

CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO, 2013.

JOSE LUIS TORO TREJOS
DEIBY FENANDO MONTAÑO ANGULO

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2013

CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO, 2013.

JOSE LUIS TORO TREJOS
DEIBY FENANDO MONTAÑO ANGULO

Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de economista

Asesor:
Prof. VICENTE FIGUEROA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2013

“Las ideas y conclusiones aportadas en este trabajo de grado, son responsabilidad exclusiva de los autores”

Artículo 1 del acuerdo No 324 de octubre 11 de 1966, emanada del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación

FRANCISCO CRIOLLO
Jurado

ROBERT WILSON ORTIZ
Jurado

VICENTE FIGUEROA
Asesor

San Juan de Pasto, 26 de marzo de 2014.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de Nariño, que me dio la oportunidad para ser profesional.
Al asesor y profesor Vicente Figueroa, quien más que un profesor, se ha convertido en un amigo.

A los jurados de tesis: Francisco Criollo y Robert Wilson, por permitir llevar a cabo este trabajo.

A Patricia Dorado, quien a través de su orientación, hizo que me mantuviera en la perseverancia.

A los trabajadores del Programa de Economía, quienes siempre me brindaron su colaboración.

A los empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales del Municipio de San Juan de Pasto, quienes nos abrieron sus puertas y permitieron realizar esta investigación.

DEDICATORIA

A Dios quien con todo su amor, hizo de mí la persona que soy, me escuchó en los momentos que más lo necesitaba, me dio la fuerza y perseverancia para seguir adelante, y alcanzar el éxito propuesto.

A mi familia, que ha sido motivo de apoyo incondicional y se ha convertido en esa parte esencial que me alienta a vivir.

A mis amigos y compañeros, quienes con toda su alegría y entusiasmo, generaron muy gratos momentos en mi vida.

A esa persona que me alentó a continuar y se convirtió en un gran apoyo en la realización de este trabajo.

A mis maestros por permitirme conocer sus experiencias y guiarme en mi formación profesional.

RESUMEN

Dentro la estructura económica nacional, ha resultado imprescindible la dinámica de las micro, pequeñas y medianas empresas al desarrollo económico del país, puesto que aquellas unidades son las de mayor participación en el tejido empresarial, y las que más aportan en indicadores vitales para la economía como la generación de empleo. Asimismo, las microempresas se han convertido en las de mayor participación al número de empresas del país, y en esa misma dinámica, también del Municipio de San Juan de Pasto, Donde se desarrollan diversas actividades económicas, siendo el comercio y los servicios las más representativas, y en último lugar se encuentra la industria manufacturera.

En la investigación, se estudiaron las características de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. La cual se elaboró dentro de un paradigma cuantitativo y desde un enfoque empírico analítico, se partió de la información numérica obtenida para realizar un análisis de aquellas empresas industriales y los subsectores que las constituyen. El instrumento empleado fue una encuesta que permitió obtener aspectos importantes dentro de cada una de las empresas. Y con la información obtenida, se realizó una descripción y clasificación que hizo posible establecer parámetros suficientes para lograr una caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales.

Entre las características de la industria del lugar, la industria de alimentos es la más representativa y la que más aporta a la generación de empleo e ingreso del Municipio. Y otras actividades importantes como: fabricación de productos metálicos, madera y productos de madera, productos de cuero y calzado, actividades de edición e impresión y confección de prendas de vestir. Otro aspecto importante es que gran parte de las empresas industriales son de propiedad individual y familiar, la industria del lugar depende en gran parte de la demanda interna y sus principales agentes económicos son las familias, gran parte de las empresas no han incorporado mayores niveles de tecnificación, por lo cual emplean de forma intensiva el uso de herramientas. Por lo cual, no se cuenta con una industria líder que pueda generar mayores niveles de empleo y valor agregado, y de esa manera, tener una mejor desarrollo en la dinámica productiva del Municipio..

ABSTRACT

Within the national economic structure , It's been essential the dynamics of micro, small and medium enterprises to the economic development of the country , as those units have the most participation and the most contribution to the vital indicators for the economy such as the employment generation. Besides that, microenterprises have become the largest share of the number of companies in the country, and in that same dynamic, also the Municipality of San Juan de Pasto, where different economic activities are developed, and trade and services are the most representative, and in third place is manufacturing.

In the research, It were studied the characteristics of micro, small and medium formalized industry in the Municipality of San Juan de Pasto. Which was elaborated within a quantitative paradigm and from an analytical empirical approach, we started from the numerical data obtained for the analysis of industrial companies and subsectors that constitute them. The instrument used was a survey that yielded important aspects with each one of the companies. And with the information obtained, It was made a description and classification that made possible to establish sufficient parameters to achieve a characterization of the micro, small and medium industrial enterprises.

Among the characteristics of the industry of the Municipality, the food industry is the most representative and largest contributor to the generation of employment and income of the municipality. And other important activities such as elaboration of metal products , wood and wood products , leather products and footwear , publishing and printing activities and manufacture of clothes. Another important aspect is that much of the industrial enterprises are individual and family ownership, the industry depends largely on domestic demand and the families are the principal economical agents, many of the companies have not incorporated higher levels of modernization, thus intensively employ the use of tools. Therefore, there is not a leader industry that can generate higher levels of employment and value added, and thus, have a better development in the productive dynamic of the municipality.

CONTENIDO

	Pg.
INTRODUCCIÓN	18
1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACION	20
1.1. TEMA	20
1.2. TITULO	20
1.3. DESCRIPCION DEL PROBLEMA	20
1.3.1. Antecedentes	20
1.3.2. Características de las empresas en Colombia	22
1.3.2.1. Participación de las Mipymes industriales a nivel nacional	23
1.3.2.2. Participación por sector económico	25
1.3.2.3. Personal ocupado por tamaño de empresa	26
1.3.3. Situación actual	27
1.3.4. Formulación del problema	30
1.3.4.1. Pregunta general	30
1.3.4.2. Preguntas específicas	30
1.4. JUSTIFICACIÓN	31
1.5. OBJETIVOS	33
1.5.1. Objetivo general	33
1.5.2. Objetivos específicos	33
1.6. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	33
1.6.1. Universo de estudio	33
1.6.2. Espacio geográfico	33
1.6.3. Tiempos a investigar y a emplear	32
2. MARCO DE REFERENCIA	35

2.1.	MARCO TEÓRICO	35
2.1.1.	La empresa	39
2.1.1.1.	Recursos de la empresa	40
2.1.2.	Industria	42
2.1.3.	Importancia de la industria dentro la economía	43
2.1.4.	La actividad empresarial en Colombia	46
2.1.5.	Problemas asociados a las Mipymes	49
2.1.6.	Instrumentos de apoyo	51
2.2.	MARCO CONTEXTUAL	51
2.2.1.	Ubicación geográfica del municipio de Pasto	51
2.2.2.	Población	52
2.2.3.	Economía	52
2.2.4.	Empleo	52
2.2.5.	Infraestructura	52
2.2.6.	Acueducto y alcantarillado	53
2.3.	MARCO LEGAL	53
2.4.	MARCO CONCEPTUAL	56
3.	METODOLOGIA	61
3.1.	TIPO DEL ESTUDIO.	61
3.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA.	61
3.3.	DISEÑO DE PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS.	64
4.	ANÁLISIS DE RESULTADOS	65
4.1.	ASPECTOS QUE IDENTIFICAN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO	66
4.1.1.	Aspectos generales	66
4.1.1.1.	Estructura organizativa	66
4.1.1.2.	Tipo de propiedad de la empresa	67

4.1.1.3.	Local de la empresa	68
4.1.1.4.	Procedencia del capital	71
4.1.2.	Recursos técnicos y materiales	71
4.1.2.1.	Software especializado para el manejo administrativo	71
4.1.2.2.	Maquinaria, equipos y herramientas	72
4.1.2.3.	Renovación de maquinaria	73
4.1.2.4.	Acceso a los materiales	74
4.1.3.	Compra y comercialización	76
4.1.3.1.	Tiempos de adquisición de la materia prima	76
4.1.3.2.	Proveedores y forma de pago	78
4.1.3.3.	Canales de comercialización	79
4.1.3.4.	Destino de la producción y principales agentes económicos	80
4.1.4.	Aspectos laborales	82
4.1.4.1.	Incorporación de personal a la empresa	82
4.1.4.2.	Tipo y término del contrato	84
4.1.4.3.	Nivel de ingresos de los trabajadores	88
4.1.4.4.	Seguridad social y Prestaciones	89
4.2.	APORTES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAFORMALIZADA A LA ECONOMÍA REGIONAL EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO	93
4.2.1.	Ocupados de la industria manufacturera en Pasto	93
4.2.1.1.	Ocupados en la micro, pequeña y mediana empresas industrial por rama de actividad	96
4.2.1.2.	Ocupados por tamaño de empresa	97
4.2.1.3.	Ocupados formales de la micro, pequeña y mediana industria formalizada.	99
4.2.2.	Aporte al PIB	101
4.2.2.1.	PIB Nacional, Departamental y Local	101
4.2.2.2.	PIB de la industria manufacturera a nivel Nacional, Departamental y Local	103

4.2.2.3.	Aporte de la industria manufacturera al PIB local	105
4.3.	PROBLEMAS QUE AFECTAN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANAINDUSTRIA FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO	106
4.3.1.	Problemas internos	107
4.3.2.	Problemas externos	111
4.4.	ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR POR PARTE DE LOS EMPRESARIOS, PARA LA MEJORA DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANAINDUSTRIA FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO	117
4.4.1.	Principales estrategias que establecieron los empresarios industriales	118
4.4.1.1.	Estrategias generales	119
4.4.1.2.	Estrategias de recursos humanos	120
4.4.1.3.	Estrategias de producto	121
4.4.1.4.	Estrategias de promoción	122
4.4.1.5.	Estrategias de distribución.	123
4.4.2.	Recursos a emplear para el cumplimiento de las estrategias	124
4.4.3.	Tiempo para implementar la estrategia	125
	CONCLUSIÓN	126
	RECOMENDACIONES	129
	BIBLIOGRAFIA	131
	NETGRAFÍA	134
	ANEXOS	135

LISTA DE TABLAS

	Pg.
Tabla 1. Participación de las microempresas por sector económico en el País	25
Tabla 2. Participación de las Pymes por sector económico en el País 2005	26
Tabla 3. Micro, pequeña y mediana empresas industriales a encuestar, por tamaño y rama de actividad económica en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	63
Tabla 4. Numero de encuestas dirigidas a los propietarios, gerentes o administradores de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	63
Tabla 5. Equipos, maquinaria, herramientas	67
Tabla 6. Acceso a los materiales y facilidad de movimiento en la empresa.	75
Tabla 7. Acceso a Seguridad social y Prestaciones	92
Tabla 8. PIB Nacional, Departamental y Municipal 2005 – 2010. Precios constantes, base 2005.	102
Tabla 9. Valor agregado por la industria manufacturera a nivel Nacional, Departamental y local. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010	104
Tabla 10. PIB de Pasto y la industria manufacturera. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010	105

LISTA DE GRÁFICOS

	Pg.
Gráfico 1. Participación porcentual de las empresas según su tamaño. 2005	23
Gráfico 2. Participación porcentual según su tamaño. Pasto. 2012	24
Gráfico 3. Personal ocupado por tamaño de empresa 2005	27
Gráfico 4. Tipo de propiedad de las micro, pequeñas y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	67
Gráfico 5. Propiedad del local de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	69
Gráfico 6. Procedencia del capital de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	70
Gráfico 7. Software especializado para el manejo administrativo.	72
Gráfico 8. Renovación de maquinaria	74
Gráfico 9. Tiempo de adquisición de la materia prima de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	77
Gráfico 10. Proveedores y forma de pago de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	78
Gráfico 11. Canales de comercialización	79
Gráfico 12. Destino de la producción y principales agentes económicos de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	80
Gráfico 13. Tipo de contrato de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	86

Gráfico 14. Terminó del contrato de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	87
Gráfico 15. Ingreso de los trabajadores de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	89
Gráfico 16. Acceso a salud de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	83
Gráfico 17. Acceso a pensiones de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	91
Gráfico 18. Participación de la industria en el número total de ocupados en Pasto. 2006 – 2012	94
Gráfico 19. Participación de la industria en el número de ocupados en el Municipio de San Juan de Pasto y la Nación. Periodo 2007 – 2012.	95
Gráfico 20. Participación porcentual de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados según rama de actividad.	97
Gráfico 21. Participación porcentual de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados.	98
Gráfico 22. Participación porcentual de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados formales, de acuerdo al acceso a seguridad social.	100
Gráfico 23. Participación de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados formales, según el número de trabajadores.	100
Gráfico 24. Participación porcentual del PIB Departamental en el Nacional y de Pasto en el Departamental. Precios constantes, base 2005	103
Gráfico 25. Participación porcentual del PIB de la industria manufacturera, Departamental en la nacional y la local en el departamental. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010	104
Gráfico 26. Participación porcentual del Valor agregado por la industria manufacturera a nivel local. Precios constantes 2005, Años 2005	

	– 2010	105
Gráfico 27.	Principales problemas internos de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013.	108
Gráfico 28.	Principales problemas externos de las micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	112
Gráfico 29.	Uso del crédito de los bancos	116
Gráfico 30.	Porcentaje de la micro, pequeña y mediana industria formalizada que implementaran alguna estrategia en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013.	118
Gráfico 31.	Estrategias generales de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	120
Gráfico 32.	Estrategias de recursos humanos de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	121
Gráfico 33.	Estrategias de producto de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	122
Gráfico 34.	Estrategias de promoción de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	123
Gráfico 35.	Estrategias de distribución de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	123
Gráfico 36.	Fuente de recursos a emplear para el cumplimiento de las estrategias por parte de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	124
Gráfico 37.	Tiempo para implementar la estrategia por parte de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013	125

LISTA DE ANEXOS

	Pg.
Anexo 1. Encuesta dirigida a las micro, pequeña y medianas empresas industriales.	136
Anexo 2. Ocupados en Nariño y Pasto. 2007 - 2012	143
Anexo 3. Ocupados por rama de actividad económica 2007 – 2012	144

INTRODUCCIÓN

En el municipio de san Juan de Pasto, se encuentran la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas de Nariño, así como las diversas actividades económicas (industria, comercio y servicios) que se realizan en el Departamento. Razón por la cual, gran parte de las decisiones de inversión convergen en Pasto, siendo los subsectores del comercio y servicios los más representativos. En otro plano, se tiene a la industria, que se mantiene en el tercer lugar de participación.

En la industria del lugar, se desarrollan un gran número de actividades productivas, entre las que se encuentran la producción de alimentos y bebidas, la edición e impresión, productos metálicos y no metálicos, productos a base de cuero entre otros. Siendo la producción de alimentos, la más representativa y la que más aporta a la economía del lugar.

Un punto característico de la industria y del resto de los subsectores, es el gran número de microempresas; dentro de la industria, las micro comprenden más del 95%, lo cual las convierte en un eje importante para la generación de recursos, aporte al empleo y otras variables importantes para el Municipio. Sin embargo, el desarrollo y crecimiento de la industria todavía no se mantiene dentro de unos márgenes más representativos, puesto que tanto la departamental y local, no generan el crecimiento suficiente en términos de producción y generación de valor agregado. Además, gran parte de ésta se encuentra supeditada a la del Municipio de Pasto.

Por otra parte, en el municipio de San Juan de Pasto, también se observa cómo las micro, pequeñas y medianas empresas industriales hacen parte del flujo económico que caracteriza al lugar ya que son aquellas, las que generan más puestos de trabajo, siendo las microempresas las de mayor aporte, y en su gran mayoría, emplean de 1 a 3 trabajadores.

La presente investigación se basa en una caracterización de la micro, pequeña y mediana industria formalizada del Municipio de San Juan de Pasto, con el objeto de determinar los factores que más influyen cuando llevan a cabo sus actividades productivas. Entre los principales aspectos se encuentran: el tipo de propiedad, los principales clientes y mercados de destino, el acceso de los trabajadores a la seguridad social y prestaciones, el aporte al empleo y a la generación de recursos y los problemas asociados a las mismas, entre los que se encuentran: la falta de tecnificación, nivel de competencia, la estrechez de los mercados entre otros.

Para ello:

Se realizó la caracterización de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. De modo que se logre conocer su desenvolvimiento y el grado de participación en la economía del lugar.

Se determinó el aporte la micro, pequeña y mediana industria formalizada a la economía regional, donde se hizo hincapié en el empleo, ya que este es un indicador importante para conocer el empleo que generando en el lugar, yal PIB, con el objeto de identificar su participación en términos porcentuales a nivel nacional, departamental y local.

Se identificaron los principales problemas internos y externos que afectan a la micro, pequeña y mediana industria formalizada del Municipio de San Juan de Pasto. Con el objeto de conocer que problemas son los más incidentes y que medios o alternativas han empleado los empresarios para contrarrestarlos.

Por último, se determinaron las principales estrategias a implementar por parte de los microempresarios de la micro, pequeña y mediana industria formalizada Municipio de San Juan de Pasto, con el objeto de conocer que estrategias son las más significativas para estas unidades.

1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACION

1.1. TEMA

El estudio de las unidades productivas empresariales como fuentes de crecimiento y sustento económico.

1.2. TITULO

Caracterización de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013

1.3. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. Antecedentes. Hacia el siglo XX se comienza a realizar intentos en el país para la consolidación de una base industrial. Es evidente que la base industrial del país no era lo suficientemente potente para responder a la mayor demanda originada por los precios del café; pero la situación sirvió de estímulo para una mayor producción en las fábricas existentes y la mayor cantidad de divisas para importar equipos destinados a producir acá las manufacturas hasta ese momento importadas.¹

Entre los años 1920 y 1930 se dio un cumulo de elementos que favorecieron el desarrollo industrial: flujo de capitales extranjeros dedicados no tanto a la industria como a obras de infraestructura; proceso acelerado de obras públicas que aumento el empleo y produjo altos salarios para muchos que hasta ese momento habían sido campesinos y que con el ingreso monetario y que con el ingreso monetario se constituyeron en compradores de manufacturas; crecimiento acelerado de la población urbana con mayores ingresos; alto ritmo de la exportación favorecida por el incremento en el consumo del café.² La crisis del 30 fue importante para la configuración de la industria liviana en el país, la crisis obró como coyuntura para la implantación de una base industrial en Colombia y que permitió el paso de una dependencia semicolonial a una de tipo neocolonial. Pero

¹ TIRADO, Álvaro. "Introducción a la Historia Económica de Colombia" Editorial Presencia. Bogotá 1988. Pg. 296 – 297

² Ibid., Pg. 298

la crisis lo hizo en un sentido especial; no porque a partir de 1930 hubiera instalado en el país una industria inexistente sino porque permitió al equipo ya montado trabajar a plena capacidad, en un mercado libre de manufacturas extranjeras por la dificultad para adquirir divisas.³

Entre 1945 y 1974, la industrialización fue el centro de atención de la política económica. Entren 1974, por el contrario, la industria experimento una crisis creciente. A partir de 1984 se inició una nueva fase de crecimiento industrial, cuyas características no pueden delinearse todavía con claridad. Entre 1945 y 1974, la producción de la industria manufacturera colombiana se multiplico por 7.7, creciendo a un ritmo anual promedio de 7,3%. El crecimiento de la productividad del trabajo en la industria durante las primeras tres décadas después de la postguerra fue rápido (3% anual) y puede explicarse por la conjunción de tres factores diferentes: el incremento relativo del emplea fabril en relación con el artesanal, la adopción y aprendizaje de nuevas técnicas, especialmente en el sector más moderno de la industria, el aumento de la intensidad de capital, es decir, en el capital usado por el trabajador.⁴ Pero esta tendencia no es el resultado de un país que se ha caracterizado por la consolidación de sus sectores económicos, a diferencia de los países desarrollados que pudieron armar una estructura productiva fuerte y con un gran impulso dinámico para la industrialización. Más bien, en el país no se disponía de una conciencia empresarial con organización industrial que le permitiese manejar los flujos de producción a una escala más avanzada, por ello, los modelos de desarrollo generados en los 60 pudieron crear otro tipo de conciencia, pero no la suficiente y eso afectó en gran medida la adopción de una estructura empresarial sólida que pudiera propender por un mayor nivel de crecimiento y desarrollo.

El cambio estructural de la actividad industrial también se reflejó en el mayor tamaño del sector fabril con respecto a la pequeña industria y al artesanado. Además, la pequeña industria experimento también un cambio apreciable en su composición.⁵ Entre 1974 y 1983, la industria manufacturera pasó por dos etapas diferentes: una primera, hasta 1979, durante la cual se expandió a un ritmo más lento que la economía en su conjunto, y una fase posterior de contracción, que perduro hasta comienzos de 1983.⁶

³ Ibid., Pg. 299

⁴ OCAMPO, José. "Historia Económica de Colombiana" Tercer mundo editores. Colombia 1994. Pg. 272 - 273

⁵ Ibid., Pg. 275

⁶ Ibid., Pg. 278

En el caso de las industrias de bienes intermedios, es posible que la propia involución de la estructura industrial haya sido en sí misma un factor decisivo, en la medida en que las industrias de mayor expansión, a partir de 1974, generaron una menor demanda de otros bienes manufacturados; es decir, se caracterizaron por menores “encadenamientos” desde el punto de vista de la estructura industrial.⁷

1.3.2 Características de las empresas en Colombia. Durante el censo económico por el DANE en 1995 no se contaba con un instrumento que permitiría caracterizar la actividades empresarial del país de una forma más idónea, y de esa manera, generar las los instrumentos necesarios para su fortalecimiento mediante el diseño de políticas de apoyo. Aquel censo, mostro permitió evidenciar la gran importancia que juegan las Mipymes en el desarrollo y crecimiento económico del país. Sin embargo, se necesitaba de un mecanismo más idóneo que permitiera su clasificación y en ese orden de ideas, su fortalecimiento empresarial.

Fue para el año 2000 que se aprobó en El Congreso de la Republica la ley 590 o primera ley Mipyme, que dio reconocimiento jurídico a las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia. La iniciativa determino las condiciones con las cuales se define a cual categoría pertenece cada unidad productiva, de acuerdo con el número de empleados y el valor de sus activos. Aquella ley permitió avanzar en términos de comprensión y mejor direccionamiento a las nuevas propuestas para el fortalecimiento empresarial. Sin embargo, en el 2004 se aprobó la ley 905, que modifico el criterio de clasificación de la mediana empresa en cuanto al valor de sus activos. Quedando de la siguiente manera:

De acuerdo a esta última ley, se pudo definir a las Mipymes de la siguiente manera:

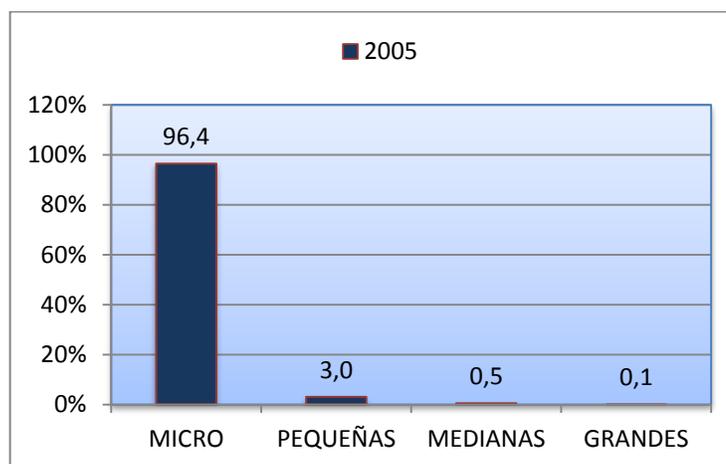
“Se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana...” que respondan a (2) de los siguientes parámetros.⁸

⁷ Ibid., Pg. 279

⁸ Ley 905 de 2004 disponible en:
<http://web.presidencia.gov.co/leyes/2004/agosto/Ley%20No.%20905.pdf> (Consultado en agosto de 2013)

1.3.2.1. Participación de las Mipymes industriales a nivel nacional. Dentro la estructura económica nacional ha resultado imprescindible la dinámica de las Mipymes al desarrollo económico del país, puesto que aquellas unidades representan las de mayor participación en el tejido empresarial, y son las que más aportan en indicadores vitales para la economía como la generación de empleo. Donde las Microempresas representan el 96,4% de todo el tejido empresarial del país, seguido de las Pequeñas empresas con 3,0%, las Medianas con 0,5% y en menor medida las Grandes con 0,1%

Gráfico 1. Participación porcentual de las empresas según su tamaño. 2005



Fuente: DANE censo económico de 2005

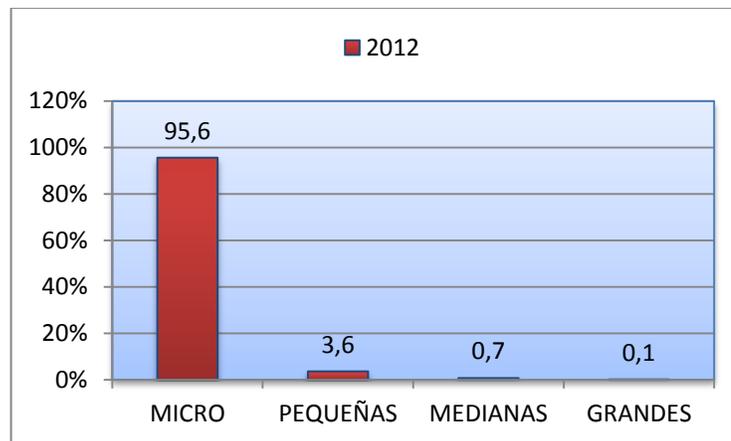
Sin embargo, las Pequeñas y Medianas del país no se caracterizaron por tener un elevado número, ya que la gran mayoría de empresas en el país, se encuentran constituidas por las Micro, las cuales se convirtieron en un medio vital de generación de ingresos para las personas que decidieron establecer aquel tipo de empresas. “El peso de las pymes en el número de empresas es bastante variable según el país y esto depende esencialmente del peso de las microempresas formales. En El Salvador, Colombia, México y Perú los datos oficiales registran una cantidad muy elevada de microempresas formales y esto explica la baja participación de las Pymes en el total de las firmas.”⁹ Por otro

⁹ FERRARO, Carlo y STUMPO, Giovanni (Compiladores). CEPAL. “Política de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales”. Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile. Julio de 2010. Pg. 18. Disponible en: <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/7/41837/LBC107.pdf> (Consultado el en octubre de 2013)

lado, esta realidad nacional permitió dimensionar la gran importancia que juegan las Mipymes en su participación al número de empresas y al de empleo generados. Razón por la cual, en los últimos dos censos se han mantenido en ese nivel, y para el 2005 representaron el 99,9% del total de empresas.

De acuerdo al Conpes 3484, A nivel geográfico se presenta una alta concentración de empresas de todos los tamaños, evidenciando la existencia de importantes brechas de desarrollo entre las regiones. Cinco departamentos concentran el 79% de las grandes empresas y el 62% de las Microempresas y las Pymes del país.

Gráfico 2. Participación porcentual según su tamaño. Pasto.



Fuente: Cálculos propios con base en el Anuario Estadístico de La Cámara de Comercio de Pasto 2012

Al igual que en el país, la participación de las Mipymes industriales en la ciudad de Pasto, según su tamaño, conlleva la misma tendencia debido al gran número de empresas que se establecen en otras actividades económicas diferentes a la industria, en el caso de la ciudad, y de acuerdo al Anuario Estadístico de la Cámara de Comercio de Pasto 2012, éstas se ubicaron en un número de 932 empresas.

En concordancia con la participación de las empresas a nivel nacional, donde las microempresas representan la gran parte de las actividades empresariales, (ya sean de tipo comerciales, de servicios o industriales) en Pasto también se ve enmarcada dicha tendencia, y los resultados no difieren demasiado, tal y como lo muestra la gráfica número. Donde se ve reflejada la gran participación de las

microempresas en el País, siendo las más numerosas en todas las actividades económicas que se desarrollan.

1.3.2.2. Participación por sector económico. La mayoría de las microempresas a nivel nacional se han ubicado en actividades del comercio y de los servicios, resultando la primera la más significativa para aquellas empresas. Sin embargo, la industria se ha mantenido más alejada de las actividades dominantes a nivel nacional, y se ubican en tercer lugar. De acuerdo al censo económico del DANE en el 2005, las actividades con mayor presencia de microempresas comprenden: comercio 53,4% seguido de Servicios con una participación de 31,9 % en el tercer lugar industria con una participación del 11% y finalmente otros con 3,7%.

Tabla 1. Participación de las microempresas por sector económico en el País

SECTOR	%
Comercio	53,4
servicio	31,9
Industria	11
otros	3,7

Fuente: Bancoldex: Finanzas la clave para el éxito. Con base en el censo económico del DANE 2005

Entre las Pymes, las dedicadas al servicio son las más representativas (52,4%), mientras que las dedicadas al comercio 23,2%, la industria se ubican en el tercer lugar (19,3%) y por ultimo otros con 5,10%seguida de las dedicadas al servicio con. Si bien fueron datos obtenidos por el DANE en el censo económico del 2005. Para el municipio de Pasto el municipio de Pasto sigue la misma tendencia en la actualidad. *“Como ha ocurrido en casi todos los países del mundo, en las últimas décadas el sector manufacturero en Colombia ha perdido participación en la economía. Este fenómeno se ha dado por varios factores. En primer lugar, por el aumento generalizado en la participación de servicios como transporte, construcción, comercio, finanzas, sector inmobiliario, y servicios empresariales. En segundo lugar, debido al incremento en los precios internacionales de commodities y el crecimiento vertiginoso reciente de los productos minero-energéticos”*.¹⁰

¹⁰ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. “Balance Sectorial Industrial 2011”. P 1

Tabla 2. Participación de las Pymes por sector económico en el País 2005

SECTOR	%
servicios	52,4
Comercio	23,2
Industria	19,3
otros	5,1

Fuente: Bancoldex: Finanzas la clave para el éxito. Con base en el censo económico del DANE 2005

De acuerdo al censo del mismo año, el comercio representaba la mayor participación de la economía del lugar, con un 56,6%, seguida de los servicios con el 28,6%, tercer lugar la industria con 13,6% y por último, otras actividades 1,3%. Aquello se evidencio que tanto a nivel nacional como en otros lugares del país como Pasto, la industria es la actividad económica que ocupa el tercer lugar.

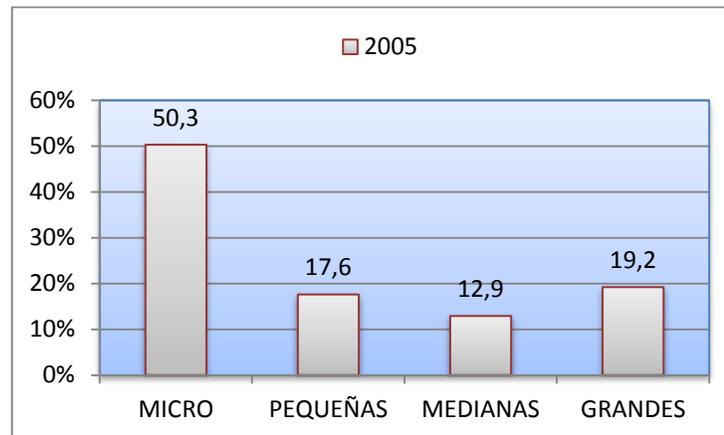
Para los periodos 2006 - 2011 las micro, pequeñas y medianas empresas industriales del Municipio registradas en la cámara de comercio, participaron con un promedio de 99,8% equivalente a 955 empresas en promedio, siendo para el 2011 la mayor participación, con 1.017 empresas. De aquel porcentaje, las Microempresas representaron el 95,88%, y 915 empresas en promedio, Lo que las ha convertido en las más numerosas dentro de la industria local, las Pequeñas el 3,55% con 34 en promedio y las Medianas el 0,37% Esto demuestra la gran ausencia de empresas más grandes y la característica de su industria. Por lo que su escasa participación refleja la falta de empleo y dinamización de la economía del lugar.

1.3.2.3. Personal ocupado por tamaño de empresa. Según el Censo General de 2005, la estructura empresarial colombiana está conformada principalmente por Microempresas y Pymes, las cuales en su conjunto son la principal fuente de empleo. “Tal como ocurre en gran parte de los países del mundo, en Colombia las micros, pequeñas y medianas empresas son las más importantes generadoras de empleo.”¹¹ Según el documento CONPES 3484 (DNP, 2007), el personal ocupado se distribuye de la siguiente manera: 50,3% para las microempresas, 17,6% para las pequeñas empresas, 12,9% para las medianas y 19,2% para las grandes. Lo anterior significa que las pymes emplean a 30,5% del total del personal ocupado de los establecimientos colombianos. Y que las empresas de menor tamaño –

¹¹BANCOLDEX: Finanzas, la Clave para el Éxito Empresarial. Bogotá 2011. P 10

micro, pequeñas y medianas- son la principal fuente de generación de empleo en Colombia, explicando 81% del total.”¹²

Gráfico 3. Personal ocupado por tamaño de empresa



Fuente: DANE censo económico de 2005

Una de las cosas que pudo evidenciar el censo por el DANE, es la gran importancia que tomaron los sectores comercio y servicios en el economía del país, ya que han comprendido la mayoría de establecimientos y emplean a la mayor cantidad de personas. Sin embargo, la industria no alcanzó los niveles de estos últimos, y para el Municipio de Pasto, su mayor contribución se encuentra entre 0 – 10 trabajadores (13,8%) y de 10 – 50 (10,1%) lo que significa que la industria del lugar se ha caracterizado por la alta presencia de Microempresas y en menor medida Pequeñas y Medianas.

1.3.3. Situación actual. El municipio de Pasto se caracteriza por tener una economía dominada por los subsector comercio y servicios¹³, ubicándose la industria manufacturera después de aquellos. En ese mismo orden, del gran número de microempresas que existen, las del comercio son las más representativas, tanto así, que éstas comprenden más del 54%. Por el lado de la industria formalizada, las Microempresas industriales participan con más del 95%

¹² COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. “Apoyando a las Pymes: Política de Fomento en América Latina y el Caribe” Naciones Unidas, Santiago de Chile. 2011. Pg. 175.

¹³ De acuerdo a los últimos anuarios estadísticos realizados por la Cámara de Comercio de Pasto, aquellos albergan más del 65% mayoría del tejido empresarial en Pasto.

anual al número de establecimientos, mientras que las pequeñas exceden el 3% anual.

En la ciudad todavía se experimenta un atraso en sus procesos industriales, ya que no se ha desarrollado una industria punta que jalone el crecimiento económico y bienestar social de las personas, de modo que variables como el desempleo, la falta de educación y de necesidades básicas insatisfechas puedan ser subsanadas. Esto obedece a que se encuentran en gran desventaja con aquellas que utilizan grandes mecanismo de producción a través de su alta tecnología y desarrollo industrial.

Un gran número de las empresas industriales de Pasto, se centran en la producción y transformación de materia prima, como las relacionadas a las actividades de fabricación de alimentos (productos de la panaderías y pastelerías, productos lácteos, bebidas entre otros), productos de la madera y cuero, textiles entre otros.

Además de ello, se añade a este factor, que la gran mayoría de las empresas industriales solo se limitan a la producción local¹⁴, ya que no han diseñado otros mecanismos para hallar nuevos mercados, y poder sobrellevar de una mejor manera la difícil competencia local que hay que enfrentar. Pues en la ciudad, la mayoría de empresas corresponden a las principales actividades económicas como por ejemplo: la producción de alimentos, edición e impresión, producción textil entre otras.

Dentro de las nuevas empresas industriales que se establecen en la ciudad, las concernientes a las actividades más representativas son las que lideran, lo cual se debe a que presentan mayor aceptación por parte de los consumidores.

En cuanto al número de actividades productivas que se desarrollan dentro de la industria de la ciudad se encuentran:

- Producción de alimentos y bebidas
- Productos textiles

¹⁴ En este caso, la mayoría de las microempresas siguen aquella tendencia, ya que la visión del propietario no abarca otros mercados, porque puede albergar problemas como la baja tecnificación, y la actividad que realiza no le reporta altos ingresos.

- Edición e impresión
- Curtido y productos de cuero
- Fabricación de productos elaborados de metal
- Madera y productos de madera
- Fabricación de productos metal mecánicos
- Fabricación de sustancias y productos químicos
- Productos de plásticos y caucho

Considerando exclusivamente las actividades de la industria manufacturera, la microempresa ha logrado una gran importancia en los sectores productivos de alimentos (panadería y fabricación de dulces), cierto tipo de confecciones, calzado de cuero para mujeres, productos de cuero, muebles de madera para el hogar, fabricación de productos metálicos de ornamentación, pequeñas imprentas y producción de joya, en algunos productos químicos tradicionales (velas, jabones entre otros) e industria de plástico.¹⁵

Además de los inconvenientes de falta de tecnología, estrechez de los mercados y falta de recursos de capital, también se aúna la gran dificultad que se le presenta a estas empresas cuando quieren acceder a créditos de inversión. Por lo general, el monto prestado no alcanza a cubrir necesidades importantes de producción (contratación de nueva mano de obra, mejoramiento de maquinaria y equipos entre otros) por lo que la actividad económica que están desempeñando, no se muestra lo suficientemente fuerte como para lograr un mejor crecimiento empresarial. Si bien, en la ciudad se encuentran gran parte de los bancos, y estos les ofrecen sus productos a los empresarios, aquellos optan por seguir desempeñando su actividad con recursos propios.

Por el lado de las pequeñas y medianas empresas, se puede evidenciar que en comparación a las micro, el número de las primeras se encuentra muy reducido, y en especial las medianas. Pues es en estas empresas, donde se llevan a cabo procesos productivos más organizados dentro de la ciudad y que tratan de llevar a buenos términos la incorporación de nuevo talento humano y una mejor infraestructura que pueda optimizar los niveles de rendimiento y participación económica en la ciudad. Las pequeñas y medianas son ejes importantes de producción en la ciudad y también desempeñan actividades similares¹⁶ a las micro.

¹⁵NUEVAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: factores que favorecen su rápido crecimiento. Universitat Autònoma de Barcelona. España 2009. Pg. 56

¹⁶ Un número importante de estas son las industria de producción de alimentos y bebidas actividades edición e impresión.

Si bien, las Pymes industriales de la ciudad contribuyen a la generación de empleo, al PIB y al movimiento de la economía local, todavía se encuentran un poco rezagadas debido al número de estas y la consolidación en otros mercados, además, el valor agregado generado por las locales no se caracteriza por alcanzar grandes niveles, ya que todavía se llevan a cabo procesos intensivos en el uso de herramientas y poca tecnificación, lo cual les resta niveles de competitividad. Un punto importante para destacar, es que las empresas industriales en su gran mayoría, no presentan mercados más amplios¹⁷, difícilmente han modernizado su maquinaria, ni absorben gran parte de la mano de obra; puesto que las microempresas no se caracterizan por los altos niveles de contratación laboral e inversión productiva. Además, en la industria de la ciudad no se refleja la elaboración de planes a largo plazo que les permita incorporar procesos de innovación, y así no saturar siempre al mercado con la misma propuesta.

En la ciudad, todavía es ineficiente la presencia del Gobierno Nacional, razón por la cual, todavía no se experimentan una mayor dinamización en la industria local, pues como se evidencia, mirar más hacia el centro, por lo que ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla presentan los niveles más dinámicos de crecimiento industrial en el país, y donde más convergen las propuestas de ayuda a la industria por parte del país.

1.3.4. Formulación del problema

1.3.4.1. Pregunta general

¿Cuáles son las características y estructura de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013?

1.3.4.2. Preguntas específicas

¿Cuáles son los principales aspectos que identifican a la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013?

¿Cuáles son los principales aportes de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales a la economía regional en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013?

¹⁷ Entendiéndose en este aspecto por mercados más amplios: la venta no solo a nivel local, sino que además distribuir sus productos en otros puntos del país y el mercado internacional.

¿Cuáles son los principales problemas que afectan a la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013?

¿Cuáles son las principales estrategias a implementar por parte de los empresarios, para la mejora de los procesos productivos en la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013?

1.4. JUSTIFICACIÓN

El Departamento de Nariño no se ha caracterizado por tener una estructura consolidada en su nivel productivo, pues a pesar de todos los recursos (minerales, vegetales y animales) el Departamento todavía se mantiene en el rezago a nivel nacional, y el leve crecimiento de su industria es una muestra clara de los problemas de fondo como el desempleo, la falta de ingresos y desarrollo económico del lugar. Hay que tener en cuenta que la industria es la que más jalona mano de obra, y por consiguiente, habrá un mayor nivel de demanda e ingreso, lo que se traducirá en un mayor bienestar, y esta no produce el dinamismo necesario, el crecimiento económico no será el mejor.

Aunado a los problemas de desempleo, desplazamiento e inseguridad por los que atraviesa la región, hay otros que día a día se vuelven más evidentes, como el poco desarrollo y la baja generación de empleo por parte de la industria en el lugar, al igual que el Departamento, en el Municipio, donde se encuentran las mayorías de las empresas, también carece de una estructura productiva consolidada y debido a ello, las tasas de desempleo que está atravesando no se convierten en las más alentadoras.

El Municipio se caracteriza por la alta presencia de microempresas, y en menor medida de pequeñas y medianas. Las microempresas constituyen más del 90%, del tejido empresarial, siendo la actividad comercial y servicios, las de mayor participación, dejando a la industria manufacturera en el tercer lugar.¹⁸

Si bien, las empresas industriales del lugar ayudan a la generación de empleo y e ingresos, esta circunstancia no es del todo alentadora, puesto que los establecimientos atraviesan por muchos inconvenientes (entre los que se encuentran falta de una infraestructura adecuada, mercados estrechos, baja producción, falta de inversión entre otros) que imposibilitan su consolidación en el

¹⁸ Tal y como lo muestran los anuarios estadísticos por la Cámara de Comercio de Pasto.

mercado. Además, no presentan un elevado nivel de valor agregado puesto que no existen empresas que desarrollen actividades con mayor nivel tecnológico, ya que su campo más fuerte es la producción de alimentos y bebidas, fabricación de prendas de vestir, productos en maderas, productos metálicos entre otros, además, la mayor parte de la producción solo se vende a nivel local y esto les imposibilita ampliar sus clientes.

Resulta imprescindible la presencia de una industria fortalecida en una economía, ya que su mayor beneficio se sitúa en el bienestar de las personas y el crecimiento económico de un país y región. Por tal razón, es necesario que se adelante un trabajo de investigación sobre las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en el municipio de San Juan de Pasto, en aras de generar una herramienta que permita identificar sus principales características, con el propósito de conocer los factores que le restan dinamismo, y así estar mejor preparados para poder enfrentar las dificultades que se presenten en la actividad productiva que se esté desarrollando.

Además de ello, la investigación tiene un carácter muy importante para los empresarios, instituciones, academias e investigadores. A través de ésta, los empresarios podrán tener una herramienta necesaria de información, con el objeto que puedan mirar al interior de sus unidades productivas e incorporar soluciones alternativas que vayan en pro de su crecimiento industrial.

Las instituciones podrán hacer uso de una investigación que les pueda servir como información relevante en los diversos planes económicos y de desarrollo que se puedan generar a través de éstas. Además, conocer una herramienta que les permita impulsar estrategias de crecimiento a las diversas actividades que se llevan a cabo en el sector industrial.

En el caso de la academia, tiene la posibilidad de hacer uso de un documento que le permita ampliar su nivel de información industrial de las empresas del Municipio, de modo que cuenten con una información más variada y diversificada de la realidad empresarial del lugar.

Para los investigadores, les permitirá ampliar sus fronteras de conocimiento respecto a este tipo de empresas, de modo que podrán participar en la realización de planes de desarrollo y sostenibilidad empresarial trabajando en conjunto con instituciones (Cámaras de Comercio, Alcaldías, Gobernaciones, Acopi entre otras) y siendo asesores de las mismas. Con el objeto de crear soluciones alternativas.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Identificar las características y estructura de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013.

1.5.2. Objetivos específicos

- Establecer los principales aspectos que identifican a la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013.
- Determinar los principales aportes de la micro, pequeña y mediana industria formalizada a la economía regional del Municipio de San Juan de Pasto, 2013.
- Identificar los principales problemas que afectan a la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013.
- Identificar las principales estrategias a implementar por parte de los empresarios, para la mejora de los procesos productivos en la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto, 2013.

1.6. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.6.1. Universo de estudio

Para la realización de esta investigación se tendrá en cuenta el siguiente universo:

- Propietarios y administradores de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en el Municipio de Pasto.

1.6.2. Espacio geográfico

La investigación se desarrollará en el municipio de Pasto – Departamento de Nariño.

1.6.3. Tiempos a investigar y a emplear. para la realización de esta investigación se tomó el periodo 2013 y se tuvieron en cuenta otros periodos para el aporte de información.

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1. MARCO TEÓRICO

El pensamiento cepalino¹⁹ en los 40, el cual se estructuró más en los años siguientes. Se adoptaron nuevas formas de ver las cosas en cuanto al desarrollo de la actividad industrial y así poder establecer un modelo²⁰ de desarrollo que les permitiera ir evolucionando en su producción industrial para mitigar la gran dependencia por las regiones más desarrolladas. Ya que las naciones suramericanas solo se especializaban en la generación de materias primas y la producción de ciertos bienes de consumo, lo cual se convirtió en un gran inconveniente para la generación de valor agregado. En vez de ello, se importaba la mayoría de productos más intensivos en tecnología y capital, con el objeto de abastecer las necesidades urgentes que ocasionaban la carencia de dichos productos.

Hasta comienzos de los años setenta no se planteaba la pregunta de si era conveniente y necesario que un país se industrializara. Ellos se presuponía, ya que correspondía a la “sabiduría tradicional” de la época. En la América Latina este supuesto se difundió ampliamente en los años cincuenta con la influencia de la CEPAL su diagnóstico pesimista sobre las bondades del sistema económico internacional que asignaba a los países en desarrollo el papel de suministradores de materias primas para los países industriales.²¹ Aquella dinámica de proveedores en materias primas no generaba un crecimiento más dinámico y sostenido en la industria y el desarrollo económico de la región, pues todos los procesos se encaminaban a una industria liviana, la cual no conllevaba procesos de mayor nivel agregado. Ya que eran los países desarrollados que se especializaron en primera instancia en la producción de bienes de capital.

¹⁹ Pensamiento que llevó a pensadores como Prebisch a generar la teoría de la dependencia mediante la dualidad centro periferia que existía, lo cual trajo consigo el Modelo de sustitución de Importaciones. En cuanto a la industrialización del país, esta ha atravesado por diversas fases y una de las más importantes fue la denominada estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que tuvo tres etapas: la primera 1945-1947 hubo un proceso de organización industrial acompañado de un dinámico crecimiento que se basó en la sustitución de bienes de consumo e intermedios. La segunda 1957-1967 y la tercera 1967-1974 en la cual se adoptó un modelo mixto (sustitución y promoción de las exportaciones).

²⁰ Modelo de Sustitución de importaciones.

²¹ SUNKEL, Osvaldo. CEPAL. Santiago de Chile. 1995. P 322

Para la Teoría de la Dependencia, la pobreza de los países del sur se debe a condiciones históricas que han estructurado el mercado global de tal manera que favorece a los países del norte y mantiene a los países del sur en un estado constante de pobreza. Desde sus inicios, los países del sur han servido como proveedores de materia prima para los países del norte, y a cambio, han sido receptores de aquellos productos terminados que ya han saturado los mercados del norte, sirviendo así como una válvula de escape para las economías desarrolladas. De esta manera, las ganancias de los países del norte se convierten en pérdidas relativas para los países del sur, y crean un vínculo de dependencia en el que las economías del sur dependen de la voluntad de compra de los países del norte.²² De ahí que provino la importancia de idear una nueva forma de pensar que pretendía cambiar el rumbo económico e industrial de la región, y por lo cual, se pensó en un modelo que pudiese impulsar la economía de los países de la región a través del fortalecimiento de sus procesos productivos internos, y sobre todo, propender por el desarrollo de la industria, y producir sus propios bienes para el uso local y fortalecimiento de la industria. Pensadores como Raúl Prebisch y Celso Furtado en la noción de una dualidad centro-periferia, para describir un orden económico mundial integrado por un centro industrial y hegemónico que establece transacciones económicas desiguales con una periferia agrícola y subordinada. La relación desigual centro-periferia es el obstáculo principal para el desarrollo. El fruto de la humanidad de las economías ubicadas en la periferia y la industrialización de las mismas es el único modo de convertirse en sociedades desarrolladas.

la casi totalidad de los países atrasados mantenían cercanos vínculos económicos, políticos y culturales con algunos de los principales países industrializados , a los cuales exportaban productos primarios y excedentes financieros y de los cuales importaban manufacturas, recursos humanos, inversiones, tecnología, instituciones.²³ El mismo prebisch postulaba que el desarrollo económico de los países de la periferia exigía reformas estructurales e institucionales y, en particular, la industrialización como opción para superar aquellas deficiencias y lograr transferir a éstos una capacidad propia de generación y difusión del progreso técnico con sus correspondientes incrementos de productividad y de retención, absorción y reinversión local de sus beneficios.²⁴

²² Teoría de la Dependencia: Tomado de biblioteca Luis Ángel Arango, disponible en : <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/poli68.htm> (consultado en sept de 2013)

²³ SUNKEL, Osvaldo. Op cit. Pg. 37

²⁴ SUNKEL, Osvaldo. Op cit. Pg. 39

El hecho de establecer las pautas hacia un mayor desarrollo y crecimiento interno de la región mediante las propuestas de los pensadores cepalinos, marco un nuevo inicio en sus actividades industriales. Esta fue una política deliberada que adoptaron las naciones en desarrollo como el mejor camino para adoptar la industrialización²⁵ porque:

- Sus importaciones manufactureras mostraban claramente la existencia de un mercado doméstico de ciertos productos.
-
- Se podría anticipar fácilmente la protección contra la competencia de ciertos productos.
-
- Se pensaba aliviar los problemas que surgirían con la balanza de pagos.

La doctrina de la industrialización se difundió rápidamente y a ella se asociaron numerosa ventaja y beneficios, en gran medida recogida de la experiencia histórica de los países industriales, sobre todo europeos. Se percibió a la industrialización como el camino más directo para aumentar la disponibilidad de bienes manufacturados y el bienestar de la población; para promover empleos nuevos y mejor remunerados frente a la declinación de las ocupaciones agrícolas o mineras.²⁶ la industrialización podía convertirse en una estrategia para un desarrollo económico sostenido, debido a una serie de características técnicas de la industria: generación de economías de escala que produzcan bienes a menor costo que los establecimientos tradicionales de pequeña escala; creación de externalidades, es decir, beneficios derivados de la conglomeración de actividades industriales que les permita a unos establecimientos beneficiarse simultáneamente con la presencia de otros establecimientos; obra de infraestructura, transporte y comunicaciones, capacitación de la mano de obra, creación de instituciones, de empresarios entre otros.²⁷ Y como bien es conocido, el desarrollo de la actividad industrial no solo permite elevar el potencial económico de los países, sino que además, absorbe gran parte de la mano de obra. Por lo que es indispensable para tomar los productos que se generan en el sector primario, y a través de una serie de procesos de transformación y producción, generar unos productos finales con mayores niveles de valor agregado y así dinamizar los otros sectores, en cuanto a la generación de empleos e ingresos.

²⁵ SALVATORE Y E. Dowling. Op cit. Pg. 72

²⁶ SUNKEL, Osvaldo. Op cit. Pg. 322

²⁷ Ibid. Pg. 323

Sin embargo, una propuesta nueva como esta, necesita que las condiciones del lugar sean las más propicias en sus aspectos económicos, políticos, sociales e institucionales, por lo que es un modelo que no puede imitar las condiciones de los países del norte, ya que sus resultados se dieron en tiempos y condiciones diferentes, por lo cual, resulta difícil de lograr los mismos resultados. La estrategia de industrialización con base en la sustitución de exportaciones creó una plataforma industrial importante pero insuficientemente aprovechada con estímulos a la producción para el mercado interno (protección, subsidios) y castigos (tipo de cambio bajo, insumos artificialmente caros) para la producción orientada a los mercados externos que alcanzaron niveles exagerados y se mantuvieron por plazos demasiados prolongados. Así, se desperdició la posibilidad de comenzar a exportar, perdiendo el aliciente a la eficiencia y el control del desempeño que significa tener que competir en mercados externos. Más aun en los países de menor mercado interno se sacrificaron también importantes economías de escalas.²⁸ Además, Se suponía que la industrialización partía del mercado interno, pero que sobre dicha base de apoyo generaría también un proceso de expansión de exportaciones industriales; en definitiva, si bien las políticas en esa dirección comenzaron a aplicarse desde fines de los sesenta, este objetivo se logró solo muy parcialmente. Al respecto, conviene recordar que la CEPAL advirtió a tiempo sobre las fallas fundamentales del proceso de industrialización llevado a cabo en la región.²⁹

El proceso de industrialización adolece de tres fallas fundamentales SUNKEL, Osvaldo. (1995):

1. Toda la actividad industrializadora se dirige hacia el mercado interno.
2. La elección de la industria se ha hecho por razones circunstanciales, más que por consideraciones de economicidad.
3. La industrialización no ha corregido la vulnerabilidad exterior de los países latinoamericanos.

Algunas de la economía emergentes (como el caso de Brasil) lograron dinamizar sus procesos económicos internos a través de lazos comerciales con otros países, con el objeto de poder exportar parte de sus productos manufacturados, y en

²⁸ Ibid. Pg. 22

²⁹ Ibid. Pg. 41

especial las materias primas. Si bien, a producción de bienes manufacturados para exportación no solo permite una mayor industrialización sino que también sirve como estímulo para una mayor eficiencia a todo nivel. Sin embargo hay muchos obstáculos³⁰ :

- Las restricciones comerciales en las naciones desarrolladas a las importaciones de manufacturas, especialmente a las manufacturas simples que utilizan fuerza laboral intensiva y en las cuales las naciones en desarrollo están interesadas de manera preferencial.
- La sobrevaluación de las tasas de cambio generalmente mantenidas por los países en desarrollo desestimulan sus exportaciones. La rigidez de la oferta y la baja calidad de los productos de los países en desarrollo si como por la competencia de los productores de las naciones más desarrolladas.
- La limitación de los mercados para los productos manufacturados exportables a otras naciones en desarrollo, debido a que todas las naciones en desarrollo buscan aumentar la industrialización más o menos bajo las mismas normas de una severa protección.

2.1.1. La empresa. Ha jugado en papel preponderante en el crecimiento y desarrollo de los países, ya que se convirtió en una manera de usar los recursos económicos a través de factores de producción, los cuales permitían elevar su potencial mediante el trabajo de los mismos y así; obtener un beneficio económico.

Fue hasta los ochenta donde se enmarcaron las tendencias hacia el pensamiento empresarial, el cual cobro mayor énfasis en los noventa con los estudios encaminados sobre los principales componentes que determinaron el crecimiento empresarial. A raíz de esa iniciativa se pudieron enmarcar los factores esenciales que están inmersos en el desarrollo y crecimiento de las empresas.

De acuerdo con Storey (1994) este amplio grupo de determinantes del crecimiento empresarial podría ser dividido en tres categorías diferentes:

- Determinantes específicos de la empresa.

³⁰ Disponible en biblioteca Luis Ángel Arango, disponible en :
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/poli68.htm>

- Determinantes específicos del empresario.
- Determinantes relacionados con la estrategia.

Se puede considerar a la empresa como:

*Un conjunto de medios materiales y personales que, bajo la égida de quien encarna la figura jurídica de empresario, tratan de obtener entre otros objetivos, beneficios económicos para quienes la integran.*³¹

*La empresa es la unidad económico-social, con fines de "Beneficio económico", que combinando los recursos humanos, materiales y técnicos producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la comunidad para la consecución de objetivos.*³²

Para Schumpeter: *la empresa se refiere a la utilización económica de una inversión como una nueva técnica de producción para elaborar un nuevo producto, un mejor producto o el mismo producto a un costo más bajo.*³³

Según El Condigo Sustantivo del Trabajo y Código Procesal del Trabajo y de La Seguridad Social:

*“Se entiende como una sola empresa, toda unidad de explotación económica o las varias unidades dependientes económicamente de una misma persona natural o jurídica, que correspondan a actividades similares conexas o complementarias y tengan trabajadores a su servicio.”*³⁴

2.1.1.1. Recursos de la empresa. Comprende todos los aspectos importantes que una empresa debe tener para el buen ejercicio de sus actividades productivas, y que sin aquellos, difícilmente se lograría alcanzar un potencial óptimo de crecimiento y sostenibilidad económica dentro de la organización. Por ello, es imprescindible que al momento de emprender cada proyecto, se establezcan unas

³¹ ARANA, J. A. “Cómo organizar una empresa industrial”. Ediciones Deusto.1966. Pg. 45

³²Fundesyrán: “Como formalizar mi empresa”. San salvador 2009. Pg. 5

³³ D. Saluarte y E. “Desarrollo Económico” Lito Camargo Ltda., Bogotá Colombia. 1990. Pg. 99

metas claras y alcanzables, y así poder determinar los medios y las estrategias más idóneas para cumplir con lo propuesto.

Además, resulta necesario que cada empresa, sepa de ante mano con lo que cuenta, ¿qué va a producir?, ¿cómo lo va a producir? y ¿quiénes serán sus posibles demandantes? Una vez aclaradas aquellas preguntas, se podrá establecer con mayor exactitud los recursos con los que contara para lograr sus metas, por lo que se debe tener en cuenta:

1- Los recursos materiales, ya que son importantes para llevar a cabo las diversas actividades productivas (como la producción de alimentos y bebidas, la producción de productos derivados del petróleo, la producción de productos en madera y de cuero, productos metálicos y no metálicos entre otros) dentro de la empresa. Por ello, la incorporación de una infraestructura idónea mejora su competitividad.

Por otro lado, los recursos materiales no solo involucran aspectos infraestructurales, sino también, un acceso importante a la materia prima que se necesita, por lo que es imprescindible establecer la cantidad necesaria de la misma, y no sobregirarse en los costos y niveles de producción.

2- Recursos técnicos, ayudan a facilitar la actividad productiva al interior de la empresa por medio de instrucciones y elementos adoptados como los diversos departamentos con los que cuenta la empresa; de producción, ventas, finanzas, publicidad entre otros.

3- Recursos humanos, engloban a todo el personal dentro de una organización y que desempeña alguna actividad productiva³⁵ al interior de la misma, por lo que contar con el personal que no solo resuelva algún tipo de inconveniente que se presente, sino que además, tenga la posibilidad de diseñar nuevos mecanismos e ideas que beneficiaran a la empresa, y hagan el trabajo más dinámico y productivo, con lo que se posibilita la existencia de un trabajo mancomunado, y debido a la interacción de los actores involucrados, se puedan alcanzar las metas propuestas.

4- Recursos financieros, son muy importantes para la realización de todos los procesos productivos, ya que al contar y tener un buen uso de los mismos, se

³⁵ Entendiéndose que engloba diversos tipos de trabajadores como los obreros, personal técnico, directores de departamentos y personal administrativo

puede lograr mayores niveles de crecimiento y desarrollo económicos. Por lo que esto propicia la incorporación una mejor infraestructura, y generación de más empleo.

Sin embargo, el recurso económico se ha convertido en uno de los aspectos más importantes para establecer una empresa, por lo que aquellas con mayor poder financiero incorporan montos considerables, para llevar a buenos términos la actividad productiva que desempeñan y ser más competitivas. Por lo contrario, no todas las empresas cuentan con un nivel adecuado de recursos, y ello les condiciona su grado de inversión.

2.1.2. Industria. El termino industria describe una amplia gama de actividades. Estas son diversas tales como la extracción de carbón, la fusión y el refinado de metales, el montaje de equipos electrónicos entre otros. La industria juega un papel importante en el desarrollo y crecimiento económico de los países, por lo cual se convierte en un eje muy importante de estudio y por ello algunos autores hacen hincapié en las actividades industriales y como a través de un manejo adecuado de este proceso, se puede alcanzar mayores niveles de crecimiento económico.

En términos de la CIIU, se considera a la industria manufacturera a todas aquellas actividades que se encaminen a la transformación física y química de otros materiales en productos nuevos, sin importar los medios usados para la generación del nuevo producto.

Las industrias, según (Hamilton y Chorley) pueden clasificarse en cuatro grupos en acuerdo con el proceso operativo que utilicen: extracción, transformación, montaje y servicios. Para poder actuar cada grupo requiere insumos específicos (materias primas, trabajo, capital y recursos) de determinadas fuentes y ciertos productos para la venta en determinados mercados y áreas de mercado.

Para Michael Porter la Industria es el conjunto de empresas que producen bienes o servicios similares.

Chenery y Taylor (1968) identificaron tres tipos de industrias, según su dinamismo:

1. Industria maduras, como los alimentos, textiles y manufacturas de cueros, cuya participación activa en el producto nacional aumenta en las etapas en que el ingreso per cápita es relativamente bajo, para estabilizarse después.

2. Industrias medianas, como las manufacturas de caucho, químicas y derivadas del petróleo, en que ese fenómeno de estabilización ocurre a niveles más altos de ingreso.

3. Industrias recientes, como las metalmecánicas, de quipos, material de transporte, papel y celulosa, y bienes de consumo duraderos, cuya participación relativa aumenta de manera más permanente.

Cada país establece sus condiciones productivas de acuerdo al agrado de capacidad económica, tecnológica y recursos naturales que puedan tener, por lo que países como Estados Unidos, Japón, Alemania entre otros, han incorporado infraestructuras de alta tecnología a sus actividades industriales, como es el caso de la industria pesada e industria punta donde.

Por otro lado, existe otro tipo de industria (industria liviana) que tiene mayor lugar en los países que transforman materia prima como productos agrícolas y de la minería en productos finales para el consumo o semielaborados que servirán de materias prima a países con mayores niveles de desarrollo.

2.1.3. Importancia de la industria dentro la economía. Desde que los países incorporaron nuevos modelos productivos dentro de sus actividades económicas, tienden a dinamizar su estructura de producción por medio de la dinamización de los sectores económicos. Si bien los países tienden a incorporar diversos modelos de producción, ya sea especializándose más en unos sectores que en otros, éstos entienden la importancia que la industria juega dentro de sus economías y en cierta medida depende de ésta, su incorporación a los procesos productivos que se adelanten, de modo que puedan jugar un papel más importante a nivel local e internacional.

Para Saint Simon: *“la industria es todo tipo de producción (artesanal, agrícola, industrial e incluso comercial) y por industriales: a toda población activa y productores.”*³⁶

³⁶ ROCA, Jordi “Antropología Industrial y de la Empresa”. Editorial Ariel, S.A (1998). P. 58

Las ventajas de producir bienes industriales son incuestionables. Si toda la producción y la fuerza de trabajo estuvieran en la industria, las economías crecerían cuatro veces más que si se encuentran en los servicios. Y como los servicios no son transables, los países obtienen ventajas al sustituir importaciones y proyectarse hacia las exportaciones industriales. Los hechos han mostrado que la visión es correcta. En general se observa que los países que logran ampliar la demanda de bienes industriales elevan su crecimiento económico.³⁷ Pues, la industria es una fuente fundamental en la generación de nuevos puestos de trabajo, dinamización de la economía a nivel nacional e internacional, desarrollo y crecimiento económico del país y sobre todo, una impulsadora de las condiciones económicas de los habitantes.

La industria es el motor del progreso. Es la fuente de productos palpables que hace posibles la utilización en todas las áreas. En su ausencia, los aprendizajes y las ideas no podrían ser ordenados, ni acumulados ni puestos en práctica. En cambio, los servicios son el producto de una sociedad ociosa que busca más esparcimiento y menos esfuerzo propio. Por eso, la productividad de la industria e incluso la de la agricultura crece más que la de los servicios, y la demanda de éstos aumenta más que las de aquellos. Por lo demás, la industria genera grandes externalidades por los aprendizajes que genera en el oficio y por la difusión a los sectores de mayor complejidad. Del mismo modo, goza de grandes economías de escala”. Sarmiento Palacios, Eduardo (2002)

Los países que logran ampliar la demanda de bienes industriales aumentan su crecimiento económico. Así ocurrió, tanto en los países desarrollados como en los emergentes, con la protección del mercado interno y con la ampliación de las exportaciones industriales. Ambos expedientes permiten ampliar la ponderación de la industria en el PIB y por simple aritmética, daban por resultado mayores tasas de crecimiento.

El sector industrial ha sido la base del rápido crecimiento de los países desarrollados y de los países emergentes. En general se observa que las economías que más crecen son aquellas que experimentan mayores avances en la industria. Este comportamiento se vio favorecido a lo largo del siglo por la mayor demanda de la industria con relación a la agricultura y se ha visto interferida en los últimos decenios por la mayor demanda de los servicios.

Por eso la industria no solo tiene mayor productividad que cualquier otro sector, sino que su incidencia social se ve incrementada por las externalidades. En

³⁷SARMIENTO, Eduardo: “El Modelo Propio”: Teorías económicas e instrumentos. Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002. P. 175- 176

efecto, la incidencia de la industria en el crecimiento económico es mayor que el producto de la participación por el crecimiento del sector.

En los últimos años, se evidencio claramente la gran disponibilidad de los países en desarrollo a reactivar e impulsar su crecimiento industrial.

Los países en desarrollo consideran que la industria es el sector líder, esencial para las tasas altas de crecimiento y desarrollo tanto actual como futuro. La industria cuenta con el entrenamiento de mano de obra, la absorbe para trabajos bien remunerados y la saca del problema serio del desempleo y subempleo de la agricultura".³⁸ Habiendo decidido que la industrialización es esencial, las naciones en desarrollo se enfrentan a muchas alternativas sobre el tipo de industria que deben estimular. Ellas deben determinar el equilibrio de acuerdo entre la industria pesada y la liviana y entre el sector público y el privado. Deben escoger entre operaciones a gran escala y operaciones en pequeña escala, además de ello. Debe llevarse a cabo una selección de industria que incrementen al máximo la producción y el empleo.³⁹ Las decisiones que se lleven a cabo deben de estar concatenadas con la realidad del país para establecer de manera más coordinada la forma y el tipo de industria que se quiera incorporar dentro de una economía. Pues no todos las naciones cuentan con las mismas características en cuanto a factores productivos y este hecho hace que se enfrenten a grandes decisiones sobre cuál es la mejor forma de adoptar el proceso de la producción.

Las decisiones tomadas dentro de las economías que desean potencializar sus estructuras productivas por medio de la industria no se convierten en una tarea fácil, ya que a partir de las decisiones que se lleven a cabo depende el éxito de aquella nueva forma de organización. Para los países en desarrollo que se enfrentan a este nuevo panorama, las formas de establecerse resultan a un más difíciles ya sea por falta de experiencia, carencia de recursos naturales que les puedan suministrar las materias primas para la transformación industrial, tecnología, falta de una estructura productiva organizada, disponibilidad en la inversión de recursos de capital.

Después de tomar las decisiones de efectuar la industrialización, las naciones en desarrollo también deben de decidir si han de producir bienes manufacturados

³⁸ ROCA, Jordi Op., Cit Pg. 70

³⁹SARMIENTO, Eduardo: Ibid., Pg. 70

para la exportación o remplazar importaciones.⁴⁰ Si bien las naciones buscan producir a través del uso de unos factores que les permitan incorporar crecimiento y desarrollo dentro de sus economías, éstos combinan aquellos esfuerzos de manera ingente para condicionarlos a una estructura que pueda brindar el mejor rendimiento y para ello, la industria es un factor fundamental para el crecimiento económico dentro de un país.

2.1.4. La actividad empresarial en Colombia. La gran tendencia de países como Colombia, Ecuador, Perú a concebir dentro de sus estructuras económicas a las micro, pequeñas y medianas empresas como principal fuente de participación para la generación de puestos de trabajo, aportes al PIB entre otros, no solo se ha convertido en un pensamiento de éstos, sino más bien, la región latinoamericana ha venido adoptando dicha tendencia, y para ello se encaminan políticas para fortalecer las pequeñas unidades de producción como tal es el caso de las pymes.

Las pequeñas y medianas empresas son agentes importantes en la estructura económica de los países de la región no sólo por su participación en el total de firmas sino también por su aporte al empleo y, en menor medida, al producto. Sin embargo, la presencia de las pymes en las exportaciones de los países de la región es, en general, baja⁴¹. y en países como Colombia las Mipymes representan el 99,9%, y donde las microempresas representaron el mayor número de los establecimientos 96,4; las Pymes representaban el 3,5%. DANE (2005). Aquello manifiesta la gran importancia económica que las empresas más pequeñas juegan en el tejido empresarial del país. Un alto porcentaje de pequeñas y medianas empresas se dedica a una gran variedad de actividades del sector servicios (59.2%). El comercio y la industria le siguen en importancia similar con 21.5% y 19.3%, respectivamente.⁴²

A diferencia de lo que se ve reflejado en el país, en otros lugares, como los países desarrollados las Pymes son las de mayor participación e incidencia dentro sus economías. La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la economía es un hecho ampliamente contrastado, no sólo porque representan

⁴⁰ SARMIENTO, Eduardo: Ibid., Pg. 72

⁴¹, CEPAL: Política de apoyo a las pymes en América Latina Op., Cit Pg.23

⁴² DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) “Política Nacional para la Transformación productiva de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo productivo, público – privado”, Documento CONPES 3484, Bogotá D.C 2007. Pg. 5. Disponible en: <http://www.huila.gov.co/documentos/C/CONPES3484de2007.pdf> ((Consultado en septiembre de 2013))

más del 90 % del total de empresas en la mayoría de países desarrollados, sino también porque generan un alto volumen de empleo y contribuyen al desarrollo económico (Birch 1979, Storey 1994, Veciana 2005)⁴³

Por otra parte, resulta importante dar por sentado que el manejo de estas unidades empresariales requieren de una estructura administrativas y productivas adecuadas, donde se pueda trabajar en conjunto, mediante el aporte de nuevas ideas, la canalización de factores más eficientes hacia el interior de dichas empresas, lo cual puede connotar en un crecimiento más dinámico de las mismas.⁴⁴ Debido a ello, los gobiernos de la región elaboran cada una de sus políticas encaminadas al fortalecimiento de aquellas unidades, en el caso de Colombia, se han elaborado instrumentos de apoyo⁴⁵ para su fortalecimiento, y así propender por el avance materia empresarial.

Una gran unidad de producción no es la sumatoria de varias unidades (o muchas) de menor tamaño, o viceversa, una pequeña no es una grande en miniatura. El paso de un tamaño a otra, por ejemplo de pequeña a mediana o grande, implica cambios cualitativos importantes al interior de la estructura de la firma, implica una profundización de la división social del trabajo al interior de la producción.

En el caso de las pymes industriales, tienden a concentrarse, sobre todo, en sectores intensivos en mano de obra, con bajas economías de escala y orientados en general al mercado interno. En países como Colombia se registra una mayor orientación de las pymes hacia sectores de alimentos y productos químicos y plásticos.⁴⁶ Además, la producción de alimentos es una fuente esencial para la generación de recursos, y sobre todo, las regiones más pequeñas tienden a impulsar gran parte de su industria mediante la producción de bienes de consumo e intermedios. Por lo cual se han convertido en grandes proveedoras de materia prima a nivel internacional; productos de exportación como el café y el banano sirvieron de gran empuje para lograr divisas e incorporarlas al aparato productivo del país.

⁴³CEPAL: Nuevas empresas en américa latina. Op., Cit Pg. 11

⁴⁴ QUINTERO, Víctor Manuel. "Alternativa Microempresarial". Facultad de Economía Universidad de San Buenaventura Cali. Pg. 39

⁴⁶CEPAL. Política de apoyo a las pymes en América Latina, Op., Cit Pg.19

En cuanto a la industria y la agricultura, Colombia es el miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)⁴⁷ con mayor diversidad industrial: cuatro centros industriales situados en cuatro zonas geográficas distintas: Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Las industrias de Colombia incluyen el rubro textil, productos derivados del cuero, alimentos procesados, bebidas, papel, productos químicos, cemento, construcción, productos de hierro y de acero y trabajos en metal”.⁴⁸ En el país, las actividades empresariales no se han caracterizado por tener un equilibrio en sus diversas regiones, debido a que la gran mayoría de empresas (ya sean comerciales, de servicios o industriales) se localizan en lugares específicos del país, y son cinco departamentos que concentran el 79% de las grandes empresas y el 62% de las Microempresas y las Pymes del país, CONPES 3484 (2007) debido a ello, se han convertido en las zonas de mayor crecimiento y desarrollo económico.

Es tan importante la participación de las Mipymes en la economía Colombiana, que el Gobierno estructuró el Programa de Transformación Productiva con el que se pretende dar un impulso a los sectores con alto potencial exportador y de generación de valor agregado, para convertirlos en sectores de clase mundial⁴⁹.

La iniciativa se propone mejorar la productividad y competitividad de estos sectores con la implementación de nueve estrategias básicas:

- Acceso a servicios financieros
- Fomento a la formalización de la actividad empresarial
- Fomento del mercado no financiero de servicios de desarrollo empresarial
- Fortalecimiento de la capacidad de innovación y de transferencia tecnológica.
- Promoción del uso de TIC
- Acceso a la formación para el trabajo.
- Impulso al acceso a mercados

⁴⁷ La Comunidad Andina de Naciones (CAN) nace en el año 1969 con el fin de mejorar de forma conjunta el estándar de vida de los pueblos a través de su integración y la cooperación económica y social. Tiene como miembros permanentes a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, mientras que países asociados a ella son Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

⁴⁸ FUNDES. Marcos legales para el fomento a la MIPYME en América Latina: “Análisis comparado para Colombia, Chile, Perú y Venezuela” Serie Documentos de Trabajo No. 3 – 2010. P 20. Disponible en: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/2136344480.pdf> (Consultado en diciembre de 2013)

⁴⁹ BANCO DE COMERCIO EXTERIOR - BANCOLDEX. Finanzas, la clave para el éxito empresarial. Bogotá D.C. Colombia 2011. Pg.11

- Fomento del emprendimiento.
- Articulación productiva y asociatividad empresarial.

2.1.5. Problemas asociados a las Mipymes. Los nuevos emprendedores se enfrentan a nuevos retos y desafíos, los cuales tendrán que franquear con éxito a pesar de haber establecido una estructura en aras de poder llevar a delante su iniciativa empresarial, pero factores ligados al acceso al crédito, su capital financiero, mercados e inconvenientes infraestructurales, pueden hacer que se torne más compleja las actividades que los emprendedores deseen realizar. Y así no obstaculizar sus procesos productivos en las empresas en formación.

El peso de las pymes en el número de empresas es bastante variable según el país y esto depende esencialmente del peso de las microempresas formales. Por otro lado, la capacidad exportadora de las pymes es bastante limitada debido en buena medida a la marcada orientación y dependencia hacia el mercado interno de este tipo de firmas en la región. La estructura de las exportaciones de los países es otro elemento que influye en la participación de las pymes en el comercio exterior dado que rubros de exportación como aquellos basados en recursos naturales, energía, gas, petróleo, minería y commodities, en general, no tienen participación de este tipo de firmas pues están concentrados en grandes empresas.⁵⁰

La debilidad de las instituciones encargadas de las políticas hacia las pymes, en términos de baja disponibilidad de recursos humanos y financieros, inestabilidad y falta de capacitación del personal, cambios frecuentes en la dirección y a veces, en la orientación de las políticas, explica, en buena parte, la mala calidad de la información disponible en los países. Esta realidad institucional ha hecho que las políticas vigentes sean diseñadas sobre la base de información parcial, esporádica y que, incluso, no tiene en cuenta las propias definiciones que los organismos a cargo del fomento a las pymes han adoptado para guiar sus acciones.

Una vez creada la empresa, los emprendedores se enfrentan a un conjunto amplio de problemas que ponen a prueba sus capacidades de gestión. Asimismo, deben construir ventajas competitivas sustentables, gestionar el crecimiento y desarrollar la organización tanto en sus dimensiones internas como en lo que se refiere al establecimiento de vinculaciones y alianzas.⁵¹ Pero aquellos retos que el

⁵⁰ CEPAL. Política de apoyo a las pymes en América Latina, Op. cit. Pg.18-19

⁵¹ Hugo Daniel Kantis. "Prioridad nuevas empresas en América Latina". Pg. 130

inversionista tiene, se pueden convertir en limitantes si no han adoptado las estrategias necesarias que permitan consolidar la puesta en marcha de la empresa y actividad productiva que se vaya a realizar. Pues, en el afán de establecer sus negocios, se descuidan aspectos importantes como una buena identificación del mercado y de los posibles demandantes.

Entre las características más relevantes de las Microempresas, se destacan: sus altos niveles de informalidad, sus bajos niveles de asociatividad, la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y el limitado acceso al sector financiero.⁵² Una de las características de los países en desarrollo es que las microempresas representan la gran mayoría de los establecimientos, convirtiéndose en una fuente de sustento económico.

Además de lo anterior, las Pymes presentan una serie de características que limitan su desarrollo, entre las que se destacan: su baja capacidad de innovación, el bajo uso de tecnologías de información y comunicaciones (TICs), el limitado acceso a financiamiento adecuado, los problemas para la comercialización de sus productos y la obtención de insumos, y la limitada participación en el mercado de la contratación pública.⁵³

Al respecto, el estudio de Langebaek, Andrés y Diego Vásquez (2007) encuentra, para una muestra de empresas, que las más grandes destinan una proporción mayor de sus recursos a actividades relacionadas con innovación, lo cual se puede explicar por la presencia de economías de escala, mayor capacidad de las empresas grandes para atraer recursos de capital y acceder a los instrumentos de política pública.⁵⁴ Las grandes empresas han sido las más proclives a realizar proyectos innovadores, ya que manejan mayores niveles de producción, mejor infraestructura y tamaño de mercado entre otros.

⁵² CONPES 3484. Op. Cit. Pg. 3

⁵³ CONPES 3484. Op. Cit. Pg.5

⁵⁴ CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL - CONPES 3582 de 2009. Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. Bogotá D.C 2009. Pg. 14. Disponible en: <http://www.autonoma.edu.co/attachments/article/321/02-conpes-3582-CyT.pdf> (Consultado en septiembre de 2013)

De acuerdo a la segunda edición de Alternativa Microempresarial (1991). Las pequeñas y medianas unidades de producción se caracterizan por:

- Producción hecha a máquina pero donde no existe un sistema complejo de maquinaria.
- Escasa división social del trabajo al interior de la unidad de producción, con el incremento del número de obreros se incrementa la (DST) al interior de la unidad de producción y se pasa paulatinamente de una cooperación simple a un cierto grado de cooperación compleja.
- El trabajo de dirección, especialmente en las más pequeñas, no se diferencia claramente del de supervisión y en algunos casos del trabajo directo mismo. Normalmente la propiedad, la dirección y la supervisión se encuentra en las mismas manos.
- Casi nula la incorporación de Procesos Técnicos, solo la división del trabajo hace posible algún progreso.

2.1.6 Instrumentos de apoyo. Para incentivar el crecimiento productivo de estas empresas en el país, en especial las Mipymes, se han puesto en marcha la colaboración de ciertas instituciones para facilitarle a estas organizaciones empresariales una mayor facilidad al crédito de inversión, la tecnificación, capacitación y ampliación de sus mercados donde también se incluye la exportación, y posibilitar sus objetivos de corto, mediano y largo plazo. Se implementaron unos instrumentos de apoyo (financieros y no financieros) para su fortalecimiento productivo. A continuación se encuentran los detallados en la política de fomento en América Latina y el Caribe. (CEPAL 2011) y en el CONPES 3484 (2007):

2.2. MARCO CONTEXTUAL

2.2.1. Ubicación geográfica del municipio de Pasto. El municipio está situado en el sur occidente de Colombia, en medio de la Cordillera de los Andes en el macizo montañoso denominado nudo de los Pastos y la ciudad está situada en el denominado Valle de Atriz, al pie del volcán Galeras y está muy cercana a la línea del Ecuador. El territorio municipal en total tiene 1.181 km² de superficie de la cual el área urbana es de 26.4 km².

2.2.2. Población. La población total del municipio (Urbana y rural) estimada para según datos de proyección del DANE es de 428. 890 habitantes.⁵⁵

2.2.3. Economía. De acuerdo al Plan de Desarrollo Municipal 2012 - 2015 Pasto: Transformación Productiva, La población rural de Pasto se caracteriza por tener una economía basada en la producción agropecuaria de pequeños productores. El 87% son predios con una área promedio de 0.5 a 5 has, con explotaciones de pan coger, con bajo nivel tecnológico de producción, con una alta tasa de desempleo mayor al 17,1%, La actividad económica de la zona rural es netamente pequeño agropecuario. Su producción está representada en cultivos de papa, hortalizas (cebolla, repollo, coliflor, brócoli, zanahoria, remolacha entre otras En el sector pecuario sobre todo el municipio concentra su actividad en bovinos de leche, cría de porcinos, cuyes y la explotación piscícola de trucha arco iris.

2.2.4. Empleo. En Pasto, la tasa global de participación que representa la relación entre la fuerza laboral y la población en edad de trabajar, llegó a 67,2% para el 2012. Donde la población en edad de trabajar cerro con el 81,3% y La tasa de ocupación en 58,9%. Finalmente la tasa de desempleo cerró el 2012 con un 12,3%.⁵⁶

2.2.5. Infraestructura. El Departamento de Nariño cuenta con una red de carreteras de aproximadamente 6.500 kms con una amplia cobertura en la zona andina, garantizando la intercomunicación de sus principales centros urbanos y de producción con la región central del Departamento y el resto del país. La Zona Pacífica, con excepción de la transversal Tumaco - Pasto, no cuenta con una adecuada cobertura de carreteras. En el transporte terrestre, Nariño tiene una ventaja comparativa frente al resto del país por tener conexión al puerto de Tumaco, convirtiéndose además en un punto de intercomunicación terrestre entre la Amazonía Colombiana, de Sur América con Colombia y el resto del mundo a través del Océano Pacífico.

Esta red vial del Departamento de Nariño se puede tipificar según su importancia y funcionalidad dentro del sistema de transporte por carretera, de la siguiente manera: Red Troncal y Transversal, Red secundaria y terciaria.

⁵⁵DANE: Proyecciones de población hasta 2020, en *Censo 2005*. Sistema de Consulta de Información Censal. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

⁵⁶ DANE. Informe de Coyuntura Económica Regional de Nariño. 2012. P .27 Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/icer/2012/narino_icer__12.pdf (Consultado en septiembre de 2013)

2.2.6. Acueducto y alcantarillado. La cobertura de acueducto y alcantarillado en el área urbana, a cargo de EMPOPASTO S.A E.S.P, es del 95.7%. El agua se trata en tres plantas: Planta Centenario, La Planta Mijitayo Planta San.⁵⁷

Respecto a la población de las zonas suburbanas y rurales, esta se autoabastece de rudimentarios sistemas operados por la misma comunidad, cuyos desagües están conectados al alcantarillado de EMPOPASTO. En la zona rural, cuya prestación de servicios está a cargo de organizaciones comunales, los sistemas de abasto de agua cubren el 75% de la población, aunque sólo 30% recibe agua desinfectada, en tanto que la cobertura de alcantarillado es de 35%.⁵⁸

En materia de aseo, la cobertura de este servicio para el área urbana es del 100%, que incluye además el servicio de barrido de espacios públicos. La deficiencia se presenta en el sector rural, donde la cobertura es del 45% (8 corregimientos) sin incluir barrido, generándose contaminación en las fuentes hídricas y del aire por su incorrecta disposición final.⁵⁹

2.3. MARCO LEGAL

Ley N° 590 del 10 de julio de 2000, que dicta disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa (Ley MIPYME); y **Ley N° 905 del 2 de agosto de 2004** (modificatoria). Por medio de la cual se define a las Mipymes y se las clasifica de acuerdo a su número de trabajadores y monto de activos representados en el número de salarios mínimos legales vigentes.

Describe las políticas gubernamentales para promover la creación de empresas en la nación. Busca mejorar las condiciones del entorno institucional para facilitar la creación y el desempeño exitoso de las empresas de menor tamaño. Define el tamaño de las empresas mediante el número de trabajadores y los activos totales.

Busca la integración de las políticas de promoción de MIPYMES, eliminar las restricciones que dificultan el acceso a financiamiento, reducir los costos de

⁵⁷Acuerdo Numero 008. Por el cual se adopta el Plan de Desarrollo Municipal 2012 - 2015 Pasto: Transformación Productiva. (Mayo de 2012) Pg.127

⁵⁸ Ibid., P. 128

⁵⁹ Ibid., P. 128

puesta en marcha y mejorar las herramientas de apoyo. Regula y establece los criterios con los que el sistema financiero debe apoyar a las empresas de menor tamaño.

Artículos 7 y 8 de la Ley N° 905 del 2 de agosto de 2004. La dirección y diseño de las políticas dirigidas a las MIPYMES estarán a cargo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Las demás entidades vinculadas al sector, establecerán dependencias especializadas en la atención de este tipo de empresas y asignarán responsabilidades para garantizar la materialidad de las acciones que se emprendan de conformidad con las disposiciones de la Ley especial para las MIPYMES (Ley n.º 905 de 2004), en el ámbito de sus respectivas competencias. Las entidades estatales integrantes de los Consejos Superiores de Pequeña y Mediana Empresa, y de Microempresa, informarán semestralmente a la Secretaría Técnica de los Consejos sobre la índole de las acciones y programas que adelantarán respecto de las MIPYMES, la cuantía de los recursos que aplicarán a la ejecución de dichas acciones y programas y sobre los resultados que se obtengan.

Ley N° 590 del 10 de julio de 2000, para promover el desarrollo de las MIPYMES. Artículos 12, 13 y 14 de **la Ley n.º 905 del 02 de agosto de 2004, modificatoria**

Pretende fomentar el acceso del segmento de las MIPYMES a los mercados de bienes y servicios del Estado, a través de la creación y fortalecimiento de redes de proveedores competitivas y eficientes. Regula la contratación administrativa y las concordantes de ciencia y tecnología, en lo atinente a preferencia de ofertas nacionales, desagregación tecnológica y componente nacional en la adquisición pública de bienes y servicios; la participación de micro, pequeñas y medianas empresas como proveedoras de los bienes y servicios que aquellas demanden; los procedimientos administrativos que faciliten a micro, pequeñas y medianas empresas, el cumplimiento de los requisitos y trámites relativos a pedidos, recepción de bienes o servicios, condiciones de pago y acceso a la información, por medios idóneos, sobre sus programas de inversión y de gasto.

Artículo 26 de la Ley N° 905 de 2004. Establece las funciones en el ámbito de los sistemas de información: será el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo el que estimulará y articulará los Sistemas de Información que se constituyan en instrumentos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y en alternativas de identificación de oportunidades de desarrollo tecnológico, de negocios y de

progreso integral de dichas empresas. Señala además que el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) diseñará un sistema de información estadística que permita conocer el número de MIPYMES, el valor de la producción, el valor agregado, el empleo, la remuneración a los empleados, el consumo intermedio, el consumo de energía, las importaciones y exportaciones por sector económico y por regiones. La actualización de estos datos se hará anualmente.

Ley N° 1014 del 26 de enero de 2006, de fomento a la cultura del emprendimiento. Promueve el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, mediante un conjunto de principios normativos que sientan las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional que impulsa el emprendimiento y la creación de empresas.

Artículo 22 de Ley N° 1014 del 26 de enero de 2006, de fomento a la cultura del emprendimiento. Plantea que las nuevas sociedades que se constituyan a partir de la vigencia de esta ley, cualquiera que fuere su especie o tipo, que de conformidad a lo establecido en el artículo 2° de la Ley 905 de 2004, tengan una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores o activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, se constituirán con observancia de las normas propias de la Empresa Unipersonal.

Ley N° 789 del 27 de diciembre de 2002, que dicta normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social; se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo.

Destina recursos a la creación y desarrollo de programas orientados a la competitividad y el desarrollo tecnológico, busca el financiamiento de iniciativas empresariales provenientes de estudiantes universitarios y/o profesionales que estudiaron en instituciones estatales. Los recursos provienen del aporte del presupuesto general del gobierno, además de recursos financieros provenientes de organismos de cooperación internacional.

Ley N° 29 del 27 de febrero de 1990, de ciencia y tecnología y Ley n.° 1286 del 23 de enero de 2009 (modificatoria).

Decreto N° 3078 del 8 de setiembre de 2006, que crea el programa de inversión “Banca de las oportunidades”.

Documento Conpes 3484 de 2007. Política nacional para la transformación productiva y la Promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un Esfuerzo público-privado. Contiene la política nacional para la transformación productiva y la promoción de las MIPYMES en el marco de un esfuerzo público-privado.

Decreto N° 4490 del 19 de diciembre de 2006. Crea la Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, dependiente del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Decreto N° 2828 del 23 de agosto de 2006, mediante el cual se organiza el sistema administrativo nacional de competitividad y se dictan otras disposiciones. El Sistema se define como el conjunto de orientaciones, normas, actividades, recursos, programas e instituciones públicas y privadas que prevé y promueve la puesta en marcha de una política de productividad y competitividad, y que tiene como objetivo coordinar las actividades que realizan las instancias públicas y privadas relacionadas con la formulación, la ejecución y el seguimiento de las políticas necesarias para fortalecer la posición competitiva del país en los mercados interno y externo.

Ley N° 1116 del 27 de diciembre de 2006. Crédito y la recuperación y conservación de la empresa como unidad de explotación económica y fuente generadora de empleo, a través de los procesos de reorganización y de liquidación judicial, siempre bajo el criterio de agregación de valor.

El proceso de reorganización pretende, a través de un acuerdo, preservar empresas viables y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias, mediante su reestructuración operacional, administrativa, de activos o pasivos. El proceso de liquidación judicial persigue la liquidación pronta y ordenada, buscando el aprovechamiento del patrimonio del deudor. El régimen de insolvencia, además, propicia y protege la buena fe en las relaciones comerciales y patrimoniales en general y sanciona las conductas que le sean contrarias.

2.4. MARCO CONCEPTUAL

Microempresa: Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores. Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos legales vigentes.

Pequeña empresa: Planta de Personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores. Activos totales entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Mediana Empresa: Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos trabajadores (200) o Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

Gran Empresa: Planta de personal mayor (200) a doscientos trabajadores o Activos totales mayores (30.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

FOMIPYME⁶⁰: cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYME y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Dentro de sus principales características, también se encuentra posibilitar el crecimiento de las empresas.

Programas de COLCIENCIAS: El Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación) financia proyectos de investigación en ciencia, tecnología e innovación tecnológica bajo diferentes modalidades. Estos proyectos se seleccionan mediante convocatorias públicas que establecen los requisitos específicos. En ningún caso se financia el 100% de un proyecto, pues siempre debe haber un aporte de las entidades ejecutoras (universidades, centros de investigación y empresas) en alguna proporción.

PROEXPORT: Los recursos de PROEXPORT son administrados por medio de una filial de BANCOLDEX denominada FIDUCOLDEX. Los instrumentos de promoción de PROEXPORT son los siguientes:

- Un centro de información con atención personalizada para asesoría en comercio exterior vía *call center*.
- Información en internet sobre la dinámica del comercio exterior de Colombia y otros países.
- Información sobre oportunidades de mercado para productos colombianos en mercados internacionales.
- Información sobre logística de transporte marítimo, aéreo y terrestre de exportación.

⁶⁰ En la actualidad se llama *innovapyme*

- Capacitación a las empresas para exportar y elaborar un plan exportador.
- Programa de aseguramiento de calidad.

BANCOLDEX: El Banco de Comercio Exterior de Colombia, BANCOLDEX, opera como un banco de segundo piso con el mecanismo de redescuento para el otorgamiento de créditos y celebración de operaciones de leasing. Atiende a los exportadores de todos los tamaños, pero tiene una orientación especial para las pequeñas y medianas empresas de todos los sectores económicos, sean o no exportadoras.

Fondo Nacional de Garantías (FNG): Su objeto principal es facilitar el acceso al crédito para las MIPYME, mediante el otorgamiento de garantías. El único sector que no cubre es el agropecuario debido a que éste cuenta con el Fondo Agropecuario de Garantías. La solicitud de garantías se efectúa a través del intermediario financiero ante el que la empresa solicita el crédito. Los créditos para los cuales se pueden solicitar garantías son para capital de trabajo, inversiones fijas o capitalización, operaciones de leasing, cupos rotativos de crédito, créditos de BANCOLDEX y de COLCIENCIAS y créditos para creación de empresas.

Banca de las Oportunidades: Promueve el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores”, mediante convenio entre el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y BANCOLDEX para la administración de un fondo cuenta destinado a este propósito.

Unidades de producción: desarrollo productivo en cierta actividad empresarial, por medio del cual se hace el aprovechamiento económico en una actividad industrial.

La industria: conjunto de procesos u actividades que transforman la materia prima en otros productos con mayor valor agregado, y en el que intervienen recursos materiales, técnicos y humanos.

Factores productivos: son los recursos que una empresa o una persona utiliza (capital, tierra y trabajo) para crear y producir bienes y servicios.

Competitividad: Es la capacidad de una industria o empresa para producir bienes con patrones de calidad y de precios específicos, utilizando más eficientemente

recursos que empresas o industrias semejantes en el resto del mercado y así les permita obtener ventajas sobre otras empresas.

Producción: es la actividad que aporta cierto valor por creación y suministro de los productos, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo la creación de valor, más específicamente es la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en un periodo de tiempo determinado.

Capacidad instalada: es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia y conocimientos, etc.

Procesos productivos: son sistemas de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor.

Competencia: elevado número de empresas localizadas en un sector geográfico específico que se dedican a actividades productivas de bienes semejantes y donde los demandantes están en plena libertad de elegir las ofertas de las empresas que más se adecuan a sus necesidades.

Dinamización de la economía: procesos, conjunto de políticas o alternativas que se llevan a cabo dentro de un país u organización con el objeto de elevar sus niveles de crecimiento económico.

Infraestructura: dentro de una empresa, son las condiciones adecuadas de carácter técnico y logístico que la empresa debe acoplar a sus procesos productivos para obtener el máximo beneficio y un uso eficiente de los recursos empleados.

Industria pesada: aquella que usa grandes inversiones de capitales y maquinaria especializada para un fin en particular. Además, en este nivel industrial se generan unas utilidades importantes, debido a su alta tecnología que les permite reducir

costos, aumentar su producción e incrementar sus ganancias. Sin embargo, el costo para ingresar en este tipo de industria requiere grandes cantidades de capitales, Por lo general, se encuentran empresas como: siderúrgicas, metalúrgicas, cementeras, químicas de base, petroquímicas y automovilísticas.

Industria punta: En la industria punta se emplea un grado más avanzado de tecnología; (informática, robótica) entre otras) como es el caso de países como Estados Unidos, Japón, China, Alemania que han potencializado sus economías a través de aquellos aspectos.

Industria ligera: especialmente empleada por los países en vías de desarrollo, y más que todo, por aquellos que gozan de algunos recursos naturales importantes, y cuya función es: transforma materias primas en productos elaborados o semielaboradas que se destinan directamente al consumo de las personas y de otras empresas.

3. METODOLOGIA

3.1. TIPO DEL ESTUDIO

La investigación se elaboró dentro de un paradigma cuantitativo; mediante la aplicación de encuestas se logró obtener características importantes dentro de cada uno de los subsectores que constituyen a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en San Juan de Pasto. Desde el enfoque empírico analítico se espera partir de la información numérica obtenida para realizar un análisis pormenorizado de los subsectores que constituyen dichas empresas en el Municipio de San Juan de Pasto. De esta manera, se realizó una descripción y clasificación que permitió establecer parámetros suficientes para lograr una caracterización de los diferentes sectores.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.

De acuerdo a los datos suministrados por la Cámara de Comercio de Pasto, las micro, pequeñas y medianas empresas industriales formalizadas, correspondieron a 1.190 empresas. Sin embargo, y una vez analizados los datos, se pudo establecer que algunas empresas no hacían parte de la industria, por lo que se llevó a cabo un proceso de selección de las empresas industriales. Finalmente, se obtuvo una población final de 934 empresas industriales.

Una vez obtenida la población objeto de estudio, se procedió a la obtención de la muestra mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(N - 1) \times e^2 + Z^2 (p \times q)}$$

Dónde:

- n : La muestra de la población.
- N : La población
- Z : Nivel de confianza
- e² : error
- p : Probabilidad de éxito
- q : Probabilidad de fracaso

Para tal caso se trabajará con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 8%.

Por lo consiguiente quedará expresada de la siguiente manera.

$$n = \frac{934 \times 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{(934 - 1) \times 0,08^2 + 1,96^2 (0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{897,0136}{6,9316}$$

$$n = 129$$

Para obtener el número de encuestas por empresas, se tuvo en cuenta la participación de estas sobre el total.

- Numero de microempresas = 898
- Numero de pequeñas empresas = 30
- Numero de medianas empresas = 6

Como las microempresas representaron el 96,1% de la población, las pequeñas el 3,2% y las medianas 0,6%.

Entonces se obtuvo:

- $129 \times 0,961 = 123,9$ redondeando 124 para las microempresas
- $129 \times 0,032 = 4$ las pequeñas
- $129 \times 0,006 = 0,77$ redondeado a 1 empresa para las medianas

Teniendo en cuenta que las diversas ramas de actividad en la industria de Pasto resultan ser un eje fundamental para el análisis y la interpretación de los datos obtenidos a través de la investigación, así como para la participación de cada una de ellas en aspectos económicos importantes, se obtuvo la participación de cada una en la industria manufacturera.

Por lo tanto, las encuestas quedaran por rama de actividad de la siguiente manera:

Tabla 3. Micro, Pequeña y Mediana empresas industriales a encuestar, por tamaño y rama de actividad económica en Pasto. 2013

ACTIVIDAD	MICROS	PEQUEÑAS	MEDIANAS
Producción de alimentos y bebidas	37,3	1,4	0,42
Productos textiles	25,1	0,3	0
Edición e impresión;	14,5	0,6	0,28
Curtido y productos de cuero	11,2	0,1	0
Productos de metal	10,4	0,0	0,14
Madera y productos de madera	11,8	0,3	0,0
Otros productos sin especificar	7,5	0,3	0,0
Fabricación de productos metal mecánicos	2,5	0,1	0
Fabricación de sustancias y productos químicos	1,7	0,3	0
Productos de plásticos y caucho	1,2	0,4	0
Fabricación de productos minerales no metálicos	1,2	0,4	0
NUMERO DE EMPRESAS A ENCUESTAR	124	4,2	0,83

Debido a que 1 sola encuesta para las medianas crea confusiones en el análisis de los resultados, se realizó otra encuesta, y se aplicó a los casos que se consideraron pertinentes. Como las encuestas de las Mipymes industriales se dirigieron a los propietarios, administradores o gerentes, entonces la muestra quedó representada de la siguiente manera:

Tabla 4. Numero de encuestas dirigidas a los propietarios, gerentes o administradores de las Micros, Pequeñas y Medianas empresas industriales de Pasto. 2013

ENCUESTADOS	MUESTRA	INSTRUMENTO
Propietario, administrador o gerente de microempresas	124	Encuesta
Propietario, administrador o gerente de pequeñas empresas.	4	Encuesta
Propietario, administrador o gerente de medianas empresas	1	Encuesta
TOTAL	129 EMPRESAS	

3.3 DISEÑO DE PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS

El desarrollo del estudio se basó en la obtención de fuentes de información primaria, secundaria y terciaria.

Las fuentes de información primaria:

- Un instrumento de encuesta, el cual suministro las respuestas de los administradores, propietarios o gerentes de micro, pequeñas y medianas empresas industriales.

Las fuentes de información secundaria:

- Materiales bibliográficos concernientes al tema de investigación, así como la lectura de revistas, artículos, periódicos y otros estudios sobre el tema con el fin de reforzar la investigación.
- Información sobre las empresas industriales que obtenga en la Alcaldía de Pasto.

Las fuentes de información secundaria:

- Anuarios estadísticos presentados la Cámara de Comercio de Pasto, disponibles en su página web.
- Encuestas manufacturera industrial, Informes de coyuntura económica regional de Nariño y otros documentos presentados por el DANE y otras instituciones del Estado. Los cuales se encuentran en la página web de la institución.
- Información publicada en internet por parte de otras instituciones diferentes al Estado colombiano, y que se refieran al tema de estudio.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Una vez recogidos todos los datos a través de las encuestas realizadas a la micro, pequeña y mediana industria formalizada del Municipio de San Juan de Pasto,, se pudo realizar un análisis de algunas de las principales características que identifican a este tipo de empresas, así como su aporte al empleo y los principales inconvenientes por los que atraviesan.

Es importante destacar que el número de empresas que pertenecen a este sector de la económica son más de las que se van a analizar dentro de la muestra, ya que muchas de estas empresas no se encuentra legalizadas ante la Cámara de Comercio de Pasto o alguna entidad reconocida para tal fin, entonces la población base para el presente estudio son todas aquellas empresas registradas ante esta institución, además de la información recogida en industria y comercio de la Alcaldía de Pasto.

También resulta imprescindible dejar en claro que las pequeñas y medianas no son muy numerosas, de acuerdo a cifras de la Cámara de Comercio de Pasto, las pequeñas son alrededor de 30 y las medianas de 6 empresas. Por el lado de las Pequeñas, la muestra fue pequeña (4 empresas) quedando por fuera un número considerable para el análisis y que pudieran tener otro tipo de respuestas frente a la pregunta. Por otra parte, la muestra inicial de las medianas equivale a 1 empresa, sin embargo se aumentó a 2 con el propósito de tener un mejor panorama de estas empresas, y su respuesta se aplicara en los casos que sea pertinente.

Además, es importante dejar por sentado que en las actividades: productos alimenticios, metálicos, edición e impresión, se encuentran tanto las micro, como pequeñas y medianas empresas, debido a que la mayoría de los establecimientos industriales más grandes, corresponden a dichas actividades. Por lo cual, las encuestas correspondientes a las pequeñas y medianas, se les realizó a las actividades ya mencionadas, ya que fueron las que facilitaron la información sin mayores inconvenientes.

En este punto es importante tener en cuenta que los datos obtenidos en las dos entidades (Cámara de Comercio e Industria y Comercio) muestran diferencias importantes en cuanto a la clasificación por tamaño como por actividad económica, esta información se tendrá muy en cuenta para realizar a lo largo de la caracterización algunas anotaciones de relevancia para la misma.

La caracterización permitió reconocer no solo la organización de las micro, pequeñas y medianas empresas, sino también, las falencias que redundan en el poco fortalecimiento del sector industrial dentro de la economía del lugar.

4.1. ASPECTOS QUE IDENTIFICAN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO.

4.1.1. Aspectos generales

4.1.1.1. Estructura organizativa. Las empresas son negocios en los que se reúnen una serie de recursos físicos, económicos y humanos que requieren de una cierta organización para que funcionen de la mejor manera y así poder asegurar su subsistencia; las actividades que se realizan dentro de la misma se diferencian según la responsabilidad que conllevan, por lo tanto requiere igualmente de algunos grados o niveles de jerarquía para ejecutarlos.

Dirigir supone tomar decisiones para lograr unos fines determinados, ya que la decisión que se tome afecta a toda la empresa y tiene trascendencia a largo, mediano o corto plazo.

Por otro lado el personal operativo es quien a través del desarrollo de sus tareas específicas afecta directamente la productividad de la empresa:

Por ello sin importar el nivel de complejidad de la estructura de la empresa, es importante establecer cierto grado de organización que permita determinar las relaciones de mando y toma de decisiones.

En las microempresas del sector industrial manufacturero que se encuentran en Pasto, se pudo observar que no existe un nivel organizacional propiamente dicho, pero la existencia de algún grado de jerarquía le permite que se centralice las decisiones por lo general en el propietario, quien no solo tiene la responsabilidad de tomar las decisiones, sino el manejo de personal. Además, se puede encontrar a trabajadores que desarrollan más de una función, por lo que la secretaria puede ser la misma que se encargue de las ventas.

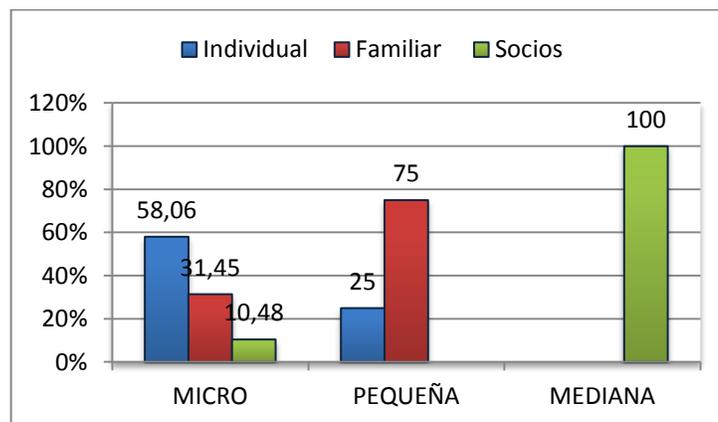
Las pequeñas y medianas empresas poseen un nivel mayor de organización, especialmente aquellas que ya tienen establecidos cierto grado de responsabilidad

y un alto nivel de valor económico. Por lo que se puede encontrar una junta de socios y un gerente o administrador que dirige ciertos departamentos o áreas; de producción, control de ventas y área contable y financiera, las cuales albergan al personal idóneo para cada actividad que realizan y todos los procesos convergen hacia el mismo propósito.

Una estructura organizativa muy vertical, con una larga cadena de mando y tramos de control corto no favorece el trabajo en equipo, por el contrario las estructuras horizontales facilitan mejor el trabajo en equipo, es una premisa para empresas bien estructuradas en su organización, hoy en día a pesar de existir una organización de tipo horizontal, los niveles jerárquicos aún persisten en aquellas empresas de corte tradicional y familiar que existen dentro de la ciudad de Pasto, especialmente aquellas clasificadas dentro de las pequeñas y medianas empresas.

4.1.1.2. Tipo de propiedad de la empresa. Entre las micro, pequeñas y medianas empresas industriales del Municipio de Pasto, el 58,06% de las microempresas son de propiedad individual. Se observa que en algunos casos, su creación no requiere de montos considerables de capital porque no llevan a cabo procesos productivos importantes, lo cual obedecen a la falta de una infraestructura adecuada, mano de obra y menor disponibilidad de capital, por lo que algunas de estas empresas se localizan en sus propias casas y en muchos casos, en otros lugares con limitaciones de espacio. Otro punto a consideración, es la falta de asociatividad que engloba a este tipo de empresas.

Gráfico 4. Tipo de propiedad de las micro, pequeñas y mediana industria formalizada enel Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

Por otra parte, el 31,45% de las microempresas es de propiedad familiar. Una de las situaciones que ha caracterizado al Municipio de Pasto, es la gran dinámica que tienen las familias dentro de la organización empresarial, ya que en el lugar todavía se encuentran personas que traspasan sus conocimientos en algún arte u oficio a sus familiares, y los cuales se desempeñan en labores de: confección de prendas de vestir, producción de alimentos, producción de artículos en cuero como zapatos, bolsos, productos en metal y madera entre otros. Por ello, las familias buscan una manera de organizarse productivamente, y ven en la creación de su propia empresa, la oportunidad necesaria para emplearse y conseguir los recursos necesarios para poder solventar sus necesidades diarias.

En ese mismo orden de ideas, también se pudo encontrar que la mayoría de las empresas pequeñas son de propiedad familiar (75%). Aquellas familias llevan un tiempo importante en el mercado, generalmente más de 15 años. Y su crecimiento se debe a que lograron incorporar procesos productivos importantes, como el mejoramiento de sus instalaciones, contratación de personal capacitado y fabricación de productos de calidad. De acuerdo a los encuestados, el crecimiento de sus empresas se debe gran parte a la calidad, puesto que ésta fue el motor que posibilitó el reconocimiento de la empresa en el mercado.

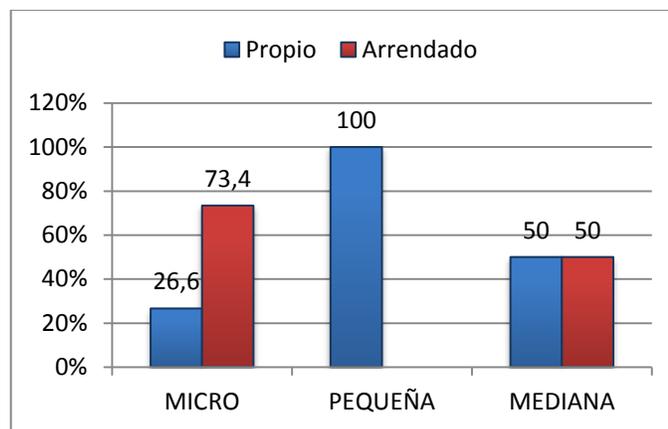
A diferencia de las anteriores, El 100% de las medianas están constituidas por socios, razón por la cual, son más dinámicas en la producción porque están sometidas a un grado mayor de exigencia, además requieren un monto superior de capitales, ya que la puesta en marcha de mayores niveles de producción, requiere una infraestructura que mantenga unas condiciones administrativas, financieras y productivas más organizadas. De modo que se adecuen a las condiciones del mercado y a las metas de crecimiento de la empresa. En el Municipio, estas empresas realizan actividades como:

- Compra y trilla de café
- Elaboración y venta de periódico, elaboración y venta de revistas
- Fabricación y montaje de estructuras metálicas y obras civiles.
- Compra, procesamiento, transformación, comercialización derivados lácteos
- Producción, distribución y venta de bebidas no alcohólicas, gaseo

4.1.1.3. Local de la empresa. El 73,4% de los locales donde se encuentran establecidas las microempresas industriales son arrendados, y ello obedece a que muchas no cuentan con el dinero suficiente, y adquirir su propio sitio les representa mayores costos. De acuerdo con dichas empresas, conseguir el lugar

adecuado no es fácil, y cuando se logra, los precios se convierten en un problema ya que pueden superar los 70 millones de pesos. Por lo que arrendarlo, les permite destinar gran parte de sus propios recursos a realizar las inversiones requeridas para llevar a cabo su actividad productiva. Sin embargo, otros microempresarios arrendan los establecimientos porque se ven atraídos por una ubicación privilegiada (entre las que sobresalen: la ubicación de productos alimenticios como Panaderías y Pastelerías, Fabricación de Productos Metálicos y de Edición y Publicación.) en la zona céntrica de la ciudad, ya la consideran importante para poder agilizar sus ventas, y así incrementar sus ingresos.

Gráfico 5. Propiedad del local de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



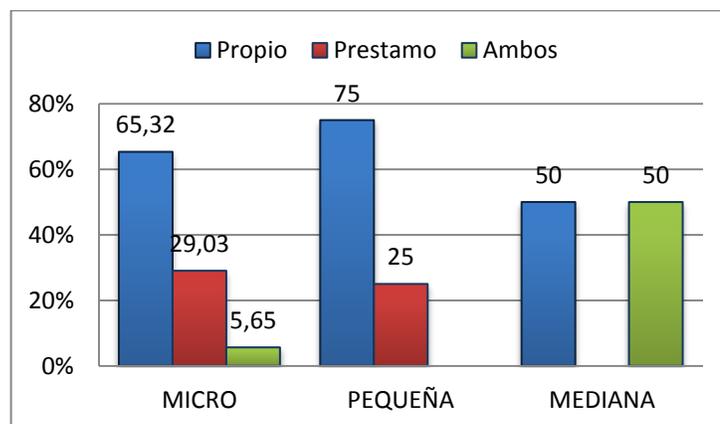
Fuente: Esta investigación.

Por otra parte, algunas poseen su local propio (26,6%) lo cual se debe en gran parte a la herencia familiar y establecimiento en sus mismas casas. No obstante, se observa que algunas microempresas han logrado cierto crecimiento y les ha permitido emplear más trabajadores, realizar procesos más tecnificados. Por lo que ampliar sus establecimientos; ya sea incorporando mejoras o adquiriendo uno nuevo, les garantiza continuar con su actividad de la mejor manera. En ese mismo orden de ideas, las pequeñas y medianas, y por el hecho de estar más organizadas productivamente, vieron la importancia de establecer sus propios establecimientos porque necesitan establecer una infraestructura adecuada para llevar a cabo sus actividades productivas de manera más eficiente, y así poder cumplir con las metas propuestas. Un punto importante dentro de aquellas empresas, y sobre todo en las medianas, es que no se han ubicado en sitios estratégicos como el caso de las empresas más pequeñas, ya que su locación no depende de eso, porque sus principales clientes son otras empresas e intermediarios (mayoristas o minoristas).

4.1.1.4. Procedencia del capital. A la hora de establecer una empresa o cualquier otra actividad productiva con fines lucrativos, resulta imprescindible contar con el capital necesario para el buen ejercicio de las actividades. De modo que el empresario pueda saber si los recursos disponibles serán suficientes.

Los microempresarios industriales se caracterizan por disponer de su propio capital (65,32%) , y es el que toman en cuenta para la creación de sus empresas y otras inversiones; materia prima, herramientas y otras incorporaciones. Aquello obedece a que existen muchas condiciones en los créditos, como las garantías exigidas, el número de trámites y el plazo para la cancelación de los mismos entre otros. Aquellas condiciones dificultan el acceso al financiamiento, y el empresario tiene que hallar otros medios para poder financiar las inversiones que realiza en su actividad económica. De acuerdo al reporte de la situación del crédito en Colombia del Banco de la Republica, para septiembre de 2013, el 87,5% de la fuente de los recursos para los empresarios es propio, seguido por el crédito a los bancos privados 26,1%.

Gráfico 6. Procedencia del capital de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación.

Por otro lado, otros sí solicitan préstamos (29,03%) puesto que necesitan incrementar su capital de trabajo para atender a los cambios del mercado, y así poder dinamizar sus procesos internos mediante la inversión en factores importantes como: materia prima, pago a proveedores y adquisición de herramientas y otros equipos. Estas empresas lograron una participación importante dentro de las entidades de crédito puesto que tienen capacidad de pago y son buenos clientes. Razón por la cual los activos de algunas superan los

160 millones de pesos. Sin embargo, para otras la realidad es un poco diferente, y si bien acceden a los créditos, los montos prestados no llenan las expectativas. Los pequeños préstamos se deben a que su capacidad de pago no es muy amplia y no están dispuestos a acceder a otras condiciones de crédito que los podría perjudicar.

Gran parte del capital que usan las pequeñas empresas para sus actividades de inversión es propio (75%) lo cual deja evidenciado que el uso de tal medio, predomina entre las micro y pequeñas. Estas unidades requieren mayores niveles de infraestructura y logística, y a pesar que los socios juegan un papel muy importante en su constitución, también necesitan emplear montos considerables de capital para su organización. A pesar que las pequeñas tienen mayor capacidad financiera y de pago, solo realizan préstamos cuando tienen en cursos proyectos importantes al interior de la empresa como: la incorporación de procesos más tecnificados que requieren el establecimiento de una mejor planta física, lo cual demanda unos montos de recursos considerables.

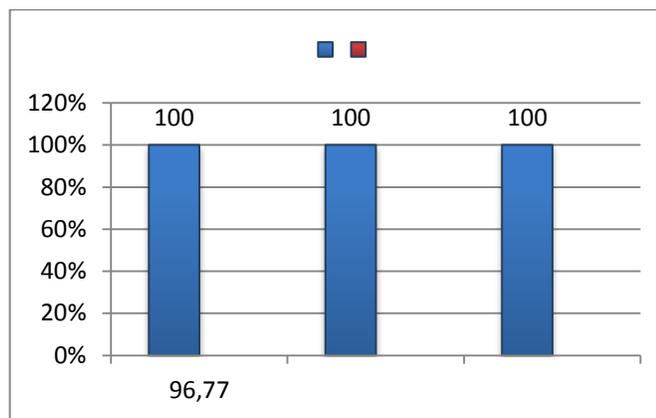
Por el contrario, los empresarios de las medianas empresas del Municipio, emplean su propio capital y también hacen préstamos a la hora de invertir en sus establecimientos. Pues en esta clase de empresas priman más la sociedades (principalmente las S.A.) y estas disponen del financiamiento y los montos necesario por parte de las entidades de crédito, y pueden acceder a mayores montos y pagarlos dentro de unos plazos que se ajustan a sus requerimientos. Razón por la cual, a nivel nacional, son las empresas de mayor tamaño que tienen un mejor acceso a la financiación. De acuerdo a la misma encuesta, con respecto al tamaño de las empresas, las grandes y medianas continúan teniendo el mayor acceso al crédito, según los bancos y las CFC, mientras que las micro y pequeñas lo mantienen muy limitado.

4.1.2. Recursos técnicos y materiales. Contar con unos recursos técnicos y materiales adecuados, no solo permite elevar el potencial productivo en una economía, sino que además, los empresarios que establecen mejoras al interior de sus organizaciones, también pueden agilizar los procesos productivos de sus empresas. Y para ello, es preciso tener a disposición los equipos, maquinaria, herramientas y los recursos humanos necesarios que participarán en el proceso de transformación y comercialización del producto, y así poder cumplir con su objeto económico y productivo.

4.1.2.1. Software especializado para el manejo administrativo. El 96,77% de las microempresas no cuentan con software especializado en el manejo administrativo y solo el 3,23% tiene incorporado alguno. Ello se debe a que no

todas tienen funciones administrativas que impliquen un mayor uso de especialización. Por lo que en algunos casos, solo disponen de herramientas informáticas básicas que les permita registrar lo que consideren necesario. No obstante, las pequeñas y medianas cuentan con software especializado para llevar el registro contable, administrativo y otros procesos importantes en la producción. Lo cual evidencia que mientras más se crece, mayores son los niveles de especialización y los recursos necesarios para llevar a mejores términos la actividad productiva.

Gráfico 7. Software especializado para el manejo administrativo.



Fuente: Esta investigación.

4.1.2.2. Maquinaria, equipos y herramientas. En Pasto convergen y se realizan la mayoría de las actividades industriales, por lo cual alberga más del 60% de la industria del Departamento. Sin embargo, es una industria que se caracteriza por el empleo masivo de herramientas y procesos con poca tecnificación, debido al uso y desgaste que presentan algunos equipos y la falta de adquisición de nuevos materiales.

Tabla 5. Equipos, maquinaria, herramientas

	MICRO		PEQUEÑA	MEDIANA
	Si	No	Si	Si
Equipos y maquinaria	51,3 %	48,7 %	100 %	100 %
Herramientas	100 %		100 %	100 %

Fuente: Esta investigación.

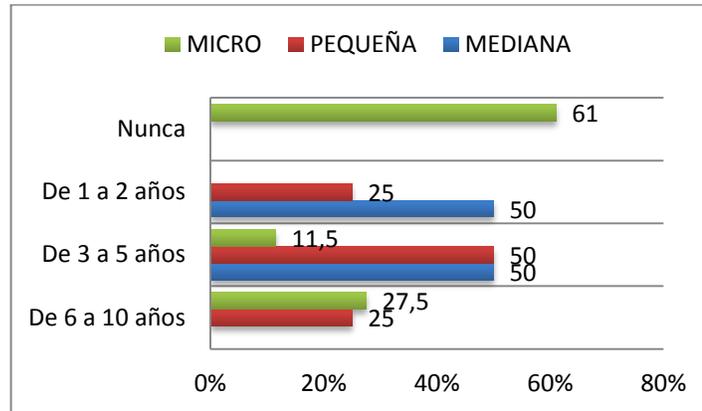
Dentro de las Microempresas, la mayoría(100%) cuentan con las herramientas necesarias para su plena actividad. Pues aquellas herramientas no representan mayores costos, y para este tipo de empresas son las que constituyen los principales medios para transformar la materia prima, debido a que en muchas de ellas realizan actividades manuales.

Entre las que poseen algún tipo de maquinaria y equipo, el (51%) menciona que se encuentran en buen estado y que posee alguna. No obstante, aquel indicador no se convierte en un aspecto decisivo para que no se presenten inconvenientes en aquellos elementos, ya que gran parte de su maquinaria no ha sido renovada (superando en algunos casos los 15 años) debido a la falta de recursos. Por lo cual, solo realizan actividades de mantenimiento. Además, obedece a las características de la empresa, por lo que algunas cuentan con pequeños equipos que no tienen un mayor impacto sobre el nivel de producción pero les permite llevar a cabo sus actividades productivas de manera moderada. Por otra parte, se observa que los microempresarios hacen uso de una maquinaria y equipo que no les eleva su potencial productivo, ya que al emplearlos, realizan un gran esfuerzo físico que les disminuye su nivel de productividad. Además, se basan más que todo en el uso de herramientas. Razón por la cual, pierden competitividad y eso no les permite ampliar sus mercados.

Volviendo al caso financiero, manifiestan que la falta de recursos económicos se ha convertido en un aspecto condicional para incorporar mejoras al interior de sus empresas, y el acceso a los créditos de inversión por parte de los bancos se genera cuando pueden cumplir con todas las garantías para tal fin, y en algunos casos no tienen los requisitos necesarios para acceder a mayores montos o las condiciones de pago se los impide.

4.1.2.3. Renovación de maquinaria.La investigación muestra que los microempresarios industriales de Pasto, en su gran mayoría (61%) no han renovado su maquinaria y como ya se mencionaba, solo realizan mantenimiento, y en aquel proceso solo adquieren ciertas piezas útiles para las maquinas que no les representan grandes costos, ya que ello podría implicar retrasos en la producción. Un ejemplo de ello, lo manifiestan los empresarios que laboran en tornos, cortadoras y otras máquinas industriales, quienes han padecido cierto retrasos cuando se ocasiona algún percance.

Grafico 8. Renovación de maquinaria



Fuente: Esta investigación.

Sin embargo, existen microempresas que realizaron renovaciones de 3 a 10 años atrás, siendo el lapso de 6 a 10 años (27,5%) el tiempo mayormente empleado para poder llevar a cabo procesos de renovación. Estas empresas que incorporaron mejoras, tienen mayor ventaja sobre sus competidores, ya que ese hecho posibilitó un mayor dinamismo en el mercado y la producción. Entre las actividades que realizaron este proceso, se encuentran las de Productos Alimenticios 45 %, productos metálicos 39%, confección de prendas 11% y otros 10 %.

Para las pequeñas y medianas ha resultado necesaria la renovación de su maquinaria, y la mayor parte la realizaron en un lapso de 1 a 5 años. A este nivel de trabajo, las empresas involucradas generan más volúmenes de producción para poder cumplir con su mayor demanda, y ese ritmo hace que el desgaste sea mayor.

4.1.2.4. Acceso a los materiales. Uno de los aspectos que caracteriza a las microempresas industriales, es que estas desempeñan su actividad productiva en un espacio que no es lo suficientemente amplio, y por ello no cuentan con un lugar específico para el almacenamiento de la materia prima y los productos terminados. Por lo cual, se pueden encontrar en diversos puntos de la empresa, llegando incluso a obstaculizar y dificultar las actividades de la misma.⁶¹ Y en

⁶¹ Un ejemplo son las microempresas que realizan actividades referente a productos metálicos, donde los materiales como hierro, varillas, laminas entre otros, se pueden encontrar en el lugar de trabajo, debido a que se guardan en ese mismo sitio, y en ocasiones se dificulta el movimiento de las personas y los materiales.

consecuencia, solo el 68,6% no cuenta con un lugar específico para el almacenamiento de los materiales, lo cual también se debe a características como el tamaño del local y sobre todo al nivel de demanda de los productos, ya que gran parte de las mismas trabajan por pedidos, y los microempresarios tienden a aumentar sus volúmenes en compra de materia prima cuando aumentan los pedidos y viceversa. Por lo cual, no se ven en la necesidad de adecuar un sitio especial para su almacenamiento.

Tabla 6. Acceso a los materiales y facilidad de movimiento en la empresa.

	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA	
	Si	No	Si	NO	Si	No
Lugar de almacenamiento de la materia prima	31,4%	68,6%	75%	25%	50%	50%
Lugar para exhibir los productos	66,1%	33,9%	100%		50%	50%
Facilidad de movimiento del personal y acceso a los materiales	86,3	13,7	100%		100%	

Fuente: Esta investigación.

Por otro lado, solo el 31,4% cuenta con un lugar específico para guardarla. Para los microempresarios del lugar, el hecho de tener un sitio adecuado en la empresa para su almacenamiento (tanto de la materia prima como del producto terminado), evita retrasos en la producción porque facilita el desplazamiento, hay un mejor desempeño de las actividades. Además, se puede contar con un suministro inmediato, y así evitar las demoras que en ciertas ocasiones se generan por parte de los proveedores.

De igual manera, la mayoría de las empresas (66,1%) tienen un lugar específico para exhibir los productos, y eso obedece a que gran parte, exhiben sus productos en el mismo local, donde hacen uso de vitrinas, mostradores o simplemente aprovechan parte del local para tal fin. Sin embargo, existen empresas que debido a su actividad económica, necesitan tener lugares específicos de almacenamiento, un ejemplo lo constituyen las que fabrican productos alimenticios que tienen un sitio especial para las materias primas y otros para el producto final.

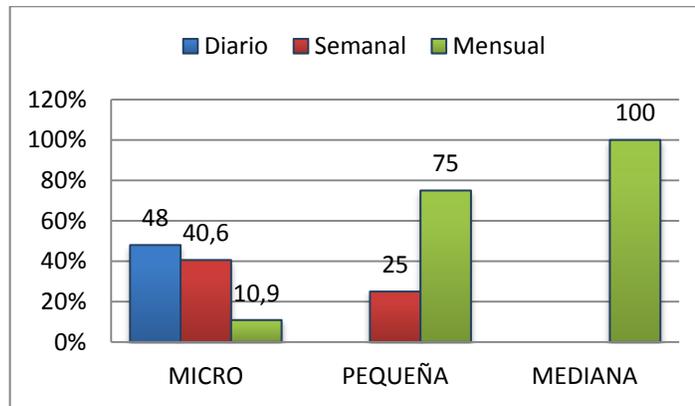
En el caso de las pequeñas y medianas, la situación es diferente, puesto que la mayoría de las pequeñas ya cuentan con lugares diferenciados para el almacenamiento. No obstante, algunas manifiestan no tenerlo (25%) porque no cuentan con un lugar específico, ya que se puede usar el mismo sitio para ambas cosas, ya que la actividad de la empresa lo permite. A pesar que las medianas también cuentan con lugares específicos, un porcentaje representativo (50%) evidencia que no lo tiene. Este caso en particular se ve en la industria de metálicos, porque la complejidad de ciertas estructuras hace que se tenga todo en el mismo sitio.

En sí, el hecho que estas organizaciones empresariales tengan lugares para el almacenamiento, muestra que son más dinámicas en sus procesos productivos, por lo que pueden evitar inconvenientes (como es el caso de los bloqueos en la vía que pueden escasear y encarecer los insumos) para acceder a los materiales. Sus compras a proveedores las realizan en un mayor lapso de tiempo; entre 2 y 4 semanas. Lo cual les permite tener un mejor abastecimiento de los materiales y de esa manera lograr un movimiento más continuo del engranaje productivo en la empresa, y así llevar los productos al mercado en los tiempos establecidos.

4.1.3. Compra y comercialización

4.1.3.1. Tiempos de adquisición de la materia prima. La materia prima se convierte en la base principal para la elaboración de diversos productos de tipo industrial, y sus cantidades y requerimientos dependen de la actividad que la empresa desarrolle, de su tamaño, instalaciones y amplitud de su mercado. Por lo cual es imprescindible contar con un buen suministro en los plazos y tiempos adecuados, de modo que se logre incorporar de manera oportuna al proceso de producción.

Gráfico 9. Tiempo de adquisición de la materia prima de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

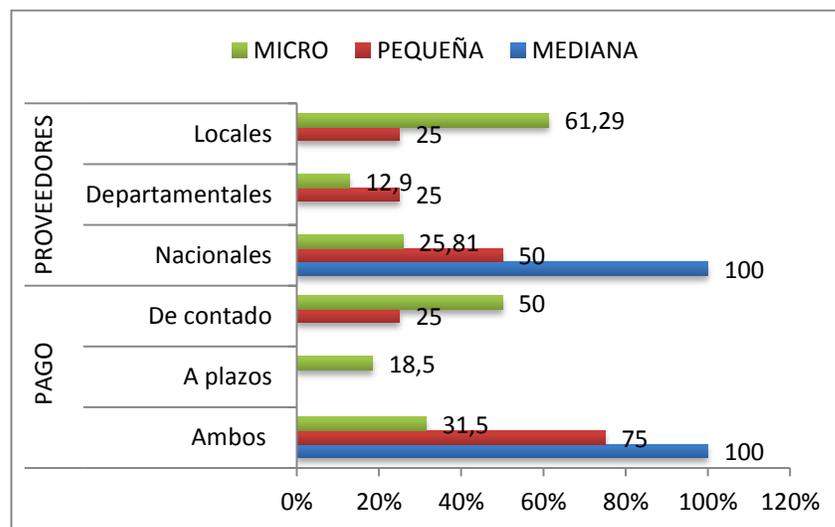
Gran parte de las microempresas adquieren sus productos base para la transformación en un corto lapso de tiempo; siendo la compra diaria la más significativa (48%) y en ese orden le siguen la semanal (40,6%). El corto tiempo en la adquisición de materiales, se convierte en un claro indicador que la producción de estas empresas se hace en gran parte por pedidos. Pero la cantidad de los volúmenes adquiridos, depende del número de pedidos hacia la empresa.

Además, las empresas no cuentan con grandes pedidos para incrementar sus niveles de producción y en ese orden de ideas, establecer plazos más amplios para la compra de materiales. Esto obedece a que sus mercados no son lo suficientemente amplios para poder aumentar los volúmenes de producción, al reducido número de trabajadores y a la escasez de sus recursos económicos que les dificulta realizar inversiones más dinámicas. Sin embargo, también se pueden encontrar microempresas que realizan las compras cada mes (10,9%).

Por otra parte, se observa que las pequeñas y medianas cuentan con mayores clientes y adecuaciones en sus instalaciones, lo que les ha permitido manejar volúmenes de producción de acuerdo a las exigencias del mercado, y ven la necesidad de adquirir sus materiales en mayores plazos, ya que cuentan con lugares especiales para almacenarlos y de esa manera, poder utilizarlos cada vez que los necesiten para mantener la empresa en constante funcionamiento, y así cumplir con las metas propuestas.

4.1.3.2. Proveedores y forma de pago. Independientemente del sector económico de cualquier empresa, es importante establecer contacto con los proveedores que más se adecuen a las necesidades del objeto social de la misma, y así poder mantener de manera oportuna el abastecimiento necesario de los materiales. Las microempresas industriales generalmente utilizan proveedores locales (61,29%); sus compras la realizan con poco lapso de tiempo y prefieren hacer sus pagos de contado (50%); mientras que en menor escala realizan pagos a plazos (18,5%) u ambos (31,5%). Como resultado, se puede observar que no adquieren grandes cantidades de materiales, ya que solo compran lo que necesitan.

Gráfico 10. Proveedores y forma de pago de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

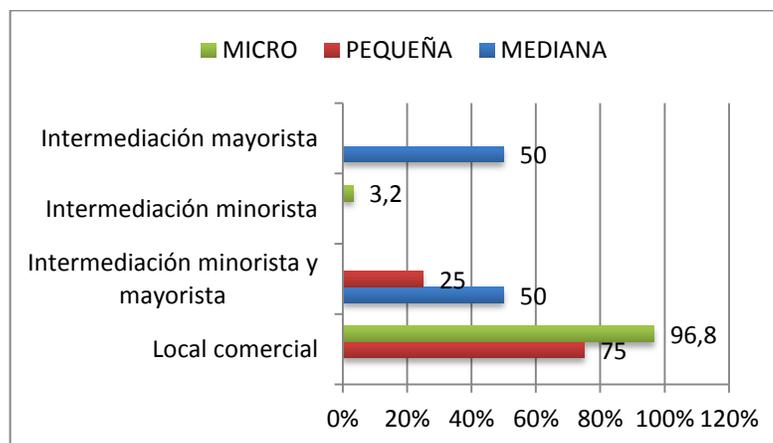
Por el contrario, existen grupos de microempresarios que hacen pedidos a nivel nacional y departamental, pues en ciertas ocasiones se necesitan de unos materiales más especializados o de otras características que no son de fácil acceso (por ejemplo: las empresas que realizan actividades concernientes a productos de madera) a nivel local o porque les resulta mejor utilizar otros proveedores. Estos empresarios ya tienen una estructura más organizada porque no solo trabajan por pedidos, sino que además mantienen unos procesos productivos en constante funcionamiento para poder satisfacer los requerimientos de la empresa y de los clientes.

El 50% de las pequeñas realizan sus compras con proveedores nacionales y el 75% usan ambas formas de pago, predominando la de plazos. Las Medianas compran a proveedores nacionales en un 100% y utilizan ambas formas de pago, lo que demuestra que a medida que la empresa crece, también lo hace su mercado, por lo cual tienen que definir su red de proveedores en los puntos del país que considere necesario.

A diferencia de las micro, éstas últimas necesitan mayor tiempo para saldar sus cuentas por pagar, puesto que demandan mayores cantidades de insumos, ya que lo hacen en un plazo de 15 a 30 días, y sobre todo la mediana, que necesita un tiempo amplio de abastecimiento para poder cumplir con las metas propuestas y colocar el producto en el mercado en los tiempos establecidos.

4.1.3.3. Canales de comercialización. El principal canal de comercialización de las microempresas es a través de su punto de venta (96,8%) (Ya que por medio de éste, también pueden fabricar y exhibir sus productos) y la gran parte de sus ventas se genera a través de los pedidos (72,6%), siendo el mercado interno su principal destino y las familias sus agentes económicos más importantes. Cuando los pedidos se incrementan, se genera un tiempo propicio para la adquisición de más materiales que se incorporarán al proceso de producción, lo cual genera una mayor utilización de los factores disponibles de la empresa.

Gráfico 11. Canales de comercialización



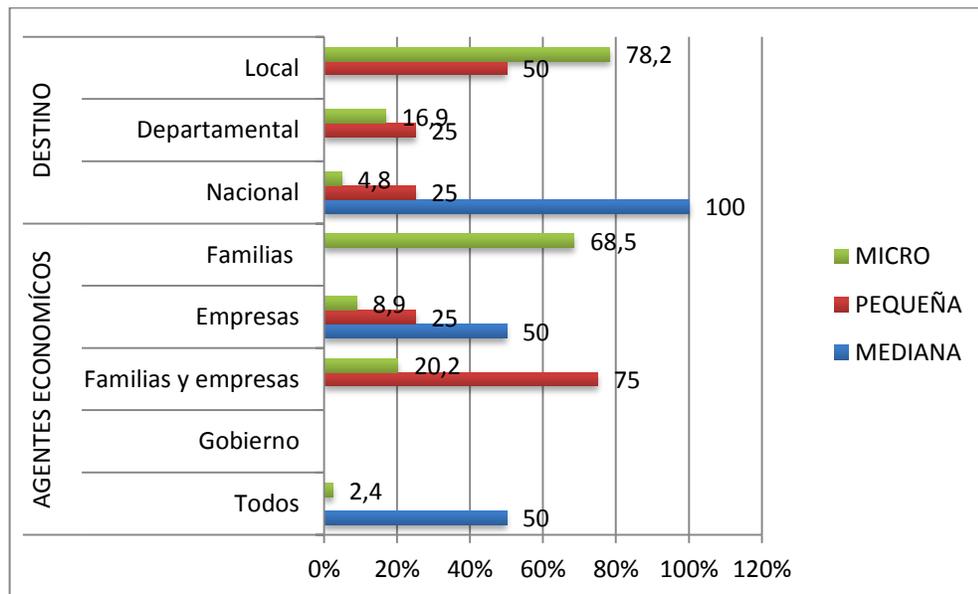
Fuente: Esta investigación

Por el lado de las pequeñas, se observa que el 75% lo hacen a través de sus propios puntos de venta y el 25% con la intermediación minorista y mayorista. A

diferencia de las anteriores, las medianas tienen un gran uso de los canales intermedios y se pueden encontrar empresas que realizan sus ventas a través de estos canales por medio de pedidos. Por ejemplo, de las dos medianas encuestadas, el 50% realiza sus ventas a través de pedidos, la cual realiza actividades concernientes a la elaboración de productos en metal. Mientras la otra, a actividades de impresión y edición. A este nivel, se generan pedidos importantes, y la diferencia está en que se hacen a mayor escala.

4.1.3.4. Destino de la producción y principales agentes económicos. El (78,2%) de las microempresas industriales destinan su producción a la venta local, siendo aquel su mercado más importante. Sin embargo, esto demuestra que no es fácil el alcance hacia otros clientes a nivel departamental y más difícil a nivel nacional. A causa de ello, el mercado interno se ve cada vez más reducido, y en consecuencia se disminuye el nivel de ingreso. Dentro del mercado local, las familias juegan un papel imprescindible para la sostenibilidad de aquellas empresas, ya que representan el (68,5%) de sus demandantes. No obstante, existen microempresas (8,9%) que no solo venden a las familias, sino también, a otras empresas, y por medio de ello, lograron expandir sus mercados a nivel regional.

Gráfico 12. Destino de la producción y principales agentes económicos de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

Desde cierta óptica, resulta comprensible que la mayoría solo dispongan del mercado local, porque de esta manera, se evitan posibles inconvenientes como: costos de transporte, demora en la entrega de pedidos e incumplimiento con las cantidades acordadas y otros aspectos concernientes a la logística y organización. Por eso, optan por canalizar sus esfuerzos y recursos económicos en pro de la demanda interna.

El hecho que gran parte de las microempresas no puedan acceder a mercados como el Departamental y Nacional, es un claro indicador que los ingresos de las no hayan realizado las inversiones respectivas para incorporar mejoras, va a disminuir, y con el tiempo, la competencia será más reñida. Además, el no contar con un mercado más amplio, se ha convertido en un factor que incide de manera directa en los niveles de producción, ya que esto condiciona el uso de los factores productivos al interior de la empresa; por lo que se disminuye el tiempo de trabajo.

En relación con las micro, el principal mercado de las pequeñas también es el local (50%). Sin embargo, las familias y otras empresas representan sus principales demandantes. También venden sus productos a nivel departamental (25%) y nacional (25%). A pesar de ello, los volúmenes de comercialización en esos mercados no son muy dinámicos, puesto que gran parte de la producción se vende en el mercado interno. “En el caso de las Pymes industriales se ha observado que se concentran, sobre todo, en sectores intensivos en mano de obra, con bajas economías de escala y orientados en general al mercado interno.”⁶² Lo cual no solo obedece a un lugar en particular como el Municipio de Pasto, sino que además, en el País y en otros lugares de Latinoamérica, las empresas más pequeñas se caracterizan por sus bajos niveles de recursos y dependencia del mercado interno. “...la gran mayoría de las unidades productivas de la región es representada por micro y pequeñas empresas de muy baja productividad que producen bienes o servicios de baja calidad para el mercado local y que, en general, trabajan de forma aislada, es decir sin pertenecer a redes, clusters o cadenas articuladas”.⁶³

Las pequeñas cuentan con un mercado más amplio y variedad en sus clientes (75%). Esto se debe a que disponen de mayores recursos, mejor infraestructura y menores costos de producción, lo cual les ha brindado ventajas de precios, y de ese modo pueden atraer más clientes.

⁶² CEPAL. Apoyo a las pymes. Op. Cit Pg. 19

⁶³ CEPAL. Apoyo a las pymes. Op. Cit Pg. 39

Las medianas destinan su producción a la venta nacional, donde el 50% tiene como clientes a todos los agentes económicos y el otro 50% a otras empresas. Aquella dinámica les genera un mayor nivel de ventas puesto que tienen precios más cómodos y demandantes con mayor capacidad de compra. Además, las facturaciones se hacen en grandes cantidades, por lo que la empresa puede mantener unos volúmenes de producción más constantes. Y por ese hecho, hacen uso de sus recursos económicos en el mejoramiento de su planta física y la incorporación de nuevo personal cuando sea necesario.

Otro elemento importante es que mientras más se crece, mayores son los requerimientos de la empresa. Por lo cual, tienen que incorporar más factores productivos. Además, se cuenta con una producción más dinámica y continua, porque presentan un mayor mercado, ya que sus agentes económicos no solo se componen de las familias, sino también de otras empresas (por ejemplo: empresas de producción de alimentos que vende sus productos a las familias y a otras empresas.) y en algunos casos el Gobierno local. Pero a pesar de vender sus productos en otros mercados, todavía no muestran solidez en su crecimiento y desarrollo porque no han podido consolidarse en ese aspecto, ya que dependen en gran medida de la demanda interna y gran parte de su mecánica y funcionamiento se mueve en torno a ella. “Las Pymes nacen operando mayormente en mercados locales, su localización inicial determina las condiciones de la demanda y de la infraestructura a partir de las cuales pueden acceder a los recursos y a los mercados más lejanos (Pinillos 2001).”⁶⁴

4.1.4. Aspectos laborales

4.1.4.1. Incorporación de personal a la empresa. En el momento que se decide llevar a cabo cualquier iniciativa de tipo empresarial, resulta importante establecer los requerimientos necesarios para el establecimiento de la empresa; por eso, el empresario debe llevar a cabo un estudio detallado y planificado sobre los recursos (técnicos, financieros, humanos) necesarios que mejor se acoplen en sus planes de negocios. Siendo el recurso humano uno de los principales elementos a tener en cuenta para el fortalecimiento y crecimiento de las empresas, ya que participa de forma directa dentro de cada uno de los procesos de producción, dirección y manejo de cada uno de los departamentos dentro de la misma; es por eso necesario no solo la capacidad y conocimiento de las personas que realizan cada una de las funciones, sino el hecho de conocer de manera explícita y clara las funciones y el objetivo que persigue la empresa para incorporar al personal más idóneo.

⁶⁴ Nuevas empresas en América Latina. Op. Cit. Pg. 15

Por ello, es importante establecer reglas claras y precisas que permitan instaurar una relación laboral estable, equitativa y dentro de la normatividad vigente, por eso el contrato de trabajo, ya sea como contrato laboral, prestación de servicio o alguna modalidad diferente a éstas, debe realizarse para regularizar y formalizar las relaciones entre el trabajador y el empleador, así como el conocimiento de las normas, llevar relaciones justas y en condiciones necesarias para las partes. De modo que sirva como instrumento para establecer la actividad que se vaya a realizar, el tiempo por el cual la persona estará vinculada a la empresa y otros aspectos que se consideren necesarios.

De acuerdo al Código Sustantivo del Trabajo, Artículo 22: Contrato de trabajo es aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona, natural o jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda y medianteremuneración.

De acuerdo al artículo 23 del mismo código, para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales:

- a. La actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo.

- b. La continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del patrono, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato.

- c. Un salario como retribución del servicio.

En sí, el contrato de trabajo permite vincular a nuevo personal, cuando se llevan a cabo movimientos importantes en la producción; aumento en la demanda de los productos de la empresa, cuando se necesita personal capacitado sobre actividades específicas; manejo de maquinaria especializada, personal de ventas, contabilidad de la empresa entre otros.

Además, la contratación de un personal adecuado debe conllevar un funcionamiento recíproco, por lo que este dispondrá de su conocimiento y calificación al servicio de la empresa, y de igual manera, la empresa debe garantizar los derechos y beneficios que por ley se merece, por lo cual, ambas partes resultaran beneficiadas.

En los últimos años las relaciones laborales de las cuales se habla y normaliza ampliamente en el Código sustantivo del trabajo, se han visto tergiversadas por diversas formas de contratación donde el empleado tiene menor derecho a reclamación y menos garantía de estabilidad. Un ejemplo de lo anterior, son las micro empresas, donde todavía no se tienen muy en cuenta algunos derechos adquiridos por los empleados.

Además del desconocimiento de dichos derechos que llevan a error en la apreciación del tipo de contratación como se observó durante las diferentes encuestas en el Municipio, donde los propietarios, administradores o quien se encuentra a cargo del personal en la empresa, manifiesta que existen contratos a término indefinido, caracterizados por el tiempo de duración de los mismos.

Muchos de ellos sin la formalización de un documento escrito, realizados de forma verbal y sin establecer reglas precisas de la forma de trabajo, de tal manera que cuando se indaga más adelante de las prestaciones de tipo social y demás obligaciones del empleador en cuanto a salud, pensión, y demás, se manifiesta no existir ninguno de estos pagos, y más aún cuando no se exige el pago a salud como una obligación de ninguna de las partes y en algunos casos, los empleados manifiestan pagar de forma voluntaria a las diferentes EPS o pertenecer alguna clase de régimen subsidiado por las condiciones económicas de los mismos; lo que demuestra la informalidad de las relaciones laborales sobre todo en las microempresas. Por el contrario, la pequeña y mediana empresa tiene un comportamiento mucho más allegado a las normas vigentes en materia de contratación.

4.1.4.2. Tipo y término del contrato. El tipo del contrato puede ser verbal o escrito, y se llevará a cabo el que el empleador considere necesario en su empresa. El contrato verbal que aparenta un poco más de informalidad de las partes tiene de igual manera algunas condiciones que necesariamente se discuten dentro la negociación previa al acuerdo final, como son: su duración, condiciones de pagos, monto del contrato y otros aspectos que se consideren importantes.

De acuerdo al Código Sustantivo del Trabajo, Artículo 38, cuando el contrato sea verbal, el patrono y el trabajador deben ponerse de acuerdo, al menos acerca de los siguientes puntos:

1. La índole del trabajo y el sitio en donde ha de realizarse.

2. La cuantía y forma de la remuneración, ya sea por unidad de tiempo, por obra ejecutada, por tarea, adestajo u otra cualquiera, y los períodos que regulen su pago.

3. La duración del contrato, ya sea a prueba, a término indefinido, a término fijo o mientras dure la realización de una labor determinada.

Por otra parte, el contrato escrito representa la obligación que tendrá cada una de las partes en un documento legal, y en el cual se plasmara de forma clara la duración, monto del contrato, lugar de trabajo, forma de pago entre otros puntos.

En cuanto al tipo de contrato, el que más se lleva a cabo en las microempresas industriales de Pasto, es el verbal (68,5%) lo cual obedece a que entre las características de estas empresas, existe una alta tendencia a la contratación de conocidos y familiares (las microempresas familiares tienen una participación importante en el porcentaje de empresas industriales), motivo que las lleva a hacer uso de un tipo de contrato que no lleve muchos trámites en papeleo, por lo que optan de llevar a cabo uno verbal, y así acordar las condiciones del mismo. Este tipo de informalidades es producto no solo del desconocimiento de las normas vigentes sino también de otros aspectos importantes para su realización.

Como se observa en el Código Sustantivo del Trabajo: los contratos de tipo verbal revisten de igual forma de condiciones especiales y acuerdos a los que las partes deben llegar; en el caso de las microempresas de Pasto, la informalidad que se origina al realizarse entre familias conlleva a que muchos de dichos acuerdos no se lleven a cabo y se tienda a mantener relaciones informales de tipo laboral, las cuales violan de una u otra forma las normas establecidas en este campo.

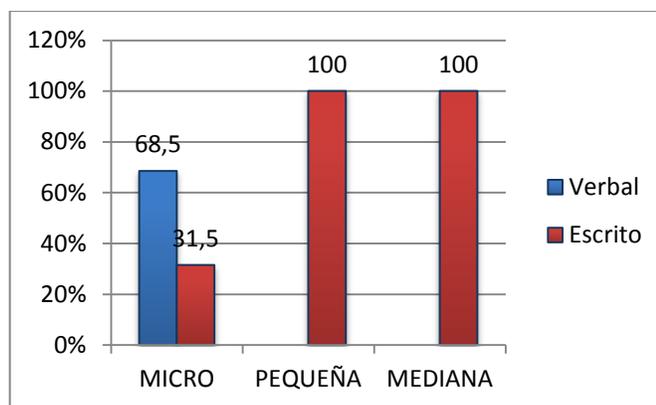
Además, el hecho que las microempresas no hayan incorporado procesos con mayores niveles de tecnificación y tengan problemas económicos, condiciona el número de trabajadores que se contratan, por lo que en su mayoría se encuentran laborando entre 1 y 3 empleados.

Entre las actividades industriales, las que más celebran el contrato verbal son las dedicadas a la confección de prendas de vestir (21,6%) , industria de cuero y calzado (18,5%), productos metálicos (28,4%); en la gran mayoría de los casos, la calificación de la persona se convierte en un punto importante para su incorporación a la empresa y gran parte de esta actividad conlleva la construcción o elaboración de puertas, ventanas, estantes, vitrinas, rejas, hornos entre otros, y

lo que más le interesa al empresario es el desempeño, razón por la cual se realiza un tipo de contrato verbal y por último, Edición e Impresión (17,5%)

Sin embargo, se observa que algunas microempresas llevan a cabo un contrato escrito (31,5%) y su nivel de organización juega un papel muy importante para tal fin. Razón por la cual, registran en un documento legal, las obligaciones que tendrán cada una de las partes (trabajadores y empresarios) y así dejar en claro las condiciones del mismo.

Gráfico 13. Tipo de contrato de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



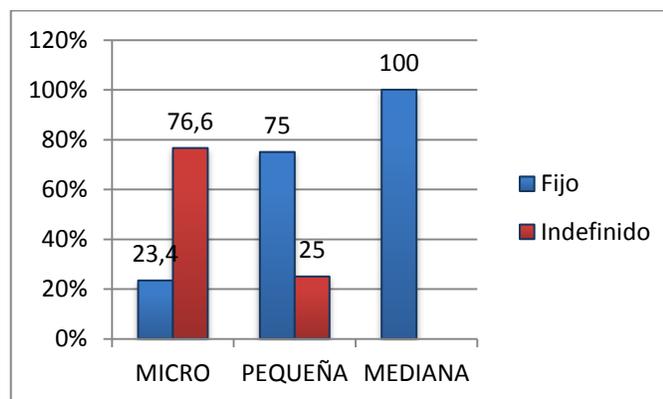
Fuente: esta investigación

Las pequeñas y medianas generalmente utilizan los contratos escritos, pues éstas manifiestan la importancia de documentar todos los procesos que se lleven al interior de la empresa, y la incorporación de nuevo personal es uno de ellos. En éstas, la organización es un factor tan importante, que debe llegar lo mas posible hasta todos los actores involucrados o que se van a involucrar al proceso productivo, de modo que propendan por el buen desempeño y así tener por escrito cambios importantes al interior de la empresa. Lo cual demuestra que dentro de éstas, se genera mayor formalidad en el empleo porque pueden otorgar beneficios importantes a los empleados, como el acceso a seguridad y prestaciones sociales por parte de la empresa.

De acuerdo al término del contrato, éste puede ser fijo (el cual siempre deberá de constar por escrito, y su duración depende de las circunstancias que lo ameriten) e indefinido (no existe un claro detalle sobre la terminación del mismo).

El término de contratación en las microempresas tiene la característica de ser indefinida (76,6%) y se observa que el personal de algunas lleva un tiempo importante en la empresa. Sin embargo, aquel porcentaje obedece a que establecen medios verbales en la contratación de su nuevo personal, y así llegan a unos términos de pago entre las partes. Además, en las empresas con menores trabajadores los involucrados suelen ser conocidos del empresario. Además, los empleados no acceden bajo un tipo de contratación de tiempo específico, por lo que se pueden encontrar personas que llevan laborando más de 10 años bajo aquella modalidad, e incluso desde su creación. En ese mismo orden de ideas, parte de las empresas familiares no determinan la especificidad de la duración e incluso la forma de pago, por lo que también se presenta cierta informalidad del empleo.

Gráfico 14. Término del contrato de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

No obstante, el 23,4% realiza contratación definida, y generalmente, son este tipo de empresas las que más contratan mano de obra, y ello obedece a que se presentan temporadas en que necesita incrementar su nivel de producción para poder cumplir con la demanda del mercado. Pero se deja en claro, que también existen otras razones y es la manera que la empresa usa para determinar las características del contrato.

En ese mismo sentido, las pequeñas y medianas realizan contratos a término fijo, que pueden prorrogar hasta que consideren pertinente. Y también incrementan su personal de trabajo conforme lo haga el nivel de producción. Pero con la diferencia, que el empleado puede acceder a los beneficios consagrados en el código laboral.

4.1.4.3. Nivel de ingresos de los trabajadores. Cada vez que se firma el contrato de trabajo, se establecen las características del mismo, así como la remuneración que debe percibir el trabajador o la persona subordinada por el servicio prestado. Por lo cual, el empleador debe ajustar la forma de pago, de acuerdo a lo establecido en los códigos, u otros documentos legales que respalden tal situación. De acuerdo al Código Sustantivo del Trabajo, Artículo 145: “Salario mínimo es el que todo trabajador tiene derecho a percibir para subvenir a sus necesidades normales y a las de su familia, en el orden material, moral y cultural”. Y el Gobierno lo fijará conforme el crecimiento económico del país, costo de la vida, las modalidades del trabajo, la capacidad económica de las empresas y empleadores y las condiciones de cada región y actividad.

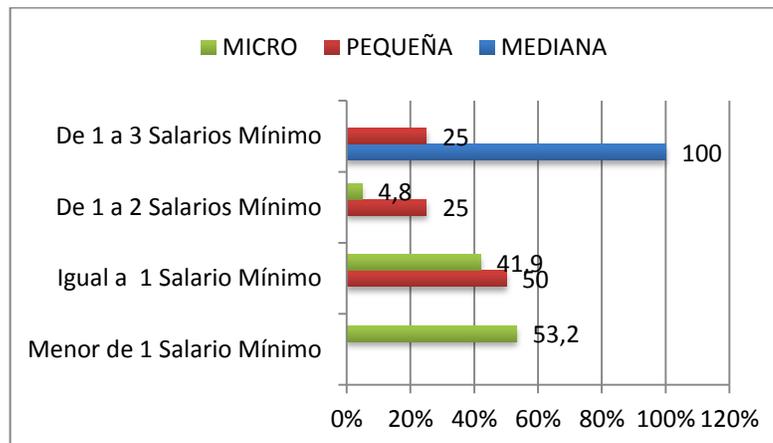
Sin embargo, no todos los empleados pueden percibir lo mínimo que contempla la ley, ya que el nivel de desempleo hace que las personas acepten condiciones aun a sabiendas que se les vulnera sus derechos, pero el dejar de aceptarlas, significaría perder la oportunidad de estar empleados y lograr algún ingreso. Por ejemplo, de acuerdo al DANE en el ICER⁶⁵ 2011 y 2012 para Nariño, el desempleo en Pasto se ha ubicado por encima de la media nacional; entre los periodos 2001 – 2011 su tasa promedio fue del 16,3%, y cerró en 12,3% para el 2012. Aquella situación no solo hace que hallar en que ocuparse sea cada vez más difícil, sino también a que las condiciones de trabajo puedan desmejorarse por el no pago de ciertos beneficios debido a las condiciones económicas de la región.

En ese orden de ideas, el desempleo no solo ha afectado el ingreso de las personas, sino también el de las empresas del Municipio; las cuales están constituidas principalmente por las microempresas, y estas representan más del 95% del tejido empresarial, y es en estas, donde se presentan la mayor cantidad de inconvenientes de tipo técnico, económico, infraestructural, administrativos entre otros.

Dentro de las Micro, el 53,2% de los empleados perciben una remuneración por debajo del salario mínimo, debido a que es la única forma que el empresario puede contratar y mantener el personal, ya que sus condiciones económicas y características de sus empresas, no les permite pagar montos superiores. También se observa que algunos no contemplan un pago en específico, y este se incrementa o disminuye con base a la producción, pero todavía continúa dentro de unos niveles por debajo del mínimo. (Ver gráfico 15) No obstante, el 41,9%, paga el mínimo a sus empleados y el 4,8% está entre 1 y 2 salarios. Un punto importante a considerar, es que algunas poseen activos de más de 160 millones de pesos y han venido realizando una actividad económica por más de 15 años, la cual les ha

permitido ajustarse a los cambios e incorporar mejoras en sus procesos productivos.

Grafico 15. Ingreso de los trabajadores de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

Entre las pequeñas y medianas, los trabajadores perciben el salario mínimo, e incluso, un rango superior al mismo. Pues se pudo observar que gozan de mayor organización, con un número importante de empleados y mayor número de clientes (tanto familias como otras empresas). Además, comercializan sus productos en otros mercados diferentes al local, en especial las medianas. Aquella situación les ha brindado mayor competitividad y mejores niveles de ingresos. Por lo cual, realizan las inversiones requeridas y mantienen una planta de personal con todos sus beneficios.

4.1.4.4. Seguridad social y Prestaciones. Si bien, los trabajadores reciben una remuneración por la actividad productiva que desempeñan al interior de la empresa, existen otros factores importantes como: el acceso a salud, pensión, afiliación y prestaciones sociales, los cuales son de gran ayuda y sostén de los empleados en momentos de cierta dolencia, y les ayuda a que puedan tener una vida productiva más digna. Los sistemas de seguridad social prevén unos ingresos básicos en caso de desempleo, enfermedad y accidente laboral, vejez y jubilación, invalidez, responsabilidades familiares tales como el embarazo y el cuidado de los hijos y la pérdida del sostén de la familia. Estas prestaciones no sólo son importantes para los trabajadores y sus familias, sino también para sus comunidades en general, y para los empleadores y las empresas, la seguridad

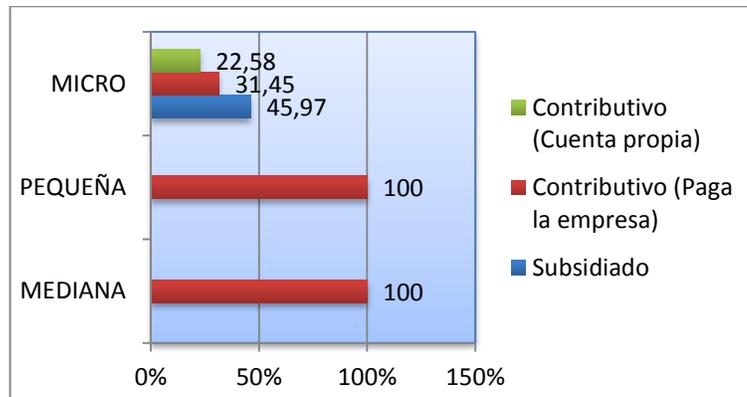
social contribuye a mantener una mano de obra estable que se adapte a los cambios.⁶⁶

Sin embargo, y a pesar que se ha promulgado la importancia que las empresas lleven a cabo la afiliación de sus trabajadores al sistema de protección social y al pago de sus prestaciones legales, en el Municipio existen empleados de las microempresas industriales que todavía no tienen acceso a estos beneficios, y así se han mantenido con un tiempo importante de vinculación. Lo que conlleva en muchos casos a tener que indemnizar o hacer gastos importantes, ya sea para el empleador o el empleado en caso de alguna eventualidad. Se observa que en las empresas tradicionales, no se han establecidos ciertos niveles de organización administrativa o la incorporación de nuevos conceptos de tipo laboral y manejo del recurso humano, y que ven a la seguridad social como un gasto permanente y solo la establecen en determinadas ocasiones, sin observar que se va en contra de la legalización del empleo, acogida por la complicidad tácita del empleado al compartir la opinión con quien lo emplea.

Acceso a salud. Los trabajadores de las microempresas industriales cuentan con el acceso a salud. Sin embargo, la mayor parte se debe a la afiliación al régimen subsidiado (45,95%). Pues cuando las empresas no pagan ni les exigen que coticen en salud, los trabajadores ven en este medio una forma de evitar gastos y poder hacer que ellos y sus familias puedan acceder. Por otra parte, el 31,45% tienen salud por parte de la empresa y el 22,58% la paga por cuenta propia. No obstante, las empresas más grandes tienden a afiliarse por su cuenta a los empleados y cubrir el pago de dichas obligaciones.

⁶⁶ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). "LAS REGLAS DE JUEGO: Una breve introducción a las normas internacionales del trabajo". 2009. Pg. 64

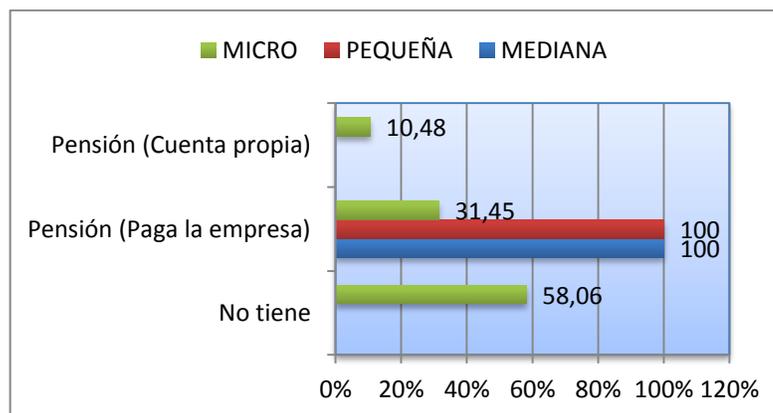
Grafico 16. Acceso a salud dela micro, pequeña y mediana industria formalizada enel Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

Acceso a pensiones. En cuanto a las pensiones, se puede observar que los trabajadores no tienen acceso en su gran mayoría, puesto que no se les exigen en la empresa, y depende de ellos si quieren cotizar o no. Por otra parte, solo el 31,45% de las empresas paga la pension de sus trabajadores y el 10,48% es cotizada por los mismos empleados. Situacion que no sucede con las pequeña ni gran empresa, las cuales tratan de brindarles sus beneficios laborales. (Ver grafico 17).

Grafico 17. Acceso a pensiones dela micro, pequeña y mediana industria formalizada enel Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

A manera de síntesis se puede decir que el 31,45% de aquellas empresas tienen afiliado a sus trabajadores a alguna AFP, EPS y el 26,61% paga prestaciones legales. De igual manera, los trabajadores de las pequeñas y medianas no tienen problemas en ese aspecto. Un punto en consideración es que dentro de las pequeñas y medianas también se presenta el caso que le demandan a sus nuevos trabajadores tener la afiliación como independiente, y sobre todo, a quienes ingresan por un tiempo de mayor producción. Sin embargo, no son casos recurrentes, ya que aquellas empresas tienen en cuenta la seguridad industrial de los trabajadores y el pago de dichos beneficios, y de esa manera poder evitar ciertos inconvenientes legales.

Tabla 7. Acceso a Seguridad social y Prestaciones

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
	SI	SI	SI
Seguridad Social	31,45%	100%	100%
Prestaciones Legales	26,61%	100%	100%

Fuente: Esta investigación

No obstante, gran parte de los trabajadores de las microempresas no cuenta con acceso a seguridad social ni a las prestaciones legales por parte de los trabajadores, y además, su pago representa un incremento en los costos. Por lo cual, son los mismos trabajadores que cotizan como independientes o están vinculados a un régimen subsidiado. Por otra parte, el alto nivel de desempleo que existe en la ciudad, es un factor que determina la accesibilidad a los beneficios, ya que al momento de hacer los contratos laborales, los empresarios pueden imponer sus condiciones, haciendo que se exijan ciertos detalles.

Un punto importante es que las micropresas realizaron las gestiones necesarias ante la institución pertinente para formalizar su actividad, y establecerse como empresas. A pesar de ello, no todas tienen vinculados a sus trabajadores a una Administradora de Fondos de Pension (AFP), Empresas Prestadoras de Salud (EPS) o pagarles sus prestaciones legales. Todo esto lleva a pensar que dentro de las formalizadas, también se realiza contratación informal, no existen reglas claras y no se observa la necesidad de tener cierto grado de organización y reglamentación, lo que lleva a tener que solventar algunos gastos en caso de eventualidades, de igual manera no se tiene en cuenta que las producciones de tipo industrial y el manejo de maquinaria conllevan una serie de riesgos que deben ser cubiertos por las empresas que están establecidas para tal fin.

4.2. APORTES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FORMALIZADA A LA ECONOMÍA REGIONAL DEL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO.

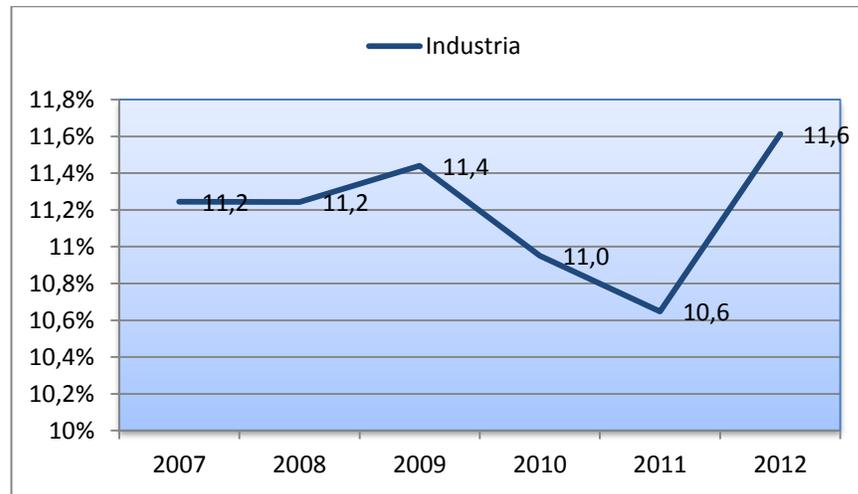
El acceso al empleo es una de los principales aspectos que dinamizan la economía de un país, puesto que habrá un mayor número de personas con recursos económicos, y de esa manera podrán disponerlos en sus principales necesidades de consumo. Aquello genera un ambiente propicio para la inversión productiva y contratación de más mano de obra. Por ello, la reactivación de sectores tan importantes como el industrial, resulta ser imprescindible para el crecimiento y desarrollo económico de una región, ya que aporta a variables tan importantes como el PIB y el nivel de empleo. Sin embargo, todavía existen regiones que no cuentan con una industria consolidada, y ello afecta en cierta medida su nivel de crecimiento económico y disminución del desempleo.

Para la realización de este objetivo se tuvo en cuenta los datos estadísticos del DANE – GEIH 2007 -2012; de modo que se pudiera obtener un indicador en la participación de la industria manufacturera sobre el número de ocupados en Pasto. Por último, se usó la encuesta para saber la participación en el empleo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, por lo que se empleó el acceso a la seguridad social como herramienta principal para determinar el grado de formalidad, ya que a partir del 2010 los datos estadísticos del DANE muestran el número de ocupados y no se hace diferencia entre formales e informales en los ICER, por lo que es fundamental para los investigadores obtener aquellos datos y así generar una mejor información.

Para el aporte al PIB del Municipio, se tuvo en cuenta los datos estadísticos del CEDRE 2006–2010, ya que no existe una información sobre datos desagregados como éste para el Municipio de Pasto. Además, se usó la información del DANE para conocer el PIB Departamental. A través de estos datos conjuntos, se pudo determinar la participación de la industria local en la Departamental, y del PIB de la industria manufacturera en el del Municipio.

4.2.1. Ocupados de la industria manufacturera en Pasto. Durante el periodo 2007- 2012 la industria manufacturera se ha mantenido con una participación promedio de 16.854 ocupados. Sin embargo, siguen siendo el comercio y los servicios los de mayor aporte. La participación de la industria en Pasto representa en promedio el 11,2% y esta se ha mantenido en la misma tendencia, aunque ha experimentado momentos de una leve disminución, no deja de estar en su participación promedio.

Gráfico 18. Participación de la industria en el número total de ocupados en Pasto. 2007 – 2012



Fuente: Cálculos propios con datos del DANE - GEIH

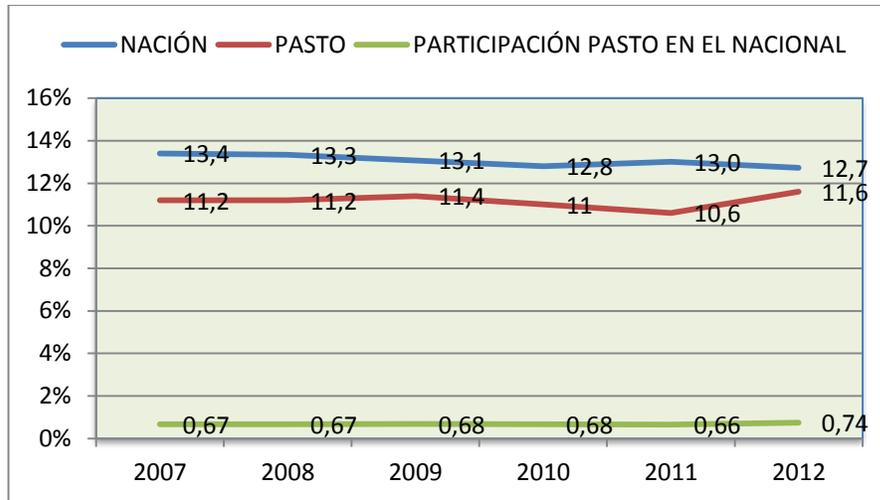
La participación de los ocupados en el mismo periodo de la industria nacional es del 13% (Ver gráfica 19) que corresponde alrededor de 2.462.395 personas en promedio que laboran en aquella rama. Lo que significa que se ubica 2 puntos porcentuales por encima de la local. Como se observa, la participación de los ocupados a nivel nacional ha sido decreciente, ya que paso de 13,4% a 12,7% lo que le ha significado una variación del 0,7% durante el periodo. Y en gran parte, se debe a ciertos problemas que ha atravesado la industria nacional en su crecimiento económico, entre ellos la revaluación del peso. Aquello le resto competitividad y repercutió en otras variables como el crecimiento económico y el nivel de empleo. Razón por la cual, el Gobierno adopto ciertas medidas como el plan PIPE⁶⁷, para el fortalecimiento y la competitividad nacional, y pueda dinamizar y fortalecer a sectores importantes para la economía, como el agropecuario, construcción, comercio, industria entre otros.

Por otro lado, en la participación de Pasto en relación con la nacional, se observa que se ha mantenido constante, con un aumento del 0,4%, tan solo en 2011 que tuvo cierta disminución por debajo de su promedio. Pero en general, tanto a nivel

⁶⁷ Plan de Impulso a la Productividad y al Empleo, por medio del cual se busca reactivar la economía colombiana y aumentar el PIB en más de 5 billones que correspondería a un incremento del 1%. Además pretende invertir en sectores de la economía como la industria y comercio, en el agro, la infraestructura y la vivienda y la construcción. Y así poder generar 350000 puestos de empleo.

Nacional como Pasto, la industria se mantiene en su promedio. No obstante, la participación de la industria local en la Nacional, no es muy significativa puesto que se encuentra alrededor del 0,68% lo cual deja en claro, que todavía le falta mucho al Municipio en materia de empleo y en la producción industrial.

Gráfico 19. Participación de la industria en el número de ocupados en el Municipio de San Juan de Pasto y la Nación. Periodo 2007 – 2012.



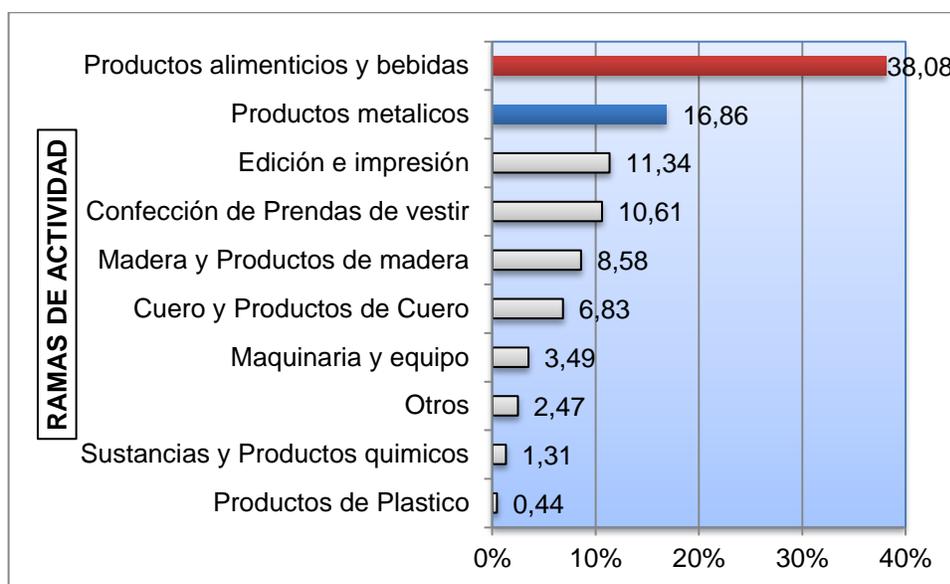
Fuente: Cálculos propios con datos del DANE - GEIH

Pero sin lugar a dudas, el Municipio aporta en materia de empleo, al igual que lo hace la industria manufacturera del lugar (11,2%). Puesto gran parte de la actividad industrial se encuentra en Pasto, y de acuerdo al crecimiento que esta tenga en el Municipio, así mismo lo hará a nivel Departamental, ya que la industria de la región está supeditada al desarrollo que pueda tener la de Pasto. Aquello se da porque el resto del Departamento no tiene un crecimiento industrial que en realidad jalone el progreso de la región y pueda generar mayor contribución en ese sentido. Aunque se pueden encontrar otros lugares con empresas industriales que han incorporado procesos productivos importantes; como la extracción de aceite de Palma. Sin embargo, todavía no existe una industria consolidada en el Departamento, lo cual debería de extrañarse, porque Nariño posee un amplio potencial productivo; su cercanía al mar le otorga riqueza marina, pisos que permiten la siembra de diversos cultivos, aprovechamiento de la ganadería, minería, madera entre otros.

4.2.1.1. Ocupados en la micro, pequeña y mediana empresa industrial por rama de actividad. La producción de alimentos y bebidas no solo se ha convertido en una actividad importante a nivel nacional, sino que también a nivel local, pues es en esta donde se incorpora una cantidad importante de mano de obra, por lo que participa con el 38,08% del empleo que se genera en la industria manufacturera del Municipio. Además, la mayoría de empresas (alrededor del 33%) industriales llevan a cabo procesos concernientes a actividades de alimentos. Un aspecto importante en ese sentido, es que muchos de los nuevos empresarios, ven a la industria de alimentos, como fuente esencial en la generación de recursos económicos, por la gran aceptación que tiene en el lugar, y más aún, en una economía que carece de una industria consolidada, la producción de alimentos se ha convertido en uno de los principales motores para la generación de recursos, y el jalonamiento de mano de obra. Además, es una actividad que no solo es desempeñada por los microempresarios, sino que también, se encuentran empresas más grandes (pequeñas, medianas y grandes) que llevan a cabo procesos importantes mediante la producción de alimentos que representa el 33,33% las pequeñas y el 50% entre las medianas. Razón por la cual se ha convertido en una fuente generadora de empleos.

Por otra parte, también se encuentran empresas dedicadas a la fabricación de productos metálicos, y donde se generan puestos de trabajos importantes para la generación de recursos que van desde 800.000 mil hasta más de 70 Millones de pesos. Además aporta con 16,86% a la generación de empleo. Los empresarios de esta actividad, generalmente demandan que las personas contratadas ya posean el conocimiento necesario para poderlos incorporar a la empresa. Puesto que para él, significa una dedicación de tiempo importante en la capacitación del nuevo personal. Al igual que las actividades de alimentos y bebidas, en la Pasto también se encuentran empresas medianas de este sector.

Gráfico 20. Participación porcentual de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados según rama de actividad.

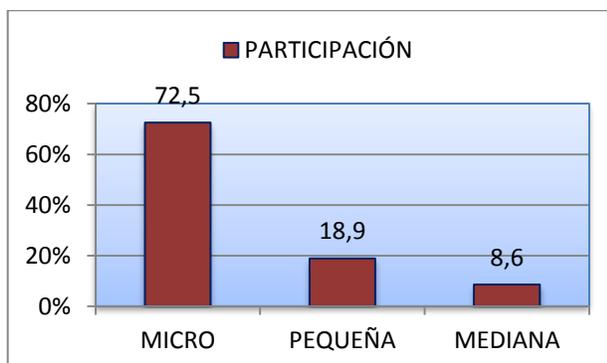


Fuente: esta investigación

Otras de las actividades importantes en la generación de empleo es la concerniente a la edición e impresión, ya que participa con el 11,34%, y en la que encuentran empresas micro, pequeñas y medianas que superan los 20 años de establecidas, y todavía se sostienen en el mercado, a pesar de la alta competencia.

4.2.1.2. Ocupados por tamaño de empresa. En cuanto al número de ocupados de la industria en Pasto, las microempresas son las de mayor participación (72,5%) y aquello obedece a que en la industria manufacturera, como en las demás actividades, están constituidas principalmente por aquellas unidades, las cuales representan más del 95% de todo el tejido empresarial. Además, el número de pequeñas y medianas no es muy representativo, por lo que aquello determina los bajos niveles de participación (18,9% y 8,6%) en el número de ocupados. Razón por la cual, las micro representan una parte importante en la generación de empleo.

Gráfico 21. Participación porcentual de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados.



Fuente: esta investigación

Sin embargo, el 72,5% en el número de ocupados, obedece a que dentro del mismo, se encuentran los formales e informales, lo cual pudo conocerse porque no todos los trabajadores tienen acceso a prestaciones ni seguridad social, las cuales son muy importantes para la actividad laboral, y se convierten en un indicador fundamental para determinar el aporte de las micros, pequeñas y mediana empresa industrial al empleo formal.

Dentro de las micro, solo el 31,45% de los trabajadores tienen acceso a la seguridad social (ver gráficos 16 y 17)) por parte de la empresa, mientras el 68,55% no los tiene, lo paga por cuenta propia o simplemente se encuentra afiliado a un régimen subsidiado. Esto demuestra que dentro de estas empresas, se está generando empleo sin el pago a ciertos beneficios. Algunos empresarios aluden que pagarlos les representa un gasto que no están dispuestos a seguir, puesto que con dificultad logran sostener la empresa y un gasto más, les representaría mayores inconvenientes, y por consiguiente, la reducción de su personal.

Si bien, las empresas se encuentran registradas ante Cámara de Comercio de Pasto, y han presentado todos los requerimientos necesarios para formalizar su actividad económica, se logró evidenciar que parte del empleo que producen es informal. Aquello también puede explicarse porque las empresas están incorporando personal de trabajo, pero son los mismos empleados quienes cotizan en salud y pensión como independientes, y en otras circunstancias, solo pagan salud cuando lo consideran o simplemente están afiliados en el régimen subsidiado. Otro punto importante es que en el Municipio, las empresas familiares tienen una participación importante, y dentro de éstas, los empleados involucrados

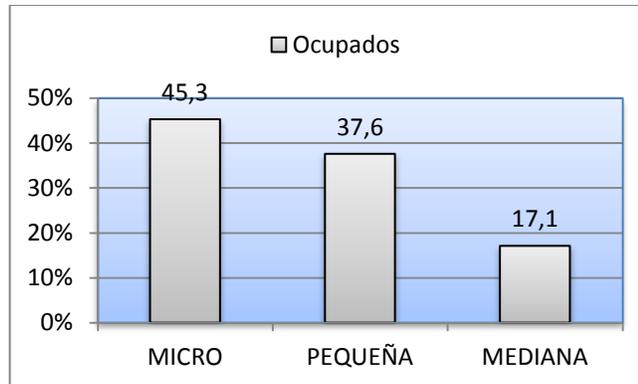
(que generalmente hacen parte de la familia) no cuentan con un tipo de contratación ni remuneración específica. Por lo cual, también se dejan de percibir otros beneficios.

Por otra parte, las pequeñas y medianas encuestadas manifestaron que todos sus trabajadores tienen acceso a dichos beneficios. Por lo que el empleo que se genera tiene características más formales. Un punto importante se explica porque las empresas cuentan con mayores recursos económicos e involucran procesos más organizados y tecnificados, por lo que tratan de no soslayar ciertos aspectos legales, y así evitar cualquier tipo de inconvenientes. Sin embargo, cuando desean incrementar la producción, también incorporan trabajadores con contratos que omiten ciertos pagos, por lo que son los mismos trabajadores quienes deben disponer sus propios recursos para tal fin.

4.2.1.3. Ocupados formales de la micro, pequeña y mediana industria formalizada. Para la obtención de los empleados formales, se tuvo en cuenta a los trabajadores que cuentan con seguridad social (31,45%), los cuales permitirán establecerlos desde ese aspecto. También se usó otro aspecto, como las microempresas que cuentan con 5 empleados mínimo.

Desde el acceso a la seguridad social, las microempresas participan con el 45,3% de los ocupados formales de la industria manufacturera. A pesar que su contribución parece ser importante, y a simple vista se evidencia que están sobre las pequeñas y medianas, se debe tener en cuenta que ello obedece a que la economía del Municipio está constituida principalmente por las micro, y el número de las otras en proporción a éstas, se encuentra más reducido. A pesar que la gran parte comprenden entre 2 y 3 trabajadores, también se pueden encontrar empresas que sobrepasan los 5 empleados.

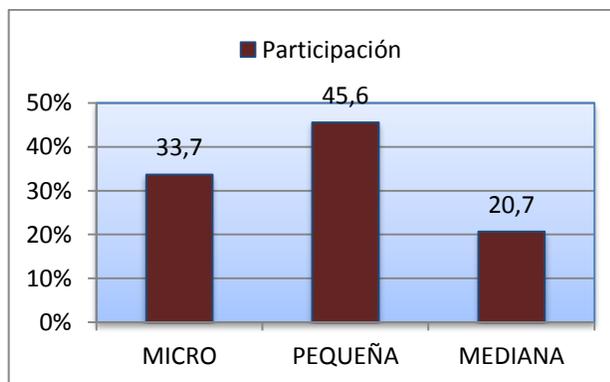
Gráfico 22. Participación porcentual de la micro, pequeña y mediana industria formalizada al número de ocupados formales, de acuerdo al acceso a seguridad social.



Fuente: esta investigación

Por otra parte, las pequeñas participan con el 37,6% en la generación de empleo formal, mientras que las medianas lo hacen con el 17,3%, lo que significa que entre las Mipymes, las micro y pequeñas representan más del 80% del empleo en la industria manufacturera del Municipio. Por otro lado, y al hacer una comparación entre cantidades de las empresas y número de empleos generados, las pequeñas y medianas constituyen un aporte importante más significativo a la generación, puesto que su participación no obedece al número de empresas sino más bien, a la cantidad que cada una puede generar por separado.

Gráfico 23. Participación de la micro, pequeña y mediana industria en el número de ocupados formales, según el número de trabajadores.



Fuente: esta investigación

De acuerdo con el número de empleados, las microempresas participan con el 33,7% del empleo formal, las pequeñas con el 45,6% y las medianas con el 20,7%, como se puede evidenciar, la disminución en las micro en comparación con el grafico anterior, se debe a que en su gran mayoría emplean de 1 a 3 trabajadores (66,94) y en menores rangos se encuentran de 4 a 6 (27,42%) y de 7 a 9 (5,65%).

4.2.2. Aporte al PIB. Los datos que se publican sobre el crecimiento económico del país en general son datos agregados. Sin embargo, a través de los Informes de Coyuntura Económica Regional, y otros documentos del DANE, se puede conocer la participación del PIB Departamental; donde se establece para todos los sectores de la economía y su respectiva participación en las ramas de actividad. No obstante, para el Municipio de Pasto, los indicadores se encuentran implícitos en el departamental, lo que hace que su obtención sea más compleja debido a la falta de mayor información sobre dichos agregados. Por eso, se usó la información del CEDRE sobre el PIB en los periodos 2006 – 2010, con el objeto de poder determinar su aporte en términos de participación a nivel nacional, local y departamental.

4.2.2.1. PIB Nacional, Departamental y Local. En cuanto a la representatividad de la industria local y departamental, ésta ocupa el tercer lugar, ya que otras actividades son las que predominan (comercio y servicios). Sin embargo, la industria manufacturera también genera un circuito importante para la generación de recursos económicos porque aporte al PIB y al empleo; La participación del PIB departamental al Nacional se encuentra en promedio en 1,58% (Ver gráfico 24) lo que representa en promedio más de 6.200 miles de millones (Ver tabla 8), siendo el Municipio de Pasto el que más contribuye al PIB departamental y al número de personas ocupadas.

Tabla 8. PIB Nacional, Departamental y Municipal 2005 – 2010. Precios constantes, base 2005.

Miles de millones			
AÑO	NACION	NARIÑO	PASTO
2005	340.156	5.402	2.554
2006	362.938	5.996	2.720
2007	387.983	6.226	2.962
2008	401.744	6.302	3.193
2009	408.379	6.363	3.236
2010	424.599	6.449	3.421

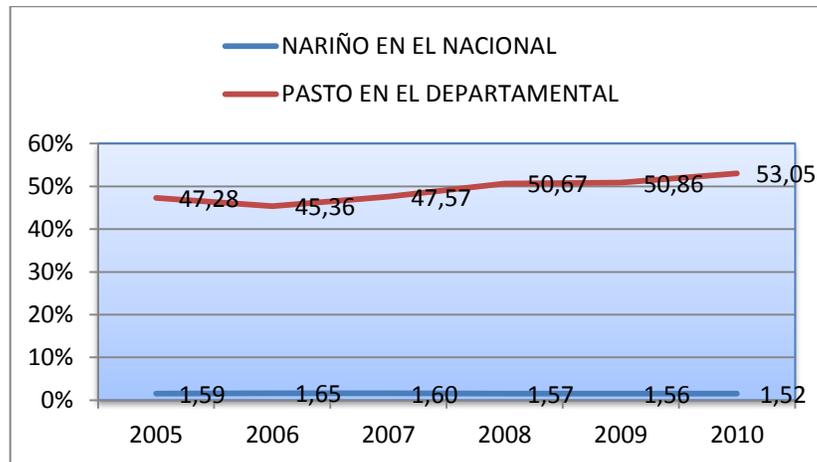
Fuente: Cuentas Departamentales DANE y CEDRE - Cuentas económicas del Municipio de Pasto 2005 – 2010p

Sin embargo, aquel Indicador resulta ser poco representativo si se lo compara con otros lugares del resto del país. Aquello obedece porque no se han llevado a cabo procesos productivos importantes ni se ha generado el apoyo respectivo que involucre el establecimiento de una estructura productiva consolidada y organizada, y también, a la falta de nueva industria interna que pueda generar un mayor nivel de demanda en las materias primas que se producen en la región.

Además, a la falta de empresas que puedan generar mayores niveles de valor agregado, y así aportar más al ingreso y a la generación de empleo, ya que el sector manufacturero se ha caracterizado por la producción de bienes para el consumo e intermedios, los cuales no tienen unos mayores niveles de valor agregado que puedan representar un aumento más significativo en los recursos económicos y fortalecimiento al desarrollo industrial. En la región no se han consolidado otros lugares que podrían ser importantes para la venta de los productos, puesto que gran parte de la producción vende a nivel local, y en pequeña medida se exporta al Ecuador.

Una de las características del Departamento, es que en Pasto se llevan a cabo los procesos económicos más importantes, y esto obedece a que la mayoría de las empresas y actividades productivas se localizan en el Municipio. Pues, es tan vital su contribución, que representa el 49% en promedio del PIB departamental y 22% de los ocupados. Lo cual lleva a afirmar: que el Municipio es el lugar donde convergen los mayores niveles de inversión, aporte al crecimiento de la región y al empleo.

Gráfico 24. Participación porcentual del PIB Departamental en el Nacional y de Pasto en el Departamental. Precios constantes, base 2005



Fuente: Cálculos propios con datos del DANE – Cuentas Departamentales y CEDRE - Cuentas económicas del Municipio de Pasto 2005 – 2010p

No obstante, la alta participación de Pasto en variables tan importantes como el PIB y el empleo en el Departamento, se debe al poco dinamismo que existe a nivel regional, puesto que gran parte del desarrollo se ha supeditado a un solo lugar, lo cual demuestra que no se han fortalecido otros lugares del Departamento. Razón por la cual, a nivel nacional, Nariño todavía experimenta un alto desempleo, y por encima de la media nacional. Se observa que no cuenta con una estructura productiva que involucre a toda la región para el aprovechamiento de sus recursos ni un mejor apoyo del Gobierno Central para la reactivación de sectores tan importantes como el Agropecuario, Pesquero, Agrícola y en ese mismo orden de ideas, el sector industrial. Si bien, el Municipio aporta en gran manera al PIB, y en otra medida a la generación de empleo, no se puede supeditar a un solo lugar la tarea que le corresponde a todo el Departamento.

4.2.2.2. PIB de la industria manufacturera a nivel Nacional, Departamental y Local. La industria manufacturera de Nariño contribuye en promedio al PIB Nacional con el 0,68% y esto representa más de 340 miles de millones de pesos. Sin embargo, todavía se encuentra dentro de unos términos regulares, y eso obedece a la falta de una industria dinamizada, y sobre todo, al escaso número de empresas más grande que puedan involucrar procesos productivos más importantes en la generación de valor agregado y contribución al empleo y el aprovechamiento de otros sectores con potencial industrial.

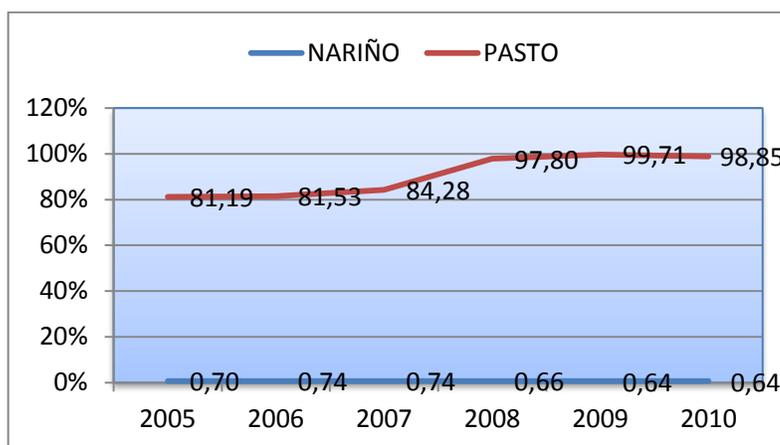
Tabla 9. Valor agregado por la industria manufacturera a nivel Nacional, Departamental y local. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010

Miles de millones			
AÑO	PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA NACION	PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA NARIÑO	PIB INDUSTRIA MANUFACTURERA PASTO
2005	48.082	335	272
2006	51.353	379	309
2007	55.051	407	343
2008	55.389	364	356
2009	53.091	341	340
2010	54.065	347	343

Fuente: Cuentas Departamentales - DANE y CEDRE - Cuentas económicas del Municipio de Pasto 2005 – 2010p

Por otra parte, el aporte a la industria en la región se ve principalmente representada por Pasto, y equivale a más del 80% del PIB de la industria manufacturera Departamental. Esto se da en un escenario donde la economía se basa principalmente en el comercio y los servicios, lo que evidencia que a nivel regional, Pasto se ha convertido en la columna vertebral del desarrollo social, económico, administrativo e industrial de todo Nariño (Ver gráfico 25).

Gráfico 25. Participación porcentual del PIB de la industria manufacturera, Departamental en la nacional y la local en la departamental. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010



Fuente: cálculos propios con datos del DANE - Cuentas Departamentales y CEDRE - Cuentas económicas del Municipio de Pasto 2005 – 2010p

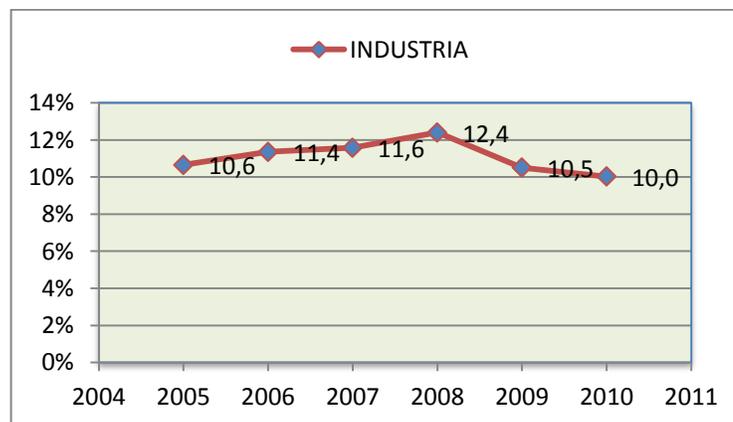
4.2.2.3. Aporte de la industria manufacturera al PIB local. De acuerdo a la generación de valor agregado dentro del sector secundario en el mismo periodo, la industria manufacturera es la que más participación tuvo (66%), el aporte promedio en términos de participación porcentual al PIB del Municipio es del 11% en promedio (Ver grafica 26). Y esta aporta en promedio con más de 333 miles de millones de pesos al PIB del Municipio.

Tabla 10. PIB de Pasto y la industria manufacturera. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010

Miles de millones		
AÑO	INDUSTRIA MANUFACTURERA	TOTAL PIB MUNICIPAL
2005	272	2.554
2006	309	2.720
2007	343	2.962
2008	396	3.193
2009	340	3.236
2010	343	3.421

Fuente: Cuentas Departamentales - DANE y CEDRE

Gráfico 26. Participación porcentual del Valor agregado por la industria manufacturera a nivel local. Precios constantes 2005, Años 2005 – 2010



Fuente: CEDRE

Sin embargo, son el comercio (en especial, la venta de ropa, zapatos, productos textiles, productos de ferretería e insumos alimenticios) y los servicios los de

mayor aporte. Esto se debe a que muchos de los nuevos inversionistas destinan sus recursos a la creación de aquel tipo de empresas, viéndolas como las fuentes más importantes en la generación de recursos. De acuerdo al censo económico del DANE – 2005 en el Municipio, el comercio representa el 56,6% y el servicio el 28,6% de los establecimientos.

Aunque el número de empresa tiene incidencia sobre el incremento en otros aspectos (empleo e ingresos), se observa que las microempresas de la industria manufacturera no se caracterizan por generar mayores niveles de valor agregado, debido a problemas de fondo como el uso intensivo de herramientas que no involucran procesos más tecnificados, lo cual repercute sobre sus niveles y costos de producción; mercados estrechos; la existencia de una comercialización que se ha centrado en la demanda interna. Por último, también se debe al menor número de empresas industriales de mayor tamaño, puesto que es en éstas donde se involucran mayores niveles de tecnificación, producción, generación de valor agregado y de empleo.

Sin embargo, la industria manufacturera aporta en cierta medida al PIB del Municipio, y este aporte proviene principalmente de actividades como la elaboración de productos alimenticios. En ese mismo orden de ideas, a nivel nacional también se ha convertido en un motor importante para la producción y generación de ingresos. De acuerdo al DANE en la Encuesta Anual Manufacturera de 2012 (EAM), el 80,4% de la producción bruta (en miles de millones) de la industria se concentró en 17 de los 66 grupos industriales, entre los cuales se destacan: elaboración de bebidas (5,5%) (11.169); molinería, alimentos, almidones y derivados del almidón y alimentos preparados para animales (4,8%) (9.592); elaboración de productos lácteos (3,1) (6.164) entre otros. Y de los cuatro grupos industriales que concentraron el 44,9% del valor agregado, la producción de bebidas se encuentra en el tercer lugar con el (9,7%). Aquello demuestra la gran importancia de los productos alimenticios en el Municipio.

4.3. PROBLEMAS QUE AFECTAN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FORMALIZADA EN EL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO.

Las empresas se enfrentan a nuevos retos y desafíos, y deben establecer los mecanismos y estrategias más adecuadas para poder franquear los problemas que se presentan, y así propender por el éxito de las mismas. Sin embargo, se presentan inconvenientes que dificultan su actividad productiva, y en consecuencia, su nivel de crecimiento y desarrollo económico.

Una vez creada la empresa, los emprendedores se enfrentan a un conjunto amplio de problemas que ponen a prueba sus capacidades de gestión. Asimismo, deben construir ventajas competitivas sustentables, gestionar el crecimiento y desarrollar la organización tanto en sus dimensiones internas como en lo que se refiere al establecimiento de vinculaciones y alianzas.⁶⁸ Por eso, los empresarios no solo deben conocer los aspectos internos de la empresa, sino también los externos, de modo que éste pueda reconocer los principales elementos que la amenazan y los que propenderán por su fortalecimiento empresarial.

Entre las características más relevantes de las microempresas, se destacan: sus altos niveles de informalidad, sus bajos niveles de asociatividad, la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y el limitado acceso al sector financiero.⁶⁹ De igual manera, las pequeñas y medianas presentan una serie de características que limitan su desarrollo, entre las que se destacan: su baja capacidad de innovación, el bajo uso de tecnologías de información y comunicaciones (TIC'S), el limitado acceso a financiamiento adecuado, los problemas para la comercialización de sus productos y la obtención de insumos, y la limitada participación en el mercado de la contratación pública.⁷⁰

Asimismo, “Se reconoce que las Pymes presentan problemas relacionados con el acceso a los mercados de tecnología, recursos humanos, capitales y asistencia técnica especializada, pero hay pocos esfuerzos para coordinar los instrumentos disponibles y maximizar el impacto sobre las empresas beneficiarias.”⁷¹ Si bien, las micro, pequeñas y medianas empresas en el país presentan inconvenientes similares, y que estos desarrollan una magnitud equidistante entre las mismas, existen algunas que se caracterizan por desarrollar problemas que amenazan su estabilidad.

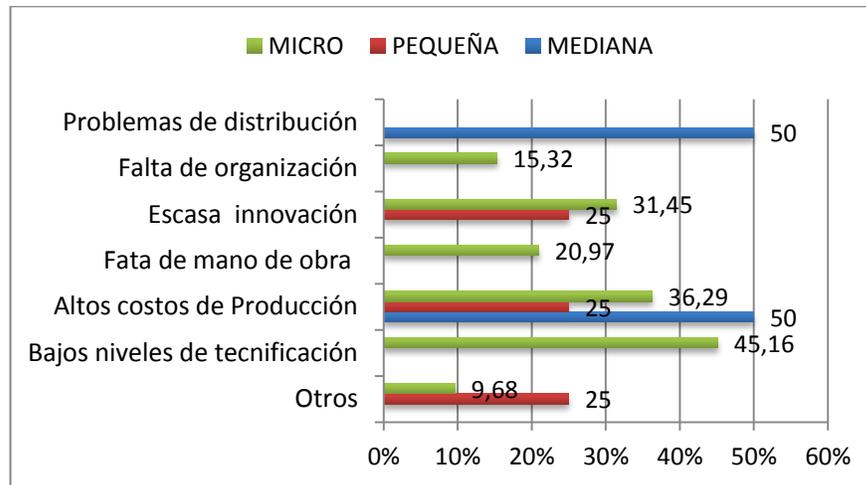
4.3.1. Problemas internos. De acuerdo con los microempresarios del Municipio, sus empresas atraviesan por inconvenientes internos que dificultan el ejercicio de sus actividades productivas, aunque estos varían según la empresa, se pudo observar que existen algunos en específicos que las afectan a todas.

⁶⁸ HUGO, Daniel Op. Cit Pg. 130

⁶⁹ CONPES 3484. Op. Cit Pg. 3

⁷¹ CEPAL. Política de apoyo a las pymes. Op. Cit Pg. 23.

Gráfico 27. Principales problemas internos de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013.



Fuente: Esta investigación

Bajos niveles de tecnificación. Una de las razones por la que muchas empresas pierden participación en el mercado, se debe a que no han realizado la inversión respectiva en factores productivos importantes, siendo los bienes de capital los que pueden presentar mayor dificultad en su adquisición, por lo que la empresa no puede dinamizar sus procesos ni ir al ritmo de otras que sí lo hacen, y en consecuencia, su crecimiento y desarrollo económico se ve afectado por la pérdida de competitividad.

Las microempresas del lugar, en su mayoría no han incorporado procesos productivos con mayores niveles de tecnificación. Por lo cual, el (45,16%) considera que ello les genera ciertos retrasos en sus actividades, ya que todavía realizan labores que requieren un gran esfuerzo físico que les disminuye su nivel de rendimiento y otras actividades manuales de manera intensiva con el uso de pequeñas herramientas en la fabricación de productos que necesitan de medios más especializados para una labor más eficiente. Además, hacen (refiriéndose a quienes la tienen) uso de maquinaria con mucho tiempo de desgaste, la cual necesitan ser renovadas. Razón por la cual, la mayoría de los empresarios no han llevado a cabo procesos de renovación ya que solo realizan actividades de mantenimiento.

Se observa también, que realizan sus labores en un espacio reducido, y el 68,6% no cuentan con lugares específicos para la fabricación de los productos, el

almacenamiento y las funciones administrativas, trayendo consigo que en un espacio corto, se tenga que realizar múltiples funciones.

De acuerdo a los Microempresarios, la falta de tecnificación obedece a problemas económicos, puesto que no cuentan con el capital suficiente para proyectos mayores, y cuando quieren aumentarlo por medio del préstamo, se les dificulta acceder a los créditos de inversión en los bancos a causa de los requisitos que estos les exigen, y cuando pueden hacerlo, las cantidades prestadas no cubren sus expectativas, por lo que no pueden incorporar mejores adecuaciones.

Falta de innovación. Una de las formas que las empresas logran consolidarse en el mercado, es por medio de la incorporación de nuevos productos o la adición de mejoras a los ya existentes. La misma hace referencia al grado en que la empresa adopta conductas innovadoras y proactivas y está dispuesta a asumir riesgos elevados pero controlados (Miller 1983, Covin y Slevin 1989). Así, se considera que las empresas que se adelantan a sus competidores asumiendo riesgos y desarrollando innovaciones verán su esfuerzo premiado en el mercado. Además, la proactividad en el lanzamiento de nuevos productos al mercado con anterioridad a la competencia puede suponer también una ventaja competitiva.⁷²

Sin embargo, cuando a las empresas se les dificulta crear nuevas propuestas en su actividad productiva, no pueden ir al ritmo del mercado ya que los gustos de los clientes son volubles y están pendientes de las nuevas propuestas de consumo que le generen otras empresas. Por lo que si no se tienen en cuenta propuestas innovadoras, la empresa pierde competitividad porque no se ha ajustado a los cambios que genera el mercado. Dentro de esta situación, cabe resaltar el hecho que a las micro, pequeñas y medianas del país y del Municipio, se les dificulta incorporar dichos procesos, lo cual explica porque no son más competitivas en el mercado local y extranjero.

Según datos de la Segunda Encuesta de Innovación y Desarrollo Tecnológico para la Industria Manufacturera (2004), las pequeñas y medianas tienen una baja capacidad de innovación e investigación y desarrollo. Esta situación las deja expuesta a condiciones de competencia desfavorable, ya que al no invertir en mecanismos que le permitan conocer mejor a sus clientes, llevar a cabo investigación para el diseño de nuevos productos y servicios e implementar mejoras en sus procesos, las empresas pueden perder participación en el mercado, con la consecuente disminución de sus ventas. Una empresa que no

⁷² CEPAL: Nuevas empresas en América Latina. Op. Cit Pg. 15

innova es una empresa que está en riesgo de desaparecer.⁷³ Por lo que si ésta no puede atender a los requerimientos del mercado, habrá otras que sí innovaran y estarán dispuestas a satisfacer las necesidades de los clientes mediante la incorporación de nuevos productos.

Sin embargo, en el país todavía se presentan muchas dificultades en aquel proceso, ya que es muy fluctuante la capacidad innovadora. De acuerdo con la tipología de empresas, entre los períodos 2009-2010 y 2011-2012, el número de empresas innovadoras en sentido estricto disminuyó 60,8% (pasaron de 51 a 20 empresas); para las empresas innovadoras en sentido amplio la caída fue de un 38,2%, (1.059 empresas) y para las potencialmente innovadoras se presentó una disminución de 3,7% (15 empresas). Por su parte, el número de empresas no innovadoras se incrementó 24,4%, el equivalente a 1.105 entre los dos períodos.⁷⁴

De acuerdo a la Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica en la industria manufacturera – EDIT VI de 2013, el 73,6% de las empresas del país, no innovan, lo cual deja de manifiesto que a nivel nacional, se deben de crear mecanismos que incentiven la productividad empresarial y la innovación de nuevos productos.

La realidad de las empresas no innovadoras en el país, permite comprender desde un mejor ángulo el curso de la innovación en otras latitudes del territorio. En cuanto al Municipio de Pasto, y principalmente para los microempresarios industriales, se pudo observar que la falta de innovación (31,45%) es un problema importante que subsiste dentro de sus actividades empresariales, lo cual se debe a la existencias de barreras en la adquisición de créditos; situación que no les permite incrementar sus recursos y únicamente disponer del propio capital, el cual se torna limitado cuando desean adentrarse en otro tipo de proyectos, y en consecuencia, la empresa se mantiene sin ofrecer nuevas posibilidades de consumo a sus clientes. Además, no se observa una cultura por parte de los empresarios encaminadas a generar propuestas innovadoras.

Además, estas carecen de una mejor infraestructura y equipos más especializados (los cuales les permitan realizar actividades concernientes a la innovación de productos) y ello se ha convertido en una barrera que les dificulta realizar otros procesos importantes. Por lo que el empresario no se siente realmente motivado a

⁷³ BANCO DE COMERCIO EXTERIOR - BANCOLDEX. Finanzas, la clave para el éxito empresarial. Bogotá D.C. Colombia 2011. Pg. 15

⁷⁴ DANE: Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica en la Industria Manufacturera. 2011 – 2012. Pg. 35

llevar a cabo nuevos proyectos, ya que desconoce en cierta instancia, si el retorno de la inversión estará dentro de sus niveles propuestos. Por lo cual, también se pudo observar que los empresario del Municipio, prefieren identificar los productos que ya se encuentran establecidos en el mercado, y de esa manera aprovechar la situación e incorporarla a sus procesos productivos. Esto le brinda un ambiente libre de riesgos y con la satisfacción que toma ventaja de una propuesta ya establecida en el mercado y aceptada por los consumidores.⁷⁵ Sin embargo, también consideran que si se innovara en otros productos que sean aceptados por las personas o se pudieran incorporar mejoras, ello les podría garantizar un mayor nivel de ventas.

El 25% las pequeñas considera que la falta de innovación puede restarles competitividad. Sin embargo, las pequeñas y medianas consideran que no es un problema para ellas porque sus productos tienen acogida en el mercado. No obstante, quieren innovar en técnicas de comercialización y nuevos productos con mayores niveles de valor agregado, pero aquello les tomaría tiempo; ya que tendrían que disponer del personal idóneo para eso y conocer cuál sería la aceptación de las personas y la rentabilidad de la nueva propuesta, y dinero; porque la puesta en marcha de tal proyecto requeriría de un incremento en la inversión, y eso le haría descuidar otras funciones vitales para la empresa.

4.3.2. Problemas externos. A parte de los problemas internos, las empresas industriales del Municipio también presentan algunos inconvenientes externos, siendo las microempresas las más susceptibles a desarrollarlos.

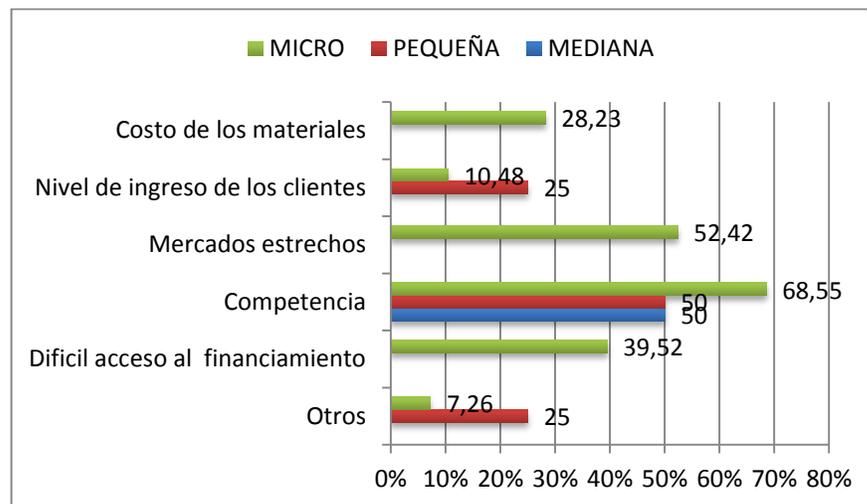
Competencia. Según la Encuesta de Opinión Industrial y Conjunta realizada en octubre de 2013, la competencia es el principal problema que atraviesa la industria del país. Para las micro, pequeñas y medianas del Municipio, el principal inconveniente externo también es el elevado nivel de competencia; resultando afectadas por aquel aspecto el 68,55%. Lo cual se debe en primera instancia, a la gran cantidad de establecimientos dedicados a la misma actividad. Se evidencia que la dependencia de la demanda interna y el no poseer clientes con mayor poder de compra, convierte a la competencia en una amenaza para la estabilidad de sus ingresos.

En ese mismo sentido, pero con menores repercusiones, algunos inconvenientes de las pequeñas y medianas también obedecen al alto nivel de competencia. Sin embargo, estas se encuentran mejor preparadas para enfrentar ciertos

⁷⁵ Estas argumentaciones fueron obtenidas de los propios microempresarios, y al momento de responder la encuesta, manifestaban la razón.

movimientos que afecten su dinámica empresarial, ya que cuenta con mayor número de clientes. En cierta instancia, se pudo observar que el principal motivo de las respuestas de los empresarios, se debe a la variación que han experimentado sus ventas a causa de la competencia; pero a pesar de aquellas variaciones, han logrado sostenerse en el mercado porque la actividad productiva que realizan les genera recursos.

Gráfico 28. Principales problemas externos de las micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: Esta investigación

Las actividades económicas que se llevan a cabo en el Municipio, comprenden labores semejantes y obedece a la aceptación que tienen en el lugar, el medio para organizarse productivamente y sobre todo, a la falta de otras alternativas industriales.

Entre las actividades representativas se encuentran:

- Fabricación de productos alimenticios: entre los que sobresalen la fabricación de productos de panadería y pastelería.
- Confección de prendas de vestir
- Actividades de edición e impresión
- Productos de metal: entre los que sobresalen la fabricación de ventanas, puertas, estantes, vitrinas, mayas entre otros.

Aquella situación hace que el número de empresas que se dediquen a lo mismo sean cada vez mayores. Por lo que no necesitan hacer estudios detallados para su establecimiento ya que disponen de la información que brinda el mercado con las empresas ya establecidas. Aquel atractivo ha generado un aliciente para que otros inversionistas decidan direccionar sus recursos económicos en dichas actividades. Y a pesar que las empresas industriales de la ciudad manifiestan tener unos niveles altos de competencia, ésta no se ha convertido en un factor crítico que condicione su permanencia en el mercado, puesto que a pesar de ello, logran vender sus productos, y obtener cierta ganancia.

No obstante, aquello agudiza más la competencia y repercute sobre las empresas que no han desarrollado nuevos proyectos, gestiones para incrementar su nivel de demandantes, incorporado mejoras técnicas ni administrativas al interior de sus empresas. Por lo que se experimentan dificultades en el desarrollo de sus labores, debido a que se disminuye la demanda de sus productos.

Mercados estrechos. Para cualquier actividad productiva, resulta imprescindible el alcance que sus productos o servicios puedan tener en una economía. Por lo que la empresa debe incorporar las estrategias que mejor se adecuen, en pro de su sostenimiento en el mercado. Sin embargo, la estrechez del mercado se ha convertido en un problema que persiste e involucra a empresas de diversos.

Uno de los aspectos que caracteriza a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales del Municipio, es que sus principales mercados son locales; en el caso de las microempresas el 52,42% se destina a la venta interna, mientras que para las pequeñas empresas es el 50%. En cambio, las medianas venden sus productos a nivel nacional, y a pesar que las empresas más grandes realizan esfuerzos para ampliar sus ventas a nivel departamental y a otras regiones, el mercado local también constituye una parte importante para la generación de recursos.

En consecuencia, las microempresas se enfrentan a un mercado más reducido, por la dificultad que tienen en buscar otros destinos para sus productos. “El mercado en el que operan las microempresas es bastante limitado, y su articulación con otras empresas es débil. Un alto porcentaje de esas empresas vende sus productos y servicios en nichos de mercado locales, principalmente a consumidores de bajos ingresos, donde los requisitos de calidad, precio y volumen son poco. Además, el hecho de que sus principales clientes sean directamente los

consumidores, no les genera muchos incentivos, como sí sucede cuando son proveedoras de otras empresas de mayor tamaño.”⁷⁶

Se observa que en las pequeñas y medianas, la situación del tamaño del mercado parece ser más alentadora, porque tienen más clientes con mayor poder de compra (como es el caso de otras empresas e intermediarios mayoristas y minoristas). Sin embargo, gran parte de sus ventas se hace en el mercado local, y esto no significa que sea una mala tendencia de aquellas empresas, ya que consideran poder comercializar sus productos en diversos lugares. Pero el problema estriba en que no han logrado consolidarse en otros mercados nacionales ni del extranjero y obedece a la falta de competitividad para hallar nuevos mercados. “En cuanto a la comercialización de productos y la obtención de insumos, Fundes ha indicado que la mayoría de las pequeñas y medianas no concibe los mercados externos como una oportunidad. Dentro de las restricciones para vender sus productos en el exterior se destacan los altos costos para exportar, la carencia de servicios logísticos y de infraestructura, y el acceso limitado a información comercial.”⁷⁷

En ese mismo sentido, las pequeñas y medianas empresas del Municipio se caracterizan por llevar a cabo procesos de exportación de gran tamaño, debido a la alta dependencia del mercado local. En razón, sus destinos de exportación son limitados, y el Ecuador es el principal cliente de las que logran realizarlo. Lo que disminuye sus ingresos y en ese mismo orden, lo que le puedan aportar a variables tan importantes como el PIB local. “En el caso de las pymes industriales se ha observado que se concentran, sobre todo, en sectores intensivos en mano de obra, con bajas economías de escala y orientados en general al mercado interno.”⁷⁸

Falta de financiamiento. La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra

⁷⁶ CONPES 3484. Op. Cit. Pg. 4

⁷⁷ CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL - 3484. Op., Cit Pg. 7

⁷⁸ CEPAL: Política de apoyo a las Pymes. Op. Cit Pg. 19.

disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado.⁷⁹

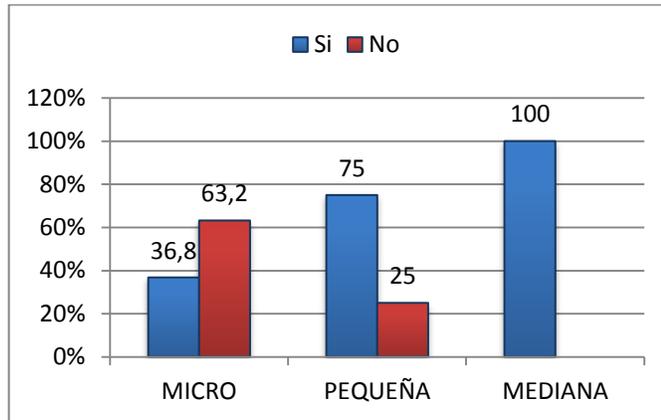
Según Castañeda y Fadul (2002), el apalancamiento que usan los Microempresarios al momento de iniciar su negocio proviene principalmente de los ahorros acumulados por la familia y de los ingresos de trabajos anteriores (72%). Los préstamos de amigos y familiares, constituyen otra importante fuente de financiación (16%), mientras que los bancos y las financieras tan solo representan el 5% y las ONG el 4%.⁸⁰

Dentro de las microempresas industriales del lugar, el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos son elementos imprescindibles para su crecimiento y desarrollo en el tiempo. Pero lograr que eso sea posible se les está tornando más difícil, puesto que no todas cuentan con el capital suficiente y tienen que buscar a las entidades de crédito para lograr tal fin. No obstante, no todas pueden acceder a los créditos o si acceden no obtienen las cantidades requeridas, por lo que el 63,2% considera que dicha situación se está tornando más complicada, ya que los bancos demandan requisitos que no todas pueden cumplir como: garantías, documentación, número de trámites entre otros. Por lo tanto, la mayoría prefiere hacer uso de sus propios recursos y realizar las mejoras según su presupuesto. Por otra parte, el 36,8% de las microempresas accede al crédito bancario, y la entidad preferida es Bancolombia. Sin embargo, los empresarios que no se dirigen a los bancos prefieren a la Fundación Mundo Mujer.

⁷⁹ COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL: "Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes En América Latina". Naciones Unidas. Santiago de Chile 2011. Pg. 11

⁸⁰ CONPES 3484. Op. Cit Pg. 4

Gráfico 29. Uso del crédito de los bancos



Fuente: esta investigación.

De acuerdo a los microempresarios, los asesores de las instituciones financieras llegan hasta sus empresas para ofrecerles y explicarle las características de los créditos, y a pesar de contar con los requisitos y otros aspectos fundamentales, optan por no hacer uso de él, y así evitarse problemas con aquellas instituciones. Razón por la cual la mayoría de estos destinan sus propios recursos (65,32%) a aspectos concernientes a su actividad productiva.

De acuerdo a la encuesta sobre la situación del crédito en Colombia, a septiembre de 2013. Con respecto a los factores que impiden o podrían impedir otorgar un mayor volumen de crédito al sector privado, los intermediarios financieros continúan señalando a la capacidad de pago del solicitante como el principal obstáculo (38% en promedio.), seguido de la actividad económica del cliente (18% en promedio). En tercer lugar, los bancos y CFC consideran la falta de información de los nuevos clientes como un limitante (11,9% y 8,8%, en su orden), mientras que las cooperativas indicaron que es la escasez de proyectos (15,3%). De acuerdo a la encuesta, con respecto al tamaño de las empresas, las grandes y medianas continúan teniendo el mayor acceso al crédito, según los bancos y las CFC, mientras que las micro y pequeñas lo mantienen muy limitado. Por lo cual, el financiamiento de las más grandes tiene mayor dinámica. “Solo las grandes empresas tienen acceso a todas las modalidades de financiamiento, seguidas de las firmas medianas.”⁸¹ Aquello les genera el ambiente propicio para acceder al capital necesario y en ese orden, realizar inversiones a mayor escala, y tener mayores niveles del crecimiento y desarrollo económico.

⁸¹ CEPAL: Financiamiento a las Pymes en América Latina. Op., Cit. Pg. 63 – 64

El difícil acceso al crédito que experimentan algunas de estas empresas hace que no puedan financiar sus inversiones productivas, por lo cual, sus metas de crecimiento se ven amenazadas por la falta de inversión. Los inconvenientes que se generan en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para su crecimiento económico, afectando principalmente a las más vulnerables. Sin embargo, también resulta importante considerar el hecho que estas empresas, presentan problemas en su organización administrativa, y ello se convierte en un eje importante para llevar un buen registro de todas las actividades que se llevan a cabo, así como todos los aspectos financieros que son importantes para un mayor acceso al financiamiento. “La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrir el riesgo y elevan las tasas de interés.”⁸²

Las pequeñas y medianas empresas del Municipio, generalmente usan los créditos bancarios para incrementar sus niveles de inversión, pero también se pueden encontrar algunas Pequeñas (25%) que prefieren utilizar su capital. Mientras que las medianas prefieren hacer uso del crédito en su totalidad. Como se observa, estas empresas llevan un tiempo importante de constitución con el empleo de más mano de obra y mayor tecnificación, por lo que les resulta imprescindible contar con el capital necesario para fortalecer su objeto social.

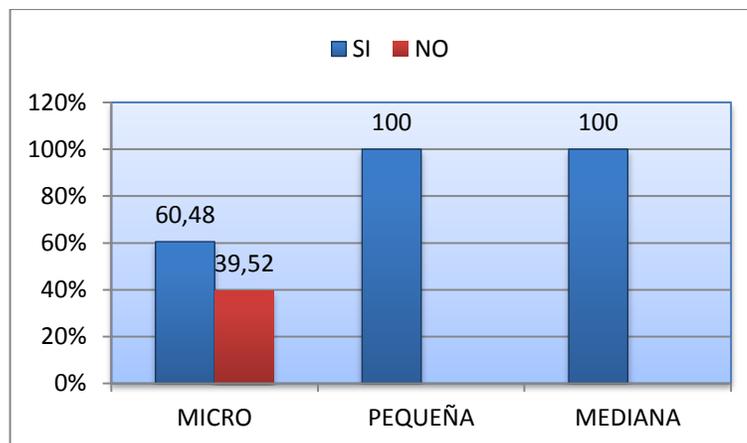
4.4. ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR POR PARTE DE LOS EMPRESARIOS, PARA LA MEJORA DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FORMALIZADA DEL MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO.

Una de las formas que los empresarios establecen para poder afrontar con mayor éxito su actividad económica, es a través de la incorporación de recursos imprescindibles para la empresa. Y en esa misma medida, la puesta en marcha de todas las iniciativas estratégicas que permitan tener un mejor desempeño y cumplir con las metas establecidas. Sin embargo, adquirir las estrategias adecuadas se ha convertido en una enorme labor para los grandes gerentes y administradores, ya que el mercado y la economía pueden ser muy volubles, lo cual afecta el cumplimiento de los objetivos propuestos.

⁸² Ibid., Pg. 11

De acuerdo con los empresarios industriales de Pasto, el lugar viene experimentado unas tasas altas de desempleo que se han visto reflejada en el ingreso de las personas, y por lo consiguiente; en el nivel de sus ventas. Situación por la cual, los empresarios más vulnerables se ven expuestos a grandes dificultades. Por ello, tratan de establecer las mejores propuestas en sus empresas, y de esa menara poder seguir desarrollando su actividad productiva. Sin embargo, no todos tienen la facilidad económica para un mejor desempeño, ya que se les dificulta establecer unas estrategias sólidas, que realmente propendan por el crecimiento de sus establecimientos. Razón por la cual, el 60,48% de las microempresas no tiene pensada estrategia alguna, y solo el 39,52% si lo han hecho. Por el lado de las pequeñas y medianas, se observa que si las han incorporado.

Gráfico 30. Porcentaje de la micro, pequeña y mediana industria formalizada que implementaran alguna estrategia en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013.



Fuente: esta investigación

4.4.1. Principales estrategias a implementar por parte de los empresarios.

Una vez que los empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales se les realizó la pregunta: ¿Que estrategias han pensado adoptar o ya están llevando a cabo al interior de sus negocios?, fueron muy enfáticos en decir que no es algo que desarrollen constantemente, porque no se han visto en la necesidad o simplemente no la consideran en sus planes de negocios, por motivos al desconocimiento sobre como poder establecer estrategias específicas que apunten al fortalecimiento interno de la empresa y al crecimiento externo. Por lo cual, manifiestan que aunque a veces se organizan reuniones por ciertas instituciones, éstas no generan los resultados esperados. Por ello, consideran que es importante que el Gobierno y las instituciones locales sean más participativas

en cuestiones de capacitación y apoyo al gremio de empresarios, ya que en muchos de los casos se desconocen las entidades de apoyo (Fondo Nacional de Garantías, Bancoldex, Banca de oportunidades, Fomipyme entre otros) que propenden por el fortalecimiento y crecimiento de la empresa en términos de capacitación, logística, acceso al crédito, incorporación de recursos tecnológicos, aspectos administrativos y comercialización de los productos en otros mercados.

El empresario del Municipio se ha percatado que el mercado es cada vez más exigente, y la mejor forma de responder a ello, es por medio de la adopción y puesta en marcha de la estrategia más benigna para la empresa. Con el objeto de ser más competitivo y elevar su nivel de ganancia, a continuación se encuentran los resultados de la investigación.

4.4.1.1. Estrategias generales. El 54,67% de las microempresas que desean implementar una estrategia, no tiene un proyecto en mente para establecer estrategias generales. Sin embargo, se observa que están en proyectos con la concierne a asesoría de entidades especializadas (18,67%), mejoramiento de la planta física (14,67%) y el ingreso de nuevos socios (6,67%) (Ver gráfico 31). Al considerar la participación de nuevas personas, ponen de manifiesto que desean elevar su capital para dinamizar sus actividades de inversión y contrarrestar cualquier inconveniente que esté afectando o vaya a afectar su ejercicio productivo. De acuerdo a sus posturas, manifiestan que es fundamental tener una visión en los siguientes aspectos:

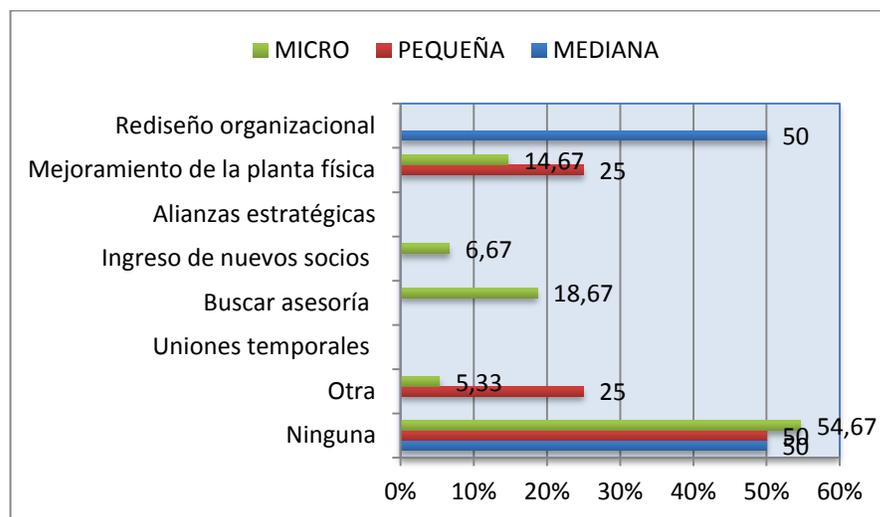
Mayor acceso al financiamiento. De acuerdo a los empresarios de la ciudad; una de las principales razones por las cuales prefieren invertir sus propios recursos, se debe en gran parte a que los bancos les exigen requisitos muy dispendiosos. Por lo cual, consideran que un mayor acceso sería la intermediación por parte del Gobierno Departamental, Alcaldía Municipal, u otras instituciones regionales o nacionales que apoyen a los empresarios.

Procesos administrativos. De acuerdo a un estudio realizado sobre el empleo en la industria, gran parte del personal incorporado a las microempresas no cuenta con una formación técnica o profesional, por lo que los amigos, familiares o conocidos deciden explotar un arte a través de la creación de sus propias empresas. Sin embargo, desconocen aspectos administrativos importantes y eso les dificulta poder llevar otros procesos, como una mejor planificación de sus principales decisiones de inversión y producción, llevar a cabo una contabilidad más precisa en función de conocer sus estados financieros que les permitan tener una realidad más confiable de la empresa, y así poder establecer metas en función de su crecimiento económico.

Otras de las estrategias importantes que tienen los microempresarios, es el mejoramiento de su planta física (14,67%) lo cual implica la inversión de ciertos recursos importantes para poder llevar a cabo tal propósito. Y en vista de ello, consideran pertinente adecuar el local en función de potencializar sus actividades económicas, por medio de la incorporación de nuevos materiales y la ampliación y mejoramiento de la empresa.

De igual manera, la principal estrategia a implementar por parte de la pequeña empresa es el mejoramiento de su planta física (25%) y para las medianas el rediseño organizacional (50%). Esto se evidencia porque los niveles de producción en estas empresas, requieren el mantenimiento de una mayor planta física.

Gráfico 31. Estrategias generales de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



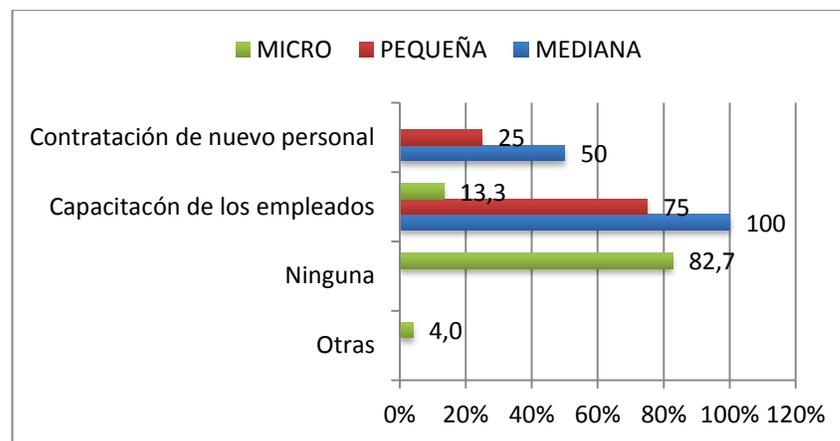
Fuente: esta investigación

4.4.1.2. Estrategias de recursos humanos. La estrategia a implementar dentro de los recursos humanos por parte de las microempresas es una mejor capacitación a sus empleados (13,3%) sobre nuevos procesos y otros aspectos concernientes a la convivencia empresarial ya que esta repercute en el buen nombre y la calidad del producto. Entre la justificación que les llevo a querer establecerla, plantearon los siguientes:

Los empresarios consideran imprescindibles que mantener a sus trabajadores actualizados sobre los nuevos procesos y técnicas de producción, aspectos de

seguridad empresarial y una sana convivencia, contribuyen al fortalecimiento y crecimiento de la empresa. No obstante, ponen de manifiesto que en muchos de los casos no realizan capacitación alguna porque al momento de contratar al personal o la persona, les demandan que ya sea competente en la actividad que van a desempeñar, y de esa manera evitarse tiempo y demoras en la producción por tal motivo. Pero sin dudas, evidencian que son mayores los beneficios que esto trae para la empresa, porque una mejor capacitación disminuye los errores, las decisiones tienen mayor alcance y sobre todo, se logra la satisfacción del cliente.

Gráfico 32. Estrategias de recursos humanos de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



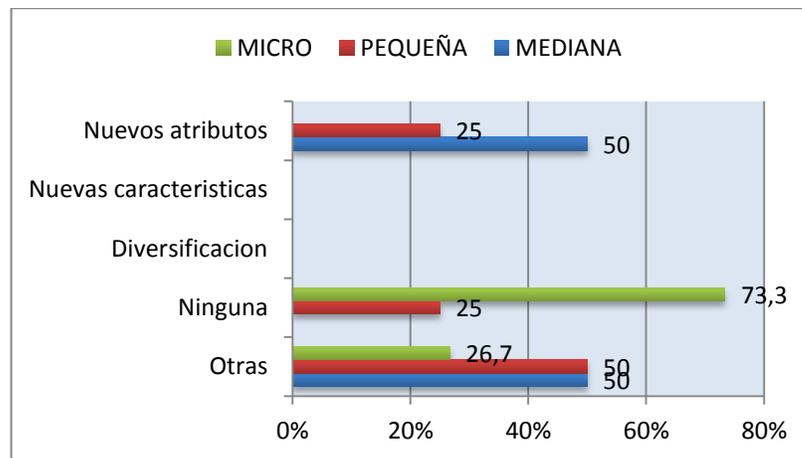
Fuente: esta investigación

De igual manera, las pequeñas y medianas consideran que entre sus estrategias empresariales, consideran importante llevar a cabo la capacitación del personal, por lo que este es un eje fundamental al interior de estas empresas, y para seguir creciendo, necesitan un personal que vaya de acuerdo con las exigencias. Como se puede ver, a estas les resulta muy importante este aspecto, ya que en su interior se encuentran maquinaria y equipos más especializados y, actividades administrativas que requieren que el personal involucrado posea las competencias necesarias para realizar su función de la mejor manera.

4.4.1.3. Estrategias de producto. Las microempresas por el momento no tienen como estrategia aspectos importantes en las características, diversificación y atributos de los productos. Por lo que solo usan medios como las garantías, facilidades de pago, instalaciones y otros aspectos como un medio estratégico en sus ventas, los cuales están representados en otras (26,7%). No obstante, las

pequeñas y medianas, tienen dentro de sus estrategias la incorporación de nuevos atributos, y obedece en especial a las empresas que realizan actividades de impresión y edición.

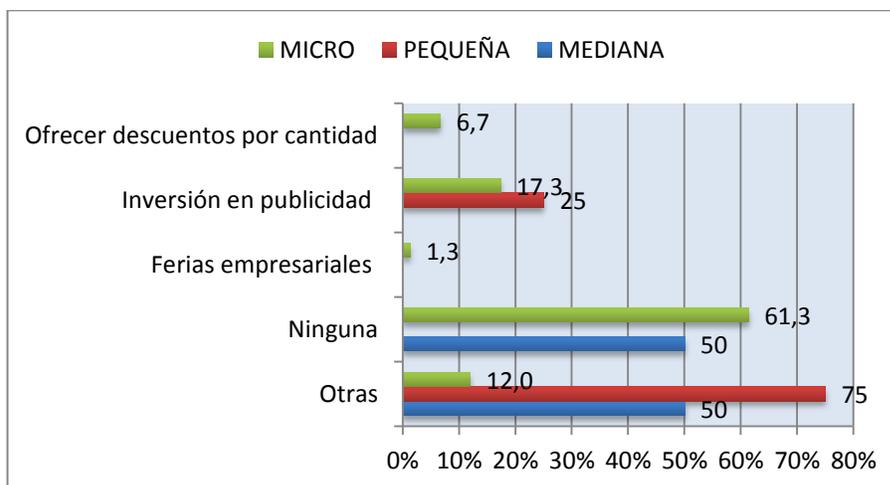
Gráfico 33. Estrategias de producto de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: esta investigación

4.4.1.4. Estrategias de promoción. El 17,3% de las microempresas ve a la inversión en publicidad como una estrategia de promoción de sus productos. De acuerdo a los empresarios, es una forma de mostrarle al público sus precios, las características del producto y la ubicación de sus empresas. De igual manera, las pequeñas empresas usarán la estrategia publicitaria (25%) como para mostrar al público sus productos e incrementar en nivel de sus ventas. Entre los medios empleados, se considera a la radio y avisos en los vehículos de reparto de la propia empresa y otros avisos medios publicitarios. Sin embargo, la mediana no tiene pensado establecer algún tipo de estrategia en este aspecto.

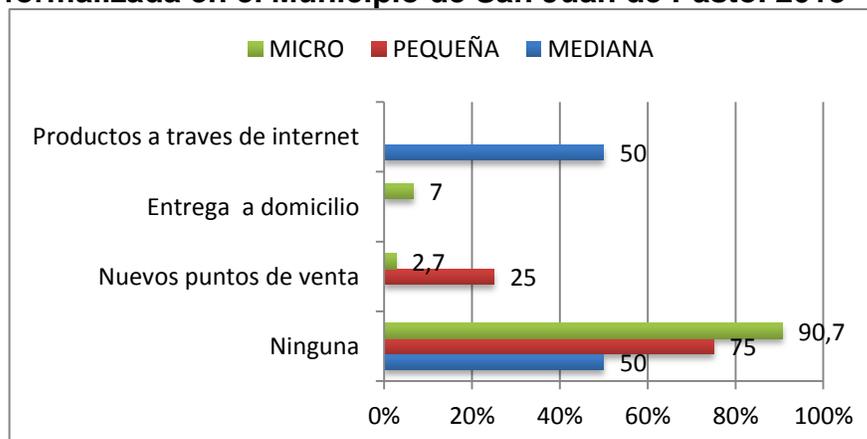
Gráfico 34. Estrategias de promoción de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: esta investigación

4.4.1.5. Estrategias de distribución. El 7% de las microempresas consideran establecer como estrategia la entrega a domicilio y el 2,7% y 25% de las pequeñas abrir otros puntos de venta. Como se pudo observar, algunas de estas empresas se han mantenido por un tiempo importante de funcionamiento (incluso llegando a superar los 15 años) y logrado que sus productos tengan reconocimiento en el mercado. Razón por la cual, establecen mecanismos para hacerlos llegar de a sus clientes de la mejor manera.

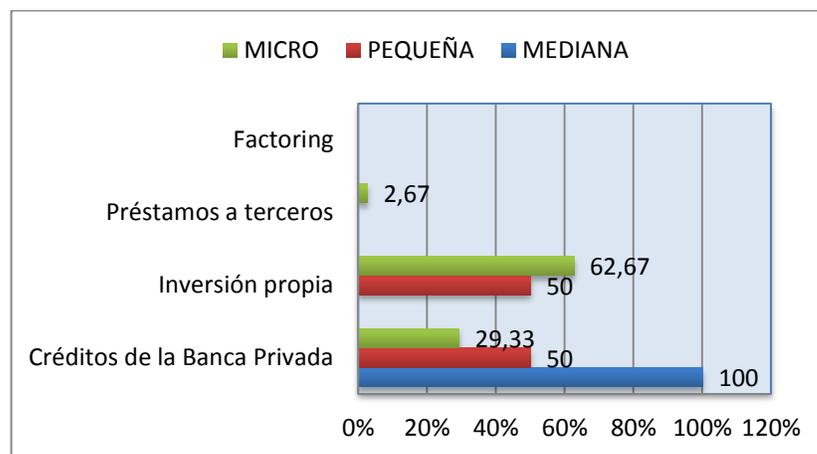
Gráfico 35. Estrategias de distribución de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: esta investigación

4.4.2. Recursos a emplear para el cumplimiento de las estrategias. Para el cumplimiento de las estrategias, los empresarios de las micro y pequeñas prefieren destinar recursos propios (62,67%) y (50%) respectivamente. En el caso de las microempresas, todavía existe un clima de difícil acceso e incertidumbre hacia los bancos, y en ciertas circunstancias optan por elegir el préstamo de terceros. Por lo que la inversión en términos de mejoramiento del local y adquisición de materiales se lleva a cabo con sus propios recursos. Sin embargo, otras microempresas (29,33%) lo harán con créditos bancarios, ya que es un medio fundamental para poder incrementar su capital, y en ese orden de ideas, suplir las necesidades internas de la empresa; en términos de mejoramiento del local y otros aspectos importantes.

Gráfico 36. Fuente de recursos a emplear para el cumplimiento de las estrategias por parte de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013

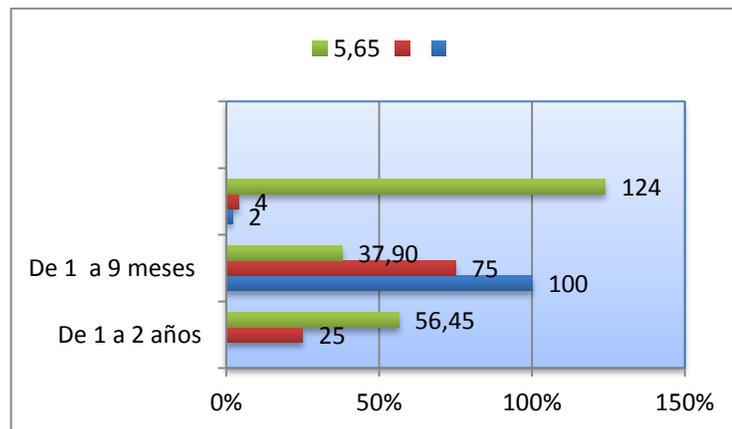


Fuente: esta investigación

Para las pequeñas y medianas, el crédito bancario (50%) y (100%) es el principal medio para poder incrementar su capital financiero, y según los establecido por aquellas empresas, es una manera más ágil de poder cumplir con la cartera de los proveedores, los volúmenes de producción esperados y sobre todo, realizar grandes inversiones en la empresa las cuales involucran el mejoramiento en la planta física.

4.4.3. Tiempo para implementar la estrategia. El 56,45% de las microempresas que tienen pensado establecer alguna estrategia, la considera poner en marcha en un plazo de 1 a 2 años y el 37,9% de 1 a 9 meses. Mientras que para las pequeñas y medianas, pondrán en curso su propuesta de 1 a 9 meses.

Gráfico 37. Tiempo para implementar la estrategia por parte de la micro, pequeña y mediana industria formalizada en el Municipio de San Juan de Pasto. 2013



Fuente: esta investigación

CONCLUSIONES

El Municipio de Pasto es el eje fundamental para todo tipo de actividades económicas, sociales y administrativas. Porque es ahí, donde se llevan a cabo los procesos productivos más importantes de todo el Departamento. Asimismo, alberga a la mayoría de empresas (Micro, Pequeñas, Medianas e incluso Grandes) y actividades económicas como: las industriales, de comercio y servicios. Además, posee el mayor índice de Población Económicamente Activa (PEA) y participa con alrededor del 22% al número de ocupados totales en toda la región, siendo el comercio el de mayor aporte, seguido de los servicios y la industria manufacturera.

Las empresas familiares juegan un papel importante en la economía del Municipio, puesto que tienen una participación significativa sobre las unidades productivas que se establecen en el lugar. Sin embargo, sigue caracterizándose por la alta presencia de empresas individuales. La industria se ha convertido en una fuente imprescindible de recursos económicos para muchas personas, y en especial para los microempresarios que han puesto en marcha sus proyectos productivos, mediante el uso de sus propios recursos y la actividad económica que más se ajuste a sus necesidades de inversión y generación de ingresos.

No obstante, la industria del Municipio todavía se mantiene dentro de unos rangos amplios de informalidad, lo cual afecta las condiciones laborales del trabajador y limita los beneficios a que estos pueden acceder. Sin embargo, dentro de la industria formalizada (en especial las Microempresas) también se encuentran trabajadores que no perciben todos los beneficios plasmados en los códigos laborales u otros instrumentos legales, por lo que estas empresas también se encuentran generando empleo informal, y lo aducen a la inestabilidad de sus ingresos y las condiciones del local. Asimismo, la mayor proporción de empleados se encuentra en un rango de 2 a 3 aunque se pueden encontrar establecimientos que superan los 5 empleados. De igual manera, hay empresas con una cantidad importante de empleados como las pequeñas y medianas que han incorporado las condiciones técnicas necesarias para llevar a cabo sus actividades productivas de la mejor manera.

Entre las actividades económicas, la producción de alimentos es la preferida por la industria del lugar, puesto que esta se puede encontrar en todas las empresas; Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes, y comprende alrededor del 30,71% de las Mipymes industriales (formales). Razón por la cual, representa el mayor número de empresas y es la que más aporta a variables tan importantes como el PIB y la

generación de empleo. Sin embargo, la industria del Departamento todavía no tiene el despegue necesario que le permita a la región contar con una participación más significativa a nivel nacional, la cual está por debajo del 1%. Puesto que su nivel de aporte depende del valor agregado que se genere, y este último, del número de empresas con capacidad para hacerlo, y en una economía constituida por microempresas que albergan problemas de fondo, la tarea se ha vuelto más difícil. Además, el hecho que el Municipio concentre más del 80% de la actividad industrial se ha convertido en un factor que condiciona el desarrollo y crecimiento económico de todo Nariño, por lo que si el lugar experimenta situaciones de crisis, eso tendrá una gran repercusión sobre toda la industria departamental, y como consecuencia sobre su participación a nivel nacional.

Aquello ha agudizado en cierta instancia la falta de competitividad, desempleo y poco desarrollo que ha experimentado la región. Por lo que no se cuenta con otros lugares en el Departamento que realicen procesos industriales importantes, y que propendan por un mejor desarrollo industrial, ya que la contribución al PIB y a la generación de empleo se ve afectada porqueno se tiene una industria interna que pueda dinamizarse así misma porque es Pasto quien jalona la gran parte de la economía de la región.

A diferencia con otros lugares como Bogotá, Antioquia, Valle, Cundinamarca, Atlántico y Santander, los cuales albergan alrededor del 62,3% de las Mipymes, el 79,2% de las grandes empresas y tienen un aporte importante al país en agregados macroeconómicos (PIB y empleo), se puede evidenciar que al Departamento le falta mucho en términos de crecimiento económico y aporte a la nación. Razón por la cual, Nariño no parece ser tan atractivo en materia de ayuda e inversión para el Gobierno Nacional. Por ello, se encuentra en un alto desempleo al igual que el Municipio, y ambos por encima de la media nacional. Y si bien, este ha sido decreciente, la realidad económica muestra que su nivel se mantendrá alto si el Gobierno Nacional y Departamental no adoptan planes a largo plazo para el fortalecimiento empresarial de toda la región. Ya que las principales ayudas se centran en los que el país considera más importantes para la economía, tornándose más difícil hacia a otros sitios, y entre los que se encuentra Nariño, en donde no se cuenta con la suficiente atención por parte del Gobierno Central para enfrentar los problemas económicos y generar políticas de peso que ataquen los problemas de fondo y propendan por un crecimiento más sostenible y duradero de la región.

Los inconvenientes presentados por la industria manufacturera son otros factores que repercuten sobre su fortalecimiento en el Municipio y en todo el Departamento. Los muchos problemas que afectan y gravitan cerca de la industria no solo están ligados a situaciones internas (problemas técnicos, económicos,

organizativos entre otros) de las empresas, sino también a externas (mercados estrechos, acceso al crédito, competencia entre otros). Dentro de la industria del lugar, las Microempresas son las que albergan mayores problemas, los cuales le han quitado dinamismo y la oportunidad de mejorar sus niveles de ingresos porque no pueden ser más competitivas, ya que se les dificulta comercializar sus productos en otros lugares debido a la gran dependencia del mercado local y de las ventas que les puedan hacer a las familias, las cuales son sus principales agentes económicos. Esa condición hace que experimenten fluctuaciones en sus ingresos, y las ventas por pedidos se han convertido en su principal medio para la generación de recursos.

En ese mismo orden, la falta de tecnificación es en uno de los problemas más incisivos en este sector. El no contar con mayor tecnificación hace que el uso intensivo de herramientas en el proceso de producción sea mayor, y por lo tanto, no es el medio más apropiado para elevar el potencial productivo y disminuir los costos de producción. Razón por la cual, a algunos empresarios les resulta mejor comprar los productos ya elaborados en otros mercados e incorporarlos a sus propias empresas con el objeto de beneficiarse por la diferencia de precios. Por ello, algunas empresas no solo venden los productos que fabrican, sino que además otros similares, a los cuales les puedan obtener ganancia.

A diferencia de las micro del Municipio, en las pequeñas y medianas existe un mayor nivel de organización, adecuación de procesos técnicos, infraestructura y diversidad de clientes. Todo ello, porque cuentan con el capital y los requisitos para acceder al crédito de inversión, de modo que les permitan elevar su capacidad financiera cuando se lleven a cabo nuevos proyectos en la empresa, y no contar solo con el capital propio, como usualmente lo hacen las micro. Sin embargo, dependen en gran manera del mercado interno, y ello repercute en que no presenten mayores niveles de especialización y aporte a la dinámica económica de la región. Por lo tanto, las micro, pequeñas y medianas empresas industriales del Municipio necesitan estar más preparadas en su dinámica productiva si desean potencializar sus actividades en otros mercados, y a pesar que logran movilizarse sin problema en el ámbito local, a nivel nacional e internacional todavía se encuentran muy rezagadas.

Por último, y si bien las empresas van a implementar estrategias, se observa que los microempresarios necesitan de mayor asesoría y capacitación por parte de las instituciones, ello crea un panorama más fértil en la toma de sus decisiones económicas y los deja mejor preparados para administrar sus negocios. Asimismo, consideran que el mejoramiento de su planta física y la capacitación de sus empleados, son ejes fundamentales para ser más eficientes, ya que se cuenta con los medios materiales y los recursos humanos apropiados.

RECOMENDACIONES

- En el país se han creado instrumentos de apoyo (financieros y no financieros) encaminados a contrarrestar los principales problemas que se originan al interior de las empresas, por lo cual la dirección de esas políticas es brindarles a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, un mejor escenario en el acceso al crédito, la innovación, la adquisición de maquinaria más tecnificada y un mejor desempeño en sus principales mercados, y en ese orden de ideas propiciar la venta en otros lugares. Y para reducir la barrera a servicios financieros por parte de aquellas empresas, el Gobierno ha puesto a disposición unos instrumentos de apoyo (financieros y no financieros). Por ello, es imprescindible que se lleve a cabo un mayor acercamiento a los empresarios industriales por medio de las Instituciones establecidas en el Municipio como: la Cámara de Comercio de Pasto, Gobernación Departamental, Alcaldía Municipal, Fondo Nacional de Garantías y Bancoldex, y de esa manera, poder conocer los principales requisitos para poder acceder a los beneficios que brindan en términos de capacitación, adquisición en activos de capital y mejoramiento de la empresa. Asimismo, lograr el acceso a la banca de segundo piso para la obtención de un crédito con el mecanismo de redescuento.
- Realizar convenios con el SENA, de modo que por medio de esta institución se pueda hacer un llamado a todos los empresarios industriales que deseen capacitarse en Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC'S), contabilidad y finanzas y organización empresarial, con el objeto de hacerles saber la importancia que juegan las Tic's en el mundo empresarial; ya que por medio de la misma, pueden dar a conocer sus productos y entrar en contacto con nuevos clientes y proveedores que resulten más beneficiosos para la empresa. De igual manera, podrán conocer aspectos financieros básicos que les permitan llevar unos mejores registros económicos de su empresa, y de esa manera conocer más en detalle el crecimiento de la misma y tener a disposición la información respectiva ante entidades que la requieran.
- Las Universidades deben centrarse más en la investigación de nuevas unidades productivas con potencial de aprovechamiento económico e industrial, de modo que pueda haber otra alternativa de producción y que el mercado no se mantenga con la misma propuesta.
- Mediante las instituciones (Cámara de Comercio y Alcaldía Municipal) realizar reuniones con el objeto de hacerles conocer a los empresarios la

importación que juega la innovación para sus empresas. Además, para las posibles empresas innovadoras, las instituciones deben hacerles conocer sobre la convocatoria que realiza *innovapyme* (antiguamente Fomipyme), con el objeto que puedan concursar, y así lograr ser beneficiadas en la cofinanciación de sus proyectos. Por otra parte, de acuerdo al Conpes 3484 de 2007, durante 2001 y 2006, aquel instrumento cofinanció 320 proyectos productivos por un valor de 58,5 mil millones, de los cuales 81% se dirigió a atender microempresas y 19% a apoyar Pymes. Eso demuestra que las empresas más pequeñas son las más propensas a ser beneficiadas, y en una economía que se caracteriza por las microempresas como la del Municipio, resultarían importantes la puesta en marcha de esta propuesta.

- En el Municipio, la actividad exportadora se caracteriza por ser muy reducida, a penas ciertos productos al Ecuador. Debido a esto, la Camara de Comercio de Pasto, Alcaldía Municipal y Gobernación Departamental, deben adelantar proyectos con Proexport, para que se les brinde una asesoría personalizada a las empresas, con el objeto que puedan exportar y elaborar un plan exportador, y de esa manera, propender por la ampliación de otros mercados.
- Una de las características en las actividades industriales del Municipio, es el poco nivel de asociatividad que existe entre los empresarios y las limitaciones de sus recursos que no les permiten adecuar mayores inversiones en sus empresas, por ello, incentivar la asociatividad entre los microempresarios permitiría lograr mejores avances en sus pedidos a los proveedores, aumentar su capital de trabajo y cumplir sus metas de crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

ARANA, J. A. “Cómo organizar una empresa industrial”. Ediciones Deusto.1966.

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR - BANCOLDEX. Finanzas, la clave para el éxito empresarial. Bogotá D.C. Colombia 2011.

COLOMBIA - El Condigo Sustantivo del Trabajo y Código Procesal del Trabajo y de La Seguridad Social.

CEDRE. Universidad de Nariño. Cuentas económicas del municipio de Pasto 2005 – 2010p.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. “Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de políticas públicas”. San Salvador 2009.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. “Apoyando a las Pymes: Política de Fomento en América Latina y el Caribe” Naciones Unidas, Santiago de Chile. 2011

D. Saluarte y E. “Desarrollo Económico” Lito Camargo Ltda., Bogotá Colombia. 1990.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) “Política Nacional para la Transformación productiva de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo productivo, público – privado”, Documento CONPES 3484, Bogotá D.C 2007.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) “Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación”, Documento CONPES 3582, Bogotá D.C 2009. Disponible en:

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA - DANE.
Informe de coyuntura económica regional Nariño. 2012.

DANE: Proyecciones de población hasta 2020, en *Censo 2005*. Sistema de Consulta de Información Censal. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

E. DOWLING, Salvatore. Desarrollo económico. Editorial McGraw – Hill Latinoamericana S.A. impresor: Lito Camargo Ltda. Bonora-Colombia 1990
ANEXOS.

FERRARO, Carlo y STUMPO, Giovanni (Compiladores). CEPAL. Política de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales. Impreso en Naciones unidas, Santiago de Chile. Julio de 2010.

FERRARO, Carlo (Compilador). COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL: “Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes En América Latina”. Naciones Unidas. Santiago de Chile 2011. Disponible en:

FUNDESYRAN: “Como formalizar mi empresa”. San salvador 2009.

FUNDES. Marcos legales para el fomento a la MIPYME en América Latina: “Análisis comparado para Colombia, Chile, Perú y Venezuela” Serie Documentos de Trabajo No. 3 – 2010.

GONZÁLEZ, patricia. “Aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las Mi pymes en Cali – Colombia. Universidad del Valle 2010.

JORDI ROCA “Antropología Industrial y de la Empresa”. Editorial Ariel, S.A (1998).

OCAMPO, José. “Historia Económica de Colombia” Tercer mundo editores. Colombia 1994. Pg. 272 - 273

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL DE PASTO 2012 – 2015 “PASTO: Transformación Productiva”

PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL “Nariño Mejor” 2012 – 2015

Programa Nacional de Asistencia Técnica para el Fortalecimiento de las Políticas de Empleo, Emprendimiento y Generación de Ingresos en el ámbito Regional y Local. Bogotá 2011.

QUINTERO, Víctor Manuel. Facultad de Economía Universidad de San Buenaventura Cali. “Alternativa Microempresarial”.

NUEVAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA: factores que favorecen su rápido crecimiento. Universitat Autònoma de Barcelona. España 2009.

ROCA, Jordi “Antropología Industrial y de la Empresa”. Editorial Ariel, S.A (1998).

SARMIENTO EDUARDO: “El Modelo Propio”: Teorías económicas e instrumentos. Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002

SUNKEL, Osvaldo. CEPAL. “EI DESARROLLO DESDE ADENTRO: Un enfoque neo estructuralista para la América Latina”. Santiago de Chile. 1995.

TIRADO, Álvaro. “Introducción a la Historia Económica de Colombia” Editorial Presencia. Bogotá 1988

NETGRAFIA

<http://www.autonoma.edu.co/attachments/article/321/02-conpes-3582-CyT.pdf>
(Consultado en septiembre de 2013)

<http://www.ccpasto.org.co/index.php/descargas/category/9-anuarios-estadisticos>

http://www.dane.gov.co/files/icer/2012/narino_icer__12.pdf (Consultado en septiembre de 2013)

<http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/7/41837/LBC107.pdf> (Consultado en octubre de 2013)

http://www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_pymes.pdf.
(Consultado el en octubre de 2013)

<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/2136344480.pdf> (Consultado en diciembre de 2013)

<http://www.huila.gov.co/documentos/C/CONPES3484de2007.pdf> (Consultado en septiembre de 2013)

http://www.giz-cepai.cl/files/Manual_Micro_Pequeña_Mediana_Empresa_TIC_políticas_publicas.pdf (Consultado en octubre de 2013)

<http://web.presidencia.gov.co/leyes/2004/agosto/Ley%20No.%20905.pdf>
(Consultado en agosto de 2013) (consultado en agosto de 2013)

ANEXOS

ANEXO I

ENCUESTA

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIECIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA**

Encuesta dirigida a los dueños, gerentes o administradores de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en el Municipio de Pasto

Objetivo: obtener información de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en el municipio de San Juan de Pasto.

NOTA: la información obtenida tendrá aplicaciones con fines académicos.

ASPECTOS GENERALES

Fecha _____

Razón social de la empresa: _____

Actividad económica: _____

Dirección: _____ Teléfono: _____

1. La empresa es de propiedad:

- a. Individual _____
- b. Familiar _____
- c. Socios _____

2. El local es:

- a. Propio _____
- b. Arrendado _____

3. El capital empleado para la inversión y creación de la empresa es:

- a. Propio _____
- b. Prestamos _____ ¿Quiénes? _____
- c. Ambos _____

4. El tiempo que lleva la empresa en el mercado es :

- a. Menor de un año _____
- b. 1 a 2 años _____
- c. 3 a 4 años _____
- d. 5 a 6 años _____
- e. 7 a 8 años _____
- f. 9 a 10 años _____
- g. 11 a 12 años _____
- h. 13 a 14 años _____
- i. Mayor de 15 años _____

ASPECTOS TÉCNICOS Y MATERIALES

1. ¿La empresa cuenta con algún Software especializado?

- a. Si _____
- b. No _____
- c. ¿Por qué? _____

2. Como se encuentran actualmente los siguientes aspectos:

	SI	NO
a. Equipos y maquinaria		
b. Herramientas		
c. Servicios públicos		

3. Hace cuánto tiempo realizo mejoramiento a las instalaciones y realizo la última renovación de maquinaria, equipos procesos.

	Instalaciones	Maquinaria, equipos procesos
a. Nunca		
b. De 1 a 9 meses		
c. De 1 a 2 años		
d. De 3 a 5 años		
e. De 6 a 10 años		
f. ¿Cuáles?		

4. La empresa cuenta con

	Si	No
Lugar de almacenamiento de la materia prima		
Lugar para mostrar los productos		
Facilidad de movimiento del personal y acceso a los materiales		

ASPECTOS DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

1. Cada cuanto se adquiere la materia prima y las herramientas.

TIEMPO	MATERIA PRIMA	HERRAMIENTAS
DIARIO (A)		
SEMANAL		
MENSUAL		
TRIMESTRAL		
SEMESTRAL		
ANUAL		
MAYOR DE 1 AÑO		

2. Ubicación de los proveedores

- a. Local ___
- b. Departamental ___
- c. Nacional ___
- d. Internacional ___

3. Las compras se hacen:

- a. De contado ___
- b. A plazos ___
- c. Ambos ___

4. La producción se destina a la venta

- a. Local ___
- b. Departamental ___
- c. Nacional ___
- d. Internacional ___

5. La venta del producto y/o productos se destina a los siguientes agentes económicos:

- a. Familias ___
- b. Empresas ___
- c. Gobierno ___
- d. Familias y empresas ___
- e. Todas ___

6. ¿Cuáles son los canales de distribución?

- a. Por pedidos ___
- b. Local comercial ___
- c. Intermediación mayorista ___
- d. Intermediación minorista ___

ASPECTOS ECONÓMICOS

1. ¿Cuál es su nivel de ingreso mensual?

- a. 1 – 3 millones _____
- b. 4 – 5 millones _____
- c. 6 – 7 millones _____
- d. 10 – 15 millones _____
- e. 20 – 30 millones _____
- f. 40 – 50 millones _____
- g. 60 – 70 millones _____
- h. 100 – 200 Millones _____
- i. Otro _____ ¿Cuál? _____

2. ¿Cómo se mantuvieron sus ingresos mensuales con respecto al pasado año?

- a. Aumentaron _____
- b. Se mantuvieron _____
- c. Disminuyeron _____

ASPECTOS LABORALES

1. ¿Cuál es el número de trabajadores empleados por la empresa?

CATEGORÍA TRABAJADORES		NIVEL DE INGRESO
ADMINISTRATIVOS	NUMERO	
Propietario		
Gerente /administrador		
Secretaria		
Contador		
Pagador		
Otro		
OPERATIVOS	NUMERO	
Obrero		
Técnico		
Tecnólogo		
Profesional		

2. Normalmente qué tipo de contratación realiza

- a. Verbal _____
- b. Escrito _____

3. El término de la contratación

- a. Definido _____
- b. Indefinido _____

- 4. ¿Cuál es el nivel de ingreso mensual de los trabajadores?**
- a. Menor a 1 salario mínimo _____
 - b. Igual a 1 salario mínimo _____
 - c. De 1 a 2 salarios mínimo _____
 - d. Mayor de 2 salarios mínimo _____
- 5. Acceso a salud**
- a. Subsidiado _____
 - b. Contributivo (Paga la empresa) _____
 - c. Contributivo (Cuenta propia) _____
 - d. No tiene _____
 - e. No sabe _____
- 6. Acceso a pensión**
- a. Pensión (Paga la empresa) _____
 - b. Pensión (Cuenta propia) _____
 - c. No tiene _____
 - d. No sabe _____
- 7. ¿El empleado cuenta con prestaciones sociales?**
- a. Si _____
 - b. No _____
- 8. ¿La empresa suele capacitar a sus empleados?**
- a. Si _____
 - b. No _____
 - c. ¿Cuáles? _____
- 9. ¿Hace cuánto tiempo realizo la última capacitación de personal?**
- a. De 1 a 6 meses _____
 - b. De 7 a 9 meses _____
 - c. De 1 a 2 años _____
 - d. De 3 a 4 años _____
 - e. Mayor de 5 años _____

ASPECTOS QUE AFECTAN A LA EMPRESA

- 1. Que problemas internos inciden en el funcionamiento de la empresa.**
- a. Bajos niveles de tecnificación _____
 - b. Elevados costos de producción _____
 - c. Falta de mano calificada _____
 - d. Falta de innovación _____
 - e. Falta de organización _____
 - f. Problemas de distribución _____
 - g. Otra__ ¿cuál? _____

2. Que problemas externos inciden en el funcionamiento de la empresa.

- a. Acceso al financiamiento _____
- b. Elevado nivel de competencia _____
- c. Mercados estrechos _____
- d. Nivel de ingreso de los clientes _____
- e. Costo de los materiales _____
- f. Otra__ ¿cuál? _____

3. ¿Las entidades financieras le facilitan el acceso al crédito de inversión?

- a. Si _____
- b. No _____
- c. ¿Por qué? _____

ASPECTOS ESTRATÉGICOS

1. Tiene pensado implementar alguna estrategia en su empresa

- a. Si _____
- b. No _____

2. ¿Qué estrategias generales ha pensado implementar para ser competitivo en el mercado?

- a. Rediseño organizacional _____
- b. Mejoramiento de la planta física _____
- c. Alianzas estratégicas _____
- d. Ingreso de nuevos socios _____
- e. Buscar asesoría _____
- f. Uniones temporales _____
- g. Ninguna _____
- h. Otra__ ¿cuál? _____

3. ¿Qué estrategias de recursos humanos?

- a. Contratación de nuevo personal _____
- b. Capacitación de los empleados _____
- c. Políticas de incentivo laboral _____
- d. Ninguna _____
- e. Otra__ ¿cuál? _____

4. ¿Qué estrategias de producto?

- a. Nuevos atributos _____
- b. Nuevas características _____
- c. Diversificación _____
- d. Ninguna _____
- e. Otra__ ¿cuál? _____

- 5. ¿Qué estrategias de promoción?**
- a. Sorteos entre los clientes _____
 - b. Ofrecer descuentos por cantidad _____
 - c. Inversión en publicidad _____
 - d. Ferias empresariales _____
 - e. Ninguna _____
 - f. Otra__ ¿cuál? _____

- 6. ¿Qué estrategias de distribución?**
- a. Productos a través de internet _____
 - b. Entrega a domicilio _____
 - c. Usar intermediarios _____
 - d. Nuevos puntos de venta _____
 - e. Ninguna _____
 - f. Otra__ ¿cuál? _____

- 7. ¿Qué alternativa de financiamiento utilizaría?**
- a. Factoring _____
 - b. Préstamos a terceros _____
 - c. Inversión propia _____
 - d. Créditos de la banca privada _____
 - e. Otra__ ¿cuál? _____

- 8. En qué plazo ha pensado realizar estas actividades**
- a. De 1 a 9 meses _____
 - b. De 1 a 2 años _____
 - c. De 3 a 4 años _____
 - d. Mayor a 5 años _____

APOYO

- 1. ¿Ha recibido algún tipo de apoyo por parte de la Administración Municipal u otras instituciones?**
- a. Si _____
 - b. No _____
 - c. Otros__ ¿cuáles? _____

ANEXO 2

Ocupados en Nariño y Pasto. 2007 - 2012

AÑO	NARIÑO	PASTO	PARTICIPACIÓN %
2007	609.298	137.617	22,59
2008	627.886	139.409	22,20
2009	680.958	144.877	21,28
2010	674.116	152.072	22,56
2011	765.484	161.509	21,10
2012	783.021	168.334	21,50

ANEXO 3

Ocupados por rama de actividad económica 2007 – 2012

ACTIVIDAD ECONOMICA	2007	2008	2009	2010	2011	2012
No informa	28	61	15	15	22	13
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	1.235	1.887	1.703	2.561	2.316	2.431
Explotación de Minas y Canteras	72	158	81	57	102	142
Industria manufacturera	15.476	15.675	16.574	16.654	17.196	19.549
Suministro de Electricidad Gas y Agua	756	835	826	973	900	750
Construcción	7.407	6.903	6.476	7.484	8.282	9.015
Comercio, hoteles y restaurantes	47.302	47.562	50.702	54.070	57.660	59.153
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15.472	14.360	17.230	18.304	18.749	19.779
Intermediación financiera	1.730	1.991	1.705	1.922	1.904	2.060
Actividades Inmobiliarias	7.199	9.185	9.698	10.018	11.050	10.671
Servicios comunales, sociales y personales	40.940	40.900	39.868	40.013	43.328	44.772
TOTAL	137617	139517	144878	152071	161509	168335