están abriendo empresas pequeñas o grandes no siempre están con el conocimiento o con el estudio de mercadeo, a veces solo quieren colocarlas creyendo que les va a ir bien sin un previo mercadeo o saber a qué se está metiendo, el segundo seria definiendo el sector en el que te estas metiendo por ejemplo en el sector salud hay mucha competencia y lastimosamente las tarifas son muy bajitas, entonces eso es desmotivante en el gremio de salud, en otros gremios creo que la competencia también es muy dura, yo creo que aquí en Pasto afortunadamente tiene de todo y la infraestructura también es difícil porque toca adaptarse a lo que hay y no a lo que queremos y encontrar personal capacitado para lo que uno necesita, por ejemplo cuando tienes procesos de calidad uno busca la perfección aunque es difícil pero siempre tiene que buscar la perfección en el sector mío es difícil encontrar personas capacitadas que puedan manejar equipos biomédicos a dar la asesoría y aparte de eso saberlos vender, cada persona tiene un potencial puede ser lo tiene de ventas pero no sabe cobrar, tiene potencial para ventas pero no para dar asesorías, entonces unificar eso es difícil, entonces le toca empezar a buscar de afuera hacia adentro de la ciudad porque no hay personal capacitado y cuando se los busca se les da capacitación.
Sinapsis S.A.S.	María Antoniet a Fuentes	No al arrancar la empresa no, de pronto la empresa se fue estructurando poco a poco, arrancó con una empleada digamos que tenía que hacer todo, ella fue la que prácticamente arrancó ventas, facturación, pero poco a poco miraron la necesidad de ir creando cargos y en la actualidad en el 2008 cuando arranco la empresa era una persona y después un instrumentador y poco a poco se ha ido generando empleo, ahorita ya vamos como 10 personas en la empresa.	Competencias desleales, de pronto si no están bien guiadas pueden faltarles fuentes de financiamiento porque si usted se va directamente quiere crear una empresa y se quiere auspiciar solo y se va a un banco a pedir crédito usted sin que tenga un histórico en la empresa nadie le va a prestar plata
Colena S.A.S.	Carol Muñoz	Cambiar de mentalidad a los productores, la parte de esociatividad.	La carga impositiva, la competencia desleal, etc.

Electroduchas	Viviana Eraso Paz	Diría que es la cultura del nariñense, nosotros desafortunadamente crecimos en el entorno en que es mejor copiar a innovar porque la innovación requiere más trabajo y lógicamente más inversión que pensamos no va a dar frutos y no asumimos eso y para ser productivo eso requiere de tiempo, por otra parte lo mas desmotivante cuando uno empieza un proyecto y no ve las cosas inmediatas requiere de mucho trabajo y empeño y toca estar muy metidos, desde muy experiencia puedo decir que toca pegarse a ese proyecto y si empieza muy joven como yo que terminé la universidad y tenía tantos planes y estuve en una cosa en otra que paso, no hice nada, porque hay que enfocarse en algo concreto en lo que uno quiere tener, muy claras las ideas seguir adelante y probar, si uno después de cierto tiempo de una inversión puede perder y mira que no hay nada que hacer.	Muchos impuesto, las prestaciones sociales, el contrabando.
Ahara IPS	Andrés Orbes	Problemas como en todo se presentan problemas en la parte legal, en la parte jurídica, en la parte de insumos porque al crear una empresa tiene que empezar comprando equipos, sobre todo en el área de salud que son tan costosos, entonces eso complica mucho el conseguir el personal adecuado porque no todos reúnen los perfiles para trabajar en este campo, por ejemplo auxiliar de enfermería hay muchos es más vengo buscando un medico hace muchos y es imposible y teniendo en cuenta que todos los días salen médicos de las universidades que hay exceso de médicos pero no se consigue y si lo consigue no tiene las características que requiere.	Primero que no hay los incentivos necesarios por parte del gobierno hay unos incentivos, pero a mí me parecen que no son suficientes para crear empresa, en segundo lugar todos los costos de los impuestos que hablábamos anteriormente, como le digo empezando empresa es bastante duro porque cuando tiene una empresa usted sabe que tiene un capital que lo está trabajando pero si usted no tiene una empresa formada los inicios por lo general son de perdidas tiene que pagar impuestos, tiene que pagar servicios, tiene que pagar arriendos, tiene que pagar personal y con lo que se exige ahora anteriormente las empresas tenían la posibilidad de contratar por intermedio de cooperativas o por contratos de prestación de servicios que de pronto era difícil para el trabajador pero es mejor tener eso a nada, en cambio ahora las exigencias laborales son bastante altas, uno tiene que contratar a la gente por contrato laboral, eso incluye salud, pensión, prima, vacaciones, riesgos que eso golpea bastante la parte financiera de la empresa, sobre todo si es una empresa que está iniciando, entonces para una empresa es difícil iniciar en esa parte y todos los tramites de inscripción de la empresa, los trámites legales, los trámites jurídicos, entonces es bastante complicado, ahora si usted va a poner una empresa por ejemplo de confecciones una empresa que haga cosas con maquina igual es complicado porque los créditos no son tan fáciles de adquirir, sino tiene una buena experiencia crediticia o no tiene un soporte bueno, entonces es difícil que le presten una suma suficiente como para crear una empresa de pronto hay entidades que ofrecen microcréditos pero esos microcréditos con un millón de pesos no la ayudan a tomar una empresa como tal de pronto un negocio informal que si usted no lo maneja bien es difícil que crezca y cuando uno tiene una idea bastante grande tiene que buscar alguien que tenga bastante capital con el fin de lograrlo porque los créditos son bastante duros meterse una persona que tenga ganas de iniciar una empresa no lo piensa dos veces por todas esas complicaciones que hay por todos los costos y todos los riesgos sobre todo que uno tiene porque si usted no prospera en su empresa no va a tener un ingreso sino que va a tener una deuda que de pronto lo va a llevar a perder las pocas

			cosas que usted tenga
Gold Export	Ángel Anibal Rosero Burbano	De pronto la falta de oportunidad, de pronto por parte de mi empresa no, pero si se ha mirado la falta de oportunidad por ejemplo el minero necesita mucha educación y más conocimiento de lo que hace de la minería sobre todo, pero en el caso muestro podría ser capacitarnos más. El problemas más es el de arrancar, abrir una empresa de la categoría de estas porque como no lo había fue difícil, muy difícil, muy duro fue un año o año y medio complicado para nosotros porque la gente no sabía cómo vender el metal, como era el proceso y todas esas cuestiones cuestan como hacerle llegar a la gente, decirle eso hay que venderlo, fundirlo, tantas cosas que se necesita del metal saber, es como difícil pero igual ya lo superamos y estamos bien ahorita.	-
Impresores Ángel S.A.S.	Brigith Pantoja	No, yo creo que las personas que no son formales, esas son las personas que dañan el mercado y esas personas no salen tampoco adelante y hacen la competencia, ahorita es de precios porque el mercado informal a veces no está constituido en empresa, a veces son de maleteros y lo que hacen es dañar el mercado porque ellos no pagan parafiscales, ni impuestos nada y ellos tampoco no surgen porque la ganancia que leda es mínima no da pie para que ellos crezcan, incluso estancan las empresas grandes, entonces toca mirar estrategias, por eso la empresa maneja mucho lo que es a publicidad, se maneja en vallas, se maneja radial, televisión, igual para darla a conocer pero en sí la empresa la conocen y la calidad en los productos.	Ahorita en el momento el local porque queríamos un lugar como estratégico cerca a las litografías del resto no, porque ya está todo planificado ya que en la otra oficina tengo toda la creación de la empresa.
Grupo y Constructora S.A.S.	Edwin Chinguai	Los permisos de construccion	La financiacion para montar la empresa y los impuesto
Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales	Frank Fajardo Romo	Eso depende la visión del empresario siempre se debe tener pasión y emprendimiento por la empresa, se tiene los factores desmotivantes pueden ser la inseguridad, incluso nos pasó a nosotros tuvimos un atraco donde nos robaron más de 6 millones de pesos, eso es desmotivante y se han acabado muchas empresas, por eso se debe mejorar mucho la seguridad a nivel nacional, es recurrente este tipo de eventos para los empresarios con secuestros, extorsiones, atracos en fin, otro factor desmotivante es la falta de apoyo gubernamental en estos aspectos para las personas que no cuentan con la formación y el espíritu investigativo suficiente esto se convierte en una barrera simplemente por no poder hacer un presupuesto bien hecho las personas dejan de hacer empresa, esos dos aspectos son los que	Es un poco compleja la competencia desleal, informal en la parte de construcción, muchas personas prefieren trabajar de manera informal y no contratar servicios profesionales y formales, eso se debe principalmente a la cultura y al nivel de ingresos de la población de esta manera nuestros clientes son normalmente de estrato 3 alto, 4 y 5 de 3 hacia abajo no tenemos clientes. El pago de la seguridad social para obras que no demandan personal por el mes completo en algunos casos son obras de 10 o 15 días y es necesario pagar seguridad social porque es justo pero como una alternativa sería viable sobre todo para la protección de los trabajadores, admitir el pago de ARP, seguros contra riesgos profesionales sobre todo protegiendo al trabajador y dándoles la oportunidad de trabajar sin tener que obligarlo a pagar eventualmente salud y pensión sin necesitar

		más han impactado en mi empresa y a nivel general, sin embargo pienso que la motivación se debe tomar de diferentes factores y crear empresas. Los problemas más importantes como siempre la financiación es difícil conseguir recursos, respecto a la parte bancaria olvide decirlo los bancos generalmente prestan al que necesita si usted tiene unos buenos ahorros le prestan lo cual es absurdo pues para un inversionista normalmente si tiene recursos los utiliza y no paga intereses, entonces ahí un poco de dificultad también, la constitución de la sociedad es algo muy complejo a pesar de que se debe trabajar mucho para cambiar este paradigma a nivel regional sobre todo es necesario que la cultura social impulse la creación de sociedades exitosas con responsabilidades claras, funciones, aportes, para que se puedan lograr grandes proyectos, puesto que hacer algo como personas solitaria es difícil en cambio con un buen equipo de trabajo se logran grandes proyectos.	de estos servicios a largo plazo.
Fajardo y Medina Abogados Asociados	Hugo Armando Medina Chaves	Yo lo que veo es que constituir una S.A.S. es los más sencillo del mundo, los impuestos que se pagan por las S.A.S. son onerosos pero no tanto, pero yo veo que el mayor tropiezo para que un empresario pueda constituir empresa es la carga laboral y me explico porque una carga laboral porque a veces cuando uno quiere contratar un trabajador con un salario mínimo mire que ahorita el salario mínimo es de $616.0000, pero si usted le suma que tiene que pagarle $72500 de auxilio de transporte que tiene que pagarle su seguridad social que son $168.000 adicionales tiene que cancelarle su dotación y tiene que cancelarle todo lo de prestación social como cesantías, intereses, primas, vacaciones, en conclusión un trabajador con salario mínimo le cuesta a usted $1.200.0000 mensuales, entonces cuando uno abre una empresa así sea con una secretaria tiene que sacrificar lo que está ganando uno para pagarle al trabajador ahora súmelo en el caso nuestro que tenemos 2 secretarias con salario mínimo mas 4 abogados que ganan más de un salario mínimo entonces la carga laboral es onerosa, sin embargo la ley prevé algún tipo de ventajas cuando uno contrata un número superior de trabajadores que lo exoneran durante algunos determinados periodos o años iníciales, máximo 3 años lo exoneran a uno la carga de aportes parafiscales, pero la exoneración al inicio después va a ser totalmente engorrosa porque si bien uno va contratando gente al final pues páguele en 3 años todo, entonces es complicado súmele por ejemplo cuando usted tiene trabajadoras que quedan en estado de maternidad aparte de que están en maternidad paga la licencia pues que se la paga la EPS, pero a uno le toca buscar el reemplazo, yo digo que montar una empresa es fácil peros sostener la carga laboral que implica una empresa si uno quiere ser legal es muy alto, entonces que hacen los empresarios contratan por prestación de servicios contrato por una jornada laboral, entonces usted dice no es empleado mío solo es un mero contratista y al final eso tiene una	Si me habla de competencia yo soy también docente de universidades de educación superior aquí en Pasto y a mí lo que me asusta es lo siguiente, yo les digo por ejemplo la Universidad de Nariño tiene en este momento 600 abogados estudiantes, el Cesmag tienen 1.700 estudiantes, la Mariana tiene como 850 estudiantes y la Cooperativa tiene 600 estudiantes, entonces si me habla de competencia yo le digo así como está el campo laboral nos da para los abogados que sean aplicados, juiciosos, que tengan desde un punto de vista acceso a algunos medios porque si usted se gradúa y monta una oficina no le entra nadie entonces tiene que haber hecho un recorrido, ser muy conocido para poder tener en ese momento como nosotros estamos en que no vamos a buscar trabajo a otra parte aquí llegan y la gente me llega del resto me ha costado durante todo este tiempo llegar a ser un buen abogado que vamos hacer ahora con todos los estudiantes que están en las universidades cuando lleguen a salir como abogados tendrán que competir con abogados que ya estamos en el mercado, que ya nos estamos especializando, que ya están haciendo maestrías, que ya estamos haciendo doctorados y ellos apenas vana a iniciar, entonces la pregunta es el Ministerio de Educación Nacional ha hecho un estudio técnico sobre la empleabilidad de abogados por lo menos en la ciudad de Pasto para dar y acreditar a tantas universidades que de abogado por que yo veo una fábrica de abogados

		implicación terrible, entonces legalizar una empresa con la carga laboral es muy costoso pero toca porque al final es un trabajador.	
Inversiones Aviera	Javier Gómez Hoyos	No, en esta no tuve problemas, bueno estudié muy bien el mercado mucho tiempo como un año, no hemos tenido problemas hasta la fecha.	Pues yo pienso que para crear una empresa lo primero hay que tener una buena investigación, yo pienso que aquí la gente aventura mucho, no planea y por eso es que muchos quiebran el negocio, entonces cuando yo me meto a una empresa hago buena investigación y estudios y me he metido en varias empresas y me ha ido mal no tanto por la investigación sino porque en Pasto no hay mucha constancia en la gente y en la actividad aquí la gente y en la actividad aquí la gente se cansa muy rápido no hay modos permanentes.
Asesorías y Sistemas Contables S.A.S.	Jorge Martíne	Problemas el más grande tomar la decisión el saber que crear una empresa no es gratis, la primer dificultad la económica, porque necesitamos un local, la mueblería, eso es un factor determinante creo para todo el mundo al momento de crear una empresa, pero la determinación nosotros ya teníamos hecho el estudio de mercado, ya teníamos hecho una proyección y un presupuesto y lo difícil fue eso tomar la decisión.	Prácticamente nosotros la funcionalidad de la empresa la dábamos a partir de la inscripción en Cámara de Comercio y bueno digamos los aportes de DIAN lo legalmente establecido para una empresa pequeña pero nos damos cuenta ya nosotros somos una S.A.S. se nos asimila como grandes contribuyentes con todas las obligaciones y en el evento en que nosotros podamos hacer contratos interadministrativos con empresas grandes se puede hacer por nuestra razón social pero nos vimos truncados en el evento que tuvimos la oportunidad de hacerlo pero hay asociaciones y agremiaciones que para el funcionamiento digamos para poder nosotros ya desempeñar a un nivel más alto se comprometen más recursos ya nos exigen la inscripción a asociaciones nos exigen otras cosas entonces eso como que lo frena a uno tanto como para ofrecer los servicios a nivel más grande y tratan de desenvolverse y adecuarse con lo no poco pero si con lo que se tiene hasta ahora lo obligan a uno decir con esto es suficiente y no aspirar a más porque pues da más.
Conobras Ingeniería S.A.S.	José Fernando Viteri Muñoz	Lo que a uno más lo pone a pensar cuando hace una empresa es la sostenibilidad de la empresa o sea que todo el esfuerzo grande con la empresa sea sostenible pero el tema de impuestos es demasiado elevado, son muy altos, uno como empleador tiene un costo bastante alto porque tiene digamos una nómina hay que pagar parafiscales, bueno los parafiscales ahora se convirtieron en otra cosa, pensión, salud, entonces es bastante elevado el costo para hacer una empresa,	Hay muchos, yo diria que montar empresa es muy complicado.

		aparte de nómina, impuestos, toda la parte tributarias es muy alta, entonces en eso tenga o no tenga trabajo tiene que estar pagando siempre toda la parte tributaria en eso hay que tener cuidado como siempre tener una reserva que no vaya a quedar mal con los bancos, con los trabajadores, ni con todo el tema de impuestos, la competencia desleal uno tiene mucha competencia entonces uno monta una empresa formal, legal pero por otro lado están haciendo todas las cosas sin cumplir con las formalidades no hay una competencia leal hay mucha informalidad todavía.	
Constructora Rumipamba	José Mauricio Comto	No, yo diría simplemente conocimiento, o sea que la gente no conocía, eso fue el problema en el campo mío, cuando usted vende sobre planos la gente no todo el mundo le cree porque la gente no entiende de planos e incluso la gente no entiende ni siquiera maquetas increíble pero no las entiende, imágenes tampoco uno cree que las entiende y no la gente hasta no ver con sus propios ojos no se convence, entonces darle tiempo para que la gente se convenza y si la gente no entiende lo que está comprando no compra.	El problema de los paisanos nuestros es que somos tacaños con la ciudad, con el departamento y la nación, entonces si tenemos que sacar un peso para impuestos lloramos, somos malos para hacer empresa por naturaleza, el paisano quiere hacer empresa solo y para ganar solo y no compartir, no se une esfuerzos y lo primero que se tiene que hacer en la universidad, yo lo hago a mi manera diciéndole a la gente pensemos en grupo, pensemos en equipo, en sociedad, tenemos que hacer sociedad, tenemos que unirnos porque el día de mañana vienen empresas de afuera y nos matan, pero si nos unimos seremos más fuertes, pero tenemos que ser generosos y compartir para que el trabajo beneficie a todos.
X-perto Espacios Comerciales	Luís Miguel Unigarro	un poco como la cultura del nariñense, aquí la gente es un poco cerrada, un poco tacaña, somos una cultura totalmente diferente a lo que se encuentra en Colombia, pero tampoco es que no se pueda trabajar toca es saberles llegar a las personas y saber vender, pero si al principio me desmotivaba era yo llevaba una cotización y la gente cuando ve millones al principio llegan aquí que hágame el diseño que si y cuando miran el diseño quedan contentos y cuando les pasa la cotización ahí se desinflan, entonces esa parte como de abrirle la mente a las personas de que si ellos no invierten en su negocio van a seguir igual y no van a crecer. En la parte de impuestos también, pero es un factor externo porque uno no puede influir en eso, su uno quiere crear empresa en Colombia pues está sujeto a estos impuestos y los conocía hace mucho, entonces no era como un factor que me imposibilite.	En la parte de impuestos también, pero es un factor externo porque uno no puede influir en eso, su uno quiere crear empresa en Colombia pues está sujeto a estos impuestos y los conocía hace mucho, entonces no era como un factor que me imposibilite.
Pagina 10.	Mario Cepeda	Aquí en Nariño es un tema grave el equipo, el trabajo en equipo, en Nariño no se trabaja en equipo hay muchos individualismo, envidia, entonces eso fue como que difícil, el tema económico como la idea de resaltar mas como redes sociales, la infraestructura, una oficina pero de los demás ninguno de hecho ha sido una satisfacción montar la empresa que tenemos.	Los impuestos, el tema de trámites, el tema de los fondos para iniciar la empresa también son complicados, no existen recursos, no hay como apoyo para eso.

Clínica Ocampo Ltda	Olga Benavides de Ocampo	Pienso que el tema de tarifas es una cuestión impresionante por decir algo nosotros ofrecemos un producto, digamos de 100.000 pesos pero resulta que el mismo producto a pocos pasos se lo ofrecen en 10.000 o 20.000 pesos, así a uno le digan que trabaje a ese precio uno no lo trabaja porque está trabajando a pérdidas y uno no sabe en qué calidad de producto le van a dar a usted por ejemplo en el tema de ortodoncia, en el tema de implantes, pero hay personas que no son expertas en la materia y luego sus pacientes han vuelto por acá, les han hecho tratamientos grandes pero no con buen material, ni tampoco con la aplicación de toda la parte anatómica para que usted quede bien, entonces quedan con problemas, por eso en el trabajo que nosotros ofrecemos damos garantía	Hay una cosa que es importante y es bastante crítica a nivel de salud oral, tenemos unos estándares que cumplir y nosotros los cumplimos, creo que lo cumplimos al 100% para poder operar, pero el mismo estado tiene dificultades para ese mismo cumplimiento, entonces como en el tema para poder exigir yo debo tener la honestidad de exigir a otros lo que no están cumpliendo, el estado pone a cumplir a otros lo que ellos no están cumpliendo eso es uno, dos sería interesante hacer un control a todos los grupos que no son profesionales que están haciendo atenciones en muchos barrios de la ciudad, hacen prótesis y demás y no tiene ni siquiera formación académica, a ellos el estado no les exige nada, no hay control, no hay diplomas, no hay mecanismos de habilitación de calidad, no hay nada y los precios también.
Productos Alimenticios en Nariño "CADENAR"	Sonia Rojas Paz	La verdad hemos tenido como mucha suerte en ese aspecto, hubo mucho compromiso por parte de las personas que estaban incluidas en el proyecto, entonces fuimos como muy constantes, yo creo que eso fue lo que nos ayudo mucho porque a veces uno se aburre y se cansa y deja todo tirado.	yo pienso que hay muchos factores, como le nombre: los impuestos, la parte de fianciacion, etc
Sagan	Eudoro Bravo Rueda	Pienso que lo más desmotivaba y estuvo a punto de que no continuara SAGAM como organización gremial era realmente el desconocimiento y esa falta de asociatividad que tenemos los nariñenses, afortunadamente como lo dije anteriormente esa mentalidad ya está cambiando, hoy vemos que ya hay más facilidad para asociarnos y trabajar en grupo.	En nuestro caso la parte de asociacion,.
Profesionales de la Salud S.A.	Ricardo Cabrera	los nariñenses no creemos en nosotros mismos, nosotros empezamos con nuestra empresa el magisterio que fueron nuestros primeros usuarios hicieron un paro que ha sido el paro más prolongado a nivel nacional fue de 4 meses acabaron con todos los vidrios de nuestras instalaciones, no obstante esa dificultad que fue grande, pero que fue una situación que nos ayudó a fortalecernos pero pienso que la mayor dificultad ha sido cuando iniciamos ese paro porque había una falsa concepción de que la entidad que les prestaba anteriormente los servicios de salud que era el fondo prestacional del magisterio y empleados de la educación de Nariño era de los educadores y lo que era en realidad era un instituto descentralizado del orden departamental, esto generó muchas dificultades que nos tildaban de ser capitalistas una forma de agredirnos era Proinsalud mercaderes de la salud, manifestando con una falsa concepción de lo que es la empresa de lo que es la prestación de los servicios en el sentido de que se cree que solamente el estado es quien puede hacerlo cuando	A nivel regional yo pienso que hay un problema y es la desconfianza en nuestras propias capacidades y la desconfianza que existe entre nosotros mismos , creemos que hacer empresa tenemos que pensar en hacerla individualmente y no pensamos en asociarnos, cuando nosotros empezamos con 18 personas con un aporte y prácticamente nos ha ido muy bien hoy por hoy ya nos transformamos en sociedad de responsabilidad limitada, ya somos cerca de 70 socios, creo que las grandes dificultades son: una él no creer en nosotros mismos en nuestro recurso humano que es muy cualificado, muy calificado , incluso se respeta en el interior del país, a veces viajo con mucha frecuencia hacia Bogotá por situaciones de la empresa y escucha que bueno darle empleo a un pastuso porque hay un alto índice de responsabilidad de apego a la empresa al trabajo y sobresale nuestra gente nariñense en el campo ocupacional a nivel nacional.

		el sector privado puede hacer grandes aportes dentro de los diferentes sectores de la sociedad de la economía y la política.	
Prestara pido	Ana María Paredes Osejo	Pues de todas maneras era un mercado relativamente nuevo, también la experiencia de la persona que empezó es una experiencia que se fue alimentando con los años, entonces al principio como toda empresa que se crea es generar credibilidad y abrirse campo en el mercado.	Uno los recursos, dos la mentalidad nuestra, nosotros todavía tenemos muchas barrera para generar empresa, para hacer sociedad entre todos, no tenemos la cultura de hacer sociedad somos my individualista, nos cuesta unirnos, nos cuesta ser una red de negocios y eso se ve la diferencia con relación a otras regiones y estamos muy atrasados en la cultura del servicio en sí mismo que también es parte de una mentalidad, nosotros todavía no cuidamos al cliente, no nos enfocamos en hacer un servicio ágil en facilitar las cosas en la satisfacción al cliente en eso nos falta muchísimo y eso está a todo nivel, empresas que vienen de afuera como la banca igual no les importa si hay colas de 2 horas, si la gente está en unos ambientes poco adecuados para respirar sistemas obsoletos que generan pérdida de tiempo eso no les importa si hay pocos cajeros como en el banco BBVA que hay 2 en el centro que es un absurdo todo eso no les importa, eso es cultura del servicio, pero así mismo nosotros somos iguales, entonces uno se queja por un servicio o piensa en un servicio adicional de mejor calidad, no somos capaces de brindarlo porque no tenemos esa cultura del cliente satisfecho o que traiga más clientes o que potencie usted o fidelice a través de este servicio, en eso nos falta muchísimo.

Respuestas caracterización empresas creadas (Apoyo de instituciones a las empresas)

Nombre Entrevistado	B.6 Apoyos de Institucionales a las empresas							
	¿Ha recibido apoyo de alguna entidad para en el funcionamiento de la empresa? Si la respuesta es positiva ¿Qué tipo de apoyo ha recibido?							
	Si/No	**Recursos financieros, ¿Entidad?**	**Capacitaciones, ¿Entidad?**	**Asistencia Técnica ¿Entidad?**	**Participación en ferias o ruedas de negocios ¿Entidad?**	**Otros, ¿cuáles?**	**¿Cómo califica los beneficios recibidos?**	**¿Qué recomendaciones realizaría frente a los servicios prestados por las instituciones encargadas de fomentar el emprendimiento?**
Mariela Córdoba			Camara de Comercio		Camara de Comercio		Realmente que puedo decir pues en lo que respecta al restaurante es bueno porque si se les ha visto los resultados en cuanto a la otra empresa no nada, nada, y así me imagino cuantas empresas más estarán que no son del sector turístico que sean del sector de asesorías de eso si nunca he	-

							recibido una invitación para nada por el lado de la empresa, pero por el lado del restaurante sí, entonces como que manejen asesorías en varios sectores, tengo entendido que asesoran mucho en marroquinería, en el sector artesanal, tengo entendido que también lo hacen.	
Andrés Fernando Molineros Narváez	Apoyo financiero no recibimos dinero de nadie, capacitaciones de las importadoras para poder ser representantes de esas marcas		Departamento de Salud-Ministerio de salud-Invima				-	En la cámara de comercio casi los temas de salud no los toca, o sea nosotros nunca hemos tenido una capacitación, creo que la última que hubo fue hace un año o dos años que recibimos una invitación para el mercadeo en salud pero capacitaciones en cámara de comercio no.
María Antonieta Fuentes	Cámara de comercio. El SENA también vino a ofrecer capacitaciones pero después ya no volvieron, recursos financieros no, netamente son privados.						Me abstengo de dar esos comentarios, pero si hay intereses particulares, si falta estructuración.	-
Carol Muñoz	No, al principio si tuvimos acompañamiento cuando se hizo el tema de la alianza con el PNUD						Nose, porque no les he usado.	-
Viviana Eraso Paz		Banco de Bogota	Camara de Comercio				Son pocos	ampliar los servicios
Andrés	No, es una		Instituto				-	Era todo lo que hablábamos ahora para crear

Orbes	entidad privada que se ha manejado con recursos propios y de sus propias rentas.		Departamental de Salud					empresa o microempresas pequeñas que generalmente terminan siendo parte de la informalidad a nivel nacional se reconoce como parte de un problema entonces falta más incentivos y colaboración y más enlace con la parte financiera, si bien es cierro ayudan pero no se puede emplear como a tanta gente, aquí hace falta pero no es mucho porque aquí es muy pequeño no es como en Bogotá que tienen bastantes participantes, aquí las ferias son mediocres porque les toca pagar por los stans y no hay como animo en la personas por estos eventos
Ángel Anibal Rosero Burbano			Departamento de Salud		Camara de comercio		Muy bien se ven los resultados muy agradecidos de ellos y todo igual ellos han sido receptivos con nosotros porque saben que necesitamos de ellos y a la vez ellos también, en cuanto a capacitaciones, en cuanto a prevención, mejoramiento, calidad humana, salud.	De pronto hacer más visitas más constantes en el año
Brigith Pantoja			Sena - Camara de Comercio				El SENA sí para acá por medio de la cooperativa si nos han dado a los muchachos les dan porque en el sector de las litografías el personal es muy escaso, no se encuentra personal capacitado para manejar una maquina no encuentra personal es muy escaso no es como en otras por ejemplo administrador, contador público eso si hay mucho pero que manejen una máquina para eso no hay, el SENA lo que nos apoyado mucho con la cooperativa de impresores es en eso en darles capacitación mas a los muchachos mas en cuanto a capacitaciones, en recursos financieros no. .	Cámara de Comercio me parece excelente ahora han mejorado muchísimo SENA, Comfamiliar, a veces es que uno no aprovecha por falta de tiempo.
Edwin	No						Nose.	-

Chingual								
Frank Fajardo Romo	No						Hacer una mayor difusión de estos servicios llegar a las personas correctas, brindar la capacitación suficiente y cuando los emprendedores arrancan con su proyecto hacerles un seguimiento y acompañamiento adecuado que se ha visto mucho	Hacer una mayor difusión de estos servicios llegar a las personas correctas, brindar la capacitación suficiente y cuando los emprendedores arrancan con su proyecto hacerles un seguimiento y acompañamiento adecuado que se ha visto mucho, incluso Fondo Emprender regala 100 millones de pesos para un proyecto y a los 2 años ya no existen las empresas todo por una mala evaluación de los proyectos y falta de seguimiento y acampamiento.
Hugo Armando Medina Chaves			Camara de Comercio				Buena, si son muy buenas deberían ser mas los cursos, son muy buenos. Cámara de comercio sino que nos mandan invitaciones de programas que realizan por ejemplo de archivo, de contratación estatal, de pagos de seguridad social, entonces son capacitaciones que brinda cámara de comercio en conjunto con otras entidades y que nos mandan invitaciones o esas ferias que hacen los empresarios y uno va allá y hay un curso de esto de lo toro entonces en eso si hemos recibido apoyo, financiero no pero de capacitaciones sí.	Digamos que las capacitaciones son buenas, pero debería haber más incentivos a eso y deberían haber por parte de la ley algún tipo más de colchón que le sirva al empresario para legalizar empresa por ejemplo yo desde el punto de vista jurídico también llegan a mi oficina muchos empresarios que tiene sus empresas de garaje y que ya les llega la visita del Ministerio de Trabajo y que le dicen legalice entonces dicen doctor ayúdenos a comprender cuál es el costo que esto genera entonces digamos que en capacitación yo que sugerencia diría el derecho del trabajo no es para el abogado y el derecho del trabajo pienso que deben tenerlo todos los trabajadores y al final todos, ingenieros, docentes, todos va a ser trabajadores, entonces todos los trabajadores deberían conocer cuáles son sus obligaciones y cuáles son sus deberes y el empleado que es lo que le tiene que cancelar y a los empleadores tener una capacitación fuerte sobre el derecho del trabajo porque no es llegar y decir venga fulanito y trabaje porque al final eso tiene una consecuencia grande que le puede llevar a la quiebra de la empresa entonces la sugerencia que diría es que las capacitaciones es que deberían incentivarse en que el empresario comprenda lo que es montar una empresa y la carga laboral que ello implica y que riesgos tiene, de no hacerlo.
Javier	No							Si para el emprendimiento es importante trabajar

Gómez Hoyos								en eso, pienso que lo más importante es que se desarrolle la parte de planeación y la parte de buscar desarrollo de nuevas actividades que es lo que hay que dar en el clavo o sea que la gente busque que es lo nuevo y entrar por esos lados y aprovechar la tecnología, hay mucho emprendedor, hay muchas empresas nuevas especialmente en la parte de informática, de computadores donde se puede trabajar mucho.
Jorge Martíne	No						no las hemos usado	-
José Fernando Viteri Muñoz			ARL (Sura)				Lo único con la ARL nosotros estamos con Sura que hemos hecho una capacitación de riesgos laborales	Con la Cámara de Comercio no, yo sé que hay algunos programas que han sacado para emprendedores, todas las cosas que ellos hacen pero más es poner cuidado y uno asistir a lo de Cámara de Comercio.
José Mauricio Comto		Confamiliar	Camara de Comercio-Camacol				Por el lado del Fondo Nacional del Ahorro muy malo porque la feria del fondo excelente pero la eficiencia del Fondo terrible, lamentable por el lado de Camacol muy bueno, muy bien, Comfamiliar excelente.	Que hagan conocer a la gente, muchas veces la gente no utiliza esos recursos que hay, esos créditos disponibles que hay, hay cupos de créditos y la gente no los conoce muchas veces en Nariño esos créditos se van, aquí mandan plata o cupos y aquí la gente no los utiliza la gente le tiene miedo al crédito, hay que sembrarle a la gente una cultura empresarial, hay que enseñarle dos cosas a la gente cultura empresarial y cultura histórica a nuestra gente que conozcamos lo nuestro para valorarlo, hay gente que no conoce la cultura nuestra y no la valora, nuestro patrimonio la gente no lo aprecia, no sabe el valor tan grande que tiene el patrimonio, es falta de cultura y desde el colegio debería enseñarle a la gente que endeudarse no es malo, que no le tenga miedo, sería fantástico.
Luís Miguel Unigarro	No						Buenas.	Darse a conocer si porque el otro día llegaba un volante de Fonave y de Bancoldex hay un montón de proyectos y que se metan en por nichos de mercado donde la gente podría participar, pero creo que a veces estando uno aquí no se entera pero habrá gente que queriendo montar su negocio peor y por ejemplo mi papá como estuvo tanto tiempo en la Cooperativa estaba empapado de las cosas de esos proyectos que apoyan el

								emprendimiento de los estudiantes, pero hay muchas cosas que no se dan a conocer y aquí en Nariño el internet es muy subestimado y casi no se usa, o sea que la gente entre a buscar Bancoldex y eso creo que muy poco, entonces que hagan más publicidad.
Mario Cepeda	No						regulares	Yo creo que la principal es el cambio de actitud, cambio de visión, cambio de cultura ante el emprendimiento que no se basen en los planes de negocios que se basen más en la presencialidad de cada persona si tu eres un músico tu puedes montar una empresa de música o crear una aplicación de música como imaginar cosas, soñar o si tu eres escritor, si tu eres un artista clásico, algo que sea diferente no a montarte un negocio por allí, puedes hacer maravillas pero es como crear en la gente no eso tradicional como un plan de negocio, sería como apoyar ideas innovadoras algo que sea totalmente diferente innovador, algo de conocimiento como por ejemplo a mí me gusta la economía urbana vamos a generar esto, pero no quedarnos sin demeritar son trabajos dignos los agropecuarios, agrícolas, pero estamos en otro mundo, el mundo cambió y si usted quiere ganancias económicas no piense en eso sino en los recursos de ahora.
Olga Benavides de Ocampo			Camara de Comercio				-	-
Sonia Rojas Paz			Departamento de Salud - Camara de Comercio		Sena		Pues hay cosas muy interesantes y muy buenas como por ejemplo el SENA ofrece cursos muy buenos, pero hay situaciones que están como muy ligados a la parte económica, entonces eso si están como muy ligados a la parte económica, entonces eso si como que baja un poquito por que el personal tiene que asistir a unas ciertas capacitaciones y no hay	Pues como un seguimiento real se sería conveniente eso miro, la Cámara de Comercio llegó una vez y nos hizo un análisis, pero era una locura total cuando recibimos el resultado, pues todos quedamos como qué?, era algo ilógico, o sea que como siempre es llenar papeles, no se comprometen los funcionarios hacer algo más acorde con la realidad a sacar algo adelante y hay ideas de negocios muy buenos o negocios que si tienen como expectativas de crecimiento y ellos no te limitan o no se será falta de parte del usuario en

							una forma de acceso que sea como más económica y que puedan ser permanentes los cursos si se da, eso sería mucho mejor para las empresas pero siempre va como un costo adicional y empiezan a pensar bueno tenemos este horario de trabajo y tenemos que salir para hacer esto entonces como que viene ese tipo de inconvenientes.	no ser constante pero muchas veces los primeros años nosotros íbamos y mirábamos hay un conversatorio o esta oportunidad entonces solo lo hacen por cumplir un requisito. En cuanto a Cámara de Comercio? Ellos lo invitan directamente, pero porque eres afiliado llegan las invitaciones pero por que les interese que esta empresa surja no o en mi caso personal.
Eudoro Bravo Rueda			x	x		comisión regional de competitividad de Nariño del comité intergremial del departamento de Nariño	Siempre adolecemos nosotros aquí de contar las cosas que hacemos la socialización de las cosas buenas que se hacen en las diferentes entidades del sector productivo del departamento no la socializamos hay mucha gente que no las conoce y por eso de pronto hay muchas entidades que no los damos realmente la valía que ellos piden.	-
Ricardo Cabrera	No, nosotros en particular no lo hemos conocido, no lo hemos solicitado y no lo hemos recibido.						-	Yo pienso que lo primero que deberían hacer este tipo de empresas tanto gremiales como el sector educativo de las universidades, los institutor tecnológicos, es hacer diagnósticos claros sobre las necesidades del medio a todo nivel educativo, financiero, comercial y propender por divulgar, propender por implementar programas que satisfagan necesidades de asociados.
Ana María Paredes Osejo	A nosotros no nos ha brindado directamente		Camara de Comercio				-	Por ejemplo las actividades en la que hemos participado han sido en seminarios en atención al cliente, seminarios de actualización de sistemas, ese tipo de cosas, pues son valiosos pero creo que

	ese tema, no hemos acudido a ellos tampoco							debe enfocarse más a la generación de empleo y la generación de empleo es con emprendedores pero también con recursos, con recursos por ejemplo gestionar recursos con organismos internaciones de nivel central pero no politizarlos, no convertir eso en el fondo para ciertos intereses, sino realmente pensando en generar industria, yo no veo realmente a la cámara de comercio tratando de traer empresas aquí, empresas grandes, industria para que genere empleo y nosotros hemos ido en contravía de los departamentos, mientras están generando industrias nosotros estamos vendiendo nuestras industrias, lo hicimos con la licorera, se fue bavaria, se fue coca cola, se han ido las grandes empresas en lugar de venir a invertir aquí, eso aunado con el problema de infraestructura que tenemos y de atraso en infraestructura no nos ayuda mucho y no veo que la cámara de comercio, ni las entidades como Fecode, las otras que usted mencionó estén haciendo un plan de impacto aquí en el departamento.

Respuestas caracterización empresas creadas (Aspectos macros y otros)

Nombre Entrevistado	A. Aspectos Macros y Otros					
	¿Qué apreciación tiene usted de las condiciones económicas actuales del municipio de Pasto y del departamento de Nariño?	**¿Qué opinión tiene frente al comercio exterior; para su empresa es una ventaja o desventaja?**	**¿Dentro de su organización a que aspectos considera realizar un seguimiento, y como usted lo realiza? (administrativos, financieros, talento humano, Procesos) (cumplimiento de objetivos, rentabilidad, nivel de endeudamiento, rotación de personal, minimización de errores, etc.)**	**¿Cómo considera los servicios prestados por las entidades de financiamiento, especialmente de los bancos en cuanto al financiamiento para su organización?**	**¿Qué importancia le da a la parte tecnológica, de innovación, en su empresa?**	**¿Cuál ha sido el aporte económico que la empresa ha realizado a la ciudad de Pasto, en los últimos 5 años?**
Mariela Córdoba	Eso es muy amplio en el sentido de que hay sectores que se mueven de una manera impresionante y que mueven cantidad de dineros como hay otros sectores que son muy pasivos, entonces como decir de manera general	El comercio exterior en lo que es mercadeo es precisamente eso poder conocer, poder llegar y como satisfacer las expectativas,	La verdad que el tema del personal es muy importante porque tú puedes tener los recursos económicos, la infraestructura, pero si las personas con quienes desarrollan el trabajo con las que ponen la cara al cliente no están con el	Pues realmente ellos están en su negocio hay que entender que toda empresa busca rentabilidad, los bancos son unas empresas que buscan ellos rentabilidad uno no puede decir es que el banco presta no, ellos prestan de acuerdo a sus	Si hay pues yo conozco en el sector salud porque como contadora trabajo en el sector salud y he trabajado por ejemplo en el tema de tecnología en el sector salud es impresionante o sea Pasto tiene actual unos	Saliéndonos del tema de publicidad porque esta empresa solo tiene un año, pero podríamos enfocarla con la del restaurante porque ya lleva cinco años prácticamente cuatro años y medio y lo que puedo decir que aportado es al desarrollo de una región en

	no, más bien podría decir de lo que yo he podido mirar de las empresas con las que he charlado, con dueños de las empresas a groso modo para decirte un concepto en sí tocaría hacer un estudio pero lo que yo veo por ejemplo es que la inversión que los pastusos hacen en la ciudad es muy baja, habrá algunos sectores que sí por ejemplo en el sector salud, el sector salud tiene un movimiento de dinero impresionante, hay otros sectores por ejemplo el sector de los combustibles eso es una dinámica constante, eso se mueve pero hay otros sectores que no son muy pasivos que en vez de progresar se están desapareciendo por ejemplo el tema de las fabricas anteriormente teníamos la licorera, teníamos bavaria morasurco que digo morasurco todavía está pero esta café don tinto cosas así, la cigarra yo no sécómo es que subsiste pro que uno diga, claro se han creado unas nuevas como por ejemplo y yo la considero buena es colácteos que se ha desarrollado por ejemplo ese es el punto mirar aquí	entonces ahorita el mercado está abierto, el mercado está libre para quien quiera, como quiera y lo que quiera, pero en ese mar de ofertas que hay es donde se tiene que diferenciar el producto, pero entonces volvemos al tema tenemos que competir con calidad y a nivel de esas grandes empresas y para eso se necesita de inversión porque uno puede decir muchas cosas, puede soñar muy bonito, pero si no se cuenta con medios, con recursos se queda solo en eso sueños, ahí está el ejemplo de la papa tenemos el producto, tenemos el recurso pero…..cuando	conocimiento, no están preparadas adecuadamente el resultado no va a ser bueno, no va a ser lo que se ha vendido al cliente, puede ser que no sea únicamente de prestación de servicios y que en mi caso es prestación de servicios puede ser un producto eso de la preparación y elaboración de productos no se hace con las normas de calidad las personas que hacen eso no lo hacen acogiéndose a los estándares establecidos entonces el producto no va a salir como se quiere y como se le ha dicho al cliente que va a ser, entonces ahí es donde por parte del cliente se tiene esa insatisfacción y obviamente eso no garantiza a la empresa que el cliente vuelva o que el cliente vuelva a pedir el producto, es un punto negativo para la empresa, entonces para mí es un punto bien importantes como tú lo dijiste todo es importante pero el tema de la capacitación, de la preparación del personal es vital eso es lo más importante.	costos porque ellos también tienen costos de inversión, montar una oficina, pagar empleados, entonces ellos no lo pueden hacer gratis, entonces eso hay que entender, ahora lo que uno tiene que entender es que si uno va a adquirir un crédito a un banco para una inversión pues lo que uno debe estar apuntando es que el retorno de esa inversión garantice que va a tener una rentabilidad más alta que la tasa que le está ofreciendo el banco, pero que es una herramienta que existe para poderse financiar pues si porque no nos queda de otra el gobierno tiene otras formas de financiación, por ejemplo bancoldex es una de las que el gobierno tanto la menciona pero lastimosamente bancoldex está en manos de la banca o sea si yo voy a pedir un crédito a bancoldex no existe un banco que se llame bancoldex y yo voy a pedirle allá sino que te dicen vaya a Bancolombia o vaya a Avvillas, a Davivienda y pida un crédito con fondos de bancoldex, entonces bancoldex dice yo le presto	hospitales excelentes por ejemplo el Hospital Departamental es el mejor de todos en tecnología está perfecto y hay otras clínicas que se han abierto y que se sabe que han adquirido equipos de última tecnología para prestar los servicios de salud en ese sector te podría decir en otros sectores la verdad desconozco.	el caso particular en el sector de Cabrera, hace 4 años y medio antes de que yo empezara con el restaurante solo habían unos 4 restaurantes en la plaza de Cabrera y así se me ocurrió montar un restaurante unos 200 metros más allá de la plaza o sea más interno en el campo, entonces para muchos era una idea loca pero para mí no porque el restaurante nació haciendo yo la especialización, yo había hecho se hizo así y al cabo del año de tener el restaurante la vía entre la plaza y el restaurante los señores, los dueños de las casitas empezaron a sacar ventas a la calle, sacaban sus paqueticos de frutas lo que se les da en la tierra las moras, las reinas, empezaron a vender sus yogures, sus cositas, las tiendas empezaron a surtirse más porque ya había más movimiento o sea ya no llegaba solo allí ya se expandía más entonces ese sector entre la plaza y el restaurante se revivió se volvió comercial al cabo de un año dos montaron otro restaurante en esa misma época montaron otro ya no era uno ya eran tres y hoy

	en Nariño en qué somos fuertes, por ejemplo el fuerte en ese caso la leche se asociaron y la cooperativa y bueno pero hay muchas cosas en que somos como ruedas sueltas por ejemplo yo digo el sector de la papa, el sector de la cebolla que en eso somos fuertes porque eso es lo que la tierra produce, pero no lo veo como una dinámica o no la conozco, entonces por ese lado veo que nos estancamos porque si centráramos nuestro interés en hacer empresa en lo que somos fuertes yo pienso que nos iría muy bien	vamos a mirar un comercial de papas Jenny en un comercial de televisión a nivel nacional no, porque es aquí, es local, lo que considero es que la generación de empresa uno es mirar la necesidad de mirar recursos, volviendo al ejemplo estamos consumiendo papas margarita sí, si estamos consumiendo que significa esto que si a la gente le gusta, que si lo compran, que es más costoso pero sí lo compran porque miraron al pibe comiendo una papita en televisión entonces yo quiero ser como el pibe ahí está la publicidad como influye porque papa Jenny no tiene		bancoldex nunca se compromete con una tasa solamente te dicen con la tasa más baja del mercado pero nunca te dicen que tasa porque ellos te dicen con la tasa más baja que las normales, pero el cuento es que tú vas a cualquier banco y dices que quieres un crédito con fondos de bancoldex ah bueno te dicen miren con nuestros recursos le hacemos un crédito al 1.8 por ejemplo o 1.9 un ejemplo con bancoldex le queda al 1.1. a al 1.0 dependiendo del banco al que tu vayas porque es autonomía del banco decirte la tasa va a ser más baja de lo que ellos la tienen, pero la diferencia es mínima cuando uno va y pregunta en bancoldex a que tasa ellos la tienen a 0.4 o 0.6 o sea ellos le ponen al banco los recursos entre el 0.4 o 0.6 y le dejan ese margen para que el banco coloque la tasa y le dicen es que esa el comisión del banco, es el riesgo de no sé qué, es la administración del banco, entonces finalmente bancoldex podrá ser 2 puntos menos que en millonadas podrán sumar pero esa parte es la		estando a 4 años y medio existe entre la plaza y el restaurante Sabor Nariñense 1, 2, 3, 4 y con el mío 5 restaurantes

		esa publicidad porque no, porque no la veo, porque es la papita de tienda entonces, influye mucho la parte del mercadeo y publicidad, influye muchísimo en sacar un producto al mercado eso es indiscutible.		que no lo concibo porque esos puntos que quedan volando son para el banco que te hace el préstamo, entonces dónde está el beneficio y el gobierno lo dice esto y lo otro y de pronto la intención es buena pero ya en la práctica a la hora de hacerlo no es que sea la que maravilla pero no es que no haya sido creada con ese objeto sino que ya la plática se va quedando en el camino.		
Andrés Fernando Molineros Narváez	En el gremio de salud hay mucho por explotar en Nariño no solamente aquí sino en las regiones de Cauca y Putumayo, nosotros estamos llevando a cabo en estas ciudades poco a poco implementar marcas porque desafortunadamente hay marcas como las españolas que han hecho un muy buen planteo de publicidad más no que el producto sea muy bueno, la publicidad a veces engaña, la economía en Pasto la veo bien hace falta en nuestro gremio mayor compromiso en el cobro de las instituciones porque a pesar de que ahora se hacen giros directos con las EPS y los municipios a veces hay trámites burocráticos o de otra índole que hace que se retrasen los pagos, no	En nuestro medio no nos aplica las importaciones debido a que todos los insumos se comercializan en Colombia, debe tener registro INVIMA, el registro INVIMA hace que tiene que registrarlos ante el Ministerio y eso no crea el aval y uno tiene que etiquetar los productos, o sea que a mí no me afectado en la parte de importaciones en cada país existen nuestras marcas en cada país existe un	En este caso es difícil porque tengo que dedicarle tiempo a todo porque cuando uno trabaja calidad tanto personal, procesos, implementación de nuevas cosas todo necesita tiempo, distribuir ese tiempo en cada una de ellas es muy difícil a mí por ejemplo si me llama un cliente que necesita una asesoría sobre un equipo me toca dedicarme a ese tiempo que por lo generalmente se necesita 2 o 3 minutos para solucionarlo pero igual nos toca dedicarnos y darle el 100% a ese cliente y pausar lo otro, las otras personas tienen sus procesos generalmente a esos procesos les dedico tiempo al final del día lo que es facturación que fue lo que despacharon cada uno tiene su	Manejo buenas relaciones con Bancolombia, para mí ha sido un banco que me ha apoyado desde que era persona natural, entonces con ellos he estado a la mano y se han hecho muy buenas negociaciones con ellos en tasas, las tasas que han dado han sido muy buenas para la compra de equipos, los servicios son rápidos y tengo básicamente convenio comercial con Bancolombia , por lo que dentro de los bancos que hay aquí en Nariño es el mejor. Todos los bancos tienen costos, lo que pasa es que uno tiene que entrar a negociar esos costos de acuerdo al servicio que le están brindando en este caso el banco me presta este servicio se ha adaptado a las condiciones que yo	Si no tuviéramos tecnología estuviéramos bloqueados de todo lado por ejemplo nuestras asesorías que tenemos que dar a los hospitales nos toca por vía remota precisamente para no desplazarnos porque esas son cosas básicas que se pueden solucionar por vía remota, aquí nuestros equipos están conectados a una red de internet y que podemos manejarla externamente, se puede hacer por la tecnología mientras tengamos en nuestras instituciones equipos no solo aquí en Nariño sino en nuestra oficina lo adecuamos para acceder a ellos y les	Generacion de Empleo y El servicion de Salud como tal.

	solamente a proveedores sino a otras instituciones, también para el personal se traza, pero aquí en Pasto hay mucho potencial por explotar aquí hay muy buen mercadeo, Pasto se lleva a Popayán que es una ciudad intermedia igual en comercio aquí hay mucho por hacer empresa y hay mucho por explotar.	representante y unos importadores directos que no pueden intervenir en otros países, entonces afortunadamente para nosotros no es competencia, pero en otros sectores digámoslo así si es ventajoso en electrodomésticos por ejemplo es muy ventajoso de aquí de Nariño toca a Ecuador pero de Ecuador hacia acá hay productos que son más baratos que se consiguen allá que aquí.	responsabilidad y está documentada pero de todas maneras toca estar en ese seguimiento como nosotros hemos crecido, también se pueden presentar problemas y fallas por eso se está contratando nuevo personal para que estas funciones que las estoy haciendo las vaya realizando otra persona que es básicamente el mismo cargo mío y que tiene al fin que soltarme porque tengo que dedicarme a la parte comercial y a la parte de asesoría pero solo en la parte de indicaciones porque yo hago asesorías, ingeniería, parte financiera, me toca revisar lo que hace el contador yo reviso porque a uno como gerente le toca y cuando es dueño le toca revisar lo del contador y hacer auditorias, dedicación, todo lo hago a diario no lo hago pausado de todo se revisa el mismo día.	necesito.	damos a nuestros clientes una oportuna asesoría, un arreglo de ingeniería o soporte técnico en ellos no tendríamos sino tuviéramos este tipo de tecnologías.	
María Antonieta Fuentes	En la actualidad miro que Pasto ha crecido inmensamente o sea en cuestión de negocios ha crecido cantidad porque es una ciudad en donde muchos empresarios ya están volteando los ojos a	Pues nosotros la verdad venimos de fabricas directamente de Estados Unidos, la caja matriz de esta empresa es en Forloder	Lo fundamental y eso como base es la parte del talento humano, es la parte que siempre se la trata de fortalece porque lo demás son procesos, son procesos que ya están dados pero la parte del	Pues ahorita por haber tanta competencia también en el mercado de las entidades financieras están ya como los bancos llegando a esa onda de que tiene que ser conscientes de bajar tasas,	Es a diario porque como le digo la socia que es americana ella está trayendo todo lo último en tecnología acá y esto por eso nos hace una empresa diferente a las demás	Nosotros hemos brindado insumos que es lo que se trae acá, insumos de calidad, de tecnología de punta y a un precio o sea módico digamos o sea que tienen acceso las entidades, nosotros

	esta región porque hay un potencia grandísimo y nosotros contamos con recursos de todo tipo, digamos en cuanto a mercados y todo eso entonces Nariño tiene un potencial gigante.	Miami y todo se canaliza a través de allá, digamos nosotros importamos hacia el exterior, todavía no hemos avanzado, la idea es abrir campos con el Ecuador, nuestros precios de la empresa son muy competitivos y trabajamos con mucha calidad pero todavía al mercado exterior no hemos penetrado.	talento humano me parece que es la que se debe fortalecer mas porque es de allí de donde surge todo.	ayer precisamente estuvo visitándome la gerente de uno de los bancos que somos clientes y con respecto a un crédito que tuvimos nosotros hace un año y medio las tasas han bajado entonces vienen a ofrecer tasas mejores y ellos están también en la competencia como cualquier empresa. Desde la experiencia nuestra, nos ha ido bien porque casi no hemos recurrido a créditos, pero con los bancos hemos tenido buen manejo y ha sido fácil sacar los créditos	que no es una sinapsis distribuidora, sino una distribuidora directa y lo que le digo a diario porque como ellas maneja todas las fabricas a nivel mundial ella está trayendo cosas innovadoras de la mejor tecnología.	trabajamos con entidades como EPS, instituciones, no vamos directamente al cliente, nuestros clientes son los hospitales y las EPS directamente, entonces el aporte que ha hecho es en tecnología por ejemplo los médicos que trabajan con los insumos que nosotros manejamos les ha gustado eso porque son de tecnología de alta gama y es nuestro aporte a la sociedad, el paciente que es el principal beneficiario.
Carol Muñoz	Tiene muchísimos aspectos que tocar, pero como empresa los que tenemos unas proyecciones de ampliar mercados, por el portafolio de mercado tenemos el principal que es Bogotá, porque manejamos un portafolio de quesos maduros y diferentes tipos de quesos a nivel institucional que si bien manejamos un mercado local realmente pretendemos ser reconocidos a nivel	Nosotros tenemos la meta a largo plazo de exportar y nos interesa el mercado exterior. Claro el sector lácteo tiene muchos paradigmas en el tema del TLC pienso que es una oportunidad para aprovecharla cumpliendo requisitos que	Los pilares fundamentales son la producción y las ventas para mirar ventas y para mirar producción dentro de eso están los procesos y están las personas que hacen los procesos, dentro de cada área se tienen unos perfiles, yo tengo que garantizar que la producción está bien, yo tengo que tener las personas idóneas para que esté en la producción que son realmente.	Sabemos que a nivel nacional los costos son muy altos, lo que hicimos fue mirar todas las alternativas, cuál era la que mejor nos ofreciera en cuanto a tasas, a intereses y demás, lo que hay que hacer es elegir la mejor opción en el mercado, estamos claros que los costos son altos. Para una empresa que está naciendo es complicado, nosotros porque gran parte logramos aprovecharlo por Floral o si no es	Es la base de nuestra empresa	Uno con los empleos directos, somos 8 personas con contrato laboral adicional, a eso los productores, transportadores y todos los servicios que nosotros requerimos en la planta son indirectos que van aumentando desde la misma construcción de la planta, ejemplo cuando vino el proveedor de maquinaria con su personal y trabajadores y tenían alimentación, transporte. En Catambuco

	nacional, regional, que es nuestra proyección y pretendemos ampliar el mercado en Bogotá y en otras ciudades como Medellín y Cali y principales ciudades del país	exigen las entidades gubernamentales para hacerlo. Lo que tenemos claro es que tenemos que ser competitivos para sobrevivir en el mercado o si no tendemos a desaparecer, se tiene buenas expectativas para nosotros un ejemplo pero con la empresa floral que allá con otros tratados de libre comercio empezó a ingresar queso del Uruguay más costoso que el que estaba vendiendo en el Perú, ahí es si uno es competitivo con precios y calidad obviamente la campaña fuerte que hay que hacerle en el mercado nacional.		complicado, cuando se empieza operaciones es fácil pero si esta en preparativos es complicado porque no hay ingresos		son pequeñitas pero poco a poco empezamos a manejar la parte de la materia prima, insumo de producción, ACPM, empaques, empezamos a tener todo tipo de relaciones comerciales acá.
Viviana Eraso Paz	Mejorando, hubo un estancamiento grande un tiempo pero está	Para nosotros es una gran oportunidad,	Si, a la planificación más a las finanzas porque ha sido un crecimiento bien grande	Importantísimo, pensaría yo es hacer alianza con un banco, nosotros tenemos	Es supremamente importante, si uno no invierte en tecnología la	Gracias a Dios básicamente empezó la empresa con dos

	mejorando para el campo que nosotros manejamos, todo ese auge que tiene la construcción ha sido importante porque nosotros vendemos material importante para construcción, lo veo creciente da temor que en un tiempo haya estancamiento por lo que hay mucho bien raíz hay un poquito de incertidumbre que no hay muchas fuentes pero en general para nosotros está estable.	digamos que si uno lo mira en el concepto de Nariño yo lo veo como una oportunidad desaprovechada, la gente tiene mucho miedo a la exportación, la meta nuestra es empezar a traer o importar porque trabajamos con muchos importadores y eso es lo que nos ha dado muchas oportunidades en el mercado trabajando directamente con importadores podemos dar un mejor crédito, queremos llegar a importar y estamos en eso, se presenta la oportunidad con bancoldex que nos den unos créditos para empezar, la gente aquí tiene mucho miedo a meterse en cosas grande	estos 2 años y hay que saber manejar los recursos de la parte financiera para poder cumplir con todos los proveedores y sacarle provecho a lo que uno tiene y tratar de ayudar en la parte de ventas y buscar vínculos con clientes.	cuentas en 3 bancos pero si básicamente se alía con un banco en especial le va mucho mejor porque el negocio bancario está muy peleado entre ellos en la parte comercial ofrecen cosas buenas, si uno se alía con un banco este nos ayuda a nosotros, nos ha facilitado mucho a pesar de que somos nuevos y no es mucho tiempo que llevamos y al ser cumplidos los bancos lo ayuda así sean pequeñas empresas como nosotros, en nuestro caso bancoldex es quien nos ayudó y en beneficios saber cuáles son esos beneficios y escoger el que nos convenga.	empresa se estanca, importante porque lo ayuda a ordenarse porque antes llevábamos las cuentas manualmente y el inventario igual y es muy dispendioso, le quita tiempo además no hay un control en tiempo real, en cambio un programa contable la ayuda a ordenarse, organizarse, hacer control de la mercancía lo que es internet para nosotros es vital, para manejar los bancos, con la banca virtual le ahora a uno vueltas, tiempo, por otro lado nos contactan en facebook lo que nos ayuda a promocionar lo que tenemos, la marca algo que la gente no conoce, el correo electrónico es importante	empleados tuvo una crisis trabajó solo un tiempo, después una trabajadora y hoy en día somos 8 trabajadores, decir 8 familias las que vivimos de este trabajo en poco tiempo, estos hogares dependen de la empresa y también se le da oportunidad a muchos negocios pequeños que surjan porque les damos buenos precios y algo muy importante que le enseñamos a nuestro trabajadores como hay que trabajar y la atención a cada uno de los clientes y aporte que le hace uno al cliente al asesorarlo bien también es una contribución de alguna manera a él, a su familia y a la región.

		quiere ir por los laditos eso es lo que yo veo en mi medio, importar es un paso muy grande y requiere tiempo y estudio pero si queremos hacerlo es una oportunidad que aquí en Nariño poco hay hasta donde yo tengo conocimiento.				
Andrés Orbes	En cuanto a Nariño es una ciudad netamente comercial, turística, la industria que hay aquí en realidad es poca, hay unas pocas empresas que son más locales por ejemplo la industria de lácteos lo que son la parte agrícola pero en sí lo que es empresas como tal es muy pocas en Pasto y en el suroccidente colombiano más que todo comercial una de las dificultades grandes que ha tenido en los últimos tiempos es en primer lugar la parte geográfica que está ubicada en un extremo de Colombia que para ser sinceros a la gente no les gusta venir acá por las condiciones geográficas aparte eso en los últimos tiempos la	en cuanto a la parte fronteriza, se ha tratado de establecer algunos convenios sobre todo con ecuador , algunos con la zona andina como son ecuador, Perú que son los más cercanos pero no han dado tantos frutos precisamente por eso, la situación de violencia la gente a pesar de que con el cambio de moneda con el dólar	Uno no puede dedicarse a un solo punto de vista, en mi caso es algo particular porque esto es una empresa pequeña y por ejemplo yo no tengo gerente o jefe de recursos humanos, no tengo jefe de contratación, entonces a mí me toca hacer todo, yo tengo que estar pendiente del recurso humano que es importantísimo porque nuestra rezo de ser son los pacientes y yo tengo que estar pendiente de como es el tratamiento del recurso humano hacia los pacientes entonces es importantísimo, en cuanto a la parte financiera tengo que estar pendiente del pago de las EPS que como ustedes saben es otro problema también a nivel	Los costos financieros son siempre bastante altos porque uno por ejemplo tiene que pagar en cheques, tiene que hacer transferencias electrónicas de cada consignación y allí está el 4 por mil que uno no lo siente cuando es un usuario normal pero cuando es a nivel financiero los costos se elevan y porque no estamos hablando de una transferencia de cien mil o doscientos mil pesos Sino de millones entonces ese 4 por mil es altísimo, entonces que el 4 por mil que las cuotas de manejo de las cuotas que las chequeras siempre son elevados los costos	Es importantes porque en el área de la salud como ustedes saben a diario está surgiendo nuevas tecnologías tanto en la parte de equipos biomédicos como en sistemas entonces toca irse actualizando a medida que pasa el tiempo en el área de salud un equipo que pase de 5 años no es como en las otras empresas puede prescindir y ya y sino que en el área de la salud es un equipo obsoleto y que ya no sirve por ejemplo lo que le servía hace 5 años para hacer una prueba ahora ya no le sirve, entonces los equipos van cambiando	Pues obviamente se aporta en primer lugar con el pago de impuestos, porque los impuestos para una empresa son bastante altos sobre todo en los impuestos nuevos que han creado como el CREA y retefuente, estamos haciendo cuentas más del 30% de ingresos de una empresa se van solo a impuestos, entonces si usted tiene un ingreso de 100 millones de ganancia en un año más de 30 millones se van para los impuestos y estos impuestos se supone que van a financiar las obras de infraestructura, de salud, van a financiar muchas obras, tienen muchos objetivos esos impuestos, obviamente

	situación de conflicto armado como lo sabemos a nivel de Colombia una de las regiones más complicada en el conflicto armado es el sur occidente sobre todo en la parte en el pie de monte costero en la zona selvática, en la zona montañosa, es uno de los problemas más graves a nivel nacional en especial Nariño a punto de que la policía, el ejército poco quiere venir par acá de otra parte, incluso una vez hablaba con gente que está en la policía y en el ejército y decían que venir para acá era como un castigo para la gente porque saben lo complicado que es acá, sobretodo en las áreas del pie de monte costero como barbacoas, Samaniego toda esa parte Policarpa son sitios muy complicados a nivel del conflicto armado y eso complica más la situación por ejemplo nosotros tenemos las costa a cuatro horas de carretera pero la gente poco va para allá por la situación de violencia porque Tumaco es uno de los municipios con mayor violencia en el país y eso complica bastante la parte económica y eso por se	anteriormente el comercio era de allá hacia acá, entonces los colombianos iban a comprar allá, ahora las cosas están cambiando los ecuatorianos tratan de venir acá pero en la parte de aduanas ha sido un poco complicado porque a los ecuatorianos les ponen mucho problema en la parte de frontera para llevar cosas de aquí, por ejemplo si un ecuatoriano viene a comprar un televisor porque aquí son más económicos que en el ecuador les ponen mucho problema y se los decomisan en frontera o más allá en los retenes les ponen muchos problema los ecuatorianos y	nacional que las EPS se demoran mucho en pagar y si a nosotros no nos ingresan recursos es difícil pagar a proveedores, arrendamientos, trabajadores y ustedes saben que un trabajador sin salario no se motiva entonces tengo que estar pendiente en esa parte en cuanto a los insumos pues importantísimo porque en el área del funquer que es la parte de la hospitalización si yo no hago las compras mensuales allá no tienen la posibilidad de asear a los pacientes, de hacer la limpieza de las instalaciones, de darle los alimentos que requieren los pacientes de comprar los insumos que se requieren, si no tengo medicamentos para ofrecerles a mis pacientes realmente no va a venir y la idea es tener los pacientes para tratar porque sin pacientes no vamos a funcionar y en cuanto a metas no solo es algo administrativo de la empresa si no que a nosotros tanto los entes gubernamentales como los clientes que tenemos, las EPS con quienes contratamos		hay técnicas mucho más económicas tecnológicas que permiten detectar mucho mejor algunas alteraciones fisiológicas y que uno tiene que estarse actualizando en la parte tecnológica.	deberían ser bien usados pero ya todos conocemos la realidad aparte de eso lo que las empresas tienen que pagar adicional como son los servicios, los consumos, y los costos que se pagan en una empresa de estas son muy altos, entonces esa es una de las maneras de aportar la empresa, ahora por otro lado la parte social porque nosotros por ejemplo trabajamos con régimen subsidiado en el caso de las hospitalizaciones de cuidados paliativos en la mayoría de nuestros pacientes no tienen a nadie, no tiene familia quien los vea y están en un sitio donde se les asegura su alojamiento, comida balanceada entonces son pacientes que no van a morir ahí a la intemperie.

	región fronteriza debería ser lo contrario, debería ser un sitio bastante visitado, además los sitios turísticos que tiene la ciudad como las lajas, la cocha, Tumaco y muchos sitios más que son muy bonitos a nivel turístico, entonces eso complica bastante la situación .	eso en cuanto a los convenios internacionales que se han dado con el ecuador, se han dado algunas cosas en cuanto a productos agrícolas pienso que no es como debería ser, esos convenios no funcionan completamente porque en realidad por ejemplo el comercio que hay entre Colombia y Venezuela es mucho mayor al de Colombia y ecuador teniendo en cuenta los problemas que ha habido más que a nivel político entre Colombia y Venezuela y es superior en cuanto a valores la diferencia es supergrande	constantemente nos están exigiendo lo del cumplimiento de metas e indicadores, entonces toca estar pendiente de todo eso, ahora la ley con el sistema obligatorio de calidad a nosotros no exigen cumplimiento de unas metas, oportunidad en la atención al usuario, tener a usuario satisfecho, eso nos lo exigen, anteriormente era un plus de las empresas ahora no es un plus es una obligación de las empresas y como prestadoras de salud cumplir con eso, entonces tenemos que estar pendientes de esa situación			
Ángel Anibal Rosero Burbano	De lo que yo estoy acá la ciudad me parece que en la parte comercial es buena, tiene un auge	Con la firmación de los tratados que se han hecho con la	Esta empresa empezó pequeña, ha ido creciendo eso le ha dado un auge de pronto un poquito más de	Nosotros la verdad no trabajamos con créditos, pero pues por lo que he escuchado algunos si son	Todo, totalmente porque vamos de mano con la tecnología, lo que antes lo hacíamos	Somos una empresa constituida legalmente por ende los impuestos que pagamos han contribuido

	comercial muy bueno, simplemente que se ve un poco disminuida por los altos costos a veces de vivienda de arrendamientos, de transporte, muchos factores que a veces influyen en el comercio, pero en sí la ciudad de Pasto es el motor del departamento de Nariño en la parte comercial a nosotros nos ha ido muy bien de hecho al principio fue duro pero luego si ya tenemos nuestra propia clientela, nos ha ido muy bien.	China, con Estados Unidos, más que todo en algunas situaciones ha perjudicado, se ha visto perjudicado el departamento de Nariño, en los campos de lo que es lechero, papero, más que todo en el agro, pues a nosotros los de los metales diríamos que no porque nosotros tenemos la riqueza y lo que hacemos es vendérsela a ellos, el oro.	organización, darle ya un vuelco total, sería expandirnos en otras partes eso sería, pero del resto las cosas nos han funcionado y nos ha marchado bien. Nos toca todo, pero principalmente en la parte financiera, los procesos también, en talento humano también, siempre estamos tratando de estar pendientes de cultivar a nuestros empleados para que aprendan más y cada día se aprende	muy usureros lo que te prometen no te lo cumplen, eso es lo que miro la falla a veces dicen por prestarte un dinero le vamos a cobrar por intereses y cuando empieza a pagar las cuitas y no es así, a usted le están cobrando otro interés más alto, entonces los bancos eso a uno no le explican.	de una manera hoy en día a través de la tecnología lo hacemos de otra y más rápido eso si lo hemos comprobado y los proceso que hacemos nosotros aquí en el laboratorio y en la empresa han sido excelentes y nos han sido de muchísimas ayuda.	también a la ciudad, se ha visto de hechos nosotros somos muy cumplidos en eso, en el pago de impuestos, de servicios, en todo lo que tiene que ver con los recursos que van a la ciudad en los aportes los ha hecho a la empresa sayco y acinpro el mejoramiento de la ciudad en todo eso hemos sido muy cumplidos
Brigith Pantoja	Ahorita en Pasto en cuestión de construcción le ha ido muy bien, pero yo pienso que cada uno de nosotros es que tenemos que meterle el empuje de nosotros depende la economía y la subsistencia, yo creo que cada uno debe luchar y no dedicarse a quejarse de la economía porque aquí está muy difícil y no solamente aquí a nivel de Nariño sino a nivel nacional el desempleo pero igual pienso que uno tiene que arriesgarse, tiene que salir, tiene que buscar y de igual manera uno sale adelante con trabajo de lo que uno	Yo pienso que aquí en Pasto debería de haber una alianza de empresas porque la demanda es grande cuando se hace comercio exterior o sea se piden por decir algo una publicación yo pienso que no va abastecerse y entonces con otras empresas el producto puede salir y	Yo creo que todo es importante, en general los procesos yo creo que cuando llega el cliente la atención y el proceso de trabajo para dar calidad al producto para dar entrega al producto eso es importante porque eso es lo que nos vende a nosotros, el servicio, la calidad y la entrega oportuna.	La verdad nos ha ido muy bien con los bancos, yo pienso que desde que inició mi papá la trayectoria, los años, creo que eso nos ha valido para que los bancos nos den credibilidad a nosotros financieramente, o sea la empresa es bien conocida y nos ha ido muy bien. Las tasas de los bancos son altas, uno siempre busca la mejor, uno eso es lo que espera que el gobierno hiciera otra cosa, el gobierno dice que quiere que a las empresas lleguen más personal, que empleen más, pues uno también quisiera hacer lo	La tecnologia es importante, aquí, utilizamos muchos sowftware. La adquisicion ahora toto se lo hace a travez del internet.	Pues iniciando dando empleo acá y el reconocimiento que tiene la empresa también ayuda a la economía del departamento de Nariño.

	hace es lo que logra	quedar bien en otro lado.		mismo, pero hay muchas cosas que también toca pagar que son altas.		
Edwin Chingual	No, Pasto es una ciudad intermedia supuestamente que no hay fuentes de empleo, la mayor fuente de empleo porque nosotros lo estamos analizando en el POT y nos reunimos los gremios entonces por ejemplo los comerciantes dicen que ellos son la mayor fuente de empleo en la ciudad, los arquitectos, los constructores decimo que el mayor fuerte aunque no es la mano de obra calificada, decimo la construcción del resto usted sabe más que yo, pero la fuente de empleo aquí son los políticos que si es amigo de Myriam y del porky entonces tienen empleo del resto no y del resto n hay una representativa que produzca empleo, aquí las pequeñas industrias empiezo con electromillonaria que es la que da más empleo en venta de productos, entonces hay mucho desempleo, los ingresos en Pasto son muy bajos donde lo ve uno por ejemplo a la hora de un avaluó hay mucha gente que les niegan el crédito	-	A todo	Al menos en el campo de la construcción el año pasado hubo hartísimo crédito y hay hartísima construcción porque los intereses bajaron y el banco tenía unos subsidios para vivienda nueva básicamente porque eso la construcción a nivel nacional es uno de los campos que genera más empleo entonces se les facilitaba el desarrollo de la construcción se va a crear empleo todo eso que el gobierno ha sacado de vivienda gratis no es tanto favorecer a la gente es favorecer al empresario constructor que genere empleos, un edificio genera empleos directos 30 e indirectos 70.El crédito es caro pero como le digo si han rebajado.	Toda, es muy importante.	Generacion de Empleo

	porque no cumplen con los requisitos mínimos de fuentes de ingreso para acceder un crédito. Crear empresa es otra circunstancia son los grandes requisitos que exigen la alcaldía, la cámara de comercio, ahora los impuestos que tienen, todos los requisitos que exige cámara de comercio por ejemplo los seguros, los impuestos que se paga un constructor lo que nos estamos quejando nosotros es que el POT que es el plan de ordenamiento territorial exige fuera de los impuestos que pagamos por construcción están pidiendo unos impuestos adicionales que para el constructor son muchas cargas, entonces hay muchos proyectos que se dejan de hacer y usted deja de hacer un edificio de 4 o 5 pisos, entonces se pierde mucha mano de obra directa e indirecta solo por los impuestos que toca pagar.					
Frank Fajardo Romo	El departamento es rico en recursos, en talento humano, pero hace falta mucha inversión en el sector comercial, industrial, debido a las políticas gubernamentales	Es una buena oportunidad para mi empresa está proyectada el crecimiento hacia los países	Dentro de las empresas normalmente se tiene en cuenta muchos aspectos, para mí dentro de la experiencia que he tenido hay dos cosas importantes que se debe tener en	Los costos financieros normalmente son altos pero son necesarios para tener buenos contratos, veo que comparado con otros países la política bancaria es deficiente		Mi empresa le aportado básicamente en dos formas, la primera todas la empresas deben crearse intentando mejorar lo que existe actualmente en ese sentido crearte espacios lo

	nacionales y a nivel local también se ve que no hay una motivación directa al emprendimiento por parte de las instancias locales, sobre todo a nivel nacional se encuentran varias oportunidades en cuanto a financiamiento de proyectos como es el Fondo Emprender, Venturas y otras empresas que promueven el emprendimiento	suramericanos como es un servicio innovador en construcción, nosotros basamos los servicios en el diseño 3D computalizado entonces des obras pequeñas ha causado una buena recepción en la clientela y sobre todo como insisto en los estratos altos, estratos bajos pues normalmente no tiene la cultura de la planeación y no tienen los recursos para pagar lo que cuesta este tipo de beneficio tecnológico.	cuenta ya en el desarrollo de una empresa, el manejo de talento humano porque los procesos funcionan gracias al talento humano si hay una buena selección los procesos fluyen el personal está motivado no es necesario controlarlo y va haber calidad en la prestación de servicios, otros aspecto es la minimización de errores como es una empresa enfocada hacia la calidad y que presta servicios diferentes enfocados y diferenciados por la calidad se tiene que tender a reducir los errores mucho a parte de esto dentro de la parte administrativa, yo hago mucho énfasis en la planeación, es necesario hacer una muy buena planeación para poder ejecutar los procesos de una manera real con planes de contingencia teniendo en cuenta eventualidades pero acercándose mucho a la realidad hay muchas empresas y la mayoría de los fracasos empresariales se dan porque no se visualizan previamente grandes obstáculos que tiene el mercado para la ejecución de los proyectos empresariales.	debido a los altos costos, no hay apoyo al emprendimiento, inclusive se convierten en barreras muchas veces para los emprendedores, en nuestro caso hemos manejado inclusive cuando nos toca manejar pagos por transacciones se le dice al cliente que debe asumir los costos bancarios porque en muchos casos son muy altos.		que ofrece es un servicio de construcción, adecuación, mantenimiento, basados en la planeación y participación profesional en todas las obras, es así que utilizamos diseños arquitectónicos, diseños 3D realistas para que los clientes sepan, conozcan de una manera muy real como serán los resultados de la obra que ellos desean cuando es necesario se hacen los ajustes desde el computador antes de invertir, normalmente este servicio no encuentran los clientes con este servicio hacen las cosas y luego dicen no me gusto o no era asó como quedaban los espacios quedaban diferentes no distribuidos como querían, entonces mi servicios aporta en ese sentido de calidad definiendo unos parámetros que le permiten planear muy bien al cliente y al ejecutor de la obra, en segundo lugar el aporte es en el aspecto para la generación de empleo, generamos empleo tanto a nivel profesional como técnico y con mano de obra no calificada, el nivel

						profesional con arquitectos, ingenieros, diseñadores industriales, diseñadores gráficos y a nivel de mano de obra no calificada son los maestros de obra y los ayudantes.
Hugo Armando Medina Chaves	Económicamente digamos que ha avanzado, yo veo a la ciudad un poco más en infraestructura, la veo como un poco más desarrollada a nivel de empleabilidad con los estudios que se tiene en el mercado, la situación pues laboral del departamento no es la más adecuada y frente a la economía desde el punto de vista jurídico con los asuntos que yo he tratado sobre todo hemos tramitados muchos asuntos en la parte costera por monocultivos es decir solamente producción de palma, producción de aceite, entonces con esa forma de producción se podría decir que se está extinguiendo en Nariño la posibilidad que tenían los campesinos de producir otro tipo de cultivos monocultivos que a la final degrada la tierra, degrada al campesino y digamos que en la zona costera no es lo ideal eso lo conozco desde el punto de vista jurídico, pero si me	Realmente el comercio exterior no lo manejo muy bien, pero tengo cierto tipo de estudios frente al tratado de libre comercio en lo que respecta al derecho del trabajo, el impacto que tienen las cláusulas de los tratados de libre comercio en estabilidad de los trabajadores en negociación colectiva en derecho sindical, pero que conozca muy a fondo cual es la consecuencia que se genera por el comercio exterior y el impacto económico que pueda tener en	Digamos que al inicio cuando comienza su empresa la rentabilidad es como lo que uno menos mira lo que uno quiere es trabajar, ya en este momento en gran parte de los casos que entran ya los analizamos que tan rentables son y porque, porque hay mucho gasto, gastos en arrendamientos, gastos son 4 abogados que hay que cancelar, 2 secretarias y 2 personales de revisión extras, entonces primero la rentabilidad, pero paralelamente a la rentabilidad como se puede apreciar somos personas muy jóvenes y tenemos como una línea muy buena en cuanto al manejo del personal, entonces lo pondría en la misma línea el talento humano si, impulsar a los abogados que estén con nosotros que las personas que estén trabajando desde la universidad pues al final sean personas que aportan a la firma y	Nosotros manejamos aquí dos bancos Av villas y donde tenemos la cuenta tanto personal de cada uno de los socios como la de la sociedad y tenemos otra cuenta en el banco de Occidente, digamos que en cuanto a la atención es buena, pero ya digamos lo que dentro del sistema como tal todo lo que uno tiene que cancelar por concepto de IVA es enorme la devolución que a nosotros nos hacen al final de todo el IVA pues al final no compensa todo lo que uno ha gastado, es cantidad lo que se gasta, pero en cuanto a la atención en los bancos es buena, los impuestos que cobran son demasiados lo que se nos va por el uso de las tarjetas es excesivo y eso que antes nosotros manejábamos chequeras y entonces dijimos no más chequeras porque eso era un gasto, o sea que si yo hago la cuenta de todo lo que hemos tenido que gastar en bancos por	Esenciales la mayoría de tropiezos que uno encuentra dentro de las empresas de abogados es la forma en cómo uno puede sistematizar un archivo, la forma en cómo me podría comunicar con los abogados que están en otros departamentos, están en otros municipios, entonces la tecnología, no tenemos los grandes software pero si tenemos las herramientas que nos permitan tener r un archivo supremamente ordenado y manejar como a la misma vez los documentos que tan manejando los abogados en otra parte del departamento, tenerlos nosotros a mano, scanear todo, aquí tenemos casi todo el archivo de nosotros aparte que está en físico pues también está todo en medio magnético y eso ha costado eso tiene un	Digamos que desde el punto de vista jurídico, uno se mueve en diferentes ópticas desde asesor jurídico de una entidad estatal hasta demandante de la entidad estatal, o sea demandar en contra de la entidad estatal, pero sobre todo yo he visto que repercute nuestra actividad sobre todo en trabajadores, en conformación de sindicatos, hemos visto que ahí hemos tenido un gran avance, pero para los trabajadores merecedores servidores públicos del estado, entonces ahí hay un gran impacto que al final es oneroso para la entidad estatal, pero benéfico para los trabajadores desde el punto de vista de litigio, pero ya como empresa lo que hablábamos con anterioridad y es los aportes que uno realiza en los parafiscales Salud, SENA, Caja de Compensación Familiar e Instituto Colombiano de

	preguntan por la ciudad de Pasto digo la infraestructura pero en cuanto a empleabilidad no superamos los topes como mínimos.	otros tipos de aspectos no lo que tenga que ver con derecho en trabajo si pero en lo demás no.	nosotros como aportar con ellos, entonces sería la rentabilidad y el talento humano y digamos que subsiguiente seria el cumplimiento de objetivos porque la mayoría de riesgos que tienen las empresas de abogados es llenarse de casos y no hacer nada, entonces nosotros si tenemos acá ya comenzamos desde el mes de febrero comenzamos con niveles de estandarización es decir con la finalidad de que nuestra firma algún día sea acreditad, entonces con procesos muy claros pero estamos todavía iniciando, pero para llevar apenas 3 años formalmente en el mercado hemos tenido muy buenos rendimientos, tenemos muy buenos clientes y tenemos una rentabilidad buena.	servicios complementarios hay mucha platica que se fue. En cuanto a financiación preferimos nosotros realmente no coger con bancos, suena un poco irrisorio pero a nosotros nos salió más económico adquirirlo con cooperativas que con bancos, entonces nuestros créditos financieros han sido con cooperativas no con bancos.	costo elevado pero lo tenemos así, porque eso nos lo exigen para acreditarla para certificarla.	Bienestar Familiar sería lo que nosotros aportamos con tal.
Javier Gómez Hoyos	Pienso que el departamento ha desarrollado últimamente muchísimo con actividades agroindustriales, lo cual hace que se genere poca mano de obra directa y se hace mucho comercio es tremendamente comercial en todo, lo único que debería hacerse es una agroindustria reunirse 2 o 3 empresas, la actividad es fundamentalmente su	Aquí somos muy atrasados, realmente Pasto no ha logrado desarrollar una actividad grande industrial para poder desarrollar el comercio exterior porque el comercio se desarrolla cuando uno	Depende las empresas, en esta es cumplimiento de objetivos yo trabajo todo con objetivos y mis empresas son con objetivos esta si es dedicada a la construcción, hacer una obra terminarla y armar otro proyecto para otra obra con los objetivos muy claros, en las otras empresas allá si manejamos mucho más el personal porque son otro	Son multinegocios los bancos, son multinegocios en el sentido de que si no son bien respaldados difícilmente puedes tener una buena capacidad de crédito, tiene que tener un buen respaldo, hoy en día en este negocio ha cambiado mucho porque te están exigiendo completamente para vendido todo entonces no es fácil primero tiene que	Estamos muy atrasados en la parte de computadores hay algún adelanto y porque tiene afluencia pero en las empresas en general tienen una tecnología muy poca, yo viajo cada año a las ferias de exposición en madera y uno encuentra muchas cosas nuevas pero a unos costos q que el	que el medio de aquí no me da para una maquina de 1.000 millones, el mercado es pequeño.

	comercio lógicamente que la construcción es una empresa muy grande debido al desarrollo de las otras actividades porque la gente necesita tener un modo de vivienda y todo se centra en eso, entonces nosotros ya finalmente los constructores terminamos sirviendo a la gente, pero yo pienso que lo fundamental es tener otras actividades que generen ingresos para que la gente pueda adquirir su vivienda, en cuanto a infraestructura también el departamento está un poco quedado y las gestiones de estructura desarrolla mucha actividad lo cual genera dineros a las personas y a pesar de que últimamente se ha hecho algo con los puentes y con levante queda generalmente pequeño el tamaño de la ciudad	tiene una empresa grande y arranca a exportar o importar aquí realmente yo veo muy poco, nosotros trabajamos mucho en exportaciones y es mínimo lo que se produce en el departamento porque no hay ni la infraestructura ni la capacidad técnica y eso es lo que fundamentalmente en la parte de la agroindustria debería de haberse encaminado el departamento pero no lo ha hecho durante tantos años.	tipo de actividades diferentes donde se necesita más capacitación, entonces cuando se requiere acudimos a la mano de obra local.	arrancar para vender como se dice con todo y luego arrancar con el crédito entonces en este momento nosotros tenemos dos créditos pagados porque las ofertas no llegan ni al 20% y están exigiendo el 30% y 40% entonces es muy difícil como le digo uno tiene que arrancar con sus propios recursos. Y las tasa de interés como le parecen? En este momento para la construcción están bastante bajas para constructores y para lo comercial están muy altos.	medio de aquí no me da para una maquina de 1.000 millones, el mercado es pequeño. En construcción tenemos alguna mano calificada, pero nunca es como la de las otras ciudades por ejemplo yo he construido bastante en Bogotá y en Bogotá la mano de obra es mucho más calificada, claro que los obreros son más costosos pero en la calidad de los acabados es mucho mejor, además tienen mejor tecnología e insumos, eso es otro problema aquí en Pasto los insumos si hay mucho pero cosas técnicas o muy buenas toca ir a traerlos a otra parte.	
Jorge Martíne	Pues las condiciones hay buen manejo hay buenos recursos para la capitalización del departamento y más que nada para el municipio pero se quedan cortos en la ejecución, se quedan cortos porque hay conocimiento de que hay muchos campos que manejan buenos desembolso, buenos recursos, pero el mismo	gracias a Dios no nos ha afectado directamente, no nos hemos visto afectados en esa parte tenemos conocimiento de empresas grades que directamente se han visto golpeadas por	Nosotros el área que más trabajamos son la minimización de errores que pasa con esto al trabajar con empresas del estado son duros, los cuales están muy controlados por diferentes entes de control, entonces el margen de error tiene que ser mínimo obviamente se cometen errores, pero tenemos que estar en nuestro	En ese sentido en el mejor de los casos seríamos partidarios de no utilizar los servicios que ellos prestan, los atropellos que cometen ellos son grandes, uno se ve fracturado en la economía, cuando ellos ofrecen su servicio en el momento de adquirirlo vienen otras cosas, otros costos, otros servicios agregados ahí que a uno le están cobrando, pero uno	La tecnología para nosotros es vital en el desempeño de nuestras funciones, nuestra razón social la creamos de tal manera que nosotros podamos ofrecer servicios contables y software de la misma área porque razón la parte tecnológica que ahorita nos tiene trabajando prácticamente al cien	En la parte del desempeño si es directo a la sociedad porque nosotros estamos prácticamente administrando unos recursos que se le asigna a una institución donde se beneficia, estamos hablando de la población más vulnerada porque desde que se nombraron recursos de gratuidad como te digo han sido muchos los seguimientos y

	desconocimiento de las áreas, cultural, financiera, se desconoce lo que se está manejando por ese ende la gente no maneja, no aplica, entonces no apela.	esa apertura económica por no estar preparados para enfrentar una competencia de esa magnitud porque lo que miramos nosotros es que se abrieron las puertas a comerciantes de todos los países vecinos y la economía de nosotros digamos nuestros productos lo que nosotros hacemos quedó por debajo de lo que se venía trabajando entonces la mayoría de empresas y digamos los pequeños empresarios se han visto forzados a reducir productividad, costos, planta de personal y en el peor de los casos a cerrar.	desempeño enfocados a cometer en menor cantidad los errores o sea lo menos posible porque un error de nosotros significa un problema muy grave para nuestros clientes.En la cuestión de talento humano somos una empresa pequeña que el manejo es prácticamente personalizado para el cliente y es una empresa por decirlo así familiar donde cada quien contamos con personal muy autoregulado, muy centrado, muy profesional, entonces esa es una parte en donde nosotros nos sentimos muy tranquilos, delegar funciones sin la preocupación de decir me van a responder o no, simplemente nosotros delegamos la función porque somos muy profesionales en eso y conocedores del campo, igual no se nos da el problema de rotación de personal por ese mismo sentido somos pocos trabajamos a nivel personal y tenemos ese chance de apoyarnos y asesorarnos entre nosotros y todo en relación al buen funcionamiento de la empresa y la satisfacción del cliente.	por la urgencia del servicio no es que no le preste atención pero dice bueno del ahogado al sombrero pero busca por decirlo así entre todos los malos el menos malo	para nosotros ha sido un pilar enorme hemos tenido la opción de desarrollar un software contable especializado en instituciones educativas donde el trabajo que lo estábamos haciendo prácticamente en un día nos lo reduce a horas de trabajo entonces para nosotros eso ha sido una herramienta muy útil, igual pues está dentro de nuestros servicios y en la posibilidad tratamos de aprovechar al máximo lo que maneja el departamento porque si hemos sido muy limitados o sea nos hemos limitado en muchas de las veces con instituciones que quedan dentro del departamento pero fuera del sector urbano hay muchos sectores que no cuentan con el servicio de internet para trabajar con ellos nos toca netamente manual, el trabajo meramente manual.	los ojos que se han puesto encima de estos dineros, entonces el aporte que nosotros hacemos es velar porque estos recursos que el estado está generando para las instituciones públicas se ejecuten de acuerdo a lo que la ley ordena.

José Fernando Viteri Muñoz	Pasto es un mercado para un empresario es un mercado competido bastante competido en el área que nosotros desarrollamos hay bastantes empresas de construcción, nosotros vemos un potencial fuerte en la parte de consultorías donde digamos hay un espacio más grande en la parte de interventoria en toda la consultoría de agua potable, saneamiento básico, todo lo que es ingeniería dentro del tema del recurso hídrico ambiental vemos que hay un potencial fuerte, entonces nosotros por ahí buscamos más como trabajo en el tema laboral. Pasto en este momento hay un auge fuerte en la parte de construcción, que es lo que más está generando empleo, digamos en el tiempo que tenemos la empresa ha sido difícil el mercado hemos tenido un solo trabajo donde hemos podido emplear pues a trabajadores de mano de obra no calificada más que todo obreros, oficiales, ahí es donde nosotros visualizamos esta el mayor potencia o el mayor número de gente	para nosotros en el comercio exterior hay unas ventajas que uno puede buscar otros socios digamos de afuera que vengan a buscar gente que está acá dentro, digamos que la ventaja es que viene gente de afuera que amplía digamos el conocimiento o la visión para poder hacer otros trabajos pero tiene una desventaja de que se vuelven empresas muy grandes que absorben a todas las pequeñas, por ejemplo aquí a Pasto ya están llegando empresas de chilenos, españoles, todos los que han llegado de Bogotá están buscando mercados acá en Pasto, todas las obras	La fortaleza nuestra es que tenemos el conocimiento somos preparados y tenemos nuestros estudios pues lo que más le trabajamos es en la parte del talento humano o sea el de tener unos buenos consultores igual el fuerte digamos de la empresa es la gerencia e interventoria de proyectos, nosotros somos más fuertes en eso que en construcción, en construcción se requiere digamos una capacidad financiera más alta, pero no digamos lo que más cuidamos es el talento humano, igual pues yo digo que al interior de las empresas así sean pequeñas pues igual estamos en proceso de formación respecto al tema de gestión de calidad o sea organizan los procesos, todo lo que tiene que ver con el mapa de procesos, los procesos instructivos, los formatos, la organización de la parte administrativa para saber más o menos como está funcionando la empresa.	Con los bancos es difícil, pero igual es una fuente de financiación o sea digamos para conseguir los créditos uno necesita también capacidad de pago y eso no lo tiene todo el mundo por lo general si a nosotros nos han prestado yo trabajo mas con una cooperativa que fue creada hace muchos años que es Coomeva o Bancoomeva conmigo ha sido ha ido muy de la mano mía y pues nos han facilitado recursos para cualquier necesidad que ha tenido la empresa, igual no son recursos grandes, nosotros manejamos un cupo activo manejamos unos créditos de libre inversión pero no altos porque igual toca demostrar capacidad de pago uno tiene que ver muchos contratos para poder pagar pero el mercado financiero no es fácil o sea por ejemplo uno va a los otros bancos y no es fácil uno hay que demostrar capacidad de pago y por lo general a pesar de que se han disminuido los papeles que piden para un agricultor es muy difícil acceder a un crédito tiene que él mirar y buscar para arrancarlo con alguien más para que le	En Pasto hemos avanzado claro que es importante o sea el tema de internet uno de la casa ya puede manejar todo, uno con un celular, con un computador, una conexión a internet y con eso manejas todo, no hay ni necesidad de salir porque hasta los impuestos los paga por páginas web, igual aquí se puede ofertar trabajo, lo importantes también es salir, lo importante en las empresas es más que crearlas mantenerlas, crear uno la crea pero mantenerlas conseguirle trabajo uno puede estar por afuera consiguiendo trabajo y puede estar desde su casa con toda la tecnología que existe buscando trabajo. Y a nivel de Pasto como lo ve? Pues aquí hace falta, yo estaba mirando que en otras partes ya están en lo de zonas digitales, tienen acceso a internet, pues entonces nos falta esa parte, pero en parte hemos avanzado, pero digamos nos hace falta	Nosotros le hemos aportado, pues tuvimos ya un contrato con una empresa que se llama Alcanos son los que están instalando las redes de gas nosotros ya hicimos un aporte digamos que más que un aporte es más de trabajo porque digamos el aporte lo hace Alcanos que son los que están instalando las redes de gas en la ciudad de Pasto y los barrios surorientales eso es un aporte, nosotros en consultorías, nosotros hemos trabajado planes de vertimiento hemos hecho un aporte en la parte ambiental hemos hecho consultorías en planes de vertimiento, en recibos sólidos hemos hecho consultoría todo lo que tiene que ver con saneamiento básico, agua potable, entonces es un tema más ambiental con los municipios.

	empleada porque Pasto más que otras ciudad Pasto se dedica mucho a la informalidad, aquí hay mucha informalidad si uno ve digamos el mayor porcentaje de empleo esta generándolo la informalidad que es la venta ambulante de que es el trabajo de los vendedores de los mercados, todo el sector agrícola, los campesinos vienen a vender sus productos al mercado y digamos en el empleo formal Pasto no tiene industria, las industrias son muy limitadas, pues hoy el mayor generador de empleo es la construcción todos los que están construyendo, haciendo obras de acueducto, alcantarillado, de construcción son los que generan empleo.	grandes por lo general nosotros los ingenieros no vamos a tener acceso o sea no vamos a tener ninguna oportunidad porque los requisitos financieros son muy altos y pues nosotros nuestra capacidad financiera no es muy alta es limitada entonces ahí tienen la oportunidad las empresas que vienen de afuera y lo que están haciendo aquí es que las empresas grandes que está radicadas en Bogotá se están aliando con esas empresas grandes y se están ganando todos los contratos es más tienen la oportunidad de ganarse los contratos de		puedan hacer un préstamo pero no es fácil. O sea es más fácil para emprendedores nuevos? Sí, digamos que demuestre capacidad de pago que el negocio sea importante y que sea de libre inversión te prestan, entonces uno va y le dice mire me va a salir este contrato entonces ellos miran la capacidad de pago. En cuanto a tasas de interés y costos que opina? En este momento las tasas están bajas como la inflación ha bajado tanto entonces digamos las tasas están más bajas, para construcción te prestan pero hay que tener el lote, hay que tener el proyecto bien formuladito, bien hecho y que en el papel demuestre que el proyecto es rentable y que el proyecto va a pagar el crédito eso pues esos crédito también están para los constructores grandes.	promocionarnos más que nos conozcan más en tecnología pienso que es más utilizada pues así como la usan en Medellín, en Pereira que están mucho más avanzado podemos usar nosotros, por ejemplo Pereira es una ciudad como de 170 años nosotros somos una ciudad como de 560 años pero por ejemplo toda esa zona cafetera, Medellín nos llevan una ventaja grande por ejemplo las empresas todas tienen portales en la web, manejo con sus cámaras de comercio bastante grande, aunque aquí si ha avanzado la Cámara de Comercio han hecho un papel importante pero nos falta Pasto y Nariño tenemos más potencial que el eje cafetero tenemos fronteras, tenemos mar, diversidad de climas, podemos hacer turismo bien fuerte, mucho más que esas partes, pero nos falta dinamismo e inversión.	

		avante de empopasto, contratos que saque el invías los que saque invías de cuarta generación de concesiones también se los van a ganar las empresas muy grandes entonces nosotros vamos a terminar en auditorias de cosas muy pequeñas o de directores de obra o residentes porque no vamos a tener la oportunidad de otras cosas más, es más como una amenaza que tiene lo que te decía la ventaja es que uno tiene oportunidades de trabajar con una empresa grande pero no más, si uno se va a allá a ganar un contrato no porque los requisitos son muy altos y son				

		para empresas que tienen una capacidad bien alta y eso son los expandidos que están viniendo a invertir acá, igual en Nariño ya llegaron aquí ya llegaron.				
José Mauricio Comto	Un gran futuro, muy bien, parece que fuera santista y no lo soy, pero la verdad este gobierno le ayudado mucho al departamento y a la economía en general por lo menos en mi profesión yo veo porque de la empresa nuestra la construcción mueve mucho, muchísimo mano de obra, contratistas, obreros, transportadores, que el cemento, que el ladrillo, los que traen las cosas los que importan, etc., es mucha la gente que vive de la construcción y uno ve que la gente está ocupada es más se llama obreros y comprometen para dentro de 8 días, 15 días, por ejemplo es bueno que se invierta en construcción y no en la guerra, la verraquera. La capacidad de adquisición de la gente nuestra como al fin y al cabo estamos nosotros en desarrollo	Hay que mirarlo porque necesariamente este desarrollo se da no solamente en Colombia, en muchos países y entonces hay que buscar mercados no solo acá sino por afuera, hay empresas constructoras que tienen trabajo en el exterior, empresas que se fundan en el exterior con capital colombiano y son empresas grandes.	Todo lo que nombró es importante, en la parte administrativa es fundamental usted puede estar muy bien financieramente pero si no majea bien, si no administra bien, un fracaso, si no administra bien el recurso humano teniendo el capital fracasa, todo es importante aunque a veces unas más que otras pero todo es fundamental, si usted se endeuda más de la cuenta no puede manejar los recursos por que se desvían ya que tiene que pagar las deudas y no puede invertir todo, entonces todo, todo es importante. Y en su campo? Los procesos son fundamentales en construcción, hay que saber organizar las cosas porque de eso depende que usted no tenga	Hay unos que están mejor que otros porque en los bancos también se especializan, hay unos que les ponen más atención en el cupo de la construcción, hay otros que no les interesa sino que les interesa los créditos por libranza, les interesa que la gente ahorre plata donde ellos, entonces tiene más intereses en captar dinero, otros les interesa otras cosas, a mí me gusta el Banco de Colombia está trabajando con un criterio muy amplio en cuanto a las empresas, bueno, ágil en todo, por ejemplo en crédito a compradores buenísimo está trabajando Davivienda, por eso le digo que se especializan en diferentes cosas, usted trabaja con el que lo atiende bien.	Importante en el campo nuestro, es importante pero nosotros tenemos un capital en Nariño que es el capital humano, el obrero nariñense es una maravilla, el obrero nariñense es mejor que el campesino nariñense, en mi campo de construcción el albañil, el plomero, el que dobla hierro, es un tipo que trabaja con generosidad, cumplido, le gusta el trabajo, es generoso en su trabajo así no es el campesino nariñense hay una gran diferencia en ese patrimonio entonces en la tecnología nosotros hemos sabido reemplazar esa falta de tecnología por falta de recursos con el capital humano, en la construcción no tenemos grúas pero	Trabajo, fuentes de trabajo y haciendo buenos proyectos, cuando uno construye todo lo que uno hace está construyendo un poquito de ciudad y si lo hace bien estamos haciendo una buena ciudad con los recursos que tenemos que lamentablemente son limitados.

	somos un país en desarrollo y aparte de eso somos un departamento relativamente pobre en algunas cosas por que cuando estuvo el cuento del DRFE ahí si salió la plata, pero somos malos para hacer empresa, somos egoístas con la ciudad y todo, pero digamos que tenemos recursos limitados, la capacidad de compra.		desperdicios, si maneja bien esos procesos construye más rápido, en construcción el tiempo es fundamental porque hay costos fijos que siempre se dan y si usted construye con esos costos fijos construye más, esos costos se diluyen y se difieren, si tiene personal que le maneje personal y proyectos esos costos se dividen entre 3 y no en uno, entonces, esos procesos son fundamentales, la gente tiene que trabajar contenta, para que rinda, para que produzca, la amabilidad con el empleado es fundamental, la parte humana, la época del patrón negrero no es humano y no da resultado, si miramos la parte económica no da resultado porque la persona no rinde bien.		tenemos unos tipos que levantan bultos y los llevan arria con todo el amor; claro que ya vamos a tener grúas pues lo vamos hacer más rápido y se facilita pero la tecnología es importante pero al lado de eso está el capital humano	
Luís Miguel Unigarro	Realmente esa es una de las cosas que más motiva para abrir mi local, ya estoy visitando centro porque como yo estudié en mi colegio acá me doy cuenta que la evolución es grandísima, antes aquí el comercio era muerto, la gente cerraba a las 6:30 y	la ventaja nuestra es el diseño, entonces no estamos sujetos a que en otras partes vendan más barato y todo porque ya radica en el	Yo estoy dedicado a la parte comercial, yo soy el que visito los clientes, si los clientes llegan acá yo me voy con ellos, les asesoro en la parte del diseño y ya estoy pendiente en la ejecución de las obras, o sea como nosotros aquí se empezó	como yo estudie finanzas y estuve en el sector financiero me parece que es el sector más ladrón de Colombia, porque sinceramente no ayudan a la economía del país, ellos siempre muestran reportes de que el sector bancario creció en mil de millones	Mucha pero como le contaba aquí todo se relaciona a la tecnología, los sistemas de seguridad, hay muchas cosas que aquí no se ven, el tema de iluminación led, también creo que es muy nuevo acá en	Ahorita llevamos ya cuatro proyectos y lo principal es que nosotros, nuestro valor agregado es que además del diseño y que la gente quede satisfecha se tiene que ver reflejado en las ventas del cliente no en mis rentas sino en las ventas de los locales que

	usted a las 8:00 de la noche no miraba gente en las calles y después de los 2 años que llevo aquí he visto que la economía ha crecido un montón por ejemplo la avenida los estudiantes está llena de cosas que antes no había, la zona de las cuadras, la zona de unicentro y la construcción que es lo que era más malo en la economía, para mí que Pasto pegó un salto bien grande en el sector económico y creo que la proyección de aquí a unos 10 años es muy alta. O sea que en la parte comercial si ha crecido? Para mí, si mucho. Y usted lo nota directamente en su negocio? Si porque aquí la gente viene a veces con un local que está vacío, entonces veo que hay mucha gente que quiere colocar su negocio, que eso uno a veces cree que es falta de empleo pero no, sino que por el contrario la gente está consumiendo mucho y entonces la gente quiere aprovechar eso y poner su negocio. Y en la parte industrial como ve al municipio y al departamento? Es un proceso lento porque como estamos	diseño de las cosas y puyes ya en materiales se consiguen aquí, la ideas es de empezar a importar unas cosas de la China que es de donde sale más barato para traer eso de herrajes metálicos todo eso ya tengo unos contactos en Panamá y todo para importar pero no creo que eso haga mucha influencia en Nariño porque eso lo importan a Bogotá y luego lo traen acá.	colocando cosas como punto de ventas pero aquí es raro que la persona llegue y se quiera llevar una vitrina sino que llegan y ven como el local bonito y entonces dicen yo quiero que usted me ayude a remodelar o a montar mi local, entonces yo me voy con ellos a tomar las medidas y les monto todo el proyecto entonces estoy más dedicado a eso y mis papas me están ayudando con la parte operativa y administrativa. O sea la administración no la hace directamente? Pues si estoy muy involucrado pero estoy tratando de delegar eso porque a mí me toca hacer muchas cosas, la idea es que esto crezca como empresa y no que se focalice solo en mí	de millones de pesos y nunca se ve reflejado nunca, porque las tasas de interés y las cuotas de manejo que manejan todo eso es quitarle el dinero a la gente y no volver una economía productiva, entonces me parecer que con contribuyen realmente a la economía del país. Ha intentado con préstamos? No, la verdad es que no he sido amigo de los créditos, ni prestamos, porque cuando yo consumo algo o quiero algo ahorro y me lo compro porque creo que la gente tiene mal pensado, una tarjeta de crédito o crédito porque les llega la plata y creen que la plata es de ellos y es plata que no es de ello y van a tener que pagar y otras veces les va a costar el doble. En cuanto a los requerimiento para las financiaciones como las considera? No eso cada vez se ha hecho más fácil porque el sector bancario se ha vuelto cada vez más competitivo y cometido, entonces a ellos entre más fácil la gente llegue a pedirles plata pues más fácil se lo van a otorgar que de pronto no llega a todo el sector pues obvio	Pasto que ya están llegadnos unas cosas pero todavía no se ven y en cuanto a la tecnología como la uso yo pues si se podrán dar cuenta todos aquí utilizamos un computador, aquí tenemos internet de 20 megas, toca trabajar con la tecnología porque facilita los procesos y hacen más fácil el trabajo.	yo monto porque sino nadie va a remodelar y la verdad es que los cuatro clientes que yo he podido asesorar sus ventas se han incrementado mucho, entonces ese sería el factor principal para saber que el desarrollo se está creando y además de eso traer ideas nuevas, si pueden ver yo acá tengo cámaras, tengo iluminación led, tengo este aparatico que es un Domotic donde desde mi celular puedo prender y apagar luces, abrir y cerrar puertas, yo tengo una alianza con Sitek que es una empresa de Cali muy grande que le ha puesto seguridad a empresas como Direct TV, Carvajal, Hospitales, al Cardio Infantil, entonces yo hice una alianza con ellos y básicamente traemos todo lo que ellos tienen acá a Pasto, a los mismos precios y damos servicio técnico e instalación.

	apartados del resto del país la parte industrial tiene que ir de la mano de la infraestructura para llegar a Pasto es muy difícil, para salir con productos de acá es muy difícil, hacia el Ecuador es muy difícil porque nos ponen trabajas para traer y exportar eso si hasta que el gobierno no se acuerde de ponernos buenas vías la parte industrial va a crecer muy lentamente.			porque necesitan asegurarse de que la gente les pague, entonces habrá mucha gente que no tiene los soportes y garantías que ellos piden		
Mario Cepeda	Siempre han sido precarias, de hecho a nivel nacional es uno de los departamentos más pobres de la región, del país digo y también yo creo que a nivel local, claro existen los recursos, pero muchos recursos están destinados a la renta más no a la generación de empleo, a prestación de servicios, están en el sentido de propiedades, de apartamentos, de fincas y básicamente fundamentado a lo que es la producción agrícola y pecuaria, si muy tradicionalista, Nariño es muy tradicional, muy conservador y me refiero también al tema mío, ahora por ejemplo Página 10 es un periódico, el único	Nosotros hacemos parte de la globalización de hecho esto es globalización lo que estamos proponiendo, lo primero que inició la globalización fue con tema tecnológico y eso es lo que estamos haciendo aunque en el tema económico también por ejemplo nuestra apuesta no es a las empresas locales sino generar publicidad o	Acá es fundamental el tema financiero para el movimiento de todo lo que generamos, pero lo que es fuerte, fuerte, es el talento humano eso es lo más importante, eso es parte de nuestra creencias de ver a la gente nariñense que es capaz de hacer muchas cosas y capaz de mostrar lo que hacen a nivel internacional y nacional y decir tenemos talento para hacer mucho, a veces no estoy de acuerdo con esa postura de que somos los olvidados del país, no el tema es diferente somos personas que podemos hacer muchas cosas y que el gobierno nacional nos vea u otros países nos vean que podemos hacer cosas y ya, pero es	Pues yo creo que siempre existen limitaciones, para mí no es, no lo veo como algo agradable o pensar en sacara un préstamo porque hay muchos limitantes, además los costos financieros en el país son muy altos, en Colombia los costos financieros o las ganancias de los bancos son las mejores entonces no hay una oportunidad para la creación de empresas o para el fortalecimiento de empresas porque ellos primero sacan sus beneficios, sus rendimientos altos y ahí si uno apenas está iniciando es muy difícil como adquirir un crédito.	Total para mí es la mayor fuente, redes sociales, todo el tema de aplicaciones, tener la visión ahí lo más importantes es tener la visión de que con la tecnología puedes llegar a cualquier parte del mundo hace poquito nosotros entrevistamos a una asociación de campesinos de cafeteros y les dijimos que esto era mejor que una empresa y dijeron bueno vamos los llevamos a la finca no creían mucho en lo que les estábamos ofreciendo pero después de que publicamos un currículo de ellos a estos	Recién va a cumplir 2 años, pero el mayor aporte ha sido en tener un nuevo servicio ustedes conocen que solo existe un periódico regional que es el Diario del Sur con una calidad pues no es de las mejores pero lo que nosotros hemos generado es crear un periódico con unas condiciones un nivel más alto pensando en que las personas son de un nivel alto de conocimiento, académico o por lo menos que las personas se interesen por generar unas o conocer más entonces generamos eso como que exista en los pastusos esa conciencia de que se merecen lo mejor de que en cuanto a instrumentos de comunicación merecen

	periódico digital que ofrece ese servicio, es un servicio de creación de conocimiento que hace parte del siglo XXI de la economía del siglo XXI es la producción ya de materias primas del siglo XV, sino ya producción del conocimiento que es lo que mueve todo el mundo, entonces es difícil entrar pero estamos abriendo el camino para lo que se trata por aquí todavía no mueve . Cómo considera la parte comercial y de infraestructura aquí en el municipio y en el departamento? Muy precaria tuve la oportunidad de vivir en Bogotá cerca de 8 años y se ve la transición, por ejemplo Perú básicamente su desarrollo, la exportación porque tienen la mirada hacia el pacífico, puertos, es una excelente economía en cuanto a la exportación, pero Nariño por ejemplo es visto hacia adentro, no tenemos, no aprovechamos lo que es el pacífico, no aprovechamos lo que es Tumaco, no aprovechamos la salida al mar, somos como encerrados en Pasto y no vemos más allá, si de pronto vemos vamos hasta	vender servicios de publicidad con empresas ya internacionales o por lo menos empresa que ya no están acá en Nariño, es básico no visto como comercio exterior sino como ya ser parte de la globalización no hemos visto eso todavía, como te digo no somos capaces de ver a Tumaco como un centro de desarrollo internacional, como comercio internacional, acá no se ve eso, pero para nosotros si es fundamental tener esa mirada amplia.	fundamental estar en Tumaco para nosotros.		señores los empezaron a llamar de España, Bogotá y empezaron a estar contentos, nos llamaron de la Empresa Nacional de Cafeteros a brindarnos toda la ayuda, entonces dicen que esto no ha sido cualquier entrevista, ya vieron el impacto que tiene las redes sociales, la tecnología que puede llegar a cualquier parte hasta el presidente puede verlo o cualquier otro empresario puede verlo en cualquier momento, entonces es como la red de contacto que se unan a esto, por eso estos señores son agradecidísimos conmigo, hace poquito ya enviaron a España café y es el más caro de Nariño.	lo mejor y los contenidos y lo que hagamos debe estar a la altura de ellos eso es lo que hemos hecho.

	Popayán, Cali, pero en el tema económico no nos abrimos hacia el mundo globalizado, entonces es una infraestructura precaria.					
Olga Benavides de Ocampo	La verdad desde el punto de vista agrícola da pena, porque yo no hablo por mi vereda en el Corregimiento Morasurco Verdad Chichatoy, pero si vamos para allá usted no ve prácticamente cultivos, no ve que estén sembrando papá o maíz o que los prados sean verdes y todo la tristeza es que la gente se está viniendo para la ciudad, entonces los jóvenes vienen a trabajar en mecánica, de porteros, construcción, celadores, mototaxistas, entonces el campo queda abandonado y si usted busca un obrero que le ayude a ollar o preparar no lo encuentra, no lo hay, entonces esas parte de pronto en los otros corregimiento sea mucho mejor pero en el que nosotros vivimos no.En cuanto a la Clínica? En la parte de la clínica como la vemos, hay una competencia hasta hace unos cuantos años existían unos 1.000 odontólogos ahora hay más de 1.000 odontólogos y no sé	Si hay una buena percepción lo bueno era que antes nosotros para acceder a un equipo lo hacíamos con empresas nacionales y todo ahora tenemos la oportunidad de importar nosotros directamente y es más mi hijo menor él tiene ahorita como 33 años y ha organizado con mi hija que vive en el Ecuador ha organizado otra empresa que tiene referente a bloques cerámicos y todo de odontología, entonces él hace las importaciones, entonces mis	Yo creo que los que usted enumero son importantes todos, y esos prácticamente están dentro de los objetivos estratégico de la empresa, entonces tenemos la parte financiera que es la columna vertebral de la empresa para estar mirando en qué estamos, cómo vamos y para dónde vamos, no es cierto, entonces para mirar la autosostenibilidad de la empresa, uno, dos sí decimos que nuestra atención es centrada en el cliente, estamos pendientes de los clientes mirando si ya terminó su tratamiento, hace cuánto tiempo lo terminó, le volvemos a llamar a él para hacerle atenciones de cortesía, mirar cómo está su tratamiento, como van las garantías de trabajo, porque nosotros damos garantías de trabajo de 2 años inclusive de 3 años de garantías de los trabajos que nosotros realizamos, son de personal idóneo talento humano idóneo, y pues los	Son terribles, pues yo creo que no todos pero 4 por mil pues está siempre ahí presente, igual el banco siempre gana pues de todas maneras que bueno que algunas ganancias algún momento los bancos las revirtieran a sus usuarios pero eso nunca sucede, varios de los usuarios hemos contribuido a las quiebras de los bancos pero cuando somos nosotros ahí no hay caso, entonces le quitan pues ellos cumplen con su misión y todo pero uno quisiera que esas tasa no fueran tan altas, los intereses, etc. Es fácil la adquisición de dineros en los bancos? Sí es fácil la adquisición de dineros es fácil, pero yo creo que entre menos uno utilice esas porque de todas maneras uno tiene que mirar ingresos, egresos de esa inversión y uno efectivamente puede requerir de esos bancos para hacer una inversión, pero entre menos uno pueda acudir a ellos es	Si es importante, pues nosotros siempre hemos estado a la vanguardia de la tecnología que se está presentando acá en la salud oral, entonces nuestro material, nuestros instrumentos, todo lo que nosotros utilizamos es supremamente costosos, muy costoso, entonces una pequeña pinza le puede costar 300 o 500 mil pesos, una pieza de mano le puede costar 2 millones o 2 millones y medio, pero nosotros siempre estamos a la vanguardia por ejemplo este scanner que se llama scan dental que es lo último que hemos adquirido vale 50 millones de pesos, el software que hemos adquirido para mayor manejo, para control odontológico, para ser amigables con la naturaleza no gastas tanto papel, también es un sistema costoso y	Pues nuestra empresa ha trabajado el tema de la responsabilidad social empresarial, yo creo que uno es dar la formación porque mi esposo es maestro en la parte de odontología a la formación de laboratorios y estas cosas han enseñado a odontólogos y a técnicos dentales entonces a esas personas que él ha enseñado han montado sus propios negocios y todo, entonces creo que es una ganancia y una contribución al desarrollo que tenemos en nuestro municipio, igual pues también con los odontólogos desde que teníamos nosotros una unida que fue la primera que tuvimos en el municipio de Pasto que fue la unidad de salud del tejar que fue la primera IPS creada como las de hoy porque antes no había le estoy hablando del 82 creamos una IPS que tenia salud oral, citologías medica, laboratorio clínico, lo teníamos en los

	cuantas clínicas odontológicas que se han creado aquí en la ciudad a más de las empresas grandes multinacionales que han venido a nuestro sector, entonces si tenemos una gran competencia con las empresas multinacionales, pero de todas maneras a pesar de eso notros no trabajamos con EPS, nosotros hacemos consulta netamente privada y nos hemos conservado en el mercado pese a las dificultades que se han tenido de orden ante todo de salud en este caso mi esposo, pese a todas estas nos hemos mantenido en el mercado, la gente ha reconocido el trabajo a nivel de la academia también fuimos certificado con el galardón de la clínica odontológica por la Asociación Internacional de Odontología Integral nos hicieron la entrega de ese galardón también el municipio de Pasto, el Concejo Municipal nos entregó distinciones y así hemos recibido de la misma comunidad igual lo que es satisfacción del usuario, el usuario queda satisfecho y además hemos mirado cuales son	hijos están surgiendo en el comercio en esas cosas importantes.	materiales de calidad y la otra por supuesto la cualificación de la calidad humana de la gente de nuestro talento humano como también el tema de los procesos porque ellos deben saberlo todos deben saber cómo es el proceso de atención como es el proceso para una urgencia general como es el de la especializada entonces para eso tenemos un software y en el software están los consultorios, entonces ellos tienen que manejarlo, estamos tratando de avanzar en el sistema de gestión de calidad para mirar si nosotros accedemos a la certificación de nuestra empresa.	mejor por tantas situaciones que pasan.	todo lo que tenemos en laboratorio, los mismos equipos dentales todos es costoso	surorientales entonces eso es lo que manejamos en esos tiempos, entonces ha contribuido ahí, con lo que es responsabilidad social en el 2011 trabajamos en el tema de guardianes del planeta para conservar la naturaleza, lo hicimos con nuestros clientes, con nuestros pacientes y con la comunidad que nos acompañó en esos momentos, les regalamos unos arbolitos, les regalamos unas bolsas para evitar la contaminación del ambiente, es más y ahora justamente en este año vamos a tomar la segunda etapa de la responsabilidad social como la vamos hacer, la vamos hacer en alianza con los campesinos de mi vereda, los niños de mi vereda, con sus padres están preparando el terreno en la cancha ya que están haciendo la ollave del terreno preparando para colocarle el abono y todo y los niños de la ciudad con el apoyo del medio ambiente y Corponariño, pues nos van a regalar los arbolitos y vamos hacer una jornada conjunta entonces eso en cuanto al nivel del planeta

	los canales de distribución que nosotros tendríamos para el mercado hicimos el análisis así se ponga en radio, prensa o publicidad, etc., para poder hacer esta inversión entonces que hicimos, hicimos un análisis que como se enteraron de nuestros el 98.9% de nuestros usuarios lo hicieron por el voz a voz o sea fuimos recomendados, nosotros lo hacemos más con el voz a voz y con coas que hemos innovado como empresa por ejemplo presentamos en el 20098 conjuntamente con mis hijas que la una es especialista en talento humano y la otras es especialista en comunicaciones se creó lo que es la tarjeta preferencia, para otros cliente a nivel individual, personal, a nivel familiar sin ninguna intermediación eso lo seguimos manejando, ahora eso ya está muy difundido pero nosotros fuimos los gestores de eso. Y en general como ve a la ciudad de Pasto? Yo creo que vamos bien, si veo que parecer ser que hay mayores oportunidades pero ante todo en la parte de					y eso es una acción de responsabilidad social que nuestra empresa la está llevando.

	construcciones porque es que veo el mayor auge en esa parte de construcción de vivienda todo eso con las facilidades y todo que ahora les dan, en el nivel académico las universidades han dado mayor opción a los estudiantes pienso que eso es una forma interesante de mejorar la economía de los pueblos con la educación.					
Sonia Rojas Paz	Pues ya como dirigido a lo que nosotros hemos hecho es arriesgado ese mercado, nosotros abrimos unas líneas de mercado y de ahí ya no pudimos seguir avanzando aquí en el departamento porque se te cierran y no hay más posibilidades, la idea es como ampliarse pero la verdad si se necesita un poquito de capital porque los mercados en Cali nosotros estuvimos allá pero son muy fuertes te exigen muchísimas cosas de producción, tienes que tener unas fuentes muy grandes y en la parte del transporte se dificulta muchísimo para sacarlos desde acá, pero nosotros los primeros tres años logramos como introducir el producto en casi todos los mercados, en los	Mire que una vez estuvimos fuera del negocio y tuvimos la oportunidad de entablar conversaciones con una persona de Argentina y el miraba como muy buena la oportunidad de sacar el producto pero el volumen de producción que nos estaban exigiendo era demasiado y volvemos a lo mismo es por ese lado como complicado y entidades como cámara de comercio te	Más en calidad y producción, generalmente por los requisitos también y porque la gente consume y es importante tener al cliente como contento en esa parte. En la parte contable, en la parte financiera porque de eso dependen nuestros costos.	Pues la verdad nosotros no hemos hecho uso de crédito, no hemos usado como esa parte. Por qué no han considerado esa posibilidad? De pronto porque uno es como miedoso en esa parte porque se limita muchísimo y piensa que las tasas de interés van a ser muy altas en este momento la empresa se ha mantenido, de las utilidades hemos sacado cosas como comprar lotes, maquinaria o cosas así.	Todo depende del volumen que tu puedes tener y como se puede implementar eso, en este momento se ha tratado de conseguir maquinarias, pero se está como en ese dilema, obviamente es algo emocional yo creo porque de verdad no podría manejar así una empresa de que o están los empleados o conseguimos una maquina y dejamos a todas las personas que están ahí sin trabajo porque una máquina te puede sacar la producción de una semana en 2 días, sino que todas las personas que trabajan aquí son madres solteras entonces es como que entramos en ese	

	supermercados del municipio y nos abrimos a Tumaco, Ipiales y la Unión pero de allí ya no pudimos. Usted piensa que falta infraestructura vial por ejemplo? Si claro por ejemplo para Tumaco por los conflictos que pueda haber muchas veces se detienen los pedidos y lo mismo para ya en la parte de la infraestructura si también se puede ver.	dicen muchas cosas pero a la final nunca te guían realmente como debe ser o te mandan un estudio de pronto un técnico y quizás no está como adaptado a la situación real y se queda allí y ellos no se preocupan como hacer un seguimiento			dilema, pero la verdad si nos ha faltado creo que el arranque en eso.	
Eudoro Bravo Rueda	desafortunadamente en el departamento de Nariño no hay mucho progreso económico, la tasa de crecimiento es baja debido a que es un departamento que no tiene industria, adolecemos de industria en todos los campos, aquí el mayor empleador en nuestro departamento es el gobierno si usted analiza el primer empleo a nivel de todas las profesiones todos los jóvenes que salen al mercado laboral tratan de conseguir empleo y lo hacen a través de la política del sistema gubernamental, desafortunadamente las empresas son muy pocas, muy incipientes y a eso es a lo que deberíamos	Si miramos y hacemos un recuento ha sido muy criticada la internalización del mercado, la globalización del mercado la firma de los TLC, pero yo pienso que esta es una forma en que a nosotros nos está motivando, nos está tocando realmente para que despertemos, nos volvamos competitivos y podamos realmente mejorar a todo	A todo	el mercado financiero en el país a nivel del sector agropecuario a pesar de que se ha mejorado mucho no es todavía un servicio que le provea buen desarrollo al sector agropecuario porque las tasas de interés no son tasas de fomento, no son tasas realmente de desarrollo que son las que necesita nuestro sector son tasas altas así sea un DTF más 7 puntos que es lo normal que se está cobrando a través de finagro y otros bancos que prestan el servicio pero si las comparamos con las tasa de interés de otros países inclusive del país vecino el Ecuador, las tasas de interés son	Nosotros tenemos un departamento de prestación de servicios, aquí en SAGAM en ese departamento de prestación de servicios nosotros permanentemente estamos desarrollando cursos para capacitar a los pequeños ganaderos, a los asociados, a los afiliados a SAGAM y en general a todo el agricultor del departamento, llevamos acompañamiento a todos los trabajadores del campo y les estamos dando a conocer las nuevas tecnologías que se	Desarrollo Agropecuario

	dedicarnos a crear industria en el departamento, no ser simplemente proveedores de materia prima para que esa materia prima salga de nuestro departamento sin generar un precio adicional a nuestros productos y después tengamos que volverlos a comprar con unos costos más elevados no nos hace muy llamativos ni muy rentable ninguno de los negocios que tenemos en el departamento trabajando de esa manera.	nivel nuestra producción y nuestra productividad yo pienso que eso es la cara buena de los mercados internacionales y de los tratados de libre comercio de los que está firmando Colombia		mucho más bajas hemos visto con grata sorpresa como se ha desarrollado el sistema agropecuario en países como Chile, Costa Rica, Perú, gracias a los apoyos reales y una política pública de los gobiernos para el desarrollo de este sector, nosotros durante mucho tiempo, atrás habíamos sido superiores en productividad y desarrollo del sector agropecuario si nos comparamos con el Ecuador y Perú hoy son países que nos están superando.	están desarrollando en el país y les contamos también de los casos exitosos que se desarrollan y que se llevan a cabo tanto en el departamento como fuera del departamento, es decir, estamos aplicando una tecnología de aprender haciendo las cosas que nos ha dado un buen resultado.	
Ricardo Cabrera	Considero que los últimos años ha mejorado tanto en las condiciones de infraestructura, en la parte vial, en la parte de infraestructura educativa, en salud particular, se han creado 4 clínicas nuevas la Hispanoamérica, está la clínica Las Américas, la Clínica de Traumatología y la Clínica La Aurora y de todas maneras por la homologación del régimen subsidiado a las mismas condiciones del régimen contributivo en lo que abarca las actividades, procedimientos y suministros para todos hay trabajo no nos quejamos, porque pensamos que hay	No ha incidido en mayor situación para el caso particular nuestro, pienso que hay otros sectores de la economía regional pues unos han favorecido y otros hay un detrimento especialmente el sector del campo agrícola, el sector ganadero han sufrido desventajas por las condiciones de producción y	Nosotros tenemos dos tipos de responsabilidades, una responsabilidad social, moral y ética por la prestación de servicios de salud a nuestros usuarios y una responsabilidad de tipo económico y financiero en la medida en que esto es una empresa con ánimo de lucro y obviamente tenemos que luchar por ello independientemente nosotros hace 10 años nos encontramos ya certificados por el ICONTEC, fuimos la primera empresa de salud en Nariño certificados en este momento nos encontramos en un proceso de acreditación,	Considero que por hoy hay una gran apertura para la solicitud de créditos, los bancos están ofreciendo plata lo que hace suponer que hay un alto índice de ahorro y los bancos lo que buscan es colocar los mismos recursos a nivel de personas naturales, personas jurídicas, considero que hoy por hoy hay facilidades de créditos para las entidades y las tasas son aceptables, nosotros hemos contratado un crédito hace pocos días y a una tasa del 3.5 anual consideramos que es una tasa ventajosa.	nosotros siempre hemos contribuido naturalmente en ese aspecto porque hemos ido haciendo innovación tecnológica periódica con fundamento en las nuevas tecnologías de punta se ha ido remplazando lo que son los equipos biomédicos, la parte a nivel de sistemas, la parte de computadores, etc., yo pienso que en el departamento en general también ha avanzado en una situación considerable lo que es la parte de innovación tecnológica,	Creo que ha habido dos aportes fundamentales, uno en la generación de empleo en este momento haciendo cuenta son 600 trabajadores y entonces naturalmente en Pasto quienes generaban empleo de control público y en un bajo porcentaje el sector privado pienso que ha sido una gran contribución no solo para la ciudad de Pasto sino para el departamento de Nariño y otro factor que ha incidido yo pienso es el mejoramiento en la calidad del aprestamiento de servicios de salud yo veo con buenos ojos que haya la competencia, nosotros

	una alta demanda, lo que sí falta son profesionales no hay médicos independientemente médicos de medicina general independientemente que existan 3 facultades en la Universidad de Nariño, Universidad Cooperativa y Universidad San Martín, pero hay una carencia en profesionales no solo a nivel de medicina general sino fundamentalmente de medicina especializada lo que hace que la mano de obra de los médicos especializados sea costosa.	los costos de producción en el extranjero, acá no tenemos sitios que lleven muchos de los productos importados lo que han hecho que eventualmente se desestimule la producción regional.	es decir, nosotros distribuimos nuestros recursos para atender nuestras obligaciones a nivel de infraestructura, tecnológico y obviamente a nivel de recurso humano lo que es adiestramiento, capacitaciones, actualizaciones, etc., consideramos que la conjugación de la infraestructura, el capital humano de los insumos que utilizamos tienen que garantizar una buena calidad en la prestación de servicios.		considero yo que como región marginal del territorio deberían exigir algunas garantías, la liberación de tributaciones por la importación de equipos, yo he planteado personalmente al ministerio de educación en oportunidades que se debe dar la mayor apertura a las universidades para la formación de especialistas y con alta demanda de servicio que hay en las universidades de hacer unos estudios serios de cuál es la demanda educativa, me preocupa a veces la formación de nuestras universidades que sacan profesionales técnicos o tecnólogos pero sin un norte, respecto al mercado laboral, considero que una de las situaciones que las universidades mirar que hay deficiencias que la oferta es escasa para el cubrimiento y la demanda y poder así responder y generar empleo, hoy por hoy el medico sale y tiene	cuando comenzamos fuimos pioneros lo que fue la certificación, fuimos pioneros en la implementación de la digitalización de las imágenes diagnosticas lo que ha hecho que también la competencia vaya mejorando y nosotros con fundamento en las mejoras que actualmente tiene la competencia pretendemos implementarlas y copiar lo bueno.

					empleo, si salieran especialistas de igual manera y entraría a regular los mismos precios desde el costo de manejo.	
Ana María Paredes Osejo	Pues es preocupante, en primer lugar porque no hay generación de empleo, no hay empresa, no hay industria, el mayor generador de empleo es el Estado, está muy acaparado por el sector político realmente está muy limitado la oferta de empleo, eso genera que la gente que se preparase ve obligada a irse a otros departamentos, incluso a otro país a buscar oportunidades, también hay salarios muy bajos porque hay una sobre oferta de empleo y pues realmente las condiciones de contratación son muy malas porque el Estado contrata por 3 meses o 6 meses entonces genera una gran inestabilidad laboral que realmente no contribuye a mejorar la calidad de vida de la gente acá, adicionalmente hay mucho dinero dudoso que distorsiona la economía, distorsiona tanto el mercado laboral como el costo por ejemplo de la vivienda hay oferta de	Es una ventaja potencial, pero mientras nosotros no tengamos infraestructura, nosotros no tengamos seguridad en infraestructura, incluye carreteras, puertos, aeropuerto, pues el subdesarrollo de nuestro comercio siempre va a estar ahí, si realmente y nuestra gente hay mucha pasividad no exige que se invierta en Nariño y con trasparencia realmente vamos a permanecer 50 años más atrás que otras regiones.	Es una combinación de cosas, nosotros nos enfocamos obviamente en la parte financiera lo que es el crédito en sí mismo el riesgo, el mercado y pues también se hace una labor social en la medida de que se hace asesoría financiera incluida a la solicitud de crédito, entonces nosotros tomamos al cliente y le hacemos un estudio a su perfil pero no solo de sus ingresos y de su capacidad de pagar el crédito sino desde el punto de vista de su cultura financiera porque ese es un aspecto impacta directamente en el reclutamiento y en su calidad de vida y el riesgo potencial de incumplir, entonces por ejemplo aunque es un requerimiento legal nosotros respetamos el salario mínimo pero también tomamos al cliente y le analizamos su enfoque de endeudamiento, para qué quiere endeudarse si es para consumo, si es para inversión, su	Realmente es preocupante porque los bancos están endeudando mucho a la gente, les hacen préstamos muy grandes aunque con cuotas pequeñas pero a muy largo plazo lo que significa que la gente queda endeudada por mucho tiempo y termina pagando mucho más, hay unos servicios adicionales que no son muy claros y que encarecen el endeudamiento porque la banca no es muy trasparente en cuanto a lo que le cobran, le dicen una tasa pero le adicionan unos servicios que termina encareciendo entonces la deuda, pero en eso no son muy trasparentes con el cliente, adicionalmente a ellos les importa es prestar no importa a qué costo social y especialmente en Nariño es un riesgo muy alto y está generando un problema social, la gente en general está muy endeudada.	No, directamente nos apoyamos en tecnología obviamente tenemos nuestros sistemas contables, sistemas de control pero es mas lo que recibimos que lo que damos como contribución.	Pues precisamente porque nosotros hemos enfocado el crédito hacia un crédito pequeño de corto plazo y para resolver necesidades inmediatas, entonces en esa medida no hemos hecho solo un negocio sino que también indirectamente hemos ayudado a la gente, no nos interesa endeudar a la gente, no nos interesa cobrarle más de lo que debe pagar, entonces en esa medida hemos hecho una labor con la gente desde el punto de vista humano, tenemos muchos clientes que nos manifiestan que gracias a nosotros han educado a sus hijos, gracias a nosotros se han desendeudado de créditos de afuera de terceros con tasas ilegales o que gracias a nosotros han resuelto problemas urgentes inmediatos porque un crédito en la banca es demorado, se demoran los estudios y son muy problemáticos en ese sentido, ese ha sido

	vivienda muy costos que pues sin embargo se compra y si uno ve la relación costo metro cuadrado con ingresos promedio de nuestra gente no lo explica porque se compra o se hacen proyectos tan costoso y se vende y esa distorsión de dineros no muy claros se ve en todos los sectores, en el sector productivo, en el sector servicios y además genera una competencia desleal, nosotros la tenemos en la medida de que mucha gente está haciendo créditos en la calle a tasa ilegales, no tienen estructura empresarial, no dan empleo, no pagan impuestos y con unos criterio de riesgo tan bajos que uno no se explica cómo están haciendo créditos, la única explicación que tenemos es que no les interesa recuperar lo que les interesa es colocar y lavarlo.		endeudamiento con terceros, con bancos y hacemos una campaña de desendeudamiento progresivo de la gente, entonces tiene un enfoque financiero y un enfoque social.			nuestro mercado, pero con ese enfoque es en esa medida después de una empresa que tiene ya 18 años, yo creo que hay mucha gente que se ha quedado con nosotros y que tienen una opinión muy positiva desde el punto de vista no solo del negocio y de servicio sino un poquito humano.

Respuestas caracterización empresas creadas (Leyes relacionadas con emprendimiento y fomento del emprendimeinto)

Nombre de Empresa	Nombre Entrevistado	B.7 Leyes relacionadas con emprendimiento y fomento del empleo.		
		¿Tiene conocimiento de la ley 1014 del 26 de enero de 2006 o Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento. En caso de ser afirmativo, que apreciacion tiene de esta?	**¿Tiene conocimiento de la ley 1429 del 29 de diciembre de 2010 o Ley de Formalización y Generación de Empleo: En caso de ser afirmativo, qué beneficios ha recibido de la aplicación de la Ley?**	**¿Qué recomendaciones les haría a las entidades responsables del desarrollo del emprendimiento?**
Invertir Publicidad y Mercadeo S.A.S.	Mariela Córdoba	No	Si esa si la conozco, son buenas a mi manera de ver, si te dicen a ti que te van a disminuir y me parece buena porque son incentivos que da el gobierno para la creación de empresa y pues nada, se aplicado en la otra empresa por ejemplo en la nómina, en los parafiscales, el tema del porcentaje en la declaración de renta y pues esas cosas sirven porque es platica que se va a ahorrar de alguna manera como le digo a nada, pero a mi manera de ver si benefician a las empresas.	El hecho decir que se va a crear una empresa le he escuchado a más de una persona es más le dicen yo quiero crearme una empresa quiero ser independiente que chevre y qué vas hacer pero no sé qué hacer no sé ni cómo empezar, entonces es como lo que decía al principio que identifiquemos en lo que somos fuertes, en lo que la tierra nos da, en lo que nosotros podemos sacarle frutos, pero a veces nos ponemos a inventarnos cosas, entonces eso no da por eso vuelvo y repito un ejemplo es con hechos eso me parece excelente hay que seguir ese ejemplo pero no, nosotros miramos al productor de papa como el campesino que siembra su papa, cosecha su papa y punto, no, más al de la cebolla como el que siembra y cosecha y no más como lunarcitos pero no lo podemos visualizar de cómo se podría agremiar y fortalecerlo y si hay intentos porque me consta que cámara de comercio lo ha hecho en unas ocasiones la desidia de las personas no creemos ya nos acostumbramos a lo mío, lo mío, y no salimos de eso, entonces sería 1. Cambio de cultura empresarial. 2. Estudios serios donde se pueda identificar desde que se puede hacer empresa y 3. Que se cuente con apoyo en financiación y vías.

Laboratorios Pasteur	Andrés Fernando Molineros Narváez	No	Hemos tenido conocimiento pero ese tema lo maneja más la parte administrativa, lastimosamente por la parte ocupacional mía, yo mantengo mucho viajando y no tengo tiempo he escuchado si y debido a eso hemos querido como dar oportunidad algo del año pasado, practicantes sí por ejemplo de la Universidad de Nariño, para el mes de agosto va a entrar una estudiante de administración para realizar sus prácticas acá y ya empezamos hacerlo lo que pasa es que nos limita la parte de infraestructura, entonces ahora que ya nos pasamos a la nueva sede ya se puede aplicar esto no solamente en parte administrativa sino en la de ingeniería.	-
Sinapsis S.A.S.	María Antonieta Fuentes	No	Pues es buena porque a las empresas las motiva a generar empleo a cambio de menos tributación y pagos, pues si me parece bien. ¿Se beneficia de la ley? No, porque eso es para empresas nuevas, si creas empresas entonces la parte tirbutaria es muy estricta, entonces es difícil acceder a todos los beneficios que se dan.	Pues la verdad como fortalecer mucho las áreas, a veces las universidades, los colegios, se encarrillan demasiado con cosas muy teóricas, la verdad en algún momento le servirá pero no es del diario, entonces si como fortalecer esas áreas de emprendimiento que la gente tenga la visión de crear empresa, entonces como fortalecer esa parte.
Colena S.A.S.	Carol Muñoz	No	Desde que uno cumpla con los requisitos es bueno que tenga beneficios, lo que es parafiscales nosotros en nuestro caso se hizo el análisis sí cumplimos los requisitos sí somos beneficiarios, es una opción buena que las empresas deberían aprovechar. No hemos tenido la oportunidad, pero si hubiese la posibilidad de recibir la solicitud de alguien discapacitado y que tenga el perfil para el desempeño del cargo que se tiene no va haber ningún inconveniente y pienso que ese tipo de leyes son buenas primero porque se terminaría con la discriminación porque hay que entender que las personas que tienen algún grado de discapacidad son competentes para el desempeño de muchas labores de trabajo intelectual y eso elevará el nivel de vida.	Pienso que las universidades, estas entidades a nivel gremial y demás deben hacer verdaderos y objetivos diagnósticos para implementar tales programas para satisfacerlas hay muchas veces que se hace capacitaciones que no responden a las necesidades regionales.
Electroduchas	Viviana Eraso Paz	No	Si la iniciamos porque el costo de un empleado y a nivel tributario nos daba muchos beneficios, el problema era que le exigía a uno mucho en costo, tiempo, era solamente por acogernos a la ley, por recomendación de la cámara de comercio nos vamos a volver una persona jurídica porque las ventajas que da la ley uno no lo ve muy inmediato alrededor de un año, pero era progresivo a partir del segundo año, por ejemplo en la parte tributaria es bueno digamos que la propuesta que daba el Estado para mí	Lo que es gobernación y alcaldía que den espacios para promover pero espacios buenos, no feriecitas si no de verdad para que nosotros que estamos construyendo empresas podamos dar a conocer todo lo que hemos hecho aportarle a la gente y no hay apoyo, lo único sería dar espacios dignos, importantes para que la gente aprenda, en marzo es la feria del comerciante donde la gente va, podemos darnos más a conocer apoyando las empresas nariñense, el SENA que nos traiga programas de capacitación mas accequibles porque comentaba un empleado que no podía acceder, para mí como empresaria es importante que uno de mis empleados tenga conocimiento en la parte

			personalmente no fue tan interesante, dejamos eso a un lado la DIAN lo tiene a uno en el ojo del huracán	eléctrica, digamos pues que den un cupo y yo a alguien se lo doy así de forma directa o sino los muchachos se desaniman que les den un espacio.
Ahara IPS	Andrés Orbes	No	No	-
Gold Export	Ángel Anibal Rosero Burbano	He escuchado más detalladamente no la conozco	No, la verdad no, se que existe como tal pero no la conozco	-
Impresores Ángel S.A.S.	Brigith Pantoja	No me he beneficiado , sí lo conozco se que está en la gobernación o en las cámaras de comercio todos esos entes que le pueden dar ayudas o que aquí uno conozca más como le ayudan aquí en Pasto no lo he visto.	A Impresores Ángel no se pudo hacerla aunque se constituyó a nombre de Impresores Ángel S.A.S., no entró a esa ley porque ya venía con el mismo personal, pero no se pudo hacer eso porque la ley dice que tiene que ser una empresa nueva, diferente persona y el personal lleva mucho tiempo entonces no se pudo acoger a este beneficio que daba el gobierno incluso cuando se daban las facturas, en facturas también daban 5 años para estar exentos de impuestos, entonces era bueno pero no se pudo.	No, nosotros la verdad nos gustaría como empresarios que nos ayudaran a bajar los impuestos y así podríamos generar más empleo también podrían ingresas más personas a la empresa porque igual se las necesita a veces contratamos personal por días porque nos sale trabajos grandes, entonces si sería bueno, los impuestos son muy altos entonces creo que el gobierno debería subsidiar esa parte para los empresarios igual hay recursos que los dejan o proyectos que se quedan estancados ahí y la plata ni siquiera la mueven, entonces sería como bueno eso, lo del mercado informal también sería buenísimo que estandarizaran valores porque esto daña el mercado que los entes vigilen estos lugares para ver si están formalizados legalmente, si cumplen con los requisitos.
Grupo y Constructora S.A.S.	Edwin Chinguaí	No	No	-
Empresa Crearte Espacios Pasto Soluciones Integrales	Frank Fajardo Romo	He escuchado pero no la conozco total.	Pienso que a las empresas pequeñas no les conviene mucho más que todo es bueno para las personas que quieren empezar su vida laboral en empresas grandes donde pueden adquirir experiencia sin afectar el funcionamiento en las empresas pequeñas es mejor contar con personal capacitado y con experiencia.	

Fajardo y Medina Abogados Asociados	Hugo Armando Medina Chaves	No la conozco.	Es complicado la 1429, es interesante lo que yo les planteaba anteriormente que durante los 3 primeros años le exoneran del pago de impuestos después la carga es algo paulatino comienza y pague poco y poco y después pague todo, entonces no es una ley como muy eficiente y frente al discapacitado es algo bien delicado porque a usted le dicen contrate a un discapacitado y va a tener una exoneración pero en cambio yo les regreso la pregunta a ustedes y les llega una persona discapacitada a su empresa y le dicen denme trabajo y ya saben que desde el punto de vista jurídico un discapacitado usted no lo puede sacar salvo que tenga autorización del Ministerio del Trabajo y que el Ministerio del Trabajo le diga que se hizo todo lo posible para que ese discapacitado se desempeñara de alguna manera posible y no pudo hacer o sea vincular un discapacitado no es porque uno no los quiera pero contratar un discapacitado es bien complicado porque incluso yo no podría sacar un discapacitado no lo puedo sacar porque me pondría una tutela y entonces me diría póngame a archivar y por eso tendría que parle el mínimo y el discapacitado se queda por toda la vida.	-
Inversiones Aviera	Javier Gómez Hoyos	Algo he leído.	Pues si hemos practicado algunas en la de madera o algo de eso como el primer empleo de pasantes, pues no he exigido personal porque ya tengo gente que hace eso.	Pienso que hay mucho por hacer, una de las cosas que yo he critica en Pasto es que aquí no hay capacidad de asociación la gente no se asocia, la gente es muy egoísta y las pocas empresas que hay, yo conozco algunas empresas grandes que ya están mal porque la gente no tiene capacidad de asociación porque eso habría que trabajar mucho, la gente cree que cuando uno crea una empresa a los seis meses ya está ganando plata y que somos ricos y las empresas no son así son a largo plazo, son bien fundamentadas y de mucho sacrificio.
Asesorías y Sistemas Contables S.A.S.	Jorge Martíne	No, la conozco	No nos hemos beneficiado de esa ley	
Conobras Ingenierí	José Fernando Viteri	No	Eso si la 1429 con esa toca leer todo lo del tema de parafiscales digamos que tiene sus ventajas porque como sociedad de acciones simplificadas entonces uno puede	Pienso que es más generar esas capacitaciones a los empresarios que amplíen un poco más la visión nuestra para la generación de empleo, para la oportunidad de la gente de acá,

a S.A.S.	Muñoz		aportar la experiencia de otra persona que tenga mucha experiencia y con esto uno suple el tema de experiencia porque nosotros la hicimos más familiar y también disminuye un poco el tema de los parafiscales durante un tiempo determinado igual los están cobrando por otro lado, pero igual es manejar una línea de empresa que te controla más en la parte técnica, administrativa, pero igual el tema tributario sigue siendo de mucho cuidado en el tema laboral yo a eso siempre le pongo mucho cuidado porque yo veo que es en donde hay más dificultad con los trabajadores y la DIAN.	en el caso nuestro estamos en la línea de consultoría y construcción pues digamos el ejercicio que se hace es bastante exigente porque toca moverse muchísimo para conseguir trabajo pero la unión hace la fuerza y las alianzas estratégicas son mejores que andar solos, si uno trabaja con la alcaldía, la gobernación, cámara de comercio pues obviamente el resultado como empresario y lo que pueda conseguir para su empresa va a ser mucho más fácil va a ver mucha más oferta, más demanda de trabajo para que se pueda acceder a los trabajos pero es importante la alianza o trabajo en equipo todos unidos con diferentes líneas de construcción, de turismo, agricultura, tecnología, etc., pero si todos trabajamos juntos se fortalece el departamento, la ciudad lo que se llama el desarrollo local por ejemplo en el Ecuador para no ir lejos esta contactar ellos trabajan juntos y trabajan con su gobierno tienen buenos servicios, buenas vías, ellos explotan dos cosas que es el turismo y las artesanías y el turismo son empresarios hay una hostería que solo es para extranjeros por ejemplo una noche vale 200 dólares y los pagan y la gente vive de su comercio y de dulces porque trabajan con su gobierno.
Constructora Rumipamba	José Mauricio Comto	No	Sí, claro nos beneficiamos, claro que sí no es una cosa tan grande como para decir que con eso me llene, pero si son unos estímulos que ayudan.	
X-perto Espacios Comerciales	Luís Miguel Unigarro	No	No tengo idea.	
Pagina 10.	Mario Cepeda	No, no he revisado	Si he escuchado... pero de fondo... si tengo idea de eso, pero no le hemos aplicado; no hemos entrado en materia.	

Clínica Ocampo Ltda	Olga Benavides de Ocampo	Si la conocimos creo que en el 2011 una hija presentó un proyecto de Fondo Emprender y éste fue aprobado pero nos cobraron para hacer este proyecto nos cobraron 800 mil pesos, entonces es difícil presentar proyectos si le cobran el proyecto esa montar una clínica oral en la zona rural bien montada.	Si estamos acogidos a eso, la gente está aquí vinculada por contratos de trabajo, pues no es que sea beneficioso porque lo que le quitan por un lado se lo cogen por el otro, así es porque lo de parafiscales que no cobran le siguen cobrando lo del crea porque ahora se da mucho dinero a la DIAN, si usted es persona natural es fácil los requisitos pero en una sociedad es difícil, es por eso que toca estar bien informado sobre los impuestos, servicios públicos porque aquí la cae la DIAN, la alcaldía, industria y comercio y todo es supercostoso.	
Productos Alimenticios en Nariño "CADENAR"	Sonia Rojas Paz	No, ni idea	Tenemos como ideas generales. Pero las aplica dentro de su empresa? No.	
Sagan	Eudoro Bravo Rueda	La ley de emprendimiento tangencialmente nosotros la hemos tocado, la ley de emprendimiento no hemos participado mucho con entidades que realmente la desarrollan como lo es tipo SENA, CORPOICA, pero si la conocemos y hemos acompañado	Si claro, esta ley no nos cobija a las empresas chicas como somos nosotros como SAGAM, pero estoy de acuerdo con esa ley porque en sí todas las empresas le exigen al profesional joven experiencia debemos darle la oportunidad de que tenga ese acumulo de experiencia con esa ley de primer empleo lo mismo que con los discapacitados, es una ley que bien planteada por el gobierno nacional que es respetada por las empresas.	Esa parte de emprendimiento las entidades deben trabajarlas más con las empresas que están capacitando a la gente, nosotros necesitamos para llevar a buen término estos proyectos de emprendimiento que las personas a quienes se están capacitando tengan buenas bases científicas, no científicas, sino buenas bases de conocimiento yo pienso que lo que nosotros debemos recomendar y lo que nos debemos cooperar para que se haga es que se haga una educación pertinente en cada una de las carreras que nosotros tenemos en el departamento de Nariño a nivel profesional, tecnológico, que sea pertinente que se mire la necesidad real que tiene el departamento para preparar a nuestros jóvenes y así podemos desarrollar muchos proyectos y emprender muy buenas cosas.

		a estas entidades en el desarrollo de estos proyectos y programas.		
Profesionales de la Salud S.A.	Ricardo Cabrera	No	No hemos tenido la oportunidad, pero si hubiese la posibilidad de recibir la solicitud de alguien discapacitado y que tenga el perfil para el desempeño del cargo que se tiene no va haber ningún inconveniente y pienso que ese tipo de leyes son buenas primero porque se terminaría con la discriminación porque hay que entender que las personas que tienen algún grado de discapacidad son competentes para el desempeño de muchas labores de trabajo intelectual y eso elevará el nivel de vida.	Pienso que las universidades, estas entidades a nivel gremial y demás deben hacer verdaderos y objetivos diagnósticos para implementar tales programas para satisfacerlas hay muchas veces que se hace capacitaciones que no responden a las necesidades regionales.
Prestarapido	Ana María Paredes Osejo	Tengo una idea general pero no la conozco de fondo	Son de beneficios tributarios al igual que las leyes que dicen que si genera empresa y que si se contrata gente la afilia tiene descuentos tributarios los primeros años, pues usted va perdiendo paulatinamente pero los primeros años realmente se quedan cortos porque por un lado están dando unos beneficios tributarios pero por otro lado tenemos una reforma tributaria que está presionando mucho sobre la empresa, está también el patrimonio, está el nivel sobre la renta, entonces por ese lado no hay mucha coherencia si entre el tratamiento tributario y los beneficios tributarios, entre uno tratar de estimular la generación de empresa por un lado pero va a ser difícil el acceso al crédito, adicionalmente la academia tiene que entrar a reforzar mucho lo que es la generación de proyectos, nuestra gente también se está quedando muy corta en el diseño y planteamiento de proyectos, se pierde recursos porque no hay proyectos, no hay proyectos presentados como se debe.	Uno la consecución de recursos que permitan a la gente empezar, o sea generar empleo en el planteamiento de proyectos, en el diseño de proyectos y de proyectos viables para los que existan estos recursos porque tenemos regalías, tenemos organismos internacionales que nos dan recursos y sin embargo se pierden porque se plantean los proyectos y eso debe ser jalonado desde las universidades y así mismo la universidad garantiza que prepara gente para empleo que el día de mañana pues genera empresa y tenga empleo no que solo dependa del Estado para tener empleo.

Anexo D. Respuestas caracterización de los directores del área de fomento al emprendimiento de las instituciones (formación del director – Aspectos generales de la institución)

			B.1. Formación del directo del área de emprendimiento			B.2. Aspectos generales de la Institución		
Nombre	**Nombre de la institución**	**Año de creación del area**	**Cuáles su procedencia**	**Cuál es su nivel de formación académica**	**Cuál es su experiencia laboral en el Área de Emprendimiento**	**Podría contarnos un poco sobre la historia, misión, visión, de la institución.**	**Qué tipo de servicios presta la institución (Económicas-no económicas)**	**# De personas que trabajan en el área de emprendimiento.**
Gelbert Morán Silva	Parque soft	2004	Ipiales	Pregrado	En cuanto al tema de procedencia yo soy un emprendedor desde que nací, nací en una cuna emprendedora, mis padres desde la	En términos generales lo que nosotros trabajamos aquí en parte es fortalecer	Genaramos verdaderos proyectos de emprendimiento de base tecnológica.	11

					temprana edad los miré haciendo negocios arrancando emprendimientos desarrollando ideas de negocio y me encargué de los negocios de la familia desde los 12 años, entonces iba yo hacer las negociaciones a otras ciudades a otros países desde muy pequeño, entonces desde ahí no son muy importantes los títulos sino otro tipo de conocimiento que para mí es más valorable y la experiencia entonces frente a ese tema de emprendimiento decirles que cuando dejé en embarazo a mi novia en el año 2000 empecé a emprender solo no con mi familia sino solo y arranqué con una empresa de desarrollo se software que era por la carrera que estaba estudiando que era Ingeniería de Sistemas, luego me dediqué a desarrollar el emprendimiento y desde hace más o menos unos cuatro años de haber arrancado ese emprendimiento ingresamos a Parquesoft con mi socio ahí comentarles que llevo 14 años como emprendedor independiente y en el momento además de ser el director de Parquesoft que no soy un empleado público, ni un empleado privado, yo me pongo mi sueldo y soy un emprendedor, el mismo ejercicio de Parquesoft es un emprendimiento como tal para mí, entonces comentarles que en este momento además de Parquesoft tengo tres empresas y esa es mi experiencia, hemos gestionado alrededor de 7.000 millones de pesos durante estos últimos tres años, bueno las ventas en total de las empresas que yo represento sumarán unos 500 millones de pesos entonces eso es así como la trayectoria de mi emprendimiento.	el ecosistemas de emprendimiento para el departamento de Nariño, en ese orden de ideas lo que nosotros venimos desarrollando es generando nuevas formas para que los emprendedores puedan vincularse con el ecosistema no al ecosistema de Parquesoft porque somos un ecosistema de emprendimiento sino que se afilien a cualquier tipo de pensamiento corriente o institución que promueva el emprendimiento, para eso hacemos muchas actividades de tipo pedagógico, de sensibilización, socialización, visibilidad		
Lorena Insuasty Patiño	Cámara de Comercio de Pasto - Coordinadora del Área de	2014	Pasto	Ingeniera Industrial - Especialista en Gerencia de Mercadeo	tengo experiencia en la parte de emprendimiento porque he sido emprendedora y tuve mi restaurante de comida cubana, además trabajé como formadora del SENA, en temas de hortalizas, panadería, entre otros en donde también inculcamos parte de emprendimiento a nuestros estudiantes en cámara de comercio, trabajé hace 2 años en el		El área de la unidad de promoción y desarrollo empresarial se basa en atender a los emprendedores que no pueden acceder a las unidades de emprendimiento del SENA o de las universidades porque no son estudiantes, entonces hay muchas personas que tienen sus iniciativas empresariales pero por no cumplir este requisito van siendo desatendidas, lo que busca cámara de comercio es enfocarse en esa población, ofrecerles	6

	Promoción y Desarrollo Empresarial				programa región empresaria que fue un programa auspiciado por el ministerio de comercio y turismo y la cámara de comercio de Bogotá en alianza con cámara de comercio de Cali, que buscaba el fomento al emprendimiento en regiones de Colombia y tuvimos unos buenos resultados en el departamento de Nariño.		unas asesorías para que puedan elaborar su plan de empresa o su proyecto y posteriormente darles a conocer las convocatorias naciones, regionales o internacionales que existen abiertas para que puedan presentar sus proyectos.	
Ricardo Ignacio Pereira Martínez	Universidad cooperativa de Colombia	2004		Pregrado - Adminstrador Financiero - Ingenieria Insustrial. Maestria en Ingenieria Ambiental - Administracion Financiera	Si habido la posibilidad a lo largo del camino de tener mucho trabajo, mucha experiencia, muchas cosas de hacer en distintos escenarios, en distintos proyectos, he sido empresario, he sido parte del sector financiero bancario de la ciudad de Nariño en general, he tenido mis propios negocios, actualmente tengo mi empresa, soy docente universitario hace algo más de 10 años con la Universidad Cooperativa, hace 5 años casi 6 en la Unidad de Emprendimiento, todo este tiempo de 6 años que trabajo en la Cooperativa he estado al frente como asesor principal de la unidad, la coordinación está a cargo del decano del programa de ingeniería industrial y la dirección del emprendimiento la realiza el rector local de esta sede, pero realmente quien hace las actividades de coordinación, trabajo, presentación de proyectos es decir la parte orquesta dentro de la unidad me corresponde a mí, en la parte académica soy administrador financiero fue mi primera formación profesional con ella ejercí durante un tiempo, para más o menos el 2004 me hice ingeniero industrial, justamente cuando aquí se estaba formando la unidad de emprendimiento, he sido experto en seguridad industrial durante algo así como 29 años de ejercicio y actualmente estoy terminando estudios de maestría en ingeniería ambiental que es un complemento perfecto no solo al emprendimiento sino a la ingeniería industrial a la que me dedico, en materias que dicto yo aquí en la universidad trabajo formulación y evaluación de proyectos que es nuestra principal fuente como semillero para la generación de proyectos de emprendimiento,	una de las misiones que cumple la unidad de emprendimiento aparte de formular, promover el emprendimiento, capacitar y todo lo que este segmento es ordenado por la ley y la cultura general del emprendimiento, nosotros hemos venido trabajando mucho en seleccionar o en definir verdaderos emprendedores.	Parte de la asesoría, los servicios de la unidad de emprendimiento es una capacitación, dos asesoramiento, tres seguimientos a los proyectos que están activos, cuatro investigaciones en proyectos de desarrollo, sean asociativos, sean individuales o sean de economía solidaria, cinco tenemos mucho que ver con proyecciones sociales, trabajamos la parte de motivación de cautivar un poquito esa conciencia del emprendimiento, de la promoción, de la importancia del mismo, nuestro emprendimiento no solamente se dedica a unidades pequeñas microempresariales, nosotros también prestamos el servicio de gestación de proyectos de interés regional, hemos trabajado proyectos por ejemplo que benefician a asociados de la investigación, benefician grande poblaciones cafeteras de nuestro departamento o productores agrícolas, en este momento estamos trabajando con paneleros, con productores de cuy, estoy hablando de grupos que fácilmente agremian a unos 20 mil en el caso de la panela y unos 5 o 6 mil en el caso del cuy, entonces son macroproyectos que también se manejan, son esos los servicios particulares lo demás es lo que ordena la ley que tiene que ver con la formulación de proyectos, la formalización de los proyectos ante el Fondo Emprender y demás instituciones y el seguimiento que ordena la ley a los proyectos ganadores.	1

					trabajo seminarios regional que es básicamente un enfoque hacia la dirección de proyectos a nivel de alta gerencia del área de finanzas y el área de producción.			
Omar Villareal Velazco	SENA	2006	Pasto		A la fecha he montado dos empresas, una denominada Fruber, la haciendo, creada en 2008. Y la otra "Multiservicios de Nariño", creada con dos decanos de la Universidad de Nariño. Soy economista, tuve una especialización en docencia universitaria. Posteriormente tuve una especialización en la Universidad de Mondragón, España, en creación de empresas y asesorías a proyectos empresariales. En este momento estoy haciendo una maestría en administración, tengo además muchos cursos recibidos en toda Colombia con el tema de emprendimiento y empresario. En el año 2003-2004 cuando empieza a nacer ese tema la ley 189 de creación de empresas, el SENA también se preocupa por capacitar a sus docentes y es el momento cuando viajo a España. Al regreso de España, creo la incubadora de empresas de Nariño, posteriormente entro a conformar la RUEDEN, red de unidades de emprendimiento de las universidades, y actualmente soy el coordinador de la red regional de emprendimiento. Es decir maso menos se viene trabajando como 15 años, en la creación de una cultura de emprendimiento, trabajando talleres de espíritu empresarial, mejorar los procesos de creación de empresas, como son los Pívots o aprendizaje validado, en donde el estudiante o emprendedor, antes de crear la empresa, poder realizar un prototipo, salir al mercado, probar su idea, si funciona o no en el mercado.	Que la gente tenga la oportunidad de presentar uno planes de negocio y para ello es SENA busca crear en el artículo 40 de la ley 789, el fondo emprender que es un dinero que se recibe por monetización de los empresarios, el cual el 80 % va dirigido al fondo emprender, en el que se abren convocatorias a nivel regional, nacional		20
Luis Alberto Sarasty	Universidad de Nariño - (unidad de empren	2002		Economista, Especialista en gerencia de mercadeo, candidato a magister en	Soy creador de la unidad de emprendimiento hace cerca de 12 años, el proyecto del laboratorio empresarial, que es el elemento logístico a la unidad de emprendimiento. Desde ese entonces se viene trabajando aquí, colocando proyectos al fondo emprender y Fonade.	Se pretende que los estudiantes de la universidad de Nariño adquieran la suficiente experiencia para generar, construir proyectos lo que es llamado ahora planes de	Asesoría en la creación de planes de negocio para presentar a las diferentes instituciones. Además como trabajamos con Fonade fondo emprender, somos miembro de esa organización, de la red emprendimiento nacional, entonces nuestra obligación no solo es el asesoramiento de los planes de negocio, sino una vez que salgan las empresas	11

	dimiento)			proyectos, dirección y gestión de proyectos. Actualmente estoy realizando una maestría en administración		negocio y puedan posteriormente acceder a recursos de capital semilla o de instituciones que financian este tipo de proyectos para crear sus propias empresas. Cortar ese elemento que tiene todo estudiante de salir a buscar empleo en este caso ser generador de empleo.	aprobadas hacerles un seguimiento de un año obligatoriamente. Entonces cada asesor que saque un proyecto debe hacer el asesoramiento del proyecto por un año, hasta que se condone la deuda con Fonade. Esto se viene haciendo recientemente, puesto que anteriormente nuestra falta de conocimiento, de experiencia, venía siendo esa tarea el Sena, pero de un momento a otro desde los parámetros nacionales, determinaron que el Sena no siga acompañando proyectos de otras unidades de emprendimiento, entonces ya nos tocó asumir ese papel, por eso ya llevamos realizándolo desde hace dos años.	
Luis Fierro	Alcaldia de Pasto - Eje de emprendimiento de la dirección de juventud	-	Pasto	Administrador de empresas de la universidad cooperativa de Colombia. Diplomado en negocios internacionales.	En el área de emprendimiento tengo una experiencia de cuatro años y con la dirrecion de juventud, un año.	El objetivo principal es fortalecer y visualizar espacios de emprendimiento juvenil, para los jóvenes entre los 18 y 28 años de edad en el municipio de Pasto.	Generar espacios para el fortalecimeinto y visualizacion de los jovenes empresarios.	1

Respuestas de los directores del área de fomento al emprendimiento de las instituciones (Otos aspectos)

Nombre de la institución	Que aspectos considera usted que no permiten a la organización gozar de una mayor eficiencia y eficacia?	Cuál ha sido los mayores inconvenientes en el cumplimiento de la misión de la organización y como tal en su funcionamiento, como los ha afrontado?	Ustedes han recibido alguna beneficios, asesoríam y/o capacitación de otras entidades?
Parquesoft	Siempre va hacer un factor determinante la falta de equipo de trabajo pese que somos los únicos que somos más de 17 funcionarios, 11 líderes de estrategia, 6 colaboradores en total somos 39 personas aquí trabajando en emprendimiento creo que somos la	Los inconvenientes el apoyo institucional, no hay apoyo institucional.	Bastantes de hecho hemos tenido retroalimentación del SENA, de la Nacional, retroalimentación de otras universidades, actualmente estamos recibiendo todo el acompañamiento de la Institución de la Universidad de Alicante España en un

	institución con mayor cantidad de personas trabajando en emprendimiento fuera obviamente del SENA, pero creo que tenemos los mejores resultados, pero siempre van hacer falta recursos económicos para poder ser más eficientes y eficaces, estoy seguro que si hubiera un apoyo directo a las instituciones de apoyo al emprendimiento como nosotros con recursos directos para poder hacer trabajo de emprendimiento sin desconcentrarnos del fortalecimiento a las personas fuera más eficiente de lo que se hiciera.		proceso de transferencia de metodologías para la implementación de una unidad de comercialización y transferencia de tecnologías.
Cámara de Comercio de Pasto - Coordinadora del Área de Promoción y Desarrollo Empresarial	Creo que el mayor problema es que no contamos con capital semilla que fomente la creación de nuevas empresas a nivel regional, solo contamos con capital semilla del SENA lo cual limita mucho como la eficiencia de nuestras organizaciones, en el caso de Se-emprende si cuenta con unos fondos no de capital semilla sino de microfinanciamiento que ayuda a la población que quiere montar sus unidades de negocios y hagan realidad su proyecto.	de pronto la parte financiera claro que la razón de ser de cámara no es tampoco tener el capital semilla para este fomento, más si apoyar a los emprendedores para que puedan crear sus empresas y darles a conocer alternativas de financiación, en este sentido creo que si estamos cumpliendo.	Capacitaciones si hemos recibido muchas del SENA, del ministerio de comercio industria y turismo actualmente está funcionando acá “mi sitio” que es una extensión del ministerio en mi sitio hemos logrado desarrollar unos talleres muy importante enfocada hacia el tema de emprendimiento, además hemos tenido capacitaciones internas de cámara pero con expertos de talla internacional, nacional en temas de innovación o emprendimiento.
Universidad cooperativa de Colombia	De parte de esta institución yo diría que sería más bien comprender desde el punto de vista de la alta dirección lo que es realmente tener una unidad de emprendimiento es decir de pronto eliminar un poco la necesidad mercantil de los indicadores por comprender mejor el papel que estas unidades juegan, al entenderlos de esa mejor manera es posible que dejemos de interpretarlas de un algo por hacer o un algo por tener incorporado en cualquier lado dentro de la institución, es que si lo consideramos con cuidado una unidad de emprendimiento gesta empresas, pero esta empresas son socias estratégicas de la institución donde nacen estos estudiantes que nacen con su empresa y crecen, después serán grandes empresarios, movilizaran una conducta social allá afuera, de pronto serán parte de grandes gremios, serán socios estratégicos no necesariamente de capital donde nacieron, pienso que más y recursos es visión y cuando tengamos la visión los recursos	En la institución yo pensaría que los tramite son engorrosos y que hay proyectos que dependen de decisiones de personas que no comprenden o no entienden bien los proyectos y que pues te obligan a dar entorno de esas ideas una, dos, tres o cuatro vueltas y a veces se pierden las oportunidades en esos trámites porque se vencen términos, porque se cambian las políticas o porque simplemente el proyecto espero tanto tiempo que toca replantearlo cuando llega por fin la autorización, no hablo solamente de la institución porque eso de pronto es un problema en muchas formas de trabajo sino que también en el sector publico hay ese tipo de comportamientos y el interés político y de muchas personas que tienen interés en beneficiarse que en sacar la región adelante.	Muy poco.

SENA	Haber en la región nos hace falta crear un centro de desarrollo tecnológico, donde hagamos prototipaje, en el departamento de Nariño, lamentablemente las universidades tienen buenos laboratorios empresariales, el SENA. Pero no tenemos para medio externo, donde la gente pueda hacer un salto, un lugar donde la gente pueda diseñar sus sueños, un lugar donde sus asesores estén entregados, comprometidos con ese desarrollo. En el SENA nosotros contamos con todo el apoyo, la universidad de Nariño cuenta con el apoyo, pero mientras la región no cuente con un centro, siempre nos va a ser falta un eslabón, un proceso dentro de todo esta cadena para la creación de empresa. Hace falta un centro de creación de asesores, porque no lo tenemos. Nos hace falta, un centro de desarrollo tecnológico y más disposición por parte de las instituciones para poder concentrar los esfuerzos en un solo lugar.	El mayor inconveniente es que las instituciones educativas tienen, unidades de emprendimiento pero no tienen asesores. Los estudiantes quieren crear empresa pero no tienen la formación para crear empresa. Necesitamos prototipo, pero no hay una institución o gobierno que nos colabore con prototipo: Necesitamos en este momento un equipo para presentar proyectos a Regalías o Colciencias, y no tenemos como la gente con disposición de tiempo. Entonces ha habido muchos obstáculos, problemas que no han permitido avanzar como uno quisiera, como uno desearía. Pero lo importante de eso, es que en las reuniones que hemos tenido mostramos nuestros indicadores y eso ha motivado, vamos lento pero no paramos, nuestro propósito es tener una región emprendedora, competitiva. Vamos como le digo lento, pero hemos avanzado, por ejemplo tenemos convenio con instituciones como la agencia española de cooperación para el desarrollo, agencia de la presidencia para la cooperación internacional, hemos logrado transferencias con la universidad de Monterey, hemos hecho muchas cosas, estamos buscando los medios para avanzar, pero jamás para detenernos. Hay un grupo de personas muy interesadas, y luego que nosotros estemos en frente de las unidades de emprendimiento, creo que no vamos a dejar morir esta oportunidad que tanto necesita los muchachos, estudiantes, aprendices, y las personas que en algún momento salieron de sus empresas y ahora quieren ser empresarios.	En este momento tenemos al SENA como la institución más grande, que se encarga de fortalecer a través de capacitaciones a las instituciones, tenemos también las universidades, digamos con el apoyo que nos han dado, por ejemplo en este momento soy becado por la Universidad de Nariño, de la maestría en administración. Eso me permite tener más herramientas para ofrecer más cosas a los emprendedores. Y una cosa interesante e que a través de la regional de emprendimiento, podemos las unidades de emprendimiento colaborarnos con nuestros asesores, ya hemos capacitado a los asesores de la universidad Cesmag, Autónoma, Mariana, y estamos buscando la forma de capacitar a los asesores de la Universidad de Nariño.
Universidad de Nariño - (unidad de emprendimiento)	De parte de la universidad sencillamente el presupuesto que nos permita con unas instalaciones más apropiadas y unos elementos logísticos de tal manera que como lo hace el Sena tenga toda una dependencia al servicio de los estudiantes y logremos un mayor número de empresarios o de empresas creadas con asesores de la universidad de Nariño.	-	Yo he asistido a unas capacitaciones, fundamentalmente a unos campamentos de emprendimientos en Antioquia - Medellín de la universidad EAFIT, todos los años hace campamento de emprendimiento y precisamente para esta época yo tengo invitado al conferencista internacional Jorge Mesa, de EAFIT.
Alcaldia de Pasto - Eje de emprendi	Las instalaciones y mas personal, mas compañeros de trabajo	El mayor inconveniente es que el joven viene en busca de recursos económicos, eso no hace parte de la oficiana, nosotros tenemos un presupuesto muy limitado y no los podemos	Nosotros tenemos el apoyo de Colombia Joven, que es a nivel nacional, ellos vienen y nos dan unas capacitaciones, traen ferias ello mismos, entonces ahí encajamos otros emprendedores.

miento de la dirección de juventud		ayudar, esa es la mayor dificultad.	

Nombre de la institución	En qué medida cree usted que los emprendedores potenciales conocen y utilizan los servicios prestados por la institución?	Por qué cree que los emprendedores potenciales y las personas en común no acuden a los servicios prestados por la institución (requisitos, exigencias en el cumplimiento de objetivos, etc.)	Inicialmente con qué objetivo acude el emprendedor a su institución?	Cree que los servicios que ustedes ofrecen se debería realizar de diferente manera, si es positivo como debería ser, si es negativo (por qué)?

Parquesoft	Nosotros somos una institución que no manejamos, no somos institución abierta, no le damos el acompañamiento a cualquier emprendedor, nosotros tenemos un modelo de selección de los emprendedores que vamos acompañar lo hacemos un poco por responsabilidad propia y por responsabilidad también de la gente, en ese orden de ideas lo que nosotros buscamos es que la gente se vincule a estos procesos de selección, particularmente ahorita tenemos un proceso que se llama el reto que es un juego	Aquí acuden muchísimos, pero pude ser por desconocimiento o sea es difícil que una persona que sea emprendedora no conozca Parquesoft, si es un emprendedor se va a encontrar con la información de Parquesoft si es un emprendedor va a entender que tiene que meterse mejor dicho una personas que escudriña que opciones hay para él en el territorio, un emprendedor no se queda quieto, si él busca va a encontrar que es Parquesoft una entidad como es la CIEN como son las unidades de emprendimiento en las universidades, el emprendedor va a llegar porque una personas que no sea emprendedora no llega porque no le interesa,	Nosotros tenemos varios procesos que quisiera comentárselos, inicialmente mucha gente acude a Parquesoft que no es emprendedora acude por todos los servicios colaterales al emprendimiento que nosotros entregamos, además de ser una entidad que fomenta el emprendimiento tenemos servicios para la ciudadanía, formación, capacitación, un sin número de cosas frente a estos temas de la tecnología de la información de las comunicaciones, entonces mucha gente acude para eso en medio de esa actividad la gente va entendiendo que se hace aquí en Parquesoft y va cogiéndole gusto, aquí tenemos emprendedores que son profesionales y que no son profesionales para nosotros no es un limitante el tema de la formación que tenga un emprendedor, lo que hacemos es darle seguimiento y continuidad a los procesos que hacen las personas y en eso nos encontramos con gente que lo primero que busca es plata para hacer su proyecto.	Todas las organizaciones debemos entrar en proceso de evolución así lo denominamos nosotros “evolución” ni calidad continua, ni nada de esas vainas que en este tipo de organizaciones no funciona este tipo de organizaciones son dirigidas por emprendedores para emprendedores en ese orden de ideas nosotros creemos en procesos de evolución donde los mismos emprendedores son los que regulan lo que el ecosistema tiene que desarrollar las cosas tiene que hacer obviamente hay un lineamiento estratégico, pero también siempre se van hacer las cosas de una manera distinta, en lo fundamental se ha venido practicando lo mismo que se escribió desde que se arrancó la organización en los principios en la parte estratégica de la organización pero ya la parte táctica lo hacemos de una manera distinta.
Cámara de Comercio de Pasto - Coordinadora del Área de Promoción y Desarrollo Empresarial	En el programa Se-emprende se hace una divulgación un poco más masiva, se lo hace a través del DTF o de Red Unidos se les hace unos talleres de sensibilización y todas las personas que quieren participar en el programa de emprendimiento lo hacen es un porcentaje muy alto, de las personas que están utilizando los servicios de emprendimiento y en el área de	En el caso de la unidad de promoción porque nos ha faltado divulgación, pero no hemos hecho la divulgación justamente porque queremos estandarizar antes de lanzar como una propuesta masiva ya que también nuestra planta de	Diría que más del 50% de los emprendedores acuden por la parte de financiamiento la gran mayoría que vienen dice que tienen una idea que quisieran montar empresa pero no cuentan con los	Considero que los servicios que prestamos en tema de emprendimiento deben ir más articulados con las otras instituciones que también prestan estos servicios ya que en muchos casos vemos que hay duplicidad de recursos y se desatienden otras áreas por todas las instituciones que formamos parte de la

	las asesorías que les comentaba hace un momento que están a cargo mío en el año hemos atendido 22 emprendedores en este año que inició el programa considero que es un número muy bueno dado que no hemos hecho mucha divulgación de la unidad que estamos estandarizando como los procesos que estamos desarrollando a nivel interno.	personal es muy limitada en comparación con otras entidades como el SENA que tienen casi 15 asesores, pues acá tenemos un grupo más reducido por lo tanto considero que para trabajar inicialmente si estamos cumpliendo con lo programado para este año.	recursos, entonces que como se les puede colaborar en este aspecto la gran mayoría es por eso.	Red de Emprendimiento, si nos hace falta un poco más de articulación.
Universidad cooperativa de Colombia	Los emprendedores potenciales serían los estudiantes de esta sede de la universidad sumaremos unos 1.200 estudiantes, pero nuestros consumidores reales serían los estudiantes de ingeniería industrial, otros programas como medicina, odontología o derecho, tienen una formación en emprendimiento pero no tienen una conducta muy cercana al emprendimiento, no obstante solemos hacer promoción allá y llegan estudiantes con interés de que se les ayude lo que implica une esfuerzo, digamos interesante por cuanto que ellos no manejan los temas propiamente administrativos dentro de sus áreas de conocimiento eso implica que los estudiantes entre las facultades tengan que ayudarse, pueden asociarse un médico con un estudiante de ingeniería entre los dos sacan un proyecto y la unidad los asesora, del público en general vienen las comunidades campesinas dar un porcentaje a eso sería muy difícil, no tengo la medida, pero si lo que puedo decir es que si hemos tenido impacto dentro de las estrategias de desarrollo regional y dentro de las líneas de trabajo de las estrategias o de las líneas competitivas de la región o de las apuestas competitivas tenemos al menos un grupo de trabajo involucrado con esto manejando grandes tipos de comunidad.	Digamos no se trata de atender personas potenciales, personas de colegios, personas civiles de común. De aquí mismo los estudiantes? Hay dos razones sí, uno los perfiles profesionales de las carreras, parte de eso un médico, un abogado está pensando en su clínica, en su consultorio, el ingeniero industrial piensa en sus procesos, piensa en calidad, pero también tiene la capacidad de crear esta mentalidad que no la tienen los demás. Qué necesidad hay? Hacer un poco más de promoción en los programas que no tienen el perfil para poderlos atraer mejor, no sería una situación inconveniente pero que ocurre, que tú tienes que ser responsable con la capacidad que tienes de atender a todos, si atiendes a todos como te llegan y no los atiendes bien no solo destruyen la reputación y los sueños de las dos entidades que están ahí en relación, sino que básicamente vas a generar un estado y un proceso de	Con la idea de realizar un sueño, no eso no hemos creado la falsa expectativa de que les vamos a conseguir la plata, ellos saben que la plata que conseguimos lo hacemos juntos y como lo hacemos? Mediante el trabajo de asesoramiento al proyecto, ellos van es por el asesoramiento y la orientación que les vamos a dar, no creamos la falsa expectativa de que si tienen la plata ya y que por tener la plata y arrancar el proyecto este va hacer exitoso, los enfrentamos al reto verdadero con la verdad clara y cruda, tal vez un poquito compleja de lo que es enfrentarse a un mundo de emprendimiento, el emprendimiento cierto realizar sueños, pero para eso tienes que alcanzar un trazo, otro los deseos que tengas es decir ir quemando categorías y eso	Yo pienso que se deberían realizar de manera exclusiva, no creo que estén bien los contenidos de servicios, que los juzguen los estudiantes eso no me corresponde a mí, me hago una autoevaluación y soy capaz de hacerla y me siento satisfecho, pero no me siento que esté realizando la labor como debería ser, pienso que la unidad de emprendimiento debería ser una unidad independiente y exclusiva, es decir, que no esté inscrita a un programa de formación que sea parte de la estructura de la universidad en su proyección social o como quieran llamarlo, pero que sea una unidad de emprendimiento 100% dedicada a esa actividad para toda la universidad, no que sean 2, 4, 6 horas a la semana con una dedicación parcializada con un programa parcializado donde tienes una cantidad de limitaciones logísticas y de concepto porque por supuesto aunque quieras como que mejor te comunicas con tus propios estudiantes que con los estudiantes que llegan de otros programas que a duras penas si conocen y que no saben de pronto como expresarle en su lenguaje yo puedo hablar con mis estudiantes de

		insatisfacción que te van a generar malos proyectos, en este tipo de universidades nosotros contamos con algo que se llama plan de trabajo semestral el PT, entonces tú tienes horas de clase, horas de gestión, horas de investigación y en mi caso horas de emprendimiento que suman para la semana 2 horas de emprendimiento, entonces hay una barrera administrativa complicada, por esa razón prefiero coger pocos proyectos pero de mucha calidad y que se puedan realmente ejecutar para hacerlos eficientes.	es un trabajo difícil.	una tasa interna de reportes pienso que la unidad de emprendimiento debería incluso por ley distribuirse en las universidades con una dedicación exclusiva.
SENA	Lamentablemente el 40% de las instituciones conocen los beneficios del fondo emprender, ahí un 60%, no solo del SENA sino de las universidades desconocen estos mecanismos. He sido invitado a las ferias en algunas universidades y cuando le pregunto que si conocen los beneficios del fondo emprender, la gente me dice que no. Se ha formado a los asesores de las diferentes universidades, gremios, de todas las instituciones que estén dispuestas a trabajar este tema, pero sé que hace mucha falta, dar conocimiento sobre estos apoyos del gobierno a los estudiantes sea de las universidades, instituciones de emprendimiento. Falta compromiso por parte del Gobernador, frente a la secretaria de educación, falta más compromiso del alcalde, frente a la secretaria de educación municipal, falta más compromiso por parte de los rectores de las universidades que componen la red UREL en el departamento de Nariño, para con sus docentes. Y falta mucho más compromiso de la cámara de comercio, Fenalco, Acopi, para generar estímulos a este equipo o grupo de		Hay mucho interés, los estudiantes universitarios quieren graduarse con un plan de negocio, porque la ley 1014 le permite a las universidades, que puedan considerar como tesis de grado un plan de negocios, tenemos muchos estudiantes aquí en la Universidad de Nariño que quiere graduarse con un plan de negocios, la gente que está haciendo su especialización y/o maestría va al SENA para poder presentar su tesis como un plan de negocios y también graduarse. Hay otros de que en verdad no han encontrado trabajo ha sido muy difícil desenvolverse como empleados de las	Con respecto al SENA nos estamos capacitando todos los días con información nacional e internación y hoy por hoy los países desarrollados y nosotros utilizamos las misma herramientas, que nos hace falta más desarrollo tecnológico sí, pero también hay que tener en cuenta el desarrollo de nuestras regiones que son agropecuarias y estamos como enfatizando las cadenas productivas, para fortalecer el avance productivo en cada uno de los departamentos. Tanto las universidades como el SENA vienen fortaleciéndose con taller, capacitaciones, van adquiriendo mayores herramientas que le permitan al estudiante digamos de alguna manera sincronizar con el desarrollo tecnológico que se tiene a nivel mundial.

	gente interesada en crear empresa. Lo que hace falta es mayor difusión, pero también mayor riesgo por los estudiantes, para esta nueva etapa que es la de ser empresarios.		empresas y han acudido a esta alternativa de crear y ser dueños de su propia empresa y prácticamente esos son como los dos conceptos. Un empresario independiente o poderse graduarse con un plan de negocios para poder justificar un trabajo de grado o poder también trabajar la tesis de grado.	
Universidad de Nariño - (unidad de emprendimiento)	La verdad es que no nos interesa mucho la difusión de la unidad de emprendimiento toda vez que 11.000 estudiantes que tiene la universidad de Nariño, si hacemos mucha publicidad nos toca como en algún momento lo hicimos, fila hasta el primer piso, de tal manera que hasta que le podamos decir, si aquí los podemos asesorar, hasta luego y traigan el proyecto. Mientras que yo estoy optando por una política distinta, si hay emprendedores en la universidad de Nariño, los que nos tienen que buscar son ellos, no nosotros a ellos. Y efectivamente así llegan, de todo los programas, porque se enteran, preguntan, son los emprendedores comprometidos y llegan a buscar la asesoría aquí.	Hay varios factores, uno es desconocimiento, no le hacemos publicidad, el emprendedor nos debe buscar. Muchos no comparten eso con migo, que debemos publicar en la televisión, en la radio, ir a dar vueltas por toda la universidad anunciado la unidad de emprendimiento, yo no comparto eso, el emprendedor tiene que buscarnos. Otro es el miedo, esa brecha entre emprendedor y empresario es muy grande, muchos, yo diría que todo estudiante en la universidad de Nariño, el hecho de estar en la universidad ya es emprendedor, pero a empresario es una brecha bien tremenda, no todo emprendedor quiere ser y puede ser empresario es un paso en el cual nosotros ya contamos con algunas herramientas de tipo tecnológico como por ejemplo los simuladores, para que conozca el estudiante cual es la vida empresarial. Porque alguien piensa que el ser empresario es	Curiosidad, ellos dicen quien entrega recursos de capital semilla y preguntan cuánto. Muchos se equivocan en eso, yo digo por ejemplo Fonade te entrega recursos por 100.000.000, entonces ya hacen cuenta, 30.000.000 que estoy debiendo, 70.000.0000 meto en el negocio, salgo bien librado. No es así, Fonade no le deja ver un peso, todo lo que usted tenga que comprar o pagar, lo paga por intermedio de Fonade, usted no ve la plata. Entonces ahí es donde se equivoca el estudiante, es la curiosidad, donde hay plata, la verdad es que aquí hay pero para el proceso operativo del negocio, a usted no le entregan un solo peso. Ahh ahora el emprendedor tiene un sueldo, anteriormente no. Ahhh de eso se trata de	Nuestro objetivo es lograr que los estudiantes construyan sus propios proyectos, que crean sus propias empresas. El servicio fundamental de la unidad de emprendimiento es apoyar, acompañar a los estudiantes a que formulen sus proyectos, luego los ejecuten y el acompañamiento a las empresas creadas. Ese es el servicio fundamental de la unidad de emprendimiento. Además podríamos ofrecer diferentes capacitaciones a los diferentes programas, facultades, lo que lo hemos hecho pero muy esporádicamente, no de una forma permanente a las diferentes facultades porque formular los proyectos lleva mucho tiempo, e inicialmente éramos muy pocos asesores, pero ahora afortunadamente la rectoría ha fomentado el número de asesores de la unidad y se espera que en los años que vienen realizar la difusión, la capacitación y con más detenimiento el acompañamiento a las empresas creadas.

		tener un negocio y no es tenerlo, es administrarlo, sacarlo adelante y eso es un papel bien complicado.	que usted monte un negocio para que produzca.	
Alcaldia de Pasto - Eje de emprendimiento de la dirección de juventud	Los servicios que ofrecemos, los jóvenes lo conocen por la publicidad que nosotros hacemos en las redes sociales. Segundo, la reunión que nosotros hacemos en las comunas para dar a conocer nuestros servicios, esos son los principales.	Hay gente que no acude aca porque no porque no conozcan, sino que la mayoría de los jóvenes siempre lo que buscan son apoyos económicos. Lo que nosotros hacemos es brindar espacios para presentar sus productos novedosos, los llevamos a ferias, por eso no se hacercan aca	Los jóvenes vienen aca para que los demos a conocer, para que los lancemos al mercado, ese es el objetivo de los jóvenes. Lo primero que vienen a ver es que recursos tenemos y como los pueden optener.	Si debería haber un cambio, debería dársele un mayor presupuesto a la oficina para poder ayudar de otra forma, como con becas, o ayudas económicas, o por lo menos darles capital semilla.

Respuestas de los directores del área de fomento al emprendimiento de las instituciones (Otos aspectos)

Nombre de la institución	En su organización usted de que entidad cree que debería recibir un mayor acompañamiento, por qué?	Como considera los servicios prestados por las entidades financieras a las empresas?	Qué opinión tiene usted frente al comercio exterior, considera usted que es una ventaja o desventaja para la Ciudad de Pasto?	Qué aspectos considera usted ser los mayores desmotivantes en la creación y formalización de empresa?	Por qué considera que los emprendedores toman la decisión de formar empresa?
Parquesoft	Claro totalmente, particularmente pensamos que las iniciativas que existen a nivel nacional están muy centralizadas tiene solo regiones muy fuertes como Bogotá, Medellín, Cali, Barranquillas, Bucaramanga, pero se están olvidando de que esas posibilidades lleguen a otro territorio, necesitamos el apoyo de los ministerios, apoyo también de los entes locales, tenemos una gobernación que habla del emprendimiento pero no vemos ninguna iniciativa directa de inversión en el emprendimiento, tenemos una alcaldía de Pasto que si se ha venido sumando a las iniciativas que estamos generando desde Parquesoft pero han sido esfuerzos que han costado mucho trabajo debería ser realmente desarrollar el emprendimiento con una dinámica un poco más fácil.	No tienen nada de idea de cómo se hace estas instituciones solo le presta a las empresas que ya están consolidadas y la gente necesita la plata en el arranque del emprendimiento, las instituciones financieras no hacen caso de lo que ha ofrecido Bancoldex en esos créditos de banca del segundo piso, ni han hecho ningún tipo de profundización en el tema de capital semilla, fondos de capital de riesgos, aquí el emprendedor le toca con las uñas, por eso creemos que es un gran problema, pero es una gran oportunidad para que los emprendedores realmente hagan cosas cien por ciento exitosas.	Tenemos una puerta gigante para Suramérica, estamos ubicados en un territorio propicio para poder incrementar nuestra posibilidad de generar ingresos, no lo hemos aprovechado hasta el momento y sería importante que las personas que comienzan sus emprendimientos la formación que se haga en las universidades esté orientada hacia aprovechar esa posibilidad con el Ecuador, Perú y porque no con Centroamérica, todavía se ve poco complicado de comenzar un proceso de internacionalización en otros idiomas, la gente acá todavía no tiene un buen nivel de inglés, pero sí creo que sea posible en países con nuestro propio idioma.	La gente no ha comprendido que hacer empresa es complicado, tienen que enfrentarse a derrotas, tienen que tener un sin número de golpes en la vida para que puedan ir hacia adelante lo que nosotros llamamos a que la gente que realmente es emprendedora nace motivada desde el principio, la gente se desmotiva o necesitar motivarse, entonces motivemos a la gente, la gente vive motivada ahí lo que hay que cambiar es el discurso de las personas que trabajan por el emprendimiento de los gurús del emprendimiento, si son realmente emprendedoras, porque el tema es de que conozco un montón de gurús de emprendimiento en Colombia que nunca ha hecho su primera empresa, que no han vendido nada, la gente no se desmotiva lo que el emprendedor entiende que debe tener fracasos, que debe golpearse, debe tener pérdidas, en el mundo de los negocios hay ganancias	Porque creo que si son emprendedores, una persona es emprendedora porque es su genética es porque es lo que quiere vivir, es una persona que quiere transformar la realidad de su pueblo, ahora muchos emprendedores o gente que se hace llamar emprendedora es porque no encuentra empleo, o se meten en el tema del emprendimiento porque ha escuchado que es fácil o se está equivocando donde se está metiendo, pero la verdad desconozco porque cada emprendedor tiene un motivante diferente, hay emprendedores sociales, hay emprendedores por oportunidad, hay emprendedores por alto impacto y emprendimientos dinámicos, innovadores, hay tantas categorías de emprendimientos que por necesidad lo hacen porque no hay ninguna otra opción, sale la señora a vender chorizos entonces hoy en día a eso se le llama emprendimiento, no es así, ellos no son emprendedores, ellos buscan la subsistencia a través de una venta ambulantes o de

				y hay perdidas eso es normal, por eso la gente confunde el tema de desmotivación con el teme de tener fracasos, el fracaso es el principal éxito que tiene un emprendedor porque se gana lo principal que es la experiencia.	algo así, pero bueno que hacemos si así lo cataloga el gobierno

Cámara de Comercio de Pasto - Coordinadora del Área de Promoción y Desarrollo Empresarial	Considero que hasta el año pasado faltaba más acompañamiento por el ministerio comercio, industria y turismo que es el encargado del fomento del emprendimiento de Colombia, pero este año la participación del ministerio ha sido muy importante, estamos en continua comunicación con ellos y se están desarrollando actualmente dos actividades dentro del fortalecimiento del emprendimiento en Nariño, una de ellas es el mapeo del emprendimiento donde a través de una información que estamos suministrando a todas las entidades se va a realizar como un mapa de los servicios en pro del emprendimiento que tenemos en Nariño que entidades los estamos desarrollando que actividades realizamos a quien va dirigido y de acuerdo a eso se evidencia dónde pueden haber posibles faltantes o posibles brechas que es importante que nos articulemos para dicho desarrollo y la segunda actividad se llama concierto regional de emprendimiento, en ella se busca la articulación de las entidades del orden nacional que están aportando al emprendimiento y entidades del orden regional para conocer estas propuestas y podernos articular y ofrecer una propuesta como más acorde	Eso me parece que es una debilidad muy grande que tenemos en Nariño ninguna entidad financiera cuenta con recursos de fomento al emprendimiento, ya que los consideran un riesgo muy alto y cuando ya son empresas y ya están conformadas les exigen demasiados requisitos y las tasas de interés no son favorables para ellos, pienso que es un modelo que debemos aprender de otras ciudades como son Medellín, Manizales donde tienen en las entidades un fondo de fomento al emprendimiento, donde si bien no es capital semilla para los emprendedores si son unos montos considerables a unos intereses muy bajos que le permiten acceder a ellos, la verdad acá en Nariño si nos hace falta muchísimo desarrollar ese aspecto	Considero que es una ventaja cuando las ciudades están preparadas para aprovechar las oportunidades que ofrece el comercio exterior esto solo se logra a través de la organización, la organización sabemos que es un grave problema para nuestra ciudad y nuestro departamento, mientras continuemos trabajando de manera desarticulada las exportaciones serán un sueño muy difícil de alcanzar, otro de los inconvenientes que tenemos son los altos costos que se generan por el transporte terrestre hacia el principal puerto que es el de Buenaventura que es el más cercano que tenemos acá ya que los sobrecostos son demasiados altos y no es rentable para los empresarios nariñenses sacar sus productos sabiendo que tenemos el puerto de Tumaco que podría ser un puerto de exportación muy bueno si se le hace la inversión que requiere.	Uno de los aspectos es la desinformación que tienen las personas sobre los costos y responsabilidades que trae formalizarse, las personas no saben los beneficios a corto plazo que esto significa y considero que muchas empresas que se crean en Pasto son por subsistencia sin conocer la realidad de los temas de las empresas que van a montar y por eso se cierran casi el 40% de las empresas en menos de 2 años, cuando los emprendedores ven que tantas empresas se cierran considero que eso los desmotiva y les da temor de emprender sus nuevos negocios.	Muchas veces es por moda, cuando se pone de moda un tema que escuchan que está resultando a nivel mundial, a nivel nacional se empiezan a crear empresas de este tipo y también por experiencias de amigos, familiar o conocido que ven que le va bien en algún negocio y montan un negocio igual o muy similar al frente, pero no conocen del tema se están metiendo a crear una empresa que no es de su competencia y esto dificulta mucho las competencias de las mismas, considero que el tema de seguir las tendencias o seguir si le va bien a una persona no es una muy buena idea, uno debe crear una empresa sobre lo que sabe hacer, lo que le gusta hacer y tiene una demanda potencial en el mercado

Universidad cooperativa de Colombia	Nosotros recibimos un fuerte apoyo del SENA, ha sido un gran aliado, un gran amigo para nosotros, que les pediría pues más, así es uno con el papá, él los está sosteniendo y uno que dice papá dame más quiero más, no me alcanza y quiero más. El SENA nos ha sido un gran aliado yo que pediría de ellos, mas capacitación, mas integración, mas correlación, de hecho trabajamos con el SENA nos vemos con proyectos de emprendimiento que tienen que ver con el Fondo Emprender, sino que cuando sacamos adelante los proyectos de interés regional y te comentara a los grandes proyectos o ellos nos invitan o los invitamos hacer parte del equipo de trabajo, ahorita estamos haciendo una investigación bien interesante para el sector clínico y estamos con gente del SENA haciendo la parte de emprendimiento, a mí me ha correspondido más bien un poquito la parte de procesamiento industrial es por perfiles, estamos unidos con el comité regional de emprendimiento, con la red regional de emprendimiento DIRENA, la gobernación está muy articulada, la alcaldía municipal de Pasto está vinculada con nosotros por la red UREL estamos el resto de las universidades con la Universidad de Nariño tenemos una buena relación, nos interpretamos bien, por intereses institucionales cada una trabaja por su lado, pienso que la entidad que verdaderamente nos convoca a todos	Pienso que en nuestro país las instituciones financieras son un poder sobre el poder que necesitan y deberían ser no vigiladas porque ya lo son, sino sometidas a un control donde tengan una respuesta ciudadana un poco más eficiente y menos egoísta, negociar crédito es un asunto de mercado y las instituciones financieras lo prestan, pero a veces se necesita que esa negociación de crédito realmente llegue con una conducta que permita que la gente pueda prosperar y no que te sometan al yugo de la deuda, aquí hicimos en alguna ocasión un trámite con un banco para crear una línea especial de crédito para capital semilla para emprendedores, con ese banco se firmó el acuerdo pero lo que si se negó rotundamente el banco es a prestarles la plata con intereses blandos y otro cuando iban a empezar el emprendimiento, se comprende que ellos deben cuidar el riesgo y que tienen una responsabilidad de riesgo, pero tampoco es tan social como lo expresan, es decir es un capitalismo de puerto mecrudo.	El comercio exterior es una cosa grande, hay convenios de comercio exterior que no nos convienen, hay otros que si resultan, pero me he dado cuenta que los que mejor resultan para nuestra ciudad son aquellos que se hacen con paisa y con regiones que están iguales que la nuestra, cuando competimos o buscamos hacer negocios con los más grandes que nosotros entonces el pez grande se termina comiendo al pez chico, ahora por ejemplo hay cantidad de gente que con el proceso de paz quiere venir aquí que hacer actividades de desarrollo rural, que ayudar a las comunidades rurales y hacer brigadas de salud y cantidad de vainas, embajadores han venido pero realmente vienen a eso o vienen a buscar una puerta para encontrar oro, el molidero, no ellos vienen por su propio interés, nosotros debemos tener una visión un poco más cuidadosa de lo nuestro y emprendedoras de esos recursos que porque por tenerlas no somos ricos, somos ricos cuando podemos hacer algo con ellos entonces no le como mucho cuento a ese mercado poderoso gigantesco de las grandes esferas que realmente nos cierran las puertas sino de un mercado equiparado a nuestras condiciones que tiene esa genuina capacidad de cambiar lo que ellos tienen con lo que nosotros proveemos y eso lo encontramos en países y regiones que viven de acuerdo a como nosotros vivimos y es decir con nuestros iguales.	Por lo que he visto, por lo que he vivido y por lo que me dicen mis propios emprendedores el tramite público, la tramitología publica, digamos es un depresor del emprendimiento tremendo y los necesarios impuestos.	Porque ven una oportunidad de negocio y se sienten con el espíritu para sacarle jugo, para beneficiarse de esa oportunidad de negocio.

	ha sido el SENA.				

SENA	Lo que interesa aquí es que todas las instituciones compartan el criterio de que hay una locomotora trabajada por el presidente, es la locomotora de la innovación y el emprendimiento, y eso nos invita a que todas las instituciones nos metamos en ese trabajo, no es una moda, es una necesidad. El departamento de Nariño genera una cultura emprendedora fácilmente vamos a tener más oportunidad de trabajo, mas producción, vamos a ser una región más competitiva, productiva y en ese sentido estaríamos ganando los estudiantes, empresarios y el mismo gobierno.	Pues lamentablemente a la institución le conviene unos créditos por 1.000 millones, que mil empresas de 1.000.000. La parte financiera la interesa en el menor tiempo recaudar su dinero y obtener ganancias, no les interesa generar o apoyar a las personas que tengan baja capacidad de pago, a personas que estén iniciando con un negocio, a las personas que tengan más riesgo de devolver ese dinero, hay pocos estímulos, poco creatividad, pocas líneas que fortalezcan la creación de empresas. Ahora vemos a Bancolombia con una línea para capital semillas, ya miramos instituciones como Venture, Destapa futuro. Pero hace falta mucha conciencia por parte de los grupos financieros para meterse como musculo financiero, en el ecosistema de emprendimiento que tanto necesita de ello.	La parte del comercio exterior, la globalización, es una gran oportunidad pero primero nosotros debemos satisfacer las necesidades muy grandes en nuestra región, y después pensar a nivel internacional, es muy fácil trabajando con algunas estrategias como la “ubicuidad”, que es donde usted monta una empresa pero usted está simultáneamente está abriendo redes sociales para vender productos a cualquier país del mundo, entonces es como concebir un producto competitivo, un producto con todos los estándares de calidad. Pero primero, como lo digo es trabajar sobre lo regional, lo local que hay mucho por hacer, igual también es dejar la ventana abierta para que cualquiera que esté interesado en cualquier parte del mundo, pueda adquirir nuestro producto.	Bueno, el primer desmotivante es que nos toca cambiar la mentalidad de nuestros docentes, profesores de primaria, secundaria. Segundo, generar unos espacios al interior de las instituciones para que haya mayor desarrollo del emprendimiento, más unidades productivas, más unidades de emprendimiento, mayores espacios para ferias, ruedas de negocio. Tercero, trabajar mucho la parte del gobierno, alcalde, llámese consejo, asamblea, gobernador. Para que haya mayor interés y propuestas hacia la generación de una cultura empresarial en la región. Y finalmente, crear un ambiente para que la gente que crea empresa puede tener menores tasas de interés, menores impuestos, más tiempo de capital muerto por parte de las instituciones financieras, mas capacitaciones tecnológicas para que puedan desarrollar nuevos productos, y estar siempre a la vanguardia de los desarrollos tecnológicos para poder ofrecer mejores cosas en la región.	Es como la alternativa que les queda a los muchachos después de salir a buscar empleo. Nosotros tenemos la oficina del empleo en el SENA, y si uno mira las estadísticas de 10 personas, 7 personas se vinculan a través del SENA, porque se vinculan a través del SENA, porque en el SENA aprenden competencias laborales, aprenden un oficio. En las universidades lamentablemente no aprenden un oficio, entonces salen a buscar un trabajo. Entonces cuando llegan a la unidad de emprendimiento, la gente llega desesperada porque la gente o los padres han invertido mucho en la formación de sus hijo, y lamentablemente tenemos una región donde los mayores ofertantes del empleo son las instituciones del estado, llámese gobernación, alcaldía, el SENA, las universidades, que generan empleo, pero no generan propuestas de creación de empresas. Entonces el estudiantes al llegar a estas instituciones y no poder encontrar una oportunidad, tiene que acudir a la alternativa de crear empresa, pero cuando una persona no ha sido capacitada para crear

					empresa, empieza ya a engrosar la fila de desempleados, entonces empezamos a encontrar inseguridad, violencia, y toda una cantidad de cosas, pero más por el desespero de los muchachos de no ubicarse o encontrar el espacio para desarrollar todo lo que han aprendido en las instituciones educativas.
Universidad de Nariño - (unidad de emprendimiento)	De organización como tal no, porque la universidad como tal es una organización y nosotros somos miembros de la red de emprendimiento nacional, creada a mediante la ley 1014 del 2006, pertenecemos a esa red como tal y en ese orden de ideas tenemos unos compromisos con el gobierno nacional y de parte de la universidad sencillamente el presupuesto que nos permita con unas instalaciones más apropiadas y unos elementos logísticos de tal manera que como lo hace el Sena tenga toda una dependencia al servicio de los estudiantes y logremos un mayor número de empresarios o de empresas creadas con asesores de la universidad de Nariño.	Bueno esos es complicado en Colombia las instituciones financieras miran ante todo por ellos mismo, en cuanto puedan generar mayores ingresos para ellos, no les preocupan como los pueda obtener, beneficios para las empresas es muy poco, las institución financieras no prestan los servicio financieros, digamos que apalanquen con certeza esas empresas, beneficios económicos. Las exigencias son altas, a pesar de que las políticas del gobierno en ese sentido han cambiado y hay algunas instituciones que no necesariamente son financieras de apoyo como Contactar, Mundo Mujer que prestan con mayor facilidad no son exactamente de la actividad financiera o sea bancarias. Sí, yo no veo que el sector financiero le apoye a las empresas, se necesita una política del gobierno que le permita dar un giro a eso, o si no va a ver dificultad en la consecución de recursos.	En este momento el comercio algo mueve respecto a que hay empresas que tienen vínculos comerciales con diferentes países, pero es mínimo, digamos la exportaciones de algunos productos, artesanías se hace pero en poca cantidad, de tal manera que el impacto no es muy considerable, dado que Nariño o Pasto fundamentalmente es una ciudad de artistas, artesanos. Debería pensarse una exportación mayor a nivel de los países Europeos, de tal manera que pueda salir de esa situación económica que tiene la ciudad y el departamento de Nariño.	Aquí hay un factor para estar región del país, que es cuando se crea una empresa, empieza sus actividades, le va bien, casi que de inmediato la gente observa eso y monta la competencia, la gente no piensa en otro tipo de actividades, sino que como observan que le va bien hace la competencia y eso de alguna u otra forma asusta al emprendedor o empresario y finalmente le termina por ir mal.	Los estudiantes cuando llegan a la universidad, sobre todo los estudiantes de administración de empresas y de la FACEAC, deben tener en mente que hoy por hoy, el para gobierno ya no existe y habrá que pensar en generar sus propios recursos y no necesariamente pensar en llegar a ser empleado. Lo de empleos públicos, son muy escasos. Y efectivamente muchos piensan desde que entran en la universidad en generar sus propias empresas, recursos, y de paso también generar empleo. Ese es una visión que tienen los estudiantes y una motivación que le damos en la facultad

Alcaldia de Pasto - Eje de emprendimiento de la dirección de juventud	El acompañamiento que nosotros siempre hemos tratado de que se de es del sector privado. El sector privado no nos apoya para ningún evento, son muy poquitos, los que brindan apoyo a los jóvenes.	Yo he tratado muchos con los banco, yo he tenido apoyo con varios bancos, pero han cerrado el apoyo financiero para los jóvenes	El comercio exterior por ser frontera es bueno para Nariño, para Pasto excelente, lo que nos perjudica es el contrabando. Por que, porque nosotros tenemos jóvenes que están haciendo camisetas estampadas, bonitas, a ellos le salen una camiseta estampada en unos 20.000 – 25.000 pesos, encambio una camiseta china vale como unos 12.000 pesos, eso es lo que mata el contrabando.	La tramitología, mucho trámite y las altas tasas de interés.	Ello genera empresa porque no quieren seguir en la misma tónica que los padres, si mi papa es taxista, yo quiero hacer un posgrado y les nace ser emprendedores y crear su propia empresa.

Respuestas de los directores del área de fomento al emprendimiento de las instituciones (Otos aspectos)

Nombre de la institución	Que apreciación tiene de la Ley 1014 del 26 de enero del 2006 o Ley de fomento a la cultura del emprendimiento?	Que apreciación tiene de la Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010 o Ley de Formalización y Generación de Empleo?	Que aspectos considera se deben mejorar para lograr que los emprendedores tomen la decisión de generar empresas sostenibles, de quien cree que es responsabilidad, por qué?	Finalmente, por qué considera que las empresas que se crean no son sostenibles?
Parquesoft	Si, considero que no se aplica como la mayoría de cosas en nuestro país, son muy bien hechas pero nadie la usa, es muy complicado.	Esa tiene un capítulo importante que es lo que tiene que ver con la ley de primer empleo, son cosas muy chéveres, muy importantes que deben trabajarse en el territorio, pero que realmente no tiene su aplicación, estoy totalmente de acuerdo que se genera la norma pero no se genera la oportunidad ahí estamos en las mismas, porque lo realmente importante es la oportunidad no solamente la ley.	Lo que hay que entender es que el emprendedor se va arriesgar, que hacer para que una persona que no sea emprendedora se arriesgue me parece que es irresponsable, el emprendedor tiene motivantes, no necesita nada, ni de oportunidades, en las peores en el momento más difícil con mayores obstáculos, con mayores dificultades el emprendedor va hacer la tarea, lo que yo diría es que hay que entender muy bien lo que es cada persona, en lo que esta trabajando cada persona, entender el papel, entonces lo que pasa es que el gobierno nacional está hablando de que deben haber miles de emprendedores, pero eso no es cierto, si pueden haber miles, no toda la gente tiene que ser emprendedora, emprendedores son unos pocos que tienen la cualidad para poder decidirse y arriesgarse ahora que se podría hacer para que la mayoría de gente se arriesgue, entonces yo diría que hay que engañarla porque hay que venderle un cuento mentiroso, hacer empresa es lo más difícil y yo no estoy de acuerdo con eso de engañar a la gente, yo lo que recomendaría más bien es tener en cuenta ese espacio que hay al contemplar que es de la gente emprendedora que ya está resuelta, ya lo va hacer que no le interesa nada diferente y el espacio de la persona normal del que nació o quiere ser siempre un trabajador y a eso le apostamos. De los papa, las instituciones no tienen nada que ver, la universidad debe dedicarse a educar en el colegio, deben dedicarse a formarlo en su primera infancia es la familia en la que usted aprende, si usted en su familia le enseñan a ser emprendedor, verraco, echado pa´delante eso va a servir para su vida.	Porque no las hacen emprendedores, las que hacen emprendedores mira ahí tengo en Parquesoft nueve empresas, porque son sostenibles en el tiempo? Pese a que no vendan algunas de ellas, porque tienen un emprendedor al frente que es capaz de sacrificar, de pensar, generar nuevas opciones, generar estrategias, ver cómo vender, cómo tener ingresos, ver cómo desarrollar dinámicas distintas para que salga adelante, la idea de emprendimiento para poder tener un negocio el gran lío porque cuantas empresas se registran en la cámara de comercio y porque tantas cancelan al siguiente año, es porque no lo hacen gente emprendedora, también hay que entender que es una dinámica normal del empresarismo, la gente tiene que entender que hay muchas empresas que se abren que también tienen que cerrarse es normal que empresas se cierren quien dijo que estaba mal, lo que pasa es que a la gente les están vendiendo las instituciones están vendiendo afanes que no deben ser así, la gente tiene que quebrar, que abrir y cerrar una empresa y montarse otra mejor, lo que pasa es que no estamos acostumbrados, claro nos suena raro más cuando viene un señor calvo y loco hablándonos acelerado de lo que es el emprendimiento, es que eso y es lo que la gente tiene que hacer que montar su empresa quebrarse, darse cuenta que ese no era el negocio adecuado y hacer otro nuevo emprendimiento, es la única metodología más adecuada de aprendizaje, es aprender con experiencia.

Cámara de Comercio de Pasto - Coordinadora del Área de Promoción y Desarrollo Empresarial	Esta es una ley que motiva a muchas entidades o muchas instituciones a incursionar en todo el campo del emprendimiento, anteriormente no todas las entidades trabajaban con sus unidades de emprendimiento o con sus proyectos, pero a partir de esta ley casi que la totalidad de las universidades crearon unidades de emprendimiento para apoyo a estudiantes que quieren crear sus empresas y además de eso esta ley ha permitido que el gobierno nacional destine unos recursos muy importantes para el fomento del emprendimiento que han ido llegando a los diferentes departamentos y ciudades y fomentando ese importante eslabón de la economía.	Claro es una ley muy importante que fomenta la formalización en cámara de comercio trabaja mucho con esta ley, invitamos a las personas a que se acojan a esta ley tiene muchos beneficios no solo en la parte económica ya que pagan un valor mínimo para la formalización de sus negocios sino que también les permite tener otro estilo de beneficios, además en la parte de generación de empleo se trabaja también mucho en el programa de Se-emprende con esta ley 1429 creo que hace falta un poco difundir esa información para que sea de conocimiento masivo y la gente pueda aprovechar los beneficios que trae consigo la misma.	Creo que los aspectos que deben mejorar en Nariño es entrar a trabajar con emprendimiento de bases tecnológicas, con emprendimiento de alto impacto, ya dejar un poco el emprendimiento de subsistencia que se desarrollan porque no consigo trabajo, toca montar un negocio sino que de verdad el emprendimiento sea una decisión de vida, que las personas quieran emprender para salir adelante y lo hagan con todas las ganas, si empezamos a trabajar por el tema de emprendimiento de alto impacto de innovación de tecnología que aporten más al desarrollo creo que va a motivar sobre todo a las nuevas generaciones para que incursionen en este aspecto, esa responsabilidad creo que es de todos, no es de una entidad o dos trabajando y tener la responsabilidad, creo que debemos aliarnos todas las instituciones que trabajamos en el teme de emprendimiento, pero también es responsabilidad de los emprendedores estar actualizándose, estar trabajando, conocer más acerca del emprendimiento y poder desarrollar de verdad proyectos que sí fomenten la creación de empresas en el departamento de Nariño, que van a subsistir o van a cerrar antes de cumplir dos años	Según estudios que hemos hecho en cámara de comercio, se ha llegado a la conclusión que uno de los aspectos es que las empresas no tienen acompañamiento, los empresarios no tienen acompañamiento, muchas veces inician su empresa y piensan que a los tres meses ya van a empezar a generar utilidades, cuando ven que eso no se da al poco tiempo lo cierran, es muy importante que los emprendedores entiendan que una empresa para posicionarse necesita un tiempo puede ser uno o dos años depende de la empresa que todo al principio es inversión, pero que es inversión que vale la pena y que poco a poco le va a empezar a generar frutos, entonces el acompañamiento una vez creado las empresas creo que es una falencia muy grande, actualmente el SENA está trabajando con el tema de acompañamiento y fortalecimiento empresarial a empresas nuevas y es un proyecto muy importante que ha permitido que se fortalezcan en temas contables, administrativos, financieros, operativos en el cual debe ser aprovechado por la comunidad, otro aspecto que considero que ya lo mencioné es que las empresas se montan por necesidad y de pronto en un tema que no me interesa, un tema que no conozco o que desconozco el mercado y la principal debilidad es que las empresas se crean por oferta, es decir primero veo a quien le voy a vender, debe ser todo lo contrario las empresas se deben crear por demanda, conocer primero las necesidades del mercado, identificar qué es lo que ellos necesitan, montar esa empresa de acuerdo a la

				demanda garantiza la sostenibilidad de la misma.

Universidad cooperativa de Colombia	Si claro, la 1014 pienso que esta formulación de las leyes y de generación de empleo, ahhh la 1429 perdón, estas leyes han obedecido a experimentos públicos de la macropolitica nacional que vieron que en otras regiones se aplicaron como una salida a mejorar los indicadores de empleabilidad y de desarrollo, si yo mido el crecimiento económico de mi país o el crecimiento del desarrollo de mi país no por lo que produce mi país sino por el número de empresas que se crean entonces yo genero una política de emprendimiento para que se creen 20 mil microempresas de un millón de pesos y el indicador se me dispara, pero de esas 20 mil realmente hay generación de empleo o realmente hay generación de sostenibilidad? O de esas 20 mil, 19 mil se me convierten en deudores morosos en gente que quebrara a lo largo de un año o dos años, cuando yo ya no estoy en el cargo, entonces yo esa política la veo con buenos ojos por supuesto porque genera pero me parece incompleta y me parece que le falta estructura para hacer que el emprendedor que se lance en un riesgo con sus sueños y sus recursos tenga más opciones de sostenibilidad y no más opciones de fracaso que es lo que vemos ahora con las estadísticas que de cada 5 empresas que abren 3 se cierran.	la 1429 perdón, estas leyes han obedecido a experimentos públicos de la macropolitica nacional que vieron que en otras regiones se aplicaron como una salida a mejorar los indicadores de empleabilidad y de desarrollo, si yo mido el crecimiento económico de mi país o el crecimiento del desarrollo de mi país no por lo que produce mi país sino por el número de empresas que se crean entonces yo genero una política de emprendimiento para que se creen 20 mil microempresas de un millón de pesos y el indicador se me dispara, pero de esas 20 mil realmente hay generación de empleo o realmente hay generación de sostenibilidad? O de esas 20 mil, 19 mil se me convierten en deudores morosos en gente que quebrara a lo largo de un año o dos años, cuando yo ya no estoy en el cargo, entonces yo esa política la veo con buenos ojos por supuesto porque genera pero me parece incompleta y me parece que le falta estructura para hacer que el emprendedor que se lance en un riesgo con sus sueños y sus recursos tenga más opciones de sostenibilidad y no más opciones de fracaso que es lo que vemos ahora con las estadísticas que de cada 5 empresas que abren 3 se cierran.	Para fomentar la cultura de emprendimiento pienso que se debe fomentar la cultura del conocimiento y no puedo decir que hay un solo responsable, uno todo lo lanza al gobierno nacional, pero no podemos esperar tampoco que el gobierno nacional sea un paternalista, pienso que desde la educación de la forma y del sistema educativo que hemos adoptado deberíamos promover una cultura ciudadana más profunda que por endes consecuencias generara buenos empresarios, no es meterle en la cabeza a la gente que pueden ser empresarios sino darles las bases para que se sienta seguro de que puede ser un empresario por ahí empezaría el sistema educativo en el sistema del desarrollo económico por la logística que necesita el país para su movilidad, sus comunicaciones y sus sistemas energéticos y de abastecimiento, mira este es un país grande, es un país con alto por área difícil donde el transporte por ende es costoso y no tenemos un tren un solo tren que esté al servicio público porque trenes hay que realmente abaraten esos costos que realmente le permitan una movilidad dentro de la dinámica del país, si vamos a ver nuestros puertos en el pacifico, en el Orinoco o en el rio amazonas son una ruina total, un abandono total, entonces hace falta una ética que formalice este sistema de desarrollo.	Porque muchas veces los mercados no son sostenibles, muchas empresas hacen con ideas mediasistas, el empresario nace con la idea de que yo voy a empezar mis negocios, voy a resistir unos primeros meses, mientras la armo, la monto, la pinto ¿, salgo a vender, pero inmediatamente empiece yo a vender necesito ya empezar a comerme las utilidades porque necesito sobrevivir, es decir el emprendimiento está ligado a la necesidad de supervivencia y mientras esté vinculado a eso las empresas no van a crecer porque no pueden reglamentar sus recursos.

SENA	La ley 1014 nace de la doctora Gina Parodi, en ese momento considera el momento propicio por tres cosas, primero tenemos unos emprendedores, segundo hay unas unidades de emprendimiento y tercero hay unas instituciones financieras como el fondo emprender. Cuando usted tiene esos tres renglones, el espacio, los formadores y el dinero. Pues, simplemente hay que formalizarlo, regularlo, para que la presidencia comience a tener fuerza, es el momento en que nace la ley 1014. Es una ley que invita a todas las instituciones a crear comités evaluador, a crear redes regionales de emprendimiento, a crear la mesa de emprendimiento y a pedirle al ministerio de comercio, industria y turismo que sea la institución como órgano legal del estado que se ponga al frente de esta iniciativa en todo los 33 departamentos. Tenemos 32 redes regionales de emprendimiento, ellos nos han brindado muchos talleres como los "Bocans", "Starad", recientemente "héroe space", bueno en fin. Un sin número de herramientas para poder ampliar nuestro ecosistema del emprendimiento. Pero es esa ley 1014, la que le da la faculta para que sea el ministerio quien otorga los recursos, para poder fortalecer esas entidades.	Bueno esa ley está más dirigida a los gremios, como la cámara de comercio, el SENA. La unidad de emprendimiento, nosotros recogemos unidades productivas de programas como por ejemplo jóvenes rurales emprendedores, población desplazada por la violencia, y estas unidades productivas que se capacitan, son capacitadas, y que reciben materiales de formación, terminan en que, terminan como vendiendo las competencias como le digo, para crear una unidad productiva, que aprendieron un oficio y empezaron a vender, pero no de informar. La obligación de la unidad de emprendimiento del SENA es coger estas unidades productivas, crearles o hacerles un plan de negocios, y registrarlas en la cámara de comercio para formalizarlas. Pero también tenemos un año para brindarles acompañamiento a estas unidades productivas, convirtiéndose en empresas formalizadas con empleos formalizados. Entonces la ley 1429, nos obliga a formalizar ciertas unidades que permanecían en la informalidad, que permanecían aisladas, para que reciban beneficios por la parte tributaria, asignación de empleo, y acompañamiento.	Lo que sucede es que hay gente incrédula, lamentablemente tenemos en la región de Nariño, de que la gente espera que alguien del primer paso, que algunos líderes arranque aprovechando todos estos beneficios que está dando el gobierno. Y una vez la gente pueda sentirse tranquila o confiada de que el gobierno está promoviendo algo que mejora la calidad de vida, entonces la gente va a beneficiarse a futuro. En este momento el hecho de contar colegios realizando ferias, escuelas montando clubes de emprendedores, mirar a las universidades con la unidades de emprendimiento, mirar que ya hemos creado 226 empresas, este años tenemos 16 en camino, más de 1000 empleos, 15.000 millones que nos han entregado por el fondo emprender, estas estadísticas difundirlas entre las personas, creo que nos va a quedar más fácil hacer asumir ese riesgo de ser empresarios.El gobernador, los órganos del gobierno, tienen brindar los espacios, a crear centros de desarrollo, permitir con algún recurso contratar asesores, y más que todo a los asesores rompan ese paradigma de ser docentes y convertirse en asesores, mentores, porque son ellos los llamados a generar el cambio en los estudiantes.	Las organizaciones no son sostenibles porque no han tenido la oportunidad de desarrollar lo prototipaje o validación en el mercado. Cuando una empresa desarrolla prototipo que prácticamente son ensayos de un producto o de un servicio, esos ensayos salen al mercado y empiezan a recoger percepciones del cliente, del producto, que dicen del producto, que obstáculos presenta el producto, que beneficios ofrece el producto. Entonces comienza a desarrollar estos prototipos, más especialmente cuando ya se tiene definido este prototipo. Entonces puede montar el plan de negocios y presentarse a cualquier convocatoria, monta su empresa. Y una vez montada su empresa usted sale con tranquilidad a vender con tranquilidad ese producto que la gente dijo que compraría. Entonces porque no hay sostenibilidad, porque la gente monta proyectos, planes de negocio, sin haber identificado si ese producto o servicio le interesaba a la gente. la empresa creada tiene que tener un acompañamiento desde que nace, las unidades de emprendimiento tenemos la obligación de acompañarlas una vez en el mes y una vez se termine la interventoría que son 12 meses por el fondo emprender, le damos un acompañamiento por el fondo emprender por un año más. Entonces mire, la empresa tiene prototipo, crea y tiene dos años de acompañamiento para que tenga tranquilidad.

Universidad de Nariño - (unidad de emprendimiento)	Bueno, eso el gobierno nacional pensó muy bien en ese emprendimiento, hasta cierto punto le ha dado resultado, de hecho Colombia a nivel de Iberoamérica, es uno de los países más emprendedores e inclusive por encima de Brasil y Argentina, entonces en ese sentido el alcance de esa ley ha sido importante y le ha dado resultados y creo que le seguirá dando resultados, en no es en este momento el líder, muy seguramente lo alcanzara rápidamente. Los datos que tengo de cifras de emprendimiento a nivel de Iberoamérica, Colombia esta de primero, no se eso como a veces esta fluctuando, a veces nos gana Argentina, Brasil. Pero Colombia está ahí, en emprendimiento se ha hecho un buen papel dentro de la política colombiana.	El emprendimiento, el empresarismo tienen como consecuencia la generación de empleo, entonces nosotros prácticamente nos hemos dedicado a esa actividad, la generación y creación de empresas. Al crear el emprendedor la empresa está contribuyendo a la generación de empleo, este país tiene altos los índices de desempleo y juntamente con el Sena y las unidades de emprendimiento de todas las universidades, han hecho un buen trabajo.	Bueno yo soy partidario de que el emprendedor nace y el empresario se hace, nosotros en la universidad lo que hacemos es formar los profesionales idóneos y capaces de afrontar las situaciones coyunturales, económicas, políticas, sociales de este país. En ese sentido pienso que la orientación viene desde la misma academia, en el sentido de que no todos los emprendedores pueden llegar a ser empresarios, no ha todos le gusta, pensaran en ser científico, ser investigador, pero no todo el mundo está pensando en ser empresario. Entonces los que lo logran ha sido porque hay un apoyo institucional universitario que los orienta a generar empresa, tiene que tener un bagaje de conocimiento administrativos, económicos, de marketing, finanzas, que con propiedad podrían lograr el éxito en las empresas, eso fundamentalmente para las facultades económicas, para otras les queda muy difícil. Sin embargo, podría la universidad de Nariño, colocar una catedra transversal en los currículos de tal manera que todos manejen ese concepto de empresarismo, de hecho la universidad virtual lo está haciendo, yo dicto en esta, y tengo estudiantes, el objetivo fundamental es que pueda lograr generar empresa	Hay muchas razones por las cuales las empresas puedan quebrarse. Partiendo por ejemplo en que algunas instituciones se obligan por ejemplo al estudiante a crear empresa, sin ser emprendedores. Yo creo que es el peor error que pueden hacer, uno tiene que apoyarlo pero no obligarlo. Entonces esa es una de las razones, no todos lo que crean empresa, son emprendedores. Por otro lado siempre que hablamos de empresas, aquí a nivel de la universidad pensamos en Fonade, este fondo de apoyo a los empresarios, emprendedores, que apalanca financiera, de hecho son capital semilla que entrega o sea plata regalada. Es una apalanquera en la generación de empresa, pero hoy por hoy la situación ha cambiado, hay muchas instituciones que apoyan financieramente a los emprendedores, lo que pasa es que a nosotros en nuestro medio, región, país, nos hace falta además de conocimiento, mucha disciplina. La gente piensa que como hay recursos del estado eso lo obtenemos y las empresas surgen solas, y eso no es así, después de que usted es un profesional de administración, de economía, usted tiene que dedicarse a la empresa que ha creado, no dormirse en los laureles, eso es lo que hacen muchos, ha pasado. El conocimiento de todas la áreas es fundamental, las matemáticas, la contabilidad, la administración, el mercadeo, absolutamente todo. Por eso yo digo que a los programas que no tienen estas asignaturas les queda difícil. Sin embargo, a veces son más emprendedores que los mismos estudiantes de nuestra facultad, tienen más interés por sacar adelante su idea de

				negocio.
Alcaldia de Pasto - Eje de emprendimiento de la dirección de juventud	Si me la leí, pero no recuerdo muy bien.	Esa ley es muy buena, sino que las empresas no las utiliza. Es una ley que nos importa, porque nosotros tenemos jóvenes que discapacitados, y no los podemos vincular. Ahora, apenas estamos haciéndolo.	Los aspectos a fortalecer en el emprendedor es que no sean empíricos, siempre tengan un poco mas de conocimiento. Educarlos en el emprendimiento que tengan mas conocimiento, la mayoría son empirircos y no le ven la forma de generar ganancias. ¿De quién considera que debería ser esa responsabilidad? Yo creo que es de la docencia, pero la docencia desde abajo, poner a los jóvenes, no hacer lo que ahora está haciendo, les dictan emprendimiento a los jóvenes que ya están saliendo del bachillerato o en la universidad. No les pone por ejemplo desde una edad menor, por ejemplo desde noveno, por eso la responsabilida de la educación, no de los docentes.	No son sostenibles por varios factores, por ejemplo el contrabando. Otro, los jóvenes no están educados en como se hace el plan de negocios, no saben distinguir costos, gastos. Por eso las empresas se caen, producen una cosa y lo venden sin sacar los costos, no saben de contabilidad.

Anexo E. Encuesta de la matriz de SMIC Prob Expert

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Administración de Empresas

FORMATO DE ENTREVISTA

El objetivo: Recoger la calificación de los expertos, sobre la probabilidad de ocurrencia de las hipótesis respectivas. Con ello, se pretende obtener los escenarios más probables hacia el año 2021. Con los cuales se diseñaran las acciones respectivas que permitan hacer realidad esos escenarios.

Prospectiva
Matriz Smic – Prob - Expert

Califique las probabilidades de los eventos PROBABILIDAD SIMPLE

Califique la probabilidad de la hipótesis, teniendo en cuenta la situación actual.

E1 que tan probable es que para el año 2021, un mayor porcentaje de empresas sean formadas con recursos de fuentes como: capital semilla, de familiares, socios, etc.			
Situación actual **Otras fuentes diferentes de las individual,**	**Califique la probabilidad de la hipótesis marcando una X o eligiendo otra calificación**		
El capital inicial para formar empresa en su mayoría proviene de los recursos propios de los emprendedores; una segunda fuete son los recursos de familiares, posteriormente se encuentran los recursos de socios y en menor proporción se encuentra las empresas creadas con capital semilla.	Muy probable	1	
	Probable	0.75	
	Duda	0.5	
	Improbable	0.25	
	Muy improbable	0.1	

E2 que tan probable es que para el año 2021, las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.			
Situación actual	**Califique la probabilidad de la hipótesis marcando una X o eligiendo otra calificación**		
La incorporación de tecnología e innovación en algunos sectores económicos ha sido muy reducida. Es quizá el sector de la salud donde se observa una mayor inclusión de tecnologías modernas. Además, se pudo observar que la incorporación de tecnología en los productos y/o servicios, en mayor medida es generada por personas que han tenido la oportunidad de vivir por algún tiempo en otras ciudades del país. Por ende, estas mipymes suelen ser “seguidoras" en los mercados respectivos.	Muy probable	1	
	Probable	0.75	
	Duda	0.5	
	Improbable	0.25	
	Muy improbable	0.1	

E3 que tan probable es que para el año 2021, el impacto de la “competencia informal” y “formal”, sea reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.			
Situación actual	**Califique la probabilidad de la hipótesis marcando una X o eligiendo otra calificación**		
La “competencia informal” ha sido la que mayormente ha perjudicado a los empresarios de las mipymes. Aunque la “competencia formal” desarrollada por los empresas nacionales y multinacionales también los ha afectado. Por otra parte, las instituciones encargadas de regular la “sana competencia” no han desempeñado bien su labor.	Muy probable	1	
	Probable	0.75	
	Duda	0.5	
	Improbable	0.25	
	Muy improbable	0.1	

E4 que tan probable es que para el año 2021, se presente un mayor

acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.			
Situación actual	**Califique la probabilidad de la hipótesis marcando una X o eligiendo otra calificación**		
El acompañamiento institucional está centrado en la atapa de formulación de la idea de negocio. Posterior a ella, la labor de las instituciones para el sostenimiento de las empresas es muy reducido.	Muy probable	1	
	Probable	0.75	
	Duda	0.5	
	Improbable	0.25	
	Muy improbable	0.1	

PROBALIDADES CONDICIONALES POSITIVAS

Califique la probabilidad de ocurrencia del evento ubicada en la parte superior, asumiendo que **OCURRE** cada una de las demás hipótesis de manera individual. Las hipótesis son las mismas descritas anteriormente. (Para todo el proceso).

Esta lectura debe hacerse: que tan probable es que ocurra E1 si ocurre E2; que tan probable es que ocurra E1 si ocurre E3; que tan probable es que ocurra E1 si ocurre E4. Y así sucesivamente para cada hipótesis contenida en la parte superior.

La escala de calificación es:

Muy probable	**1**
Probable	**0.75**
Duda	**0.5**
Improbable	**0.25**
Muy improbable	**0.1**

Nota: si los dos eventos son independientes anote la calificación de la respectiva probabilidad simple anotada anteriormente.

E1	Un mayor porcentaje de empresas sean formadas con recursos de fuentes como: capital semilla, de familiares, socios, etc.		
que tan probable es que ocurra el evento E1	**Si ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.	
	E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, es reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	
	E4	Se presenta un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	

E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.		
que tan probable es que ocurra el evento E2	**Si ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E1	Un mayor número de empresas sean formadas con recursos de diversas fuentes como: de familiares, socios y capital semilla.	
	E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, es reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	
	E4	Se presenta un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	

E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, sea reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.		
que tan probable es que ocurra el evento E3	**Si ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E1	Un mayor número de empresas sean formadas con recursos de diversas fuentes como: de familiares, socios y capital semilla.	
	E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.	
	E4	Se presenta un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	

E4	Se presente un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.		
que tan probable es que ocurra el evento E4	**Si ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E1	Un mayor número de empresas sean formadas con recursos de diversas fuentes como: de familiares, socios y capital semilla.	
	E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.	
	E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, es reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	

PROBALIDADES CONDICIONALES NEGATIVA

Califique la probabilidad de ocurrencia del evento ubicada en la parte superior, asumiendo que **NO OCURRE** cada una de las demás hipótesis de manera individual.

Esta lectura debe hacerse: que tan probable es que ocurra E1 si **NO** ocurre E2; que tan probable es que ocurra E1 si **NO** ocurre E3; que tan probable es que ocurra E1 si **NO** ocurre E4. Y así sucesivamente para cada hipótesis contenida en la parte superior.

La escala de calificación es:

Muy probable	**1**
Probable	**0.75**
Duda	**0.5**
Improbable	**0.25**
Muy improbable	**0.1**

Nota: si los dos eventos son independientes anote la calificación de la respectiva probabilidad simple anotada anteriormente.

E1	Un mayor porcentaje de empresas sean formadas con recursos de fuentes como: capital semilla, de familiares, socios, etc.		
que tan probable es que ocurra el evento E1	**si NO ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.	
	E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, sea reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	
	E4	Se presenta un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	

E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.		
que tan probable es que ocurra el evento E2	**si NO ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E1	Un mayor número de empresas sean formadas con recursos de diversas fuentes como: de familiares, socios y capital semilla.	
	E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, sea reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	
	E4	Se presenta un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	

E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, sea reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.		
que tan probable es que ocurra el evento E3	**si NO ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E1	Un mayor número de empresas sean formadas con recursos de diversas fuentes como: de familiares, socios y capital semilla.	
	E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.	
	E4	Se presenta un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.	

E4	Se presente un mayor acompañamiento; posterior a la creación de empresa por parte de las instituciones que fomentan el emprendimiento y sostenimiento de las empresas.		
que tan probable es que ocurra el evento E4	**Si NO ocurre**		**Califique la probabilidad de ocurrencia**
	E1	Un mayor número de empresas sean formadas con recursos de diversas fuentes como: de familiares, socios y capital semilla.	
	E2	Las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto logren una mayor incorporación de tecnologías modernas y/o desarrollo de innovaciones en cualquiera de estos ámbitos: producto, procesos, organización y comercialización.	
	E3	El impacto de la “competencia informal” y “formal”, sea reducido en las mipymes creadas por los emprendedores de Pasto.	