
Potencial exportador de las pymes fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués
Departamento de Sucre

Wil José Aguas Arcia
Ernesto Hernandez Mutis

Corporación Universitaria del Caribe - CECAR
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Administración de Empresas
Sincelejo
2019

Potencial exportador de las pymes fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués
Departamento de Sucre

Wil José Aguas Arcia
Ernesto Hernandez Mutis

Propuesta de investigación presentada como requisito de trabajo de grado para optar el título de
administrador de empresas.

Director (a)
Leonardo Javier Sierra Vergara

Corporación Universitaria del Caribe - CECAR
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Administración de Empresas
Sincelejo
2019

Tabla de Contenido

Resumen.....	5
Introducción	7
1. Descripción del problema	8
2. Objetivos	10
2.1. Objetivo general.....	10
2.2 Objetivos específicos	10
3. Justificación	11
4. Marco Referencial	12
4.1. Antecedentes	12
4.2. Marco teórico	13
5. Metodología.....	16
5.1. Unidad de Análisis.....	16
6. Resultados	17
Conclusiones	36
8. Referencias Bibliográficas	37
9. Anexos	39

Lista de gráficas

Figura 1. Año de fundación.	16
Figura 2. ¿Está registrado en la Cámara de Comercio?	17
Figura 3. ¿Cuenta con permisos sanitarios?	18
Figura 4. ¿Lleva algún tipo de contabilidad en su negocio?	19
Figura 5. Fuente de capital inicial.	20
Figura 6. Volumen de producción mensual.	21
Figura 7. Forma de venta del producto.	22
Figura 8. ¿Dónde vende la producción?	23
Figura 9. Problemas de comercialización.	24
Figura 10. Condiciones físicas donde lleva acabo la producción.	25
Figura 11. Nivel de escolaridad de los propietarios.	26
Figura 12. Servicios Públicos con que cuenta donde funciona el taller	27
Figura 13. Régimen de Salud al que pertenecen.	28
Figura 14. Material en qué está construido el taller	29
Figura 15. Ingresos Mensuales	30
Figura 16. Considera que los ingresos...	31
Figura 17. ¿Han sido beneficiarios de proyectos de la alcaldía o alguna otra entidad?	32

Resumen

El estudio y la importancia de las PYMES de vender sus productos en el mercado internacional se convierten en una alternativa de solución a los problemas de crecimiento económico, desempleo, bajos salarios, entre otros, con lo que se muestra la importancia de este tipo de empresas y su potencial para impactar la economía de un país. La investigación está conformada por dos capítulos, en el primero se describen las características productivas de las PYMES fabricantes de muebles del municipio de Sampués, se encuentran condiciones no apropiadas para la producción, no cuentan con permisos sanitarios ni se encuentran registrados en cámara de comercio, bajo nivel de formación y capacitación, entre otras. En el segundo capítulo se determinó si las PYMES productoras de muebles del municipio de Sampués tienen potencial para exportar, aquí se concluye que estas empresas carecen de las condiciones necesarias para exportar, puesto que no existen alianzas productivas, no adelantan procesos de investigación y desarrollo, no tienen los permisos básicos reglamentarios.

Palabras clave: PYMES, madera, exportaciones, potencial.

Abstract

The study and the importance of SMEs to sell their products in the international market become an alternative solution to the problems of economic growth, unemployment, low wages, among others, which shows the importance of this type of companies and its potential to impact the economy of a country. The research consists of two chapters, the first describes the productive characteristics of the furniture manufacturing SMEs in the municipality of Sampués, conditions are not appropriate for production, do not have sanitary permits or are registered in the Chamber of Commerce, low level of education and training, among others. In the second chapter it was determined if the SMEs that produce furniture in the municipality of Sampués have the potential to export, here it is concluded that these companies lack the necessary conditions to export, since there are no productive alliances, they do not advance research and development processes, They do not have the basic regulatory permits.

Keywords: SMEs, wood, exports, potential.

Introducción

El estudio y la importancia de las PYMES de vender sus productos en el mercado internacional se convierten en una alternativa de solución a los problemas de crecimiento económico, desempleo, bajos salarios, entre otros, con lo que se muestra la importancia de este tipo de empresas y su potencial para impactar la economía de un país.

En esta investigación se estudiaron las características productivas de las PYMES fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués orientadas a determinar sus capacidades exportadoras, por tal motivo se busca conocer su potencial para exportar.

La investigación está conformada por dos capítulos, en el primero se describen las características productivas de las PYMES fabricantes de muebles del municipio de Sampués, se encuentran condiciones no apropiadas para la producción, no cuentan con permisos sanitarios ni se encuentran registrados en cámara de comercio, bajo nivel de formación y capacitación, entre otras.

En el segundo capítulo se determinó si las PYMES productoras de muebles del municipio de Sampués tienen potencial para exportar, aquí se concluye que estas empresas carecen de las condiciones necesarias para exportar, puesto que no existen alianzas productivas, no adelantan procesos de investigación y desarrollo, no tienen los permisos básicos reglamentarios.

1. Descripción del problema

En Colombia las PYMES tienen un comportamiento similar al de otros países en cuanto a su importancia económica, tamaño y estructura productiva, algunos autores como (Montoya, Montoya y Castellanos, 2103, p.10) comentan que en el año 2014 las PYMES eran el 96% de las empresas que existían en el país, aportaban generando el 66% del empleo en el sector industrial, llevaban a cabo el 25% de las exportaciones no tradicionales del país, y que además pagaban el 50% de los salarios. Para el siguiente año, según (Garzón, 2015, p.10) las PYMES con relación al total de establecimientos empresariales, representan aproximadamente el 97%, generan un poco menos de la tercera parte de la producción total, 56% del empleo industrial, 30% de las exportaciones no tradicionales y un 70% del empleo en general.

El estudio de las PYMES ofrece entonces la posibilidad de generar alternativas de apoyo y fomento de su producción con el fin de aumentar su participación en el mercado nacional y también internacional. Para que de esta forma sigan aportando a ofrecer soluciones a la falta de empleo, inestabilidad laboral, baja producción y productividad, etc. Todo esto da muestra del importante papel que juegan las empresas, pequeñas y medianas empresas de cualquier sector el potencial que tienen como dinamizadoras de la economía de un país. Sin embargo, vienen presentando ciertas problemáticas persistentes hace largo tiempo, como lo describen la (ANIF, CDC de Bogotá; CDC de Cali, 2015), al afirmar que las PYMES en Colombia tienen bajos niveles de competitividad, que es un gran obstáculo para promover su expansión, y por ende su capacidad para incursionar comercialmente en los mercados internacionales. De igual forma deben enfrentar las barreras de acceso a recursos financieros de los bancos comerciales, alta competencia por la presencia de grandes empresas con gran participación y trayectoria en los mercados internacionales, falta de apoyo institucional y de políticas de fomento a la asociatividad empresarial.

En el Departamento de Sucre, tradicionalmente existe una vocación agropecuaria donde se resalta la producción de carne de vacuno, de ñame, yuca, arroz entre otros productos. De acuerdo al Censo general del 2005 en este departamento existían 23.376 empresas, de las cuales el 97,2%

eran empresas con máximo 10 trabajadores, el restante estaba conformada por empresas catalogadas como medianas y grandes. Las primeras ocupaban cerca del 86,6% de la población laboral; mostrando con ello la importancia trascendental de las PYMES en la dinámica productiva, laboral y económica del departamento.

En algunos municipios como Sampués, además de las actividades agrícolas y pecuarias sobresalen prácticas y actividades productivas como la artesanía que incluye la fabricación de muebles y otros objetos en madera, productos de cuero, hilo, totumo y otros materiales que emplean un porcentaje importante de la población de este municipio. La mayor concentración de PYMES fabricantes y comercializadores de muebles en madera se encuentra en el área urbana a orillas de la carretera troncal de occidente que comunica al departamento de Sucre con el departamento de Córdoba, lugar estratégico para que propios y viajeros lleguen a comprar los distintos productos y elementos caracterizados por su diseño creativo, con excelentes terminados y madera de excelente calidad como el roble, la tolua, entre otros.

Todo esto motiva para estudiar para conocer las capacidades que tienen las PYMES fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués – Sucre para exportar y de esta manera aprovechar los beneficios que ofrecen los mercados internacionales.

Lo descrito anteriormente permite definir la siguiente pregunta problema para esta investigación:

¿Tienen las PYMES fabricantes de muebles del municipio de Sampués potencial para exportar?

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

¿Conocer el potencial exportador de las PYMES productoras de muebles del municipio de Sampués?

2.2 Objetivos específicos

- Describir las características productivas de las PYMES productoras de muebles del municipio de Sampués.
- Determinar si las PYMES fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués tienen potencial para exportar.

3. Justificación

El departamento de Sucre no ha alcanzado los niveles de competitividad necesarios para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes que les permitan compararse con otros departamentos del país. Contar con información sobre la situación diagnóstica de las problemáticas que presenta el departamento es necesario para adelantar acciones orientadas a mejorar las condiciones productivas en general.

En este sentido, conocer las características productivas de las PYMES fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués, muestra algunas características de los productores de muebles del municipio de Sampués, con el fin de implementar proyectos de apoyo y fomento a la industria de la madera.

Promueve nuevos conocimientos y busca despertar el interés para futuras investigaciones, además sirve de apoyo para la toma de decisiones públicas y privadas, ya que identifica las necesidades de este sector productivo.

4. Marco Referencial

4.1. Antecedentes

Existen varios trabajos relacionados con la presente investigación, en uno de ellos García, L. & Palomino, O. (2012) muestran de manera rápida el problema de las artesanías y proponen una propuesta que consideran viable para promover el desarrollo del sector en general, en el que incluyen los muebles en madera, de acuerdo con los requisitos prácticos del trabajo artesanal y productivo, también las consideraciones conceptuales sobre las cuales se soporta la visión de su carácter y el direccionamiento de su desarrollo. Los autores concluyen que las artesanías en guadua cumplen los requerimientos exigidos en el mercado internacional, la presente investigación ofrecerá información si los fabricantes de muebles en madera de Sampués también las cumplen, y garantizan administrativa y económicamente su viabilidad.

Sobresale la importancia que le da al Ministerio de Comercio Exterior mediante PROEXPORT como entidad de fomento del comercio exterior y generador de oportunidades para las empresas que quieran exportar. Aquellas que no tengan suficiente conocimiento y experiencia hacerlo, encontrarán orientación para su emprendimiento.

Por otro lado, Navarro, S. (2012) analiza las manifestaciones culturales de la región caribe colombiana y las técnicas artesanales que emplean en los departamentos que la componen, con ello con el fin de estudiar los aspectos fundamentales de la identidad cultural de la región. Para los fabricantes de muebles de Sampués han aprendido sus padres y mayores el arte de trabajar la madera, por lo tanto, esta actividad no sólo implica un tema económico, sino que también toca dimensiones culturales y de identidad de un pueblo reconocido local y regionalmente por su vocación para transformar la madera en otros objetos útiles para la sociedad. El autor sigue resaltando como la definición de la identidad cultural de los pueblos son fundamentales para formar la identidad nacional, y que si esas manifestaciones culturales son más importantes si son capaces de ser generadoras de ingreso para la población.

4.2. Marco teórico

Colombia es un país que cuenta con una dotación natural de distintos relieves, climas, pisos térmicos, posee costas en dos océanos, etc, son características importantes para generar y consolidar iniciativas de desarrollo y crecimiento económico – productivo sostenido a lo largo del tiempo. De igual forma el país cuenta también con un gran número de creencias y tradiciones que de generación en generación han transmitido conocimientos y técnicas de trabajo que hoy día permiten fabricar objetos con alto valor cultural y de calidad. Con relación a este tema (Prats, 2005, p. 31) tomado de Navarro (2015, p.46) afirma que:

“cada producto transmite una historia de generación en generación, que poseen vida, ya que algunas veces reflejan cambios, algunos imperceptibles, y otros muy profundos que son propios de la cultura arraigados a las costumbres de las comunidades que las producen”.

Los muebles fabricados en Sampedra sobresalen porque reflejan el arte de los distintos materiales como el totumo, la palma de vino, el cuero, vidrio, nylon, etc, que se utilizan como complemento de la madera para lograr diseños y acabados excelentes. En este sentido algunos autores describen lo que sucede con la cultura llegando a afirmar como lo hacen Palomino & García (2007, p. 29)

“Aquí como en todos los pueblos, se cumple una ley de cultura inexorable. Entre el hombre y su medio hay un diálogo de siglos que se afina con el tiempo y explica esa conducta plural y distintiva que acaba determinando los estilos”.

De tal manera que la producción de muebles en madera hacen parte de la cultura y ofrecen un horizonte de oportunidades de crecimiento y de relaciones entre el hombre y el medio que lo rodea.

4.2.1. Comercio internacional.

Algunos planteamientos teóricos del Comercio Internacional surgieron como una forma de respuesta cuando no hubo posibilidad de explicar con formulaciones tradicionales de la época cómo se comportaban los flujos comerciales que se observaban luego de la mitad del siglo XX. Uno de los aportes realizados fue el David Ricardo en lo que se conoce como la Teoría de la Ventaja Comparativa, en la que se indica que cada país tiende a especializarse en producir y exportar los bienes en los que tiene comparativamente una producción más barata, es decir, costos de producción relativamente menores. Según Ricardo tomado de Krugman & Obstfeld. (2012, p. 26):

“Un país tiende a producir, luego a especializarse y finalmente a exportar de forma comparativamente más barata aquellos bienes que utilicen intensiva del factor productivo más abundante. Por tanto, si en un país, comparativamente hablando, eran abundantes los recursos naturales y, en cambio, era escaso el factor capital, ese país tendería a especializarse en producir mercancías y bienes que utilizaran intensivamente recursos naturales y no produciría mercancías que utilizaran el factor capital. Al contrario, otros países, por ejemplo, los que eran abundantes en mano de obra, esos países tenderían a especializarse en productos que necesitaran intensivamente la mano de obra”.

La idea de Ricardo establece que los países elegirán especializarse en la producción de bienes en que tienen cierta ventaja para producirlos, destinarlos a la comercialización para obtener ganancias del intercambio y que de otra manera no podría obtener.

La globalización ofrece cierta ventaja para los países desarrollados, pero también para los países en vía de desarrollo al disminuir las condiciones de aislamiento comercial, si no tienen la infraestructura productiva para fabricar los bienes y servicios necesarios para la satisfacer las necesidades colectivas, o les permite promover su potencial exportador de tal manera que puedan aprovechar las oportunidades del mercado internacional. Es por ello que el comportamiento de las

exportaciones de los países refleja, además de la capacidad productiva, la realidad económica e institucional quienes promueven la creación de incentivos empresariales.

En ciertas circunstancias, los países al ser inestables desde el punto de vista económico, social y político participan en el comercio internacional con productos de poco valor agregado y por lo general del sector primario de la economía. Es por ello que es necesario formular e implementar las acciones necesarias que conlleven al fortalecimiento del potencial exportador, para de esta manera aprovechar el potencial de productos de cada una de las regiones del país y diversificar las exportaciones cumpliendo con todos los estándares de calidad vigente.

Para promover las capacidades exportadoras de un país y llegar a posicionar sus productos en el mercado internacional Ortiz, U (2017, p. 4) describe cuatro aspectos fundamentales para ello:

“1. Alianzas estratégicas: Son las cadenas de empresas que se identifican con un mismo producto, criterios de producción y control de calidad, así se encuentren dispersas por diferentes regiones, pero tienen los mismos roles productivos; 2. El marco institucional del producto que indica a las instituciones que lo regulan como producto de exportación, para el caso de consumo humano indudablemente deben tener registro sanitario, Invima, y si son de origen agrícola deben estar regulados por el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA; 3. Innovación y tecnología, capaces de promover incrementos de la productividad y características diferenciadoras; y 4. Los empaques y embalajes son factores fundamentales para dar mayor consistencia a las exportaciones.”

Estos aspectos serán analizados en la presente investigación para las PYMES fabricantes de muebles en madera del municipio de Sampués.

5. Metodología

La investigación es de carácter descriptivo, ya que se reseñan rasgos, características y cualidades de la población objeto de estudio, como lo dice (Bermúdez y Rodríguez, 2013, p. 35). Adicionalmente, permitirá llegar a conocer las condiciones productivas que caracterizan la actividad maderera del municipio de Sampués.

5.1. Unidad de Análisis

Para llevar a cabo esta investigación fue necesario identificar el objeto sobre el cual recae el interés de los autores e investigadores, en este caso son las PYMES fabricantes de muebles en madera quienes reflejan las condiciones productivas del sector y su potencial para exportar.

La población de estudio son las PYMES fabricantes de muebles, de acuerdo a información de la Alcaldía de Sampués hay un total de 53 talleres en el área urbana.

La muestra obtenida con un nivel de confianza del 95% arrojó un total de 43 PYMES a las cuales se les aplicó la encuesta para alcanzar los objetivos propuestos.

En la recolección de información primaria se utilizó una encuesta personal aplicada a los fabricantes del municipio de Sampués ubicados en el área urbana.

Se emplearon fuentes secundarias como libros, páginas web, otras investigaciones para identificar la información adecuada para realizar los análisis.

6. Resultados

Capítulo I. características productivas de las pymes productoras de artesanías en el municipio de Sampués.

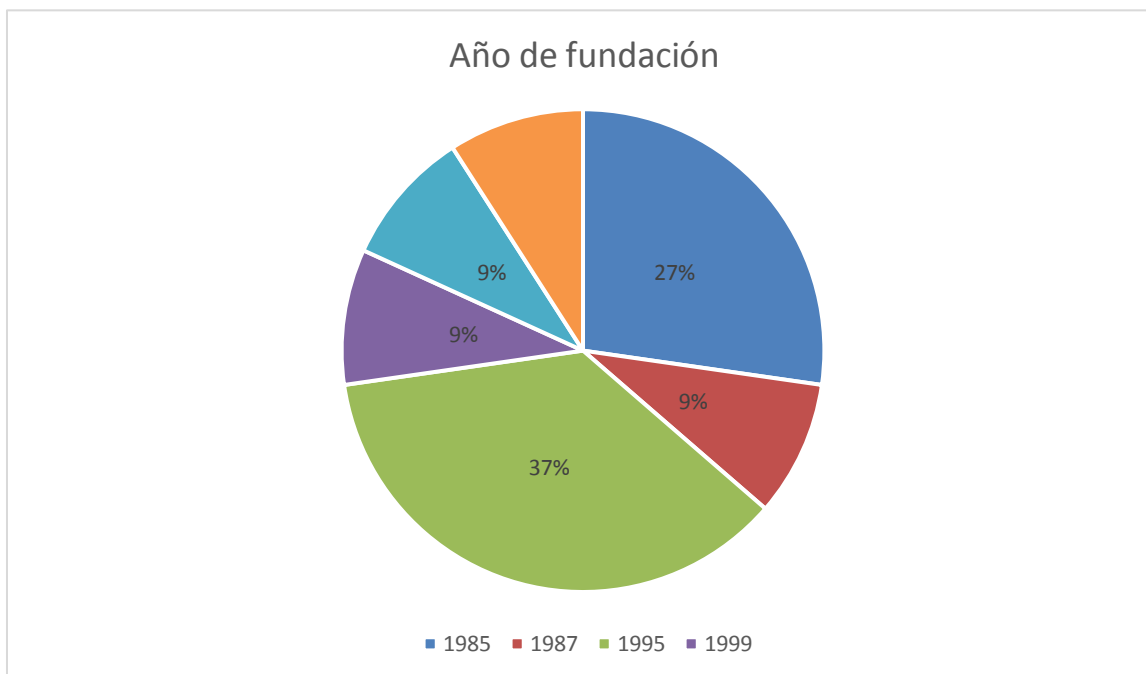


Figura 1. Año de fundación.

Fuente:

El 37% de los fabricantes encuestados manifiestan haber fundado su empresa en la década de los 90's, lo que refleja una experiencia importante en la producción de unos 30 años aproximadamente. El 38% creó su empresa en la década del noventa y el restante la fundaron a inicios de la década del dos mil.

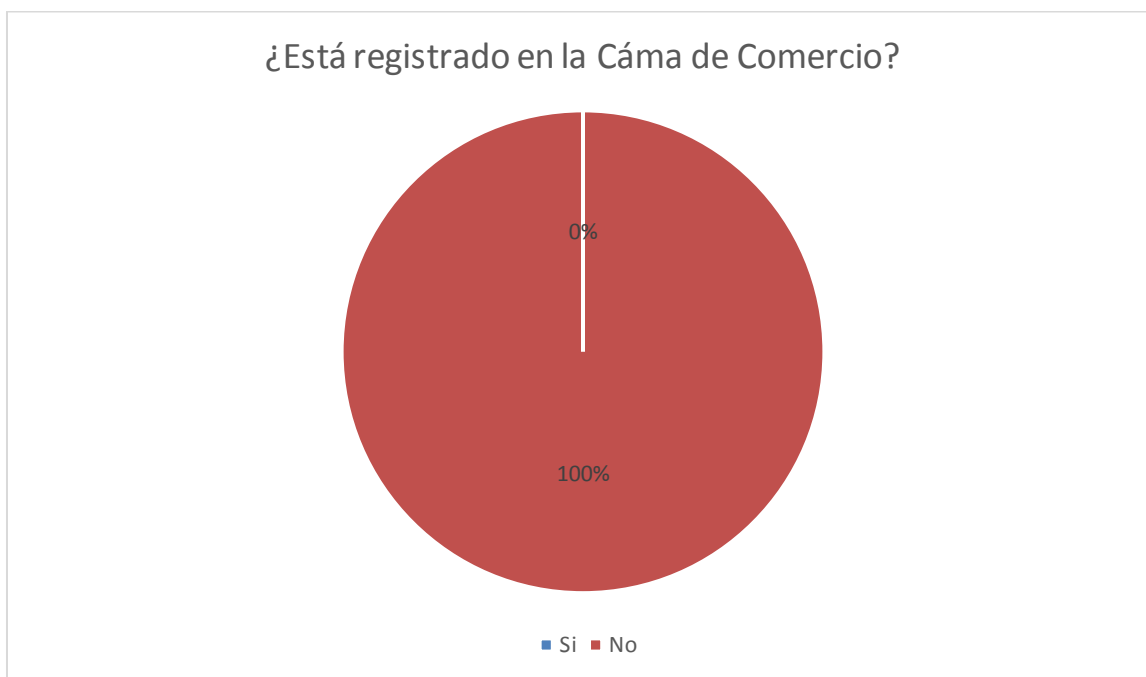


Figura 2. ¿Está registrado en la Cámara de Comercio?

Fuente:

El 100% de los encuestados manifestaron que no se cuentan con registro en la Cámara de Comercio de Sincelejo, lo que refleja un funcionamiento informal de sus empresas y una desventaja a la hora de emprender iniciativas exportadoras, ya que no cuentan con los registros legales mínimos exigidos para ello.

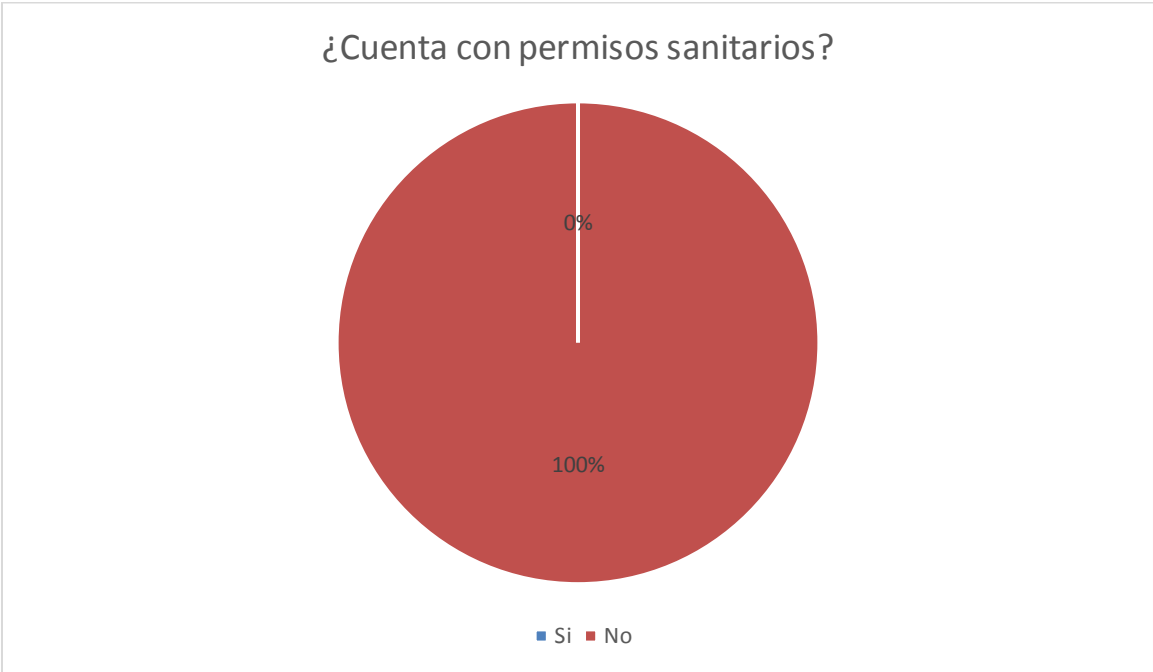


Figura 3. ¿Cuenta con permisos sanitarios?

Fuente:

El 100% de las PYMES no cuentan con permisos sanitarios de carácter municipal.

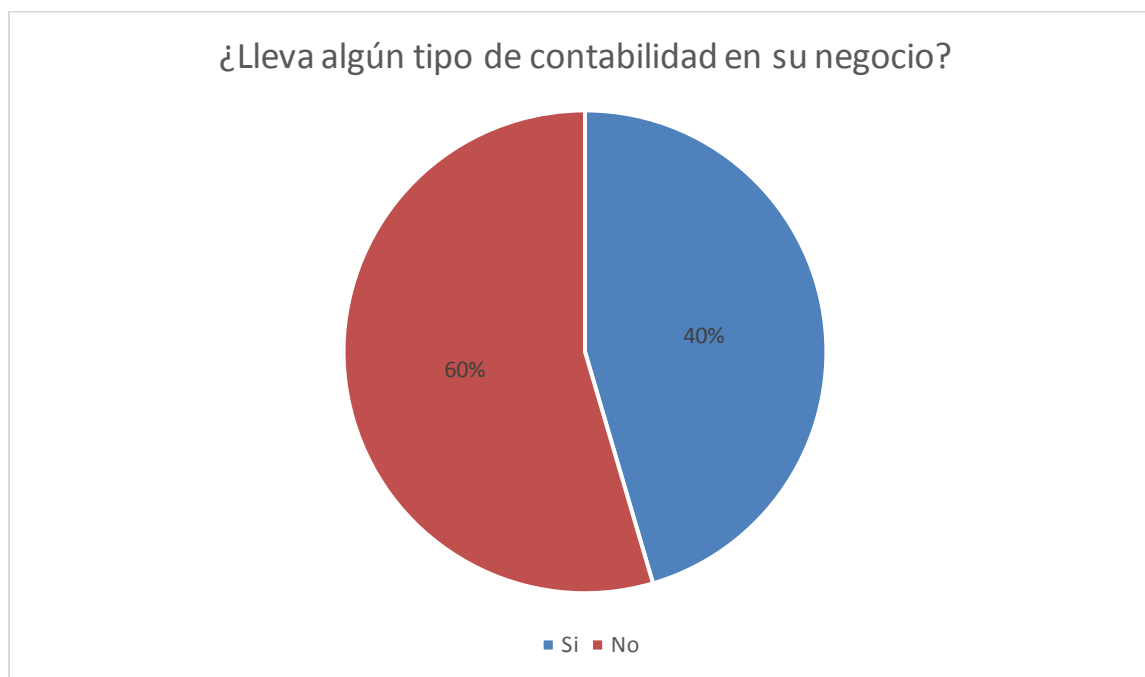


Figura 4. ¿Lleva algún tipo de contabilidad en su negocio?

Fuente:

El 60% de los encuestados no llevan registros contables de su actividad productiva, por su parte el 40% sí lleva algún tipo de registro de su contabilidad. Lo descrito anteriormente evidencia un problema desde el punto de vista organizacional y productivo, debido a que no se cuenta con información organizada que permita determinar los márgenes de utilidad de la producción artesanal.

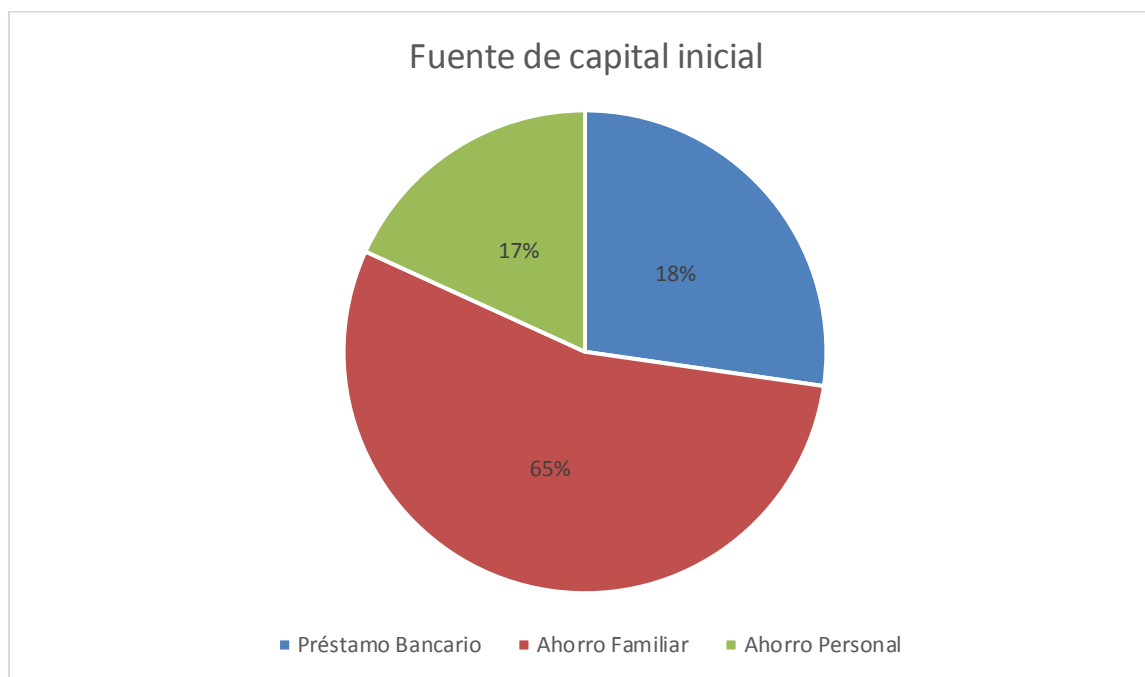


Figura 5. Fuente de capital inicial.

Fuente:

El 65% de los propietarios utilizaron el ahorro familiar para crear su taller, un 17% la crea con ahorro personal y el 18% restante lo hizo con recursos obtenidos de préstamos bancarios.

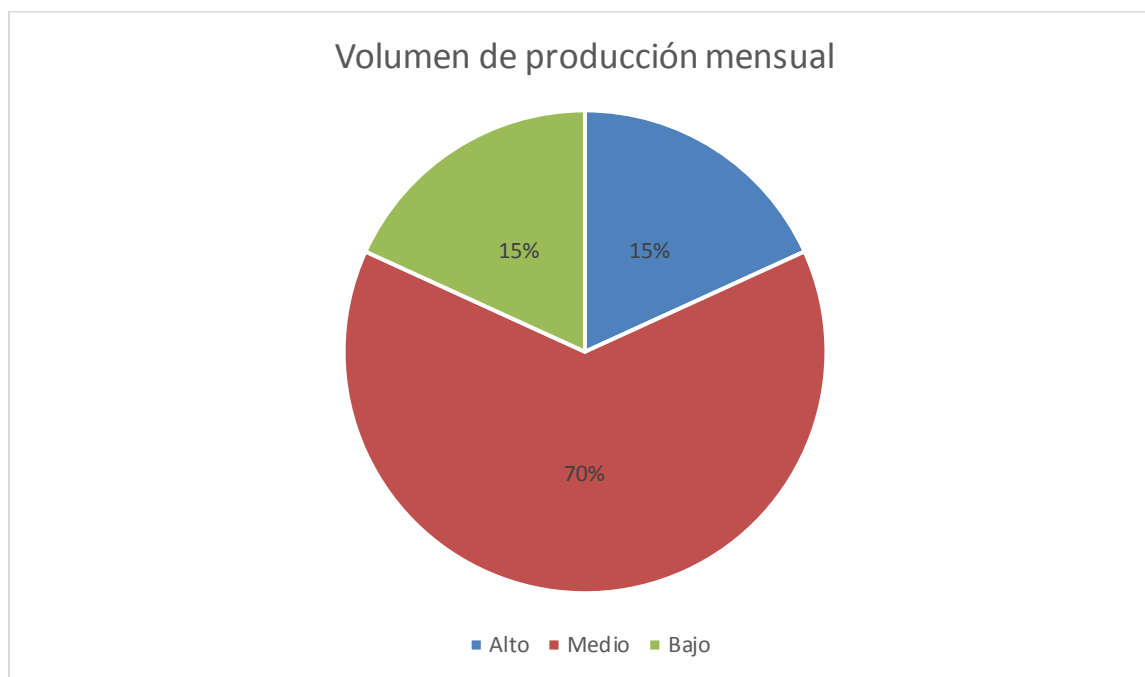


Figura 6. Volumen de producción mensual.

Fuente:

El 70% de los encuestados afirman que su volumen de producción mensual alcanza un nivel medio, el 15% manifiesta que es alto, y el restante 15% afirma que es bajo su nivel de producción.

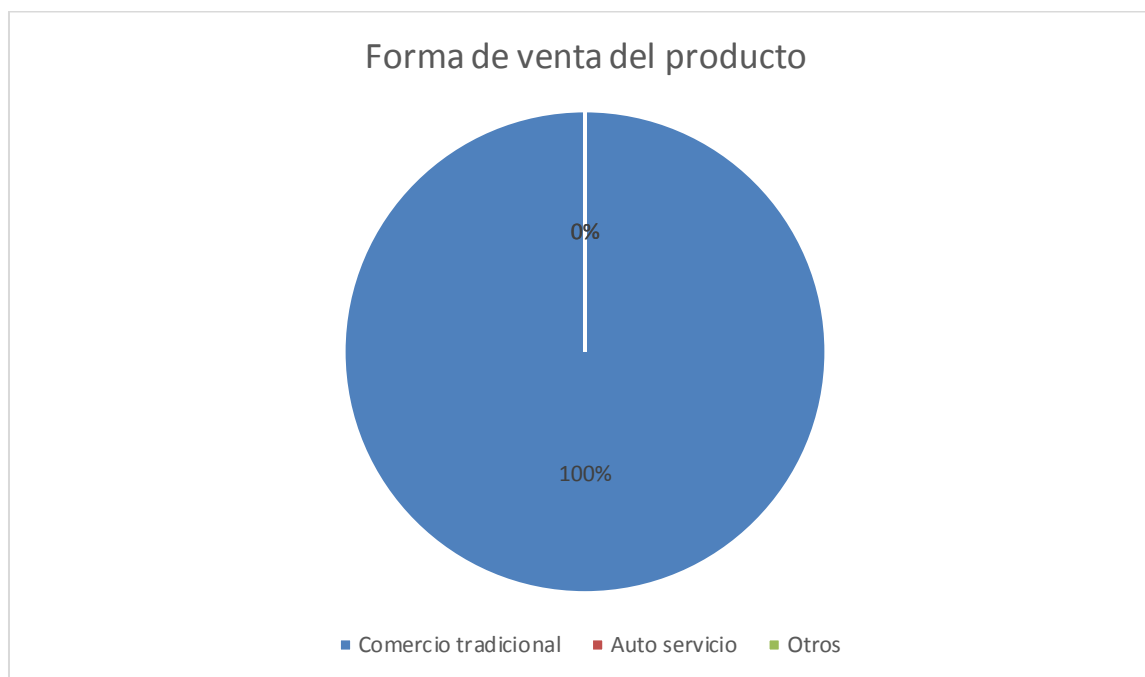


Figura 7. Forma de venta del producto.

Fuente:

El 100% de los microempresarios emplean los canales tradicionales directos de venta al público, lo que circunscribe solamente al contexto local su comercialización y no les permite expandir sus ventas a otros mercados.

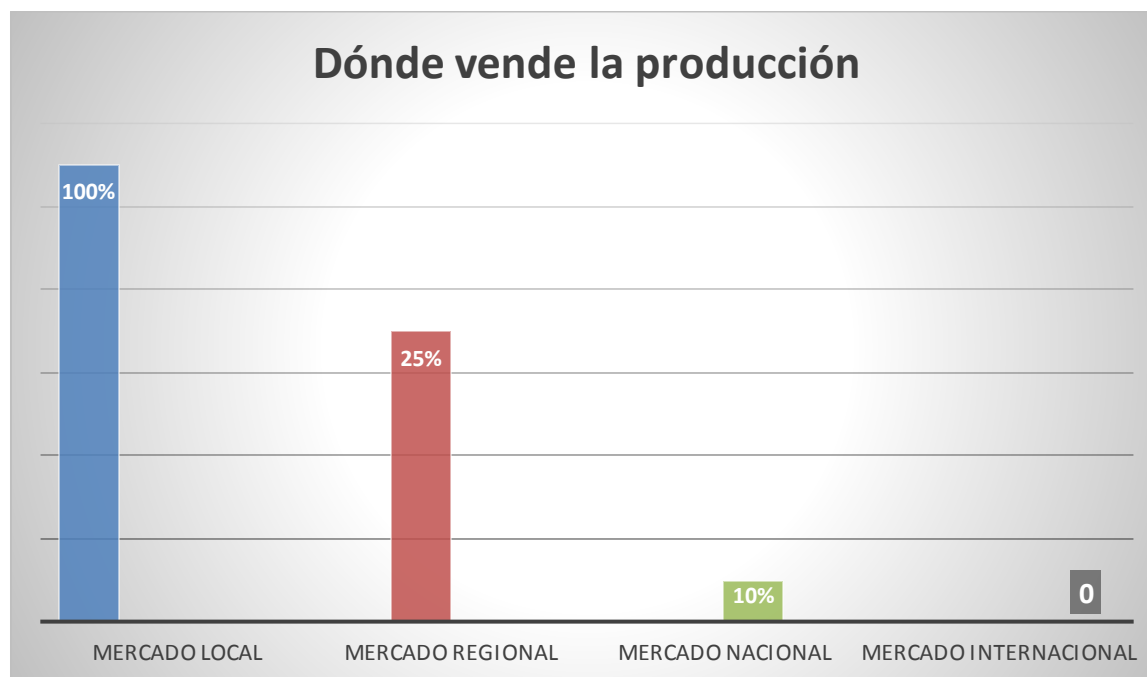


Figura 8. ¿Dónde vende la producción?

Fuente:

El 100% de las PYMES manifiestan vender sus productos en el mercado local, el 25% comercializa la producción en el mercado regional, principalmente en municipios como Sincelejo y Montería, y sólo el 10% restante comercializa sus productos en el mercado nacional.

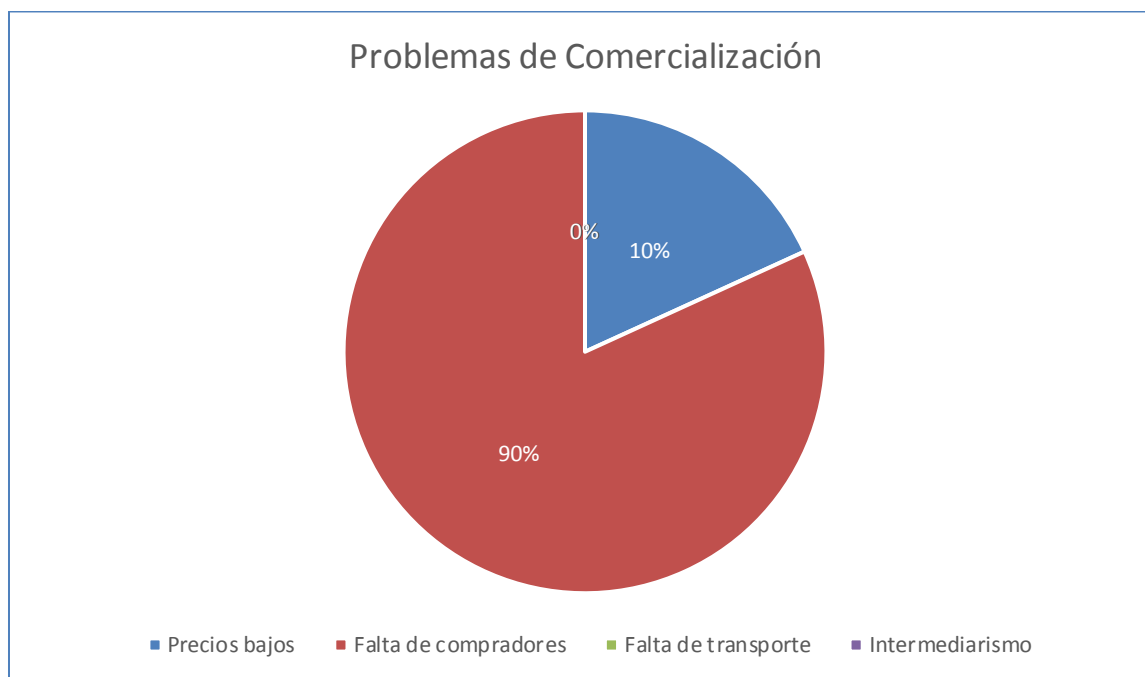


Figura 9. Problemas de comercialización.

Fuente:

El 90% de los propietarios encuestados manifiestan que el problema principal a la hora de comercializar sus productos es que faltan compradores y el 10% restante considera que los bajos de sus productos son un problema porque que no les generan los ingresos necesarios para cubrir todas sus necesidades.

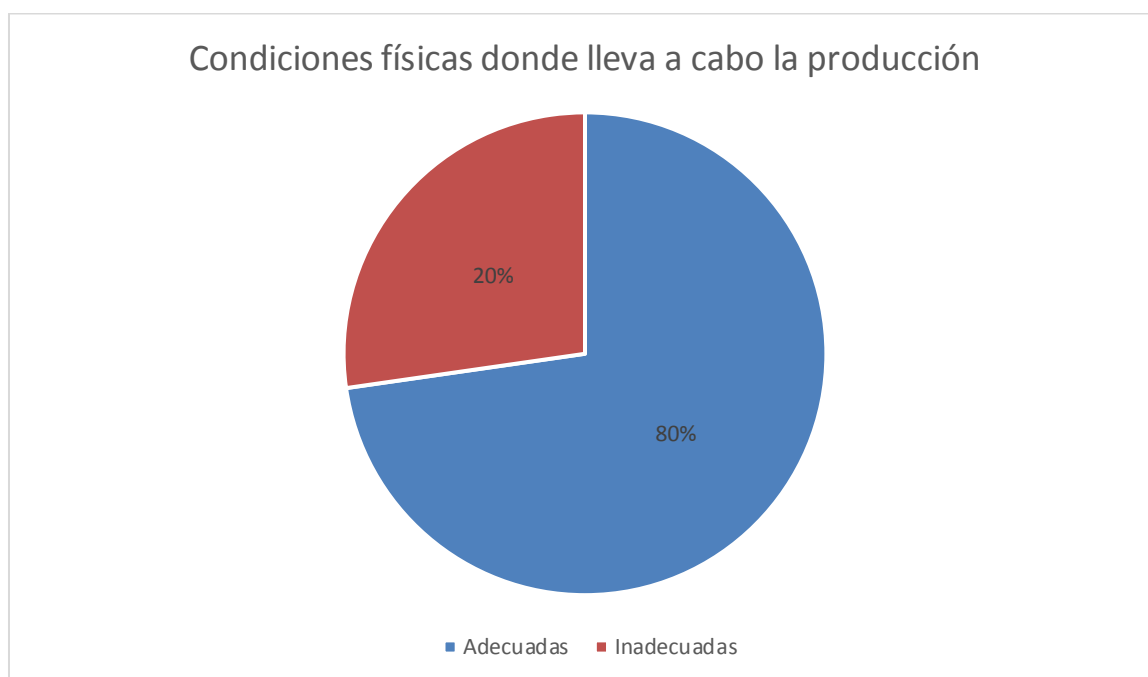


Figura 10. Condiciones físicas donde lleva a cabo la producción.

Fuente:

El 80% de los empresarios encuestados afirman que las condiciones físicas donde llevan a cabo su producción sí es adecuada, pero el 20% restante, manifestaron que las condiciones no son adecuadas, principalmente porque sus talleres se encuentran en sus propias casas donde no disponen del espacio necesario para ello.

De manera complementaria a la pregunta anterior se les indagó por lo siguiente: ¿Qué necesita para que la microempresa cuente con las condiciones físicas adecuadas para llevar a cabo su producción? Respondieron que necesitan de la implementación de proyectos de apoyo por parte de la alcaldía municipal y de la Gobernación, ya que no tienen los recursos que necesitan para invertir en adecuaciones ni ampliaciones físicas.

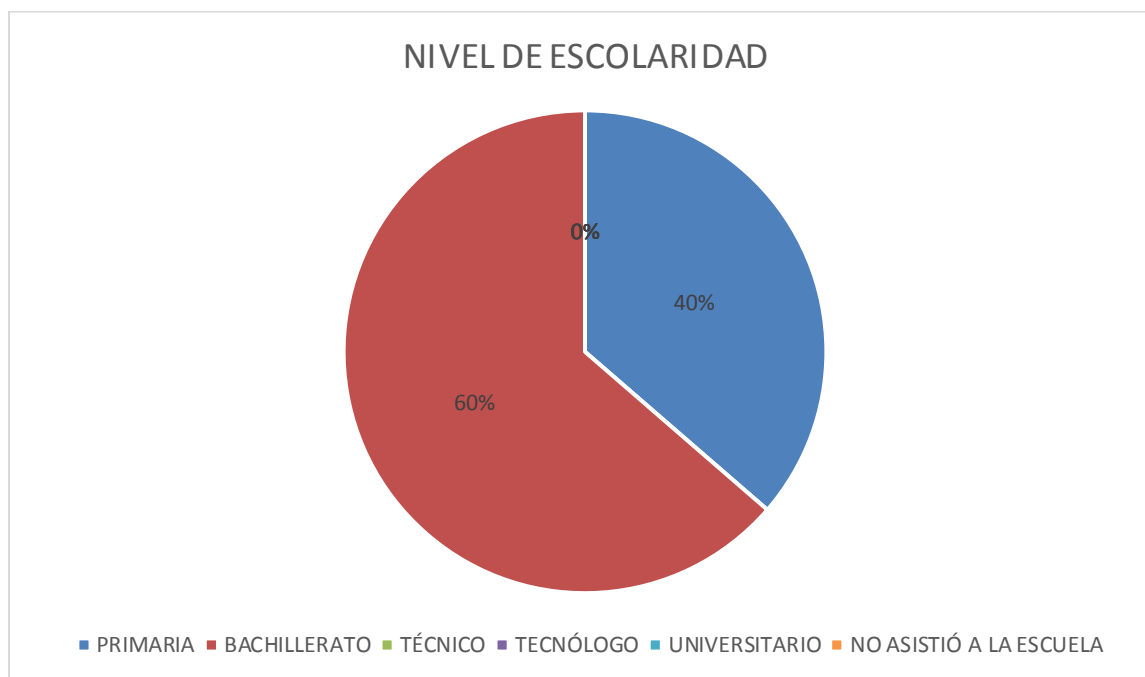


Figura 11. Nivel de escolaridad de los propietarios.

Fuente:

El 604% de los encuestados cuenta con un nivel de escolaridad del bachillerato, el 40% cursaron sólo el nivel de primaria. Con lo que se demuestra el bajo nivel de capacitación y formación de los empresarios, lo cual afecta su capacidad para generar procesos de desarrollo e innovación empresarial necesarios para incursionar en los mercados internacionales.

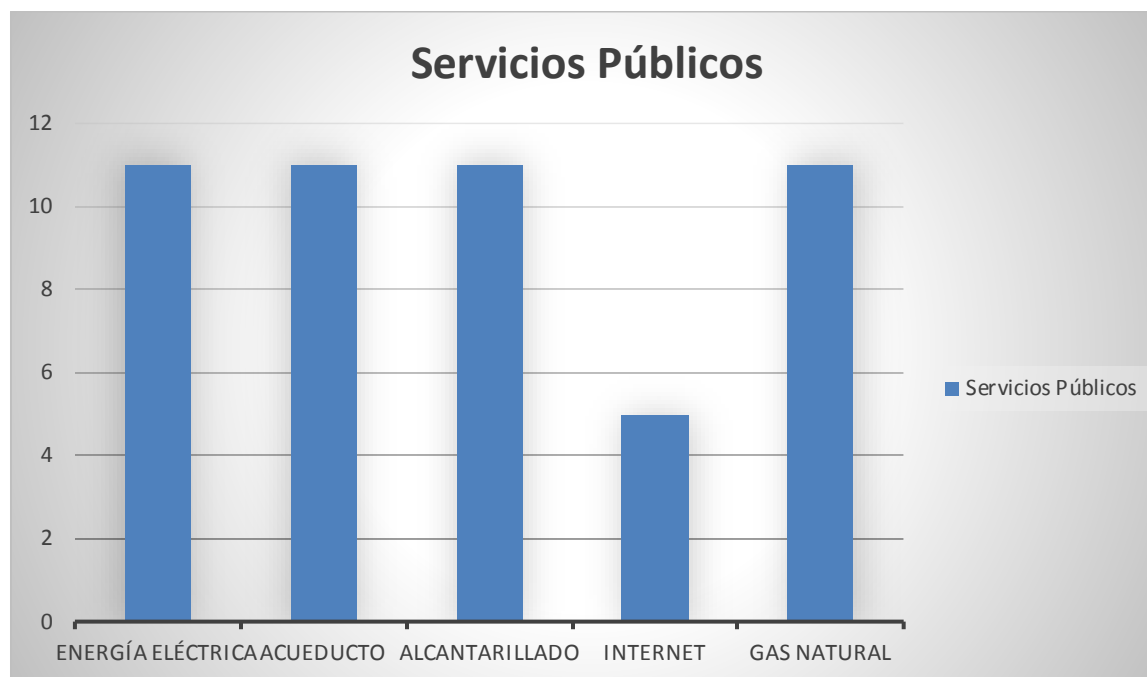


Figura 12. Servicios Públicos con que cuenta donde funciona el taller

Fuente:

La figura 12 que todos los lugares donde funcionan los talleres cuentan con energía eléctrica, acueducto, alcantarillado y gas natural, es decir todos los servicios públicos básicos domiciliarios, con relación al servicio del internet sólo 15% cuentan con este servicio.

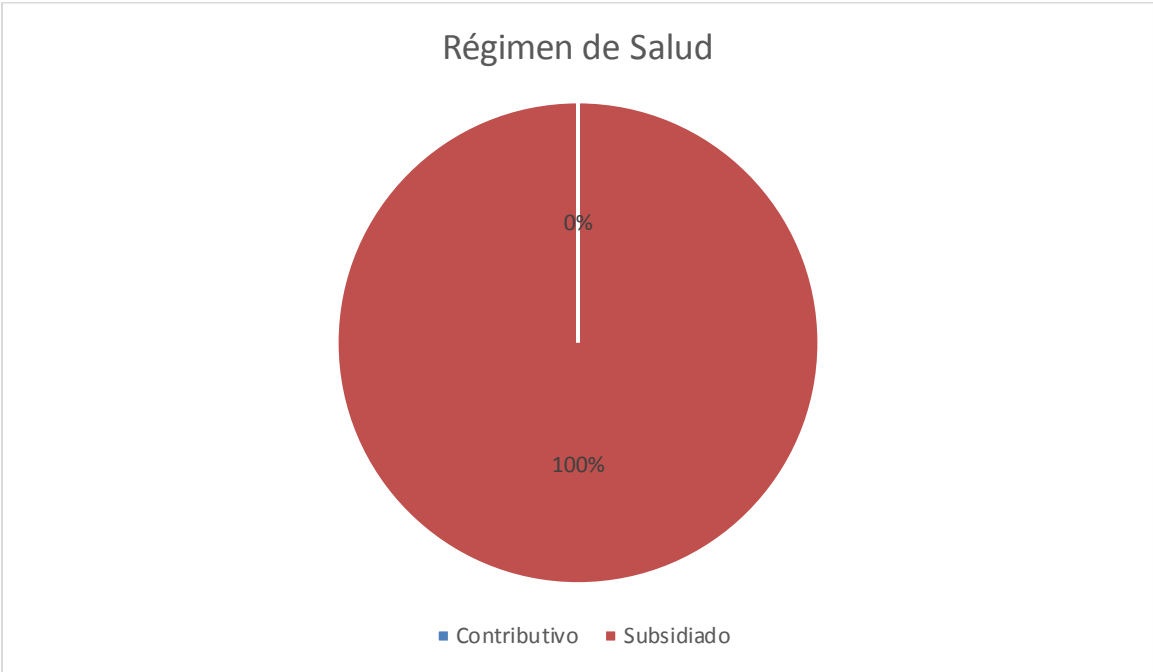


Figura 13. Régimen de Salud al que pertenecen.

Fuente:

El 100% de los empresarios se encuentran afiliado al régimen de salud subsidiado, a igual que todo su núcleo familiar.

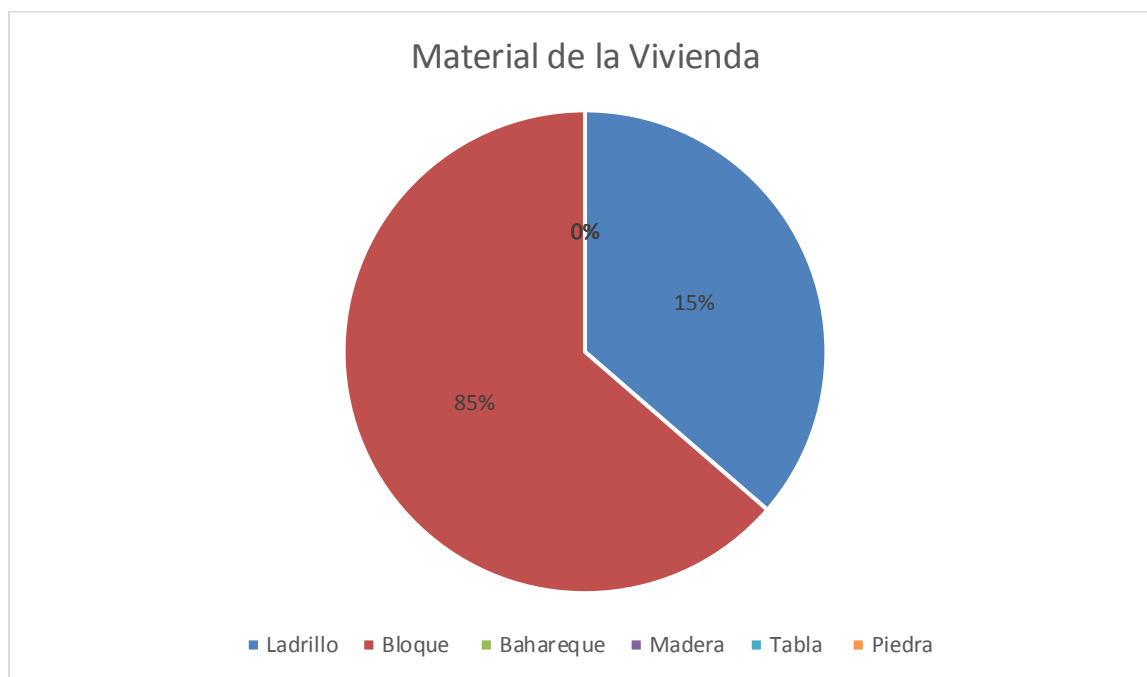


Figura 14. Material en qué está construido el taller

Fuente:

El 64% de los talleres están construidas con bloque y el 15% están construidos en ladrillos.

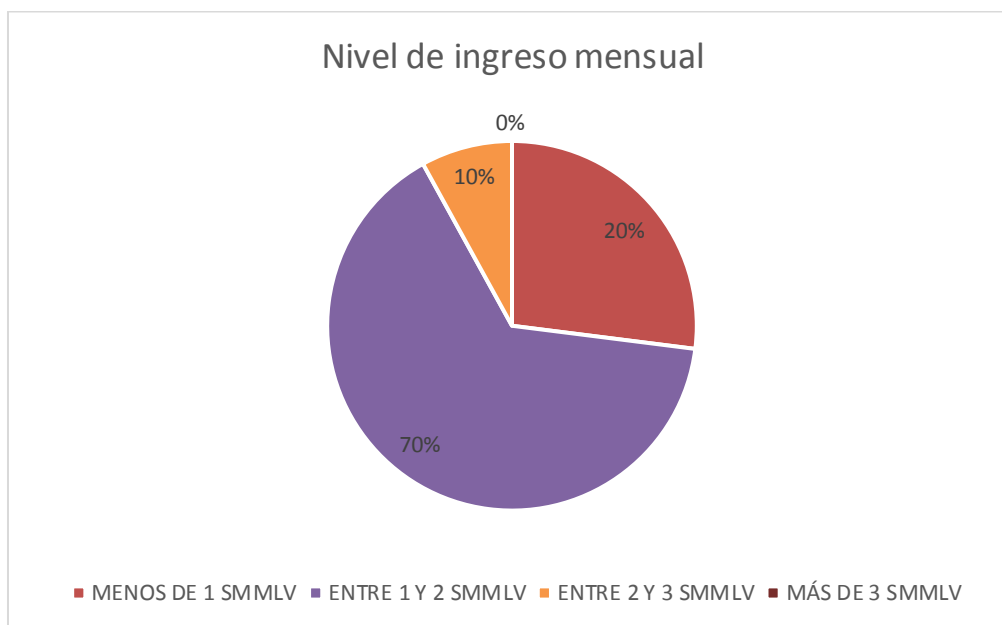


Figura 15. Ingresos Mensuales

Fuente:

El 70% de los encuestados manifiestan que sus ingresos están entre 1 y 2 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), el 10% restante manifiesta recibir entre 2 y 3 SMMLV y el restante 20% más de 3 SMMLV.

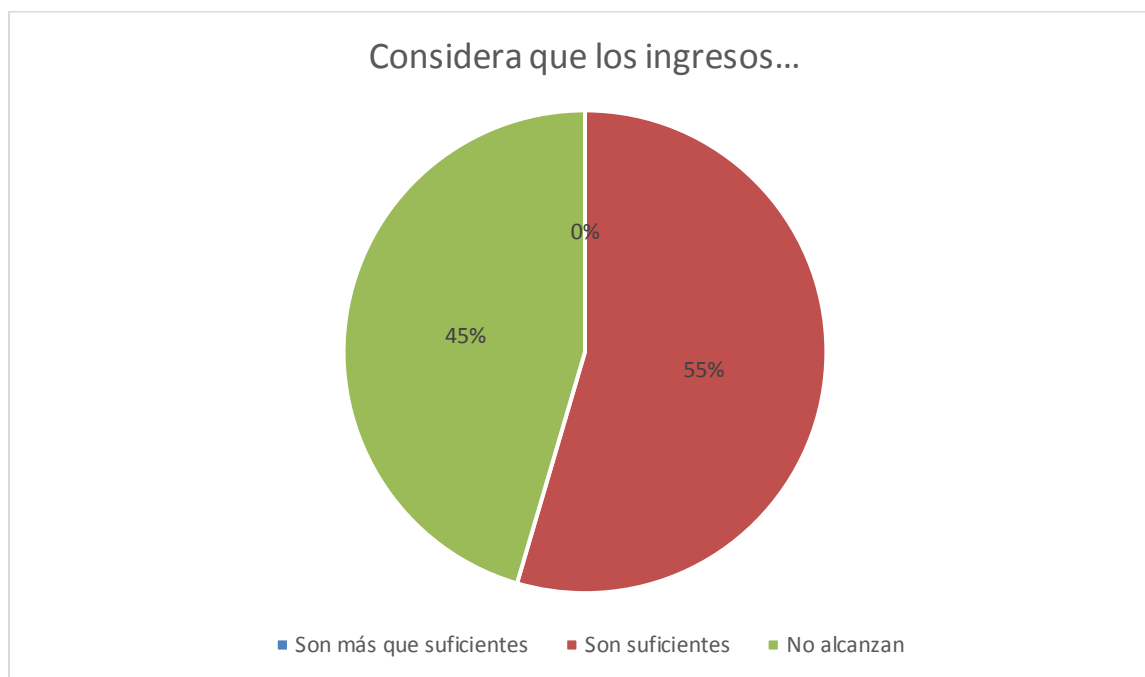


Figura 16. Considera que los ingresos...

Fuente:

El 55% de los empresarios consideran que los ingresos recibidos son suficientes para cubrir sus gastos básicos, pero el 45% restante afirman que los ingresos no les alcanzan para pagar los gastos básicos. Esto demuestra la necesidad de establecer generar estrategias de apoyo a los artesanos para aumentar sus ingresos y de esta forma seguir aportando a la generación de empleo en el municipio.

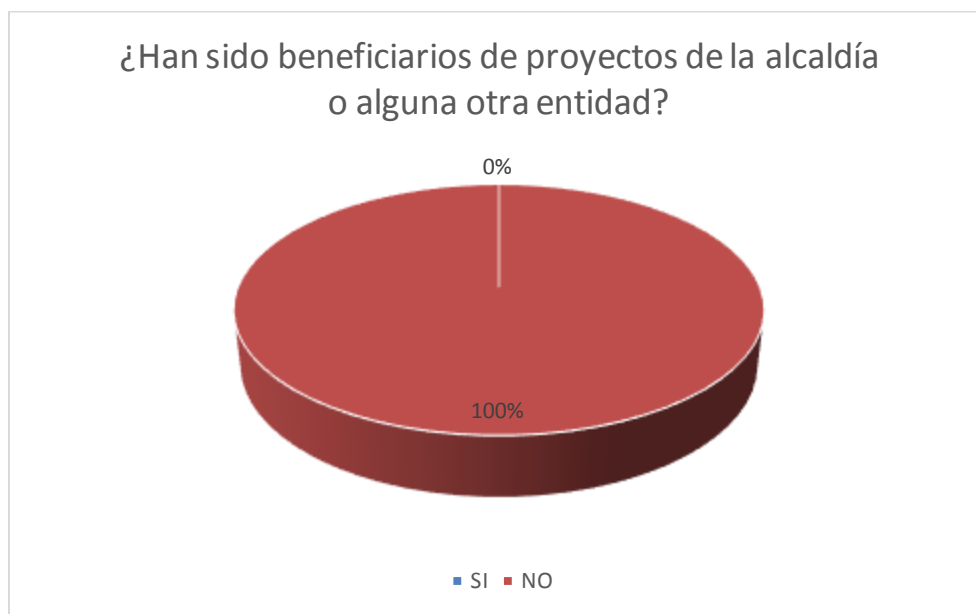


Figura 17. ¿Han sido beneficiarios de proyectos de la alcaldía o alguna otra entidad?

Fuente:

La totalidad de los empresarios respondieron que no han sido beneficiarios de proyectos por parte de la alcaldía del municipio de Sampués o de la gobernación de Sucre.

Objetivo específico 2. Potencial exportador de las pymes productoras de artesanías en el Municipio de Sampués.

Para promover el potencial exportador de las PYMES fabricantes de muebles se debe resaltar el papel de las alianzas productivas, como se describió en el marco teórico, con el fin de fortalecer los factores y recursos productivos disponibles para el sector maderero. Con ello se promueve la creación de redes empresariales de este sector, con el fin de adelantar acciones de cooperación que propendan por mayores beneficios para todos los microempresarios. Sin embargo, es importante tener en cuenta que los fabricantes de muebles del municipio de Sampués producen y comercializan sus productos por cuenta propia, no existe alguna clase de cooperación o alianzas que les permita tener mejores condiciones de negociación a la hora de comprar materia prima o de vender sus productos con el fin de mejorar los niveles de ingreso percibidos por la actividad productiva que llevan a cabo.

En Sampués no existen este tipo de alianzas, lo cual disminuye la competitividad de las PYMES, disminuye su capacidad de negociación, menores posibilidades de gestionar proyectos para el sector, no se generan sinergias, ya que cada fabricante de muebles trabaja por su cuenta y acorde a los trabajos que le lleguen.

Por otra parte, en el marco de la iniciativa de generar rutas turísticas en el departamento de Sucre en la que se busca impulsar y también promocionar los productos artesanales y el patrimonio cultural, se pudo identificar el potencial turístico del municipio de Sampués con su producción de artesanías, monumentos y comidas emblemáticas de la cultura regional.

La globalización de los mercados ha abierto puertas a los productos tradicionales y artesanales propios de la riqueza cultural de los territorios, en este sentido se encuentran oportunidades en el mercado internacional para que este tipo de productos puedan ser comercializados con mayor facilidad. Sin embargo, también implica una tarea importante para las

empresas al tener que implementar procesos de investigación y desarrollo que les permita posicionar con éxito sus productos en los mercados nacionales e internacionales.

Los productores de muebles en madera Se deben proponer el desarrollo de innovaciones especialmente en la comercialización de sus productos, organizar y participar en ferias y muestras empresariales es necesario para mejorar sus capacidades de comercialización.

Lo que se pudo evidenciar con esta investigación es que los propietarios de las PYMES tienen bajo nivel de capacitación, lo que les impide llevar a cabo acciones de investigación y desarrollo orientados a la mejora continua de sus procesos de producción. No les permite diversificar e innovar la producción y comercialización de muebles, por ejemplo, en el uso de nuevos materiales, herramientas de diseño, creación de nuevos productos y estrategias de comercialización usando la internet, como lo propone el plan de desarrollo del municipio 2016-2019.

A pesar que en el plan de desarrollo del municipio de Sampués 2016-2019 se propone incrementar la productividad y el turismo en el municipio, mediante la ejecución de proyectos de seguridad industrial para fabricantes de muebles, aún no se ha llevado a cabo.

Con respecto al nivel institucional, la PYMES al no contar con los registros necesarios para su funcionamiento dan muestra de debilidades en términos legales, las cuales disminuyen sus posibilidades de exportar debido al carácter informal de la producción que llevan a cabo en este sentido. Al no cumplir con los permisos legales, los productos carecen entonces de la garantía de origen, que es una característica importante a la hora de garantizar la calidad de los productos con destino a la exportación.

Se puede afirmar entonces que las PYMES dedicadas a la fabricación de muebles en madera ubicadas en el municipio de Sampués, carecen de potencial para exportar bajo las condiciones en las que se encuentran actualmente.

Conclusiones

Las PYMES dedicadas a la fabricación de muebles ubicadas en el municipio de Sampués, carecen de potencial para exportar bajo las condiciones en las que se encuentran actualmente.

Los empresarios tienen bajos niveles de capacitación y por ende no promueven procesos de investigación y desarrollo.

No existen alianzas productivas que les permita generar y aprovechar sinergias en el sector.

No existe a nivel municipal una política pública de fomento y desarrollo del sector maderero.

Referencias Bibliográficas

Artesanías de Colombia S.A. Recuperado de http://Muebles en maderadecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/la-artesania-y-su-clasificacion_82

Bautista, C. & Rojas, C. (2016) *Análisis del potencial exportador colombiano de carne bovina y porcina a la federación rusa*. Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.

Castellanos, J. G. (2013). *Pymes innovadoras. Cambio de estrategias e instrumentos*. Revista EAN, (47), 10-33

DANE (2016) *Estadísticas cuentas nacionales y departamentales*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>.

Castro, F. (2006). *La extinción de la artesanía gremial*. Universidad Nacional Autónoma. www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/extincion/artesania.html. México

Krugman, P. & Obstfeld, M. (2012, p. 26) *Economía Internacional Teoría y Política*. Pearson. Novena edición.

Jarillo, J. C. E., Jarillo, J. I. J. C., & Echezárraga, J. I. M. (1991). *Estrategia internacional: más allá de la exportación*. McGraw-Hill.

Minervini, N. M. (2004). *La ingeniería de la exportación*. McGraw-Hill.

Navarro, S. (2014) *Manifestaciones culturales e identidad en el Caribe colombiano: estudio de caso Carnaval y artesanía*. Universidad de Barcelona. Tesis doctoral.

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura -UNESCO- (1997). <http://www.unesco.org/new/es/santiago/culture/creative-industries/crafts-design/>.

Ortiz, U. (2017). Potencial exportador por regiones. Bogotá.

Castro, F. (2006). *La extinción de la artesanía gremial*. Universidad Nacional Autónoma.

Palomino, O. & García L. (2007). *Estudio de viabilidad para la exportación de artesanías elaboradas en guadua a Alemania*. file:///Downloads/ESTUDIO%20DE%20VIABILIDAD%20PARA%20LA%20EXPORTACION%20DE%20ARTESANIAS.pdf.

POLÍTICA DE TURISMO Y ARTESANÍAS: *Iniciativas conjuntas para el impulso y la promoción del patrimonio artesanal y el turismo colombiano*. Documento de política. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Bogotá D.C., diciembre de 2009.

Rodríguez, A. G. (2003). *La realidad de la pyme colombiana: desafío para el desarrollo*. Programa Mejoramiento de las Condiciones de Entorno Empresarial. FUNDES Colombia.

Anexos**ENCUESTA APLICADA**

- 1. ¿Año de fundación o inicio de su actividad económica?**
- 2. ¿Su negocio siempre ha funcionado aquí? SI___ NO___**
- 3. ¿Está registrado en la cámara de comercio? SI___ NO___**
- 4. ¿Lleva algún tipo de contabilidad en su negocio? SI___ NO___**
- 5. ¿Cuál fue la fuente de capital inicial en la creación de su negocio?**
- 6. ¿Cuál es volumen de producción mensual? Alto___ Medio ___ Bajo ___**
- 7. Cuantas horas al día dedica en la fabricación de este producto: De 1-3 ___ De 3-5 ___
Más de 5 ___**
- 8. ¿Su microempresa cuenta con permisos sanitarios? SI___ NO___**
- 9. Forma de venta del producto: Comercio tradicional___ Auto servicio ___ Otros ___**
- 10. ¿Dónde vende la producción? Mercado local ___ Mercado regional ___ Mercado
nacional ___ Mercado internacional ___**
- 11. ¿Cuáles son los principales problemas de comercialización? Precios bajos___ Falta de
compradores___ Falta de transporte ___ Intermediarismo ___**

12. ¿Cómo califica las condiciones físicas en donde lleva acabo la producción? Adecuadas ___

Inadecuadas ___

13. ¿Qué necesita usted para que su microempresa cuente con las condiciones físicas adecuadas?