



San Juan de Pasto, Enero 16 de 2025

Informe Económico No 01

Análisis económico de fin de año y carnavales, grandes superficies y supermercados de cadena, en la ciudad de Pasto.

A diez días de terminado el carnaval de blancos y negros de San Juan de Pasto, se puede realizar ya un análisis financiero de los casi 12 días de celebraciones y desfiles en la festividad, que como se sabe es considerada como una de las mejores del país y reconocida como patrimonio cultural inmaterial de la humanidad por la UNESCO.

La celebración en la capital nariñense inicia prácticamente el día 28 de diciembre con los pre carnavales y luego del 1 al 7 de enero con la fiesta magna, llena de mucha cultura, alegría, disfraces, grandes carrozas y derroche de arte y folclor andino por doquier.

Se conocieron ya algunas cifras como de los visitantes que arribaron al departamento de Nariño por vía aérea y terrestre y la cifras oscilan entre los 100 mil y 110 mil turistas, de igual manera la capacidad hotelera en Pasto desde le día 1 de enero hasta el día 7 de enero de 2025 estuvo a una capacidad del 100%, este dato es muy importante, nos indica que de alguna manera el turismo regional, nacional e internacional , cada vez pone sus ojos en nuestra ciudad y departamento y sus festividades de fin e inicio de año, poniendo un reto cada vez más grande en cuanto a organización, transporte, seguridad, limpieza, atención del área HORECA, servicio y demás factores que determinan a un destino como de alto nivel, pero es importante saber también que piensan los empresarios y la evaluación que han realizado, del mismo:

. ALMACENES ÉXITO Juan Pablo del Castillo- Gerente

Después de hablar telefónicamente con el gerente de almacenes Exito Pasto, él nos manifiesta que la temporada de fin de año y carnavales para ellos no fue la mejor época, arrojando aproximadamente un porcentaje negativo del -9% en sus ventas con relación al año inmediatamente anterior, los factores expuestos para esta situación según el señor Juan Pablo son:

- 1- La informalidad, es un factor que ha ocasionado una disminución de las ventas en ciertas líneas como fruver, textiles, juguetería entre otras líneas que han sido importantes en el inventario y dinámica de la empresa.
- 2- El cambio de senda no fue bueno para nuestra empresa ya que se bloqueó la vía panamericana Sur Occidente y esto impide que lleguen turistas y propios al almacén, si hubo un repunte en la venta de alimentos y licores, pero un bajón en supermercado y ropa, se hará al finalizar el mes la evaluación de compensación por producto.
- 3- Las bases impuestas como meta teniendo en cuenta el año pasado fueron muy altas por la afluencia de público que hubo en el año anterior, lo cual imposibilitó de adecuada manera lograr un equilibrio comercial por los factores antes mencionados
- 4- En general nuestra temporada no fue la mejor, aún seguimos manteniendo los mismos puestos de trabajo.

ALMACENES ALKOSTO Daniel Chitan Jefe de Piso

Después de realizar una entrevista personal con el señor Daniel, él nos puede manifestar que Alkosto centro tuvo un incremento en ventas con relación al año pasado (2023) de un 9.8% y un incremento del 11.3% Alkosto Bolívar, esta diferencia se debe a que en Alkosto Bolívar el turista sea extranjero o Nacional, puede hacer compras en bloque por el tema del parqueadero, que van en buses y eso obviamente es una ventaja competitiva a la hora de la comercialización masiva. En si el cambio de la senda no los afectó ni en el centro ni en el parque Bolívar mas sin embargo el tema de la informalidad en el centro de la ciudad si los viene afectando en algunas líneas, a pesar de que inclusive los precios de calle en relación a los precios que maneja el almacén sean mayores, la gente prefiere la rapidez e inmediatez en la compra de algunos productos callejeros. En general el año en sí estuvo estable se espera que para 2025 se note un verdadero repunte comercial y la planta de personal

se mantiene, aclarando que si hay renunciaciones estas no se suplenn y las funciones serán redistribuidas dentro de los cargos alternos.

Foto 1



Foto 2



Foto: 1 y 2 Imágenes de Supermercado ALKOSTO

CENTRO COMERCIAL BOMBONA Y SAN ANDRESITO

Ricardo Enríquez - Administrador

Se habla de manera personal con el señor Ricardo Enríquez, quien administra los centros comerciales Bombona y San Andresito, él manifiesta que las ventas de temporada decembrina y carnavales en el CC Bombona, fue bueno de acuerdo al sondeo que se maneja de manera interna se puede afirmar que lo que más se movió fue la línea textil, artesanal, juguetería, dulcería, que la temporada ya bajo pero que hasta el día 13 del presente mes, el turista los visito masivamente generando un incremento de ventas no especificado en relación al año anterior.

Algo diferente pasa en el CC San Andresito, pues allí las líneas promocionales son diferentes (electrodomésticos, calzado, juguetería) y estas se mueven en diciembre pues para carnavales el tema de venta disminuye ostensiblemente.

Según lo anterior se pudo determinar a pesar que los vendedores no reportan las ventas a administración que, si hubo un repunte en ventas del 10 al 15 % con relación al año anterior, lógicamente estos porcentajes se basan en sondeos de manera personal y se realizan con los vendedores locatarios.

CENTRO COMERCIAL SEBASTIAN DE BELALCAZAR

En el centro comercial no fue posible realizar una entrevista ni de forma personal ni por teléfono con la gerente, mas sin embargo se habla con algunos locatarios, quienes manifiestan que las ventas en algunos locales comerciales en diciembre fue buena, a diferencia de otros negocios los cuales estaban entregando los locales, pues ya no es viable seguir con los negocios en el centro comercial, caso del señor Fabio Revelo, de vestidos quien entrego su local comercial, pero para el caso de la señora Adriana Burbano, ropa juvenil para dama, local 251 Bravisima, la experiencia en diciembre fue buena, pero ya en el mes de Enero las ventas hasta el día de hoy han sido totalmente negativas y en temporada de carnavales más aun, ya que por la peatonalización, el polvo y la zona del parque Nariño la gente no entra al centro comercial a comprar la época ya se presta para otras cosas, en términos generales los locatarios del centro comercial comentan que sus ventas son para pagar arrendo, servicios, mercancías y atenderlo por su

propio propietario, ya que son muy pocos los locales que pueden dar para pagar salarios a empleados.

Foto 3



Foto 4



Foto : 3 y 4 imágenes Centro Comercial Sebastián de Belalcázar

SINTESIS.

Después de hablar con algunos empresarios de la ciudad de Pasto, en cuanto al comportamiento del nivel de ventas en temporadas decembrina, fin de año y carnavales, nos podemos dar cuenta que las opiniones al respecto están divididas, pero que más sin embargo e independientemente del resultado comercial, hay puntos claves que se deben revisar de manera profunda, como problemática general y son:

- Proliferación de Vendedores ambulantes
- Incremento del índice de Inseguridad
- Incremento de mercancías de contrabando
- Informalidad empresarial
- Escasa capacitación a empresarios y acompañamiento gremial.

Son algunos de los factores a revisar, adicional a ello es importante mencionar que como cámara de comercio se deberá establecer objetivos claves en la vocación de la región, teniendo como base el último estudio económico, que arrojó como pilar fundamental para Nariño el sector Turismo, siendo una base muy importante en la región y que de seguro servirá como plataforma para:

- Generar empleos o puestos de trabajo
- Generar empresa y formalidad
- Dar a conocer nuestro departamento como destino turístico
- Dar a conocer nuestras fortalezas como región en lo que tiene que ver con
 - Gastronomía
 - Artes y música
 - Manufacturas
 - Artesanías
 - Religión
 - Salud
 - Naturaleza
- Industria y comercialización de productos agrícolas (café, leche, panela), los cuales ya tiene renombre en el interior del país, pero que adicional a ello se deberá organizar de mejor manera la industria en desarrollo que ello representa con :
 - Escuelas de formación
 - Canales de comercialización
 - Ferias de oportunidad de negocios o ruedas de negocio

Integración de la academia y la empresa alrededor de los muchos proyectos ya existentes y por crear.

- Crear una alianza con el observatorio agrícola de la UDENAR.

- Conformar y darle desarrollo a los diferentes clúster

- Buscar recursos económicos para organizar todo lo anterior con fundaciones, ONG, entes internacionales y banca Nacional e internacional, entidades del estado como iNNpulsa, SENA, Ministerio de las Tics, Ministerio de Industria y turismo, Ministerio del conocimiento, dicho ministerio creado para apoyar todos los proyectos de región que impulsen su desarrollo, en fin son algunas de las entidades con las cuales se podría contar para conformar un gran proyecto liderado desde cámara de comercio de Pasto.

Foto 5



Foto: 5 Sector peatonalizado Calle 19 entre Cra : 25 y 26 centro

Atentamente;

Wilson Ricardo Torres Valencia

Observatorio económico

Cámara de Comercio de Pasto