

338.642
A681

S C I B



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Ojo
Economía

TITULO : " LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA MANUFAC
TURERA EN CARTAGENA (1.975 - 1.980) ".-

AUTORES : JULIO ENRIQUE ARENAS PUELLO.
RAYMUNDO OLASCOAGA LEAL.

S C I B

ASESOR : DR. ALBERTO RUIZ VELEZ.

58810

OLASCOAGA

CARTAGENA, 1.983.

Economía

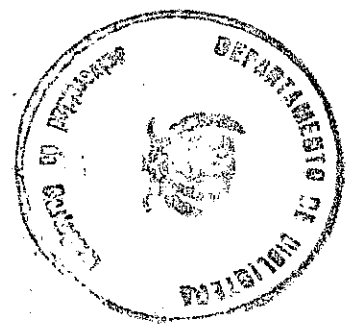


TABLA DE CONTENIDO

	Pág.No.
INTRODUCCION.	
Importancia de la Investigación.....	2
Objetivo de la Investigación.....	2
Objetivo General.....	2
Objetivo Específico.....	2
Formulación del Problema.....	3
Formulación de Hipótesis.....	3
Hipotesis General.....	3
Hipotesis de Trabajo.....	3
Delimitación Formal.....	4
Delimitación Material.....	4
Variable Dependiente.....	4
Variable Independiente.....	4
Definiciones Conceptuales.....	4 - 6
Operacionalización de las Variables.....	6 - 8
METODOLOGIA.....	9 - 12
MARCO TEORICO.....	13 - 15
CAPITULO I	
1. PRODUCCION.....	16
1.1. Producto o Productos fabricados.....	17 - 23
1.2	

	Pág.No.
1.2 Adquisición de materias primas	
e Insumo en general.....	24 - 25
1.2.1 Proveedores habituales.....	25 - 34
1.2.2 Formas de pago.....	34 - 41
1.2.3 Relación valor agregado/consumo intermedio.....	42 - 48
1.3 Principales obstáculos que se presentan para adquirir la materia prima.....	49 - 55
1.4 Medios de trabajos utilizados.....	56 - 67
1.5 Variables económicas relacionadas directamente con el factor trabajo..	67
1.5.1 Personal ocupado, remunerado y número de establecimientos....	67 - 71
1.5.2 Productividad del personal ocupado.....	71 - 74
1.5.3 Relación Producto-Salario.....	74 - 77
1.5.4 Remuneración Percápita.....	77 - 80
1.5.5 Relación de la productividad con la remuneración percápita.	80 - 82
1.5.6 Relación Capital-trabajo.....	82 - 86
1.6 Valores que aportan los subsectores industriales estudiados.....	87 -
1.6.1 Participación en el producto -	

Interno Bruto..... 87

1.6.2. Participación en el valor agrega-
do..... 87

CAPITULO II

2. FINANCIACION..... 90 - 90

2.1 Fuentes de financiación..... 90 - 99

2.2 Créditos solicitados y créditos conce-
didos (Ver página 111)

2.3 Obtención del Crédito..... 100 -

2.3.1 Proceso de obtención del crédi
to..... 100 -102

2.3.2 Epoca, cuantía y costo del cré
dito..... 102 -107

2.3.3 Entidades de créditos utiliza-
das..... 107 -108

2.3.4 Plazos de amortización y garan-
tías fijadas..... 108- 109

2.4 Usos del Crédito..... 109- 110

CAPITULO III

3. MANO DE OBRA..... 118 - 119

3.1 Nivel de experiencia de la Mano de -
Obra..... 119 - 124

	Pág. No.
3.2 Proceso de Capacitación de la Mano de obra.....	124 - 129
3.3 Tipos de cursos.....	130 - 136
3.4 Relación obreros que ingresaron, sin experiencia/obrerros que in- gresaron con experiencia.....	137 a 141
3.5 Relación obreros que ingresaron sin estudios/obrerros que ingre- saron con estudios.....	141 - 146
3.6 Relación obreros capacitados/o- breros no capacitados.....	146 - 153

CAPITULO IV

4. MERCADO Y COMERCIALIZACION.....	154
4.1 Localización de las empresas del subsector con respecto al merca- do.....	154 - 157
4.2 Clasificación del mercado según sea local, departamental, nacio- nal e internacional.....	157 - 163
4.3 Clasificación de los productos según su naturaleza y destino in- mediato.....	163 - 164

6

	Pág.	No.
4.4 Formas de Venta en los productos...	164	- 169
4.5 Bases para la fijación de los precios de los productos.....	169	- 173
4.6 Conocimiento del mercado por parte de las empresas de los subsectores industriales referidos.....	173	- 177
4.7 Investigaciones sobre el mercado..	177	- 178
4.8 Canales de Comercialización.....	178	- 182
4.9 Medios Publicitarios.....	183	- 184
4.10 Principales obstáculos que impiden un mayor volumen de ventas...	184	- 186

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA.

7

INTRODUCCION

El proceso de industrialización que el país ha venido sosteniendo desde inicios del presente siglo es pujante.- Ello se puede comprobar en la importancia creciente que - cada día, este sector, gana dentro del producto Interno Bruto.- Sin embargo, dicho proceso ni es lineal ni homogéneo en todo el territorio nacional; su desenvolvimiento es fluctuante y ha traído como compañera inseparable el - desaparicimiento de la pequeña y mediana industria manufacturera: bajó de 2.344 establecimientos en el año 1.957 a 2.095 en 1.972.-

En Cartagena la situación de la pequeña y mediana industria manufacturera comporta las mismas características del subsector a nivel nacional.- Tomando todo el Departamento de Bolívar, la pequeña industria contaba con un 27% del producto manufacturero en 1.960, participación que se redujo a un 12% en 1.980.- Es pues, evidente la pérdida - de importancia de éste subsector a nivel nacional, como a nivel local.-

Cuáles son las causas de tal fenómeno? Acaso el grado de desarrollo capitalista del país es la única explicación?



Tal son las inquietudes, entre otras, que nos motiva a desarrollar el presente trabajo.-

IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION.

En la medida que se logre precisar las causas reales de los problemas que padece éste subsector industrial Cartagenero, tanto las instituciones estatales encargadas de la planeación de la economía, a nivel local, como las mismas unidades productoras, podrán implementar con mayor eficacia políticas o planes cuya naturaleza contemplen las verdaderas soluciones.-

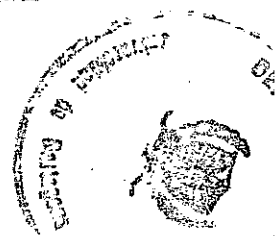
OBJETIVO DE LA INVESTIGACION.

Objetivo General.

Identificar las causales que, con su acción e interacción mutuas, obstaculizan el normal desarrollo de éste subsector significativo e importante del sector industrial Cartagenero.-

Objetivo Específico.

Precisar las necesidades más urgentes en materia de asesoría técnica en capacitación de la mano de obra, comercialización de los productos, proceso de pro-



ducción o técnicas de producción y adquisición de crédito de fomento.

FORMULACION DEL PROBLEMA.

Por qué ha perdido importancia la pequeña y mediana industria manufacturera en el conjunto industrial, tanto local como nacional?.-

FORMULACION DE HIPOTESIS.

Hipótesis General.

El estancamiento y desaparecimiento de la pequeña y mediana industria manufacturera Cartagenera se debe a la difícil obtención e inadecuado manejo de los recursos productivos.-

Hipótesis de Trabajo.

La insuficiencia de crédito, la dificultad para adquirir los insumos de manera oportuna como su inadecuado manejo, los bajos niveles de preparación técnica de la mano de obra y la estrechez del mercado para la colocación final de los productos, constituyen los factores centrales que impiden el normal de-

sarrollo de la pequeña y mediana industria manufacturera Cartagenera.-

DELIMITACION FORMAL.

El espacio se limita al municipio de Cartagena, y el tiempo comprendido es de 6 años (1.975 - 1.980).-

DELIMITACION MATERIAL.

Variable Dependiente.

El proceso de estancamiento y desaparición de la pequeña y mediana industria manufacturera Cartagenera.

Variable Independiente.

La insuficiente disponibilidad de créditos, mano de obra técnicamente preparada, difícil obtención e inadecuado manejo de los insumos y estrechez del mercado.-

DEFINICIONES CONCEPTUALES.

Mercado: Esfera de la circulación de mercancías donde se efectúa un cambio de propiedad de bienes.- Comprende toda clase de servicios

y actividades que se refieren a la producción y a su distribución en las zonas de consumo a un precio dado.-

Insumos: Cosa o conjunto de cosas que el hombre elabora en el proceso de producción de bienes y que son partes integrantes del producto final.- Comprende materias primas y materiales auxiliares que se añaden a la materia prima para darle determinada configuración al producto final.-

Crédito: "Creencia" o confianza en su significado original. En su forma más avanzada es la transferencia de dinero a cambio de una promesa de pago en el futuro.-

Dado que en el presente Trabajo de Tesis hacemos énfasis en el crédito de fomento, daremos también su definición.-

Crédito de

Fomento: Es aquél que está dirigido a financiar ciertas actividades económicas, relacionadas en nuestro caso más que todo con la Asistencia

Técnica y el capital de trabajo. En cuanto al capital de trabajo tenemos:

Cartera, Inventario de Materia Prima, Inventario de Productos en Proceso, Inventario de Productos Terminados, Circulación de Pasivos no Bancarios, Pedidos Extrabancarios, etc.-

Mano de

Obras: Individuo que ejecuta la labor directa en el proceso de producción de bienes. Es llamado obrero o trabajador.

Pequeña

Industria: Aquella cuyas unidades productoras utilizan de 10 a 49 trabajadores.

Mediana

Industria: Aquella cuyas unidades productoras utilizan de 50 a 199 trabajadores.-

OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.

El estancamiento y desaparición de la pequeña y mediana industria manufacturera Cartagenera.-

Para la cuantificación de ésta variable tendremos presente los siguientes aspectos:

- El número de empresas del subsector en el año de 1.970 y las sucesivas variaciones durante todo el período de estudio (1.970 - 1.978).-
- El volumen y el valor de la producción que el subsector aporta al total industrial, y sus respectivas variaciones en todo el período de estudio.-
- La productividad media del subsector y sus variaciones.-

Capacitación de la Mano de Obra.

Para la cuantificación de ésta variable observaremos los siguientes aspectos:

- Años de experiencias en los cargos y oficios.
- Cursos de capacitación realizados por los trabajadores.
- Relación mano de obra calificada, no calificada.

Recursos Crediticios.

Aquí tendremos en cuenta los siguientes aspectos:

- Créditos solicitados y créditos adquiridos, relación.
- Participación del subsector en el total del crédito concedido al sector industria manufacturero.-
- Estrechez del Mercado para la colocación final de los productos.-

Esta variable la cuantificaremos de acuerdo a los siguientes aspectos:

- A la participación del sector en el P.I.B.

Difícil obtención de los insumos a precios razonables y su inadecuado manejo.

La cuantificaremos de acuerdo a los siguientes aspectos:

- Incidencia del consumo intermedio en el valor agregado en cada uno de los años que se toman de referencia (1.975 - 1.977 y 1.980).-
- Incidencia del capital y la productividad del trabajo miden el grado de desarrollo tecnológico alcanzado por las empresas, industrias, ramas.-

METODOLOGIA

Dado que el principal objetivo de nuestro trabajo investigativo lo constituye la determinación de las causas del desaparecimiento físico y deterioro de la pequeña y mediana industria manufacturera en Cartagena, el tipo de investigación será tanto explicativo como descriptivo.-

El diseño de la investigación consistirá en la utilización tanto del diseño de campo como bibliográfico.- El diseño de campo será utilizado para lograr la informa- -ción directa acerca de algunos aspectos a investigar que de otra manera serían imposible allegar, ejemplo, : Rela- ción mano de obra no capacitada, mano de obra capacitada, relación maquinaria manual, maquinaria eléctrica o elec- trónica, etc.- El diseño bibliográfico permitirá allegar información general sobre aspectos o variables económi- cas que algunas instituciones, tanto oficiales como pri- vadas, investigan y publican y que no son imprescindible para establecer medidas o coeficientes de suma importan- cia para el desarrollo cabal de nuestro trabajo investi- gativo, Ejemplo:

Relación valor agregado, Consumo intermedio, Rela- ción producto, Salario, etc.-

Universo Estadístico.

El Universo Estadístico está constituido por el conjunto de establecimientos industriales del subsector de la pequeña y mediana industria manufacturera en Cartagena, este conjunto asciende a 64 establecimientos en 1980 según datos obtenidos por el Dane.-

Unidad Estadística.

El establecimiento industrial pequeño y mediano es la unidad estadística y se define como la combinación de actividades y recursos que realiza la unidad propietaria o administradora, para la producción del grupo más homogéneo posible de bienes manufacturados.-

Determinación de la Muestra.

Para la determinación de la muestra se aplicará el diseño de muestra estratificada proporcional.- Se busca, de esta manera, determinar el número de establecimientos representativos a encuestar del total de las 7 ramas en que se clasifica la actividad industrial manufacturera en Cartagena.- Para la cuantificación se utiliza la fórmula siguiente:

Nt. $N_1 + N_2 + N_3 + N_4 + N_5 + N_6 + N_7$.

$N_1 + N_2 + \dots + N_7$, representan el tamaño de la muestra de cada rama de actividad industrial.-

Se aplicará el diseño de muestreo aleatorio (Alazar), con el objeto de seleccionar la muestra representativa de cada una de las ramas de actividad, así:

$$N_1^t = N + N_1^2$$

N_1^1 y N_2^2 , representan el conjunto de los establecimientos pequeños y grandes respectivamente.- Esta selección muestral aleatoria se basará en las consultas - que se adelantarán entre las personas e instituciones - oficiales y privadas que por mantener vínculos estreños con actividad industrial en Cartagena, conocen de su estructura y dinámica como el peso específico de cada uno de los establecimientos en el conjunto.-

RAMAS DE ACTIVIDAD.

10.- Alimentos, bebidas y tabaco.

Pequeña industria, n - 5

Mediana industria, n - 7

$N_1 - 12$

2o.- Textiles y confecciones.

Pequeña industria, n = 2

$N_2 = 4$

Mediana industria, n = 2

3o.- Productos Químicos.

Pequeña industria, n = 2

$N_3 = 4$

Mediana industria, n = 22

4o.- Productos Metálicos, máquinas y equipo.

Pequeña industria, n = 2

$N_4 = 3$

Mediana industria, n = 1

5o.- Papel, Imprenta y Editoriales.

Pequeña industria, n = 3

$N_5 = 5$

Mediana industria, n = 2

6o.- Productos minerales no metálicos.

Pequeña Industria, n = 2

$N_6 = 3$

Mediana industria, n = 1

7o.- Madera, Corcho y muebles de madera.

Pequeña industria, n = 5

$N_7 = 9$

Mediana industria, n = 4

Luego, el tamaño de la muestra es:

$$N_t = N_1 + N_2 + N_3 + N_4 + N_5 + N_6 + N_7 = 12 + 4 + 4 + 3 + 5 + 3 + 9 = 40$$

Con respecto al Universo, el tamaño de la muestra re
presenta el 62.5%.-

19

MARCO TEORICO

Abordar la cuestión de la pequeña y mediana industria manufacturera, tanto a nivel local como nacional, exige tener una visión de conjunto del desarrollo económico colombiano y, en especial, del sector industrial.-

Los problemas que padece el subsector de la pequeña y mediana industria manufacturera tienen sus raíces en la dinámica del sistema económico del país.- Sería erróneo, pues, buscar las causas del mal que padece el subsector enmarcandonos única y exclusivamente en el subsector mismo.-

El desarrollo industrial colombiano se ha realizado bajo ciertas condiciones que le han conferido un carácter oligopolista a la producción de bienes y servicios.- Basta señalar los datos estadísticos de producción, ventas, obtención de créditos, etc., emitidos por institutos gubernamentales como el DANE para comprobarlo.- Además, es un hecho que por ser ampliamente conocido nadie cuestiona.-

Al carácter oligopolista del desarrollo industrial

colombiano le es propio, de otra manera no puede ser, la concentración y centralización tanto de la producción como la del capital.- Fenómenos éstos que han tomado dimensiones notables a partir de la década del 60.-

Lo anterior se ha constituido en una fuerte barrera, no solo para la incorporación de nuevas empresas al sistema productivo, sino que obstaculiza el desarrollo de las ya existentes y que no están en capacidad de enfrentar el gran poder económico de las firmas oligopolistas.

Precisamente, es la pequeña y mediana industria la que más se resiente frente a ese poder económico.- Este subsector industrial se ha caracterizado por ser el tipo de industria que absorbe mayor volumen de mano de obra no calificada y que además no requiere de grandes inversiones para generar un gran volumen de empleo.- Además, presenta poca tendencia hacia la concentración.-

Estamos de acuerdo en la imposibilidad que existe para impedir el oligopolio e inclusive el monopolio en el desarrollo industrial de Colombia.- Mediante la concentración de la producción y del capital el empresario está en la posibilidad de reducir sensiblemente los cos--

tos, utilizar con mas amplitud la nueva tecnologia, organizar la produccion masiva y atender asi las necesidades de un mercado creciente en mejores condiciones.-

Sólo estas grandes empresas pueden competir satisfactoriamente en el mercado exterior ante una política de promoción de exportaciones.- Las pequeñas y medianas no.-

Sin embargo éstas últimas por tener la capacidad de generar un gran volumen de empleo pueden elevar la capacidad de compra interna.-

En éste sentido el estado debe intervenir con políticas económicas que protejan la pequeña y mediana industria manufacturera.-

Para lograr así un mejor desenvolvimiento económico, una mejor distribución del ingreso, una utilización óptima de los recursos productivos y en general crear un mejor bienestar de la población Colombiana.-



CAPITULO I

1. PRODUCCION.

Antes de entrar en materia es preciso hacer algunas observaciones preliminares:

Todo s los datos que aparecen publicados en este capítu lo se refieren a los años 1.975, 1.977 y 1.980, respec tivamente. Algunos datos provienende las encuestas rea lizadas. Otros, de algunos organismos, tanto oficiales como privados, vinculados con el aspecto desarrollado en este capítulo.- Desde luego, se harán las precisio nes necesarias en uno u otro caso.-

El análisis del subsector estudiado es imposible hacer lo sin relacionarlo con la gran industria. Pues, el sec tor industrial manufacturero es uno solo, al cual le -- son inherentes leyes y categorías económicas a la que -- están sometidos todos los establecimientos que lo con-- forman, ya sean pequeños o grandes.-

Finalmente, con el fin de seguir más de cerca a cada - uno de los subsectores industriales investigados, de las cuarenta (40) empresas que conforman el tamaño de la -- muestra, 21 corresponden a la pequeña industria y el res -- to a la mediana industria. De hecho, esta noxma es váli -- da para todos los capítulos del presente trabajo de tesis.

1.1 Producto o Productos fabricados.

Productos fabricados por las empresas de la Pequeña Industria, según ramas industriales.

Alimentos, bebidas y tabaco.

- Elaboración de productos de panadería: Panaderías.

Pastelerías, galleterías y similares.

- Elaboración de chocolates y confites:

Fábrica de confites.

Elaboración de productos derivados de la miel de abeja.-

- Industrias alimenticias diversas:

Fábricas de condimentos, salsas y similares.

Fábricas de pastas alimenticias.

Fabricación de hielo.

TEXTILES Y CONFECCIONES

- Fabricación de prendas de vestir:

Confección de ropa para hombre.

Confección de ropa para mujer.

Confección de ropa interior (excepto la de tejidos de punto).-

Confección de ropa infantil.

- Fabricación de otros artículos de materiales tex-

tiles:

Manufacturas de almohadas, colchones y similares.

Elaboración de productos de tela para el hogar.

- Cuero y confecciones de cuero.

Fabricación de artículos de cuero excepto calzado y prendas de vestir.-

PRODUCTOS QUIMICOS.

Fabricación de abonos químicos, fungicidas e insecticidas.

- Fabricación de otros productos de caucho.

Reencauche y vulcanización de llantas.

Fabricación de calzado, suelas y tacones de caucho.

Fabricación de velas y espermas.

PRODUCTOS METALICOS

- Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipos.

Elaboración de productos de lata.

Elaboración de utensilios de cocina.

Fabricación de artículos de herrería, plomería, herramientas manuales y fundiciones.

PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS

- Fabricación de vidrio, productos de vidrio, productos de cerámica y alfarería.
Fabricación de artículos de loza, barro y otros, productos de alfarería (cerámica).
- Fabricación de otros productos de minerales no metálicos.
Fabricación de baldosines y mosaicos de cemento.

EDITORIALES E IMPRENTA.

- Talleres de imprenta, tipografía y litografía.
- Encuadrenación.
- Fotograbado, grabado y estereotipia.

PRODUCTOS DE MADERA

- Aserraderos, empaques de madera y similares, fabricación de artículos de madera y corcho.
Aserraderos y talleres de cepillado de la madera.
- Fabricación de muebles y accesorios.
Fabricación de muebles y accesorios de madera.



PRODUCTOS FABRICADOS POR LAS EMPRESAS DE LA MEDIANA INDUSTRIA.

Alimentos, bebidas y tabaco.

- Fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas:

Fabricación de quesos y mantequilla.

Fabricación de helados.

- Molinos y trilladoras:

Piladoras y trilladoras de cereales.

Piladoras de café.

- Elaboración de productos de panadería:

Panaderías.

Pastelerías, galleterías y similares.

- Ingenios y trapiches:

Tratamiento de miel de abejas.

- Industrias alimenticias diversas.

Fábricas de condimentos, salsas y similares.

Fábricas de pastas alimenticias.

Fabricación de hielo.

TEXTILES Y CONFECCIONES.

- Fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles.

tiles.

- Fabricación de calzado:

Fabricación de calzado, sandalias y cotizas de cuero.

- Fabricación de prendas de vestir.

Confección de ropa para hombres.

Confección de ropa para mujeres.

Confección de ropa infantil.

- Confección de otros artículos de materiales textiles:

Elaboración de productos de tala para el hogar manufacturas de almohadas, colchones y similares.

- Cuero y confecciones de cuero.

Empresas dedicadas al curtido y acabado del cuero.

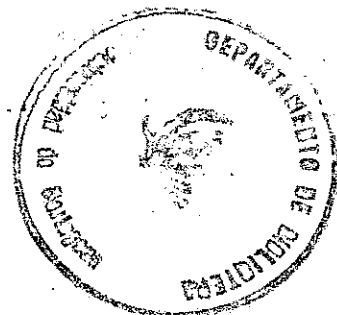
Fabricación de artículos de cuero excepto calzado y prendas de vestir.-

PRODUCTOS QUIMICOS

- Fabricación de productos químicos industriales:

Fabricaciones de abonos químicos, fungicidas e insecticidas.

- Fabricación de productos de caucho:



Reencauche y vulcanización de llantas.

Fabricación de calzado, suelas y tacones de caucho.

- Fabricación de otros productos químicos:

Elaboración de drogas y medicamentos.

Preparación de perfumes, cosméticos y similares.

Fabricación de jabones y detergentes.

PRODUCTOS METALICOS

- Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo.

Elaboración de productos de lata.

Elaboración de equipos metálicos y utensilios de cocina.

- Fabricación de materiales de transporte:

Astilleros para e la construcción y reparación de embarcaciones.

Fabricación de carrocerías para buses, camiones y automotores.

PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS

- Fabricación de materiales para la construcción.



- Fabricación de vidrio, productos de vidrio, productos de cerámica y alfarería.
Fabricación de artículos de loza y barro.
- Fabricación de baldosines y mosaicos de cemento.

EDITORIALES E IMPRENTA.

- Imprenta, editoriales e industrias conexas:
Editoriales.
Fotograbado, grabado, electrotipia y estereotipia
Encuadernación.

MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA

- Industria de la madera y productos de madera, corcho, excepto muebles.
Aserraderos y talleres de cepillado de la madera.
Elaboración de materiales de madera.
- Fabricación de muebles y accesorios.
Fabricación de muebles y accesorios de madera.

1.2 ADQUISICION DE MATERIAS PRIMAS E INSUMO EN GENERAL.

Este aspecto lo desarrollamos en tres apartes:

Proveedores habituales, Formas de pago y Relación insumos/valor agregado.- Este último aparte lo estudiamos en su evolución pues es una manera acertada de medir la incidencia del valor ó costo de la materia prima e insumos en general en el nuevo valor agregado.- -

Los datos de los dos (2) primeros apartes son tomados directamente de las encuestas y los del último aparte son calculados tomando co

no base las publicaciones e informaciones conseguidas en el Dane, seccional Cartagena.-

El orden de presentación ya fué descrito en las observaciones preliminares.-

1.2.1 Proveedores habituales.

Este aparte indaga sobre la ubicación geográfica en el contexto nacional y extranjero de los proveedores habituales de materia prima fundamentalmente.- Esto permite establecer tanto la integración, relaciones y extensión del mercado de abastecimiento como también la incidencia de los costos conexos, gasto de transporte, bodegaje, tramites de aduanas, etc., en el producto final y las necesidades en materia de vías de comunicación en general.- (Ver cuadro No. 1.2.1.1).-

Como puede observarse claramente en el cuadro, un poco más de la mitad de las empresas encuestadas se provean de materia prima exclusivamente de proveedores locales, teniendo en cuenta que esa cantidad representa el

CUADRO 1:2,1.1

ORIGEN DE LA MATERIA PRIMA SEGUN UBICACION GEOGRAFICA DEL PROVEEDOR.-

Pequeña Industria.

Destino y PARTICIPACIONES ORIGEN	Municipio de Cartagena.	Porcentaje del total de empresas encuestadas.	Porcentaje del total tamaño de la muestra	Porcentaje del total de la pequeña industria.
Solamente local.	11	52.0%	27.5%	34.0%
Local y Departamental.	4	19.0%	10.0%	13.0%
Local y resto del país 1	5	24.0%	12.5%	16.0%
Solamente Departamental.	-	-	-	-
Departamental y resto del país	-	-	-	-
Solamente resto del país	1	5.0%	2.5%	3.0%
Solamente extranjero.	-	-	-	-
Extranjero y cualquier otra sección del país 2.	-	-	-	-
TOTALES	21	100%	52.5%	66.0%

Fuente: Encuestas.

- 1. No incluye departamento de Bolívar.
- 2. Incluye departamento de Bolívar.-

34% de todas las empresas del subsector en cuestión, no es erróneo concluir que un sector importante de la pequeña industria en Cartagena se proveen de igual manera.- Pero, si a lo anterior se le agrega el número de empresas que además de adquirir materias primas con proveedores del departamento y de otras secciones del país, la adquieren con proveedores locales, tendríamos que el porcentaje ascendería a un 95% de las encuestadas que equivale a un 63% del total de la pequeña industria en Cartagena, con lo cual se hace más evidente la conclusión ya mencionada.-

Las empresas que para el abastecimiento de materias primas necesitan un permanente contacto con proveedores de fuera del municipio de Cartagena suman, en total, 10.- De éstas, 4 además se proveen localmente, y lo hacen con el resto del departamento de Bolívar; 5 lo hacen con el resto del país y sólo una (1) se provee exclusivamente del resto del país. Es decir, el 48% de las empresas encuestadas,

que equivalen al 32% del total de la pequeña industria en Cartagena, adquieren también materia prima de proveedores no locales, lo cual es también bastante significativo.-

Otro hecho a resaltar en el subsector es la no necesidad en absoluto de proveedores extranjeros.- Esto es así, al menos para el 66% de los establecimientos que conforman la pequeña industria Cartagenera.-

Los resultados anteriores dejan por fuera el análisis de una variable de suma importancia como es el costo de la materia prima.- Ello se debe fundamentalmente a la imposibilidad para allegar a la información correspondiente.- Sin embargo, creemos que esa variable se puede detectar, aunque sea indirectamente, en la participación de los insumos en el valor agregado.- De todas maneras, a este aspecto se le considerará con más atención en el tercer aparte.-

Como ya dijimos, otro aspecto que se rela-

ciona con la adquisición de materia prima es el pertinente a las vías de comunicación.-- De hecho, la necesidad de una eficiente infraestructura de comunicaciones queda evidenciado con los resultados anteriores. Es decir, que el volumen de materia prima que se moviliza para la pequeña industria tanto a nivel local como departamental es bastante significativo. Pero para mejor argumentación de esta necesidad, pasaremos a ver que sucede con la mediana industria. (Ver cuadro 1.2:1.2)

En este subsector se presentan notables diferencias con respecto a la pequeña industria. Mientras que el 52% de las empresas en cuantadas de la pequeña industria adquieren la materia prima exclusivamente de proveedores locales, sólo el 16% de la mediana industria la adquieren del mismo modo.- En el primer caso, dicho porcentaje equivale al 34% del total de la pequeña industria; en el segundo, el respectivo porcentaje se reduce al 9% del total de la mediana industria.

Se puede concluir, entonces, que el grado

CUADRO 1.2.1.2

ORIGEN DE LA MATERIA PRIMA SEGUN UBICACION GEOGRAFICA
DEL PROVEEDOR:

Municipio de Cartagena. Mediana Industria.

Destino y participación.	Municipio de Cartagena.	Porcentaje del total de empresas encuestadas	Porcentaje del total del tamaño de la muestra.	Porcentaje del total de la mediana industria
Origen				
Solamente Local	3	16%	7.5%	9%
Local y Dptal.	-	-	-	-
Local y resto del país	13	69%	32.5%	41%
Solamente Dptal.	-	-	-	-
Dptal. y resto del país	1	5%	2.5%	3%
Local, Dptal y resto del país	1	5%	2.5%	3%
Solamente resto del país	-	-	-	-
Solamente extranjero	-	-	-	-
Extranjero y cualquier otra sección del país	1	5%	2.5%	3%
TOTALES	19	100%	47.5%	59%

Fuente: Encuestas.

de dependencia de la pequeña industria de proveedores locales de materia prima es superior que el de la mediana industria.-

Mientras que el 69% de las empresas encuestadas de la mediana industria adquieren la materia prima, además de los proveedores locales, de los proveedores de otras secciones del país.- Este porcentaje se reduce al 24% en la pequeña industria.- En el primer caso, dicho porcentaje equivale al 41% del total de la mediana; en el segundo, el respectivo porcentaje se reduce al 16% del total de la pequeña.- Lógicamente se puede concluir, entonces, que el grado de dependencia de la mediana industria de proveedores no locales de materia prima es superior que el de la pequeña industria.-

Por otro lado, si agrupamos todas las empresas de la mediana industria que exclusivamente o no adquieren la materia prima de proveedores locales, el monto total asciende a 17.- Esta cifra corresponde al 90% de

las empresas encuestadas y equivale al 53% del total de la mediana industria.- Si este último porcentaje lo comparamos con el respectivo de la pequeña industria, resulta que es menor.- La conclusión a que aquí se llega no hace más que confirmar las dos (2) anteriores.- Es decir, que en términos generales, el grado de dependencia de la mediana industria de proveedores locales es menor que el de la pequeña industria; o lo que es lo mismo, el grado de dependencia de la mediana industria de proveedores de materia prima no locales es superior que el de la pequeña industria.-

Otro aspecto a resaltar en este subsector es su necesidad de proveedores extranjeros de materia prima.-

El otro aspecto importante a tratar, tiene que ver con la infraestructura de comunicaciones necesarias para facilitar el transporte de la materia prima.- Esta infraestructura se necesita no sólo a nivel local, sino

que debe proporcionar una ágil comunicación entre el municipio de Cartagena, el resto del Departamento y la Nación.- Sólo en esta medida los costos provenientes de la movilización de la materia prima, se reducen por unidad producida y, por tanto, el producto final es más accesible a los consumidores finales; sólo en esta medida el abastecimiento de la materia prima es oportuno, evitando así, entre otras cosas, retrasos y paros en la producción y los costos financieros y sociales que implican.-

47755

Resumiendo lo anterior observamos las siguientes características:

- (1) La pequeña industria, en términos generales depende más de proveedores locales de materia prima que la mediana industria.
- (2) La mediana industria depende más de proveedores no locales de materia prima que la pequeña industria.
- (3) La pequeña industria en términos generales no adquiere la materia prima de proveedores extranjeros, aunque la mediana

industria sí, aunque en porcentajes mínimos.-

(4) La necesidad de una infraestructura de comunicaciones, que permita la movilización oportuna de la materia prima, tanto a nivel local como del municipio de Cartagena con el resto del país y en menor escala con el resto del mundo.-

1.2.2 Formas de pago (Pequeña industria).

Ver cuadro 1.2.2.1.-

El cuadro nos muestra claramente que la forma de pago de la materia prima que predomina en la pequeña industria es la de contado. Esto, es así, por lo menos, para el 66% del total.- El equivalente exacto es el 41%, poco menos del doble de la otra forma: a crédito.-

Un análisis más extenso de este punto lo dejaremos para más adelante, cuando hayamos detectado la forma de pago predominante en la mediana industria, y entremos a tratar sobre los obstáculos que se le presentan -

Pequeña Industria

CUADRO 1.2.2.1

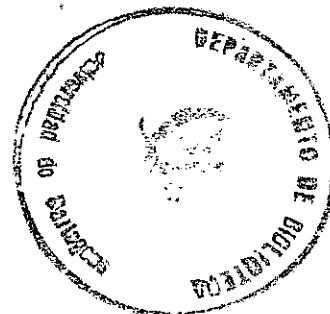
Formas de pago de la Materia Prima.

Municipio de Cartagena.

Pequeña Industria.

FORMAS DE PAGO	A CONTADO	A CREDITO	TOTALES
Total	13	8	21
Porcentaje del total de empresas encuestadas	62%	38%	100%
Porcentaje del total del tamaño de la muestra	32.5%	20%	52.5
Porcentaje del total de la pequeña industria	41%	25%	66%

FUENTE : Encuestas.



tanto a la pequeña como a la mediana industria para adquirir la materia prima.- Ver cuadro 1.2.2.2 Mediana industria.-

Las cifras anteriores nos muestran claramente que la forma de pago de la materia prima que predomina en la mediana industria es la de "Crédito".- Esto es así, por lo menos para el 59% del total.- El equivalente exacto es el 37%, poco menos del doble de la otra formas: "A Contado".-

Repetimos, un análisis más extenso de este aparte lo dejaremos para el próximo punto a tratar, pues la relación entre ambas partes es directa.-

Resumiendo lo anterior observamos las siguientes características:

- (1) La forma de pago que predomina en la pequeña industria es la de Contado.
- (2) La forma de pago que predomina en la mediana industria es la del Crédito.-



Mediana Industria

CUADRO 1.2.2.2

Formas de pago de la Materia Prima.

Municipio de Cartagena.

Mediana Industria

FORMAS DE PAGO	A CONTADO	A CREDITO	TOTALES
TOTAL	7	12	19
Porcentajes del total de empresas encuestadas.	37%	63%	100%
Porcentaje del total del tamaño de la muestra	17.5%	30%	47.5%
Porcentaje del total de la mediana Industria	22%	37	59%

FUENTE: Encuesta.

CUADRO : A

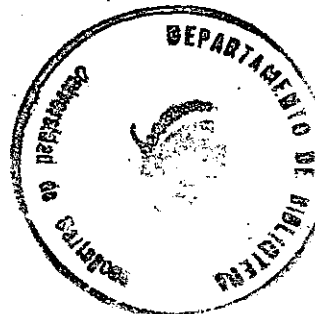
Industria Manufacturera.

Resumen Industrial - Total Municipal.

1.975, 1.977 y 1.980

AÑOS	Número de Establecimientos.	Número de personas ocupadas		Valor en (Miles de pesos)					Valor en libro de los activos fijos.
		Total	Remunerados.	Total Remuneración.	Producción bruta.	Consumo Intermedio.	Valor agregado.		
1.975	120	9195	9071	755.056.	8'495.222.	4'582.335.	3'912.887	3'853.097	
1.977	105	8594	8508	1'178.551.	17.442.174.	9'475.314.	7'966.860.	4'646.061	
1.980	92	8137	8043	2'551.459.	39'891.771.	19'400.356.	20'491.415.	5'335.770	

FUENTE : Revista monografía del Municipio de Cartagena. Octubre de 1.982.-



CUADRO : 1

VARIABLES ECONÓMICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS PEQUEÑOS.

Pequeña Industria.

ANOS	Número DE Es- table- cimien- tos.	Número de per- sonas ocupadas	Total Remu- neración.	Total Remu- neración.	Producción bruta.	Consumo In- termedio.	Valor agre- gado.	Valor en (Miles de pesos)	Valor agre- bro de los activos fi- jos.
1.975	54	1820	1735	34.700.	1'169.720.	801.909.	367.811	423.841	
1.977	44	1314	1260	51.660.	1'837.271.	1'231.790.	605.481.	557.527	
1.980	32	589	509	43.744.	2'410.369	1'585.769.	824.600.	747.008	

FUENTE: Cálculos hechos con base al cuadro A y con base a las informaciones facilitadas por el Dane, Seccional Cartagena.-

CUADRO : 2

Variables Económicas de los establecimientos medianos.

Mediana Industria.

AÑOS	Número de establecimientos.	Número de personas ocupadas.		Valor en (Miles de Pesos)				
		Total	Remunerados.	Total Remuneración.	Producción bruta.	Consumo Intermedio.	Valor agregado.	Valor de Inventario de los activos fijos.
1.975	42	2110	2071	124.260.	2'510.475.	1'649.640.	860.835.	732.088
1.977	35	1900	1768	173.264.	4'174.333.	2'700.464.	1'473.869.	1'022.134
1.980	32	1648	1644	293.069.	8'352.791.	5'238.096.	3'114.695.	1'333.943

FUENTE: Cálculos hechos con base al cuadro A y con base en las informaciones facilitadas por

el Dane, Seccional Cartagena.--

CUADRO : 3

Variables Económicas de los establecimientos grandes.

Gran Industria.

AÑOS	Número de establecimientos.	Número de personas ocupadas.		Valor en (millones de pesos)					Valor en libros de los activos financieros.
		Total	Remunerados.	Total Remuneración.	Producción bruta.	Consumo intermedio.	Valor agregado.		
1.975	24	5265	5265	596.260.	4'815.027.	2'130.786.	2'684.241.	2'697.168	
1.977	26	5480	5480	953.627.	11'430.570.	5'543.060.	5'887.510.	3'066.400	
1.980	28	5900	5900	2'214.616.	29'127.611.	12'576.491.	16'551.120.	3'254.820	

FUENTE: Cálculos hechos con base al cuadro A y con base en las informaciones facilitadas por el Dane, Seccional Cartagena.

1.2.3 Relación consumo intermedio/valor agregado.

Todas las cifras que aparecen publicadas de aquí en adelante, excepto los concernientes a "Los medios de producción utilizados", son el resultado de los cálculos realizados por los autores de la tesis.- Como base de dichos cálculos se tomó la información que aparece publicada en la "Monografía del Municipio de Cartagena" y las facilitadas por el Dane, seccional Cartagena.- La publicación mencionada es de la autoría del Dane en asocio con la Cámara de Comercio, seccional Cartagena, y con fecha: Octubre de 1.982.-

A continuación los cuadros que se toman como base para los cálculos. (Ver cuadros 1,2 y 3).-

La tarea para allegar la información que permita el seguimiento de la evolución del precio de la materia prima es sumamente compleja; supone tiempo, recursos financieros, técnicas de acopio de datos y metodología de investigación apropiada; supone también, entre otras exigen--

cias, seguir la evolución del precio de todos aquellos objetos que son elaborados con el fin de adaptarlos al consumo personal e industrial.

En fin, es una tarea que no podemos adelantarla actualmente por carecer de los medios necesarios.

¿ Como seguir entonces la evolución de los precios de la materia prima ? Pues, tomando la información que acerca "consumo intermedio" referidos a la actividad industrial en Cartagena que publica el Dane.- En efecto, este concepto engloba la materia prima como componente fundamental, y al seguir su evolución no hacemos otra cosa que seguir la evolución de la materia prima, aunque de manera indirecta y no exacta.-

Hechas las observaciones anteriores pasamos directamente al punto que nos ocupa.-



CUADRO 1.2.3.1

Relación consumo intermedio-valor agregado.

Pequeña Industria.

Años	Consumo Intermedio	Valor Agregado	Relación consumo intermedio-valor agregado
1.975	696.515	367.811	1.89
1.977	1.137.038	605.481	1.87
1.980	1.319.224	824.600	1.59

FUENTE: Cálculos según datos del Cuadro 1.-

Como la relación consumo intermedio-valor agregado mide la participación del consumo intermedio-y, desde luego, la materia prima- en el valor agregado, observamos que en 1.975 la Pequeña Industria en Cartagena por cada peso generado en valor agregado invertía 1.89 pesos en consumo intermedio.- En los años posteriores disminuye la participación: 1.87 y 1.59 pesos en 1.977 y 1.980 respectivamente.-

Veamos como se presenta la relación en la Media Industria

CUADRO 1.2.3.2.

Relación consumo intermedio - valor agregado.

Mediana Industria.

Años	Consumo intermedio	Valor agregado	Relación consumo intermedio-valor agregado
1.975	1.425.106	860.835	1.65
1.977	1.473.869	2.643.612	0.55
1.980	3.114.695	4.791.888	0.65

FUENTE: Cálculo según datos del Cuadro 2.-

En este subsector es menor la participación, en valor, del consumo intermedio en la generación del valor agregado o lo que es lo mismo, este subsector genera más valor agregado que la pequeña industria por cada peso invertido en consumo intermedio.-

Ahora veamos la situación en la gran industria.

CUADRO 1.2.3.3

Relación consumo intermedio-valor agregado.

Gran Industria.

Años	Consumo Intermedio	Valor agregado	Relación C.I./V.A.
1.975	2.460.714	2.684.241	0.91
1.977	5.696.664	5.887.510	0.96
1.980	13.289.244	16.552.120	0.80

FUENTE: Cálculo según datos del Cuadro #3.-

La conclusión es obvia.- Este subsector es el que necesita menor inversión en consumo intermedio para generar un peso en valor agregado.- O en otras palabras, presenta la menor participación del consumo intermedio en la generación del valor agregado.

Veamos finalmente cual es la participación porcentual de la Pequeña, Mediana y Gran Industria en el total del consumo intermedio requeri

do por la actividad industrial en Cartagena.

CUADRO 1:2.3.4

Participación porcentual de los sectores industriales en el total del consumo intermedio.

Años			
Sectores	1.975	1.977	1.980
Pequeña Industria	15.2	12.0	68
Mediana Industria	31.1	27.9	24.7
Gran Industria	53.7	60.1	68.5
Total	100%	100%	100%

FUENTE: Cálculos hechos según datos de los cuadros A, 1, 2 y 3.-

Como se puede concluir facilmente, tanto la pe-

pequeña como la mediana industria vienen perdiendo participación en el total del consumo intermedio, participación que a su vez gana la gran industria.- Este hecho refleja la gran concentración de la producción que día a día se opera en los grandes establecimientos.-

Resumiendo todo lo anterior se puede destacar como característica principal el hecho que la pequeña industria sería la mas afectada por un aumento repentino del valor del consumo intermedio - no olvidemos que este concepto engloba la materia prima como componente fundamental - permaneciendo constante las demas condiciones en el mercado.--

Además, el hecho que la relación consumo intermedio - valor agregado haya mejorado en este subsector no invalida la afirmación anterior.-

1.3.3 Principales obstáculos que se presentan para adquirir la materia prima.

Este punto se aborda teniendo en cuenta tanto aspectos cuantitativos como cualitativos.- En efecto, el precio, la calidad, el suministro oportuno y la financiación son los factores que tomamos en cuenta.- Pequeña industria. Ver cuadro 1.2.3.1

A pesar de que sólo el 71% de las empresas encuestadas dieron respuesta a este punto, consideramos que las conclusiones que saquemos al respecto serán significativas del conjunto de la pequeña industria manufacturera en Cartagena, pues estarán basadas en las respuestas dadas por el 47% de las empresas que conforman dicho conjunto.- De todas maneras, tanto el suministro oportuno como la financiación de los costos de la materia prima constituyen los principales obstáculos que encuentra la pequeña industria para adquirirlas; les siguen en este orden el precio y la calidad.-

Ahora bien si a nivel de la pequeña industria - predominan los proveedores locales de materia prima, y el pago de contado, ¿Por qué, entonces,

Pequeña Industria

CUADRO 1.3.1.1.

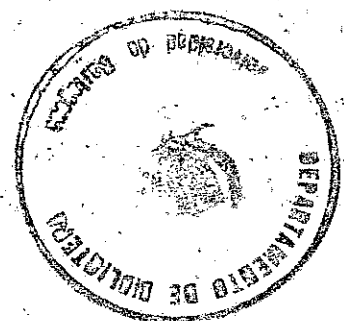
Principales obstáculos para adquirir la Materia Prima.

Municipio de Cartagena

Pequeña Industria

Distribución de las empresas Factores.	Total	Porcentaje del total de las empresas encuestadas.	Porcentaje del total del tamaño de la muestra.	Porcentaje del total de la pequeña industria.
Precio	13	14.8	98	98
Calidad	1	58	38	38
Suministro Oportuno.	6	288	198	198
Financiamiento	5	248	168	168
Totales	15	718	478	478

FUENTE: Encuestas.





este subsector se queja de la falta de financiamiento del costo de la materia prima y de suministros no oportunos? Esto en apariencia, no tiene sentido, porque si los proveedores son mayormente locales, entonces no se deben presentar problemas de transporte y entrega de la materia prima.- Y si lo que predomina es el pago a contado, entonces se infiere que la situación económica de las empresas del subsector es segura.-

La cuestión del suministro no oportuno de materias primas tiene mucho de ficticio y de real.- Resulta que los proveedores locales practican con cierta frecuencia la política de escasear la materia prima con el objetivo de producir un alza de precios de las mismas.- En otras ocasiones, los proveedores deben cumplir primero con las grandes y medianas industrias, en momentos en que la producción pasa por momentos críticos de baja, dejando así sin suministro a la pequeña industria.-

La cuestión del financiamiento del costo de la materia prima se debe fundamentalmente a las ga

rantías no seguras que ofrecen el conjunto de las empresas de la pequeña industria para tal efecto.- (Ver cuadro 1.3.2.3)-.

A pesar que sólo el 74% de las empresas encuestadas dieron respuesta a este punto, consideramos que las conclusiones que se deriven al respecto serán significativas del conjunto de la mediana industria en Cartagena, pues, estarán basadas en las respuestas dadas por el 44% de las empresas que conforman dicho conjunto.- Aquí, tanto el suministro oportuno como la calidad de la materia prima son los principales obstáculos para adquirirlas.- El financiamiento junto con el precio ocupan el último lugar en orden de importancia.-

Así las cosas todo parece indicar que la mediana industria no tiene mayores problemas de financiamiento del costo de la materia prima, por el sólo hecho que se la facilitan a crédito.- Sólo un 6% del conjunto de la mediana industria contestó sí tenerlo.-

En todo caso es un porcentaje poco significativo,

Mediana Industria

CUADRO 1.3.2.

Principales obstáculos para adquirir la Materia Prima.

Municipio de Cartagena

Mediana Industria.

Distribución de las empresas. Factores.	Total	Porcentaje del total de las empresas encuestadas.	Porcentaje del total del tamaño de la muestra.	Porcentaje del total de la mediana industria.
Precio	2	10.5%	6	6%
Calidad	3	16%	10%	10%
Suministro Oportuno	7	37%	22%	22%
Financiamiento	2	10.5%	6	6%
Totales	14	74%	44%	44%

FUENTE: Encuesta.-



por lo menos, insistimos, a nivel de la muestra tomada.- En cambio, todo parece indicar también que la pequeña industria los tiene en mayor grado por el sólo hecho de que no se la facilitan a crédito.- Desde luego que esto es la apariencia de las cosas, aspectos como la situación financiera, la solidez económica y por tanto, las garantías que puedan representar las empresas del subsector juegan el verdadero papel determinante.- Estos aspectos serán anotados más adelante.-

Los anteriores porcentajes mencionados: El 6% en la mediana industria y el 16% en la pequeña industria, bien pueden tomarse como no representativas de la situación real de financiamiento del costo de la materia prima tanto en el primer como en el segundo subsector respectivamente.-

De todas maneras, lo que queremos significar es la existencia de ese problema, por un lado y el hecho que es más agudo en la pequeña que en la mediana industria, por el otro.-

El suministro oportuno de materias primas es el

principal obstáculo con que se enfrenta la mediana industria para adquirirla.- Esta situación, - se puede explicar por el hecho de que por lo menos el 41% de las empresas del subsector necesitan de proveedores de otras secciones del país.- Es aquí, pues, donde juega un papel importante - la existencia de un eficaz sistema de comunicaciones que integre al municipio de Cartagena con el resto del país.- Aquí, tampoco descartamos la posibilidad del fenómeno escasez ya sea real o - ficticia.-

Resumiendo lo anterior observamos las siguientes características:

- (1) Los principales obstáculos que tiene la pequeña industria son: Suministro oportuno y la financiación de los costos de la materia prima, siguiendole en importancia el precio y la calidad.-
- (2) Los principales obstáculos que tiene la mediana industria son: El suministro oportuno de la materia prima así como la calidad, siguiendole en orden de importancia el financiamiento y el precio de la materia prima.

1.4 MEDIOS DE TRABAJO UTILIZADOS.

Para el análisis de este aspecto utilizamos como medio de allegar la información pertinente tanto las encuestas directas como las publicaciones del Dane en lo concerniente a calcular la intensidad de capital.- Este último coeficiente es una buena medida para precisar el grado de desarrollo técnico de las empresas.-

Las encuestas estuvieron dirigidas a establecer lo siguiente:

Si la utilización de la maquinaria manual es mayor, igual o menor que la eléctrica o electrónica.-

Si la utilización de la herramienta manual es mayor, igual o menor que la eléctrica o electrónica.

Para el cálculo de la intensidad de capital se establece la relación del valor en libro de los activos fijos entre el total remunerado.-

En lo que concierne a la maquinaria y herramienta utilizadas era nuestra intención presentarla en la evolución histórica.- No obstante, el 91% de las empresas encuestadas no dieron información respecto al año 1.975 y el 80% no la dieron con respecto al año 1.977.- Se comprende que con tan exigua información no se podía operar para llegar a conclusiones insignificativas, por tanto, los datos aquí publicados se refieren al año 1.980.-

CUADRO 1.4.1.1

Relación utilización maquinaria manual-maquinaria eléctrica o electrónica.-

Pequeña Industria.

Grado de utilización. Sector	Mayor	Igual	Menor	Totales
Pequeña Industria.	3	12	6	21
Porcentaje con relación al total de la pequeña industria	9%	38%	19%	66%
Porcentaje con relación a las empresas encuestadas	14%	57%	29%	100%

FUENTE: Encuestas.-

Como se observa en el cuadro, la característica a detallar en la Pequeña Industria es la utilización por igual tanto de la maquinaria manual como de la eléctrica o electrónica.-

Esto por lo menos a nivel de la muestra tomada que equivale al 66% del total de la Pequeña Industria en Cartagena.- Otro aspecto a destacar es que el 29% de las encuestadas que equivale al 19% del total utilizan más la maquinaria manual que la eléctrica o electrónica, correspondiendo el porcentaje más bajo a las empresas que utilizan la maquinaria eléctrica o electrónica más que la manual.-

Este último porcentaje equivale al 14% del total de la Pequeña Industria.- Veamos ahora que sucede con las herramientas en éste subsector.-



CUADRO 1.4.1.2

Relación, utilización herramienta manual-herramienta eléctrica o electrónica.-

(Pequeña Industria).

Sector y participación.	Grado de utilización.			Total
	Mayor	Igual	Menor	
Pequeña Industria	8	10	3	21
Porcentaje con relación al total de la Pequeña Industria.	25%	31%	10	66%
Porcentaje con relación a las empresas encuestadas.	38	48%	14	100%

FUENTE: Encuestas.-

Aunque la característica a destacar sigue siendo la utilización por igual entre la manual y la electrónica, en este caso, de las herramientas, se observa también el avance significativo de la Pequeña Industria en su conjunto en lo que a mayor utilización de la eléctrica--electrónica se refiere.-

En efecto, aquí el porcentaje equivale al 25% del total del subsector mientras que a lo que maquina

ria eléctrica-electrónica se refiere, tal porcentaje es del 98.-

Ahora veamos que sucede a nivel de la Mediana Industria.

CUADRO 1.4.1.3

Relación utilización maquinaria manual- maquinaria eléctrica & electrónica. (mediana industria)

Sector y participación.	Grado de utilización			
	Mayor	Igual	Menor	Total
Mediana Industria	3	8	3	19
Total de la Mediana Industria.	25%	25%	9%	59%
Empresas encuestadas	42%	42%	16%	100%

FUENTE : Encuestas.

CUADRO 1.3.4

Relación utilización herramienta-herramienta eléctrica & electrónica.



CUADRO 1.4.1.4

Relación Utilización herramienta-herramienta eléctrica 6 electrónica.
(mediana Industria).-

Sector y participación	Grado de utilización			Total
	Mayor	Igual	Menor	
Mediana Industria	9	8	2	19
Total de la Mediana Industrial.	288	258	68	598
Empresas encuestadas	478	428	118	1008

FUENTE: Encuestas.

Como se puede observar claramente en los cuadros anteriores, la mediana industria se caracteriza por una mayor utilización de maquinaria y herramienta eléctrica o electrónica que manuales.- En este sentido presenta más y mejor adelanto que la pequeña.- En efecto, mientras que el porcentaje de empresas de la pequeña industria que utiliza más maquinaria eléctrica o electrónica que la manual, es del orden del 9%, tal porcentaje asciende al 25% en la mediana, y mientras que el porcen



taje de empresas de la Pequeña Industria que utiliza más herramienta eléctrica o electrónica que la manual es del orden del 25%, tal porcentaje asciende al 28% en la Mediana. Todos los datos anteriores son nivel, claro está, de las muestras que se toman tanto para la Pequeña como para la Mediana Industria.-

No obstante, son bastante significativas y nos dan una visión aproximada de la situación real en cada uno de dichos subsectores industriales.-

Sin lugar a duda que estas diferencias cuantitativas implican las diferencias cualitativas, entre los subsectores industriales mencionados, diferencia que forzosamente tienen que reflejarse en el tratamiento de la materia privada y la generación del valor agregado de los mismos.-

Resumiendo lo anterior observamos las siguientes características:

- (1) La Pequeña Industria se caracteriza por una mayor utilización de la maquinaria manual, caso contrario ocurre en la mediana industria que



utiliza en un porcentaje mayor maquinaria eléctrica-electrónica. Sin embargo en la utilización de herramientas eléctrica-electrónica la diferencia entre los dos (2) subsectores se reduce.-

1.4.2 Intensidad de Capital.

Esta relación al expresar lo que se requiere en inversión para mantener una persona ocupada, nos da una visión de la estructura técnica de la industria y, por tanto, de la maquinaria, herramienta, equipos, etc., utilizados.- Esta relación será seguida en su evolución histórica.-

Veamos como se presenta en la Pequeña Industria.-

CUADRO 1.4.2.1

Pequeña Industria

Intensidad de Capital

(Miles de Pesos)

Años			
Sector	1.975	1.977	1.980
Pequeña Industria	233	301	450
Indice	100%	129%	193%

FUENTE : Cálculos con base a los datos del cuadro No.1.

La evolución de la intensidad de capital nos muestra que la Pequeña Industria, ha venido adaptándose a las necesidades modernas de -- tecnificación.- Cada vez necesita mayores in versiones en capital fijo para mantener una persona ocupada.-

Veamos la evolución en la mediana industria.

CUADRO 1.4.2.2

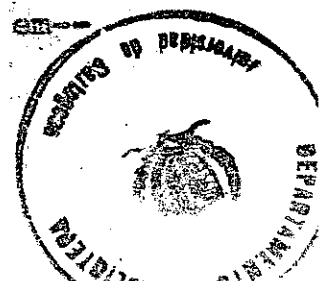
Mediana Industria.

Sector \ Años	1.975	1.977	1.980
Mediana Industria	365	516	566
Indice	1000	141	155

FUENTE: Cálculos con base a los datos del Cuadro No.2.-

Al igual que la Pequeña Industria, la media na industria cada vez necesita mayores in versiones en capital fijo para mantener una (1) persona ocupada.-

Las cifras anteriores nos indican, sin en--



bargo, que por cada unidad de personas ocupadas, la mediana industria necesita más en capital fijo que la pequeña industria.- Existe un hecho que no hay que olvidar y es que esta necesidad no existe en la imaginación del capitalista o dueño del establecimiento, sino que emanan de las leyes mismas que regulan la producción.-

Basta señalar el hecho, de que hoy en día, el establecimiento que no asimile la tecnología moderna sucumbe.-

Ahora vemos que sucede en la gran industria, aunque sea de paso:

La evolución de su intensidad de capital es la siguientes: 504, 606 y 687 pesos, para los años 1.975, 1.977 y 1.980 respectivamente.- Aquí, como en los anteriores casos, se observa la necesidad por parte de los establecimientos industriales de realizar cada vez mayores inversiones para mantener una persona ocupada.-

Vista las cifras anteriores podemos observar

las siguientes características:

- (1) Con el tiempo los establecimientos industriales necesitan hacer mayores inversiones en capital fijo para mantener y aumentar su nivel de producción.-
- (2) Las inversiones en capital fijo por persona ocupada aumentan, según sea el tamaño del establecimiento. Los cuadros anteriores lo muestran claramente.-

Por último consideramos necesario llamar la atención sobre el hecho de que el valor en libro de los activos fijos, es manejado por las empresas, más como un concepto contable que como un concepto que realmente exprese los precios de mercado del capital instalado, ello refleja una subvaluación de dichas cifras y por tanto de los índices de intensidad de capital calculado.-

De suyo se comprenderá que esta situación anómala no puede ser controlada o corregida por personas extrañas a la dirección de las empresas.- Lo anterior es tan cierto que el

rubro de revaluación de activos solicitado en el formulario por el Dane es desatendido por un buen número de establecimientos.- Esto último puede constatarse en el "Boletín Mensual de Estadísticas Dane No. 373, Pág. 65".

1.5 VARIABLES ECONOMICAS RELACIONADAS DIRECTAMENTE CON EL FACTOR TRABAJO.

1.5.1 Personal ocupado, remunerado y número de establecimientos.-

Con el estudio de esta variable económica trataremos de detectar tanto el comportamiento del empleo en los subsectores industriales investigados como la dinámica en el tiempo de los establecimientos que lo conforman.-

CUADRO 1.5.1.1

Pequeña Industria.

Personal ocupado, remunerado y número de establecimientos.-

AÑOS	Número de establecimientos	Número de personas ocupadas	
		Total	Remuneradas
1.975	54	1.820	1.735
1.977	44	1.314	1.260
1.980	32	589	509

FUENTE: Datos tomados del Cuadro No. 1.-

Las cifras lo muestran todo. La pequeña industria en Cartagena sufrió en 6 años (1.975 - 80) la pérdida de 22 establecimientos y de 1.231 personas ocupadas.- Sin embargo, esta disminución de los establecimientos y del personal ocupado no implica que el total industrial se redujo exactamente en las cantidades mencionadas. Pues, una empresa que aparecía clasificada en 1.975 como pequeña, en 1977 aparece como mediana, similar situación acontece en 1977 con respecto a 1.980, solo que el número de establecimientos asciende a dos (2). Es decir, del mercado han desaparecido, en términos netos, 19 establecimientos pequeños

Veamos que acontece en el otro subsector.

CUADRO 1.5.1.2

Mediana Industria.

Personas ocupadas, remuneradas y número de establecimientos

Años	Número de establecimientos.	Número de personas remuneradas	
		Total	remuneradas
1.975	42	2.110	2.071
1.977	35	1.800	1.768
1.980	32	1.648	1.644

FUENTE: Datos tomados del cuadro 2.

La mediana industria pierde en 6 años 10 establecimientos y 462 personas ocupadas.- Sin embargo, la salida real de establecimientos medianos en esos años es de 7, pues, uno que aparecía clasificado como tal en 1.975, en 1.977 aparece como grande.- Dos (2) son los establecimientos medianos en 1.977 que aparecen clasificados como grandes en 1.980.-

En la gran industria sucede todo lo contrario con respecto a los dos subsectores industriales anteriores: de 24 establecimientos en 1.975 pasa a 28 en 1.980, y de 5.265 personas ocupadas en el primer año citado pasa a 5.900 en 1.980. Es decir, - gana cuatro (4) establecimientos y 635 personas ocupadas.-

Resumiendo todo lo anterior, se destacan las siguientes características:

- (1) Descenso tanto del número de establecimientos como del personal ocupado en la pequeña y mediana industria.- Siendo más drástico este descenso en la pequeña industria que en la mediana.-
- (2) Por el contrario, la gran industria gana tan-

76

to en establecimientos como en personal ocupado.-

(3) El paso de un establecimiento de una categoría a otra solo se va en sentido ascendente y escalonado.- Es decir, el paso de un establecimiento pequeño a uno mediano, de uno mediano a uno grande; nunca un pequeño a uno grande, nunca uno mediano a uno pequeño o uno grande a uno mediano.-

A nivel de todo el sector industrial en Cartagena tales movimientos tanto de establecimientos como de personal ocupado se tradujo en definitiva en un descenso también de establecimientos y personal ocupado.- En 1.975 habian 120 establecimientos y 9.195 personas ocupadas y ya en 1.980 eran 8.137 personas ocupadas y 92 establecimientos los que quedaban.-

¿ Pueden tomarse los descensos del número de establecimientos y del personal ocupado como indicadores de que a nivel de la industria en general, y en especial de la pequeña y mediana industria, la producción como proceso de creación de bienes ma-

77

teriales necesarios para la existencia de la sociedad viene padeciendo un proceso involutivo ?

Pasemos pues, a observar la productividad del personal ocupado.

1.5.2. Productividad del personal ocupado.

CUADRO 1.5.2.1

Pequeña industria.

Productividad del personal ocupado.

Años	Personas ocupadas.	Valor agregado	Productividad del personal ocupado.
1.975	1.820	367.811	202
1.977	1.314	605.481	460
1.980	589	824.600	1.400

FUENTE: Cálculo hecho con base en los datos del Cuadro 1.

Las cifras nos indican nitidamente que la productividad del personal ocupado en la pequeña industria ha mejorado.- Este echo tiene, sin duda alguna, relación directa tanto con la evolución de la intensidad de capital como con la del mayor valor agregado por cada peso invertido en consumo intermedio operados en el subsector.-

La situación en la mediana industria es la siguiente

tes

CUADRO 1.5.2.2

Mediana Industria.

Productividad del personal ocupado.

Años	Personal ocupado.	Valor agregado.	Productividad del personal ocupado.
1.975	2.110	860.835	407
1.977	1.800	1.473.869	818
1.980	1.648	3.114.695	1.890

FUENTE: Cálculo hecho con base en los datos del Cuadro 2.-

Al observar las cifras se aprecia como la productividad del personal ocupado en la mediana industria aumenta año a año.- Se observa también que en todo momento es superior a la de la pequeña, aunque la diferencia se acorta en 1.980.-

47755

Pasemos ahora a la gran industria para establecer las comparaciones que sin lugar a dudas resultan muy aclaratorias.

CUADRO 1.5.2.3

Gran Industria.

Productividad del personal ocupado.

Años	Personal Ocupado	Valor agregado	Productividad del personal ocupado
1.975	5.265	2.684.241	510
1.977	5.480	5.887.510	1.074
1.980	5.900	16.552.120	2.805

FUENTE: Cálculo hecho con base a los datos del cuadro 3.-

La productividad de la gran industria resulta ser un poco más del doble de la pequeña y alcanza casi a ser un tercio superior a la de la mediana, sobre todo en el año de 1.980.-

Resumiendo todo lo anterior podemos destacar las siguientes características:

- (1) La productividad en la mediana industria es superior a la de la pequeña.
- (2) En ambos subsectores ha venido aumentando la

productividad con mayor ritmo que en la grande. Sin embargo, la evolución de la productividad en la pequeña industria ha sido más dinámica que la de la mediana.- En efecto, si tomamos como punto de referencia la productividad de la gran industria, observamos como ésta en 1.975 era 1,524 veces superior a la de la pequeña y 0,253 veces superior a la de la mediana. Pero en 1.980, la diferencia con respecto a la pequeña se reduce a 1.003 veces superior, y aumenta a 0.484 veces superior con respecto a la mediana.-

- (3) Con todo lo anterior queda claro que las leyes que dinamizan al capitalismo como sistema económico vienen impulsando el proceso de producción independiente del tamaño del establecimiento industrial donde se realice.-

Pasemos ahora a observar el comportamiento de la relación producto-salario.-

1.5.3 Relación Producto Salario.

Esta relación nos indica qué cantidad de pe-

... sos le revierte el personal remunerado al patrono por cada peso que éste último le entrega al primero por concepto de remuneración

El concepto remuneración lo utilizamos tal como lo concibe el Dane: Salarios más prestaciones sociales.

CUADRO 1.5.3.1.
Pequeña Industria.
Relación producto/salario.

Años	Valor agregado	Total remuneración	Relación producto-salario.
1.975	367.811	34.700	11
1.977	605.481	51.660	12
1.980	824.600	36.648	19

FUENTE: Cálculo hecho con base en los datos del Cuadro 1.

Se puede apreciar claramente como el personal remunerado revierte cada vez más pesos

al patrón, por uno que recibe de éste último por concepto de remuneración.-

Vamos que acontece en la mediana industria.

CUADRO 1.5.3.2

Mediana Industria.

Relación producto/salario.

Años	Valor agregado.	Total remuneración.	Relación producto-salario.
1.975	860.835	124.260	7
1.977	1.473.869	173.264	9
1.980	3.114.695	295.920	11

FUENTE: Cálculo hecho con base en los datos del Cuadro 2.

Al igual que en la pequeña industria, los remunerados de la mediana revierten cada vez más pesos al patrón por uno que de él reciben, por concepto de remuneración.- Sin embargo, tal como se puede comprobar al comparar los cuadros respectivos, tal reversión o rendimiento es inferior en este subsector

que en el subsector de la pequeña industria.

La relación producto-salario que encontramos en la gran industria es la siguiente: 5,6 y 7 pesos para los años 1.975, 1.977 y 1.980 -- respectivamente.- O dicho en otros términos, es el subsector industrial que presenta la menor relación producto-salario.- Este hecho se explica por la alta composición de capital que utilizan las empresas de éste subsector.

Ahora veamos que acontece con la remuneración percápita en cada uno de los subsectores industriales.-

1.5.4 Remuneración Percápita.

CUADRO 1.5.4.1

Pequeña industria.

Remuneración percápita.

Años	Total remunera ción	Total remunera dos	Remuneración percápita.
1.975	34.700	1.735	20
1.977	51.660	1.260	41
1.980	43.774	509	86

FUENTE: Cálculo hecho con base en los datos del Cuadro 1.

Se puede apreciar que en términos nominales la remuneración percápita en la pequeña industria aumentó en todos los años, hasta el punto que en 1.980 era ya cuatro veces y -- fracción superior a la de 1.975, lo que sin lugar a dudas es un avance.-

Pero, veamos que sucede en la mediana, y posteriormente en la gran industria.-

CUADRO 1.5.4.2

Mediana Industria.

Remuneración percápita

Años	Total remuneración	Total remunerados	Remuneración percápita.
1.975	124.260	2.071	80
1.977	173.264	1.768	98
1.980	293.069	1.644	178

FUENTE: Cálculo hecho con base en los datos del Cuadro 2.

Se observa también como la remuneración per

cápita en la mediana industria aumenta constantemente, aunque sobre una base superior a la de la pequeña.- En efecto, es 3, 1.39 y 1.06 veces superior en los años 1.975, 1.977 y 1.980 respectivamente. O en otras palabras, la remuneración percápita en este subsector es superior a la de la pequeña industria.-

Finalmente veamos que sucede en la gran industria.

CUADRO 1.5.4.3

Gran Industria.

Remuneración percápita.

Años	Total remuneración.	Total remunerados.	Remuneración percápita.
1.975	596.096	5.265	113
1.977	953.627	5.480	174
1.980	2.214.616	5.900	375

sin lugar a dudas, es el subsector que me-

por remuneración percápita presenta en 1.980. La remuneración de éste subsector es 1,10 veces superior a la de la mediana y 3,36 veces superior a la de la pequeña.-

Aquí es preciso hacer tres observaciones: Primera, las cifras están dadas en términos nominales o a pesos corrientes.- Segunda, - como se dijo anteriormente, el concepto remuneración cobija tanto los sueldos y salarios como las prestaciones sociales. Y tercera, la remuneración no solo se refiere a los trabajadores ramos, también cobija al personal de oficinas, altos ejecutivos, etc.-

1.5.5 Relación de la productividad con la remuneración percápita.

Como los datos para establecer la relación productividad - remuneración percápita ya aparecen reseñados en cuadros anteriores, pasamos inmediatamente a los comentarios respectivos.-

Estas variables económicas guardan una relación directa. Es decir, a mayor productividad, mayor remuneración per cápita, o viceversa. Por tanto, siendo la pequeña industria la que presenta la menor productividad, lógico es que presente también la menor remuneración per cápita o viceversa.-

La mediana industria presenta una situación intermedia entre la pequeña y la gran industria. Es decir, mayor remuneración per cápita y productividad que la pequeña pero menor que las observadas en la gran industria.-

Siendo la productividad el resultado no solo de la capacitación de la mano de obra, - cuestión ésta que tratamos en el próximo capítulo, sino del grado de desarrollo tecnológico en que se efectúa la producción, pasemos al establecimiento de la relación capital-trabajo que permite establecer también la magnitud de capital requerido por persona ocupada.-



1.5.6 Relación Capital-trabajo.

Al indicar esta relación la cantidad de capital que tiene que desembolsar el empresario-capitalista por obrero ocupado para generar el nuevo valor, y al estar este capital inicial reflejado en materias primas, remuneración total, máquinas, equipos, herramientas, etc., es incuestionable la importancia de esta relación como medida tanto del grado de desarrollo tecnológico de los establecimientos industriales como de su cobertura de producción.

Veamos como se presenta en la pequeña industria.

CUADRO 1.5.6.1
 Relación capital-trabajo.
 Pequeña Industria.

Años	Total capital inicial.	personal ocupado.	Relación Capital-trabajo
1.975	1.155.275	1.820	635
1.977	1.584.212	1.314	1.206
1.980	1.628.049	589	2.764

FUENTE: Cálculos hechos con base en los datos del Cuadro 1.

Al observar el cuadro se destaca el gran --
ritmo de crecimiento de la relación capital-
trabajo.- No obstante, existe un hecho que
no se puede pasar por alto y es que estos -
valores están expresados en pesos corrien--
tes.-

Pasemos al siguiente subsector.

CUADRO 1.5.6.2

Relación Capital-trabajo.

Mediana Industria.

Años	Total capital inicial.	Personal ocupado.	relación Capital-trabajo.
1.975	2.319.516	2.110	1.099
1.977	3.745.676	1.800	2.080
1.980	6.017.725	1.648	3.651

En este subsector la relación capital-tra-
bajo también aumenta constantemente, aunque
a un ritmo más lento que el observado en la
pequeña industria.- De todas maneras, en es-

te subsector la cantidad de capital desembolsado por persona ocupada para generar el nuevo valor es mayor que la cantidad desembolsada en la pequeña industria.-

En la gran industria tanto la relación misma como su evolución es la siguiente: 1.084, 1.819 y 3.315 pesos.- Es decir, la relación misma como su evolución es similar a la observada en la mediana industria.- Entre las razones que explican esta similitud se pueden enumerar las siguientes:

- Al caracterizarse este subsector por mantener subvaluado sus activos fijos y por cuanto y tanto este rubro va sumado al numerados, la relación resulta subvaluada también.- Fenómeno este que no se observa en el subsector de la mediana industria, o por lo menos en mucho menor escala.-

- Es el subsector que presenta menor participación del consumo intermedio en la generación del valor agregado.- O lo que es

lo mismo, la cuantía del consumo intermedio afecta menos la relación capital-trabajo - en este subsector que en los dos restantes. No está demás insistir que la variable capital es el resultado de sumar el valor -- del consumo intermedio, el valor en libro de los activos fijos y el valor del total de la remuneración, y que en la relación en cuestión es precisamente el numerador.-

Desde luego que estas razones no lo explican todo, más el propósito de nuestro trabajo no es exactamente ese.-

De todas maneras, lo que sí queda claro es que a mayor tamaño del establecimiento mayor es la masa global de capital que necesita desembolsar el empresario-capitalista para generar un nuevo valor.-

Hasta esta parte del capítulo nos hemos ocupado de detectar las condiciones de orden material y humano en que el proceso de producción se efectúa,- Más que todo, desde el pun

to de vista del tamaño del establecimiento y limitando todo, desde luego, al municipio de Cartagena.-

Aspectos como la productividad, intensidad de capital, incidencia del consumo intermedio en el valor agregado y los otros que se han investigado, permiten hablar de la pequeña y mediana industria no en abstracto y solo tomando como referencia la variable "número de personas ocupadas", que si bien es necesaria no es, en nuestra opinión, la más importante.- Dichos aspectos repetimos, nos permiten penetrar en el círculo mismo de los subsectores industriales mencionados, revelan su vida interior.-

Ya en las conclusiones finales volveremos a ellos.- Entre tanto, pasemos a la parte última de este capítulo que es, sin duda alguna, resumen y reflejo de todo lo visto hasta aquí.-



1.6 VALORES QUE APORTAN LOS SUBSECTORES INDUSTRIALES ESTUDIADOS.-

CUADRO 1.6.1

Participación porcentual de la Pequeña y Mediana Industria en el total de la producción bruta generada por el sector industrial en Cartagena.-

Años	Pequeña Industria	Mediana Industria	Gran Industria	Total
1.975	12%	27%	61%	100%
1.977	10%	24%	66%	100%
1.980	5%	20%	75%	100%

FUENTE: Cálculos hechos con base en los datos de los cuadros A, 1, 2 y 3.-

CUADRO 1.6.2

Participación porcentual de la Pequeña y Mediana Industria en el total del valor agregado generado por el sector industrial en Cartagena.-

Años	Pequeña Industria	Mediana Industria	Gran Industria	Total
1.975	9.4%	22%	68.6%	100%
1.977	7.6%	18.5%	73.9%	100%
1.980	4.1%	15.2%	80.7%	100%

FUENTE: Cálculos hechos con base en los datos de los cua

dros A, 1, 2 y 3.-

Las cifras lo dicen todo. Tanto la Pequeña como la Mediana Industria en Cartagena han venido perdiendo importancia tanto en la generación del producto interno bruto como en la generación del valor agregado.- Fenómenos estos, por demás, lógicos.-

En conjunto naturalmente se observa la pérdida de importancia también . Es decir, el descenso de la participación de ambos subsectores tomados como un todo tanto en la generación del producto bruto como en la generación del valor agregado.-

Sin embargo, la pérdida de importancia es mas pronunciada en la pequeña, que en la mediana industria.- Así lo indican claramente las cifras del cuadro.-

Como ya lo dijimos anteriormente, solo en las conclusiones finales es que presentaremos una

visión global de todo lo visto hasta aquí;
pero relacionándolo, claro está, con todo
lo que vamos de aquí en adelante.-

FINANCIACION

OBSERVACIONES:

Este aspecto de la investigación está dirigido a establecer tanto las necesidades de orden crediticio -

de la pequeña y mediana industria así como la evolución del flujo de créditos a los subsectores mencionados.-

Sin embargo, consideramos necesarios hacer las siguientes aclaraciones:

(1) Nuestra atención no solo se centra en la línea de crédito de fomento industrial.

(2) Al ser la muestra y su tamaño la misma para todo el período de tiempo que abarca la investigación, el seguimiento de la evolución del flujo de créditos solo puede referirse, obviamente, a las empresas de la encuesta misma.-

Esto, desde luego, es una seria limitación que impide llegar a conclusiones que puedan hacerse extensivas a cada uno de los subsectores objeto del presente estudio, y mucho menos hacerlas extensivas a los subsectores tomados como un todo.- Esta limitación explica además por qué, por ejemplo en 1.975 sólo "aparecerá" una (1) empresa -

F2
97

de la Pequeña Industria solicitando crédito, de un total de 54 que existían.-

Estamos conscientes de que esta limitación se hubiera podido superar allegando la información pertinente, - sólo que, a excepción de la Corporación Financiera Popular, las visitas que se adelantaron en instituciones crediticias torpezamos con la muralla de la "reserva" en algunos casos y, en otros, con la "física falta de tiempo" del personal autorizado para facilitar la información solicitada.-

Después de reseñar los resultados de la encuesta y hacer los comentarios respectivos para cada año y para cada subsector por separado publicaremos y comentaremos también la información facilitada por la Corporación Financiera Popular, relacionadas, claro está, - con la actividad crediticia dirigida hacia el subsector industrial en Cartagena.

2.1 Fuentes de Financiación.-

(Ver cuadro 2.1.1).

Como puede observarse claramente en el cuadro, además de los Recursos propios la otra fuente de Fi-

CUADRO 2.1.1.1

FUENTE DE FINANCIACION.

Pequeña Industria.

Fuentes de Financiación.	1.975 Número de Empresas	Porcentaje sobre el total de empresas.	1.977 Número de Empresas	Porcentaje sobre el total de empresas.	1.980 Número de Empresas	Porcentaje sobre el total de empresas.
1. Recursos Propios						
Capitalización de utilidades	2	67	2	40	4	45
Aumento de los aportes de los socios	-	-	1	20	1	11
Aumento del número de socios.	-	-	-	-	-	-
Total recursos propios	2	67	3	60	5	56
2. Recursos Externos						
Crédito de los proveedores	-	-	1	20	1	11
Préstamos a los intermediarios financieros	-	-	1	20	1	11
Préstamos bancarios	1	33	-	-	1	11
Préstamos extrabancarios.	-	-	-	-	1	11
Ganancias por transacciones diferentes a su actividad	-	-	-	-	-	-
Total recursos externos	1	33	2	40	4	44
GRAN TOTAL	3	100%	5	100%	9	100%

fuente: Encuesta.

F4
99

nanciación de las empresas del subsector son los Recursos Externos.- Sin embargo, es a la fuente de Recursos Propios a las que mas recurren, en la modalidad de capitalización de utilidades.- De esta misma fuente de financiación la modalidad "Aumento del número de Socios" es la menos utilizada.

Hecho este por demás lógico por cuanto las empresas de este subsector se caracterizan por pertenecer a un estrecho círculo de socios propietarios relacionados incluso por vínculos familiares.-

Como ya dijimos, los recursos externos son los menos utilizados como medios de financiación por las empresas de este subsector.- Fenómeno éste que refleja las enormes dificultades por las que atraviesan para conseguir créditos en el mercado financiero.- Pero dentro de las modalidades de este tipo de fuente de Financiación encontramos también la de "Crédito de los Proveedores", la cual es poco utilizada también, a pesar de estar estrechamente vinculada a la actividad productiva de estas empresas. Pues, aquí se encuentran los proveedores de materia prima.-

Pero como veíamos en el capítulo de la producción, la forma de pago de la materia prima que caracteriza a estas empresas es la de contado en razón no a la estabilidad económica de las mismas sino por el contrario al recelo de los proveedores por entregárselas a crédito.-

En cuanto a la evolución histórica de la utilización de los dos (2) tipos de fuente de financiación mencionadas se puede observar una tendencia hacia el uso más equilibrado de los mismos.- En efecto, mientras que en 1.975 el porcentaje de las empresas que utilizan las diferentes modalidades de Recursos propios ascendía al 67% en 1.980 el porcentaje descende al 56%.- Ello significa además, la enorme necesidad que sienten los empresarios de este subsector de créditos o préstamos de origen no propio de las empresas.- Esto es así, si se tiene en cuenta que las empresas de este subsector se caracterizan por mantener unos bajos volúmenes de ventas y por lo tanto de utilidades, las cuales las imposibilitan a continuar utilizando la capitalización de utilidades como principal fuente de financiación.- Esto es tan cierto que ya veíamos en el

capítulo de la producción, como las empresas de este subsector vienen perdiendo día a día mayor participación en la generación del valor agregado.-

Ahora veamos que sucede en la mediana industria.-
(Ver cuadro 2.1.2).-

Como puede observarse claramente en el cuadro, la primera característica que se destaca en este subsector en cuanto a utilización de fuente de financiación es el mayor uso de los Recursos Externos que el de los Recursos Propios.- Y dentro de los Recursos Externos a la modalidad a la que más recurren es a la de "Crédito de los Proveedores" y entre éstos últimos se encuentran los proveedores de materia prima, por lo tanto no es nada extraño el hecho que sea la forma de pago a crédito de la materia prima la que predomina en las empresas de este subsector, tal como lo veíamos en el capítulo de la producción.-

Dentro de los Recursos externos, la otra modalidad a que también recurren las empresas en este subsector con relativa frecuencia es a la de - - Préstamos Bancarios.- A diferencia del subsector

CUADRO 2.1.2

FUENTE DE FINANCIACION.

Mediana Industria.	1.975 Número de empresas.	% Porcentaje sobre el total de empresas	1.977 Número de empresas.	% Porcentaje sobre el total de empresas	1.980 Número de empresas.	% Porcentaje sobre el total de empresas
1. Recursos Propios						
Capitalización de utilidades	1	25%	2	29%	2	25%
Aumento de los aportes de los socios	1	25%	1	14%	-	-
Aumento del número de socio	-	-	-	-	-	-
Total recursos propios	2	50%	3	43%	2	25%
2. Recursos Externos						
Crédito de los proveedores	1	25%	2	29%	3	37.5%
Préstamos a los intermediarios financieros	-	-	1	14%	1	12.5%
Préstamos bancarios	1	25%	1	14%	1	12.5%
Préstamos extrabancarios	-	-	-	-	-	-
Canancias por transacciones diferentes a su actividad	-	-	-	-	1	12.5%
Total recursos externos	2	50%	4	57%	6	75%
GRAN TOTAL	4	100%	7	100%	8	100%

FUENTE: Encuestas.

anterior, las empresas de éste como fuente de financiación recurren a las "Ganancias por transacciones diferentes a su actividad". Modalidad esta que también pertenece a los Recursos Externos como fuente de financiación.-

La otra diferencia que se observa en este subsector con respecto al anterior es que la Modalidad de Capitalización de utilidades aquí es poco usada. Modalidad ésta que pertenece a los Recursos propios como fuente de financiación. Una última característica a destacar en este subsector es la utilización de la modalidad "Aumento de los Aportes de los socios" que pertenece a los recursos propios como fuente de financiación. Característica ésta que no se observa en las empresas del subsector anterior.- Consideramos oportuno resaltar que todas estas afirmaciones se circunscriben única y exclusivamente a las empresas que conforman la muestra y con el agravante de las limitaciones ya dichas en las observaciones preliminares.-

En cuanto a la evolución histórica de la utiliza

ción de los dos (2) tipos de fuente de financiación mencionados, se puede observar una tendencia hacia el mayor uso de los Recursos Externos como fuente de financiación que de los Recursos Propios.- En efecto, mientras que en 1.975 el porcentaje de las empresas que utilizaban las diferentes modalidades de recursos externos era el 50% - ya en 1.980 tal porcentaje asciende al 75%. - Ello obedece a las crecientes necesidades que requieren para mantenerse en el mercado ante el avance de la Tecnología por un lado y a la presión de la gran industria por el otro.- A propósito veamos en el capítulo de la producción como este subsector va cediendo terreno a favor de la gran industria en lo que a generación del valor agregado se refiere.-

Por otra parte esta mayor dependencia hacia los Recursos Externos ayuda a comprender el alto nivel de endeudamientos que en los últimos años las empresas de este subsector presentan.-

Resumiendo todo lo anterior observamos las siguientes características:

- (1) La pequeña industria llega más a la modalidad

de Recursos Propios, en la modalidad de capitalización de utilidades. Mientras que la Mediana Industria el mayor uso corresponde a Re cursos Ex ter nos.-

(2) La Pequeña Industria se caracteriza por pertenecer a un estrecho círculo de socios propietarios relacionados incluso por v í n c u l os f a m i l i a r es. Caso contrario se dá en la Mediana I n d u s t r i a.-

(3) En la pequeña industria la forma de pago de la materia prima es la de contado en razón no a la estabilidad económica de los mismos sino por el contrario el recelo de los proveedores por entregarselos a crédito.- En la mediana industria la forma de pago es la de crédito de los proveedores.-

(4) La Mediana Industria recurre también a los préstamos bancarios, caso contrario sucede en la pequeña industria.-

(5) La Mediana Industria recurre también a las ganancias por transacciones diferentes a su actividad. La pequeña industria no recurre a esta modalidad.-

Todos los datos anteriores se refieren a la actividad crediticia de la Corporación Financiera Popular orientada hacia la pequeña y mediana industria manufacturera en Cartagena.- Enmarcando ésta misma actividad en la modalidad de crédito de fomento industrial.

Desafortunadamente las cifras del cuadro no nos dicen que cantidad exacta de solicitudes se orientan a cada uno de los subsectores industriales investigados, y que cantidad exacta de créditos aprobados como su valor llegan finalmente a los mismos.-

De todas maneras, lo que si resulta evidente es la creciente necesidad de capital-dinero que muestran las empresas de estos subsectores industriales para poder generar el nuevo valor.-

Al menos, y en el capítulo de la producción lo vimos, así lo indica la evolución de la intensidad de capital operada en estos subsectores industriales.- (*)

(*) 2.2 Créditos Solicitados y Créditos concedidos (Ver páginas 111 a 117).-

2.3 Obtención del crédito.

En este punto trataremos aspectos como la época, cuantía y costo del crédito, entidades de créditos utilizados, plazos, en amortizaciones y garantías fijadas y el proceso mismo de la obtención del crédito.-

2.3.1.1 Proceso de obtención del crédito - Pequeña Industria.

Generalmente las instituciones crediticias y en especial la Corporación Financiera Popular, exigen el siguiente orden para la obtención del crédito:-

- (1) Solicitud de crédito
- (2) Balances recientes de la empresa.
- (3) Declaración de renta.
- (4) Referencias bancarias y/o comerciales.
- (5) Cotización de la maquinaria y equipo.
- (6) Presupuesto de obra.-

Sin pretender hacer las anteriores exigencias como insalvables para las empresas -- del subsector nos llama poderosamente la a



tención una (1) de ellas:

Cotización de la Maquinaria y Equipo, en e-
fecto

ya en el capítulo de la producción vemos como un gran número de estas empresas se caracterizan por operar con procesos de producción casi artesanales y por tanto en poseer una baja intensidad de capital o dicho en otras palabras, de utilizar escasa maquinaria y abundante mano de obra.- Veamos también que la utilización de la maquinaria manual era mayor que la eléctrica o electrónica.- Todo lo anterior nos indica que las exigencias en cuestión no puede ser cumplida por gran parte de las empresas ya que en materia de maquinaria es poco o nada lo que pueden cotizar.- De todas maneras, creemos así como lo dijimos anteriormente, que esta exigencia no es insalvable.-

Ahora veamos que sucede en la Mediana Industria.-



2.3.1.2 Proceso de obtención del Crédito - Mediana Industria.

Así como a la Pequeña Industria se le exigía un orden para la obtención del crédito por parte de las Instituciones Crediticias y en especial la Corporación Financiera Popular, el mismo orden cobijará a la Mediana Industria el cual es el siguiente:

- (1) Solicitud de Crédito.
- (2) Balances recientes de la empresa.
- (3) Declaración de Renta.
- (4) Referencias bancarias y/o comerciales.
- (5) Cotización de la maquinaria y equipo.
- (6) Presupuesto de obra.

2.3.2 Época, Cuantía y Costo del Crédito.

En este punto establecemos la época en que se obtiene el crédito, el monto global de los mismos y el costo o interés a que es adquirido.-

En cuanto a la época en que fué obtenido el crédito es ob-

no se vio suponer que ésta ha de coincidir con algunos de los años que abarca la presente investigación.- En el espacio que corresponde al año 1.975 aparece en blanco, no obstante que para ese entonces una (1) empresa solicitó un (1) crédito, la razón para que aparezca en blanco el espacio es de que el crédito fué negado.-

En 1.977 aparecen \$490.000.00 como total del crédito obtenido a un interés del 18% anual, es preciso recordar que la cantidad mencionada obedece a un préstamo que por \$1.200.000.00, solicitó un (1) establecimiento, esto significa que el crédito original fué recortado en \$710.000.00.- Y en 1.980 aparecen \$975.000.00, a un interés del 24% anual. Aquí es preciso recordar también que tal cantidad obedece a un préstamo global que -- por \$1.975.000.00 solicitaron dos (2) establecimientos, entonces, esto significa que el monto total del crédito original fué recortado en \$1'000.000.00.-

Una visión general de todo el período nos -

CUADRO No. 2.3.2.1

Eporca, Cuantía y Costo del Crédito - Pequeña Industria.

FECHA	CUANTIA	COSTO (%)
1.975	-	-
1.977	490.000	18%
1.980	975.000	24%

FUENTE: Encuesta y Corporación Financiera Popular.

muestra que de un total de \$3.625.000.00 en créditos solicitados por las empresas del subsector sólo fueron aprobados y recibidos \$1.465.000.00 discriminados así: Total créditos negados \$450.000.00; Total créditos recortados: \$1.465.000.00.- Lo que en porcentaje quiere decir que del total del crédito solicitado sólo fué entregado el 40,41% del mismo.-

Veamos como se presenta la situación en la Mediana Industria--.

CUADRO No. 2.3.2.2.

Epoca, Cuantía y Costo del Crédito - Mediana Industria.

FECHA	CUANTIA	COSTO
1.975	1'000.000.00	18%
1.977	2'140.000.00	18%
1.980	4'110.000.00	24%

FUENTE: Encuesta y Corporación Financiera Popular.-

Al observar el cuadro vemos que en el año 1.975 aparecen \$1'000.000.00 como valor del total del crédito obtenido.- Esta cifra corresponde a un (1) crédito que solicitó un (1) establecimiento por un \$1'500.000.00.-

Esto quiere decir, que dicho crédito original fué recortado en \$500.000.00.- El costo o interés de éste crédito obtenido era del 18% anual.-

Para el año 1.977 el valor total del crédito obtenido es de \$2'140.000.00, cantidad que corresponde a dos (2) créditos solicitados por dos (2) establecimientos por igual monto.- El costo e interés del mismo es del 18% anual.- Y en 1.980 el monto total de los créditos obtenidos ascendió a \$4'110.000.00, cantidad que corresponde a los créditos solicitados por dos (2) empresas por igual monto.- El costo e interés del mismo es del 24% anual.-

No obstante las limitaciones a que nos referimos en las observaciones preliminares, la

evolución del total del crédito obtenido por las empresas de este subsector encuestadas - nos permiten afirmar que es más fácil obtener lo por las empresas de este subsector que por las empresas del subsector anterior.-

2.3.3 Entidades de Créditos utilizados - Pequeña - Industria.

Las entidades de créditos utilizados por las empresas del subsector encuestados son:

- (1) Corporación Financieras *
- (2) Bancos comerciales.

Las Corporaciones Financieras fueron utilizadas por dos (2) empresas del subsector.- Una (1) en el año 1.977 y la otra en el año 1980.

Los Bancos comerciales fueron utilizados también por dos (2) empresas, una (1) empresa lo utilizó en el año 1.975 y la otra en el año 1.980.- Veamos ahora como se presenta la situación en la Mediana Industria.-

* Corporaciones Financieras.-



Entidades de Créditos utilizados - Mediana
Industria.

Las entidades utilizadas por las empresas de este subsector para obtener el crédito fueron las mismas que las utilizadas por las empresas del subsector anterior para obtener el crédito también:

- (1) Corporaciones Financieras.
- (2) Bancos Comerciales.

Las Corporaciones financieras fueron utilizadas por dos (2) empresas, una (1) empresa la utilizó en el año 1.977 y la otra lo hizo en el año 1.980.-

Los Bancos Comerciales fueron utilizados por dos (2) empresas también, una (1) empresa lo utilizó en 1.975 y la otra en el año 1.980.-

2.3.4 Plazos de amortización y garantías fijadas
Pequeña Industria.

El plazo de amortización para todos los -- créditos solicitados por todas las empre-

sas del subsector es el del mediano plazo. Las garantías fijadas para dos (2) empresas fueron:

Garantías Hipotecarias y a la Restante le -
fue fijada una (1) garantía prendaria.-

Ahora veamos que sucede en la Mediana Industria.-

Plazos de amortización y garantías fijadas - Mediana Industria.

Del total de cinco (5) empresas que solicitaron créditos en el período de estudio, a dos (2) empresas se les concedió como plazo de amortización el largo plazo y a las tres (3) empresas restantes el mediano plazo.-

Las garantías fijadas para las dos (2) empresas fueron garantías prendarias y para las tres (3) restantes empresas garantías hipotecarias.-

2.4 Usos del Crédito - Pequeña Industria.

Generalmente los créditos fueron usados por

las empresas del subsector para capital de trabajo: Usados para la cancelación en pasivos no bancarios, cartera e inventario de productos terminados y una (1) además de las dos (2) usos mencionados los utilizó para compra de materia prima.-

Veamos que sucede ahora en la mediana industria.-

Usos del Crédito - Mediana Industria.

Tres de las empresas destinaron su crédito para capital de trabajo: Compra de materia prima, cartera e inventario de productos en proceso y pagos de salarios, etc. Y en los dos (2) empresas restantes, una (1) la destinó para la compra de maquinaria nueva y fabricación extranjera y la otra para la refracción y ampliación del local.-



2.2 CREDITOS SOLICITADOS Y CREDITOS CONCEDIDOS.

CUADRO No. 2.2.1

Créditos Solicitados y Créditos Adquiridos - Pequeña Industria.

Años	Número de Establecimientos.	Total Crédito solicitado. (VALOR)	Total Crédito obtenido. (VALOR)	Total Crédito negado y recortado. (VALOR)
1.975	1	450.000	-	450.000
1.977	1	1.200.000	710.000	490.000
1.980	2	1.975.000	1.000.000	975.000

FUENTE: Encuestas.

Como lo anotábamos en las observaciones preliminares el número de establecimientos que aquí se toman como base para el análisis son extremadamente reducidos lo cual implica un estrecho alcance de las conclusiones que al respecto podemos establecer. Por lo demás ya en las observaciones preliminares reseñábamos también las razones del por qué de esta situación.- Sin embargo he aquí los resultados.-

Sólo una (1) empresa de las encuestadas solicitó crédito en el año 1.975, el cual le fué negado.- En el año 1.977, también un (1) solo establecimiento solicitó crédito el cual no le fué negado, sino recortado y en 1.980 dos (2) fueron los establecimientos que solicitaron créditos, siendoles recortadas las solicitudes iniciales.- En otras palabras a ninguno de los establecimientos les fué aprobado en su totalidad las solicitudes de créditos hechos e incluso a uno (1) de ellos les fué negada la solicitud.- Esto nos permite afirmar que por lo menos a nivel de las empresas encuestadas si existe cierta dificultad de financiamiento.-

De todas maneras este cuadro no hace más que reflejar lo que ya en el cuadro de la fuente de financiación habíamos visto, es decir, que estas empresas recurren más a los recursos propios para la autofinanciación que a los recursos externos.-

Veamos que sucede ahora en la mediana industria.-

CUADRO No. 2.2.2

Créditos Solicitados y Créditos Adquiridos - Mediana Industria.

Años	Número de Establecimientos.	Total Crédito solicitado. (VALOR)	Total Crédito obtenido. (VALOR)	Total Crédito negado y recortado. (VALOR)
1.975	1	1'500.000	1'000.000	500.000
1.977	2	2'140.000	2'140.000	-
1.980	2	4'110.000	4'110.000	-

FUENTE: Encuestas.

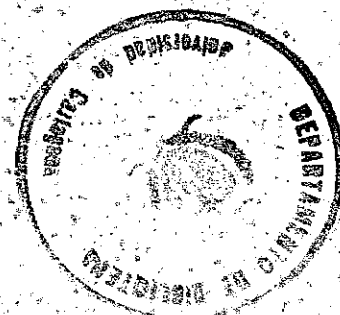
Como se puede observar claramente en el cuadro, sólo una (1) de las empresas encuestadas solicitó crédito en el año 1.975, el cual le fué recortado en \$500.000.00.- En el año 1.977 fueron dos (2) los establecimientos que solicitaron créditos, los cuales fueron aprobados y entregados en su totalidad.- Y en 1.980 también fueron dos (2) los establecimientos que solicitaron créditos, los cuales fueron aprobados y entregados en su to-

talidad.- Ahora bien, si tomamos el período de años en su conjunto observamos que de un total de \$7.750.000.00 solicitados en créditos por las empresas encuestadas de este subsector, el monto total de los aprobados y entregados ascendió a \$7.250.000.00, lo que en porcentaje con respecto al total solicitado equivale a un 93.5%.

Si comparamos este porcentaje con el que resulta por igual concepto en el subsector industrial anterior, llegamos entonces a la conclusión que al menos a nivel de la muestra, las empresas de la mediana industria tienen más acceso al crédito que las empresas de la pequeña industria.-

A continuación presentamos un cuadro donde se resume la actividad crediticia de la Corporación Financiera Popular.-

(Ver cuadros 1, 2 y 3).-

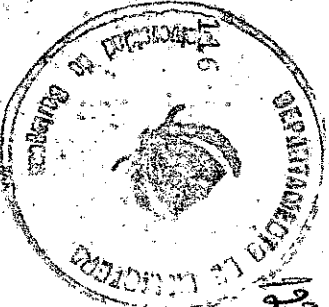


CUADRO : 1

AÑO : 1.975.

Total Solicitadas	Total Aprobadas		Aprobadas Pendientes de entrega		Total negadas recortadas		Total Solicitudes en Es tudio		
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	
42	92.409,9	15	19.432,	14	21.842,7	11	48.335,2	2	2.800

FUENTE: Corporación Financiera Popular.-



CUADRO : 2

Año : 1.977

Total Solicitadas.	Total Solicitadas en Es- tudio y enviadas.	Total Aprobadas		Aprobadas pendien- tes de entrega.
		No.	Valor	
No. Valor	No. Valor	No.	Valor	No. Valor
56 66.997.	10 14.670.	31	30.283.	6 3.919.

Total Negadas, Canceladas y Recortadas					
Total Negadas		Total Canceladas		Total Recortadas	
No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
8	17.925	-	-	1	200

FUENTE: Corporación Financiera Popular.

CUADRO : 3

Año : 1.980

Total solici- tadas.	Total solicitudes en Es- tudio y enviadas		Total Aprobadas		Aprobadas pendien- tes de entre- ga.		
	No.	Valor	No.	Valor			
92	128.652	2	19.000	53	76.335,1	22	21.713

Total Negadas, Canceladas y Recortadas					
Total Negadas		Total Canceladas		Total Recortadas	
No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
6	10.499,1	-	-	9	799,8

FUENTE: Corporación Financiera Popular.-

INFORMACION INDIVIDUAL DEL :

SOLICITANTE(S) , CODEUDOR(ES) , SOCIO(S)

Ciudad y fecha _____
 Nombre completo _____ NIT. _____
 Dirección del trabajo _____ tel. _____ ciudad _____
 Dirección de la vivienda _____ tel. _____ ciudad _____
 Actividad(es) _____

Cta. cte. No.	Banco	Ciudad	Sucursal

Bienes Raíces:

Ciudad	Dirección	Notaria	No. Escritura y fecha	Matricula	Vr. Comercial
a.					
b.					
c.					
d.					

Si los bienes anteriores se encuentran hipotecados indicar:

Entidad	Vr. Gravamen	Entidad	Vr. Gravamen
a.		b.	
c.		d.	

Maquinaria, Equipo y Vehículos:

Clase	Modelo	Identificación	Vr. comercial	Localización	Pignoración y/o Reserva de dominio a favor de:

MANO DE OBRA

Este aspecto de nuestro trabajo de tesis está dirigido a establecer el nivel de capacitación de la mano de obra tanto de la Pequeña como de la Mediana Industria.-

Siendo necesario para poder lograr dicho objetivo, el haber adelantado la investigación en cada una de las ramas de actividad en que los mencionados subsectores industriales actúan.-

Como el concepto capacitación ya lo tratamos en las definiciones conceptuales, no consideramos necesarios tratarlo nuevamente aquí.-

La mayoría de los datos que aparecen publicados en este capítulo son el resultado de las encuestas realizadas, sólo al final publicaremos algunas informaciones facilitadas por el Sena local.-

Queremos destacar aquí que esta variable la tratamos también desde el punto de vista de su evolución, aunque de manera algo diferente, en efecto, no tomamos los años 1.975, 1.977 y 1.980 como puntos de referencia, sino que la establecemos en la relación temporal "pasado-presente"

cuando por ejemplo indagamos sobre "cargos anteriores y cargos actuales".-

3.1 Etapa de la experiencia en el proceso de capacitación de la mano de obra.-

Pequeña Industria. CUADRO 3.1.1

Etapa. Ramas Indus- triales.	Promedio de años de experiencia de los obrerros en sus acti- vidades o cargos ac- tuales.	Promedio de años de experiencia de los obreros en sus actividades o car- gos anteriores.
Alimentos, bebi- das y tabaco	3	-
Productos quími- cos	8	4
Confeccción e In- dustria del cue- ro.	3	3
Productos metá- licos	7	4
Otros minerales no metálicos	2	-
Imprenta y Edito- riales	5	5
Madera y produc- tos de madera.	3	-

FUENTE: Encuestas.

Las cifras nos indican que las ramas industriales donde los obreros acumulan más experiencia en el desempeño de una actividad o cargo son: Productos químicos, productos metálicos e imprenta y editoriales.- Mientras que las ramas industriales donde los obreros acumulan poca experiencia en la actividad o cargo desempeñado son: confección e industria del cuero, alimentos, bebidas y tabaco, otros minerales no metálicos y madera y productos de madera.-

Se destaca el hecho que el mayor número de años de experiencia lo acumulan los obreros del subsector en los cargos desempeñados actualmente o últimos.-

El hecho que en algunas ramas no aparezca la información respecto al promedio de años de experiencia de los obreros en sus actividades o cargos anteriores se debe fundamentalmente a que en dichas ramas no se opera la promoción o traslado del obrero de un cargo u oficio a otro.- Tales ramas son: alimentos, bebidas y tabaco, otros materiales no metálicos y madera y productos de madera.- Estas mismas ramas son las que se caracterizan por la mayor inestabilidad del obrero; o en otras palabras, en estas ramas el obrero es despedido sin haber conservado por mucho tiempo su oficio o plaza.- Esta misma inestabilidad laboral es la cau-

sa principal de la poca experiencia asimilada por los obreros.-

Este es el caso típico de quienes laboran como obreros en las panaderías, carpinterías, fábrica de Slack, etc.-

En las ramas de los productos químicos y metálicos, dada la naturaleza de los objetos allí elaborados, se impone la exigencia de una mano de obra que reúna un mínimo de destreza laboral.- Destreza laboral que en la mayoría de los casos es la misma empresa la que se encarga de facilitarla mediante una mayor permanencia de los obreros en el desempeño de un cargo específico que a la larga se traduce en una mayor experiencia para el mismo obrero.-

Peró veamos como se presenta la cuestión en la media industria. (Ver cuadro 3.1.2).-

En este subsector las ramas donde los obreros acumulan más experiencia en el desempeño de un cargo u oficio son las mismas de la pequeña industria.- La razón para tal echo es, sin lugar a dudas, la naturaleza de los productos que allí se elaboran.-

Aquí también se destaca el echo que el mayor número

CUADRO 3.1.2

Etapa	Promedio de años de experiencia - de los obreros - en sus actividades o cargos actuales.	Promedio de años de experiencia - de los obreros - en sus actividades o cargos anteriores.
Ramas Industriales.		
Alimentos, bebidas y tabaco	6	7
Productos químicos	12	8
Confección de Industria del cuero.	5	5
Productos metálicos	10	7
Otros minerales no metálicos	5	4
Imprenta y editoriales	10	8
Madera y Productos de madera	6	5

FUENTE: Encuestas.-

132

de años de experiencia lo acumulan los obreros en los cargos ultimamente desempeñados, o lo que es lo mismo, los que en el momento de la encuesta ejercían.-

Otro echo a destacar consiste en la mayor permanencia de los obreros en su oficio o plaza.- Esta mayor permanencia llega incluso a doblar la observada en la pequeña industria.- Tal es el caso de las ramas: madera y productos de madera, imprenta y editoriales, otros minerales no metálicos y alimentos, bebidas y tabaco.-

A diferencia de la pequeña industria, en este subsector industrial la promoción o traslado de los obreros de un cargo u oficio a otro es una práctica generalizada.-

Sobre la mayor estabilidad laboral y la promoción a oficios o cargos diferentes y generalmente mejor remunerados ejercen influencias decisivas tanto la situación económica-productiva de las empresas del subsector en cuestión como la organización gremial de los trabajadores. Estas empresas para al menos mantener su posición en el mercado necesitan remover tanto su base técnica como sus sistemas de producción, cuestiones éstas que a su vez exigen una mano de obra preparada.- Los obreros, por otro

lado, exigen mejores condiciones no solo monetarias sino laborales en general.- Exigencias que ellos consideran - que emanan del echo de ser quienes crean directamente el nuevo valor.-

Pasemos ahora a la etapa teórica o de estudios, cursos, seminarios, etc.-

3.2 Etapa teórica en el proceso de capacitación de la mano de obra.

Pequeña Industria. CUADRO 3.2.1

Etapa. Ramas In- dustriales.	% de los obreros que han realizado estudios relacionados directamente con la actividad o cargo actualmente desempeñado.	% del total de los obreros que en sus cargos o actividades anteriores realizaron estudios relacionados directamente con los mismos.
Alimentos, bebidas y tabaco	10%	-
Productos químicos	15%	10%
Confección e industria del cuero	5%	-
Productos metálicos	20%	20%
Otros minerales no metálicos.	5%	-
Imprenta y editoriales	10%	10%
Madera y Productos de madera	5%	-

134

Estos porcentajes por sí mismo tal vez no encierren ningún significado, pero si tenemos en cuenta el echo que los establecimientos pequeños actualmente emplean en promedio aproximado 13 personas, sin lugar a dudas se tornan muy reveladores.-

No obstante el bajo nivel de obreros de las empresas del subsector que han realizado estudios relacionados directamente con sus cargos u oficios, los obreros que laboran en las ramas: productos metálicos, productos químicos e imprenta y editoriales siguen mostrándose como los más capacitados del total de la pequeña industria.-

Globalmente, la etapa teórica o de estudios se presenta más descuidada que la práctica.- No solo desde el punto de vista de cuantos son los obreros que la cumplen sino desde la óptica de la movilidad o promoción de los mismos de una actividad o cargo a otro.- En este aspecto son cuatro las ramas que no dieron información al respecto. Ya sabemos la causa principal de ello.-

De todas maneras es apenas justo reconocer la labor que ha venido cumpliendo el SENA en su labor de capacitación.- De los pocos obreros de este subsector indus--

9
135

trial que han adelantado cursos de estudios relacionados directamente con sus cargos o actividades, gran porcentaje lo han realizado en la institución mencionada.- Sobre todo los de las ramas productos metálicos e imprenta y editoriales.-

Las empresas de la rama de productos químicos por lo general se encargan ellas mismas de impartir cursos o estudios para los obreros que allí laboran.

Veamos como se presenta la situación en la mediana industria.-

CUADRO 3.2.2

Mediana Industria

Ramas Industriales	(1)	(2)
Alimentos, bebidas y tabaco	15%	10%
Productos químicos	30%	30%
Confeción e industria del cuero	10%	3%
Productos metálicos	35%	30%
Otros minerales no metálicos	10%	5%
Imprenta y editoriales	25%	25%
Madera y productos de madera	10%	5%

FUENTE: Encuestas.-

(1) y (2) reemplazan a la literatura que aparece en el cuadro 3.2.1.-

136

Las ramas de actividad que continúan destacándose por poseer la mano de obra más preparada son productos metalúrgicos, imprenta y editoriales y productos químicos. Este hecho se debe, como ya lo dijimos anteriormente a la naturaleza misma de los productos que dichas ramas elaboran.-

Sin embargo, es preciso aclarar que para el cálculo de los porcentajes no se tuvo en cuenta el número de obreros que sí habían realizado estudios relacionados directamente con sus actividades u oficios pero cuando figuraban en las nóminas de empresas diferentes a las encuestadas.-

Otro hecho a destacar es el relacionado con la diferenciación, por demás lógica, que a nivel de los obreros de una misma empresa se presenta en cuanto a estudios por realizar y realizados.- En efecto, generalmente son los obreros que desempeñan labores como manejo de maquinaria eléctrica o electrónica, control de tableros de medición, tratamiento de substancias químicas, elaboración y montaje de piezas de ensamblaje, etc., los que realizan estudios o asisten a seminarios, conferencias, etc.-

Las empresas de este subsector se caracterizan además por promocionar a los obreros a otros cargos o actividades, basándose fundamentalmente para ello en el grado de capacitación y rendimiento de los mismos. Esto explica, en parte, los porcentajes relativamente altos que aparecen en la columna dos (2).-

Resumiendo todo lo anterior podemos destacar lo siguiente:

- Las empresas pertenecientes al subsector de la Pequeña Industria se caracterizan tanto por mantener una mano de obra con mucha experiencia práctica y poco estudio como por una ausencia, en alto grado, de promoción de obreros de una actividad o cargo a otros.- Cuando hablamos de poco estudio, nos estamos refiriendo única y exclusivamente a los relacionados con las actividades laborales desempeñadas.-

En cambio, en las empresas pertenecientes a la mediana industria se observa un mayor equilibrio de las etapas: práctica y teórica.- También se observa una mayor movilidad o promoción de los obreros de una actividad o cargo a otros.-

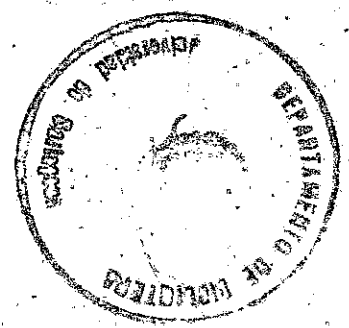
- En ambos subsectores las ramas que presentan la

138

mano de obra mas preparada, laboralmente hablando, son: Productos quimicos, imprenta y editorial y productos metalicos.-

Finalmente, al unir ambas etapas: la practica y la teorica para formar un todo unico, como debe ser, se concluye que la mano de obra mas capacitada se encuentra en las empresas de la mediana industria.- Esto explica, en parte, el por que la productividad en la mediana industria es superior a la de la pequena.-

Pasemos ahora a observar los tipos de curso que han realizado los obreros de los subsectores industriales estudiados.-



139

3.3/ Tipos de curso. (Pequeña Industria).

El siguiente es el listado de los tipos de curso adelantados por los obreros de las empresas que por rams de actividad fueron encuestadas del subsector.

Alimentos, bebidas y tabaco: Repostería y cocina típica.

Productos químicos: Auxiliar de laboratorios.

Textiles y confecciones: Corte y costura, confección de ropa infantil y confección de túlas y maletas.

Productos metálicos: Soldadura y soplete de arco, electricidad, instalación y mantenimiento, ayudante de refrigeración, mecánico de refrigeración y manejo de maquinaria.-

Otros minerales no metálicos: No hubo información.

Imprenta y editoriales: Impresores de screen y foto-mecánica.

Madera y productos de madera: Carpintería en general.

140

3.3.1 Duración de los cursos.

Los siguientes cursos tienen una duración de 4 meses: Repostería, cocina típica, confección de ropa infantil, confección de tulas y maletas, impresores de screen y fotomecánica.-

Los siguientes una duración de 6 meses: corte y costura, ayudante de refrigeración y manejo de maquinaria.-

Los siguientes una duración de un año: soldadura y soplete de arco, electricidad, instalación y mantenimiento, mecánico de refrigeración y auxiliar de laboratorios.-

Como curso permanente se consideró la carpintería general.-

3.3.2 Institutos utilizados.-

La misma empresa para los siguientes cursos: Carpintería en general y auxiliar de laboratorios.

441

Instituciones, escuelas o academias privadas, para los siguientes cursos: Corte y costura, y repostería.

Y el Sena para el resto de los cursos.-

Finalmente consideramos oportuno hacer las siguientes aclaraciones: Primera, estos cursos no fueron realizados por la totalidad de los obreros de las empresas encuestadas, sino por un porcentaje de los mismos.- Remitimos, pues, a los porcentajes, que al respecto, aparecen publicados en el cuadro 3.2.1.-



142

Segunda, sin excepción, los cursos mencionados son comunes a las actividades o cargos anteriores y actuales, y Tercera, del hecho referido en la aclaración inmediatamente anterior no se debe concluir que los cursos mencionados hayan sido realizados por los mismos obreros, primero, en sus actividades o cargos anteriores y, luego, en sus actividades o cargos actuales; o que, en igual número e intensidad hayan sido realizado en ambos casos. - En efecto, a nivel del subsector la mayoría de ellos han sido realizado por los obreros en sus cargos o actividades actuales. -

3.3.3 Tipos de curso. - (Mediana Industria).

El listado que aparece a continuación corresponde también a los cursos realizados por los obreros de las empresas encuestadas del subsector. -

Alimentos, bebidas y tabaco: Conservación de alimentos, mecánico de refrigeración, manejo de maquinaria. -



143

Productos químicos: Auxiliar de laboratorios, ingeniero químico, químicos.

Textiles y Confecciones: Corte y costura, confección de ropa infantil, confección, confección de artículos de cuero, confección de telas y saletas y manejo de maquinaria.-

Productos metálicos: Soldadura a soplete y arco, manejo de maquinaria, seguridad industrial, electricidad, instalación y mantenimiento, ingeniero industrial, motores diesel y oficial de acabados.

Otros minerales no metálicos: Manejo de maquinaria.

Imprenta y editoriales: Fotomecánica, artes gráficas.-

Madera y productos de madera: Manejo de maquinaria y herramientas.-

3.3.4 Duración de los cursos.-

Los siguientes cursos tienen una duración de

744

cuatro (4) meses: Conservación de alimentos, confección de ropa infantil, confección de artículos de cuero, confección de tulas y maletas, seguridad industrial, fotomecánica y artes gráficas.-

Los siguientes una duración de 6 meses: manejo de máquinas, mecánico de refrigeración, corte y costura y motores diésel.-

Los siguientes con una duración de un año: Mecánico de refrigeración, Auxiliar de laboratorios, Soldadura a soplete y arco, Electricidad, Instalación y mantenimiento.-

Los siguientes con una duración superior al año, pero inferior a los seis: Ingeniería química, ingeniería industrial, química y oficial de acabados.-

3.3.5. Institutos Utilizados:

La misma empresa para los siguientes cursos: Carpintería en general, manejo de máquinas y auxiliar de laboratorios.-

145

Instituciones, escuelas o academicas privadas, para los siguientes cursos: Ingenieria quimica, quimico, ingenieria industrial y corte y costura.-

Y el Sena para el resto de los cursos.-

Ahora bien, para este aspecto tratado y subsector industrial es tambien valida la observacion final que al respecto hicimos en el subsector de la pequena industria.-

Pasemos ahora a observar en que medida las empresas de los subsectores industriales referidos estan desplazando la mano de obra no capacitada por la capacitada.-



3.4 RELACION OBREROS QUE INGRESARON SIN EXPERIENCIA/OBREROS QUE INGRESARON CON EXPERIENCIA.

Antes de entrar en materia consideramos necesario hacer las siguientes observaciones:

- Dado que el objetivo fundamental de este capítulo es establecer el grado de capacitación de la mano de obra en ambos subsectores industriales y dado que la capacitación la entendemos como un proceso que consta de dos etapas, hablar del desplazamiento de la mano de obra no capacitada por la capacitada implica hablar también, tanto del desplazamiento del obrero que no posee experiencia laboral alguna por el que si la posee, como del desplazamiento del obrero que no ha realizado estudios relacionados con su actividad laboral por el que si los ha realizado.
- Como algunas empresas no dieron respuesta a la totalidad de los interrogantes formulados, este hecho se señalará en los cuadros de resumen con una pequeña línea horizontal.
- El "no" de los cuadros significa que no hubo ingre

20
147

ses de obrero.

- Por último, mientras que las indagaciones anteriores se adelantaron tomando como base la totalidad de los obreros ocupados, las próximas se limitarán sólo a los obreros que ingresaron en los años 1,975 y 1,980 respectivamente.

CUADRO 3.4.1

Pequeña Industria.

Ramaz Industriales	1.975		1.980	
	Obreros con experiencia.	Obreros sin experiencia.	Obreros con experiencia.	Obreros sin experiencia.
Alimentos, bebidas y tabaco	2	3	1	1
Productos Químicos	3	1	1	No
Confección e industrias del cuero	1	2	1	1
Productos metálicos	4	1	1	No
Otros minerales no metálicos	1	2	1	1
Imprenta y editoriales	3	1	1	No
Madera y productos de madera	2	1	1	1
TOTALES	16	11	7	4
RELACION	0.68		0.57	

FUENTE: Encuesta.

211
148

Como puede observarse, las ramas industriales que más atención prestan para la escogencia de mano de obra - que llene un mínimo de preparación laboral son las mismas que en término generales presentan la mano de obra más capacitada del subsector: productos químicos, imprenta y editoriales y productos metálicos.-

Sin embargo, en todo el subsector se ha operado una leve mejoría en lo que al desplazamiento del obrero sin experiencia práctica laboral alguna, por el que sí la posee concierne. En efecto, si en 1.975 por cada 10 obreros con experiencia práctica laboral ingresaban al subsector 7 que no la poseían; ya en 1.980, por igual cantidad de obreros con experiencia práctica, solo eran 6 los que ingresaban sin ella.-

Pero veamos como se presenta la situación en la mediana industria.- (Ver cuadro 3.4.2).-

Las cifras del cuadro no hacen sino confirmar el hecho que este subsector industrial es más exigente que el anterior en lo que concierne a la selección de la mano de obra.- O en otras palabras, que las empresas de este subsector requieren más de una mano

CUADRO 3.4.2

Mediana Industria

Ramas	1.975		1.980	
	Obreros con experiencia.	Obreros sin experiencia.	Obreros con experiencia.	Obreros sin experiencia.
Alimentos, bebidas y tabaco	4	3	2	2
Productos químicos	2	No	1	No
Confecciones e industria del cuero	1	2	1	1
Productos metálicos	2	No	3	No
Otros minerales no metálicos	1	2	2	1
Imprenta y Editoriales	2	No	2	No
Madera y productos de madera	2	1	1	1
TOTALES	14	8	12	5
RELACION	0.57		0.41	

DE OBRA QUE POSEA UN MÍNIMO DE HABILIDAD LABORAL QUE las empresas que conforman la pequeña industria.

La relación misma y su evolución así lo indican. En efecto, si en 1.975, por cada 100 obreros con experiencia práctica laboral ingresaban al subsector 57 que no la poseían, ya en 1.980, por igual cantidad de obreros con experiencia práctica, solo eran 41 los que ingresaban sin ella.

3.5 Pasemos a continuación a la relación entre los obreros que ingresaron sin estudio en materia laboral y los que ingresaron con estudios realizados.-

CUADRO 3.5.1
Pequeña Industria

RAMAS	1.975		1.980	
	O. con estudios realizados.	O. sin estudios realizados.	O. con estudios realizados.	O. sin estudios realizados.
Alimentos	-	2	1	1
P. Q.	1	1	1	No
Confecciones	No	1	No	1
P. M.	2	1	1	No
Otros miner. no met.	-	2	-	2
Imp. y E.Dt.	1	1	No	No
Madera y P. de M.	-	1	-	2
TOTALES	4	9	3	6
RELACION	2.25		2	

24
157

Como puede claramente observarse en el cuadro, el aspecto teórico de la mano de obra es tenido poco en cuenta por las empresas de este subsector a excepción de las tres ya reconocidas ramas industriales.-

Los espacios dejados en blanco obedece a que las empresas que debían llenarlo no lo hicieron.- Esto se debe fundamentalmente a que no llevan el control o registro respectivo.- Sencillamente no le interesan. Mejor dicho, no lo necesitan. En efecto, dedicada la mayoría de las empresas de este subsector a la fabricación de productos de consumo final y de relativa fácil elaboración, por un lado, y con la "ventaja" de contar con una abundante y barata mano de obra, - por el otro, exigir cierto grado de capacitación a los obreros no tiene sentido alguno.-

Tan cierta es la afirmación anterior que solo las empresas que elaboran productos de cierta complejidad intrínseca son las que se preocupan por emplear obreros que posean un mínimo de destreza laboral. Tal es el caso de las empresas que conforman las ya mencionadas, repetidas veces, ramas industriales.-

A lo anterior hay que sumar otros aspectos tales co-

152

no: La utilización relativamente frecuente de procesos de producción casi artesanales, la colocación final - de sus productos se realiza en un segmento reducido - de consumidores para los cuales la calidad se ha convertido en un sinónimo de lujo, etc.- A propósito re-

cordamos que la participación de este subsector en la generación tanto del producto bruto como del valor agregado ha venido descendiendo en los últimos seis (6) años, participación que a su vez va ganando la gran industria.-

De todas maneras, el hecho es que la relación aquí tratada ha mejorado.- O más exactamente, que sí se ha operado el desplazamiento del obrero que ingresaba sin estudios realizados por el que sí los había realizado. En efecto, si en 1.975, por cada obrero con estudios realizados, ingresaban al subsector un poco más de dos sin haber realizado estudios; ya en 1.980, por igual cantidad de obreros con estudios realizados solamente eran exactamente dos los que ingresaban sin haberlos realizado.-

En la mediana industria la situación es, naturalmente, distinta.- Veámosla.-:

CUADRO 3.5.2

Mediana Industria

RAMAS	1.975		1.980	
	O. con estudios	O. sin estudios	O. con estudios	O. sin estudios
Alimentos, B. y tabaco	No.	2	No.	2
Prod. químicos	1	No	1	No
Confecciones	1	2	No	2
Prod. Metal.	2	1	2	No
Otros Min. no met.	1	3	No	2
Imprent. y editor.	1	1	1	1
Madera y P. de Mad.	1	3	1	2
TOTALES	7	12	5	7
RELACION	1.71		1.40	

Como puede verse claramente en el cuadro, este subsector industrial presenta mejor posición que el anterior en lo que a utilización de mano de obra con estudios - realizados concierne.-

En cuanto a la evolución de la relación promedio del

154

subsector, observamos también una leve mejoría.- En efecto, mientras que en 1.975 ingresaban por cada obrero con estudios realizados, un poco menos de dos sin haber realizado estudios; ya en 1.980 ingresaban, por igual cantidad de obreros con estudios realizados, alrededor de uno sin haber realizado estudios.-

Un resumen de todo lo visto anteriormente nos permite establecer que en ambos subsectores se ha venido operando una cualificación de la mano de obra utilizada, aunque en mayor grado en la mediana que en la pequeña industria.-

La diferenciación en el grado de capacitación de la mano de obra se observa también al interior de los mismos subsectores industriales, donde las ramas productos químicos, productos metálicos e imprenta y editoriales aventajan a las demás.-

Ahora pasemos a la relación obrero no capacitado/obrero capacitado, no sin antes hacer el siguiente comentario: Es fácil detectar que la forma como se presentan los datos en los cuadros anteriores no es la adecuada para establecer la relación en cuestión. Pues, en

dichos cuadros los obreros se presentan clasificados según una sola etapa del proceso de capacitación que hayan recorrido o asimilado.- Y en este caso de lo que se trata es de clasificar a los obreros según hayan recorrido o asimilado las dos etapas del proceso, o no.

Al respecto, las encuestas arrojaron el siguiente resultado para la pequeña industria:

3.6 Obreros no capacitados y capacitados.

Pequeña Industria.

+++ CUADRO 3.6.1

Años	1.975	1.980
Clasificación		
Obreros solo con experiencia	10	3
Obreros solo con estudios	1	1
Obreros sin experiencia y sin estudios	20	10
Obreros con experiencia y con estudios (capacitados)	9	6

FUENTE: Encuesta.

28
158

Para hallar la cantidad de los obreros capacitados se pudo establecer en las encuestas que del total de obreros que ingresaron en 1.975 a las empresas del subsector con experiencia práctica laboral, 6 habían realizado estudios laborales también, y que del total que ingresó con estudios laborales realizados, 3 poseían experiencia práctica laboral también. Es decir, que de los 40 obreros que ingresaron a las empresas encuestadas del subsector, solo 9 eran capacitados.-

Para el año 1.980 se pudo establecer que del total de obreros que ingresaron con experiencia práctica laboral, 4 habían realizado estudios laborales también, y que del total que ingresó con estudios laborales, 2 poseían experiencia práctica laboral también.- Es decir que de los 20 obreros que ingresaron a las empresas encuestadas del subsector, solo 6 eran capacitados.-

Así las cosas, la relación obrero no capacitado/obrero capacitado y su evolución en la pequeña industria - no debe perderse de vista que todos los cálculos, conclusiones, resultados, etc. del presente capítulo tienen como base las informaciones recogidas en la -

muestra.- Esto significa que no pueden reflejar con fidelidad la situación real en los subsectores industriales investigados. Son aproximadas, no exactas - Quedan así: 4.44 para el año 1.975 y 3.33 para el año 1.980.- O lo que es lo mismo pero dicho en otros términos, que en el año 1.975, por cada obrero capacitado que ingresaba al subsector, ingresaban alrededor de 5 no capacitados y que en el año 1.980, por igual número de obreros capacitados, ingresaban alrededor de 4 no capacitados.- Se aprecia, pues, una mejoría en la relación obrero no capacitado/obrero capacitado.-

Veamos como se presenta la situación en la mediana industria.

CUADRO 3.6.2

Obreros no capacitados y capacitados.

Mediana Industria.

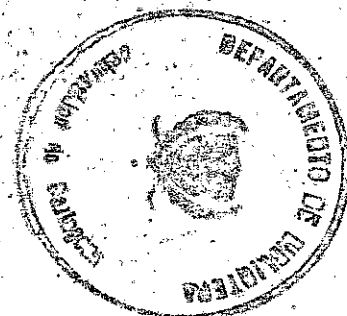
Clasificación	Años	
	1.975	1.980
Obreros solo con experiencia	7	6
Obrero solo con estudios	2	2
Obreros sin experiencia y sin estudios	20	11
Obreros con experiencia y con estudios (capacitados)	12	10

FUENTE: Encuestas.

En este subsector se pudo establecer por medio de las encuestas que del total de obreros que ingresaron en 1.975 con experiencia práctica laboral, 7 habían realizado estudios laborales también, y que del total que ingresó con estudios laborales realizados, 5 poseían experiencia práctica laboral también.- Es decir, que de los 41 obreros que ingresaron a las empresas encuestadas de este subsector, solo 12 eran capacitados.-

Para el año 1.980, del total de obrero que ingresaron con experiencia práctica laboral, 8 habían realizado estudios laborales también, y del total que ingresó con estudios realizados, 3 poseían experiencia también. Es decir, que de los 30 obreros que ingresaron a las empresas encuestadas de este subsector, solo 11 eran capacitados.-

Así las cosas, las relaciones quedan así: 3,41 para el año 1.975 y 2,72 para el año 1.980. O lo que es lo mismo pero dicho en otros términos, que en el año 1.975, por cada obrero capacitado, ingresaban al subsector - alrededor de 3 no capacitados, y que en el año 1.980, por igual cantidad de obreros capacitados, ingresaban alrededor de dos no capacitados.-

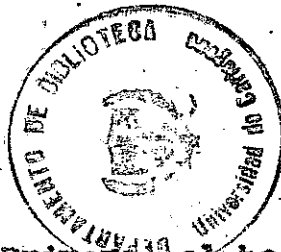


Sin embargo, es preciso advertir que las relaciones referidas fueron calculadas tomando la cantidad de obreros capacitados, por un lado, y la cantidad que resulta de restar al total de obreros que ingresaron la parte de los capacitados, por el otro.- Esto significa que en esta última cantidad están incluidos los que ya han asimilado una de las dos etapas del proceso de capacitación y, por lo tanto, no se les puede catalogar como no capacitados en absoluto.- De ahí que cualquiera interpretación que se dé a estas relaciones debe guardar necesariamente la advertencia anotada.-

De todas maneras, en ambos subsectores se aprecia claramente el avance de la cualificación de la mano de obra que utilizan y que no solo se refleja en el desplazamiento del obrero no capacitado por el capacitado, sino en el desplazamiento del obrero que no posee experiencia práctica laboral por el que sí la posee y en el desplazamiento del obrero que no ha realizado estudios relacionados con su actividad laboral por el que sí los ha realizado.-

Ya como parte final de este capítulo, presentamos las





siguientes aclaraciones: Primera, el hecho que el personal ocupado del subsector haya descendido en 462 unidades no implica que en las empresas que lo conforman no se haya producido en absoluto ingreso de nuevos obreros, porque, en caso extremo, lo que ha podido suceder es que mayor sea la cantidad de los que han salido que la de los que han ingresado.- Solo que la verdadera explicación para tal descenso se haya en la salida física de diez empresas del subsector.- Otro tanto se puede decir de lo acontecido al respecto, en la pequeña industria. Y Segunda, la relación mano de obra no capacitada/mano de obra capacitada, -no mide, en ningún momento, el nivel promedio o general de capacitación alcanzado por la totalidad de la mano de obra utilizada por los subsectores industriales investigados en el presente trabajo de tesis.- en efecto, ella solo expresa, como ya lo dijimos anteriormente, en que medida el obrero no capacitado es desplazado por el capacitado en la variable tiempo.-

Y también como parte final de este capítulo publicamos las informaciones facilitadas por el Sena.-

161

LABOR DE CAPACITACION ADELANTADA POR EL SENA EN LOS
AÑOS 1.975, 1.977 y 1.980.-

AÑO 1.975

SECTORES O ACTI VIDADES ECONOMICAS.	GRUPOS	ALUMNOS	HORAS-INST.
Industria	144	3.168	40.079
Comercio	87	3.944	28.979
Hotelería y Turismo			

AÑO 1.977

SECTORES O ACTI VIDADES ECONOMICAS.	GRUPOS	ALUMNOS	HORAS-INST.
Industria	159	3.840	42.697
Comercio	120	4.487	25.520
Hotelería y Turismo	47	1.258	4.339

INDUSTRIA - 1.980

MODOS DE FORMACION	GRUPOS	ALUMNOS	HORAS-INST.
Aprendizaje	31	674	26.112
Habilitación	39	856	5.619
Complementación	151	3.256	15.115
Promoción	-	-	-
Especialización	3	34	215
TOTAL	224	4.820	47.061

COMERCIO - 1.980	GRUPOS	ALUMNOS	HORAS-INST.
Aprendizaje	12	316	10.967
Habilitación	7	223	763
Complementación	147	4.094	13.234
Promoción	-	-	-
Especialización	9	170	942
TOTAL	175	4.803	25.906

HOTELERIA Y TURIS- MO - 1.980	GRUPOS	ALUMNOS	HORAS-INST.
Aprendizaje	-	-	-
Habilitación	27	729	4.741
Complementación	77	2.085	7.173
Promoción	-	-	-
Especialización	-	-	-
TOTAL	104	2.814	11.914

MERCADO Y COMERCIALIZACION

4.1 Empecemos con la ubicación geográfica de los establecimientos con respecto al mercado, según el orden establecido de presentación.- (Ver cuadro 4.1.1).-

CUADRO No. 4.1.1

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA CON RESPECTO AL MERCADO. (Fuente: Encuestas)

RAMAS	Empresas Encuestadas.	Año 1.975			Año 1.980		
		Cerca	Lejos	Ni cerca, ni lejos	Cerca	Lejos	Ni cerca, ni lejos.
Alimentos, bebidas y tabaco.	5	3	-	2	3	-	2
Productos químicos	2	1	-	1	1	-	1
Textiles, conf. y cuero.	2	2	-	-	2	-	-
Productos metálicos	2	2	-	-	2	-	-
Otros minerales no metálicos	2	-	-	2	-	-	-
Imp. y Edit.	3	3	-	-	3	-	-
Mad. y prod. de madera	5	3	1	1	3	1	1
TOTALES	21	14	1	6	14	1	6
Porcentaje con resp. al tot. enc.	100%	66.7	4.8%	28.5%	66.7	4.8%	28.5%

Las cifras del cuadro muestran claramente que la mayoría de las empresas encuestadas del subsector (66.7%) se ubican cerca al mercado. Entendiendo por mercado el lugar donde se colocan todo o la mayor parte del o los productos que elaboran.-

Se observa también que desde el año 1.975, al 1.980, ningún establecimiento cambió de sitio de operaciones hasta el punto que, por ejemplo, si en el primer año mencionado aparecía ubicado cerca al mercado, en el año 1.980 ya aparecía ubicado lejos o ni cerca ni lejos. Lo anterior implica también que ningún establecimiento amplió su radio de acción en el mercado de tal manera que, de tenerlo inicialmente todo cerca, ya en 1.980 parte del mismo se encuentre lejos.-

Veamos como se presenta la situación en la mediana industria. (Ver cuadro No. 4.1.2.)-

Como es de esperarse, en este subsector se presenta una situación diferente. En efecto, no se puede afirmar categóricamente que la mayoría de las empresas que lo conforman están ubicadas cerca del mercado. Pues, tales empresas en 1.975, solo representan el 47.4% del total en-

165

CUADRO No. 4.1.2

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS DE LA MEDIANA INDUSTRIA CON RESPECTO AL MERCADO.

RAMAS	# de em presas encues- tadas.	Año 1.975			Año 1.980		
		Cerca	Lejos	Ni cer ca, ni lejos.	Cerca	Lejos	Ni cer ca, ni lejos.
Alimen tos, be bidas y tabaco	7	4	-	3	3	1	3
Produc- tos qui micos	2	-	-	2	-	1	1
Texti- les, cue ro y conf.	2	1	-	1	1	-	1
Produc. Metál.	1	-	-	1	-	-	1
Otros Min. no Metal.	1	-	-	1	-	-	1
Imp. y Edit.	2	2	-	-	1	1	-
Mad. y produc. de Mad.	4	2	1	1	2	1	1
TOTALES	19	9	1	9	7	4	8
Porcen- taje con res pecto al total enc.	100%	47.4%	5.2%	47.4%	36.8	21.1%	42.1%

FUENTE: Encuestas.

cuestadas y en 1.980, el 36.8%.-

En verdad, lo que existe en 1.975 es un equilibrio entre las empresas que se encuentran cerca al sitio donde colocan todo o la mayor parte del producto o productos que elaboran y las que se encuentran ni cerca ni lejos.- En ambos casos, el porcentaje es el 47.4%. Para este mismo año el porcentaje de las empresas que están ubicadas lejos del mercado es del 5.2%, el cual es ligeramente superior al observado por idéntica razón en el cuadro de la pequeña industria.-

Ya para el año 1.980, la situación no es la misma en este subsector. Ahora la mayoría de las empresas encuestadas (42.1%) se ubican a una distancia intermedia con respecto al mercado, el porcentaje de las que se ubican lejos asciende notablemente, al pasar del 5.2% en 1.975 al 21.1% en 1.980 y el porcentaje de las que están ubicadas cerca desciende al 36.8%, siendo que en 1.975 representaban el 47.4%.-

4.2 Pasemos ahora a clasificar el mercado que atienden las empresas de la pequeña y mediana industria según sea: local, departamental, nacional e internacional.-

CUADRO No. 4.2.1

CLASIFICACION DEL MERCADO QUE ATIENDE LA PEQUEÑA INDUSTRIA SEGUN SEA LOCAL, DEPARTAMENTAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.

SUBSECTOR INDUSTRIAL	# de Empresas encuestadas.	ANO 1.975			ANO 1.977		
		Local	Local y Dptal.	Local e Inal.	Local y Dptal.	Local e Inal.	Local y Dptal.
Pequeña Industria	21	19	2	17	3	1	1
Porcentajes con respecto al total encuest.	100%	90.5	9.5	80.9	14.3	-	4.8

FUENTE: Encuestas.

ANO 1.980		Local		Local e Inal.	
Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local e Inal.	Local y Dptal.	Local e Inal.
19	2	-	-	-	-
90.5	9.5	-	-	-	-

En el cuadro se puede apreciar con claridad que la gran mayoría de las empresas encuestadas de la pequeña industria colocan sus productos en el mercado local.-

La inclusión en el cuadro de los datos referentes al año 1.977 se debe a que ello permite, no solo seguir más de cerca el hecho estudiado, sino que - de manera indirecta reflejan la participación de este subsector en el auge de las exportaciones menores que se dió por aquel entonces.- Esto último explica el por qué de la vinculación momentánea al mercado internacional de las empresas de este subsector industrial.-

Ahora bien, es perfectamente comprensible que la gran mayoría de las empresas esten ubicadas cerca al mercado si se tiene en cuenta que colocan sus productos, precisamente, en el mercado local.-

Se observa también en el cuadro que durante todo el período (1.975-1.980) las empresas de este subsector industrial no lograron ampliar su cobertura de mercado. Nos referimos, claro está a la ex-

tensión geográfica del mismo. Pues, salvo los cambios operados durante el año 1.977, la situación para 1.980 es idéntica a la observada para el año de 1.975.-

Finalmente, lo dicho anteriormente nos proporciona indicios acerca las serias limitaciones de mercado que padecen las empresas de este subsector industrial.-

Continuemos con la mediana industria (Ver cuadro No. 4.2.2).-

En este subsector industrial se aprecia que las empresas que lo conforman atienden un mercado más extenso. En efecto si sumamos para el año 1.975 las empresas que colocan sus productos a nivel departamental con las que lo colocan a nivel nacional y con las que lo colocan a nivel internacional, obtenemos un total de 7 empresas que representan el 36.9% del total de las empresas encuestadas. Ya veíamos que este mismo porcentaje es apenas el 9.5% en el anterior subsector industrial.-

Se observa también que la vinculación al mercado

CUADRO : 4.2.2

CLASIFICACION DEL MERCADO QUE ATIENDE LA MEDIANA INDUSTRIA SEGUN SEA LOCAL, DEPARTAMENTAL E INTERNACIONAL.

SUBSECTOR INDUSTRIAL	No. de Encuestas	ANO 1.975			ANO 1.980			ANO 1.988		
		Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal. e I.Nal.	Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal. e I.Nal.	Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal. e I.Nal.
Mediana Industria	19	12	3	2	1	1	1	1	1	1
Porcentaje con respecto al total de emp. enc.	100%	63.1	15.8	10.5	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3
		ANO 1.977			ANO 1.980			ANO 1.988		
		Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal. e I.Nal.	Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal. e I.Nal.	Local y Dptal.	Local y Dptal.	Local y Dptal. e I.Nal.
	11	3	2	1	12	4	2	1	1	-
	57.9	15.8	10.5	5.3	63.2	21	10.5	5.3	5.3	-

FUENTE: Encuestas.

nación al de las empresas de este subsector es constante.-

Para los años 1.977 y 1.980 se aprecia una mayor participación de las empresas, al menos las encuestadas, en el mercado departamental. Esto explica por qué en el cuadro donde se reseña la localización geográfica de las empresas de este subsector con relación al mercado el porcentaje de las que se encuentran ubicadas a una distancia intermedia se incrementó notablemente, al pasar del 5.28 en 1.975 al 21.18 en 1.980.-

Todo lo anterior nos proporciona una idea de la cobertura de mercado que poseen las empresas de este subsector industrial.-

En cuanto a la vinculación al mercado internacional, si bien es cierto que es relativamente más constante que la de las empresas de la pequeña industria, también es cierto que es poco significativa incluso ya para el año 1.980 es nula.-

Por último, se observa también que durante todo el período (1.977-1.980), el conjunto de las em-

presas de este subsector industrial no amplió su radio de acción como resultado de una mayor extensión geográfica del mercado a atender, porque si bien es cierto que ganó presencia a nivel departamental, - también es cierto que la perdió a nivel internacional.-

4.3 Pasemos a continuación a clasificar los productos que elaboran las empresas de los anteriores subsectores industriales de acuerdo a su naturaleza y destino inmediato.-

Como siempre, iniciamos con las empresas de la pequeña industria.

Como ya en el capítulo de la producción reseñamos los productos que elaboran las empresas de este subsector, aquí solo nos limitaremos a tratarlos desde el punto de vista planteado.-

Pues bien, los resultados de la encuesta nos permite afirmar categóricamente que el destino inme-

diato de los productos que elaboran las empresas de este subsector industrial es el consumo directo o masivo,.-

Los resultados de la encuesta nos permite afirmar también que los productos que elaboran las empresas de la mediana industria son destinados unos, al consumo masivo y otros, al consumo industrial o intermedio, siendo los destinados al consumo masivo los más generalizados.-

Miremos ahora las formas que adopta el acto de venta de los productos de la pequeña y mediana industria.-

4.4 Formas de Vía de los productos.

En este punto lo que se trata de precisar es si las ventas se realizan a crédito o a contado o combinando las modalidades anteriores.

Iniciemos con la pequeña industria. (Ver cuadro No.4.4.1).-

En el cuadro se observa claramente que la forma de venta que prevalece en las empresas de este subsector industrial es la de a contado. Pues,

CUADRO No. 4.4.1

FORMAS DE VENTA DE LOS PRODUCTOS

Pequeña Industria.

RAMA INDUSTRIAL	No. de Empresas encuestadas.	AÑO 1.975		AÑO 1.977		AÑO 1.980		
		A cre- dito.	A con- tado.	A cre- dito.	A con- tado.	A cre- dito.	A con- tado.	
Pequeña Industria.	21	-	13	-	12	9	12	9
Porcentaje con respecto al total de emp. encuest.	100%	-	61.9	-	57.1	42.9	57.1	42.9

FUENTE: Encuestas.

975

todas las empresas, por lo menos las encuestadas, utilizan esta modalidad de venta.-

Sin embargo, las que venden solamente a contado representan el 61.9% del total de empresas encuestadas para el año 1.975 y el 57.1% para el año 1.980. Mientras que las que venden tanto a contado como a crédito representan el 38.1% y el 42.9% para los mismos años y en el mismo orden dado.-

De hecho, ninguna de las empresas venden sus productos solamente a crédito.-

Por último, durante todo el período (1.975-1.980) se observa en las empresas una clara tendencia a la mayor utilización de la forma combinada de venta.-

Veamos ahora como se presenta la situación en la mediana industria (Ver cuadro 4.4.2).-

El cuadro nos indica que la forma de venta que prevalece en las empresas de este subsector industrial también es la de a contado. Pues, todas las empresas, por lo menos a nivel de la muestra, la

utilizan en mayor o menor grado.-

Sin embargo, al contrario de lo que acontece en el subsector industrial anterior, en este subsector las empresas que venden solamente a contado representan el 42.1% y el 31.6% para los años -- 1.975 y 1.980 respectivamente. Y ya veíamos que tales porcentajes en la pequeña industria eran -- 61.9% y 57.1% para los mismos años.-

Entonces podemos afirmar que la forma de venta más utilizada por las empresas de este subsector industrial es la combinada. O lo que es lo mismo, venden más a crédito y a contado, que a contado solamente o a crédito solamente; aunque, en verdad, esta última modalidad de venta tampoco se -- dá en las empresas de este subsector.-

En el cuadro podemos observar también que durante todo el período (1.975-1.980) se afianza en -- las empresas de este subsector industrial la forma combinada de venta. Efectivamente, si en 1.975 la utilizaban el 57.9% de las empresas, ya en -- 1.980 la utilizaban el 68.4%.-



170

Veamos a continuación sobre qué bases las empresas de la pequeña y mediana industria establecen el precio de sus productos.-

4.5 Bases para la fijación de los precios de los productos.-

(Ver cuadro No.4.5.1)

En el cuadro se aprecia claramente que para el año 1.975 el 90.5% de las empresas encuestadas de este subsector industrial, se guían, unas más que otras, de los precios que están rigiendo en el mercado para la fijación de los correspondientes a sus productos.-

Pero existen otras bases, aunque utilizadas en menor grado y siempre combinadas con la anterior como puede observarse en el cuadro.-

Se destaca el hecho que solamente el 9.5% de las empresas encuestadas tomen los costos de producción como única base para la fijación del precio de venta a sus productos.-

Otro hecho a destacar lo constituye la relativa importancia del cliente-comprador en la fijación final del precio de venta del producto.-



CUADRO No. 4.5.1

BASES PARA LA FIJACION DE LOS PRECIOS.

Pequeña Industria.

RAMA INDUSTRIAL	No. de encuest.	AÑO 1.975			AÑO 1.980								
		1	2	3	1Y2	1Y3	2Y3						
Pequeña Industria	21	2	12	-	4	-	3	2	15	-	2	-	2
Porcentaje con respecto al total													
Emp. Enc.	100%	9.5	57.1	-	19.1	-	14.3	9.5	71.5	-	9.5	-	9.5

FUENTE : Encuestas.

- 1.- Según costos de producción.
- 2.- Según precios vigentes en el mercado.
- 3.- Según acuerdo con el cliente.-

En todo el período (1.975-1.980) se observa la creciente utilización, por parte de las empresas de este subsector industrial, de los precios que rigen en el mercado como base única para la fijación de los precios de venta de los productos.-

Veamos que acontece, al respecto, en la mediana industria. (Ver cuadro No. 4.5.2).-

En este subsector industrial, para el año 1.975 el porcentaje de las empresas encuestadas que en una u otra medida se basan en los precios que están rigiendo en el mercado para la fijación de los correspondientes a sus productos, representan el 78.9%. Es decir, un porcentaje menor al observado en el anterior subsector industrial.-

Las otras bases que existen en este subsector para la fijación de los precios de los productos - son idénticas a las del otro subsector, aunque - utilizadas en diferente escala como se puede comprobar fácilmente al comparar los cuadros respectivos.-

De todas maneras, es importante señalar aquí la mayor utilización, por parte de las empresas de este subsector industrial, de los costos de producción como base única para la fijación de los precios de venta de los productos. Por otro lado, también se destaca la menor ingerencia de los -- clientes-compradores en la fijación de los precios.--

Por último, en el cuadro se puede observar también que durante todo el período (1.975-1.980) ha venido ganando importancia los precios que rigen en el mercado como base para la fijación de los precios de venta de los productos. En este sentido, en ambos subsectores industriales se ha venido operando el mismo fenómeno.--

Veamos ahora que información respecto al mercado poseen empresas de la pequeña y mediana industria manufacturera en Cartagena.--

4.6 Conocimiento del mercado por parte de las empresas de los subsectores industriales referidos.

~~El objetivo en este aparte de la investigación es~~

obtener una visión general del conocimiento que presentan las empresas de los subsectores industriales investigados respecto al comportamiento histórico en la producción global, del consumo global y en las Exportaciones e Importaciones globales del producto o productos por ellos elaborados:-

Para tal efecto, se toman los años 1.975 y 1.980 como puntos de referencias y la información pertinente a través de las siguientes preguntas:

(1) ¿ Posee la empresa información acerca de la producción generado por la rama industrial a que pertenece, tanto a nivel local como a nivel nacional?

(2) ¿ Posee la empresa información acerca de la evolución del consumo global en la producción generado por la rama industrial a que pertenece, tanto a nivel local como a nivel nacional?

(3) ¿ Posee la empresa información acerca del comercio exterior del producto o productos generados por la Rama Industrial a que per-

tenece?

Dicho lo anterior, pasamos a reseñar los resultados obtenidos en las empresas encuestadas en la pequeña industria.-

Para el año 1.975, la totalidad en las empresas encuestadas respondieron Nó a las tres (3) preguntas formuladas.-

Para el año 1.980, sólo respondieron dos (2) empresas.

La una (1) perteneciente a la rama productos químicos y la otra, a la rama de productos metálicos, así:

La de productos químicos respondió poner información sólo acerca de la producción y solamente a nivel nacional y la de productos metálicos respondió poseer información solo en la producción y consumo, ambos solamente a nivel nacional.-

Ahora veamos que sucede en la Mediana Industria.

Para el año 1.975 de las empresas encuestadas respondieron tres (3) a las preguntas formuladas.-

La primera perteneciente a la rama productos químicos, la segunda perteneciente a la rama de con

fecciones y la tercera perteneciente a la rama de productos metálicos, así:

La de productos químicos respondió poseer información sólo acerca de la producción a nivel local y Comercio Exterior a nivel nacional. La de confecciones, respondió poseer información sólo acerca de producción y comercio exterior a nivel nacional y la de productos metálicos, respondió poseer información sólo acerca de la producción a nivel nacional.-

Para el año 1.980 seis (6) empresas respondieron a las preguntas mencionadas así: Dos (2) pertenecientes a la rama de productos alimenticios, Dos (2) a la rama de productos químicos, Una (1) perteneciente a la rama en confecciones y la otra perteneciente a la rama en productos metálicos.-

En cuanto a las dos (2) empresas pertenecientes a la rama de productos alimenticios, una (1) dijo poseer información sólo acerca de la producción y consumo nacional y la otra dijo poseer información sólo acerca de la producción a nivel local.

En cuanto a las dos (2) empresas pertenecientes a la rama de productos químicos, estos dijeron poseer información sólo acerca de la producción local y comercio exterior.-

En la rama de confecciones, la empresa que respondió dijo poseer sólo información acerca de la producción nacional. Y la perteneciente a la rama de productos metálicos, dijo poseer información sólo acerca de la producción nacional.-

Veamos cual es la situación que presentan las empresas de la pequeña y mediana empresa manufacturera en cuanto a realización de investigaciones sobre mercado.-

4.7 Investigaciones sobre el mercado.

Del total de las empresas encuestadas de la pequeña industria solo seis (6) han realizado investigaciones de mercado que en terminos porcentuales representan el 28.6%.-

De esas seis (6) investigaciones, tres (3) se en-

caminaron hacia las fuentes de abastecimiento de materia prima, dos (2) hacia los bienes competitivos y una (1) hacia series estadísticas de producción y consumo.-

De las empresas encuestadas de la mediana industria, solo siete (7) realizaron investigaciones de mercado que en terminos porcentuales e representan el 36.8%.-

De esas siete (7) investigaciones, dos (2) se encaminaron hacia las fuentes de abastecimiento de materia prima, dos (2) hacia los bienes competitivos, dos (2) hacia costos de maquinaria extranjera y una (1) sobre comercio exterior.-

Veamos a continuación los canales de comercialización utilizados.

4.8 Canales de comercialización.

Los canales de comercialización utilizados por las empresas de la pequeña industria aparecen en el siguiente cuadro. (Ver cuadro 4.8.1).-

CUADRO 4.8.1

CANALES DE COMERCIALIZACION.

Pequeña industria.

SUBSECTOR INDUSTRIAL	No. de Emp. encuestadas.	1	2	3	1 y 2	1 y 3	2 y 3
Pequeña Industria	21	7	4	-	10	-	-
Porcentaje con respecto al total de Emp. encuest.	100%	33.33	19.05	-	47.62	-	-

FUENTE: Encuestas.

- 1.- Productos-consumidor final.
- 2.- Productos-detalistas-consumidor final.
- 3.- Productor-consumidor industrial.



Se puede apreciar claramente en el cuadro que la modalidad productor-consumidor final es el canal de comercialización más utilizado por las empresas de este subsector industrial. Le sigue en orden de importancia la modalidad productor-detallista-consumidor final.

Sin embargo, la combinación de las dos modalidades anteriores es la practicada por la mayor parte de las empresas.-

Veamos como se presenta la situación en la mediana industria. (Ver cuadro 4.8.2).-

En este subsector industrial es más utilizada la modalidad productor-detallista-consumidor final. Le sigue en orden de importancia la modalidad -- productor-consumidor final.-

A diferencia del anterior subsector industrial, en este se utilizan otros canales de comercialización que figuran en el cuadro también.-

Veamos ahora los medios publicitarios utilizados. (Ver cuadro 4.9.1).-

CUADRO 4.8.2

CANALES DE COMERCIALIZACION.

Mediana Industria.

SUBSECTOR INDUSTRIAL	No. de Encuestadas:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Mediana Industria	19	4	6	-	-	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Porcentaje con respecto al total de Emp. encuest.	100%	21.10	31.60	-	-	26.30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

FUENTE: Encuestas.

- 1.- Productos-consumidor final.
- 2.- Productos-detallista-consumidor final.
- 3.- Productos-mayorista-detallista-consumidor final.
- 4.- Productos-consumidor industrial.

CUADRO 4.9.1
 MEDIOS PUBLICITARIOS.

Pequeña Industria.		SUBSECTOR INDUSTRIAL encuestadas.						
		1	2	3	1 y 2	1 y 3	2 y 3	OTROS
Pequeña Industria	21	3	2	3	1	8	3	1
Porcentaje con respecto al total de Emp. encuest.	100%	14.3	9.5	14.2	4.8	38.1	14.3	4.8

FUENTE: Encuestas.

- 1.- Radio-difusión.
- 2.- Periódicos y revistas.
- 3.- Tarjetas.-



192

4.9 Medios Publicitarios.-

Básicamente son tres los medios publicitarios que utilizan las empresas de la pequeña industria, tal como se puede apreciar en el cuadro.- De tales medios la radio-difusión y las tarjetas son los más utilizados, tanto individualmente como combinados.

En las empresas de la mediana industria la situación la refleja el siguiente cuadro:

CUADRO : 4.9.2

Medios Publicitarios.

Mediana Industria.

Subsector Industrial	# de empresas encuestadas.	1	2	3	1y2	1y3	2y3	Otros
Mediana Industria	19	6	3	2	5	2	1	1
% con respecto	100%	26.3	15.8	10.6	26.3	10.6	5.2	5.2

FUENTE: Encuestas

- 1.- Radio-difusión.
- 2.- Periódico y revistas.
- 3.- Tarjetas.-

En este subsector industrial es la radio-difusión y los periódicos y revistas la combinación publicitaria más utilizada. Tomadas individualmente son también las más utilizadas.-

Veamos ahora, como parte final de este capítulo, cuales son los problemas más sentidos que padecen las empresas de los subsectores industriales estudiados para ampliar sus ventas.-

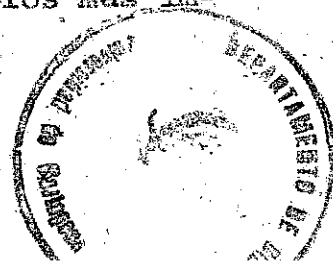
4.10 Principales Obstáculos que impiden un mayor volumen de Ventas.-

De las empresas encuestadas de la pequeña industria, cinco (5) respondieron que el principal obstáculo que le impide un mayor volumen de ventas es la competencia; siete (7) respondieron que es el alto costo de la materia prima y su suministro irregular; tres (3) respondieron que es la carencia de maquinaria moderna; una (1) respondió que es la carencia de mano de obra calificada; tres (3) respondieron - que es la competencia y la carencia de maquinaria moderna y dos (2) respondieron que es la competencia y el suministro irregular de materia prima.-

Resumiendo, la competencia, el suministro irregular de materia prima y el alto costo de esta última figuran como los obstáculos más importantes que impiden a las empresas de la pequeña industria aumentar el volumen de ventas.-

En las empresas encuestadas de la mediana industria, el resultado obtenido es el siguiente: tres (3) respondieron que el principal obstáculo que se les presenta para ampliar el volumen de ventas es la competencia; tres (3) respondieron que es el alto costo de la materia prima; seis (6) respondieron que es la carencia de maquinaria y tecnología modernas; tres (3) respondieron que es la ausencia de mano de obra calificada; tres (3) respondieron que es la carencia de maquinaria y tecnología modernas, por un lado, y la carencia de mano de obra calificada, por el otro; y una (1) respondió que es la competencia y el suministro irregular de materia prima.-

Resumiendo, la carencia de maquinaria y tecnología modernas, la carencia de mano de obra calificada y la competencia figuran como los obstáculos más im-



portantes que impiden a las empresas de la mediana industria aumentar el volumen de ventas.-

Señalamos que los problemas aquí relacionados esten dados de mayor a menor importancia, al igual que los relacionados en la pequeña industria.-

196

CONCLUSIONES

La pérdida paulatina de importancia de la pequeña y mediana industria en el sector industrial manufacturero Cartagenero se presenta como el hecho más relevante en todo el desarrollo del presente trabajo de tesis - principalmente en el capítulo dedicado a la producción - y, por lo tanto, en la conclusión fundamental de la misma.-

En efecto, ya veíamos como estos subsectores industriales disminuyeron su participación en la generación del valor agregado y en la generación de empleo.- Además, veíamos también como en número de establecimientos pequeños y medianos se redujo notablemente.-

Sin embargo, ésta pérdida de importancia no significa, en ningún momento, que en los subsectores industriales referidos no se haya producido, en términos generales, un avance tecnológico: la evolución de la intensidad de capital y la cada vez menor utilización de la maquinaria y herramienta manuales con respecto a las eléctricas o electrónicas así lo demuestra.-

Por lo tanto, no es del todo cierto afirmar que la -

198

pequeña y mediana industria pierden cada vez mayor participación en el valor agregado debido al estancamiento o deterioro de la eficacia técnica con que laboran. Incluso, la mano de obra que utilizan ha venido mejorando paulatinamente su grado de capacitación, lo cual confirma también que en estos subsectores si se ha venido produciendo, en términos generales, cierto avance en materia técnica pero, por otro lado, los obstáculos relacionados con la adquisición de materia prima y el precio de la misma subsisten. Siendo ésta situación particularmente seria en la pequeña industria.

Señalábamos anteriormente como esta situación se debe más que todo a la estructura misma del mercado de materia prima. Estructura cuyas funciones están estrechamente ligadas a los compromisos contraídos con la gran industria que, a su vez, presenta claras tendencias oligopólicas y monopolísticas.

Al respecto, remitivos a la tipificación por tamaños que de la industria colombiana pública el Dane en su boletín mensual de estadísticas correspondiente al mes de -- Agosto de 1.982, página No.43.-

La adquisición de créditos oportunos se erige como otro de los grandes obstáculos que impiden a la pequeña y mediana industria mantener o aumentar sus actividades productivas.- Esto reviste singular gravedad si se tiene en cuenta que día a día crece la necesidad de grandes cantidades de capital-dinero para iniciar o continuar la producción.- En esta situación, el interés o costo del crédito y las garantías exigidas han desempeñado un papel determinante.-

Por último la estrechez del mercado para la pequeña y mediana industria es una realidad manifiesta. Estrechez que obedece más al acaparamiento del mismo por la gran industria que a la existencia de una demanda reducida.-

RECOMENDACIONES

Asimilar la tecnología apropiada a la naturaleza de los productos que elaboran.- Esto significa que no es necesario adquirir equipos sofisticados y cuyo empleo no impliquen altos volúmenes de producción y altos costos de mantenimiento.-

Lo anterior debe ser complementado con una política realista en relación a las posibilidades de ventas o mercado. De tal manera que no se presente la subutilización de la capacidad instalada, combinada con altos costos fijos.-

La constante formación o capacitación del personal ocupado, especialmente de aquellos que mantienen un permanente contacto con equipos o herramientas eléctricas y/o electrónicas.-

Racionalizar el proceso productivo, así:

Introducir la complementación de funciones y no la concentración exagerada de la misma en un solo obrero.- Esto permite la especialización y, por tanto, mayor productividad.-



Lo anterior debe estar complementado con una sistematización del recorrido de la materia prima en el proceso de su transformación.-

Contacto permanente con la información referida a la evolución de la producción, consumo y comercio exterior de los productos que elaboran, al gobierno.-

Exigir a los organismos encargados de elaborar las estadísticas que la distribuyan a precios bajos entre las pequeñas y medianas industrias manufactureras.-

Implementar una política crediticia orientada a otorgarles préstamos rápidos y a costos adecuados.-

A las Universidades:

Crear un departamento de asistencia a la pequeña y mediana industria. Departamento que estaría conformado por estudiantes de Ciencias Económicas y que periódicamente las visitaran para aportar posibles soluciones a sus necesidades más urgentes.- Desde luego que la formulación de esta idea es muy general, pero estamos dispuestos a precisarla si ello fuera necesario.-

BIBLIOGRAFIA

- REVISTA JAVERIANA. La Pequeña y Mediana Industria en Colombia. Oportunidad o Mito? No. 417, Agosto, 1.975.
- PARA CERRAR LA BRECHA. Plan de Desarrollo Social, Económico y Regional 1.975-1.978. Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, Talleres gráficos, 1.975.-
- PLAN DE INTEGRACION NACIONAL. 1.979-1.982. Colombia. Departamento Nacional de Planeación. T. II. Bogotá, 1980.
- LAS CUATRO ESTRATEGIAS. Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá, 1.972
- BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICAS. La Pequeña, Mediana y Gran Industria en Colombia 1.970-1.980. Dane. Bogotá. Colombia. No. 373, Agosto, 1.982.-
- DIRECTORIO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE BOLIVAR. Manual del Empresario. Andi-Fenalco. Cartagena. Junio, 1979.
- DIRECTORIO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE BOLIVAR. Manual

del Empresario. Andi-Fenalco. Cartagena, 1.981.-

- BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICAS. Matriz Insumo. Producto para Colombia. 1.970-1.980. Movimiento de Sociedades. 1.980. Dane. Bogotá. Colombia. No. 370, Mayo 1.982.

- MONOGRAFIA DEL MUNICIPIO DE CARTAGENA. Dane-Cámara de Comercio de Cartagena. Bogotá. Colombia. Octubre 1.982.

- BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICA. El Comercio Exterior de Colombia. Enero-Marzo de 1.981. El Salario Real en la Industria Manufacturera Colombiana 1.970-1.980. Dane, Bogotá. Colombia. No. 360. Julio 1.981.-

- BOLETIN MENSUAL DE ESTADISTICAS. Empleo, Salario y Producción en la Industria Manufacturera 1.975-1.978 (Indices). Dane. Bogotá. Colombia. No. 333, Abril 1.979.-

- CORPORACION FINANCIERA POPULAR S.A. Actividad Crediticia. Subgerencia de Operaciones. Bogotá. Colombia. Diciembre 1.975-1.977-1.980.-

- NUEVA FRONTERA. Naufraga la Pequeña Industria. No. 381. Mayo, 10-16. 1.982.-



- ASOCIACION NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS "ANIF".

Servicio de Asesoría a la Pequeña y Mediana Industria.

Guía Industrial.-

- S.D.N. 99. Conclusiones Primer Foro de la Pequeña y Me-

diana Empresa. Servicio de Documentación.-

A N E X O No.1

ENCUESTAS

PRODUCCION.

1) Qué producto o productos elabora la empresa: _____

2) Los proveedores habituales de materia prima son:

a) Locales _____ b) Departamentales _____

c) Otras secciones del país _____ d) Extranjero _____

3) La forma de pago de la materia prima es:

a) A Contado _____ b) A Crédito _____

4) Se le presenta a la empresa obstáculos para la adquisición de materia prima:

A) Sí _____ B) No _____

5) Si existen obstáculos, enumere los principales: _____

6) Con relación a la maquinaria manual, la utilización de la maquinaria eléctrica y/o electrónica es:

a) Mayor _____ b) Igual _____ c) Menor _____

7) Con relación a la herramienta manual, la utilización

de la herramienta eléctrica y/o electrónica es:

- a) Mayor _____
- b) Igual _____
- c) Menor _____

FINANCIACION.

1) Las fuentes de financiación que utiliza la empresa son:

1.1) Recursos Propios:

- a) Capitalización de utilidades _____
- b) Aumento de los aportes de los socios _____
- c) Aumento del número de socios _____

1.2) Recursos externos:

- a) Crédito de los proveedores _____
- b) Préstamos a las Corporaciones Financieras _____
- c) Préstamos bancarios _____
- d) Ganancias por transacciones diferentes a su actividad principal _____

2) Créditos solicitados (número) _____

3) Créditos adquiridos (Número) _____

4) Proceso de obtención del crédito (pasos a dar) _____

5) Epoca en que fué obtenido el crédito _____

6) Cuantía o monto del crédito obtenido _____

7) Costo del crédito obtenido (interés) _____

8) Entidades de créditos utilizadas _____

9) Plazo de amortización:

a) Corto Plazo _____ b) Mediano Plazo _____

c) Largo plazo _____

10) Garantías fijadas: _____

11) Usos a que fueron destinados los créditos obtenidos: _____

MANO DE OBRA.

1) Años promedio de experiencia de los obreros en sus respectivos cargos y actividades actuales: _____

2) Años promedio de experiencia de los obreros en sus respectivos cargos y actividades anteriores: _____

3) Porcentaje de los obreros que han realizado estudios relacionados directamente con la actividad o cargo ac-

tualmente desempeñado _____

4) Porcentaje del total de los obreros que en sus cargos o actividades anteriores realizaron estudios relacionados directamente con los mismos _____

5) Tipos de cursos realizados por los obreros _____

Duración de los mismos _____

Institutos utilizados _____

6) Número de obreros que ingresaron solo con experiencia

_____ Número de obreros que ingresaron sin ella: _____

7) Número de obreros que ingresaron solo con estudios rea-

lizados _____ Número de obreros que ingresaron sin haber realizado estudios _____

8) Número de obreros que ingresaron con estudios realiza-

dos y experiencia _____

COMERCIALIZACION.

1) Con respecto al mercado o sitio principal donde los

consumidores adquieren los bienes, la empresa se halla:

a) Lejos _____ b) Cerca _____

2) Donde realiza la empresa la venta de sus productos:

a) Mercado local _____ b) Mercado departamental _____

c) Mercado Nacional _____ d) Mercado internacional _____

3) El destino inmediato de los productos es:

a) Consumo industrial _____ b) Consumo masivo _____

4) La forma de venta de los productos es:

a) A crédito _____ b) A contado _____

5) La base para la fijación de los precios de los produc

tos es: a) Según costos de producción _____

b) Según acuerdo con el cliente _____ c) Según precios

vigentes en el mercado _____

6) ¿Posee la empresa información acerca de la producción

generada por la rama industrial a que pertenece a nivel

nacional como a nivel local? _____

7) ¿Posee la empresa información acerca de la evolución

del consumo global de la producción generada por la ra

ma industrial a que pertenece, tanto a nivel nacional

como a nivel local? _____

8) ¿Posee la empresa información acerca del comercio exterior del producto o productos generados por la rama industrial a que pertenece? _____

9) Ha realizado la empresa investigaciones sobre mercado:

a) Sí _____ b) No _____

10) Si ha realizado investigaciones de mercado, favor detallarlas: _____

11) Cuáles son los canales de comercialización utilizados por la empresa?: _____

12) Cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las empresas para ampliar sus ventas: - _____