

T
Dies
338.642
A319

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Facultad de Ciencias Económicas
Departamento de Investigación Económica
y Social
(D. I. E. S.)
H E M E R I C A

**CONTRIBUCION DE LA MICROEMPRESA AL
DESARROLLO ECONOMICO DE CARTAGENA**

GERMAN ALANDETE MACIA

EDGAR CAMEJO ATAYA

Trabajo de Grado presentado
como requisito parcial para
optar el título de Economista.

Presidente y Asesor :

Dr. PABLO SERPA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Cartagena de Indias, Enero.1985

**CONTRIBUCION DE LA MICROEMPRESA
AL DESARROLLO ECONOMICO DE CARTA
GENA**

RECTOR : Dr. LUIS H. ARRAUT E.
SECRETARIO : Dr. CARLOS MENDIVIL C.
DECANO : Dr. ALFONSO OSORIO R.
SECRETARIA ACADEMICA: Dra. MARTHA FERNANDEZ

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Cartagena de Indias, Enero 1985

3

Cartagena, Enero 15 de 1985

Señores
MIEMBROS DEL COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Ciudad

Estimados señores :

Muy respetuosamente nos permitos hacerles entrega del proyecto de grado intitulado "CONTRIBUCION DE LA MI CROEMPRESA AL DESARROLLO ECONOMICO DE CARTAGENA", para que se sirvan someterlo a su consideración y/o a la de las personas que ustedes consideren conveniente determinar para su correspondiente estudio.

En espera de su respuesta nos suscribimos de ustedes.

Cordialmente,

GERMAN ALANDETE MACIA

EDGAR CAMEJO ATAYA

Cartagena, Enero 15 de 1985

Señores
MIEMBROS DEL COMITE DE GRADUACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Ciudad

Estimados señores :

Por medio de la presente, me permito comunicarle que he asesorado y presidido el Proyecto de Grado intitulado : "CONTRIBUCION DE LA MICROEMPRESA AL DESARROLLO ECONOMICO DE CARTAGENA", trabajo presentado por los señores GERMAN ALANDETE MACIA y EDGAR CAMEJO ATAYA, egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de ésta Universidad.

Sin otro particular me suscribo de ustedes,

Atentamente,

PABLO SERPA

DEDICATORIA

A mi Madre Merce Macia que con su amor
y comprensión supo animarme para la rea-
lización de esta obra.

GERMAN ALANDETE

DEDICATORIA

A mi Mamita Carmen,

A mi Padre Arturo,

A mi esposa Doris.

A todas aquellas personas que han
— incidido positivamente en mi rea-
lización.

EDGAR CAMEJO A.

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos :

A Doctor PABLO SERPA, Asesor y Presidente de esta Tesis.

A Doctora ELORIA DE GONGORA, Coordinadora de la Unidad de Trabajo con Microempresas del Sena, por la eficaz colaboración prestada en la realización de la presente investigación.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
0. INTRODUCCION.....	1
/0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA	3
0.2.1 Formal	3
0.2.2 Material	3
0.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	4
/0.3.1 Objetivo General	4
/0.3.2 Objetivos Específicos	4
0.4 IMPORTANCIA	4
0.5 FORMULACION DE LA HIPOTESIS	6
0.5.1 Hipótesis General	6
0.5.2 Hipótesis de Trabajo	6
0.6 OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS	6
0.6.1 Definiciones conceptuales	6
0.6.2 Definiciones Operativas	9
/0.7 MARCO TEORICO	10
0.8 METODOLOGIA	18
0.8.1 Población y Muestra	18
0.8.2 Diseño de la Investigación	19

1. UBICACION DEL SECTOR INFORMAL EN LA ECONOMIA ✓

 COLOMBIANA 20

✓ 2. ELEMENTOS DE CARACTERIZACION DE LA MICROEMPRESA. 26

 2.1 RASGOS ESENCIALES26

 2.1.1 Naturaleza del Trabajo28

 2.1.2 Organización del Trabajo28

 2.1.3 Instrumentos de Trabajo29

 2.2 CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS DEL MICROEM
 PRESARIO31

 2.2.1 Origen Demográfico31

 2.2.2 Edad Media del Microempresario34

 2.2.3 Estado Civil y Personas dependientes35

 2.2.4 Educación Formal36

 2.2.5 Experiencia en la Actividad37

 2.3 ACTIVIDADES ESPECIFICAS A NIVEL GLOBAL DE LA
 MICROEMPRESA38

 2.4 CATEGORIAS DE MICROEMPRESAS40

 2.4.1 Microempresas de Subsistencia ✓ (40)

 2.4.2 Microempresas de Acumulación Simple43

 2.4.3 Microempresas de Acumulación ampliada43

3. EL INTERIOR DE LA MICROEMPRESA42 ✓

 3.1 ESTRUCTURA INTERNA42

 3.1.1 El capital42

 3.1.2 La Tierra45

 3.1.3 El Trabajo46

 3.1.4 La tecnología en la Microempresa53

 3.2 EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA56

 3.2.1 La Motivación del Microempresario56

3.2.2	La Estructura de costos de la Microempresa.....	58
3.2.3	Flexibilidad en el Funcionamiento de la Microempresa	60
3.2.4	La Rentabilidad	61
4.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA	64
4.1	SITUACION DEL FINANCIAMIENTO	65
4.2	CREDITO OTORGADO POR LA MICROEMPRESA	69
4.3	ASPIRACION DE FINANCIAMIENTO DE LOS MICROEMPRESARIOS	70
5.	LA MICROEMPRESA COMO GENERADORA DE EMPLEO	72
5.1	DINAMICA DEL EMPLEO INFORMAL	72
5.2	POBLACION VINCULADA A LA MICROEMPRESA EN CARTAGENA	75
5.3	PROMEDIO DE OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA	77
5.4	COSTO DE CREAR UN EMPLEO EN LA MICROEMPRESA	79
5.5	COSTO DE CREAR UN EMPLEO MARGINAL	82
5.6	LA CALIDAD DEL EMPLEO MICROEMPRESARIAL	85
6.	LA MICROEMPRESA COMO GENERADORA DE INGRESO	87
6.1	INGRESO DEL MICROEMPRESARIO Y SUS TRABAJADORES...	89
6.2	INGRESO SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD	92
7.	APORTE DE LA MICROEMPRESA A LA PRODUCCION	94
7.1	LA MICROEMPRESA COMO PRODUCTORA DE BIENES Y SERVICIOS	94
7.1.1	Microempresas que producen para el Consumidor Final	94
7.1.2	Microempresas que producen para la Industria...	95

- 7.1.3 Microempresas que producen para el Comercio.. 97
- 7.2 PRODUCTIVIDAD POR PESO PAGADO EN SALARIO 99
- 8. APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA DEMANDA102
 - 8.1 DEMANDA DE MATERIAS PRIMAS102
 - 8.2 DEMANDA DE BIENES DE CAPITAL105
 - 8.2.1 Demanda Amplia de Bienes de Capital107
 - 8.2.2 Bienes de exigencias tecnológicas accesibles.107
 - 8.2.3 Saber Tecnológico Propio109
- 9. POLITICAS DEL ESTADO HACIA LA MICROEMPRESA110
 - 9.1 OBJETIVOS DEL PLAN NACIONAL PARA EL DESARROLLO
DE LA MICROEMPRESA110
 - 9.2 FORMAS DE LLEVAR A CABO EL PLAN111
 - 9.3 RECURSOS PARA LA EJECUCION DEL PLAN113
 - 9.3.1 Crédito BID115
 - 9.3.2 Recursos de Presupuesto Nacional117
 - 9.4 PLAN ADELANTADO POR EL SENA PARA MICROEMPRESAS
EN CARTAGENA117
 - 9.4.1 Capacitación y Asesoría118
 - 9.4.2 Crédito120
- CONCLUSIONES125
- RECOMENDACIONES134
- ANEXO138
- BIBLIOGRAFIA143

LISTA DE TABLAS

		Pág.
TABLA 1	Origen Geográfico	32
TABLA 2	Migraciones a Cartagena	32
TABLA 3	Tiempo de Estadia de los Migrantes en Carta gena	33
TABLA 4	Edad Media del Microempresario	34
TABLA 5	Estado Civil	35
TABLA 6	Educación Formal	36
TABLA 7	Experiencia en la Actividad	37
TABLA 8	Estructura de Capital	44
TABLA 9	Propaganda realizada por los Microempresarios	48
TABLA 10	Programación de Ventas	49
TABLA 11	Incentivo a los Trabajadores	50
TABLA 12	Contabilidad en la Microempresa	51
TABLA 13	Tecnología de la Microempresa	54
TABLA 14	Motivación del Microempresario	57
TABLA 15	Rentabilidad de la Microempresa	62
TABLA 16	Fuentes de Financiamiento de la Microempresa	66
TABLA 17	Experiencia Crediticia	67
TABLA 18	Plazo en el Crédito de la Microempresa.....	70
TABLA 19	Destino del Financiamiento	71
TABLA 20	Población de la Microempresa en Cartagena...	75

TABLA 21	Mano de Obra vinculada a los Niveles formal e Informal total Cartagena 1979.....	76
TABLA 22	Promedio de ocupados en la Microempresa.....	77
TABLA 23	Frecuencia de Microempresas con ese número..	78
TABLA 24	Relación Trabajo-Capital	80
TABLA 25	Costo de Crear un Empleo Marginal	84
TABLA 26	Microempresas que complementan sus ingresos.	88
TABLA 27	Ingreso total y promedio del Microempresario y de los Trabajadores según rama de actividad	89
TABLA 28	Ingreso de los Trabajadores de la Microempresa	91
TABLA 29	Productividad de la Microempresa	100
TABLA 30	Demanda de Materia Prima x Actividad Económica	104
TABLA 31	Actividades de los Programas de Microempresas (Miles de \$ de 1984).....	114
TABLA 32	Recursos Financieros - Crédito Microempresario 1984-1986	116
TABLA 33	Cursos del Sena para Microempresarios en Cartagena 1982-1984	119

0. INTRODUCCION

Uno de los fenómenos más relevantes de los últimos tiempos es el auge de diez años para acá que tomaron las microempresas, y no es que el fenómeno sea nuevo enteramente, sino que la preocupación por una conceptualización y caracterización adecuada de la microempresa, si es reciente, pues antes se tenía la convicción de que la gran empresa industrial llegaría a absorber la mano de obra nacional y por consiguiente la pequeña empresa estaba a punto de desaparecer. Sin embargo, la realidad ha sido muy diferente, puesto que por una parte, la industria por diversos factores tales como la recesión económica mundial, el estrechamiento de la demanda interna, la modernización tecnológica, perdió dinamismo en la generación de puestos de trabajo, hasta llegar a una situación en la que el empleo industrial decrece o aumenta a ratas muy inferiores al aumento de la población económicamente activa.

A la par con esto comenzaron a proliferar las actividades "independientes", surgiendo por doquier pequeñas empresas manufactureras de calzado, carpintería, cerrajería, confecciones, talleres de mecánica auto motriz, tiendas populares minúsculos negocios callejeros de venta de toda clase de artículos de consumo, asumiendo la tarea de proporcionar empleo a la inmensa cantidad de individuos que no tenían cabida en el sector "moderno" de la economía.

Fu  entonces cuando a nivel nacional e internacional comen- zaron a aparecer las primeras aproximaciones teóricas sobre lo que se denominó sector "informal" para abarcar el conjunto de actividades heterogéneas como las enunciadas an- teriormente.

Mientras se superaba la discusión teórica, grupos de inves- tigadores comenzaron a centrar su interés en las activida- des económicas de estas unidades, surgiendo el término de "microempresa", que denota inmediatamente la esencia empre- sarial y el dinamismo propio de estas unidades; permitien- do ubicarlas como un sector más, plenamente articulado con el resto, de la misma manera que se habla del sector de la pequeña y mediana industria, "sector" de la gran industria.

A la par con esta evolución conceptual, se desarrollaron en el país múltiples programas relacionados con el sector "microempresarial", adelantados por fundaciones privadas co- mo el Cinep, Projuventud, Corfas, Compartir y empresas ofi- ciales como el Sena quienes se ponen a la t rea de estimu- lar y organizar las microempresas.

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tradicionalmente se ha considerado en nuestro país, y ha- cia all  est  orientada la política económica, que el de- sarrollo tiene como ^{principales} puntos de lanzas, el crecimiento del sector financiero, el auge del sector agroindustrial, el fomento de las exportaciones, la sustitución de importacio- nes, etc, catalogadas como actividades productivas din mi- cas organizadas, y por otro lado la existencia de un sec- tor residual, inútil para el desarrollo, refugio de traba- jadores aferrados a la tecnología más atrasada y caja de

subsistencia de la población excedente por estar incapacitada para encontrar cabida en el sector dinámico.

Sin embargo ante la situación de crisis que vive el país, caracterizada entre otras por el estrechamiento de la demanda interna, la contracción y pérdida del poder adquisitivo de los ingresos, las quiebras de empresas, los concordatos, el cierre de los mercados internacionales, la modernización tecnológica y el sesgo ahorrado de mano de obra, el desempleo creciente, etc. y la preocupación por buscar nuevas alternativas que se erijan o complementen una eficaz política económica que permita salir de esta situación y consolidar a largo plazo el desarrollo, hacen que preguntemos :

¿ Contribuye la microempresa al desarrollo económico de Cartagena ?

0.2 DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1 Delimitación Formal

0.2.1.1 Delimitación del Espacio

El presente estudio estará enmarcado en el área urbana de la ciudad de Cartagena.

0.2.1.2 Delimitación del Tiempo

El período de análisis de la investigación será 1984.

0.2.2 Delimitación Material

0.2.2.1 Variable Dependiente

Desarrollo Económico

0.2.2.2 Variables Independientes
Empleo, Ingreso, Producción, Demanda.

0.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.3.1 Objetivo General

Mostrar el papel que desempeña la microempresa en el desarrollo de Cartagena.

0.3.2 Objetivos Específicos

- Describir las características principales que presentan las microempresas en la ciudad de Cartagena.
- Investigar cualitativa y cuantitativaemnte el nivel de empleo e ingresos que genera la microempresa.
- Estudiar la producción y demanda de bienes y servicios que realizan las microempresas en Cartagena.

0.4 IMPORTANCIA

La investigación sobre el papel que desempeña la microem presa en el desarrollo Económico de Cartagena, es de gran importancia, debido particularmente a :

- Los altos índices de participación porcentual en el total de la población ocupada del país y en Cartagena en lo específico; así tenemos que según el Departamento Nacional de Planeación, entre 1974 y 1977 el 40,5% de la población urbana económicamente ocupada del país, trabajaba en mi croempresas y en el mismo lapso de tiempo, el 44,5% del nuevo empleo en Colombia, fué generado por este tipo de u

nidades económicas. Así mismo en Cartagena la Andi y Fenalco, plantearon que para 1983 se encontraría en Cartagena una población económicamente activa de 134.600 personas de las cuales 114.410 estarían ocupadas, de ellas 60.000 estarían en el sector moderno y 55.000 en el sector "informal" o microempresarial.

• Qué es un importante medio de generación de ingresos para la subsistencia de amplias capas de la población, así como también en muchos casos un complemento del ingreso familiar del obrero, o sea un complemento para la reproducción de la fuerza de trabajo de los niveles modernos de la estructura económica, esto ante la necesidad de realizar una mezcla de ingresos generados en los sectores formal e informal de la economía.

- Qué un buen porcentaje de las necesidades básicas de la población, especialmente la de menores recursos y de las empresas son satisfechas por la producción de bienes y servicios generados por las microempresas. Es de notar que generalmente la competencia interna en la producción y los servicios conlleva a una reducción en los precios por disminución o anulación en las ganancias. Hecho este sumado a los mecanismos de crédito al consumidor que usualmente se implementan y que benefician muy notablemente a sectores populares.

• Qué la microempresa en muchos casos se convierte en escuela de capacitación y taller de experimentación de aprendices que posteriormente se van a desempeñar en el sector moderno.

La investigación es de utilidad para el estado, ya que a través de ella podrá trazar políticas adecuadas con base en un conocimiento real del fenómeno, así como también a

fundaciones privadas y agremiaciones económicas que pretenden impulsar políticas de fomento al sector o de buscar una relación óptima entre los diversos sectores empresariales.

También será de utilidad a los investigadores nacionales y locales para la configuración de un análisis nacional, partiendo de características regionales.

Será también útil, como fuente de documentación y consulta de estudiantes, profesionales y para la realización de estudios similares o relacionados con el tema.

0.5 FORMULACION DE LA HIPOTESIS

0.5.1 Hipótesis General

La microempresa es una alternativa al desempleo estructural que vive el país, así como también fuente de subsistencia económica para gran parte de la población, especialmente de los menores recursos, contribuyendo además a la oferta y consumo de bienes, por esto la microempresa juega un papel importante en el desarrollo económico.

0.5.2 Hipótesis de Trabajo

Así. Si existe generación de empleo e ingreso, así como de producción y demanda de bienes y servicios por parte de la microempresa, entonces contribuye en alto grado al desarrollo económico de Cartagena. *Arms...*

0.6 OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS

0.6.1 Definiciones Conceptuales

✓ Microempresa ✓

En forma simplificada, podemos decir que son aquellas unidades económicas en las cuales no existe separación plena entre capital y fuerza de trabajo, existe prioridad en el empleo de herramientas manuales, sobre la máquina y producen para el mercado. x

Como rasgos cuantitativos : unidades económicas que posean un patrimonio inferior a \$1.000.000, ocupen menos de 10 trabajadores y tengan ventas mensuales inferiores a \$200.000.

Industria

Conjunto de establecimientos que realizan sobre los bienes económicos algún proceso de transformación, este término puede abarcar el conjunto industrial total de un país, o el conjunto específico de establecimientos que se dedican a una misma actividad productiva, siendo sus productos más o menos homogéneos.

Industrialización Equilibrada

Proceso por medio del cual un país, desarrolla en forma proporcional, armónica y simultánea los sectores productores de bienes de consumo y bienes de capital de tal forma que los avances tecnológicos de la industria de bienes de capital, sean traspasados en forma de máquinas y procedimientos a la industria de bienes de consumo, aumentando esta su producción; a la vez la continua ampliación de la producción, fuerza el avance técnico y desarrollo de la industria de bienes de capital. De esta forma los trabajadores desplazados por la modernización tecnológica de la industria de bienes de consumo, pueden ser absorbidos por

la industria de bienes de capital.

Industrialización Desequilibrada :

Proceso por medio del cual una nación como Colombia, por diversos factores, genera un proceso de industrialización donde se unilateraliza la producción, principalmente hacia los bienes de consumo; lo cual conlleva a que la modernización tecnológica en este sector no tenga una demanda de bienes de capital producidos en el interior del país, y, con dicha modernización deviene un desplazamiento de la mano de obra que no puede ser absorbida por la industria de bienes de capital, pues esta es escasa, produciéndose el desempleo.

Bienes de Capital ✓

Simplificando, digamos que son maquinaria y equipo para producir los bienes que consumimos, o para producir más maquinaria y equipo, es decir más bienes de capital. Se pueden clasificar en :

- Bienes de capital de uso común, o sea aquellos bienes que tienen aplicaciones no sólo en muchas ramas de la industria manufacturera, sino también en la construcción, en los servicios y en la agricultura, tales como motores, calderas, compensadores etc.
- Bienes de Capital de uso específico, aquellos que sólo son utilizados en una rama industrial determinada, tales como la maquinaria textil o la maquinaria para trabajos de madera.

Bienes de consumo

Son todos aquellos productos que le producen una satisfacción "directa" al consumidor, al hacer uso de ellos se pueden dividir en : bienes de consumo inmediato, tales como alimentos, bebidas etc, y bienes de consumo durable, tales como muebles, equipo de oficina etc.

Desempleo Estructural ✓

Se da cuando existe una sobreoferta crónica de mano de obra con relación a la demanda de trabajo, lo cual significa que sobra un excedente de mano de obra aún cuando la capacidad productiva instalada esté más o menos utilizada.

Demanda ✓

Es el total de bienes y servicios solicitados por los consumidores en un área de mercado, en un período dado.

Producción ✓

Todo proceso de agregación de valor a los bienes, toda reducción de orden para artículos de consumo.

0.6.2 Definiciones Operativas

VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
Nivel de Empleo	Relación trabajo-capital	Encuestas y Entrevistas.
	Formación de empleo medio y empleo marginal.	
	Calidad del empleo: estabilidad, seguridad social.	

VARIABLE	INDICADORES	FUENTES
Nivel de Ingresos	Remuneración devengada Ingreso Disponible Nivel de productividad Oferta de bienes de consumo y de bienes intermedios. Ventas promedio de los productos.	Encuestas y observación simple y directa, y entrevistas.
Demanda de la Unidad Económica	Compras de materias primas y bienes de capital	Encuestas y observación documental y simple directa.
Desarrollo Económico.	Al medir el volumen y a porte al empleo e ingresos así como a la producción, demanda de bienes, servicios.	Entrevistas, observación simple y documental.

0.7 MARCO TEORICO.

El llamado "sector Informal" surge en las economías subdesarrolladas, como un mecanismo endógeno de supervivencia de las mismas y ante factores estructurales como el desenvolvimiento de un modelo de desarrollo industrial con sus repercusiones coyunturales de contracción de los ingresos reales de la población, estrechamiento de la demanda, freno de la producción y desempleo.

En efecto, dicho proceso ha llevado a que Colombia, posea una industria diversificada en casi todos los ramos de la producción pero sin la existencia de una producción nacional de bienes de capital con tecnología propia, planteada como una condición indispensable para un desarrollo equilibrado, que pueda alcanzar las más mínimas tasas de de empleo y salir de uno de los más grandes flagelos que a zotan a nuestro país : el desempleo, que en muchos casos obliga a recurrir a actividades independientes, como forma de subsistencia de miles de Colombianos.

Por ello, es necesario observar las raíces históricas de la actual situación y entender a la microempresa como una alternativa de un desarrollo industrial equilibrado. Veamos :

La España colonial enriquecida de la noche a la mañana con el oro y la plata americanos, obstaculizó y despreció siempre el desarrollo de una producción artesanal y manufacturera en las colonias y en los Siglos XVII y XVIII radicalizó más y más esta política que trajo como consecuencia la respuesta violenta de los artesanos criollos, como por ejemplo, la revolución de los comuneros. Posteriormente a la liberación de España, la república no trajo un cambio substancial a nivel económico.

Los intentos relativamente exitosos en la primera mitad del siglo XIX de desarrollar una producción manufacturera propia se vió asfixiada por el triunfo del librecambismo hacia 1850, que abolió toda política proteccionista, abriendo las puertas del torrente de mercancías inglesas que inundaron el país, arrasando de esa forma la incipiente producción manufacturera nacional, y como consecuencia de todo esto a comienzos del siglo presente, en vísperas de nuestro proceso de industrialización, el país no conta

ba con un aparato productivo de alguna importancia. La manufactura productora de bienes de capital, consistía en un par de talleres pobres que producían rudimentarias herramientas para las labores del campo y para la artesanía tampoco existía un sólido sector manufacturero productor de bienes de consumo, pues las mercancías que consumían las clases altas, medias y parte de las bajas, provenían del exterior, contando tan solo con un mercado reducido, compuesto por una parte, de las clases más desfavorecidas,

Por lo anterior la industrialización en Colombia, no pudo tener como base la manufactura nacional, como sí sucedió en los países industrializados, que siguieron el modelo clásico inglés.

En Inglaterra por ejemplo, en los albores de la revolución industrial del Siglo XVIII, existía un fuerte aparato productivo dedicado a la producción de bienes de consumo y bienes de capital, dicha revolución industrial va a echar raíces sobre esa estructura, desarrollando el sector productor de bienes de capital, sustituyendo la producción de herramientas por máquinas recién inventadas, introduciendo estos nuevos bienes de capital en las empresas productivas de bienes de consumo y automodernizando el propio sector productor de bienes de capital, mediante la adopción de la máquina para la realización de su propia actividad productora.

Lo anterior permitió que la industria se implantara definitivamente y continuara con un crecimiento firme, donde los mecanismos clásicos de inversión inducida y complementariedad técnica siguieron garantizando que los continuos avances tecnológicos fueran recogidos por la industria de

bienes de capital e inmediatamente transpasados en forma de nuevas máquinas y procedimientos a la industria productora de bienes de consumo, dando lugar a una estructura e equilibrada.

En Colombia, la situación fué muy diferente, ya que el país en el nacimiento y expansión del proceso de industrialización, no encontró una estructura productiva fuerte, originando que la inversión en el campo industrial partiera prácticamente de cero. El débil aparato productivo constituido por la escasa artesanía y manufactura no ofrecía demanda a una hipotética industria de bienes de capital, que produjera maquinaria para destinarla a la industria de bienes de consumo, y no existiendo demanda para la producción de bienes de capital este resultaba imposible. Existiendo por el contrario una amplia demanda para bienes de consumo que no se producían en el país.

Con la gran crisis de los años 29-32, ante la contracción en la disponibilidad de divisas y la interrupción de la importancia de muchos artículos, obligó a producir internamente los artículos que antes se importaban, implantándose una amplia industria productora de bienes de consumo, consolidándose la industria textil, se fundaron establecimientos metalmecánicos, se crearon fábricas de cemento, gaseosas, calzado, alimentos procesados, nace la primera siderúrgica semiintegrada en el país, etc. Pero algo es importante resaltar y que caracteriza el nacimiento de nuestra industria, como es la dependencia frente a los países desarrollados al tener que importar el equipo y la maquinaria que se precisaban para producir bienes de consumo en el país, naciendo coja la industria Colombiana.

Esta industria se mantuvo en forma sostenida hasta comien

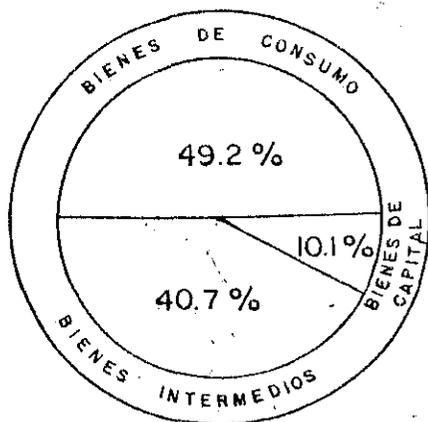
zos de los años 60, cuando se empezó a experimentar la contracción relativa del mercado, causada por la reducción de los salarios reales y la creciente concentración del ingreso, teniéndose que lanzar una estrategia doble : la conquista del mercado internacional y el abrirle las puertas a la gran inversión extranjera en industrias intensivas en capital, como la petroquímica.

Todo ello, dentro del marco es estructural inicial. El crecimiento de la industria, consistió en ir ampliándose a nuevos bienes de consumo, con base en la importación de capital, dinámica seguida al institucionalizarse la política de "sustitución de importaciones".

En los primeros años de la década del 70, cuando se empezó a ver que el espacio para la importación de algunos bienes de consumo, se cerraba definitivamente, fué surgiendo en el país, en forma tímida la producción considerable de bienes intermedios y de algunos bienes de capital.

Es así como la industria colombiana es fundamentalmente industria de bienes de consumo y bienes intermedios que trabaja con tecnología y equipo extranjero.

En el cuadro siguiente se presenta esta situación :



Distribución de la producción bruta industrial por destinación económica.

Fuente : Departamento Nacional de Planeación. Plan Nacional de Desarrollo "Cambio con Equidad", 83-86 Colombia.

En esta estructura hay que buscar la raíz del desempleo que sufre el país desde los años 60, desempleo estructural, de carácter permanente en el largo plazo, así tengan alivios pasajeros de carácter coyuntural.

Este fenómeno del desempleo que se da en el país es consecuencia de las exigencias tecnológicas de la empresa industrial en una estructura desequilibrada como la nuestra, esto es así por que la empresa industrial está sujeta, como condición ineludible de supervivencia, a una constante modernización que la mantenga al nivel tecnológico mundial para poder competir en el mercado internacional y a nivel nacional con las importaciones y el contrabando. Pero dicha modernización implica máquinas eficientes que reemplazen la mano de obra en forma progresiva.

Una solución auténtica de tipo permanente al desempleo sería absorber continuamente la mano de obra desplazada por los sectores industriales en el proceso de modernización, por otros sectores de la misma industria, tal como se dió en los países industrializados.

Esta absorción de la mano de obra desplazada se lleva a cabo efectivamente porque el proceso de modernización tecnológica implica un incremento en la demanda de bienes de capital por parte de las empresas que se modernizan, incremento que lleva al crecimiento de la producción y del empleo en la industria de bienes de capital. Este incremento es favorecido por el hecho de que, por razones técnicas la industria de bienes de capital es más intensiva en trabajo que la de bienes de consumo.

Pero muy distinto es el caso de Colombia, pues aquí también la modernización tecnológica por parte de la industria de bienes de consumo, constituye demanda sostenida de bienes de capital, sólo que esta demanda no se traduce en un incremento significativo de la producción interna, sino un incremento de las importaciones, ya que ellos en su casi totalidad tienen que ser adquiridos en el extranjero.

Al no darse un incremento significativo del empleo en el sector productor de bienes de capital, la mano de obra desplazada de la industria productora de bienes de consumo y de bienes intermedios no puede ser absorbida, sino en muy escasa medida al interior de la industria en su conjunto.

Este fenómeno es permanente a pesar de que sus efectos sólo se hicieron sentir en Colombia, hacia los años 60, al acelerarse el proceso de migración urbana por parte de los trabajadores expulsados del campo. En los próximos años tenderá a intensificarse el desempleo, pues desde finales de la década de los 70 la modernización tecnológica viene haciéndose más y más urgente a medida que la recesión mundial va cerrando los mercados y el progreso tecnológico se convierte en la principal estrategia que le permite a la gran industria seguir compitiendo en el mercado.

Lo anterior no se resuelve, apelando a fórmulas, como las del uso de tecnología "apropiada", es decir que sea intensiva en trabajo y no en capital, pues la realidad es que si se quiere mantener la capacidad de competencia en el mercado internacional, este campo se restringe sobre manera, pues la empresa industrial tiene que seguir introduciendo la más moderna tecnología ahorradora de mano de obra so pena de desaparecer.

Ante esta situación surge la microempresa como una sali

da económica capaz de impedir la catástrofe de desocupación vaticinada por entidades tan serias como la OIT y que para Colombia se sitúa en un 12% aproximadamente, según datos del DANE y para Cartagena específicamente en un 14.1% según la ANDI y FENALCO.

La microempresa se convierte así en una alternativa del de-
 sempleo, pues utiliza una tecnología intensiva en mano de
 obra (herramientas artesanales y algunas máquinas de esca-
 sa sofisticación), traduciéndose este empleo generado por
 la microempresa en un sostén económico de miles de Colombia-
 nos, es decir alternativa de supervivencia.

Lo anterior parece haberlo comenzado a entender los planea-
 dores de la política económica en Colombia, al respecto ob-
 servamos como la actual administración, plantea como una
 de siete políticas tendientes a la consolidación del creci-
 miento industrial, el fomento de la microempresa, es así
 como en el Plan nacional de Desarrollo "Cambio con Equidad"
 se asevera "Un sector de la economía que no ha sido objeto
 de la atención que merece por parte del gobierno es el de
 las microempresas. Se trata de pequeñas unidades indus-
 triales o de servicios que por el hecho de no figurar en
 los registros de la Cámara de comercio, no tener acceso al
 crédito institucional y contar con débiles instrumentos de
 seguridad social a sus trabajadores, han sido ubicadas en
 el sector "informal" de la economía. Si bien tanto organis-
 mos públicos, como entidades privadas han puesto en marcha
 programas de apoyo a estas unidades económicas, es claro que
 para que estos esfuerzos fructifiquen deben enmarcarse den-
 tro de un programa global.

Los programas de asistencia directa a empresarios, desde
 el punto de vista de empleo e ingresos para miles de Colom-
 bianos... En momentos en que la coyuntura industrial no

es favorable para la creación de empleo en las grandes y medianas empresas, debe estimularse por parte del estado la acción de los particulares, tendiente a generar empleo con bajo costo en términos de la inversión requerida, lo cual es una de las características de las microempresas. La acción del estado se centrará, entonces en la remoción de los obstáculos que han dificultado su desarrollo y estabilidad".

La cita es bastante explícita de la relevancia que se le da en estos momentos a la microempresa.

0.8 METODOLOGIA

La investigación empleará una estrategia, propia de un estudio descriptivo explicativo, ya que se interesará por el análisis causal de los hechos y la relación de variables implicadas en el estudio.

0.8.1 Población y Muestra

La población concerniente a esta investigación está conformada por las microempresas existentes en Cartagena y que según estimaciones de la Unidad de Trabajo con Microempresas pertenecientes al Sena, son aproximadamente 7000.

Para la elección de las unidades a investigar se tendrán en cuenta, los criterios de representatividad de tal forma que reproduzcan las diversas características del universo, es decir la heterogeneidad de este; así como también la ausencia de elementos que distorcionen o desvíen la muestra y por último la amplitud debe ser estadísticamente proporcional al universo mediante la fórmula :

$$n = \frac{6 p.q. N}{E^2 (N-1) + p.q.}$$

Habiendo seleccionado un nivel de confianza del 95% o de 2 sigmas), y un margen de error del 10%. De esta forma y habiendo un universo de 7.000 microempresas, la muestra será de 99 microempresas.

0.8.2 Diseño de la Investigación

* Para la realización del presente estudio, utilizaremos como fuentes de información primaria a : los propietarios y personal que labora en las microempresas, mediante encuestas que nos permitan datos e información de interés para el trabajo; los expertos con conocimiento sobre el tema, mediante entrevistas que permitan recoger algo más que simples datos, y por último la observación simple directa del funcionamiento y entorno de las microempresas.

- INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS

Como fuentes de información secundarias, se utilizará la información y documentación que puedan suministrar algunas instituciones, tales como : Sena, Dane, Planeación Departamental, Andi, Acopi, y otras, así como documentación de investigadores sobre el tema a nivel nacional.

1. UBICACION DEL SECTOR INFORMAL EN LA ECONOMIA COLOMBIANA

Desde sus orígenes modernos, ciencias como la Economía, Sociología, han tenido como una de sus preocupaciones centrales, la explicación de las diferencias existentes entre un grupo de países a los cuales su proceso de desarrollo, les ha llevado a convertirse en economías plenas de mercado, industrializadas, capitalistas o centros, nominaciones dadas de acuerdo a la concepción adoptada; con otro grupo de países que presentando una serie de rasgos similares a los primeros, no han logrado recorrer el mismo trayecto y encuentran en sus sociedades un apreciable porcentaje de formas económicas propias de etapas previas y cuya existencia se explica por la falta de desarrollo, que hace que se cimenten y que conocemos en términos del subdesarrollo.

Pero rápidamente veamos que factores han incidido en la presencia del subdesarrollo en Colombia.

Para muchos economistas esto se debe a la interrelación dinámica de factores que han moldeado y siguen condicionando el desarrollo Colombiano, entre los que se podrían mencionar el Colonialismo, el Libre cambismo, el Imperialismo, el tipo peculiar de capitalismo que ha surgido en los países económicamente atrasados, el fenómeno de la dependencia, el defectuoso y antisocial reparto de la riqueza.

El colonialismo fué el primer canal de acceso del capital europeo a nuestros países de un capitalismo incipiente, subordinado desde su nacimiento, cuya irrupción constituyó un hecho desquiciador y entorpecedor del desarrollo de estos países de América latina.

En una etapa histórica posterior, cuando el capitalismo se consolidaba como sistema dominante y Colombia conquistaba su Independencia política, fué el librecambismo en el marco conceptual de la filosofía liberal, el puente que mantuvo en contacto a nuestro país, con el mercado mundial en expansión.

Al pasar nuestro sistema de la fase competitiva a la del Monopolio, surgió el Imperialismo y bajo su influencia nos convertimos en proveedores de materia prima e importadores de sus manufacturas en el marco de la asignación que nos impusieron en la División Internacional del Trabajo.

Estos tres factores contribuyeron decisivamente al desenvolvimiento económico de los países industrializados, pero fueron y son para nuestro país, obstáculos al desarrollo, deformando nuestra composición social, ubicándonos en un marco histórico de desarrollo, distinto a aquel en el que se industrializaron los países europeos, Estados Unidos y aún Alemania y Japón, surgiendo un capitalismo diferente, profundamente irracional, lleno de imperfecciones y desajustes estructurales.

Todavía más mientras que el capitalismo europeo tradicional se desarrolló en marcos independientes, que permitieron a la burguesía nacional de cada país, orientar el proceso como más convenía a sus intereses en nuestro país la nota distintiva sería la dependencia en todos los niveles económica, política, cultural, tecnológica etc.

Esto hace, que el desarrollo capitalista en Colombia tuviese profundas diferencias con el proceso que se vivió en Europa. el Capitalismo en Colombia, no fué la culminación de un proceso histórico cuya propia dinámica llevará a un nuevo tipo de relaciones de producción, desde el período colonial en adelante fué un fenómeno artificial, y ni siquiera el tránsito de una etapa a la siguiente fué el fruto de una maduración previa sino de hechos venidos de fuera, es decir al margen de nuestro país, importados; y así mientras en los países industrializados la expansión capitalista significó mayor independencia, rápidos procesos de integración nacional un acelerado y equilibrado desarrollo de la Industria, en Colombia se configuró un modelo distinto, cuyos signos más característicos serían la dependencia, la profunda desigualdad en el desarrollo nacional donde la actividad económica muestra una gran concentración y centralización del capital que naturalmente incide de un modo desfavorable sobre el desarrollo en donde las grandes explotaciones agrícolas controlan buena parte del ingreso nacional, en la estructura de la industria y en cada rama importante de ella, unas cuantas empresas, ejercen un marcado predominio, operando como monopolios u oligopolios, la concentración en la banca y el comercio no es menor así como en los transportes, el comercio exterior, la tierra, los recursos financieros, la riqueza social, la distribución del ingreso etc.

La Desintegración Nacional que hace que el país se polarice por zonas de desarrollo, donde la zona Central y algunas capitales departamentales asumen mayor crecimiento mientras otras como la Oriental y gran parte de la occidental, permanecen en el atraso.

El estancamiento y desequilibrio de la Industria, en don

de el mayor porcentaje se dedicaría a la producción de bienes de consumo y algunos bienes intermedios sencillos, mientras que que los bienes de capital habría que importarlos casi que en su totalidad, por la escasa producción nacional.

Es decir, son los efectos del modelo de desarrollo vivido en nuestro país, donde el desenvolvimiento es lento y accidentado y donde se impone en forma dominante el modo de producción capitalista, en la esfera económica, (aunque sea un capitalismo deforme, atrasado, dependiente) pero coexisten otras formas de producción en forma secundaria, formas que son denominadas y subordinados a la dominante.

De esta forma coexisten y se interrelacionan unidades de producción propias del sistema capitalista, donde existe separación entre trabajo y capital, una utilización intensiva del factor capital en la organización de la producción, con unidades económicas que son propias del artesano y la pequeña producción, donde no existe separación entre trabajo y capital, dándose una mayor utilización del factor trabajo, no guardando una relación directa en el Estado, a través de la tributación y el aporte a organismos de Seguridad social. En otras palabras el sector formal moderno propio del modo de producción capitalista y el sector informal propio de realciones precapitalistas. Son dos consecuencias de una misma realidad ; la especificidad de nuestra formación social y económica.

En la articulación existente entre estos dos sectores de la economía colombiana se han presentado limitaciones conceptuales y metodológicas que hace incidir en buena parte en la interpretación de ese proceso de desarrollo desigual que sigue nuestro país. Estas barreras las encontramos particularmente en la visión dualista de la sociedad y en

las unidades de análisis seleccionadas,

Para los dualistas la presencia o coexistencia de dos o más modos de producción se puede dar simultáneamente sin que prevalezca uno sobre otro. El sector formal sería autónomo teniendo sus propias leyes, su propia dinámica y muy poca relación con el sector moderno. El sector informal sería además, residual, inútil para el desarrollo refugio de trabajadores aferrados a la tecnología más atrasada y caja de subsistencia de la población excedente por estar incapacitada social y culturalmente para encontrar cabida en el sector formal.

A la par, con esta concepción metodológica, que no vislumbra una articulación adecuada entre los dos sectores, encontramos que para la perspectiva dualista las características personales y el ingreso son las unidades analíticas privilegiadas para la determinación de lo informal; siendo que no existen características personales propias y específicas de la población informal, pues el sexo, la edad, educación y la condición de migrante no predeterminan tan tajantemente posiciones económicas.

Tampoco es válido identificar la pobreza con la informalidad, (como hasta el momento lo había venido haciendo el Dane), pues como se demuestra en esta investigación los ingresos de quienes están vinculados al sector informal son iguales o superiores en gran porcentaje de los que se perciben en el formal. Estas dificultades de orden metodológico y práctico son las que han impedido la uniformidad en un estudio histórico sobre el desarrollo del sector informal.

La necesidad de superar la concepción dualista hace que este trabajo parta de la consideración de la estructura

económica como un todo, en donde el modo de producción capitalista se erige como dominante y subordinados directa o indirectamente a él, formas o residuos de producción históricamente anteriores, tomando como base de análisis a las unidades económicas de producción, distribución o servicios considerados en sus características diferenciales, en las determinaciones que experimentan y en las funciones que desempeñan en el contexto global de la acumulación capitalista dominante en el conjunto de la formación social.

Las especialidades en que se relacionan o diferencian el sector informal con el formal, aflorarán en el curso de la investigación, particularmente en los capítulos iniciales de diagnósticos de la microempresa, así como en lo concerniente a el empleo e ingresos, producción y demanda, por lo que dejaremos hasta entonces para desentrañar dicho vínculo.

2. ELEMENTOS DE CARACTERIZACION DE LA MICROEMPRESA

Este capítulo tiene por objeto esbozar una caracterización adecuada de la microempresa con miras a precisar los elementos que la componen y las principales diferencias con otras unidades de producción. Además características sociales y demográficas peculiares de los microempresarios, así como también las actividades económicas en que se desenvuelven las microempresas y las diferentes categorías de éstas.

2.1 RASGOS ESENCIALES

La microempresa y el microempresario son realidades esencialmente diferentes de la pequeña empresa y el pequeño empresario. Así por ejemplo, la parcela campesina, la sastrería de barrio, el montallantas de carretera y la zapatería de la esquina son microempresas, mientras que un cultivo de flores para exportación, una boutique de ropa de moda, una sincronizadora electrónica de carros y una pequeña fábrica de calzado de lujo no lo son.

A pesar de ello es muy común entre los estudiosos del tema la gran dificultad, más aún, la imposibilidad de definir la microempresa.

La dificultad surge en buena parte del nombre mismo que se le ha dado y que contiene una connotación cuantitativa: micro, es decir, "muy pequeño". Esta connotación lleva fácilmente a una confusión. La de tratar de distinguir la microempresa de otros tipos de unidad económica con los mismos parámetros con que se distingue a la pequeña de la mediana y de la gran empresa. Efectivamente, esta se diferencian adecuadamente entre sí por parámetros cuantitativos, específicamente su tamaño. Es así como en Colombia se acepta que la pequeña empresa es aquella que tiene menos de 49 trabajadores.

Por el contrario lo que distingue a la microempresa de la pequeña empresa no es el ser "más" pequeña, el producir "menos" que ella, sino el "ser diferente", el producir de otra manera. El polo opuesto de la microempresa no es la mediana y gran empresa (que si lo es para la pequeña empresa), sino la empresa "industrial" propiamente dicha.*

La "forma de producir" distintiva de la microempresa se manifiesta en aquellos rasgos que en el desarrollo histórico de la economía mundial diferencian a la artesanía y la manufactura, anteriores al Siglo XVIII, de la industria propiamente dicha. Ellos se refieren al trabajo y la tecnología y se pueden reducir a tres factores fundamentales la naturaleza del trabajo vinculado a la empresa. La organización del proceso productivo y el tipo de instrumen

* El término industrial define aquí la forma de organización de la actividad económica y no el tipo de actividad.

La dificultad surge en buena parte del nombre mismo que se le ha dado y que contiene una connotación cuantitativa: micro, es decir, "muy pequeño". Esta connotación lleva fácilmente a una confusión. La de tratar de distinguir la microempresa de otros tipos de unidad económica con los mismos parámetros con que se distingue a la pequeña de la mediana y de la gran empresa. Efectivamente, esta se diferencian adecuadamente entre sí por parámetros cuantitativos, específicamente su tamaño. Es así como en Colombia se acepta que la pequeña empresa es aquella que tiene menos de 49 trabajadores.

Por el contrario lo que distingue a la microempresa de la pequeña empresa no es el ser "más" pequeña, el producir "menos" que ella, sino el "ser diferente", el producir de otra manera. El polo opuesto de la microempresa no es la mediana y gran empresa (que si lo es para la pequeña empresa), sino la empresa "industrial" propiamente dicha.*

La "forma de producir" distintiva de la microempresa se manifiesta en aquellos rasgos que en el desarrollo histórico de la economía mundial diferencian a la artesanía y la manufactura, anteriores al Siglo XVIII, de la industria propiamente dicha. Ellos se refieren al trabajo y la tecnología y se pueden reducir a tres factores fundamentales la naturaleza del trabajo vinculado a la empresa. La organización del proceso productivo y el tipo de instrumen

* El término industrial define aquí la forma de organización de la actividad económica y no el tipo de actividad.

tos de producción.

2.1.1 Naturaleza del Trabajo

La microempresa se caracteriza porque en ella no es plena la separación entre trabajo y capital. El microempresario no tiene la condición de capitalista, pues, es a la vez trabajador de su propia unidad, empleado de sí mismo, es decir que participa directamente en el proceso de producción. En la pequeña empresa, por el contrario, el empresario es un verdadero capitalista ajeno a las labores de producción que a lo mejor ni siquiera conoce.

La unión de trabajo y capital se manifiesta además en la presencia del trabajo familiar no remunerado o subremunerado que legítimamente puede interpretarse como aporte de trabajo del propietario a la empresa. En nuestra investigación encontramos que un 30% del total de personas ocupadas en las microempresas en Cartagena son familiares que no tienen un ingreso mensual fijo.

Este primer factor naturaleza del trabajo nos permite hacer una clara diferenciación entre microempresa y pequeña empresa. Es microempresa el taller de ebanistería de barrio donde en épocas de buen trabajo, es decir de alta demanda, el propietario trabaja con 6,8 y hasta 10 trabajadores contratados para entregar un pedido de muebles de cierta envergadura para el almacén X, pero no es microempresa la diminuta empresa de fotocopadoras de propiedad de un profesor que contrata a dos trabajadores para operarlas.

2.1.2 Organización del Trabajo

La microempresa es una unidad de producción con escasa

división del trabajo en el sentido de que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad del proceso de producción, es decir, que una proporción apreciable de las actividades del proceso de producción son realizadas en forma conjunta por los distintos trabajadores. En cambio en la pequeña empresa los operarios tienden a especializarse cada uno en una actividad.

Este criterio nos permite distinguir, por ejemplo, entre la boutique sofisticada donde se está creando la moda no sólo entre nosotros sino en los países industrializados, y la sastrería de barrio. En la primera puede haber solo cinco trabajadores pero hay un especialista que diseña, otro que corta, tres o cuatro que cosen, otro que filetea, etc, en la segunda uno o dos sastres con sus ayudantes realizan todo el proceso de producción.

2.1.3 Instrumentos de Trabajo

En la microempresa puede haber máquinas, pero el empleo de herramientas manuales mantiene cierta predominancia. La pequeña empresa se diferencia de ella porque allí prácticamente todas las actividades se realizan con máquinas.

Este criterio nos permite distinguir entre una pequeña empresa de carpintería que presta servicios de torno con solo tres operarios, cada uno equipado con un torno moderno, y una microempresa de diez trabajadores donde se producen puertas y ventanas de madera con la ayuda de una planeadora anticuada y de serruchos, garlopas, etc. También nos permite excluir de la categoría de microempresarios al profesional, médico, ingeniero etc. que aunque constituye una empresa de un solo empleado en la que el capital se identifica con el trabajo y una persona reali

za la mayoría de las actividades del proceso de producción utiliza instrumentos sofisticados especiales para cada profesión.

Es importante así mismo y de gran utilidad práctica precisar algunos rasgos descriptivos que nos permitan en unión de los anteriores de tipo conceptual, identificar a la microempresa. Es de anotar que no se puede pretender tomarlos como parámetros únicos en la definición de la misma.

Las más importantes, y que han salido de un proceso de concentración entre fundaciones privadas* y entidades oficiales como el Sena y el Departamento Nacional de Planeación (DNP), son los siguientes :

Patrimonio inferior a \$1.000.000, menos de 10 trabajadores, ventas mensuales inferiores a \$200.000.

Es necesario insinuar la conveniencia de flexibilizar estos criterios adecuandolos a las condiciones específicas de los distintos renglones de producción. Una imprenta con un capital de \$2.000.000 puede perfectamente ser una microempresa en tanto que en confecciones es posible montar una pequeña empresa industrial con menos de \$1.000.000.

* Como la Fundación Carvajal, Fudesan, la Corporación Fabricato, Projuventud, Compartir y otras que trabajan con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo.

2.2 CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS DEL MICROEMPRESARIO

2.2.1 Origen Geográfico

Tradicionalmente se ha asociado el fenómeno migratorio con las actividades informales al servir de refugio ocupacional para la población migrante que no puede ser absorbida por el sector moderno de la economía.

Por ello es necesario precisar :

a. Las ciudades tienen bases económicas diferentes, por lo tanto la capacidad de absorción laboral es de distinta naturaleza e intensidad, toda vez que la atracción ocupacional generada por los centros urbanos está determinada por su dinámica económica.

b. Efectivamente ha sido importantes las migraciones en la generación permanencia y desarrollo del sector informal de Cartagena, toda vez que constituyen un 55% del total de microempresarios investigados. El restante 45% correspondió a oriundos de la ciudad.

Esto lo podemos observar con mayor nitidez en las tablas siguientes :

TABLA 1
ORIGEN GEOGRAFICO

ORIGEN	NUMERO DE PERSONAS	%
De C.gena	45	45
De fuera de Cartagena	55	55
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

Del total de personas emigradas a Cartagena un 47% correspondió a los provenientes de otros departamentos y un 53% a personas venidas a Cartagena del resto del Departamento de Bolívar o sea migrantes internos, tal como se aprecia en la Tabla 2 :

TABLA 2
MIGRACIONES A CARTAGENA

LUGAR DE PROCEDENCIA	NUMERO DE PERSONAS	%
De otro departamento	26	47
Del resto de Bolívar	29	53
TOTAL	55	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

c. Si bien es cierto, que los flujos migratorios han sido importantes, estos se han atenuado en relación con los registrados en décadas anteriores, donde diversos factores tales como la expulsión de campesinos por la violencia de los años 50, la alta concentración de la tierra posterior, el pauperizamiento en las condiciones de vida de las gentes del campo, la atracción que ejerció la formación de la zona Industrial de Mamonal, el crecimiento del atractivo turístico por las políticas dirigidas en ese sentido, acentuaron la llegada de migrantes de Cartagena.

En este momento dicho proceso ha disminuído considerablemente y que una alta proporción de migrantes se pueden considerar "antiguos" como podemos ver en la Tabla siguiente :

Tabla 3

TABLA 3
TIEMPO DE ESTADIA DE LOS MIGRANTES EN
CARTAGENA

NUMERO DE AÑOS	NUMERÓ DE PERSONAS	%
Menos de 1 año	0	0
De 1 a menos de 5	5	5
De 5 a menos de 10	4	7
De 10 a menos de 15	18	33
De 15 a menos de 20	10	18
20 y más	18	33
TOTAL	55	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Como observamos la mayor proporción, un 84% tienen más de 10 años de estar residiendo en Cartagena, un 7% entre 5 y 10 años, o sea llegaron en la década pasada un 9% entre 1 y 5 años de estadía y que son los migrantes de esta década de los 80 y que podríamos considerar como "recientes" y por último, no encontramos ninguna persona con menos de 1 año de estar en la ciudad.

De todo lo anterior podríamos afirmar que actualmente la expansión del sector informal de Cartagena, no se ocasionaría en forma prioritaria por los flujos migratorios, si no por otra variedad de causas que tienen que ver con la economía urbana, la recesión industrial y la desaceleración de la economía, la creciente población de la ciudad en edad, condiciones, deseos de trabajar etc.

2.2.2 Edad Media del microempresario

Las edades más frecuentes de los microempresarios oscila entre los 31 y 50 años, ocupando un 69% del total de personas investigadas, tal como se ilustra :

TABLA 4

EDAD MEDIA DEL MICROEMPRESARIO

GRUPO DE EDAD	NÚMERO DE PERSONAS	%
Menores 20 años	0	0
De 20 a 30 años	20	20
De 31 a 50 años	69	69
Más de 50 años	11	11
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Las personas viejas o de mayor edad, tienen poco peso en términos generales, lo mismo ocurre con los más jóvenes, este es parte porque la información se refiere exclusivamente a los encargados de la marcha del negocio o propietarios y no a los ayudantes familiares.

2.2.3 Estado Civil y personas Dependientes

La mayoría de los microempresarios son casados, sin embargo a ellos habría que agregar otro porcentaje adicional de personas que viven en unión libre y algunos que son viudos; esto lo podríamos observar en la Tabla 5 :

TABLA 5
ESTADO CIVIL

ESTADO CIVIL	NUMERO DE PERSONAS	%
Soltero	16	16
Casado	71	71
Viudo	2	2
Unión Libre	11	11
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Del cuadro deducimos que en 84% del total de microempresarios tienen como elemento común el poseer responsabilidades en la reproducción de la fuerza de trabajo familiar. Esta adquiere una enorme relevancia al detectar que en

Cartagena por lo menos cinco personas en promedio dependen de la actividad desarrollada por los microempresarios.

2.2.4 Educación Formal

El nivel educativo promedio o formación académica alcanzada por los trabajadores informales es insuficiente, lo cual se constituye en muchos casos en uno de los principales impedimentos para el acceso al sector moderno de la economía.

TABLA 6

EDUCACION FORMAL

NIVEL DE EDUCACION	NUMERO DE PERSONAS	%
Primaria	32	32
Secundaria	42	42
Técnico	8	8
Universitario	14	14
Comercio	4	4
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Una alta proporción 74%, ha llegado unicamente hasta secundaria, no habiendo terminado en su mayoría dichos estudios. Un 12% con instrucción técnica y comercial y un 14% profesionales, no han podido encontrar cabida dentro del sector moderno, tanto público como privado y han tenido que recu

rrir a la creación de alguna actividad independiente. Lo anterior es reflejo de la estructura educativa nacional.

2.2.5 Experiencia en la Actividad

A la par con la realidad de que una alta proporción de migrantes son "antiguos", tenemos que los microempresarios tienen una larga experiencia en sus labores que los acredita en muchos casos como "profesionales" en su actividad; lo contrario de lo que sucedería si los migrantes fuesen recientes.

CUADRO 7
EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD

AÑOS DE EXPERIENCIA	NUMERO DE PERSONAS	%
Menos de 1 año	3	3
De 1 a menos de 5	18	18
De 5 a menos de 10	26	26
Más de 10 años	53	53
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Un 53% posee una experiencia mayor a 10 años, un 26% entre 5 y 10 años, lo cual nos refleja la larga trayectoria que tienen muchos microempresarios en su actividad actual.

Podemos afirmar así mismo, que si bien en el sector formal el nivel educativo es una importante barrera de acceso y

en forma secundaria la experiencia, en el informal, este orden se invierte; la formación académica requerida es mínima, sin embargo el conocimiento detallado en el manejo del negocio es fundamental en la supervivencia de los mismos.

2.3 ACTIVIDADES ESPECIFICAS A NIVEL GLOBAL DE LA MICROEMPRESA

En el actual estado del proceso de desarrollo socioeconómico colombiano la microempresa se encuentra representada en casi todos los sectores de la actividad económica nacional. Tomando como base la clasificación de las actividades económicas* propuesta por el Dane, podemos ubicarla en las siguientes actividades :

2.3.1 Sector Primario

- Producción agropecuaria minifundista (menos de 10 hectáreas).
- Pequeña Minería
- Pesca Artesanal

2.3.2 Sector Secundario (manufacturero).

- Fabricación de productos alimenticios (panadería, dulcería).
- Fabricación de prendas de vestir (confecciones).
- Fabricación de artículos de cuero (calzado, tapicería etc).
- Fabricación de artículos de madera (muebles, puertas, ventanas etc); imprentas, editoriales e industrias conexas (tipografía).

* Dane. Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. Bogotá, Marzo de 1979.

Fabricación de objetos de barro, losa y porcelana (alfarías etc). Industrias básicas de hierro y acero (cerrajería u ornamentación). Industrias básicas de metales no ferrosos; otras industrias manufactureras por ejemplo : artículos de mimbre, de aseo, producción de velas, etc).

2.3.3 Sector Comercio

Comercio al por menor

- Tiendas de barrios
- Ventas ambulantes
- Restaurantes, cafés, y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas.

2.3.4 Sector Servicios

Servicios de Transporte

Servicio de reparación y mantenimiento

- Servicios electrónicos y
- Servicios eléctricos
- Servicios de mecánica automotriz
- Servicios de reparaciones domésticas
- Otros servicios.

Una cuantificación exacta de este universo resulta prácticamente imposible debido a la inexistencia de un censo microempresarial tanto a nivel nacional como local. Aún así investigadores como Hernando Gómez Buendía y otros*, estiman que en Colombia existen alrededor de un millón de microempresas : quinientas mil agropecuarias, doscientas

* Hernando Gómez Buendía, Lucía Tarazona de Niño, Juan Londoño de la Cuesta. La Microempresa en Colombia, significado y dimensiones. Bogotá 1983, Cap.1 pp.25-31 (mimeo).

mil industrias, doscientas mil de comercio, y poco menos de cien mil en servicios.

2.4 CATEGORIAS DE MICROEMPRESAS

Para un mejor conocimiento de la situación interna y externa que vive la microempresa, es conveniente avanzar hacia una categorización de las mismas. Entre las distintas propuestas de categorización consideramos como la más acertada aquella que toma como criterio de diferenciación el nivel de acumulación. Entendiéndose por acumulación el proceso por el cual las unidades productivas logran retener parte de los excedentes generados en el proceso de producción para invertirlos en la empresa con el objetivo de mantener o mejorar sus condiciones de producción. La acumulación se puede medir por la variación del patrimonio de la empresa normalmente acompañada de activos fijos crecientes.

Siguiendo este criterio de categorización distinguimos 3 categorías de microempresas :

2.4.1 Microempresas de Subsistencia

Hablamos de microempresas de subsistencia cuando los ingresos de esta permiten solamente remunerar la fuerza de trabajo y no alcanzan para reponer el capital, debido a que son microempresas que están situadas por debajo de los niveles de acumulación y que no logran producir o retener el excedente económico necesario para reproducir el proceso de producción. La microempresa típica de este nivel es el "micronegocio", representado por los vendedores de arepas, empanadas, pescado etc., que obtienen un ingreso diario de aquel pero jamás llegan a crear un capital, así sea modes

tísimo.

2.4.2. Microempresas de acumulación simple

Son microempresas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo en un grado menor, que les garantiza escasamente reproducir el proceso de producción en la misma escala en que venía realizándose. En este nivel se sitúan muchas microempresas manufactureras y de servicios, la mayoría de las de comercio como las tiendas de barrio y algunas del sector primario como las de la pequeña minería; se trata de unidades productivas que poseen un modesto capital representado en alguna maquinaria y equipo que nunca crece pero que se mantiene indefinidamente en uso por medio de incontables reparaciones.

2.4.3. Microempresas de acumulación ampliada

Son microempresas que logran retener los excedentes generados en el proceso productivo en un grado que les permite la reproducción de las condiciones productivas a una escala ampliada y/o creciente. Estas microempresas pertenecen en su mayoría a los sectores manufacturero y de servicios; se trata, por ejemplo, de carpinterías, cerrajería, zapatería, servicios automotrices, eléctricos y electrónicos que año tras año van aumentando su maquinaria y equipo.

3. EL INTERIOR DE LA MICROEMPRESA

Para el análisis de la microempresa a su interior pueden servir de marco dos componentes elementales de la teoría de la Economía de la Empresa. La estructura interna de la empresa en su dotación de factores de producción y los elementos básicos en el funcionamiento de la unidad productiva (de bienes o servicios). De acuerdo con este marco en este capítulo nos proponemos estudiar en concreto :

- La dotación de la microempresa con capital, tierra, trabajo y tecnología.
- La motivación del microempresario para producir y la estructura de costos de la microempresa.
- La rentabilidad de la microempresa.

3.1 LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA MICROEMPRESA

3.1.1 El Capital

Constatar la escasez de capital del microempresario puede ser una perogrullada, ya que ella es la explicación inmediata de que éste monte una microempresa y no una pequeña empresa.

En general la escasez de capital implica que el microempresario

sario no puede disponer de la más avanzada tecnología, que existe un equipamiento desbalanceado de capital fijo : al lado de bienes de capital relativamente modernos hay en la microempresa manufacturera y de servicios herramientas tradicionales y máquinas obsoletas. Este desequilibrio conlleva la existencia simultánea de cuellos de botella y capacidad ociosa, los que implican ineficiencia económica.

La escasez de capital se manifiesta en segundo lugar en la insuficiencia del capital de trabajo para atender a los requerimientos de la microempresa; requerimientos de inventario de insumos, materias primas, bienes intermedios y bienes terminados, requerimientos de mano de obra, requerimientos de atención de obligaciones financieras etc.

Mirando el capital en su conjunto, la microempresa se caracteriza por consiguiente, por una estructura inadecuada de capital en la que el capital fijo suele poseer un excesivo peso relativo frente al capital de trabajo. Esto lo apreciamos en el Cuadro siguiente :

TABLA 8

ESTRUCTURA DE CAPITAL

ACTIVIDAD ECONOMICA	KT/KF
Confecciones ✓	0.69
Carpinterías	0.84 ✓
Panaderías	0.27
Marqueterías	1.46
Orfebrerías	1.42
Tapicerías	1.06
Piñaterías	1.84 ✓
Tipografías	0.18
Alfarerías ✓	0.97
Fabricación artículos de aseo	1.04
Fabricación de velas	0.29
Dukerías	0.21
Talleres de reparación	0.66
Remontadoras de calzado	3.73
Mecanografía	0.08
Salón de Belleza	0.58
Tiendas de Barrio	0.46

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

Un valor alto (superior a 1) significa una situación ventajosa ya que es señal de que una buena proporción del capital total queda disponible para capital de trabajo, considerando como factor crítico y al cual habría que asignar a mantener la mitad de los activos para poder operar con regularidad.

Un valor bajo (inferior a 1) nos indica que el capital fijo absorbe una proporción considerable del capital total, que hace que el capital de trabajo se reduzca en comparación a él y consecuentemente escasee.

De acuerdo a estos criterios las actividades que tienen valores superiores a 1 : marquerías, orfebrerías, tapicerías, piñaterías, fabricación de artículos de aseo y remontadora de calzado, se ubican como aceptables y buenas en lo referente a la proporción del capital, ya que tienen que invertir relativamente menos capital fijo, no exponiéndose en condiciones normales a una situación de iliquidez; no planteando con esto la eliminación en la asignación a capital fijo, particularmente en maquinaria, sino que la introducción tecnológica debe hacerse gradual y equilibradamente. Las actividades que se sitúan por debajo del parámetro (1): la mayoría de las investigadas, aproximadamente 11, entre las que se encuentran confecciones, ebanisterías, panaderías, tipografías, alfarerías, velas, dulcerías, talleres de reparación, mecanografías, salón de belleza y tiendas de barrio, se encontrarían en una situación difícil, pues al tener que asignar gran parte de su capital total a activos fijos, se ven abocadas continuamente a dificultades de iliquidez, debido a las condiciones del mercado con sus consiguientes retrasos en la producción, incumplimiento en el mercado etc.

3.1.2 La Tierra

En las microempresas urbanas el factor tierra determina una importante diferenciación al interior del universo microempresarial : para el microempresario propietario que trabaja en casa significa un ahorro importante de costos; para el arrendatario una renta por lo general gravosa sobre todo en las grandes ciudades.

En las encuestas realizadas por nosotros a 100 microempresarios en Cartagena, el resultado en materia de arrendamiento fué el siguiente :

- Microempresarios con local propio : 28
- Microempresarios con local arrendado: 72

Como vemos más del 70% de los microempresarios tienen su microempresa en locales arrendados. Sin embargo hay que tener en cuenta que la gran mayoría de estos arrendatarios tienen su negocio en la misma casa donde viven, lo que de todas maneras significa un ahorro grande para ellos .

3.1.3 El Trabajo

3.1.3.1 Mano de Obra Productiva

Puede decirse que el fuerte o al menos uno de los puntos fuertes- del microempresario radica en su dominio del oficio que desempeña, por el cual la microempresa no tiene problemas de producción.

Esto es en principio válido pero no en forma tan absoluta. Indudablemente el microempresario es fuerte en el grueso de las operaciones centrales de elaboración de sus productos o de prestación de sus servicios. Pero hay dos actividades o conjuntos de actividades en las que el microempresario manufacturero presenta fallas de repercusiones notables en el mercado : el diseño y el terminado. Muchas veces el productor de muebles, de confecciones, de artículos de cuero, etc, reproduce diseños ya pasados de moda y muy rara vez introduce diseños novedosos capaces de imponerse. En cuanto al terminado, en muchas ocasiones es tan defectuoso y da la impresión de mala calidad. Efectivamente esto lo pudimos detectar en las visitas hechas a los microempresarios.

Por otra parte, la mano de obra microempresarial se distingue por una movilidad desconocida en la industria. Ella tiene su origen en la inestabilidad y flexibilidad de la microempresa que obliga a sus obreros a estar dispuestos a cambiar continuamente de empleo pero también en ciertas actitudes culturales de la población vinculada a los niveles informales que les hace difícil acostumbrarse a la disciplina en el trabajo. Dicha inestabilidad dificulta la organización racional del proceso productivo y conlleva la rebaja de la productividad.

3.1.3.2 El Factor Empresarial

Tomemos como guía de análisis las cuatro áreas de actividad empresarial cruzadas con las cinco funciones clásicas de gestión (planeación, organización, ejecución, control y evaluación) y establezcamos un diagnóstico de las operaciones que realizan las microempresas.

- Mercadeo

Definitivamente el mercadeo es débil en la microempresa y en algunos casos inexistente. Además el microempresario en contados casos estudia su mercado y planea su acción de mercadeo. Es así como mediante el siguiente cuadro, observamos que un 72% no realiza ningún tipo de publicidad hacia sus productos.

TABLA 9

PROPAGANDA REALIZADA POR LOS MICROEMPRESARIOS

TIPO DE PROPAGANDA	NUMERO DE PERSONAS	%
Ninguna	72	72
Radio	10	10
Cine	1	1
Volantes	9	9
Almanaques	4	4
Patrocinio	2	2
Prensa	2	2
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios:

El restante 28% de los microempresarios que han realizado algún tipo de propaganda, lo ha hecho en forma ocasional, no permanente.

Por otro lado la orientación normal de su actividad está dada hacia la "producción" bajo el supuesto de que "lo que se produce se vende" y no hacia captar un potencial demandante que le permitiera proyectar las ventas requeridas y deseadas. En efecto la siguiente Tabla nos muestra como apenas un 15% planea en forma empírica sus ventas mensuales mientras la gran mayoría, un 85% no lo hace.

TABLA 10

PROGRAMACION DE VENTAS

PLANEA VENTAS	NUMERO DE PERSONAS	%
Si	15	15
No	85	85
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

Por otro lado, el microempresario se limita a ejecutar personalmente en la mayoría de los casos la actividad de ventas sin una estrategia definida, sin tener presente en muchos casos la competencia y basada unicamente en la experiencia, llamando a los clientes conocidos. Las restantes fases de control y evaluación del mercadeo son inexistentes por completo.

- Producción -

Sería injusto afirmar que el microempresario no planea en absoluto su producción, pero la verdad es que dicha planeación es débil. Parte por la estrechez de sus condiciones económicas que lo obligan a vivir concentrado sobre la brecha diaria, parte por cierto cortoplacismo de origen cultural que lo encierra en un horizonte de inmediatez, sólo en muy raros casos elabora planes de producción de mediano y largo plazo. Como vimos en el Cuadro No.10 el 85% de las microempresas no planean sus ventas lo que se refleja lógicamente en la producción.

La organización de la producción es por demás simple. El microempresario monopoliza las funciones directivas sin que sea advertible una línea descendente de autoridad; mantiene una relación directa con cada uno de sus empleados y trabajadores, los cuales a lo más pagan ayudantes bajo su jurisdicción inmediata (como es usual entre zapateros, cerrajeros, carpinteros etc).

En donde sí es indudablemente fuerte el microempresario es en el ejercicio de las funciones de dirección de la ejecución de las distintas actividades del proceso productivo. El microempresario suele ser un enérgico gerente que obliga a dar buen rendimiento a sus operarios con distintas medidas coercitivas que llegan fácilmente al despedido, y que ofrece en la mayor parte de los casos regulares incentivos al rendimiento en el trabajo.

TABLA 11
INCENTIVO A LOS TRABAJADORES

LOS INCENTIVA	NUMERO DE PERSONAS	%
Poco	27	30
Regular	55	61
Mucho	8	9
TOTAL	90	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

- Area Contable

Tradicionalmente se le señala como una de las áreas subdesarrolladas en la microempresa y que necesita una atención prioritaria y con razón.

Esto lo planteamos al observar que por lo menos un 80% de los microempresarios no llevan ningún tipo de registro por simple que este sea, es decir, no están en condiciones de analizar la situación de la empresa en ningún momento al carecer de información confiable.

El resto, o sea un 20% llevan contabilidad, pero en una forma muy desordenada y carente de sistematización; en la mayoría de los casos solo sirve para no olvidar ciertos datos de importancia y para deducir algunos estados de Pérdidas y Ganancias, pero que por sí solos son insuficientes para hacer una toma racional de decisiones en la empresa.

CUADRO 12

CONTABILIDAD EN LA MICROEMPRESA

LLEVAN CONTABILIDAD	NUMERO DE PERSONAS	%
Si	20	20
No	80	80
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Por otra parte, de las veinte microempresas que llevan algún tipo de registro contable, 15 han recibido asesoría de esta naturaleza en el Sena, que los orienta hacia un sistema simplificado de llevar las cuentas. De éstas 20 microempresas, en 15 de ellas es el mismo propietario quien lleva los registros y en 5 los llevan empleados. con relación al sistema de costos sucede lo mismo que con la contabilidad general.

Al no llevar un sistema de contabilidad la mayoría de las empresas del sector informal, y al llevarlo desorganizado otros, presentan desventajas en relación a otros tipos de unidades económicas que sí lo llevan.

Entre otras cabe señalar :

- a. No tienen mecanismos que les brinden información confiable sobre ventas, costos, inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar etc. lo que impide tomar decisiones en base a datos concretos y no a simples recuerdos.
- b. No llevan un riguroso control en aspectos tales como: materias primas, inventarios periódicos, gastos personales, mano de obra, gastos de reparación etc.

Por último es de resaltar que la microempresa y particularmente las que operan en la vivienda del empresario no diferencian algunos costos en que incurre la unidad económica, tales como : luz, agua, arriendo etc, de la unidad familiar.

- Area Financiera

El vacío contable repercute de manera directa en la parte financiera. A la orden del día está la mezcla y con

67

fusión de dineros : en primer lugar la mezcla de los recursos financieros de la empresa con los del presupuesto familiar; en segundo lugar, la de los anticipos entregados por el cliente para iniciar determinado trabajo con el capital de trabajo necesario para acabar el trabajo anterior; en tercer lugar, la de los dineros destinados a pagar las obligaciones financieras con los requeridos con urgencia para pagar mano de obra y materias primas.

Además existe una total ausencia de planeación en el campo financiero. No se tiene una racional asignación de fondos para atender a las distintas necesidades monetarias de la empresa, como son : compra de materia prima, pago de mano de obra, de gastos generales, de obligaciones financieras, y por supuesto, tampoco se lleva un autocontrol ni evaluación en ésta área.

Las consecuencias de este desorden administrativo son obvias : imposibilidad de conocer la situación real de la empresa en un momento dado, incapacidad de precisar si aquella está rrojando pérdidas o ganancias, los frecuentes atrasos en el pago de mano de obra con la consiguiente baja de rendimiento y la pérdida de trabajadores valiosos, los frecuentes cuellos de botella en la acumulación de materias primas, el incumplimiento en la entrega de pérdidas con la consiguiente pérdida de clientela, el incumplimiento en las obligaciones con la consiguiente pérdida de créditos de proveedores.

3.1.4 La tecnología en la Microempresa

Se suele afirmar que la microempresa utiliza una tecnología tradicional, una tecnología atrasada, una tecnología intensiva en mano de obra. Precisemos el contenido de verdad de estos epítetos analizando la siguiente Tabla :

TABLA 13

MICROEMPRESAS	ACTUALIZACION			USO			ESTADO		
	MAQUINARIA OBSOLETA	MODERNA	EXC.	NORMAL	POCO	NUEVO BUENO	REGULAR	MALO	
Industriales	79	77	44	94	17	44	101	9	1
De Servicios	21	24	19	23	4	12	25	7	1
Comerciales	-	7	-	7	-	2	5	-	1
TOTAL	100	108	63	124	21	58	131	16	3

Fuente : Encuesta directa a los Microempresarios.

Podemos ver en el cuadro que las microempresas se caracterizan por poseer maquinaria obsoleta y moderna al mismo tiempo, las que funcionan en el mismo local.

Esta nos hace cuestionarnos la caracterización de "atrasada" aplicada a la tecnología microempresarial. Se puede afirmar que la microempresa utiliza como tecnología atrasada si con ello quiere decir que, por su escasez de capital se ve obligada a equiparse con maquinaria de "segunda o tercera", con frecuencia obsoleta, que en todo caso se encuentra en buenas condiciones como lo demuestra el cuadro, donde 189, es decir el 91% se encuentra en buen estado y de éstas, 58 es decir, el 28% son nuevas.

No dudamos en afirmar que el microempresario se caracteriza por un dinamismo en la introducción de nueva maquinaria, lo cual queda comprobado en la respuesta dada por los microempresarios a la pregunta : ¿Le gustaría innovar en otros equipos más modernos? donde 79 de los 100 encuestados respondieron afirmativamente.

Como vemos, el microempresario es abierto a la innovación y la realiza tan pronto posea los recursos para ella. Incluso lo hace incurriendo en errores como el de perder su capital de trabajo con tal de hacerse a una buena sierra eléctrica en el caso de un carpintero o de una fileteadora moderna en el caso de un confeccionista de ropa.

Por eso, en este aspecto nos atrevemos a rechazar como falsa la característica de "tradicional" aplicada a la tecnología microempresarial.

El microproductor típico es un productor en transición de la artesanía a la industria que ostenta rasgos de estas dos formas de producción. Por eso para juzgar su comportamien

to frente a la tecnología, es preciso distinguir los dos elementos constitutivos de ésta : la organización del trabajo y los instrumentos de producción. El mecánico y el ebanista del barrio organiza su empresa en la forma aprendida en el taller de su maestro o copiada del vecino, sin tener en cuenta criterios científicos de eficiencia y funcionalidad.

Además es válido afirmar que la microempresa, en general, utiliza tecnologías intensivas en mano de obra. Ello es verdad por dos razones : en primer lugar porque el micro empresario combina el uso de máquinas con el de herramientas artesanales y en segundo lugar porque no dispone de la maquinaria más moderna y sofisticada. Ambas cosas lógicamente motivadas por su escasez de capital.

3.2 EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA

A pesar de las condiciones desfavorables con que cuenta la microempresa en la dotación de sus factores productivos (tierra, trabajo, capital) y que en muchos casos se convierte en barrera infranqueable para la permanencia de buena parte de éstas unidades, no todo ha de ser negativo en el discurrir de éstas. En efecto vemos algunos de esos aspectos de funcionamiento que contribuyen de otra parte a la permanencia, consolidación y desarrollo de este sector microempresarial.

3.2.1 La Motivación del Microempresario

He aquí, un punto de diferenciación con el empresario capitalista. Pues mientras este invierte en capital buscando maximizar sus ganancias con un riesgo bajo, lo que motiva al microempresario es diferente. En efecto este es una

persona que crea su propia unidad económica con fines de aumentar ingresos ante la situación de asfixia económica familiar; como fuente de empleo, ante la imposibilidad de vincularse al sector moderno; también con el espíritu de labrar un futuro independiente para sí y para su familia, libre de jefes, horarios, inseguridad laboral etc.

TABLA 14

MOTIVACION DEL MICROEMPRESARIO

PRINCIPAL MOTIVO	FRECUENCIA	%
Fuente de Empleo	41	41
Elevar ingresos	25	25
Obtener independencia	27	27
Tradición	5	5
Porque le satisface	2	2
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Este tipo de motivación le hace supremamente estable y con espíritu de permanencia en su actividad, aún en épocas difíciles donde ven caer sus ganancias al mínimo de subsistencia, pero la urgencia de conservar un empleo o de seguir su profesión independientemente es más apremiante que nunca.

3.2.2 La Estructura de Costos en la Microempresa

Este es un segundo factor de fortaleza de la Microempresa, pues presenta una estructura favorable de costos de producción que le permiten competir en determinados mercados con la pequeña, mediana y gran empresa.

Observemos entonces, la estructura de costos y los ahorros que realiza en cada uno de ellos la microempresa :

a. El microempresario aporta importantes, cuotas de ahorro personal a la unidad económica :

De una parte el salario del empresario, pues este saca un ingreso que se puede catalogar bien como utilidad o como salario, pero en ningún caso existe la dualidad salario utilidad del empresario, al no existir tampoco separación entre trabajo y capital, a diferencia de la pequeña empresa donde si deben existir ambos conceptos y por tanto los ingresos tienen que ser muy superiores para poder cubrir ambos costos. Podríamos decir que el microempresario se autoexplota en bien de su empresa.

También existe un ahorro importante de costos por cuanto el microempresario labora en su casa de habitación sea propia o arrendada, al no pagar directamente la unidad económica el costo del arriendo o de los servicios (luz, agua etc), y asumirlos la unidad familiar.

b. Debido a su informalidad la microempresa elude costos difícilmente evitables para el resto de empresas, tales como :

- Prestaciones sociales : En la investigación se encon

tró que apenas un 25% tiene erogaciones por este concepto, mientras que un 64% no tienen ninguna erogación de este tipo, además de que economizan las prestaciones extralegales.

- Aportes a la seguridad social : pués el microempresario común no tiene afiliados sus trabajadores al Seguro Social, y tampoco paga Bienestar Familiar, ni Sena. (En el capítulo 5 sobre empleo, desarrollamos este punto).

- Impuestos : Un buen número de microempresarios difícil de detectar no paga impuesto de industria y comercio, a sí como en muchos casos impuesto de renta y patrimonio al no realizar declaraciones de renta, tampoco pagan impuesto a las ventas en su mayoría.

Es preciso anotar sin embargo que estas son cargas onerosas que con frecuencia no está en condiciones de pagar el microempresario.

c. La microempresa ahorra costos de comercialización al carecer de una política clara de mercado y publicidad. Esto si bien la representa un ahorro, de otra parte le resta posibilidades de expansión en sus ventas.

d. En algunos casos ahorra al adquirir maquinaria de segunda en muy buen estado y a precios muy inferiores a las maquinarias nuevas, así como el desembolso de intereses elevados al adquirirla a crédito.

e. En ocasiones las largas jornadas laborales usuales en la microempresa (en tiendas de barrio por ejemplo, donde se labora hasta 14 horas diarias), implican que el salario efectivo por hora de trabajo es inferior al que paga la gran empresa, aún cuando los salarios nominales

por día o por mes sean similares.

3.2.3 Flexibilidad en el Funcionamiento de la Microem presa.

En su operación interna la microempresa goza de una fle xibilidad asombrosa que le asegura una ventaja considera ble frente a la mediana y gran empresa y en menos escala frente a la pequeña.

Dicha flexibilidad (atañe por una parte a la clase de productos y materias primas y, por otra, a los volúmenes de producción y de mano de obra.

Debido a su escasez de capital estas unidades económicas no pueden embarcarse en amplios programas de producción que requieren costosas inversiones en instalaciones, ma quinarias y equipo (para usos específicos), e inventarios considerables de materias primas.

Paradójicamente esta debilidad estructural le permite cam bios muy difíciles de efectuar en la gran empresa. La microempresa puede facilmente y sin incurrir en costos a dicionales apreciables pasar de un producto a otro cuando el primero no tiene demanda, está dejando baja utilidad o simplemente cuando el segundo constituye una novedad pro misoría en el mercado.

Lo mismo sucede con las materias primas. Esto es, cuando desea pasar de un producto a otro no tiene que esperar mu cho tiempo, pues el agotamiento de la materia prima exis tente es rápido al no poseer grandes volúmenes de esta, lo contrario a lo que normalmente le sucede a la industria que tiene que esperar a salir de sus inventarios costosos.

Estos dos tipos de flexibilidad le hacen a la microempresa y a la pequeña empresa más fácil adaptarse a los cambios en la demanda particularmente por la moda.

Esta flexibilidad en su funcionamiento se extiende a los volúmenes de producción, que pueden ser aumentados o disminuidos en el momento que lo requiera o decida el microempresario, esta situación es la que hace particularmente inestable el mercado laboral en este tipo de unidades económicas : así por ejemplo, las microempresas de confecciones, calzado, ebanisterías, aumentan considerablemente la producción en los últimos meses del año, lo que significa absorción de personal y luego los disminuyen en otros meses como febrero, marzo, abril, lo cual supone despido de mano de obra.

Lo anterior le queda difícil realizarlo a la gran empresa, pues tropieza con barreras legales y resistencia sindical.

En esta forma gracias precisamente a su escasez de capital y a su "informalidad", la microempresa dispone de una gran flexibilidad para aprovechar oportunidades de mercado y para enfrentar bajas coyunturales no solo en el mediano, sino también en el corto plazo.

Esta flexibilidad le proporciona una ventaja apreciable sobre la empresa industrial.

3.2.4 La Rentabilidad

La rentabilidad de una empresa muestra el rendimiento que está produciendo el capital invertido en ella y por ende, la gestión administrativa que se está llevando a cabo. En las microempresas del sector informal es realmente muy di

ficil determinar con algún grado de exactitud este índice económico por la falta de registros contables y una organización.

Sin embargo para medir la rentabilidad de las microempresas en Cartagena hemos tomado una muestra de las más representativas en la encuesta realizada en esta tesis.

De las microempresas industriales tomamos las 20 de confecciones, 15 de carpinterías y 10 panaderías, entre las de servicios escogimos los talleres de reparación que son 16 y para las comerciales las 5 tiendas de barrio.

TABLA 15

RENTABILIDAD DE LA MICROEMPRESA

ACTIVIDAD	UTILIDAD / VENTAS
Confecciones	0.24
Carpinterías	0.23
Panaderías	0.19
Talleres de reparación	0.28
Tiendas de Barrio	0.21

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Como podemos ver, las microempresas con menor índice de rentabilidad son las panaderías con un 19%. Por otra parte los talleres de reparación tienen el índice de rentabilidad más alto con un 28%. Las microempresas de confecciones, carpinterías y las comerciales tienen un índice de rentabilidad similar.

En general para los cinco tipos de microempresas la rentabilidad es baja ya que no producen el rendimiento que obtiene un capital colocado a las tasas mínimas que garantiza el mercado financiero. Es por esto que cuando se toman tales indicadores para evaluar la eficiencia económica de la microempresa se concluye que éstas viven en quiebra permanente.

El resultado de una rentabilidad baja en la microempresa se debe a los diferentes factores que vimos y que influyen negativamente en dicha rentabilidad, como son : la debilidad en el mercadeo, en la producción, en la contabilidad y en el área financiera.

Además, esta baja en la rentabilidad se debe a que la microempresa pierde economías de escala, por su escasa producción que no puede competir con la de la gran industria.

Sin embargo, la microempresa posee una estructura favorable de costos y una flexibilidad de funcionamiento que contrarresta la debilidad de su estructura interna y su operación desfavorable en el mercado.

4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA

El financiamiento es uno de los aspectos básicos para cualquier empresa y particularmente para la microempresa. Conocido es que un adecuado financiamiento le permite a la microempresa un aumento en la inversión ya sea de activos fijos (maquinaria y equipo etc) o bien sea de capital de trabajo para cubrir necesidades de adquisición de materias primas etc.

Muy importante es el hecho de que el crédito suele ser indispensable para remediar los frecuentes problemas de liquidez que sufren la mayoría de las microempresas. Este efecto tiene la mayor importancia porque libera al microempresario del azote del mercado extrabancario, de tipo usurario. El micronegociante el tendero, el microproductor que dispone de crédito puede comprar sus mercancías, insumos y materias primas sin tener que pagar al abastecedor precios exorbitantes a altos intereses.

Además, al pagar de contado puede en muchos casos lograr rebajas sobre los precios de lista de las mercancías y materiales que compra. Esto produce directamente aumentos representados del 5% o más e indirectamente ahorro de costos representados en el tiempo y las energías que le roban todos estos trámites. También es importante el crédito para las unidades económicas informales debido a que facil

mente una eventualidad hace perder las condiciones "normales" de funcionamiento de la unidad económica (subido de precios de los insumos, lluvias fuertes que dificultan la venta ambulante, enfermedad del empresario o de su familia) y el crédito es casi el único mecanismo para sobrevivir y restablecer las condiciones de operación de la unidad.

4.1 SITUACION DEL FINANCIAMIENTO EN LA MICROEMPRESA

Es muy común la queja de entidades promotoras y asesoras de microempresarios así como las Asociaciones de Microempresarios existentes como la Asociación de Microempresarios de Bolívar (AMEBOL) en el sentido de que "la microempresa no tiene acceso al crédito institucional.

El sistema bancario, tiene exigencias de papeles y garantías que no son coherentes con la escasez de capital y la informalidad microempresarial, además a los bancos les resulta comparativamente más costoso administrar cientos de pequeños créditos que unos pocos grandes por lo que evitan a los primeros y se concentran en los segundos.

Observemos ahora el resultado en cuanto a financiación se refiere de las empresas encuestadas :

TABLA 16

FUENTES DE FINANCIACION	FRECUENCIA
Recursos propios	75
Préstamos Institucionales	15
Préstamos extrabancarios	8
Crédito de Proveedores	2
TOTAL	100

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

De las cien microempresas encuestadas unicamente 25 poseen algún tipo de experiencia crediticia, las otras 75 son y han sido financiadas con recursos propios.

Aunque en nuestro trabajo los préstamos bancarios o institucionales son mayores que los extrabancarios o de particulares en la realidad se da lo contrario. Esto se debió a que entre los microempresarios encuestados se tomaron 7 asesorados por el Sena y que ya habían recibido crédito de dicha entidad por medio del proyecto para microempresas del Sena, con recursos del Fondo de las Naciones Unidas para la Infamiz Unicef.

Como vemos, ocho microempresarios tuvieron que acudir al crédito extrabancario; el mercado financiero aquí funciona bajo la forma tradicional del usurero que presta al 5.7 y hasta el 10% mensual, o bajo la forma más moderna de descuento en los almacenes y depósitos de proveedores que en nuestro caso fueron dos microempresas. Este mer

cado afecta en forma más sensible al microempresario manu facturero siempre escaso de liquidez y en menor medida al que opera en el sector servicios.

En la Tabla siguiente podemos apreciar más detalladamente la experiencia creditica obtenida por los microempresarios encuestados, como son la fuente del crédito, el monto de este, la tasa de interés anual por la que fué obtenido y su destino.

TABLA 17

EXPERIENCIA CREDITICIA

FUENTE	MONTO	PLAZO MESES	INTERES ANUAL	DESTINO DEL CREDITO
Sena-Unicef	130000	18	18	Gasto Pers.
Sena-Unicef	100000	18	18	Gastos Pers.
Sena-Unicef	150000	18	18	Mat.prima
Sena-Unicef	150000	18	18	Nuevo local
Sena-Unicef	230000	18	18	Maquinaria
Sena-Unicef	200000	18	18	Maquinaria
Sena-Unicef	150000	18	18	Mat.prima
Corp.financiera Pop.	250000	12	18	Mat.Prima
Corp.Financiera Pop.	700000	48	36	Maquinaria
Corpor.Financ. Pop.	250000	36	22	Maquinaria
Caja Agraria	180000	12	23	Mat.prima
Caja Agraria	135000	1	25	Mat.Prima
Caja Social de Ahorros	50000	6	30	Mat.prima
Caja Social de Ahorros	100000	12	30	Ampliación
Banco cafetero	350000	18	36	Mat.Prima

Continuación Tabla 17

FUENTE	MONTO	PLAZO MESES	INTERES ANUAL	DESTINO DEL CREDITO
Particular	50000	3	120	Mat.prima
Particular	150000	3	120	Mat.Prima
Particular	200000	6	60	Mat.Prima
Particular	20000	1	60	Mat.Prima
Particular	10000	1	60	Mat.prima
Particular	60000	1	120	Mat.Prima
Particular	300000	2	60	Mat.prima
Particular	100000	1	120	Cuentas x Pagar.
Proveedores	60000	12	30	Maquinaria
Proveedores	50000	1/2	-o-	Mercancías

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

En la Tabla observamos que el Sena-Unicef ha sido la fuente más frecuente de crédito institucional para el microempresario Cartagenero con 7 microempresas. Luego le sigue la Corporación Financiera Popular con tres microempresas; es de anotar que dos de las tres microempresas financiadas por dicha corporación fueron tramitados a través del Sena, que también asesoraba las microempresas.

El monto del crédito otorgado por la Corporación a las tres microempresas son todas mayores que los otorgados por el Sena a sus microempresarios esto se debe a que la Corporación Financiera Popular, también concede créditos a pequeños y medianas industrias en sumas considerables. En cuanto al

plazo el de la Corporación también es mayor excepción hecha de una microempresa donde fué a un año, los otros fueron a 36, hasta 48 meses es decir 3 y 4 años respectivamente, los plazos concedidos por el Sena-Unicef son todos a año y medio.

Con relación al tipo de interés es notable la diferencia del interés extrabancario con el institucional esto se deberá a que los agiotistas se aprovechan de la iliquidez constante en que vive el microempresario y a la dificultad que tiene este de acudir al crédito Institucional el cual le cierra las puertas por razones vistas anteriormente y prefiere empresas con mayor capital, y menor organización de esta forma se llega muchas veces a tenerse que pagar intereses hasta del 120% como sucedió con la mitad de los microempresas con crédito extrabancario.

4.2 CREDITO OTORGADO POR LA MICROEMPRESA

Como acabamos de ver el microempresario se ve en reiteradas ocasiones obligado a recurrir al crédito agiotista, pagando altos intereses. Esta situación contrasta con gran parte de los demandantes de productos de la microempresa los cuales la microempresa tiene que concederles crédito gratis por 1, 2 y 3 meses de plazo que estos exigen porque no darlo equivale a quedarse con su mercancía sin vender.

En las encuestas realizadas 63 de las 100 microempresas otorgan crédito a sus clientes y solamente 37 no la hacen, veamos los plazos más frecuentes de estos créditos.

TABLA 18

PLAZO	NUMERO DE MICROEMPRESAS
1 mes	23
2 meses	20
3 meses	15
Más de 3 meses	5
TOTAL	63

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

4.3 ASPIRACION DE FINANCIAMIENTO DE LOS MICROEMPRESARIOS

Resulta común el deseo de los microempresarios de obtener algún tipo de crédito institucional principalmente ya sea para resolver problemas de iliquidez, compra de materias etc, como para la adquisición de maquinaria y equipo que le permita ensanchar la capacidad de la unidad económica.

En la Tabla siguiente podemos hacernos una idea de dicha aspiración y su destino, teniendo presente que estos datos dicha aspiración y su destino, teniendo presente que estos datos son producto del cálculo ligero realizado por los mismos empresarios, cálculo muchas veces sobrevalorado y no por un estudio técnico económico individual a cada unidad que permitiese determinar la cantidad aproximada, que puede rendir frutos óptimos, mediante una mejor combinación de los recursos, no dejando márgenes a capacidades ociosas a desequilibrios en la dotación de capital fijo y de trabajo etc.

TABLA 19

DESTINO DEL FINANCIAMIENTO

DESTINO DEL FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	CUANTIA	PROMEDIO
Capital Fijo	50	17.100.000	342.000
Capital de Trabajo	28	7.370.000	263.214
Capital fijo+capital de tra bajo	5	1.600.000	320.000
Ninguno	17	-0-	
TOTAL	100	26.070.000	314.096

Fuente : Encuesta directa a los Microempresarios.

Como observamos la mayoría de los microempresarios desean el crédito para destinarlo al incremento de sus inversiones fijas lo que es un buen parámetro para detectar la capacidad de innovación y adquisición de maquinaria y equipo principalmente cuando los recursos lo permitan.

En segundo lugar el microempresario requiere crédito para capital de trabajo, fortaleciendo de esta forma los activos corrientes (caja, inventarios etc).

Algunos desean crédito para ambas cosas y muy pocos (13) desisten de la financiación, por "no meterse en problemas" según ellos.

5. LA MICROEMPRESA COMO GENERADORA DE EMPLEO

En momentos en que estaríamos según las proyecciones del Plan de Desarrollo Urbano de Cartagena de 1978 con un 15.2 de desempleo en la ciudad, con tendencias a ir aumentando gradualmente máximo cuando la generación de empleo en el sector moderno no solo se estanca sino que decrece ante la situación recesiva de la economía, aumentando por otro lado el número de personas que entran anualmente a la población Económicamente Activa, el empleo informal parece la salida más viable quizás la única para miles de Cartageneros, que no pueden darse el lujo de permanecer inactivos, no afrontando las necesidades propias ni de familia.

Es en este contexto que adquiere una importancia realmente grande este sector de la economía, a fin de entender mejor el fenómeno trataremos en el capítulo de la dinámica su magnitud cuantitativa, así como el costo de crear empleo en el sector informal.

5.1 DINAMICA DEL EMPLEO INFORMAL

Parece lógico suponer que el fenómeno del empleo informal perdurará en el largo plazo en la Economía Regional ante la incapacidad del sector formal de absorber en su totalidad esa continua oferta de mano de obra y que además en momentos coyunturales como el actual ritmo de

crecimiento podría superar el promedio de entrada anual al sector, o decrecer cuando el progreso de la economía se hiciera visible, absorbiendo gran parte de la fuerza laboral cesante al sector formal de la Economía.

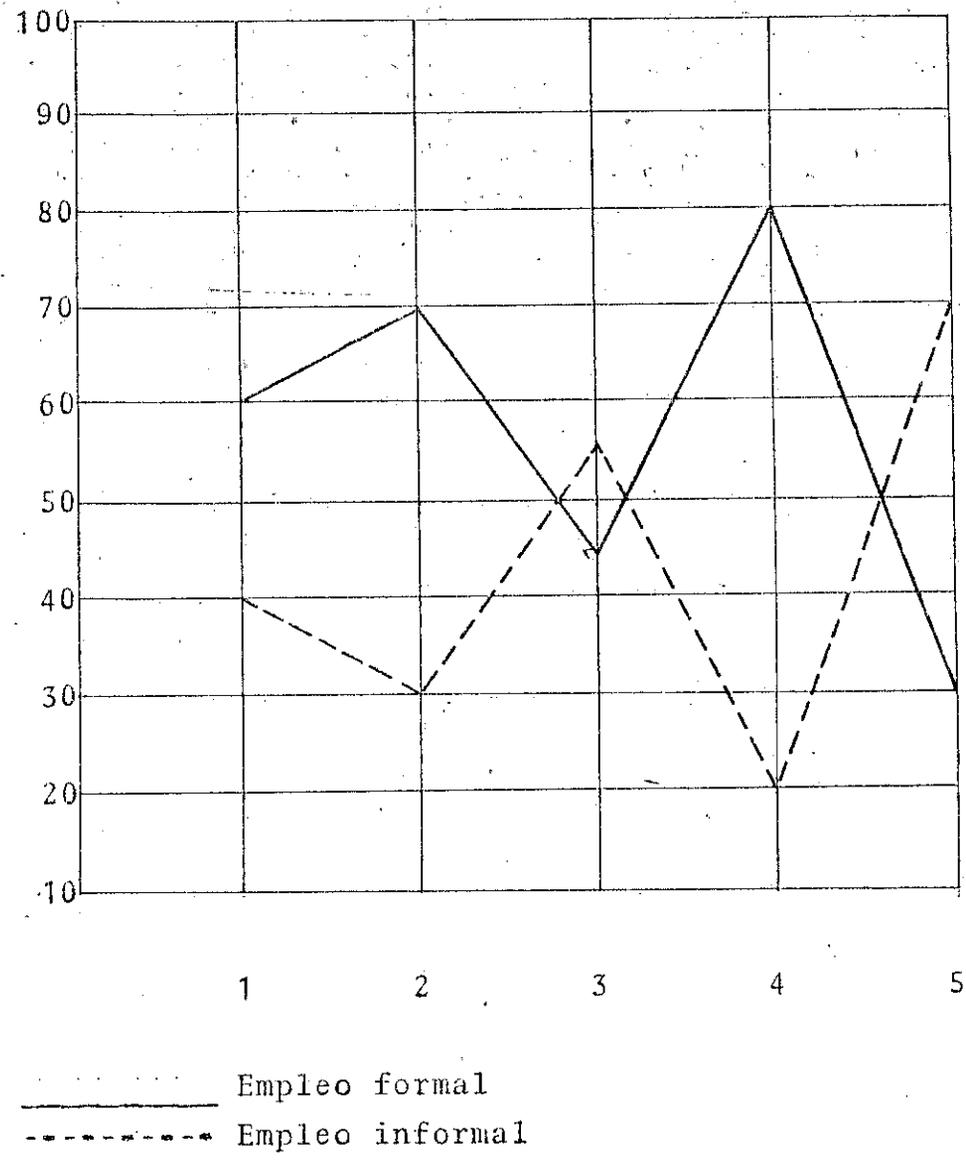
Es decir que el ciclo económico en momentos de auge, y prosperidad, cuando se presenta un dinamismo industrial el sector informal tendería a disminuir y por el contrario va a aumentar el formal, principalmente de aquellas personas que deseen estabilidad laboral, seguridad social y en algunos casos mejorar ingresos como es el caso de los micronegociantes y en momentos recesivos a falta de dinamismo en los sectores productivos, donde se produce licenciamiento de personal en muchas industrias como forma de subsistir económicamente, reduciendo costos o en otros casos con el cierre definitivo de empresas y su consiguiente despido masivo de trabajadores que tienen que autocrearse un empleo creciendo el sector informal considerablemente. Esta dinámica se podría apreciar mejor con un ejemplo general que nos ubique la situación, para una ciudad cualquiera en un lapso de cinco años :

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Empleo formal	60	70	45	80	30
Empleo informal	40	30	55	20	70
Empleo total	100	100	100	100	100
Desempleo abierto	20	20	20	20	20
PEA	120	120	120	120	120

En este caso suponemos una situación ceteris paribus, donde permanecen constantes el empleo total, el desempleo y la PEA. De esta cualquier variación en el empleo formal implica una variación igual y de signo contrario en el empleo informal. Existe pues una relación inversamente proporcional entre el empleo formal y el empleo mi

croempresarial o informal. Si graficamos lo anterior es decir los movimientos de estas dos variables observamos:

GRAFICO 1



Que los picos altos del empleo "formal" coinciden con los picos bajos del empleo "informal" o microempresarial y viceversa, los picos bajos del empleo formal coinciden

con picos altos del empleo informal. Vemos en este caso que es evidente que cuando hay menor ocupación en el sector formal de la Economía, el sector informal se llena y viceversa, cuando hay un aumento del empleo formal el sector informal se vacía no quedando duda de que el sector microempresarial actúa como "colchón amortiguador".

5.2 POBLACION VINCULADA A LA MICROEMPRESA EN CARTAGENA

Para comprender la magnitud del sector informal en Cartagena es menester ubicar las tendencias de la población y el empleo total en la ciudad.

Al respecto, según datos del Dane, Cartagena tenía una población en 1975 de 409.642 para 1979 de 495.990 y ya para 1980 superaba el medio millón de habitantes, teniendo por tanto una tasa de crecimiento de 4.89% anual y que corresponde a una de las más altas del país.

Esta población se encontraba discriminada así entre 1975 y 1979.

TABLA 20

	1975	1979	VARIACIÓN TOTAL
Población Econom. Activa (PEA)	107.899	125.643	17.744
Población Econom. Inactiva (PEI)	181.188	220.220	39.032
Población Económ. (PEA+PEI)	289.087	345.863	56.776
Población Total	409.642	495.990	86.348

Fuente : Dane

Como se puede observar la PEA constituye un 25% aproximadamente en 1979 creciendo en el período 1975-1979 en 17.744 lo cual significa una entrada anual promedio al mercado de trabajo de 4.436 personas aproximadamente.

A su vez la PEA tenía en 1979, un nivel de ocupados de alrededor de 105.690 o sea un 84.12% ubicados en el nivel formal e informal de la siguiente manera :

TABLA 21

MANO DE OBRA VINCULADA A LOS NIVELES FORMAL
E INFORMAL TOTAL CARTAGENA 1979

SECTORES	TOTAL NUMERO	FORMAL NUMERO	INFORMAL NUMERO
Empleado	41.008	24.747	16.261
Obrero	13.211	8.010	5.201
Patrón	4.333	3.048	1.285
Trabajo cuenta propia	33.398	4.728	28.670
Trabajo familiar	5.179		5.179
Empleada doméstica	8.461		8.461
TOTAL	105.690	40.533	65.157
TOTAL PORCENTAJE	100%	38.3%	61.7%

FUENTE : Dane

Como podemos apreciar el sector informal sería mayoritario en la absorción de empleo en la ciudad.

5.3 PROMEDIO DE OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA

La microempresa en su conjunto tiene un promedio de 3.4 trabajadores en cada unidad económica, entendiendo que en este cálculo es necesario tener presente por un lado el tamaño de la unidad, que puede fluctuar desde microempresas con un solo trabajador hasta microempresas de diez trabajadores dependiendo esto principalmente del monto de la inversión que tengan y por otro lado de la actividad económica. Esto lo ilustramos en las siguientes Tablas, el primero de acuerdo a el número de trabajadores en las unidades para detectar el más frecuente y el segundo según la actividad económica.

TABLA 22

NUMERO DE OCUPADOS	FRECUENCIA DE MICROEMPRESAS CON ESE NUMERO	%
1	10	10
2	24	24
3	26	26
4	18	18
5	11	11
6	4	4
7	1	1
8	4	4
9	0	0
10	2	2
TOTAL	100	100

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

TABLA 23

NATURALEZA DE LA MICROEMPRESA	NUMERO DE OCUPADOS. PROMEDIO
Confecciones	4.1
Ebanisteria	3.4
Panadería	4.4
Marqueteria	4.1
Orfebrerías	3.4
Tapicerías	4.0
Piñaterías	3.6
Tipografías	3.5
Alfarería	2.5
Fabricación artículos de aseo	3.0
Fabricación de velas	4.0
Dulcerías	4.0
Talleres de reparación (lat. mecán)	3.0
Remontadoras de calzado	2.2
Mecanografía	3.0
Salón de Belleza	2.0
Tiendas de Barrio	1.8
PROMEDIO	3.29

Fuente : Encuesta directa a los Microempresarios.

Como se puede apreciar en la primera tabla, el 68% de los microempresas encuestadas fluctuan entre 2,3 o 4 trabajadores, es decir las microempresas más comunes, lo que es un buen indicativo de que el promedio general (3.4) se encuentra bien ubicado.

En la segunda Tabla reflejamos la tendencia de ocupación en la microempresa, viendo que la actividad más rezagada en cuanto a absorción de mano de obra serían las tiendas de barrio que con frecuencia no alcanzan a ocupar a dos trabajadores en forma permanente y que por lo regular atienden el propietario y su conyugue o algún otro miembro de la familia, y como actividades dinámicas en la ocupación tendríamos las confecciones, panaderías, marquerías, fabricación de velas, dulcerías que alcanzan a tener cuatro o más trabajadores promedio.

Estas tendencias o promedios de ocupación son importantes, en especial para determinar la magnitud de cualquier programa hacia la microempresa en materia del empleo que generaría o que dejaría de hacerlo.

5.4 COSTO DE CREAR UN EMPLEO EN LA MICROEMPRESA

Una de las características de la microempresa es la utilización de una tecnología intensiva en mano de obra, pues como indicamos en el capítulo segundo, realiza muchas actividades del proceso productivo con herramientas artesanales y los demás las ejecuta con máquinas de escaso grado de sofisticación y automatización, esto hace que tenga una proporción de factores menos costosa que la gran empresa en el país en la cual la composición del capital requerido para su funcionamiento debe ser relativamente bajo dada la escasez del recurso en el sector, mientras que la proporción de el trabajo debe ser relativamente alta debido a la abundancia de dicho sector.

Lo anterior se manifiesta en la investigación, en los cálculos que se realizaron para determinar la relación trabajo-capital al interior del sector microempresarial.

TABLA 24

RELACION TRABAJO-CAPITAL

NATURALEZA DE LA MICROEMPRESA	FRECUENCIA	K/T
Confecciones	20	85.849
Ebanisteria	15	126.850
Panaderías	10	141.155
Marqueterias	7	126.749
Orfebrerías	5	160.950
Tapicerías	5	115.333
Piñateria	3	102.958
Tipografía	2	207.600
Alfarerías	2	58.362
<hr/>		
Fabricación Art.aseo	2	98.058
Fabricación velas	1	72.750
Dulcerías	1	70.000
Subtotal Industrial		113.833
<hr/>		
Talleres de reparación	16	110.059
Remontadoras de calzado	4	135.125
Mecanografía	1	229.000
Salón de belleza	1	48.250
Subtotal Servicios		130.633
Tiendas de barrio	5	216.500
Subtotal Comercio		216.500
<hr/>		
PROMEDIO GLOBAL		118.075

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

La relación K/T, divide el capital total de una empresa por el número total de sus trabajadores y nos dice cual es el promedio de inversión de capital por trabajador y nos dice cual es el promedio de inversión de capital por trabajador, o cuanto capital se requiere en una determinada empresa, en un momento dado para crear un puesto de trabajo.

Analizando los resultados obtenidos en la tabla, apreciamos la notoria diferencia que existe en los requerimientos de capital entre las microempresas y la Gran Empresa pues mientras la primera en su conjunto necesita \$118.075 como acabamos de ver la segunda o sea la Gran Empresa solamente en 1975 necesitaba \$250.000 según datos de la OIT* y en estos momentos asciende a \$831.000** es decir más de siete veces el valor global de las unidades económicas informales.

Estos resultados nos permiten afirmar (sin que les reste importancia a la Gran Empresa ya que esta debe cumplir su papel en el desarrollo económico del país) que es posible utilizar y hacer más eficientes sistemas de producción donde se ahorre mucho capital y se cree empleo a bajo costo.

Evaluando las microempresas, no ya en conjunto sino individualmente en su relación trabajo capital, se pueden sacar también las conclusiones siguientes : el capital requerido para crear un puesto de trabajo también varía en forma

* OIT. Hacia el pleno empleo. Imprimeries Populaires 1970. Pag.127

**Azüero, Francisco. Estrategia para profundizar la industrialización. Revista Economía Colombiana No.155 Mzo/84.

96

notable de una actividad económica a otra, así vemos como al interior de las microempresas que realizan algún proceso de transformación las confecciones (que es quizás el sector más representativo de estas, al tener la mayor frecuencia) necesitan apenas de \$85.849 es decir una proporción baja en relación al promedio. Por su parte las tipografías requieren de aproximadamente \$207.600. Lo anterior es debido a la mayor utilización de maquinarias costosas en una actividad en relación a otra.

En el ramo de los servicios observamos como por ejemplo los salones de belleza requieren apenas de \$48.250., los talleres de reparación diversas (automotriz, electrónicos, mecánicos etc) de \$110.159 en contraste con las de mecanografía que necesitan alrededor de \$229.000.

En el comercio por su parte y en especial las tiendas de barrios se caracterizan por un elevado capital (\$216.500) en relación a los trabajadores ocupados, esto debido al costo del equipo que requieren para su funcionamiento (congeladores, vitrinas etc).

5.5 COSTO DE CREAR UN EMPLEO MARGINAL

Si en los cálculos anteriores, evaluamos en forma aproximada, con cuánto se podría crear un empleo en la microempresa, en las condiciones actuales, sin tener en cuenta si se estaba utilizando en forma completa la capacidad instalada, si habría problemas con la adquisición de materia prima etc. creemos necesario observar los resultados reales que se produjeron en 9 microempresas de Cartagena a las cuales el Sena les concedió un crédito y observó posteriormente los resultados que produjo dicha inversión en la generación de nuevos puestos de trabajo, en un

período determinado.

Representantes de algunas fundaciones privadas aseguran que en sus programas de fomento a la microempresa se creaba un puesto adicional de trabajo ó empleo marginal en unidades económicas en funcionamiento con solo \$50.000.

De nuestra parte y con datos que suministrara el Sena Seccional Cartagena, obtuvimos los siguientes resultados de la inversión adicional suministrada por esta institución a los siguientes microempresas en un período de 6 meses. (Ver Tabla 25).

período determinado.

Representantes de algunas fundaciones privadas aseguran que en sus programas de fomento a la microempresa se creaba un puesto adicional de trabajo ó empleo marginal en unidades económicas en funcionamiento con solo \$50.000.

De nuestra parte y con datos que suministrara el Sena Seccional Cartagena, obtuvimos los siguientes resultados de la inversión adicional suministrada por esta institución a los siguientes microempresas en un período de 6 meses. (Ver Tabla 25).

TABLA 25

COSTO DE CREAR UN EMPLEO MARGINAL

EMPRESA	ACTIVIDAD	INVERSION ADICIONAL	No. TRABA JADORES ANTES DE INVERS.	No. TRABA JADORES DESPUES INVERS.	CAMBIO	INVERSION ESPECIFICA REQUERIDA PARA CREAR UN EMPLEO ADICINL. X EMPRESA	INVERSION GL. EN LAS 9 EM PRESAS REQUE RIDA PARA CREAR UN EMPI MARGINAL
Sastreria Juv.	Confecc.	200.000	7	10	3	66.666	
Confec.Mason	Confecc.	150.000	2	6	4	37.500	
Sasteria Racero	Confecc.	130.000	3	6	3	43.333	
Reprd.Maus	Ebanist.	190.000	5	7	2	95.000	
Tecnigraff	Litografia	150.000	5	7	2	75.000	
Sorpresas Pebles	Sorpresas	150.000	2	4	2	75.000	
Salón Dalys	Belleza	100.000	2	4	2	50.000	
Alfarería romero	Alfarería	150.000	3	6	3	50.000	
Taller Tecnisol	Ornamentac.	150.000	3	5	2	75.000	
TOTAL		1.370.000	32	55	23		59.565

Fuente : Sena

* La columna 5 se obtuvo dividiendo la columna 1 entre la 4 en cada empresa
 ** La columna 6 se obtuvo dividiendo los totales de la columna 1 sobre el total de la columna 4 o sea la inversión adicional total en las 9 microempresas, el cambio en las mismas respecto al número de sus trabajadores.

En la Tabla encontramos que los resultados de variación en el empleo fueron significativos (de un 72% en las nueve microempresas estudiadas) con una inversión módica (\$1.370.000) lo cual mostró que con aproximadamente \$59.565 se crea un puesto adicional de trabajo en las microempresas en funcionamiento, quizás porque con dicha cantidad superaban el cuello de botella de falta de capital de trabajo y comprar la materia prima necesaria para copar con un obrero adicional su capacidad instalada, que como se puede constatar en la mayor parte de las microempresas es subutilizada.

5.6 LA CALIDAD DEL EMPLEO MICROEMPRESARIAL

Una evaluación de la potencialidad de empleo informal no puede limitarse a considerar el problema desde sus aspectos cuantitativos sino que debe incluir también el punto de vista cualitativo. Tocamos aquí el tema de la calidad del empleo, susceptible de grandes mejoras en la microempresa. La calidad viene determinada por dos variables principales : estabilidad y seguridad social.

En cuanto a la estabilidad tenemos que decir que el empleo que ofrece el sector informal a sus trabajadores es inestable, de una parte por la propia inestabilidad de los microempresarios, ya que un buen porcentaje de ellos desaparece antes de cumplir su primer año de vida a consecuencia de las dificultades que encuentra en el mercadeo, capital de trabajo etc, aunque es de reconocer que el sector como tal presenta una gran resistencia y capacidad de expansión.

De otra parte el empleo microempresarial es inestable a

causa de la informalidad de la microempresa. Es corriente que muchos de sus trabajadores queden "sin trabajo" desde el día de navidad hasta mediados de Enero, e incluso hasta Febrero, porque la empresa cierra actividades en ese tiempo en vista de que las ventas son muy malas. Al comienzo del año, reanudándose posteriormente las labores y entrando nuevamente los trabajadores.

Pasando al segundo elemento de la calidad del empleo es muy corriente encontrar que la atención a la seguridad social no la tengan la mayoría de microempresas en la ciudad. Son muy escasos los que afilian a sus trabajadores al Seguro Social y les pagan el Subsidio Familiar. Así el trabajador empleado en una microempresa suele quedar desprotegido frente a riesgos de accidente y enfermedad y su familia carece de la protección legal que el Estado le reconoce a través de las empresas formales.

La inestabilidad, la escasa seguridad social nos obligan a calificar el empleo que genera la microempresa como un empleo de baja calidad.

6. LA MICROEMPRESA COMO GENERADORA DE INGRESO

Es conocido en términos generales la función de subsistencia que emple el sector microempresarial para vastas masas de la población, al generar unos ingresos que de una parte les van a permitir tener capacidad adquisitiva, es decir, demanda de bienes y servicios de uso personal (vestidos, aseo personal etc), satisfaciendo necesidades elementales que en muchas ocasiones produce el sector moderno y que le van a significar a este una ampliación del mercado interno, un posible aumento o estabilización en la producción que de no ser así podría significar el estrangulamiento de muchas industrias, que dependen de la demanda de sus productos en el territorio del país.

Además, en ocasiones las actividades informales son un importante complemento del ingreso familiar del obrero, es decir, un complemento sustantivo para la reproducción de la fuerza de trabajo de los niveles superiores de la estructura económica satisfechos solo parcialmente por el salario, el gasto estatal (bienestar social, recreacional etc). Al respecto es bien conocida la necesidad de obtener ingresos complementarios en la familia obrera con jornadas subsidiarias de los jefes de hogar y con el trabajo de otros miembros (cónyugue, hijos etc) así como por la percepción de rentas diversas. Esto se manifiesta en la investigación al detectar que de las 100 microempresas en cuestadas, un 76% dependen totalmente de su actividad informal, y un 24% tenía que recurrir a complementar sus in

gresos, tal como lo muestra la siguiente tabla :

TABLA 26

MICROEMPRESAS QUE COMPLEMENTAN SUS INGRESOS

FUENTE DEL COMPORTAMIENTO	FRECUENCIA	%
Trabajo en emprsas formales	3	12.5
Trabajo del cónyugue e hijos	13	54.2
Ingresos por jubilación	2	8.3
Rentas varias(alquiler)	6	25.0
TOTAL	24	100

Fuente .: Encuestas directas a los microempresarios

Así vemos como en un porcentaje considerable los microempresarios tienen que buscar actividades o fuentes subsidiarias, no haciendo a nivel de la familia una separación tajante entre individuos vinculados a actividades de diferentes sectores, sino más bien una "mezcla" en la cual para el sostenimiento del hogar se combinan los ingresos de trabajos generados tanto en unidades económicas de corte capitalista como en otras diversas.

6.1 INGRESO DEL MICROEMPRESARIO Y SUS TRABAJADORES

En la siguiente Tabla, podemos ver las particularidades del ingreso del microempresario y los trabajadores de las unidades informales :

TABLA 27

INGRESO TOTAL Y PROMEDIO DEL MICROEMPRESARIO Y DE LOS TRABAJADORES SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD

RAMA DE ACTIVIDAD	NUMERO DE MICROE.	INGRESO TOTAL MICROE.	INGRESO PARCIAL MICROEM.	INGRESO DEL TRABAJAD.	INGRESO PROMEDIO TRABAJAD.
Confecciones	20	743.640	39.139	259.900	12.995
Ebanisterías	15	509.100	36.364	184.500	14.192
Panaderías	10	505.200	50.520	134.266	13.426
Marqueterías	7	259.400	37.057	93.900	13.414
Orfebrerías	5	184.100	37.420	51.500	12.875
Tapicerías	5	187.000	37.400	57.000	14.250
Piñaterías	3	116.650	38.883	38.750	12.916
Tipografías	2	77.000	38.500	25.000	12.500
Alfarerías	2	55.750	27.875	20.000	10.000
Artículos aseo	2	77.250	38.652	12.300	12.300
Dulcerías	1	31.300	31.300	12.300	12.300
Fabricación velas	1	39.840	39.840	12.000	12.000
TOTAL INDUSTRIA	73	2.789.230	39.152	929.416	13.519
Talleres reparación	16	529.300	30.081	190.600	11.912
Remontadoras	4	139.000	34.500	25.000	12.400
Mecanografías	1	35.000	35.000	15.000	15.000
Salón de Belleza	1	31.400	31.400	12.000	12.000
TOTAL SERVICIOS	22	733.700	31.527	242.600	12.853

Tabla 27 continuación ...

RAMA DE ACTIVIDAD	NUMERO DE MICROEM.	INGRESO TOTAL MICROE.	INGRESO PARCIAL MICROE.	INGRESO DEL TRABAJ.	INGRESO PROMEDIO TRABAJA.
Tiendas de barrio	5	157.000	31.400	46.300	11.575
TOTAL	100	3.680.000	34.026	1.218.316	12.649

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Como podemos observar en la Tabla existe una importante diferencia entre el ingreso de los microempresarios y el salario que perciben los empleados del sector informal, aunque una de las características del microempresario es que este también aporta su fuerza de trabajo además de ser el propietario de la microempresa y por lo tanto del capital.

El ingreso promedio para los microempresarios es de \$34.026, aproximadamente tres veces el salario mínimo. Este ingreso importante para el microempresario se debe a la subremuneración que hace éste con su trabajo, su capital y su tierra. Los costos más elevados de producción de este sector, son compensados por la subremuneración de los factores de producción : personas de la familia que trabajan y no reciben sueldos, el valor asignado del espacio doméstico utilizado para la producción no es considerado en la formación del precio del producto; lo mismo ocurre con la depreciación de los instrumentos de producción, con las horas extras trabajadas, etc. A ello se agrega que el diminuto volumen de producción de cada microempresa permite a muchas evadir la tributación que encarece actividades análogas realizadas en las grandes empresas, lo que au

menta su ingreso.

En cuánto a los empleados de la microempresa que casi siempre son los ayudantes del zapatero o del carpintero, no ocurre lo mismo en materia de ingreso que con los mismos microempresarios. Aquellos solo ganan igual o superior al salario mínimo legal establecido para el año 1984. Esos representan un 73% aproximadamente. También es cierto que algunos de los trabajadores, aproximadamente 1/4 del total, es decir el 26% percibe ingresos por debajo del salario legal. Esto lo podemos apreciar mejor en la Tabla 28.

TABLA 28

INGRESO DE LOS TRABAJADORES DE LA MICRO
EMPRESA

INGRESO	NUMERO DE MICROEMPRESAS	%
Menos del salario min. legal	24	26.6
Igual al salario mínimo legal	34	37.8
Entre 11.298 y menos de 15.000	4	4.4
De 15.000 a 20.000	25	27.8
Más de 20.000	3	3.4
TOTAL	90	100

Fuente : Encuestas directas a los Microempresarios.

En cuanto al ingreso promedio de los trabajadores, este es de \$12.649, es decir aproximadamente 12% mayor que el salario mínimo legal que el que perciben los trabajadores del sector moderno de la economía. Este hecho contrasta con la idea que atribuye como característica del sector informal la percepción de bajísimos niveles salariales puesto que se trataría de trabajadores suempleados.

Ahora bien, el que los ingresos de los citados trabajadores sean relativamente importantes, al menos al cotejarse les con el mínimo legal tiene sus explicaciones.

Mientras los trabajadores del sector informal reciben un salario integral, los pertenecientes al sector formal lo perciben dividido en dos partes : salario propiamente dicho y prestaciones sociales. Además en relación con la seguridad social también existe una diferencia radical. Como es sabido, es obligación para las unidades modernas afiliar sus trabajadores al seguro social (ISS) u otro tipo de organismo similar. En cambio, dentro del sector informal se carece de esta posibilidad. De esta forma los ingresos del trabajador informal o microempresarial deben "reservar" una parte con miras a orientarla en esta dirección.

6.2 INGRESO SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD

Haciendo referencia a la Tabla 27 podemos apreciar que el ingreso promedio es similar para las microempresas industriales, de servicio y comerciales. Así vemos como para las primeras, este ingreso es de \$39.152. siendo el mayor luego le siguen las tiendas de barrio con un ingreso promedio de \$34.026. y finalmente el sector servicio compuesto principalmente por talleres de mecánica y electrónica,

nos da un ingreso promedio de \$31.527.

En cuánto al ingreso promedio de los trabajadores ayudantes, según rama de actividad también es similar para los tres tipos de microempresas (industriales, de servicios y comerciales), siendo las tiendas de barrio las que menos ingreso promedio pagan a sus trabajadores (\$11.575.) Hay que tener en cuenta que muchas veces (la mayoría), el empleado de las tiendas de barrio es un familiar del propietario y no se le asigne ningún sueldo sino que depende directamente del ingreso que percibe este.

7. APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA PRODUCCION

7.1 LA MICROEMPRESA COMO PRODUCTORA DE BIENES Y SERVICIOS

Es de relevar la importancia que tiene la microempresa como productora de bienes y servicios ubicando los destinatarios de dicha producción. Así tenemos que la microempresa produce para tres segmentos diferentes de mercado como son : el consumidor final, la industria propiamente dicha, y el comercio en general.

7.1.1 Microempresas que producen para el Consumidor Final.

Entre las microempresas que suelen tener como cliente al consumidor final básicamente de los sectores populares , tenemos : Las imprentas (tipografías), las de servicios y los microorganismos. Esto le asegura a estas microempresas una posición aliviada.

Por el lado de la oferta el mercado enfrenta a libre competencia cientos de panaderías, talleres automotrices , con libre competencia por el lado de la demanda (cientos de amas de casas y de automovilistas). El resultado es una fijación de precios relativamente libre, determinada por el juego de oferta y demanda.

Es así como teniendo en cuenta que la microempresa tiene alta participación en la producción de bienes de consumo

popular, el apoyo a estas actividades repercutirá positivamente en el nivel de precios y en el mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores de población más desprotegidos.

7.1.2 Microempresas que producen para la Industria

En segunda posición están las microempresas manufactureras y de servicios que producen bienes intermedios para la industria : carpinterías, cerrajerías, imprentas, talleres de servicios eléctricos y mecánicos etc.

Esta producción de la microempresa para la industria se debe a que éstas tienen un mercado amplio de carácter masivo que tiende a crecer fácilmente por el aumento del poder adquisitivo popular y además, la tecnología que se utiliza no es muy sofisticada y requiere uso intensivo de mano de obra.

Así vemos que existen vínculos de complementariedad entre las microempresas y las grandes empresas que hacen que aquellas no puedan considerarse aisladamente de estas.

Sin embargo este mercado es de dos filos. Tiene la ventaja para la microempresa de que copa su producción permitiéndole especializarse en un bien o servicio determinado. Pero esta ventaja va acompañada de graves peligros, como el precio y las condiciones de pago impuestas, además de la total sujeción. Esto debido a los bajos costos y altos márgenes de utilidad para el capital y reducidas o inexistentes ganancias para los proveedores. Es el caso por ejemplo de la recolección informal de basuras que provee de insumos a la industria del cartón, a la del hierro etc. La microempresa puede acabar quedándose sin

mercado de un momento a otro. Si no maneja cautelosamente esta relación, puede llegar a convertirse en una asalarada más de la industria.

El apoyo que la gran empresa puede brindar a las microempresas, en lo que se refiere al papel de éstas en el ciclo productivo, debe entenderse en el contexto del desarrollo más como complemento para la producción de algunos bienes, que como una situación de competencia. Las microempresas pueden efectivamente ayudar a generar más empleo productivo que a retardarlo. Las microempresas trabajando en pequeña escala, contribuyen a desconcentrar la economía y a descentralizar la producción, sin que esto signifique la pérdida de economías de escala. La promoción de las microempresas podría considerarse, entonces, como factor clave de integración dentro de un nuevo esquema industrial.

En un discurso del Dr. Fabio Correa Echeverri en la institucionalización del programa de microempresas de Antioquia, cita algunos ejemplos de empresas que existen o podrían existir dentro del sector manufacturero caracterizadas por un bajo nivel tecnológico o manejadas por personas con gran destreza manual en un determinado proceso.

Dice el Doctor Echeverri Correa :

"La industria metalmecánica subcontrata, por lo general, con empresas pequeñas, determinados procesos productivos que exigen mano de obra muy calificada y máquinas muy específicas, como por ejemplo, el ensamble de piezas mecánicas, operaciones de maquinado en serie tales como roscas, taladros y troquelados.

En las industrias eléctricas, de telefonía y de ciertos electrodomésticos, las microempresas pueden vincularse produciendo repuestos o materiales industriales y ensamblando componentes específicos. Existen igualmente talleres que fabrican instalaciones eléctricas para la industria automotora.

Conocido es el caso de la industria de la confección, la cual subcontrata con otras empresas las operaciones de costura y acabado; de la propia manera, a la industria textil podría interesarle contratar la producción de ciertas referencias de tejido que precise en volúmenes pequeños, y con especificaciones sencillas : entretelas, telas de punto.

El sector de artes gráficas, de manufacturas de cuero, la industria del plástico, constituyen más ejemplos que demuestran que existen otras labores : pulimento, terminado, acabado, que podrían realizar microempresas eficientemente y constituir una ventaja para la gran industria, que se especializaría en tareas más complejas desde el punto de vista tecnológico".

7.1.3 Microempresas que producen para el comercio

La tercera posición es para la producción campesina y la microempresa manufacturera que produce para el comercio. Aquí encontramos de nuevo la asimetría constatada en el mercado de insumos y materias primas.

El comercio está representado aquí por intermediarios o por almacenes con las características más pequeñas, medianas o grandes empresas. Las microempresas lo enfrentan en competencia perfecta, atomizada entre sí, porque las cantidades que venden cada una son tan exiguas que no llegan a influenciar el mercado.

Es claro que en tales condiciones el comercio formal impone los precios de compra a las microempresas, precios con tendencia a la baja real. Además, les impone las condiciones de pago; en el sector urbano son frecuentes los plazos de 60, 90 y hasta 150 días, por lo general a través del instrumento de cheques posdatados. Con esto los coloca en extremas y permanentes situaciones de iliquidez.

Como resultado podemos ver, en las tres variantes estudiadas, que en el mercado de bienes y servicios la microempresa pierde a mano de sus clientes buena parte del excedente económico que genera.

Además, como vimos en el capítulo sobre financiamiento la microempresa también pierde con sus proveedores ya que a estos les tiene que otorgar igual plazo del que exigen sus clientes para poder obtener la materia prima.

La peor suerte la llevan la producción campesina y la microempresa manufacturera que vende al comercio, porque pierden tanto por el lado de las compras de insumos y materias primas como por el lado de la venta de sus productos. La mejor, las productoras de alimentos y servicios para la población y las comerciales, que solo pierden por el lado de la compra de mercancías, materias primas e insumos.

Es importante examinar la aplicación del factor trabajo en relación a la producción de bienes y servicios que realiza la microempresa para los tres segmentos de mercado que acabamos de mencionar, esta lo podemos apreciar mediante el cálculo de la productividad.

7.2 PRODUCTIVIDAD POR PESO PAGADO EN SALARIO

Hemos visto anteriormente que la microempresa es más intensiva en trabajo y menos intensiva en capital que la empresa industrial. Este hecho nos lleva a concluir que si comparamos la productividad del trabajo de la microempresa con la de la mediana y gran empresa industrial evidentemente resulta inferior y si por el contrario comparamos las productividades del capital, la de la microempresa es superior.

Sin embargo una contribución valiosa en la búsqueda de parámetros objetivos de evaluación es el intento de medir y comparar la producción por peso invertido en salarios.

En la Tabla 29 aparecen las productividades por peso pagado en salarios (producción bruta/sueldos y salarios) de las empresas de confecciones, carpinterías, ornamentación, imprentas y orfebrerías, de la encuesta anual manufacturera del Dane y de la muestra de las encuestas realizadas así como la relación entre los dos grupos.

TABLA 29

RAMOS DE PRODUCCION TIPOS DE EMPRESA	CONFECCIONES	CARPIN TERIA	ORNAMEN TACION	IMPREN TA	ORFEBE RIA
Industria (I)	7.00	5.35	8.67	7.29	15.78
Microempresa (M)	11.93	6.05	7.56	6.63	11.27
I/M	0.58	0.88	1.14	1.10	1.40

Fuente : Dane, Encuesta Anual Manufacturera, Encuestas Di
rentas a los Microempresarios. (muestra).

De la observación de la Tabla se desprende : 1. En car
pintería e imprenta la productividad de las microempresas
es practicamente igual a la de las empresas industriales;
2. En confecciones la productividad de las microempresas
es superior en un 41.3% a la de la industria; 3. En orna
mentación y orfebrería la productividad microempresarial
es inferior en un 14.7% y un 40.0% a la industrial respec
tivamente.

En conclusión, la productividad por peso pagado al factor
trabajo en la microempresa es similar a la productividad
en la industria.

Esta es, expresada en términos estrictamente económicos ,
la explicación de porqué persiste (y se expande) la micro
empresa. Persiste porque su estructura favorable de cos
tos de producción y su extraordinaria flexibilidad com
pensan la debilidad proveniente de su estructura interna
y arrojan como resultante una productividad suficiente
para competir con sus precios en un mercado de competencia

dejando algún excedente económico. Desafortunadamente el mercado real no es de competencia, lo que tiene serias consecuencias como acabamos de ver en este capítulo.

8. APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA DEMANDA

La microempresa le asegura al conglomerado empresarial del país, un mercado creciente y continuo para sus productos, permitiendo de esta forma ensanchar el mercado industrial contrarrestando la tendencia a su estrechamiento propia del sistema capitalista de producción, cumpliendo así una importante función, máxima en una crisis como la actual, donde los países han adoptado toda clase de barreras proteccionistas, viéndose la industria nacional en la necesidad de conservar y acrecentar su participación interna.

Esta demanda de la microempresa la podríamos desglosar en dos grandes campos; la demanda de materias primas y la demanda de bienes de capital.

8.1 DEMANDA DE MATERIAS PRIMAS

Incluimos en este concepto una variedad de elementos que disponen las microempresas para ofrecer sus bienes y servicios ejerciendo una actividad en el mercado, dependiendo de la naturaleza de la unidad económica.

Así tenemos que pueden ser insumos para microempresas industriales, tales como harinas, azúcares, almidón, dulce,

leche etc. o también materias primas elaboradas para micro empresas industriales o comerciales, tales como madera, hierro, acero, otros metales, minerales no metálicos, textiles, cueros, productos de consumo masivo para su distribución etc. O también pueden ser materias primas para las microempresas de servicios tales como repuestos para vehículos automotores, aparatos eléctricos etc.

Importante es, mostrar de una forma aproximada los volúmenes de adquisición de materia prima que obviamente dependen del tamaño de la microempresa, las posibilidades de producción, y ventas, etc, pero que cuantificamos mediante el promedio obtenido en cada actividad económica.

TABLA 30

DEMANDA DE MATERIA PRIMA x ACTIVIDAD ECONOMICA

NATURALEZA DE LA MICROEMPRESA	VOLUMEN PRO MEDIO MENSUAL	VOLUMEN PRO MEDIO ANUAL
Confecciones	\$ 95.330	\$ 1.143.960
Ebanisterías	63.580	762.960
Panaderías	151.370	1.816.440
Marqueterías	70.000	840.000
Orfebrerías	55.000	660.000
Tapicerías	93.750	1.125.000
Piñaterías	82.000	984.000
Tipografías	140.000	1.680.000
Alfarerías	34.000	408.000
Fabricación artículos aseo	25.000	300.000
Fabricación de velas	48.000	576.000
Dukerías	39.000	468.000
Talleres de reparación	53.380	640.560
Remontadora de calzado	25.000	300.000
Mecanografía	10.000	120.000
Salones de belleza	12.000	144.000
Tiendas de barrio	63.900	766.800
TOTAL		12.735.720

Fuente : Encuestas directas a los microempresarios.

Como observamos la adquisición individual de materia prima, pareciera no muy grande, obviamente por la dimensión de éstas unidades, a nivel general se tiene una importancia vital para la economía regional.

Esto lo podemos apreciar mejor si hacemos los siguientes razonamientos : tal como lo muestra la tabla, al año las 17 actividades diferentes, adquieren alrededor de \$12.735.720 lo que equivale a que cada una adquiera 74.9160 al año $(12735720/17)$ promedio muy regular si tenemos en cuenta el número de microempresas existentes en la ciudad, que es aproximada de 7.000 según apreciaciones de la Unidad de Trabajo con microempresas del Sena, Seccional Cartagena, lo que nos daría que la demanda anual de estas unidades podría estar en más de 5.000 millones cifra muy importante para el conglomerado industrial y que nos refleja una imagen de la demanda de materia prima en Cartagena de los unidades informales.

Es importante anotar, que esta es la adquisición actual y en ningún momento las potencialidades de adquisición pues estas son superiores, pero a falta de capital de trabajo tienen que restringirse a lo que pudimos apreciar así como también por las condiciones de pago en la adquisición de materia prima, que imponen los mayoristas, que en un 88% son de contado y apenas de un 12% con margen de pago entre 10 días y un mes.

8.2 DEMANDA DE BIENES DE CAPITAL

Al constatar en la investigación la utilización continua y progresiva en la microempresa, de una variedad muy amplia de maquinaria y equipo industrial, de muy diverso tipo entre los que podriamos mencionar los tornos, troqueladoras, pulidoras, desvastadoras, cepillos, sierras, planeadoras, maquinas de coser y guarnecer, filiteadoras dobladoras, sinfin etc, que requieren de una tecnología relativamente sencilla y que en muchos casos tienen que

ser importados de países como el Brasil, Venezuela u otros con supresión sobre la balanza de pagos, no dudamos en plantear que la permanencia y aún más la expansión de la microempresa crea las condiciones para el desarrollo y fortalecimiento de una industria de bienes de capital en el país, y posiblemente en la Costa Atlántica en lo específico. Lo que llevaría a que la microempresa fuese un elemento dinamizador del desarrollo industrial del país que conlleve a una estructura más equilibrada de la industria nacional, para ir paulatina mente superando el desequilibrio de que hablamos en páginas anteriores.

Pero a que tipo de industria nacional de bienes de capital nos referimos? Obviamente no a la requerida por la gran industria y parcialmente por la mediana pues este al tener una demanda de maquinaria con exigencias tecnológicas elevadas que les haga posible competir en el mercado internacional en cuanto a precio y calidad se colocan su mayor parte por fuera de las posibilidades de una naciente industria de bienes de capital.

Pero si hacemos referencia al segmento de mercado nacional, pues las exigencias tecnológicas de estas unidades de producción son mucho más modestas que los de la gran empresa porque ellas no tienen que llegar a una calidad y precios competitivos en el mercado externo.

Tres condiciones se requerirían para el desarrollo de la industria nacional de bienes de capital: La existencia de una demanda amplia de bienes de capital, la existencia de una demanda de bienes de exigencias tecnológicas accesibles a una industria naciente y la disponibilidad del saber tecnológico suficiente para coronar dicha producción.

Veamos específicamente cada una de estas condiciones y como el crecimiento experimentado por el sector microempresarial, asegura en la actualidad su cumplimiento.

8.2.1 Demanda amplia de bienes de capital

La demanda de bienes de capital en la microempresa es amplia y creciente por las siguientes razones : a. lejos de menguar el sector microempresarial ha crecido y sigue creciendo tanto en cuanto al número de sus unidades productivas que según se estiman estarían alrededor de 500.000 a nivel nacional como en cuanto al volumen de su producción global.

b. El dinamismo propio del microempresario en la modernización de sus herramientas de trabajo así como en la necesidad manifestada por estos de aumentar sus posibilidades de introducir cambios tecnológicos sustanciales a aseguraría un incremento permanente en la demanda de bienes de capital.

c. Los programas de apoyo existentes en el país y en Cartagena por parte del Sena y otras instituciones privadas, reforzaría las tendencias por la adquisición de los bienes de capital.

8.2.2 Bienes de exigencias tecnológicas accesibles.

Por lo que respecta a las exigencias tecnológica a nivel general y como decíamos anteriormente estos no requieren una sofisticada tecnología sino más bien modesta y sencilla pero específicamente que tipo de tecnología es la necesitada ?

La tecnología demandada por la microempresa es del tipo de tecnología estable en plena madurez. Esto es aquella que ha llegado a un nivel de alto desarrollo en el pasado se estabiliza y nos da lugar a innovaciones notables. Tal es actualmente el caso de la tecnología de producción de fuerza motriz a través del motor de explosión y del motor eléctrico, el cual llegó a un nivel alto de eficiencia a finales del siglo pasado y comienzos del presente se ha estabilizado y sus innovaciones han sido mínimas.

Esta tecnología no es tradicional, ni rezagada sino moderna, solo que ha llegado a tal estado de madurez que no experimenta grandes cambios ni desarrollos. Y cómo se adquirirá esa tecnología? No se trata de importada pues no tendría sentido la tesis del desarrollo de una industria de bienes de capital propio, amén de que produce una salida permanente de divisas así como la dependencia nacional en materia tecnológica del extranjero con sus secuelas políticas económicas.

Tampoco se trataría de inventarla prácticamente desde cero aunque sin excluir esta posibilidad totalmente, pues como se está demostrando en el Centro Experimental Gaviotas en los Llanos Orientales, existe un potencial de actividad nacional inexplorado.

Pero quizás lo más cómodo y práctico para el país sería el apropiarse tecnología libre a nivel mundial. Libre en el sentido de que ningún país y ninguna empresa puede reclamarla como propiedad privada ni la tiene salvaguardada con patentes a no su formas concretas de realizarla, por tanto no había que pagarle derechos en regalías a nadie.

Gran parte de la tecnología madura en etapa de estabilización pertenece a esta categoría de libre en el ámbito mundial, por tanto se podría apropiarse las técnicas de producción de bar, ejemplo los tornos, cepillos, troqueladoras, horneados etc. De esta forma se tendría una tecnología propia, producida en el país con su correspondiente beneficio para este en materia de empleo, divisas, etc.

8.2.3 Saber Tecnológico Propio

En las universidades en los centros de formación profesional, en los Centros de Investigación y en las mismas empresas se dispone del saber tecnológico necesario para producir los bienes de capital que demanda la microempresa, como también podría ser a través del Icetex. Precisamente por su tecnología libre ya utilizada en sus innovaciones esta se encuentra ya suficientemente estudiada a nivel mundial y cuyos principios estructurales y funcionales pertenecen al acervo científico desde hace años.

9. POLITICAS DEL ESTADO HACIA LA MICROEMPRESA

En anteriores administraciones se tocaba en forma tan gencial el sector microempresarial, preocupándose solo algunas instituciones privadas por el fomento de las unidades económicas informales, no existiendo una coordinación entre ellas.

Es a partir de la actual administración, donde se establece en el Plan Nacional de Desarrollo "Cambio con Equidad" a la microempresa como una de las siete estrategias para el desarrollo industrial del país y se estructura un plan específico denominado "Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa".

Dicho plan se realizó en forma concertada entre instituciones oficiales como Planeación Nacional, El Sena, las Fundaciones Privadas que adelantaban labores con el sector y las entidades financieras participantes del Plan.

9.1 OBJETIVOS DEL PLAN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa tiene como objetivos incrementar la productividad y rentabilidad de la misma, crear nuevos puestos de trabajo

y mejorar el bienestar general de los ocupados en estas actividades.

El Plan consta de una estrategia básica que tiene como meta el desarrollo de la capacidad de gestión del gerente propietario y propiciar una mejor utilización de los recursos productivos de la microempresa.

9.2 FORMAS DE LLEVAR A CABO EL PLAN

El plan se llevará a cabo teniendo en cuenta los siguientes instrumentos de acción :

- La formación abierta y a distancia en áreas de gestión para las microempresas.

Esta formación será impartida por el Sena y facilitará la aplicación de los criterios de selección que garanticen que los escasos recursos de las instituciones sean destinadas a las microempresas que ofrecen mayores posibilidades de desarrollo.

Se busca que el microempresario logre beneficios en la administración de su negocio como : el montaje de un sistema de contabilidad sencillo, el aumento de la productividad, ampliación del mercado potencial, entre otros.

- La formación Empresarial

Esta formación será impartida tanto por el Sena como por las Fundaciones Privadas y se dirigirá no sólo a aquellas microempresarios detectados en la formación a distancia sino también a aquellas que se presenten directa

mente al Sena o a las fundaciones.

Se impartirá en base a los cursos de capacitación y asesoría mediante cursos de contabilidad, costos, mercadeo y proyectos. Además de asistencia para la consecución de créditos y comercialización, así como capacitación y asesoría para la organización gremial.

- Mecanismo de crédito o Microempresarios.

El crédito se otorgará a través de una entidad financiera, solo a aquellos microempresarios que realmente la requieran.

Las entidades financieras son : Caja Social de Ahorro, y la Corporación Financiera Popular. No obstante, el Sena y las Fundaciones colaborarán en todos los aspectos relacionados con el uso correcto del crédito por parte del microempresario.

- Crédito a las Fundaciones

Para que se pueda ampliar la cobertura de atención a los microempresarios de manera inmediata y el programa pueda continuar creciendo vigorosamente, las fundaciones requieren financiación de recursos.

El monto de esta financiación se estima en \$6.000 por cada microempresario capacitado, lo cual arroja un monto aproximado de \$60 millones el primer año, \$80 millones el segundo y \$100 millones el tercero.

El crédito será nutrido con recursos de presupuesto nacional a través de la CFP y de la CSA.

= Comercialización

La asistencia en materia de comercialización pretende mejorar las condiciones de compra de insumos y la comercialización de productos de las microempresas, ya que debido a la baja demanda que se origina desde cada una de ellas las compras son en pequeñas cantidades y normalmente a través de intermediarios con un significativo incremento de los costos.

9.3 RECURSOS PARA LA EJECUCION DEL PLAN

La siguiente es la situación de la microempresa en Colombia hasta Junio de 1983 :

Total de microempresas existentes a nivel urbano : 500.000.

Microempresas industriales : 200.000

Microempresas comerciales : 200.000

Microempresas de servicios : 100.000 *

Total de microempresarios capacitados : 4.132

Han recibido crédito : 1.300 por valor de \$121.979.00

Promedio de Crédito : 93.758**

* Gómez Buendía Hernández. La Microempresa Urbana: perspectivas, promoción y políticas. Estudio patrocinado por la Corporación Fabricado para el Desarrollo Social. Bogotá marzo de 1983.

** Las fundaciones consideradas en la capacitación y crédito son: Carvajal, Compartir, Corporación Fabricato, Fundesan, Projuventud, Corpocaldas, Fundelpa etc.

Solo un 31.5% de las microempresas capacitadas y con asistencia técnica habían recibido crédito. Sin embargo, se estima que con la operación del Plan, en tres años se lograría aumentar la cobertura en diez veces el número de microempresarios capacitados y el porcentaje de microempresas atendidas con crédito podría pasar al 50%. Además para el período 1984-1986, según proyecciones de las Fundaciones Privadas y el Sena se ha estimado que los recursos de crédito necesarios para los microempresarios por ellas capacitadas ascenderían a unos \$1.840 millones. Esto lo podemos ver en la siguiente Tabla :

TABLA 31

ACTIVIDADES DE LOS PROGRAMAS DE MICROEMPRESAS (MILES DE \$ DE 1984).

	HASTA JUNIO 1983	1984	1985	1986	TOTAL 1984-1986
Número de nuevas empresas capacitadas	4.132	9.864	12.468	17.244	
Acumulado de microempresas capacitadas	4.132	13.996	26.464	43.708	39.567
Número de nuevos créditos	1.301	4.932	6.239	8.622	
Acumulado de número de créditos	1.301	6.233	12.467	21.089	19.788
VR. TOTAL CREDITO	121.979	458.700	579.700	801.922	1.840.322

Fuente: Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa. Documento DNP-2.069-UDS-SENA.

9.3.1 Crédito BID

La base fundamental de los recursos de crédito para financiamiento de la microempresa lo constituye el trámite de un crédito con el BID por US\$ 7 millones. La Tabla 32 ilustra los flujos financieros que, de acuerdo con los desembolsos calculados más la recuperación de cartera suman los recursos de crédito que sería posible ofrecer bajo este Plan.

TABLA 32

RECURSOS FINANCIEROS
CREDITO MICROEMPRESARIOS

1984-1986

	RECURSOS BID ASIGNADOS EN 1984 PARA LAS FUNDACIONES	RECUPERACION CARTERA PRES TAMOS HASTA 1983	DESEMBOLSOS CREDITO BID	CAPITALIZACION FONDO ROTATORIO DEL CREDITO	RECUPERACION CARTERA 66.7% CREDITOS T-1	RECUPERACION CARTERA 33.3% CREDITOS T-2
1984	200.000	74.700	175.000	9.000		
1985			262.500	11.400	305.800	
1986			262.500	16.000	386.659	152.747

Fuente : Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa. Documento DNP-2.069-UDS-SENA

9.3.2 Recursos de Presupuesto Nacional

Se ha calculado que los recursos de presupuesto Nacional requeridos para los tres años que se contemplan en este Plan son de hasta \$135 millones distribuidos así :

1984 : 30 Fondo de Crédito CFP

Total: 25/25 Material educativo y Sistema de información

1985 : 40 Fondo de Crédito CFP

Total: 10/50 Material Educativo.

1986 : 20 Fondo de Crédito CFP

Total: 10/30 Material Educativo.

9.4 PLAN ADELANTADO POR EL SENA PARA MICROEMPRESAS EN CARTAGENA.

El Plan adelantado por el Sena para las microempresas en Cartagena se basa en el Proyecto de capacitación y asesoría para Empresas del Sector Informal de la ciudad, el cual busca conseguir dentro de los servicios de capacitación, asesoría y crédito, los siguientes objetivos :

- Un incremento de los ingresos reales del microempresario mediante el aumento de la productividad y producción.
- Elevar la oferta de productos de los microempresarios y aun costo bajo, y
- Fomentar en las microempresas la organización y la absorción de mano de obra desempleada.

En la ejecución del proyecto participa el Sena como entidad administradora, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia Unicef, como proporcionadora de la parte financiera y la Corporación Financiera Popular como entidad administradora de los créditos para las microempresas.

9.4.1 Capacitación y Asesoría

La capacitación y asesoría será proporcionada por el Sena con su personal técnico y profesional.

Las actividades fundamentales del personal que va a prestar la capacitación y asesoría son :

- Encuesta y promoción de las microempresas
- El montaje de Contabilidad
- Primera Selección
- Un análisis de la microempresa
- Análisis de la solicitud del crédito
- Comprobación del Crédito
- Visitas de asesoría y seguimiento
- Informes y evaluación

En las siguientes Tablas podemos observar lo que ha hecho el Sena en materia de capacitación :

TABLA 33
CURSOS DEL SENA PARA MICROEMPRESARIOS
EN CARTAGENA
 1982-1984

NOMBRE DEL CURSO	CURSOS DICTADOS	NUMERO DE BENEFI CIARIOS	DURACION (HORAS)
Herramientas básicas Gerenciales	4	168	160
Legislación Lab.	3	96	80
Producción	1	30	20
Organización Gremial	5	188	120
Rel. Humanas y Manejo de Personal	2	76	40
Técnicas comerciales	1	30	20
Seminario tribut.	3	85	120
Ventas y Mercadeo	3	85	120
Técnicas de confec.	4	15	80
Ajuste de motores	1	23	20
Electricidad en mecán.	1	23	20
TOTAL	26	752	700

Fuente: Proyecto para Microempresas Sena.

9.4.2 Crédito

En cuanto a crédito se refiere, el Plan adelantado por el Sena para las microempresas en Cartagena trata los siguientes aspectos :

9.4.2.1 Definición

Se otorga a las microempresas para financiar :

- Actividades productivas

Estos recursos se destinarán a financiar microempresas industriales o agroindustriales y su capital de trabajo.

- Actividades de Servicio y Comercialización

Estos recursos se destinarán a financiar necesidades de compraventa de productos agropecuarios e industriales y a financiar capital de trabajo a estos pequeños negocios. En el sector servicios se financiarán pequeños talleres de reparación y mantenimiento de automóviles, maquinaria y equipos industriales, electrodomésticos etc.

En el sector comercio se canalizarán principalmente a pequeñas tiendas, vendedores de alimentos.

9.4.2.2 Requisitos de los beneficiarios

Los beneficiarios del proyecto llenarán los siguientes requisitos :

- Qué su patrimonio bruto más el de su microempresa no sea mayor de \$1.000.000 ni más de 10 trabajadores.
- Qué la microempresa tenga un lugar fijo de trabajo ya

sea en local propio o alquilado.

- Tener alguna capacidad de pago y administración de la microempresa.

- Qué tenga moralidad comercial (responsabilidad, conducta, interés etc).

9.4.2.3 Cuantías

Con el fin de que los recursos financieros beneficien al mayor número de usuarios, se establece un tope equivalente a mes y medio de venta de la microempresa. Este se podrá variar previo análisis de la solicitud.

9.4.2.4 Plazos

En base a las características de las inversiones se otorgarán créditos a corto y mediano plazo.

9.4.2.4.1 Crédito a corto plazo

Plazo máximo de un año con un período de gracia de cuatro meses. Estos créditos serán utilizados en general para necesidades urgentes de la microempresa, tales como capital de trabajo, cancelación de pasivos onerosos etc.

9.4.2.4.2 Crédito a mediano plazo

El destino de estos créditos será la adquisición de maquinaria, equipos y herramientas adecuadas para la microempresa y el capital de trabajo necesario para implementar el proceso de expansión de acuerdo al proyecto de inversión elaborado. El plazo de éstos créditos será entre uno y tres años, con período de gracia hasta de 6 meses,

según el proyecto, esto será dterminado por el comité de crédito.

9.4.2.5 Intereses

Se aplicará una tasa de interés única del 18% anual para todos los créditos. Los intereses se cobrarán por tri mestres vencidos sobre saldos. Estos intereses pagados por los usuarios serán destinados así : 3% para la cons titución de un fondo de garantías y el 15% para incremen tar los recursos del crédito.

9.4.2.6 Garantías

El comité de crédito aceptará garantía de bienes hipote carios y predarios, sin hipotecarlo. Como la mayoría de los microempresarios no poseen bienes raíces y a menudo tampoco maquinaria, se aceptará como garantía la morali dad comercial o firma personal.

9.4.2.7 REstricciones para el uso de los recursos

El proyecto de inversión no podrá variarse inconsulta mente. Cuando haya necesidad de modificarlo, se hara con la asesoría del Sena.

Con los recursos no se podrá financiar :

- Pago de dividendos o recuperación del capital invetido.
- Compra de acciones, bonos y otros valores mobiliarios.
- Necesidades de consumo
- Arriendo o compra de terrenos y edificios comerciales destinados a oficinas.
- Compra de terrenos y construcciones destinados al desa rrollo de las actividades industriales.

- Compra de vehículos para uso personal
- Vivienda, electrodomésticos, muebles y otros enseres de uso personal del microempresario.

9.4.2.8 Condiciones básicas de los proyectos

En la etapa de análisis se verificarán las condiciones y enumeremos cuales se refieren a la potencialidad de crecimiento del negocio así como la necesidad real del crédito solicitada. Estas condiciones son :

- Qué exista mercado suficiente para la nueva producción.
- Qué los productos sean competitivos en cuanto a usos , calidad y precios.
- Qué exista una adecuada organización en la distribución y mercado de los productos.
- Asegurar el suministro de materias primas y demás insumos necesarios para la producción.
- Qué el microempresario posea alguna capacidad para desarrollar el proyecto.
- Qué garantice un adecuado mantenimiento de las máquinas y equipos involucrados en el proceso productivo.
- Qué exista la mano de obra idónea y calificada que la implementación del proyecto requiera.
- Qué el proyecto sea económicamente factible.

9.4.2.9 Créditos otorgados a las Microempresas

Durante los años de 1981 y 1982 se otorgaron créditos a 29 microempresas en Cartagena por un total de \$4.300.000 lo que da un promedio de \$150.345 por microempresa con un plazo de 18 meses para todas.

De las 29 microempresas 15 destinaron el crédito a capi

tal de trabajo e inversión fija y 14 lo destinaron solo a capital de trabajo.

La actividad con mayor porcentaje en crédito concedido fué la de confecciones con un 31% de representación.

Por otra parte, durante los años de 1983 y 1984 los créditos otorgados beneficiaron a 33 microempresarios con un total de \$5.212.648, lo que nos da en promedio de 157.959. Al igual que en los años 1981-1982, la actividad más frecuente fué la de confecciones con un 27%.

Sumando los cuatro años de 1981 a 1984 tenemos que el Sena otorgó créditos a un total de 62 microempresas, siendo la cuantía total de \$9.572.648.

Estas 62 microempresas que han recibido crédito del Sena, representan solamente un 1% aproximadamente del total existente en el sector informal de Cartagena. Esto nos da una idea de la cobertura que tiene actualmente el Sena en materia de crédito.

CONCLUSIONES

El fenómeno del sector microempresarial o también denominado informal, en nuestro país tiene sus raíces en el desenvolvimiento económico, sufrido a través de los tiempos y que ha dado como resultado el subdesarrollo, en el cual han pesado factores tales como el colonialismo, el libre cambismo, el imperialismo y la dependencia, el tipo peculiar de capitalismo con su desarrollo desigual en todas las esferas.

Es en este marco de subdesarrollo donde se imponen como dominante el sistema capitalista de producción, pero coexistiendo en forma secundaria y articuladas a él formas (económicas propias de etapas previas,) siendo necesario observar a la estructura económica como una totalidad, en la cual existe una importante interrelación dinámica entre las diversas formas de producción, desempeñándose la de la microempresa a la de los artesanos anteriores al Siglo XVIII.

La unidad económica microempresarial se caracteriza, por que en ella no hay separación entre trabajo y capital, existiendo poca división del trabajo y además porque el empleo de herramientas manuales predomina sobre el de las máquinas.

Al interior del sector, podemos distinguir a las unidades

económicas según la naturaleza de su actividad en : producción, servicios o comercios, existiendo además una diferencia en cuanto a ^{cantidad} magnitud y desarrollo, que determinamos a través de los niveles de acumulación que estos logran teniendo de esta forma microempresas de acumulación ampliada, de acumulación simple y de subsistencia.

En cuanto a las características sociodemográficas, es necesario decir que estas no fijan posiciones tajantes en la identificación de los microempresarios, pero son útiles en la explicación de factores diversos como la migración etc. Al respecto podemos concluir :

✓ - Una gran mayoría de los microempresarios de Cartagena provienen del campo y otras ciudades y de éstos un alto porcentaje tiene más de 10 años de estar residiendo en Cartagena.

✓ - Las edades más frecuentes oscilan entre los 31 y 50 años, ocupando un 70% del total de personas encuestadas.

✓ - Un 84% de los microempresarios tienen personas a su cargo, dependiendo económicamente de estos.

- Mientras que en el sector formal, el nivel educativo es primordial, convirtiéndose en una importante barrera de acceso, en el informal este orden se invierte siendo el conocimiento detallado en el manejo del negocio fundamental en la supervivencia de los mismos.

- En las microempresas el capital fijo absorbe una proporción considerable del capital total, lo que hace que el capital de trabajo se reduzca y por lo tanto no sea suficiente para atender a los requerimientos de inventarios de insumos, materias primas, bienes intermedios y

bienes terminados, requerimientos de mano de obra, requerimientos de atención de obligaciones financieras, etc.

- El microempresario por lo general tiene su negocio en la propia casa donde reside, lo que le significa un ahorro importante en los costos.

- Aunque una de las características del microempresario es el dominio del oficio que desempeña, sin embargo presenta fallas en el diseño y el terminado, dando la impresión de mala calidad, lo cual tiene repercusiones notables en el mercado.

- Definitivamente el mercado es debil en la microempresa, no existiendo investigación ni planeación alguna del mercado.

- El microempresario en la mayoría de los casos no lleva ningún tipo de contabilidad, lo que se refleja en la situación financiera siendo común la confusión y mezcla de los dineros de la empresa con los del presupuesto familiar.

Los microempresarios encuentran poco acceso al crédito institucional para financiar sus aspiraciones (en la investigación éste representó un 15%, pero debido quizás a que se encontraron algunas empresas les ha concedido crédito) teniendo que recurrir al crédito usurero o agiotista con tasas de interés mensual fluctuando entre 5,10% o como en el mayor porcentaje tener que arreglárselas con recursos propios que en muchas ocasiones no encuentran.

El empleo informal en la ciudad tiende a perdurar en

el largo plazo, ante la incapacidad estructural del sector formal de absorber en su totalidad la fuerza de trabajo disponible presentándose una dinámica en la cual el empleo informal crece y se fortalece en épocas de recesión económica ante el estancamiento y retroceso de la industria o disminuyendo en las etapas de auge y prosperidad de la Economía, existiendo una relación inversamente proporcional en el crecimiento del empleo formal e informal.

Teniendo la ciudad una rata de crecimiento de 4.89% anual en su población (una de las más altas del país) y una entrada de 4.436 personas anualmente al mercado de trabajo (PEA) sin que alcancen a colocarse en el sector formal, el sector informal se erige en alternativa ocupacional para un grueso número de la población, ubicándose según el Dane, en un 61.6% de la PEA ocupada de Cartagena.

Las microempresas vistas en conjunto, ocupan un promedio de 3.4 trabajadores en cada unidad económica siendo un 68% de estos los que ocupan entre 2,3,4 trabajadores, es decir un 68% de estos los más frecuentes ubicándose a nivel de ramas de actividad como las que más capacidad de absorber mano de obra las confecciones, panaderías, marqueterías, fabricación de velas, tapicerías y dulcerías con más de cuatro trabajadores en promedio y las tiendas de barrio como las que generan menos empleo no alcanzando a ocupar en forma permanente a dos trabajadores, los restantes los podríamos considerar intermedios.

Una de las características más interesantes de el sector microempresarial es el muy bajo monto de capital requerido para crear un empleo teniendo que mientras la gran empresa requiere aproximadamente de \$831.000 en la ac

tualidad para la creación de un empleo, la microempresa en su conjunto requiere apenas de \$131.704 o sea menos de seis veces el necesitado por la anterior.

En el interior de la microempresa también existen diferencias entre las distintas actividades, teniendo que la industrial necesita de promedio \$113.883; la de servicios \$163.966 y la de comercio \$216.500.

Analizando el costo de crear un empleo, no desde la relación K/T sino mediante la variación sufrida en un período en una microempresa como producto de una inversión adicional de capital, encontramos que este es de aproximadamente \$59.565, es decir el empleo marginal, en nueve microempresas las cuales el Sena les realizó un seguimiento después de haberles concedido crédito.

La microempresa presenta una estructura favorable de costos de producción en los siguientes aspectos :

- a. El microempresario no le exige una utilidad al negocio sino un salario como empleado que es de su propia empresa.
- b. No paga prestaciones sociales, seguro social, ni impuestos. Esto debido a su informalidad.
- c. No tiene gastos de publicidad.
- d. En algunos casos ahorra al adquirir maquinaria de segunda.
- / e. Largas jornadas de trabajo no remunerado.

La microempresa goza de una flexibilidad asombrosa que le

permite pasar de un producto a otro sin incurrir en costos adicionales, cuando el primero no tiene demanda o cuando el segundo constituye una novedad promisorio en el mercado.

La microempresa presenta una rentabilidad baja debido a la debilidad de su estructura interna (capital, tierra, trabajo y tecnología).

En cuanto a la calidad del empleo microempresarial encontramos que este es de baja calidad al no asegurar una estabilidad laboral a los trabajadores, así como al no brindarles los beneficios de la seguridad social, quedando desprotegidos frente a riesgos.

No podemos asociar pobreza con informalidad pues como lo demuestra la investigación el ingreso promedio del microempresario es de aproximadamente tres veces el salario mínimo legal y para los trabajadores del sector informal representa un 10% aproximadamente más que el salario mínimo en algunas ocasiones.

Las actividades informales son un importante complemento del ingreso familiar del obrero que trabaja en el sector moderno, pero que la remuneración devengada de dicho trabajo no es suficiente para satisfacer todas sus necesidades.

Las microempresas tienen alta participación en la producción de bienes de consumo popular, lo que contribuye a disminuir el precio de dichos productos y a mejorar las condiciones de vida de los sectores de población más desprotegidos.

- Las microempresas pueden servir de complemento a la gran empresa, al producir bienes intermedios o realizar determinados procesos productivos para estas últimas.

↙ Cuando la microempresa vende sus productos al comercio formal (intermediarios), pierde debido a que éste le impone los precios y las condiciones de pago.

- La productividad en la microempresa es similar a la de la industria debido a su estructura favorable de costos y su extraordinaria flexibilidad. Esta es la explicación de porqué persiste la microempresa.

La demanda sostenida por la microempresa es de dos tipos: materias primas y bienes de capital, asegurándole en ambos casos el conglomerado industrial un importante mercado para sus productos contrarrestando en gran medida la tendencia al estrechamiento del mercado propio de la Economía capitalista.

El volumen individual de demanda de materia prima de la microempresa es relativamente poco (debido al tamaño de las unidades económicas informales), pero considerable mirándolo en relación al volumen global demandado por la sumatoria de estas, que en Cartagena podría superar los 5.000 millones de pesos anualmente.

La microempresa al tener una utilización continua, progresiva, así como el afán innovador de maquinaria y equipo de muy diverso tipo se convierte en un potencial demandante para la industria de bienes de capital en el país contribuyendo de esta forma a superar el desequilibrio estructural entre la producción de bienes de consumo y la de bienes de capital, haciéndose factible tal industria por que las exigencias tecnológicas de la microem

presa son modestas, no requiriendo tecnología sofisticada que no pudiese producirse en el país.

En definitiva la microempresa, además de contribuir desde el punto de vista social a generar empleo e ingresos para una parte importante de la población, también se convierte en herramienta eficaz para impulsar un desarrollo equilibrado al asegurar un volumen considerable de producción y demanda de bienes y servicios para la industria y la comunidad, contribuyendo en forma integral al Desarrollo económico de Cartagena.

El Estado actualmente parece haberle dado importancia a la microempresa, formulandola como una de las siete estrategias del desarrollo industrial del país dentro del plan de desarrollo "Cambio con Equidad" y elaborando en forma concertada con fundaciones privadas y algunas entidades crediticias un plan específico del fomento al sector, para ello ha ubicado una serie de instrumentos tales como la formación abierta y a distancia en áreas de gestión, la formación empresarial en diversas áreas y el crédito a los microempresarios.

Pero si comparamos estos propósitos con la realidad lograda y esperada por el gobierno, tenemos que concluir que son muy limitados su cobertura es infima y demasiado restringida, esto se patentiza en que a nivel nacional en capacitación entre 1983-1986 unicamente se alcanzará abarcar a un 8.7% del total existente de microempresas en materia de crédito en el mismo período la cobertura será unicamente de un 4.2%.

A nivel local tenemos que en el periodo comprendido entre 1982 y 1984 se ha logrado capacitar un 10% del total

existente de microempresas, en materia de crédito entre 1981-1984 se les ha concedido a un 0.8% del total de microempresas en la ciudad.

RECOMENDACIONES

✓ Con base en la investigación realizada y en los resultados obtenidos nos permitimos plantear dos tipos de recomendaciones : Generales y Específicas.

✓ ~~En cuanto a las Generales, recomendamos:~~

✓ - Convertir la microempresa en auténtica prioridad dentro del plan de Desarrollo de Cartagena, estableciendo para ello una amplia política integral de apoyo al sector que no excluya a ningún tipo de microempresa, sino que les de una atención específica a cada categoría según su potencial de desarrollo (de acumulación y de subsistencia) y el tipo de apoyo requerido.

✓ - Fortalecer la estructura interna de la microempresa a fin de elevar cuantitativamente y mejorar cualitativamente el empleo e ingreso, así como aumentar considerablemente su producción y demanda de bienes y servicios, elevando para ello la rentabilidad, productividad y poder de negociación de las unidades económicas informales.

✓ Esto implica entre otros superar las deficiencias técnicas y administrativas, la falta de mercadeo y de asociación gremial, la escasez y mala composición del capital la dotación de medios de producción y organización en el trabajo etc.

✓ Lo anterior no implica consolidar indefinidamente la informalidad, sino más bien el ir tendiendo a largo plazo a convertir la microempresa (principalmente de acumulación ampliada) en pequeña empresa industrial.

✓ Atacar los puntos vitales y críticos exige formular por lo menos cinco acciones específicas : capacitación, asesoría, organización, crédito y la adecuación progresiva de un marco legal para la microempresa.

- ~~En materia de capacitación~~, buscar que el microempresario sea un Gerente eficiente de su negocio, desempeñándose en las funciones de administración y gestión básicas (Planeación, organización, dirección, control y evaluación) en las cuatro estrategias de actividad empresarial: producción, mercadeo, contabilidad y finanzas.

Lo cual exige brindar cursos, seminarios, conferencias, mesas redondas y demás en aspectos tales como :

- ~~Elementos de contabilidad y administración financiera.~~
- Manejo de Personal
- Estrategias adecuadas de ventas
- Legalización de la empresa
- El crédito : sus fuentes, formas de acceder a ellas y el manejo correcto de este.
- Aspectos técnicos de acuerdo a la naturaleza de la microempresa, principalmente en diseños y acabdos, control de calidad, etc.

- Una asesoría permanente al sector de tal manera que los elementos técnicos y gerenciales transmitidos en la capacitación se apliquen en la práctica constantemente. Esta asesoría se hace más urgente en aspectos tales como introducir y poner en funcionamiento los diversos sis

temas administrativos y contables, de mercadeo; darle uso satisfactorio y completo a la capacidad instalada; ayudar a identificar la composición adecuada de capital en la unidad económica; implementación de aspectos técnicos (diseño, calidad etc).

- Promover y subsidiar las asociaciones de microempresarios a nivel de gremio y por ramas de actividad, con el fin de ganar un poder de mercado, fortaleza en la negociación de sus productos y servicios, que implique modificar en alguna forma las condiciones desventajosas que presente el mercado actualmente para los microempresarios.

Esto puede ser a través de formas asociativas de acopio y comercialización de mercancías y materias primas o de bienes y servicios elaborados por las unidades informales en esta forma se logran enormes ventajas como la de negociar en mejor forma y conjuntamente con los mayoristas, obtener descuentos por compras al por mayor, así como de cidir sobre precios, condiciones de pago etc, para sus artículos.

- Constituir comités de apoyo a la microempresa, en la cual estén representados el Estado a través de sus organismos políticos adecuados (Alcaldía de Cartagena, Planeación Municipal) y organismos técnicos especializados (Sena); miembros debidamente escogidos de microempresarios; los gremios económicos (Andi, Fenalco, Acopi) previa motivación para su vinculación y entidades financieras estatales así como la banca comercial. Esto con el fin de coordinar esfuerzos y trazas políticas conjuntamente que beneficien al sector microempresarial.

Conceder crédito al sector microempresarial, de acuerdo a los diversos grados de desarrollo de sus unidades y basados en estudios serios a nivel individual de los beneficios que éste pueda tener.

Así se incrementa definitivamente la cobertura que en esta materia ha venido, teniendo el Estado a través del Sena y la Corporación Financiera Popular. Esta cobertura se podría incrementar además mediante acuerdos con la banca comercial para la colocación de un cierto porcentaje de crédito al sector microempresarial.

Finalmente la adecuación de un marco legal para el desenvolvimiento de la microempresa. Esta adecuación implica por una parte establecer un tratamiento preferencial en materia tributaria que haga que las microempresas que se estén fomentando se exoneren de impuestos durante un período de tiempo y vincular al sector a los organismos de seguridad social con tarifas mínimas.

ANEXO 1

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
CUESTIONARIO DE ENCUESTAS PARA MICROEMPRESARIOS

I. INFORMACION DEL EMPRESARIO

0.1 Nombre _____ Edad _____ Estado Civil _____

0.2 Origen Geográfico :

A. De Cartagena _____

B. Fuera de Cartagena _____

B.1 De otro departamento _____

B.2 De Bolivar _____

0.3 Tiempo de Estadía en Cartagena : _____

0.4 Número de Personas Dependientes: _____

0.5 Nivel de Educación : _____

A. Primaria _____

B. Secundaria _____

C. Técnico _____

D. Comercio _____

E. Universitario _____

0.6 Horario de permanencia en la Empresa: _____

0.7 Depende económicamente del Negocio: Si _____ No _____

Otros ingresos _____ Fuente : _____

0.8 Que lo motivó a constituir la Empresa :

A. Fuente de empleo : _____

B. Elevar ingresos : _____

C. Obtener independencia : _____

D. Otros : _____

II. INFORMACION DE LA EMPRESA

- 0.1 Nombre _____ Dirección _____
- 0.2 Sector Industria _____ Comercio _____ Servicios _____
- 0.3 Actividad Desarrollada _____
- 0.4 Principales productos o servicios _____
- 0.5 Local : Propio _____ Alquilado _____
- 0.6 Tiempo de la existencia de la empresa: _____
- 0.7 Número de personas ocupadas _____ Familiares _____
Permanentes _____
- 0.8 Sueldo Promedio de cada trabajador _____
- 0.9 Criterio de selección del trabajador _____
- 10. Reconoce prestaciones sociales: Si _____ No _____
- 11. Incentiva a los trabajadores: Poco _____ Regular _____
Mucho _____

III. INFORMACION ESPECIFICA DE LA EMPRESA

A. Producción, Ventas y Mercadeo.

0.1 Cuadro de Producción Actual

NOMBRE DEL UNID.PRODUC. PRODUCTO O SERVICIO	MENSUALMENTE	COSTO UNIT.	PRECIO VENTA UNITARIO	COSTO VENTA TOTAL	PROMED. MENSUALES

0.2 Observaciones sobre : Calidad de productos o servicios

0.3 Estado y Utilización de la máquina

MAQUINARIA	ACTUALIZACION	USO	ESTADO
	Obsoleta Moderna	Exces. Norm. Poco	Nuevo Bueno Reg. Mal.

0.4 Le gustaría innovar en otros equipos más modernos :
Si _____ No _____ Cuáles _____

0.5 Vende sus productos o servicios al por Mayor _____
Al Detal _____

0.6 A quién : Empresas _____ Particulares _____

0.7 Otorga Créditos : Si _____ No _____ Plazo _____

0.8 Ha perdido clientes en el pasado? _____ Porqué _____

0.9 Realiza propaganda ? Si _____ No _____
Cual : Radio _____
Cine _____
Volantes _____
Almanaques _____
Patrocinio _____
Prensa _____

10. Programa con anticipación cuánto desea o necesita
vender el próximo mes ? Si _____ No _____ Cómo _____

11. Para sus ventas toma como referencia a la competen
cia ? Si _____ No _____

B. Demanda de Materias Primas

0.1 Proveedores y Cantidad

NOMBRE	MATERIA PRIMA	COMPRA APROX.	MENS.

0.2 Condiciones de Pago Crédito Contado

C. Capital, Finanzas y Contabilidad

0.1 Lleva Contabilidad: Si No Está analizada
Quién la lleva

0.2 Posee relación con bancos o entidades financieras
mediante : Cuenta corriente Cuenta de ahorros

0.3 Experiencias Crediticias

FUENTE	MONTO	PLAZO	INTERES	AÑO	DESTINO DEL CREDITO

0.4 Actualmente cuales son sus necesidades de inversión

Descripción	Valor en Pesos
Capital de Trabajo	<u> </u>
Capital Fijo	<u> </u>

0.5 Capital total de la Empresa

DETALLE	VALOR ESTIMADO
Caja-Bancos	
Cartera	
Inventarios	
Maquinaria, Equipo	
Muebles y Enseres	
Otros	
TOTAL	

OBSERVACIONES :

.....

.....

.....

.....

Fecha