

**ANALISIS Y CARACTERIZACION DEL PERFIL DEL EMPRESARIO EN LAS
MIPYMES EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN LA CIUDAD DE
CARTAGENA**

**GRISEYDA GARCIA PALENCIA
SAMIRA ALEJANDRA MENDOZA PEREZ**



**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.**

2016

**ANALISIS Y CARACTERIZACION DEL PERFIL DEL EMPRESARIO EN LAS
MIPYMES EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN LA CIUDAD DE
CARTAGENA**

**GRISEYDA GARCIA PALENCIA
SAMIRA ALEJANDRA MENDOZA PEREZ**

Trabajo de grado para optar el título de administradoras de empresas

**Asesor
GERMÁN MEJÍA DAGER**



**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.**

2016

NOTA DE ACEPTACION

Nota de Aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Cartagena de Indias D. T. y C. mayo de 2016

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	8
0. ANTEPROYECTO	9
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
0.1.1 Descripción del problema.	9
0.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	12
0.3 JUSTIFICACIÓN	13
0.4 OBJETIVOS.....	15
0.4.1 Objetivo general	15
0.4.2 Objetivos específicos.....	15
0.5 MARCO REFERENCIAL	16
0.5.1 Estado del arte.....	16
0.5.2 Marco teórico	19
0.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	33
0.6.1 Método de la Investigación.....	33
0.6.2 Tipo de investigación.....	33
0.6.3 Técnica e instrumentos de recolección de información.	34
0.6.4 Fuentes de información.....	34
0.6.5 Aplicación y Selección de grupo representativo.....	36
0.6.6 Instrumentos de recolección de la información	39
0.7 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	40
0.8 PRESUPUESTO	41
1. ANALISIS DEL PERFIL PSICODEMOGRAFICÓ DEL EMPRESARIO EN LAS MIPYMES EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.	42
1.1 GÉNERO DE LOS EMPRESARIOS	42
1.2 ESTADO CIVIL	43
1.3 NIVEL DE ESCOLARIDAD.....	45
1.4 EDAD DEL EMPRESARIO A LA HORA DE CREAR SU EMPRESA.....	47
1.5 TIEMPO DE LA EMPRESA EN EL MERCADO.....	48
1.6 GÉNERO PREDOMINANTE DE LOS EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS ...	50
1.7 TIPOS DE EMPRESAS	52
1.8 NATURALEZA PREDOMINANTE EN LOS CONTRATOS LABORALES.....	53

2.	ANÁLISIS DE LOS FACTORES SOCIALES, SOCIOLÓGICOS, ANTROPOLÓGICOS, CULTURALES, ECONÓMICOS Y LAS APTITUDES DEL EMPRESARIO EN LA MIPYMES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....	56
2.1	INICIO EMPRESARIAL	56
2.2	CAPACITACIÓN PREVIA AL INICIO DE OPERACIONES.....	58
2.3	ASESORÍA PREVIA RESPECTO A LA GESTIÓN DEL NEGOCIO	59
2.4	TIEMPO DE RESIDENCIA DEL EMPRESARIO EN LA CIUDAD DE CARTAGENA	60
2.5	CLASES DE EMPRESARIOS	61
2.6	TIEMPO PARA LA PUESTA EN MARCHA LUEGO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	62
2.7	EXISTENCIA DE EMPRESARIOS EN LAS FAMILIAS DE LOS COMERCIANTES.....	63
2.8	PARIENTE EMPRESARIOS EN EL NÚCLEO FAMILIAR	64
2.9	Principales motivos para crear empresa.....	65
2.10	OFICIO PREVIO A LA OCUPACIÓN DE EMPRESARIO.....	67
2.11	PRINCIPAL CUALIDAD O VIRTUD DEL EMPRESARIO.....	68
2.12	PRINCIPALES DIFICULTADES AL INICIAR EL NEGOCIO	70
2.13	TIEMPO DEDICADO A LA ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO.....	71
2.14	INGRESOS FAMILIARES GENERADOS POR LOS INGRESOS DEL NEGOCIO	73
2.15	PRINCIPALES HABILIDADES DEL EMPRESARIO	74
2.16	PRINCIPALES FACTORES DE ÉXITO ASOCIADOS AL NEGOCIO	75
2.17	INCIDENCIA DE LA TRAYECTORIA LABORAL EN LA DECISIÓN DE SER EMPRESARIO.....	77
2.18	FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA OBTENCIÓN DEL CAPITAL INICIAL PARA EL NEGOCIO.....	78
2.19	ASESORÍAS QUE MÁS PREFIEREN LOS EMPRESARIOS	79
3.	DIAGNÓSTICO ACERCA DEL PERFIL DEL MICROEMPRESARIO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.....	82
3.1	EXPLORACIÓN SOBRE EL PERFIL DEL MICROEMPRESARIO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.....	83
	CONCLUSIONES.....	86
	RECOMENDACIONES.....	87
	BIBLIOGRAFIA.....	88

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Definición de la MIPYMES en Colombia.....	19
Tabla 2. Rasgos, actores personales en el individuo y su personalidad del empresario ...	23
Tabla 3. Cualidades Empresariales	24
Tabla 4. Listado de fuentes primarias.....	35
Tabla 5. Listado de fuentes secundarias.....	36
Tabla 6. Sexo.....	42
Tabla 7. Estado civil.....	44
Tabla 8. Nivel de escolaridad	46
Tabla 9. Edad del empresario a la hora de crear su empresa.....	47
Tabla 10. Tiempo de la empresa en el mercado.....	49
Tabla 11. Género predominante de los empleados en las empresas constructoras	51
Tabla 12. Tipos de empresas.....	52
Tabla 13. Naturaleza predominante en los contratos laborales	54
Tabla 14. Inicio empresarial	57
Tabla 15. Capacitación previa al inicio de operaciones.....	58
Tabla 16. Asesoría previa respecto a la gestión del negocio.....	60
Tabla 17. Tiempo de residencia del empresario en la ciudad de Cartagena	61
Tabla 18. Clases de empresarios.....	62
Tabla 19. Tiempo para la puesta en marcha luego de la idea de negocio	63
Tabla 20. Existencia de empresarios en las familias de los comerciantes	64
Tabla 21. Parientes empresarios en el núcleo familiar	65
Tabla 22. Principales motivos para crear empresa	66
Tabla 23. Oficio previo a la ocupación de empresario	67
Tabla 24. Principal cualidad o virtud del empresario.....	68
Tabla 25. Principales dificultades al iniciar el negocio	70
Tabla 26. Tiempo dedicado a la administración del negocio	71
Tabla 27. Ingresos familiares generados por los ingresos del negocio.....	73
Tabla 28. Principales habilidades del empresario	74
Tabla 29. Principales factores de éxito asociados al negocio.....	76
Tabla 30. Incidencia de la trayectoria laboral en la decisión de ser empresario.....	77
Tabla 31. Fuentes de financiación para obtención del capital inicial para el negocio.....	78
Tabla 32. Asesorías que más prefieren los comerciantes.....	80
Tabla 33. Perfil del microempresario del sector de la construcción en Cartagena.....	82

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Teoría del empresario - riesgo de Knight.....	27
Gráfica 2. Teoría del empresario - innovador de Shumpeter.....	30
Gráfica 3. Diagrama de Recolección de Datos	39
Gráfica 4. Sexo.....	43
Gráfica 5. Estado civil.....	44
Gráfica 6 . Nivel de escolaridad.....	46
Gráfica 7. Edad del empresario a la hora de crear su empresa.....	48
Gráfica 8. Tiempo de la empresa en el mercado.....	50
Gráfica 9. Género predominante de los empleados en las empresas constructoras	51
Gráfica 10. Tipos de empresas.....	53
Gráfica 11 . Naturaleza predominante en los contratos laborales	55
Gráfica 12. Inicio empresarial	57
Gráfica 13 . Capacitación previa al inicio de operaciones.....	59
Gráfica 14. Asesoría previa respecto a la gestión del negocio.....	60
Gráfica 15. Tiempo de residencia del empresario en la ciudad de Cartagena	61
Gráfica 16. Clases de empresarios.....	62
Gráfica 17. Tiempo para la puesta en marcha luego de la idea de negocio	63
Gráfica 18. Existencia de empresarios en las familias de los comerciantes	64
Gráfica 19. Parientes empresarios en el núcleo familiar	65
Gráfica 20. Principales motivos para crear empresa.....	67
Gráfica 21. Oficio previo a la ocupación de empresario	68
Gráfica 22. Principal cualidad o virtud del empresario.....	69
Gráfica 23. Principales dificultades al iniciar el negocio	71
Gráfica 24. Tiempo dedicado a la administración del negocio	72
Gráfica 25. Ingresos familiares generados por los ingresos del negocio.....	73
Gráfica 26. Principales habilidades del empresario	75
Gráfica 27. Principales factores de éxito asociados al negocio.....	76
Gráfica 28. Incidencia de la trayectoria laboral en la decisión de ser empresario.....	77
Gráfica 29. Fuentes de financiación para obtención del capital inicial para el negocio.....	79
Gráfica 30. Asesorías que más prefieren los comerciantes.....	80

INTRODUCCIÓN

La importancia del sector de la MIPYME (Micro, Pequeña y Mediana empresa) ha sido ampliamente reconocida para la economía del país desde hace varios años en términos de la generación de empleo y desarrollo sectorial y regional. De allí el interés de los diversos gobiernos en la formulación de políticas, programas y diversas acciones dirigidas a este sector.

Este trabajo tiene como finalidad presentar la metodología utilizada cuyo objetivo es edificar el perfil del empresario de las MYPIMES del sector de la Construcción en la ciudad de Cartagena, con respecto a sus características socioeconómicas, sus conocimientos administrativos y sus actitudes. Esta investigación está estructurada en tres secciones: en una primera parte se aborda la naturaleza, la definición y la teoría del empresario y por último la importancia de la Microempresa en la ciudad de Cartagena. En la segunda parte se expone la metodología utilizada para definir el perfil del empresario de las MYPIMES del sector de la Construcción en la ciudad de Cartagena; es decir, el tipo y diseño de investigación, la población estudiada, el método de muestreo empleado. Finalmente se presentan los resultados y las conclusiones sobre cómo este estudio puede acercar información valiosa para futuros estudios más profundos, empresarios del sector y personas que quieran hacer parte del mismo, así también como acervo para información de interés para universidad, empresa y estado.

Esta investigación se estructurara: en una primera parte se aborda la naturaleza, la definición y la teoría del empresario y por último la muestra de los resultados obtenidos a partir del estudio realizado a los microempresarios del sector de la construcción en la ciudad de Cartagena.

0. ANTEPROYECTO

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

0.1.1 Descripción del problema. La importancia del sector de la MIPYME (Micro, Pequeña y Mediana empresa) ha sido ampliamente reconocida para la economía del país desde hace varios años en términos de la generación de empleo y desarrollo sectorial y regional. De allí el interés de los diversos gobiernos en la formulación de políticas, programas y diversas acciones dirigidas a este sector.

En el 2013, Cartagena, con un importante incremento en la inversión empresarial, el comercio exterior, la construcción y el turismo, Cartagena cierra un año económicamente dinámico y positivo.¹ El dato más importante del 2013 es el aumento en un 50,2 % de los ingresos privados. En 2012 la cifra de dichos ingresos fue de 1.491,7 millones de pesos, mientras que en 2013 ascendió a 2.240 millones de pesos.

Por su parte el sector de la construcción en Colombia presento un comportamiento creciente en los últimos años, contribuyendo al dinamismo de la actividad económica del país, junto con el sector industrial, el comercio y los servicios de transporte (CAMACOL, 2013). En el año 2013, estos resultados se evidenciaron en especial en el aumento de las licencias de construcción otorgadas; de acuerdo a las cifras del DANE, en los destinos no residenciales. En el caso de licencias otorgadas para viviendas, en el país se aprobó la construcción de 18.368 unidades de viviendas, con un área total de 14.803.285 metros cuadrados ocupando la mayor participación del área licenciada (76,4%).²

¹ Informe de gestión, Cámara de Comercio de Cartagena. Febrero de 2014.

² Informe Económico de los municipios de la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cartagena, 2013

De acuerdo a estudios referentes realizados por investigadores de la Cámara de Comercio de Cartagena en el cual se concluye que la mayoría de los microempresarios de la Ciudad de Cartagena carecen de una real estructura organizativa y conocimiento en administración de empresas, ya que el desarrollo de sus actividades económicas se da dentro de la informalidad y empirismo. Para el pequeño Microempresario es difícil la supervivencia en el mercado por esto se hace necesario estudiar la forma como el Microempresario desarrolla las actividades administrativas, de gestión y financiación de su negocio, buscando analizar por qué se está haciendo cada día más difícil desarrollar su gestión empresarial, es así, como se origina la inquietud de conocer el perfil del Microempresario de la Ciudad de Cartagena.

La personalidad del empresario, ha sido uno de los temas sobre el cual se ha realizado el mayor número de investigaciones³. En principio, los investigadores trataron de explicar el éxito empresarial a partir de la personalidad (enfoque unidimensional). Actualmente, encontramos una nueva corriente que busca explicar el éxito a partir de un enfoque multidimensional, es decir que incluye variables como: la personalidad, las motivaciones, las competencias y los comportamientos.

El empresario debe ser un agente innovador, no solo se destaca por la venta directa o la intercomunicación con el cliente o consumidor para satisfacer sus necesidades, a través de las cuales obtendrá circulante. El empresario deber ser un agente que innova, es decir, se preocupa por la realización de nuevos productos, apertura de nuevos mercados, conquista de nuevas fuentes de aprovisionamiento, nuevos métodos de producción, o incluso nuevos métodos de dirección y organización.

De esta manera nace la necesidad de realizar un estudio acerca del perfil del empresario específicamente en el sector de la construcción en la ciudad de

³ BERNAL, Luis "Racionalidad normativa y pequeña empresa. Giro editores. Bogotá. 1992

Cartagena, dicha investigación tiene como finalidad presentar la metodología utilizada cuyo objetivo es edificar el perfil del empresario de la Microempresa del sector de la construcción en la ciudad de Cartagena, con respecto a sus características socioeconómicas, sus conocimientos administrativos y sus actitudes.

En Cartagena, existe un importante sector de la población en situación de pobreza y vulnerabilidad, según el DANE, el dato más reciente de 2012, de pobreza monetaria, el porcentaje de personas en pobreza para el departamento de Bolívar fue 44,2%, así el porcentaje de personas en pobreza extrema para el departamento de Bolívar fue 13,2%. Este porcentaje de la población tiene muchas limitaciones para hacer parte de las dinámicas de mercado o que persisten en el desempeño de actividades informales que les garantizan ingresos precarios que refuerzan el círculo vicioso y las trampas de pobreza.

El sector construcción es uno de los mayores jalonadores de la economía de una región, tal vez por su manera de encadenar cada uno de los procesos que realiza en torno a la ejecución de una obra. En la ciudad de Cartagena, el sector de la construcción genera aproximadamente el 10% del empleo total, y es considerado como el sector que más oportunidades de vinculación tiene para las personas.

El siguiente trabajo investigativo busca analizar y caracterizar e perfil del microempresario del sector de la construcción en la ciudad de Cartagena, es por ello, que la población sujeto de estudio se encuentra en los representantes legales o quienes hagan las veces, de empresas constructoras primordialmente en los estratos 1, 2 y 3, así como también, personas en situación de discapacidad, desplazadas, entre otros, cuyo nivel de vida es limitado, dadas sus carencias.

0.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

Según lo anterior, el estudio propone el siguiente interrogante: ¿Cuál es la caracterización del empresario de las MIPYMES en el sector de la construcción en la ciudad de Cartagena?

0.3 JUSTIFICACIÓN

En materia de crecimiento, durante la última década la economía colombiana registró un crecimiento promedio del 4,2%, cercano al promedio histórico del país. En los últimos años, Colombia demostró su capacidad de crecer a tasas cercanas al 7%, como lo reflejan las tasas de 2006 y 2007 (6,7% y 6,9%). Además, estos dos años no son el único referente: también logramos enfrentar y superar exitosamente el impacto de la crisis internacional. Es así como en el 2009, mientras la economía mundial caía -0,6%, el país crecía 1,5% y en 2012 y 2013 logramos tasas superiores al 4% cuando el crecimiento mundial estará alrededor del 3%.⁴

El sector de la construcción es considerado uno de los sectores más influyentes de manera económica en la estructura económica del país, pues este tiene importancia relevante en la producción nacional, por ser uno de los sectores que más contribuye al producto interno. El sector de la construcción⁵ en el año 2012, para el departamento de Bolívar aportó el 10% del total del PIB⁶, ubicada en el segundo lugar después de la pesca (15,5%).

Dentro del sector de la construcción se identifican subsectores como las: obras civiles, compuesta por trabajos asociados con la ingeniería civil (construcción de carreteras, vías férreas, puertos y tuberías); las edificaciones, que agrupa edificaciones residenciales tanto a nivel urbano como rural, edificios no residenciales, reparación de edificios, mantenimientos, y alquiler de equipos de construcción.

El analizar, explorar y caracterizar el perfil del microempresario en el sector de la construcción, sirve como acervo para el desarrollo de posteriores investigaciones

⁴ Informe Balance 2013 y perspectiva 2014, ANDI, diciembre 2013.

⁵ Promedio acumulativo entre los dos tipos de Construcción descritos por el DANE: Construcción de obras civiles y Construcción de edificaciones completas y de partes de edificaciones; acondicionamiento de edificaciones.

⁶ Información obtenida del DANE: Cuentas departamentales, Participación porcentual departamental del valor agregado, por ramas de actividad económica, a precios corrientes; Año 2012p, Base 2005.

relacionadas con el tema tomándose como guía en el estudio de aquellas entidades o estudiantes que deseen conocer el perfil del Microempresario de dicho sector en la ciudad de Cartagena.

Es de gran importancia para el profesional de Administración de Empresas poder analizar el perfil de Microempresario del sector de la construcción de la ciudad de Cartagena como administrador de su propio negocio y estudiar la manera cómo afronta actividades administrativas, gestión y financiación de su negocio, al mismo tiempo determinar cómo enfrenta los diferentes cambios en su entorno competitivo ya que conociendo estas características se podrá determinar cuál es el perfil del Microempresario entendiendo cuál es la verdadera situación de los Microempresarios: cuál es su formación, cómo están constituidas sus empresas y cuáles son sus perspectivas lo cual contribuirá a lograr una eficiente y eficaz gestión empresarial.

Esta investigación tiene el propósito de aportar un mayor conocimiento pertinente sobre las características del empresario del sector de la construcción de la MIPYMES, lo cual va a servir de gran utilidad a los gremios, las asociaciones profesionales, las universidades, entidades financieras, públicas y privadas, fundaciones entre otros.

a) La actividad constructora de la región Caribe se distinguió por su buena dinámica durante la última década. Las estadísticas del DANE revelan que el área aprobada para construcción (expresada en metros cuadrados) registró un aumento promedio anual de 7,0% en el periodo 2001-2010, impulsado principalmente por el desempeño alcanzado en el destino residencial diferente a la vivienda de interés social (No VIS) y otros destinos. Estos últimos evidenciaron avances medios anuales de 11,0% y 11,9% respectivamente.⁷

⁷ Composición de la Economía de la Región Caribe de Colombia. Colección de Ensayos de economía regional, Cartagena, núm. 53 Banco de la República, Cartagena, marzo de 2013, p. 31

0.4 OBJETIVOS

0.4.1 Objetivo general

Analizar y caracterizar el empresario en las MIPYMES en el sector de la construcción en la ciudad de Cartagena.

0.4.2 Objetivos específicos

- ❖ Analizar el perfil psicodemográfico del empresario en las MIPYMES en el sector de la construcción en la ciudad de Cartagena.
- ❖ Analizar los factores sociales, sociológicos, antropológicos, culturales y económicos, actitudes y aptitudes del empresario en la MIPYMES del sector de la construcción.
- ❖ Realizar un diagnóstico acerca del perfil del microempresario del sector de la construcción en la ciudad de Cartagena.

0.5 MARCO REFERENCIAL

0.5.1 Estado del arte

0.5.1.1 Antecedentes Internacionales. En 2006, se Guerra, P. realizo la investigación: “El perfil del administrador mexicano y su potencial de internacionalización” en la UANL. San Nicolás de los Garza, N. L. México. El autor tenía como objetivo principal mostrar las características del administrador mexicano, especialmente el que dirige y toma decisiones en las Pequeñas y Medianas Empresas, y determinar que tantas posibilidades tiene para internacionalizar sus operaciones, y de esta forma insertar su empresa dentro del nuevo orden mundial, que exigen la internacionalización, como un requisito básico de supervivencia. La razón por la cual fue seleccionado el administrador de las Pequeñas y Medianas Empresas, es debido a que es la categoría de empresas con mayor población en México. Así mismo, este documento trata de mostrar cuales serían las recomendaciones que después de una investigación de campo y documental, serian adecuadas para los empresarios mexicanos, para lograr el objetivo de la internacionalización de sus operaciones.⁸

0.5.1.2 Antecedentes nacionales y locales. La Universidad de Investigación y Desarrollo (UDI) Barrancabermeja, Colombia, uno de sus investigadores, en su trabajo realizado por su grupo de investigación de la UDI titulado: “*Perfil del Empresario de Barrancabermeja*” los autores se enmarcan se en el estudio del perfil del empresario de Barrancabermeja 2011, en el cual se analizan las principales variables que componen el perfil del empresario Barramejo. Esta investigación tiene como objetivo, conocer y definir a través de un estudio de análisis descriptivo, la obtención de información que nos permita detectar

⁸ GUERRA, P. “El perfil del administrador mexicano y su potencial de internacionalización”. Mexico, 2006

variables necesarias para establecer el perfil del empresario de Barrancabermeja.⁹

El trabajo de investigación en la Universidad Eafit (Medellín) titulado: “*Perfil del empresario De La Universidad Eafit a nivel Nacional*” Esta investigación tiene el propósito de aportar un mayor conocimiento sobre las características del empresario colombiano, servir de base para que los gremios, las asociaciones profesionales, las universidades, entidades financieras, públicas y privadas, ICFES, el Ministerio de Educación, egresados, estudiantes, fundaciones y otros tomen conciencia de que el grave problema de desempleo profesional y no profesional del país amerita por parte de todos los colombianos pensar en opciones diferentes a la empleomanía, y dar apoyo a la generación de empresas existentes, calificado como Empresarismo.¹⁰

Por otra parte el trabajo de investigación titulado “Perfil del empresario para la innovación y el desarrollo tecnológico en las micro, pequeñas y medianas empresas. (2008): tiene como objetivo realizar un diagnóstico para caracterizar el perfil real del empresario mexicano de las micro pequeñas y medianas empresas, con el propósito de compararlo con un perfil deseable y determinar el impacto del empresario en la innovación de su empresa.¹¹

El trabajo: “*Caracterización de la microempresa de punta*” El proyecto buscó realizar, en primer lugar, una evaluación de los cambios ocurridos en el sector denominado de la microempresa, tanto en el aspecto cuantitativo como cualitativo, tomando como punto de referencia los estudios previos, y la situación actual. En segundo lugar, una caracterización del sector de acuerdo a las nuevas actividades económicas y a los perfiles particulares de las

⁹ RONDÓN, Ingrid “Perfil del Empresario de Barrancabermeja” Santander, Colombia. 2003

¹⁰. CARDENAS, J. “Perfil empresario de la Universidad de Eafit a nivel Nacional. Medellín 2009

¹¹ GOMEZ, Rosa “Perfil del empresario para la innovación y el desarrollo tecnológico en las micro, pequeñas y medianas empresas”, Bogotá, 2008.

empresas. Este último aspecto, es de gran importancia para el diseño de programas y proyectos y para una posible reclasificación o mejor re - conceptualización de la microempresa a la luz de la legislación vigente para el país. Este nuevo grupo de empresas lo denominaremos de punta, y hace referencia a algunas de las actividades emergentes de la última década y que se aparten de los sectores tradicionales.¹²

Rodríguez, A., en su libro titulado: “La Realidad de la Pyme Colombiana, Desafío para el Desarrollo” (2003). El deseo con este libro es el de contribuir a consolidar un vigoroso segmento de empresarios de Colombia, cuyo desarrollo puede acercarnos a las metas de crecimiento, empleo, reducción de pobreza y de desigualdad. Se espera que a través de obras como ésta, nuestro país pueda reflexionar, corregir sus errores y, en algún tiempo, recuperar todo el tiempo perdido por el secular y necio descuido de las pequeñas unidades económicas que tanto han contribuido al desarrollo de otros países.¹³

¹² “DELGADO, Cecilia & PARRA, Ernesto, *Caracterización de la microempresa de punta*”, Bogotá, 2007

¹³ GENOVEVA RODRÍGUEZ, ASTRID, *La realidad de la Pyme colombiana. Desafío para el desarrollo*, Edición Fundes International, I.S.B.N.: 958-33-5278-0 Septiembre de 2003

0.5.2 Marco teórico

0.5.2.1 Definición de la Mipymes en Colombia. La investigación tiene como población objeto de estudio las pequeñas y medianas empresas (MYPIMES). La delimitación del universo se basa en la definición de la Ley Mipyme¹⁴ que establece como “... micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana,...” que cumpla con los criterios de activos y número de empleados para pequeña y mediana que se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Definición de la MIPYMES en Colombia

Definición de la MIPYMES en Colombia			
Tipo de Empresa	Empleados	Activos	Rango de activo en pesos 2003
MICRO	Hasta 10	Menos de 501 SMLV	Menos de \$166.332.000
PEQUEÑA	Entre 11 y 50	Desde 501 y menos de 5.001 SMLV	Entre \$166.332.000 y \$1.660.332.000
MEDIANA	Entre 51 y 200	Desde 5.001 y menos de 15.000 SMLV	Más de \$1.660.332.000 y \$4.980.000.000
GRANDE	Más de 200	Más de 15.000 SMLV	Más de 4.980.000.000

Fuente: Ley 590 de 2000 – Mipyme

¹⁴ Ley 590 de 2000

0.5.2.2 Actualidad de las Mypimes en Colombia. Las pymes son en la actualidad el motor que impulsa el crecimiento de la productividad, la generación de empleo masivo, la capacidad de innovación, la integración de las cadenas productivas y la reducción de la diversidad estructural.

El desarrollo, el crecimiento y el status competitivo de la economía latinoamericana depende de sus pymes, constituyendo hoy el 99% de su tejido productivo e industrial y brindado empleo al 61,3% de la población.

Uno de los países que lidera el índice de pymes en la región es Colombia. El 97% de su economía se encuentra conformada por micro, pequeñas y medianas empresas que en la actualidad brindan empleo al 76% de la población económicamente activa, con un promedio de 30.4 trabajadores por empresa. Los altos niveles de competitividad de las pymes colombianas se reflejan en las expectativas de crecimiento de sus directivos. En el marco de una encuesta realizada por la empresa Business Latin América (BLMA), a 800 empresarios pymes de Latinoamérica, determinó que los CEOS de pequeñas y medianas empresas de Colombia son los más optimistas de la región.

El 68% de las autoridades de las pymes colombianas consideraron que la situación económica es mejor que la de hace un año y proyectan además una trayectoria de optimización en su crecimiento futuro.¹⁵

Las pequeñas y medianas empresas fueron las principales impulsoras de la reactivación económica del país y referentes en la internacionalización del sector privado local en los 5 continentes. Las primeras pymes surgieron en Colombia durante la década del '60, cuando en el país primaba la concentración monopólica y la por lo tanto, era prácticamente inexistente la línea de financiamiento público o privado destinada a este tipo de emprendimientos.¹⁶

¹⁵ (EMBAPILAR, Embajador de Buenos Oficios de la Comunidad de Pilar en el Mundo, 2013)

¹⁶ Ibid.

Si bien durante las décadas del '60 y '70 las pymes comenzaban su desarrollo, especialmente en el sector manufacturero, no fue hasta los años '80, cuando lograron una reglamentación oficial acorde a su crecimiento. En 1984 el gobierno colombiano decidió brindar un marco al sector. Ante su notable impacto exportador en la economía colombiana, se estableció el “Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa” a través del cual se reglamentó la implementación de políticas públicas y planes estatales que propiciaron el incremento del tejido productivo pyme en Colombia.

Estadísticas pymes

- Colombia posee un total de 23.000 pymes,
- En el último año el sector creció un 6%
- El 96,4% de este tipo de unidades de negocio se concentran en Bogotá
- El 76% del empleo lo generan las micro, pequeñas y medianas empresas.
- El 45% de la producción de estas compañías está dedicada a la manufactura.
- El 40% de los salarios registrados en todo país pertenecen a las pymes.
- El 50% de las compañías exportadoras en Colombia son pymes.

0.5.2.3 Entorno del empresario. La personalidad del empresario, ha sido uno de los temas sobre el cual se ha realizado el mayor número de investigaciones.¹⁷ En principio, los investigadores trataron de explicar el éxito empresarial a partir de la personalidad (enfoque unidimensional). Actualmente, encontramos una nueva

corriente que busca explicar el éxito a partir de un enfoque multidimensional, es decir que incluye variables como: la personalidad, las motivaciones, las competencias y los comportamientos.

¹⁷ Lorrain & Dussaul, Hornaday & Chuechill, 1986)

Jiménez (1988), Hornaday y Knutzen (1986), y Brockhaus y Horwitz(1986) consideran que las características esenciales es el centro del control interno, lo que significa que para el empresario los eventos de la vida cotidiana están determinados principalmente por las acciones de los mismos individuos. Diferentes avances en investigaciones, destacan que la naturaleza del empresario es compleja, Rodríguez (2009), menciona que el primer avance en el estudio de la naturaleza del empresario se dio con la separación, a efectos analíticos, de quien gestiona una empresa y quien aporta capital.

Del mismo modo De la Garza (2006), menciona que al empresario se le considera como un promotor del desarrollo económico, ya que muchas veces por necesidad económica, por deseos de participación o por factores familiares, las personas se enfrentan al reto de emprender, siendo esto el resultado de la dinámica que opera dentro de la sociedad. Algunos estudiosos del tema como García–Nieto (2008), quien considera que las motivaciones empresariales están determinadas por la propia situación personal del empresario y por las condiciones sociales, culturales y económicas del entorno.

Según, Louis Jacques Filion, un profesor e investigador de la H.E.C. de Montreal, ha elaborado una lista bastante exhaustiva de estos rasgos compartidos. Abre la puerta al estudio del empresario emprendedor desde una visión interna (1998) que permite explicar el desarrollo de estos factores personales en el individuo y su personalidad. Ellos se presentan en siguiente tabla: (Citado por Rondón, I. & Díaz, C, 2011)

Tabla 2. Rasgos, actores personales en el individuo y su personalidad del empresario

No	Cualidades	No	Cualidades
1	Innovación	10	Originalidad
2	Liderazgo	11	Optimismo
3	Atreverse	12	Confianza en sí mismo
4	Independencia	13	Compromiso
5	Creatividad	14	Proactividad
6	Energía	15	Aprendizaje
7	Persistencia	16	Auto-afirmación
8	Ingenio	17	Sensibilidad
9	Flexibilidad	18	Tolerancia

Fuente: Rondón, I. & Díaz, C, Perfil del Empresario de Barrancabermeja.

Por otro parte, Denis Pelletier proporciona un conjunto de cualidades empresariales, todos poseemos muchas de estas cualidades en diversos grados, cualidades que deben ser desarrolladas a través de la acción en proyectos o tareas. La tabla 2 proporciona una breve descripción de cada una de estas cualidades: (Citado por Rondón, I. & Díaz, C, 2011).

Tabla 3. Cualidades Empresariales

Cualidades	Breve Descripción
Confianza en sí mismo	Sentirse capaz de hacer algo, tener una percepción positiva de uno mismo, tener la certeza de su potencial, expresando un punto de vista, incluso si se aparta de la opinión que prevalece
Motivación	Querer hacer algo, quedando entusiasmados con un proyecto, afrontar los desafíos y anticipar el placer del éxito
Esfuerzo	Voluntad de trabajar duro, para realizar tareas desagradables con una actitud positiva, anticipándose a la satisfacción del trabajo bien hecho
Sentido de Responsabilidad	Asumir y completar lo acordado por el equipo, grupo, organización o uno mismo; cumplimiento de los compromisos
Iniciativa	Tomando acción, la transformación de un problema en una acción que puede ser a cabo, mirando hacia fuera para las oportunidades
Perseverancia	Demostrando la constancia en lo que uno se compromete, lo que demuestra una capacidad de ver un proyecto hasta su conclusión, la superación de frustración y problemas de los que se enfrentan para ejercer la inicial objetivos a pesar de los obstáculos
Solidaridad	Compartir metas y trabajar para ellos, creyendo que se puede ser un recurso para otras personas, creyendo que otras personas puedan hacer una contribución
Espíritu de Equipo	Actuar con otras personas en forma concertada, trabajando hacia un objetivo, mientras que teniendo en cuenta la opinión de otros miembros de la grupo
Inventiva	Utilizando los conocimientos y habilidades para lidiar con lo inesperado
Determinación	La imposición de la auto-disciplina, concentrándose en un objetivo definido

Fuente: Rondón, I. & Díaz, C, Perfil del Empresario de Barrancabermeja

0.5.2.4 Definición del empresario. El ser empresario significa tomar decisiones creativas y tener habilidades para crear y construir algo a partir de prácticamente nada, es un acto creativo propio del género humano. Es tomar riesgos calculados y luego hacer todo lo que sea posible para evitar la falla. Es la habilidad de constituir un grupo fundador que complemente las habilidades y

los talentos del empresario líder. Entre las definiciones actuales podemos considerar las siguientes:

El empresario: Es una persona que crea una empresa o desarrolla algo nuevo en una empresa que está en funcionamiento: nuevos productos, nuevos mercados, nuevas maneras de hacer las cosas. El empresario utiliza su energía para hacer crecer progresivamente su empresa. Tiene necesidad de aprender porque el ejercicio de su rol es complejo y tiene múltiples facetas en constante desarrollo.

En términos generales, un empresario (en inglés: businessman, entrepreneur) es aquel que es capaz de arriesgar algo (esfuerzo, tiempo y recursos) para poner en marcha y desarrollar una unidad de producción y/o prestación de servicios para la satisfacción de determinadas necesidades y/o deseos existentes en la sociedad a cambio de una utilidad o beneficio.

Sin embargo, existen otros puntos de vista de entendidos en temas de empresa, economía y marketing acerca de lo que es un empresario y que es preciso conocer para responder de una forma más específica a la pregunta: ¿cuál es la definición de empresario?

Definición de Empresario Desde Distintos Puntos de Vista:

- «Hacer Empresa¹⁸: Un Reto», definen al empresario como "una persona, entidad o grupo de personas que independientemente o asociadas, por voluntad propia y motivaciones individuales (dichas motivaciones pueden ir desde la satisfacción de hacer las cosas por si mismas, hasta alcanzar cierto tipo de poder o distinción social), decide asumir un riesgo en la

¹⁸ Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro

realización de una actividad económica determinada y en la cual aspiran a tener éxito."¹⁹

- Es "aquella persona natural o jurídica que generalmente es titular de una unidad de producción o servicio, y como tal, éste asume el riesgo principal de la misma, siendo la circunstancia que lo diferencia del ejecutivo."²⁰
- "Un empresario es una persona que arriesga su dinero, tiempo y esfuerzo para desarrollar un producto o forma de hacer algo innovador"²¹.
- El Diccionario de Marketing de Cultural S. A., brinda la siguiente definición de empresario; "Persona que posee unas posibilidades determinadas para el desarrollo de la actividad comercial, como por ejemplo, visión, liderazgo, asunción del riesgo, etc. Es capaz de aunar las diversas partes necesarias para hacer funcionar una empresa y obtener un beneficio"²².
- "Quienes algo producen, intercambian o ayudan, son empresarios"²³.

En síntesis, y en base a las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de empresario:

Persona natural o jurídica, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado y con voluntad propia, motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa asume un riesgo en la realización de una actividad económica, comercial y/o de desarrollo de un producto o forma de hacer algo innovador para satisfacer una necesidad o deseo existente en la sociedad, a cambio de una utilidad o beneficio.

¹⁹ Hacer Empresa: Un Reto, de Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 42

²⁰ Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, 2005, Pág. 258

²¹ Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición, de Ferrel O.C., Hirt Geoffrey, Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Angel, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 24

²² Diccionario de Marketing, Edición 1999, de Cultural S. A., Pág. 110

²³ Marketing, Primera Edición, de Romero Ricardo, 1997, Pág. 9.

0.5.2.5 Teoría del empresario. Se consideran diversas teorías así:

Teoría del Empresario Riesgo de Knight (1885-1972).

El principal papel del empresario es el de asegurar las rentas de los factores productivos soportando el riesgo de la actividad económica de la empresa. El empresario adquiere los factores de producción a un precio cierto (conocido) y tiene que hacer previsiones futuras sobre la demanda que es incierta tanto en la cantidad que podrá vender como en el precio al que lo podrá hacer. Por tanto, el empresario asume un riesgo y el beneficio es la recompensa por asumir riesgo. Knight define al beneficio como un beneficio residual que es incierto (no se conoce con seguridad).²⁴

Gráfica 1. Teoría del empresario - riesgo de Knight



Fuente: Teoría del Empresario Riesgo de Knight

El empresario corre el riesgo de que sus previsiones sobre la demanda no se cumplan y, en función de ello, no se alcancen sus objetivos y por tanto obtenga pérdidas. El empresario tiene unos costes ciertos y unos ingresos inciertos que dependerán de que sus previsiones se cumplan o no.

²⁴ PARRA ROMERO, Juan. Teoría del Empresario Riesgo de Knight (1885-1972). Eco. y Organización de Empresas. Bogota

La aportación fundamental de Knight es la consideración de la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial.

Las previsiones que tiene que hacer el empresario son: conocer las necesidades de los consumidores y estimar la demanda, y determinar los precios de venta. Según la información y conocimientos del empresario la incertidumbre será mayor o menor y por tanto, las predicciones serán más o menos acertadas.

Hay dos tipos de incertidumbre: la que se puede reducir a una probabilidad de ocurrencia y la que no.

En el primer caso se dice que estamos en una situación de riesgo. El riesgo es la medida de la incertidumbre del sistema económico. El riesgo que asume el empresario es el que justifica el beneficio del empresario. Este dependerá de la actitud del empresario frente al riesgo: aversión, indiferencia o preferencia al riesgo.

El riesgo puede ser de dos tipos:

Riesgo Técnico: medida de la incertidumbre asociada a que se produzcan los productos en las condiciones y características previstas.

Riesgo económico: medida de la incertidumbre asociada a que los ingresos por ventas superen a los costes.

Cuando la incertidumbre es susceptible de ser medida puede eliminarse, ya que el riesgo puede ser cubierto por un seguro. La compañía de seguros asume el riesgo, y en cierta manera haría las funciones del empresario.

Knight distingue dos tipos de actividades diferentes:

La del director: persona que da órdenes de gestión de la empresa y desempeña la función de organización.

La del empresario: persona que asume el riesgo y elige a la persona que dirige y da órdenes en la empresa.

El empresario es el propietario de la empresa (asume el riesgo) y no el director de la misma, aunque pueden ser la misma persona si el propietario (empresario) es además quien la dirige (director).

El empresario elige al director y es quien asume riesgo en situaciones de incertidumbre. Anticipa fondos y espera un beneficio incierto, que es la recompensa por asumir el riesgo.

0.5.2.6 Teoría del Empresario Innovador de Schumpeter (1883 y 1950).

Según el economista austriaco y nacionalizado americano, J. A. SCHUMPETER el empresario es el promotor fundamental del desarrollo económico capitalista, cuya función principal es innovar (aplicar invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales). En su obra Teoría del desenvolvimiento económico (1912) recoge su teoría del “*espíritu emprendedor*” derivada de los empresarios, que crean innovaciones técnicas y financieras en un medio competitivo.

El empresario es el “*agente que innova*”, es decir, se preocupa por la realización de nuevos productos, apertura de nuevos mercados, conquista de nuevas fuentes de aprovisionamiento, nuevos métodos de producción o incluso nuevos métodos de dirección y organización. De esta forma, el empresario se convierte en un elemento esencial del sistema económico ya que la innovación y el progreso técnico son los factores básicos del crecimiento de la economía capitalista.

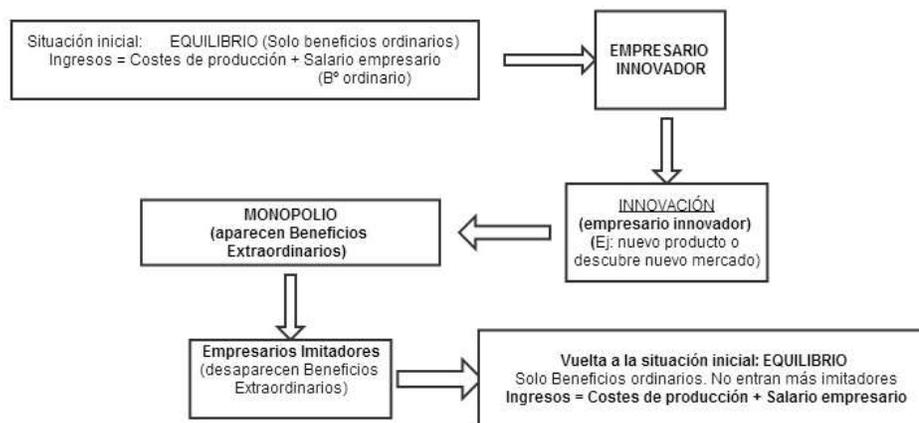
Para Schumpeter, el papel del empresario es detectar y poner en marcha una nueva oportunidad de negocio, aprovechando una idea o invención todavía no explotada.

Para este autor, el sistema económico tiende al equilibrio donde los ingresos de las empresas son iguales a los costes de producción más el salario del empresario

o de dirección. No hay beneficios extraordinarios, estos son cero. El beneficio del empresario es el salario de la dirección de la empresa y es un beneficio ordinario.

Cuando el empresario altera esta situación innovando (ejemplo: saca al mercado un nuevo producto o abre un nuevo mercado) obtiene temporalmente una situación de monopolio y lo que le permite obtener beneficios extraordinarios (tiene una ventaja al ser el primero y único que ha innovado). Atraídos por los nuevos beneficios extraordinarios, otros empresarios empezaran a introducir imitaciones compitiendo con el empresario innovador. Al aparecer las imitaciones los beneficios extraordinarios irán desapareciendo hasta volver a la situación de equilibrio, donde el beneficio es ordinario (salario del empresario).

Gráfica 2. Teoría del empresario - innovador de Shumpeter



Fuente: J. A. Schumpeter

El empresario es el artífice del proceso de cambio tecnológico que genera el desarrollo del sistema capitalista. Este proceso de cambio se produce en 3 fases o etapas:

- **Invención:** creación de nuevos productos o procesos productivos. No es exclusivo del empresario, sino de inventores y de la creatividad.

- **Innovación:** aplicación de la invención a usos comerciales o industriales. La innovación es la función principal del empresario innovador.
- **Imitación:** realizada por el resto de empresarios que imitan (copian) la innovación. Es realizada por empresarios conservadores. Su función es la de favorecer la competencia y que los beneficios extraordinarios del empresario innovador desaparezcan.

En definitiva, para Schumpeter, el beneficio empresarial es la recompensa que recibe el empresario por haber sido capaz de realizar una innovación aplicable al mercado (espíritu emprendedor). El empresario no tiene por qué ser la persona que soporte el riesgo, sino que este sería soportado por el propietario o por quien financiase la empresa. El empresario y el propietario pueden ser personas diferentes, al contrario de lo que afirmaba Knight.

0.5.2.7 La microempresa como contexto del empresario. La importancia del sector de la MIPYME (Micro, Pequeña y Mediana empresa) ha sido ampliamente reconocida para la economía del país desde hace varios años en términos de la generación de empleo y desarrollo sectorial y regional²⁵. De allí el interés de los diversos gobiernos en la formulación de políticas, programas y diversas acciones dirigidas a este sector.

Sin embargo, el sector de la microempresa ha sido muy controvertido en términos de políticas, programas y acciones. No se puede hacer abstracción de los contenidos ideológicos que a favor y en contra han circulado no solamente a nivel de Colombia sino de toda América Latina. Ante la perspectiva de ocupación para millares de personas no ubicadas dentro del proceso económico, se pusieron en práctica fórmulas, para garantizarles la vida como trabajadores independientes. La idea de la microempresa se

²⁵ DIAZ URIBE, Carlos & RONDÓN MÁRQUEZ, Ingrid. Perfil del Empresario de Barrancabermeja. Universidad Santo Tomás. Barrancabermeja, 2011.

solidificó como política de Estado y hasta comenzó a estar en la agenda de los movimientos filantrópicos. Tal es el caso en Colombia, de la Fundación Carvajal en 1970, quien fue la primera en utilizar el término.

La idea de brindarles servicios de apoyo, tales como capacitación y crédito, se consideró como un elemento crucial para abordar la pobreza y mejorar el nivel de vida de los trabajadores por cuenta propia, sobre todo de aquellos de menores recursos económicos.

A pesar de los estudios existentes, se podría afirmar que persisten vacíos en el conocimiento acerca de la dinámica de las microempresas y el perfil de los microempresarios y más aún en la coyuntura económica de la última década, vacío que se puede generalizar sin temor a equivocaciones al que existe sobre las microempresas dedicadas a los servicios.

La microempresa, entendida como aquella unidad de producción con un máximo de 10 trabajadores empleados y hasta 500 salarios mínimos de capital (Según la ley 590 de julio 10 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004.)²⁶, se desempeñó hasta la década de los ochenta del siglo pasado en sectores tradicionales de la producción manufacturera (confecciones, calzado, marroquinería, cerrajería, carpintería, artes gráficas), del comercio (tienda de barrio, comercio callejero) y de servicios (servicios personales, apoyo a la producción y al comercio formal). Además, la ley contempla la siguiente clasificación de empresas, la cual se basa en unos parámetros:

MICROEMPRESA:

Es aquella que cuenta con: Una planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores. Activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

²⁶ BANCOLDEx, ¿Qué es una microempresa? Disponible en: <http://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Que-es-una-microempresa628.aspx> [Citado en 28 de marzo de 2014]

0.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

0.6.1 Método de la Investigación. Para abordar el estudio propuesto se ha decidido optar por una metodología cuantitativa, enfocado en una investigación descriptiva, pues esta investigación tiene como objetivo, conocer y definir a través de un estudio de análisis descriptivo, la obtención de información que permitirá detectar variables necesarias para establecer el perfil del empresario de las MYPIMES del sector de la construcción en la ciudad de Cartagena. En este sentido, es una metodología adecuada para llevar adelante una investigación del tipo descriptiva, que hace hincapié en el lenguaje y en los aspectos micro de la vida social.²⁷ Además, se intentará realizar una investigación en profundidad, ya que se requiere “el esfuerzo por tratar de integrar en un objeto de investigación toda la información constitutiva de ese objeto”²⁸

0.6.2 Tipo de investigación. Para el desarrollo de la presente investigación, el equipo de trabajo realizó la revisión bibliográfica de diferentes autores a fin de describir los tipos de investigación que sustentan la metodología. Un estudio pueden identificarse diversos tipos de investigación existiendo muchos modelos y diversas clasificaciones, sin embargo, independientemente de la clasificación utilizada “todos son tipos de investigación, y al no ser excluyentes, un estudio puede ubicarse en más de una clase”²⁹

La investigación que se presenta es de carácter descriptivo, en virtud al propósito que mediante las estrategias de observación y trabajo de campo se logró alcanzar. El estudio descriptivo identifica las características del universo de investigación, señala formas de conductas y actitudes, establece comportamientos concretos,

²⁷ (Kreimer. P y Thomas. H., 2004).

²⁸ (Orozco Gómez; 2000: 109).

²⁹ Arias, F. G. (2006). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. 5ta. Edición.*

descubre, comprueba y analiza las variables de investigación”³⁰. El precitado autor afirma que los estudios descriptivos acuden a técnicas específicas de recolección de información, como la observación y la entrevista.

La investigación descriptiva es aquella que busca definir claramente un objeto, el cual puede ser un mercado, una industria, una organización, puntos fuertes o débiles de empresas, algún tipo de medio de publicidad o un problema simple de mercado. Este tipo de investigación se caracteriza por generar datos de primera mano, para realizar después de un análisis general, tanto de la información de fuente primaria, fuente secundaria, así como de los hallazgos teóricos encontrados en la revisión bibliográfica y presentar un panorama del problema o resultado de las indagaciones.

0.6.3 Técnica e instrumentos de recolección de información. Los instrumentos de recolección de información son las herramientas que permitirán llevar a cabo el estudio deseado. El producto de su aplicación permitirá consolidar información de acuerdo a las características, propiedades y factores relacionados con el universo de la investigación entre los cuales se busca caracterizar el perfil del empresario de las MYPIMES en la sector de la construcción de la ciudad de Cartagena. Para el diagnóstico general se planteó una guía de entrevista, la cual se un grupo seleccionado de empresarios del sector en estudio.

0.6.4 Fuentes de información. Se denominan fuentes de información a diversos tipos de documentos que contienen datos útiles que permiten satisfacer una demanda de información o conocimiento, las cuales de acuerdo al origen y al nivel de la información se clasifican en fuentes **Primarias o Secundarias.**³¹

³⁰ MENDEZ, C. “*Investigación descriptiva*”, Bogotá, 2006, pág. 137

³¹Universidad de la Salle, “Guía de información Básica para Fuente de Información, año 2007” pág., 3

0.6.4.1 Fuentes primarias. Son aquellas que proveen un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación. Las fuentes primarias son escritas durante el tiempo en cual se desarrolla la investigación o por las personas directamente inmersas en esta investigación. La naturaleza y valor de la fuente no puede ser determinado sin referencia al tema o pregunta que se está tratando de contestar. Las fuentes primarias ofrecen un punto de vista desde adentro del evento en particular o periodo de tiempo que se está estudiando.³²

Para realizar las entrevistas, se tomaran de una base de datos de las empresas registradas en 2013, suministrada por la Cámara de Comercio de Cartagena.

Tabla 4. Listado de fuentes primarias.

LISTADO DE FUENTES PRIMARIAS				
CLASIFICACIÓN DE ACTORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO	POSICION EN LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	CANTIDAD
	Entrevista	Guía de Entrevista	General	1

Fuente: Elaboración propia

0.6.4.2 Fuentes secundarias. Son aquellas que dan paso a la interpretación y análisis de las fuentes primarias. Al igual que las primarias, fueron clasificadas y descritas para ésta investigación de acuerdo a categorías:

³² Ibídem, pág., 5

Tabla 5. Listado de fuentes secundarias.

LISTADO DE FUENTES CUNDARIAS			
CATEGORÍA DE FUENTE	DESCRIPCIÓN	AUTOR	LUGAR/DATO ANUAL
Artículos	“El perfil del administrador mexicano y su potencial de internacionalización”	Guerra, P	UANL. San Nicolás de los Garza, N. L. México, 2006
Artículos de revista/ Publicaciones	"Perfil del Empresario de Barrancabermeja"	Rondón, I. & Díaz, C	Universidad de Investigación y Desarrollo (UDI) Barrancabermeja, Colombia, 2011
Trabajos Universitarios	"Perfil del empresario De La Universidad Eafit a nivel Nacional"	Cárdenas, J.,	Universidad Eafit (Medellín), 2011
	“El perfil del administrador mexicano y su potencial de internacionalización”	Guerra, P	UANL. San Nicolás de los Garza, N. L. México, 2006
	Perfil del empresario para la innovación y el desarrollo tecnológico en las micro, pequeñas y medianas empresa	Gómez, R.	2008
	“Caracterización de la microempresa de punta”	Delgado, C. & Parra, E.,	2007

Fuente: Elaboración propia

0.6.5 Aplicación y Selección de grupo representativo. Este instrumento de recolección de información se aplicará a los empresarios de las MYPIMES del sector de la construcción dentro de la muestra seleccionada.

Para los criterios de selección de esta muestra se pretende estudiar la información suministrada por un subconjunto de empresario del sector de la construcción que sean lo suficientemente representativos, para que luego pueda generalizarse con seguridad de ellas a la población. La fórmula utilizada para la obtención de la muestra es:

FORMULA MUESTRA DE POBLACION

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{i^2 (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

n: tamaño muestral

N: tamaño de la población

z: valor correspondiente a la distribución de gauss, $z_{\alpha=0.05} = 1.96$ y

$z_{\alpha=0.01} = 2.58$

p: prevalencia esperada del parámetro a evaluar, en caso de desconocerse ($p = 0.5$), que hace mayor el tamaño muestral

q: $1 - p$ (si $p = 70\%$, $q = 30\%$) **i:** error que se prevé cometer si es del 10% , $i = 0.1$

La MIPYMES del sector de la construcción según información Preliminar de la Cámara de Comercio es de 742 Mipymes de³³

³³ Esta Información según base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Cartagena: Estructura Empresarial 2013.

Datos:

$$N = 742$$

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{i^2(N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Reemplazamos:

$$z_{\alpha} = 0.05 = 1.96$$

$$N = 742$$

$$p = 0.7 \text{ y } q = 1-p = 1 - 0.7 = 0.3$$

$$i = 10 \% = 0.1$$

$$n = 65.25 = 112$$

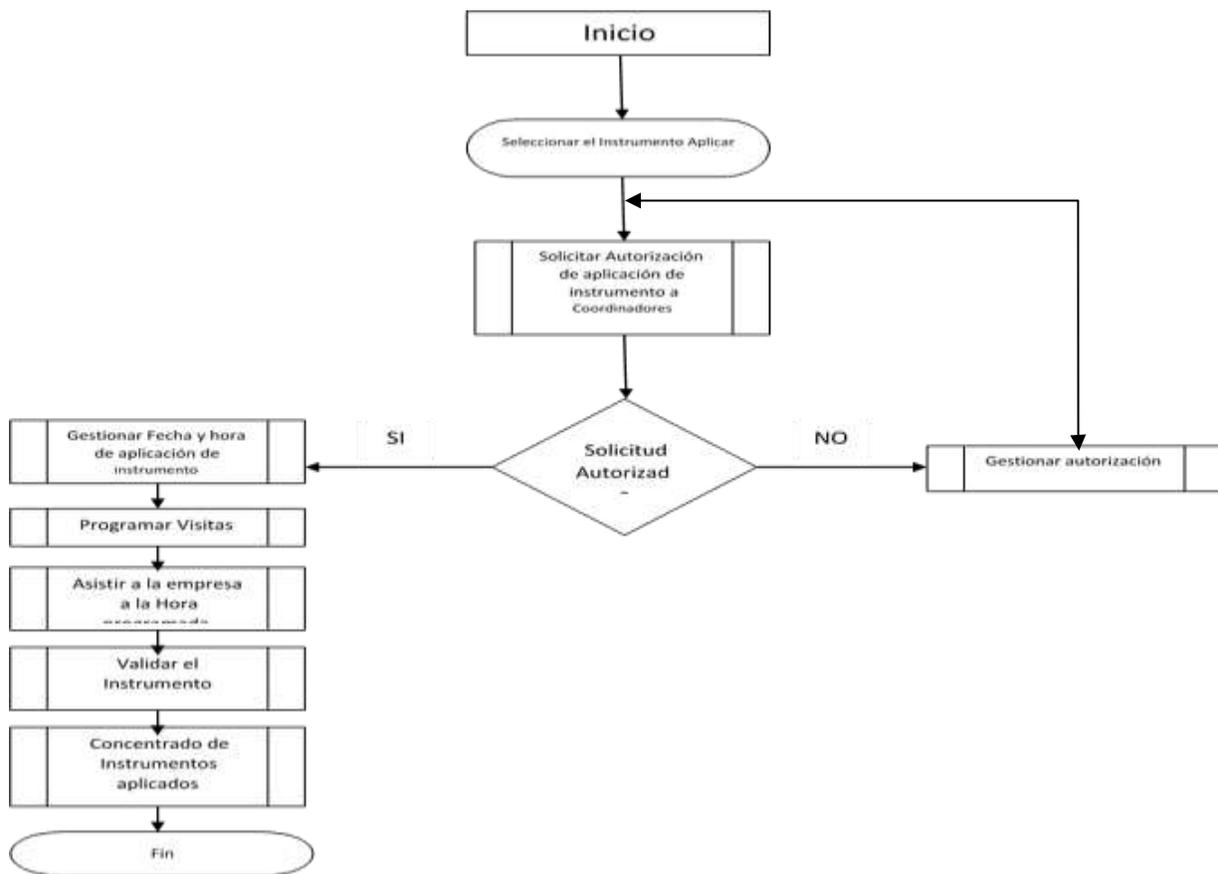
0.6.5.1 Criterios de selección. Si bien, la **muestra cualitativa** o **muestra estructural** es una parte de la población que solo comprende una porción y no una totalidad de ésta. Los criterios de selección que forman parte de la muestra de ésta investigación están basados en el principio de representación socio-estructural³⁴, es decir, cada miembro seleccionado (empresario) representa un nivel diferenciado que ocupa en la estructura empresarial, específicamente en el sector de estudio, la construcción.

³⁴ Representación Socio-estructural: se define como el procedimiento de selección de una muestra simbólica del universo o total de la población.

0.6.6 Instrumentos de recolección de la información

0.6.6.1 Descripción. Los instrumentos de recolección de información son las herramientas que permitirán llevar a cabo el estudio deseado. El producto de su aplicación permitirá consolidar información de acuerdo a las características, propiedades y factores relacionados con el universo de la investigación.

Gráfica 3. Diagrama de Recolección de Datos



Fuente: Elaboración propia

0.7 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Cronograma	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTI.				OCT.				NOV				DIC			
Actividad/Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Recolección de bibliografía y documentación	█	█	█																																					
Revisión bibliografía y documentación	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█																														
Elaboración de Anteproyecto - Universidad de Cartagena para aval institucional									█	█	█	█																												
Intercambio de información bibliográfica y documentación con el asesor													█	█	█																									
Obtención base datos de empresas a encuestar																	█	█																						
Aplicación de encuesta																	█	█	█	█																				
Tabulación instrumento																					█	█	█																	
Sistematización y análisis de la información recolectada																						█	█	█																
Análisis y socialización de los resultados																																								
Elaboración del Informe final																																	█	█						
Sustentación Proyecto																																								
Entrega Informe Final																																								

0.8 PRESUPUESTO

RECURSOS GENERALES	DESCRIPCIÓN	JUSTIFICACIÓN	FUENTES				TOTAL
			Estudiantes Universidad de Cartagena		Otras instituciones		
			Efectivo	Especie	Efectivo	Especie	
EQUIPOS A UTILIZAR	Equipo de Computo	Sistematización de la información, realización de informes, análisis de datos recolectados.		X			0
	SUBTOTAL						
CAMPO DE OBSERVACION	Base de datos Cámara de Comercio	Realización de entrevistas	\$ 450.000	0			\$ 450.000
	Socialización de resultados	Presentar y socializar los resultados finales	\$ 30.000				\$ 30.000
	Transporte para realizar encuestas	Transporte para realizar encuestas	\$ 250.000				\$ 250.000
	SUBTOTAL						\$ 730.000
MATERIALES E INSUMOS	Resma tamaño carta	Impresiones de avances y trabajo final	\$ 70.000				\$ 70.000
	Impresiones y copias	Encuestas, guías de observación, informe final	\$ 120.000				\$ 120.000
	Lapiceros	Para encuestas	\$ 25.000				\$ 25.000
	Carpetas	Para material general y evidencias físicas	\$ 25.000				\$ 25.000
	Sobre de manila	Para material general y evidencias físicas	\$ 5.000				\$ 5.000
	Resaltadores	De uso general	\$ 10.000				\$ 10.000
	Tablas	Tablas para realizar encuestas	\$ 20.000				\$ 20.000
	Otros	Materiales e imprevistos durante la investigación	\$ 360.000				\$ 360.000
	SUBTOTAL						\$ 635.000
TOTAL							\$ 1.365.000

1. ANALISIS DEL PERFIL PSICODEMOGRAFICÓ DEL EMPRESARIO EN LAS MIPYMES EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.

Iniciar un propio negocio no es un evento de poca importancia. Todo lo contrario, tiene una serie de implicaciones que transforman de manera importante la vida de quienes se atreven a hacerlo. Por tal razón, es necesario entender de manera honesta y objetiva, cuáles son las razones que conllevan a este tipo de personas a emprender y la forma como desarrollado las habilidades necesarias para este tipo de tareas.

1.1 GÉNERO DE LOS EMPRESARIOS

Según encuestas realizadas a un grupo de ciento doce (112) empresarios en las Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Cartagena se observó que el sexo predominante es el masculino con un 56,25%, mientras que el 43,75% son de sexo femenino.

Tabla 6. Sexo

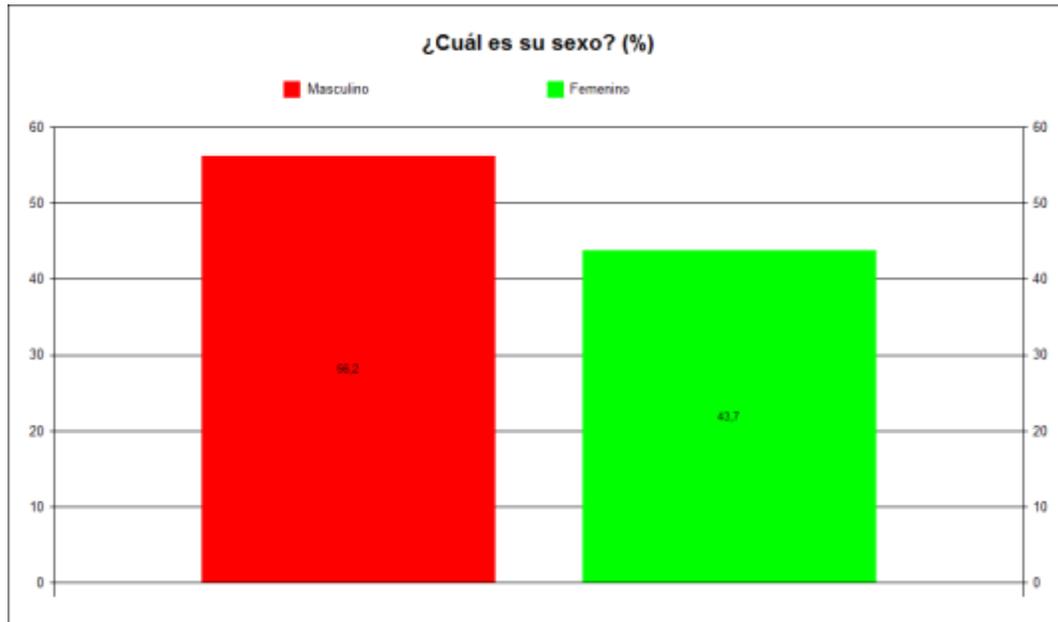
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 1: ¿Cuál es su sexo?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Masculino	63	56,25
2	Femenino	49	43,75
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 4. Sexo



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.2 ESTADO CIVIL

La tendencia observada en relación al estado civil del empresariado asociado a las Mipymes del sector de la construcción es que la gran mayoría (47,32%) es casada o vive en unión libre (16,07%), mientras que el 18,75% de la base encuestada manifestó estar divorciada. En tal virtud, cabe anotar que la importancia de contar con este tipo de resultados se estima que infieren directamente sobre la generación de empresas, ya que un factor como el estado civil tiene un impacto enorme en la actitud de las personas frente al riesgo y determinan la facilidad para el comienzo del emprendimiento. Es decir, el estado civil juega un papel de importancia en la generación de empresas, toda vez que su incidencia es mayor en personas casadas o viven en unión libre porque las mismas tienen un sentido de responsabilidad mayor para asumir ese tipo de riesgos, esta población al contar con un hogar cuentan con una motivación adicional que finalmente se constituye en un motor que impulsa a tomar dichas decisiones.

Tabla 7. Estado civil

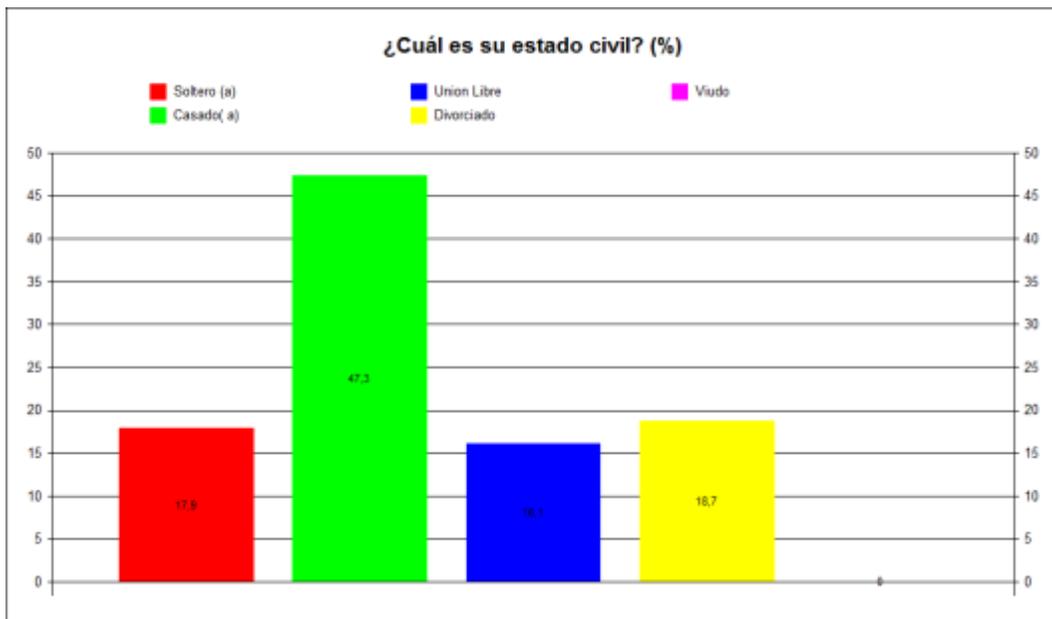
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 2: ¿Cuál es su estado civil?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Soltero (a)	20	17,86
2	Casado(a)	53	47,32
3	Union Libre	18	16,07
4	Divorciado	21	18,75
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 5. Estado civil



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.3 NIVEL DE ESCOLARIDAD

Los empresarios asociados a las Mipymes del sector de la construcción en Cartagena, tienen un nivel de escolaridad alto. El 33,04% de los propietarios gerentes de las Mipymes encuestadas posee título de pregrado, seguido por aquellos que obtuvieron un título tecnológico (30,26%), mientras que en tercer lugar se ubican los empresarios con estudios de posgrado (25,89%). a suma de estos porcentajes indicaría que casi el 60% de los empresarios posee un grado de educación superior.

Por otra parte, un 9,82% de los empresarios indicó que tiene estudios técnicos, mientras que solo 0,89% es propietario o gerencia su empresa solo con estudios de educación básica secundaria (Ver Tabla 8 y Gráfico 6).

Como se puede apreciar en las gráficas el nivel de escolaridad en los empresarios de las Mipymes es mayor en la educación superior, porque los estudiantes o egresados con ese nivel de escolaridad tienen un proyecto de vida definido o más claro de acuerdo al tipo de formación que han recibido y que los perfila en un área específica para emprender sus objetivos; contrario a personas con escolaridad de educación media que quizás no cuenten con la formación necesaria para asumir esos riesgos y quienes lo han asumido o ya son propietarios de Mipymes generalmente han crecido en este tipo de empresas por carácter hereditario, es decir se ha desarrollado como un negocio de familia.

Tabla 8. Nivel de escolaridad

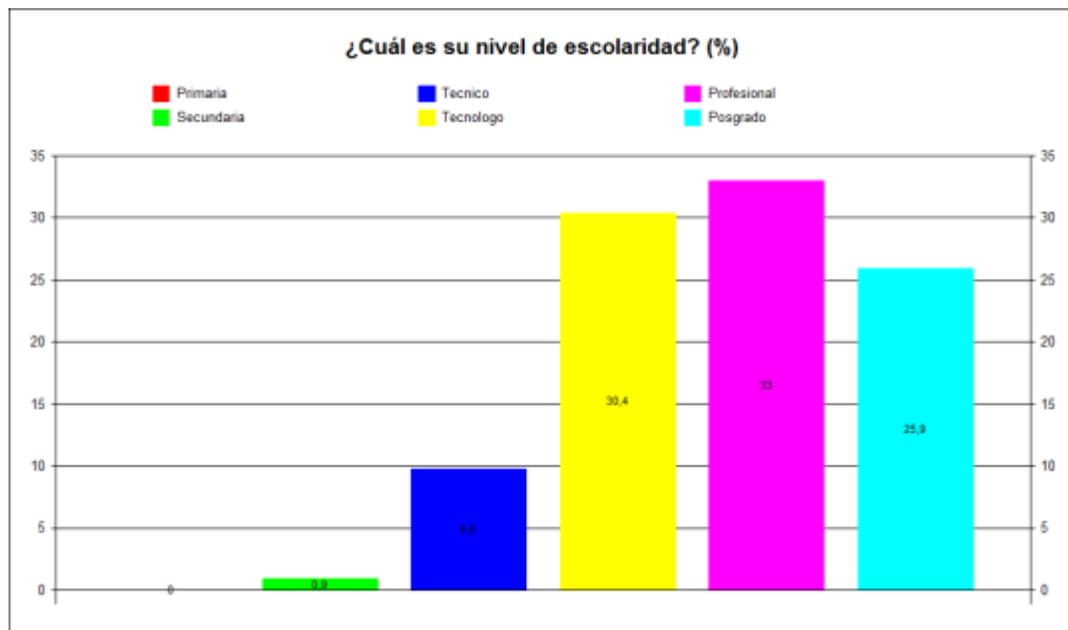
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 3: ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

Código	Significado	Frecuencia	%
2	Secundaria	1	0,89
3	Tecnico	11	9,82
4	Tecnologo	34	30,36
5	Profesional	37	33,04
6	Posgrado	29	25,89
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 6 . Nivel de escolaridad



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.4 EDAD DEL EMPRESARIO A LA HORA DE CREAR SU EMPRESA

Teniendo en cuenta que el empresario promedio es de sexo masculino, casado y con un nivel de escolaridad alto, el análisis y determinación de su perfil se complementa anotando que el 41,07% de ellos iniciaron sus empresas cuando sus edades oscilaban entre los 26 y los 35 años. De la misma manera, el 33,93% se animó a dar el paso hacia el emprendimiento cuando su edad se encontraba en el rango entre los 36 y los 45 años.

En este punto la edad también representa un factor importante puesto que la misma implica madurez y una percepción más crítica para asumir riesgos y asociado con el estado civil porque frecuentemente en estos rangos de edades es donde se adquieren obligaciones domésticas, de ahí que sean determinantes al momento de emprender compromisos como el desarrollado en el presente proyecto.

Tabla 9. Edad del empresario a la hora de crear su empresa

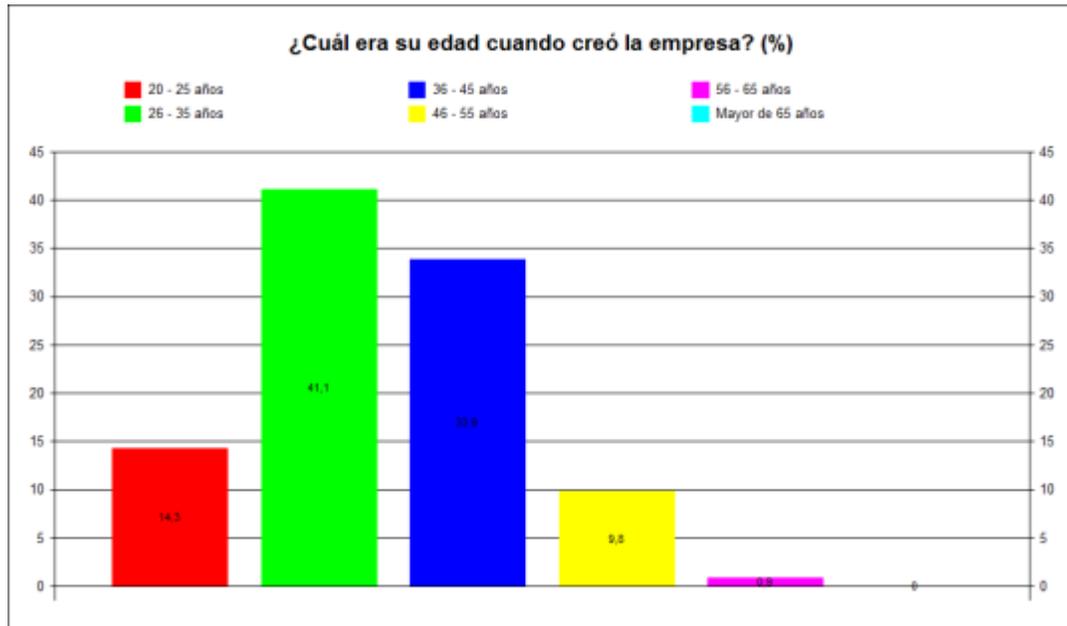
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 4: ¿Cuál era su edad cuando creó la empresa?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	20 - 25 años	16	14,29
2	26 - 35 años	46	41,07
3	36 - 45 años	38	33,93
4	46 - 55 años	11	9,82
5	56 - 65 años	1	0,89
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 7. Edad del empresario a la hora de crear su empresa



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.5 TIEMPO DE LA EMPRESA EN EL MERCADO

En cuanto al tiempo que tienen las Mipymes encuestada en el mercado, los resultados del análisis muestran que el 29,46% de las empresas tienen un periodo de constitución superior a cinco años en el mercado. No obstante, también se logró estimar que el 70,53% de las empresas encuestadas no supera los cuatro años de constitución, es decir, que son empresas relativamente jóvenes que han venido adaptándose con el tiempo a las condiciones del mercado, logrando mantenerse vigentes hasta ir consolidándose paulatinamente.

Es evidente según las gráficas que los tiempos en el mercado de este tipo de empresas marcan una tendencia de inmadurez empresarial, por lo que son jóvenes en su mayoría, aunque hay un porcentaje de 29.46% que han sabido sortear las dificultades que son propias de las Mipymes en Colombia y que a su

vez han impedido que el país sea más competitivo en este aspecto³⁵, las cuales se relacionan a continuación:

- a) Poca sofisticación y baja agregación de valor en los procesos productivos.
- b) Baja productividad y capacidad de generación de empleo en los sectores formales.
- c) Baja productividad del sector agropecuario.
- d) Altos niveles de informalidad empresarial y laboral.
- e) Bajos niveles de innovación y absorción de tecnologías.
- f) Poca profundidad y sofisticación del mercado financiero.
- g) Deficiencias en la infraestructura de transporte y energía.
- h) Baja calidad y poca pertinencia de la educación.
- i) Estructura tributaria poco amigable a la competitividad.
- j) Rezago en penetración de tecnologías de información y conectividad.
- k) Degradación ambiental como limitante de la competitividad.
- l) Debilidad de la institucionalidad relacionada con la competitividad (Conpes, 2008).

Tabla 10. Tiempo de la empresa en el mercado

TABULACIÓN SIMPLE

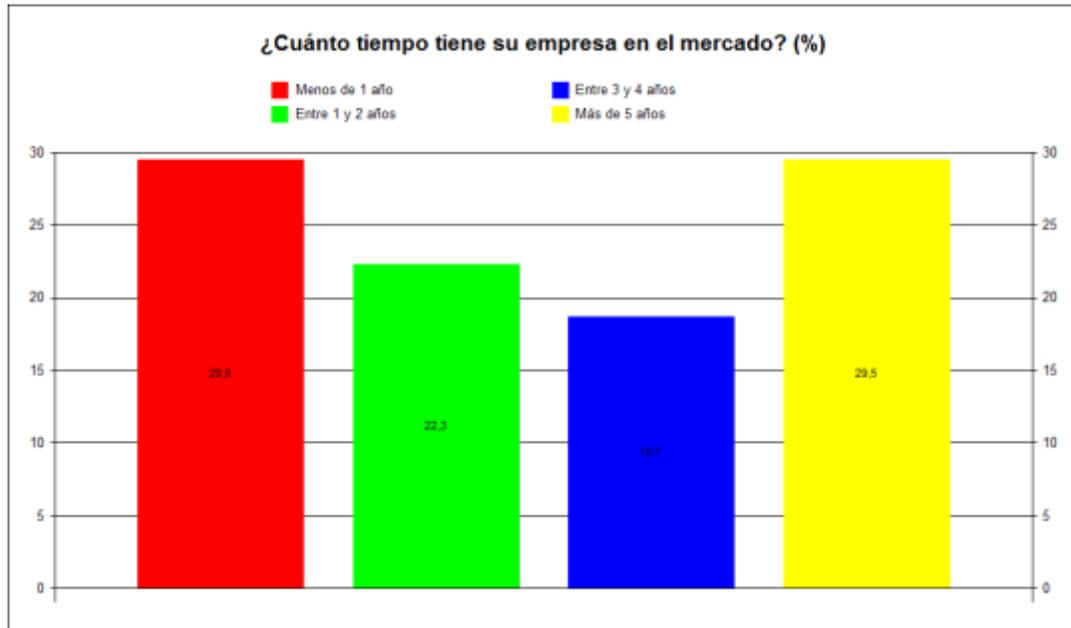
Variable 5: ¿Cuánto tiempo tiene su empresa en el mercado?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Menos de 1 año	33	29,46
2	Entre 1 y 2 años	25	22,32
3	Entre 3 y 4 años	21	18,75
4	Más de 5 años	33	29,46
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

³⁵ Montoya Alexandra, Montoya Iván, Castellanos Oscar. Situación de la competitividad de las Pymes en Colombia: elementos actuales y retos. Agronomía Colombiana, 2016.

Gráfica 8. Tiempo de la empresa en el mercado



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.6 GÉNERO PREDOMINANTE DE LOS EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS

A diferencia de los resultados obtenidos en el género predominante entre los empresarios, los resultados dan cuenta que el género predominante de los empleados de las Mipymes asociadas al sector de la construcción, son en su gran mayoría mujeres (66,07%), mientras que el personal masculino participa con 33,93%. En tal situación, puede entrar a hablarse incluso de la gestación de un nuevo liderazgo, en el que la creatividad, la sensibilidad y la comunicación serán aspectos primordiales en la buena marcha de las empresas. De esta forma, la dinámica empresarial de las Mipymes asociadas al sector de la construcción se ven muy enriquecida con la incorporación del colectivo femenino, cuya relación de causalidad en este ítems se resume en una personalidad donde prima la intuición, empatía, disposición para el trabajo en equipo y el buen trato que son capacidades

presentes en las mujeres y son consideradas como una ventaja competitiva de género por las que se han venido valorando a las mujeres para que tengan no solo un mayor protagonismo frente a los hombres, sino para que aspiren a los diferentes cargos.

Tabla 11. Género predominante de los empleados en las empresas constructoras

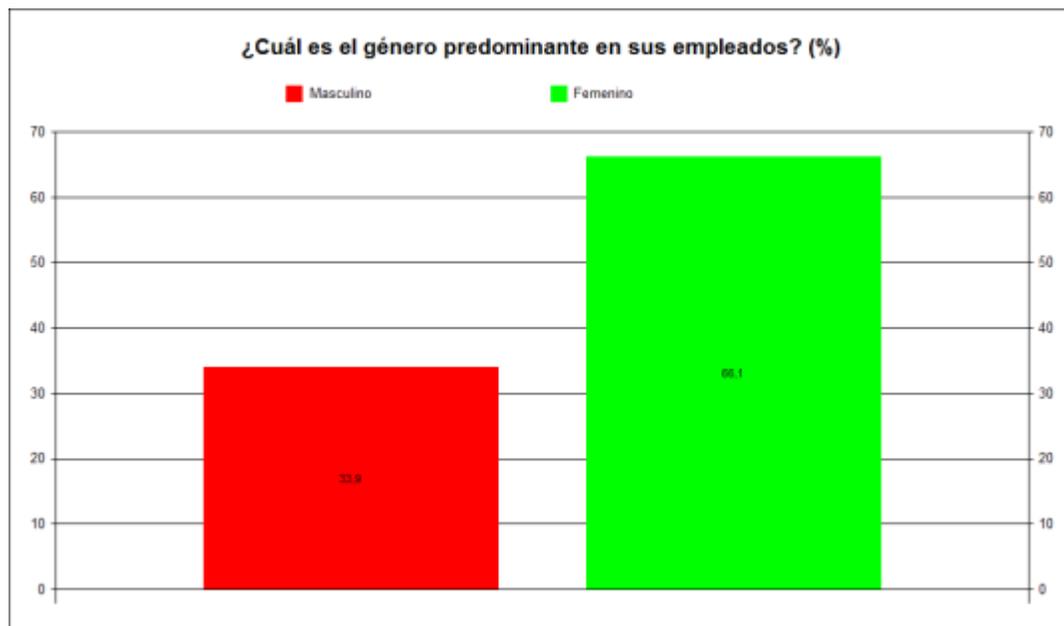
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 6: ¿Cuál es el género predominante en sus empleados?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Masculino	38	33,93
2	Femenino	74	66,07
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 9. Género predominante de los empleados en las empresas constructoras



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.7 TIPOS DE EMPRESAS

El 43,75% de las Mipymes asociadas al sector de la construcción en Cartagena son Pequeñas empresas con rangos de activos entre los \$166.332.000 y \$1.660.332.000, seguidas por la Mediana empresa (30,36%) con rangos de activos que van desde los \$1.660.332.000 hasta los \$4980.000.000, mientras que en tercer lugar se encuentran las Microempresas (25,89%) con activos menores \$166.332.000.

Según informes del Dane en el año 2015 sobre los indicadores económicos alrededor de la construcción, en el cuarto trimestre de 2015, la economía colombiana creció 3,3% con relación al mismo trimestre de 2014. Para el mismo período de referencia el valor agregado de la construcción aumentó 4,3%, lo que supone una participación más acentuada de las pequeñas y medianas empresas, toda vez que las mismas requieren de mayor intervención por parte del talento humano en el crecimiento del sector en mención.

Tabla 12. Tipos de empresas

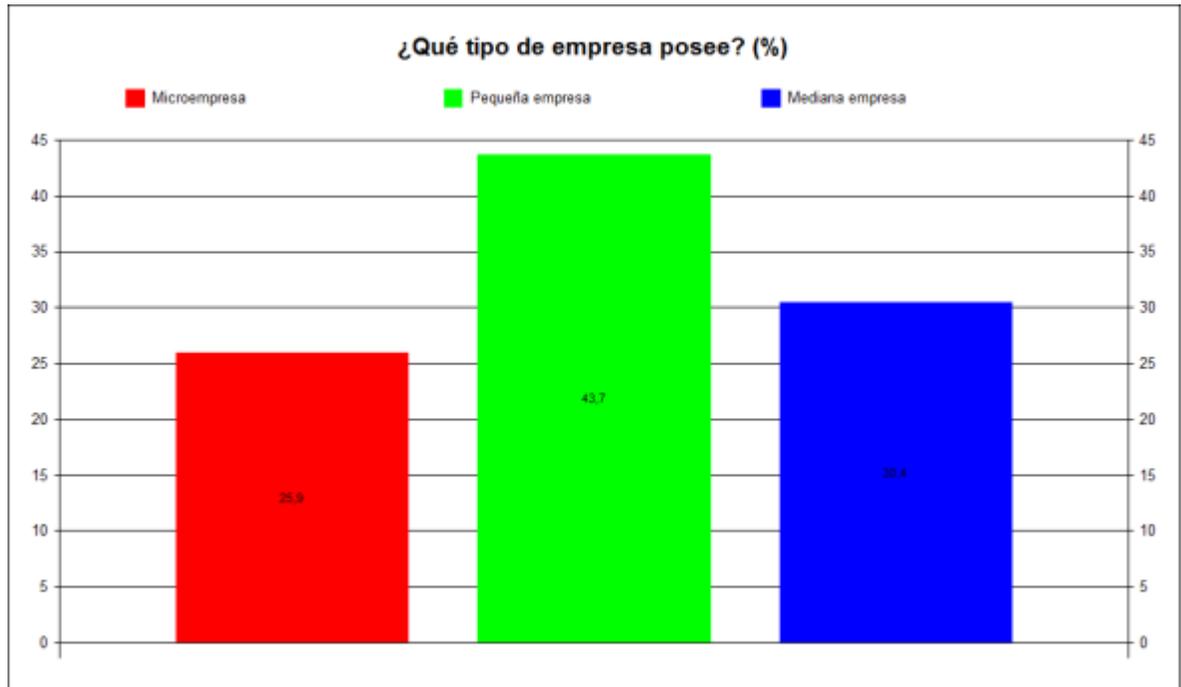
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 7: ¿Qué tipo de empresa posee?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Microempresa	29	25,89
2	Pequeña empresa	49	43,75
3	Mediana empresa	34	30,36
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 10. Tipos de empresas



Fuente: Grupo investigador, 2015.

1.8 NATURALEZA PREDOMINANTE EN LOS CONTRATOS LABORALES

En relación a la naturaleza predominante de los contratos laborales del trabajador con la empresa, se logró evidenciar que 49,11% de las empresas encuestadas ofrecen vinculación laboral indefinida, lo cual representa más ventajas que desventajas para el empleado y la empresa, porque determina mayor estabilidad y productividad para las partes. Sin embargo, existe un 36,61% que maneja contratos a término fijo.

Dichas ventajas representadas en mayor estabilidad y productividad para los empleados, lo termina siendo también para los empresarios porque además de contribuir en la rentabilidad, este tipo de contratos afecta también su comportamiento, en el sentido que ejercen una influencia directa con los empleados, porque los mismos no dependerían de agentes intermediarios que se

encarguen de sus asuntos laborales, sino que los mismos estarían a merced de los empleadores.

En términos generales, para los empresarios, las obligaciones de los dos tipos de contrato son los mismos en cuanto al pago de las diferentes obligaciones derivadas del contrato, como es el pago de seguridad social, prestaciones sociales y aportes parafiscales. Estos conceptos se deben pagar sin importar que el contrato sea indefinido o a término fijo, si se trabaja un mes o diez años, por lo que respecto a este tipo de obligaciones, no existe diferencia alguna entre los dos tipos de contrato de trabajo.

Tabla 13. Naturaleza predominante en los contratos laborales

TABULACIÓN SIMPLE

Variable 9: ¿Cuál es la naturaleza predominante de los contratos que realiza su empresa para en relación al personal que labora en ella?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Directamente con empleador (término indefinido)	55	49,11
2	Directamente con empleador (término fijo)	41	36,61
4	Por agencia intermediaria (término indefinido)	3	2,68
5	Por agencia intermediaria (término fijo)	13	11,61
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 11 . Naturaleza predominante en los contratos laborales



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2. ANALISIS DE LOS FACTORES SOCIALES, SOCIOLÓGICOS, ANTROPOLÓGICOS, CULTURALES, ECONÓMICOS Y LAS APTITUDES DEL EMPRESARIO EN LA MIPYMES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

Hoy en día es de vital importancia el papel de los emprendedores en la sociedad. Por lo que, es importante analizar los aspectos sociales que les rodean, los que influyen para tomar la decisión de crear una nueva empresa y adentrarse en el mundo del emprendimiento. A partir de esta realidad, se busca explicar, cuales son los aspectos sociales, sociológicos, antropológicos, culturales y económicos y las aptitudes del empresario en la Mipyme del sector de la construcción.

2.1 INICIO EMPRESARIAL

El 96,43% de los empresarios de las Mipymes asociadas al sector de la construcción en la ciudad de Cartagena, afirmaron que iniciaron sus empresas por voluntad propia, es decir, que emprendieron la idea de negocio con sus propios recursos.

Teniendo en cuenta lo anotado anteriormente con relación al nivel de escolaridad, donde la población con un nivel de escolaridad tienen un proyecto de vida definido de acuerdo al tipo de formación que han recibido porque los perfila en un área específica para emprender sus objetivos, ese porcentaje de 96,43% son empresarios con formación de educación superior, con una idea clara sobre sus propósitos y que han decidido emprender su empresa con recursos propios.

El otro 3,57% corresponde a empresarios por herencia familiar, como se anotó en el capítulo anterior.

Tabla 14. Inicio empresarial

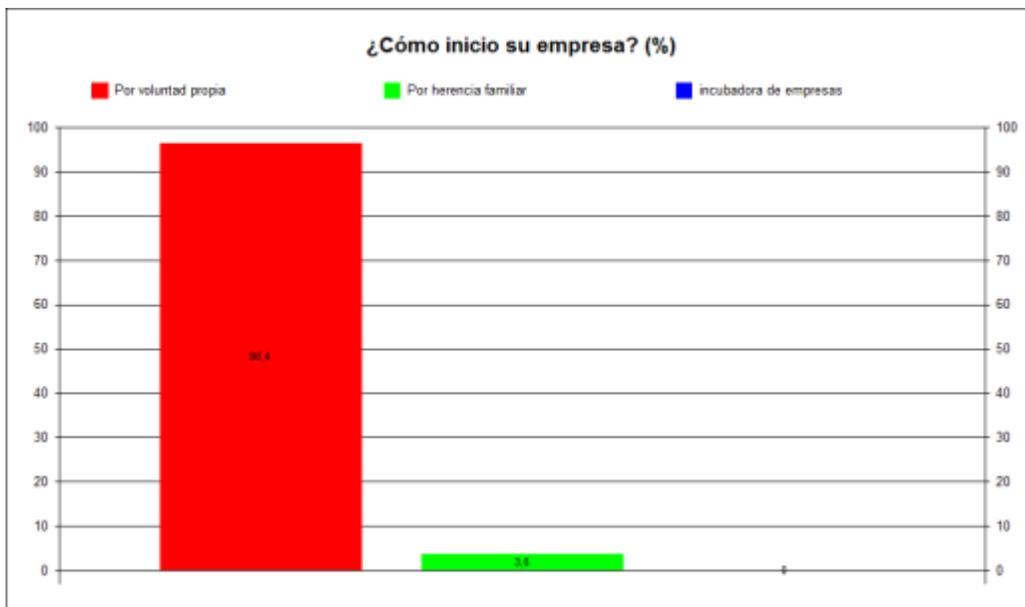
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 10: ¿Cómo inicio su empresa?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Por voluntad propia	108	96,43
2	Por herencia familiar	4	3,57
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 12. Inicio empresarial



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.2 CAPACITACIÓN PREVIA AL INICIO DE OPERACIONES

Si bien la mayoría de los empresarios entrevistados iniciaron su compañía por voluntad propia, hay que anotar que el 68,75% de estos recibió por lo menos, alguna clase de capacitación en torno al montaje del futuro negocio, de allí que el perfil sociológico y cultural de estos empresarios brinde una connotación de personas activas por el aprender y con una base que represente conocimientos al momento de emprender una nueva empresa.

Tabla 15. Capacitación previa al inicio de operaciones

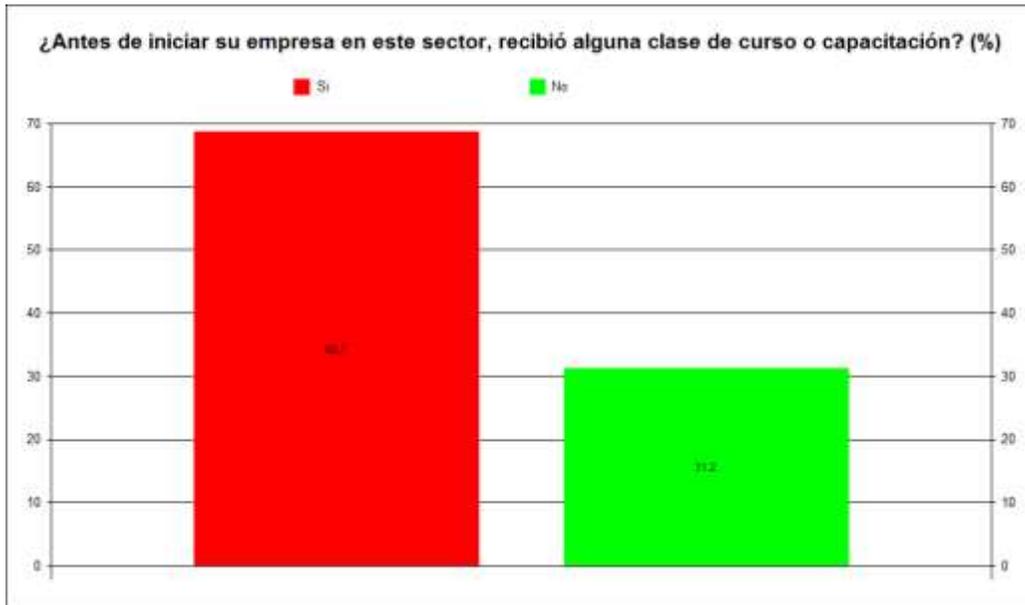
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 12: ¿Antes de iniciar su empresa en este sector, recibió alguna clase de curso o capacitación?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Si	77	68,75
2	No	35	31,25
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 13 . Capacitación previa al inicio de operaciones



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.3 ASESORÍA PREVIA RESPECTO A LA GESTIÓN DEL NEGOCIO

Por otra parte, el 66,96% decidió que previo a la puesta en marcha su empresa, era pertinente recibir asesoría en cuanto a la gestión del negocio, este porcentaje valida el perfil sociológico y cultural de los empresarios, con características de proactividad e interés en los asuntos relacionados con la gestión del negocio; razón por la cual las aptitudes de los empresarios de las Mipymes sean de suma importancia en el emprendimiento como tal.

Tabla 16. Asesoría previa respecto a la gestión del negocio

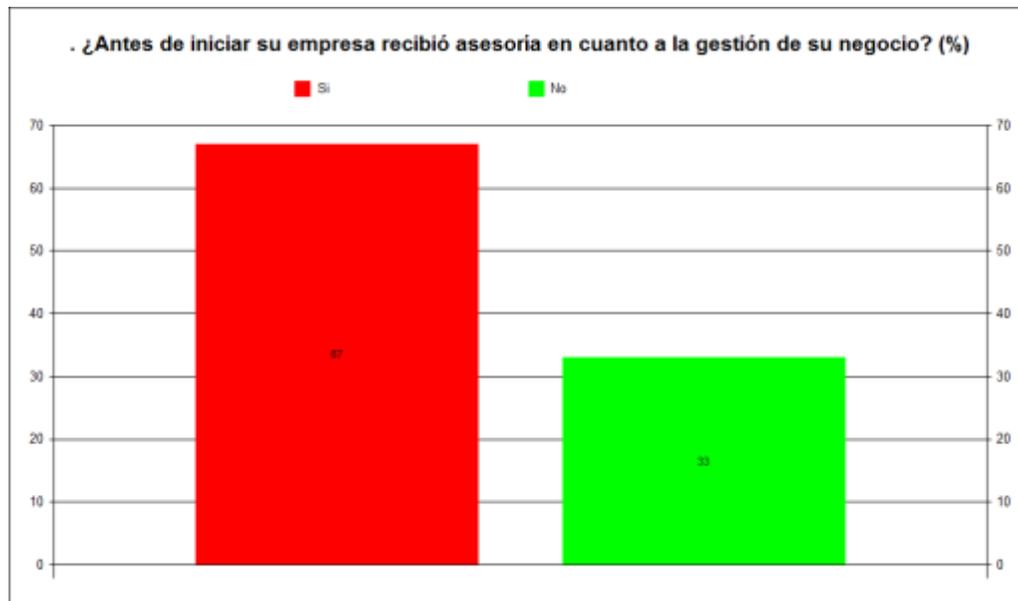
TABULACIÓN SIMPLE
=====

Variable 13: . ¿Antes de iniciar su empresa recibió asesoría en cuanto a la gestión de su negocio?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Si	75	66,96
2	No	37	33,04
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 14. Asesoría previa respecto a la gestión del negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.4 TIEMPO DE RESIDENCIA DEL EMPRESARIO EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

El 51,79% de los empresarios de las Mipymes asociados al sector de la construcción en la ciudad lleva entre 15 y 25 años residiendo en la ciudad, mientras que un 28,57% manifiesta tener un periodo de residencia entre 26 y 40 años.

Tabla 17. Tiempo de residencia del empresario en la ciudad de Cartagena

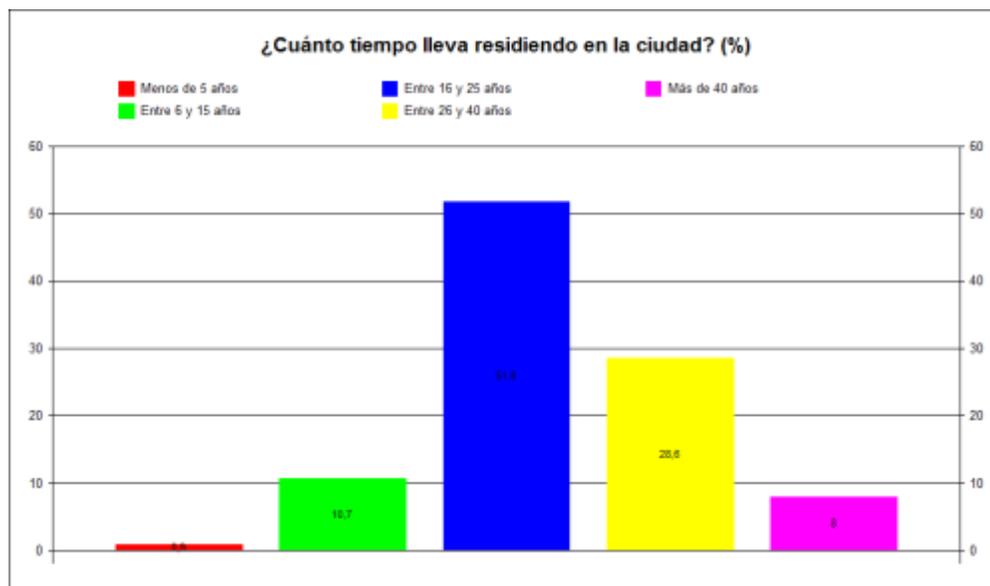
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 14: ¿Cuánto tiempo lleva residiendo en la ciudad?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Menos de 5 años	1	0,89
2	Entre 6 y 15 años	12	10,71
3	Entre 16 y 25 años	58	51,79
4	Entre 26 y 40 años	32	28,57
5	Más de 40 años	9	8,04
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 15. Tiempo de residencia del empresario en la ciudad de Cartagena



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.5 CLASES DE EMPRESARIOS

EL 100% de los empresarios encuestados manifestó que son creadores de empresas.

Tabla 18. Clases de empresarios

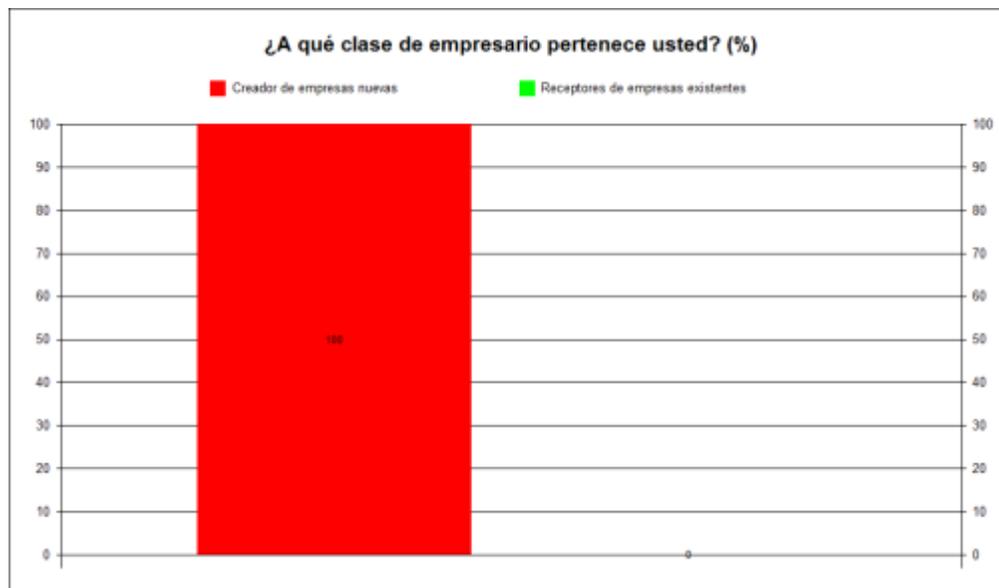
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 15: ¿A qué clase de empresario pertenece usted?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Creador de empresas nuevas	112	100,00
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 16. Clases de empresarios



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.6 TIEMPO PARA LA PUESTA EN MARCHA LUEGO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Para el 42,96% de los empresarios de las Mipymes asociadas al sector de la construcción en Cartagena la consolidación de su idea de negocio o puesta en

marcha, les tomó menos de un año, mientras que para el 33,93% ameritó invertir un poco más de un año y menos de dos. No obstante, en el 18,75% de los casos la puesta en marcha fue un proceso mucho más complejo al demandar más de cinco años para la constitución de la empresa.

Tabla 19. Tiempo para la puesta en marcha luego de la idea de negocio

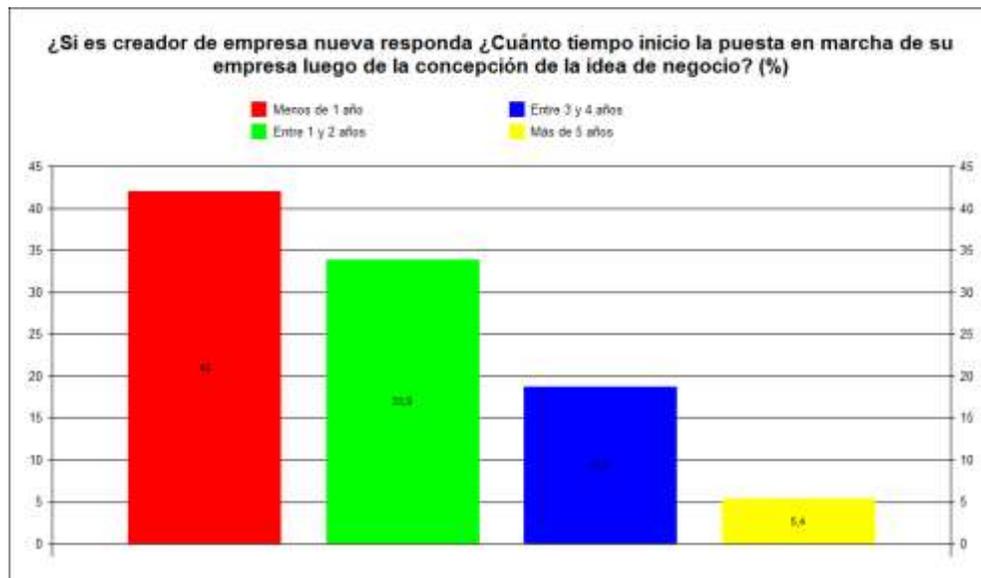
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 16: ¿Si es creador de empresa nueva responde ¿Cuánto tiempo inicio la puesta en marcha de su empresa luego de la concepción de la idea de negocio?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Menos de 1 año	47	41,96
2	Entre 1 y 2 años	38	33,93
3	Entre 3 y 4 años	21	18,75
4	Más de 5 años	6	5,36
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 17. Tiempo para la puesta en marcha luego de la idea de negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.7 EXISTENCIA DE EMPRESARIOS EN LAS FAMILIAS DE LOS COMERCIANTES

De los 112 empresarios de las Mipymes asociadas al sector de la construcción en Cartagena, 68 afirmaron que provienen de familias donde existen empresarios.

Tabla 20. Existencia de empresarios en las familias de los comerciantes

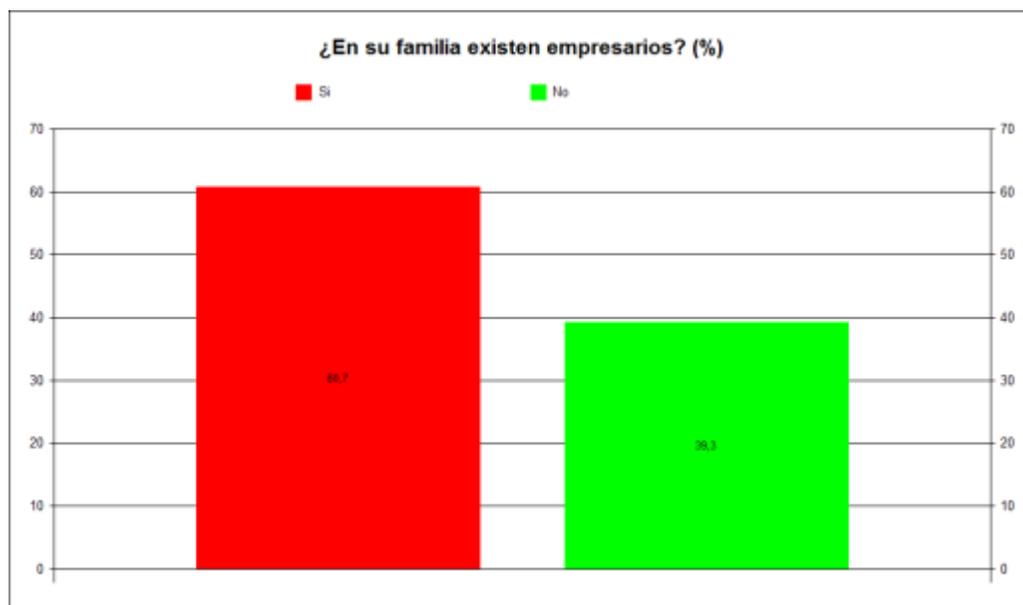
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 17: ¿En su familia existen empresarios?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Si	68	60,71
2	No	44	39,29
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 18. Existencia de empresarios en las familias de los comerciantes



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.8 PARENTE EMPRESARIOS EN EL NÚCLEO FAMILIAR

El 38,39% de los encuestados manifestó no tener familiares empresarios al interior de sus familias, No obstante, el 25% manifestó tener a padres empresarios y 19,64% a hermanos.

Tabla 21. Parientes empresarios en el núcleo familiar

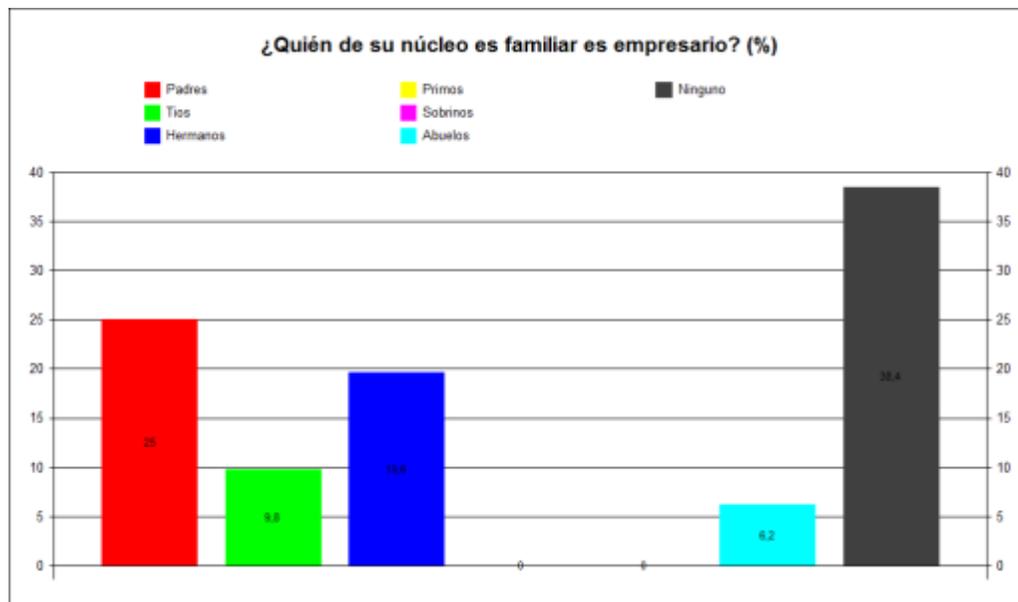
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 18: ¿Quién de su núcleo es familiar es empresario?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Padres	28	25,00
2	Tios	11	9,82
3	Hermanos	22	19,64
6	Abuelos	7	6,25
7	Ninguno	43	38,39
8		1	0,89
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 19. Parientes empresarios en el núcleo familiar



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.9 Principales motivos para crear empresa

Entre las motivaciones más típicas de los empresarios encuestados para crear su propia empresa se relacionan directamente con: El deseo de independencia (18,75%), las aptitudes desarrolladas por pertenecer a una familia de empresarios (16,96%), aprovechar una oportunidad latente en el mercado (16,96%), por necesidad de generar ingresos económicos mayores (13,39%) y por la experiencia aportada en el trabajo anterior (11,61%).

Tabla 22. Principales motivos para crear empresa

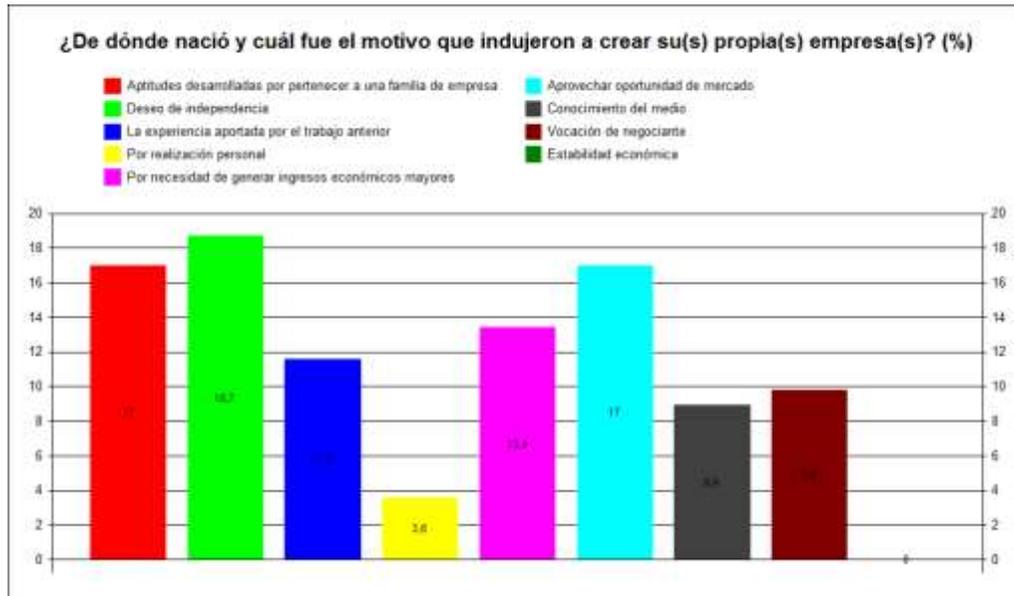
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 19: ¿Cuál fue el motivo que indujeron a crear su(s) propia(s) empresa(s)?

ódigo	Significado	Frecuencia	%
1	Aptitudes desarrolladas por pertenecer a una familia de empresarios	19	16,96
2	Deseo de independencia	21	18,75
3	La experiencia aportada por el trabajo anterior	13	11,61
4	Por realización personal	4	3,57
5	Por necesidad de generar ingresos económicos mayores	15	13,39
6	Aprovechar oportunidad de mercado	19	16,96
7	Conocimiento del medio	10	8,93
8	Vocación de negociante	11	9,82
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 20. Principales motivos para crear empresa



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.10 OFICIO PREVIO A LA OCUPACIÓN DE EMPRESARIO

Previo a la labor que actualmente desarrollan los empresarios al interior de sus negocios, el 76,79% reconoció que era empleado, mientras que el 15,18% laboraba como trabajador independiente.

Tabla 23. Oficio previo a la ocupación de empresario

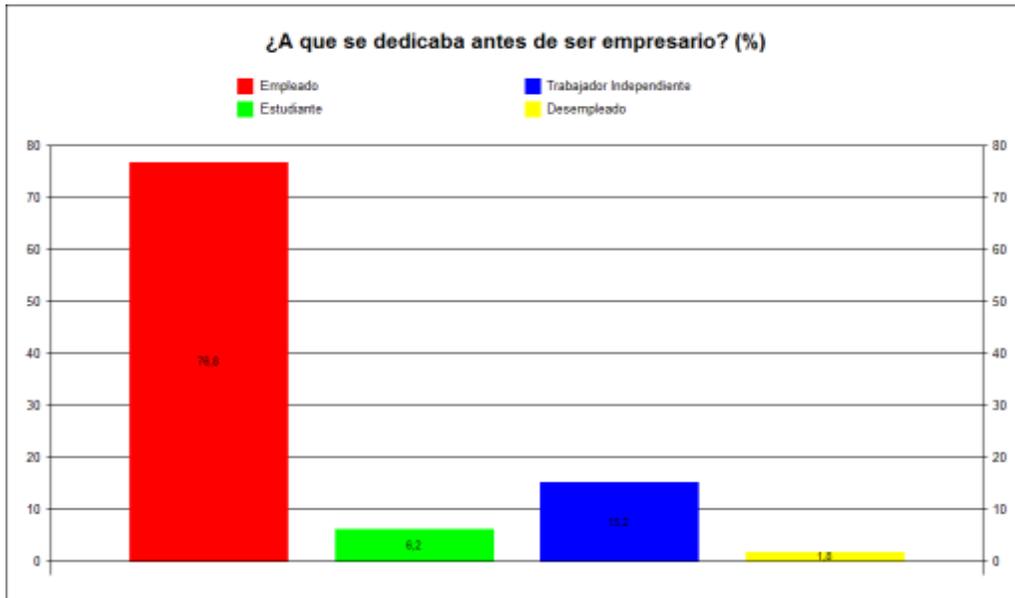
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 20: ¿A que se dedicaba antes de ser empresario?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Empleado	86	76,79
2	Estudiante	7	6,25
3	Trabajador Independiente	17	15,18
4	Desempleado	2	1,79
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 21. Oficio previo a la ocupación de empresario



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.11 PRINCIPAL CUALIDAD O VIRTUD DEL EMPRESARIO

La principal virtud que caracteriza a los empresarios de las Mipymes asociadas al sector de la construcción en Cartagena es la habilidad para los negocios (25%), seguida por la de ser un visionario (22,32%), mientras que en tercer lugar se encuentran las Relaciones interpersonales (19,64%).

Tabla 24. Principal cualidad o virtud del empresario

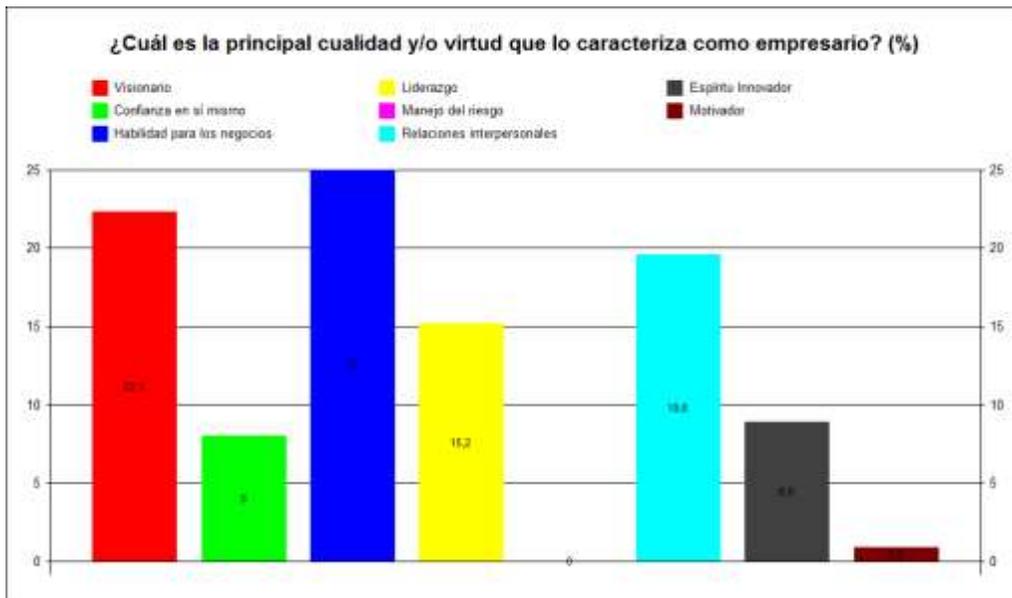
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 21: ¿Cuál es la principal cualidad y/o virtud que lo caracteriza como empresario?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Visionario	25	22,32
2	Confianza en sí mismo	9	8,04
3	Habilidad para los negocios	28	25,00
4	Liderazgo	17	15,18
6	Relaciones interpersonales	22	19,64
7	Espíritu Innovador	10	8,93
8	Motivador	1	0,89
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 22. Principal cualidad o virtud del empresario



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.12 PRINCIPALES DIFICULTADES AL INICIAR EL NEGOCIO

Las principales dificultades a los que se vieron enfrentados los empresarios antes de empezar un negocio se relacionan con la calidad y el exceso de competencia, la falta de capital, problemas de financiación y la dificultad para conseguir personal calificado.

Tabla 25. Principales dificultades al iniciar el negocio

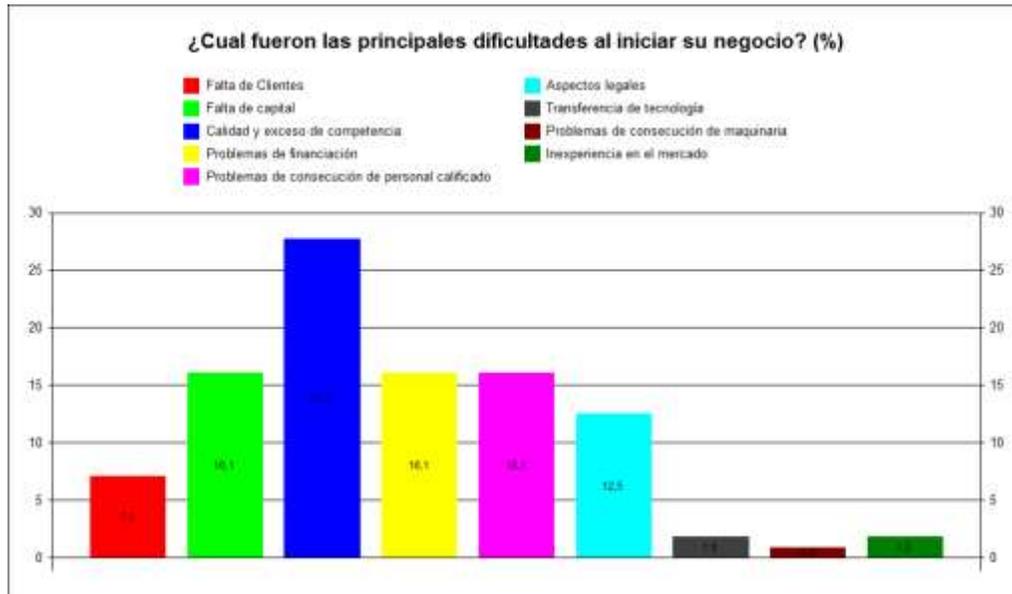
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 22: ¿Cual fueron las principales dificultades al iniciar su negocio?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Falta de Clientes	8	7,14
2	Falta de capital	18	16,07
3	Calidad y exceso de competencia	31	27,68
4	Problemas de financiación	18	16,07
5	Problemas de consecución de persona l calificado	18	16,07
6	Aspectos legales	14	12,50
7	Transferencia de tecnología	2	1,79
8	Problemas de consecución de maquina ria	1	0,89
9	Inexperiencia en el mercado	2	1,79
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 23. Principales dificultades al iniciar el negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.13 TIEMPO DEDICADO A LA ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO

Para los empresarios encuestados administrar el tiempo que emplean en las diversas actividades que demanda su negocio es una tarea esencial para optimizar la eficiencia del mismo. De ahí que el 99,11% dedique tiempo completo a atender los asuntos de sus empresas.

Tabla 26. Tiempo dedicado a la administración del negocio

TABULACIÓN SIMPLE

Variable 23: ¿Cuánto tiempo le dedica a la administración de su empresa?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	100%	111	99,11
2	50%	1	0,89
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 24. Tiempo dedicado a la administración del negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.14 INGRESOS FAMILIARES GENERADOS POR LOS INGRESOS DEL NEGOCIO

El apartado económico de la familia y de la empresa debe estar claramente separado. Cuando se habla de los gastos e ingresos de la empresa y de la familia podemos diferenciar claramente las partes: Gastos e ingresos de la familia y los gastos e ingresos de la empresa.

En las familias de los empresarios lo ingresos en su totalidad están determinados por los ingresos del negocio.

Tabla 27. Ingresos familiares generados por los ingresos del negocio

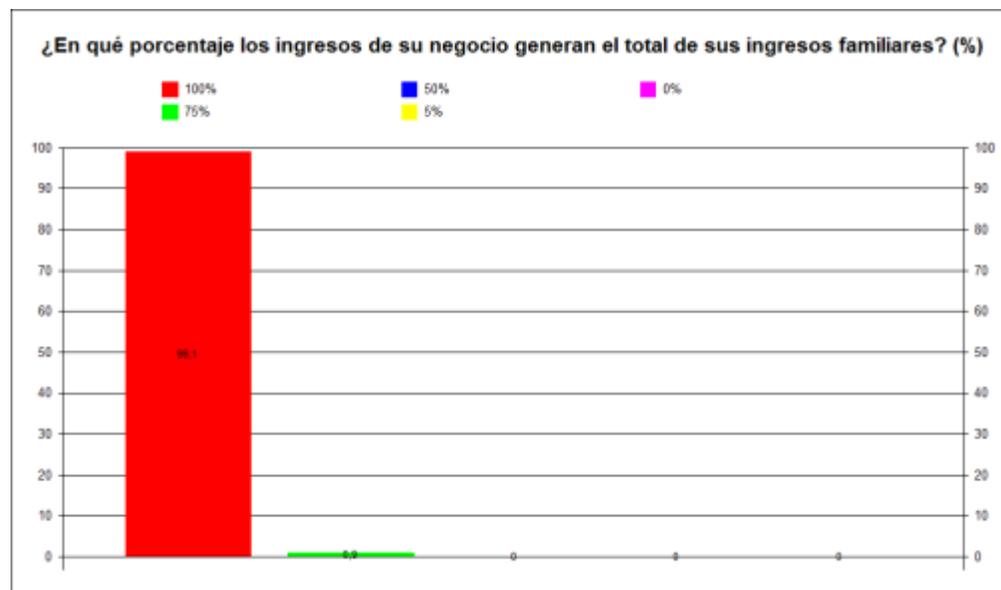
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 24: ¿En qué porcentaje los ingresos de su negocio generan el total de sus ingresos familiares?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	100%	111	99,11
2	75%	1	0,89
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 25. Ingresos familiares generados por los ingresos del negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.15 PRINCIPALES HABILIDADES DEL EMPRESARIO

Las principales habilidades que poseen los empresarios de las Mipymes asociadas al sector de la construcción en Cartagena, tienen que ver con los conocimientos y destrezas para el manejo de temas comerciales (39,29%), gerenciales (29,46%) financieros (21,43%). Por consiguiente, para la mayoría de los empresarios resulta de gran importancia manejar adecuados procesos para llevar a cabo acciones de ventas, encaminadas a influir positivamente sobre sus clientes.

Tabla 28. Principales habilidades del empresario

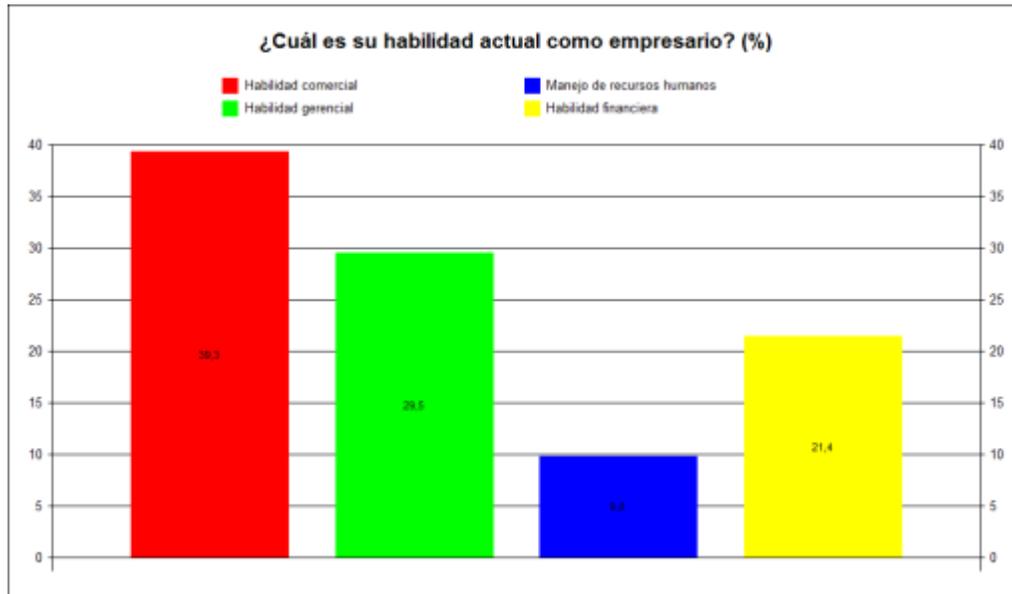
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 25: ¿Cuál es su habilidad actual como empresario?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Habilidad comercial	44	39,29
2	Habilidad gerencial	33	29,46
3	Manejo de recursos humanos	11	9,82
4	Habilidad financiera	24	21,43
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 26. Principales habilidades del empresario



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.16 PRINCIPALES FACTORES DE ÉXITO ASOCIADOS AL NEGOCIO

Los factores claves de éxito son los elementos que le permiten al empresario alcanzar los objetivos que se ha trazado y distinguen a la empresa de la competencia haciéndola única.

En tal virtud, para el 25% de los empresarios encuestados el principal determinante de qué tan bueno ha resultado el negocio tiene que ver con el buen comportamiento de las ventas en el sector de la construcción. Esto se explica que dicho sector ha sido durante los últimos años el motor de crecimiento de la economía, con una expansión del 9,9 % durante el 2014, debido principalmente a la dinámica de los programas de vivienda de interés social, tanto gratuitos como subsidiados.

Tabla 29. Principales factores de éxito asociados al negocio

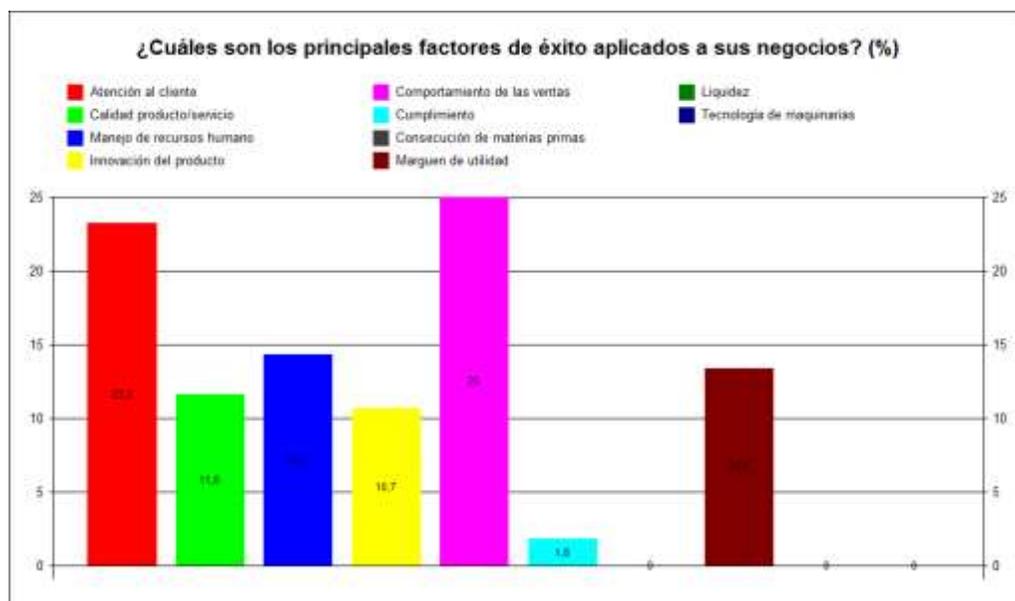
TABULACIÓN SIMPLE
=====

Variable 26: ¿Cuáles son los principales factores de éxito aplicados a sus negocios?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Atención al cliente	26	23,21
2	Calidad producto/servicio	13	11,61
3	Manejo de recursos humano	16	14,29
4	Innovación del producto	12	10,71
5	Comportamiento de las ventas	28	25,00
6	Cumplimiento	2	1,79
8	Marguen de utilidad	15	13,39
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 27. Principales factores de éxito asociados al negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.17 INCIDENCIA DE LA TRAYECTORIA LABORAL EN LA DECISIÓN DE SER EMPRESARIO

Para el 54,46% de los encuestados la trayectoria laboral nada tuvo que ver en su decisión de convertirse en empresarios, teniendo en cuenta el 76,79% había sido empleado. Prácticamente, el deseo de aprovechar una oportunidad del mercado, independientemente que esta fuese diferente a los conocimientos y experiencia laboral que tenían y el deseo de independencia fueron los principales motivos para volverse emprendedores.

Tabla 30. Incidencia de la trayectoria laboral en la decisión de ser empresario

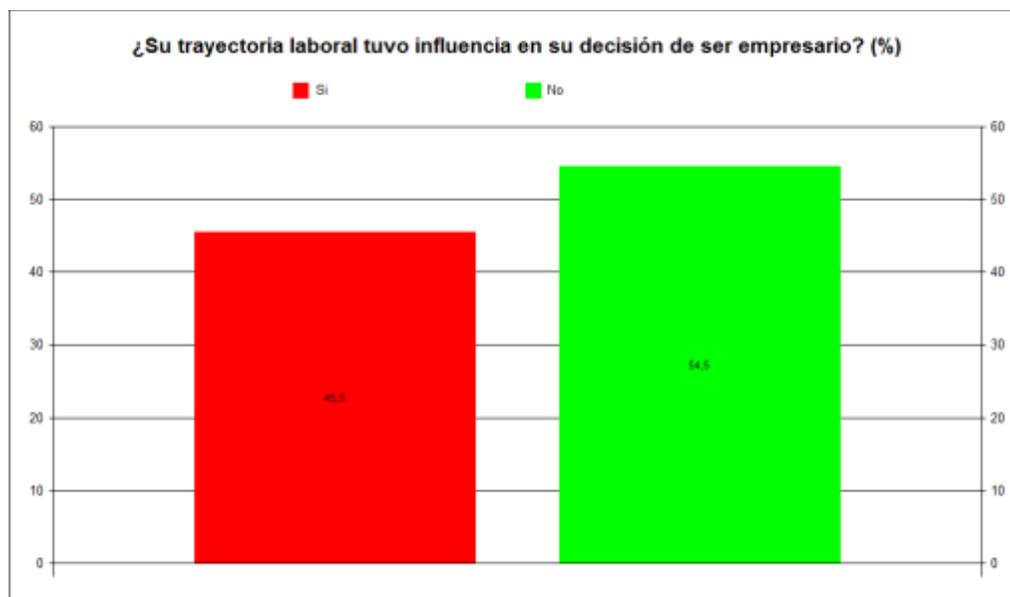
TABULACIÓN SIMPLE
=====

Variable 27: ¿Su trayectoria laboral tuvo influencia en su decisión de ser empresario?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Si	51	45,54
2	No	61	54,46
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 28. Incidencia de la trayectoria laboral en la decisión de ser empresario



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.18 FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA OBTENCIÓN DEL CAPITAL INICIAL PARA EL NEGOCIO

Para impulsar la creación de una Mipyme, el 53,57% de los empresarios asociados al sector de la construcción, recurrió a entidades de crédito, mientras que un 29,46% consolidó la puesta en marcha de su negocio a través de préstamos familiares.

Tabla 31. Fuentes de financiación para obtención del capital inicial para el negocio

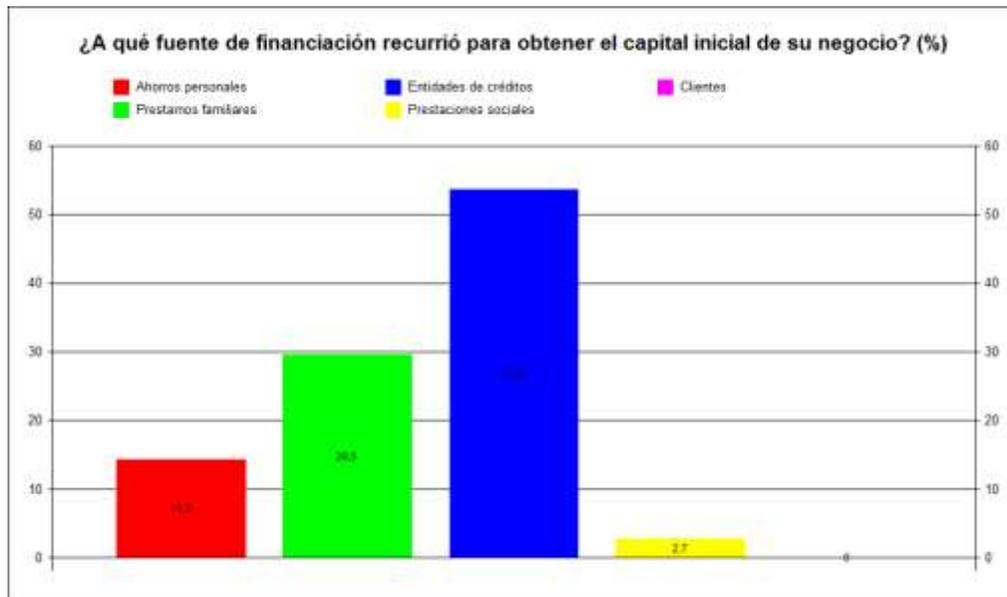
TABULACIÓN SIMPLE
=====

Variable 28: ¿A qué fuente de financiación recurrió para obtener el capital inicial de su negocio?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Ahorros personales	16	14,29
2	Préstamos familiares	33	29,46
3	Entidades de créditos	60	53,57
4	Prestaciones sociales	3	2,68
Total frecuencias		112	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 29. Fuentes de financiación para obtención del capital inicial para el negocio



Fuente: Grupo investigador, 2015.

2.19 ASESORÍAS QUE MÁS PREFIEREN LOS EMPRESARIOS

Las expectativas de servicios de capacitación y asesorías que les gustaría recibir a los empresarios pertenecientes a las Mipymes del sector de la construcción reconocen la importancia de las finanzas para la gestión del negocio. Siendo un punto de referencia para la toma de decisiones empresariales.

En términos generales, el 28,83% empresarios reconocen que sus compañías son un organismo dinámico que se mueve y avanza en función de cómo se gestiona. Y, dentro de toda la estructura, la administración efectiva del dinero es vital; y es ahí en donde radica la preferencia en conocer más acerca de este tema.

No obstante, se encontró evidencia de un grupo de empresarios (14,41%) consideran que toda actividad comercial, industrial o de servicios, sea grande o

pequeña necesita llevar a cabo labores de mercadeo de sus productos o servicios, y que no es posible que se tenga éxito en una actividad comercial sin Mercadeo.

Tabla 32. Asesorías que más prefieren los comerciantes

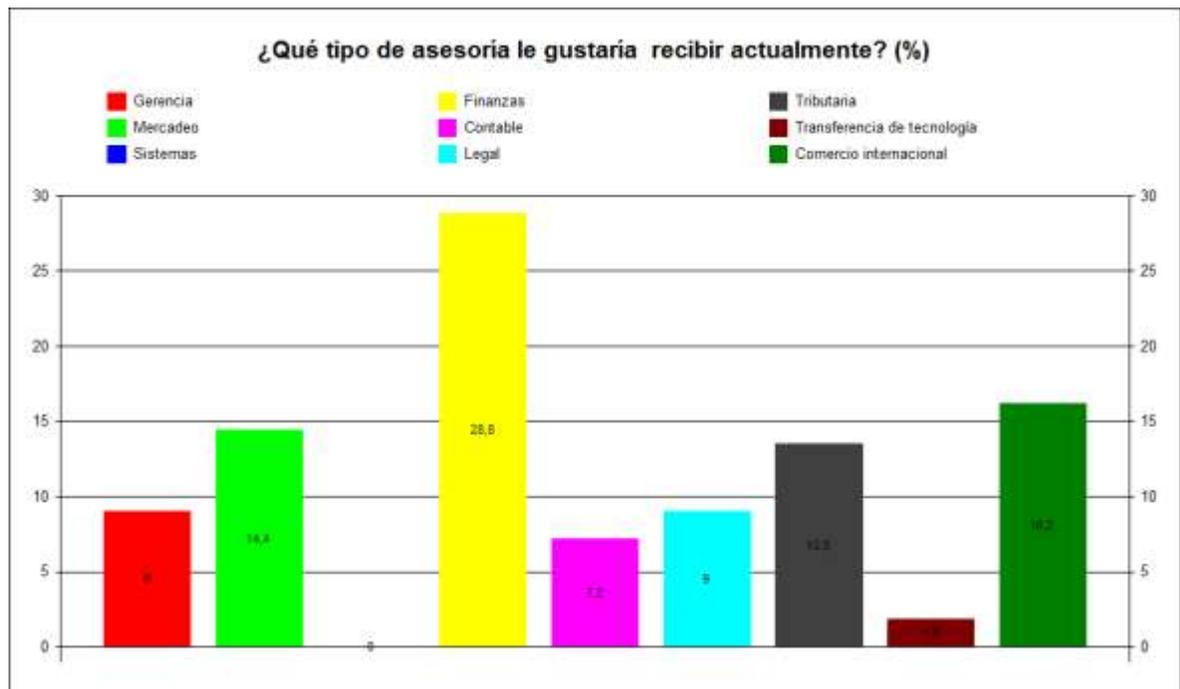
TABULACIÓN SIMPLE

Variable 29: ¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir actualmente?

Código	Significado	Frecuencia	%
1	Gerencia	10	9,01
2	Mercadeo	16	14,41
4	Finanzas	32	28,83
5	Contable	8	7,21
6	Legal	10	9,01
7	Tributaria	15	13,51
8	Transferencia de tecnología	2	1,80
9	Comercio internacional	18	16,22
Total frecuencias		111	100,00

Fuente: Grupo investigador, 2015.

Gráfica 30. Asesorías que más prefieren los comerciantes



Fuente: Grupo investigador, 2015.

Se concluye entonces que los apartados relacionados en este capítulo concernientes al inicio y la gestión de las Mipymes, reflejan un estrecho vínculo con los factores sociales, sociológicos, antropológicos, culturales, económicos e inclusive con las aptitudes del empresario, dado que los mismos inciden o propician la viabilidad de este tipo de empresas sobre todo en el sector construcción por ser uno de los más influyentes en la actividad económica del país, toda vez que la interacción de estos factores en conjunto con las características en la personalidad de los empresarios van a redundar en la funcionalidad y/o competitividad de las Mipymes en la economía de la región.

3. DIAGNÓSTICO ACERCA DEL PERFIL DEL MICROEMPRESARIO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CARTAGENA.

Hacer un seguimiento reflexivo del perfil del micro empresario del sector de la construcción en la ciudad de Cartagena es importante en cuanto a género, edad, estado civil, nivel de escolaridad, tiempo de la empresa en el mercado, principales motivos para crear empresa, oficio previo a la ocupación de empresario, principales dificultades para iniciar el negocio y otras variables, que permiten explorar de manera natural algunas cuestiones sociales sobre ciertas posibilidades y límites pensados en el entramado de la competitividad.

A continuación se ofrecen una serie de reflexiones en términos de los datos obtenidos de ellos a través de la ejecución del trabajo de campo por parte del grupo investigador.

Tabla 33. Perfil del microempresario del sector de la construcción en Cartagena

VARIABLES	FRECUENCIAS	
1. Sexo	Masculino 46.70%	Femenino 53.30%
2. Estado civil	Casado 47.30%	Divorciado 18.70%
3. Nivel de escolaridad	Primaria 33.94%	Tercer grado 36.30%
4. Edad del empresario a la hora de crear su empresa	25 - 35 años 41.07%	36 - 45 años 33.87%
5. Tiempo de la empresa en el mercado	Menos de 1 año 23.45%	Más de 5 años 38.40%
6. Oficio profesional de los empresarios	Ferretería 88.07%	Metalurgia 11.93%
7. Tipo de empresas	Pequeña empresa 43.75%	Mediana empresa 36.30%
8. Habilidades predominantes en los contratos laborales	Técnica industrial 48.11%	Técnica de 36.81%
9. Ingreso empresarial	Por sueldo propio 85.47%	Medio propio 14.53%
10. Capacitación previa al inicio de operaciones	Si 88.70%	No 11.30%
11. Atención previa respecto a la gestión del negocio	Si 88.04%	No 11.96%
12. Tiempo en residencia del empresario en la ciudad de Cartagena	Entre 10-25 años 54.79%	Entre 25-45 años 28.51%
13. Clase de empresario	Creador de empresa nueva 100.00%	
14. Tiempo para la venta en mercado local de la obra de negocio	Menos de 1 año 47.94%	Entre 1-7 años 31.37%
15. Comercio de empresarios en sus familias de los comerciantes	Si 85.71%	No 14.29%
16. Padres empresarios en el núcleo familiar	Ninguno 38.38%	Padres 25.30%
17. Principales motivos para crear empresa	Deseo de independencia 33.75%	Gran necesidad personal 16.30%
18. Oficio previo a la creación de empresario	Construcción 78.77%	Industria metalúrgica 11.30%
19. Principal cantidad o vital del empresario	Medios para los negocios 78.36%	Medios 22.64%
20. Principales dificultades al iniciar el negocio	Faltas de recursos de competencia 37.46%	Problemas de financiación 18.87%
21. Tiempo dedicado a la administración del negocio	Temporales 100.00%	
22. Ingresos familiares generados por los ingresos del negocio	Totalidad de ingresos 100.00%	
23. Principales habilidades del empresario	Habilidad comercial 89.70%	Medio propio 10.30%
24. Principales factores de éxito asociados al negocio	Comercialización de los valores 33.06%	Atención al cliente 23.91%
25. Incidencia de la inversión laboral en la decisión de ser empresario	No 54.46%	Si 45.54%
26. Fuentes de financiación para obtención del capital inicial	Créditos de bancos 37.87%	Préstamos familiares 23.45%
27. Aspectos que más prefieren los empresarios	Finanzas 28.07%	Comercio internacional 18.70%



Fuente: Grupo investigador, 2015.

3.1 EXPLORACIÓN SOBRE EL PERFIL DEL MICROEMPRESARIO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CARTAGENA

El perfil del empresario esta ceñido a las habilidades que el mismo pueda tener, lo que va muy relacionado con la gestión por competencias, de esta manera se resaltan competencias como la intuición para los negocios, capacidad para manejar las relaciones, efectividad personal. De igual forma se destacan cuatro perfiles de empresarios como los principiantes, los iniciados, los maduros y los rebeldes.³⁶

En ese orden de ideas, el microempresario del sector de la construcción en Cartagena reúne algunos de estos aspectos, por lo que además de ser predominantemente masculino, casado como lo evidencia el (47,32%) del total encuestado y que se traduce en personas con un sentido de responsabilidad para asumir los compromisos inherentes a la gestión de las Mipymes, con estudios de pregrado que han definido y moldeado su proyecto de vida, es una persona que decidió constituir su empresa por voluntad propia, en un periodo menor a un (1) año, una edad entre los 25 y los 35 años, por intermedio de créditos a entidades bancarias teniendo y guiados por férreo deseo de independencia donde no se tuvo en la antigua trayectoria laboral, por lo que su perfil como empresario es el de principiante cuya motivación se basa naturalmente en el éxito empresarial, con unas perspectivas muy amplias, positivas, pero a menudo mal definidas.³⁷

Así mismo, cabe anotar que antes de iniciar operaciones el empresario promedio recibió capacitación respecto a la gestión de su negocio, dadas sus características de proactividad que atañen a su perfil sociológico y cultural.

³⁶ El perfil y las habilidades del empresario, IE business school. Madrid, 1999.

³⁷ Ibidem, pág. 4.

La totalidad de estas personas Son creadores de empresas nuevas y tienen una marcada preferencia en contratar personas de género femenino y a ofrecer una vinculación laboral por intermedio de contratos a términos indefinido.

Actualmente, predominan en el mercado dos tipos de microempresas: las primeras, que cuentan con menos de un (1) año en el mercado y las segundas, con más de cinco (5) años existencia.

La principal cualidad o virtud que caracteriza a este grupo de empresarios es su habilidad para los negocios y su principal destreza se concentra en el ámbito comercial. No obstante, la principal dificultad a la que se enfrentaron cuando pusieron en marcha su negocio tuvo que ver con la calidad que ofrecían y la excesiva competencia.

El 60% proviene de familias donde existen empresarios, siendo sus padres sus principales ejemplos de emprendimiento. Son personas que dedican tiempo completo a atender sus negocios y sus ingresos familiares provienen de los ingresos que generan sus negocios.

Sus principales factores de éxito se relacionan directamente con competitividad del sector de la construcción, hecho que conlleva a que se tengan buenos comportamientos de las ventas. Actualmente se encuentran muy interesados en recibir asesorías relacionadas con las finanzas y el comercio internacional.

CONCLUSIONES

Al iniciar esta investigación el principal interrogante que se tenía era el de saber cuáles eran las características podía tener el microempresario del sector de la construcción en Cartagena para que pueda ser exitoso en un mundo tan competitivo como el de hoy.

De la experiencia en el campo, se pueden destacar las siguientes características que resaltan a simple vista:

El microempresario del sector de la construcción en Cartagena se caracteriza por ser predominantemente masculino, casado y con estudios de pregrado.

Es una persona que decidió constituir su empresa por voluntad propia, en un periodo menor a un (1) año, una edad entre los 25 y los 35 años, por intermedio de créditos a entidades bancarias teniendo y guiados por férreo deseo de independencia donde no se tuvo en la antigua trayectoria laboral.

En este orden de ideas, cabe anotar que antes de iniciar operaciones recibió capacitación respecto a la gestión de su negocio.

La totalidad de estas personas con creadores de empresas nuevas y tienen una marcada preferencia en contratar personas de género femenino y a ofrecer una vinculación laboral por intermedio de contratos a términos indefinido.

Actualmente, predominan en el mercado dos tipos de microempresas: las primeras, que cuentan con menos de un (1) año en el mercado y las segundas, con más de cinco (5) años existencia.

La principal cualidad o virtud que caracteriza a este grupo de empresarios es su habilidad para los negocios y su principal destreza se concentra en el ámbito comercial. No obstante, la principal dificultad a la que se enfrentaron cuando pusieron en marcha su negocio tuvo que ver con la calidad que ofrecían y la excesiva competencia.

El 60% proviene de familias donde existen empresarios, siendo sus padres sus principales ejemplos de emprendimiento. Son personas que dedican tiempo completo a atender sus negocios y sus ingresos familiares provienen de los ingresos que generan sus negocios.

Sus principales factores de éxito se relacionan directamente con competitividad del sector de la construcción, hecho que conlleva a que se tengan buenos comportamientos de las ventas. Actualmente se encuentran muy interesados en recibir asesorías relacionadas con las finanzas y el comercio internacional.

RECOMENDACIONES

A pesar de la importancia que las Mipymes tienen en el desarrollo interno del país, presentan debilidades que minan su competitividad e incrementa la vulnerabilidad frente a los nuevos retos de globalización impuestos por la dinámica mundial. Actualmente, el sector de la construcción en el año 2016 puede ser una gran oportunidad para que las microempresas aprovechen las inmejorables condiciones de desarrollo y crecimiento, teniendo en cuenta que el negocio construcción de viviendas moverá \$ 31,8 billones en el 2016 y se espera que el sector crezca cerca de un 9.7 % al año con nuevas inversiones³⁸.

Para lograrlo, se recomienda al empresario preparar a su empresa internamente en todas sus áreas, sanear sus finanzas y establecer un perfil financiero que permita buscar recursos en el mercado financiero en aras de invertir en innovación y en desarrollo tecnológico.

Es importante recalcar que un buen perfil financiero no consiste sólo en presentar las razones financieras; exige además considerar factores cualitativos que podemos resumir en los siguientes interrogantes: ¿Están los ingresos de la compañía vinculados a un pequeño grupo de clientes clave? ¿Los ingresos de la empresa dependen de un producto clave? ¿Cuántos proveedores tienen la compañía que cumpla en cantidad, calidad y tiempos establecidos? ¿Qué tanto invierte la empresa en innovación y desarrollo?

Por otra parte, se recomienda al empresario buscar o afianzar orientaciones o un apoyo integral y pluridisciplinar que permita una eficaz gestión de las Mipymes y

³⁸ El tiempo. (2016). Construcción de viviendas moverá \$ 31,8 billones en el 2016. Disponible en: <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/sector-de-la-construccion-planea-crecer-en-2016/16419269>

su intención de crearlas, porque las mismas reflejan un estrecho vínculo con los factores sociales, sociológicos, antropológicos, culturales, económicos e inclusive con las aptitudes del empresario, en donde estos propician la viabilidad en este tipo de empresas sobre todo en el sector construcción por ser uno de los más influyentes en la actividad económica del país.

BIBLIOGRAFÍA

- ALARCON, Roberto & MOLINA, Danny “Análisis de la capacidad ad emprendedora de los microempresarios del sector turismo. Caso provincia de coyhaique”. Chile, 2005.
- AMARÓS Eduardo “Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo - Perú. Caso provincia de Coyhaique”. Peru, 2004.
- Arias, F. G. (2006). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. 5ta. Edición.
- BERNAL, Luis “Racionalidad normativa y pequeña empresa. Giro editores. Bogotá. 1992
- Cámara de Comercio de Cartagena, Informe Económico de los municipios de la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cartagena, 2013
- Cámara de Comercio de Cartagena, Informe de gestión, Febrero de 2014.
- CARDENAS, J. “Perfil empresario de la Universidad de Eafit a nivel Nacional. Medellín 2009
- DELGADO, Cecilia & PARRA, Ernesto “Caracterización de la microempresa de punta” Bogotá, 2007.
- DIAZ URIBE, Carlos & RONDÓN MÁRQUEZ, Ingrid. Perfil del Empresario de Barrancabermeja. Universidad Santo Tomás. Barrancabermeja, 2011.
- Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, 2005, Pág. 258
- Diccionario de Marketing, Edición 1999, de Cultural S. A., Pág. 110
- Drucker, Peter, F. La innovación y el empresarismo innovador. La práctica y los principios. Editorial Norma, Buenos Aires. 1986.
- "EMBAPILAR, Embajador de Buenos Oficios de la Comunidad de Pilar en el Mundo. (2013 de Julio de 2013). EMBAPILAR. (Omar Romano Sforza)

Recuperado el 09 de julio de 2014, de EMBAPILAR:
<http://www.embapilar.com/pymes-colombianas/>

- Ferrel O.C., Hirt Geoffrey, Ramos Leticia, Adriaenséns Marianela y Flores Miguel Angel, Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición, ed, al, Mc Graw Hill, 2004, Pág. 24
- GENOVEVA RODRÍGUEZ, ASTRID, La realidad de la Pyme colombiana. Desafío para el desarrollo, Edición Fundes International, I.S.B.N.: 958-33-5278-0 Septiembre de 2003
- GOMEZ, Rosa “Perfil del empresario para la innovación y el desarrollo tecnológico en las micro, pequeñas y medianas empresas”, Bogotá, 2008.
- GUERRA, P. “El perfil del administrador mexicano y su potencial de internacionalización”. Mexico, 2006
- Informe Balance 2013 y perspectiva 2014, ANDI, diciembre 2013.
- Kreimer. P y Thomas. H., 2004.
- Ley 590 de 2000
- Lorrain & Dussaul, Hornaday & Chuechill, 1986)
- Marketing, Primera Edición, de Romero Ricardo, 1997, Pág. 9.
- MENDEZ, C. “Investigación descriptiva”, Bogotá, 2006, pág. 137
- Orozco Gómez; 2000: 109.
- PARRA ROMERO, Juan. Teoría del Empresario Riesgo de Knight (1885-1972). Eco. y Organización de Empresas. Bogota
- RONDÓN, Ingrid “Perfil del Empresario de Barrancabermeja” Santander, Colombia. 2003
- SANCEN, Alejandro “La Microempresa como estrategia de crecimiento económico y dignificación del trabajo” México, 2011. p. 22.
- SENA, perfil del empresario creador de empresas. Bogotá. 1986.
- SURDEZ, Edith Georgina. “El Empresario de la Pequeña Empresa. Un acercamiento a sus características personales. Congreso Internacional de

Análisis Organizacional” (México D.F). Memorias del VI Congreso Internacional de Análisis Organizacional. 2008. p.1-28.

- Thibaud Durand, El perfil y las habilidades del empresario, IE business school. Madrid, 1999.
- Universidad de la Salle, “Guía de información Básica para Fuente de Información, año 2007” pág., 3
- Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro Hacer Empresa: Un Reto, de Pallares Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 42

ANEXOS

ENCUESTA PERFIL CONSTRUCTOR

1. ¿Cuál es su sexo?

- a) Masculino
- b) Femenino

2. ¿Cuál es su estado civil?

- a) Soltero
- b) Casado
- c) Unión libre
- d) Divorciado
- e) Viudo

3. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Técnico
- d) Tecnólogo
- e) Profesional
- f) Posgrado

4. ¿Cuál era su edad cuando creó la empresa?

- a) 20 – 25 años
- b) 26 – 35 años
- c) 36 – 45 años
- d) 46 – 55 años
- e) 56 – 65 años
- f) Mayor de 65 años

5. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa en el mercado?

- a) Menos de 1 año
- b) Entre 1 y 2 años
- c) Entre 3 y 4 años
- d) Más de 5 años

6. ¿Cuál es el género predominante en sus empleados?

- a) Masculino
- b) Femenino

Identificación de la empresa

7. ¿Qué tipo de empresa posee?

- a) Microempresa
- b) Pequeña empresa
- c) Mediana empresa

8. ¿En qué rango de activos se encuentra su empresa?

- a) Menos de \$166.332.000
- b) Entre \$166.332.000 y \$1.660.332.000
- c) Más de \$1.660.332.000 y \$4.980.000.000

9. ¿Cuál es la naturaleza predominante de los contratos que realiza su empresa para en relación al personal que labora en ella?

- a) Directamente con empleador (término indefinido)
- b) Directamente con empleador (término fijo)
- c) Directamente con empleador (por obra y labor)
- d) Por agencia intermediaria (término indefinido)
- e) Por agencia intermediaria (termino fijo)
- f) Por agencia intermediaria (por obra y labor)

Iniciación empresarial

10. ¿Cómo inicio su empresa?

- a) Por voluntad propia
- b) Por herencia familiar
- c) incubadora de empresas

11. ¿Conoce el proceso de registro ante la Cámara de comercio?

- a) Sí
- b) No

12. ¿Antes de iniciar su empresa en este sector, recibió alguna clase de curso o capacitación?

- a) Sí
- b) No

13. ¿Antes de iniciar su empresa recibió asesoría en cuanto a la gestión de su negocio?

- a) Sí
- b) No

14. ¿Cuánto tiempo lleva residiendo en la ciudad?

- a) Menos de 5 años
- b) Entre 6 y 15 años
- c) Entre 16 y 25 años
- d) Entre 26 y 40 años
- e) Más de 40 años

Caracterización del empresario

15. ¿A qué clase de empresario pertenece usted?

- a) Creador de empresas nuevas
- b) Receptores de empresas existentes

16. Si es creador de empresa nueva responda ¿Cuánto tiempo inicio la puesta en marcha de su empresa luego de la concepción de la idea de negocio?

- a) Menos de 1 año
- b) Entre 1 y 2 años
- c) Entre 3 y 4 años
- d) Más de 5 años

17. ¿En su familia existen empresarios?

- a) Sí
- b) No

18. ¿Quién de su núcleo es familiar es empresario?

- a) Padres
- b) Tíos
- c) Hermanos
- d) Primos
- e) Sobrinos
- f) Abuelos

19. ¿De dónde nació y cuál fue el motivo que indujeron a crear su(s) propia(s) empresa(s)?

- a) Aptitudes desarrolladas por pertenecer a una familia de empresarios
- b) Deseo de independencia
- c) La experiencia aportada por el trabajo anterior
- d) Por realización personal
- e) Por necesidad de generar ingresos económicos mayores
- f) Aprovechar oportunidad de mercado
- g) Conocimiento del medio
- h) Vocación de negociante
- i) Estabilidad económica

20. ¿A que se dedicaba antes de ser empresario?

- a) Empleado
- b) Estudiante
- c) Trabajador Independiente
- d) Desempleado

21. ¿Cuál es la principal cualidad y/o virtud que lo caracteriza como empresario?

- a) Visionario
- b) Confianza en sí mismo
- c) Habilidad para los negocios
- d) Liderazgo
- e) Manejo del riesgo
- f) Persistencia
- g) Tenacidad
- h) Relaciones interpersonales
- i) Espíritu Innovador
- j) Adaptabilidad
- k) Motivador

22. ¿Cual fueron las principales dificultades al iniciar su negocio?

- a) Falta de Clientes
- b) Falta de capital
- c) Calidad y exceso de competencia
- d) Problemas de financiación
- e) Problemas de consecución de personal calificado
- f) Aspectos legales
- g) Transferencia de tecnología
- h) Problemas de consecución de maquinaria
- i) Inexperiencia en el mercado

23. ¿Cuánto tiempo le dedica a la administración de su empresa?

- a) 100%
- b) 50%
- c) 25%
- d) No dedica tiempo

24. ¿En qué porcentaje los ingresos de su negocio generan el total de sus ingresos familiares?

- a) 100%
- b) 75%
- c) 50%
- d) 5%
- e) 0%

25. ¿Cuál es su habilidad actual como empresario?

- a) Habilidad comercial
- b) Habilidad gerencial
- c) Manejo de recursos humanos
- d) Habilidad financiera

26. ¿Cuáles son los principales factores de éxito aplicados a sus negocios?

- a) Atención al cliente

- b) Calidad producto/servicio
- c) Manejo de recursos humano
- d) Innovación del producto
- e) Comportamiento de las ventas
- f) Cumplimiento
- g) Consecución de materias primas
- h) Marguen de utilidad
- i) Liquidez
- j) Tecnología de maquinarias

27. ¿Su trayectoria laboral tuvo influencia en su decisión de ser empresario?

- a) Sí
- b) No

28. ¿A qué fuente de financiación recurrió para obtener el capital inicial de su negocio?

- a) Ahorros personales
- b) Prestamos familiares
- c) Entidades de créditos
- d) Prestaciones sociales
- e) Clientes

29. ¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir actualmente?

- a) Gerencia
- b) Mercadeo
- c) Sistemas
- d) Finanzas
- e) Contable
- f) Legal
- g) Tributaria
- h) Transferencia de tecnología
- i) Comercio internacional