

**ESTUDIO ECONOMICO - PRODUCTIVO ENFOCADO AL SUBSECTOR
MICROEMPRESARIAL DEDICADO A LA FABRICACION DE CALZADO EN
CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES DURANTE LA VIGENCIA 2017**

**PEDRO APARICIO GARCIA ORTIZ
XIMENA LUCIA ORTIZ TIBANTA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACUTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2018**

**ESTUDIO ECONOMICO - PRODUCTIVO ENFOCADO AL SUBSECTOR
MICROEMPRESARIAL DEDICADO A LA FABRICACION DE CALZADO EN
CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES DURANTE LA VIGENCIA 2017**

**PEDRO APARICIO GARCIA ORTIZ
XIMENA LUCIA ORTIZ TIBANTA**

**Trabajo de investigación presentado como requisito para obtener el título de
Economistas de la Universidad de Nariño**

**Asesor:
ECONOMISTA JESUS ANDRES PERE Z SOLIS**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACUTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2018**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en este Trabajo de Grado son Responsabilidad de los autores.

Artículo 1 del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966, emanado por el Honorable Concejo Directivo de la Universidad de Nariño.

“La Universidad de Nariño no se hace responsable de las opiniones o resultados obtenidos en el presente trabajo y para su publicación priman las normas sobre el derecho de autor”.

Artículo 13, Acuerdo N. 005 de 2010 emanado del Honorable Consejo Académico.

Nota de Aceptación:

Los Directores y los Jurados han leído el presente documento, escucharon la sustentación del mismo por su autor y lo encuentran satisfactorio.

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

San Juan de Pasto, Noviembre de 2018

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por regalarme a los padres y a la hermana que tengo, porque de ellos es cada uno de los pasos que doy en mi camino, gracias a mi padre por cada uno de sus días trabajados porque de el es fruto este logro, a mi madre por sus constantes consejos y preocupaciones que me hicieron ser la mujer emprendedora y trabajadora que soy hoy en día y a mi hermana gracias por ser ese apoyo incondicional en cada una de mis caídas, gracias Dios porque tu premiaste cada uno de mis pasos con la familia que tengo

XIMENA LUCIA ORTIZ TIBANTA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a dios por todo lo dado hasta hoy a mi madre que siempre ha sido pilar fundamental en todo lo que hago a mi padre que desde el cielo siempre nos ha cuidado a mi hermano james Lizardo García que siempre me ha apoyado de manera incondicional a mi esposa Doris danisa Angulo por estar ahí pendiente siempre y a mis amigos que son parte de mi familia,

PEDRO APARICIO GARCIA ORTIZ

DEDICATORIA

A la memoria de mi padre, al esfuerzo de mi madre y hermano y a mi hija Allison mariana García Angulo que llego a nuestras vidas a darnos esa fuerza que en algún momento nos estuviera faltando

XIMENA LUCIA ORTIZ TIBANTA

DEDICATORIA

Dedicado a mi pequeño Miguel Alejandro, ese pedacito de cielo que llena cada uno de mis días de alegrías, risas y amor incondicional solo para él; fuiste ese motorcito que dio el último empujón para este logro en mi vida.

PEDRO APARICIO GARCIA ORTIZ

RESUMEN

La microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales, representa una esfera en la economía local, que contribuye en la generación de empleo e ingreso, fomenta la libre empresa, la introducción a mercados indiferentes para la gran empresa, y es una opción para personas con pocas posibilidades de un empleo formal por edad o discapacidad. Por otro lado, la microempresa tiene oportunidad de subsistir por su flexibilización en la producción para vender a diferentes volúmenes, es generadora de ahorro e ingreso regional, y tiene la facilidad de complacer al consumidor en gusto y calidad.

ABSTRACT

The micro-company dedicated to the manufacture of footwear in leather in the city of Ipiales, represents an area in the local economy, which contributes to the generation of employment and income, encourages free enterprise, the introduction to indifferent markets for large companies, and it is an option for people with few possibilities of formal employment due to age or disability. On the other hand, the microenterprise has the opportunity to subsist by its flexibility in production to sell at different volumes, it is a generator of regional savings and income, and it has the facility to please the consumer in taste and quality.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	19
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	21
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	22
1.3 JUSTIFICACION	22
1.4 OBJETIVOS.....	24
1.4.1 Objetivo general.....	24
1.4.2 Objetivos específicos	24
1.5 MARCO REFERENCIAL.....	25
1.6 MARCO TEORICO	37
1.7 MARCO CONCEPTUAL	51
1.8 MARCO ESPACIAL	53
1.9 MARCO TEMPORAL	53
2. METODOLOGIA	54
2.1 TIPO DE INVESTIGACION.....	54
2.2 ENFOQUE	54
2.3 METODO	54
2.4 POBLACION Y MUESTRA	54
2.5 INSTRUMENTOS Y TECNIAS DE RECOLECCION DE INFORMACION	55

3. PRESENTACION DE RESULTADOS	57
3.1 IDENTIFICAR EL NIVEL DE RENTABILIDAD Y EFICIENCIA ECONÓMICA DEL SUBSECTOR EMPRESARIAL, DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES.....	57
3.2 ANALIZAR LA INCIDENCIA DE LOS MODELOS ECONÓMICOS APERTURISTAS APLICADOS EN COLOMBIA, DENTRO DEL SUBSECTOR DE LA PRODUCCIÓN DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES.	61
3.3 ESTABLECER LA IMPORTANCIA QUE TIENE EL SUBSECTOR EMPRESARIAL DE LA FABRICACIÓN DE CALZADO DENTRO DE LA GENERACIÓN DE EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS, COMO FUENTE DINAMIZADORA DEL CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA LOCAL.	66
3.4 ELABORAR ESTUDIO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, ORIENTADOS A INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD, EN CALIDAD Y PRECIOS FRENTE A LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS QUE INGRESAN POR LA FRONTERA AL MERCADO DE CALZADO EN LA CIUDAD DE IPIALES	69
3.5 IDENTIFICAR EL NIVEL DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LOS PRODUCTORES DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES.....	73
4. CONCLUSIONES	91
5. RECOMENDACIONES	92
ANEXOS	96

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Evolución de las exportaciones de cuero, calzado y sus partes de enero a julio del 2011 al 2013 en U\$\$FOB	28
Tabla 2. Principales aduanas de salida del sector calzado de Colombia en el 2015*	32
Tabla 3. Estadística de los sectores económicos de Ipiales	35
Tabla 4. Plantilla censo 2017	55
Tabla 5. Importaciones de calzado por subpartida	62
Tabla 6. Costos de producción para fabricar una docena de zapatos.	70
Tabla 7. Costos unitarios en la producción de calzado.....	71
Tabla 8. Costo promedio para fabricar un par de zapatos.	71
Tabla 9. Matriz DOFA	80
Tabla 10. Estrategias de los microempresarios dedicados a la fabricación de calzado en cuero.....	86

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Empresas manufactureras por regiones y segmentos de productos en Colombia.....	30
Grafico 2. Exportaciones 2017.....	33
Gráfico 3. Exportaciones de calzado y sus partes por países de destino de enero de 2017 en US\$FOB.....	33
Gráfico 4. Modelo de los tres círculos.....	45
Gráfico 5. Constitución de las empresas de calzado de cuero.	57
Gráfico 6. Destino de la producción de calzado fabricado en cuero del municipio de Ipiales	58
Gráfico 7. Diseños de fabricación de calzado	59
Grafico 8. Importaciones de calzado por subpartida.....	62
Grafico 10. Importaciones de calzado por pais de procedencia	63
Grafico 11. Importaciones de calzado por departamento de destino	64
Gráfico 12. Medidas que ha tomado para contrarrestar la competencia extranjera.	65
Gráfico 13. Porcentaje pago de salarios a trabajadores	67
Gráfico 14. Porcentaje de empleados contratados en el año 2017.....	67
Gráfico 15. Números de trabajadores empleados en la fabricación de calzado	68
Gráfico 16. Nivel de educación de los trabajadores de calzado	68
Gráfico 17. Como se fijan los precios del producto fabricado para la venta	72
Gráfico 18. Que lo motiva a iniciar la actividad del calzado	74
Gráfico 19. ¿En que se basa la producción del calzado?	75
Grafico 20. Producto final	75

LISTA DE ANEXOS

Pág.

ANEXO A. PLANTILLA DE CENSO (AGOSTO DE 2017).....	96
ANEXO B. ENCUESTA	97
ANEXO C. ENTREVISTA	102

GLOSARIO

ACTIVO: Cualquier cosa poseída por un individuo o por una microempresa. Los activos se dividen en dos clases principales: los fijos y los circulantes. Los fijos incluyen el suelo, los edificios, las plantas industriales y la maquinaria. Los circulantes consistentes en saldos bancarios y existencias de primeras materias y de productos terminados.

ARTESANAL: Modo de producción, caracterizado por ser el trabajador el propietario de los medios de producción, y por la pequeña dimensión de las unidades productivas y el escaso uso de maquinaria.

BIENESTAR SOCIAL: Bienestar de la comunidad en conjunto. En general la economía considera que éste bienestar es totalmente determinado por las preferencias de los individuos dentro de la sociedad.

CAPITAL: Los fondos disponibles para la inversión, normalmente en términos de dinero que pueden utilizarse, inmediatamente para la adquisición de maquinaria edificios y demás.

CURTIEMBRE: Lugar donde se realiza el curtido, proceso que convierte las pieles de los animales en cuero. Las cuatro etapas del proceso de curtido de las pieles son: limpieza, curtido, recubrimiento y acabado. Se debe quitar el pelo, curtir con agentes de curtimiento y tinturar, para producir el cuero terminado

FABRICACIÓN: Sistema de producción en serie de un producto, según medidas estándar.

COSTO: Gasto que realiza la microempresa en la producción de los bienes y servicios que vende durante un determinado periodo.

COYUNTURA: Este término comenzó a usarse con frecuencia en la teoría del ciclo económico, como sinónimo de ritmo económico y de situación cíclica.

DESARROLLO ECONOMICO: Expresión genérica para describir el progreso de una economía. Puede interpretarse, toscamente, como un equivalente del crecimiento económico, pero es menos precisa. Hace referencia a la adopción de métodos de producción nuevos y más avanzados, al cambio estructural de la economía, de la agricultura hacia la industria, y a la mejora de los niveles de vida.

EFICIENCIA: Término que sirve para indicar eficiencia general administrativa y tecnológica. En otras palabras, la eficiencia con la cual una empresa utiliza solo los insumos necesarios, resuelve sus problemas de organización y emprende todas sus actividades a un costo mínimo.

EMPLEO: Conjunto de actividades económicas de una nación, sector o unidad productiva en relación con las personas en condiciones de trabajo.

ESTRUCTURA ECONOMICA: Especialidad científica que tiene por objeto el estudio de la realidad económica, mediante el análisis de las relaciones de interdependencia entre componentes de dicha realidad.

FAMIEMPRESA: Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

HATO: Porción de ganado mayor o menor como bueyes, vacas, ovejas, carneros, etc.

INFORMAL: Porque se sitúa al margen de la normatividad laboral, tributaria y urbanística diseñada por la moderna economía capitalista.

INNOVACION: La introducción de nuevos productos o nuevos procesos de producción. En cierto sentido, la innovación es económicamente más importante puesto que solamente al finalizar ésta, es cuando se cosechan los frutos de la invención y el desarrollo.

INVERSIÓN: Desembolso efectuado en bienes de capital.

MERCADO: Institución en la que se compran y se venden bienes y servicios, no requiere una localización geográfica especial.

MICROEMPRESA: Toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana.

PRODUCCIÓN: Proceso de creación de bienes materiales, sin los cuales es imposible, la existencia misma de una producción. Los bienes materiales, creados en el proceso productivo constituyen las causas u objetos que, o bien son utilizados o consumidos directamente o bien sirven para su desarrollo posterior.

PRODUCTIVIDAD: Puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento de los talleres, las máquinas, los equipos de trabajo y los empleados.

REMONTADORA DE CALZADO: sitio o taller donde se lleva a cabo la reparación de calzado, artículos manufacturados en lona, cuero y material sintético, caracterizadas por estar ubicadas en zonas barriales.

TALLER DE CALZADO: Taller proviene del francés *atelier* y hace referencia al lugar en que se trabaja principalmente con las manos en la reparación de calzado, de manera artesanal.

TECNOLOGIA: En términos económicos, la tecnología es un factor de producción junto a los tradicionales de la tierra, el capital y capacidad de gerencia.

UNIDAD PRODUCTIVA: Se refiere a cualquier persona física o jurídica que realiza actividades con fines económicos.

INTRODUCCION

La relevancia adquirida por el tema de la microempresa que ha venido convocando el análisis de diversas disciplinas, ha sido una de las principales motivaciones para formular este proyecto que se realizó desde el punto de vista económico y productivo. Particularmente el estudio se enfoca en una pequeña parte de la actividad productiva de los microempresarios ipialesños como es la fabricación y comercialización del calzado dentro de la ciudad.

Con este estudio se logró evidenciar que para Ipiales esta actividad tiene una importancia relevante ya que la mayor cantidad de fabricantes y comerciantes de calzado son microempresarios a pequeña escala y contribuyen principalmente a la generación de empleo de los habitantes de la ciudad, y por otro lado la producción multifacética compone diversos segmentos que hacen que el mercado sea activo dentro de la ciudad principalmente con la llegada de compradores extranjeros.

Ahora bien, teniendo en cuenta que en el municipio de Ipiales existen y se perciben a simple vista complejos problemas en la coyuntura económica fue necesario realizar estudios acerca del comportamiento económico del Municipio, cuales son las principales unidades productivas que tiene el mismo, y a partir de esto se logró comprender el papel que tiene cada subsector económico con respecto a los avances y desbalances que se presentan y por ende conocer las perspectivas se pueden dar hacia el futuro con el desarrollo de estudios técnicos que permitan encontrar soluciones al dinamismo de la economía en general.

Desde el punto de vista del conocimiento fue un estudio en el cual se involucraron tácticas analíticas que con ayudas de concepto teóricos se pudo lograr obtener una investigación practica que direccionará a diferentes niveles de complejidad con el propósito de abordar la totalidad de la problemática económica y productiva que presenta el sector.

Así mismo, con el instrumento técnico utilizado se encontró las conexiones entre un número importante de variables para así lograr obtener un estudio con más precisión y más real.

Para la realización de este estudio se elaboró un plan de trabajo consecuente, con una metodología descriptiva- explicativa en la investigación, es por tal razón que se inicia con una breve, pero sustanciosa descripción del problema que permite conocer más de cerca las características del subsector del calzado en la parte urbana de Ipiales; seguidamente se planteó los objetivos que persigue la investigación, con la identificación del subsector mediante la aplicación de encuestas y entrevistas que permitieron obtener información confiable, con el análisis de la información mediante herramientas aceptadas y validas de valoración, que permitieron encontrar características relevantes de la

microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de calzado dentro de Ipiales; y la posterior formulación de estrategias como alternativas de solución hará del sub sector más dinámico y más productivo dentro del mercado comercial, teniendo en cuenta que dentro del marco referencial se reforzaron fundamentos teóricos, contextuales y conceptuales que guiaron con más facilidad la investigación.

Se plantearon los resultados esperados dentro del proyecto de investigación guiados a mostrar un estudio económico y productivo de la actividad que desarrollan día a día los microempresarios de calzado de la ciudad de Ipiales. A pesar que se encontró en el desarrollo del proyecto escases de información el estudio se basa en encuestas y entrevistas que realizó el equipo de trabajo para dar cumplimiento a lo proyectado en un inicio.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Colombia a partir del cambio de su estructura económica proteccionista a un modelo de política neoliberal de apertura, ha incurrido en importantes modificaciones de índole económica y tecnológica. A partir de la década de los noventa la microempresa requiere relevancia dentro de la economía nacional, sirviendo de amortiguador al desempleo ocasionado por el cambio apresurado de políticas liberales y la falta de un núcleo de desarrollo industrial.

En Colombia existe un gran número de unidades productoras de cuero particularmente de calzado; según la oficina económica y comercial de la embajada de España en Bogotá se calcula que más del (95%) de ellas son microempresas, en su mayoría fabricantes de calzado deportivo, botas y zapato casual, zapato para dama y zapatilla sintética para dama. Siendo los microempresarios una parte importante para el sostenimiento económico del país, se presentan ciertas falencias en cuanto a su estructura productiva y social, es el caso del subsector microempresarial del calzado. A pesar de representar el (95%) en número de productores, la participación en la producción bruta del sector no supera el (30%) y ha cedido alrededor de 10 puntos porcentuales en los últimos años.¹

El fabricante del subsector de calzado depende en gran medida del suministro de insumos por parte de los proveedores.

A pesar de la existencia de un gran número de hatos y curtiembres nacionales, la calidad del cuero comercializado no satisface los requerimientos de los fabricantes, por el alto índice de desperdicio, ocasionado por la deficiencia tecnológica en el proceso de las pieles, el sistema de cercado de los hatos y la creciente venta de las mejores piezas a mercados externos. Este factor y los bajos precios de materiales sintéticos y textiles, han ocasionado un alto índice de sustitución, acentuado por la gran aceptación que gozan estos materiales en el consumidor final. Otras materias primas utilizadas en el proceso productivo son: caucho, papel, cartón y plástico. La mayor producción y comercialización de calzado colombiano se concentra en el segmento del calzado popular, caracterizado por una calidad media y con rápida respuesta a los requerimientos de la demanda (moda) y bajos precios. El subsector microempresario de fabricación de calzado en la ciudad de Ipiales, no ha sido ajeno a esta sustitución presentado ciertos rezagos en y capacidad productiva y de competitividad. Son varios factores los que dan origen a esta situación, como los pocos conocimientos técnicos en la elaboración de calzado, escasas tecnologías adecuadas, ausencia

¹ ZABALETA, Manuel. Revista Economía Latinoamericana número 16. Bogotá: Embajada de España, 2014.

de apoyo y falta de conocimiento por parte de entes financieros y crediticios para microempresas, apatía al cambio por parte de los propietarios de las unidades productivas y entre otra falta de cultura empresarial.

Este sector se mantiene bajo la presión diaria de un mercado cada vez más competitivo debido al establecimiento de negocios comercializadores de calzado provenientes del interior del país y la oferta extranjera que cada vez es mayor y con muy bajos precios. De seguir así, este subsector microempresarial en la ciudad de Ipiales está en peligro de desaparecer, ocasionando graves problemas a la población ya que cambiaría por completo la situación económica de las familias que dependen de esta actividad productiva. Es por eso que para la realización de este tipo de estudios es necesario que se logren plantear estrategias y alternativas adecuadas que permitan mejorar los estándares y niveles de competitividad a nivel administrativo como de producción. Por esta razón, es necesario valorar y analizar los aspectos sociales y económicos del subsector, el cual permitan otorgar alternativas de solución real a este problema, logrando así el progreso microempresarial no solo del subsector sino también de Ipiales como tal.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál es la situación económica y productiva del subsector de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales durante la vigencia 2017?

1.3 JUSTIFICACION

La microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales, representa una esfera en la economía local, que contribuye en la generación de empleo e ingreso, fomenta la libre empresa, la introducción a mercados indiferentes para la gran empresa, y es una opción para personas con pocas posibilidades de un empleo formal por edad o discapacidad. Por otro lado, la microempresa tiene oportunidad de subsistir por su flexibilización en la producción para vender a diferentes volúmenes, es generadora de ahorro e ingreso regional, y tiene la facilidad de complacer al consumidor en gusto y calidad.

Todas estas características demuestran la importancia que tiene la microempresa en la ciudad de Ipiales dentro de la dinámica económica. Sin embargo, su estructura organizativa técnica y productiva no permite aprovechar en su totalidad las oportunidades que se presentan para el desarrollo productivo de dicho subsector ya que no existe un desarrollo microempresarial sostenible y competitivo.

Además, la actividad del calzado en la Ciudad de Ipiales se ha visto amenazada especialmente por competidores extranjeros tales como Ecuador, China y Panamá quienes son más competitivos, Principalmente en termino de costos y frente a los cuales ha estado perdiendo, el mercado nacional y local. Ante esta difícil situación, varios fabricantes han tratado de mantener su empresa a flote, el número de unidades productoras a nivel local ha disminuido en los últimos años afectando tanto a pequeños empresarios, como trabajadores directos e indirectos y demás actividades relacionadas con el subsector. (Boletín informativo Cámara de Comercio, 2014)

Otro punto que se suma a las dificultades de los productores de calzado es la adquisición de la materia prima, ya que no cuentan con proveedores fijos, esto se presenta por el bajo volumen de compra, dado que su producción es considerada artesanal y la adquisición de materia prima depende a las temporadas del mercado, por lo tanto ellos compran en el mercado de contrabando considerando que les permite tener utilidad al momento de vender el producto en el mercado y ser competitivos con los precios de calzado proveniente del centro del país y el extranjero.

También se presenta en la actualidad la apertura de mercados al mundo que por supuesto sobrevendrá en una avalancha de mercancías provenientes de países industrializados. Pero esto no debe convertirse en pretexto para no trabajar y formular estrategias empresariales que permitan aprovechar en mayor porcentaje las nuevas circunstancias económicas.

Es por eso, que fue necesario realizar un estudio económico y productivo de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado, que permitió indagar y analizar objetivamente las principales falencias internas económicas que no le permiten ser competitiva en el mercado, y plantear estrategias económicas y comerciales que permitan generar un proceso de crecimiento basado en la eficiencia de estos pequeños empresarios que se traduce en un foco de absorción de empleo e ingreso para una parte de la población por lo general de bajos recursos.

Por otra parte, la importancia que toma esta investigación es trascendente ya que por medio de esta se puede comenzar con la inclusión y el impulso hacia el desarrollo productivo y económico del subsector para así generar la capacidad de valor agregado con la posibilidad de ser generadores de impacto social positivo en el progreso de la región.

El estudio adquiere mayor importancia por la inexistencia de investigaciones anteriores que muestren un panorama real de la problemática de este subsector de la economía en Ipiales, así pues, se contribuye a llenar espacios vacíos en cuanto a estadísticas y análisis recientes que sirven como herramienta seria y confiable que oriente a esta región hacia el desarrollo que tanto se desea.

En este proyecto se desarrolló todo un criterio investigativo con el fin de contribuir a alternativas de desarrollo y generación de empleo formal en la ciudad de Ipiales, el cual en la actualidad no cuenta con herramientas e informes de consulta propias del subsector; esto debido por una parte a la inexistencia de procesos investigativos y por otra que los gobiernos locales y la academia (universidades y centros tecnológicos de estudios superiores) han encaminado todas sus expectativas al recaudo de dinero sin importar la calidad educativa y la competencia laboral que existe para los egresados de dichas instituciones; siendo este trabajo el inicio a nuevos procesos investigativos que lleven a resultados cada vez más actualizados y fehacientes que genere mayor desarrollo tanto a nivel empresarial y administrativo de la pequeña industria existente en Ipiales.

Es así como con este proceso investigativo se buscó que el campo empresarial de la ciudad de Ipiales se fomente, y, a partir de esto se analice la real situación de todo el sector microempresarial del municipio para generar soluciones a los interrogantes referentes a la organización de pequeños oficios que nacen de manera informal y de esta manera lograr evolucionar las empresas y poder convertirlas en competencia dentro del mercado nacional e internacional.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general. Realizar un estudio económico y tecnológico enfocado al subsector microempresarial dedicado a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales durante la vigencia 2017.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar el nivel de rentabilidad y eficiencia económica del subsector empresarial, dedicado a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales.
- Analizar la incidencia de los modelos económicos aperturistas aplicados en Colombia, dentro del subsector de la producción de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales.
- Establecer la importancia que tiene el subsector empresarial de la fabricación de calzado dentro de la generación de empleos directos e indirectos, como fuente dinamizadora del crecimiento en la economía local.
- Elaborar estudio de costos de producción, orientados a incrementar la competitividad, en calidad y precios frente a los productos sustitutos que ingresan por la frontera al mercado de calzado en la ciudad de Ipiales.
- Identificar el nivel de desarrollo tecnológico de los productores de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales.

1.5 MARCO REFERENCIAL

1.5.1 Antecedentes. En la economía global resulta conocido el hecho de que la gran diferencia de ingreso por persona entre los países subdesarrollados y desarrollados se debe al crecimiento de la producción e industrialización, esto despierta el gran interés de cada gobierno por fortalecer el sector empresarial en aras de mayor crecimiento. Es por eso que todos los países han volcado sus esfuerzos en lograr una evolución económica, tecnológica y social similar, puesto que ella representa la adquisición de riqueza en los términos de intercambio.

La importancia de desarrollar la esfera empresarial productiva ha tomado tal protagonismo, que muchas veces sea presentado como objetivo general en planes de gobierno, adoptando modelos económicos que incentivarán este sector. Colombia, refleja este suceso a finales de los años cuarenta y principio de los cincuenta, con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que pretendía crear una estructura capaz de satisfacer las necesidades internas y participar en el comercio exterior. Se presentaron buenos resultados en un corto plazo, pero, a largo plazo, señalaría falencias al fortalecer una industria dependiente de la importación de bienes de capital.

Esto terminó en una crisis económica y social en los años 80, ocasionando un decrecimiento del sector secundario; trayendo algunas modificaciones en el sistema económico, una de estas fue el aumento de las pequeñas unidades productivas, como alternativa de empleo e ingreso, así lo describe Hugo López Castaño en su libro “La calidad del empleo y microempresa en Colombia”, afirmando que entre 1984 y 1988 las dos terceras partes de los nuevos empleos urbanos fueron responsabilidad de las microempresas. Es decir, agrupaban el 58,7% de la ocupación, así mismo el grado de informalidad pasó del 54,1% al 55,6% según el DANE.²

Empezando la década de los 90, no se puede pasar por alto la apertura económica, establecida en 1991 en el gobierno de Cesar Gaviria, que prometía la inserción de Colombia en el mercado mundial con resultados positivos. Pero la realidad fue distinta debido a que se encontró una industria débil e ineficiente que no tuvo más camino que ceder el mercado nacional a las transnacionales. La culpa ronda por todas las esferas sociales, políticas, económicas y hasta culturales, de no poder sacar provecho a la nueva tendencia globalizadora que en la experiencia muestra un país con mayores problemas que hace veinte años. La economía colombiana, desde el año 2009 ha manifestado un buen comportamiento, ya que a partir de ese tiempo entró en una fase de crecimiento (PIB) económico especialmente por el mejoramiento de la seguridad interna que

² CASTAÑO, Hugo López y PARRA, Ernesto. La calidad del empleo y la microempresa urbana en Colombia. Bogotá: s.n., 1990. p. 16.

aumento sustancialmente los niveles de confianza de la clase empresarial, reflejada en un aumento de la inversión privada.

En Colombia La Asociación Nacional de Calzado, Cuero y su Manufactura (ACICAM), es el gremio que busca la integración del sector y “Tiene por objeto la protección, desarrollo, tecnificación, dignificación y en general, el engrandecimiento de la industria colombiana del calzado, la marroquinería, los insumos para su fabricación y entidades afines dentro y fuera del territorio nacional.”³

El sector del calzado en Colombia, está conformada por las empresas que fabrican, importan, comercializan y exportan los diferentes tipos de calzado, en los que sobresale el calzado deportivo con una participación del 40% (según la oficina económica y comercial de la Embajada de España en Bogotá) seguida por botas para dama, zapatillas, calzado casual y calzado para niño. De acuerdo a la encuesta anual manufacturera del 2014, publicada por el DANE, la industria de calzado ocupa cerca de 9700 personas. Por otra parte, para el año 2014, el calzado chino tiene mayor acogida especialmente por el precio ya que este es relativamente bajo comparado con la industria nacional. Según la DIAN, del total de las importaciones de calzado en Colombia el 55%, pertenece a calzado chino seguido por el calzado ecuatoriano y brasileño. Considerando los estudios realizados en el 2007, por el Centro de Estudios Económicos de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, ANDIF; en el año 2014 había formalmente 144 establecimientos de calzado; 79,2% de los cuales se clasificaban como micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales generaron 164 mil millones de pesos, es decir aproximadamente 50.364.374 euros del 2014* lo que equivale al 46,9% del total producido por el sector calzado nacional en el año. El sector calzado empleó en el año 2004 a 7479 trabajadores, de los cuales 2950 fueron empleados por Mipymes (ANIF, 2007).

Por otro lado, las exportaciones de las empresas colombianas, dedicadas a la fabricación de calzado, se destinan principalmente a Venezuela, Alemania, Panamá, Estados Unidos y Ecuador. De esta manera se calcula que existe un gran número de unidades productivas de artículos de cuero especialmente de calzado; el DANE, la participación de la fábrica del calzado en la economía no supera el 30%.⁵

³ EL CUERO. [en línea] [citado 2017-10-24] Disponible en internet: http://www.micuerdo.com/index.php?option=com_content&view=article&id=53&Itemid=101

* Este valor en euros es calculado basado en datos del Grupo Aval, el grupo financiero más grande de Colombia, según sus datos históricos de la tasa de cambio del euro con respecto al peso colombiano, la cual al 31 de diciembre de 2004 era de 3.256,27 pesos euro (Grupo Aval, 2007).

⁵ INFORME DANE. Encuesta Anual manufacturera. Bogotá: Diario oficial, 2014.

En Colombia el 98% de las empresas legalmente constituidas se encuentran dentro de la categoría micro y pequeña empresa un valor considerable teniendo en cuenta que estas no emplean un gran número de personas en sus plantas y algunas son de carácter familiar, pero que sumadas dan un gran número de empleos, representando una parte vital para el impulso económico para el país, además de ser un eje vital para el desarrollo y crecimiento de los diferentes departamentos donde estas se encuentran ubicadas.⁶

En Colombia la industria del calzado representa un 0,27% del PIB nacional y 2,17% en el PIB manufacturero⁷ generando aproximadamente 100.000 empleos, de los cuales dada la alta tasa de informalidad laboral en el país aproximadamente 60.126 son trabajadores formales. En cuanto a la producción de calzado en el país, se presentó un crecimiento del 11% entre enero y septiembre de 2010; del mismo modo, las ventas totales, y las ventas al mercado interno, se incrementaron en un 8,3% y un 7,3% respectivamente. Sin embargo, de acuerdo con la encuesta de Opinión Industrial Conjunta, el 41,7% de los empresarios de la industria consultados, consideró que su rentabilidad ha disminuido, a pesar que un 55,8% considera que en general la situación del sector es buena. En parte, este fenómeno de disminución en la rentabilidad se debe a la fuerte competencia que experimenta la industria por la creciente entrada de calzado y sus partes al país con importaciones que corresponden a \$190,9 millones de dólares, con un incremento del 17% respecto a 2009, debido en su mayoría a un crecimiento del 15% de las importaciones de calzado chino, 58% en el panameño, una reducción del 6% en el ecuatoriano. Específicamente, las importaciones de calzado presentan un crecimiento del “15.3% en valores y de 9% en pares. Las importaciones de partes de calzado evidenciaron un incremento de 96%.”⁸, siendo las principales ciudades importadoras de calzado en Colombia Bogotá y Cundinamarca con un crecimiento en sus exportaciones en volumen del 32%, Nariño con un crecimiento del 20%, Valle del Cauca con un 13% y Antioquia con un 10%.

En cuanto a las exportaciones se realizan desde las principales ciudades: Valle del Cauca con un 45%, Bogotá y Cundinamarca con un 21%, Norte de Santander con un 18% y Antioquia con un 5%. Siendo a su vez estas las principales zonas productoras de calzado en Colombia, con aproximadamente 5.445 empresas

⁶ FEDECUERO, ACICAM, Coelho y UNIVERDIDAD DEL ROSARIO. Plan de negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la transformación productiva. Bogotá, Agosto. 2013. P. 7

⁷ REVISTA DINERO. Industria del Calzado y cuero espera crecer 2% en 2013. en 09/07/13. [en línea] [citado 2017-10-24] Disponible en internet: <http://www.eleconomistaamerica.co/economia-eAm-colombia/noticias/4980276/07/13/Industria-del-calzado-y-cuero-espera-crecer-2-en-2013.html>

⁸ REVISTA DINERO. fue Positivo para el Sector calzado en Colombia. [en línea] [citado 2011-01-24] Disponible en internet: <http://www.acicam.org/documents/NOTASDEPRENSA01AL11DEFEBRERO2011.pdf>

dedicadas a la manufactura de calzado.

Según datos de la ACICAM “el sector del calzado y sus diferentes partes en el periodo comprendido entre enero a julio de 2013 tuvo exportaciones por un valor de 26.9 millones de dólares presentando una variación negativa de 1.1% frente a las exportaciones en 2012 en ese mismo periodo.”⁹

Tabla 1. Evolución de las exportaciones de cuero, calzado y sus partes de enero a julio del 2011 al 2013 en US\$FOB

CAPITULO	2011	2012	2013	Var 13-12
Calzado y sus partes	26.219.150	27.274.665	26.985.519	-1,1%
Calzado en US\$FOB	16.833.011	17.964.588	17.322.490	-3,6%
Calzado en No de pares	1.209.253	1.266.391	1.038.672	-18,0%
Partes de calzado	9.386.139	9.310.077	9.663.029	3,8%
Total Cadena	163.233.054	160.253.628	193.785.096	20,9%

Fuente: DANE Cálculos: Dirección de Estudios Sectoriales-ACICAM

Cabe tener en cuenta, los principales costos de producción a los que incurren las empresas manufactureras de calzado son: “las materias primas y la remuneración a trabajadores hacia los que se canalizan el 54% y el 16%, respectivamente.”¹⁰. Específicamente, los costos laborales han presentado una disminución del 3,25% comparando los índices de costos laborales unitarios en el cuarto semestre del 2010 con el mismo de 2011 (ambos índices teniendo como año base el 2001), que son de 143,97 y de 120,72 respectivamente. Contrario a esto, la productividad laboral de la industria presentó un incremento en el indicador de productividad de 5,03%, pasando de 164,75 en 2010 a 173,49 en 2011, estos dos indicadores muestran un crecimiento en la productividad de 73,49 puntos respecto a la productividad laboral encontrada en 2001, es decir, los ingresos que cada empleado genera a la organización, este incremento se debe en su mayoría a una mayor tecnificación de la industria, que permite mayores niveles de producción por empleado, sin embargo, podría aumentar si se incrementan las prácticas de capacitación, se disminuye la rotación laboral, e inclusive, si se logra incrementar la satisfacción de los empleados con su trabajo.

Aproximadamente el 98% de las empresas de calzado en Colombia son Mipymes, y en su mayoría de acuerdo con estudios de FUNDES, presentan restricciones crediticias que impiden su crecimiento y apropiada tecnificación. Adicionalmente, dada la alta carga impositiva, la constante modificación de los regímenes tributarios, la multiplicidad de impuestos, los costos laborales asociados, la

⁹ Ibíd.

¹⁰ PORTAFOLIO. ECONOMÍA. El 2011 Marca El Paso Al Calzado Nacional. Publicado en 14/02/2011. [en línea] Disponible en internet: <http://www.portafolio.co/el-2011-marca-el-paso-al-calzado-nacional>

competencia desleal en el mercado interno, el bajo poder de negociación con los proveedores, entre otros, la industria de calzado presenta múltiples dificultades asociadas como son “la informalidad, la competencia China, el contrabando y la revaluación”¹¹, lo cual en últimas conlleva a una baja productividad del aparato productivo de la industria del calzado, pues dadas las condiciones antes mencionadas se incrementa la incapacidad del empresariado para acceder a tecnologías que les permitan hacer uso de las economías a escala con el fin de competir por precios, teniendo así un sistema de producción cuasi artesanal, y adicionalmente, por la competencia desleal y la informalidad, hay una alta mortalidad de empresas que operan formalmente en el sector, y una mayor dificultad para competir en mercados internacionales.

Adicionalmente, dadas las condiciones actuales del mercado del principal insumo (el desabastecimiento de cuero y su respectiva alza en los precios), se genera un incremento en los costos de fabricación, que afectará directamente al precio de venta del producto, disminuyendo de este modo su competitividad respecto a los productos baratos que llegan de otros países especialmente China: “El 36% del total del calzado comprado en el exterior registró valores inferiores a los precios de referencia establecidos en febrero del 2010 por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Para el sector resulta preocupante que el 17% de ese calzado haya ingresado al país con un precio inferior a un dólar por par, es decir que cerca de 17 millones de pares, principalmente originarios de China, fueron importados con ese valor o menos.”¹².

Según la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta –EOIC-, la producción, ventas totales y ventas al mercado interno en el sector de calzado entre enero y julio de 2013, se registraron una variación de -1.4%, 3.2% y 0.5%, respectivamente. En cuanto al empleo este registró un comportamiento negativo de -10.3% según la Muestra Mensual Manufacturera -MMM. La representatividad del sector respecto al DANE, referente al valor de la producción es de 34.6% para julio de 2013.¹³

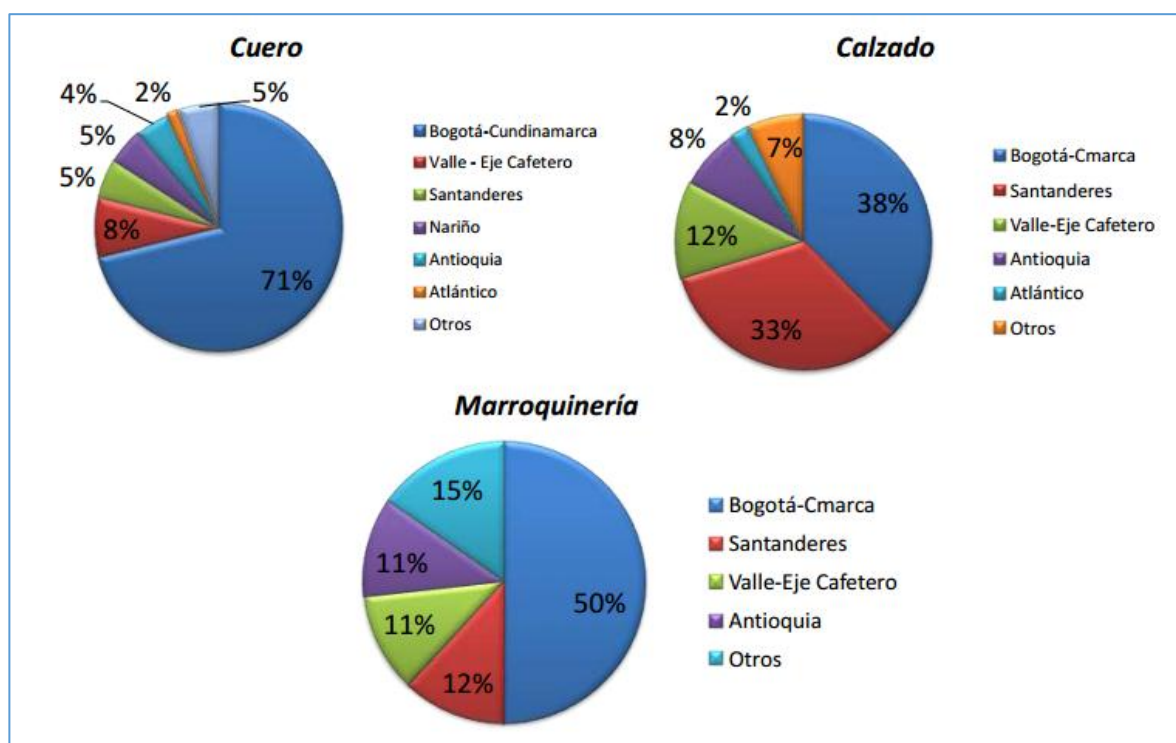
El sector de cuero, calzado y marroquinería agrupa un número aproximado de 13.000 empresas dentro de la transformación e insumos en Colombia y cerca de 15.000 en el campo de comercialización las cuales se encuentran ubicadas en 28 de los 32 departamentos del país, las cuales se encuentran distribuidas así el 24% en el sector de los insumos, 27% en el sector de la transformación y 49% en la comercialización de productos terminados.

¹¹ VILLEGAS, Diana. ZAPATA, Hector. Competitividad Sectorial Internacional Caso: Sector Cuero y Calzado. Revista Entramado. Volumen 3, 2007 (enero-junio). Cali: Universidad Libre de Cali.

¹² . YOSHIDA, María Paula. ACICAM. Balance Sectorial, Desempeño en 2011. [en línea] [citado 2017-10-24] Disponible en internet: <http://www.acicam.org/documents/Balancesectorial.pdf>

¹³ ACICAM. ¿Cómo va el sector? Enero a Julio de 2013.

Gráfico 1. Empresas manufactureras por regiones y segmentos de productos en Colombia



Fuente: Plan de negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la transformación productiva. Bogotá: s.n., s.f.

En cuanto al nivel de formación del personal involucrado, de acuerdo con estudios realizados por Preyma (consultora de Recursos Humanos): “El trabajo del directivo presenta un nivel de estudios universitarios estimado en casi el 50%, frente a un 40% con estudios secundarios y de un 10% de estudios primarios y sin estudios. El nivel de formación medio de los trabajadores no directivos es de sin estudios o con estudios primarios el 50%, seguidos por los niveles de formación en secundaria del 30% y de educación universitaria del 20%.”¹⁴, así, la demanda de personal cualificado es alta, y la oferta es poca.

“En cuanto al sector del Cuero, Calzado y sus Manufacturas, fue posible presenciar un crecimiento en el calzado del 20,7%, que contrastado con una contracción del 1,6% en los artículos de marroquinería, y del 3,7% en el curtido y preparado de cuero, fue positivo para el sector. Estos resultados se deben principalmente a un incremento en las ventas del 20,5% en el sector calzado, y la respectiva disminución del 10,9% en el curtido, y el crecimiento en la marroquinería del 1,2% con un incremento a su vez en la generación de empleo

¹⁴ IMEBU. Industria del Calzado y su Visualización Internacional. Área de Negocios Internacionales [en línea] Disponible en internet: http://www.imebu.gov.co/hemeroteca/industria_calzado.pdf

del 8,4% especialmente en el área administrativa; por su lado, en la industria del calzado el empleo creció en un 10,6%, y en la de curtido se redujo en un 8%. Finalmente, en cuanto al comercio minorista, se presentó un incremento conjunto del 20,4% por parte del calzado y la marroquinería, siendo el primero el que mayor crecimiento presentó de los dos.”¹⁵

“Hasta el tercer trimestre de 2011, la economía colombiana presentó un crecimiento del 5,8%, a finales del periodo tuvo una inflación de 3,37%, una tasa interbancaria del 4,47% y un índice de desempleo del 10,8% (siendo uno de los más altos en Latino América)”.¹⁶

“El desempeño del sector de curtido y preparado de cueros en Colombia tuvo un desempeño lento al finalizar el cuarto trimestre de 2012 y un crecimiento total en este mismo año de 0,5%, muy por debajo del comportamiento mismo del crecimiento del país e incluso por debajo del sector de prendas de vestir que también se encuentra en la industria manufacturera.”¹⁷

Para el año 2013 el sector del cuero, calzado y marroquinería en Colombia representaba el 2,8% del PIB manufacturero de Colombia y el 0,27% del PIB nacional (revista dinero 20013)¹⁸

Pese a lo anterior, el país estas pasando por una fuerte problemática que se refiere a la tendencia a comprar calzado de contrabando, por cuanto éste parece ser uno de los renglones preferidos por los contrabandistas que han propiciado el cierre de industrias y establecimientos comerciales. “En tan solo cinco años (2008-2012), el volumen de zapatos proveniente de China se cuadruplicó, al pasar de 3,6 a 14,4 millones de pares”. (Dinero, 2.013.s/n.).

Esto ha disminuido las exportaciones del calzado a los diferentes países, tal como se invidencia en el registro de las principales adunas de salida de mercancía del país en la siguiente tabla.

¹⁵ SERRADA. Alejandro y FIERRO. Hernando. Sector Calzado en Colombia, Caso de estudio y Consideración de Modelos de Negocio en las Empresas de Calzado: MSS, BRG Y CHS. Colombia. Noviembre. 2013. P. 10-11

¹⁶ Ibíd.

¹⁷ AKTIVA. Estudios sectoriales. El cuero y sus manufacturas en Colombia. 2013.

¹⁸ REVISTA DINERO. Plan para impulsar el cuero colombiano. [en línea] Disponible en internet: <http://www.dinero.com/empresas/articulo/plan-para-impulsar-cuero-colombiano/182589>

Tabla 2. Principales aduanas de salida del sector calzado de Colombia en el 2015*

Aduana	Valor USD (FOB)		Variación (%)
	2015*	2014*	
Ipiales	5.906.064	10.695.552	-44,8
Buenaventura	4.375.506	3.580.791	22,2
Bogotá	2.622.499	2.280.798	15,0
Cartagena	1.768.695	1.968.737	-10,2
Bucaramanga	1.331.368	1.080.967	23,2
Medellín	1.160.362	1.436.578	-19,2
Barranquilla	1.043.135	750.196	39,0
Cali	726.398	762.553	-4,7
Cúcuta	156.785	1.652.176	-90,5
Pereira	30.857	0	100,0
Urabá	18.850	5.495	243,1
Subtotal	19.140.519	24.213.844	-21,0
Otros	0	305.301	-100,0
Total	19.140.519	24.519.146	-21,9

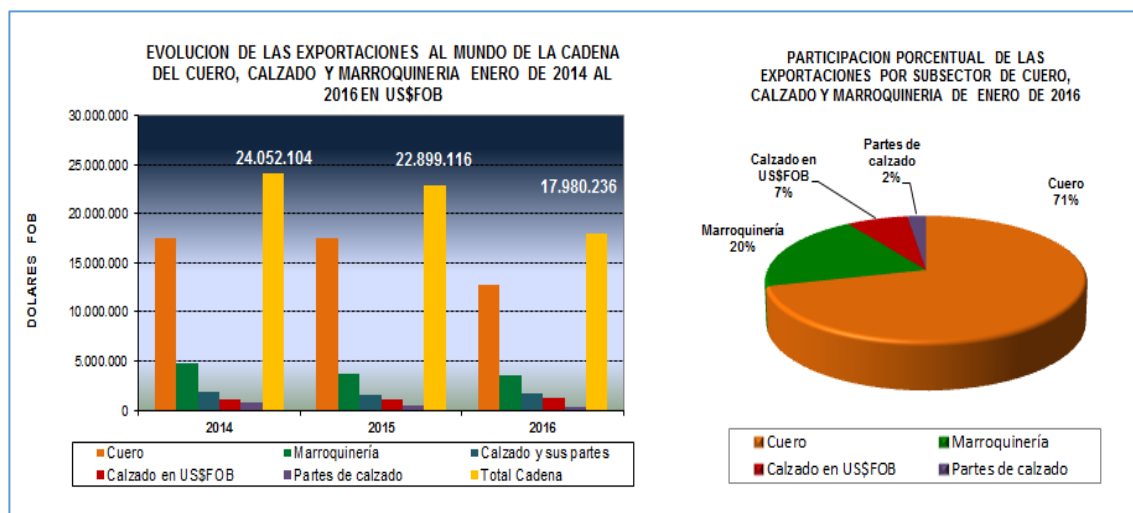
**Cifras de julio a diciembre del 2015*

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del DANE

Los principales países donde se realizaba las exportaciones Ecuador, Chile, Panamá, estados Unidos, entre otros se evidencia una disminución de exportaciones respecto al 2014 del -47%, 395,8%, 20,3%, -26,6% respectivamente siendo menor exportación para el país ecuatoriano y Estados Unidos, tal como se evidencia una menor salida de producción por la aduana de Ipiales al Ecuador. Este aspecto se considera como una amenaza a la industria del calzado en Colombia.

Cabe mencionar que la cadena del cuero, calzado y marroquinería realizó exportaciones para el año 2017, tal como se evidencia en el grafico donde permite identificar las cantidades de cada producto.

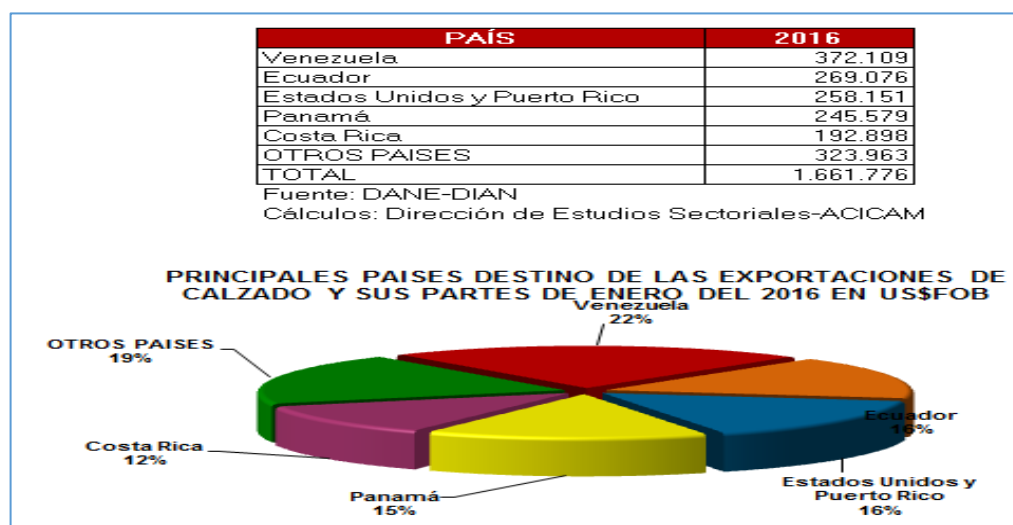
Grafico 2. Exportaciones 2017



Fuente: Dañe cálculos: Dirección de estudios sectoriales - ACICAM

Para el 2017 se evidencia el siguiente grafico de exportaciones realizadas desde Colombia.

Gráfico 3. Exportaciones de calzado y sus partes por países de destino de enero de 2017 en US\$FOB.



Fuente: DANE

Pese a las dificultades la industria colombiana de calzado cuenta con un gran reconocimiento a nivel internacional por la calidad de sus productos, especialmente los fabricados en cuero, los costos de producción competitivos y la

mano de obra barata, permitiendo a Colombia tener algunas ventajas frente a sus competidores internacionales. Adicionalmente, gracias a la aparición de la industria auxiliar de partes y componentes, se ha hecho más competitiva la fabricación.

Colombia está llamada a ser el tercer productor regional de cuero, calzado y marroquinería, después de Brasil y México, una vez culmine el proceso de implementación del Plan de Negocios diseñado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y los industriales de esa cadena, a través del Programa de Transformación Productiva, que lidera esa Cartera. Así lo explicó el titular de ese Ministerio, Sergio Díaz-Granados, hoy en Bucaramanga ante cerca de un centenar de empresarios de ese sector, ante quienes expuso lo principal del Plan de Negocios, y a quienes hizo un llamado de unirse al esfuerzo de llevar esta producción a los más altos estándares internacionales. El plan de negocios, dijo el Ministro, está diseñado para modernizar los procesos productivos de este sector, de manera que para el 2018, este tenga una participación de 4.1% en el empleo industrial del país, con un crecimiento anual, en términos de producción de al menos 8 %.¹⁹

Por su parte en el departamento de Nariño es una economía constituida por pequeñas empresas, estructuralmente débiles que necesitan de bases organizativas, económicas, administrativas, financieras, productivas, tecnológicas entre otras, que les permitan mayores niveles de competitividad; por ejemplo, la falta de capacitación se traduce en carencia de habilidades y conocimientos de dirección por parte del empresario y ha ocasionado que la microempresa no tenga una visión hacia el futuro, y por lo tanto sean vulnerables a los cambios económicos y políticos. Sin embargo, las PYMES constituyen la célula creadora del proceso social.

Es por esta razón que la Alcaldía Municipal de Ipiales, a través de la Secretaria de Asistencia Técnica y Desarrollo Social, es el ente que promueve la gestión empresarial y apoya a los pequeños y medianos empresarios, generando desarrollo de los proyectos, de igual forma brinda asesoramiento y capacitación para la conformación de las nuevas empresas.

Para 2013, Nariño tenía una participación del 5% dentro del mercado del cuero frente a un 75% por parte Bogotá – Cundinamarca una diferencia más que notable al analizar el sector del calzado y marroquinería la participación de Nariño es muy baja dentro del mercado en comparación con los principales centros urbanos del país. A pesar de tener una participación buena dentro del mercado del cuero el departamento necesita incrementar la participación dentro del mercado del calzado ya que la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero representa un gran impulso para las diferentes familias que participan dentro del proceso productivo además de ser un gran impulso para el desarrollo de los

¹⁹ ibíd.

municipios.²⁰

La ciudad de Ipiales es una región poco industrializada, la actividad empresarial se caracteriza por ser de pequeña magnitud y de carácter familiar, utiliza técnicas rudimentarias y un bajo nivel organizativo; así la describe la Revista Obando.²¹ Por otra parte se conoce obstáculos para que esta región implemente industrias de gran tamaño, la principal dificultad es la baja inversión pública o privada, además la ciudad no cuenta con una infraestructura adecuada, que solo se puede hacer realidad por miedo de una gran inversión del estado.

“El desenvolvimiento del sector microempresarial de Ipiales, ha sido muy lento y su contribución a nivel departamental es mínima. Ipiales, participó con el 1,5% para el año 1996 de las factorías en las cuales sobresalía la de alimentos como producción de harina, derivados de la leche, la de textiles, la de madera, de materiales de construcción y la industria de bronce.²²”

Para el año 1996, se detectan 182 microempresas, donde se menciona que las principales dificultades para su desenvolvimiento son: el difícil acceso al crédito, la falta de capacitación organizativa, asistencia técnica y el carácter individual de producción. Según la Revista Obando el sector industrial generó 863 empleos de los cuales el 38,5% corresponde a la mediana y pequeña industria y el 61,65% a la microempresa en aquel tiempo. A continuación, se presenta una visión general de la microempresa formal de la ciudad de Ipiales, según datos de la cámara de Comercio para el año 2014, cabe aclarar que las estadísticas en el subsector son limitadas.

Tabla 3. Estadística de los sectores económicos de Ipiales

Sector	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana Empresa	Gran Empresa	Total, Sector
Primario	50	1	1	0	52
Secundario	173	2	0	0	175
Terciario	1634	47	10	13	1704
Total	1857	50	11	13	1931

Fuente: Cámara de Comercio Ipiales, año 2014

²⁰ FEDECUERO, ACICAM, Coelho y UNIVERDIDAD DEL ROSARIO. Plan de negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la transformación productiva. Agosto. 2013. P. 6

²¹ Plan Integral de Desarrollo de Ipiales y la Ex provincia de Obando, adelantado por Coronario, Revista Obando. Oct.7nov. 1996 P.16

²² Ibíd.

La información de la tabla 1 de los diferentes sectores económicos, da una idea inicial para mencionar que la ciudad de Ipiales, es una región que se caracteriza por estar conformada económicamente de pequeñas unidades productivas, como son las microempresas en las cuales se ubica el subsector dedicado a la fabricación de calzado en cuero. La presencia de pequeñas, medianas y grandes empresas en los tres subsectores de la ciudad de Ipiales, es mínima.

La Economía local se fundamenta en actividades agropecuarias, comerciales, de transporte, microempresariales y turísticas, orientadas a la atención de mercados regionales, del interior del país y de la República del Ecuador. Su situación de frontera determina una alta dependencia del estado de la economía ecuatoriana, que se refleja en las cíclicas recesiones económicas producidas por los problemas cambiarios.

En cuanto a la zona urbana, se encuentran algunas industrias de transformación tipo liviano, destacándose la producción de harina de trigo, tostadoras de café y otros establecimientos que utilizan insumos primarios extraídos de la región, como es el caso de los aserraderos de madera.

El resto del sector “industrial” puede clasificarse como microempresarial, dedicado a actividades de carpintería, tejidos de lana, ebanistería, confecciones, elaboración de calzado, cerámicas y artesanías. Estas microempresas emplean en promedio tres (3) personas las cuales, generalmente, son familiares. Según la Cámara de Comercio, a diciembre de 2014 el número de establecimientos registrados ascendía a 89 unidades productivas.²³

Así se puede afirmar que Ipiales, cuenta con un gran número de pequeñas unidades productivas que en un futuro con ayuda de buenas políticas estatales y locales logren potencializar este subsector de la economía pensando que llegarán a ser fuentes importantes de empleo e ingreso para esta región.

En cuanto a información sobre la microempresa dedicada a la elaboración de calzado en cuero en Ipiales, no se cuenta con un diagnóstico actual que muestre su evolución; la microempresa dedicada a la elaboración de calzado al igual que en el resto del país está fuertemente influenciada por tendencias de la moda y el precio.

En la ciudad de Ipiales, se pueden definir tres segmentos de consumo:

- ✓ **Popular:** los consumidores de este rango tienen una mayor inclinación por el factor precio que por cualquier otra característica de calzado. La mayor parte de la población está concentrada en este segmento por los bajos precios, y al

²³ FLORES, Iván, Informe Ejecutivo Cámara de Comercio de Ipiales, Ipiales: s.n., 2014.

parecer en esta parte de la población es donde la microempresa dedicada a la fabricación de calzado tiene su mayor mercado consumidor.

- ✓ **Medio:** para los consumidores de este rango el precio sigue siendo un determinante para la decisión de compra, sin embargo, el diseño y confort también juegan un papel definitivo. Los consumidores tienen un limitado reconocimiento de las marcas; los gastos de promoción y publicidad influye de manera considerable en el consumidor.
- ✓ **Alto:** para los consumidores de este segmento, la calidad de los materiales y terminados es su mayor preocupación, el precio no influye fuertemente en su decisión de compra; el diseño y confort son su mayor interés.

Conocer cómo se encuentra económicamente la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales, es uno de los motivos, que impulsa la investigación, en el afán de conseguir la mayor información de este subsector con el fin de aportar a Ipiales y especialmente a los microempresarios datos lo más actualizados posibles que ayuden a realizar estudios futuros que vayan en búsqueda del desarrollo regional.

1.6 MARCO TEORICO

Desde hace mucho tiempo, en la historia económica y social, el sector productivo se ha convertido en un factor importante y necesario para el progreso de un país.

Colombia, se incorporó a este proceso con el modelo del ISI (*Industrialización por Sustitución de Importaciones*) en los años cincuenta logrando un avance relativo en la estructura industrial. Es bien sabido que se empieza a trabajar en condiciones pobres a nivel tecnológico, productivo, de capital, organizativo, que hace frecuente la presencia de pequeñas unidades productivas, pero con el tiempo estas pequeñas unidades productivas han tomado protagonismo en la economía y en la sociedad, debido a que son generadoras de empleo; según el DANE dichas actividades representan el 51%, en el país siendo un pilar fundamental para el crecimiento. Por lo tanto, es de apreciar que hoy, las microempresas tienen un peso importante en la economía nacional, constituyendo alrededor del 84%, del total de empresas en el país, aproximadamente de 1.001.374 para el año 2015, según la encuesta de micro establecimientos; donde los más beneficiados son la franja de bajos ingresos, los cuales están estrechamente relacionados con esta esfera económica ya que aparece como una oportunidad de empleo.

Su importancia se manifiesta, de tal manera que ha sido sujeto de estudios económicos, que la enmarcan en uno de los ejes fundamentales de desarrollo, principalmente para países llamados tercermundistas. La microempresa se ha

visto sujeta a varias definiciones que puedan variar dependiendo del lugar y tiempo en que se las enmarque, porque sería distinto hablar de estas en países desarrollados, que, en países subdesarrollados, empezando por la utilización de mano de obra y capital, factores determinantes para medir su productividad e importancia en un país.

Así la mayoría de autores toman dos características principales para enmarcar a la microempresa, que son el reducido número de trabajadores y el bajo monto de capital, pero, que a pesar de sus condiciones es importante para “asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, complementar el ingreso familiar, producir bienes a bajos precios.

Sirve como absorbente del ejercito industrial de reserva como lo llama Marx”²⁴ es decir sirve como un amortiguador de las economías y puede aminorar las coyunturas críticas de la región.

Haciendo una descripción breve de la microempresa hay que empezar por decir no son entidades homogéneas, más bien cada una de ellas tienen características internas y externas diferentes y que es fundamental tenerlo claro para formular políticas de apoyo a estas unidades económicas. Las microempresas se caracterizan por tener una condición familiar por lo tanto se presenta el trabajo no remunerado, que según el DANE es del 58,5%, en su mayoría son mujeres las que tienen más representatividad que los hombres, las personas involucradas en este trabajo por lo general reciben menos del salario mínimo legal, por lo tanto, sus condiciones de vida no son las más satisfactorias, se cuenta con escaso personal calificado, para el proceso productivo, se utilizan tecnologías obsoletas, por estas razones es que la microempresa es poco competitiva en el mercado y esta de alguna manera condicionada a permanecer económicamente estancada.

Pero se debe recordar que existen tres grandes grupos de pequeñas empresas y que se enmarcan en el subsector de la microempresa. Según (Zerda 1996), existen: “las de subsistencia, las de acumulación simple y las de acumulación ampliada. Las de subsistencia no tienen un gran capital, no generan un excedente económico, pero dan subsistencia a una familia. Las de acumulación simple tienen un capital en activos fijos, las utilidades les alcanzan para reponer un capital, pero no crecen. Las de acumulación ampliada invierten sus utilidades les alcanza para reponer un capital, pero no crecen.

Las de acumulación ampliada invierten sus utilidades en la misma empresa, van creciendo en activos y en ventas, tienen división del trabajo, el gerente tiene visión del mercado y gestión gerencial y se convierten y se convierten en una mediana y posteriormente en una gran empresa. Pero, también se presentan ciertas

²⁴ GOMEZ, Hernando. TARAZONA, Lucia y LONDOÑO, Juan. La microempresa urbana, perspectivas, promoción y políticas. Bogotá: Ediciones Grupo Social por LITOSOCIAL Ltda, 1984.

similitudes, por ejemplo, en las tres se da al interior de su proceso productivo una división del trabajo.”²⁵

Según lo anterior se puede decir que la economía ipialeña pertenece al grupo al grupo de las microempresas de subsistencia, y las de acumulación simple, ya que las pequeñas empresas presentan condiciones de producción rudimentarias y baja competitividad. Por otro lado, su producción está dirigida en su gran mayoría al mercado local, por eso siempre es la relaciona con las categorías de subsistencia, trabajo familiar, trabajo informal, desempleo disfrazado, sector tradicional etc.

La microempresa se introduce donde la gran empresa no tiene presencia, por razones como costos, conveniencia, expectativas de ganancia, etc. Es por eso que se puede hablar de dualismo en el país, es decir, regiones donde se ubica la gran empresa, (Cali, Bogotá, Medellín) y regiones periféricas donde se ha proliferado la microempresa como en Nariño. En este ambiente de dualismo pueden ocurrir tres sucesos “que la competencia desplace al pequeño empresario, puede ser que la microempresa venga especializándose en mercados locales donde la verdad es más eficiente, o también, infortunadamente puede ser que la falta de oportunidades obligue a que la población se refugie en microempresas, para sobrevivir, pueden ser las tres cosas”²⁶

Quienes no encuentran un empleo en el sector moderno de la economía del país pueden acceder a la microempresa, que, a pesar de sus restricciones anteriormente mencionadas, muestran iniciativa y tenacidad para mejorar su situación económica y calidad de vida de la población. Se habla de la estructura económica de Colombia, como la causante de malestares sociales y económicos como el desempleo. El vacío ocupacional ha sido llenado, en una parte importante por talleres, es decir, actividades microempresariales que proporcionan a un segmento de la sociedad ingresos para subsistir.

Un planteamiento dualista de empresa, lo formal y lo informal, lo tradicional y lo moderno, coloca a la microempresa en un panorama de sector inactivo, no rentable, con tecnología obsoleta y mano de obra no calificada, que son actividades no propiamente capitalistas, que participación desventajas y su capacidad de incidencia en el mercado es demasiado débil.

La microempresa puede estar sujeta a la informalidad que en primera medida esta entendida por “” la evasión de impuestos es decir que no mantiene relación con el estado; pero que también pueden tener informalidad interna según el Instituto de

²⁵ ZERDA, Álvaro. Cuadernos de Economía número 25 pequeña y mediana empresa industria. Bogotá: Universidad Nacional, 1996.

²⁶ GOMEZ, Hernando. TARAZONA, Lucia y LONDOÑO, Juan. La microempresa urbana, perspectiva, promoción y políticas. Bogotá: Ediciones Grupo Social por LITOSOCIAL Ltda. 1984.

Investigaciones socio- Económicas y Tecnológicas (INSOTEC) que se encuentra en las formas estructurales de una empresa”²⁷ como por ejemplo: organización rudimentaria, confusa e inexistente división del trabajo, estrategias más bien de supervivencia, pero como se ha percibido la microempresa es absolutamente necesaria cuando hay campos del mercado que no hacen posible el establecimiento de grandes empresas.

Existen teorías que mencionan que la microempresa puede ser una poderosa palanca para el crecimiento económico y social o el llamado *núcleo industrial*, es decir, el germen que hace que las economías poco a poco se desarrollen y puedan lograr formar una industria sólida que abrace a los demás sectores generando las cadenas productivas, claro está, que una parte muy importante para que esto se cristalice, la tiene el estado colombiano, con políticas de desarrollo que vayan a remediar las falencias que impiden que estas pequeñas unidades productivas, crezcan y se vuelvan competitivas. Mientras que otras teorías económicas no toman mayor importancia del papel de la microempresa en el desarrollo.

Un suceso importante en la historia de Colombia, fue la apertura económica, en el gobierno de Cesar Gaviria a inicios de los noventa, que ha hecho que la competencia entre empresas sea cada vez más fuerte, incidiendo en el progreso de estos establecimientos, que, al no contar con la tecnología y logística apropiadas, el libre mercado puede convertirse en un gran obstáculo para competir en el mercado dinámico como el actual, que se ensaña en contra de productos con bajo valor agregado.

Como plantea Sérvulo Anzola “en el aspecto externo, la internacionalización o apertura comercial, tiene fuertes implicaciones a causa de la poca capacidad de los países latinoamericanos para competir en calidad, precios, servicios y tecnología frente a los productos y servicios extranjeros, afectando sustancialmente los mercados de la microempresa”²⁸

Se debe admitir que la microempresa está dentro de la estructura económica y social del país, y que por lo tanto se desenvuelve bajo las leyes del capitalismo, donde está sometida a problemas económicos que limitan su crecimiento y desarrollo, y amenaza su sana supervivencia. Las características de la microempresa de ser típica o tradicionalmente familiar, con bajo capital, donde el dueño se encarga de todo el manejo, su mercado es local, donde predomina el personal no calificado entre otros aspectos, da pie para que crezca el temor a creer que en este sistema la microempresa no tenga permanencia.

²⁷ INSTITUTO DE INVESTIGACION SOCIO-ECONOMICA Y TECNOLOGICA, programa de micro y pequeña empresa en el Ecuador. Quito y Guayaquil: s.n., 1989. p. 32.

²⁸ ANZOLA, Sérvulo. Administración de pequeñas empresas, México: Mc Graw-Hill, 2001. p153.

La microempresa en todo caso es un sector ha beneficiado a la población de bajos ingresos, pero es preocupante ver que en el país este sector de pequeños talleres no ha tenido políticas económicas claras por parte del Estado. Claro está que en el modelo de desarrollo neoliberal en el que se desenvuelve económica y socialmente la microempresa se las puede distinguir en cuatro aspectos; “a) las pequeñas empresas desarrollables, con buen potencial administrativo y financiero, b) las unidades eficientes que se encargan de complementar la producción de grandes empresas, c) pequeños establecimientos de amortiguación, que cumplen una función social: empleo, descentralización regional, distribución del ingreso, d) las pequeñas unidades rezagadas.”²⁹

Los países que funcionan bajo el modelo liberal como lo llaman los pensadores clásicos, la existencia de un amplio sector microempresarial sirve de base para la ulterior expansión de la industria. Bajo un comercio exterior abierto, con escasa participación del estado, es el complemento de la gran empresa, y el principio, es dejarlos libres para que se desarrollen. Pero la experiencia ha demostrado que el desarrollo se canaliza a unas pocas empresas que en procura de maximización de ganancias aplastan a las demás que le siguen. La libertad por tanto en realidad se manifiesta en los grandes capitales que abarcan el mercado trascendiendo fronteras.

Al precisar que las economías de algunos países no lograban sacar el provecho económico y social que se esperaba bajo el modelo neoliberal se empieza a plantear como solución a las crisis, la intervención del estado planteada genialmente por Jhon Maynard Keynes, quien acertadamente hace caer en cuenta que todos necesitan de oportunidades de ingresos que a la vez se convertirán en demanda efectiva traducida al final en nuevos ingresos, creando así un ciclo de crecimiento. “Si velamos por el bienestar de las jirafas, no debemos pasar por alto los sufrimientos de las de cuello corto que se están muriendo de hambre, las hojas que caen al suelo son pisoteadas en la pugna, sobrealimentación de los animales que tienen el cuello largo o la maligna mirada de ansiedad o de voraz deseo que oscurece los rasgos apacibles del rebaño”³⁰

La idea plasmada por este magnífico economista inglés, es muy acertada al proponer la participación del Estado como impulsor de políticas económicas y de desarrollo que permitan la evolución de un tejido microempresarial lo suficientemente capaz de mantener un nicho de mercado estable, que difícilmente se puede lograr bajo el modelo neoliberal implantado en Colombia. El modelo neoliberal, lamentablemente no ha sido la panacea para las economías

²⁹ HERNANDEZ, José, Perspectivas, promoción y políticas. Bogotá: Ediciones Grupo Social por LITOSOCIAL Ltda., 1984.

³⁰ OSER, Jacob y BLANCHIFIELD, William. Historia del pensamiento económico. Madrid: Editorial Española. 1980. p. 463,464.

subdesarrolladas, es más, ha traído consecuencias sociales graves especialmente para la clase trabajadora, y los pequeños empresarios.

En efecto, el poder político de las naciones ha sido servil a un modelo que tiende a agudizar las contradicciones, generando cada vez más pobreza. La gran mayoría de las naciones, gastan enormes cantidades de recursos en beneficio directo del capital: franquicias tributarias, subsidios directos, protecciones arancelarias, estudios e información, tratados internacionales, reformas laborales y tributarias (en beneficio del empresario y en desmedro del trabajador), campañas de publicidad, privatización de servicios públicos, etc., se orientan preferiblemente a proteger estos intereses. Es cosa de ver el comportamiento de los políticos de las diversas naciones en las negociaciones internacionales. Cada uno define a los “ricos” de su país y no a los pobres.

En consecuencia, el desempleo masivo generado por la privatización de las entidades estatales, ha generado un fenómeno económico social que cada vez se hace más cotidiano.

Se habla del autoempleo, engendro del neoliberalismo, el cual es aprobado por el mismo en su idea de minimización de costos y maximización de ganancias. Teniendo en cuenta que el autoempleo es en su mayoría microempresario, se dice que él, entonces, viene a ser la consecuencia perversa del modelo económico actual, quien busca de alguna manera arrancar ingresos de las sobras del gran capital. En todo caso la microempresa es una realidad que necesita de su atención pertinente, pues en ella, más que medios de producción y capital, se encuentran personas trabajadoras que aportan a su país, ganas de progreso diario.

Ventajas de la intermediación, según Nicholson, “la compra de productos intermedios puede tener algunas ventajas para la empresa desde el punto de vista de los costes dado que mucha empresa compra a un único proveedor este puede ser capaz de conseguir economías de escala en la producción que no podrían alcanzarse si la empresa tratara de producir ella misma el factor.”³¹

Según lo anterior es muy importante establecer economías de escala para reducir costos de producción lo que representa en este caso el sector de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en el municipio de Ipiales la compra de los diferentes insumos para producir el producto (calzado en cuero) a un único proveedor, así al disminuir los costos de producción el sector ya mencionado puede ser más competitivo dentro del mercado.

Ventajas de la integración, recurrir al mercado para obtener los factores intermedios de producción tiene muchas desventajas para la empresa debido a

³¹ NICHOLSON, Walter. Teoría microeconómica principios básicos y aplicaciones. España: McGraw-Hill/interamericana de España, 1997. p. 272.

que la compra de los diferentes factores para la producción a una determinada empresa trae consigo transacciones de algún tipo como son contratos y demás que pueden incurrir en otros costos así pues se hace necesario la búsqueda de un proveedor adecuado para poder negociar los costes. Todos estos costos pueden eliminarse si la empresa decide producir el factor ella misma (Nicholson, 1997, p.272).

Según lo anterior si la empresa decide producir el factor o factores para el proceso productivo podría eliminar los costes de la intermediación al comprar a otra empresa los diferentes factores que necesita para la producción de un bien, si bien la empresa deberá crear una zona específica para la producción de los factores esto no se refleja en gran medida en los costes ya que al comprar los bienes intermedios también tenía unos costes de transacción, la ventaja que tiene la empresa al producir un factor es que puede hacer control de calidad para tener plena seguridad de que los factores cumplen con las condiciones requeridas de la empresa y además disponer de manera inmediata del mismo.

Elasticidad precio de la demanda, Nicholson afirma que “las variaciones del precio de un bien (p) alteran las variaciones de las cantidades compradas (Q)”.³²

Según los conceptos de elasticidad precio de la demanda la empresa debe tener claro los puntos en los cuales puede producir más de un bien o aumentar los precios del mismo de tal manera que las cantidades demandadas no disminuyan, es decir si el precio del bien (p) aumenta de manera considerable lo más probable es que las cantidades demandadas (Q) de dicho bien disminuyan esto porque en el mercado existen sustitutos y la demanda se trasladaría hacia estos bienes.

El progreso técnico, según Nicholson “los métodos de producción mejoran con el paso del tiempo y es importante ser capaz de recoger estas mejoras en el concepto de la función de producción”.³³

Así el progreso técnico se refleja en mejores procesos de producción donde se hace un uso óptimo de los factores productivos generando un incremento considerable de las cantidades producidas, este progreso además genera que se usen menos unidades de capital y trabajo para la producción en relación a cuando no hay un progreso técnico ya que trae consigo mejoras de la técnica productiva de los trabajadores, así como de las maquinas que se usan en el proceso productivo.

Elecciones de consumo, Parkin y Esquivel afirman que “las elecciones de consumo de las personas están determinadas por varios factores los cuales se

³² Ibíd.

³³ Ibíd.

pueden resumir bajo dos conceptos amplios: la posibilidad de consumo y la preferencia.”³⁴

Entiéndase la posibilidad de consumo como la posibilidad de consumo que tiene un individuo a partir de los ingresos con los que cuenta y la preferencia como el beneficio o grado de satisfacción que obtiene el individuo al momento de consumir dicho bien, teniendo en cuenta estas definiciones la empresa debe identificar cual es la posibilidad de consumo y las preferencias que tienen los individuos dentro del mercado en el que se encuentra para poder plantear diferentes estrategias comerciales y productivas con el objetivo de obtener los máximos beneficios.

Según, Parkin y Esquivel “los bienes y servicios se producen con el uso de cuatro recursos o factores económicos que son: trabajo, capital, tierra y habilidades empresariales. Los ingresos de las personas están determinados por los precios de los factores (la tasa empresarial para el factor trabajo, la tasa de interés para el factor capital, la tasa de arrendamiento para el factor tierra y la tasa del beneficio normal para las habilidades empresariales) y por las cantidades utilizadas de los mismos. Además de los ingresos por el uso de los recursos, a los dueños de las empresas se les paga (o recae sobre ellos) un beneficio económico (o una pérdida económica). En una pequeña empresa por lo general el propietario es el empresario.”³⁵

Teniendo en cuenta lo anterior el precio de un bien o servicio está determinado por el precio de los diferentes factores que se usan en el proceso productivo, así pues la cantidad demandada de un factor depende de su precios a menor precio mayor demanda, para el caso de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero es ventajoso tener precios de factores bajos para ser más competitiva dentro del mercado, así al producir más cantidades de un bien sus costes no se incrementarían en gran medida sabiendo que si los costes aumentan demasiado deberá incrementar el precio del bien lo que puede propiciar una disminución de las cantidades demandadas.

La eficiencia tecnológica y la eficiencia económica, según Parkin y Esquivel “la primera ocurre cuando la empresa genera una determinada producción utilizando el menor número de posible de insumos y la segunda ocurre cuando la empresa genera una determinada producción al menor costo.”³⁶

Teniendo en cuanta los dos conceptos anteriores la eficiencia tecnológica garantiza a la empresa producir más de un bien usando menos factor en el

³⁴ PARKIN, Michael y ESQUIVEL, Gerardo. Microeconomía versión para Latinoamérica. México: Pearson educación de México, S.A. 2001. p.152.

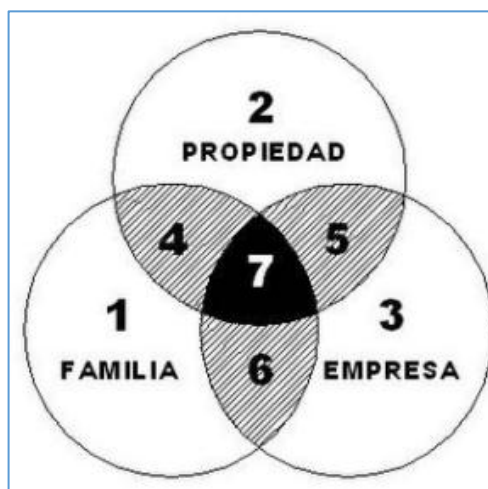
³⁵ Ibíd.

³⁶ Ibíd.

proceso productivo del bien volviéndose más competitiva en el mercado en el que se encuentra, y la eficiencia económica genera una disminución en los costes esto se puede lograr mediante economías de escala o la integración del proceso productivo.

Modelo de los tres círculos, Renato Tagiuri y John Davis plantean en este modelo como se da la interrelación entre la familia, la empresa y el patrimonio por medio de tres círculos

Gráfico 4. Modelo de los tres círculos



Fuente: <http://universopyme.mx/?p=2875>

En este modelo se observa que no todos los integrantes dentro de la empresa son familiares, empleados o accionistas por tanto encontramos 7 grupos diferentes compuestos de la siguiente manera:

A- Juegan un solo papel:

Empleados

Familiares

Accionistas

B- Juegan 2 papeles:

Empleados – accionistas

Empleados – familiares

Familiares – accionistas

C- Juegan los 3 papeles:

Familiares – accionistas – empleados

“Por ejemplo, el accionista estará fundamentalmente centrado en las utilidades que genera su inversión, el empleado en su desarrollo personal y profesional; el

familiar estará interesado en la armonía. Estos ejemplos resultan claros y evidentes, ya que los personajes centrales no tienen más que un papel y este no es contaminado con los otros de forma importante. Cuando hay que participar en más de una responsabilidad se pueden ocasionar dudas personales respecto de cómo actuar, por ejemplo, como papá o como director, como hermano o como jefe, como dueño o como empleado, etc.”³⁷

Así pues, se hace necesario que los diferentes grupos tengan un mismo objetivo e interés dentro de la pequeña empresa debido a que si existen muchas diferencias de intereses no se puede lograr el objetivo deseado el cual es hacer la crecer la empresa y cada día mejorar en términos de eficiencia, calidad y beneficios dentro de la misma.

El comercio informal está presente en todo Colombia dado que la mayoría de ciudades no cuentan con una industria muy desarrollada, ni con empresas de gran envergadura que atraigan la mano de obra y activen el mercado laboral, adicionalmente el alto nivel de desempleo y las barreras para el acceso a crédito, conllevan a que se vea incentivada la informalidad en el ámbito comercial y consecuentemente al sector del comercio de calzado.³⁸

En el último decenio, en muchos países en desarrollo se registró una reactivación del crecimiento económico, en algunos casos con tasas excepcionalmente altas. No obstante, los logros en materia de creación de empleo decente han sido muy decepcionantes, y las repercusiones del crecimiento en el desempleo, el subempleo y el empleo informal han sido en muchos casos muy limitadas.

Por ejemplo, a pesar de las turbulencias internacionales, la región de América Latina y el Caribe registró un crecimiento anual medio del 3,5 por ciento entre 2000 y 2012. Hay datos que muestran que en algunos países como Brasil³⁹ y Argentina⁴⁰, esta coyuntura macroeconómica ha aumentado la demanda de empleo formal. Según la publicación de la OIT titulada Panorama Laboral 2012, la proporción del empleo informal en América Latina y el Caribe se cifraban en el 47,7 por ciento del empleo total en 2011, lo cual representa una disminución con

³⁷ TAGIURI, Renato y DAVIS, John. Modelo de los tres círculos. 1981. Disponible en internet: <http://universopyme.mx/?p=2875>

³⁸ Diagnóstico y perspectivas del sector del calzado en la localidad de chapinero: un análisis desde el contrabando y el comercio informal, 2017.

³⁹ BERG, J: Laws or luck? Understanding rising formality in Brazil in the 2000s. Brasilia: OIT, 2010.

⁴⁰ BERTRANOU, F. y otros. Dónde, cómo y por qué se redujo la informalidad laboral en Argentina durante el período 2013-2012, documento presentado en la tercera Conferencia de la OIT sobre la reglamentación para el trabajo decente «Regulating for Equitable and Job-Rich Growth», Ginebra, 2013.

respecto al 49,9 por ciento registrado en 2009⁴¹. No obstante, incluso en esos casos es importante señalar que el crecimiento económico registrado no es suficiente para responder al desafío de la formalización. De hecho, la OIT estima que si la región sigue creciendo del mismo modo que en el decenio pasado (un período excepcional), llevará unos 55 años reducir las tasas de informalidad a la mitad.

Según la OIT, “El sector informal es importante no solo como fuente de empleo sino también en la producción de bienes y servicios. En muchos países, la contribución de las empresas informales al valor agregado bruto (VAB) es sustancial”⁴²

Entiéndase que es en el sector informal es donde se emplean muchas personas que no tienen la oportunidad de vincularse a una empresa consolidada, el sector informal tiene principal importancia en bienes de consumo dentro de los diferentes países tanto desarrollados como en vía de desarrollo lo que es un gran estímulo para el crecimiento de la economía de los mismos.

Según la OIT, “El empleo en el sector informal desempeña un papel fundamental en la reducción de la pobreza, como fuente principal y, con frecuencia, como única fuente de ingresos para los pobres”⁴³

Según la OIT, “El empleo informal representa una parte considerable del empleo en la actualidad. Incluye a las personas ocupadas que, por ley o en la práctica, no se encuentran sometidas a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta o que no tienen derecho a la protección social ni a los beneficios laborales. El empleo informal puede existir tanto en el sector formal como en el sector informal de la economía. En la mayoría de los países en desarrollo, el empleo informal es un componente de la mano de obra de trabajo mayor que el empleo formal.”⁴⁴

Así pues, el sector informal se convierte en una parte importante del sector productivo de los países tanto desarrollados como en vía de desarrollo además que muchas familias dependen de este para poder suplir las necesidades básicas partiendo de esto debe también tenerse en cuenta que el empleo informal carece de diferentes prestaciones ya que no está regido por las diferentes legislaciones de laborales nacionales.

⁴¹ PANORAMA LABORAL, Óp. cit.

⁴² OIT. La medición de la informalidad. Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal.

⁴³ Ibíd.

⁴⁴ Ibíd.

El análisis de las industrias mostró que solo el 4% de las empresas del Sistema de ciudades pertenecen a sectores transables, poseen alta productividad y a pesar de esto generan el 12% del empleo total. En contraparte, el 60% de las industrias en estas aglomeraciones pertenecen a sectores no transables, poseen baja productividad y generan el 39% del empleo en esas áreas. Esto indica que, siendo una menor proporción, las empresas transables y altamente productivas generan mayor porcentaje de empleo frente a las no transables y poco productivas. El grupo de industrias que constituye este grupo más competitivo varía en cada aglomeración, lo cual puede explicarse probablemente por las condiciones geográficas de las regiones, recursos naturales y fuerza laboral. También inciden dramáticamente los costos de transporte y acceso a puertos.⁴⁵

“Con respecto a la informalidad, esta alcanza un nivel del 86,71%, mientras que el promedio nacional es del 67,40%, lo que evidencia el tipo de economía que prevalece en el Departamento.”⁴⁶ El sector informal en el departamento de Nariño representa la fuente de subsistencia para muchas familias, debido a que en muchas ocasiones la falta de oportunidades derivadas de factores como bajo grado de escolaridad dentro de las mismas o falta de industrialización en la región esto se puede evidenciar al ver que el sector informal representa el 86,71%.

En lo que corresponde a la informalidad en la actualidad se conoce que Ipiales cuenta con 5.273 empresas, la cuales en su mayoría tienen características de microempresas e informalidad. Estos dos aspectos repercuten fuertemente en la problemática de progreso empresarial y económico de la ciudad, a su vez, sumado al bajo grado de cualificación, disminuye los salarios y repercute en la distribución de los ingresos y bienestar social.

Sin embargo, la ciudad no ha profundizado en la identificación y definición de las políticas e instrumentos para promover el desarrollo económico de sus sectores. Especialmente, se carece de información y análisis sobre las características de la estructura económica y empresarial de la región, dado que las entidades del estado han dejado olvidado la estructura económica; se presenta información retardada.

Por otra parte los empresarios informales presentan ciertas dificultades como: acceso al crédito, el cual genera riesgo de penalización por el incumplimiento de la ley, limita el acceso a servicios de apoyo públicos y privados, reduce la productividad tanto de la empresa como de los empleados, limita las posibilidades de ampliar su mercado interno y de competir en los mercados externos,

⁴⁵ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. Todos por un nuevo país paz, equidad y educación. Bogotá, 2014-2018. Pag. 118

⁴⁶ PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL DE NARIÑO. Nariño corazón del mundo. Bogotá, Vigencia 2017-2019. Pag. 181

incrementa los costos de las contingencias laborales (salud, riesgos profesionales, demandas laborales), estimula el incumplimiento de las normas legales, utiliza capital de trabajo y recurso humano limitado, tiene locaciones inadecuadas y con tecnología obsoleta, genera altos costos de transacción para el desarrollo de la actividad productiva posee una débil asociatividad, y es fuente de evasión fiscal.⁴⁷

Cadena de valor del calzado por sectores

Subsector cuero: “El sector del cuero y sus manufacturas está relacionado con los resultados de los procesos de las actividades agropecuarias que enlaza el alimento concentrado para los animales bien sean bovinos, ovinos o animales de caza; también se vincula la comercialización de los animales vivos a los mataderos que se encargan de la separación de la piel de otras partes del animal; finalmente, el cuero se comercializa en dos estados, el primero, el cuero crudo aún posee pelo o grasas del animal y segundo, cuero salado que pasa por el proceso de deshidratación del material.”⁴⁸

Luego de lo anterior se procede a hacer una serie de tratamientos químicos del cuero para darle color, suavidad y resistencia acorde a las necesidades de los diferentes fabricantes que requieren la materia prima para la producción.

Subsector caucho: “Las necesidades de materias primas para lograr la transformación en su mayoría se importan de países asiáticos. También el acabado de los productos depende primordialmente de la transformación del material básico de plástico o caucho al que se hayan sometido en su anterior fase en la cadena petroquímica. En los inicios de la última década, el valor de la producción de productos de caucho y de plástico fue estable y crecía a tasas similares a las del PIB nacional.”⁴⁹

El caucho o plástico representa un papel importante en la fabricación de calzado debido a que con este material se realizan las suelas de los mismos es importante que se este se pueda adquirir a bajos costos pero hay que tener en cuenta que la cadena productiva del caucho contiene muchos eslabones que pueden llevar a que el precio de este se eleve según existan cambios en los eslabones dentro de su producción como variaciones del petróleo entre otras cosas que este es un derivado petroquímico.

⁴⁷ Censo empresarial de Ipiales trabajo realizado por la Cámara de Comercio de Ipiales, 2011

⁴⁸ AKTIVA. Estudios sectoriales. El cuero y sus manufacturas en Colombia. Bogotá, 2013. pag. 3

⁴⁹ AKTIVA. Estudios sectoriales. Desempeño de la manufactura de productos de plástico y caucho en Colombia. Bogotá, 2013. P. 3-5.

La oferta de productos de plástico y de caucho, en especial este último, son dependientes sustancialmente de la industria petroquímica. Además, la principal oferta de productos del exterior compite sustancialmente con la industria colombiana. Solo en enero del presente año se importaron artículos de plástico y manufacturas de Estados Unidos por 55 millones de dólares CIF, pero en 2012 llegó a 713 millones de dólares CIF, creciendo a una tasa de 6% anual. Otros países que han mejorado su participación en el mercado colombiano son México, China, Brasil, Corea del Sur y Perú, por mencionar aquellos que le facturan a Colombia más de 100 millones de dólares CIF en este tipo de productos.⁵⁰

Actualmente el sector enfrenta dificultades como la entrada de producto chino, que además de ser más económico, entra por medio de contrabando, evadiendo impuestos, con lo que sus precios pueden ser aún más competitivos. La volatilidad de la tasa cambiaria genera inestabilidad para las exportaciones, actualmente la tasa está a la baja, lo cual empuja hacia un déficit la balanza comercial del sector.⁵¹

Respecto a los planes sectoriales, regionales y nacional es poco lo que se puede decir. Según el plan de desarrollo departamental de Nariño (Nariño corazón del mundo vigencia 2017-2019) plantea “Propiciar ambientes favorables para la inversión privada y garantizar empleo decente a los nariñenses a través de la formulación e implementación de una estrategia de empleabilidad que estimule el diseño y ejecución de programas y proyectos productivos asociativos, y el diseño de mercados verdes en las subregiones.”⁵²

Según el plan de desarrollo nacional, “Las condiciones del entorno que enfrentan las empresas, donde se deben mejorar las condiciones para la creación y el cierre de las empresas y en general adelantar una simplificación de los trámites a lo largo del ciclo de vida de las empresas, buscando racionalizar la regulación en pro de la competitividad empresarial. Esto, ya que la informalidad medida como la ausencia de registro mercantil y falta de contabilidad muestra que del total de microestablecimientos del país el 43% no tiene registro mercantil y el 61% no lleva ningún tipo de contabilidad. Este factor es importante pues existe una alta correlación entre los sectores más informales con los de más baja productividad”⁵³

⁵⁰ AKTIVA. Óp. Cit., p. 20.

⁵¹ “Sector Calzado en Colombia, Caso de estudio y Consideración de Modelos de Negocio en las Empresas de Calzado: MSS, BRG Y CHS”

⁵² PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL DE NARIÑO. Óp. Cit., p. 182.

⁵³ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. Óp. Cit., p. 115.

1.7 MARCO CONCEPTUAL

Al transcurrir el tiempo en la historia, se comprueba que los conceptos económicos, sociales, políticos, entre otros; se moldean y se acomodan de acuerdo a los sucesos de cada época, a la estructura organizacional de sociedades y las creencias que en ellas se arraigan.

En el ámbito económico se presenta también este fenómeno con mucha frecuencia y más cuando en él se involucra la cuestión social, que no permite la implantación de leyes eternas. La empresa enmarcada en su concepto, ha denotado distintas formas de abordar su contenido, con fines explicativos, que intentan aclarar una idea de aquel o aquellos que la plantean, su concepto ha pasado de considerarla como inútil hasta hoy presentarla como alternativa del crecimiento de cualquier nación.

Las pequeñas unidades productivas abarcan un ámbito social donde hay una relación de personas, que cuentan con medios de trabajo rudimentario o poco sofisticado, convirtiéndose en un impedimento para crecer económicamente. Por su parte Gómez Hernando otorga la definición de microempresa así: “la microempresa es una forma de organización social para llevar a cabo actividades de producción de bienes y servicios; tales bienes o servicios se destinan en su mayoría al mercado; las actividades tienen un grado mínimo de regularidad y estabilidad; la escala de operación es muy pequeña; no existe clara separación entre la propiedad de los medios de producción y la fuerza de trabajo aportada por el propietario quien resulta ser empleador de sí mismo”⁵⁴

Esta definición se acerca a la realidad de la región, teniendo en cuenta la problemática de las microempresas que elaboran calzado en cuero en la ciudad de Ipiales, empezando por la falta de preparación del personal encargado del área administrativa, ya que la mayoría de estos se basan en su experiencia laboral y no se capacitan constantemente; sus talleres no les proporcionan elevadas ganancias, están sometidos a la supervivencia encontrando toda clase de trabas a nivel legal y crediticio que no les permite evolucionar en los márgenes de competitividad.

Para el desarrollo del proyecto socioeconómico se tendrá en cuenta la definición expuesta por Hernando Gómez, siguiendo los lineamientos que plantea la ley colombiana PYME, (ley 590- 10 de Julio de 2000)

“Para todos los efectos se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en

⁵⁴ GOMEZ, Hernando. TARAZONA, Lucia y LONDOÑO, Juan. La microempresa urbana, perspectivas, promoción y políticas. Bogotá: Ediciones Grupo Social por LITOSOCIAL Ltda. 1984. p. 19.

actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

Microempresa:

- A) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.
- B) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes”⁵⁵

Con el fin de obtener claridad se desarrolla un análisis cualitativo el cual encierra tres factores fundamentales para la conceptualización de la microempresa:

“a) la naturaleza del trabajo: no hay total separación entre capital y trabajo. El propietario ese la vez operario, administrador y vendedor.

b) la organización del trabajo: los trabajadores de la microempresa generalmente desempeñan más de una actividad en el proceso productivo. No existe una aplicable división y especialización del trabajo

c) Instrumentos de trabajo: aunque, se utiliza maquinaria, esta tiende a ser obsoleta y las herramientas de trabajo mantienen cierta preponderancia en el proceso productivo.”⁵⁶

En la ciudad de Ipiales, las pequeñas unidades productivas se caracterizan por estar ligadas al trabajo familiar, no cuentan con una tecnología avanzada que les permita una alta producción, y por lo tanto están ligadas a la informalidad; pero su participación en la economía local es cada vez mayor, debido a que se presenta como una alternativa de ingreso y empleo. La microempresa, tiene mayor presencia en regiones poco desarrolladas como Nariño, es frecuente por sus condiciones de baja exigencia en lo referente a capital y tecnificación entre otras, que son indispensables en la gran empresa, es por eso que Ipiales, se ve conformada estructuralmente en su mayoría de microempresas dedicadas a diferentes actividades económicas, siendo una de ellas la fabricación de calzado en cuero.

⁵⁵ LEY MIPYME: Ley No 590- 10 de julio de 200 de Colombia, articulo 1, articulo 2

⁵⁶ BASTIDAS, Mauricio. Diagnostico técnico económico y social de la microempresa en las ciudades de Pasto, Ipiales y Tumaco. Pasto: Corporación Autónoma para el Desarrollo. CORPONARIÑO. 1984. p.10.

1.8 MARCO ESPACIAL

El estudio socioeconómico, se realizó específicamente a las microempresas dedicadas a la fabricación de calzado en cuero en la zona urbana de la ciudad de Ipiales, lo cual es de utilidad para conocer más detalladamente su importancia en la economía y en la sociedad. El estudio también aborda la parte social con el propósito de mirar si estas personas dedicadas a esta actividad económica gozan de un óptimo nivel de vida. Además, proporcionará un análisis actual de la microempresa dedicada a elaborar calzado, y en general una visión global de las pequeñas unidades productivas en el municipio de Ipiales, información importante para emprender nuevos proyectos empresariales tanto públicos como privados

1.9 MARCO TEMPORAL

Es importante tener presente el tiempo en que se va a desarrollar esta investigación ya que de esta manera se pueden comprender mejor los cambios ocurridos a través del tiempo en la escala económica y productivas de la ciudad de Ipiales. El presente estudio socioeconómico de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero, se llevó a cabo en la ciudad de Ipiales durante año 2015, el cual se cuenta con información pasada y presente que permite ver la realidad de este subsector de la economía local y para en un futuro servir de apoyo a entidades o instituciones que necesiten una información para adelantar estudios investigativos futuros.

2. METODOLOGIA

2.1 TIPO DE INVESTIGACION

En la investigación de la microempresa dedicada a la elaboración de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales, se utilizará el método Descriptivo- Explicativo, el cual consiste , en la descripción detallada de un fenómeno económico a través de la perspectiva del investigador, utilizando como fuente primordial de la recolección de información, la observación, de igual manera, con el fin de obtener resultados óptimos y objetivos, se utilizara el método etnográfico, el cual se analizará a la población que tenga características socio- culturales similares y por ende buscar establecer el comportamiento de la comunidad frente a dichos sucesos.

Por otro lado, se incluirá el método científico, que consiste en prueba y error, para así lograr obtener resultados confiables a partir de un enfoque más verificable que sea consistente con la realidad que en la actualidad viven los pequeños productores de calzado en cuero.

2.2 ENFOQUE

Para el desarrollo de la investigación de la microempresa dedicada a la elaboración de calzado, se tuvo la orientación del enfoque Cuantitativa ya que este permite que la investigación aborde aspectos sociales importantes (educación. Salud, empleo, etc.) de toda la comunidad que será objeto de investigación las cuales se desenvuelven en este subsector de la economía local.

2.3 METODO

Se utilizaron algunas herramientas del método Cualitativo como estadísticas, encuestas, entrevistas, el cual ayuden a complementar el estudio.

2.4 POBLACION Y MUESTRA

Para el estudio socioeconómico de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales, se tomó como base el censo realizado por los investigadores durante la primera semana del mes de agosto de 2017; el cual arroja la siguiente información: existen 15 talleres ubicados en los diferentes barrios de la ciudad de Ipiales dedicados a la fabricación de calzado en cuero, el cual alcanzan la categoría de microempresa según la ley colombiana PYME (ley 590 del 10 de julio de 2000).

Por otra parte, existen 41 talleres remontadores de calzado, que según la ley colombiana PYME (ley 590 del 10 de julio del 2000), no cumplen la categoría de microempresa; a estos talleres se los clasifica dentro de la economía de subsistencia es decir que no cuentan con gran capital, no generan excedentes, pero dan subsistencia a una familia, por lo general el dueño del taller es el único trabajador. Por lo tanto, la población para hacer el estudio socioeconómico de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales es de quince (15) microempresas identificadas en el censo (ver anexo A).

Por considerar que el número de microempresas dedicadas a la elaboración de calzado en cuero, es manejable para los investigadores, en la aplicabilidad de las herramientas de investigación, se trabajará con el total de los establecimientos (15 talleres) que existen en la ciudad de Ipiales.

Tabla 4. Plantilla censo 2017

PLANTILLA DE CENSO (AGOSTO DE 2017)					
Nº	NOMBRE MICROEMPRESA	DIRECCION	BARRIO	PROPIETARIO	TELEFONO
1	CALZADO JORGE	Ms 5 Cs 15	La Floresta	Jorge Romero	7737520
2	CALZADO STEVENS	Cra 6ª. No. 0-401	Av. Las Lajas	Armando Pinchao	7253707
3	CALZADO J & M	Cra 3ª. No. 2-22	Av. Las Lajas	Jorge Montenegro	7251052
4	CALZADO PALERMO	Cl. 8 No. 8-35	Alfonso López	Heriberto Tobar	7250231
5	CALZADO VENUS	Cra. 10 No. 11-90	José Antonio Galán	Sócrates Vallejo	7736575
6	MAYOLY	Cra. 9 No. 12-24	José Antonio Galán	Orlando Bastidas	7734978
7	CALZADO ACOSTA	Cra. 10 No. 11-64	José Antonio Galán	Julio Cabrera	7730947
8	STREET	Cra. 9 No. 9-48	Palermo	Edmundo Vallejo	7250725
9	CALZADO MT	Cra. 9 No. 3-25	Alfonso López	Luis Rosero	7736225
10	CALZADO JUNIOR	Mz 2 Cs 6	Pinares	Bayardo Cisneros	7730963
11	DACOTA Y CO	Cra. 2 No 13.21	Bellavista	Germán Tobar	7733633
12	ESTILOS YENY	Cl. 18 No. 1-38	Obrero	Jaime Reina	7253990
13	CALZADO PABON'S	Cra. 7 No 28-65	Puenes	José Acosta	7254902
14	ROSTER	Cra. 3 No 7-55	La Laguna	Jorge Narváez	7256598
15	GOGGIN	Mz 4 Cs 6	La Frontera	Arturo Espinosa	7251119

Fuente: este estudio

2.5 INSTRUMENTOS Y TECNIAS DE RECOLECCION DE INFORMACION

Los instrumentos y herramientas que se utilizaron para la realización de la investigación de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero fueron:

- 1) La observación el cual permite tomar una fotografía de la realidad que viven los microempresarios que se dedican a la actividad de la fabricación de calzado en cuero de la ciudad de Ipiales.
- 2) La entrevista que sirvió para profundizar en el estudio socioeconómico, ya que ahí es donde se tuvo contacto directo con los involucrados, de esta forma se pudo conocer en qué condiciones se encuentran las microempresas, cuál es su forma de vida, sus necesidades, etc. Con el fin de darle mejor cumplimiento a los objetivos planteados.
- 3) La encuesta fue de mucha ayuda para realizar el trabajo debido a que permitió abordar el tema de una forma más general; también es importante tener en cuenta las fuentes secundarias como textos, revistas, documentos, entre otros medios de información.

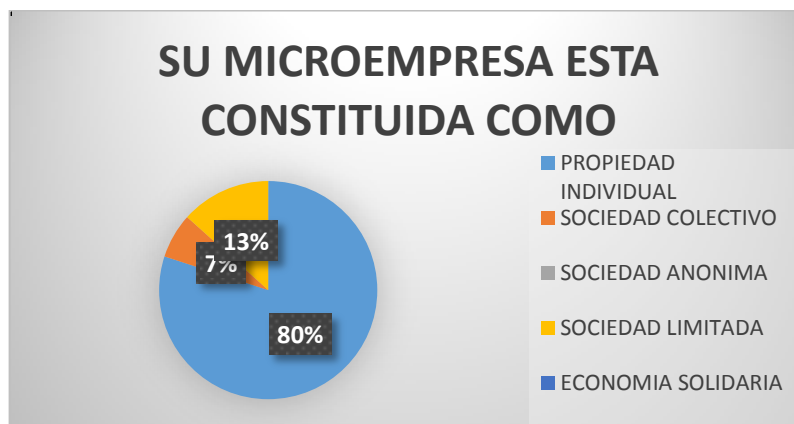
3. PRESENTACION DE RESULTADOS

3.1 IDENTIFICAR EL NIVEL DE RENTABILIDAD Y EFICIENCIA ECONÓMICA DEL SUBSECTOR EMPRESARIAL, DEDICADO A LA FABRICACIÓN DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES.

La industria de calzado presenta múltiples dificultades asociadas como son “la informalidad, la competencia China, el contrabando, entre otras”, lo cual en ultimas conlleva a una baja productividad del aparato productivo de la industria del calzado, pues dadas las condiciones antes mencionadas se incrementa la incapacidad del empresariado para acceder a tecnologías que les permitan hacer uso de las economías a escala con el fin de competir por precios, teniendo así un sistema de producción cuasi artesanal, y adicionalmente, por la competencia desleal y la informalidad, hay una alta mortalidad de empresas que operan formalmente en el sector, y una mayor dificultad para competir en mercados internacionales.

En las encuestas realizadas se tomó información de cómo está constituida la empresa, se observa en el siguiente grafico que el 80% pertenecen a una sociedad anónima, el 13% propiedad individual y el 7% restante a sociedad colectiva.

Gráfico 5. Constitución de las empresas de calzado de cuero.



Fuente: Esta investigación

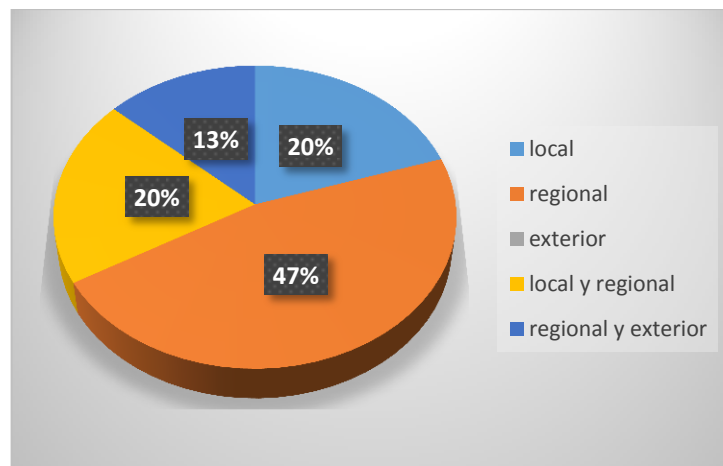
Se evidencia que los 15 microempresarios dedicados a la fabricación del calzado están registrados en Cámara de Comercio.

También se observa que muchas de las microempresas dedicadas a la fabricación de calzado se limitan a manejar la clientela del sector local inclusive del barrio,

considerándolos como clientes fijos con temor a perderlos. Por ende, es importante adoptar estrategias de promoción y publicidad que den a conocer los productos fabricados a los clientes potenciales. Se trata de buscar al cliente y cautivarlo con un producto de alta calidad que este dentro de un precio justo y de esta manera mejorar el índice de rentabilidad y eficiencia económica.

A continuación, se evidencia el destino de la producción de calzado de los microempresarios.

Gráfico 6. Destino de la producción de calzado fabricado en cuero del municipio de Ipiales

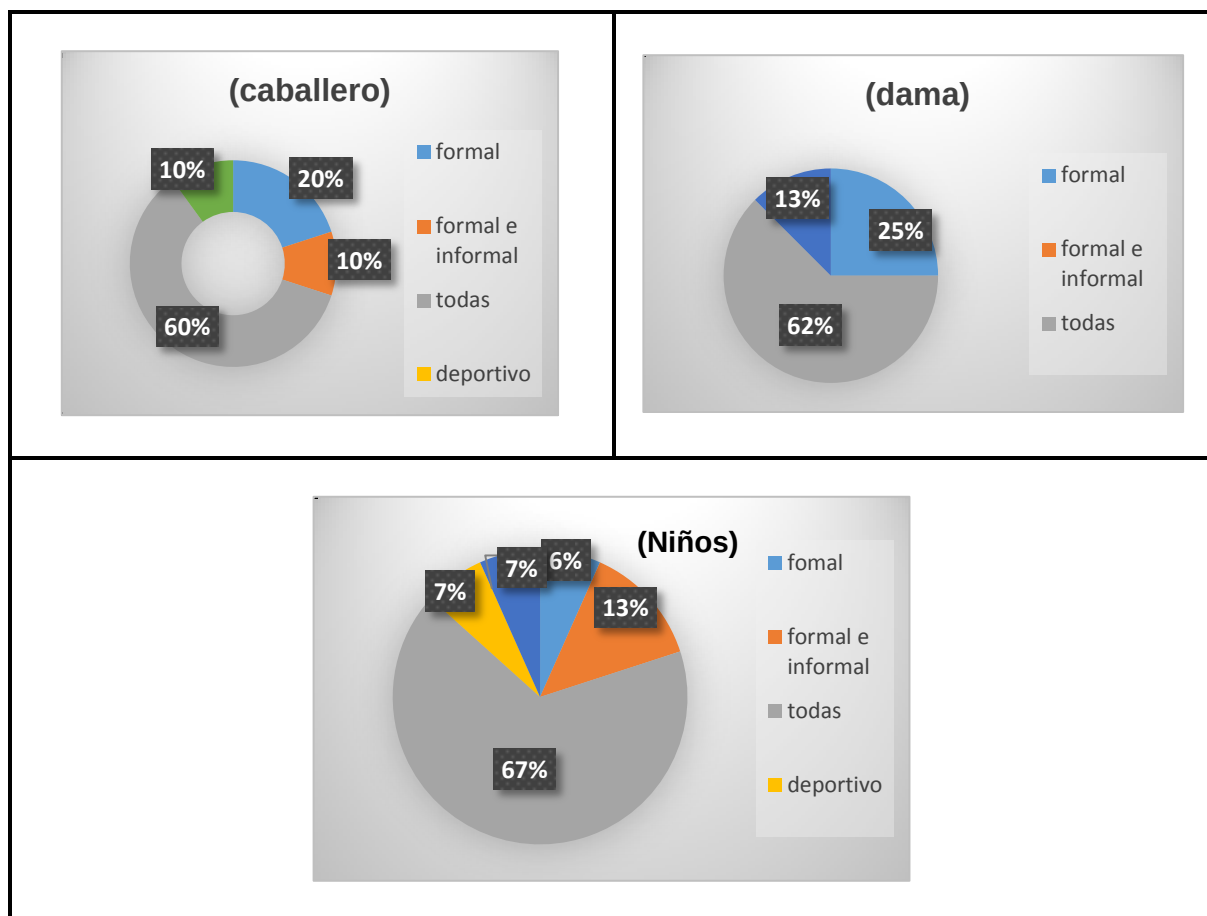


Fuente: esta investigación

En el grafico se puede evidenciar que el 47% tiene un destino de mercado regional, seguido por el local.

Las microempresas se han dedicado a la fabricación de calzado para caballero, dama y niños en estilos y diseños informales, a continuación, se adjunta el grafico respectivo donde se evidencia el porcentaje en diseños fabricados.

Gráfico 7. Diseños de fabricación de calzado



Fuente: Esta investigación.

El promedio que tienen las empresas para producir un par de zapatos para niño, dama y caballero es de \$19833, \$22750, \$29545 respectivamente según esta investigación los productores de calzado, establecen un porcentaje del 10% de utilidad sobre el costo total de producir un par de zapatos ya que para establecer los precios al consumidor final estos se basan en los costos de producción.

Según lo anterior el margen de ganancia en promedio sobre un par de zapatos para niño es de \$1983,3, en un par de zapatos para dama es de \$2275 y en un par de zapatos para caballero es de \$2945,5, así pues, el precio de mercado promedio que tendría un par de zapatos para niño, dama y caballero sería de \$21.816, \$25.025, \$32.490 respectivamente.

Para alcanzar la rentabilidad económica el microempresario deberá producir un promedio 300 pares de zapatos para niño, 200 pares de dama y 200 para caballero, esto con el fin de cubrir los costos de inversión.

Según lo anterior para producir 300 pares de zapatos para niño el costo total en promedio es de \$5.949.900 que a un precio de mercado del 10% sobre el costo promedio de producción da un valor total de \$6.544.800, el margen de utilidad en promedio es de \$594.900, para producir 200 pares de zapatos para dama el costo total en promedio es de \$4.550.000 que a un precio de mercado de del 10% sobre el costo promedio da un valor de \$5.005.000 el margen de utilidad en promedio es de \$455.000, para producir 200 pares de zapatos para caballero el costo total en promedio es de \$5.909.000 que a un precio de mercado de del 10% sobre el costo promedio da un valor de \$6.498.000 el margen de utilidad en promedio es de \$589.000; al sumar las tres utilidades de la producción de los diferentes calzados los productores obtienen en promedio una ganancia de \$1.638.900.

A pesar de las dificultades en el mercado se evidencia que la producción ha aumentado en los últimos años en un 80%, según información de los mismos productores de calzado esto se da por la calidad del producto, la implementación de herramientas como publicidad radial y en televisión local, principalmente la voz a voz de cada uno de los clientes.

“El calzado infantil se ha enfocado en los productos que puedan ser utilizados en diferentes ocasiones. El calzado de mujer creció 2% en ventas y volumen. Comodidad, versatilidad y estilo fueron temas clave para el calzado femenino. Las botas, continúan siendo altamente demandadas, puesto que las consumidoras buscan una bota cotidiana y versátil (botines), sin embargo, las sandalias no perdieron participación y continúan aumentando su cuota de mercado. El calzado masculino aumentó sus ventas en 3% y el volumen en 2%. Los hombres han incrementado su interés por vestir mejor, incluyendo su calzado diario, comportamiento influenciado principalmente por las redes sociales y blogs que comparten constantemente nuevos estilos y tendencias. Como tal, el calzado masculino está en un estado de constante de crecimiento ya que los consumidores son cada vez más educados acerca de la gama de opciones disponibles y tienen cada vez más confianza en sus gustos de moda.”⁵⁷

Cabe mencionar que, a pesar de la escasez de recurso financiero disponible para la inversión, los pequeños empresarios han optado por apalancar la actividad económica con créditos de bancos privados, dado que estos no piden tantos requisitos, estos son utilizados como salvavidas en la coyuntura económica crítica que vive el sector calzado en Ipiales, el apalancamiento crediticio es tomado como una expectativa de mejoramiento en procura de ampliación de mercado.

⁵⁷ CALZADO E INSUMOS. [en línea] [citado 2015-10-24] Disponible en internet: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/prendas-de-vestir/calzado-e-insumos>

3.2 ANALIZAR LA INCIDENCIA DE LOS MODELOS ECONÓMICOS APERTURISTAS APLICADOS EN COLOMBIA, DENTRO DEL SUBSECTOR DE LA PRODUCCIÓN DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES.

Actualmente Colombia cuenta con diversos tratados de libre comercio TLC he aquí los 7 más importantes:

1. TLC Colombia – México
2. MERCOSUR.
3. TLC Salvador, Guatemala, Honduras
4. Colombia – Canadá.
5. Colombia – Unión Europea
6. Colombia – Corea.
7. Alianza del Pacífico.

La llegada de productos extranjeros, procedentes principalmente de China, han provocado un desplazamiento de los fabricantes locales, “ya que de enero a abril las importaciones aumentaron de 14,1 millones de pares a 15,2 millones de pares”. Pero para el 2017 esas importaciones que están ingresando por debajo de los precios de referencia son del 49 %. Es decir, que casi la mitad del calzado que llega está por debajo de los precios de mercado”⁵⁸.

A continuación, se relacionan datos del informe de importaciones de calzado realizado por la ACICAM de enero a noviembre del 2017

⁵⁸ EL PAIS. [en línea] [citado 2015-10-24] Disponible en internet: <http://www.elpais.com.co/economia/productos-chinos-tienen-amenazada-la-industria-del-calzado-colombiano.html>

Tabla 5. Importaciones de calzado por subpartida

IMPORTACIONES DE CALZADO POR SUBPARTIDA DE ENERO A NOVIEMBRE DEL 2017

NANDINA	US\$CIF
6404190000	116.912.880
6402999000	69.340.912
6403999000	40.918.684
6402190000	17.278.492
6404112000	15.743.187
OTRAS	55.613.114
TOTAL	315.807.268

Fuente: DIAN
Cálculos: Dirección de Estudios Sectoriales-ACICAM

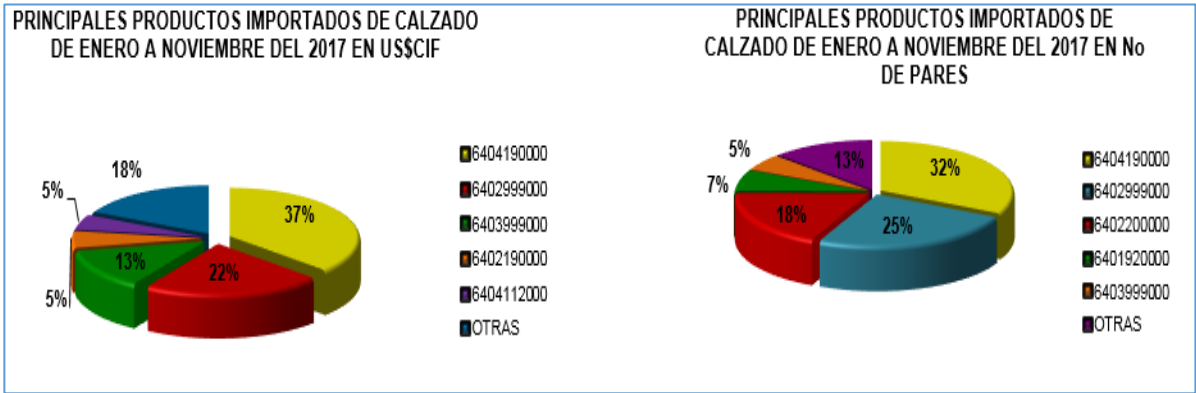
NANDINA	No de pares
6404190000	10.114.055
6402999000	7.651.771
6402200000	5.652.351
6401920000	2.121.595
6403999000	1.676.292
OTRAS	3.960.023
TOTAL	31.176.087

Fuente: DIAN
Cálculos: Dirección de Estudios Sectoriales-ACICAM

- 6404190000 Los demás calzados, con suela de caucho, plástico o cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de materia textil.
- 6402999000 Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural.
- 6403999000 Los demás calzados para deportes, con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico .
- 6402190000 Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entretenimiento y calzados similares, con suela de caucho o de plástico
- 6404112000 Calzado de caucho o de plástico con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas).

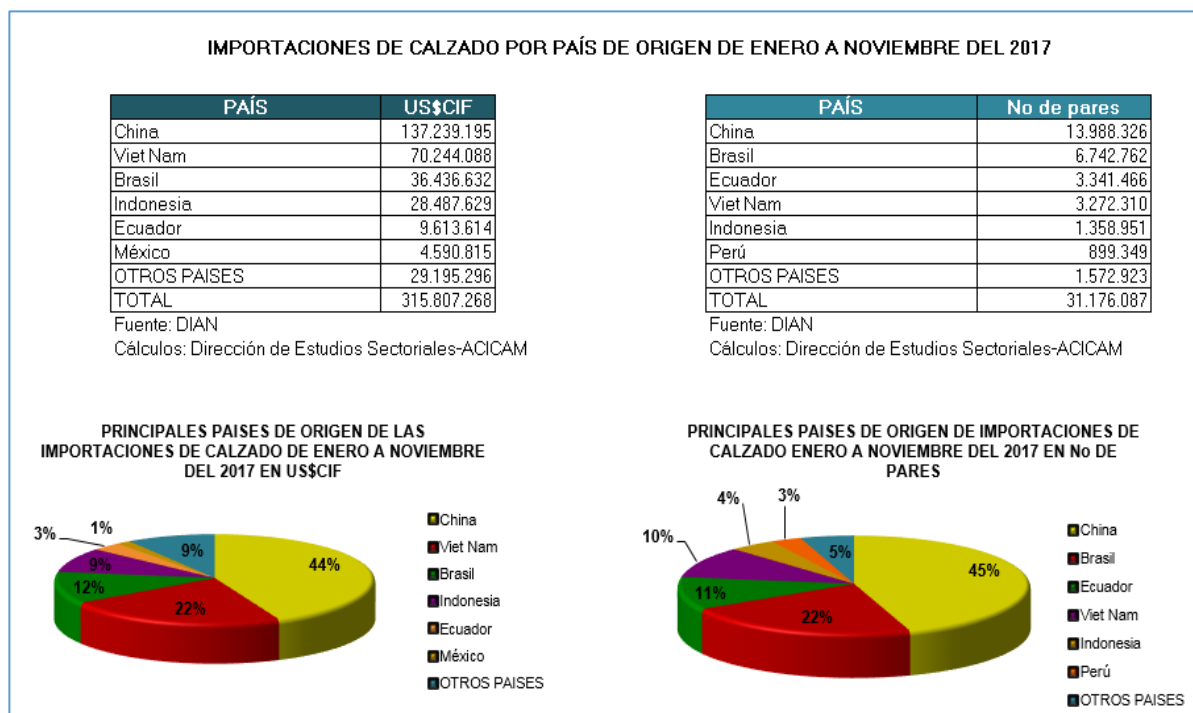
Fuente: Esta investigación.

Grafico 8. Importaciones de calzado por subpartida



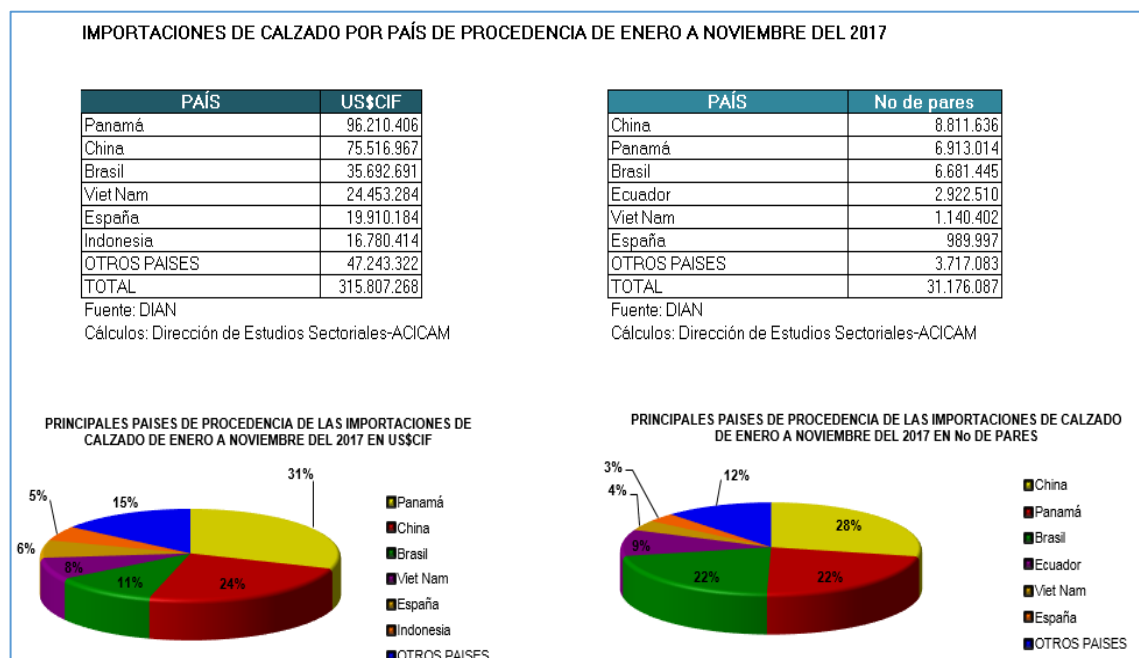
Fuente: Esta investigación.

Grafico 9. Importaciones de calzado por país de origen



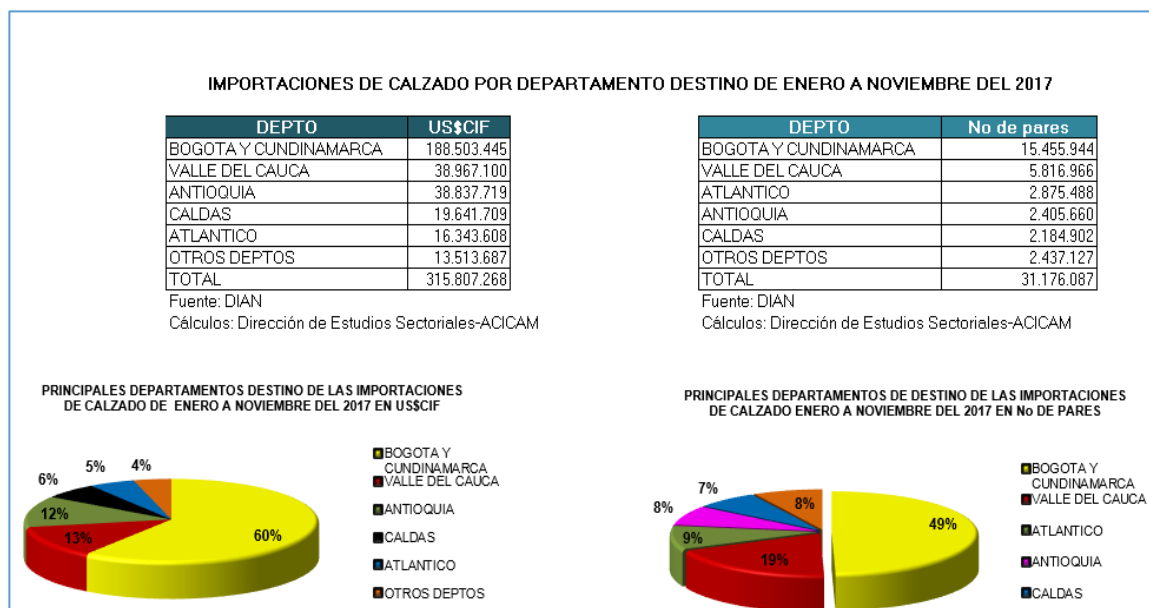
Fuente: Esta investigación.

Grafico 10. Importaciones de calzado por país de procedencia



Fuente: Esta investigación.

Grafico 11. Importaciones de calzado por departamento de destino



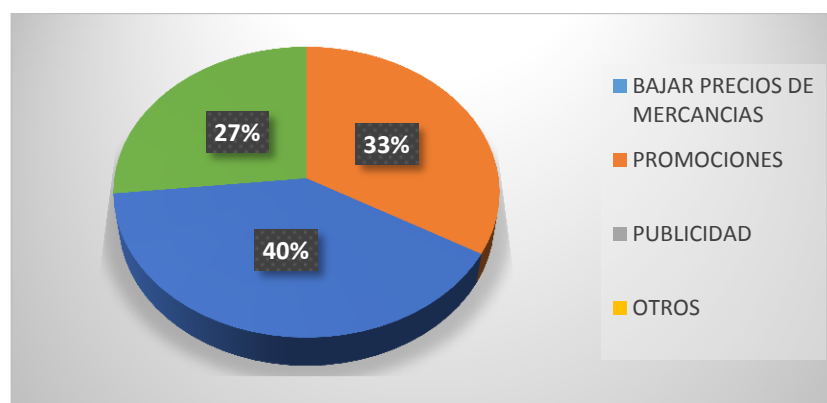
Fuente: Esta investigación.

Como se observa en los gráficos anteriores china no es el único país del cual se importa grandes cantidades de zapatos al mercado colombiano es evidente que la deficiencia en la producción lleva a que se tenga que importar para completar la demanda interna del mercado.

Según las entrevistas realizadas a productores mencionan que el 100% se ha visto afectado por la entrada de calzado del extranjero aun más si Ipiales es zona de frontera la entrada de mercancía es más común por la presencia del contrabando.

Los microempresarios que se han visto afectados por la competencia han tomado la decisión de hacer frente a este suceso bajando los precios de sus productos, promociones, invirtiendo recursos en publicidad, entre otras medidas que le han generado una reducción exagerada de sus ingresos. En el siguiente grafico se evidencia cuáles de las medidas de salvavidas han optado los comerciantes.

Gráfico 12. Medidas que ha tomado para contrarrestar la competencia extranjera.



Fuente: Esta investigación.

Frente a lo anterior, existe el temor de que, si la competencia sigue rigurosa, la posibilidad de que desaparezcan algunas microempresas es latente. Ya que sus ventas son menores y los ingresos no alcanzan para mantenerse dentro del mercado del calzado,

El microempresario dedicado a la fabricación de calzado hoy más que nunca necesita la presencia de aquellas instituciones estatales y privadas que les puedan brindar los conocimientos necesarios en todos los ámbitos donde se desenvuelven estas unidades económicas. La preocupación de todos debe ser el fortalecimiento de este núcleo de la economía Ipialeña, para llegar a ser más representativo. Entidades como Cámara de Comercio, SENA, ACOPI, MIPYME, Universidad Autónoma de Nariño e investigadores, deben estar prestos a fortalecer la estructura socioeconómica del microempresario.

Es necesario que las entidades con conocimiento económico realicen un asesoramiento en cuanto a las tendencias aperturistas, donde se pueda implementar nuevas alternativas de producción con el fin de aprovechar las posibilidades de colocar el producto regional en vitrinas de todo el mundo partiendo del mejoramiento de los procesos productivos, calidad, innovación y precio.

La ayuda mutua llevará al fortalecimiento de este sub-sector de la industria, con mejores ingresos, contratación de nuevo personal, inversión, aporte al situado fiscal que se convertirá en reinversión social creando una situación de desarrollo y bienestar.

3.3 ESTABLECER LA IMPORTANCIA QUE TIENE EL SUBSECTOR EMPRESARIAL DE LA FABRICACIÓN DE CALZADO DENTRO DE LA GENERACIÓN DE EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS, COMO FUENTE DINAMIZADORA DEL CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA LOCAL.

A nivel nacional el calzado es un importante sector de la economía, aportando desarrollo, empleo, crecimiento y bienestar social. Se puede decir que en Colombia la industria del calzado representa un 0,27% del PIB nacional y 2,17% en el PIB manufacturero⁵⁹.

EL presidente de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam) Luis Gustavo Flórez, Con datos del Dane hasta noviembre, resaltó que la actividad se incrementó 5,0 %, superior al 3,6 % que tuvo en su conjunto la industria colombiana (ver Informe). El dirigente destacó que la producción marroquinera, entre enero y noviembre de 2017, también experimentó un crecimiento de 3,6 %, apalancado en el incremento de las ventas al sector público, la ampliación de la capacidad instalada en algunas plantas y la inauguración de nuevas tiendas. Flórez resaltó que este sector manufacturero genera unos 110.000 puestos de trabajo en todo el país, siendo el de fabricación de artículos de cueros (marroquinería) el de mejor desempeño, entre enero y noviembre del año pasado (12,5 %)⁶⁰.

“Cabe mencionar que actualmente el sector enfrenta dificultades como la entrada de producto chino y principalmente ecuatoriano, esto por ser zona de frontera, el cual es mucho más económico, entra por medio de contrabando, evadiendo impuestos, con lo que sus precios pueden ser aún más competitivos. La volatilidad de la tasa cambiaria genera inestabilidad para las exportaciones”.⁶¹.

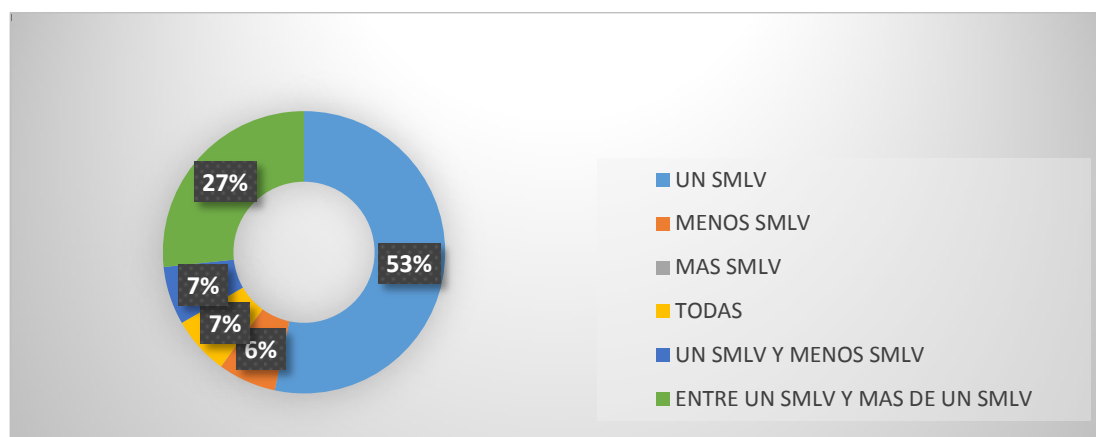
Los microempresarios de la ciudad de Ipiales generan empleo informal principalmente para los miembros de su propia familia, en el año 2017, los 15 microempresarios contrataron mano de obra con un salario promedio que va desde un salario mínimo a 3 salarios mínimos legales vigentes. En el gráfico se puede observar cual es el porcentaje del pago de salarios a trabajadores.

⁵⁹ REVISTA DINERO. Industria del Calzado y cuero espera crecer 2% en 2013. en 09/07/13. Available on worldwide web: <http://www.eleconomistaamerica.co/economia-eAm-colombia/noticias/4980276/07/13/Industria-del-calzado-y-cuero-espera-crecer-2-en-2013.html>

⁶⁰ SECTOR CALZADO. Disponible en <http://www.elcolombiano.com/negocios/el-sector-calzado-produce-mas-e-impulsa-el-empleo-BH5889333>

⁶¹ *ibíd.*

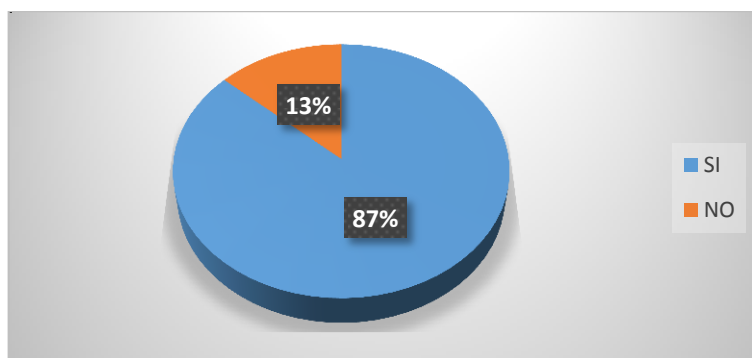
Gráfico 13. Porcentaje pago de salarios a trabajadores



Fuente: Esta investigación.

Los microempresarios siempre están contratando nuevos trabajadores, ya que la mano de obra existente es muy volátil y pocos aprenden la actividad, dentro del año 2017, se tuvo una contratación del 87%, en comparación a un 13% que mantuvo en sus empleos.

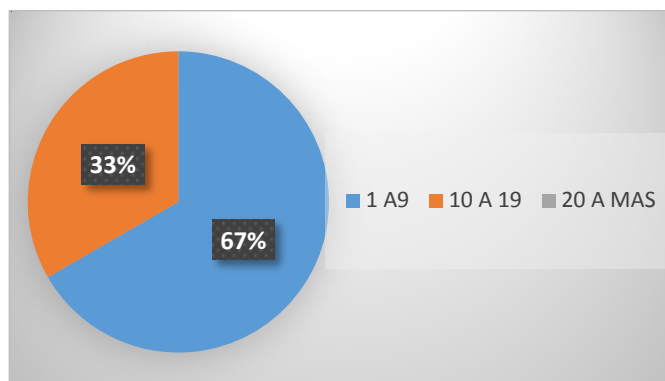
Gráfico 14. Porcentaje de empleados contratados en el año 2017



Fuente: Esta investigación.

Los 15 microempresarios en la encuesta cuentan con un número de trabajadores que va de uno (1) a más de veinte (20) siendo más representativo el rango de 10 – 19 trabajadores, en el siguiente grafico se observa su respuesta frente a la pregunta cuál es el número de trabajadores que en emplea en la actividad económica.

Gráfico 25. Números de trabajadores empleados en la fabricación de calzado

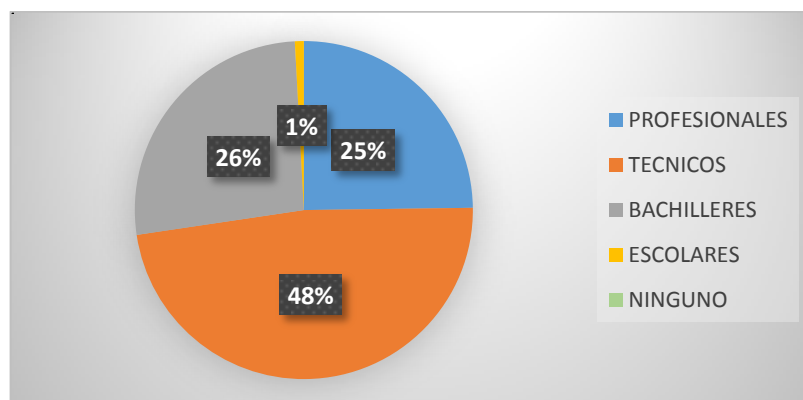


Fuente: Esta investigación.

De las 15 microempresas 10 contratan hasta 9 trabajadores y 5 hasta 19 es decir que las 15 microempresas funcionando al tope de su capacidad y en condiciones normales pueden emplear en promedio hasta 185 trabajadores directos, los cuales pueden por prestación de servicio, de nómina o por contrato de obra o labor predominando la contratación informal.

De lo anterior se preguntó qué nivel de educación tenían los trabajadores, en el grafico se evidencia que prevalece los trabajadores con estudios técnicos (48%), que realizaron cursos en el SENA y conocen de la actividad, seguido por los bachilleres (26%), también los profesionales hacen parte dentro de la actividad del calzado con un (25%) son los que llevan la contabilidad de los establecimientos y manejan el mercadeo y las relaciones comerciales de venta del producto. Por ultimo esta un (1%) de trabajadores que apenas terminaron o aprobaron algún grado de estudio en primaria.

Gráfico 36. Nivel de educación de los trabajadores de calzado



Fuente: Esta investigación.

Lo anterior en comparación con un estudio realizado por Preyma (consultora de Recursos Humanos): “El trabajo del directivo presenta un nivel de estudios universitarios estimado en casi el 50%, frente a un 40% con estudios secundarios y de un 10% de estudios primarios y sin estudios. El nivel de formación medio de los trabajadores no directivos es de sin estudios o con estudios primarios el 50%, seguidos por los niveles de formación en secundaria del 30% y de educación universitaria del 20%.”⁶², así, la demanda de personal cualificado es alta, y la oferta es poca, tiene alguna variación, pero no se considera importante. También cabe resaltar que la mano de obra contratada en la actualidad es de la ciudad de Ipiales, beneficia con ingresos económicos a las familias ipialesñas.

3.4 ELABORAR ESTUDIO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, ORIENTADOS A INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD, EN CALIDAD Y PRECIOS FRENTE A LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS QUE INGRESAN POR LA FRONTERA AL MERCADO DE CALZADO EN LA CIUDAD DE IPIALES

La industria colombiana de calzado cuenta con un gran reconocimiento a nivel internacional por la calidad de sus productos, especialmente los fabricados en cuero, los costos de producción competitivos y la mano de obra barata, permitiendo a Colombia tener algunas ventajas frente a sus competidores internacionales. Adicionalmente, gracias a la aparición de la industria auxiliar de partes y componentes, se ha hecho más competitiva la fabricación, agilizando los procesos.

En lo que corresponde a la ciudad de Ipiales se trabajó durante casi cuatro años un proyecto que tenía como objetivo el fortalecimiento de la microempresa del calzado, que funcionó durante este tiempo en las instalaciones del Centro de Estudios Superiores de Ipiales, donde actualmente funciona la Universidad de Nariño, y lo que se conoció como la Cooperativa Industrial del Calzado “COOINCAL”, proyecto que se logró con ayuda de entidades como SENA, Alcaldía municipal de Ipiales, entre otras, y en el que se invirtieron los únicos recursos que se pudieron rescatar del proyecto de la incubadora de empresas que fue patrocinado por el gobierno español con más de 1.200 millones de pesos, con 400 millones de pesos que quedaron de la PEXE como se identificaba el proyecto se consiguió la adquisición de moderna maquinaria y la adecuación de una planta con tecnología apropiada para el mejoramiento del proceso productivo que le permitía a los afiliados a la cooperativa la producción en serie de casi 100 pares de zapatos al día.

Adicionalmente, dadas las condiciones actuales del mercado del principal insumo (el desabastecimiento de cuero y su respectiva alza en los precios), se genera un

⁶² IMEBU. Industria del Calzado y su Visualización Internacional. Área de Negocios Internacionales Available on worldwide web: http://www.imebu.gov.co/hemeroteca/industria_calzado.pdf

incremento en los costos de fabricación, que afectará directamente al precio de venta del producto, disminuyendo de este modo su competitividad respecto a los productos baratos que llegan de otros países especialmente China: “El 36% del total del calzado comprado en el exterior registró valores inferiores a los precios de referencia establecidos en febrero del 2010 por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Para el sector resulta preocupante que el 17% de ese calzado haya ingresado al país con un precio inferior a un dólar por par, es decir que cerca de 17 millones de pares, principalmente originarios de China, fueron importados con ese valor o menos.”⁶³.

Después que se terminó el proyecto y la Cooperativa, los microempresarios continúan su producción como independientes colocan su maquinaria en las casas de los titulares, actualmente mencionan que tienen que incurrir en los siguientes costos de producción para lograr una fabricación de una docena de zapatos. Dependiendo el calzado y la calidad tienen unos costos de producción que van desde \$ 100.000 mil pesos hasta \$430. 000 mil pesos.

Tabla 6. Costos de producción para fabricar una docena de zapatos.

MANO DE OBRA	MATERIAL INSUMOS	HERRAMIENTAS Y EQUIPOS	OTROS
60000	120000	40000	
50000	10000	48000	
80000	12000	40000	
90000	160000	40000	20000
70000	200000	60000	40000
70000	210000	50000	40000
90000	70000	30000	25000
25000	100000	40000	60000
84000	220000	60000	60000
90000	220000	40000	20000
90000	300000	40000	
90000	220000	40000	
50000	190000	60000	
75000	142000	69000	
46000	15000	40000	

Fuente: Esta investigación.

⁶³ YOSHIDA, María Paula. ACICAM. Balance Sectorial, Desempeño en 2011. [en línea] [citado 2015-10-24] Disponible en internet: <http://www.acicam.org/documents/Balancesectorial.pdf>

Tabla 7. Costos unitarios en la producción de calzado

MANO DE OBRA	DE	MATERIAL INSUMOS	HERRAMIENTA Y EQUIPOS	OTROS
5000		10000	3333	
4166		833	4000	
6666		1000	3333	
7500		13333	3333	1666
5833		16666	5000	3333
5833		17500	4166	3333
7500		5833	2500	2083
2083		8333	3333	5000
7000		18333	5000	5000
7500		18333	3333	1666
7500		25000	3333	
7500		18333	3333	
4166		15833	5000	
6250		11833	5750	
3833		1250	3333	

Fuente: Esta investigación.

A continuación, se adjunta las respuestas de los quince microempresarios de cuál es el costo que asumen por par de zapatos según corresponda.

Tabla 8. Costo promedio para fabricar un par de zapatos.

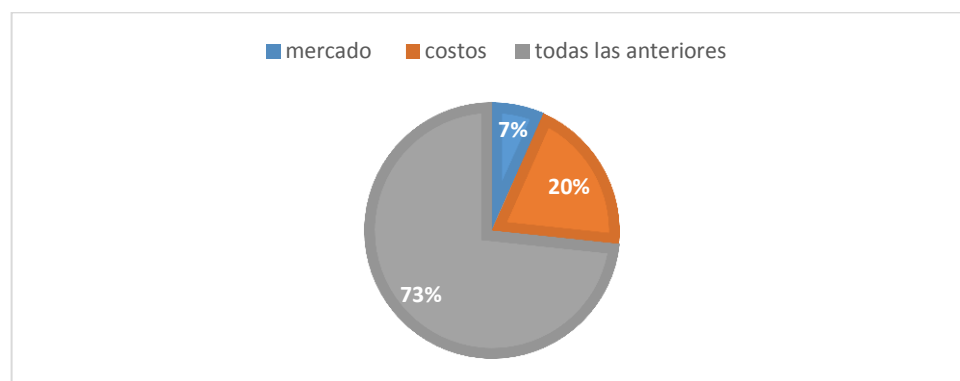
NIÑO	DAMA	CABALLEROS
19000	20000	30000
16500		
19000		32000
21000	20000	35000
19000	22000	27000
22000		30000
26000		32000
22000	26000	30000
19000		30000
21000		
19000	25000	28000
19000	26000	26000
17000	22000	25000
17000	21000	
21000		

Fuente: esta investigación

Después de tener los costos de producción el microempresario pasa a fijar el precio de venta teniendo en cuenta las variables mercado y costos.

Para el cálculo del precio tiene en cuenta las principales variables, precios del mercado competidor y costos de producción un 73%, solo costos de producción el 20% y competencia de precios del mercado el 7%, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 4. Como se fijan los precios del producto fabricado para la venta



Fuente: Esta investigación

Después de la venta del producto ellos dicen recibir una utilidad del 10% aproximadamente respondieron un 87% de los quince microempresarios entrevistados y tan solo el 13% reciben una utilidad mayor al 15%, esto se debe a que poseen más conocimiento de ventas y tienen mercados fijos en la ciudad de pasto que compran el producto, además manejan una excelente calidad.

Por otra parte, es importante que los microempresarios manejen una contabilidad específica donde se registren los libros contables, donde se reporten los ingresos, egresos y gastos de la actividad económica.

Se hace necesario que las empresas empiecen el camino de la mejora continua implantando un correcto sistema de programación de la producción; Desafortunadamente, no tienen un sistema de programación de la producción eficiente. Es aquí donde las entidades estatales deben apoyar esos procesos.

La mayoría de los encuestados expresó inconformismo por las capacitaciones ofrecidas por SENA y Cámara de Comercio de Ipiales, por quedarse estancadas en simples conferencias y no en la enseñanza de mejoramiento de procesos productivos y de comercialización y manejo de las fianzas.

3.5 IDENTIFICAR EL NIVEL DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LOS PRODUCTORES DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES.

La débil gestión del sistema productivo en las empresas, con ausencia visible de liderazgo, conocimiento técnico y aplicación de métodos, es una de las causas de que el Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería, en Colombia, no cuente con las condiciones productivas y los encadenamientos necesarios para mantener su participación en el mercado local y competir en mercados internacionales. Dentro de las necesidades del sector, se destaca la capacitación al empresario de calzado en cuanto a habilidades técnicas de planificación, programación y control de la producción e inventarios, por medio de herramientas informáticas.

Los problemas relacionados con la productividad y la competitividad tienen una participación del 43,7% y el 34,4% respectivamente, por tanto, las empresas del calzado que quieran surgir y competir en el entorno actual, deben aumentar su productividad, su competitividad e innovación. Por otro lado, la pequeña y mediana empresa del sector calzado presenta una producción del 95.79% de la capacidad disponible, identificando pérdidas de tiempo, productividad y competitividad.

Anteriormente existía en la ciudad de Ipiates un proyecto donde estaban los microempresarios de calzado y pretendía la asociatividad de todas las microempresas fabricantes de calzado con la visión de pasar a conformar una pequeña empresa, la cual genere mayor nivel de producción de más alta calidad y competitividad tanto en el mercado local, regional, nacional y porque no en mercados extranjeros. Mas sin embargo la falta de organización, confrontación de ideas y egoísmo, falta de preparación y cultura empresarial por parte de los asociados, hizo que el propósito empresarial de unificación de fuerzas poco a poco se disperse.

Las instalaciones eran aprovechadas por unos pocos que buscaban los intereses particulares, donde la capacidad de la maquinaria no llegó ni siquiera a su más bajo nivel productivo. Por otra parte, ni los dirigentes políticos, ni la agremiación de zapateros, gestionaron un plan estratégico para recuperar la idea que se tenía en un principio de trabajar en forma conjunta por el bienestar general y el desarrollo de la región.

Finalmente, el proyecto no pudo ser sostenible, poco a poco los agremiados a la cooperativa lo fueron abandonando, ya no se hacían producciones ni en grandes, ni en pequeñas escalas, la maquinaria ya no se utilizaba y empezó a presentar un deterioro.

Ante tal desinterés de los agremiados y al considerar la administración municipal que este no era el mejor sitio para ubicar una fábrica de calzado en medio de un recinto universitario se decidió finalizar con el proyecto en el año 2010, donde la maquinaria fue entregada al municipio y trasladada al corregimiento de Las Lajas

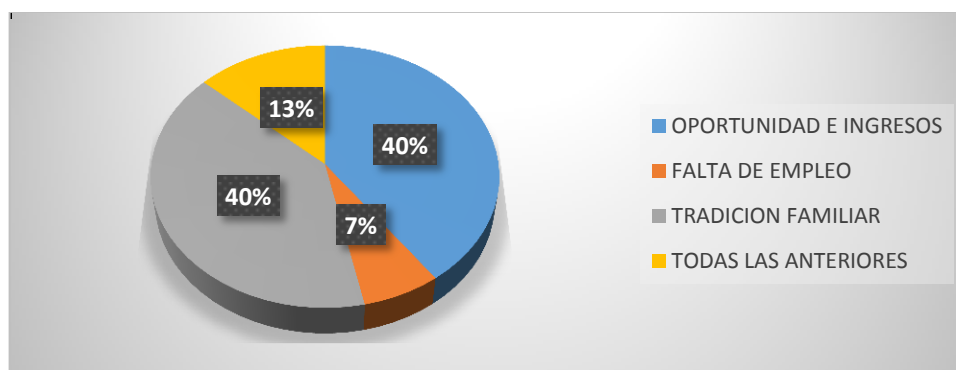
donde en la actualidad a pesar de su costo y su gran capacidad es aprovechada por unos pocos en un proceso de capacitación aún no deja ver ningún resultado.

De esta manera fracasó un proyecto que nunca tuvo las bases suficientes para hacerlo sostenible en cuanto a la legalidad, agremiación, preparación en administración y en procesos de mercadeo que acompañaran el proceso de producción.

Por otra parte, ACICAM la Asociación Nacional de Calzado, Cuero y su Manufactura, es el gremio que busca la integración del sector y “Tiene por objeto la protección, desarrollo, tecnificación, dignificación y en general, el engrandecimiento de la industria colombiana del calzado, la marroquinería, los insumos para su fabricación y entidades afines dentro y fuera del territorio nacional; para llevar a cabo este objeto ACICAM”.

Los microempresarios que hicieron parte de este proyecto académico manifiestan que el principal motivo que llevo a trabajar en esta actividad que cada día está más debilitada por la competencia del mercado son las oportunidades de ingresos económicos para el sostenimiento de la familia, falta de empleo, tradición familiar, entre otras circunstancias. Tal como se evidencia en el siguiente gráfico.

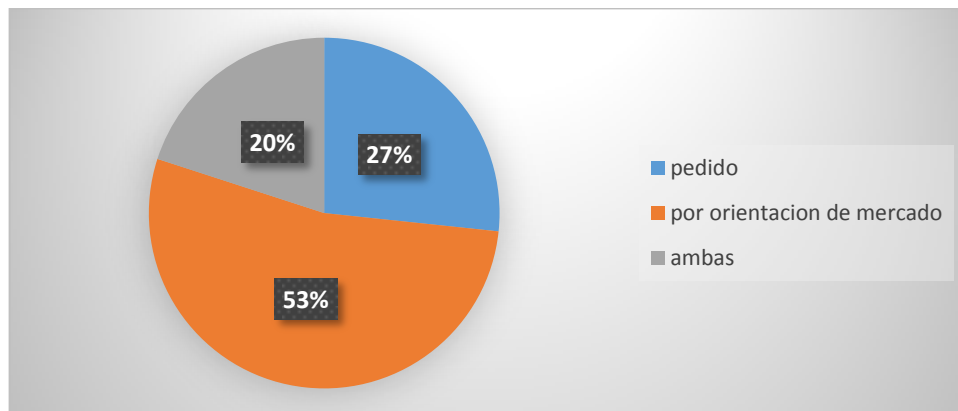
Gráfico 18. Que lo motiva a iniciar la actividad del calzado



Fuente: Esta investigación

A pesar que cada día la situación económica de la actividad económica es más competitiva los microempresarios manejan una producción basada en las necesidades y la moda que exige el mercado en un 53% de los encuestados y el 27% en pedidos de la población rural y urbana de la ciudad de Ipiales y municipios cercanos. Aun podemos decir que la productividad se mantiene.

Gráfico 59. ¿En que se basa la producción del calzado?



Fuente: Esta investigación.

El producto es entregado al consumidor final a traves de intermediarios y directamente se hacercan los clientes hasta el lugar de fabricacion para comprar los zapatos o escoger los modelos para su producción, aunmenta las ventas en temporada de ingreso escolar, ya que los zapatos son reconocidos por ser de calidad y acueden a su fabricacion los padres de familia.

En el siguiente grafico se observa las respuesta de los microempresarios.

Grafico 20. Producto final



Fuente: Esta investigación.

Se considera necesario que haya una actualización de tecnologías para mejorar el margen de producción y una mayor competitividad del producto en el mercado, a pesar que mencionaron que si han comprado maquinaria no es de punta para mejorar el número de producción en el mercado.

Es importante buscar mercados, hacer la apertura económica una ventaja competitiva para la exportación del producto hacia el país ecuatoriano. Volver a retomar el camino de la asociatividad ya que hay una frase que siempre funciona “La unión hace la fuerza”. Esta alternativa permitiría aminorar o reducir los costos de producción y manejar créditos, al contratar un solo proveedor mayorista de los insumos principales para la producción. Así mismo, la asociación permite la credibilidad a escala local y nacional, para la ejecución de posibles proyectos de inversión de beneficio general.

En los próximos años la industria en la producción de calzado se ve de frente con un periodo de cambios con un significativo proceso de innovación de sistemas, máquinas y equipos.

Máquinas para armar y pegar: Predominan en esta categoría máquinas para pre-montar y montar, montar enfranques y talonera, flexibles y equipadas con módulos funcionales y auto programables según el modelo del calzado. Son equipos con herramientas mecánicas con inyectores de cola y/o rodillos helicoidales, presiones hidráulicas controlables, precisión y velocidad en el recorrido de los movimientos. Todo para garantizar la máxima versatilidad ante los cambios de trabajo, la capacidad de adaptación a los materiales y geometrías de estilo dictadas por la moda.

En los sistemas automáticos para el pegado, la integración de las operaciones de procesamiento del fondo, control de la temperatura de tratamiento diferenciado y una amplia automatización de la línea de producción, completarán la oferta tecnológica en esta área.

Máquinas de costura: Una amplia gama de máquinas de coser abarca diversos aspectos y necesidades. En las máquinas rápidas, por una parte, se pone énfasis en una eficaz gestión en la longitud de puntada y mantenerla constante en el tiempo, para asegurar la reanudación de los orificios previamente realizados, que posibilite cambiar a un transporte diferencial sin interrumpir la costura. Por otra parte, en el ámbito del control, se tiende a facilitar la creación de nuevos programas de costuras.

Inyección de suelas: Innovadoras propuestas a nivel de compuestos y tecnología para el sintético. Productos y soluciones para aumentar la flexibilidad y polifuncionalidad: producción de suelas en uno o dos colores. En un solo color con inserto y vira, y bicolor o bi-densidad con viras. O suelas con estructuras diferenciadas entre taco rígido y planta blanda obtenida en el mismo molde, ofreciendo un artículo de muy alta calidad con un bajo costo de inversión. En esta área se aprecia un creciente interés por la automatización.

Sistemas de corte automático: Es el área donde se ha producido un cambio tecnológico más significativo, a través del uso de sistemas de corte en continuo y

sin sacabocados. Ahora está en etapa de maduración. Los proveedores de esta tecnología proponen nuevas versiones para cueros y pieles, según las exigencias de cada producción y de los espacios físicos disponibles para su instalación.

Tecnología para curtiduría: La oferta tecnológica para este sector contempla temas de la sostenibilidad, consumo y reducción del impacto ambiental. El control de los productos, la garantía de calidad y repetitividad son siempre factores claves en la industria del curtido. El futuro atenderá la sinergia entre las innovaciones en los materiales, los compuestos químicos, los procesos y las soluciones de los sistemas.⁶⁴

Actualmente la producción de calzado en el municipio de Ipiales es más de carácter industrial-artesanal debido a que procesos como los de pegado y costura aún se realizan de manera manual.

Una de las estrategias para mejorar el proceso productivo en el país según Gustavo Flores presidente de la ACICAM “Hemos definido el Modelo Integral de Productividad (MIP) para la industria de calzado y marroquinería. Inicialmente, esto fue posible gracias a una alianza con el Programa de Transformación Productiva, pero ahora tenemos más aliados de la región”⁶⁵.

El Modelo Integral busca la optimización de la productividad, a partir de los objetivos estratégicos empresariales y el análisis y mejoramiento de la propuesta de valor para el cliente, identificando el nivel de operación óptimo y los recursos tangibles realmente necesarios. También identifica los procesos empresariales de creación de valor y es una guía hacia el desarrollo de la propuesta de valor. Además, analiza las inversiones necesarias para las nuevas propuestas de valor, buscando un crecimiento estratégico sostenible.⁶⁶

Adicional a eso la ACICAM está por poner en marcha una alianza con Asociación Brasileña de las Empresas de Componentes para Cuero, Calzados y Manufacturas (Assintecal) para transferir conocimiento de ese país a Colombia.

"Creemos en la competitividad, la innovación y el emprendimiento como herramientas para construir equidad. Por eso, la Industria de la Moda, y el sector Cuero, Calzado y Marroquinería, hacen parte del Programa de Transformación Productiva de este Gobierno", señaló el Viceministro. El Programa de Transformación Productiva (PTP) del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

⁶⁴ TENDENCIAS TECNOLOGICAS. Disponible en: <http://serma.net/noticias/tecnicas/tendencias-tecnologicas-para-el-sector/>

⁶⁵ SECTOR DE CUERO. Disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/sector-de-cuero-y-calzado-busca-fortalecer-ventas-en-el-extranjero-508407>

⁶⁶ Ibíd.

viene trabajando desde hace 2 años por mejorar la competitividad y productividad de este sector. Es así como el PTP está apoyando el concurso “Innovación para tus pies”, que se realizará en el marco de la Feria para premiar con una beca en el exterior al diseñador más creativo.”⁶⁷

Con este programa lo que se pretende es fomentar la innovación en los productores de calzado para así fortalecer mediante este aspecto la competitividad de las mismas, también hay que tener en cuenta que mediante el decreto 047 de implementar aranceles mixtos a las importaciones de calzado que “generó una reducción de las importaciones en 5,8% durante el periodo enero a octubre de 2014 respecto al mismo periodo de 2013, registrando un monto de US\$370,3 millones.”⁶⁸

Así pues el PTP permite identificar fallas y oportunidades de las industrias en los diferentes sectores donde estas se pueden desempeñar y genera un mejor desempeño en la productividad, además del acompañamiento y realización de capacitaciones periódicas que garanticen un mejor desempeño de la industria. “El PTP contiene 4 ejes transversales de trabajo y en los cuales está enmarcado el Plan de Negocios del Sector Cuero, Calzado y Marroquinería.

1. Capital Humano
2. Fortalecimiento, Promoción e innovación
3. Marco Normativo y Regulación
4. Infraestructura y Sostenibilidad.

El plan de negocios para el sector de cuero, calzado y marroquinería define programas, proyectos e iniciativas, que permitirá al sector mejorar su productividad, convertirse en un sector líder, altamente exportador y competitivo a nivel mundial.”⁶⁹

Otro factor importante que se utiliza para dinamizar la competitividad e impulsar las ventas de calzado son las ferias que se realizan en las cuales los productores muestran sus productos e innovación así como la calidad de sus productos estas ferias sirven para impulsar las ventas un ejemplo claro es “la Feria Internacional del Cuero, Calzado y Manufactura que se llevará a cabo del 30 de enero al 1 de febrero del 2018, y que además contará con más de 500 expositores, y más de 1.500 nuevos modelos de productos.”⁷⁰

⁶⁷ Ibíd.

⁶⁸ Ibíd.

⁶⁹ Ibíd.

⁷⁰ Ibíd.

Además se considera que el incremento del salario para el 2018 aumente el consumo de pares de zapatos ya que actualmente el promedio de pares de zapatos comprados va de dos a tres pares de zapatos por año.

Cada temporada la RED Conceptos de Moda de ACICAM realiza una amplia investigación directamente en las ferias internacionales y eventos de moda más importantes y representativos del sector Cuero, Calzado y Manufacturas de Cuero a nivel mundial, en busca de información que posteriormente comparte con los empresarios del sector para fortalecer el desarrollo y la creación de sus próximas colecciones en materia de tendencias de moda en una serie de talleres denominados Talleres de Moda que se realizan a nivel nacional.⁷¹

La entrada en ejecución de las nuevas medidas adoptadas por el Gobierno, que se dieron desde noviembre del 2016 con los decretos 1744 y 1745, apunta a neutralizar las importaciones con precios normalmente bajos. De esta forma, para este año se espera que la producción de calzado crezca alrededor de 6%, jalonada por la tasa cambio, mayores pedidos por parte d sector oficial y por el efecto del con aduanero a las importaciones.⁷²

Por otro lado es necesario buscar diferentes alternativas de cambios tanto en organización empresarial como en organización de procedimientos para lograr mantener cada una de las fabricas dentro del mercado competitivo, es para esto necesario conocer diferentes posibilidades tanto internas como externas que permitan hacer provechosos los recursos existentes dentro del municipio; a partir de una matriz de análisis DOFA se pretenden reforzar las pequeñas empresas para que se adapten a cambios externos que pueda presentar el mercado.

⁷¹ Ibíd.

⁷² Ibíd.

Tabla 9. Matriz DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	• Producción • Ubicación en zona fronteriza • Conocimiento en el proceso productivo • Fácil adquisición de materia prima • Actitud positiva ante posibles crecimientos de la empresa	• Carencia de procesos tecnológicos • Baja formación escolar • Competitividad en precios • Capacidad financiera empresarial • Escasa asociatividad • Publicidad y canales de distribución
OPORTUNIDADES	FO	DO
• Creciente demanda del mercado • Apertura económica de calzado ipialeño • Técnica artesanal • Cultura productiva • Alternativas de financiación gubernamentales		
AMENAZA	FA	DA
• TLC • Contrabando • Volatilidad de la tasa de cambio • Poder adquisitivo • Precios en insumos		

Fuente: Esta investigación.

Al realizar el cruce de las variables encontradas se va a lograr obtener estrategias que permitan obtener de las microempresas mejoras para su sostenibilidad en el mercado.

ESTRATEGIAS FO: las fortalezas y las oportunidades describen la mejor situación en la que se encuentran los microempresarios de producción de calzado en cuero, y de qué manera podemos aprovechar al máximo cada una de las ventajas que se tienen dentro del mercado.

- **FO1. CRECIENTE DEMANDA DEL MERCADO Y PRODUCCION**

Ante la creciente demanda del mercado, la microempresa dedicada a la fabricación del calzado en cuero debería aumentar la productividad por medio de proyecciones que generen mayor satisfacción al mercado demandante del producto.

- **FO2 APERTURA ECONOMICA DE CALZADO IPIALEÑO Y ZONA FRONTERIZA**

Conociendo la privilegiada ubicación geográfica del municipio de Ipiales la ventaja con la que cuentan los productores ante los demandantes del vecino país es alta ya que la facilidad de alianzas económicas extranjeras directa genera mayor comercialización entre compradores y vendedores.

- **FO3 TECNICA ARTESANAL Y CONOCIMIENTO EN EL PROCESO PRODUCTIVO**

Teniendo en cuenta la antigüedad de las microempresas en esta actividad es indispensable la capacitación técnica para lograr que los procesos productivos sean con mayor tecnificación y así aumentar la calidad productiva para lograr aumentar la mano de obra.

- **FO4 CULTURA PRODUCTIVA Y FÁCIL ADQUISICION DE MATERIA PRIMA**

Lo que se pretende con esta estrategia es que por medio del conocimiento ancestral en la producción, la culturalización en la utilización de materia prima va a ser de manera eficiente y por lo tanto en este sentido el aumento de la capacidad productiva va a ser significativo.

- **FO5 ALTERNATIVAS DE FINANCIACION GUBERNAMENTAL Y ACTITUD POSITIVA ANTE POSIBLES CRECIMIENTOS DE LA EMPRESA**

Impulsar el crecimiento de la empresa mediante la utilización de recursos gubernamentales (regalías, recursos del postconflicto, alianzas con el fondo emprender del SENA entre otros) y entidades financieras que permitan por medio de bajas tasas de interés y opciones de fácil acceso a recapitalización de la microempresa para crecer tecnológicamente y así lograr afianzar la producción con calidad.

ESTRATEGIAS DO: En estas estrategias se tienen las debilidades y oportunidades en donde a las debilidades se les debe presentar mayor atención porque la opción de corregirlas con la implementación de las oportunidades es muy alta para así lograr realizar ajustes que con lleven a una mejora de la situación actual.

- **ESTRATEGIA DO1 CARENCIA DE PROCESOS TECNOLOGICOS Y CRECIENTE DEMANDA DEL MERCADO**

Con esta estrategia se pretende incentivar al productor a a la adquisición de nuevas tecnologías para la elaboración del calzado con el fin de agilizar los procesos y por lo tanto cubrir la mayor parte de la demanda del mercado.

- **ESTRATEGIA DO2 BAJA FORMACION ESCOLAR Y APERTURA ECONOMICA DEL MERCADO IPIALEÑO**

Al existir baja formación escolar significa que a medida que pasa el tiempo los mercados van a ir disminuyendo elocuentemente ya que la tecnificación y calidad del producto va ser escasa, por lo tanto, la búsqueda de alternativas en la especialización, capacitación y tecnificación del personal y medios de producción es primordial para que los microempresarios logren competir en el mercado tanto interno como externo.

- **ESTRATEGIA DO3 COMPETITIVIDAD EN PRECIOS Y TECNICA ARTESANAL**

Conociendo que en muchos de los casos los productores se han dedicado a la producción artesanal y que por lo tanto han logrado tener una cultura en la cual la utilización de recursos es óptima y los desperdicios son menores, se logra generar sostenibilidad en los precios mediante el uso óptimo de materia prima.

- **ESTRATEGIA DO4 CAPACIDAD FINANCIERA EMPRESARIAL, BAJA ASOCIATIVIDAD Y CULTURA PRODUCTIVA**

El aumento de la capacidad financiera mediante la captación directa de recursos por medio de inversión en la microempresa generada en el ámbito de la cultura productiva, ya que son empresas con una antigüedad en la realización de esta actividad fructuosa.

- **ESTRATEGIA DO5 PUBLICIDAD Y CANALES DE DISTRIBUCION Y ALTERNATIVAS DE FINANCIACION GUBERNAMENTALES**

Es indispensable para los microempresarios buscar alternativas donde se conozcan sus productos, esto mediante publicidad visual y auditiva genera

innovación y conocimiento a los clientes de los atributos existentes en el mercado para así lograr un incremento sustancial en ingresos ocasionados por vetas para que dentro de las opciones financieras y de recapitalización no exista incertidumbre de desestabilización empresarial.

ESTRATEGIAS FA en relación a las fortalezas y amenazas es necesario tener presente en que se beneficia la empresa para así lograr contrarrestar los impactos que puedan producirse por las amenazas a las que puedan estar expuestos los microempresarios.

- **ESTRATEGIA FA1 PRODUCCION Y TLC**

A pesar de que los microempresarios se han dedicado a innovar en sus productos la libre comercialización de calzado extranjero especialmente los provenientes de China y Brasil han hecho que haya mayor nivel de competitividad es por eso que la tecnificación y capacitación hace que este fenómeno contrarreste los efectos producidos por los tratados de libre comercio al contar con productos de mayor calidad.

- **ESTRATEGIA FA2 UBICACIÓN EN ZONA FRONTERIZA Y CONTRABANDO**

Conociendo que Ipiales es una ciudad en donde la mayoría de su población se dedica a la compra y venta de mercancía provenientes del vecino país Ecuador y de otros países es indispensable que se intensifiquen los sistemas de seguridad y esquemas de vigilancia para contrarrestar este fenómeno que perjudica no solo la demanda del producto sino también su oferta por la variación en los precios.

- **ESTRATEGIA FA3 CONOCIMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO Y VOLATILIDAD DE LA TASA DE CAMBIO**

Mediante el conocimiento productivo la optimización del proceso como tal se debe tecnificar para así lograr contrarrestar los desequilibrios en la tasa cambiaria para q con estos efectos no se vean perjudicados los microempresarios a tal punto de afectar la mano de obra directa e indirecta.

- **ESTRATEGIA FA4 FACIL ADQUISICION DE MATERIA PRIMA Y PODER ADQUISITIVO**

Teniendo en cuenta que anualmente la compra de zapatos de buena calidad es de tres pares en promedio por persona, el fácil acceso a la materia prima no garantiza el aumento de compradores finales, pero si genera la estabilidad de los precios manteniendo la calidad que al consumidor final le es de preferencia.

- **ESTRATEGIA FA5 ACTITUD POSITIVA ANTE POSIBLES CRECIMIENTOS DE LA EMPRESA Y PRECIOS EN INSUMOS**

Dentro de esta estrategia el incremento de los precios de los insumos en pequeña empresa es perjudicial ya que limita el crecimiento de cómo esta como tal e impide la creación de nuevos puestos de trabajo directos e indirectos generado por bajos ingresos en ventas, ocasionando bajas remuneraciones e incentivos laborales que permitan el crecimiento de la misma, es por eso e indispensable que la estabilidad principalmente en la adquisición de insumos a bajos precios, pero de calidad permanezca constante mediante la compra masiva de material o alianzas estratégicas con proveedores de los mismos.

ESTRATEGIAS DA son el peor escenario al que se enfrentan los productores de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales; por eso es necesario conocer esto para lograr encontrar estrategias que contrarresten los efectos producidos por factores externos y de fácil acceso a los cambios.

- **ESTRATEGIA DA1 CARENCIAS DE PROCESOS TECNOLOGICOS Y TLC**

Como es de conocimiento los tratados de libre comercio han afectado en gran medida los mercados nacionales, en especial los mercados manufacturados como es la producción de calzado; estos efectos se han hecho evidentes principalmente en la tecnificación de la elaboración de dicho producto y que por lo tanto la capacidad productiva regional en comparación a la capacidad productiva internacional es mucho más baja y a menor precio, es por eso que para disminuir estos efectos es necesario generar un producto de tal manera que sea competitivo en el mercado y que cause un incremento en el capital de trabajo.

- **ESTRATEGIA DA2 BAJA FORMACION ESCOLAR Y CONTRABANDO**

Falta de conocimiento para crear estrategias dentro de la empresa que contrarresten la entrada de calzado y aumentar la productividad mediante la implementación de nuevos empleos ya sea directos o indirectos.

- **ESTRATEGIA DA3 COMPETITIVIDAD EN PRECIOS Y VOLATILIDAD EN LA TASA DE CAMBIOS**

En esta estrategia tanto los productores como los consumidores son los directamente afectados en sus cambios, pero son factores a los que no pueden influir de manera directa por tanto se hace necesario tener una empresa solida capaz de enfrentar eventuales aumentos o disminuciones causados por la devaluación y/o apreciación de la moneda nacional.

- **ESTRATEGIA DA4 CAPACIDAD FINANCIERA, PUBLICIDAD Y CANALES DE DISTRIBUCION Y PODER ADQUISITIVO**

Se hace necesario e indispensable contar con recursos gubernamentales de manera directa ya que la poca participación estatal ha hecho que las microempresas dedicadas a esta producción se vean afectadas por la volatilidad en el sistema económico lo que hace que el productor al no ser un agente directo en el que pueda intervenir en los ingresos de los consumidores los entes gubernamentales si pueden ser un agente apalancador que genere estrategia de mercado sin afectar los costos y los ingresos de dichos productores, mediante anuncios publicitarios donde se promueva el consumo regional como dinamizador de la economía local.

- **ESTRATEGIA DA5 ESCASA ASOCIATIVIDAD Y PRECIOS EN INSUMOS**

La escasa inversión en la producción ha generado un lento crecimiento causando la poca compra masiva de insumos es por eso necesario e indispensable generar ideas que propicien concentración de insumos en un número determinado de proveedores que conlleve a una constante optimización de precios en compra de material para la producción.

A partir del análisis de tácticas que afectan el mercado del calzado en la ciudad de Ipiales es necesario crear planes de acción que conlleven a que los microempresarios muestren sus productos a nivel nacional y que sean incentivados no solo por la empresa privada sino también por los entes gubernamentales como son la alcaldía local y la cámara de comercio para que por medio de incentivos financieros acudan a ferias, exposiciones y capacitaciones de calzado en Colombia.

Plan estratégico: Para poder aprovechar al máximo las oportunidades poder evadir las amenazas, aumentar las fortalezas y minimizar o eliminar las debilidades es necesario formular estrategias que propicien el posicionamiento de las microempresas dedicadas a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales. A continuación se presenta el cuadro estratégico donde se discrimina cada estrategia acompañada de su pronóstico, obstáculo, capacidades y la posición que los propietarios tienen ante las mismas.

Tabla 10. Estrategias de los microempresarios dedicados a la fabricación de calzado en cuero

ESTRATEGIA	PRONOSTICO	OBSTACULOS	CAPACIDADES	POSICION DE LOS DIRIGENTES
1.- presentar proyectos productivos ante entidades gubernamentales	Obtener beneficios económicos provenientes de los entes gubernamentales y regalías	Desviación de los recursos gubernamentales. Desconocimiento de las convocatorias de los ministerios	Experiencia empírica de la elaboración de calzado. Todas están legalmente constituidas	favorable
2.- Incentivar la producción de calzado en el municipio de Ipiales	Generar un crecimiento de las microempresas en el municipio	Escasa intervención de entidades para la capacitación de personal	Conocimiento exacto de la elaboración de calzado desde sus antecesores	favorable
3.- incentivar a los productores a participar de las capacitaciones	Innovación en la producción de calzado	Falta de centros educativos para dichas capacitaciones	Conocimiento en la elaboración del producto con poco desperdicio en la materia prima	favorable
4.- incentivar el reconocimiento de la labor como generadores de empleo en el municipio	Que se conozcan a los productores legalmente constituidos para así asegurar recursos económicos para la generación de nuevos empleos	Abandono por parte de los entes gubernamentales para incentivar el crecimiento empresarial	Participación en eventos nacionales	favorable
5.- Fomentar la enseñanza en la elaboración del calzado	Que la pequeña y mediana empresa no desaparezca del Municipio	Las nuevas generaciones permanezcan en el municipio para generar empresa y trabajo	Existencia de programas para la enseñanza y capacitación	favorable
6.- vincular a los productores a asociaciones existentes a nivel departamental y nacional	Mayor número de productores beneficiados a programas nacionales	Apatía por asociarse entre empresas del mismo municipio	Generación de nuevas visiones hacia un futuro con expectativas de crecimiento	desfavorable
6.- aumentar los controles en la comercialización de calzado de contrabando	Incremento de ganancias en manos de los productores de calzado del municipio	Entradas ilegales fáciles de acceso al contrabando al municipio. Descontrol por parte de las autoridades competentes	Funcionamiento del mercado nariñense	favorable

7.- inversión en gastos publicitarios	Lograr atraer al cliente mediante diferentes medios de comunicación y visualización	Escasos recursos para dichos gastos	Presencia de entidades públicas y privadas dispuestas a ayudar	de favorable y a
8.- adquisición de maquinaria de última tecnología	Que los productos finales tengan la perfección que al cliente le gusta	Escases de personal con conocimiento en manejo de dicha maquinaria	Intervención de entidades como el SENA	de favorable como
9.- obtención de nuevos recursos financieros	Que las pequeñas y medianas empresas sean solventes ante cualquier eventualidad	Falta de intervención gubernamental y privada en la financiación de recursos para pequeños empresarios	Capacidad financiera para solventar deudas por préstamos para inversión	favorable para
10.- aumento en el volumen de producción	Incremento en la capacidad productiva generando incremento en ganancias	Falta de productividad a grandes volúmenes	Capacidad de producción a volúmenes considerables tendientes a aumentar	de favorable a
11.- negociación de materia prima con proveedores	Disminución de costos	Las materias primas se adquieren de manera individual y a pocos volúmenes	Negociación como empresa a grandes cantidades	favorable a
12.- aumento de clientes nacionales e internacionales	Satisfacer los gustos de los consumidores para así lograr posesionarse en el mercado	Abundante competencia en el mercado de calzado	Vinculación a programas que les permitan abrir nuevos mercados	de favorable que

Fuente: Esta investigación.

Ahora teniendo como base el cuadro anterior se hace necesario enlazar la planeación estratégica con la planeación operativa esto con el objetivo de poder llevar a cabo la realización de cada una de las estrategias antes planteadas ya que la planeación estratégica por sí sola no nos permite llevar a cabo un plan de trabajo que arroje los mejores resultados para las microempresas dedicadas a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales.

Teniendo ya definidas las estrategias estas sirven de guía para poder ejecutar un plan de trabajo que permita usar los diferentes recursos que se encuentran en el entorno esto con el fin de llevar a la realización de las estrategias para el mejoramiento de en los diferentes procesos de la microempresa, es decir ya planteadas las estrategias hay que llevarlas a la operación concreta.

Respecto a las capacitaciones de personal y mano de obra el SENA ofrece programas de aprendizaje básico en marroquinería y calzado el cual los principales involucrados sería el SENA como tal que es la entidad encargada de manejar los programas de enseñanza, de igual manera la alcaldía Municipal de Ipiales que sería la principal gestora de la solicitud de los programas de formación y los mismos microempresarios en el cual las personas a facultar serian como mínimo 45 empleados directos con una duración básica de 60 horas cada curso, con un total de 4 cursos anuales iniciando a partir del año 2019 y finalizando con la preparación completa tanto en diseño, tecnología y administración a un término de 4 años siendo el año 2022 la culminación completa del programa de adiestramiento a microempresarios dedicados a la fabricación de calzado en el municipio de Ipiales.

En cuanto a la parte económica el financiamiento gubernamental es primordial para los microempresarios ya que existiendo recursos provenientes de regalías otorgados por ECOPETROL para el municipio de Ipiales los cuales están congelados por la escases de proyectos reales y concretos para el manejo de estos recursos, la presentación de nuevas propuestas para el incremento de capital de los microempresarios dedicados a la fabricación de calzado en el municipio de Ipiales, se cuenta con un recurso financiero de un aproximado de 1.000 millones de pesos donde el proyecto piloto a presentar para este proceso sería por un mínimo de \$500 millones de pesos destinados a la financiación de incremento del capital mediante la prestación y subsidios de dichos recursos a las tasas más bajas existentes en el mercado financiero; es decir, los subsidios serán del 50% de los recursos destinados a dichos proyectos y el otro 50% será prestado a cada beneficiario en donde la destinación será equivalente a la capacidad financiera de cada beneficiario presentando estados de resultados y balances reales a término del año a realizarse el proyecto. El plazo máximo de pago será equivalente a la cantidad otorgada para dicho proyecto.

Teniendo en cuenta que al existir preparación en la tecnificación de la elaboración del producto y un aumento en la capacidad financiera es necesario incrementar también el capital humano en donde los principales involucrados no solo sean parte del núcleo familiar sino que también estén vinculadas personas externas que garanticen el buen manejo y desempeño prospero de la empresa, es decir que tanto en la parte administrativa como en la parte productiva los directamente beneficiados estén satisfechos con el resultado final, para esto es necesario la generación de empleos tanto directos como indirectos, es decir que para temporadas altas como son navidad, día de la madre, día del padre y temporada escolar la producción es relativamente alta y por lo tanto la capacidad productiva va a requerir de mayor personal para dicha producción es por eso que la utilización de nuevo personal exclusivamente para estas temporadas sería de unas 4 personas en promedio dependiendo del número de empleados directos que para esto sería de un mínimo de 5 personas nuevas trabajando al año.

La modernización en la producción es de vital importancia para las empresas el cual la implementación de nueva maquinaria que radica en el cambio de máquinas obsoletas, por tecnologías de vanguardia que permitan perfeccionamiento y rapidez en el producto final, esto con el fin de no reemplazar mano de obra sino más bien tecnificar y así aumentar el nivel de productividad en un 70% generando un aumento en los ingresos a nivel empresarial. La implementación de la tecnificación y aumento de producción se podría generar mediante la vinculación de nuevos inversionistas que le inyecten a la empresa capital productivo como es materia prima y maquinaria como también capital financiero el cual permita que la empresa como tal crezca significativamente no solo en la parte económica sino también en la parte productiva, innovación y calidad en producto final.

El buen funcionamiento de la empresa radica también en la existencia de publicidad radial, televisiva y visual que permita que el consumidor conozca el mercado y la fabricación Nariñense y principalmente ipialeña que le de accesos por este sector crecer a Ipiales de manera económica y turística. Conociendo que el costo promedio publicitario radial oscila entre los \$100.000 y \$200.000 mensuales y el costo promedio publicitario televisivo esta en \$1.000.000 mensuales el gasto equivale a las ganancias obtenidas en la producción ya que los consumidores no solo se dejan incentivar por el tacto y visualización con el producto final sino también con la divulgación en el mercado no solo de otras personas sino por medios de comunicación.

A lo largo de la investigación se ha hablado de la integración microempresarial el cual se pretende plantear la unificación productiva donde se de una división de los diferentes eslabones en el proceso productivo del calzado; donde se pretende diversificar los diferentes procesos en el cual cada una de las microempresas existentes en el medio se especialicen en una sola función con la idea de buscar perfeccionamiento y competitividad dentro del mercado; dentro de las funciones a especializarse son:

- Almacenamiento de materias primas
- Transporte al área de proceso
- Corte de piezas
- Unión de piezas
- Maquinado de corte
- Montado
- Ensuelado por proceso de pegado tradicional
- Acabado
- Pigmentado
- Empaque
- Almacenamiento del producto terminado.

A partir de esta división de tareas se pretende hacer del mercado nariñense de calzado un punto importante en cuanto a competitividad por producción y calidad ya que la conformación de una asociatividad con la división de trabajo genera eficacia, rendimiento y sostenibilidad en cuanto a la disminución de costos productivos haciendo que el producto a nivel nacional sea realmente apetecido por el consumidor final, esto teniendo en cuenta que a corto mediano y largo plazo debe existir una constante capacitación en cuanto a maquinaria, diseños y nuevas implementaciones de fabricación.

4. CONCLUSIONES

La microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiales se encuentra aún en desarrollo si bien tiene un buen tiempo de estar realizándose dicha labor aún no ha experimentado ampliar su cadena de distribución y no solo ofrecer sus productos en las áreas locales y cercanas al municipio Con el fin de obtener una mayor rentabilidad económica con la venta de su producción.

La productividad está dada en un 50% tecnología y un 50% artesanal ya que procesos como los de pegado son llevados a cabo de manera manual por lo tanto esto hace que no se tenga un volumen alto de producción para poder abarcar una mayor demanda en el mercado un punto importante para aumentar dicha productividad podría ser lograr incrementar la satisfacción de los empleados con su trabajo dado que este trabajo es mas de tipo informal y en muchas ocasiones no el salario devengado no supera el salario mínimo legal vigente.

La falta de acompañamiento por parte del gobierno a estas microempresas ha generado que estas no avancen de manera más rápida en el ámbito tecnológico debido que los microempresario pueden realizar créditos pero no son invertidos en nuevas tecnologías o la falta de acompañamiento genera que estos recursos no se inviertan directamente en el desarrollo de la microempresa sino que se utilicen como colchón financiero para amortizar pagos al no tener altas utilidades luego de terminar el ejercicio productivo.

Los microempresarios no manejan una base actualizada de los costos de producción que utilizan en la producción de calzado, esto impide determinar con exactitud el margen de ganancia de los mismos.

Los microempresarios ven como una barrera la apertura económica, ya que les ha limitado el mercado y les ha tocado bajar los precios de los productos.

5. RECOMENDACIONES

Se ha mencionado a lo largo de la investigación, que el microempresario sufre de muchas falencias en los campos de administración, producción, y distribución de su mercancía. Por ello se hace urgente desarrollar un mecanismo de capacitación colectiva e individual que llene éstos vacíos. Es importante enseñarle al microempresario a medir costos de producción, para que se observe la verdadera utilidad obtenida.

El sector calzado es muy importante al ser un sector industrial estratégico no obstante, se deben mejorar los canales de distribución esto con el objetivo de que adquirir la materia prima y vender el producto se realice de manera más óptima es decir una estrategia puede ser comprar todos los insumos como son caucho, cartón, pegante y suelas de goma a un solo proveedor para así obtener un descuento en volumen de compra y poder disminuir los costos de producción, además determinar con antelación las rutas de distribución con el objetivo de lograr realizar acuerdos con almacenes de cadenas para garantizar un volumen de venta por pedido mucho más alto. Es necesario hacer un acercamiento con la Universidad de Nariño y sus centros de investigación para que se compartan estrategias de mercadeo y comercialización y se recupere el proyecto que en años anteriores se perdió, basado en fundamentos reales y productos medibles que se puedan lograr en un corto, mediano y largo plazo.

Se debe mejorar el proceso de planificación y programación ya que no está acompañado de herramientas que permitan eficiencia y eficacia en el desarrollo de las operaciones dentro de la actividad de producción del calzado; una errónea programación tiene efectos importantes en pérdida de eficiencia, productividad y aprovechamiento de la materia prima, incidiendo en los costos de producción tal como se evidencia hasta el momento lo que pasa en la actividad económica.

Es importante hacer acercamiento con el SENA para que dicte capacitaciones en el manejo teórico práctico de cómo hacer negocios de exportación del producto al exterior, abrir nuevos mercados sacar ventaja de la apertura económica para lograr una comercialización del producto. Además, también solicitar capacitaciones en la producción de calzado esto con el objetivo de lograr mayor eficiencia en el desempeño de la mano de obra con productos de mejor calidad.

BIBLIOGRAFIA

AKTIVA. Estudios sectoriales. Desempeño de la manufactura de productos de plástico y caucho en Colombia. Bogotá, 2013.

ANZOLA, Sérvulo. Administración de pequeñas empresas, México: Mc Graw-Hill, 2001.

BASTIDAS, Mauricio. Diagnostico técnico económico y social de la microempresa en las ciudades de Pasto, Ipiales y Tumaco. Pasto: Corporación Autónoma para el Desarrollo. CORPONARIÑO. 1984.

CASTAÑO, Hugo López y PARRA, Ernesto. La calidad del empleo y la microempresa urbana en Colombia. Bogotá: s.n., 1990.

FEDECUERO, ACICAM, Coelho y UNIVERDIDAD DEL ROSARIO. Plan de negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la transformación productiva. Agosto. 2013.

FLORES, Iván, Informe Ejecutivo Cámara de Comercio de Ipiales, Ipiales: s.n., 2014.

GOMEZ, Hernando. TARAZONA, Lucia y LONDOÑO, Juan. La microempresa urbana, perspectiva, promoción y políticas. Bogotá: Ediciones Grupo Social por LITOSOCIAL Ltda. 1984.

HERNANDEZ, José, Perspectivas, promoción y políticas. Bogotá: Ediciones Grupo Social por LITOSOCIAL Ltda., 1984.

INFORME DANE. Encuesta Anual manufacturera. Bogotá: Diario oficial, 2014.

INSTITUTO DE INVESTIGACION SOCIO-ECONOMICA Y TECNOLOGICA, programa de micro y pequeña empresa en el Ecuador. Quito y Guayaquil: s.n., 1989.

NICHOLSON, Walter. Teoría microeconómica principios básicos y aplicaciones. España: McGraw-Hill/interamericana de España, 1997.

OSER, Jacob y BLANCHIFIELD, William. Historia del pensamiento económico. Madrid: Editorial Española. 1980.

PARKIN, Michael y ESQUIVEL, Gerardo. Microeconomía versión para Latinoamérica. México: Pearson educación de México, S.A. 2001.

PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL DE NARIÑO. Nariño corazón del mundo. Bogotá, Vigencia 2017-2019.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. Todos por un nuevo país paz, equidad y educación. Bogotá, 2014-2018.

SERRADA. Alejandro y FIERRO. Hernando. Sector Calzado en Colombia, Caso de estudio y Consideración de Modelos de Negocio en las Empresas de Calzado: MSS, BRG Y CHS. Colombia. Noviembre. 2013.

VILLEGAS, Diana. ZAPATA, Hector. Competitividad Sectorial Internacional Caso: Sector Cuero y Calzado. Revista Entramado. Volumen 3, 2007 (enero-junio). Cali: Universidad Libre de Cali.

ZABALETA, Manuel. Revista Economía Latinoamericana número 16. Bogotá: Embajada de España, 2014.

ZERDA, Álvaro. Cuadernos de Economía número 25 pequeña y mediana empresa industria. Bogotá: Universidad Nacional, 1996.

NETGRAFIA

CALZADO E INSUMOS. [en línea] [citado 2015-10-24] Disponible en internet: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/prendas-de-vestir/calzado-e-insumos>

REVISTA DINERO. Plan para impulsar el cuero colombiano. Agosto. 21. 2013. Disponible en internet: <http://www.dinero.com/empresas/articulo/plan-para-impulsar-cuero-colombiano/182589>

_____. Fue Positivo para el Sector calzado en Colombia. Disponible en internet: en 01/02/11. <http://www.acicam.org/documents/NOTASDEPRENSA01AL11DEFEBRERO2011.pdf>

_____. Industria del Calzado y cuero espera crecer 2% en 2013. en 09/07/13. Disponible en internet: <http://www.eleconomistaamerica.co/economia-eAm-colombia/noticias/4980276/07/13/Industria-del-calzado-y-cuero-espera-crecer-2-en-2013.html>

SECTOR DE CUERO. Disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/sector-de-cuero-y-calzado-busca-fortalecer-ventas-en-el-extranjero-508407>

TENDENCIAS TECNOLOGICAS. en línea] [citado 2017-10-24] <http://serma.net/noticias/tecnicas/tendencias-tecnologicas-para-el-sector/>

YOSHIDA, María Paula. ACICAM. Balance Sectorial, Desempeño en 2011. [en línea] [citado 2017-10-24] Disponible en internet: <http://www.acicam.org/documents/Balancesectorial.pdf>

ANEXOS

ANEXO A. PLANTILLA DE CENSO (AGOSTO DE 2017)

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

PROYECTO DE GRADO:

“ESTABLECER UN ESTUDIO ECONOMICO Y TECNOLOGICO ENFOCADO AL SUBSECTOR MICROEMPRESARIAL DEDICADO A LA FABRICACION DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES DURANTE LA VIGENCIA 2017”

No.	Dirección	Barrio	Nombre propietario	Nombre microempresa	Telf.	Clasificación	
						Econ. pop.	Micro
1	Mz 5 Cs 15	La Floresta	Jorge H. R	Jorge	7737520		X
2	Cra 6ª No. 0-401	Av. Las Lajas	Armando Pinchao	Stevens	7253707		X
3	Cra 3ª No. 2-22	Av. Las Lajas	Jorge Montenegro	Calzado J&M	7251052		X
4	Cl 8ª No. 8-35	Alfonso López	Heriberto Tovar	Calzado Palermo	7250231		X
5	Cra 10 No. 11-90	José A. Galán	Sócrates Vallejo	Calzado Venus	7736575		X
6	Cra 9ª No. 12-24	José A. Galán	Orlando Bastidas	Mayoly	7734978		X
7	Cra 10 No. 11-64	José A. Galán	Julio Cabrera	Junior	7730947		X
8	Cra 9ª No. 9-48	Palermo	Edmundo Vallejo	Street	7250725		X
9	Cra 9ª No. 3-25	Alfonso López	Luis Rosero P.	Calzado MT	7736225		X
10	Mz 2 Cs 6	Pinares	Bayardo Cisneros	Calzado Junior	7730963		X
11	Cra 2ª No. 13-21	Bellavista	Germán Tobar	Dacota y Co.	7733633		X
12	Cl 18 No. 1-38	Obrero	Jaime Reina	Estilos Jeny	7253990		X
13	Cra 7 No. 28-65	Puenes	José Acosta	Calzado Pabon's	3154323370		X
14	Cra 3ª No. 7-55	La Laguna	Jorge Narváez	Roster	7256598		X
15	Mz 4 Cs 6	La Frontera	Arturo Espinosa	Goggin	7251119		X

ANEXO B. ENCUESTA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

ENCUESTA A LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES

CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este formulario son estrictamente confidenciales y en ningún caso tienen fines fiscales ni pueden utilizarse como prueba judicial.

FINALIDAD: Realizar un estudio económico y tecnológico de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero en la ciudad de Ipiates para el año 2017.

CAPITULO I

PERFIL DEL MICROEMPRESARIO

1.1. Nombre del establecimiento _____ Teléfono _____

Dirección _____

1.2. Sexo del propietario: F _____ M _____ Edad _____ Años

1.3. Estudios realizados:

Primaria _____ Secundaria _____ Técnico _____ Profesional _____

1.4. ¿Su microempresa está registrada ante la Cámara de Comercio?:

Si ___ No ___ Indique el motivo: _____

1.5. ¿Año _____ en _____ que _____ inició _____ operaciones?

1.6. ¿Qué le motivó a iniciar esta actividad?

Oportunidad ingresos _____ Falta de empleo _____ Tradición familiar _____

CAPITULO II

PRODUCCIÓN, INGRESO Y EMPLEO

2.1. ¿Qué clase de calzado fabrica?

a. Niño: _____ Formal _____ Informal _____ Deportivo _____

b. Dama: _____ Formal _____ Informal _____ Deportivo _____

c. Caballero: _____ Formal _____ Informal _____ Deportivo

2.2 ¿Qué cantidad mensual de calzado fábrica?:

a. Niño unos _____ b. Dama unos _____ c. Caballero unos

2.3Cuál es el costo promedio en la fabricación de calzado para:

a. Niño \$ _____ b. Dama \$ _____ c. Caballero \$

2.4 ¿Cómo se fijan los precios del producto fabricado?

a. Mercado _____ b. Costos _____ c. todas las anteriores _____

2.5 ¿Si su respuesta es por costos, que porcentaje de utilidad maneja?

a. 5% _____ b. 10% _____ c. Más del 15% _____

2.6 ¿Durante los últimos tres años su producción ha aumentado?

a. Sí _____ b. No _____

c. ¿Por qué?

2.7 La producción se orienta de acuerdo a:

a. Pedido _____ b. Por orientación del mercado _____

2.8 ¿En la elaboración del producto se maneja tiempos de producción?

a. Sí _____ b. No _____

c. ¿Por qué?

2.9 ¿El abastecimiento de materias primas e insumos es proveniente de?:

a. Local _____ b. Regional _____ c. Nacional _____ d. Exterior

2.10 El destino de la producción es:

a. Local _____ b. Regional _____ c. Exterior _____

2.11 ¿Cuál es el número de empleados que utiliza la microempresa?

a. 1__9 b. 10__19 c. 20__a más

2.11 De los anteriores cuántos son:

a. Profesionales__ b. técnicos __ c. Bachilleres __ d. Escolares __ e. Ninguno__

2.13 El salario pagado a los empleados es:

a. Un salario mínimo __ b. Menos del salario mínimo __ c. Más del salario mínimo__

2.14 Han recibido capacitación los empleados por parte de la microempresa?

a. Sí ____ b. No ____

c. _____ ¿Cuales?

2.15 Ha contratado empleados en este año?

a. Sí ____ b. No ____

2.16 Ha despedido personal en los últimos seis meses?

a. Sí ____ b. No ____

CAPITULO III

CARACTERISTICAS ORGANIZATIVAS Y COMPETITIVAS

3.1 Su microempresa está constituida como:

a. Propiedad individual _____ b. Sociedad colectiva _____ c. Sociedad anónima _____

d. Sociedad limitada _____ e. Economía solidaria _____

3.2 El propietario realiza:

a. la administración _____ b. la administración y trabaja en producción _____
c. Ninguna de las anteriores _____

3.3 Las instalaciones están en:

a. sitio de vivienda _____

b. otro lugar _____

3.4 ¿Se aplica la división de trabajo en la producción?

a. Sí ___ b. No ___

3.5 Se hace control de calidad del producto?

a. Sí ___ b. No ___

Si la respuesta es **sí**, donde: a. A lo largo de la producción _____ b. Al final _____

3.6 Ha solicitado algún tipo de crédito:

a. Si ___ b. No ___

c. ¿Con quién?

a) Familiares _____ b) Prestamistas _____ c) Bancos _____ d) Proveedores _____

3.7 Lleva informes contables:

a. Si ___ b. No ___

3.8 Para iniciar su microempresa realizó un estudio de factibilidad:

a. Si ___ b. No ___

3.9 Incursionará en nuevos mercados?

a. Sí ___ b. No ___

c. _____ ¿Hacia _____ dónde?

d. _____ ¿Hacia _____ quienes?

3.10 Desde que inició hasta hoy su producto ha cambiado en:

a. Diseño ___ b. Empaque ___ c. Calidad ___

3.11 Sus productos llegan al consumidor final a través de:

a. Intermediarios ___ b. Directamente ___

3.12 Ha hecho alguna vez mercadeo?

a. Sí ___ b. No ___

3.13 Actualmente ha adquirido maquinaria para hacer más competitivo su producto?

a. Sí ___ b. No ___

3.14 Actualmente ha pensado en la posibilidad de asociarse con otras personas dedicadas a la misma actividad?

a. Sí ___ b. No ___

3.15 La llegada de nuevos vendedores del interior del país y extranjeros han afectado sus ventas? ¿a. Si ___ b. ¿No ___ en qué medida?

a. Mucho ___ b. Poco ___ c. Nada ___

3.16 ¿Si se ha visto afectado por la competencia, qué medidas ha tomado para contrarrestar este suceso?

a. Bajar precios de mercancías ___ b. Promociones ___ c. Publicidad ___ d. Otros ___

ANEXO C. ENTREVISTA

MODELO DE ENTREVISTA PARA EL PROPIETARIO DE LA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE CALZADO EN CUERO EN LA CIUDAD DE IPIALES, AÑO 2017.

FINALIDAD: Realizar un estudio socioeconómico de la microempresa dedicada a la fabricación de calzado en cuero.

1. Nombre

2. ¿Qué tiempo lleva en esta actividad?

3. ¿Qué le motivó aprender este tipo de oficio?

4. ¿Cómo aprendió el oficio?

5. ¿Le gusta esta actividad o ha pensado en cambiarse a otra?

6. ¿Cree usted que la actividad de fabricación de calzado en la actualidad es un negocio?

a. Malo ____

c. Bueno ____

b. Regular ____

d. Excelente ____

7. ¿Qué impacto económico le ha traído la dolarización a su microempresa?

a. Malo ____

c. Bueno ____

b. Regular ____

d. Excelente ____

8. ¿Quiénes son sus principales clientes?

a. Hombres ____

c. Todas las anteriores ____

b. Mujeres ____

9. ¿De dónde provienen sus principales clientes?

a. Locales ____

c. Nacionales ____

d. Internacionales ____

b. Regionales ____

—

e. Todas las _____ anteriores_____

10. ¿Conoce alguna asociación dedicada a la fabricación de calzado en la ciudad de Ipiales?

a. Si_____

b. No_____

11. ¿Qué opina de esta iniciativa?

12. Existen diferentes entidades gubernamentales y no gubernamentales dedicadas al fortalecimiento de la microempresa como la PYME, ACOPI, MIPYME entre otras, ¿qué criterio tiene de esto?

13. ¿el estado le ha prestado algún beneficio en el desarrollo de su actividad económica?

14. ¿los ingresos obtenidos dentro de la actividad económica que usted realiza le alcanza para cubrir sus necesidades?

a. Si_____

b. No_____

c. ¿Por qué?

15. ¿Se ha visto desplazado por los comerciantes de calzado del interior del país y el exterior?

a. Si_____

b. No_____

c. ¿Por

qué?

16. ¿Su microempresa está en la capacidad de soportar esta competencia?

a. Si_____

b. No_____

c. ¿Por _____ qué?

17. ¿Qué medidas tomaría para hacer frente al mercado competitivo?

18. ¿Desea agregar más observaciones a esta entrevista?

Agradezco por su colaboración...