

AGRADECIMIENTO

A mi Esposo, a mi Hijo, a mis Padres y mis Hermanos,

Por el apoyo recibido en todo momento

y sin el cual no hubiera sido posible

hacer este trabajo.

**ANALISIS ECONÓMICO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS
METALMECÁNICAS EN LA CIUDAD DE MANIZALES Y SU ENFOQUE EN
EL MODELO DE ECONOMÍA SOLIDARIA**

CLAUDIA MARCELA GÁLVEZ RIVERA

UNIVERSIDAD DE MANIZALES

FACULTAD DE ECONOMÍA

MANIZALES

2005

**ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS
METALMECÁNICAS EN LA CIUDAD DE MANIZALES Y SU ENFOQUE EN
EL MODELO DE ECONOMÍA SOLIDARIA**

CLAUDIA MARCELA GÁLVEZ RIVERA

Trabajo de Grado presentado para obtener el título de Economista

Director: Dr. Francisco Javier López Macías

UNIVERSIDAD DE MANIZALES

FACULTAD DE ECONOMÍA

MANIZALES

2005

INDICE

	PÁGINA
1. MARCO CONCEPTUAL	5
1.1 Descripción del Área Problemática	5
1.2 Surgimiento del Estudio	9
1.3 Justificación del Estudio	11
1.3.1 Interés	11
1.3.2 Novedad	11
1.3.3 Utilidad	12
1.4 Formulación del Problema	13
1.5 Objetivos	14
1.5.1 Objetivo General	14
1.5.2 Objetivos Específicos	14
2. MARCO TEORICO	16
2.1 Evolución de la Industria en Colombia	16
2.2 Desarrollo de la Industria en Caldas	20
2.3 Desarrollo de la Industria en Manizales	22
2.4 Desarrollo de la pequeña empresa metalmecánica en Manizales	24
2.5 La microempresa y la pequeña empresa a partir de 1990	25
2.6 La industria y la pequeña empresa metalmecánica frente a la Apertura	27
2.7 Orígenes del fenómeno cooperativo	31
2.8 Proceso del surgimiento del movimiento cooperativo moderno	32

2.9 Los Pioneros de Rochdale	36
2.10 Los siete Principios del Método Cooperativo	37
2.11 Desarrollo del Movimiento Cooperativo	41
3. ESTRATEGIA METODOLOGICA	43
3.1 Tipo de Investigación	43
3.2 Técnicas e instrumentos de Investigación	44
3.3 Procedimiento	45
4. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	46
5. CONCLUSIONES	73
6. RECOMENDACIONES	76
7. BIBLIOGRAFIA	78
8. ANEXO	80

1. MARCO CONCEPTUAL

1.1 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA PROBLEMÁTICA

Por primera vez en Colombia, y a finales de la década del 70, fue utilizado el término de pequeña empresa por entidades como Servicio Nacional de Aprendizaje SENA y la Fundación Carvajal, con el ánimo de estructurar programas especializados de apoyo para este sector. Con el término se buscó designar actividades económicas que además de su reducida escala, tenían especiales características que no permitían asimilarlas a los conceptos tradicionales de la pequeña y mediana empresa.

En el actual proceso de desarrollo socioeconómico del país, la pequeña empresa se encuentra representada en casi todos los sectores de actividad económica nacional, de ahí que el universo empresarial sea muy heterogéneo.

A principios de la década de los 90, se experimentó un mayor crecimiento industrial, fenómeno particular si se tiene presente que en este año se produjo uno de los principales cambios económicos y políticos del país que repercutirían negativamente con este crecimiento. Con este criterio se basará el estudio de la problemática del tema.

A la par con este crecimiento industrial, la pequeña empresa afianza su posición en la economía del Departamento de Caldas. Posición que gracias a la capacidad de su gente y su espíritu emprendedor hicieron de la pequeña empresa una alternativa nueva de trabajo que podría estimular de buena forma la economía de estos pequeños y soñadores empresarios; generando además trabajo para su grupo familiar y de esta forma alcanzar la independencia laboral.

Con el pasar del tiempo, el pequeño empresario empieza a experimentar entropía en su sistema organizacional, administrativo y comercial, consecuencia que redundaría de inmediato en el deterioro de sus relaciones socioeconómicas, empresariales y por ende familiares. Esta falla en el sistema se debe por una parte al protagonismo empírico del cual se ve rodeado este medio, dando lugar a un debilitamiento en el proceso académico que es el principal argumento de sustento de las organizaciones para alcanzar la subsistencia mínima en el mercado de hoy. Dentro de los requisitos mínimos que debe tener cualquier organización o empresa se encuentra su constitución legal, contable y financiera, requisitos de los cuales carecen muchas de estas pequeñas empresas de este sector.

Teniendo en cuenta estas consideraciones sobre la descripción del área problemática, esta investigación pretende evaluar la forma en que fueron concebidas y organizadas las pequeñas empresas metalmecánicas, y exponer a los pequeños empresarios los cambios radicales que ha tenido la economía

colombiana y que de una u otra manera hay que hacerle frente con un plan estratégico bien elaborado que nos sirva para ir con un pie adelante a los futuros hechos que enmarca al entorno económico y al comportamiento del mercado de hoy.

Teniendo en cuenta además que la economía colombiana esta regida por normas y políticas basadas en el modelo neoliberal y que a su vez se encuentra dentro de la tutoría del programa del Fondo Monetario Internacional donde sus pretensiones están dirigidas a que en un país endeudado como el nuestro, la empresa pública se privatice y se reduzca el gasto público, para darle lugar a una reconversión industrial, sumándole entre otros, el pago de altos intereses. Con pretensiones tan altas como la de entregarle la mayoría sus funciones y servicios a los particulares, porque serían estos los únicos que podrían llegar a estos a niveles de competencia.

En Colombia, las supuestas ventajas que dice tener el modelo neoliberal se ha cumplido pero a favor de los grandes industriales y comerciantes del país, llevando a la bancarrota a las pequeñas y medianas empresas; dando además una respuesta inversamente proporcional para las condiciones globales del desarrollo del país, podemos tomar entonces estos indicadores como un factor palpable del desacierto de este modelo y el descontento económico que tienen todos los colombianos y por ende a estos pequeños industriales. En definitiva sin querer dar una imagen inadecuada de este modelo.

Se pretende entonces, crear una verdadera conciencia de la realidad que vive nuestra economía y como viene afectando a los pequeños industriales en nuestra región. Se pretende que estos pequeños empresarios adopten la puesta al cambio y vean con buenos ojos las nuevas posibilidades que viene impartiendo el gobierno para el resurgimiento de estas unidades productivas tomando como base modelos económicos donde no exista una democracia elitista sino una verdadera democracia, una democracia con equidad.

1.2 SURGIMIENTO DEL ESTUDIO

Un país en desarrollo como Colombia, donde la economía tiene que apoyarse en los grandes esfuerzos de las pequeñas unidades productivas o de empresas apenas en formación, trata de ejecutar programas especiales como medios de lucha contra el desempleo masivo y prolongado, y contra el malestar social y económico existente. Por ello, se considera importante llevar a cabo una investigación que permita encontrar nuevos caminos para la obtención de una respuesta positiva al cambio que nos sirva de base para que estas organizaciones puedan trabajar de una manera eficiente y productiva.

La idea de emprender el presente estudio surgió de Claudia Marcela Gálvez Rivera, con el fin de mostrar que se puede llegar a ser competitivos y rentables si nos apoyamos en modelos económicos funcionales y vanguardista (modelo de economía solidaria), que nos den las bases administrativas necesarias y que podamos a su vez tener capacidad de gestión con el fin de hacerle frente a la economía global, colocándole una gran barrera al mercado capitalismo, apoyados en los proyectos de modelos económicos propuestos por la Presidencia de la República. Se ha querido con esta investigación servir como canal científico y cultural para poder mostrar y capacitar a estos pequeños empresarios metalmecánicos sobre las grandes posibilidades que tienen de consolidarse como una verdadera estructura económica y democrática

motivada por una equidad en la producción del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales.

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.3.1 INTERÉS

El interés que persigue este estudio es el de mostrar a la comunidad de las pequeñas empresas del sector metalmeccánico de la ciudad de Manizales y a la economía nacional, que se hace pertinente y apropiado trabajar con otros modelos económicos que les permitan a estos empresarios ver con otras perspectivas su posición frente al mercado local y nacional, para eso desarrollaremos esta investigación aplicada a la teoría y filosofía que maneja el modelo solidario que nos servirá de fórmula para reactivar la economía del país siendo además un gran generador de empleo convirtiéndose en uno de los pilares de desarrollo de Colombia.

Teniendo en cuenta además las intenciones de la política económica del gobierno actual, este modelo de economía social de las cooperativas servirá de soporte como una de las principales herramientas que persigue el estado para lograr una consolidación económica y social.

1.3.2 NOVEDAD

La aplicación de los modelos económicos como el solidario es novedoso porque es un pilar de desarrollo que proporciona a las pequeñas empresas del

sector metalmecánico la posibilidad de ser los verdaderos pioneros en la democratización de la empresa y de la propiedad de la misma. Les servirá de apoyo a sus proyectos empresariales e industriales ofreciéndole a estas pequeñas empresas convertidas en cooperativas la facultad de ser más competitivas en una economía cada vez más unificada.

1.3.3 UTILIDAD

Los beneficios que traería a estos empresarios trabajar bajo el reglamento cooperativo apoyados en la economía solidaria serían los de alcanzar un alto grado de gestión y administración empresarial; podrán servir también como promotores de trabajo por medio de entidades locales y de apoyo a las cadenas productivas, también como asociaciones que fortalezcan la comercialización de su producto y por último como una alternativa de crédito.

Este trabajo le es útil a todos los pequeños empresarios industriales no solo de la ciudad de Manizales sino a todos aquellos que vean en este una oportunidad de salir adelante con sus empresas; les servirá a otros gremios de este sector para que puedan colocar en marcha proyectos para el sector de la economía solidaria me refiero con esto a empresas no solo del sector industrial sino de servicios como el de la salud y seguros entre otros; a los futuros profesionales de las diferentes áreas académicas como la salud, economía, administración de empresas porque pueden solidificarse en una agremiación como profesionales.

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

* ¿De que manera afecta a los pequeños industriales del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales, la falta de gestión, administración y organización; y basados en el modelo de economía solidaria cual seria el panorama empresarial que ofrecería el mercado regional y nacional a estas pequeñas empresas?.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Efectuar un análisis económico de la gestión administrativa, comercial y organizacional de las de las pequeñas empresas del sector metalmecánico de

la ciudad de Manizales. Con base en esto, diseñar una propuesta donde las pequeñas empresas metalmeccánicas trabajen bajo el modelo de economía solidaria.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar los factores que permitan que las pequeñas empresas del sector metalmeccánico de la ciudad de Manizales se asocien y contribuyan a la reactivación económica para la ciudad de Manizales.
- Identificar las potencialidades de las pequeñas empresas metalmeccánicas, estudiando sus procesos administrativos y de gestión organizacional, económica y comercial en el mediano plazo en la ciudad de Manizales.
- Analizar para las pequeñas empresas metalmeccánicas de la ciudad de Manizales, la opción de establecer una organización solidaria, que permita su crecimiento y desarrollo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA EN COLOMBIA

Mirando retrospectivamente y a largo plazo en la industrialización del país, pueden señalarse distintas etapas de su evolución en donde se pueden esclarecer sus modalidades y sus proyecciones, es así como se presentan “dos épocas de acumulación de capital en Colombia; la primera se generó con el descubrimiento de la quina y el añil, la segunda con la entrada del café como fuente principal de ingreso. Esta acumulación de capital se aumenta en la sustitución de importaciones de productos de alto consumo generando la necesidad de desarrollar vías de comunicación y transporte, las cuales dieron un gran auge al comercio y por lo tanto a la penetración de técnicas y tecnologías foráneas.

Al finalizar el siglo XIX llega el ferrocarril a Colombia; entran las ideas del libre cambio económico y se sientan las bases de desarrollo de la industria metalmecánica”.¹

1. FLECHAS ESCLAVA, Carlos. 114 años en la historia frente al desarrollo. Banco de Bogotá, abril 24 de 1984, paginas 125 y 126.

Desde principios del siglo existieron en el país fábricas y talleres dispersos que producían algunos bienes de consumo final, la mayor parte de ellos tenían carácter más bien artesanal y solo unos pocos eran propiamente empresas con técnicas a la altura de la época.

“Los años comprendidos entre 1912 y 1916 constituyeron un período de dificultades para la naciente industria, debido al pronunciamiento de tendencias políticas y administrativas como fueron el aumento de aranceles aduaneros para numerosas materias primas”.²

El gran desarrollo del cultivo y de la exportación del café caracteriza las tendencias de la economía en aquella época. Esto hizo posible una cierta forma de desarrollo económico relativamente rápido e importante, y en particular le permitió al país incrementar las importaciones que demanda en forma creciente para atender necesidades de materia prima y de equipos de su industria en expansión.

“En 1930 el gran colapso de la Bolsa de Nueva York trajo efectos a nuestra economía que empezaron a sentirse de inmediato en las exportaciones de café. Para una industria que entonces dependía de los suministros del exterior, las consecuencias de ésta merma en las importaciones fueron sumamente severas y la producción industrial descendió notablemente”.³

2. FLECHAS ESCLAVA, Carlos. 114 años en la historia frente al desarrollo. Banco de Bogotá, abril 24 de 1984, página 127.

3. FLECHAS ESCLAVA, Carlos. 114 años en la historia frente al desarrollo. Banco de Bogotá, abril 24 de 1984, página 128.

“En 1933 se inició el surgimiento de la industria liviana nacional, a partir de este año hasta 1939, se produce una gran expansión industrial ya que a consecuencia de la crisis de 1930 la capacidad instalada de las empresas se utilizó al máximo”.⁴

“Entre 1934 y 1939 se produce una etapa extraordinaria de crecimiento, gracias al aumento de las reservas internacionales del Banco de la República, a la reorganización tributaria y fiscal realizada por el gobierno”.⁵

“Las privaciones impuestas por el estallido de la guerra obligaron a la industria en 1940 a restringir sustancialmente su actividad especialmente en aquellas que dependían de materias primas importadas, haciendo retroceder la industria. Pero esta misma circunstancia creó las condiciones para emprender otras condiciones de desarrollo,”⁶ orientada principalmente a sustituir importaciones esenciales. Contradictoriamente el incremento en el precio del café fue lo que permitió financiar ampliamente las nuevas fábricas.

En esta época la situación de la industria era muy crítica; contaba con un equipo que estaba relativamente acabado e imposible reemplazar por la sustitución de importaciones; existía una escasa diversificación industrial

4. RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda.. Bogotá Colombia1970, pág 12.

5. RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda.. Bogotá Colombia1970, pág 12.

6. RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda.. Bogotá Colombia1970, pág 13.

porque dependía generalmente de materias primas importadas lo que condujo a una parálisis en la producción.

“De 1945 a 1950 la industria presentó una etapa de gran desarrollo industrial en Colombia, lo cual, sin embargo, adoleció de cierto grado de orden, y no tuvo una conducción adecuada del gobierno; lo cual generó una expansión del crédito bancario con los consiguientes efectos inflacionarios”.⁷

En 1950 “llegó al país la primera misión del Banco Internacional de Reconstrucción con el fin de hacer un estudio del país. Esta misión fue conocida con el nombre de Currie”.⁸

Uno de los hechos más importante de ésta época fue la inauguración de la Siderúrgica Paz del Río, gracias a la cual se pudo realizar un rápido proceso de diversificación en la producción de artículos metálicos y mecánicos.

El proceso de diversificación industrial continúa en 1956, con realizaciones particularmente notables en el campo de los productos metalmecánicos de consumo duradero. Fabricándose los primeros aparatos electrodomésticos tales como neveras y fogones.

7. FLECHAS ESCLAVA, Carlos. 114 años en la historia frente al desarrollo. Banco de Bogotá, abril 24 de 1984, página 134.

8. FLECHAS ESCLAVA, Carlos. 114 años en la historia frente al desarrollo. Banco de Bogotá, abril 24 de 1984, página 134.

2.2 DESARROLLO INDUSTRIAL EN CALDAS

La economía desde sus comienzos se basó en la minería, la agricultura, la ganadería y el comercio. La agricultura se caracterizó por ser para el consumo local; el café introducido en la región solamente comenzó a destacarse a comienzos del siglo pasado, cuando el café colombiano presenta precios favorables en Nueva York con la variedad Colombia.

“En el lapso de 1900 a 1902 nace la industria metalmecánica caracterizada en la reparación de piezas de trapiches y descerezadoras de café. De 1929 a 1931 Caldas, como todo el País, sufrió los tremendos impactos de la crisis mundial lo que repercutió en la naciente industria Caldense dando como resultado el cierre de pequeñas empresas y el esfuerzo de las otras por subsistir. Sin embargo, y gracias al tesón de los dirigentes industriales y a la laboriosidad de los obreros, no faltaron signos de progreso durante este largo decenio de los 30”.⁹

Los trastornos de la etapa anterior vinieron a sumarse con el estallido de la segunda guerra mundial en 1940, los cuales como se había dicho antes, obligaron a la industria a restringir sustancialmente su actividad sobre todo aquellas que dependían de la materia prima importada. El nivel de producción

9. RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda.. Bogotá Colombia 1970, página 35.

logró sostenerse, a pesar de la escasez de materias primas, a la falta de repuestos y a la imposibilidad de instalar nuevos equipos.

El sostenido y vigoroso esfuerzo de los industriales durante la guerra, se vio también apoyado por la considerable expansión de la infraestructura económica que le dieron al País los gobiernos de esa época, lo que desarrolló un progreso industrial en la región del viejo Caldas durante todo el decenio.

El alza espectacular que experimentó el café a comienzos de 1954, hizo sentir un poderoso influjo, permitiéndole a la industria reiniciar desde el año siguiente un sostenido esfuerzo de modernización y proliferación de nuevas fábricas. De esa época proceden por ejemplo, la industria metalmecánica que hasta entonces era prácticamente inexistente.

“A pesar de todas las dificultades atravesadas en los años anteriores, en 1962 se presenció una renovada actividad en la construcción y expansión de industrias. Por ejemplo el sector del cemento mostró una inusitada actividad, Se inauguró la fábrica de Cementos de Caldas en Neira”.¹⁰

“En el año de 1966 ocurre la segregación del Quindío y Risaralda debido al notable progreso de Manizales, alegándose el egoísmo de la capital en contra del bienestar de las provincias del departamento. Con ésta desmembración del

10. RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda.. Bogotá Colombia 1970, página 38.

Departamento en tres partes se perdió peso económico y poder en el ámbito Nacional. El presupuesto de cada sección y el agudo déficit presupuestal por el que el País atravesaba, afectó seriamente las exportaciones”.¹¹

2.3 DESARROLLO DE LA INDUSTRIA EN MANIZALES

“La industria en Manizales nace en la década de los años 20 con el inicio de la Compañía de Hilados y Tejidos de Caldas, Fósforos el Rey, Chocolate Luker y la Editorial la Patria. La industria trae consigo cambios importantes, la mula fue desplazada definitivamente y en los años 20 se da al servicio el cable de Manizales-Mariquita, el ferrocarril que une a Manizales con Pereira, y se inicia la era de las carreteras. Manizales por su punto estratégico y por el impulso logrado se convierte en una importante ciudad comercial, haciendo que muchas compañías internacionales inviertan en la Ciudad. Este fenómeno se refleja en la iniciación de seis industrias de alimentos y bebidas, cuatro en el ramo de sustancias y productos no metálicos, igualmente la industria metalúrgica sigue su avance y se crean dos sociedades, en la industria del vidrio surge una industria”.¹²

11. RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda.. Bogotá Colombia 1970, página 38.

12. C.F.R CRUZ SANTOS, Abel. Encuesta continental sobre fomento y coordinación de la industria (Colombia), Montevideo 1947.

El auge industrial del período 20- 29 contrasta con la crisis originada por la depresión de los años 30, donde las pocas empresas existentes en Manizales se encontraron al borde del desastre, en una situación agravada por la desorganización e inexperiencia técnico financiera.

El mismo camino comercial imperante hasta la década del 40 implicó una estrecha dependencia de la industria externa, ya que la mayoría de productos consumidos eran importados.

“En la década del los 50 se encuentran en la Cámara de Comercio de Manizales, 16 nuevos registros de sociedades cuyo objetivo es la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo; las más destacadas son: PHILIPS, IDERNA, HERRAGRO”¹³, las cuales vinieron a traer bienestar y progreso a Manizales.

Sin lugar a dudas uno grandes pioneros de la industrialización en Manizales fue Eduardo Arango Restrepo, quien con un grupo de amigos llamados los azucenos fundaron Iderna. Iniciaron 8 azucenos, jóvenes sin dinero y quienes hicieron un préstamo para comprar una máquina para hacer clavos y fue así como nació esta industria.

13. Informe anual de la cámara de Comercio de Manizales, 1960.

El auge de la industria se ve interrumpido cuando las medidas gubernamentales producen una disminución de importaciones, provocando nuevamente crisis en este sector lo cual trajo consigo un aumento significativo en la tasa de desempleo.

2.4 DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA METALMECANICA EN MANIZALES

La crisis en el sector industrial crea en las instituciones como el SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA- la necesidad de buscar alternativas para la generación de nuevos empleos que involucrara mano de obra no especializada, ofreciendo capacitación y dando la oportunidad de crear opciones que puedan mejorar los ingresos de las familias. Es en el núcleo familiar donde nace la pequeña empresa mas comúnmente conocida como microempresa, la cual ha venido desempeñando un papel importante en la economía del país y particularmente de Manizales.

En el tiempo actual, en el que las empresas más grandes han desaparecido de Manizales, es la microempresa y la pequeña empresa las que le han brindando un apoyo económico considerable a la ciudad, permitiéndole a sus habitantes tener todavía un medio de subsistencia y donde puedan explotar sus capacidades.

2.5 LA MICROEMPRESA Y PEQUEÑA EMPRESA A PARTIR DE 1990

A comienzos de 1990, el gobierno adoptó una serie de medidas en el frente cambiario y de importaciones, con el propósito de convertir al sector externo en un factor dinámico de crecimiento, creando así el marco de condiciones para una apertura gradual de la economía en los cinco años siguientes.

Esta reorientación de la política económica, que también se realizó en países como Bolivia, Venezuela, y México, vincula también a nuestro país a la polémica internacional sobre las motivaciones de la apertura.

“La apertura económica es la integración del mercado interno con el externo buscando equilibrar el sistema de precios internos con los precios externos, para que el mercado interno no esté cerrado y circunscrito a su reducido tamaño, sino que forme parte del mercado internacional”.¹⁴

Esta apertura no implica necesariamente dejar totalmente libre el comercio exterior del país, ni la eliminación de los derechos de aduana, pero si reducirlos considerablemente y dejarlos uniformes para todos los productos, salvo casos especiales e implica también eliminar controles generalizados de las importaciones.

14. Informe anual de la cámara de Comercio de Manizales, 1960.

Esencialmente, la apertura del comercio internacional exige engranar el nivel de precios de la economía nacional con el de los internacionales, es decir, poner la economía Colombiana en equilibrio con la economía mundial gozando así el mercado Colombiano de las ventajas del comercio internacional.

Una acción administrativa y legal desarrollada por el gobierno de César Gaviria en su primer año, dirigida a ampliar y mejorar el funcionamiento de los diferentes mercados del país, elevando eficiencia y mejorando la asignación de recursos; naturalmente es la reforma más importante que consiste en la apertura económica, la cual crea condiciones para que nuestros productos sean realmente competitivos en el mercado.

La apertura, como se realiza ya en muchos países, significa el abandono de la política practicada desde la terminación de la segunda guerra mundial, de ciega sustitución de importaciones y de tasa de cambio por debajo del punto de equilibrio. Significa principalmente equilibrar el sistema de precios nacionales con los del exterior, para que los productos Colombianos puedan venderse en el mercado mundial.

Con la apertura también se pretende un manejo activo de las tasas de cambio, de tal manera que no se favorezca cierto tipo de importaciones sino que por esta vía de manejo de los aranceles se otorgue la protección que requiere la industria nacional frente al mercado internacional.

2.6 LA INDUSTRIA Y LA PEQUEÑA EMPRESA METALMECÁNICA FRENTE A LA APERTURA

Si bien es cierto que existió una generación de industriales Caldenses con vocación y empeño, en la actualidad y desde hace varios años, se registra un decaimiento del espíritu empresarial.

Las medidas tributarias y arancelarias de la apertura permitieron atraer algunos capitales, ganar unidades empresariales, pero no se logró modificar la estructura comercial existente en la región, entre otras razones, por la carencia de identidad empresarial, sumado a un bajo nivel tecnológico, con énfasis en la pequeña y mediana industria. Mientras no se renueven ni modifiquen los factores internos que atrasan el desarrollo industrial en la región, no será posible esperar acciones de empuje por parte de los agentes económicos.

De otra parte, los factores con fuertes raíces culturales como lo es el profundo apego a la industria cafetera y el de tipo educativo que relega la investigación, se consideran también, como corolarios de ésta primera aproximación a la problemática industrial en que se encuentra esta zona del país.

Ahora, la falta de cooperación entre los gremios y entre los empresarios hacia políticas comunes de desarrollo, no concuerda con la importancia del diseño de políticas para el sector y no se encuentran en la necesidad de superar los bajos niveles de técnica y tecnología.

Otro aspecto que influye y afecta el crecimiento y desarrollo del sector industrial, es la primacía del espíritu comercial sobre el industrial que conlleva a pensar en que ésta pudiese ser una de las razones del énfasis en la producción de bienes de consumo antes que de bienes de capital, debilidad estructural de la industria caldense.

La obsolescencia tecnológica, la cual expresa su atraso y la falta de recursos para su modernización, puede medirse por el sinnúmero de factores causales que la generan, desde la conciencia empresarial de los industriales, la deficiente capacitación e investigación hasta la debilidad de las instituciones financieras para emprender bastos procesos de reconversión industrial. Así mismo, incide de modo considerable sobre el nivel competitivo de productos al incrementar los costos, lo que hace aumentar la vulnerabilidad del sector y atrasa el crecimiento industrial, factor preponderante y palpable en momentos cuando el país entro en una apertura económica.

La falta de una difusión tecnológica con el propósito de adoptarlas y desarrollarlas, son el producto de una estructura industrial débil orientada a la producción de bienes de consumo y atrasada en su tecnología.

Como podrá observarse el panorama de la industria Caldense en los momentos de internacionalización económica, manifiesta las dificultades por las que atraviesa el sector industrial en aras de conquistar nuevos mercados internacionales.

La industria metalmecánica particularmente también al igual que las industrias de otros sectores manifiesta dificultades en su estructura comercial y económica. Con la apertura, se dieron nuevas oportunidades para los competidores de éste sector, de incursionar en mercados extranjeros, donde encontraron materia prima más económica que la nacional, llevando a la industria metalmecánica a una crisis que todavía no supera.

A raíz de esta crisis dicha industria prescindió de un número considerable de mano de obra, que más tarde aprovechando su experiencia en el ramo se dedicó a conformar pequeños talleres que cumplieran las mismas funciones de aquella industria pero a pequeña escala.

Las personas que conforman estos pequeños talleres o microempresas metalmecánicas no tienen capacitación suficiente para asumir una gestión empresarial eficiente que ubique dicho establecimiento en un buen reconocimiento a nivel comercial, lo que lleva a analizar que pueden existir ciertas debilidades económicas y comerciales.

A continuación presentamos la lista de pequeñas empresas metalmecánicas existentes en la ciudad de Manizales actualmente

NOMBRE PEQUEÑA EMPRESA METALMECANICA	
	CORTES Y MONTAJES INDUSTRIALES E.U
	DOBLADORA DIM
	ESCOBAR CARDONA JOSE WILMAR
	ZEHIR ALVAREZ
	INDUSTRIAS FAMA LTDA
	INGENIERIA DE MECANISMOS S.A
	MAQUINAR LTDA
	MECANICA INDUSTRIAL MIDEROS LTDA
	R.C.A MECANICA INDUSTRIAL
	RECONSTRUCCIONES Y ADAPTACIONES
	T.M.I LUIS EDO.CARDONA E HIJOS CIA LTDA
	TALLER DE MECANICA INDUSTRIAL ADRI
	TALLER INDUPARTES
	TALLER INDUSTRIAL AUTOMAC
	TALLER INDUSTRIAL CALDAS
	TALLER INDUSTRIAL CHALO
	TALLER INDUSTRIAL JUAN HERNADEZ
	TALLER INDUSTRIAL LA ENROLLADORA
	TALLER INDUSTRIAL MICROMECHANICO
	TALLER INDUSTRIAL RAMIREZ HNOS
	TALLER INGEMETAL
	TALLER LOGAN
	TALLERES INDUSTRIALES METALICAS MASCARINI
	TORNOSOLDAR
	TRACTOMÁQUINAS
	BRONCES Y LÁMINAS LTDA
TOTAL	26

En total 26 empresas del sector metalmecánico, catalogadas como pequeñas empresas en la ciudad de Manizales.

2.7 ORÍGENES DEL FENÓMENO COOPERATIVO

El surgimiento de la cooperación entre los seres humanos es un fenómeno que no se puede ubicar en un momento concreto de la historia, pues es de suponer que ya desde los inicios de la vida en sociedad, la ayuda mutua y la cooperación han existido.

Esta suposición se sustentaría en la idea de que sin ellas, el ser humano ni hubiera podido subsistir en su lucha por la existencia en condiciones muchas veces de gran adversidad.

Así entonces, podemos afirmar siguiendo a Miguel Angueira que “nadie, por consiguiente, podría sostener, volviendo la mirada al pasado, que la cooperación comienza en determinado momento, porque ella se remonta a una etapa muy anterior al hallazgo de todo documento de carácter histórico”. Lo que sí podemos establecer, en cambio, con un comienzo histórico preciso, es el surgimiento del movimiento cooperativo moderno¹⁶. En este sentido, podemos señalar que más allá del hecho de que el cooperar (palabra que remite al hecho de trabajar, y de trabajar juntos, o de algún modo simpáticamente unidos, que es a lo que alude la expresión co-operar, co-laborare, de latino linaje) haya sido una práctica extendida en todos los pueblos

16. URIBE GARZÓN, Carlos, Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, página 46.

a lo largo de la historia, el cooperativismo como movimiento auto-consciente surge en la Europa de la primera mitad del siglo XIX, más específicamente, en Inglaterra. Como señala Angueira “nacen sus normas entre obreros y cuenta con la colaboración de algunos utopistas ingleses y franceses, empresarios, economistas e intelectuales visionarios, aleccionados por el fracaso de huelgas caóticas y amargamente desilusionados de la acción política del Cartismo, primer movimiento político radical de los trabajadores de Gran Bretaña”.¹⁷

Puede establecerse entonces, como decíamos, la cuna del movimiento cooperativo en la Inglaterra de la primera mitad del siglo XIX, pues es allí donde los pioneros de Rochdale formulan los famosos siete principios del método cooperativo.

2.8 PROCESO DEL SURGIMIENTO DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO MODERNO

El movimiento cooperativo moderno no surgió de un día para el otro, sino que se fue gestando lentamente a comienzos del siglo XIX a través de distintas experiencias sociales que finalmente resultaron en la emergencia del movimiento cooperativo propiamente dicho. En este sentido, es que podemos interpretar a Fourier y sus falansterios, o a Owen y las comunidades

17. URIBE GARZÓN, Carlos, Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, página 51.

cooperativas que inspiró, primero en Europa y luego en los Estados Unidos, como importantes jalonadores en el proceso de nacimiento de este movimiento.

Por otra parte, para interpretar el nacimiento del mismo, es importante tener en cuenta el contexto en el que surge. Pues no podemos comprender este fenómeno si desconocemos el auge industrialista que se vivía en los países más desarrollados de Europa, y, sobre todo en Inglaterra, en el período. Auge que se expresaba mayormente en la industria textil.

Este avance del industrialismo, arrasaba con todo un modo de vida anterior. Las ciudades nacientes crecían aceleradamente al ritmo de la producción industrial, succionando más y más campesinos, que se veían obligados a abandonar su mundo rural, y, con él, su antiguo *modus vivendi*. Frente a esta realidad de cambio brusco e impuesto, que también se expresaba en extenuantes jornadas laborales bajo pésimas condiciones, a la vez que con bajísimos salarios, es que surgen distintas iniciativas populares de resistencia.

Entre estas, podemos recordar a los ludditas, los cuales más allá del enfoque caricaturesco y desvirtuador que se les ha dado desde múltiples miradas historiográficas (nos referimos a las visiones que reducen la sublevación popular que implicó el luddismo, a la imagen de una horda de campesinos iracundos que rompían máquinas como reacción cuasi-infantil ante el progreso inevitable de la industria), son una de las primeras expresiones populares de resistencia a un mundo industrial descarnado en nacimiento, en el cual el trabajador sólo se convertía en un engranaje más de la máquina. Así, ellos se enfrentaban a un modelo de producción que veían como depredador, tanto de

la naturaleza como de su propio modo de vida. Pues como bien señala Christian Ferrer “los ludditas no renegaban de toda la tecnología, sino de aquélla que representaba un daño moral al común; y su violencia estuvo dirigida no contra las máquinas en sí mismas sino contra los símbolos de la nueva economía política triunfante (concentración en fábricas urbanas, maquinaria imposible de adquirir y administrar por las comunidades).”¹⁷

También podemos mencionar al movimiento obrero entre estas invenciones populares, del cual se conoce bastante como para extenderse aquí al respecto. O si no, también podemos mencionar al mutualismo o a las diversas ramas surgidas del frondoso árbol del socialismo.

Pues como bien señala Angueira “históricamente, el movimiento y el método cooperativo es un factor popular. Movimiento obrero, movimiento cooperativo, mutualismo y movimiento político social avanzado nacen en la misma cuna proletaria con la Revolución Industrial, aunque sus intérpretes más insignes fueran intelectuales de hábitos y ambiente burgués, agitadores profesionales o hasta hayan jugado siendo niños en rodillas principescas”¹⁸

Lo que interesa recalcar, entonces, es el hecho de que la emergencia del cooperativismo se inscribe en este escenario de lucha popular, de creación de formas de resistencia a un proceso de avance industrial que en pos del beneficio de unos pocos, condenaba a la miseria a la mayoría de la población.

17. URIBE GARZÓN, Carlos. Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, pág 97

18. URIBE GARZÓN, Carlos. Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, pág 99

En referencia a la historia del movimiento cooperativo, Infield dirá en su obra “Utopía y experimento” que “en la primera etapa, la de los tanteos, los trabajadores encontraron dos líderes, ambos ajenos a la clase trabajadora. Uno de ellos era Robert Owen, rico industrial textil; el otro, el doctor W. King, que ejercía su profesión en la ciudad de Brighton. R. Owen era indudablemente la personalidad dominante”¹⁹, la diferencia principal entre el movimiento que promueve el Dr. King y las experiencias que alienta Owen, consiste en el hecho de que el primero se inclina hacia la organización de los consumidores, y, el segundo, en cambio, se orienta por la de los trabajadores, urbanos o en colonias agro-industriales.

Luego de esta etapa, Infield dirá que viene la de consolidación y desarrollo del movimiento, la cual tiene su inicio con la experiencia de los tejedores de Rochdale. Como él mismo señala “esta segunda etapa fue inaugurada por los famosos tejedores de Rochdale. Los veintiocho tejedores organizaron la empresa, trazando sus planes con el mayor cuidado. Los principios de Rochdale fueron desde entonces ampliamente conocidos y practicados. Resultaron lo bastante fecundos como para suscitar el conocido movimiento mundial”.²⁰

19. URIBE GARZÓN, Carlos, Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, página 100.

20. URIBE GARZÓN, Carlos, Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, página 102.

2.9 LOS PIONEROS DE ROCHDALE.

El 21 de octubre de 1844, fue el día en que los famosos 28 tejedores ingleses, conocidos posteriormente como “Los Justos Pioneros de Rochdale”, iniciaron la primer experiencia cooperativa que ingresaría definitivamente a la historia como el antecedente inmediato del movimiento cooperativo moderno, a la cual se denominó “Rochdale Equitable Pioneers Society” (La Sociedad Equitativa de Pioneros de Rochdale), aunque hay que señalar que la idea de la misma, ya tenía su origen a fines del año 1843.

Estos precursores, sostuvieron una durísima lucha contra los patrones de fábricas y tejedurías, y fueron derrotados al cabo de una prolongada huelga. Luego de esta experiencia, en 1844, deciden abrir una despensa de tipo cooperativo. Para poder llevar adelante este proyecto, mantienen durante meses una inenarrable y costosa campaña de ahorros centavo a centavo, con cuyos fondos compran los primeros cuatro productos del futuro almacén cooperativo. A su vez, mantienen frecuentes reuniones en las que estudian los estatutos y condiciones que regirán al proyecto. (Angueira: 1960)

Los 28 tejedores establecieron las bases de la entidad. Para esto, copian de una institución de Manchester (la “Sociedad de Socorros para Casos de Enfermedades y de Sepelios”) las disposiciones que más se amoldaban a sus propósitos, introduciendo las modificaciones y agregados correspondientes.

Estos tejedores son quienes elaboran los famosos siete principios del método cooperativo, hecho por el cual dejan su profunda marca en la historia del cooperativismo, ya que experiencias de cooperativas ya habían existido antes. Pues, como señaló Charles Gide en 1902 refiriéndose a los pioneros de Rochdale en un homenaje que le organizaba la Alianza Cooperativa Internacional, “lo que nunca podrá dejarse de admirar en los Pioneros de Rochdale no es tanto el que hayan sido precursores –otros lo fueron antes que ellos-, sino el admirable sentido práctico con el cual esos veintiocho tejedores han sabido redactar de una sola pieza ese estatuto que debía convertirse en la Carta Magna casi definitiva de toda sociedad cooperativa de consumo”.²¹

2.10 LOS SIETE PRINCIPIOS DEL MÉTODO COOPERATIVO

El primer principio consiste en el libre acceso o la adhesión voluntaria. Lo cual supone que el movimiento acepta y presupone la autodeterminación del individuo para llegar a libres acuerdos con sus iguales.

El segundo principio es el del control descentralizado: una persona, un voto. Este principio remite al hecho de que la gestión se dé en forma colectiva y horizontal. Cada individuo integrante de la cooperativa tiene iguales derechos y deberes que los demás.

21. URIBE GARZÓN, Carlos. Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, pág 123

El tercer principio es el que hace referencia al retorno de lo ahorrado. Este principio exige la distribución entre los socios de los excedentes si los hubiese que resultan del giro comercial de la organización.

El cuarto principio consiste en que el asalariado recibiera capital. Este cuarto principio del método establece que el asalariado recibirá capital..y por eso resuelve remunerar al capital con un interés que no supere en más de un punto al que el capital recibe en plaza, decretando así la definitiva abolición del lucro. Corresponde advertir aquí que hay muchas cooperativas, sobre todo en países donde el movimiento alcanzó gran desarrollo, que no pagan interés alguno al capital accionario. Esto demuestra cómo la lógica cooperativista se diferencia de la capitalista, pues en esta última la productividad de los capitales es algo central.

El quinto principio se refiere a la neutralidad política, religiosa e ideológica del movimiento. Principio que no hace referencia a que el movimiento no tenga una línea política propia, sino al hecho de que no se partidizará a su interior. Pues el cooperativismo tiene su propia línea de acción, que se desprende de su alternativo estilo organizador en economía y de la finalidad social que persigue. Corresponde aclarar que la indiferencia a que se refiere lo es respecto a la política que aspira al poder, ya que la cooperación jamás puede abandonar su propia línea política, que por lo mismo que es unionista desde abajo y tiene una meta clara a seguir, le obliga a mantenerse neutral en las pujas electorales, rechazando todo sostén artificial externo al movimiento.

El sexto principio hace referencia a la distribución al contado. Es decir, dispone que la distribución de los servicios y mercaderías se hagan siempre al contado. Y, por último, hay que mencionar el séptimo principio, el cual remite a la educación cooperativa, al desarrollo de una cultura económica y social de tipo cooperativista. Este principio, muchas veces olvidado, es de fundamental importancia, para que mucha gente no siga creyendo que la cooperación es asunto exclusivamente mercantil (Warbasse), es urgente, indispensable, que el séptimo principio sea respetado.

Ahora, sería de utilidad agregar a esta breve enumeración de los principios cooperativos de acuerdo a lo señalado por Angueira, la reinterpretación que de los mismos hace la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en su Congreso y Asamblea General de 1995.

Luego de señalar que los principios cooperativos son lineamientos por medio de los cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores, la declaración de la ACI, pasa a considerar los siete principios de acuerdo a las actuales circunstancias históricas.

Como primer principio considera la membresía abierta y voluntaria. Es decir, que las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.

Como segundo principio se refiere al control democrático de los miembros. Es decir, al hecho de que las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa responden ante los miembros. En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto).

El tercer principio es aquel que se refiere a la participación económica de los miembros. La declaración señala que los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de las cuales al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membresía.

Como cuarto principio se considera a la autonomía e independencia. La declaración señala al respecto las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes

externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa.

El quinto principio hace referencia a la educación, entrenamiento e información. Como se señala en la declaración las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general (particularmente a jóvenes y creadores de opinión) acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.

Como sexto principio, la declaración se refiere a la cooperación entre cooperativas. En la misma se lee: las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Y, por último, con el séptimo principio se hace referencia al compromiso con la comunidad. Como se señala en la declaración la cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

2.11 DESARROLLO DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

En el transcurso de la segunda mitad del siglo XIX, el movimiento cooperativo experimenta un gran crecimiento cuantitativo. Surgen cooperativas de todo tipo. Pero esto no significa que el movimiento en su totalidad conserve sus objetivos iniciales, pues como señala Infield “el rápido crecimiento del movimiento

cooperativo, el desarrollo de la cooperativa de consumo, y de las sociedades conexas, como las uniones de crédito, la cooperativa de venta y de compra, parecieron justificar el abandono casi completo del último objetivo originariamente establecido por los pioneros de Rochdale, así, mientras resulte posible, la sociedad procederá decía el Estatuto de la Rochdale Society de 1844 a la organización de la producción, de la distribución, de la educación y del gobierno, en su seno y por sus propios medios; en otras palabras, se constituirá en colonia autónoma donde todos los intereses sean solidarios. La sociedad ayudará a las otras sociedades cooperativas que quieran fundar colonias semejantes”²²

Esto tuvo como resultado que los cooperativistas que buscaban en el movimiento una finalidad de tipo social y no meramente instrumental, hicieran una dura crítica a este proceso de abandono de los principios originarios.

Desde esa época hasta ahora, el movimiento cooperativo ha seguido desarrollándose y ha gozado de una gran heterogeneidad. Por su parte, sigue existiendo la tensión entre los que utilizan el movimiento como un mero instrumento para ventajas económicas o sociales dentro del capitalismo, y aquellos que siguen remitiendo a los principios originales, y que por ende promueven el movimiento como una forma de avanzar en la búsqueda de una nueva forma de organización social, más solidaria, igualitaria y libertaria.

22. URIBE GARZÓN, Carlos. Bases del cooperativismo. Bogotá Colombia 2001, pág 158

3. ESTRATEGIA METODOLOGICA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de carácter empírico analítico y de tipo explicativa; es empírica porque se basa en conceptos y hechos, frutos de la experiencia registrada en archivos, datos, encuestas, es la misma experiencia sintetizada en textos. Es analítica porque permitió interpretar, analizar a partir de confrontaciones, hechos reflejados en sectores de la industria metalmecánica manizaleña, la consulta de fuentes escritas y los conceptos emitidos por las personas involucradas en la microempresa metalmecánica.

Es explicativa porque en ella se establecen las relaciones causa – efecto entre las principales variables de la gestión económica y comercial de las microempresas del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales, se sintetizan las bases y posibilidades y se explican y comparan la situación económica y comercial de las microempresas del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales.

3.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

La técnica utilizada para el desarrollo de esta investigación es la encuesta y la entrevista, ya que son técnicas formales y estructuradas donde se interactúa

directamente con los beneficiarios, a quienes se les solicita que expresen sus opiniones acerca del proyecto, preguntando a los actores del mismo acerca de sus experiencias y preferencias al respecto.

POBLACION Y MUESTRA: 26 pequeñas empresas del sector metalmeccánico según clasificación de la Cámara de Comercio de Manizales.

3.3 PROCEDIMIENTO

El estudio evaluativo de la Gestión Comercial y Económica a las pequeñas empresas metalmecánicas y la posibilidad de asociarse como cooperativa, se va a efectuar de la siguiente manera:

- * Se va a solicitar citas previas con los Gerentes o Directores de cada una de las pequeñas empresas de la población establecidas, con el fin de aplicar la encuesta.

- * Se procederá a aplicar el instrumento escogido, la cual abarcara preguntas basadas en los objetivos propuestos para el presente estudio.

- * Basados en lo anterior efectuaremos un análisis de esa información con la cual determinaremos el estado de la Gestión Comercial y Económica de la población establecida y la aceptación de los microempresarios de unirse y formar una cooperativa.

4. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

La industria metalmecánica también al igual que las industrias de otros sectores manifiesta dificultades en su estructura comercial y económica.

Con la apertura, se dió la oportunidad para que el consumidor de este sector incursionara en el mercado extranjero, donde encontramos materia prima mas económica que la nacional, lo que conlleva a la industria metalmecánica a una crisis que todavía no supera. A raíz de esta crisis, dicha industria prescindió de un número considerable de mano de obra que mas tarde aprovechando su experiencia en el ramo se dedicó a conformar pequeños talleres que cumplían las mismas funciones de aquella industria pero en pequeña escala.

Como se dijo anteriormente, las personas que conforman estos talleres o pequeñas empresas metalmecánicas no tienen capacitación suficiente para asumir una gestión empresarial eficiente que ubique dicho establecimiento con un buen reconocimiento a nivel comercial, lo que lleva a analizar que pueden existir ciertas debilidades económicas y comerciales, y una de estas ha sido la consecución de créditos. Sin embargo después de mucho tiempo varios gobiernos comenzaron a hablar de la necesidad de respaldar a las pequeñas empresas mas como una promesa de campaña que con verdadera certeza de que estas fueran la solución para el país.

Durante la administración de Samper se habló de la generación de 1.600.000 empleos y aunque se tocaban las microempresas como posibles creadoras de esa mano de obra, todo terminó en una cifra que nadie quiso volver a nombrar.

En la época de la pasada administración Pastrana, volvió a tocarse el tema aunque ya muchos cansados del discurso decidieron hacerle caso omiso a esa nueva promesa.

En la actualidad, y con el análisis de datos que se dará a continuación se puede demostrar las deficiencias reales que sufre el sector metalmeccánico en la ciudad de Manizales tanto económicamente como comercialmente y que el apoyo gubernamental e institucional no han sido suficientes para su crecimiento y desarrollo.

Realizadas las consultas, clasificadas y debidamente organizados los datos resultantes del trabajo de campo, se ha desarrollado un proceso de análisis e interpretación que permite de una manera ágil y sencilla la demostración de los objetivos propuestos.

Inicialmente, se hace aclaración en el sentido de que los resultados han sido derivados de la aplicación de instrumentos de campo de 26 empresas que de acuerdo con los criterios de los listados de Cámara y Comercio permiten clasificarlas como microempresas metalmeccánicas.

1. Una de las dificultades que presentan las pequeñas empresas metalmeccánicas es la de no recibir apoyo en capacitación por parte de la Cámara de Comercio, el Sena y otras instituciones.

El 95% de las pequeñas microempresas metalmeccánicas encuestadas no reciben capacitación y esto se puede interpretar como una falencia debido a que las instituciones anteriormente nombradas tendrían que mantener o promover permanentemente capacitaciones ya que son instituciones de gran influencia y apoyo en el sector comercial, pero a pesar de dictar muchos cursos de capacitación que podrían ser útiles para los microempresarios y a bajo costo, la información no les llega a los microempresarios lo que muestra una gran indiferencia ante ellos.

2. El mayor porcentaje de necesidad se ubica en el área administrativa con un 27%, ya que ella tiene la tarea de ejecutar el desarrollo empresarial, seguida de esta en porcentaje se encuentra la contabilidad con un 15% la cual les ha producido gran entropía financiera al no contar con una contabilidad organizada, un estado de resultados actualizados mes a mes y por ende ningún tipo de balance que puedan certificar cual sería su autonomía financiera; el área de producción con un 16% nos dice que la mayoría de estas pequeñas empresas encuentran aquí su mayor desequilibrio empresarial pues esta es la que mide la eficiencia y puntualidad a la hora de cumplir con los compromisos comerciales y al no tener tecnología de punta disminuye en gran proporción la eficiencia en la producción; en cuanto al control de calidad muy poco les interesa capacitarse.

3. La forma en como se abastecen de materia prima depende en un 34% del pedido que el cliente haga, mientras un 28% compra la materia prima a medida que esta se va acabando, un 20% siempre hacen el mismo pedido y un 18% compra exactamente lo que va a producir.

Realmente no hay una constante, pues el abastecimiento de materia prima se puede dar por cualquiera de los Ítems encuestados, los resultados son relativamente equilibrados.

4. Las empresas con las que contratan exigen control de calidad en los productos, es por esto que los microempresarios en un 60% realizan control de calidad durante el proceso productivo, mientras un 40% realiza control de calidad al terminar el producto.

5. De acuerdo a los ítems encuestados, estos pequeños empresarios no tienen una eficiente gestión empresarial que les permita adoptar una posición de seriedad y cumplimiento empresarial, que sirva de base a la hora de obtener crédito con ellos por un lado, y por otra parte generalmente compran al detal a algún mayorista lo cual disminuye sustancialmente la utilidad de estos pequeños empresarios.

6. El 40% de las empresas encuestadas cuenta con una maquinaria obsoleta no adecuada para sus necesidades, esto se debe en gran medida al poco alcance financiero, mientras el 60% de las pequeñas empresas encuestadas cuentan con una maquinaria obsoleta pero adecuada para sus necesidades, esto refleja claramente el poco alcance productivo que pueden tener estas empresas en el corto y mediano plazo, ya que las industrias que hacen contratos con estos pequeños empresarios en su mayoría ejecutan labores no especializadas por el mismo atraso en la maquinaria.

7. el 73% de las microempresas encuestadas cuentan con poco espacio, debido a que la ubicación de estos talleres se encuentran en sectores residenciales, no aptos para la industria, es por eso que el espacio por metro cuadrado es inferior a 80 mts².

8. El 100% de la microempresas hacen los diseños de los productos de acuerdo a las exigencias del cliente, por el simple hecho de que estos industriales manejan unos estándares únicos en el diseño.

9. El 67% de las microempresas encuestadas no poseen ni marca, ni etiqueta o empaques que identifiquen sus productos, lo que hace mucho más difícil su posicionamiento en el mercado por lo cual no son reconocidas.

Teniendo en cuenta que el valor agregado que se le implementa al producto les traerá beneficios no solo económicos sino comerciales por que los ubicará en la mente de los clientes potenciales.

10. Dada su característica de microempresa, el mecanismo de venta de sus productos es que los clientes o demandantes lleguen a sus instalaciones para la adquisición de estos, por lo tanto no han desarrollado un departamento especial que se encargue de su entrega y distribución y lo podemos observar en la gráfica cuyo porcentaje representado en un 76% corresponde a los clientes que van por sus productos hasta la microempresa, lo ideal para optimizar su gestión comercial es que el 100% de estas microempresas posean vehículo propio para realizar la respectiva distribución y entrega pero solo el 57% nos demuestra que son muy pocas las que poseen este medio, pues una inversión de este porte les representa mayores pérdidas que ganancias.

Los clientes exigen de sus proveedores servicios completos y al no obtenerlos se ven obligados a buscar otras alternativas que les signifiquen ahorro en tiempo y dinero, ocasionando a los microempresarios una pérdida diaria de gran número de clientes lo que dificultará aún más su crecimiento.

Todo esto nos lleva a un 62% de microempresas que han establecido un parámetro de venta directa o sea que su canal de distribución es microempresa consumidor final, siendo esta cifra la mas representativa en comparación con otra clase de canales de distribución que le traerían beneficios a nivel económico pues si las utilizara su segmento de mercado seria mas amplio y le aumentarían sus ingresos o utilidades, en este sentido la posibilidad de que estas microempresas lleguen a convertirse en grandes empresas es mínima

11. A pesar de que el deseo de estos microempresarios sería de manejar una cartera de un nivel considerable, lamentable y debido a su escaso capital y apoyo financiero se ven obligados a realizar sus ventas con la figura o sistema de credi-contado donde se ubica el 76% de las microempresas encuestadas pues su rotación de personal debe hacerse en el menor tiempo posible debido a que no pueden asumir sus costos de financiación y no manejan altos niveles de inventario por lo cual necesitan liquidez permanente.

12. El 15% de estas microempresas metalmeccánica llevan registros contables, pero la mayoría no cuenta con un sistema adecuado de contabilidad, el 85% restante lleva registros en un cuaderno y un fólder donde guardan facturas y recibos de pago entre otros.

13. El sector metalmecánico siempre ha sido subestimado ya que su funcionamiento que en la mayoría se limita a espacios pequeños como garajes, no proyecta un alto nivel en su gestión empresarial y se cree que actúan artesanalmente ya que la mayoría de sus proyecciones financieras se hace de manera empírica pero el porcentaje del 48% nos demuestra que muchas de ellas también recurren a herramientas financieras para establecer sus precios de venta, como lo hacen las grandes empresas, frente a un 52% que lo hace de manera empírica, se pensaría que el 100% de las microempresas lo haría de esta manera pero la diferencia es mínima.

De ahí la importancia que le vemos al apoyo por parte del gobierno Departamental a estas microempresas cuyos gerentes tienen escaso nivel educativo, pero poseen los deseos de salir adelante y superarse y esto se comprueba cuando se observa que el funcionamiento de estas microempresas no es tan desorganizado como generalmente se piensa, y a pesar de no tener conocimientos en administración, los dueños de estas microempresas sobreviven con ellas al pasar los años, y a pesar de su situación en el mercado.

14. Un 2% de los microempresarios utilizan algún tipo de herramienta financiera para calcular un costo promedio de la mano de obra mensual, el 39% lo hace a través del volumen de la producción, aunque no siempre en este caso se ven obligados a pagar en determinadas ocasiones un costo de mano de obra mas costosa con el fin de cumplir con sus contratos.

El 47% de las encuestadas determina el costo de su mano de obra por horas pues es este el ejercicio predominante a la hora de pagar una base salarial en el mercado laboral informal.

El 12% lo determina con base en el salario mínimo, pero la mayoría de personas que de una manera empírica u otra ejecutan esta labores trabajan por encima de esta base salarial, lo cual obliga a estos microempresarios a contratar en su mayoría sobre las 2 primeras bases.

15. Vemos con gran preocupación como un 62% no ha recibido crédito ya que han tenido problemas con la consecución, no solo los proveedores exigen demasiadas garantías sino también las entidades financieras y lo vemos reflejado cuando de ese 62% un 38% nos muestra como el exceso de trámites se constituye en el mayor problema para acceder a créditos, cuando deberían ser los intereses los que ocasionaran mayores inconvenientes.

Para las entidades financieras el hecho de que los microempresarios del sector metalmecánico no posean un respaldo suficiente para la adjudicación de créditos, representa el incumplimiento de los requisitos exigidos ya que no poseen un local propio, maquinaria costosa que respalden los créditos y la que poseen ya se encuentra pignorada a sus proveedores, lo que forma un círculo vicioso que va a impedir a los microempresarios convertirse mas adelante en grandes empresas.

16. El 1% del total de las empresas encuestadas dicen que para la contratación no es necesario en la mayoría de los casos una formación técnica profesional, mientras que el 87% exige experiencia laboral y un 12% se basa en recomendaciones o contratan familiares allegados.

17. De las pequeñas empresas metalmecánicas encuestadas tan solo un 3% utilizan mano de obra calificada, mientras que el 29% utilizan en sus procesos una mano de obra medianamente calificada y el restante 68% generalmente utiliza operarios con alta experiencia laboral y formación empírica.

Este resultado es reflejo de la falta de preparación empresarial de estos pequeños industriales para lograr ser competitivos con las nuevas tendencias del mercado laboral.

18. El porcentaje mas alto de las pequeñas empresas encuestadas de este sector nunca han recibido algún tipo de capacitación con un total de 43%; en otros campos de la formación empresarial han recibido capacitación en un 15% en seguridad industrial; 13% en el manejo administrativo lo que incluye manejo promedio de un sistema de información, y un manejo financiero; el 19 % se ha capacitado en los procesos de producción que por otro lado vienen de la mano en capacitaciones de seguridad industrial; un 2% en diseño, pues este es uno de los puntos mas débiles del desarrollo industrial de estas pequeñas empresas, esto debido a que el diseño no hace parte por ahora de las actividades de estos pequeños microempresarios; 1% se ha capacitado en costos y un 7% en contabilidad, en la mayoría de los casos se da por autonomía de las capacitaciones en el campo administrativo.

19. Con referencia a la afiliaciones derivadas del sistema de seguridad social, el 60% del total de las empresas ve como una de sus principales compromisos y por ende obligaciones vincular a sus empleados a las EPS, ARP, y AFP, no obstante este ítem encuestado no es del todo confiable pues los pequeños industriales en muchos de los casos no nos permitieron el acceso para obtener una información confiable, pero de igual forma es un claro reflejo del compromiso que tienen de estos empresarios de formar su industria como una verdadera organización. El 40% restante no tiene conocimiento de la importancia del sistema por un lado, por otro, su capacidad empresarial es tan débil que no da lugar a que haya vinculaciones al sistema, las causas son en la mayoría de los casos autonomía financiera, cultura organizacional entre otras.

20. El 95% de las empresas encuestadas están de acuerdo con el trabajo en equipo, aunque sienten temor manejando algún tipo de sociedad pero creen que esa sería una de las posibilidades para poder expandirse y ser competitivos en el mercado industrial. El 5% restante no muestran mayor interés en el trabajo en equipo con otros microempresarios, pues estos se sienten conformes con el crecimiento de sus industrias y creen que en el mediano plazo van a ser medianos empresarios.

21. Frente a esta pregunta, el 100% de los encuestados escucho con mucho interés el cuestionamiento y quisieron que se les profundizara acerca del mismo, y se les explico cual era el propósito de la encuesta y a su vez se les dijo el tipo de investigación y el objetivo de la misma, a lo cual respondieron de manera positiva, esperando por fin poder resolver sus necesidades y la posibilidad de ser verdaderos empresarios.

22. Para el total de las pequeñas empresas encuestadas, la palabra cooperar significo ayudar y apoyar las necesidades del otro

23. Para el total de estas pequeñas empresas ser solidario es ser parte integral de una dificultad o necesidad del prójimo.

24. Es claro que los principios del cooperativismo desde el punto de vista como el tercer sector de la economía colombiana no son claros ni identificables dentro de su desarrollo empresarial.

25. El 100% se interesó en ellos para aplicarlos dentro de su empresa, pero además para conocer realmente cómo sería su función de empresa dentro de este sector y poder determinar qué tan viable sería entrar en esta tendencia del mercado empresarial.

5. CONCLUSIONES

Una buena gestión comercial y económica en una empresa significa no solo su crecimiento, si no el crecimiento de una economía que gira a su alrededor.

Las microempresas nacen del esfuerzo de muchas personas que quieren surgir en el medio empresarial y comercial y las pequeñas empresas del sector metalmecánico son una gran muestra de ello.

Lamentablemente observamos como este sector ha ido decayendo, al pasar los años vemos como microempresas que llevan 10 15 años en el mercado, están mas pequeñas que cuando comenzaron, todo esto debido a enormes vacíos en su gestión comercial, empresarial y tecnológica.

La publicidad y el mercadeo son armas muy valiosas que se deben tomar en cuenta, nos encontramos en un mercado globalizado y competitivo en el que necesariamente se debe luchar con todo para lograr un posicionamiento, un reconocimiento y por lo tanto un buen volumen de clientes.

Para sobrevivir en un mercado como este, es necesario ser competitivos y ágiles en la prestación del servicio y tener algún tipo de desarrollo tecnológico, pero la mayoría de estas pequeñas industrias carecen de ello, lo cual muestra la debilidad de estos industriales para enfrentar las nuevas tendencias del

mercado, que son la agilidad en los servicios prestados de la mano del desarrollo tecnológico y la mano de obra calificada.

Una de las fallas que se encuentran es que en su gran mayoría no cuentan con un transporte propio, lo que dificulta aun mas su labor, ya que el cliente es quien debe ir por sus productos, para lo cual no siempre cuenta con el tiempo y además esto le significa perdidas, por lo tanto se ve obligado a acudir a empresas grandes que si puedan cumplir con sus requisitos. De este modo las microempresas pierden cada día un número considerable de clientes potenciales que podrían ampliar su canal de distribución y aumentar su crecimiento económico.

A nivel financiero, estos pequeños industriales han tenido una mayor oportunidad a la hora de solicitar créditos con bancos, pues estos están prestando sin ningún problema, la reevaluación del peso frente al dólar a incidido en las bajas tasas de interés que se manejan actualmente en el mercado, sirviendo de abono para estos pequeños industriales, pero estas facilidades no han sido aprovechadas adecuadamente, pues han sido utilizadas para pagar deudas anteriormente adquiridas, para reponerse administrativamente pagando salarios y arriendos en la mayoría de los casos y no para invertirlos en desarrollo tecnológico.

Los gerentes de las microempresas del sector metalmecánico en general no tienen un buen nivel educativo, y carecen de conocimientos en administración,

pero un porcentaje importante poseen sus documentos en regla de cierta manera con un departamento de contabilidad, otros utilizan herramientas financieras para obtener datos de utilidades, lo cual debería constituirse en una oportunidad para que estas microempresas obtengan algún tipo de apoyo financiero por parte del gobierno Departamental, esto sumado a capacitaciones por parte del Sena y la Cámara de Comercio significaría un crecimiento comercial y económico para estas microempresas y a su vez para nuestra ciudad y nuestro departamento y por ende a la economía colombiana.

6. RECOMENDACIONES

1. Formar alianzas estratégicas con los pequeños empresarios del mismo gremio para fortalecer sus servicios y empezar así a realizar el ejercicio de trabajo en equipo.
2. Aprovechar las alternativas de crédito que brindan las instituciones financieras para las pymes, pero no para buscar una mejora sino que sirva de herramienta eficaz para lograr constituir una empresa del sector industrial que pueda generar trabajo y que su constitución legal se base bajo la normatividad cooperativista.
3. Concentrar su esfuerzo administrativo y comercial en cabeza de instituciones que brinden capacitación al pequeño empresario como lo es el Sena, Caracol, y la Cámara de Comercio entre otras.
4. Para el crecimiento exponencial de este grupo de pymes se hace necesario que entiendan que la forma más rápida de lograr los niveles de producción y servicios esperados están en desarrollar el ejercicio e la agremiación, llevándola a niveles formales que le permitan dar eficiencia y seriedad al mismo. Seguir al pie de la letra las políticas de la economía solidaria y de esta manera lograr constituir importantes empresas del sector cooperativo.

5. Cumpliendo con las normas y políticas que exige la economía solidaria para las cooperativas, estos pequeños empresarios podrán empezar a formar verdaderos grupos de trabajo empresarial que les servirán sin duda a tener mayor eficiencia en sus procesos productivos, buscar nuevos nichos de mercado donde logren tener una especialización en el trabajo.

6. Consolidar frentes de trabajo especializado para que se capaciten constantemente en el desarrollo industrial, tecnológico y administrativo para mantener una constante mejora en los procesos que conlleva formar una verdadera empresa.

7. Para lograr la meta de convertirse en una verdadera cooperativa se hace necesario que los industriales que crean en este proyecto empresarial se incrusten en los principios y valores que tienen consigo la instauración de una empresa del sector cooperativo y que tomen esta iniciativa como una verdad que puede solucionar las falencias del mercado industrial, laboral y competitivo de las pequeñas empresas en Colombia.

7. BIBLIOGRAFIA

- * COLECCIÓN LEGISLACIÓN ECONÓMICA, años 1991 – 1992

- * DE LA PEDRADA TOMAN, René. Fedemetal y la industrialización en Colombia, OP Graficas Ltda., Bogotá Colombia 1986.

- * DIARIO DE LA REPÚBLICA, años 1990 – 2003.

- * ENCICLOPEDIA SALVAT.

- * FEDEMETAL, Industria siderurgia metalmeccánica y automotriz. Reconversión para el desarrollo XXXV, septiembre de 1991.

- * MÉNDEZ MUNEVAR, Jorge. Hacia donde va la política económica, nueva frontera No.925 marzo 22-28 de 1993.

- * RAMOS PÓVEDA, Gabriel. Historia de la industria en Colombia, edinalco Ltda., Bogotá Colombia 1970.

- * REVISTA BANCO DE LA REPÚBLICA, años 1990 – 2003.

- * REVISTA CAMBIO, años 2000 – 2002

- * REVISTA NUEVA FRONTERA, Bogotá No.725, agosto de 1990.

- * SARMIENTO PALACIO, Eduardo. Las fallas de la política económica, nueva frontera No.925 octubre 19-25 1992.

- * SENA, Oficina de Planeación, Unidad de industria y comercio. Censo metalmeccánico en el área metropolitana de Manizales, 1991.

- * URIBE GARZÓN, Carlos, Bases del Cooperativismo, Editora Guadalupe Ltda., Bogotá Colombia 2001.

ANEXO

UNIVERSIDAD DE MANIZALES
FACULTAD DE ECONOMÍA

La presente encuesta tiene como objeto establecer el estado actual de la gestión comercial y económica de las pequeñas empresas del sector metalmecánico de la ciudad de Manizales.

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____
DIRECCIÓN: _____
NOMBRE DEL PROPIETARIO: _____

1. Se esta capacitando actualmente?

Si _____ No _____ En qué? _____

2. En que temas y áreas requiere capacitación?

Contabilidad _____ Administración _____ Costos _____ Producción _____ Diseño _____
Seguridad Industrial _____ Mercadeo _____ Publicidad _____ Jurídico Legal _____
Control de Calidad _____

3. Cómo determina el abastecimiento de materia prima en determinado periodo?

Pide lo mismo cada mes _____
Depende del pedido _____
Compra cuando se va acabando _____
Conoce exactamente lo que va a producir y eso compra _____

4. En cuanto al control de calidad

No hace control de calidad _____
Lo verifica durante el proceso productivo _____
Lo realiza al producto final _____

5. Qué tipo de contactos ha establecido con los proveedores de materia prima

No ha establecido contactos _____

Tiene contactos poco estables _____

Tiene contactos estables _____

6. La maquinaria que utiliza es:

Obsoleta, no adecuada para sus necesidades _____

Obsoleta, adecuada para sus necesidades _____

Moderna, insuficiente para sus necesidades _____

Moderna, adecuada para sus necesidades _____

7. En cuanto a la distribución de la planta:

Cuenta con poco espacio _____

Cuenta con buen espacio _____

8. Los diseños de los productos son

Según exigencias del cliente _____

Según revistas, catálogos o asesorías _____

Predomina su inventiva _____

9. Posee usted

Marca _____ Etiqueta _____ Empaque _____

10. La forma de entrega de los productos es:

El cliente va por los productos a la empresa _____

Contrata transporte para la distribución _____

Por medio de transporte propio _____

11. Cómo realiza los cobros de las ventas

Crédito _____

Contado _____

Credi-contado _____

12. Lleva registros contables?

Si _____ No _____

13. Cómo determina el precio de venta

Por medio de herramientas financieras _____

Empíricamente _____

14. Cómo determina el costo de mano de obra mensual

Por medio de herramientas financieras_____

Por volumen de producción_____

Por horas_____

Con base en el salario mínimo _____

Con base en el mercado laboral_____

15. Ha recibido créditos de alguna entidad?

Si_____ No_____

16. Para la contratación, qué parámetros tiene en cuenta:

Formación académica_____

Experiencia laboral_____

Recomendaciones_____

17. En su pequeña empresa su personal es tipificado como:

Mano de obra calificada_____

Mano de obra medianamente calificada_____

Mano de obra no calificada_____

18. Sus empleados en que áreas han recibido capacitación?

Contabilidad_____ Administración_____ Costos_____ Producción_____

Diseño_____ Seguridad Industrial_____

19. Sus empleados están afiliados a alguna EPS?

Si_____ No_____

20. Estaría de acuerdo con que su empresa mantenga una relación estrecha con otras empresas para trabajar en equipo y crear un ambiente propicio para la creatividad y la innovación?

Si_____ No_____

Porqué

21. Si su empresa sufre dificultades económicas y además carece de gestión empresarial lo que encierra: falta de dinamismo comercial, autonomía financiera, n contar con un personal calificado, entre otros, estaría dispuesto a resolver estas falencias asociándose con otros, a través de una política que

encierre un plan económico confiable, además con unos principios basados en el apoyo y la colaboración entre las partes; y que además haga parte de uno de los principales sectores de la economía colombiana?

Si____ No____

Porqué

22. Qué significa para su empresa la palabra cooperar?

23. Qué significa para la empresa se solidario?

24. Conoce los principios del cooperativismo?

Si____ No____

25. Esta interesado en ellos?

Si____ No____

OBSERVACIONES_____
