

Dinámica empresarial de los sectores confección y calzado de la ciudad de Cúcuta

Business dynamics of the apparel and footwear sectors in the city of Cúcuta

^aMario de Jesús Zambrano-Miranda,^bDennys Jazmín Manzano-López,^cEder Alexander Botello-Sánchez,
^dDiana Carolina Galvis-Rodríguez, ^eCarolina Marulanda-Ascanio

 ^aMagíster en Gobierno y Políticas públicas, mario.zambrano@unilibrecucuta.edu.co, Universidad Libre, Cúcuta, Colombia

 ^bMagíster en Economía aplicada, manzano@unipamplona.edu.co, Universidad de Pamplona, Cúcuta, Colombia

 ^cMagíster en Maestría en Estudios y Gestión del Desarrollo, botello@unipamplona.edu.co, Universidad de Pamplona, Cúcuta, Colombia

 ^dEspecialista en evaluación social de proyectos, diana.galvis@ufps.edu.co, Universidad Francisco de Paula Santander, Cúcuta, Colombia

 ^eMagister en Gobierno y políticas públicas, c_marulanda@fesc.edu.co, Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, Cúcuta, Colombia

Recibido: Julio 10 de 2019 **Aceptado:** Noviembre 15 de 2019

Forma de citar: M. de J. Zambrano-Miranda, D. J. Manzano-López, E. A. Botello-Sánchez, D.C Galvis-Rodríguez y C. Marulanda-Ascanio, “Dinámica empresarial de los sectores confección y calzado de la ciudad de San José Cúcuta”, *Mundo Fesc*, vol. 10, no. 19, pp. 242-261, 2020

Resumen

El presente documento tiene como objetivo analizar la estructura empresarial de los sectores confección y calzado mediante el uso de estadística descriptiva, analizando la información del Registro Único Empresarial y Social (RUES) de la Cámara de Comercio de Cúcuta y la plataforma estadística Compite 360° a corte del 1 de junio de 2016; adicionalmente, hace uso de la georeferenciación para identificar la ubicación espacial de las empresas de cada sector en la Ciudad. Los resultados señalan que la estructura empresarial de ambos sectores es muy similar en cuanto a tamaño, trayectoria y organización jurídica empresarial, donde existe una importante participación de las microempresas que son relativamente muy jóvenes y es escasa la organización en sociedades; la ubicación espacial del sector confecciones se establece en el noroccidente de la ciudad mientras que el sector calzado y sus partes se ubica espacialmente en el suroccidente de la misma. La demografía empresarial sugiere una baja tasa de mortalidad en ambos sectores a diferencia de la tasa de natalidad (es más alta), traduciéndose en una tasa de rotación empresarial considerable; ahora bien, para la tasa de supervivencia y de riesgo estos se calculan de acuerdo a las empresas canceladas y las renovadas en ambos sectores, según la cohorte de estudio (2012), se evidencian elevadas probabilidades de sobrevivir; sin embargo, depurando el indicador para las empresas renovadas (un dato más “ajustado”), del 100% de las empresas que se registraron en 2012, solo cerca del 40% de las mismas sobrevive para el año 2016.

Palabras clave: Demografía empresarial, Tasa de mortalidad empresarial, Tasa de supervivencia, Tasa de Natalidad Empresarial

Autor para correspondencia:

*Correo electrónico: mario.zambrano@unilibrecucuta.edu.co



Abstract

The objective of this document is to analyze the business structure of the clothing and footwear sectors through the use of descriptive statistics, analyzing the information from the Unique Business and Social Register (RUES) of the Chamber of Commerce of Cúcuta and the Compite 360° statistical platform as of June 1, 2016; additionally, it makes use of georeferencing to identify the spatial location of the companies of each sector in the City. The results indicate that the business structure of both sectors is very similar in terms of size, trajectory and business legal organization, where there is a significant participation of microenterprises that are relatively very young and there is little organization in societies; the spatial location of the garment sector is established in the northwest of the city while the footwear sector and its parts are spatially located in the southwest of the city. The business demography suggests a low mortality rate in both sectors in contrast to the birth rate (it is higher), resulting in a considerable rate of business turnover, however, for the survival rate and risk these are calculated according to the companies cancelled and renewed in both sectors, according to the study cohort (2012), there is evidence of high probabilities of surviving; However, purifying the indicator for renewed companies (a more "adjusted" figure), of 100% of the companies that were registered in 2012, only about 40% of them survive by 2016.

Keywords: Business demography, Business mortality rate, Survival rate, Business birth rate

Introducción

El departamento Norte de Santander es una región rica y heterogénea, pero que en gran medida su dinámica económica depende de Cúcuta A.M que explica en un 65% la generación de riqueza en la región [1], expresados en el sector servicios hoteles, restaurantes y servicios personales; cabe señalar la debilidad del sector industrial y el reconocimiento de sectores históricos e importantes como calzado y confecciones [2], de los cuales se ha generado una literatura local muy importante, desde las debilidades para las exportaciones y la competitividad [3], [4] pasando por las brechas entre la oferta laboral, demanda laboral y oferta educativa en estos sectores estratégicos y prospectiva cualitativa en escenarios de cambio organizacional, tecnológico y ocupacional [5]. La región se enfrenta a grandes retos que deben ser entendidos de manera sistemática y de gran complejidad, reducir la informalidad laboral y sus cuellos de botella que merman la productividad y competitividad de sectores como el calzado y confecciones [6], [7].

El propósito de este trabajo analizar la estructura empresarial de los sectores confección y calzado mediante el uso de

estadística descriptiva, analizando la información del Registro Único Empresarial y Social (RUES) de la Cámara de Comercio de Cúcuta y la plataforma estadística Compite 360° a corte del 1 de junio de 2016. En un primer momento se expone la metodología, para posteriormente describir el tejido empresarial de estos dos sectores a partir de su tamaño, trayectoria, organización jurídica y concentración empresarial (georreferenciación), seguido de un presentación de los indicadores vitales (demográficos – empresariales: mortalidad, natalidad bruta etc), y posteriormente la supervivencia y tasa de riesgo; finalizando con las conclusiones.

Materiales y métodos

Conocer la demografía empresarial y su dinámica se constituye en un factor determinante para el desarrollo de una región, no solo porque facilita llevar a cabo eficientes decisiones de inversión, sino porque además permite focalizar los esfuerzos públicos y privados para fortalecer las actividades potenciales, diseñando estrategias en torno a los nuevos emprendimientos y la permanencia empresarial.

El presente escrito tiene como objetivo caracterizar la estructura empresarial de los sectores confección y calzado de la ciudad de San José Cúcuta entre los años 2010 y 2015 a partir de una metodología cuantitativa de carácter descriptivo, la cual se divide en dos fases. En la primera fase se realiza un análisis descriptivo del tamaño, trayectoria, organización jurídica y concentración empresarial de ambos sectores, tomando como referencia la información recolectada por la Cámara de Comercio en la base de datos del registro mercantil y la plataforma Compite 360 a corte del 1 de junio de 2016.

En la segunda fase se identifica el comportamiento de los principales indicadores vitales del sector calzado y confecciones de la ciudad de Cúcuta, tomando la base de datos del registro mercantil de la Cámara de Comercio:

Tasa de mortalidad: El indicador refleja el porcentaje que representan las empresas que cierran en un cierto año en relación con las empresas existentes al inicio del año considerado.

$$\text{Tasa de Mortalidad } t = \frac{\text{Muertes empresariales } t}{\text{Total de registros } t} \quad (1)$$

Tasa de natalidad bruta: muestra el porcentaje que representan las empresas nacidas en un cierto año respecto al número total de empresas existentes al inicio del año considerado.

$$\text{Tasa de Natalidad Bruta } t = \frac{\text{Nacimientos empresariales } t}{\text{Total de registros } t} \quad (2)$$

Tasa de Natalidad Neta: se calcula como la diferencia entre la tasa de natalidad bruta y la tasa de mortalidad.

$$\text{Tasa de Natalidad Neta } t = \text{Tasa de Natalidad Bruta } t - \text{Tasa de Mortal } t \quad (3)$$

Tasa de rotación: La tasa de rotación se estima como la sumatoria entre la tasa de mortalidad y la tasa de natalidad bruta.

$$\text{Tasa de Natalidad Neta } t = \text{Tasa de Mortalidad } t + \text{Tasa de Natalidad } t \quad (4)$$

Distribución etaria: Se calcula con base en la edad de constitución de las empresas a partir de la fecha de matriculación (para las empresas de más de un año de constitución, solo se tienen en cuenta aquellas que tengan renovación de su matrícula).

Estimador de Supervivencia de Kaplan-Meier: Con el objetivo de analizar la trayectoria de las empresas del sector confección desde su nacimiento hasta su desaparición, se tiene en cuenta las funciones de riesgo y supervivencia. La función de riesgo identifica la relación existente entre la edad de una empresa y la probabilidad de salir del mercado; por su parte, la función de supervivencia en un cierto período, muestra el porcentaje de empresas vivas transcurridas “t” períodos tras su aparición.

El método de Kaplan-Meier se utiliza para analizar el tiempo de demora en ocurrir un fenómeno o instante de censura. Para ello, se considera una muestra de “n” individuos, en este caso empresas, de los cuales se conoce su instante de censura, en este caso, de cierre de la empresa. Suponiendo que se han observado s ($s \leq n$) tiempos de censura distintos, denotados, una vez ordenados, como $t(1), t(2), \dots, t(s)$, es posible estimar la función de supervivencia, la cual muestra en un cierto periodo el porcentaje de empresas que permanecen, transcurridos t periodos tras su creación. [8].

Por lo anterior, la tasa de supervivencia (survival rate) de una empresa individual o de un grupo de empresas en el ejercicio “t” se calcula como el número de empresas que continúan activas en “t” con relación al número inicial de empresas.

$$S_t = \frac{\text{Empresas Activas } t}{\text{Numero inicial de empresas}} \quad (5)$$

La probabilidad de que una empresa individual (o un grupo de empresas) finalice su actividad durante un determinado ejercicio "t", estará en función del riesgo que recae sobre la empresa (hazard rate). Si el tiempo adopta una dimensión discreta, la tasa de riesgo $h(t)$ refleja la probabilidad de que una empresa que ha sobrevivido hasta el ejercicio "t" salga del mercado en el período " $t+\Delta t$ "

$$h_t = 1 - \left[\frac{S_t}{S_{(t-1)}} \right] \quad (6)$$

La función de supervivencia por el método de Kaplan-Meier, se calcula mediante una fórmula recursiva de probabilidades condicionales.

$$S_{t_j} = \frac{n_j - d_j}{n_j} * S_{(t_j-1)} \quad (7)$$

De acuerdo al modelo propuesto, para un año determinado en un período dado de tiempo, la supervivencia empresarial se calcula como la supervivencia acumulada en el año inmediatamente anterior multiplicado por la supervivencia en ese año. En el denominador se tiene el número de empresas activas, n_j , expuestas al riesgo, y en el numerador a ese valor se resta el número de empresas, d_j , que registran cierre en ese año, donde:

n_j = Número de empresas activas en t_j
 Número de empresas en riesgo en t_j
 d_j = Número de empresas que cierran en t_j

Teniendo en cuenta el estimador no paramétrico de Kaplan-Meier o también el estimador del producto límite, el cual incorpora información de todas las observaciones disponibles, sean o no censuradas y se calcula como, $\lambda_j = d_j / n_j$, se puede expresar la función de supervivencia

como:

$$S_{t_j} = 1 - \lambda_j * S_{(t_j-1)} \quad (8)$$

Caracterización de la estructura empresarial del sector confecciones de la ciudad de San José de Cúcuta 2016

Tamaño empresarial. Al interior del Valor Agregado Bruto (VAB) del departamento de Norte de Santander, se evidencia a lo largo de los años la baja participación de la industria manufacturera, que sumado a la condición fronteriza de Norte de Santander, lejos de representar una ventaja para el desarrollo y crecimiento de su economía, se ha configurado en una especie de obstáculo para la misma dado los fuertes diferenciales cambiarios y políticas económicas practicadas en el vecino país Venezuela[9],[10], explican en gran medida las elevadas tasas de desempleo e informalidad que se han registrado en el mercado laboral durante los últimos años [11].

No obstante, a pesar de la escasa industria, uno de los sectores más relevantes en el Departamento, y en particular de la ciudad de San José de Cúcuta, es el sector de las confecciones, que desde sus inicios ha logrado fortalecer el aparato industrial, añadiendo valor en la cadena de procesos, y a través del encadenamiento productivo es una buena fuente de nuevos empleos; adicionalmente, su relevancia se acentúa dado que 88,1% del total de compañías del sector confecciones del Departamento se encuentran en la Ciudad, es decir, con base a la plataforma Compite 360, de las 1448 firmas dedicadas a esta actividad en Norte de Santander, 1275 se encuentran radicadas en la Capital del Departamento.

Según [12] al interior de la industria manufacturera de Cúcuta, el sector confecciones participa con 29,4%, un porcentaje de consideración, si se tiene en

cuenta que por poco duplica a ciudades como Bucaramanga y Cali, las cuales registran participaciones del sector de 15,0% (813 empresas) y 15,6% (1490 empresas), es preciso señalar que la composición de la industria manufacturera de estas capitales es mucho más diversas y desarrolladas, con participaciones de importancia en el VAB de sus respectivos departamentos [13].

Ahora bien, de acuerdo con la Ley 905 del 02 de agosto de 2004, se clasifica el tamaño empresarial de acuerdo a los siguientes criterios: microempresa, si el activo total es inferior a quinientos (500) SMMLV; pequeña empresa, si el activo total está entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) SMMLV; mediana empresa, si el activo total está entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) SMMLV; y gran empresa, si el activo total es mayor a treinta mil (30.000) SMMLV [14].

Conforme a lo anterior, en la ciudad de Cúcuta el sector confecciones está representado casi en su totalidad por la microempresa con una participación del 99,5%, siendo una característica común a nivel Nacional, dado que en ciudades de referencia como Bucaramanga y Cali la microempresa representa el 95,2% y 91,3%, respectivamente; es preciso resaltar que las PYMES, debido a su reducido tamaño, no pueden aprovechar en muchos casos las economías de escala y de alcance que sí explotan las grandes organizaciones [15].

En las ciudades de referencia, la mediana y la gran empresa están presentes, haciendo un mercado de las confecciones mucho más competitivo y exigente, dado que las grandes firmas no solo tienen mayor margen de maniobras estratégicas de mercadeo, sino además, el poder de mercado a través de precios. Lo anterior evidencia las posibilidades de crecimiento y expansión de las confecciones en la Ciudad (ver tabla I).

Tabla I. Tamaño de la Base Empresarial del Sector Confecciones

Tamaño Empresarial	Cúcuta		Bucaramanga		Cali	
	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación
Grande	-	-	-	-	2	0,1%
Mediana	-	-	4	0,5%	21	1,4%
Micro	1.265	99,5%	774	95,2%	1.360	91,3%
No Determinado	-	-	-	-	15	1,0%
Pequeña	6	0,5%	35	4,3%	92	6,2%
Total	1271	100%	813	100%	1490	100%

Nota: Elaboración con base a los datos de COMPITE 360. (2016)

Fuente: [16]

Es importante tener presente que las empresas grandes y medianas tienen mayores y mejores oportunidades para influir de forma positiva en la introducción de nuevas y mejores dinámicas al sistema productivo regional, a través de la creación de redes de proveedores y negocios; el fomento de la colaboración empresarial y la

formalización, y una alta participación en el pago de impuestos, entre otros [17]; en ese orden de ideas, la ausencia de grandes empresas y la posibilidad de su formación, presentan un potencial de crecimiento y desarrollo de la industria en la Ciudad.

de la constitución de la firma, permite obtener un panorama acerca de la madurez del sector e identificar si éstas han logrado superar el obstáculo de seguir activas después de los primeros cinco años que son los más críticos para las Mipymes, dado que la capitalización y la estabilidad de las compañías en su estructura financiera están relacionadas con la antigüedad y el tamaño de las mismas. De acuerdo con las estadísticas de la plataforma Compite 360, la base empresarial del sector confecciones en la ciudad de Cúcuta es considerablemente joven, dado que 61,2% de las empresas han sido constituidas solo después de 2011 y 31,7% entre 2001 y 2010.

De acuerdo con el figura 1, se puede apreciar que para las ciudades de referencia Bucaramanga y Cali, es menor el porcentaje de empresas creadas recientemente, 49,9% y 57,0% respectivamente; es decir, existe una participación de empresas de mayor madurez, 32,7% y 31,5% en su orden, lo que puede obedecer a múltiples factores, como la existencia de varias compañías de antigüedad y la presencia de medianas y grandes empresas que elevan los niveles de competitividad por las razones mencionadas en párrafos anteriores.

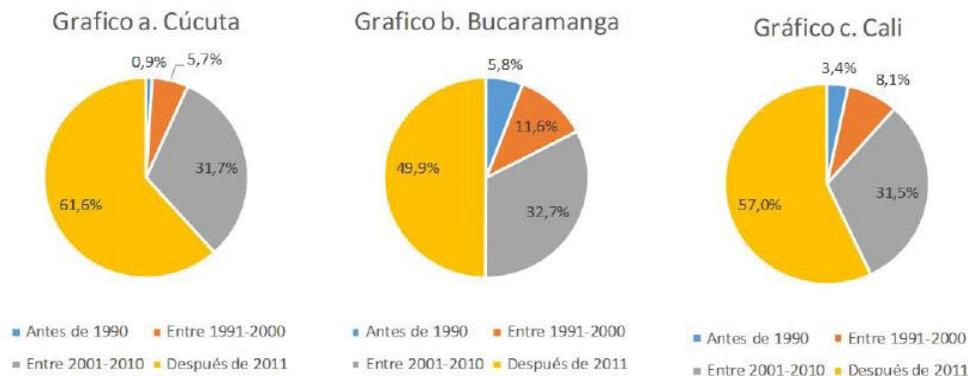


Figura 1. Trayectoria de la base empresarial del sector confecciones de San José de Cúcuta 2016

Fuente: [16].

Organización jurídica

De acuerdo con la organización jurídica, es común encontrar compañías constituidas legalmente como persona natural en un 95,8% del sector en la ciudad, seguido por las sociedades con una participan del 4,1%; en contraste, en las ciudades de referencia, la creación de sociedades registran cifras un tanto más favorables; así pues, se puede observar en la tabla II que la ciudad de Cali reporta una importante participación de sociedades en el sector; la presencia de empresas constituidas como sociedades en la base empresarial, promete mayor solidez y sostenibilidad de la misma, dado que por su naturaleza jurídica, estas empresas tiene mayor facilidad de acceder a diversas fuentes de recursos, lo que evidentemente permite apalancar la empresa en nuevos proyectos de inversión.

Tabla II. Composición Jurídica de la Base Empresarial del Sector Confecciones - 2016

Organización Jurídica	Cúcuta		Bucaramanga		Cali	
	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación
Empresas Unipersonales	1	0,1%	5	0,6%	6	0,4%
Persona Natural	1.218	95,8%	742	91,3%	1.106	74,2%
Sociedades	52	4,1%	66	8,1%	378	25,4%
Total	1.271	100%	813	100%	1490	100%

Nota: Elaboración con base en información de COMPITE 360.

Fuente: [16]

Concentración empresarial

De acuerdo con el mapa 1, se georeferencia la concentración empresarial del sector confecciones en las diversas comunas de la ciudad de San José de Cúcuta. De ahí que, se observa, que la comuna 7 Noroccidental es aquella que aglomera la mayor cantidad de firmas con 253 empresas, seguido de la comuna 8 Occidental, la comuna 1 Centro y la comuna 2 Centro Oriental con 209, 185 y 120 empresas respectivamente; lo anterior, evidencia que solo en estas cuatro comunas, de 10 establecidas en la ciudad, se concentra el 62,5% de toda la base empresarial del sector.

Por consiguiente, si se tiene en cuenta la concentración empresarial por barrios, a partir de la tabla III se observa una brecha entre 10 barrios con mayor aglomeración empresarial del sector, tanto así que solo en los primeros cinco se encuentran 339 compañías que representan el 27,6% del total, y de ahí en adelante la concentración por barrios se reduce paulatinamente. Es preciso tener presente que los barrios Motilones y Ospina Pérez, pertenecientes a la comuna 7 noroccidental, es en donde se concentran empresas llamadas satélites, aquellas que confeccionan a pequeña escala y que en su mayoría ejecutan solo un parte del producto terminado.

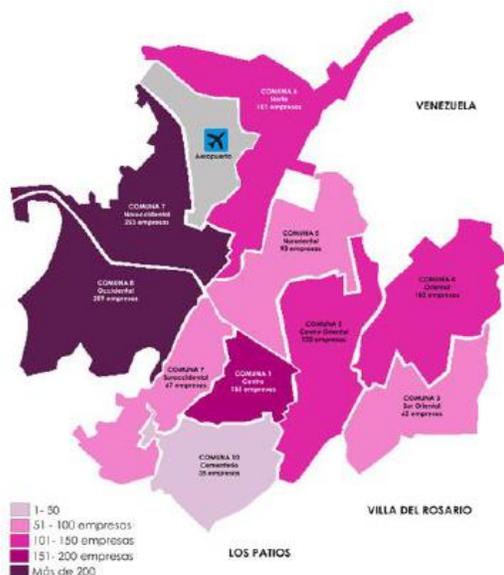


Figura 2. Georeferenciación por comunas de la base empresarial del sector confecciones de San José de Cúcuta 2016.

Tabla III. Lista de los 10 Barrios con Mayor Concentración Empresarial del Sector Confecciones de San José De Cúcuta 2016

Barrio	Nº de Empresas
El Centro	116
Motilones	95
Ospina Pérez	46
Comuneros	41
Atalaya I	41
Dona Nidia	27
Chapinero	25
Aeropuerto	22
Urb. Prados Del Este	21
Cúcuta 75	21

Nota: Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta (2016).

Caracterización de la estructura empresarial del sector calzado y sus partes de la ciudad de San José de Cúcuta 2016

Tamaño empresarial

La industria del calzado y sus partes es quizás la industria más representativa y tradicional en Norte de Santander, contribuyendo desde tiempos inmemorables al crecimiento y desarrollo del Departamento, esto se debe en particular a su intensiva utilización de mano de obra y recursos, contribuyendo en gran parte a la generación de empleo especialmente en Cúcuta y su área metropolitana, donde se considera la existencia de un clúster del calzado conforme al encadenamiento de actividades productivas relacionadas; lo anterior ha llevado a que el sector sea considerado en el Plan Estratégico Exportador Regional (PEER), e incluso como una de las apuestas productivas del DNP, al igual que un ítem de importancia en el Plan Regional del Competitividad de Norte de Santander (PRCNS), apostando al fortalecimiento del centro tecnológico del calzado [2].

Su relevancia se acentúa, dado que 87,2% del total de compañías del sector calzado y sus partes del Departamento se encuentran en la Ciudad; con base a la plataforma Compite 360, de las 1153 firmas dedicadas a esta actividad en Norte de Santander, 1005 se encuentran radicadas en la Capital del Departamento. Por otro lado, al interior de la industria manufacturera de Cúcuta, el sector calzado y sus partes participa con 20,3%, un porcentaje importante, teniendo en cuenta que por poco quintuplica a la ciudad de Cali que registra una participación de 4,4% (466 empresas); no obstante, ciudades como Bucaramanga tienen mejores resultados, donde el sector representa el 19,2% (1107) del total de la industria de la ciudad.

Conforme con el tamaño empresarial del sector de calzado, la tabla IV presenta la clasificación vía activos de micro, pequeña, mediana y gran empresa; se observa que en Cúcuta el sector está conformado en su mayoría por la microempresa con una representación del 98,8%, seguido de la pequeña empresa que participa con 1%, la gran empresa que apenas representa 0,2%, con solo dos firmas en el mercado, y la mediana empresa es inexistente [19].

El escenario anterior es común en gran parte de los sectores, no solo de la ciudad de Cúcuta sino a nivel nacional y en las ciudades de referencia; por ejemplo en Bucaramanga, 95,8% del sector son microempresas y 4,2% son pequeñas empresas, no existe ni la mediana ni la gran empresa; no obstante para Cali, por ejemplo, la participación por tamaño empresarial refleja que 92,7% del sector lo compone la microempresa, seguido de la pequeña empresa que representa 5,6%, y aunque es escasa la participación de la mediana y gran empresa, existen ocho firmas que representan 1,7 %; esto hace del sector calzado y sus partes de Cali, aunque pequeño (solo 466 firmas en comparación a 1005 en Cúcuta y 1107 en Bucaramanga) un mercado más competitivo, debido a que las medianas y grandes empresas poseen un mayor nivel de apalancamiento y resistencia a las coyunturas del mercado, e inclusive dado su capital físico, la posibilidad de marcar nuevas tendencias. (Ver tabla IV).

Tabla IV. Tamaño Base Empresarial del Sector Calzado y sus Partes 2016

Tamaño Empresarial	Cúcuta		Bucaramanga		Cali	
	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación
Grande	2	0,2%	-	-	1	0,2%
Mediana	-	-	-	-	7	1,5%
Micro	993	98,8%	1061	95,8%	432	92,7%
No Determinado	-	-	-	-	-	-
Pequeña	10	1,0%	46	4,2%	26	5,6%
Total	1005	100%	1107	100%	1490	100%

Nota: Elaboración con base en información de COMPITE 360.

Fuente [16]

Trayectoria empresarial

De acuerdo a la plataforma [16] la base empresarial del sector calzado y sus partes de la ciudad de Cúcuta es considerablemente joven dado que 67,5% han sido constituidas solo después de 2011 y 25,6% entre 2001 y 2010; no obstante, es preciso señalar que existe un porcentaje de empresas con una trayectoria importante, para lo cual 6,2% de las firmas del sector fueron constituidas entre 1991 y 2000 y 0,8% antes de 1990; juntas reúnen cerca de 72 compañías que han acumulado capacidades conforme los años y han elevado el nivel de competencia en el mercado. Ahora bien, comparando a Cúcuta con las ciudades de referencia se tiene que Bucaramanga es la ciudad con una base empresarial más madura, donde 10,6% se constituyeron entre 1991 y 2000 y 1,9% (21 firmas) antes de 1990, 32% entre 2001 y 2010 y 55,6% después de 2011. Cali por otra parte, posee una base empresarial cuya trayectoria es bastante similar a la cucuteña, por ejemplo, en los porcentajes de empresas constituidas entre 2001 y 2010 y después de 2011 (25,3% y 62,2% respectivamente); sin embargo, esas pequeñas diferencias se materializan en las compañías de mayor edad, pues se tiene que 9,4% de las firmas caleñas se constituyeron entre 1991 y 2000 y 3% antes de 1990. De acuerdo al figura 3, se puede apreciar que, en estas ciudades, es menor el porcentaje de empresas creadas recientemente; es decir, que existe un mayor porcentaje de empresas de mayor madurez, lo que puede deberse a múltiples factores, entre ellos la existencia de varias compañías de antigüedad y la presencia de medianas y grandes empresas que elevan los niveles de competitividad por las razones mencionadas en párrafos anteriores.

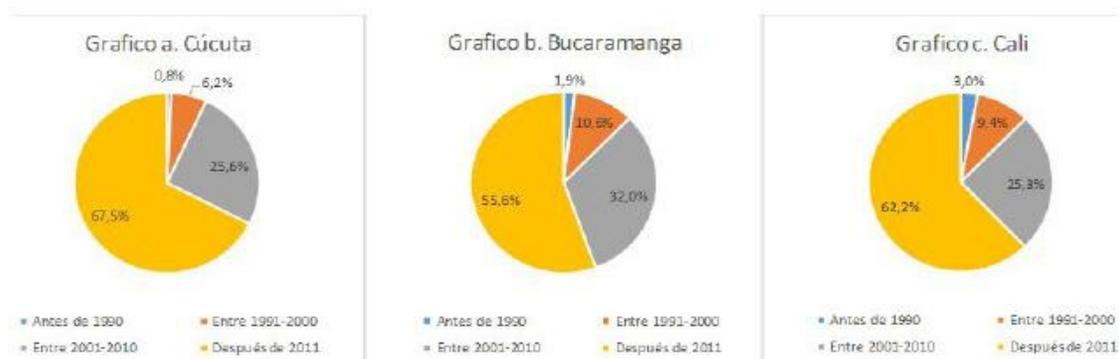


Figura 3. Trayectoria de la base empresarial del sector calzado y sus partes de San José de Cúcuta 2016. Elaboración con base en información de COMPITE 360. Fuente: [16]

Organización jurídica

La base empresarial del sector calzado y sus partes en la ciudad de Cúcuta, conforme a la organización jurídica, evidencia que 96,4% de todas las compañías se constituyen como persona natural, no existen empresas unipersonales y solo un 3,6% son sociedades, el último dato es relativamente bajo, si se tiene en cuenta que en Bucaramanga este representa 5,8% y en Cali 19,1%; por lo demás, en estas ciudades las firmas bajo persona natural priman en el sector; se puede observar en la tabla V que la ciudad de Cali reporta una importante participación de sociedades en el sector.

Tabla V. Composición Jurídica de la Base Empresarial del Sector Calzado y sus Partes. 2016

Organización Jurídica	Cúcuta		Bucaramanga		Cali	
	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación	Número de firmas	Participación
Empresas Unipersonales	-	-	-	-	4	0,9%
Persona Natural	968	96,3%	1043	94,2%	373	80,0%
Sociedades	37	3,7%	64	5,8%	89	19,1%
Total	1005	100%	1107	100%	466	100%

Nota: Elaboración con base en información de COMPITE 360. Fuente [16]

Concentración empresarial

De acuerdo con el figura 4, se georeferencia la concentración empresarial del sector calzado y sus partes en las diversas comunas de la ciudad de San José de Cúcuta; se observa que la comuna 9 Suroccidental es aquella que aglomera la mayor cantidad de firmas con 507 empresas, seguido de la comuna 10 Cementerio, comuna 1 Centro y la comuna 8 Occidental con 308, 283, y 154 empresas, respectivamente; lo anterior evidencia que solo en estas cuatro comunas de 10 establecidas en la Ciudad, se concentra el 75,5% de toda la base empresarial del sector.

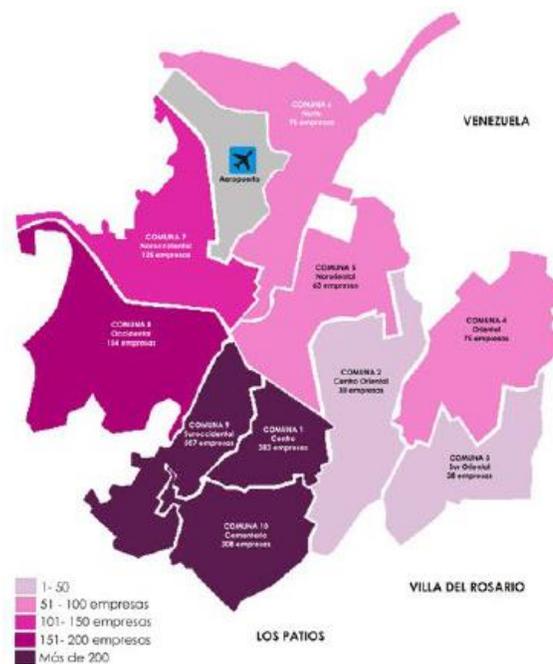


Figura 4. Georeferenciación por comunas de la base empresarial del sector calzado y sus partes de San José de Cúcuta 2016. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta Fuente: [18]

Tabla VI. Lista de los 10 Barrios con Mayor Concentración Empresarial del Sector Calzado y sus Partes de San José De Cúcuta 2016

BARRIO	Nº EMPRESAS
San Miguel	170
El Contento	139
Cundinamarca	121
Alfonso López	114
El Llano	88
Loma de Bolívar	78
Gaitán	63
Carora	49
El Centro	41
Motilones	41

Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta **Fuente:** [18]

Demografía empresarial de los sectores confección y calzado de la ciudad de Cúcuta 2010-2015

Indicadores vitales - Tasa de mortalidad

Los elevados índices de mortalidad empresarial se constituyen en una barrera para el desarrollo empresarial, y por ende también para el desarrollo de una región. Como se observa en la figura 5, el sector de confecciones y calzado registran bajos índices de mortalidad en el periodo analizado, sobresaliendo el año 2015 para ambos sectores, con un tasa del 61% (confecciones) y 59% (calzado), una alta variación que se deriva por la vigencia de la ley 1727 del 2014, la cual decreta que las Cámaras de Comercio deberán depurar anualmente la base de datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES), cancelando la matrícula mercantil de las personas naturales, los establecimientos de comercio, sucursales y agencias que hayan incumplido la obligación de renovar la matrícula mercantil en los últimos cinco (5) años. Por lo anterior, el índice de mortalidad aumentó en el año 2015.

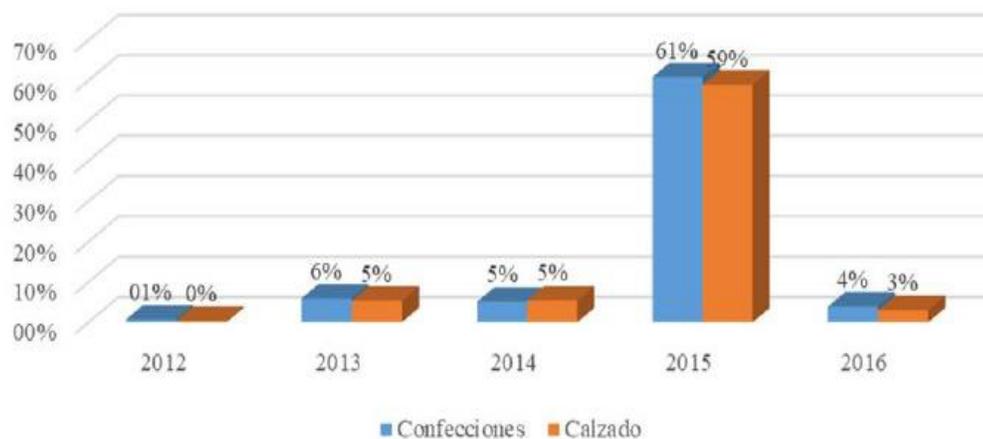


Figura 5. Tasa de mortalidad de los sectores Confección y Calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta, **Fuente:** [18]

Tasa de natalidad bruta

La figura 6 expone el comportamiento de la tasa de natalidad bruta, la cual refleja la creación de nuevas firmas, evidenciando que en gran parte del periodo analizado se presentaron tasas superiores al 20%, tanto para el sector confecciones como para calzado, lo cual es muestra del significativo emprendimiento presente en ambos sectores. Asimismo, es de resaltar que en el año 2014 se presentó la tasa de natalidad más alta, con 34% para confecciones y 30% para calzado.

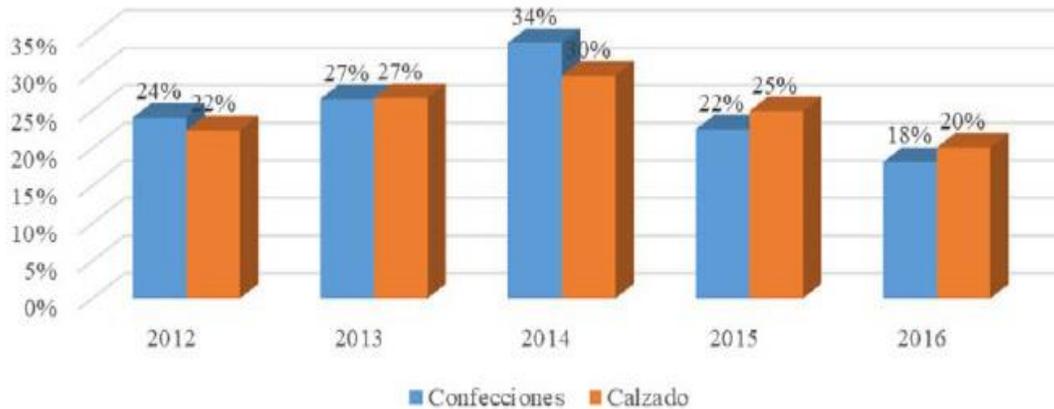


Figura 6. Tasa de natalidad bruta de los sectores Confección y Calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta, Fuente: [18]

Tasa de Natalidad Neta

Otro indicador que permite analizar el comportamiento de los nacimientos empresariales es la tasa de natalidad neta; en la figura 7 se observa que, en gran parte del periodo analizado, los nuevos emprendimientos aportaron al crecimiento de la base empresarial, excepto en el año 2015, teniendo en cuenta que en ese año se elevó la tasa de mortalidad, dada la aplicación de la ley 1727.

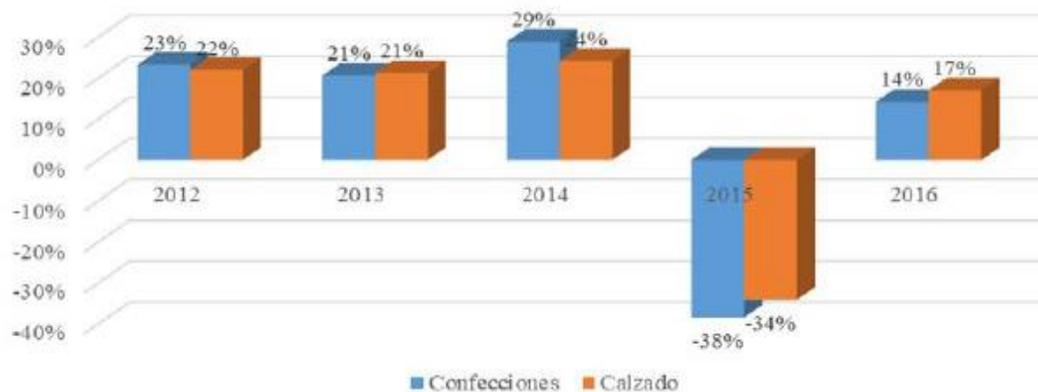


Figura 7. Tasas de natalidad neta de los sectores confección y calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta, Fuente: [18]

Tasa de rotación

La tasa de rotación calcula la variación de las firmas que componen la base empresarial; como se observa en la figura 8, en todo el periodo analizado, más del 20% de las firmas de confección y calzado entran o salen cada año del mercado, lo cual es un reflejo de la alta inestabilidad de los sectores, así como las pocas barreras de entrada y salida que impone el mercado a estas firmas.

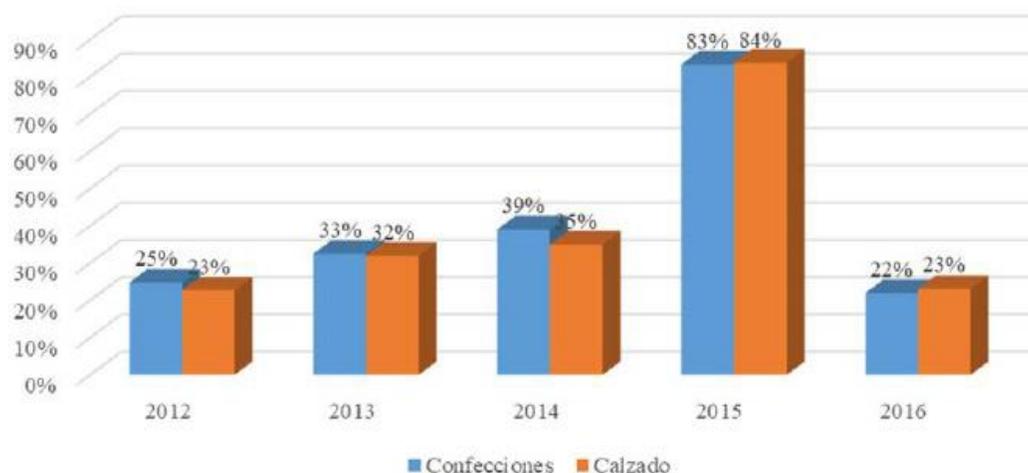


Figura 8. Tasas de natalidad neta y rotación del sector calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta

Fuente: [18]

Distribución etaria

La distribución etaria de la base empresarial del sector confecciones de Cúcuta para el año 2012 y 2016 representada en la figura 9, evidencia que existe una fuerte concentración en los primeros años de vida, donde más del 60% de las empresas tienen cinco años o menos de constitución dentro del sector de las confecciones. La poca antigüedad de las firmas es una gran problemática del sector, dado que esto se traduce en un menor ritmo de crecimiento de la productividad, por factores asociados a la poca acumulación de aprendizaje en el oficio y la baja identidad de los empleados. Otro factor relacionado con la poca antigüedad que condiciona el crecimiento del sector, es la débil consolidación de las firmas debido al escaso reconocimiento de la marca en el mercado.

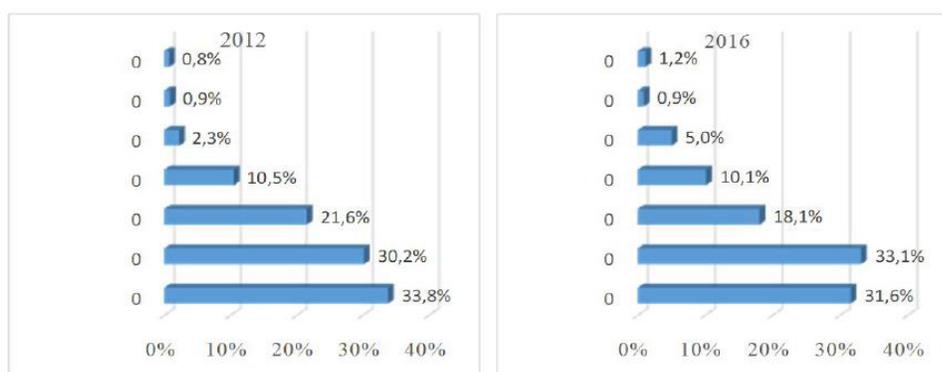


Figura 9. Distribución etaria del sector confección 2012 - 2016. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta

Fuente: [18]

Es de resaltar que en la distribución etaria de 2016 se redujo la categoría de un año o menos, engrosando el porcentaje de firmas entre más de un año y 5 años de antigüedad; lo anterior muestra algunos avances del sector confecciones en materia de retención de las empresas dentro del mercado.

Asimismo, la distribución etaria del sector calzado de Cúcuta para el año 2012 y 2016 representada en la figura 10, muestra un comportamiento muy similar al sector confecciones, donde la base de la pirámide concentra gran parte del total de firmas del sector; sin embargo, a diferencia de las confecciones, hacia el año 2016 se ha incrementado el porcentaje de empresas dentro del sector calzado con un año o menos de constitución, observándose además una disminución de las demás categorías etarias.

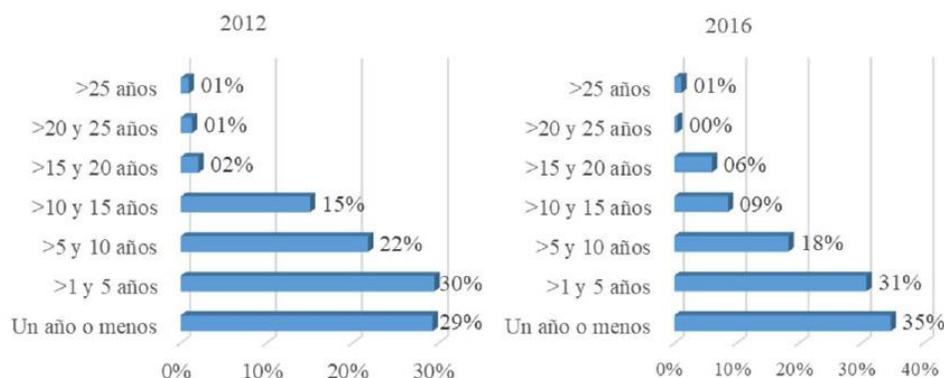


Figura 10. Distribución etaria del sector calzado 2012 - 2016. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta

Fuente: [18]

Niveles de supervivencia y tasa de riesgo empresarial del sector confecciones y calzado

La figura 11 muestra el comportamiento de la tasa de supervivencia del sector confecciones (tasa de supervivencia 1), exponiendo que, de las 798 firmas registradas en el año 2012, el 86,34% sobrevive en el año 2016. Sin embargo, como un indicador alternativo, se calcula el porcentaje de empresas que llegan renovadas al año 2016, (tasa de supervivencia 2) obteniendo que solo el 46% de las empresas continúan renovadas al finalizar el periodo.

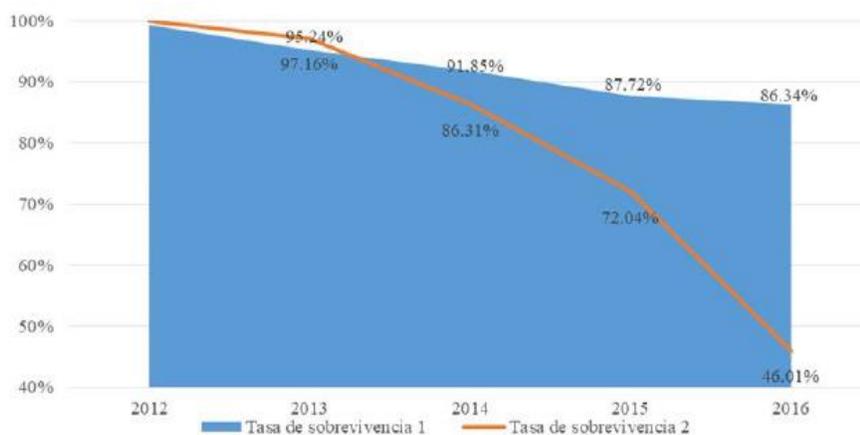


Figura 11. Tasa de supervivencia de la cohorte 2012 del sector confección. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta, Fuente: [18]

Por su parte, la figura 12 evidencia que para el sector calzado de las 532 empresas que renovaron el registro mercantil en el 2012, el 87.59% continua viva en el año 2016 (tasa de sobrevivencia 1). Asimismo, se calcula el porcentaje de empresas que llegan renovadas al finalizar el periodo, (tasa de sobrevivencia 2), mostrando que en el año 2016 continúan renovadas el 43% de las firmas que conforman la cohorte.

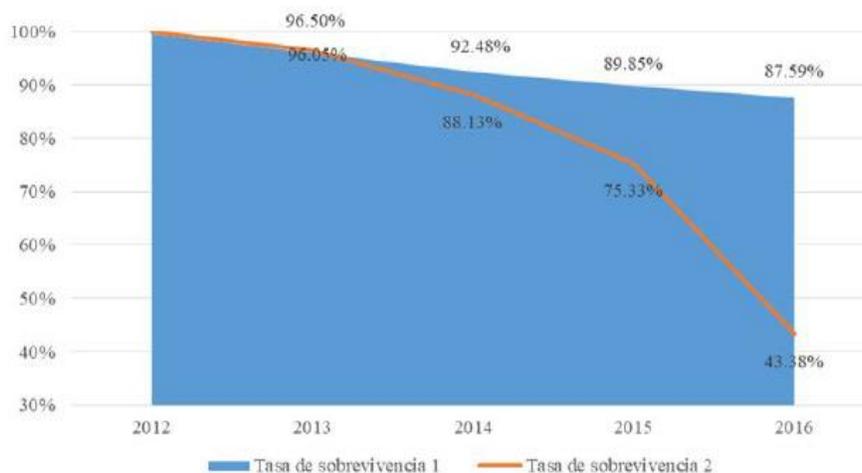


Figura 12. Tasa de sobrevivencia de la cohorte 2012 del sector calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta, Fuente: [18]

Según [19], a medida que aumenta el tamaño empresarial, la probabilidad de supervivencia de la empresa es mayor. De allí que un factor que perjudica la sobrevivencia dentro de los sectores confecciones y calzado es que el tejido empresarial esté conformado especialmente por pequeñas empresas. Por otra parte, la habilidad para innovar es un aspecto clave para la sobrevivencia de las empresas, debido a que estas deben poder adaptarse a los cambios tecnológicos, organizativos, económicos y de otros tipos, inducidos por el entorno.

La tasa de riesgo es otro indicador que permite identificar la inestabilidad de las firmas en el mercado; como se observa en la figura 13, cuando las empresas del sector confecciones llegan al año 2016, tienen 14,4% de riesgo de ser cancelada (tasa de riesgo 1). Como un indicador alternativo, se calcula el porcentaje de empresas que no son renovadas al año 2016, (tasa de riesgo 2) obteniendo que el 67% de las empresas que iniciaron la cohorte 2012, no fueron renovadas al finalizar el periodo.

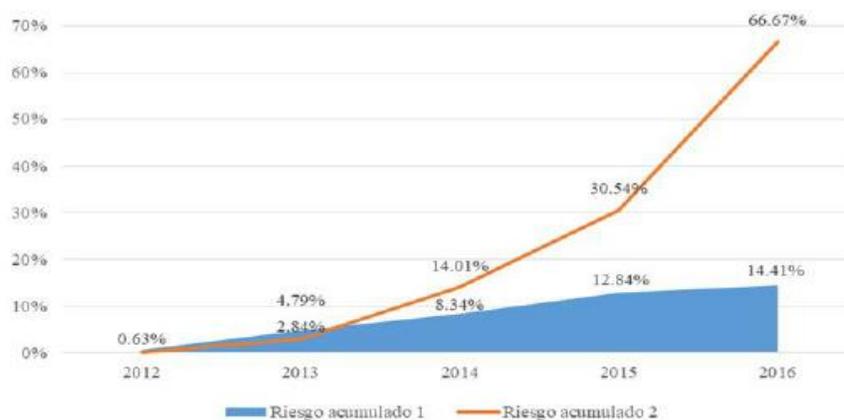


Figura 13. Tasa de riesgo de la cohorte 2012 del sector confección. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta Fuente: [18]

Por su parte la figura 14, muestra el comportamiento para el sector calzado, indicando al finalizar el año 2016 que 13% de las firmas están en riesgo de morir (tasa de riesgo 1). Asimismo, se calcula el porcentaje de empresas que no se encuentran renovadas al finalizar el periodo, (tasa de sobrevivencia 2), mostrando que en el año 2016 están en riesgo de no ser renovadas el 69% de las firmas que conforman la cohorte.

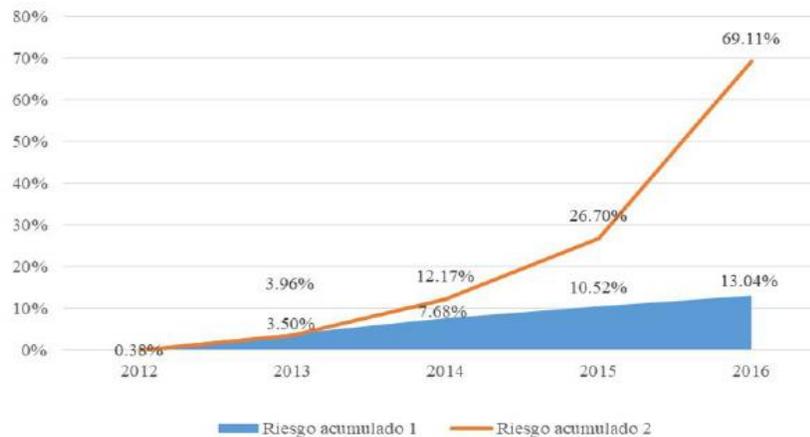


Figura 14. Tasa de riesgo de la cohorte 2012 del sector calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta
Fuente: [18]

Es de resaltar que la menor supervivencia empresarial se debe, en parte, a que la mayoría de empresas que nacen pequeñas carecen de los recursos humanos y financieros adecuados para alcanzar tamaños que les permitan aprovechar economías de escala y ser más productivas.

Indicadores complementarios

De acuerdo a la información recolectada por el RUES, más del 50% de las empresas entre los años 2012 y 2016 no registran empleados y 40% tiene menos de 5 empleados, evidenciando el bajo tamaño empresarial desde la perspectiva ocupacional (figura 15).



Figura 15. Porcentaje de ocupados del sector confección. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta
Fuente: [18]

La dinámica para el sector calzado en lo referente al tamaño empresarial es muy similar a las confecciones, aproximadamente el 50% de las firmas entre 2012 y 2016 no registraron empleados y más del 30% contrataron menos de 5 trabajadores; sin embargo, es de resaltar,

que a pesar de que los resultados sean irrisorios, el sector calzado presenta un porcentaje levemente mayor para las empresas entre 5 y 10 trabajadores (figura 16).

Por otra parte, las figuras 15 y 16 muestran la baja capacidad de generación de empleo de las firmas de confecciones y calzado, develando que gran parte de la ocupación generada dentro de estos sectores es de carácter informal, dado que según el DANE, un trabajador se considera informal si labora en una empresa de menos de 5 trabajadores. Sin embargo, es preciso tener en cuenta que la reglamentación y los altos costos de la formalidad laboral, crean incentivos para que los empresarios registren en la base de datos del RUES un número de empleados menor al existente.

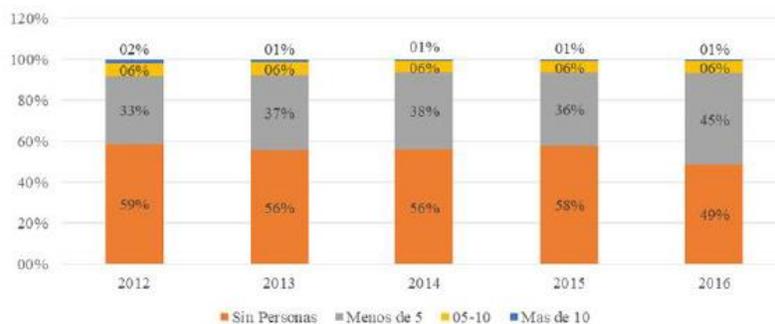


Figura 16. Porcentaje de ocupados del sector calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta (2016).

Fuente: [18]

En ese orden de ideas, se precisó recordar que las pequeñas y medianas empresas revisten gran importancia por el aporte que hacen tanto a la economía como a la generación de empleos, sin embargo, no lo es en cuanto a las microempresas ya que, en la mayor parte de los casos, este tipo de unidades productivas responden a una motivación de “necesidad” en otras palabras, como medio de subsistencia [20], [21].

En cuanto a la distribución de la base empresarial por activos, las figuras 17 y 18 muestran que tanto para el sector confección como para calzado, más del 80% de las empresas poseen menos de 10 millones de activo total, lo cual hace no solo más difícil la inversión en capital fijo, sino que además impone barreras para acceder a los servicios financieros que permitirían la capitalización de las firmas, elemento indispensable para mejorar la productividad de los sectores, impactando de forma negativa en la generación de empleos [22].

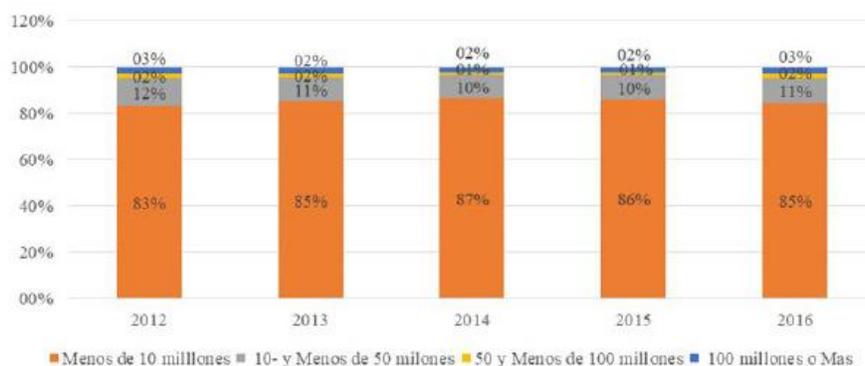


Figura 17. Distribución de Activos totales del sector confección. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta

Fuente: [18]

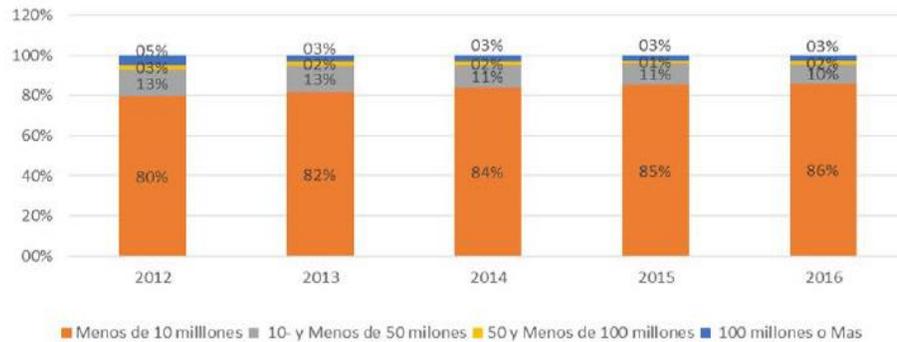


Figura 18. Distribución de Activos totales del sector calzado. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta

Fuente: [18]

Por último, se identifica la cultura de pago y renovación del registro mercantil de la base empresarial de los sectores confecciones y calzado; en la figura 19 se aprecia, que para el año 2013 en los sectores confección y calzado, el 74% y 75% respectivamente de las firmas que renovaron el año anterior, también renovaron ese año. Sin embargo, el porcentaje de renovación presenta una tendencia decreciente hasta situarse en el 59% para ambos sectores.

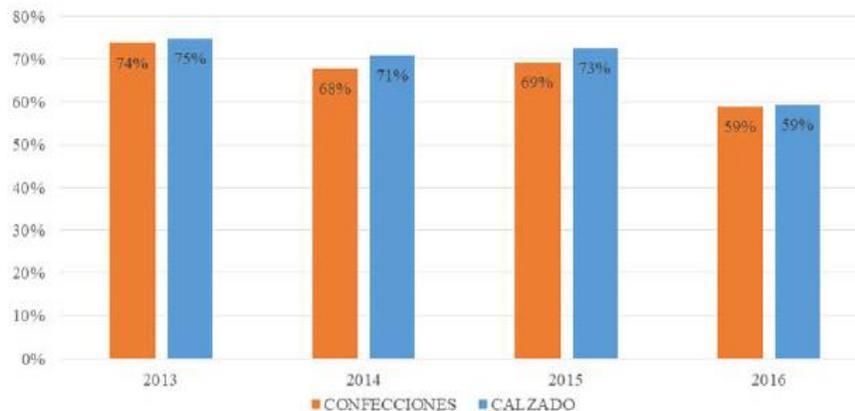


Figura 19. Porcentaje de empresas que renuevan el siguiente año. Elaboración con base en información de la Cámara de Comercio de Cúcuta

Fuente: [18]

Conclusiones

El análisis del sector calzado y confecciones arroja una serie de resultados interesantes, entre ellos, es de resaltar el resultado positivo del nivel de supervivencia y el bajo riesgo, sin tener en cuenta la fecha de renovación de las empresas, pero por el contrario, si se tiene en cuenta esta variable, los resultados son muy dicentes, la supervivencia se reduce sustancialmente y el riesgo aumenta para las compañías al final del periodo de estudio; de igual forma se hace notable el aumento en el número de empresas que no realizan la respectiva renovación años tras año. Por otra parte, es crucial tener presente la poca antigüedad de la firmas en el periodo estudiado, dado los aspectos relacionados con la curva de aprendizaje en el oficio, baja dotación de capital y también de activos que generan barreras para el acceso a recursos financieros; además, la composición jurídica de la base empresarial, en su gran mayoría se constituyen como persona natural y pocas como sociedades, lo cual limita el acceso a mercados de capital.

En ese orden de ideas, es importante mencionar que la gran mayoría de las empresas son microempresas que, dada las características mencionadas anteriormente, reflejan una gran debilidad que se traduce en baja productividad y por ende competitividad. Sumado a lo anterior, más del 50% de las empresas entre los años 2012 y 2016 no registran empleados y el 40% tienen menos de 5 empleados, evidenciando el bajo tamaño empresarial desde la perspectiva ocupacional.

Referencias

- [1] M. D. J. Zambrano-Miranda, "Análisis del programa de reconversión sociolaboral de comerciantes informales de combustible, Pimpineros", en Cúcuta 2010-2014", tesis maestría. Universidad Externado de Colombia. 2017
- [2] J. Ramírez-Zambrano, D. J. Manzano-López, M. D. J. Zambrano-Miranda, y E. M. Noya- Díaz, "¿Por qué no le va "tan bien" a la economía de Norte de Santander?", Documento de Trabajo Sobre Estructura Económica Regional. Colombia: Universidad de Pamplona, 2013
- [3] M. D. J. Zambrano-Miranda, E. A. B. Sánchez, y C. Marulanda-Ascanio, Índice de desempeño exportador de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007-2012. *Mundo FESC*, 8(16), 41-54, 2018
- [4] M. D. J. Zambrano-Miranda, *et al.*, *studio de perfiles ocupacionales del sector calzado en Cúcuta*. Estudio de perfiles. Colombia: Universidad Libre Seccional Cúcuta, 2014
- [5] M- Zambrano, y A. Botello, "Análisis coyuntural del comercio internacional de la industria del calzado y sus partes de Norte de Santander 2007-2012", Documento de trabajo N°2, serie de Economía Regional y de Frontera. Colombia: Universidad de Pamplona, 2013
- [6] M. D. J. Zambrano-Miranda, *et al.*, "Prospectiva laboral sector calzado de la ciudad de Cúcuta. Estudio de prospectiva laboral cualitativa" Colombia: Universidad Libre, 2014
- [7] M. D. J. Zambrano-Miranda, *et al.*, "Agroindustria -Norte de Santander-: Una mirada desde el empleo", Colombia: Universidad Libre Seccional, 2019
- [8] R. Ng-Henao, Marco metodológico para la determinación de la tasa de supervivencia empresarial en el sector industrial de la ciudad de Medellín en el periodo 2000-2010. *Revista Clío América*, 9(18), 112 - 121, 2015
- [9] J. A. Castrillón-Riascos, J. Valencia-Gaitán, Reconfiguración de la frontera Norte de Santander-Táchira: ilegalidad, crimen organizado y corrupción, *Opera*, 2019. Doi: 10.18601/16578651.n24.09
- [10] Fundación Konrad Adenauer. *Fronteras en alerta: ¿Qué viene para Cúcuta y el Catatumbo?*, Colombia: Universidad del Rosario, 2020. [En línea]. Disponible en: <https://www.kas.de/documents/287914/0/Fronteras+en+Alerta.pdf/3c11a5fb-ee56-53e3-11e1-6d24fc9d2f2a?t=1608237354067>
- [11] P. A. Espinel-González, D. M. Aparicio-Soto, y A. J. Mora, Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país, *Punto de Vista*, vol. 9, no. 13, 2018
- [12] M. D. J. Zambrano-Miranda, J. R. Ramírez-Zambrano, D. J. Manzano-López, E.A Botello-Sánchez,

- Informalidad laboral-área metropolitana de cúcuta-: el caso de los pimpineros y los vendedores ambulantes"* Colombia: Universidad Libre - Seccional Cúcuta, 2019
- [13] M. Abeles, M. Cimoli, y P. Lavarello. *Manufactura y cambio estructural Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Santiago de Chile: Cepal. 2017
- [14] **Ley 905 de 2004**, de agosto 2 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones
- [15] F. R. Cáceres, y I. Romero, I. Empresarios versus propietarios de pequeños negocios: una aproximación basada en el tamaño empresarial. *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 24, no. 2, 545-566, 2006
- [16] Compite, 360. Información Empresarial de Colombia. 2016. [En línea]. Disponible en: <http://www.datacucuta.com/>
- [17] O. Ospina, análisis de las principales características de las empresas en Antioquia. *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*, n.º 2, 2011
- [18] Cámara de comercio de Cúcuta. Informe de gestión - 2016. [En línea]. Disponible en: https://www.cccucuta.org.co/media/transparencia_2017/informe_de_gestion_2016.pdf
- [19] R. Ortega-Argiles, y R. Moreno, R, *Estrategias Competitivas y Supervivencia empresarial*. Barcelona, España: Universidad de Barcelona, 2005
- [20] T. D. J. Altahona-Quijano, y D. F. Santisteban-Rojas. *Análisis de las empresas productoras y comercializadoras de calzado en Santander*. Bucaramanga: Universitaria de Investigación y Desarrollo, 2018
- [21] J. Guzmán, y F. Cáceres, Factores cualitativos de la estructura empresarial: hacia una tipología macroeconómica de las empresas en el análisis regional. En *El papel de los emprendedores en la economía*, no 841. 55-67, 2008
- [22] F. Y. Dávila López, W. A. Sierra Cáceres, y M. Riaño Solano, "Crecimiento sostenible y factores de competitividad del sector calzado en Cúcuta", *Respuestas*, vol. 23, n.º S1, pp. 50-58, jul. 2018