

ANALISIS ECONOMICO DE NARIÑO 1989 – 1999
SUBSECTOR INDUSTRIAL PRODUCTOS Y ARTICULOS DE CUERO

VIVIANA LORENA ARBOLEDA VILLAMARIN
SANDRO BRAVO BOLAÑOS

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO

2001

ANALISIS ECONOMICO DE NARIÑO 1989 – 1999
SUBSECTOR INDUSTRIAL PRODUCTOS Y ARTICULOS DE CUERO

VIVIANA LORENA ARBOLEDA VILLAMARIN

SANDRO BRAVO BOLAÑOS

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OBTENER EL
TITULO DE ECONOMISTA

PRESIDENTE:

EC. ARMANDO PATIÑO MORA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO

2001

NOTA DE ACEPTACION

PRESIDENTE:

ARMANDO PATIÑO MORA.

ECONOMISTA

DIRECTOR CEDRE:

FERNANDO BEDOYA BARCO

POR SIEMPRE...

GRACIAS AL CREADOR DE LA VIDA: **“DIOS”**

GRACIAS A LA NATURALEZA DEL HOMBRE: **“MIS PADRES”**

BETTY VILLAMARIN Y JORGE ARBOLEDA

GRACIAS A LA SABIDURIA DE LA CIENCIA: **“MIS MAESTROS”**

GRACIAS AL EJEMPLO QUE TRASPASA EL TIEMPO: **“MIS ABUELOS”**

IRMA HERRERA Y MARIANO VILLAMARIN

GRACIAS A MI FAMILIA

GRACIAS AL MOTOR DEL AMOR QUE MUEVE MI MUNDO: **“MI NOVIO”**

JAIRO ANDRES BRAVO G.

GRACIAS A LAS ILUSIONES Y ESPERANZAS:

“MI VIDA”

BIBIANA LORENA

AGRADEZCO A DIOS POR ESTAR SIEMPRE CON MIGO,
A MIS PADRES GUILLERMO BRAVO Y AURA BOLAÑOS, Y A MIS
HERMANOS POR APOYARME INCONDICIONALMENTE.

SANDRO BRAVO

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a todas aquellas personas que directa e indirectamente han colaborado para que nuestro trabajo haya salido adelante. Especialmente agradecemos a nuestro Asesor de Tesis: economista Armando Patiño Mora, igualmente al doctor Fernando Bedoya Barco, como también a las personas vinculadas al CEDRE, al Banco de la República y Cámara de Comercio.

CONTENIDO

INTRODUCCION

1. PROBLEMA DE INVESTIGACION	4
1.1 TEMA	4
1.2 OBJETO DE INVESTIGACION	4
1.3 AREA DE INVESTIGACION	4
1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4

1.5 FORMULACION DEL PROBLEMA	7
1.6 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA	8
2. OBJETIVOS	9
2.1 OBJETIVO GENERAL	9
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	9
3. JUSTIFICACION	11
4. MARCO DE REFERENCIA	12
4.1 MARCO TEORICO	12
4.1.1 Determinantes de la ventaja.	15
5. METODOLOGIA	20
5.1 FUENTES DE INFORMACION	20
5.1.1 Fuentes primarias	20
5.1.2 Fuentes secundarias	20
5.2 TIPO DE ESTUDIO	21
5.3 METODO DE INVESTIGACION	21
PRIMERA PARTE	
6. ENTORNO MACROECONOMICO	22
6.1 PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE COLOMBIA	22
6.1.1 Tasa de desempleo	25
6.1.2 Inflación	27
6.2 BALANZA COMERCIAL	28
6.2.1 Exportaciones	28

6.2.2 Importaciones	29
---------------------------	----

SEGUNDA PARTE

7. DEFINICION DEL SUBSECTOR	35
7.1 CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA DEL CUERO EN NARIÑO	36
7.2 ANALISIS Y EVOLUCION DEL SUBSECTOR CUERO EN NARIÑO PERIODO 1989 – 1999	39
7.2.1 Producción --	39
7.2.1.1 Periodo 1989 – 1994	40
7.2.1.2 Periodo 1995 – 1999	50
7.2.2 Consumo intermedio.	65
7.2.3 Evolución del valor agregado del subsector cuero en Nariño.	66
7.2.4 Remuneración a los asalariados.	68
7.2.4.1 El subsector cuero y su impacto en el empleo. ---	69
7.2.5 Excedente bruto de explotación.	72
7.3 POLITICAS DENTRO DEL SUBSECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS	74

TERCERA PARTE

8. COMPETITIVIDAD	78
8.1 LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DEL SUBSECTOR MARROQUINERO EN NARIÑO	84
8.1.1 Desarrollo de nuevos productos.	86
8.1.2 Política de precios.	87

8.1.3	Política comercial.	89
8.1.4	Segmentación del mercado.	90
8.1.5	Canales de distribución.	90
8.1.6	Publicidad y promoción.	91
8.2	LA PLANTA DE PRODUCCION	91
8.2.1	Infraestructura.	91
8.2.2	Producto.	92
8.2.2.1	Especificaciones del producto.	92
8.2.2.2	Calidad del producto.	92
	PROVEEDORES	93
8.3	RECURSO HUMANO	94
8.3.1	Perfil del personal.	94
8.3.2	Subcontratación.	95
8.3.3	Sistema contractual.	96
8.4	EMPAQUES Y EMBALAJE DEL PRODUCTO	97
8.5	COMPETITIVIDAD TECNOLÓGICA	97
8.6	DEFECTOS MÁS COMUNES EN EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	99
	CONCLUSIONES	100
	RECOMENDACIONES	104
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	

ANEXOS ESTADISTICOS

LISTA DE GRAFICOS

GRAFICA 1:

TENDENCIAS DEL SUBSECTOR CUERO EN NARIÑO.

PERIODO 1989 – 1999 ----- 39

GRAFICA 2:

IMPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS.

PERIODO 1989 – 1999 ----- 49

GRAFICA 3:

IMPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS.

PERIODO 1995 – 1999 ----- 61

GRAFICA 4:

PRODUCCION MANUFACTURERA DE COLOMBIA.

PERIODO 1989 – 1999 ----- 63

GRAFICA 5:

CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y EL
SUBSECTOR CUERO.

PERIODO 1989 – 1999 ----- 68

GRAFICA 6:

EVOLUCION DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR CUERO EN COLOMBIA

PERIODO 1989 – 1998 ----- 72

GRAFICO 7:

IMAGEN DE LA EMPRESA ----- 86

GRAFICO 8:

COMPARACION DE LOS PRECIOS ENTRE LAS MICROEMPRESAS ----- 88

GRAFICO 9:

CRITERIOS TENIDOS EN CUENTA POR LOS MICROEMPRESARIOS PARA
FIJAR PRECIOS A SUS MANUFACTURAS ----- 89

LISTA DE CUADROS

CUADRO 1:

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS DE COLOMBIA.

PERIODO 1989 – 1999 ----- 32

CUADRO 2:

CRECIMIENTO DEL PIB POR SECTORES.

PERIODO 1989 – 1999 ----- 33

CUADRO 3:

COMPOSICION DEL SUBSECTOR CUERO – PRINCIPALES PRODUCTOS

NARIÑO ----- 35

CUADRO 4:

EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO EN COLOMBIA.

PERIODO 1989 – 1994 ----- 44

CUADRO 5:

SACRIFICIO DECONSUMO INTERNO DE GANADO EN COLOMBIA

PERIODO 1989 – 1999 ----- 46

CUADRO 6:

EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR INDUSTRIAL CUERO Y SUS PRODUCTOS.

PERIODO 1995 – 1999 ----- 60

CUADRO 7:

CUENTA DE PRODUCCION A PRECIOS CONSTANTES DE 1990.

ACTIVIDAD 323 EN NARIÑO

PERIODO 1989 – 1999 ----- 64

CUADRO 8:

CUENTA DE PRODUCCION DE NARIÑO A PRECIOS CORRIENTES.

ACTIVIDAD 323 EN NARIÑO

PERIODO 1989 – 1999 ----- 65

CUADRO 9:

CUENTA DE PRODUCCION SUBSECTOR PEQUEÑA INDUSTRIA A PRECIOS CONSTANTES.

ACTIVIDAD 323 EN NARIÑO

PERIODO 1989 – 1999 ----- 73

CUADRO 10:

COMPOSICION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION BRUTA.

ACTIVIDAD 323 EN NARIÑO

PERIODO 1989 – 1999 ----- 74

FIGURAS

FIGURA 1:

EJES DE COMPETITIVIDAD ----- 82

FIGURA 2:

DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD ----- 83

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1:

PRODUCCION INDUSTRIAL DE CURTIDORES DE BELEN

ANEXO 2:

PRODUCCION INDUSTRIAL DE SURTIDORES EN LA CIUDAD DE PASTO 1997

ANEXO 3:

PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE NARIÑO Y DEL SUBSECTOR CUERO EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA A PRECIOS CONSTANTES DE 1990.

PERIODO 1989 – 1999

ANEXO 4:

NARIÑO: SUBSECTOR PEQUEÑA INDUSTRIA A PRECIOS CORRIENTES

ACTIVIDAD 323

PERIODO 1989 - 1999

RESUMEN

Tomando como base los datos de la cuenta de producción del subsector “cuero y sus productos” suministrados por el CEDRE, se logró realizar un análisis, el cual permite observar la evolución del subsector, y sobretodo los efectos del entorno, factores que de una u otra manera han afectado directa o indirectamente a dicha actividad.

Después de haber realizado el análisis del subsector en Nariño, se elabora un estudio sobre la competitividad que muestra el subsector en éstos momentos, con el fin de identificar las causas que conllevan al bajo crecimiento de las microempresas en Nariño, para ello se tiene en cuenta el proceso productivo y su entorno sectorial, llegando a unas conclusiones que permiten identificar la problemática actual por la que atraviesa especialmente el subsector de marroquinería, el cual se ha visto estancado especialmente en los últimos años, generando un gran impacto en la economía regional.

Finalmente, se plantearon recomendaciones a nivel interno y externo del subsector, con el fin de dar una iniciativa para fomentar e incentivar acciones que ayuden a toda la cadena productiva, especialmente a las marroquinerías y comerciantes para mejorar la competitividad del subsector.

ABSTRACT

Taking the subsector's production count as a base, "the leather and its products" given by CEDRE, it was possible to make an analysis in order to glance its evolution, above all, the effects around it, the factors that have affected this activity in a direct or in an indirect way.

After having made the subsector analysis in Nariño Department, a study about the development that this sector shows in these moments is elaborated to identify the factors that cause a low development in the micro-enterprises from Nariño. At this, the productive process and its sectorial field is taken into account in order to get conclusions which let us to identify the actual difficulties of Marroquinería subsector which has been stopped especially in the last years generating a great impact in the regional economy.

Finally, some recommendations, in an internal and external level subsector were stated in order to help all this productive chain, specially to the micro-enterprises and traders to achieve the subsector competitiveness.

INTRODUCCIÓN

La importancia de las cuentas económicas radica en presentar los principales indicadores que determinan la situación socioeconómica de cada subsector, permitiendo a los sujetos planificadores de la economía establecer metas y objetivos claros y concisos que permitan tomar decisiones acertadas respecto a la asignación de los recursos.

El presente trabajo ha sido realizado con la preocupación fundamental en el subsector cuero y sus productos, hasta el presente {esta actividad ha sido tratada o estudiada de una manera superficial, puesto que se han dejado aisladas diferentes variables como: producción, empleo, valor agregado, etc., es decir todos se han dedicado a demostrar la precariedad del subsector sin aportar verdaderas soluciones al problema.

Este análisis abarca el periodo comprendido entre 1989 – 1999, años para los cuales se encuentra la información disponible en el centro de estudios económicos de la universidad de Nariño.

Así pues, la primera parte estará dedicada a la caracterización del entorno macroeconómico, puesto que éste ejerce una gran incidencia sobre el subsector

323, viéndose afectado de manera directa por los cambios y evolución que presente la economía colombiana.

En la segunda parte se abordará lo referente a la evolución y análisis del subsector cuero y sus productos en Nariño, para lo cual se lo dividió en 2 periodos. Así mismo, se hace un estudio del subsector cuero a nivel nacional, con el fin de observar las tendencias (nacional y regional). Es necesario detenerse un poco en éste capítulo para precisar algunas limitaciones que resta una mayor investigación y un mejor conocimiento del verdadero impacto de dicha actividad en la región nariñense.

- En primer lugar cabe decir que no existen dentro de las microempresas del subsector registros de ninguna clase, lo cual hace imposible observar la evolución que éstas han tenido a lo largo de la década del noventa.
- En cuanto a los datos suministrados por Cámara de Comercio y el CEDRE, es pertinente informar sobre sus disparidades con la realidad, la causa de esto es que existe un mínimo porcentaje del total de microempresas matriculadas en Cámara de Comercio, las cuales se registran con datos distorsionados.

La tercera parte del presente trabajo se ocupará de la competitividad, para lo cual se estudia el proceso y desarrollo productivo, y a partir de éstos se emite unas conclusiones a manera de diagnóstico, para luego proceder a formular unas

recomendaciones, las cuales a nuestro criterio son las más relevantes teniendo en cuenta por la problemática que atraviesa la industria del cuero en Nariño.

Se aclara que éste trabajo no pretende ser la panacea a los múltiples problemas que viven las microempresas del subsector y se propone más bien, proporcionar a los microempresarios y demás interesados en el tema un material sistematizado que contempla diferentes variables y factores, los cuales en un determinado momento podrían ser de gran ayuda y relevancia en la implementación de una estrategia competitiva, o dado el caso para continuar con el estudio de éste subsector por parte de otros investigadores.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 TEMA

Evolución y análisis de la producción del subsector industrial de artículos en cuero para el departamento de Nariño durante el periodo 1989 – 1999.

1.2 OBJETO

Subsector industrial productos y artículos en cuero.

1.3 AREA DE INVESTIGACION

El estudio se realizará en el departamento de Nariño.

1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cuando hablamos del subsector cueros en Nariño, y si analizamos el actual momento por el que atravesamos es necesario para darnos cuenta de su estado, hablar de factores que obstaculizan o entran el proceso de desarrollo de éste.

- Uno de los problemas por el que atraviesa este subsector está relacionado con la materia prima (cuero), debido a las grandes exportaciones que se están dando a países europeos. Sobretudo Italia, se ha dado el advenimiento de la escasez de materia para nuestros productos convirtiéndose en una de las principales amenazas para el pequeño productor.

Este incremento de la demanda en el exterior tiene su efecto directo en los precios de dichos insumos en el país, generando otros problemas a los que se enfrentan actualmente las pequeñas industrias las cuales ven incrementar de gran manera el costo de productos de sus artículos, repercutiendo en sus utilidades ya que los precios que presentan los productos manufacturados del cuero en el país son relativamente bajos. Lo anterior aunado a la estrechez del mercado interno incrementa notablemente las dificultades para los productores nariñenses que se ven sumidos en épocas de depresión y decremento productivo.

- Otro de los factores es la violencia por la que atraviesa nuestro país, muchas personas se muestran escépticas a invertir en nuestro territorio sobretodo en Nariño, ya que ven amenazados sus capitales y el riesgo que se corre se ha incrementado sobretodo en los últimos años quedando solo en la región nariñense personas que cuentan con un capital discreto. Antes de entrar a nuestro siguiente punto debemos recalcar que en nuestra región se encuentra mayoritariamente compuesto por productores microempresarios.
- Uno de los puntos, tal vez el más importante a analizar ya que pueden tener un efecto directo sobre todo el proceso productivo es la falta de capital de trabajo por parte de los microempresarios nariñenses, esto hace que el sector se encuentre tecnológicamente obsoleto, impidiendo así el desarrollo de su potencial productivo, gestándose además una incapacidad competitiva que lo único que hará de seguir así es llevar a dicha actividad a lo más profundo de la crisis y subdesarrollo.

Haciendo una pequeña similitud con Colombia vemos que las exportaciones de manufacturas en cuero, están compuestas principalmente por artículos de viaje (20%), bolsos de mano (17%) y maletines (13.5%). Las exportaciones del sector cuero se ubicaron en el quinto puesto de las exportaciones no tradicionales en los años noventa. No está por demás decir que dentro de éstas exportaciones no se tiene conocimiento que exista alguna empresa nariñense integrando dicho mercado, éste mercado está compuesto por países como Estados Unidos, que lleva más de 60% de la producción nacional y el resto por países Europeos.¹ Con la anterior descripción queremos dar un pequeño bosquejo de cómo se encuentra el subsector cuero a nivel regional y nacional, además, que sepamos, que otros departamentos están participando del mercado externo. Partiendo de esto debemos concientizarnos que es menester tanto individual como colectivamente que comencemos a organizarnos y gestar planes que nos permitan la incursión en el mercado externo.

Es importante que tengamos en cuenta que la reactivación de las actividades productivas durante el presente año han venido acompañadas de un gran dinamismo de las ventas externas del país. (Exportaciones no tradicionales)

Hasta el momento se ha iniciado un proceso de concertación en nueve cadenas productivas que representan el 37% de las exportaciones no tradicionales, dentro de los cuales se encuentra el convenio regional de competitividad exportadora

¹ Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo. Industria y Comercio del cuero. Bogotá. 1990.

para la cadena del cuero (Pasto y Belén) firmado en San Andrés el 25 de agosto del 2000.

A nivel nacional debe reconocerse que la devaluación real y la reactivación de la demanda externa han constituido factores fundamentales para la dinámica exportadora.

De las 28 actividades de la industria manufacturera, el cuero y sus productos es la que presenta la tasa de apertura más alta 48.8% con un crecimiento de las exportaciones y de la producción de 43.1% y 32.3% respectivamente es decir el cuero está liderando todo éste proceso de incremento en las exportaciones.²

Paradójicamente vemos que no pasa lo mismo en nuestra región por ello la importancia de nuestro trabajo y más que éste la importancia de que todos los entes comprendan éste proceso y entren a participar en un plan que pretende mejorar la competitividad que nos permita el acceso a mercados externos.

1.5 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál ha sido la evolución del subsector cuero en Nariño en el periodo 1989 – 1999 y qué se debe hacer para mejorar su competitividad?

² Departamento Nacional de Planeación. Portafolio. Análisis de Coyuntura. Noviembre, 2000.

1.6 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

- ¿Existe un plan estratégico que esté encaminado a la consecución de mercados externos?
- ¿Cuáles son los instrumentos que se deben utilizar para alcanzar los objetivos?
- ¿Qué organismos participan dentro del propósito de la competitividad?
- ¿Cómo se podría elaborar a partir de la realidad regional un programa que esté encaminado a mejorar la situación del subsector cuero?
- ¿Cómo lograr que el subsector cuero se convierta en un impulsador del desarrollo regional?
- ¿Qué se debe hacer para generar una cultura de asociatividad y trabajo en equipo dentro de los microempresarios del subsector?
- ¿Cuál es la incidencia de la falta de Capital de Trabajo y la tendencia a la alza de la materia prima sobre los productores?
- ¿Existe un escenario propicio para la creación de una Comercializadora de artículos de cuero en la región?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Viabilizar el acuerdo sectorial de competitividad, mediante la identificación y definición de los principales factores que pueden contribuir al éxito del plan exportador, así como el trabajo mancomunado de los entes involucrados en dicho acuerdo.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar las principales variables de la cuenta de producción en la evolución del subsector cuero y sus manufacturas en el periodo 1989 - 1999.
- Proporcionar un análisis descriptivo en el cual se estipule el comportamiento y diagnóstico del subsector teniendo en cuenta las principales variables.
- Diseñar un plan estratégico encaminado a la consecución de mercados externos.
- Identificar los instrumentos mediante los cuales se logrará las metas trazadas.

- Identificar los organismos, procesos involucrados dentro del plan estratégico y agruparlos en un escenario en el cual participan todos y cada uno de éstos con un solo propósito a alcanzar.
- Diseñar a partir de la realidad regional un programa que convierta al sector cuero en una organización competitiva y capaz de incursionar a múltiples y exigentes mercados extranjeros.
- Propiciar la consolidación del sector cuero como un dinámico sistema de integración socioeconómica que contribuya al desarrollo regional, así como una incidencia favorable directa en los ingresos y calidad de vida de los asociados.

3. JUSTIFICACION

“Todo el proceso de planificación y gestión de desarrollo demanda un flujo oportuno de información a través de cifras e indicadores que permiten un conocimiento permanente de la realidad económica de una región, con lo cual se posibilita explotar y programar su futuro factible y deseado”.³

Esta investigación es importante por cuanto va a permitir tener una visión actualizada de la estructura económica del subsector industrial del cuero del departamento de Nariño, de aquí nace la importancia de realizar un programa o plan cuyo objetivo es convertirse en una de las herramientas más favorables para lograr el desarrollo de dicha región que presenta problemas económicos, sociales y financieros. Por lo tanto el hecho de fomentar dicho plan que trabajado mancomunadamente con las personas de la región, nos permitirá partir de una situación tan real en términos de su producción y situación actual a la búsqueda de diferentes direcciones con el fin de generar un escenario propicio para que en un futuro no muy lejano se cuente con las herramientas adecuadas para la inserción en el mercado internacional.

³ ECONOMIA INTERNACIONAL Y ECONOMIA REGIONAL. El caso del Occidente Colombiano. FRANCO H, Mario. Medellín, 1993

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEORICO

Los pequeños negocios fabriles son unidades económicas productivas que operan en mayor o menor grado de organización e inversión de capital, además utilizan conocimientos para elaborar productos o prestar servicios basados en la experiencia. La presencia de éste tipo de empresa en los tejidos industriales de Colombia es muy relevante, por su participación en el total de la generación de empleo y del valor agregado.

Por lo tanto dentro del país los gobernantes han diseñado programas que van encaminados a prestar apoyo y fomento a dicho sector.

En Colombia la pequeña y mediana empresa muestra las siguientes estadísticas:

- Genera el 49% del empleo industria
- Contribuye con el 38% de los salarios del país, con el 30% de las prestaciones sociales pagadas en conjunto por los establecimientos industriales, en éstas pequeñas industrias se produce el 32% del valor agregado, el 30% de la inversión neta, el 43.5% del consumo industrial, el 30% de las exportaciones menores, y representaban el 94% del total de los

establecimientos industriales encuestados en 1992. En definitiva una tercera parte de los países en desarrollo derivan su ingreso de éstas unidades económicas.

Las ventajas competitivas de éstas pequeñas unidades productivas se asocian con la flexibilidad administrativa y productiva que tienen para cubrir mercados, diseño de productos y atender las relaciones del personal empleado, igualmente no posee una estructura burocrática permitiéndole así una atención personalizada a los clientes creando en muchas de ellas un clima de innovación dentro de la pequeña y mediana empresa.

Estas unidades fabriles también tienen sus desventajas competitivas siendo de mayor importancia la inhabilidad existente para conseguir recursos económicos, ya que no existe un verdadero programa de financiamiento por parte de las entidades bancarias y del gobierno, puesto que no existe credibilidad en la capacidad de pago del pequeño industrial.

El atraso tecnológico, el desarrollo de una curva de aprendizaje costosa, la inadecuada utilización de un sistema de costos sumada a un futuro incierto por la baja en la demanda nacional genera en el pequeño industrial cierta timidez que lo llevan al estancamiento industrial.

Estudios realizados en empresas de éste tamaño indican que entre las posibles causas del fracaso están: la falta de formación y experiencia empresarial de los

propietarios, el bajo nivel de capital, la inexistencia al interior de la empresa de unos registros contables confiables que permitan crear estrategias, una nula administración de inventarios, deficiente ubicación física de las instalaciones, el ánimo de subsistencia familiar (ausencia de criterios de economía ampliada), la baja utilización de políticas estratégicas, la actuación en mercados saturados, baja demanda de los países en desarrollo, bajos niveles de calidad, desconocimiento de las oportunidades de negocios internacionales como de las herramientas para realizarlo y la poca integración de las cadenas productivas.

En cuanto a la organización del trabajo en las grandes empresas las tareas pueden ser programadas y subdivididas según las diferentes fase del proceso productivo, así hay un mayor rendimiento de la maquinaria y de los operarios, por el contrario en un negocio pequeño las máquinas y herramientas son de uso genérico y no de uso especializado, y lo mismo se puede decir de los operarios.

La tendencia a instalar equipamiento de mayor complejidad no puede ser abordada por el pequeño empresario lo cual lo lleva a la marginalidad del mercado. Así mismo las empresas grandes tienen unas ventajas sobre las empresas pequeñas al poder utilizar operarios especializados para funciones específicas de agregación de valor. Estos grados de especialización son llevados a los niveles administrativos y de organización donde ya existe una especialización de trabajo definida y armónica.

En los pequeños negocios los empresarios deben cuidar de las tareas rutinarias dentro del proceso para poder asegurar la sobrevivencia de sus empresas, caso contrario es lo que sucede con las grandes empresas en donde éstos dedican más tiempo a proyectos de modernización y expansión de nuevos mercados y nuevas operaciones.

Las empresas grandes aumentan sus ventajas en el área de la mercadotecnia puesto que pueden comprar y despachar grandes lotes y lograr economías en el transporte, invertir en publicidad, promociones y así lograr mejorar y posicionar las marcas de sus productos aspectos que no pueden realizar los pequeños negocios por su bajo nivel de capital

4.1.1 Determinantes de la ventaja

Según Porter el éxito en un sector en particular se encuentra en cuatro atributos genéricos de una nación que conforman el entorno en el que han de competir las empresas locales o regionales y pueden fomentar o entorpecer la creación de la ventaja competitiva.

1. CONDICIONES DE LOS FACTORES:

La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.

2. CONDICIONES DE LA DEMANDA:

La naturaleza de la demanda interior o exterior de los productos o servicios del sector, para nuestro caso debemos observar e investigar de las exigencias del mercado exterior en cuanto a gastos, aceptación, precios, etc., se refiere, y demás requerimientos que hagan los demandantes externos para así lograr una mayor condición entre oferta y demanda.

3. SECTORES AFINES Y DE APOYO:

La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos, es decir deben existir sectores proveedores que hagan y garanticen la productividad de la empresa en el evento en que exista una buena demanda internacional para nuestros productos.

4. ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD:

Condiciones vigentes en la nación respecto a como se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

5. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS Y TECNICAS:

Todos los recursos y técnicas necesarias para la ventaja competitiva en un sector, la información que determina las oportunidades que se detectan y las orientaciones con que se despliegan los recursos y las técnicas, metas que persiguen los propietarios, directores y empleados que están interesados en la

competencia, las presiones a las cuales se ven sometidas las empresas para invertir e innovar.

Aunque el mundo actual sea imprescindible para la productividad al avance tecnológico de las empresas, se tiene conocimiento que la difusión tecnológica no es automática y que implica costos, por ello existen subsectores bajo éstas condiciones que no tienen la disponibilidad inmediata, en ocasiones ni la más mínima tecnología que para otras regiones ésta ya puede ser catalogada como obsoleta.

Por esto el Marco Teórico que nos permite fundamentar la realidad de la que debemos partir, debe basarse en:

- El reconocimiento de la existencia, tanto de asimetrías entre diferentes regiones competidoras como de su capacidad tecnológica o posible tecnificación futura.

Existe un consenso acerca de las dificultades a las que están sometidas las empresas de las economías con retraso tecnológico entre las cuales están:

1. La tecnología no es un Blue Print que puede ser adquirido y ponerse en práctica rápidamente sin incurrir en sobrecostos significativos.
2. La inversión en desarrollo y capacidad tecnológica es necesaria para poder adquirir, usar, e innovar nuevas tecnologías efectivamente.

3. Altos niveles en las capacidades organizacionales y gerenciales, son esenciales en el diseño y presentación práctica de estrategias que permitan construir ventajas competitivas.
4. Las fallas en los mercados de capitales asociados con mercados incompletos, financiación y riesgos, y con niveles críticos de información asimétrica, entre la institución financiera y la empresa, limitan la financiación de un proyecto.⁴ Además debemos decir que el aprendizaje tecnológico toma más tiempo del que se estima usualmente.⁵

En nuestra región no es fácil aceptar el cambio tecnológico como algo que puede estar inherente a todas las microempresas, o en una de ellas; si no que en todas puede existir una resistencia cultural a dicho cambio, tales microempresas no están en condiciones de solventarse y quienes pueden financiarlas no creen en la rigidez económica de las empresas del sector.

Entonces partiendo de una realidad latente en nuestra región nos es necesario al mismo tiempo que analicemos las diferentes teorías económicas de competitividad y comercio exterior, también analizar y más que esto preparar y diseñar estrategias que paulatinamente nos lleven por la senda de la productividad, buscando juntar nuestras fuerzas y aprovechar nuestra mano de obra que tal vez es una ventaja latente en la región.

⁴ PLANEACION Y DESARROLLO. DNP. La Endogeneización de la tecnología en el marco neoclásico. Volumen 38. N° 2, abril – junio, 1997.

⁵ STIGLITZ. EN: Planeación y Desarrollo, difusión tecnológica en las economías con retraso tecnológico. Volumen 28. N°2 abril – junio, 1997

Es totalmente imprescindible que trabajemos mancomunadamente para el bien del sector, iniciando de la base en la que nos encontramos, lo que hacemos y lo que tenemos y desde aquí construir un objetivo principal basado en una lucha que converja en la consecución de un mejor bienestar social de las personas que han visto en éste sector una fuente importante del desarrollo y empleo para muchos otros.

5. METODOLOGIA

5.1 FUENTES DE INFORMACION

5.1.1 Fuentes primarias

El análisis aquí suministrado se sustenta en información directa recopilada de los diferentes microempresarios como de personas que tienen un amplio conocimiento acerca de lo que ha sido y representado el subsector cuero dentro de la industria nariñense, especialmente en los municipios de Belén y Pasto.

5.1.2 Fuentes secundarias

Esta investigación se basará en publicaciones del Banco de la República acerca de las diferentes variables que correspondan al subsector cuero.

Además, se consultaran tesis, investigaciones, artículos y distintas publicaciones que realizan los institutos especializados en el asunto tales como:

- CEDRE
- CAMARA DE COMERCIO (PASTO)
- DANE
- Centro de Investigación para la Industria del Cuero y Calzado – CEINNOVA
- PROEXPORT
- PLANES DE DESARROLLO (BELEN Y PASTO)

- DIARIO DEL SUR
- Entre otras.

5.2 TIPO DE ESTUDIO

La hipótesis a demostrar en ésta investigación es que el subsector industrial de productos y artículos de cuero en Nariño presenta un bajo nivel de competitividad, debido a los diferentes problemas sociales y económicos que vive el país y la región; a la falta de inversión nacional y extranjera, entre otros, lo cual impide a sus productos alcanzar mercados extranjeros. Entre éstos aspectos existen evidentemente una relación CAUSA – PROBLEMA – CONSECUENCIAS. Ante ésta situación nuestro estudio es de tipo explicativo en razón de lo que se trata es de verificar tal casualidad.

5.3 METODO DE INVESTIGACION

El método de investigación a utilizarse para éste estudio es el DEDUCTIVO – ANALITICO. De ésta manera se parte de proposiciones generales para llegar a conocer una realidad particular.

6. ENTORNO MACROECONOMICO

6.1 PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE COLOMBIA

En resumen el primer quinquenio presenta un crecimiento estable, registrándose un promedio de 3.82%, lo cual es bueno para la economía nacional.

El año que presenta un bajo crecimiento es 1991, (2.00%), en el cual bajaron también su crecimiento con relación al año 1990 sectores como el café (14.90), 14.4 menos que el año inmediatamente anterior, la industria (0.53), minería (0.64), 6.56 menos que en 1991. En 1993 encontramos el año de mayor crecimiento económico en éste quinquenio (5.39), año en el cual los sectores que contribuyeron en mayor medida a ésta aceleración fueron: Construcción (18.20), el cual presentaba una notable recuperación después de haber presentado tasas negativas (-13.07) en 1990 y (0.25) en 1991, otro sector que contribuyó al crecimiento fue electricidad, gas y agua (14.03), así mismo comercio, restaurantes y hoteles (9.44). El sector café sin tostar descafeinado bajó su tasa de crecimiento al pasar de (9.96) en 1992 a (-16.10) en 1993.

La economía colombiana mantiene ésta tendencia creciente que traía muchos años atrás hasta 1995, año en que presenta una tasa de crecimiento de (5.83) la cual es la tasa más alta registrada para el periodo total analizado (1989 - 1999),

siendo el sector minas y canteras el que representa mayor dinamismo al incrementar su PIB en (21.68), sectores como telecomunicaciones (9.13) también contribuyeron a dicho incremento, por su parte el sector manufacturero⁶ hasta éste año había crecido a un promedio cercano de 3% desde 1989, crecimiento en promedio más bajo que el promedio nacional del incremento del PIB.

A partir del año 1996 la economía colombiana entra en una etapa de desaceleramiento en comparación con los años anteriores, según el DANE el PIB para éste año 3.78 menos que el año inmediatamente anterior, punto que bajaron todos los renglones importantes dentro de la economía colombiana como se observa en el cuadro número 2. A excepción de los servicios personales que pasaron de 7.4% en 1995 a un 8.6 en 1996. En éste año influyeron factores como: la desaceleración en el crecimiento de la demanda interna, la cual solo creció 0.4%, ello como consecuencia de una marcada reducción en el consumo final de los hogares (-1.65) en términos reales, de otro lado decreció la inversión privada en 5.0% y hubo una desaceleración en el crecimiento de la inversión pública del 23.4% al 13.9%⁷.

Al finalizar la década en los últimos años de 1998 y 1999, se hace más notable el pesimismo económico vivido en Colombia, éste país experimenta la mayor crisis económica de los últimos cien años, caracterizada por tasas de interés superiores al 40%, especulación con el peso, disminución en la inversión y consumo

⁶ Aquí se toma el sector manufacturero sin trilla

⁷ Revista del Banco de la República. Colombia, diciembre de 1996

privado, caída por lo tanto en el PIB y tasas de desempleo superiores al 40% a lo que se suma la crisis internacional la cual provocó una disminución en la inversión extranjera cerca del 70%.

Lo anterior repercute en que muchos de los sectores importantes entren en recesión e incluso que su crecimiento sea negativo para los dos años como es el caso de la industria manufacturera (-0.28) y (-12.45) para 1998 y 1999 respectivamente, el sector construcción para éste entonces se encuentra en un periodo crítico (-11.98) para 1998 y (-24.27) para 1999, siendo el sector más afectado continuando con la difícil situación que vienen experimentando desde hace cinco años atrás, por lo cual el gobierno creó la ley de vivienda vislumbrada como la gran oportunidad que esperaban los empresarios para iniciar la recuperación del sector y éste a su vez jalone la economía ya que es un sector de gran relevancia, y además es generador de puestos de trabajo. Otros sectores que ayudaron a la desaceleración de la economía fueron el sector financiero (-2.56) y (-6.14) para los dos años en mención y el sector manufacturero el cual sufrió también de manera drástica los efectos de la crisis económica bajando en cerca de trece puntos para 1999 (-12.48)⁸. No obstante por lo anterior el gobierno llevó a cabo un necesario ajuste por lo cual el déficit en cuenta corriente del 5.3% del PIB en 1998 al 1.1% en 1999. Se capitaliza las entidades financieras con una inyección de capital cercana a los 2.5 billones de pesos, igualmente cabe destacar la lucha contra la inflación la cual dio uno de los resultados más exitosos

⁸ Indicadores Económicos. Banco de la república, año 2000

de la política interna nacional, situándose en 9.2 en el año 1999 la más baja del 90 y la cual piensa mantener y consolidar el gobierno colombiano.⁹

6.1.1 Tasa de desempleo

Para el periodo analizado las siete áreas metropolitanas del país registraron un desempleo de 18.0% para 1999, siendo éste el más alto y 7.8% para 1993 el índice de desempleo más bajo en muchos años en Colombia; y es justamente desde éste año que viene presentando una tendencia creciente, es así como para diciembre de 1995 la tasa de desempleo fue de 9.5% superior al 7.9% registrado en 1994, para éste año es importante señalar que los sectores de la construcción y de la industria fueron los que presentaron mayor deterioro en las tasas de incremento y reducción en la generación de empleo, siendo las más afectadas confecciones, manufacturas de cuero, muebles de madera, etc.¹⁰

Para 1998 dicha tasa fue de 15.6% superior en más de tres puntos porcentuales (284.300 personas) a la observada en diciembre de 1997 (12%) la tasa de ocupación fue de 52.9% en 1998 y de 54.1 en diciembre del año anterior. La TGP pasó de 60.9% en septiembre de 1998 a 62.7% en diciembre del mismo año.¹¹

⁹ Indicadores de Competitividad de la Economía Colombiana. Número 14. Diciembre de 2000. Ministerio de Desarrollo Económico DNP.

¹⁰ Análisis del sector plástico. Ministerio de desarrollo económico. 1995

¹¹ Indicadores económicos. Banco de la República, cuarto trimestre. Santa Fé de Bogotá 1996 superintendencia de las ciudades.

Es importante señalar que en lo corrido de la década, en todos los años se presenta una tasa de ocupación menor a la tasa global de participación la cual va creciendo en los últimos años analizados.

El anterior comportamiento contribuye también al crecimiento del empleo informal el cual abunda en las diferentes ciudades de Colombia, y que ya ha alcanzado una proporción del 60% sobre el total de ocupados (junio de 1999), superior a la proporción del mismo mes en 1998 que fue del 54.7%, viéndose más afectadas las mujeres (60.9%)¹²

¹² La economía de competitividad Colombiana. Indicadores económicos de Colombia 1999 – 2000

6.1.2 Inflación

Para 1990 éste índice superaba el 32%, con un aumento en la variable monetaria de 25.2% así pues, la no total regulación de la demanda agregada y la desfavorable evolución de la oferta agrícola permitieron que la tasa anual de inflación aumentara, para 1995 ésta tasa logra bajar al 20%, disminuyendo en 3.13 puntos ubicándose en 19.46% gracias a la implementación de una política de estricto control monetario (20.2), la reducción en el ritmo de crecimiento de la cartera del sector financiero y la disciplina fiscal.

Por su parte la evolución del sector agrícola fue determinante en la baja o reducción del índice de inflación, si se tiene en cuenta que el incremento en los precios se redujo del 25% en 1994 al 12.6% en 1995, así mismo el sector industrial mostró una leve disminución del 16.45% al 16.05% en el mismo periodo.¹³

A partir de 1996 año en el cual la tasa de inflación es de 21.63% comienza a descender pasando a 17.68% y 16.70% en los años 1997 y 1998 respectivamente, como consecuencia del descenso generalizado y sostenido en los precios de los grupos de bienes y servicios que conforman la canasta del consumidor.

¹³ ANALISIS DEL SECTOR PLASTICO. Santa Fe de Bogotá, diciembre de 1995N^a14

Para el año 1999 se presenta el cambio más significativo desde 1970 inferior en 7.5 puntos porcentuales, a la observada en 1998 y por debajo de la meta del 15% del Banco de la República, gracias a factores como abundante oferta agrícola, bajas tasas de interés, bajo desempeño que vivió el sector real lo cual trajo como consecuencia una baja en la demanda lo cual fue tal vez el factor que más influyó en el cambio que presentó éste índice para éste año.

6.2 BALANZA COMERCIAL

6.2.1 Exportaciones

Para 1989 las exportaciones colombianas sumaron US\$6031.8 millones, 12.9% superior que en 1998, gracias a un incremento de 15.57% de las exportaciones no tradicionales y a un incremento de 11.48% en las tradicionales las cuales el año anterior habían presentado una variación de (-5.71), para el año de 1990 y siguientes hasta 1993 se mantienen alrededor de los US\$7000 millones, observando un crecimiento de más de US\$1000 millones con respecto al año 1989, los productos más dinámicos fueron: petróleo, carbón y algunos renglones no tradicionales especialmente los del sector industrial.

Para el periodo 1995 – 1997 uno de los productos que más contribuyó a dicho incremento en las exportaciones (cuadro 1) fue el petróleo, el cual se incrementó en los años 1995 y 1996 a US\$1561 millones y bajó (6.7%) en 1997. Para éste año el sector que más contribuyó a su crecimiento (9.4%) frente al año pasado fue el incremento de las exportaciones de café (37.3%) debido al aumento del precio

promedio durante éste año (1.67 dólares por libra), (US\$1.28) en 1996; de otro lado el valor de las exportaciones de petróleo se vio afectado por la caída del precio del barril (US\$21) en 1996 a (18.51) en 1995.

En 1998 las exportaciones colombianas sumaron US\$10.851 millones, 5.9% menos que en 1997 (ver cuadro 1). Como consecuencia del menor valor de exportaciones de productos tradicionales (13.5%) US\$834 millones, por su parte los productos no tradicionales incrementaron su exportación de en 2.9%, US\$156 millones.

En 1999 el total de las exportaciones colombianas fue de US\$11586.6 millones. US\$ 703 millones más que el año 1998, debido al incremento de las ventas de exportaciones de productos tradicionales (15.3%) especialmente petróleo (27.1%) positivos en su variación, mientras que las exportaciones no tradicionales descendieron (11.8%) viéndose afectadas por las recesiones vividas en Ecuador y Venezuela, principales mercados objetivos de éstos productos.

6.2.2 Importaciones

Con la apertura económica se esperaba en Colombia un incremento en la importación de bienes de capital y bienes intermedios, pero en 1991 época en la que comienza dicha apertura, los bienes de capital decrecen en -24.4% y los bienes intermedios -10.1% comparado con el año 1990, reflejado como consecuencia de una incertidumbre que se presentaba en los empresarios

colombianos en ese entonces, punto en el que el proceso de apertura se estaba poniendo en marcha.

En general el volumen de importaciones presenta una caída de -13.3 puntos porcentuales con respecto al año 1990, situación contraria a la vivida en los años siguientes en el periodo 1992 – 1995; en éste periodo las importaciones crecen a unas tasas supremamente altas, para 1992 se importan 6.112 millones de dólares y 9.086 millones de dólares para 1993, incrementándose en un 48.7% con relación a 1992, la cual a su vez se incrementa en un 33.9% comparada con 1991; esto como consecuencia del incremento de los bienes de capital (44.8%) y (70%) para éstos dos años; a su vez esto es un efecto de la reducción de aranceles dado que en el caso colombiano estuvo acompañada de una ligera caída de la tasa de cambio real (107.46), en los años 1994 y 1995 el total de importaciones asciende a (11080.2) y (12921.2), es decir (22.0%) y (16.6%) para los dos años respectivamente en comparación con sus años anteriores. Es importante destacar aquí la caída sufrida en el sector bienes de capital con respecto al año 1994 (-0.7), con un total de 4777.6¹⁹ que obviamente seguía siendo elevado y a su vez seguía mostrando que el sector de los empresarios seguía preparándose para entrar al mundo de la globalización, tratando de incrementar su competitividad.

¹⁹ REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA. Bogotá – Colombia, diciembre de 1995

Desde 1989 a 1997 el total de las importaciones se había incrementado en (9677.9) millones de dólares, esto como consecuencia de la reducción en aranceles y el fomento de la globalización, además de la revaluación de la moneda nacional.

En 1998 y 1999 la tasa de crecimiento de las importaciones cae en (-4.7) y (-27.2) (Según la proyección hecha por el DANE) respectivamente (ver cuadro 1), debido a los descensos que se presentaron en las compras de equipo de transporte, materias primas destinadas al sector industrial y la de combustibles y lubricantes, y los bienes de consumo los cuales tuvieron una contracción de US\$578 millones de dólares; esto como consecuencia de una crisis en la economía nacional, así como de una devaluación en la moneda colombiana con respecto al dólar, lo cual acrecentaba el valor de los productos del exterior.

CUADRO 1:
PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS DE COLOMBIA
1989 - 1999

	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
PIB CRECIMIENTO	3.4	4.28	2.0	4.04	5.39	5.81	5.83	2.06	3.43	0.56	-5.2
DESEMPLEO	9.4	10.6	9.4	9.8	7.8	8.0	9.5	11.3	12.0	15.6	18.0
INFLACION	26.12	32.4	26.8	25.1	22.6	22.6	19.5	21.6	17.7	16.7	9.2
DEVALUACION- %	28.39	31.23	11.89	16.35	9.56	3.19	19.17	1.25	29.62	17.49	23.99
EXPORTACION US\$000000	5711	6721	7114	6900	7116	8479	10201	10654	11553	10890	11575
IMPORTACION US\$000000	4731	5263	4165	6112	9086	11080	12921	12794	14409	13726	9990
BALANZA COMERCIAL	980	1454	2594	788	-1970	-2602	-2720	-2140	-2856	-2836	1585

FUENTE: Banco de la República.

CUADRO 2:
CRECIMIENTO PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES
PERIODO 1989 - 1999

	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
Agricultura, ganado, pesca, caza	4.30	5.83	4.16	-1.84	3.24	0.94	4.13	0.18	0.65	0.60	-0.37
a. Café											
b. Agricultura sin café	-6.3	29.34	14.90	-0.50	-15.83	-11.68	15.61	-18.50	-3.25	12.48	-21.06
c. Agricultura y ganadería		3.15	2.52	-2.21	6.72	2.79	3.19	2.94	0.24	0.63	8.61
d. Pesca, silvicultura y caza		5.91	4.11	-1.97	3.47-2.41	1.10	4.45	0.53			-2.76
		3.85	5.5	1.30		-3.05	-4.49	-10.10	2.81	4.39	-3.73
I. INDUSTRIA	5.6	2.40	0.53	3.44	2.91	3.72	2.11	-2.72			
a. Trilla de café	8.9	21.87	-7.21	22.94	-16.91	-10.65	-12.52	8.71			
b. Ind. Manufact. Sin trilla	5.62	1.95	2.06	1.90	4.78	3.20	3.81	-3.84	0.42	-0.28	-12.81
c. Minería	11.64	5.92	-0.64	-3.88	-1.66	1.62	21.68	7.69	27.8	6.66	6.58
d. Construcción	-8.14	-13.07	0.25	7.26	18.20	19.23	4.21	-0.48	2.18	-11.96	-24.33
II. SERVICIOS	2.24	3.97	2.52	4.74	5.00	7.53	6.86	9.43	7.19	-2.56	-6.74
a. Transporte	2.32	1.74	2.42	5.78	4.45	5.54	3.53	3.60	0.94	3.45	-2.98
b. Comunicación	7.12	11.99	7.25	3.72	3.96	6.78	9.13	7.65	18.14	8.76	3.37
c. Comercio, restaurantes	1.84	2.82	0.43	2.55	9.14	6.08	8.23	-0.33	1.80	-0.20	-8.89
d. Sist. Financiero	1.36	9.29	6.18	4.07	6.38	18.77	13.01	5.75	4.92	-11.51	-18.90
e. Alquiler de vivienda	3.19	2.90	3.53	2.92	4.00	6.10	2.00	3.20	2.73	2.66	1.99
f. Servicios Personales	2.01	2.65	3.90	0.88	2.89	6.49	5.63	7.10	7.19	0.98	4.31
g. Servicios del gobierno	3.95	2.85	-0.32	12.52	0.20	2.74	7.67	10.90	4.56	0.88	5.26
h. Servicio doméstico		2.00	2.01	1.99	2.40	2.39	2.40	1.80	-1.76	-1.74	-0.88
i. Electr. Gas y agua	5.25	3.77	3.06	-5.80	14.03	6.16	5.08	2.84	0.96	0.86	-3.81
-SERVICIOS BANCARIOS IMPORTADOS	2.30	-3.36	9.30	-3.61	13.80	16.20	20.06	9.20	2.72	-14.81	-23.31
-SUBTOTAL VALOR AGREGADO	3.62	4.13	2.10	3.10	3.75	4.71	5.52	2.00	3.47	0.67	-3.58

+ DERECHOS ETX SOBRE IMPORTACIONES	-3.28	9.76	-1.36	36.68	48.19	25.99	10.64	2.81	10.60	0.86	-18.58
PIB CRECIMIENTO	3.41	4.28	2.00	4.05	5.39	5.81	5.83	2.06	3.43	0.48	-4.29

FUENTE: Revistas Banco de la República

7. DEFINICION DEL SUBSECTOR

El subsector de cuero, curtiembres y marroquinería comprende toda la industria del cuero (excepto calzado), la obtención de la materia prima, la curtición de las pieles y el proceso de manufactura de los productos marroquineros y otras prendas de vestir.

CUADRO 3:
COMPOSICION DEL SUBSECTOR CUERO
(PRINCIPALES PRODUCTOS)
NARIÑO

POSICION ARANCELARIA	DESCRIPCION
430333100000	Prendas y complementos de vestir
4201000000	Artículos de talabartería para animales
4203309000	Cintos, cinturones, bandoleras de cuero
4202000000	Maletas, maletines
4202911000	Mochilas de viaje
4202119000	Carteras de mano
420210000	Bolsos de mano con superficie exterior de cuero
4202390000	Artículos de bolsillo o bolso de mano

FUENTE: PROEXPORT

Los anteriores son los productos que más se elaboran en el departamento de Nariño, es decir son los que más se comercializan dentro de Colombia y en el

exterior, siendo el de mayor relevancia el producto cuya partida arancelaria corresponde a 4202210000, el cual presenta gran demanda en mercados como Estados Unidos y Venezuela.

7.1 CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA DEL CUERO EN NARIÑO

La industria del cuero en Nariño, específicamente en los municipios de Pasto y Belén, que son los dos grandes centros donde se desarrolla ésta actividad. Un gran porcentaje de unidades productivas de artículos de cuero y de curtiembres son de carácter microempresarial y de pequeñas empresas, las cuales cuentan con una infraestructura de producción muy limitada como resultado de una baja inyección de capital, que es lo que caracteriza a los empresarios de éste subsector en su mayoría, a esto se suma la poca credibilidad por parte de las entidades bancarias las cuales son renuentes a facilitar préstamos debido a la poca solvencia económica que asegure el pago de un determinado crédito por parte de los microempresarios.

La existencia de varias empresas pequeñas en el departamento hace que el mercado se caracterice por presentar una fuerte competencia entre ellos que tiende a presionar el precio de los productos a la baja, si a esto sumamos que la demanda interna por éstos productos ha bajado a lo largo de los últimos años debido principalmente a la recesión económica que ha venido presentando el país. Se observa entonces, que la situación actual es crítica factor principal por el cual muchos pequeños empresarios en la ciudad de Pasto y sobretodo en Belén se ven

obligados a cerrar sus negocios o simplemente a bajar de manera significativa la producción desarrollada en años anteriores, fenómeno que afecta por ende variables como el índice de empleo y el ingreso de la población.

Respecto a la tecnología que utiliza éste subsector es en su mayoría obsoleta y las microempresas no tienen los medios suficientes para adquirir tecnología de punta lo que podría convertir a ésta actividad en un subsector más productivo y a su vez más competitivo. Es por ello tal vez que ésta industria se caracteriza por ser intensiva en mano de obra. En cuanto a la materia prima que utiliza éste subsector la provee principalmente el municipio de Belén, sobretodo el cuero color hoja seca. Las pieles para su procesamiento son traídas del Ecuador y otros lugares del interior del país.

Es importante anotar que el cuero a lo largo de la década del noventa ha presentado grandes fluctuaciones en su precio, lo que ha elevado drásticamente el costo de producción, restando competitividad a sus productos.

A lo anterior debemos agregar que uno de los principales problemas que ha afectado a éste subsector, es la alta competencia que sufre el sector por parte de productos asiáticos los cuales llegan al mercado a un menor precio con el cual resulta casi imposible competir, afectando de manera directa las ventas de éste renglón.

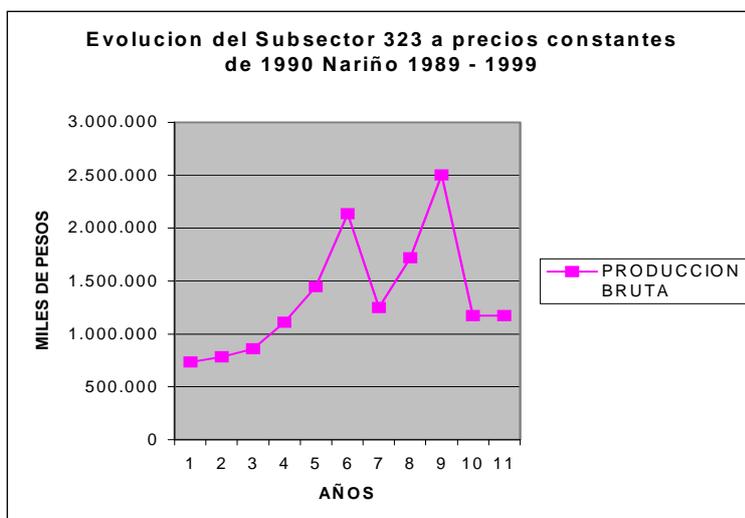
Por lo antes mencionado y por otros problemas analizados en el transcurso de ésta investigación, se hace necesario desarrollar un programa o plan en el que converjan conjuntamente las diferentes microempresas y el gobierno para la búsqueda de una mayor competitividad con la cual se logrará el ingreso a mercados internacionales solucionando así el mayor problema con el que cuenta en el momento, el cual es la falta de demanda.

7.2 ANALISIS Y EVOLUCION DEL SUBSECTOR CUERO EN NARIÑO 1989 – 1999

7.2.1 Producción

El análisis del subsector 323 “Cuero y sus manufacturas” presenta resultados de diversos tipos sobretodo a partir de 1995, desde éste año se presentan irregularidades en la tendencia de la producción como veremos más adelante. Por esto se ha decidido clasificarlo en dos periodos, el primero que va desde el año 1989 a 1994 y el segundo que comprende los años 1995 – 1999.

GRAFICA 1: TENDENCIA DEL SUBSECTOR CUERO EN NARIÑO 1989 - 1999



FUENTE: CEDRE. Cuentas Económicas de Nariño. Universidad de Nariño

7.2.1.1 Periodo 1989 – 1994

Es importante anotar que en vista de que el subsector se ve afectado de manera directa por lo que ocurre en el subsector cuero a nivel nacional, el análisis se hará teniendo en cuenta el comportamiento de éste en Colombia.

En Nariño, a pesar de que los tres primeros años de éste periodo no presentan un crecimiento tan marcado, en general existe una tendencia creciente, llegando al punto máximo en 1994 (2.137.729) millones de pesos a precios constantes de 1990 (ver cuadro 7) y (4.276.500) millones a precios corrientes (ver cuadro 8), en 1989, año en el que empieza éste análisis el subsector presenta una producción para éste periodo de 735.8 millones de pesos a precios constantes de 1990 como se ve en la Gráfica 1. incrementándose la producción para éste periodo (1989 - 1994) en 190.5%.

Lo ocurrido en el presente periodo puede explicarse por factores como: la tendencia creciente que traía el subsector desde 1985 gracias a la enmarcada devaluación que se había presentado por parte del gobierno del presidente Betancourth, cerca del 50%, lo que hizo que éste subsector haya recuperado su competitividad en los mercados mundiales, al convertirse en un producto con un precio atractivo para los importadores y de hecho gran aceptabilidad en dichos mercados (Estados Unidos, España, Venezuela, etc.). En Nariño en los dos primeros años de análisis (1989 - 1990) el crecimiento no fue trascendental debido a causas como:

- Se habían frenado algunas actividades del sector industrial “gracias” a la reactivación del Volcán Galeras, generando incertidumbre en los empresarios y productores de varias actividades.

Ante los sorprendentes acontecimientos que ocurrieron en la mitad del año 1989 (narcotráfico, terrorismo) Venezuela había tomado un conjunto de medidas económicas para con Colombia, que afectarían al comercio binacional para éste subsector, ya que recordemos que la producción manufacturera nariñense tiene su principal mercado en Cúcuta el cual a su vez se ve afectado de manera directa con los múltiples acontecimientos que puedan suceder en Venezuela ya que para éste país se dirige casi en su totalidad el producto manufacturero.

- Por otro lado el bajo comercio como resultado de la devaluación del sucre frente al peso, afecta de manera negativa el comercio para los productores de cuero, al ser éste un mercado que puede resultar significativo por su cercanía, y demanda del producto.

Sin embargo, pese a las anteriores dificultades podemos observar que el comportamiento del subsector cuero en Nariño tuvo una tendencia hasta 1990 similar a la tendencia de Colombia. (Ver cuadros 4 y 7).

-

A partir de 1991 empiezan a registrarse en la producción del subsector cuero en Nariño cambios más significativos hasta 1994¹⁴, comportamientos que pueden explicarse por la alta injerencia que tuvieron para ese entonces en el mercado regional los mercados de países como España y Perú, los cuales registraron un

¹⁴ FUENTE: WWW.PROEXPORT.COM.CO

incremento de 1.227% y 444% en 1994¹⁵. Lo cual pudo haber sido aprovechado por muchos productores del subsector en Nariño; al punto que éstos productos pudieron haber salido por Ecuador o directamente hacia el Perú aprovechando la alta demanda registrada por éste país.

Por otro lado, se incrementó en 22% el valor de los cueros y peletería exportados a Estados Unidos, lo cual también pudo haber afectado de manera significativa la producción del año 1994 si se tiene en cuenta que el mercado de éste país existe gran aceptación y demanda de cueros color hoja seca; el cual posee un color particular muy apetecido en el mercado estadounidense.¹⁶

Lo anteriormente dicho puede ser verificado teniendo en cuenta los registros que se tienen en Belén por una importante empresa distribuidora de productos químicos en la región. En los cuales pueden observarse grandes crecimientos en sus ventas de químicos utilizados en el procesamiento de pieles. Ventas que tienen sus puntos máximos en éste año.¹⁷

Se puede afirmar que éste año fue importante y de gran movilidad para el comercio del cuero. Es importante anotar que ésta exportación al mercado americano o cualesquier otro no se hace de manera directa de Belén, el cual es un municipio que presenta para éste año una gran producción efectiva de cueros

¹⁵ Aproximación al subsector cuero y sus manufacturas. PROEXPORT Colombia. Santa Fe de Bogotá, septiembre 1995

¹⁶ FUENTE. WWW.INTELEXPORT.COM.CO

¹⁷ FUENTE: Quimisan Ltda.

teniendo en cuenta los anteriores registros, y que lastimosamente no se puede apreciar a ciencia cierta por carecer en el municipio de una entidad que se encargue de dichas anotaciones.

El cuero que es comprado en Belén por comerciantes, sobretodo pastusos, es enviado a Bogotá u otra ciudad, y es desde aquí que se registra la exportación y lo mismo sucede con las manufactureras. Se hace necesario anotar que es tal vez por ésta razón que Nariño no cuenta como un departamento exportador de éste producto.

Otro aspecto o factor que posiblemente influyó en el valor de ésta producción, es el hecho de que para éstos años, sobretodo para 1993 y 1994, según Coartesanal¹⁸, se produjo un notable incremento en la producción de preparación de pieles, gracias a la gran oferta registrada. Para éstos dos años se estima que ingresaron a Belén más de 8.000 y 12.000 cueros respectivamente al mes, por lo que el municipio percibió una entrada considerable de pieles para ser transformadas y luego poder producirse su venta al mercado nacional e internacional. Lamentablemente no se tienen registros fidedignos que puedan corroborar nuestro análisis; pues nos hemos basado en algunos datos y en información primaria con los diferentes miembros y curtidores de dicha cooperativa.

¹⁸ COARTESANAL. Cooperativa artesanal de Belén- Nariño

Para 1991 las exportaciones del subsector cuero se habían elevado a 140.000.000 de dólares (Ver cuadro 4), condición notablemente mejor que la que se había presentado en el año 1984, año en el cual las exportaciones sólo alcanzaban 14 millones de dólares, hasta 1991 éste sector había mostrado indicadores de crecimiento anuales entre 15% y 25%.¹⁹

CUADRO 4:

EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO EN COLOMBIA

PERIODO 1989 – 1994

Millones de dólares

1989	1990	1991	1992	1993	1994
91.4	140	143.9	120.8	148.9	145.7

FUENTE: SECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS - PROEXPORT

El sector cuero en Colombia hasta 1990 creció a niveles óptimos gracias a las exportaciones. En Colombia al igual que en Nariño se mantiene la tendencia creciente a excepción de 1992 en el cual las exportaciones bajaron 13.46%, en el sector cuero, (ver cuadro 4), por causa de las siguientes razones:

¹⁹ MORA JOJOA, Diana Carolina. Plan de mejoramiento para un conjunto de empresarios marroquineros de la ciudad de Pasto. Incremento de su Competitividad, a través de la eficiencia colectiva. PUJ, Cali 2000

- Recesión de los países industriales, la cual afectó tanto la demanda como los precios de varios productos, los cuales no son bienes necesarios restando la demanda efectiva²⁰. Según estudiosos de la ONUDI se considera a esta industria como una de las más expuestas a los cambios macroeconómicos. "Su sensibilidad deriva de los siguientes factores: la estrecha relación entre las ventas y los gastos de consumo, el libre juego entre curtidores y manufacturas, el alto componente de mano de obra y su precio en las manufacturas, y la dependencia de la industria del cuero de materias primas generadas en otros sectores."²¹
- La marcada revaluación del peso colombiano fue un factor que restó competitividad a las exportaciones de artículos en cuero.
- Entrada al mercado nacional de nuevos competidores (como los países asiáticos) lo que hace caer la demanda para éstos productos, al presentar un precio más cómodo y accesible al comprador colombiano.
- La tasa de inflación del 25.1% para Colombia y superior al 26% el IPP, elevando el costo de la producción al empresario afectando la competitividad del producto y por ende su producción bruta.
- Uno de los aspectos por los que Colombia no es competitiva en los mercados internacionales del cuero, es porque el costo laboral unitario es más alto que el registrado en Italia o en Estados Unidos, a la vez, que la productividad nacional es muy baja en comparación con estos países. Si la confrontamos con América

²⁰ Notas Editoriales. Revista Banco de la República. Marzo 1993

²¹ INDUSTRY AND DEVELOPMENT. Global Report 1988 – 1989. UNIDO

Latina, Colombia aparece como el país de salarios más altos con US\$487 obrero/mes en 1994.²²

La evolución que han tenido las exportaciones de cuero y peletería entre 1991 y 1994, registran un incremento de 41.21% (\$50.656.358) para éste año²³, éste crecimiento de las exportaciones de cuero es explicado en parte al aumento de sacrificio de ganado en el país (ver cuadro 5), y a la exportación de pieles cuyo proceso de curtición no ha terminado (wet blue). ó cuero en azul.

CUADRO 5:
SACRIFICIO CONSUMO INTERNO DE GANADO
COLOMBIA PERIODO 1989 - 1999

AÑO	SACRIFICIO CONSUMO INTERNO		
	MACHOS	HEMBRAS	TOTAL
1989	2079159	1501851	3581010
1990	2185086	1698467	3883553
1991	1989377	1664646	3654023
1992	1720004	1394803	3114807
1993	1873014	1245993	3119007
1994	2054666	1296152	3350818
1995	2086681	1429607	3516288
1996	2170221	1500096	36700317
1997	1726792	821291	2548083
1998	1682420	850430	2532850
1999	1453386	943321	2396707

FUENTE: DANE. Sacrificio consumo interno, información base censo 1983 – 1993
ELABORO: Ministerio de agricultura y desarrollo rural. Dirección general Pecuaria

²² FUENTE: WWW.PROEXPORT.COM.CO

²³ APROXIMACION AL SECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS – PROEXPORT. Julio de 1995

Para 1994 el principal rubro de exportación era pieles barnizadas o revestidas y los metalizados, con una participación del 53.1% y los demás cueros y pieles de bovino pergaminados o preparados (28.77%), ganando éstos últimos mayor fuerza cada día, incrementándose en el último año en 12.0% con relación a 1993, éstos dos productos concentraron para el año en mención más del 80% del total de pieles exportadas.

Caso contrario fue lo que sucedió con las exportaciones de manufactureras de cuero, las cuales en el año 1994 registraron una tasa de decremento superior al 15% con relación a 1993.²⁴

Entre 1991 y 1994 Colombia exportó \$134.134.423 y \$ 99.000.000 millones de dólares respectivamente, decreciendo la tasa de exportación en 25.87%, esto debido a que las exportaciones de manufactureras venían sufriendo una pérdida de competitividad en los mercados internacionales originados en un principio por la revaluación, altos costos de producción, precios elevados, fuerte competencia de los productos asiáticos, falta de innovación en los productos, bajas cuotas de producción entre otros.

Es importante anotar que para 1994, año en el que se registraba el máximo punto de producción en Nariño. Los mercados internacionales para las exportaciones de manufactureras en cuero decrecían, como es el caso de Estados Unidos,

²⁴ SECTOR CUERO. Industria y Comercio. Fundación para la Educación superior y el desarrollo. Bogotá, 1990

Venezuela, Alemania los cuales registraron bajas de (2.91%, 34.24% y 30.02%) respectivamente, siendo de gran participación dentro de éste subsector el mercado venezolano, el cual se había visto afectado entre 1993 y 1994; afectando en una leve caída al comercio total, a éste estancamiento mundial y del segundo socio comercial en particular, se sumaba un clima de mayor proteccionismo en los países industrializados, por ello el subsector ve la necesidad de ganar otros mercados y fue así como países tales como Puerto Rico, México ganaron terreno incrementando su mercado en (27.5%) y (49.9%) respectivamente.²⁵

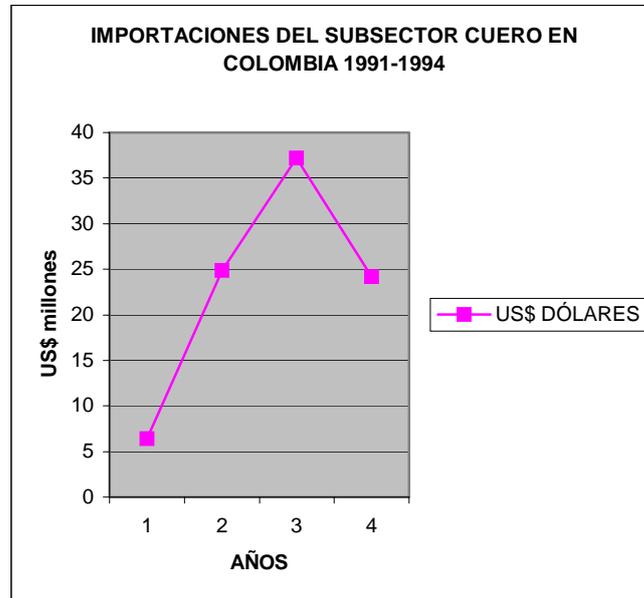
A finales de éste periodo analizando las importaciones de manufacturas de cuero fueron de US\$3.943.273, produciéndose un incremento del 72% en éste periodo, siendo Estados Unidos el principal proveedor con una participación del 42%, incrementándose en un 57% entre 1993 y 1994, factor de suma importancia si se tiene en cuenta que esto produjo una desaceleración en la demanda interna de éstos productos.²⁶ En 1993 se registra el nivel máximo de importaciones con un valor de US\$37.2 millones de dólares decreciendo en un 34% del total de importaciones para 1994²⁷. (ver gráfico 1)

²⁵ www.dnp.gov.co

²⁶ PROEXPORT. Sector cuero y sus manufacturas. Julio, 1995

²⁷ INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA COLOMBIANA. Volumen 14. Diciembre, 2000

**GRAFICO 2:
IMPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS
PERIODO 1991 – 1994**



FUENTE: WWW. PROEXPORT.COM.CO

Los productos que más se importan para 1994 y 1993 son carteras de mano, bolsos de mano, y las importaciones de prendas de vestir en cuero natural las cuales se incrementan en un 24.2% con relación a 1993.²⁸

7.2.1.2 Periodo 1995 – 1999.

En Nariño, éste periodo se caracteriza por ser bastante inestable como se verá más adelante (Ver gráfico 4). Así, la cuenta de producción a precios constantes de 1990 presentó una gran disminución en el año 1995, se recupera en 1996 y

²⁸ PROEXPORT. Sector cuero, 1995

continúa en una marcada aceleración en 1997, y es aquí cuando comienza un periodo de continua desaceleración hasta el final del respectivo periodo analizado.

Para 1995 la producción bruta es de 1250.507.000 de pesos, a precios constantes de 1990, es decir la evolución en éste año respecto a 1994 es negativa (41.5%), siendo inclusive inferior también a la registrada en 1993 (13.5%).

La razón de éste comportamiento puede explicarse en primer lugar por la poca relativa oferta de pieles en Nariño y en general en Colombia; en Nariño ésta era solo de 13.724, la cual se había reducido desde 1991(39.504)²⁹, esto a la postre generó un aumento en el precio de la piel, el cual se encontraba situado entre 33.000 y 40.000 pesos, mucho más que en 1994 (30.000 pesos)³⁰ incrementándose el precio del cuero de 800 pesos el pie cuadrado de cuero en 1994, aproximadamente 200 pesos más por pie cuadrado de cuero, lo cual generó un incremento notable en el costo de producción de artículos de cuero, disminuyendo la competitividad en el mercado nacional, afectando de manera directa sus ventas.

Otro factor que afectó la producción para éste año fue el incremento sufrido en el precio de los productos químicos más importantes para el procesamiento de la piel

²⁹ FUENTE: Fondo de Ganade de Nariño.

³⁰ FUENTE: Registros de Coartesanal.

(como sulfuro, cromo, recurtientes, tinta, entre otros)³¹, el cual se carga al producto final (cuero y manufacturas), bajando su porcentaje de ventas, al no ser un producto con un precio accesible a la mayoría de potenciales consumidores.

Por su parte tanto en Colombia como en Nariño, la producción de manufacturas de cuero sigue en picada, trayectoria que traía desde comienzos de 1992, las manufacturas de cuero bajaron su tasa de crecimiento en 1995 en 12.54% con respecto a 1994, es de suma importancia anotar que para éste año y en adelante comienzan a presentarse fuertes problemas para la industria del cuero en Nariño.

Ante la incursión de los países del sudeste asiático al mercado nacional, puesto que éstos entran a competir con productos de bajo precio, gracias a que superaban en costo a los productores regionales (debido al bajo precio de su mano de obra) y en productividad lo que a su vez los hace más competitivos. Esto produce una fuerte baja en la demanda de artículos en cuero para nuestro país y región, el único factor sobresaliente para los productores locales es la calidad de la mano de obra superior a los productos asiáticos.

Los principales problemas que afectaron a éste subsector a nivel nacional y que obviamente repercute en el subsector regional son:

- Problemas con la materia prima, principalmente la oferta de cuero crudo.
- Deficiencia y deterioro de las pieles.³² (mala calidad)

³¹ FUENTE: Proquibel Ltda. Belén

- Problemas de violencia

Entre otros, que repercuten en la poca oferta del producto, presionando el precio de éste a la alza, bajando la tasa de producción a niveles negativos (15.77%) para éste año.

Para 1995 el país de mayor participación es Estados Unidos con 60.55% y Venezuela con 20%. Respecto a las importaciones éstas se incrementaron en un 29% respecto a 1994, siendo los mayores proveedores Estados Unidos US\$4.5 millones de dólares, Hongkong, China y algunos países de la ALADI.³³

Para los años 1996 y 1997 la producción bruta en Nariño del subsector cuero empieza a recuperarse. Al terminar 1996 la producción alcanzaba 1.719.447 millones de pesos a precios constantes de 1990 y para 1997 alcanzaba su punto máximo del presente análisis con una producción de 2.501.014 millones de pesos a precios constantes de 1990, (ver cuadro 7), es decir las tasas de crecimiento para éstos años fueron de 37.5% y 45.8% respectivamente, con relación a 1995 y 1996, situación que contrasta con la vivida en Colombia para dicho subsector, puesto que la producción en 1996 para Colombia es la más baja en todo el periodo analizado (ver gráfica 4), sufriendo una pequeña variación positiva en 1997 respecto a 1996 pero inferior al año 1995.

³² Problemas como presencia de nuche, garrapata, clima, etc., que afectan la calidad

³³ PROEXPORT COLOMBIA

El comportamiento del subsector cuero en Nariño en comparación con Colombia presenta tendencias algo disímiles, sobretodo en 1996. En vista de que en Nariño no existen registros confiables y veraces que ayuden a realizar un análisis fidedigno en cuanto al comportamiento de éstos dos años, se explicará teniendo en cuenta factores aparte que pudieron ser la causa para dicha aceleración en la producción: como es el crecimiento que se dió en la producción de cueros y manufacturas en Belén, años en los cuales ingresaban al municipio cerca de 12.000 cueros en promedio mensuales (ver anexo 1), factor que dinamizó de una manera representativa el comercio de dicho producto. Igualmente se incrementó el número de marroquinerías, como argumentan algunos microempresarios para aquella época, gracias a la demanda de manufacturas que se produjo por parte del principal mercado que es Cúcuta. Esto como consecuencia del elevado crecimiento económico de Venezuela en 1997, el desempeño de los mercados de trabajo fue positivo, mostró un incremento importante del empleo, por lo tanto se incrementó el nivel de ingreso y el poder adquisitivo, influyendo esto de manera directa sobre el producto marroquinería de Nariño, teniendo en cuenta que éste país es el principal socio y cliente para el producto regional, a su vez produjo un incremento en la salida y producción de mercancías, aunado a una apreciación real del 14% de la moneda venezolana respecto al peso colombiano.³⁴ Todo lo anterior influyó de una manera positiva sobre la demanda de cueros y artículos de marroquinería en Nariño.

³⁴ FUENTE: Revista del Banco de la República. Diciembre, 1997

Por su parte en Pasto según el Plan Integral de Gestión ambiental del subsector, el número de cueros producidos al mes estaba cercano a 30.000 unidades. (ver anexo 2)

Si tenemos en cuenta que en la ciudad de Pasto existe un número mayor de unidades productivas registradas en Cámara de Comercio esto repercutió en el incremento del valor de la producción para dichos años.

Es pertinente aclarar que los registros suministrados por Cámara de Comercio los cuales a su vez son utilizados por el CEDRE, presentan grandes distorsiones acorde con la realidad, puesto que si se toma en cuenta el total de la producción de cueros de éstos dos municipios (Pasto y Belén) se observa que en total son cerca de 40.000 cueros producidos mensualmente en el departamento, los cuales a un precio promedio de 900 pesos el pie cuadrado de cuero daría un precio correspondiente a 45.000 pesos el valor de un solo cuero, representando en total 21.600.000.000 de pesos a precios corrientes, esto en cuanto a la producción de curtiembres se refiere, dejando de lado lo que es la producción de las marroquinerías y carnazas que suma otra cuantía considerable. (ver anexos 1 y 2). Si se compara el valor anterior con la producción bruta a precios corrientes de 1997 se observa que existe una desproporción en los resultados cercana a los 15.000.000.000 de pesos.³⁵ Por lo tanto se concluye que si bien los datos suministrados por cuentas regionales no representan la verdadera producción del

³⁵ FUENTE: ésta investigación.

subsector, si pueden ser tomados para mostrar la evolución y diferentes cambios que sucedieron en dicho periodo.

Para corroborar lo anteriormente expuesto se incluye dentro de éste análisis un inventario de curtiembres de Pasto y Belén para los años de 1996 y 1997, en el cual aparecen la lista de diferentes curtiembres y su volumen de producción mensual.

Sin embargo se recomienda realizar un estudio mucho más a fondo en el que se involucre a todas las pequeñas unidades productivas de la región, sólo así se podrá observar el verdadero comportamiento de la producción marroquinera en Nariño.

Otro factor que ayudó a dicha aceleración en la producción de Nariño para 1997, es el incremento que hubo en las exportaciones de pieles y manufacturas para Ecuador de US\$115.000 dólares³⁶. Así como el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Venezuela, el cual favoreció a ganaderos y curtidores colombianos de cuero, no sólo porque Colombia posee un stock ganadero mucho mayor, sino que Venezuela tiene que importar ganado de Colombia por los altos precios e insuficiencia que los cueros venezolanos presentan, además porque los precios

³⁶ FUENTE: Anuario Estadístico de Nariño, 1997.

del cuero curtido venezolano son superiores a los colombianos en todas las líneas ofrecidas.³⁷

En el año de 1996 el IFI proclama la existencia de más de 2.500 millones para las microempresas de Nariño, con condiciones de crédito favorable además de ágil y barato, sin embargo un porcentaje muy reducido de microempresarios del cuero habían accedido a dichos créditos, en parte por la poca credibilidad que hacia ellos existe en cuanto a su capacidad de pago por parte de las entidades financieras.

En cuanto a las exportaciones colombianas, éstas sufren una caída para éstos dos años en mención con relación a 1995, registrando 91.7 y 94.1 millones de dólares respectivamente, (ver cuadro 6). Este retroceso se debió a la pérdida de competitividad en los mercados internacionales, ocasionada por la revaluación del peso frente al dólar lo que a la postre golpeado duramente la actividad productiva, los altos costos de producción y sobretodo la competencia de productos de países asiáticos, entre otros. En 1996 las exportaciones del subsector presentaron un decremento vertiginoso al pasar de 1.3% en 1995 a 36.2% en 1996, evidenciando así, que los incrementos en el costo laboral unitario y la revaluación del peso frente al dólar fueron sus peores aliados.³⁸

³⁷ PLAN DE MEJORAMIENTO PARA UN CONJUNTO DE EMPRESAS MARROQUINERAS EN LA CIUDAD DE PASTO PARA INCREMENTAR SU COMPETITIVIDAD A TRAVES DE LA EFICIENCIA COLECTIVA. MORA JOJOA, Diana Carolina. Santiago de Cali, 2000

³⁸ FUENTE:WWW.PROEXPORT.COM.CO

Los principales países de destino para las exportaciones de manufacturas de cuero fueron: Estados Unidos con el 40%, Venezuela 24%, y con menor participación se encontraban Italia, Bélgica, Puerto Rico y Ecuador.³⁹ Según la unidad de monitoreo sectorial las causas que explican lo acontecido para éstos años es que en la industria de las curtiembres, el “fenómeno del niño” llevó a una disminución en el sacrificio del ganado y en el tamaño de las pieles, lo cual presionó el precio del cuero crudo al alza, aunado a esto la ampliación de la Banda Cambiaria llevó a un aumento generalizado de los insumos químicos utilizados en el procesamiento de la piel, y por último la disminución en las ventas de los bienes manufacturados disminuyó la demanda por las pieles curtidas. A nivel desagregado la recesión económica de 1996 y 1997 golpeó de forma generalizada todas las ramas de actividad económica, industria, construcción, comercio, etc., (ver cuadro del PIB), bajando ostensiblemente el nivel de ingreso y demanda de las personas en Colombia.

En el último subperiodo analizado 1998 – 1999 se produce una baja en la cuenta de producción de éste subsector, según datos dados por el CEDRE (ver cuadro 7), para 1998 ésta baja un 53.2% respecto a 1997 y continúa totalmente constante para 1999, esto como efecto de la mayor crisis económica experimentada por el país en la segunda mitad de 1998 y la primera de 1999, caracterizada por ataques especulativos al peso, caídas en el PIB superiores al 5%, en general la

³⁹ FUENTE: Industria del Cuero y sus Productos. UMS, junio de 1999

economía nariñense padecía estructuralmente uno de los peores males, la estanflación.⁴⁰

Es importante anotar que aunque en 1998 las exportaciones de manufactura en cuero al Ecuador, de Colombia se incrementaron en un 27.3%, llegando a US\$6.322.000, con relación a 1997 esto no parece haber sido aprovechado al máximo por el subsector regional según los datos observados en la cuenta de producción del CEDRE. En 1998 en la economía nariñense y sobretodo en éste subsector comienza a observarse un desaceleramiento sostenido, puesto que empieza a bajar la demanda efectiva de dicho producto, estancando por lo tanto el proceso productivo de muchas empresas sobretodo de aquellas que se encuentran en el nivel micro y de pequeñas empresas, las cuales no cuentan con una infraestructura financiera suficiente como para hacer frente a la crisis colombiana e internacional, por ello muchas de ellas deben parar su proceso productivo, esperando una mejor situación del mercado, y otras simplemente deben cerrar sus pequeños talleres adicionándose a otro tipo de actividad o quedar desempleado. Un factor de suma importancia y tal vez de mayor trascendencia sobretodo para el municipio de Belén es la violencia que se vivió en éste año (1998) en el segundo semestre, lo cual influyó de manera considerable en la baja producción y venta de productos de éste subsector. Dicha violencia produjo en la región un escenario caracterizado por el temor generalizado por parte de los productores, y sobretodo por los diferentes clientes o compradores

⁴⁰ ESTANFLACION: dícese de una economía que padece estancamiento económico e inflación

los cuales visitaban la región y demandaban en una gran proporción del total del producto elaborado en dicho municipio, tanto de cueros como de manufacturas.

Lo anteriormente comentado repercute notablemente en los productores pastusos puesto que la mayor proporción de la materia prima proviene del municipio de Belén⁴¹.

Estos hechos acontecidos lamentablemente en nuestra región aunados a la agresiva competencia de los artículos sustitutos de material sintético provenientes de los países asiáticos como Hong Kong y China que después de haber tenido una participación marginal en 1991, ocuparon en 1998 el segundo y tercer lugar después de Estados Unidos, desplazando inclusive a países como Brasil, Argentina y Panamá, quienes representaban el 64.6% en 1991 y ahora representan alrededor del 15%.⁴²

A ésta crisis se suma la reducción de los niveles del CERT⁴³ que se encuentran en 6.5% y 4.5% dependiendo del producto y lugar de destino, los cuales se encontraban en promedio de 8.69% en 1991⁴⁴. Otro aspecto importante que afectó el desempeño del subsector fue el contrabando, y la contracción de la demanda, dado que los artículos de cuero no son bienes básicos y fácilmente encuentran sustitutos más asequibles al ingreso de las personas, como sucede

⁴¹ FUENTE: ésta investigación.

⁴² MORA J. Diana Carolina. Plan de mejoramiento de un Conjunto de Empresas Marroquineras de la ciudad de Pasto. Incremento de su Competitividad a través de la Eficiencia Colectiva. PUJ, Cali 2000

⁴³ CERT: Certificado de reembolso Tributario dado a las exportaciones

⁴⁴ FRANCO H, Mario. Economía Internacional y Regional. Universidad Nacional Medellín, 1993 1202

con los productos de materiales sintéticos (hules, cuerina, lonas, etc), los cuales se encontraban a un menor precio como se anotó anteriormente.

A nivel nacional la Crisis Asiática generó secuelas que afectaron con fuerza especial a las economías emergentes. La caída del producto y la devaluación de las monedas ejercen un efecto directo sobre quienes se benefician de las exportaciones por ello en 1998 hay en Colombia un leve crecimiento de las exportaciones de cuero y sus productos al pasar de 94.1 en 1997 a 102.4 en 1998 incrementando por ende su producción respecto a 1997.

**CUADRO 6:
EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO Y SUS PRODUCTOS
1995 – 1999**

AÑOS	95	96	97	98	99	CRECIMIENTO PORCENTUAL				
EXPOR	144.3	93.1	94.1	102.4	92.7	-1	-35.5	1.1	8.8	-9.5

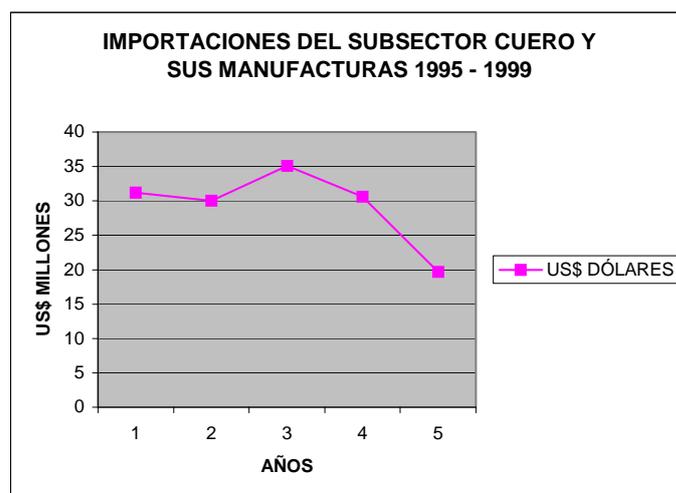
FUENTE: DANE: Cálculos UMS.

Causa de éste incremento en las exportaciones fue que países como Estados Unidos se destacó como principal mercado demandante, al cual van dirigidos las ventas de cuero y sus productos, por su parte la comunidad andina registra crecimientos superiores al 30%, destacándose Venezuela con el 32% y Ecuador con el 35%. Para 1998 casi el 60% de la industria se dirige al mercado externo, principalmente estados Unidos, Venezuela, Italia, España, Ecuador, etc.⁴⁵

⁴⁵ MORA JOJOA, Diana Carolina. Plan de mejoramiento para un conjunto de empresas marroquineras de la ciudad de Pasto. Incremento de su competitividad a través de la Eficiencia colectiva. PUJ. Cali, 2000

En cuanto a las importaciones, éstas se situaron por encima de los 30.000.000 de dólares hasta 1998, registrando su máximo nivel en 1997 correspondiente a 35.1 millones de dólares. Para 1999, había decrecido en 29.5% con relación a 1998, en síntesis las importaciones para el periodo 1995 – 1999 habían caído en un 37%, para 1999 las importaciones equivalían a un 21% del total de las exportaciones.

**GRAFICA 3:
IMPORTACIONES DEL SUBSECTOR CUERO Y SUS MANUFACTURAS
PERIODO 1995 – 1999**



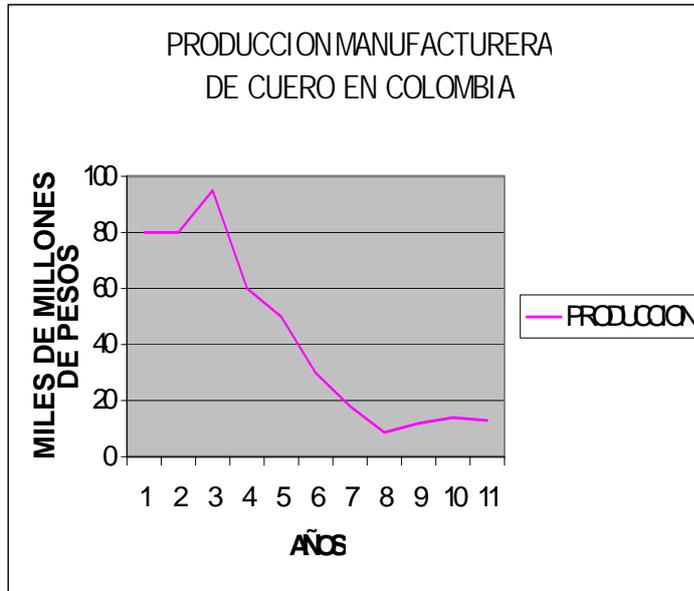
FUENTE: WWW.PROEXPORT.COM.CO

Por los factores anteriormente descritos y otros más es que el subsector marroquino en Nariño comienza a tomar conciencia de la crisis por la que atraviesan y ve la necesidad de hacer cambios estructurales en la competitividad del producto; por su parte el gobierno consiente de ésta realidad y con el firme propósito de fortalecer las exportaciones como motor del crecimiento económico, plantea desde los finales de 1998, 25 de agosto el “convenio regional de la competitividad exportadora de cuero, productos de cuero y calzado. Municipios de Pasto y Belén – Departamento de Nariño” en el cual invita al sector privado a identificar barreras y construir estrategias para mejorar la competitividad de los productos nacionales, conjuntamente con el sector público, éste asumirá el compromiso de impulsar las exportaciones mediante planes concretos y específicos en aquellas ramas de la producción en éste caso cuero y sus manufacturas.⁴⁶

Como consecuencia de ello se han creado diversos incentivos para promover la competitividad de los productos de cuero en el exterior; la cadena productiva o Clusters intenta unificar esfuerzos de los sectores privados y públicos para conseguir dichos objetivos.

⁴⁶ Convenio de Competitividad Exportadora para los municipios de Pasto y Belén, 1998

**GRAFICA 4:
PRODUCCION MANUFACTURERA DE CUERO EN COLOMBIA
PERIODO 1989 - 1999**



FUENTE: DIAN

**CUADRO 7:
CUENTA DE PRODUCCION DE NARIÑO A PRECIOS CONSTANTES DE 1990
ACTIVIDAD 323
PERIODO 1989 - 1999**

Miles de pesos

AÑO	PRODUCCION BRUTA	VARIACIÓN %
1989	735.871	----
1990	781.567	6.2
1991	859.511	10
1992	1.108.582	28.9
1993	1.445.453	30.3
1994	2.137.729	47.9
1995	1.250.507	-41.5
1996	1.719.447	37.5
1997	2.501.014	45.8
1998	1.172.351	-53.1
1999	1.172.351	0

FUENTE: Universidad de Nariño. Facultad de ciencias Económicas y administrativas. CEDRE. Cuentas Económicas de Nariño.

**CUADRO 8:
CUENTA DE PRODUCCION DE NARIÑO A PRECIOS CORRIENTES
ACTIVIDAD 323
PERIODO 1989 - 1999**

Millones de pesos

AÑO	PCC. BRUTA	VARIACION %
1989	592.8	-
1990	781.6	31.8
1991	1098.7	40.5
1992	1698.1	54.5
1993	2620.6	54.3
1994	4276.5	63.1
1995	2777.9	-35
1996	3823.4	37.6
1997	6620.7	73.1
1998	3434.3	-48.1
1999	3434.3	0

FUENTE: CEDRE. Universidad de Nariño

7.2.2 Consumo intermedio

El consumo intermedio presenta un incremento en su tendencia para todos los años (ver cuadro 9), a excepción de 1992 y 1998, años en los que ésta variable decae en -1.4% y -50.6% respectivamente, siendo éste último año el de mayor decremento en todo el periodo analizado.

El consumo intermedio representa el 64% del total de la producción bruta a precios constantes de 1990, manteniéndose constante para todos los años en esa misma proporción. (ver cuadro 10)

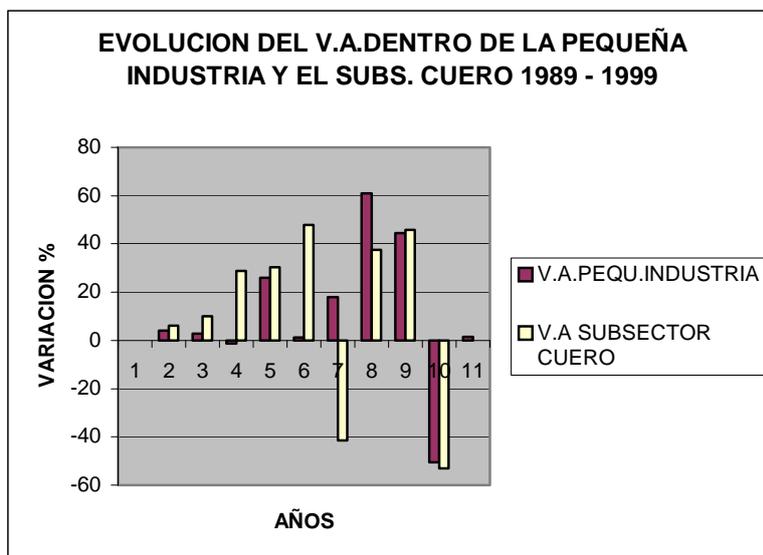
7.2.3 Evolución del valor agregado del subsector cuero en Nariño

En cuanto a la evolución del Valor Agregado dentro del subsector cuero a precios constantes de 1990 se puede decir que presenta variaciones porcentuales en igual proporción a la registrada en la cuenta de producción bruta, así:

En 1990, presenta un incremento de 6.2% respecto a 1989, siguiendo su aceleramiento hasta 1994 año en el que presenta su mayor crecimiento respecto a 1993, el cual es de 47.9% registrando un valor de 769.582.000 pesos a precios constantes de 1990. (ver cuadro 9), decayendo en 1995 su participación en 41.5%, es decir 319.399.000 pesos a precios constantes de 1990 menos que en 1994. En los dos años subsiguientes se observan crecimientos a unas tasas de 37.5% y 45.8% respectivamente, presentando para 1997 el máximo valor registrado en la cuenta de producción en lo que a valor agregado se refiere, 900.365.000 de pesos a precios constantes de 1990, por último para 1998 se registra un decremento de 53% generando sólo 422.046.000 pesos a precios constantes de 1990; es decir 478.319.000 pesos menos que el año anterior, manteniéndose constante éste valor para 1999. En cuanto a la evolución de los coeficientes técnicos a precios constantes de 1990, (ver cuadro 10), el valor agregado es constante para todos los años registrando un 36%.

Al realizar una comparación con la evolución del valor agregado del subsector pequeña industria en Nariño. Se observa cierta diferencia en algunos años, como es el caso de 1992, en el cual el subsector cuero incrementa su valor agregado en 29% con relación a 1991, mientras que el valor agregado del subsector pequeña industria presenta desaceleración en su crecimiento (-1.4%). (ver gráfica 5). Para 1993 el crecimiento para los dos subsectores supera el 25%, y vuelve a presentar diferencias en 1994, año en el cual el subsector cuero crece un 48%, y por el contrario, el subsector pequeña industria solo crece en relación con 1993 un moderado 1.3%. Para 1995 surge un efecto contrario, mientras el subsector pequeña industria crece en un 18%, el subsector cuero decrece en -41.5% con relación a 1994, a partir de éste año las tasas de crecimiento presentan tendencias similares, siendo importante resaltar el crecimiento positivo presentado en 1997 para ambos subsectores cercano al 45% y lo contrario acaecido en 1998 por los dos subsectores, año en el cual sufrieron una caída en su valor agregado superior al 50%, época en la cual se agudiza la crisis en Colombia y por lo tanto repercute en Nariño. Para 1999 el subsector cuero no presenta crecimiento alguno, mientras que el subsector pequeña industria crece un moderado 1.4% con relación a 1998. Para una mayor comprensión se anexa a éste análisis el anexo 3, en el cual se observa la participación de la pequeña industria en el PIB de Nariño y del subsector cuero en el PIB de la pequeña industria.

**GRAFICO 5:
CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y EL
SUBSECTOR CUERO EN EL PERIODO 1989 - 1999**



FUENTE: CEDRE. Universidad de Nariño

7.2.4 Remuneración a los asalariados

En el cuadro 9 se puede observar que la variación que presenta la remuneración a los asalariados para el periodo analizado está en igual proporción a la presentada por el valor agregado, lo que deja entrever según los datos, es que todo cambio que se produjo dentro de la cuenta de valor agregado, afectó en igual proporción a la cuenta de remuneración a los asalariados, pues si se observa el cuadro 10 se tiene como resultado que la relación entre la remuneración a los asalariados y la producción bruta del subsector a precios constantes de 1990 está en un 2%, manteniéndose constante para todos los años al igual que todas las demás

subcuentas integrantes de la cuenta de producción, por lo tanto se puede concluir que la proporción de empleados en el subsector fue directamente proporcional a las variaciones sufridas por la cuenta de producción.

Según registros encontrados en Cámara de Comercio el número de empleados por el subsector no supera los 150, debido en gran parte a las incongruencias existentes entre la información real y la suministrada por los microempresarios; es por ésta razón que el análisis de las variables de las subcuentas que componen la cuenta de producción muestran una constante para todos los años, es decir en ellas no se presenta cambio alguno, como sería lógico que ocurra en una economía con altibajos como la nuestra.

7.2.4.1 El subsector cuero y su impacto en el empleo

Se debe poner en consideración que al no existir en el departamento registros confiables que muestren el verdadero desempeño del subsector 323 para todos los años, es difícil dar cifras contundentes para todo el periodo analizado, no obstante basados en información secundaria como la encontrada en el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1993 realizado por el DANE, así como información suministrada por COARTESANAL, ASCURBEN Ltda., ASOCUNAR Ltda, y algunos microempresarios de la región se puede realizar un análisis en cuanto al empleo generado por el subsector, que si bien no se sustenta en información especializada, no está distante de representar la realidad vivida en el departamento de Nariño.

Para 1993, el subsector cuero en el departamento de Nariño generaba más de 1500 empleos directos⁴⁷, de los cuales 900 personas se desempeñaban en la industria manufacturera del cuero en Belén y el resto en el municipio de Pasto.

Según información suministrada por marroquineros de la zona, en la llamada “época dorada del cuero”, que se extendió desde inicios de la década del 90 hasta los años 1996 – 1997, fueron muchas las personas que se involucraron a ésta actividad como empleados o microempresarios, debido en gran parte a la demanda existente de productos marroquineros para éstos años, es por ello que en los años 1996 y especialmente en 1997 se presenta un gran desarrollo en la producción de las curtiembres y talleres de manufacturas de cuero, por lo que la generación de empleo que traía desde años atrás y la que se caracterizaba por ser de un alto porcentaje (sobretudo en el municipio de Belén), seguía con la misma tendencia y características. Para 1997 el empleo generado por el subsector cuero se había incrementado notablemente respecto a los anteriores años, ya que éste había sobrepasado los 2.000 empleos directos en la región. Según información suministrada por el Economista Galo Bolaños López, presidente de ASOCUNAR y ASMANAR, en éste año, existían en la ciudad de Pasto aproximadamente 155 microempresas con un promedio de 6 empleados, y otras 120 microempresas familiares con 2 empleados en promedio, en total el subsector generaba 1.000 empleos directos en la marroquinería y 200 empleos en

⁴⁷ PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL. Municipio de Belén (N) 2001 – 2003
PLAN DE DESARROLLO DE NARIÑO. 1994 - 1997

las curtiembres sólo en el municipio de Pasto, a esto se debe sumar los cerca de 1.000 empleos directos que se producían en el municipio de Belén para éste año.

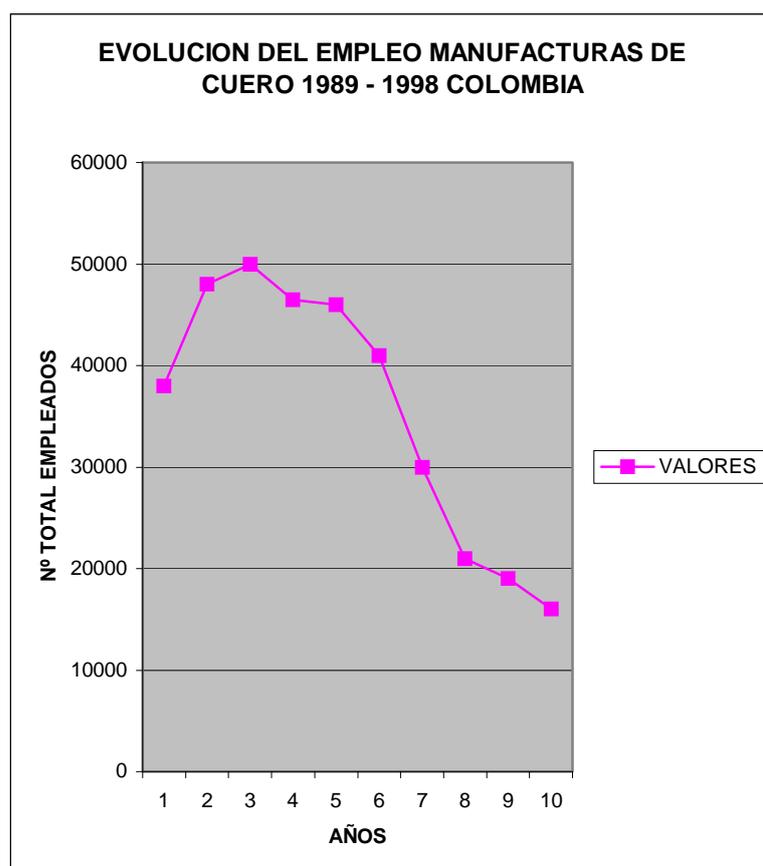
Por lo tanto se puede afirmar que en cuanto al empleo el subsector presenta un gran impacto, puesto que son muchas las familias que ven en ésta actividad su oportunidad de sustento y diario desenvolvimiento económico.

En los años 1998 y 1999, considerados como la época en la que entra en crisis éste subsector, la producción que se desarrollaba en las microempresas y curtiembres era de tipo intermitente, es decir, cuando se produjo una baja en la demanda, las factorías se vieron obligadas a cerrar sus empresas temporalmente o simplemente debían bajar su nivel de producción, afectando de una manera directa en la generación de empleo e incrementando el nivel de subempleo en la región. Para ésta época en Belén el nivel de empleo había bajado cerca de un 50%, evolución similar para la ciudad de Pasto. En general debido a la recesión por la que atravesaba el subsector, muchos microempresarios habían tenido que destituir personal e incluso cerrar sus microempresas.

En Colombia en 1990 se generaban cerca de 50.000 empleos directos(ver gráfico 6), presentándose un decremento a partir de éste año, llegando incluso a generar menos de 20.000 empleos directos en los años 1998 – 1999, lo cual representa una baja en el nivel de empleo de más del 50% para el periodo analizado. Es decir más de 30.000 empleados quedaron por fuera de dicha actividad productiva,

lo cual es un indicio de la verdadera crisis por la que comenzaba a atravesar el subsector.

**GRAFICO 6:
EVOLUCION DEL EMPLEO EN EL SUBSECTOR CUERO – COLOMBIA
PERIODO 1989 - 1998**



FUENTE: DIAN

7.2.5 Excedente bruto de explotación

Al igual que las anteriores variables componentes de la cuenta de producción a precios constantes de 1990, el excedente bruto de explotación evoluciona en unos niveles idénticos a los anteriores, presentando sus mayores valores en los

años 1994, 1996 y 1997, que corresponden a 737, 584 y 850 millones de pesos a precios constantes de 1990 respectivamente, siendo éste último el mayor valor registrado para todo el análisis, cayendo posteriormente a niveles que superan el 50%. Esta variable aquí analizada representa el 34% del total de la producción bruta a precios constantes de 1990 para todos los años y un 95% del total del valor agregado para el periodo analizado.

**CUADRO 9:
CUENTA DE PRODUCCION SUBSECTOR PEQUEÑA INDUSTRIA – NARIÑO
ACTIVIDAD 323 A PRECIOS CONSTANTES 1989 - 1999**

AÑO	Cons. Inter.	Δ/%	V. Ag	Δ/%	R. As.	Δ/%	Exc.B. Explo.	Δ/%
1989	471	----	265	-----	15	-----	250	-----
1990	500	6.2	281	6.2	16	6.2	266	6.2
1991	550	10	309	10	17	10	292	10
1992	709	29	399	29	22	29	377	29
1993	925	30.4	520	30.4	29	30.4	492	30.4
1994	1368	48	770	48	43	48	727	48
1995	800	-41.5	450	-41.5	25	-41.5	425	-41.5
1996	1100	37.5	619	37.5	34	37.5	585	37.5
1997	1601	45.5	900	45.5	50	45.5	851	45.5
1998	750	-53.1	422	-53.1	23	-53.1	399	-53.1
1999	265	0	422	0	23	0	399	0

FUENTE: CEDRE. Universidad de Nariño.

**CUADRO 10:
COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LA PRODUCCION BRUTA EN NARIÑO
SUBSECTOR 323 PERIODO 1989 – 1999**

AÑOS	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
PCC. BRUTA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CONSUMO INTERMEDIO	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64
VALOR AGREGADO	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
SUELDOS Y SALARIOS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
EXCEDENTE BRUTO explotac.	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34

FUENTE: CEDRE. Universidad de Nariño

7.3 POLITICAS DENTRO DEL SUBSECTOR CUERO

Hasta 1992, el panorama para el subsector fue bueno ya que para éste año el gobierno nacional había mostrado un serio interés en establecer y mantener una política coherente y seria con respecto al subsector. Este interés se refleja en el manejo dado a ciertos incentivos como los CERT y a la política arancelaria que da respuesta a las necesidades de fomento del subsector. Las labores de estímulo a las exportaciones del cuero se habían centrado en las que requieren un mayor proceso de elaboración, por ello el gobierno eliminó el CERT para la exportación de pieles crudas o sin elaborar. Respecto a las importaciones el gobierno rebajó

los aranceles para las pieles crudas del 5% al 2%, con lo cual buscaba reducir los costos para aquellos manufactureros que demandaban materia prima importada.

No obstante el proceso de apertura en Latinoamérica hizo que las políticas cambiarias del país estuvieran encaminadas a estabilizar su economía, esto significó establecer un nuevo proceso de revaluación del peso frente al dólar y disminuir los niveles del CERT del 25% al 5%, medidas que afectaron drásticamente la competitividad y las exportaciones del subsector cuero en Colombia y que se extenderían hasta 1995.

En 1997 uno de los principales problemas afrontado por los microempresarios del subsector del cuero fue la imposición del 6% al endeudamiento externo, medida que impactó negativamente en los costos finales de los productos.⁴⁸ Para éste año se debe destacar el esfuerzo de las empresas exportadoras de manufacturas de cuero para contribuir a que el sector mejore su participación en el mercado andino, por ello ingresaron a todos los países con los cuales Colombia tiene frontera, y a pesar de que esas economías no son muy grandes, fueron mercados importantes para el subsector.

Pero tal vez la política más agresiva que se ha enfocado hacia el subsector cuero y que ha sido diseñada exclusivamente para Nariño es la iniciación del proceso de concertación en la cadena productiva que está enfocada a generar una mayor competitividad dentro de los microempresarios de los municipios de Pasto y Belén,

⁴⁸ La emergencia limitará el crecimiento. Septiembre de 1997

convenio que fue creado el 25 de agosto de 1998, en el cual se invita a participar conjuntamente al sector privado y público, buscando incrementar las exportaciones y por lo tanto generar una diversificación en los productos marroquinos lo que a su vez dará un impulso en la producción.

Entre las 18 instituciones nacionales y 21 regionales que se comprometieron con el desarrollo del acuerdo y la aplicación de sus diversas estrategias se encuentran a nivel departamental: el SENA, CONTACTAR, ACOPI, FONDO REGIONAL DE GARANTIAS, UNIVERSIDAD DE NARIÑO, CAMARA DE COMERCIO, entre otros; en el plano nacional se encuentra: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, DESARROLLO Y AGRICULTURA, DEPARTAMENTO NAL. DE PLANEACION, IFI, BANCOLDEX, PROEXPORT⁴⁹, entre otros, en el momento se está desarrollando en la región la elaboración de un plan exportador, el cual está a cargo de la Pontificia Universidad Javeriana, programa EXPOPYME y PROEXPORT, en él toman parte 28 empresarios de la región, se brinda apoyo integral y consultoría a las pequeñas y medianas empresas desarrollando una inteligencia de mercados para posteriormente identificar las potencialidades de los diferentes productos que se pueden tomar como exportables. En sí éste plan pretende crear las condiciones necesarias para que los diferentes microempresarios de la región ligados con el subsector cuero, encuentren nichos de mercado e inicien su proceso de exportación, tal plan se extiende hasta la

⁴⁹ DIARIO DEL SUR. Tecnificación: reto de marroquinos. Pasto, martes primero de agosto de 2000

culminación del presente gobierno liderado por Andrés Pastrana Arango, y se puede decir que hasta el momento en que se realiza el presente análisis aún no se ha puesto en marcha las principales estrategias encontradas en el plan, como es: realizar una investigación de mercados en diferentes países.

8. COMPETITIVIDAD

“Por cerca de dos siglos, los industriales operaron en un contexto espacial predominantemente local, la búsqueda por insumos materiales y clientes rara vez se extendió más allá de los mercados nacionales y aún era raro que tuviera alcance al mercado local. Este carácter provincial ya no subsiste más, sin interesar el país de origen, la gran mayoría de firmas para garantizar su rentabilidad y estabilidad en el mercado tienden a operar en ambientes internacionales, e incluso, globales.”⁵⁰

La llamada globalización es un fenómeno que viene evolucionando a partir de la internacionalización de los sectores industriales que experimentan una integración creciente y una mayor dinamización de los flujos de intercambio.

La globalización avanza rápidamente, y es un concepto muy complejo que apenas empieza a entrever sus elementos característicos⁵¹ :

- Producción, distribución y consumo de bienes y servicios a partir de estructuras organizadas sobre bases mundiales.

⁵⁰ FOSTHER Y BALLANCE, EN: Planeación y Desarrollo. DNP. Bogotá, trimestre 1 de 1990

⁵¹ PETRELLA. DNP. Santa Fé de Bogotá. Volumen 24/ N°2. Abril – junio de 1996

- Organizaciones nacidas y ajustadas a una cultura abierta a una competencia mundial.
- Atención a los mercados mundiales haciendo uso de protocolos y normas universales.
- Dificultad en identificar una sola territorialidad (jurídica, económica, tecnológica) en razón de las numerosas interrelaciones e integración entre los sectores en juego.

Partiendo del concepto de globalización, el concepto de competitividad empezó a cobrar fuerza, generando preocupaciones entre los gobernantes, empresarios y planificadores llegando incluso a reemplazar conceptos útiles y no antiguos como el de productividad.

Pero ¿Qué es la Competitividad y Cómo se construye?

Esta puede ser definida como la capacidad o habilidad de una empresa, un sector o un país para enfrentarse con éxito a otra industria, sector o país comparando la calidad y precio de sus productos o servicios. En ésta capacidad influye la confiabilidad de la infraestructura y la facilidad de hacer negocios y comercializar productos. Para Porter la competitividad de un país es la sumatoria de los resultados de sus empresas, sectores o segmentos, a su vez determinados por circunstancias específicas de las empresas, y por las condiciones nacionales por las que éstos operan. Demuestra su teoría fundamentada en lo que él denomina

“El Diamante de la Competitividad de los países” en el espacio regional y nacional donde operan las industrias, integrado por varios factores que afectan directamente la competitividad de las empresas, y a su vez se agrupan en cuatro grupos, así:

1. Factores de producción
2. Condiciones de la demanda
3. Estrategias de las empresas
4. Sectores conexos y de apoyo

Para Porter la productividad está muy ligada a la competitividad, puesto que un país económicamente es creciente o no dependiendo de su productividad; a su vez ésta está influenciada por factores internos y externos; dentro de los factores externos se encuentra el ambiente macroeconómico donde funciona la empresa, mercados, políticas gubernamentales, rivalidad sectorial, etc., los factores internos hacen referencia a las estrategias y metas de las empresas, al uso de tecnología, fomento de la innovación y diseño, investigación, manejo de los recursos humanos, etc.

La búsqueda de unos índices adecuados de actividad empresarial es una responsabilidad de las directivas de las empresas, es a través del liderazgo, del compromiso empresarial, gubernamental, además de una positiva actitud mental como se mejora la productividad la cual logra efectos inmediatos y directos de competitividad. La productividad es el punto de partida con el cual se construye y

se amplía la competitividad, lo que se considera peligroso de la competitividad es ignorar su presencia.⁵²

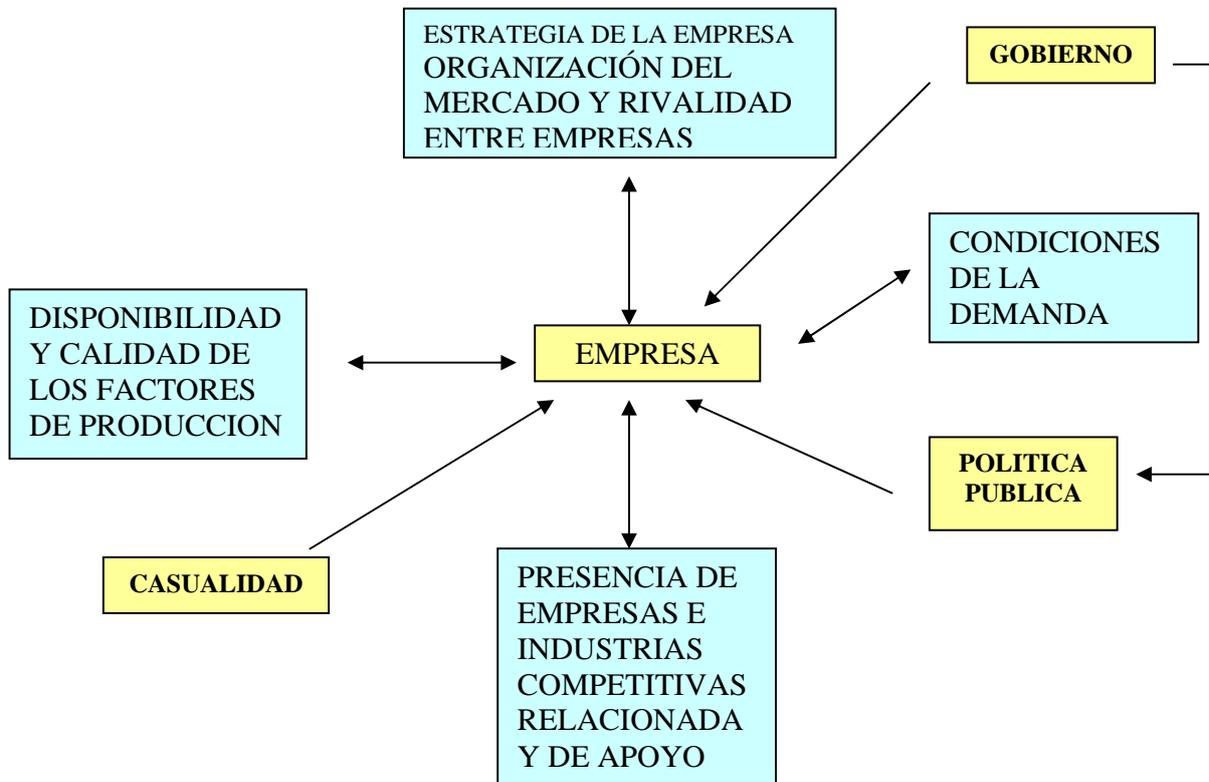
La presente investigación pretende buscar las variables que caracterizan y describen a las unidades microempresariales del subsector cuero en relación con su organización y desempeño, con el fin de poder observar su capacidad competitiva o su posible desarrollo.

Con el propósito de incursionar a mercados internacionales el subsector cuero y sus manufacturas debe tender a su expansión y a su avance dinámico por lo cual es necesario propiciar ambientes favorables para que haya un verdadero desarrollo de los factores que generen capacidades competitivas.

El desarrollo de éstos factores es responsabilidad de los empresarios, y de la comunidad donde se instalan éstas unidades empresariales y en especial del gobierno el cual debe crear e impulsar políticas económicas e industriales que garanticen el desarrollo de organizaciones de tipo microempresarial.

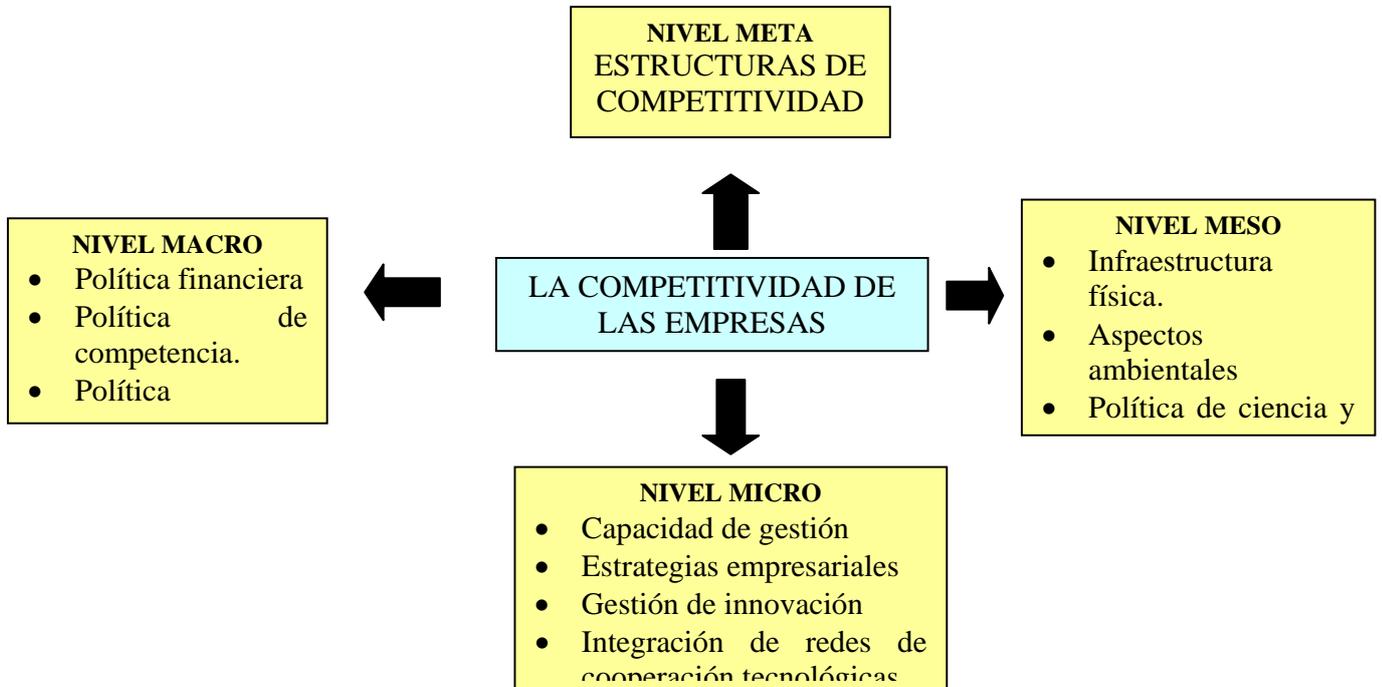
⁵² MICROEMPRESA Y COMPETITIVIDAD. UIS. Departamento Nacional de Planeación. 1999 p17

FIGURA UNO:
EJES DE COMPETITIVIDAD



FUENTE: Adaptado de Michael Porter.

**FIGURA DOS:
DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD**



FUENTE. MICHAEL PORTER. Ventaja Competitiva de las Naciones.

En el anterior contexto económico se ubican las microindustrias del sector cuero en Nariño.

Las microindustrias son difíciles de ubicar debido a su informalidad y falta de registros, lo cual hace más complejo su análisis productivo y competitivo en razón de su operabilidad y presencia sobretodo en Pasto.

8.1 LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DEL SUBSECTOR MARROQUINERO EN NARIÑO

El medio primordial para realizar una investigación de mercados son las ferias, en éstas se conocen variables como calidad, moda, tendencias, modelos y precios que están actuando sobre el producto en determinado momento. Además se recopila información que posteriormente será aplicada a sus pequeñas empresas a pesar de que no se ejecuta formalmente. La mayoría de marroquineros no han asistido a una feria como participantes activos, su presencia se limita simplemente a ser un observador directo.

El objetivo de las personas que han participado directamente en dichas ferias es introducir un nuevo producto o ganar aceptación de productos por parte de los diferentes compradores que comercializan los artículos de cuero. Persiguiendo un fin único: conseguir nuevos clientes que a su vez incrementen la producción en dichas empresas.

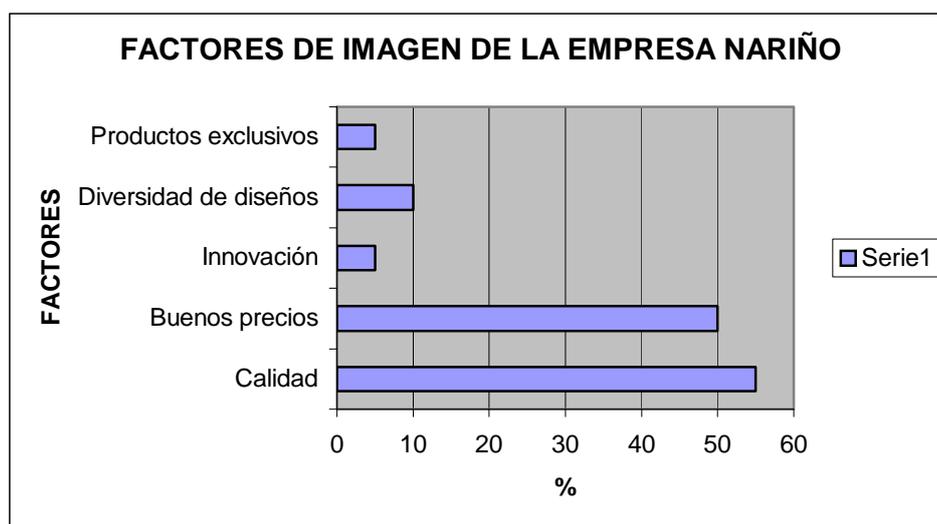
En cuanto a la inteligencia de mercados, en las microempresas nariñenses ésta se da espontáneamente, puesto que no existe un plan en el que se observe las diferentes exigencias y gustos de los consumidores potenciales, como del mercado hacia donde se dirigen las manufacturas, el conocimiento de la competencia y el mercado en su estructura competitiva no parece ser importante para la mayoría de los microempresarios, por lo que se ve reflejado en diseños de

productos sin hacer un previo análisis de lo que los clientes realmente necesitan y están dispuestos a comprar.

Sin duda alguna el factor determinante dentro de los microempresarios de marroquinería en Pasto que muestra la buena imagen de la empresa está ligada directamente a la calidad de sus productos, es decir la apariencia y calidad de los materiales utilizados en el producto final.

Otro factor importante es el diseño, el cual no es puramente innovación de los marroquineros nariñenses, ya que en su mayoría toman modelos de publicaciones especializadas, de prototipos traídos de mercados extranjeros, o de la competencia, los cuales son modificados parcialmente.

La imagen de la empresa se encuentra ligada a los precios de sus productos, puesto que si éstos están por encima de los precios de la competencia, la empresa perderá competitividad dentro del mercado ya que son bienes que no están posesionados dentro del mercado nacional, no tienen una marca registrada y por lo tanto están expuestas a ser relegadas fácilmente por otros competidores, el cumplimiento en los pedidos es determinante para mantener en un buen nivel de satisfacción al cliente, otro factor vital dentro de la imagen de la microempresa es la variedad y amplia gama de productos la cual no es considerada como una característica fundamental dentro de las microempresas nariñenses.

GRAFICO 7:**IMAGEN DE LA EMPRESA**

FUENTE: ESTA INVESTIGACION

8.1.1 Desarrollo de nuevos productos

En éste aspecto se tiene en cuenta las solicitudes en cuanto a modelos y diseños que requiere el cliente, determinadas en su gran mayoría por las diferentes tendencias de la moda que se dan en un determinado momento en países como Italia, Estados Unidos y España.

Otro factor que despierta la creatividad de los pequeños empresarios son las publicaciones que aparecen en revistas de moda, de marcas que tienen gran acogida dentro del mercado mundial.

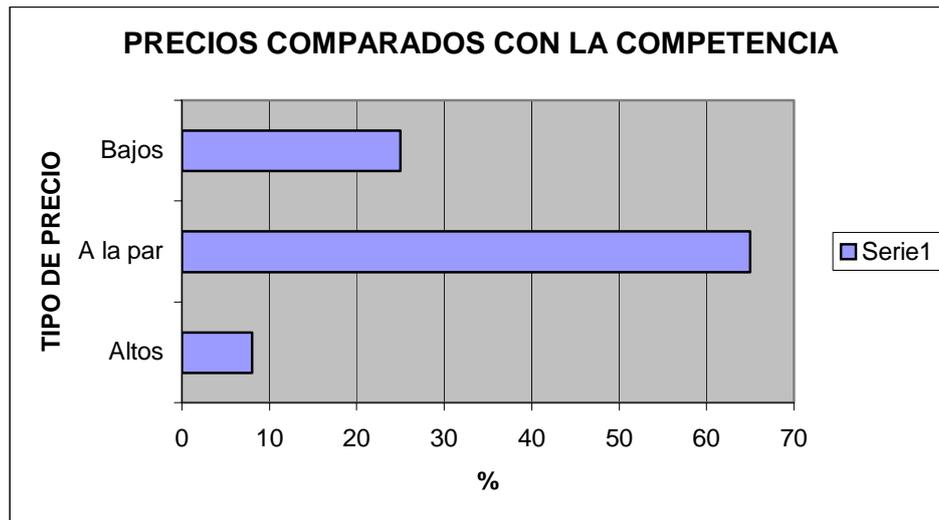
La Internet en un mínimo porcentaje se ha convertido en un medio de inspiración para los creativos de los diseños de artículos de cuero, lastimosamente no todos los microempresarios tienen un acceso directo a la red.

Uno de los obstáculos que más perjudica la actualización y descubrimiento de nuevos diseños es la inexistencia de entidades que se encarguen de la capacitación en modelos y gestiones de diseño.

8.1.2 Política de precios

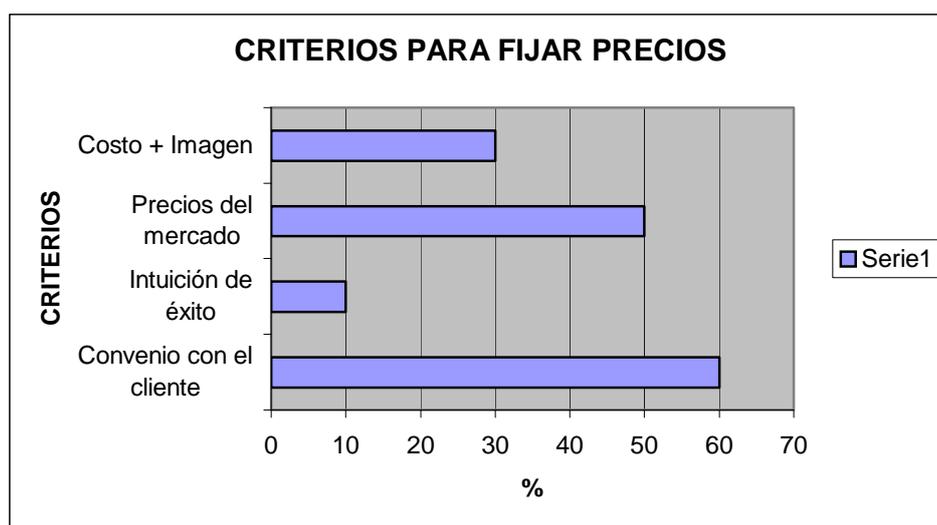
Dentro de la comercialización y posterior venta del producto es importante la fijación del precio, para lo cual se tiene en cuenta:

- El costo de producción y un porcentaje de utilidad.
- El convenio con el cliente es el segundo criterio en la preferencia de los microempresarios del cuero para fijar los precios.
- La intuición y los precios del mercado, como criterios muestran poco favoritismo para la fijación del precio.

GRAFICO 8:**COMPARACION DE LOS PRECIOS ENTRE MICROEMPRESAS**

FUENTE:CEINNOVA / ESTA INVESTIGACION

Pero a pesar de tener diferentes criterios, los empresarios tienen su principal duda acerca de la efectividad del método puesto que se tiene una ausencia de información técnica básica confiable que fundamente la elaboración precisa del costo, y a la mayoría de los microempresarios nariñenses se los puede considerar como “manipulables” por parte de los compradores en éste aspecto.

GRAFICO 9:**CRITERIOS TENIDOS EN CUENTA POR LOS MICROEMPRESARIOS PARA FIJAR PRECIOS A LAS MANUFACTURAS**

FUENTE: CEINNOVA / ESTA INVESTIGACION

8.1.3 Política comercial

En éste aspecto se trata la manera de cómo los compradores pueden pagar a los empresarios, es decir los plazos por éstos estipulados para hacer efectivo dicho pago.

En el momento casi en su totalidad los microempresarios deben ofrecer la modalidad de crédito, esto debido en parte a la gran competencia que existe en el mercado y a la poca demanda, el plazo dado por los empresarios a sus clientes oscila entre 30 y 60 días dependiendo de la magnitud de la demanda en determinado momento.

Otro aspecto importante a tratar es la poca capacidad de efectivo con la que cuentan los microempresarios, por lo tanto éstos necesitan de una rápida circulación del dinero puesto que la producción depende en gran magnitud de ello.

8.1.4 Segmentación del mercado

Las marroquinerías presentan gran flexibilidad en su planta productiva por lo tanto están en capacidad de producir diferentes artículos como: bolsos para dama, papeleras para caballero, billeteras, cinturones, mochilas línea juvenil, entre otros. Es importante anotar que en el presente muchas microempresas se han dedicado exclusivamente a la producción de artículos para dama debido a su mayor demanda.

8.1.5 Canales de distribución

Los detallistas son el canal preferido por la mayoría de los microempresarios, en principio por la gran concordancia existente entre volúmenes de demanda y oferta. Otro canal de comercialización utilizado en menor proporción por los microempresarios son los almacenes propios, los cuales en su mayoría se encuentran en la misma planta donde se producen los artículos, las grandes cadenas de almacenes no son utilizados por los microempresarios, en gran parte porque no existe un alto volumen de producción necesario para poder abastecer los pedidos por ellos requeridos.

8.1.6 Publicidad y promoción

Las microempresas nariñences carecen de la publicidad que un negocio de su tipo requiere para su comercialización, debido al costo en que se incurre al utilizar diferentes medios de comunicación como revistas, publicaciones, periódicos, radio. Estos costos no pueden ser solventados por los bajos márgenes de utilidad que el microempresario obtiene.

En cuanto a la promoción de artículos de marroquinería, ésta se hace por medio de muestras que se envían a diferentes ciudades o mercados, en donde son evaluados por los clientes potenciales, para hacer efectivo un determinado pedido o posibles observaciones al producto; éste aspecto sumado al precio pueden en determinado momento ser las dos causas fundamentales para vender un producto.

8.2 LA PLANTA DE PRODUCCION

8.2.1 Infraestructura

El subsector cuero y sus manufacturas por poseer bajas barreras de entrada no requiere de una gran inversión en capital de trabajo. Es tal vez por ello que la mayoría de las marroquinerías son de tipo microempresarial. Empresarios que han comenzado su proceso productivo con la utilización de una máquina, una mesa y unas cuantas herramientas necesarias es común encontrar en éste subsector.

Existen en el departamento de Nariño empresas que están en vías de una organización en la que la ubicación de las diferentes áreas de la planta permita mayor eficiencia, éstas cuentan como mínimo con 2 o 3 máquinas planas, una máquina de codo, una máquina desbastadora, y un promedio de 6 a 10 empleados.

8.2.2 Producto

8.2.2.1 Especificaciones del producto

Estas se constituyen en la base fundamental de la mayoría de las actividades relacionadas con la producción de la industria manufacturera, generan información básica importante. En Nariño según estudios realizados por el Departamento Nacional de Planeación en el 90% de las microempresas éstas especificaciones no existen, lo cual impide que éstos productos sean conocidos a nivel nacional e internacional como artículos hechos en el departamento de Nariño.

8.2.2.2 Calidad del producto

La calidad del producto final empieza con la compra de la materia prima en éste caso el cuero, el cual debe contar con unos mínimos requerimientos en cuanto a textura y calidad de la piel, posteriormente continúa el control de la calidad por el corte, costura, armado y acabado.

Debe aclararse que ésta inspección es de tipo visual en todos los casos, pues no se utilizan procedimientos preestablecidos ni detallados, ni se comparan con normas o estándares de referencia nacional.

Las pruebas físico – técnicas y mecánicas no se realizan a los productos terminados por la falta de laboratorios especializados y por la baja capacitación del empresario en lo referente a normas, procedimientos de ensayo, y fundamentalmente en los beneficios del empleo sistemático de ensayos de control de variables, en la inspección final del producto terminado existen deficiencias en su evaluación por el tipo de control utilizado.

Según lo anterior se puede observar que existen grandes fallas en los métodos de inspección de materiales, procesos y productos terminados, especialmente por ser practicados sin formalidades, reglas ni normas de referencia, entre otros.

8.3 PROVEEDORES

La principal fuente de provisión de cuero la hacen los intermediarios y muy pocos microempresarios demandan el cuero directamente de las fábricas o curtiembres lo cual significa mayores costos para los dueños de las empresas, pero que se hace necesaria por el bajo volumen de materia prima demandada puesto que las grandes curtiembres ven con desconfianza al microempresario por su bajo respaldo financiero.

Existen en el mercado un gran número de proveedores quienes en su mayoría tratan de vender el producto aun precio justo dando un plazo que oscila entre 30 y 45 días en promedio para que se realice el pago efectivo de dicho insumo.

La probabilidad de sustituir los productos de los proveedores es alta, máxime si se trata de un buen cliente o de compras en efectivo.

El costo del precio de éste producto tiene un impacto en el costo del producto final muy alto, es por ello que el empresario cuando va a comprar cuero escoge la mejor opción entre muchas.

En cuanto a los otros proveedores, distribuidores de herrajes, telas, etc., son opciones con menor importancia y demanda por parte del microempresario.

Como se dijo anteriormente las probabilidades de crédito son muy limitadas y costosas para casi el 50% de las microempresas.

8.4 RECURSO HUMANO

8.4.1 Perfil del personal

En Nariño los oficios de producción ocupan el 90% del personal en tanto que las labores de administración por así decirlo solo requieren del 10% y hasta menos.

La participación de mujeres en la producción de manufactura es baja y no se presenta ninguna en curtiembres.

En las microempresas es común encontrar hombres realizando todo tipo de operaciones a diferencia de las grandes industrias en las cuales labores como costura, y embonado están ligadas al personal femenino.

La edad activa en la producción oscila entre 20 y 45 años, es decir el microempresario tiende a emplear personal experimentado.

La escolaridad entre éstos se encuentra en un nivel primario en una mayor proporción y en menor proporción han realizado estudios secundarios.

En la parte administrativa se observa una baja participación que tengan estudios universitarios lo cual se constituye como un mal indicativo en la problemática actual del sector y especialmente se considera como una desventaja para hacer frente a los retos futuros.

8.4.2 Subcontratación

Con la baja en la demanda que presentó el subsector en los últimos años muchos microempresarios se vieron obligados a trabajar como subcontratistas siendo ésta una posibilidad de continuar en el proceso productivo, siempre y cuando las grandes empresas reciban amplios volúmenes de demanda, con éste tipo de procesos se mejora la competitividad ya que garantiza alta velocidad de respuesta de pedidos y excelente calidad de operación.

El proceso subcontratado en Nariño comprende en su totalidad desde el corte del cuero hasta la entrega del producto final. Es decir que no hay una especialización que separe una actividad de la otra.

8. 4.3 Sistema contractual

Para el empleo del personal no existe ningún tipo de contrato formal. Estos son en su mayoría de tipo verbal, el cual puede ser indefinido dependiendo de la demanda o nivel de producción que presente la empresa a lo largo del año.

El convenio de trabajo se puede hacer y deshacer con facilidad entre el empleado y empleador.

La modalidad salarial imperante por tradición es a destajo, es decir que el nivel del salario depende directamente del nivel de producción del empleado y a su vez depende del número de horas trabajadas.

En el momento se paga por la elaboración de un producto marroquinería (bolsa de dama 3.000 pesos).

Los incentivos salariales para el personal no aparecen como política primordial dentro de ninguna empresa.

8.5 EMPAQUES Y EMBALAJE DEL PRODUCTO

Las microempresas del subsector marroquintero de Nariño utilizan para el empaque final de sus productos fundamentalmente bolsas plásticas la cual resiste en promedio 5 kilos que no lleva ningún tipo de especificación, éstas a su vez se colocan en cajas de cartón sin ningún tipo de protección a su interior. Después de haber sido empacado éste material en las diferentes cajas que en promedio llevan de 40 a 50 bolsos son enviadas vía terrestre (mercado nacional) en furgones hasta su destino.

Obviamente éste es uno de los principales problemas que hace que la mercancía llegue defectuosa y en mal estado debido al resquebrajamiento que se produce en el cuero por no tener cuidado en su empaque y en su transporte.

8.6 COMPETITIVIDAD TECNOLÓGICA

Para hablar de tecnología en el subsector marroquintero de Nariño se deben analizar dos tipos de máquinas que son las más utilizadas y necesarias dentro del proceso productivo: máquinas de coser (planas) y las máquinas desvastadoras de cuero, en una menor proporción se debe evaluar las máquinas de codo.

Cerca de un 90% de las máquinas planas existentes en la región comprenden a modelos anteriores a 1980 incluso hasta de 1960, es difícil encontrar microempresas en las que se encuentre maquinaria moderna que haya sido

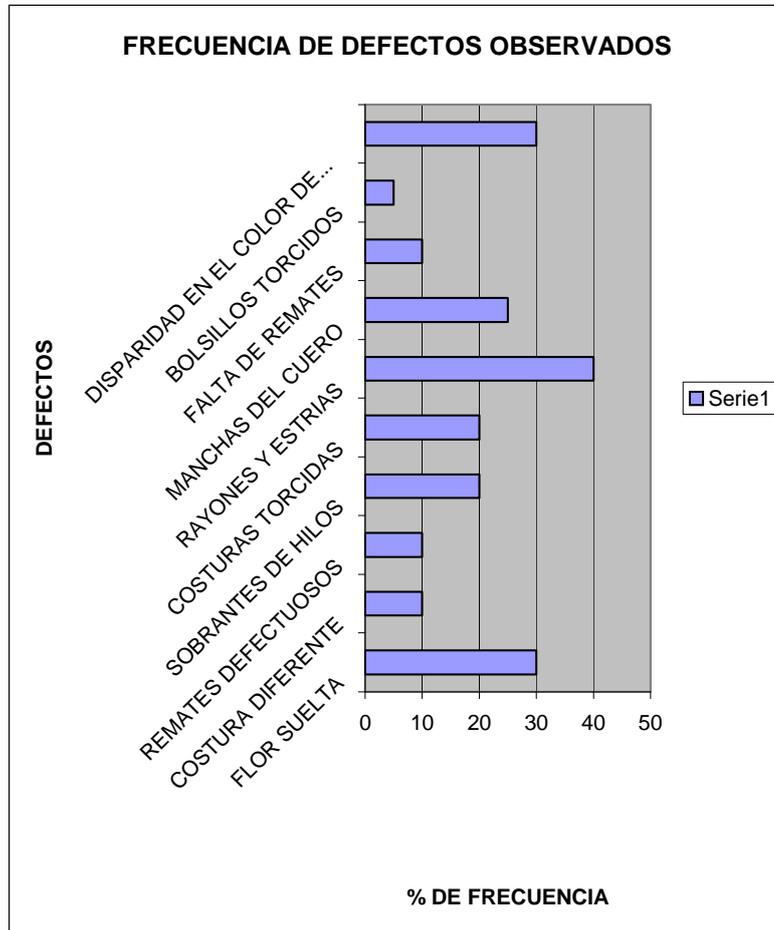
adquirida en los noventa, la misma tendencia se presenta con las máquinas desvastadoras las cuales son modelos viejos.

Las microempresas a lo largo de los noventa fueron vinculando a su proceso de producción máquinas de codo las cuales correspondían a modelos creados antes del noventa en mayor proporción y en un 20% se empleaban máquinas fabricadas después de 1990.

Para finalizar se observa que en las microempresas de Nariño no existe ninguna tendencia para mejorar su competitividad tecnológica, los empresarios conservan una tendencia tradicionalista y les cuesta mucho vincularse a la modernidad.

Esto se debe en parte porque no existe una visión clara de lo que realmente desea el empresario, y en cierta forma porque no cuenta con los recursos necesarios para incrementar su capital de trabajo pues se lo considera como un individuo conformista que busca solamente solventar sus principales necesidades básicas y así mantenerse dentro de una economía simple.

8.7 DEFECTOS MAS COMUNES EN EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



FUENTE: ESTA INVESTIGACION

CONCLUSIONES

- El análisis regional en este caso el subsector cuero y sus manufacturas, impulsado por el centro de estudios de desarrollo regionales económicos de Nariño, se constituye en un apoyo fundamental para aquellos microempresarios que deseen observar los principales cambios y sus respectivas causas del desenvolvimiento económico, para así formular nuevas estrategias o simplemente tener una mayor claridad de lo que ocurre en el entorno.
- Uno de los principales problemas por los que atraviesa el sector en este momento es la falta de demanda para sus productos ya que sus principales clientes o canales de distribución son detallistas o pequeñas cadenas las cuales demandan bajos volúmenes y se hace en periodos intermitentes. La consecución de distribuidores mucho más grandes debe ser un objetivo mancomunado de los microempresarios nariñenses, y para ello es necesario generar cultura asociativa y de liderazgo dentro de ellos.
- Un factor importante que sesga la productividad y así mismo el progreso de los marroquineros en Nariño es la falta de capital, por lo cual los empresarios se ven en la necesidad de obtener recursos económicos para garantizar su

proceso productivo puesto que sus productos son vendidos a crédito, dando un periodo promedio de 45 días, lo cual a su vez se convierte en un limitante que impide atender clientes de mayor cobertura y tamaño.

- Con relación al conocimiento del mercado por parte de los microempresarios se observa que tanto la investigación como la inteligencia de éste no presenta una estructura organizada, la cual dé como resultado la selección de un mercado y dé un segmento particular de personas a la cual vaya dirigido el producto. No se tiene en cuenta que ésta es una herramienta básica para tomar una decisión frente a las diferentes posibilidades que puede tener una empresa ante la selección de uno o más nichos de mercado.
- Las microempresas no diseñan productos teniendo en cuenta los requerimientos de los compradores, por el contrario éstos diseñan productos teniendo en cuenta a la competencia, o diferentes prototipos de modelos de los cuales nos e sabe en que mercados han estado actuando.
- Los altos índices de violencia que se vive en el país y especialmente en nuestra zona han hecho que en los últimos años muchos de los compradores se alejen de nuestra región bajando ostensiblemente el nivel de demanda de los productos marroquineros.

- Existe deficiencias que se deben controlar en lo referente a la organización y seguridad industrial de las plantas productivas. No existen áreas definidas de almacenamiento, ni controles precisos sobre cantidades, calidad de materiales ni productos terminados. No hay un control real de consumo ni de sus costos.
- Debido a la falta de programas especializados que formen y enseñen a los empleados involucrados en dicho proceso productivo se ve reflejado en la ausencia de una formación formal, es por ello que el factor más importante con el que cuentan los trabajadores es su experiencias la cual la han adquirido con el transcurso del tiempo.
- Hay que resaltar que no es muy alentadora la participación de personal con educación superior en la administración de las microempresas lo cual repercute en el estancamiento del subsector, puesto que no se cuenta con planes ni estrategias que ayuden a mejorar la competitividad del subsector.
- La alta competencia que se presenta dentro de ésta actividad es un factor que sin duda alguna resta utilidad dentro de las empresas ya que debido a la gran oferta de productos existentes y poca demanda existe una tendencia a jalonar el precio de dichos artículos a la baja. Esto aunado al alto costo que ha tenido en los últimos tiempos el cuero crudo y procesado en Colombia sumerge en una crisis más profunda a la industria manufacturera.

- Al interior de las empresas se observa ausencia de tecnología de punta indispensable para lograr tener una mayor calidad y productividad lo que conlleva a tener menos fuerza dentro de un mercado competitivo, debido a que los empresarios no tienen una mentalidad de progreso y tecnificación y se intimidan ante los nuevos cambios y nuevos métodos de manejo.

RECOMENDACIONES

El CEDRE, como único organismo dentro de la región que registra y/o recopila datos de los distintos subsectores a nivel de pequeña industria debe continuar con su labor, y a medida que lo haga tratar de que la información sea lo más verás posible, ya que de esta depende en gran parte la calidad del análisis que se haga de un determinado subsector.

Basados en el análisis y evolución del subsector cuero en la década del 90 en Nariño y teniendo en cuenta las teorías sobre la competitividad que enmarcan el mercado global actual, se ha llegado a las siguientes recomendaciones que van dirigidas a la conformación de un grupo estratégico el cual cree un plan de acción con el único objetivo de conseguir nuevos mercados a nivel internacional, lo anterior en vista de que el peor problema por el que atraviesa el subsector cuero en Nariño es la falta de demanda lo cual genera que muchas microempresas tengan elevados índices de existencias y a la vez no puedan desarrollar sus factorias su verdadera capacidad productiva.

- El primer paso a dar es crear una conciencia en los microempresarios del subsector de la importancia que genera dentro de la actividad productos altamente competitivos la cual se hace involucrando en los procesos productivos una serie de factores que se indicarán a continuación, y para el

caso de Nariño es difícil que se geste tomando a cada microempresario por separado debido a las múltiples dificultades y poca productividad que surgen en el interior de ellas, por el contrario el objetivo final debe comenzar partiendo de un proceso asociativo en el que cada empresario aporte lo mejor de si, sin caer en la necesidad de perder su identidad como tal, así se reforzará las fortalezas y la vez se minimizarán sus debilidades. Para la conformación de éstas sociedades se debe tener en cuenta ciertos parámetros que hagan homogéneo el grupo como: elaboración de la misma línea del producto, conocimiento mutuo y afinidad complementaria entre los integrantes.

- Después de haber creado el grupo estratégico dentro del subsector se propone desarrollar un análisis concienzudo del nivel productivo exportador tanto de cada empresario como a nivel general y una descripción de los productos, o producto que formarán parte del potencial exportador.
- El segundo paso será desarrollar una inteligencia de mercados y si es posible una investigación que sea efectiva y eficaz en la que se estudien a fondo variables como:
 - Posición arancelaria del producto a exportar.
 - Selección de mercados (utilizando herramientas de la Internet como PROEXPORT e INTELEXPORT)
 - Reseña económica, geográfica y política del país destino o en estudio.
 - Estadísticas y características del mercado del producto.

- Logística y distribución física internacional.
 - Producto
 - Promoción
 - Precio
 - Oportunidades comerciales
-
- Para estimular el subsector cuero y sus manufacturas se debe realizar ferias nacionales, establecer incentivos, asistencia a ferias internacionales, propiciar jornadas de actualización, traer expertos internacionales para el diseño y mejoras de la calidad (curtido y manufactura). Igualmente planear misiones empresariales a países exitosos con iguales modelos de desarrollo así mismo en la región debe existir una entidad que se encargue del estudio y análisis del comportamiento de diferentes variables que afectan de manera directa e indirecta dicha actividad, y así partiendo de un conocimiento previo de la situación se puedan crear estrategias que cambien la actitud defensiva de los microempresarios por una actitud agresiva en el mercado.

 - Dada la debilidad financiera que tienen éstas pequeñas unidades productivas para la búsqueda de respuestas adecuadas y las pocas fuentes de recursos humanos preparados para llevar a cabo por cuenta propia acciones de mejoramiento se requiere de la ayuda externa, es decir de las instituciones y mecanismos con que cuenta el entorno quienes pueden ofrecer programas y proyectos de apoyo, entre los que se destacan:

- Corporación mixta para el desarrollo de las microempresas
 - Organizaciones no gubernamentales – ONG
 - Fondo nacional de garantías – FNG
 - Entidades gubernamentales regionales
 - Instituto de fomento industrial – IFI
-
- Crear programas de asistencia técnica dirigidos a la gestión empresarial de producción y tecnológica como la creación de un centro tecnológico que ataque directamente los problemas específicos, como es el caso del propietario en el cual se debe crear gerencia empresarial aplicable a las pequeñas empresa, ésta inducción en lo pertinente debe ser personalizada, sólo así se generará una mejor organización, distribución de la planta y cambios en los índices técnicos de productividad y calidad del producto.
 - Los productos realizados dentro del subsector deben contener sus debidas especificaciones que brinden información al consumidor por ejemplo: datos básicos de los materiales, variables del proceso, características del producto final y su respectivo cuidado, detalles del proceso de elaboración, cantidades de materiales utilizados, modelos, textura y colores, etc.
 - En cuanto a los costos teniendo en cuenta las dificultades y la gran cantidad de competidores a la cual se enfrenta la empresa actualmente se requiere de un manejo gerencial estratégico y por ello se propone el uso de un manejo

racional de los costos y de sus ingresos generando a la postre una mayor competitividad como ocurre con las empresas asiáticas. Cuando se trata de mercados internacionales es fundamental que se tenga en cuenta el conocimiento que se debe manejar elementos de costo diferentes a los nacionales y códigos especiales para sus cotizaciones (INCOTERMS) ofreciendo precios competitivos y una buena interpretación de los requerimientos de los clientes.

- Una manera como se puede incrementar la demanda por los productos regionales es buscar la manera de crear diferenciación dentro de los productos manufacturados.
- Se considera sumamente necesario el apoyo por parte de los programas de financiamiento hacia las microempresas del subsector cuero, específicamente en lo concerniente a conseguir mejoras en la capacidad tecnológica ya que en el momento cuentan con tecnología obsoleta en el mejor de los casos.
- Para mejorar la competitividad del sector es necesario que se realicen cambios, comenzando por los hatos ganaderos del país y del departamento, así como la introducción de un mayor desarrollo tecnológico y de nuevos procesos dentro de las curtiembres, buscando como efecto principal el incremento de la calidad de las pieles crudas y curtidas.

BIBLIOGRAFIA

ANALISIS DEL SECTOR PLASTICO 1994 – 1995. SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Ministerio de desarrollo Económico. Bogotá D.C., agosto de 1996.

ANALISIS Y PROYECCIONES DEL DESARROLLO ECONOMICO. DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONOMICOS Y SOCIALES. Naciones Unidas. México, D.F, abril 1959.

ANTECEDENTES DE PRODUCTIVIDAD. MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. Bogotá, septiembre 1996

ARANGO LONDOÑO, Gilberto. Colombia: CONDICIONES ECONOMICAS. Editorial MC. GRAW HILL. Bogotá, 1997

BORRADORES DE ECONOMIA. BANCO DE LA REPUBLICA. GRECO. Bogotá D.C. – Colombia, 2001 N°170

BORRADORES DE ECONOMIA. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES. Banco de la República. Bogotá, 2001 N°174

CAMARGO, Lito. Planeación y Desarrollo. Bogotá, 1997

COLOMBIA CUEROS. FUNDACION PROIMAGEN DE COLOMBIA EN EL EXTERIOR. Textos FEDESARROLLO.

COMPETITIVIDAD. CALDERON, Valentina; REYES D., José. IMPREANDES. Departamneto Nacional de Planeación. Bogotá, enero de 2000.

CUERO Y SUS MANUFACTURAS. PROEXPORT. Bogotá, julio de 1996

ECONOMIA INTERNACIONAL. INGRAM, Janes; DUNN Jr, Robert. Noriega editores. México, D.F., 1999.

ECONOMIA PARA TODOS. REINEL PULECIO, Jorge; KALMANOVITZ, Salomón; HERRERA Bethoven; LOPEZ, Enrique; RIPOLL, Marla; BONILLA, Ricardo, ZERDA, Alvaro; JIMENEZ, IGNACIO. FESCOL. Fundación Friedrich Ebert de Colombia. Bogotá – Colombia, julio de 1995

EL FIN DE LAS BARRERAS. INTEGRACION ANDINA. SALGADO, Germánico; URRIOLOA, Rafael. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, 1991.

FORSTHER Y BALLANCE. Competing in a Global Economy. UNIDO, Cambridge University Impres. 1990.

GLOBALIZACION EN LA ECONOMIA COLOMBIANA. Uniandinos. Santa Fé de Bogotá, D.C. – Colombia, enero de 2000.

INNOVACION TECNOLOGICA EN COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. DURAN, Javier; IBAÑEZ, Rodrigo. Imprenta Panamericana, Bogotá, julio 1998.

KRUGMAN OBSTFELD. Economía Internacional: TEORIA Y POLITICA. Editorial MC. GRAW HILL. Madrid, 1999. P11

MARKETING. CONCEPTOS Y ESTRATEGIAS. SANTESMASES, Miguel. Editorial Pirámide. Madrid, 1991.

MICROEMPRESA Y COMPETITIVIDAD – CUERO. CEINNOVA. Departamento Nacional de Planeación. Impresiones Panamericana. Bogotá, 1998.

NAVAS, Jaime. TECNICAS DE PRODUCCION. Editorial destreza. Zaragoza – España, 1982

PETRELLA, R. La mundialización de la Tecnología y la Economía. En: Futunhles, 1989.

PORTER, M. La Ventaja Competitiva de las Naciones, En: Conocimiento y Competitividad. COLCIENCIAS. Tercer mundo editores, septiembre 1993.

PORTER, Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires,
1991

WWW.PROEXPORT.COM.CO

WWW.CUEROS.NET.CO

WWW.CUEROSAMERICA.COM

WWW.MINCOMEX.GOV.CO

WWW.DNP.GOV.CO

ANEXOS

**ANEXO 1:
PRODUCCION INDUSTRIAL DE CURTIDORES BELEN**

Nº.	PROPIETARIO	VOLUMEN DE PRODUCCION PIELES/MES
1	PABLO JURADO	160
2	RUTILIO GOMEZ	100
3	MANUEL DELGADO	150
4	JULIO FERNANDEZ	100
5	ALONSO BENAVIDES	100
6	SIMON MARTINEZ	200
7	FRANCISCO ORDOÑES	100
8	EFRAIN GOMES	100
9	CANCIO SOLARTE	100
10	HORACIO ORTEGA	100
11	TEODULFO ALARCON	10
12	COPERNICO DELGADO	20
13	GERARDO ORTEGA	40
14	JOSE BRAVO	40
15	SEGUNDO ORTEGA	50
16	CORDULA BOLAÑOS	40
17	REIMUNDO ARCOS	100
18	ARCADIO BOLAÑOS	70

19	PEDRO ORDOÑES	100
20	JAVER ORDOÑES	60
21	ALDEMAR ORDOÑES	50
22	JESUS GOMEZ	70
23	JOSE ORDOÑES	50
24	SERAFIN ORDOÑES	80
25	GENTIL ANACONA	60
26	COARTESANAL BELEN	100
27	OLMEDO DELGADO	100
28	SERVIO ORTEGA	250
29	TERESA MARTINEZ	60
30	EMIDIO LASSO	100
31	ALEJANDRO ORTEGA	100
32	EDILBERTO RANGEL	40
33	CRISTOBAL ORDOÑES	40
34	LUIS ORTEGA	100
35	ELVIA ORTEGA	100
36	LUIS ALFREDO ORTEGA	100
37	ALIRIO ORTEGA	100
38	H IGINIO ORTEGA	100
39	AUGUSTO ORTEGA	250
40	LUCKE ORDOÑES	200
41	JULIO YAMA	250

42	ARMANDO ORTEGA	200
43	HONORIO JURADO	160
44	FENELON URBANO	100
45	JESUS ORDOÑES	120
46	SERVIO SOLARTE	120
47	URIEL PANTOJA	120
48	JULIO BOLAÑOS	100
49	FRANCISCO ORTIZ	100
50	GENTIL ORDOÑES	160
51	SOSIMO ARCOS	100
52	OLMEDO DELGADO	400
53	ARMANDO ORTEGA	100
54	OCTAVIANO ORDOÑES	100
TOTAL		5920

FUENTE: MEMORIAS PROYECTO: construcción alcantarillado de Belén. 96 - 97

ANEXO 2:**PRODUCCION INDUSTRIAL DE CURTIADORES EN LA CIUDAD DE PASTO****1997**

Nº.	NOMBRE	PRODUCCION CUEROS/MES
1	CURTIEMBRES ENARS	9000
2	CURTIEMBRES GALERAS	7000
3	CURTIEMBRES BELER	5000
4	CURTIDOS JAGUAR	2200
5	CURTIEMBRES CONCHA	1300
6	CURTIDOS NARIÑO	800
7	CURTIEMBRES ORDOÑES	800
8	CURTICUEROS	400
9	CURTIDOS LEON	400
10	CURTIDOS MARINO LEGARDA	400
11	CURTIEMBRES SURPIEL	350
12	CURTIEMBRES SURCOLOMBIA	350
13	CURTIEMBRES ORO	350
14	CURTIEMBRES LA FERIA	300
15	CURTIEMBRES LA UNICA	300
16	CURTIEMBRES MARIOS	250

FUENTE: Plan de Gestión Ambiental Pasto

