


## Las cuencas urbanas y las pequeñas y medianas empresas: una visión sostenible del territorio para la ciudad de Manizales [Caldas], Colombia

**Gustavo Adolfo Agredo Cardona**

 Docente Universidad Nacional de Colombia – Sede Manizales. Investigador Instituto de Estudios Ambientales (IDEA) Universidad Nacional de Colombia, Arquitecto, Especialista en Administración de Obras Civiles E.A.N (Universidad Libre), Master en Medio Ambiente y Desarrollo (UNC-Manizales), Candidato a Doctor en Sostenibilidad, Tecnología y Humanismo Universidad Politécnica de Cataluña España. Manizales [Caldas], Colombia. <gaagredoc@unal.edu.co >.

### Resumen

Este artículo sobre el proceso empresarial en Colombia, trata de ilustrar como las Pymes son más el resultado de visiones familiares o pequeños núcleos sociales, que apuestan inicialmente a una forma de subsistencia, superando dificultades financieras y hasta barreras estatales, logran incentivar e incursionar en el mercado nacional y extranjero. Para convertirse con esfuerzo, en un motor de la economía nacional que incorpora al mercado laboral a un número de personas que no es absorbido por el Estado, ni por grupos empresariales más consolidados del país. Desde tiempos históricos, no tenemos formación empresarial y queda demostrado que a partir del ordenamiento del territorio, su administración y gestión es determinante para que se formulen las políticas para la consolidación de empresas entre ellas las pyme. Se propone por lo tanto una visión del territorio a partir de cuencas urbanas, lugar donde se desarrollan estas pequeñas y medianas empresas, que es la ciudad; el conocimiento de las condiciones ecosistémicas de dichas unidades territoriales, define sus potencialidades y restricciones y la posibilidad de la generación de pymes de acuerdo a la vocación del suelo urbano.

### Palabras clave

Competitividad, recursos, patrimonio, tecnología.

## Urban watersheds and SMEs: a sustainable vision about the territory for Manizales [Caldas], Colombia

### Abstract

This article on the business process in Colombia, is to illustrate how SMEs are more the result of visions or small social family, who initially bet a livelihood, overcoming financial difficulties and barriers to state, can foster and penetrate the domestic market and abroad. To become with effort, the engine of the national economy to the labor market that incorporates a number of people that is not absorbed by the State, nor by more established business groups in the country. Since historical times, we have no business training and demonstrated that effective land use planning, administration and management is crucial to formulating policies for the consolidation of companies including SMEs. It therefore proposes a vision of the area from urban watersheds, where they develop these small and medium enterprises, which is the city, the knowledge of the ecosystem conditions of such units, defines its potential and limitations and the possibility of the generation of SMEs according to the vocation of urban land.

### Keywords

Competitiveness, resources, property, technology.

## Introducción

Con el propósito de ampliar el lenguaje con el que se desarrolló el siguiente artículo, se presentan a continuación unas definiciones, que ponen contexto la temática tratada.

**Arriería:** Modalidad de transporte y de carga en las montañas de Colombia, que se hacía a lomo de mulas y bueyes, a quienes dirigían la yunta o guías, se les llamaba arrieros.

**Cuenca:** Territorio rodeado de alturas, definido por una línea divisoria de aguas, la que en su interior contiene un río o caudal que drena a otro río, lago o mar.

**Latifundio:** Terreno de gran extensión, dedicado a producción agropecuaria de explotación deficiente y generalmente con único dueño.

**Pyme:** Pequeña o mediana empresa que puede ser de naturaleza autónoma, asociada o vinculada, con empleados y capital financiero limitados.

**Territorio:** Lugar donde se superan más que las fuentes de subsistencia, espacio de los afectos, del arraigo ancestral, de las relaciones interpersonales y familiares, lugar de usufructo de pertenencia.

## Territorio y empresa

Dos grandes empresas pueden considerarse en Colombia, los periodos que comprenden descubrimiento de América y la expedición botánica (CASTRO-GÓMEZ, 2005). La dominación dogmática, con ideas que venían del medioevo, influyeron en un territorio que pasaba por el periodo lítico, y que basaba su economía en el trueque con una agricultura artesanal y de conocimientos preliminares sobre escritura y ciencias naturales. Una población indígena sometida por una nueva tecnología bélica, fue fácilmente absorbida por quienes dominaban el mundo por aquel entonces, de esta manera las reglas para las nuevas empresas en un continente lleno de riquezas sin descubrir, fueron impuestas.

En estas circunstancias la forma como se ordena el territorio es determinante para concebir su administración, las estrategias y los procesos de gestión del suelo, definen la visión empresarial de este. La historia de Colombia, durante el descubrimiento y conquista muestra una dependencia directa para definir los asuntos económicos, desde las políticas establecidas por la Corona Española, quien vio en la tributación de sus colonias, una forma empresarial; para esto concibió, un ordenamiento comercial (RAMOS PÉREZ, 1992), regla que perduró hasta los albores de la independencia latinoamericana.

Se reafirma que el ordenamiento del territorio por parte del Imperio Español era fundamental, al considerar el suelo de colonización y explotación, con la expedición de los nuevos decretos reales, como sucedería en México, después de la llegada del visitador José de Gálvez y Gallardo a Nueva España, se organiza a la América Colonial bajo la división política en intendencias y comandancia de provincias internas, lo que genera una disminución de limitaciones al comercio y aumento en las rentas públicas (GÁLVEZ, CASTRO GUTIÉRREZ & CROIX, 1990).

La distribución y el otorgamiento de derechos sobre el nuevo suelo americano, solo despertó en los nuevos señores de la tierra a una gran avidez por minerales preciosos. De esa manera la explotación minera, del oro, cobre, esmeraldas y plata, se convierte en la empresa esencial de economía extractiva (BAQUERO NARIÑO, 1988), para quienes llegaron al nuevo continente y así cumplir con las cuotas de envío al imperio, con mano de obra indígena y negra esclavizada.

Posteriormente estos y otros señores, se organizan en elites agrarias y mediante la producción de cultivos logran el monopolio del comercio, como el del tabaco, apoyados precisamente bajo la norma "Instrucciones y reglas universales para el mejor gobierno de la renta del tabaco" (ROLDÁN DE MONTAUD & CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS [Spain], 2008), quedando relegado a la población indígena, la comercialización o trueque de sus productos agrícolas de huerta y la chicha. Las mercancías recorren los caminos de la colonia, hasta los puertos, que despiden las riquezas hacia altamar, con flotas navieras fortaleciendo aún más las arcas de la España Imperial.

Durante la colonia, se recuerda las empresas familiares catalanas marítimas (STEIN, STEIN, & MADARIAGA, 2005), quienes con pequeños barcos lograron buenas utilidades comerciales, las pymes de la época, dejan sus géneros textiles en los puertos de ultramar, aunque los resultados mejores, paradójicamente, fueron sus productos agrícolas; desafortunadamente por las dificultades tecnológicas de su industria textil, además luchaban contra una competencia fuerte con grandes capitales de empresarios de Cádiz y de Andalucía.

### **Sin norte, sin brújula sin organización**

Aunque se logró la emancipación, la gesta libertadora también dejó graves situaciones de orden económico, cuando la incipiente organización colonial al menos tenía asegurado la producción y comercio del azúcar a escala mayor, entre otros productos de exportación, pero el desangre de las colonias es más preocupante cuando las luchas internas por los intereses individuales de cada gestante nación (MEJÍA VALENZUELA, 1998). Durante un siglo se subdivide el territorio se reconstruyen fronteras y se vuelve a experimentar con formas de administración y de ordenamiento del territorio.

De manos de los monarcas españoles a los criollos y militares cambio la tenencia de la tierra en Colombia después de la independencia. Los bonos de guerra son pagados con grandes extensiones de tierra y se adjudican otras a quienes poseían mejoras en ellas con derecho a compra, según la ley del 11 de octubre de 1821, con lo que se fomentó el latifundio en Colombia (UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA & UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, 1980), otras normas y leyes entre las de la colonia como la cedula real de 1525 que ordena dejar tierras en la periferia de los pueblos fundados y para quienes hacían parte del proceso fundacional.

Esa mezcla entre leyes anteriores y nuevas solo aumento la diferencia social del país en tres clases terratenientes, comerciantes y aparceros. Quedando nuevamente como en la edad media el clero, los señores hacendados y los indígenas o labriegos. Empresas dedicadas a la producción agropecuaria que retardaron el desarrollo industrial del país (ZEA, 1989).

La concepción sobre la estructura, posesión o tenencia de la tierra en Colombia no ha cambiado desde la colonia, solo el uso de esta, la disminución en la producción minera, incentivo un nuevo proceso de colonización sobre tierras que carecían de importancia por su condición selvática o por ser tierras de altas montañas, solo transitable a lomo de mulas y bueyes de poco interés para hacendados y ganaderos que veían en ellas dificultades para su explotación, porque según los mismos se requería tumbar monte para adaptarla a la producción agrícola.

### **Empresas que abren camino en las montañas**

La tala del selva nativa que para unos constituyó un problema, para otros como familias emigrantes de Antioquia, Cauca y Tolima, se convierten en el modo de subsistencia y la

empresa familiar que no requiere si no de mano de obra propia, ese comienzo incipiente, haciendo una analogía, se puede considerar las empresas familiares del eje cafetero (Pymes) o como dice Isaías Tobasura Acuña:

*[...] una unidad familiar de trabajo y consumo, no un negocio; produce en esencia valores de uso o bienes para satisfacer sus necesidades inmediatas, y cuando le es posible, [...] (TOBASURA ACUÑA, 2003).*

Estos núcleos de parentela, vienen en búsqueda de un territorio de nuevas oportunidades, se trasladan a una región intermedia entre las provincias de Antioquia y del Gran Cauca, para conformar los departamentos de Caldas, Risaralda y Quindío, lejos de los terratenientes antioqueños (KALMANOVITZ KRAUTER, 2003). Colonos que con familias numerosas ya no encontraban en la minería una fuente de subsistencia, ven en estos parajes, las laderas cordilleranas, tierras de poco interés para latifundistas.

En estas montañas donde fácilmente se adhiere el nuevo cultivo del café, se ve como prospera el minifundio, porque la mano de obra en la parcela es familiar, a la que se traslapa otra microempresa "la arriería", creadores de la red de caminos, peones que con su esfuerzo logran cambiar condiciones sociales, de forma que varía hasta su estratificación socioeconómica, hecho que influyó definitivamente en la economía del país, de esta manera nacieron otro tipo de empresas o sociedades familiares de padres e hijos que le siguen apostando a la explotación de minas y caña de azúcar como la sociedad Gonzales Hermanos en el antiguo Caldas (DÁVILA L. DE GUEVARA, 2003).

Posteriormente, la realidad histórica colombiana presenta a las grandes empresas en su mayoría con surgimiento del capital extranjero, por apoyo o iniciativa estatal, y generalmente gremios con capacidad económica que les facilita el financiamiento y capital bancario. Las primeras empresas que se desarrollaron en el país fueron el resultado de capitales extranjeros y de empresarios que vieron en esta tierra una forma de potencializar recursos y generar comercio, ellas invertían en ferrocarriles, oro, la producción textil y la producción agrícola del banano (BERGQUIST, 1981).

### **En el periodo moderno el ordenamiento territorial y la empresa**

En el medio colombiano la visión económica para el ordenamiento del territorio, fue propuesta durante el gobierno del presidente Carlos Lleras Restrepo 1969-1972, llamada Planes y programas de desarrollo (LLERAS RESTREPO, 1996), permitió un auge y dinamismo de negocios, además de dar impulso a las ciudades intermedias. Mediante una reforma Constitucional, donde se expidieron 150 decretos; leyes que estaban relacionadas con la planeación, implementándose el funcionamiento del Departamento Nacional de Planeación y el CONPES. Mecanismo que facilitó racionalizar y ejecutar el presupuesto nacional, bajo una plataforma tecnocrática pero efectiva, junto a los instrumentos que dotarían al Estado en la formulación de planes de desarrollo económico y social.

Otras propuestas ordenan el territorio con perspectivas económicas vinculando las relaciones entre regiones, o ciudades y áreas rurales como las que se presentan a continuación:

#### **Ordenación del territorio, con base en epicentrismo regional (1960-1970)**

Ernesto Guhl y Miguel Fornaguera (Departamento de Sociología de la Universidad Nacional) dividen el país en seis grandes regiones: Barranquilla, Medellín, Caldas, Cali, Bogotá, y Bucaramanga, con 74 comarcas (1969). El criterio adoptado fue la definición de regiones como

centros urbanos donde convergen estructuras y relaciones de carácter rural y urbano y factores poblacionales que tiene que ver con la tenencia de la tierra (CASTRO GÓMEZ & ACEVEDO CARMONA, 2007).

### **Modelo de Regionalización Nodal (1970-1980)**

Tenía como objetivo la configuración de la red urbana a partir de la delimitación de áreas y centros administrativos con capacidad de servir de canal para la difusión del desarrollo. Dicha propuesta fue elaborada por el Departamento Nacional de Planeación en el año 1976, pero sin tener en cuenta la división política administrativa para aquella época (KATIME ORCASITA & SIERRA CADENA, 2006).

### **Regiones para la Descentralización Administrativa (1970-1980)**

Este modelo fue propuesto por el Departamento Nacional de Planeación en el año 1976, determinó como límites para las regiones, las mismas que poseen los departamentos. Dicha regionalización se realizó para efectos de descentralización administrativa. Las regiones resultantes de este ejercicio fueron seis: Región Costa Atlántica, Región Nor-occidental, Región Antiguo Caldas, Región Sur-occidental, Región Central, Región Oriental.

### **Modelo de Jerarquización y Categorización de Entidades Territoriales (1980-1990)**

Dividía el país en cinco regiones de planeación de la siguiente forma: 1) Región de Planeación Costa Atlántica, 2) Región de Planeación Occidente, 3) Región de Planeación de Centro-oriente, 4) Región de Planeación Orinoquía, 5) Región de Planeación Amazonas.

Se trabaja bajo indicadores como distribución espacial de la población, índice de pobreza urbana y rural, tasas de educación primaria y secundaria, así como los ingresos financieros tributarios y no tributarios de los municipios. En este modelo se pretende estimular la micro-empresa agrícola, alejando al campesino de las áreas urbanas proporcionándole vivienda, mantenimiento de pequeñas infraestructuras entre otros aspectos.

### **Regionalización Departamental Geométrico Funcional (1980-1990)**

Este es un modelo de regionalización basado en el principio del esfuerzo mínimo, se compara la actual organización funcional del espacio colombiano y un modelo teórico espacial, levantado sobre el principio geométrico de la economía espacial y obtenido con la aplicación de los polígonos de Thiessen y los espacios funcionales delimitados por las capitales departamentales, con base en el cual produjo una regionalización departamental con criterios técnicos que le permitió presentar una nueva división departamental con 21 departamentos y anunciar la existencia de 200 formaciones provinciales.

### **Propuesta de Regionalización COT (Comisión de Ordenamiento Territorial 1994) (1990-2000)**

Su propuesta se basó en el desarrollo socioeconómico y la cultura actuante de los poblamientos de buena parte del país, de los que la secretaría general de la COT fue receptáculo. Este proyecto propone la división territorial del país en ocho regiones. Por el norte Guajira, Atlántico, Magdalena, Cesar, Sucre, Córdoba y Bolívar, por el Oriente Santander del Norte y Santander, por el occidente Antioquia, antiguo Caldas, Choco, Centro Sur Tolima grande (Tolima y Huila), altiplano Cundiboyacense (Cundinamarca y Boyacá), Suroriente llanos orientales con Arauca, Casanare, Meta, Vichada y Guainía. Suroccidente antiguo cauca

(Valle del Cauca, Cauca y Nariño) y la amazonia con Guaviare, Vaupés, Caquetá, Putumayo y Amazonas.

Estos ejemplos muestran las diversas formas de plantear el ordenamiento del territorio en la que se tratan los aspectos sociales y económicos. Determinantes en la producción económica y empresarial del país, teniendo como premisa el uso del suelo urbano y rural.

### **Las cuencas oceánicas y las pymes**

Hoy en día, las tics o tecnologías de la información y la comunicación, hacen parte de los medios más eficaces para la realización de negocios, además de aportar en muchos otros campos como la medicina y la educación por ejemplo, pero más que un espacio virtual para la comercialización, el espacio físico es necesario para la producción, embalaje y venta del producto final, independiente; si estos bienes son de capital como maquinarias y equipos o si es la oferta y venta de bienes de servicios, el lugar geográfico, el territorio donde se desarrolla el producto es fundamental, como parte de las condiciones del medio donde se desea producir el bien.

El territorio por lo tanto tiene en su interior las materias primas o insumos y el término conocido en el lenguaje económico como recurso humano. La localización del patrimonio natural y su disponibilidad en el lugar, son la riqueza para el desarrollo empresarial (PRATS CATALÁ, 2005).

La economía mundial se activa, se articula y tiene movimientos importantes, esto responde en parte a factores como la posición geográfica que ocupan los países y que es definitiva para establecer sus restricciones y potencialidades comerciales. Los países productores de los bienes industriales, tienen puertos en las cuencas oceánicas, que facilitan un medio para la diseminación de sus productos de bienes y servicios. Por lo tanto, la relación que se establece con el territorio, el conocimiento de su entorno y los elementos del patrimonio natural y cultural que el posee, son la riqueza, que fija las condiciones de oferta y demanda de ese lugar.

Cuando se habla de territorio y en forma particular de la Cuenca del Pacífico, fácilmente se pueden destacar aspectos que son de relevancia económica o que define a partir del número de consumidores potenciales y de posición mundial, el alto espectro para las negociaciones e intercambios comerciales. De esta manera esta posición geográfica que ocupa casi es el 32% de la tierra, incorpora un grupo de países como Japón, Corea, China, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Tailandia, Malasia, Filipinas, Timor Oriental, Indonesia, Vietnam, Rusia, Brunei, Papua Nueva Guinea, Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos, Canadá, México Colombia, Ecuador, Perú, Chile, contando con una población aproximada a los 325.289 millones de habitantes.

Para el año 1993 la cuenca del pacífico ya movía más del 41% del comercio mundial y para la misma época la región tenía un comercio que abarcaba el 67,5% del territorio, en cifras actuales representa el 55% del PIB mundial (Memoria del tercer seminario de la Asociación Internacional de Presidentes de Universidades., Universidad Autónoma de Guadalajara., Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior., & Memoria del tercer seminario de la Asociación Internacional de Presidentes de Universidades., 1995).

Se destacan en esta economía Corea, Singapur, Malasia y Taiwán (GREEN, 2008), quienes con una verdadera democratización de la economía vieron en las pymes la oportunidad de lograr la equidad social, que se ha visto representado en crecimiento y desarrollo. Las cla-

ves para ellos fueron un conocimiento amplio del territorio, observación de la periferia del mercado, las potencialidades de su mano de obra, constante y disciplinada, que fue incentivada con salarios bajos pero justos, los mismos que fueron incrementándose en la medida que la economía ha ido prosperando. Pero la labor fundamental del Estado fue en la educación, en la formación, capacitación empresarial, ayuda tecnológica y una verdadera política de financiamiento y apoyo a la adquisición de maquinaria y equipos y capital para funcionamiento (CARDONA A., 2007).

Aunque el ejercicio de las pymes en la cuenca del pacífico hace parte de los buenos ejemplos, el proceso de creación de pymes a nivel mundial no es una tarea fácil, siendo muy similar la situación a las pymes colombianas. Generalmente la apuesta se hace por empresas de gran envergadura donde los recursos financieros y el capital mayor son considerados factores aportantes y de relevancia para tener los apoyos de acompañamiento por parte de los Estados y de la misma banca. Un ejemplo de la dificultad en el ejercicio de las pymes se presenta con la empresa British Coal Enterprise (ESPANYA, 1999), que vio en las cuencas mineras británicas una oportunidad de generar nuevos empleos y producción en antiguas minas de carbón, pero se ha encontrado con obstáculos como:

- Dificultades en la orientación empresarial y asesoría para el proceso de consolidación de empresa.
- Falta de infraestructura e instalaciones para emprender el negocio.
- Ausencia de apoyo financiero.

Los problemas antes mencionados se suman a otras características de carácter estructural que afectan el buen desarrollo de las pymes en Colombia, como son la productividad y la competitividad, además de las variaciones cuando se depende del dólar para las exportaciones.

### **Propuesta territorial cuencas urbanas y pymes**

Colombia se encuentra localizada entre dos cuencas, la del atlántico y la del pacífico, esa posición privilegiada no ha sido realmente valorada y explotada, cuando el comercio mundial se desarrolla en ellas. Otro de los aspectos importantes en Colombia es el decreto 1729 de 2002, donde se define la cuenca hidrográfica como la unidad territorial, que tiene como presente el concepto de sostenibilidad, la preservación del agua y la biodiversidad de la nación, para el beneficio de los colombianos, pero este decreto propone además la ejecución de programas y proyectos específicos dirigidos a manejar la oferta y la demanda en sus fuentes naturales y materias primas, en un mundo más necesitado de ellas.

De esta manera, si el territorio rural produce materias primas, la ciudad es la encargada de las actividades productivas, otra alternativa al ordenamiento del territorio, puede ser la formulación de cuencas urbanas (AGREDO CARDONA, 2007), por ser unidades geográficas donde las dinámicas sociales y económicas se desarrollan. Conocer sus funciones empresariales y las características ecosistémicas del lugar, identificando el desarrollo de las instituciones y las diferentes dimensiones con sus respectivas tendencias para proponer estrategias empresariales como Pymes.

Los mecanismos de participación se involucrarían a la comunidad y las organizaciones presentes en ellas, para identificar sus elementos favorables y sus limitaciones, al identificar al interior de la cuenca urbana como unidad territorial los recursos disponibles en su oferta

ambiental y las tendencias de esta, además de facilitar a las autoridades municipales la posibilidad de un cambio económica con impacto social.

En la actualidad, las empresas de familia o también conocidas como conglomerados familiares colombianos, son el resultado de patriarcas visionarios y en muchos casos resultados de situaciones de extrema necesidad, que se inicia como microempresa, con tesón y sacrificios financieros se logra sacar adelante, aunque en ocasiones cuando se esperan los rendimientos, difícilmente estas sobreviven hasta la tercera generación.

Estas sociedades familiares (NOGALES LOZANO, 2007), diferentes a las sociedades comerciales, presentan desigualdades desde su origen, las primeras como resultado de acciones y determinaciones con experiencias de éxito y fracaso más del azar, que del conocimiento de teorías, modelos, métodos, adquiridos académicamente, como son generalmente las de tipo comercial. Sin dejar de reconocer que muchos procesos de sociedades familiares son exitosos en Colombia, como también los fracasos de las sociedades comerciales.

Más que la normatividad anterior y actual como la Ley 590 de 2000 (RAMIRÉZ CASTRO, 2006), que permite la promoción y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, que las clasifica en: Microempresa, Pequeña Empresa, Mediana, hace recordar los principios de la administración de empresas que consideran su tamaño a partir del número de individuos que la conformaban, como también la clasificación que exponía que al ser pequeña se denominaba artesanal, medianas, grandes entre otras más categorías, son otros aspectos los que se han de tener en cuenta.

Pero más que definiciones, las pymes deben ser las empresas que el Estado considere como alternativa a los cambios sociales que requiere el país, la creación de verdaderas instituciones que instruyan, acompañen y permitan fortalecer las ofertas que brindan las cuencas urbanas, las características ecosistémicas de la ciudad definirán la vocación de estas unidades territoriales, si en ellas existe potencial turístico, oferta alimentaria, producción de agua y otros servicios ambientales, que no se han trabajado en este espacio territorial, en un país tan convulsionado en el área rural, si no es el campo entonces se deberá mirar la ciudad.

¿Pero que se requiere para crear una pyme? La respuesta probablemente no es lo que va a producir, o el capital, o el personal u otros aspectos que en el medio administrativo son importantes, además de la normatividad legal que permita su buen funcionamiento. Desafortunadamente son otras las respuestas a estas dificultades que se presentan en el planteamiento o incubación de pymes, además de la carencia de capital, es sencillamente una falta de educación en la formación y administración empresarial, los trámites burocráticos, los procesos ante la banca y algunas entidades financieras, además pocas entidades apuestan a la inversión social, pues los rendimientos son lejanos y de poca utilidad o por falta de historial crediticio (PERES NUÑEZ, STUMPO, & UN. ECLAC, 2002).

Tampoco basta en los ciudadanos la buena voluntad para desarrollar sus propias pymes, también la educación universitaria está orientada a la capacitación de profesionales que ocuparan cargos representativos en el ámbito nacional, sin embargo el problema impera, al existir la separación entre los objetivos de formación del individuo respecto a las condiciones del medio y su entorno. El conocimiento y aplicación de las competencias relacionadas a las particularidades del medio en que habita son fundamentales, por lo tanto aplicarlas para su desarrollo, se vuelve una tarea difícil, pero no imposible, con disciplina, con sentido de pertenencia, con respeto a las instituciones y principios morales.



Pero si se tiene el conocimiento de lugar, de territorio y de las relaciones ecosistémicas de este, no se trata simplemente de aspectos geográficos, que son de importancia desde luego, es el considerar si en lugar inclusive donde se desarrollara la empresa, permite la comunicación o conectividad con aquellos que además de proveer materias primas, también son la facilidad de las vías que permitirán la venta del producto, siendo las áreas urbanas el medio más efectivo para el desarrollo de pymes, como se aprecia en el informe del Departamento Nacional de Estadística (DANE) del 2005, donde Bogotá, Antioquia, Valle, Santander, Atlántico, Cundinamarca en sus ciudades las principales fuentes del empleo en Colombia.

A manera de conclusión, históricamente el país se ha desarrollado en gran medida por las empresas de tipo familiar, más de vocación agrícola que industrial, no existe una relación directa entre las instituciones educativas y las entidades del estado que aseguren la promoción y formación en el campo de las pymes a los futuros profesionales colombianos.

Las políticas sobre tributación e impuestos rígidos y trámites en las cámaras de comercio, dificultan el surgimiento de las Pymes. La clasificación desigual entre microempresas y pymes obstaculizan la posibilidad de surgimiento de las primeras, las diferencias entre capital, número de empleados puede ser subjetiva, puesto que el producto y su consumo, finalmente determinara el número de empleados que la empresa requiere para su producción. Promover una normatividad de protección por parte del estado para estimular y fomentar la generación de pymes en todos los renglones de la economía. Y el Apoyo con equipos y tecnología de punta son esenciales para la producción y la productividad. Otra visión sobre el ordenamiento territorial, basado en cuencas urbanas como unidades territoriales de la ciudad, facilitaría la comprensión sobre la vocación de estas para potenciar el desarrollo de pymes.

## Referencias

- AGREDO CARDONA, A. G. (2007). **La cuenca urbana sostenible**. Disponible en: <[http://168.176.162.23/F/8JPANJ5MIM9K57LE761PRQ57VFNF34P2FU45RP2A5BIS8VMXJ1-11109?func=full-Set-Set set\\_number 315657 set\\_entry 000001 Format 999](http://168.176.162.23/F/8JPANJ5MIM9K57LE761PRQ57VFNF34P2FU45RP2A5BIS8VMXJ1-11109?func=full-Set-Set set_number 315657 set_entry 000001 Format 999)>, 2011(8/14/2011). 2007.
- BAQUERO NARIÑO, A. **Colombia, de la invasión a la república señorial: crítica a la historia a escondidas de la historia**. S.l.: s.n., 1988.
- BERGQUIST, C. W. **Cafe y conflicto en Colombia, 1886-1910: la guerra de los mil días: sus antecedentes y consecuencias**. Medellín [Colombia]: Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES, 1981.
- CARDONA A., M. **Tecnologías, organización y políticas : mundos de producción de las PyMEs en Colombia en el período 1990-2002 : procesos complejos de interacción económica**. Medellín [Colombia]: Universidad EAFIT : Universidad de Medellín, 2007.
- CASTRO GÓMEZ, S. & ACEVEDO CARMONA, D. **Pensamiento colombiano en el siglo XX**. Bogotá [Colombia]: Pontificia Universidad Javeriana, 2007.
- CASTRO-GÓMEZ, S. **La hybris del punto cero: Ciencia, raza e ilustración en la Nueva Granada (1750-1816)**. Bogotá [Colombia]: Editorial Pontificia Universidad Javeriana, 2005.
- DÁVILA L. DE GUEVARA, C. **Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX: una colección de estudios recientes**. Bogotá [Colombia]: Naciones Unidas, CEPAL : Norma : Universidad de los Andes, Facultad de Administración : Ediciones Uniandes, 2003.
- ESPANYA. **Revista de Economía Industrial**. 1999.

GÁLVEZ, J. d., CASTRO GUTIÉRREZ, F. & CROIX, C. F. d. C. **Informe sobre las rebeliones populares de 1767: y otros documentos inéditos**. México [México]: Seminario Rebeliones y Revoluciones en México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990.

GREEN, D. **De la pobreza al poder: cómo pueden cambiar el mundo ciudadanos activos y estados eficaces**. Barcelona [España]: Intermón Oxfam, 2008.

KALMANOVITZ KRAUTER, S. **Economía y nación: una breve historia de Colombia**. Bogotá [Colombia]: Grupo Ed. Norma, 2003.

KATIME ORCASITA, A. A. & SIERRA CADENA, G. J. **Carta de navegación del proceso de regionalización en Colombia**. Bogotá [Colombia]: Centro Ed. Rosarista, 2006.

LLERAS RESTREPO, C. **Constitución económica colombiana**. Bogotá [Colombia]: El Navegante, 1996.

MEJÍA VALENZUELA, L. A. **Una guerra inútil, costosa y sin gloria: la epidemia de la sedición en Colombia**. Bogotá [Colombia]: Tercer Mundo Editores, 1998.

MEMORIA del tercer seminario de la Asociación Internacional de Presidentes de Universidades, Universidad Autónoma de Guadalajara., Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior & Memoria del tercer seminario de la Asociación Internacional de Presidentes de Universidades. (1995). **Educación y desarrollo de recursos humanos en la cuenca del pacífico: una visión internacional**. México [México]: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior : Universidad Autónoma de Guadalajara, 1995.

NOGALES LOZANO, F. **La empresa familiar y los nuevos retos de gestión**. Madrid [España]: Fundación EOI, 2007.

PERES NUÑEZ, W.; STUMPO, G. & UN. ECLAC. **Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe**. Buenos Aires [Argentina]: Naciones Unidas, CEPAL, 2002.

PRATS CATALÁ, J. **De la burocracia al management, del management a la gobernanza: las transformaciones de las administraciones públicas de nuestro tiempo**. Madrid [España]: Instituto Nacional de Administración Pública, 2005.

RAMOS PÉREZ, D. **Emancipación y nacionalidades americanas**. Madrid [España]: Ediciones Rialp, 1992.

RAMÍREZ CASTRO. **Tendencias espaciales de la pequeña y mediana empresa en Bogotá (1990-2000)**. Bogotá [Colombia]: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Artes, 2006.

ROLDÁN DE MONTAUD, I. & Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Spain). **Las haciendas públicas en el caribe hispano durante el siglo XIX**. 2008.

STEIN, S. J., STEIN, B. H. & MADARIAGA, J. M. **El apogeo del imperio: España y Nueva España en la era de Carlos III, 1759-1789**. Barcelona [España]: Crítica, 2005.

TOBASURA ACUÑA, I. **Boyacenses en Caldas: una colonización silenciosa**. Manizales [Colombia]: Ed. Universidad de Caldas, 2003.

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. Departamento de Economía & Universidad de Antioquia. Centro de Investigaciones Económicas. **Lecturas de Economía**. 1980.

ZEA, G. **Nueva Historia de Colombia : NHC 2 era republicana**. Bogotá [Colombia]: Planeta, 1989.