

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica  
y Social  
(D.I.E.S.)  
BIBLIOTECA

ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL  
Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO  
ECONOMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO

EDUARDO BLANQUICETT RUIZ

WILSON ZUÑIGA MUÑOZ

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica  
y Social  
(D.I.E.S.)  
BIBLIOTECA

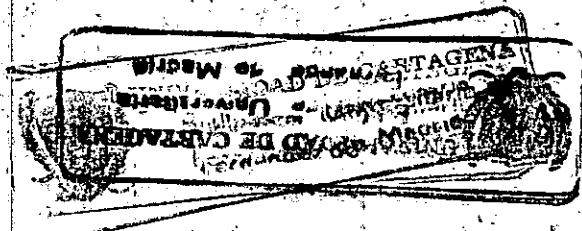
CARTAGENA  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIA ECONOMICAS

1991

T  
338.642  
8643

7/20/95

2



ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL  
Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO  
ECONOMICA Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO

EDUARDO BLANQUICETT RUIZ  
WILSON ZUÑIGA MUÑOZ

Tesis de grado presentada como requisito para optar al título de Economista.

Asesores : AMAURY HERNANDEZ  
ELIECER MAYORCA C.

S. C. I. B.

00026446

CARTAGENA  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

1991

Nota de Aceptacion

---



---



---

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

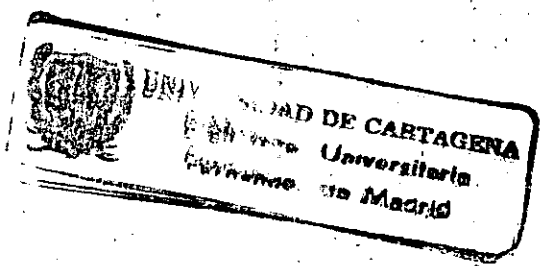
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
 Facultad de Ciencias Económicas  
 Departamento de Investigación Económica y Social  
 (D.I.E.S.)  
 BIBLIOTECA

Cartagena, Mayo 1991.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas

17

Programa de : ECONOMIA.



DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. GERMAN SIERRA A.

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: MAYO 15 DE 1.991.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado ; ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO.

Presentadoa por los Señores : EDUARDO BLAQUICETH RUIZ  
WILSON ZUÑIGA MUÑOZ.

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

- APROBADA :
- MERITORIA :
- LAUREADA:
- NO APROBADA ( motivo )

Observaciones :

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha .

Cordialmente ,

*[Handwritten Signature]*  
El Profesor (Jurado)



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
17

Programa de : ECONOMIA.

DE : COMITE DE GRADUACION

PARA : Dr. AMAURY JIMENEZ.

REFERENCIA : Tesis de Grado

FECHA: MAYO 15 DE 1.991.

Para su consideración y estudio remito a Ustedes la Tesis de Grado ; ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO.

Presentada por los Señores : EDUARDO BLAQUICETH RUIZ  
WILSON ZUNIGA MUÑOZ.

Sírvanse remitir el Concepto respectivo en el original de esta hoja , marcando con una x los términos de ;

- APROBADA :
- MERITORIA :
- LAUREADA :
- NO APROBADA ( motivo )

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica y Social  
(D.I.E.S.)  
BIBLIOTECA

Observaciones :

Plazo de entrega 30 días a partir de la fecha .

Cordialmente ,

El Profesor (Jurado)

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica  
y Social

(D.I.E.S.)  
BIBLIOTECA

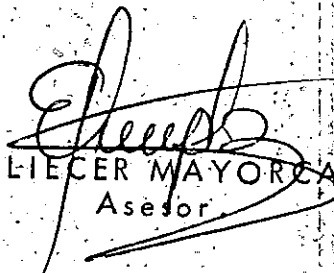
Cartagena, Abril de 1991

Señores  
MIEMBROS DEL COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
La ciudad.

Apreciados Señores :

Me permito informarles que he venido asesorando la tesis de grado titulada "ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO", elaborada por los egresados, Eduardo Blanquicetti Ruiz y Wilson Zuñiga Muñoz, como requisito indispensable para optar al título de Economista.

Atentamente,

  
ELIECER MAYORCA C.  
Asesor

Cartagena, Abril de 1991.

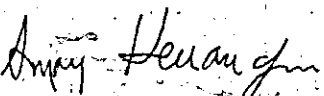
7  
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica y Social  
BIBLIOTECA

Señores  
MIEMBROS DEL COMITÉ DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
La Ciudad.

Apreciados Señores :

Me permito informarles que he venido asesorando la tesis de grado titulada "ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO", elaborada por los egresados, Eduardo Blanquicett Ruiz y Wilson Zuñiga Muñoz, como requisito indispensable para optar al título de Economista.

Atentamente,

  
AMAURY HERNÁNDEZ  
Asesor Presidente.

Cartagena, Mayo 1991

Señores  
MIEMBROS DEL COMITE DE GRADUACION  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
La Ciudad.

Estimados Señores:

Tenemos el mayor gusto de presentarles a su consideración nuestra tesis de grado que versa sobre "ESTRUCTURA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL Y SU CONTRIBUCION AL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA CIUDAD DE SINCELEJO", como requisito indispensable para optar al título de economista.

Agradeciendo la debida atención que les merezca.

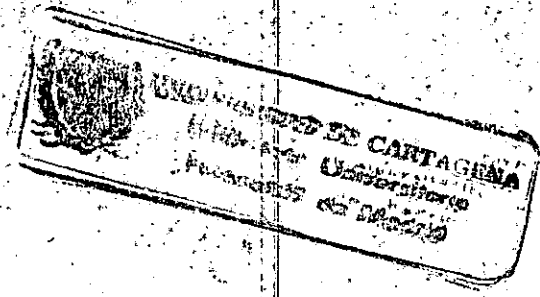
Cordialmente,

*Eduardo Blanquicett*  
EDUARDO BLANQUICETT RUIZ

*Wilson*  
WILSON ZUÑIGA MUÑOZ

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica  
y Social  
(D.I.E.S.)  
BIBLIOTECA





UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica  
y Social  
BIBLIOTECA  
H E M E R O T E C A

DEDICATORIA

- A: Mi madre, CECILIA, que con su amor y comprensión a forjado la base de mi existencia y de este logro que hoy ostento.
- A: Mi padre, a mis hermanos, a mis profesores, a mis compañeros y a todas las personas que de una u otra forma han contribuido a la cristalización de este objetivo.

EDUARDO BLANQUICETT RUIZ

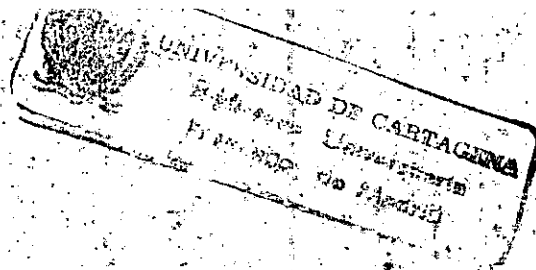
## DEDICATORIA

- A: Mis padres : RAIMUNDO ZUÑIGA ORTIZ y CARMEN MUÑOZ DE ZUÑIGA, quienes me han apoyado siempre con su esfuerzo y fé haciendo posible el logro de esta meta.
- A: Mis hermanos : NANCY, MARELYS, DARLIS, NIBIA y ROBERT, quienes han sido alicientes en mi esfuerzo diario.
- A: Mis profesores y a todas aquellas personas que de una u otra forma han influido para ser lo que soy.

WILSON

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
0. INTRODUCCION	1
0.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA	3
0.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA	4
0.2.1. Delimitación formal	4
0.2.1.1. Delimitación espacial	4
0.2.1.2. Delimitación temporal	4
0.2.2. Delimitación material	4
0.2.2.1. Variable dependiente	4
0.2.2.2. Variables independientes	4
0.3. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	4
0.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	5
0.4.1. Objetivo general	5
0.4.2. Objetivos específicos	5
0.5. MARCO TEORICO	6
0.6. FORMULACION DE HIPOTESIS	12
0.6.1. Hipótesis general	12
0.6.2. Hipótesis de trabajo	12
0.7. OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS	13
0.7.1. Definiciones conceptuales	13
0.7.2. Definiciones operativas	15



	página
0.8. METODOLOGIA	17
0.8.1. Tipo de problema	17
0.8.2. Población y muestra	17
0.8.3. Diseño de la investigación	19
1. ASPECTOS SOCIOECONOMICOS DE LA CIUDAD DE SINCELEJO	20
1.1. LOCALIZACION GEOGRAFICA	20
1.2. RESEÑA HISTORICA	20
1.3. ASPECTOS SOCIALES	22
1.3.1. Educación	22
1.3.2. Salud	25
1.3.3. Servicios públicos	25
1.4. ASPECTOS ECONOMICOS	28
2. ELEMENTOS DE CARACTERIZACION DE LA MICROEMPRESA	30
2.1. MARCO INSTITUCIONAL DE LA MICROEMPRESA	30
2.1.1. El plan nacional para el desarrollo de la microempresa	30
2.1.2. Programa microempresarial adelantado por el Sena en Sincelejo	37
2.1.2.1. Capacitación y asesoría	39
2.1.2.2. Crédito	41
2.2. PROGRAMAS PRIVADOS DIRIGIDOS HACIA LA MICROEMPRESA	42
2.3. CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS DEL MICROEMPRESARIO	47
2.3.1. Origen geográfico	47
2.3.2. Edad media del microempresario	49
2.3.3. Estado civil y personal dependientes	50

UNIVERSIDAD DE CAR.  
 Facultad de Ciencias Económicas  
 Departamento de Investigación Social  
 (D. I. S. S.)  
 H. M. E. R. O. T. G. E.

2.3.4.	Educación formal	
2.3.5.	Experiencia en la actividad	
2.4.	ACTIVIDADES ESPECÍFICAS A NIVEL GLOBAL DE LA MICROEMPRESA	55
2.5.	ESTRUCTURA INTERNA DE LA MICROEMPRESA	61
2.5.1.	El capital	61
2.5.2.	La tierra	65
2.5.3.	El trabajo	65
2.5.4.	Recursos técnicos	67
2.5.5.	Recursos materiales	68
2.5.6.	Recurso humano	69
2.5.7.	Grado de tecnología alcanzado en la técnica productiva	70
2.5.8.	Productividad alcanzada por la microempresa	73
2.5.9.	Estructura de costos	77
2.5.10.	Organización contable	81
2.5.11.	Organización administrativa	83
2.5.12.	Rentabilidad	86
2.5.13.	Mercadeo	88
2.5.14.	Motivación del microempresario	100
2.6.	SITUACION DEL FINANCIAMIENTO	102
2.6.1.	Crédito institucional	102
2.6.2.	Crédito no institucional	107
3.	PAPEL SOCIOECONOMICO DE LA MICROEMPRESA EN SINCELEJO	114
3.1.	POBLACION VINCULADA A LA MICROEMPRESA	114
3.2.	CALIDAD DEL EMPLEO MICROEMPRESARIAL	116

	pág.
3.3. COSTO DE CREAR UN EMPLEO POR LA MICROEMPRESA	118
3.4. LA MICROEMPRESA COMO GENERADORA DE EMPLEOS	124
3.5. LA MICROEMPRESA Y SU CONTRIBUCION A LA GENERACION DE INGRESOS	130
3.5.1. Ingreso del microempresario y sus trabajadores	132
3.5.2. Ingresos según rama de actividad	138
3.6. APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA OFERTA	138
3.6.1. Oferta dirigida al consumidor final	139
3.6.2. Oferta dirigida a la industria	139
3.6.3. Oferta dirigida al comercio	141
3.7. APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA DEMANDA	142
3.7.1. Demanda de materias primas	143
3.7.2. Demanda de bienes de capital	147
4. MARCO LEGAL DE LA MICROEMPRESA	150
5. PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA	156
6. CONCLUSIONES	160
7. RECOMENDACIONES	175
BIBLIOGRAFIA	178
ANEXOS	180

## LISTA DE TABLAS

	Págs	
TABLA 1	Curso del Sena para Microempresarios en Sincelejo	41
TABLA 2	Origen Geográfico del Microempresario en la ciudad de Sincelejo	48
TABLA 3	Origen Geográfico de los Microempresarios que no son de Sincelejo	49
TABLA 4	Edad Media del Microempresario Sincelejano	50
TABLA 5	Estado Civil	51
TABLA 6	Personas Dependientes del Microempresario	52
TABLA 7	Educación Formal	53
TABLA 8	Experiencia en la Actividad Microempresarial	53
TABLA 9	Estructura de Capital	63
TABLA 10	Actualización, Uso y Estado de la Maquinaria utilizada en el Proceso Productivo Microempresarial de la Ciudad de Sincelejo	72
TABLA 11	Productividad por Peso pagado en Salarios	77
TABLA 12	Contabilidad de la Microempresa	82
TABLA 13	Actividades del Microempresario	85
TABLA 14	Rentabilidad de la Microempresa de Producción en la Ciudad de Sincelejo.	87

	Págs
TABLA 15 Programación de Ventas	92
TABLA 16 Propaganda Realizada por los Microempresarios.	93
TABLA 17 Motivación del Microempresario	101
TABLA 18 Situación del Financiamiento de las Microempresas en Sincelejo	108
TABLA 19 Experiencia Crediticia	110
TABLA 20 Destino de Financiamiento	111
TABLA 21 Crédito Otorgado por la Microempresa	113
TABLA 22 Población Económica	115
TABLA 23 Relación-Trabajo-Capital	119
TABLA 24 Costo de crear un Empleo Marginal	123
TABLA 25 Número Promedio de Ocupados por la Microempresa en algunas Actividades Productivas en Sincelejo	125
TABLA 26 Número de Desempleo 1985-1990	127
TABLA 27 Mano de Obra en Niveles Formales e Informales Totales en Sincelejo 1991	129
TABLA 28 Microempresas Complementarias de sus Ingresos	131
TABLA 29 Ingreso Total y Promedio del Microempresario y de los Trabajadores según Rama de Actividad.	133
TABLA 30 Ingresos de los Trabajadores Microempresariales en Comparación con el salario Mínimo.	136
TABLA 31 Demanda de Materias Primas por Actividad Económica	145



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Agrarias  
Departamento de Investigaciones Agrícolas  
INVESTIGACIONES AGRARIAS  
MERCADERIA

## 0. INTRODUCCION

Actualmente se desarrollan en el país múltiples programas encaminados al desarrollo socioempresarial promovidos por el Estado y fundaciones privadas, que buscan organizar y estimular microempresas.

Pero para poder implementar estos programas es necesario conocer la realidad del sector microempresarial a nivel nacional y local en donde existan intenciones de promover programas de apoyo al sector.

El presente estudio parte de un diagnóstico real y objetivo de la situación del sector microempresarial en la ciudad de Sincelejo para conocer sus características estructurales y su contribución al desarrollo económico y social de la ciudad, concentrándose la investigación en las microempresas de producción.

A fin de conseguir al máximo los objetivos propuestos en esta investigación desarrollaremos los siguientes capítulos :  
los :



En el primero estudiaremos el entorno en que se desenvuelve el sector microempresarial en la ciudad de Sincelejo haciendo énfasis en los aspectos socioeconómicos de la ciudad como educación, salud, servicios públicos y haciendo referencia a las características económicas de la ciudad.

El segundo capítulo hace referencia a los elementos de caracterización de la microempresa a nivel de Sincelejo, teniendo en cuenta que se hace un estudio del marco institucional, programas privados dirigidos hacia la microempresa, características sociodemográficas del microempresario, actividades específicas a nivel global de la microempresa y estructura interna de la microempresa.

El tercer capítulo se refiere al papel socioeconómico de la microempresa en Sincelejo estudiándose aspectos como empleo e ingresos generados por éstas, así como también los aportes a la oferta y a la demanda.

El cuarto capítulo trata sobre el marco legal de la microempresa a nivel de la ciudad de Sincelejo.

En el quinto capítulo, teniendo en cuenta los capítulos anteriores, analizaremos las perspectivas de desarrollo de la microempresa en Sincelejo.

## 0.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACION DEL PROBLEMA

Si comparamos el desarrollo de Sucre, y específicamente su capital Sincelejo, con otras ciudades del país notamos que presenta un atraso socioeconómico considerable. Las causas de este atraso son múltiples destacándose entre ellas la ineficiencia administrativa y el abandono por parte del Estado a esta región del país.

Según el Dane la tasa de desempleo en la ciudad de Sincelejo es del 19% para 1990; presentándose grandes deficiencias en los servicios públicos especialmente en el suministro de agua potable que ha influido negativamente en su desarrollo.

Se plantea varias alternativas de desarrollo para la ciudad de Sincelejo y una de ellas es la microempresa. Esto nos ha llevado a formular el siguiente interrogante:

¿Cuál es la situación real del sector microempresarial en la ciudad de Sincelejo y teniendo en cuenta ésta puede convertirse en una alternativa de desarrollo para la ciudad?

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Exactas y Sociales  
Departamento de Investigación Económica  
BIBLIOTECA

0.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1. Delimitación formal.

0.2.1.1. Delimitación espacial. El presente estudio estará enmarcado en el área urbana de la ciudad de Sincelejo.

0.2.1.2. Delimitación temporal. El período de estudio abarca el año de 1990.

0.2.2. Delimitación material.

0.2.2.1. Variable dependiente. Desarrollo socioeconómico de la ciudad de Sincelejo.

0.2.2.2. Variables independientes. Generación de empleo, generación de ingresos, recursos materiales, recursos financieros, recursos técnicos, recursos humanos, mercadeo.

0.3. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Para la fijación e implementación de políticas y programas en beneficio del sector microempresarial, debe tenerse una visión clara de su situación.

En Sincelejo no existen estudios sobre el particular y por lo tanto la presente 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 como el Fides (Fundación para la investigación de desarrollo de Sucre), que tiene programas de apoyo a la microempresa, pero su acción se ve limitada por el desconocimiento de la situación del sector a nivel social y su contribución al desarrollo económico y social de la ciudad.

El presente estudio será útil como fuente de documentación y consulta de estudiantes y profesionales, para la realización de estudios similares o relacionados con el tema.

Además de todo lo anterior se justifica por ser viable.

#### 0.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.4.1. Objetivo general. Hacer el diagnóstico del sector microempresarial y su contribución al desarrollo económico y social de la ciudad de Sincelejo.

0.4.2. Objetivos específicos. - Determinar el entorno socio económico en que se desenvuelve el sector microempresarial en la ciudad de Sincelejo.

- Determinar los elementos característicos del sector micro empresarial en la ciudad de Sincelejo.
- Estudiar el papel socioeconómico que juega la microempresa en la ciudad de Sincelejo.
- Analizar el ordenamiento legal de la microempresa en la ciudad de Sincelejo.
- Analizar las perspectivas de desarrollo de la microempresa teniendo en cuenta su situación a nivel de Sincelejo.
- Proponer soluciones concretas para el desarrollo de la microempresa en Sincelejo.

0.5. MARCO TEORICO

Desde sus orígenes, el concepto de microempresa pretendió diferenciarse del sector informal. Esta diferencia se ha afianzado paulatinamente, de tal modo que hoy puede afirmarse que microempresa y sector informal no son conceptos equivalentes.

El término microempresa fue utilizado por primera vez en Colombia a finales de la década del setenta. Con él se buscó designar actividades económicas que, además de su

muy reducida escala tenía características empresariales particulares que no permitían asimilarlas a los conceptos tradicionales de pequeña y mediana empresa y que requería atención específica.

El término sector informal fue elaborado por la Universidad Sussex y la OIT para Africa, y PREALC lo comenzó a utilizar en América Latina, también durante los años setenta, como un sustituto del concepto de marginalidad para entonces desechado por su incapacidad explicativa.

En su acepción latinoamericana, sector informal es un término ambiguo que alude a un amplio conjunto de actividades sustancialmente distintas entre sí que carecen de identidad común y no pueden ser tratadas colectivamente. El término "sector informal" es utilizado para denominar indistintamente actividades ilegales y delictivas -como la prostitución y el contrabando-, marginadas de la economía del mercado -como la producción para el autoconsumo-, carentes de organización empresarial -como las estrategias económicas de supervivencia en condiciones de extrema pobreza-, económicamente rezagadas -como el servicio doméstico tradicional-, trabajándose independientes y pequeños establecimientos no institucionalizados.

En la práctica es una suerte caja de desechos concebida

para arrojar variados comportamientos económicos y sociales que no encajan fácilmente dentro del modelo de las actividades económicas ideales o deseables.

Con la pretensión de aglutinar este conjunto tan heterogéneo, los análisis centrados en la perspectiva del diseño informal carecen generalmente de unidades de análisis útiles para investigación y para orientar la acción. Dichos análisis se ven obligados a definir lo informal negativamente, como posiciones ocupacionales o actividades económicas anormales, puesto que carecen de características deseables. Los análisis estadísticos concomitantes tienen umbrales que son establecidos arbitrariamente debido a la falta de marco conceptual, y por ello no pasan de ser una descripción de generalidades. Además las teorías relacionadas con el sector informal tienen como fundamento una supuesta división de la sociedad en dos polos (informal-formal, marginal-integrado, tradicional-moderno), carentes de articulación entre sí o vinculados por contactos individuales precarios, estando uno de esos polos sujeto a una dinámica propia, mientras que el otro responde a determinaciones exógenas.

Los estudios indican con creciente claridad que las economías latinoamericanas no son duales y que, en cualquier caso, la microempresa no es compatible con esa percepción.



Por estos motivos, el término sector informal es estéril desde el punto de vista del conocimiento de la realidad y de la orientación de los programas que buscan modificarla. El concepto de microempresa, en cambio atañe a unidades económicas con características específicas que participan activamente en una compleja red de relaciones económicas y sociales, son parte integral de esa estructura y afectan su desarrollo.

Los investigadores interesados en el estudio de la microempresa se ven obligados a utilizar la definición estadística del sector informal (sin compartir el concepto) para hacer análisis globales o macroeconómicos con base en la información disponible, particularmente la resultante de las encuestas especializadas que han sido adelantadas por el Dane. En sus investigaciones procuran clasificar la información del sector informal estadístico en dos subconjuntos: el de las actividades precarias que no son empresariales (y generalmente representan estrategias desesperadas de supervivencia) y el de las empresas. La microempresa corresponde a este segundo grupo, de tal modo que en este caso estadístico resulta siendo un subconjunto del sector informal. Subsisten algunas dificultades para clasificar la información sobre el sector informal en función de los conceptos característicos de la microempresa.

Con particularidades propias de los procesos económicos y sociales nacionales existen microempresas en todas las economías.

Una parte importante de la producción urbana de los países europeos es desarrollada en pequeños establecimientos que reúnen las características básicas propias de una microempresa. En dichos países generalmente se les denomina "artesanías", concepto que equivale al de microempresa y carece del sentido de producción para el autoconsumo, de tarea realizada sin máquinas o de actividades tradicionales y folclóricas que el término tuvo en los orígenes del desarrollo industrial y se conserva en nuestro medio.

En el Japón y en los países del sudeste asiático de reciente desarrollo acelerado, la microempresa tiene una presencia consciente en los procesos productivos a través de la subcontratación con grandes firmas y un papel importante en la producción de bienes por encargo del consumidor final. Un fenómeno similar se observa en Estados Unidos y Canadá, donde además de la producción de las de consumo adecuados a las especificaciones establecidas por el cliente, la microempresa ha traído un importante desarrollo en los últimos años alrededor de la industria electrónica.

En los países desarrollados el comercio microempresarial

generalmente tiene un menor peso relativo, debido a los mayores niveles de ingreso per cápita y al establecimiento de prácticas comerciales que permiten a las grandes empresas llegar a casi toda la demanda. Además la microempresa en estos países generalmente puede desenvolverse dentro de un ordenamiento legal adecuado a sus condiciones y necesidades y a los derechos de sus trabajadores.

Una de las características básicas del funcionamiento de la economía colombiana es la de que su crecimiento económico se sustenta casi exclusivamente en el subsector moderno o formal en cuyo interior se genera la mayor proporción de la acumulación de capital base del proceso de la reproducción de la economía, en general el qué producir, cómo producir, cuándo producir y para quién producir está decidido en el subsector moderno que concentra en altísimo grado los recursos que determinan el crecimiento económico, capital, tecnología y recursos humanos "altamente calificados".

La estructura oligopólica que caracteriza al subsector moderno, el poder de mercado que esto le garantiza su misma influencia como grupo de presión social que lleva a que el Estado oriente sus recursos a favorecer la acumulación de capital que allí se producen, son factores que refuerzan y reproducen esta modalidad de crecimiento apoyada en

el subsector moderno. La microempresa opera en este entorno económico y político con un débil poder de negociación económica y política, sin contar con un proceso de asignación de recursos que le brinde iguales oportunidades su propio carácter competitivo, dado el alto grado de atomización de productores, su limitado grado de agremiación, la escasa atención que le brinda el Estado y su desempeño en medios oligopólicos, colocan a la microempresa en una situación abiertamente desventajosa frente al subsector moderno.

La contribución al desarrollo económico y social de la microempresa debe ser entonces medida dentro de este contexto, dentro de la misma modalidad de crecimiento económico colombiano.

## 0.6. FORMULACION DE HIPOTESIS

0.6.1. Hipótesis general. La falta de eficiencia económica, administrativa, técnica y del recurso humano incide en el no desarrollo de la microempresa, lo que impide que se convierta en una verdadera alternativa de desarrollo socioeconómico para la ciudad de Sincelejo.

0.6.2. Hipótesis de trabajo. La falta de eficacia en el empleo de capital, de las técnicas en el proceso producti

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica y Social  
(I.E.S.)  
BIBLIOTECA

vo, del recurso humano y en las técnicas contables y administrativas son determinantes para que la microempresa no tenga el desarrollo adecuado, lo que incide en que ésta no se convierta en una mayor generadora de empleo e ingresos y contribuya al mejoramiento del nivel de vida de la población en la ciudad de Sincelejo.

## 0.7. OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS

0.7.1. Definiciones conceptuales. - Microempresa: Son unidades de producción, comercio o prestación de servicios que combinan capital, trabajo y tecnología y una específica capacidad de gestión y están sometidas a las fuerzas del mercado y sujetas a los condicionamientos de productividad y competitividad propias de la estructura económica general. Los programas de apoyo utilizan una definición cuantitativa de microempresa con los siguientes parámetros:

(a) Un número de trabajadores igual o inferior a 10 en las empresas de producción o a cinco en las empresas comerciales.

(b) Activos fijos menores de 220 salarios mínimos.

(c) Ventas mensuales promedio inferiores a 55 salarios mínimos.

(d) La condición de que el propietario posea sólo una empresa y ésta sea la fuente predominante de sus ingresos (o si tuviese otras que en conjunto no sobrepasen los volúmenes mencionados en activos y ventas).

- Bienes de capital: Bienes duraderos manufacturados utilizados en la producción (es decir, la maquinaria, las herramientas y el equipo, los edificios, las existencias de bienes parcial o totalmente acabados).

- Producción: Proceso de creación de los bienes materiales, sin los cuales es imposible la existencia misma de una población. Los bienes materiales creados en el proceso productivo constituyen las cosas u objetos que, o bien son utilizados o consumidos directamente, o bien sirven para su desarrollo posterior.

- Eficiencia: Uso de los recursos de la forma más eficaz.

- Técnica: Métodos, procedimientos, sistemas para llevar a cabo el proceso productivo que haga posible el desarrollo de actividades y el cumplimiento de objetivos en forma eficaz y productiva.

0.7.2. Definiciones operativas.

VARIABLE	INDICADOR	FUENTE
Recursos materiales	Capacidad instalada de maquinaria y equipos.	Encuesta
Recursos financieros	Créditos Cuentas a favor o préstamos. Ayudas estatales o de instituciones privadas.	Encuesta
Recursos técnicos	Nivel de técnicas utilizadas en el proceso productivo de bienes y servicios. Técnicas administrativas, contables y de vigilancia utilizadas.	Encuesta
Recurso humano	Nivel social Nivel económico	Encuesta

VARIABLE	INDICADOR	FUENTE
	Nivel de escolaridad	
	Nivel ocupacional	
Generación de empleo por la micro empresa	Relación entre el número de empleados y el capital invertido	Encuesta
Generación de ingresos	Relación entre el ingreso devengado y el número de trabajadores. Ingreso disponible. Ingreso promedio.	Encuesta Entrevista
Desarrollo económico	Al medir el volumen y aporte al empleo e ingresos así como el aporte a la oferta y demanda de bienes.	Encuesta Entrevista Observación simple y documental
Mercadeo	Consumidores del producto. Análisis de la de	Encuesta Entrevista Observación



VARIABLE

INDICADOR

FUENTE

manda.

directa.

Análisis de la oferta.

Análisis del precio.

Análisis de la competencia.

0.8. METODOLOGIA

0.8.1. Tipo de problema. 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.

0.8.2. Población y muestra. La población concerniente a esta investigación está conformada por el conjunto de microempresas existentes en Sincelejo y que según estimaciones de la unidad de trabajo con microempresas pertenecientes al seno son aproximadamente 4000.

Para la elección de las unidades a investigar se tendrá en cuenta los criterios de representatividad de tal forma que reproduzcan las diversas características del universo, es decir, la heterogeneidad de éste; así como también la au

sencia de elementos que distorsionen o desvien la muestra y por último la amplitud debe ser estadísticamente proporcional al universo mediante la fórmula :

$$= \frac{Z/\alpha \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + Z/\alpha \cdot p \cdot q}$$

- N = Población total  
 Z/α = Nivel de confianza  
 = Exito  
 q = Fracaso  
 e<sup>2</sup> = Error al cuadrado  
 Z/α = 95%  
 e = 5%  
 N = 950  
 p = 50%  
 q = 50%

Por lo anterior la muestra será de :

$$= \frac{0.95 \times 0.5 \times 0.5 \times 950}{(0.05)^2 (950 - 1) + (0.95) (0.5) (0.5)}$$

$$= \frac{225,625}{2.3725 + 0.2375}$$

$$= \frac{225,625}{2.61} = 86.45$$

= 94 para mayor facilidad y precisión en nuestra muestra.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
 Facultad de Ciencias Económicas  
 Departamento de Investigación Económica  
 y Social  
 (D. I. E. S.)  
 BIBLIOTECA

0.8.3. Diseño de la investigación. Para la realización del presente estudio utilizaremos como fuentes de información primaria a: los propietarios y personal que laboran en las microempresas, mediante encuestas que nos permitan datos e información de interés para el presente trabajo; los expertos con conocimientos sobre el tema mediante entrevistas y por último la observación simple directa del funcionamiento y entorno de las microempresas.

Como fuentes de información secundaria se utilizará la información y documentación que puedan suministrar algunas instituciones tales como: Sena, Dane, Planeación Departamental, instituciones financieras y otras; así como documentación de investigaciones sobre el tema; lecturas bibliográficas, textos y documentos relacionados con la investigación.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Investigación Económica  
y Social  
(I.E.S.)  
BIBLIOTECA

## 1. ASPECTOS SOCIOECONOMICOS DE LA CIUDAD DE SINCELEJO

### 1.1 LOCALIZACION GEOGRAFICA

Sincelejo es la capital del departamento de Sucre, situada en el sector denominado "Sierra Flor" en las últimas y bajas estribaciones de la serranía de San Jerónimo, prolongación de las célebres sabanas de Corozal. Su posición geográfica en el país es de nueve grados, dieciocho minutos latitud norte y setenta y cinco grados longitud Meridiano de Greenwich, con altitud de 212 metros sobre el nivel del mar; tiene clima benigno y agradable con 27 grados de temperatura media y pluviosidad media anual de 1580 milímetros.

### 1.2 RESEÑA HISTORICA

La población donde hoy se levanta la ciudad de Sincelejo, debió ser en un comienzo asiento de un conglomerado indígena, pues su descubridor A.L. Palomino afirma que encontró en esta zona gran cantidad de indios de raza Balsilla de origen caribe comandado por el cacique Chinquelejo quien le dejó su nombre. Por eso hay quienes afirman que este nombre es puramente indígena.



Parece haber sido descubierta el 4 de Octubre de 1535, razón por la cual se le denomina San Francisco de Sincelejo. Fueron varios los aventureros que tuvieron la suerte de llegar a estos parajes atraídos por la riqueza de la región, entre ellos menciona la historia cinco españoles muy amantes del comercio y que dedicaron sus actividades al cultivo de la caña de azúcar y destilación de aguardiente, ellos de apellidos Castañeda, Chacón, Granados, García y Villadiego quienes se establecieron en distintos sitios, colonos y esclavos construyeron sus habitaciones bastante diseminadas formando una aldea autorizada y legalmente erigida corregimiento en 1776. Esta fue labor de Don Antonio de la Torre y Miranda interpretando la voluntad del entonces gobernador de Cartagena, Juan de Torresal Díaz Pimienta. De la Torre tuvo la idea de agrupar las tantas viviendas que ya existían en un solo lugar con el fin de facilitar el crecimiento y esanche de la población de San Francisco de Sincelejo. Perteneció a la encomienda de Don Alonso de Padilla en el 1610, erigida en cabecera de Provincia en 1897. Fue capital del Departamento del mismo nombre de 1908 a 1910, cuando se extinguió por ley del mismo año; al crearse el Departamento de Sucre por Ley 47 de 1966, Sincelejo se convirtió en la capital de la nueva división político-administrativa.

### 1.3 ASPECTOS SOCIALES

#### 1.3.1 Educación

La tasa de analfabetismo de la ciudad de Sincelejo para el año de 1990, según proyecciones del DANE estaba alrededor del 17%.

Teniendo en cuenta los niveles de educación pre-escolar, primaria, media y universitaria encontramos:

**Pre-escolar:** En este nivel el número de alumnos es de 3500, el de establecimientos educativos de 46 y 135 docentes.

**Primaria:** Este nivel cuenta con el mayor número de alumnos, profesores y establecimientos, predominando la enseñanza oficial. Cuenta con 107 establecimientos educativos y un número de estudiantes de 23326 y 730 docentes.

**Media:** El tipo más común en este nivel es el del bachillerato clásico y en menor medida el pedagógico, el comercial y agropecuario. Este predominio en el bachillerato clásico genera una gran masa de población desocupada, ya que se sale de este nivel sin una preparación técnica que les permita desempeñarse por ejemplo en el campo agropecuario donde existe la oportunidad de solucionar en parte el problema del desempleo.

Existen en Sincelejo 28 establecimientos de este nivel, 12900 alumnos, 730 docentes .

Superior : Sincelejo cuenta en este nivel con la Universidad de Sucre con carreras como enfermería, ingeniería agrícola, licenciatura en matemáticas y tecnología agropecuaria y de Cécár, Educación Intermedia, con carreras de administración agropecuaria, licenciatura en español y literatura, contaduría y pre-escolar.

- Vivienda : Las características de la construcción en Sincelejo se puede clasificar en tres tipos de vivienda, diferenciadas de acuerdo a los materiales utilizados en la construcción, de la siguiente manera :

- Construcción Primitiva : Predominante en la clase menos favorecida económicamente, construida con muros de caña revestida con mezclas de tierra o de estiércol de ganado y otras revestidas con un mortero de cemento, cal y arena, cubiertas de palma o en su defecto por zinc o eternit, los pisos son de tierra y algunas de cemento o baldosas.

- Construcción Clase Media : Se caracteriza por muros contruidos en mampostería de ladrillo, block, reforzado con pilares de concreto, revestidos con mezcla de cemento, arena y cal, se utiliza piso de cemento con baldosas y se cubre con eternit, otras con zinc y concreto reforzado.

- Construcción Clase Alta : Caracterizada por estructuras de concreto reforzado, muros con mampostería de ladrillos o block, pisos de baldosas con modalidades como el granito, se cubren con concreto aligerado, usándose eternit para el cielo raso o madera, generalmente se utiliza el aluminio, con perfiles de hierro, en donde el detalle y el buen acabado son la nota predominante.

En Sincelejo se determinó para 1973 un número de 10.756 viviendas con un promedio de 6,36 personas por vivienda en 1985 eran 20.936, o sea prácticamente se duplicó en 12 años y el promedio de personas por vivienda es de 6,26 .La tasa de crecimiento anual de la construcción y la vivienda que de 5,7 % en la ciudad, lo que justifica el crecimiento también de la población de alrededor de 5,4% en el mismo período, cuyas razones, la más importante es la migración campo ciudad que aportó un 3,78% y en segundo lugar el crecimiento anual vegetativo de la población sincelejana que se estimó en 1,63% durante el período 1973-1985.

Tanto la tasa de crecimiento de la vivienda como el de la población han venido disminuyendo paulatinamente en los últimos cinco años.



### 1.3.2 Salud

Sincelejo cuenta con los siguientes centros de servicio de salud : Caja Nacional de Previsión Social, Cruz Roja, I. S. S., Clínica de Maternidad Las Peñitas, Hospital Regional, Unidad Intermedia San Francisco de Asís.

La cobertura de estos centros no alcanza a cubrir a la gran población que procede de Sincelejo y todo el departamento de Sucre.

Existe una cama por cada 600 habitantes, observándose en este dato la gravísima situación en que se encuentra el departamento. También el número de médicos es insuficiente, existiendo 1 por cada 4.000 habitantes.

### 1.3.3 Servicios Públicos

Energía Eléctrica : Inició sus servicios en 1963, el cual se distribuye prestando servicios residenciales, comerciales e industriales; servicio especial y otros. Este servicio es uno de los más eficientes de la ciudad de Sincelejo, hasta el punto que todos los barrios reciben el servicio, sin embargo el alumbrado público es muy deficiente.

**Acueducto:** La primera etapa de la construcción del acueducto de Sincelejo consistió en la instalación de la motobomba de los pozos, línea de impulsión al tanque de recolección de las aguas, construcción del tanque de concreto reforzado estación de bombas para Sincelejo, casa de cloración y media, línea de impulsión a Sincelejo, tanque de compensación y empalme de red con Corozal con el tanque de recolección. A pesar de toda esta infraestructura el servicio es uno de los más pésimos con que cuenta la ciudad. La mayoría de los barrios tienen que abastecerse con carros tanque presentándose focos de epidemias debido a la falta de higiene en el consumo de esta agua.

**Alcantarillado:** La cobertura de este servicio es de sólo el 40%, presentándose que muchos barrios carecen del servicio trayendo como consecuencia la falta de saneamiento ambiental y el alto índice de morbilidad.

**Aseo Público:** El servicio se presta dos veces a la semana para el centro de la ciudad, los demás barrios de la ciudad no reciben el servicio.

**Teléfono, Telégrafo, y Correo:** El servicio telefónico se presta a través de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones, permitiendo la comunicación con el resto y fuera del país.

Con respecto al servicio telegráfico, la ciudad posee un buen servicio de telex que permite comunicarla con el país y el exterior.

El servicio de correo es prestado por Avianca y Adpostal, tiene servicios de entrega inmediata, recomendado, encomiendas, correo ordinario, giros, etc.

#### Transporte :

a. Urbano : Existen cuatro rutas de buses urbanos. La primera cubre la avenida Argelia y barrio El Cortijo; la segunda Avenida San Carlos y barrio Camilo Torres; la tercera sector del El Bosque y Porvenir y la cuarta cubre el barrio La Narcisa hasta el barrio Bogotá. También en la ciudad se presta el servicio de carros colectivos.

b. Intermunicipal : El transporte terrestre se estructura alrededor de la parte de la troncal de Occidente (Medellín - Cartagena) que cruza el territorio, entrando por el Noroccidente procedente de Chinú en el Departamento de Córdoba y saliendo por la región Nororiental con rumbo a El Carmen en el Departamento de Bolívar, con longitud total de 75 kilómetros. La Troncal a partir de Sincelejo se divide en dos ramales : Uno que sigue hacia el Norte, paralelo a la costa y que une las localidades de Chinú, Sampués, Sincelejo, Toluviejo, San Onofre y María la Baja; y el otro que se desvía hacia

el Este y pone en comunicación a Sincelejo y El Carmen.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
Departamento de Ciencias Económicas  
e Investigación Económica y Social  
BARRANQUILLA

### 1.4 ASPECTOS ECONOMICOS

Industria : Sincelejo no cuenta con una actividad industrial de significación, a causa de las deficiencias en vías de penetración y suministro de agua y energía. Este último servicio aún cuando se ha mejorado en los últimos años, sus costos son muy elevados y por consiguiente su utilización en carece los productos manufacturados haciendo que no sean competitivos, y por tanto las pocas industrias existentes están en desventaja con relación a las ubicadas en otros departamentos.

Comercio : La mayoría del movimiento comercial de Sincelejo está representado en la actividad de las tiendas, ventas ambulantes, almacenes y depósitos. El comercio se abastece de mercancía proveniente de Medellín y Barranquilla principalmente.

Servicio : En este sector existen cierto número de establecimientos como restaurantes, heladerías, discotecas, hoteles, servicios comerciales, etc.

La ciudad de Sincelejo, y en general el departamento de

Sucre, cuenta para su desarrollo socioeconómico con amplia disponibilidad potencial de recursos básicos de primer orden y una vigorosa actividad agropecuaria que en varios aspectos supera a la de otras regiones del país; sin embargo es indispensable acelerar la realización de obras de infraestructura para que el proceso del desarrollo pueda cumplirse en forma adecuada y estable.

## 2. ELEMENTOS DE CARACTERIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

### 2.1 MARCO INSTITUCIONAL DE LA MICROEMPRESA

#### 2.1.1 El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa

El Plan Nacional para el desarrollo de la Microempresa 1988-1990 consolidado según documento CONPES del 18 de Mayo de 1984 : continuó con el desarrollo de sus estrategias básicas de capacitación, asesoría, crédito, comercialización y organización gremial.

El PNDM Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa desde sus inicios ha tenido un estilo de un trabajo del que participan conjuntamente entidades del gobierno y fundaciones privadas (llamadas también organismos No gubernamentales -ONG). A nivel Latinoamericano esta es la primera experiencia piloto con cierto éxito, es así como hoy día el Plan cuenta entre sus miembros 20 fundaciones, 9 grupos solidarios, 6 intermediarios financieros, entidades de apoyo nacionales e internacionales; la Confederación Nacional de Microempresarios de Colombia y varias asociaciones a nivel Nacional.

Este trabajo conjunto de entidades gubernamentales y no gubernamentales alrededor del Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas tiene como objetivo general: "Apoyar el desarrollo de la microempresa en el país, como elemento activo de desarrollo económico y de generación de empleo, buscando que por medio del fortalecimiento administrativo tecnológico, de esquemas de comercialización y del mejoramiento de las condiciones de empleo y de remuneración del trabajo, pueda elevarse el pleno aprovechamiento del potencial productivo de los recursos humanos, que constituyen el activo fundamental de estas unidades de acción de la sociedad".

Este objetivo se realiza a través de varios frentes de trabajo, que se han denominado comités de apoyo, los cuales tienen representación de las diferentes entidades participantes del plan.

Entre los comités tenemos: El Comité Financiero, el cual tiene bajo su responsabilidad orientar las estrategias de crédito y financiamiento de las microempresas atendidas por intermedio de las entidades vinculadas al Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas. Además es el encargado de recomendar y divulgar pautas y políticas de crédito, supervisar su cumplimiento, definir mecanismos de protección y seguimiento al estado de la cartera, y proponer nuevas fuentes de financiamiento, entre otras.

El encargado de velar por el desarrollo y la correcta aplicación de las diversas metodologías de capacitación, asesoría y asistencia técnica utilizadas en la atención de los microempresarios vinculados al plan es el Comité Metodológico.

El comité reviste importancia si tenemos en cuenta que el Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas debe dar cabida a nuevas formas de organización que se presentan a nivel del sector informal, tal es el caso de los grupos solidarios, los cuales tienen una metodología diferente a la que vienen desarrollando las fundaciones de microempresarios tradicionalmente; por lo tanto este comité es el encargado de estudiar y conocer a fondo nuevas metodologías para enriquecer, actualizar, evaluar y diseñar nuevas metodologías compatibles con las del Plan Nacional de Desarrollo de las Microempresas.

El Comité de investigaciones es el encargado de definir y coordinar la ejecución y financiación de investigaciones, según pautas, criterios y prioridades definidas dentro de las estrategias del Plan Nacional de Desarrollo de las Microempresas.

Los diversos comités pueden solicitar la financiación de investigaciones y/o asesorías de temas de interés e importancia para las entidades participantes del Plan Nacional de Desarrollo de las Microempresas.





Este comité busca fuentes de financiación, define el tipo de investigaciones a contratar, realiza la contratación de los expertos, evalúa los resultados y garantiza el conocimiento o aplicación de los resultados.

El Comité de Comercialización por su parte coordina el desarrollo de las políticas, estrategias y problemas de comercialización de productos microempresariales que establece el Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas.

Es el encargado de definir los criterios con los cuales se deben orientar las comercializadoras, apoya su promoción y organización, busca alternativas de fomento y financiación, estudia y evalúa propuestas de mercadeo para algunos sectores y recomienda estrategias de comunicación y promoción de las actividades de las comercializadoras.

El Comité de Comunicaciones es el comité de más reciente creación (en el consejo Evaluador celebrado en Abril de 1989), el cual tiene a su cargo el diseño y aplicación de componentes de comunicación social para solucionar las necesidades que en materia de comunicación pueda tener el Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas y los comités regionales que lo requieran y soliciten.

Finalmente, tenemos los comités regionales, cuyo objetivo

principal es facilitar la coordinación del Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas en cada región en donde se adelanten acciones con microempresas de acuerdo a los parámetros y objetivos trazados por el plan. De estos comités hacen parte todas las entidades que trabajan con la microempresa a nivel regional desarrollando acciones integradas de apoyo, canalizando información, promoviendo y coordinando mecanismos y canales de comercialización, definiendo proyectos y coordinando acciones con entidades públicas y privadas; así como apoyando al Departamento Nacional de Planeación en la coordinación del plan.

Los comités de apoyo descritos anteriormente presentan sus propuestas, inquietudes y conclusiones al comité Nacional del cual hacen parte todas las entidades participantes en el Plan Nacional de Desarrollo de las Microempresas. En el caso del comité financiero, éste expone sus conclusiones ante el Consejo Evaluador, el cual está conformado por las entidades participantes en el Plan Nacional de Desarrollo de Microempresas que manejan líneas de recurso BID.

Este es a grosso modo la forma como dentro del Plan Nacional de Desarrollo de las Microempresas se llevan a cabo las diversas actividades conjuntamente entre organismos gubernamentales y no gubernamentales.

Financiación : La financiación comprende tres áreas : Crédito a los microempresarios, atención a los gastos de operación de las entidades vinculadas y atención a los gastos generales del plan.

- Crédito a Microempresarios : La línea especial de crédito se alimenta con US\$7 millones del empréstito contratado por el Gobierno Nacional con el BID y contrapartidas por US\$3 millones . La contrapartida será provista por la Corporación Financiera Popular , con recursos otorgados en crédito por el IFI, provenientes de su participación del 0,2% en el gravámen único a las importaciones, determinado por la Ley 75 de 1986. Según el documento CONPES DNP-2.345-UEI, el IFI prestó a la CFP \$310 millones con esta destinación en 1988; ambas entidades convinieron en realizar operaciones análogas en 1989 por \$390 millones y en 1990 por \$500 millones . Aunque estos recursos equivalen a la contrapartida pactada , también podría ser parte de ella el crédito otorgado a los microempresarios con cargos a otras fuentes por los intermediarios financieros institucionales.

Algunas de las entidades no gubernamentales de apoyo a la microempresa tienen líneas propias y fondos rotatorios de crédito , que administran autónomamente por compromisos gubernamentales de contrapartida.

SCIB  
00026446

- Gastos de Operación : Las entidades no gubernamentales de apoyo a la microempresa se financian con cargo a sus propios recursos, a los aportes de la cooperación internacional y a ingresos percibidos por la venta de servicios a los microempresarios . La nación subsidia parcialmente las acciones de estas entidades, permitiéndoles percibir 12 puntos de los intereses pagados por los microempresarios en créditos de la línea especial, fuente BID, 14 puntos en créditos con cargo a recursos de contrapartida . Las entidades gubernamentales comprometidas con el plan, financian las acciones con ingresos propios y con transferencias del presupuesto nacional para sus actividades generales.

Gastos Generales del Plan : Financiación con recursos del presupuesto Nacional y ejecutados por el Departamento Nacional de Planeación . El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, a nivel de la ciudad de Sincelejo, no ha beneficiado en nada a los microempresarios de esta ciudad, ya que el plan ha sido concebido para beneficiar a las microempresas de las grandes ciudades colombianas y en menor medida a las intermedias . Quedando por fuera las pequeñas ciudades de Colombia, en las que está incluida la ciudad de Sincelejo; esta situación la agrava, el hecho de la centralización política - administrativa.

### 2.1.2 Programa Microempresarial Adelantado por el Sena en Sincelejo

Con la creación de los programas de Promoción Profesional Popular Urbana (P.P.P.U), en 1970, el Sena inicia un proceso de búsqueda de métodos y medios para llevar la capacitación a los propietarios y trabajadores de las más pequeñas formas de producción de bienes y servicios. El fenómeno de la microempresa considerado como una respuesta de los sectores populares a la falta de empleo, de fuentes de ingresos se convirtió en un reto para la entidad que empezó a afrontar con los conceptos y principios metodológicos y pedagógicos disponibles; en ese momento la atención a las empresas del nivel formal. De esta manera surgió el programa de microempresa en el Sena.

Con una caracterización no muy clara sobre lo que era la microempresa, se estimaba en un principio que la labor del Sena era llevar la capacitación técnica en su forma clásica a los microempresarios; posteriormente, fruto de la experiencia acumulada y de evaluaciones permanentes, se diseñó una metodología denominada capacitación Empresarial Social Urbana, con una orientación más clara hacia la gestión administrativa y que buscaba incrementar el empleo y mejorar los ingresos de las comunidades más pobres.

Los efectos positivos que se lograron con estas formas de capacitación sólo incidieron sobre los factores internos de la microempresa; se logró cierta racionalidad en los procesos productivos y el microempresario consiguió en parte la solución de los problemas que dependen directamente del manejo que él da a los recursos a su alcance.

Sin embargo, la capacitación técnica y empresarial no le permitirán contrarrestar las condiciones y factores externos a su microempresa (dificultad de acceso a la tecnología a los mercados de insumos y productos, y el mercado de capitales, al igual que carencia de un ordenamiento legal acorde con sus necesidades y posibilidades).

En 1984, tras un proceso de reflexión conjunta de docentes y microempresarios, se llegó a la conclusión que una alternativa viable para lograr incidir y modificar en alguna manera las dificultades y restricciones externas a su empresa era afrontarlas colectivamente a través de un proceso de organización que les permitiera participar en aquellas instancias en donde se toman decisiones que los afectan y ganan competitividad y poder de negociación en los mercados. Por otra parte, la organización les permitía una representatividad ante los organismos del Estado y concertar los servicios que éstos les prestan.

Pronto se llegó al convencimiento de que la organización no debía ser un fin en si misma, sino un medio que no podía inducir ni forzar. Como todo proceso social en el Sena se consideró que a través de contenidos y métodos adecuados se podía facilitar y dinamizar este proceso, sin apartarse de la razón de ser de la entidad.

En esencia, el método consiste en llevar al microempresario elementos de reflexión para que comprenda su realidad, su medio económico y social, las restricciones y dificultades que impiden o dificultan su desarrollo, para que enfrente colectivamente una solución viable. La práctica ha demostrado que el surgimiento espontáneo de cualquier forma de organización conduce a mejorar sus condiciones externas hace que sean más eficientes y productivos los resultados de la capacitación y asesorías ofrecidas.

Cuando estas condiciones no se modifican, es porque el microempresario no ve claramente la relación directa de la formación con un beneficio económico, y no se siente estimulado a introducir en su empresa los cambios que en la capacitación y asesorías ofrecidas se le plantean.

#### 2.1.2.1 Capacitación y Asesoría

La capacitación y asesoría es proporcionado por el Sena con su personal técnico y profesional.



Las actividades fundamentales del personal que presta 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 la siguiente tabla se puede observar lo que ha hecho el Sena en materia de capacitación en la ciudad de Sincelejo.



TABLA 1: Cursos del Sena para Microempresarios en Sincelajo.

Nombre del Curso	Cursos Dictados	Número de Beneficiarios	Duración (Hora)
Herramientas básicas gerenciales	2	73	80
Relaciones humanas y manejo de personal	2	38	25
Técnicas comerciales	1	20	10
Ventas y mercadeo	2	45	60
Técnicas de confección	2	8	40

FUENTE: Proyecto para Microempresas, SENA.

#### 2.1.2.2 Crédito

Los servicios del Sena en los aspectos de capacitación y asesoría son solicitados por las entidades que tienen líneas de crédito para la microempresa, como requisito para hacer efectivos los desembolsos.

El Sena en materia de crédito se convierte en una especie de "consejero" para el otorgamiento del crédito por parte de los establecimientos financieros institucionales y no institucionales, esta sugerencia por parte del Sena no garanti

za en ningún momento el otorgamiento del crédito al micro empresario. En este sentido pudimos observar una queja generalizada entre los microempresarios que han recibido cursos de capacitación y asesoría a los cuales les prometieron otorgarles financiación y no la han recibido todavía.

De los 94 microempresarios encuestados, 28 que representan un 29,1% del total, han recibido capacitación y asesoría por parte del Sena. De éstos sólo 10 han tenido acceso al crédito.

## 2.2 PROGRAMAS PRIVADOS DIRIGIDOS HACIA LA MICRO EMPRESA

A nivel de Sincelejo existen varias organizaciones no gubernamentales (ONG) que tienen que ver con el sector microempresarial. Entre estas organizaciones no gubernamentales las más importantes son: Fides (Fundación para la Investigación y el Desarrollo de Sucre); Financiacoop a través de su filial Fundecoop (Fundación para la Educación y el Desarrollo Cooperativo), Fundes (Fundación para el Desarrollo de Sucre). Con relación a esta última, su labor se concentra en el desarrollo social de los microempresarios.

El Fides posee 3 fondos que se manejan para el otorgamiento de crédito a microempresarios, los cuales son:

- Fondo Fia (proveniente de la Fundación Interamericana, cuya sede se encuentra en Estados Unidos) : El monto de este fondo es de \$100 millones de los cuales el Fides a recibido \$65 millones.

- Fondo Misereor (proveniente de Alemania): Cuyo monto es de \$40 millones.

- Fondo Autónomo (propio de la fundación Fides) : El monto es de \$18 millones.

#### Requisitos para el otorgamiento del crédito

- Solicitud de crédito
- Capacitación por parte del Sena, Fides o Fundecoop.
- Visita y elaboración del perfil del proyecto por parte de un funcionario asesor.
- Presentación del perfil ante el Comité de Crédito quien aprueba la solicitud.
- Trámite interno.
- Cuando el monto del crédito es inferior a \$1.000.000 se exige un fiador solvente o tenga estabilidad laboral, cuan

do la solicitud, sobrepasa esta suma se exige garantía hipotecaria.

- Elaboración de pagarés o letras y entrega del dinero.

NOTA : En el evento que la microempresa esté registrada legalmente en la Cámara de Comercio, se exige este registro.

CUANTIA : Se establece de acuerdo con el proyecto de inversión y el monto máximo autorizado que es de \$3.000.000.

INVERSIONES FINANCIABLES : Se presta para capital de trabajo y capital fijo o de inversión.

TASAS : Para capital de inversión oscila entre 14% y 18% anual y para capital de trabajo entre 18% y 28%.

PLAZOS : Para capital de inversión de 2 a 3 años y para capital de trabajo entre 1 y 1,5 años.

Dependiendo de la naturaleza del proyecto se concede período de gracia.

FORMA DE PAGO : Puede ser mensual, bimestral, trimestral y semestral.

En cuanto a los cursos de capacitación, que también realiza el Fides, se imparten en las áreas de promoción Organizativa y seminarios de capacitación en administración mercadeo, contabilidad y finanzas, diseño y relaciones industriales.

El número de beneficiados de este programa de apoyo a la microempresa por parte del Fides es de 120, con una cuantía de crédito de 180 millones, teniendo en cuenta que los fondos anteriormente mencionados son rotatorios.

Financiacoop, también tiene línea de crédito a microempresarios, como también cursos de capacitación, que es uno de los requisitos que se exige para tener acceso al crédito.

**BENEFICIARIOS :** Las personas naturales y/o asociadas a alguna entidad del sector solidario de la economía (Cooperativas, Fondos de Empleados, Asociaciones Mutualistas, grupos precooperativos, fundaciones etc.). Los beneficiarios deben cumplir con los siguientes requisitos como mínimo :

- Realizar actividades propias de la microempresa.
- Recibir y aprobar la capacitación impartida por Fundecoop u otras fundaciones que tengan convenio con Financiacoop.

- Tener mínimo un (1) año de operaciones, lugar fijo de trabajo, no más de 10 empleados, activos totales y ventas mensuales no superiores a las cuantías que se especifican para una microempresa.

**CUANTIA** : Se establece de acuerdo con el proyecto de inversión y el monto máximo autorizado.

**INVERSIONES FINANCIABLES** : Esta línea de crédito está encaminada especialmente a las microempresas industriales para adquisición de activos fijos, capital de trabajo, para ampliar, renovar y/o mejorar sus procesos productivos. Adicionalmente se financia la adquisición de activos fijos requeridos para la actividad de las microempresas de comercio y servicios.

**PLAZOS Y TASAS DE INTERES** : Se determina de acuerdo con el destino de la inversión y según el resultado del proyecto se podrán contemplar algunos períodos de gracia.

Los cursos de capacitación se imparten en las áreas de contabilidad, costos, mercadeo y proyectos de inversión.

El número de beneficiados hasta el momento es de 74 microempresarios y el monto del crédito otorgado es de \$17,0 millones.

## 2.3 CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DEL MICRO EMPRESARIO

### 2.3.1 Origen Geográfico

Es común considerar y asociar el fenómeno migratorio con las actividades informales, en donde comúnmente se ubica a la microempresa, ésta última enmarcada dentro de una dinámica y unas posibilidades generadoras de desarrollo que han de mostrarse atractivas o de refugio ocupacional para la población económicamente activa, que no ha encontrado cabida en las demás actividades generadoras de empleo de la economía local.

Teniendo en cuenta la consideración anterior tenemos que :

- En general las ciudades tienen unas bases económicas diferentes, por ende la capacidad de absorción laboral es en la misma manera variable de acuerdo a su intensidad y naturaleza, dado que la atracción ocupacional generada por los distintos centros urbanos está dependiendo de la dinámica económica imperante.

- El fenómeno migratorio ha tenido el siguiente comportamiento : Comparando los índices de emigración con los de inmigración, muestran que Sincelajo gana anualmente más

población de la que sale o pierde. La anterior observación no ratifica el hecho, que desde el punto de vista del origen geográfico el menor porcentaje corresponda a personas de fuera de Sincelejo que se dedican a la dirección de labores microempresariales.

Esto se muestra en la siguiente tabla :

TABLA 2. Origen Geográfico del Microempresario de la Ciudad de Sincelejo

Origen	Número de Microempresarios	%
De Sincelejo	70	74,47
Fuera de Sincelejo	24	25,53
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

Ahora bien del total de personas emigradas a Sincelejo un 75% corresponde a personas provenientes de otro departamento y un 25% del resto del departamento de Sucre, ésto nos muestra la menor tendencia de las personas que provienen de los demás lugares del departamento de Sucre de dedicarse a las actividades de dirección microempresarial. Esto se ilustra en la siguiente tabla :



TABLA 3 .Origen Geográfico de los Microempresarios que no son de Sincelejo

Lugar de Procedencia	Número de Microempresarios	%
De otro departamento	18	75
Del resto de Sucre	6	25

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

De acuerdo al tiempo de estadía en la capital del departamento de Sucre de los microempresarios encuestados, los originarios de Sincelejo, que son los de mayor número, han permanecido toda su vida aquí. Los de fuera de Sincelejo se concentran en el intervalo<sup>o</sup> de 10 a 20 años anotándose que no se encontraron personas con menos de 6 años de permanencia en la ciudad dedicados a la labor microempresarial.

### 2.3.2. Edad Media del Microempresario

Al dividir la muestra en diferentes grupos de edades se determinó que la mayor frecuencia corresponde a edades entre 33 y 38 años que a su vez corresponde a un 34.04% del total de microempresarios investigados. En términos generales la edad del microempresario oscila entre 27 y 44 años.

Lo anterior se ilustra en la siguiente tabla :

TABLA 4. Edad Media del Microempresario Sincelajano

Grupo de Edad	Número de Microempresarios	%
15 - 20 años	0	0
21 - 26 años	4	4,25
27 - 32 años	20	21,27
33 - 38 años	32	34,04
39 - 44 años	18	19,14
45 - 50 años	14	14,90
51 y más años	6	6,40
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios..

Las personas de edad avanzada como las muy jóvenes tienen baja participación en el trabajo microempresarial.

### 2.3.3 Estado Civil y Personas Dependientes

La gran mayoría de los microempresarios encuestados son casados. Por otro lado un alto porcentaje de las personas que dijeron ser solteras viven en unión libre. El porcentaje de



microempresarios casados y solteros se muestra en la tabla siguiente :

TABLA 5. Estado Civil

Estado Civil	Número de Microempresarios	%
Casados	68	73,34
Solteros	26	27,66
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Con relación a las personas que dependen del microempresario se encontró que casi un 49% de los encuestados tiene entre 3 y 5 personas a su cargo; el 27% tiene entre 1 y 2 personas a cargo y alrededor del 23.4% poseen obligaciones con más de 5 personas .(Ver Tabla 5).

Hay que anotar también que el 76% de los microempresarios dependen totalmente de su negocio. Esto pone de manifiesto el papel importantísimo que juega la microempresa para la subsistencia de estas familias.

TABLA 6. Personas Dependientes del Microempresario.

Número de Personas Dependientes	Número de Microempresarios	%
1-2	26	27,66
3 - 5	46	48,93
6 - 8	12	12,76
9 y más	10	10,65
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

#### 2.3.4 Educación Formal

Se pudo observar que todos los microempresarios encuestados tienen algún grado de educación, ya sea primaria, secundaria e inclusive universitaria; esto es opuesto a lo que se piensa comúnmente de que el microempresario no tiene ningún nivel de educación e inclusive que es analfabeta.

Se encontró que un 53.2% tiene algún grado de educación secundaria, un 38% de nivel primaria y un 8.5% de formación universitaria. De estos últimos podemos decir que alrededor del 50% han logrado graduarse, aunque hay que decir que la actividad que desempeñan no corresponden a los estudios que adelantaron. Esto se ilustra en la tabla 6.

TABLA 7. Educación Formal

Nivel de Educación	No. de Microempresarios	%
Primaria	36	38,3
Secundaria	50	53,2
Universitaria	8	8,5
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

### 2.3.5 Experiencia en la Actividad

Debemos aclarar que el tipo de experiencia a la que nos referimos tiene que ver directamente con el tiempo de haber fundado la microempresa por parte del microempresario, sin perder de vista la experiencia laboral del microempresario que antes de fundar su propio negocio, muchas veces, trabaja en la misma actividad, pero como trabajador subordinado. La tabla 8 ilustra dicha variable.

TABLA 8. Experiencia en la Actividad Microempresarial.

Años de Experiencia	No. de Microempresarios	%
0 - 4	26	27,66
5 - 9	28	29,78

Años de Experiencia	No. de Microempresarios	%
10 - 14	14	14,90
15 - 19	18	19,15
20 y más	8	8,51
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

El mayor porcentaje corresponde a experiencia entre 5 y 9 años que corresponde casi al 30% de los microempresarios encuestados, seguidamente se encuentra la experiencia de 0 a 4 años con un 27.66% (de este porcentaje un 6.4% corresponde a experiencias microempresariales menores de un año).

En general un 57.4% corresponde a microempresas con menos de 10 años de funcionamiento, indicándonos la gran proliferación de éstas en los últimos años en la ciudad de Sincelejo.

Un 42.6 % posee una experiencia de más de 10 años, lo cual nos refleja la larga trayectoria que poseen muchos empresarios en la labor que desempeñan. Esta experiencia es fundamental en el conocimiento empírico del manejo y proceso productivo de la microempresa, que es uno de los elementos básicos para su supervivencia.

## 2.4 ACTIVIDADES ESPECIFICAS A NIVEL GLOBAL DE LA MICROEMPRESA

Podemos llegar a afirmar que en la actualidad dentro de la dinámica del proceso de desarrollo socioeconómico colombiano, el papel microempresarial encuentra representación en casi todos los sectores de la actividad económica nacional. Tomando como referencia la clasificación de las actividades económicas propuesta por el DANE\*. Se encuentran ubicadas en las actividades siguientes:

**SECTOR PRIMARIO:** Producción agropecuaria minifundista (menor de 10 Has), pequeña minería, pesca artesanal.

**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 (tipografías); fabricación de sustancias químicas industriales (pinturas); fabricación de objetos de barro, loza y porcelanas (cerámica); industrias básicas de hierro y acero (cerrajería, herrería, ornamentación); otras industrias manufactureras (artículos de mimbre de aseo, etc.); industrias metalmecánicas etc.

\* DANE: Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las Actividades Económicas. Bogotá, Marzo 1919.

SECTOR COMERCIO: Comercio al por menor (tiendas de barrios, ventas ambulantes, restaurantes, cafés y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas; rifas y apuestas, artesanías .

SECTOR SERVICIO: Servicios de transporte, servicios de reparación y mantenimiento, servicios electrónicos y eléctricos, servicios de mecánica automotriz, servicio de reparaciones domésticas, sa las de belleza, etc.

En lo referente a la cuantificación de las microempresas que existen en el país y específicamente en Sincelejo, resulta prácticamente imposible debido a la carencia de un censo microempresarial, tanto nacional como local. Sin embargo algunos investigadores han estimado que en Colombia existen alrededor de 1 millón de microempresas, quinientas mil agropecuarias, doscientas mil industriales, doscientas mil de comercio, y poco menos de cien mil de servicios.

Específicamente a nivel de la ciudad de Sincelejo, a ciencia cierta no se sabe el número de microempresas existentes.

Al referirnos a la heterogeneidad del universo microempresarial, éstas para mayor facilidad de análisis tienen diversas clasificaciones que logran establecer sus diferencias desde el punto de vista de sus características particulares a saber:



a. Clasificación según la capacidad de acumulación de capital:

- Esta nos muestra la capacidad que posee la microempresa de cubrir sus costos y hacer parte de esta clasificación.

- Microempresas de subsistencia o de acumulación simple: Son aquellas que "la productividad monetaria media del trabajo apenas es igual a las necesidades básicas y permanentes del consumo de sus trabajadores".(1).

Estas microempresas son aquellas cuyos ingresos por ventas les garantiza escasamente reproducir el proceso de producción en la misma escala, permiten mantener los medios de trabajo en las mismas condiciones iniciales; en este nivel podemos ubicar empresas manufactureras y de servicios. La gran mayoría de las de comercio como es el caso de las tiendas de barrios y algunas del sector primario como las de pequeña minería.

- Microempresas de Acumulación Ampliada: Estas son cuya "productividad monetaria media del trabajo es superior a las necesidades inmediatas de consumo de sus trabajadores". Estas microempresas logran retener los exedentes generados en el proceso productivo, en ingresos operacionales, permiten desarrollar los medios de trabajo como tam

---

(1) QUINTERO V., Victor Manuel. (Compilador) .Alternativa Microempresarial Cali, 1989 cap.1. p.88-91.

bién los volúmenes de inventarios, según exigencias de la competencia y de otras unidades económicas de mayor tamaño, en nuestro medio pertenecen en su mayoría las microempresas manufactureras y de servicios; como por ejemplo, actividades de zapatería, carpinterías, servicios automotrices, que van aumentando su maquinaria y equipos a través del tiempo.

b. Clasificación según el tipo de relaciones de mercado: Es basada en la modalidad de vinculación de la microempresa con sus clientes, determinan la estabilidad de ingresos, estos son microempresas de competencia en mercado abierto. Son aquellas que producen o distribuyen bienes y servicios cuyo comprador no está preestablecido, entre estas podemos destacar a ciertos salones de belleza, agencias de publicidad, servicios de reparaciones domésticas y bocelerías.

- Microempresas de trabajo por encargo: Estas producen o distribuyen bienes y servicios previa solicitud del cliente. "Entre ellas pueden distinguirse dos categorías:

Las que atienden el encargo del consumidor final (modistas, banqueteros y mecánicos automotrices) y las subcontratistas de otras firmas productoras, comerciales o de servicios (microempresarios contratistas de las firmas de construcción, confeccionistas de prendas de marca de los grandes almace

nes, autopartistas, automotrices y microempresas de mantenimiento vial y algunas ebanisterías y zapaterías.

c. Clasificación según la fuente de la dinámica tecnológica : Esta es la que considera la fuente determinante de la tecnología disponible en las microempresas como también su dinamismo y lo esbozaremos de la siguiente manera :

- Microempresa Inducida : Es la que opera en función de la demanda y condicionamientos de una empresa mayor en cuanto a diseño, clase de insumos, características del proceso y a veces capital y maquinaria. En este tipo de microempresas pueden enmarcarse algunos ebanistas que laboran con capital de un intermediario.

- Microempresa Autónoma : En ésta su tecnología es independiente, es el caso de los talleres eléctricos y electrónicos de esta ciudad capital.

d. Clasificación según la propiedad de la empresa : Tiene que ver con la participación de los trabajadores en la propiedad y por consiguiente en su manejo y asimilación de sus beneficios o ingresos.

- Microempresas de propiedad Individual : Este tipo es el que mayor número abarca en la actualidad.

- Microempresas Familiares o Famiempresas : Le sigue en importancia.

- Microempresas Asociativas : Se incluye en esta categoría microempresas constituidas como asociativas, comunitaria, cooperativa y de grupo precooperativa; en la actualidad no se encuentran muchas bajo el sistema cooperativo, de las que hay que destacar el funcionamiento de Coomuldesic en Sincelejo.

ASOCIACIONES DE MICROEMPRESAS : Consiste en empresas que reúnen a varias microempresas con fines de integración o complementariedad en las actividades que desarrollan individualmente. De este tipo no se encuentran en el perímetro urbano de Sincelejo.

e. Clasificación según el número de trabajadores pueden ser:

- Trabajadores por cuenta propia : personas que laboran permanentemente en cualquier labor económica unipersonal.

- Empresas de 2 a 5 trabajadores : Abarcan el mayor número de microempresas encuestadas. En cuanto a su caracterización, ésta es variable según la rama de actividades donde se mueva. Las más pequeñas poseen semejanza con las microempresas de subsistencia.

- Empresas de 6 - 10 trabajadores : Este tipo de microempresas con pocas excepciones pueden asemejarse a las microempresas de acumulación ampliada (ebanistería, zapaterías).

## 2.5 ESTRUCTURA INTERNA DE LA MICROEMPRESA

Haremos referencia a la dotación de factores de producción como también a los elementos fundamentales para el funcionamiento hacia la producción de bienes y servicios.

### 2.5.1 El Capital

Hemos encontrado que entre los más graves inconvenientes por los que atraviesa el microempresario es la escasez de capital.

En general, las distintas investigaciones realizadas sobre la microempresa muestran que la acumulación de capital es allí en extremo restringida, siendo predominante un proceso de reproducción simple (reposición del capital invertido). Esta situación, parcialmente es resultado del hecho de que los propietarios del capital (microempresarios) simultáneamente aportan su fuerza de trabajo, sin distinguir las remuneraciones respectivas al factor capital y al factor trabajo. Esta combinación de capital trabajo, que para muchos es lo característico de la microempresa, significaría sencilla

mente que los microempresarios no contabilizan el costo de oportunidad del capital, lo que a su vez revelaría como estas unidades económicas cumplen fundamentalmente el papel de generación de empleo y su entrada o salida a los mercados dependen de la capacidad de generar un ingreso de trabajo para el microempresario.

Sin embargo, esta situación es propia de las microempresas de menor tamaño (cinco o menos trabajadores) en donde la evidencia señala que el margen de utilidades tiende a ser cero. A medida que se incrementa el tamaño este margen se torna mayor que cero; revelándose un proceso de acumulación y muy seguramente una separación más clara entre capital y trabajo.

Aparece así un subsector dentro de la microempresa (constituido especialmente por empresas entre seis y diez trabajadores), subsector de punta, dinámico y con capacidad de modernización y ampliarse, gracias a su acumulación de capital y que dentro del universo microempresarial es el menos numeroso, representando apenas un 4% de este universo a nivel de las cuatro grandes ciudades del país y alrededor del 1.8% a nivel de Sincelejo.

Algunas microempresas de producción son analizadas de acuerdo a su relación de capital de trabajo y capital fijo, mostrada en la siguiente tabla.

TABLA 9. Estructura de Capital

Actividad Económica	KT / KF
Ebanisterías	1,85
Zapaterías	2,03
Confecciones	0,81
Panaderías	1,38
Reposterías	1,40
Cerámica	0,35
Fabricación Artículos de aseo (traperos, escobas)	4,47
Herrerías	0,82
Bocelerías	2,19

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

En la relación  $KT/KF$ , un valor superior a 1, significa una situación ventajosa, ya que es señal de que una apreciable aprobación del capital resultante queda a disposición para capital de trabajo. Se considera como valor crítico 1, ó se asignar el 50% de los activos para poder operar con regularidad y el restante 50% invertirlo en maquinaria y equipos.

Teniendo en cuenta estos parámetros las actividades que tienen valores superiores a 1: Ebanisterías, zapaterías,

panaderías, reposterías, fabricación de artículos de aseo, bodelerías, se ubican como aceptables y buenas en lo referente a la proporción de capital, ya que tienen que invertir relativamente menos capital fijo, no exponiéndose en condiciones normales a una situación de iliquidez. Estos resultados aparentemente favorables en la mayoría de los casos consideramos que no son tan reales, ya que el capital fijo puede ser subvalorado por ser la maquinaria en la mayoría de los casos obsoleta. Pudiéndose observar la falta de liquidez, por ejemplo; de las zapaterías, que adolecen de capital de trabajo.

Las actividades que se sitúan por debajo de 1, como son la cerámica y las herrerías, según estos resultados se encontrarían en una situación difícil, pues al tener que asignar gran parte de su capital total a activos fijos, se ven abocados a dificultades de iliquidez, debido a las condiciones del mercado con sus consiguientes ventajas en la producción, incumplimiento en el mercado etc.

Teniendo en cuenta resultados de estudios específicos de microempresas del Sena en Sincelejo se han encontrado algunos resultados en otras actividades de la relación  $KT/KF$  que tienen un análisis similar así: marqueterías (1,48), tapicerías (1,05), tipografías (0,20), fabricación de velas (0,45), Talleres de reparación (0,65), mecanografía (0,10), salón de belleza (0,62); tiendas de barrio (0,50).



### 2.5.2 La Tierra

Las condiciones que a nivel urbano son determinantes sobre el microempresario propietario suele ser que al trabajar en su propia casa constituye un ahorro importante de costos. Dado al alto valor del arriendo en las principales ciudades. En nuestra encuesta realizada a 94 microempresas de producción arrojó los siguientes resultados: Microempresarios con local propio 68, representando este un 72% de la muestra microempresarios en local arrendado 26, representando este el 28%.

El local donde funciona la microempresa es el mismo donde el microempresario convive con su familia en la mayoría de los casos.

### 2.5.3 El Trabajo

Este es uno de los factores más importantes y básicos en el desenvolvimiento microempresarial.

Es generalizado el hecho de que la mano de obra es más intensiva que el capital en la unidad microempresarial. En las microempresas estudiadas puede observarse factores importantes y fundamentales, en cuanto al dominio y experiencia en el trabajo directo en los diferentes actividades

analizadas, al exigírsele a través de la incrementación de pedidos, y a microempresa implementa esfuerzos con miras a suplirlos, se suele contratar personal extra, en períodos o temporadas altas. Aumentan el número de horas, en el caso de los zapateros se determinó que laboran más de 12 horas, lo mismo se observa en ebanistas, confeccionistas, etc al disminuir la demanda el comportamiento es totalmente opuesto.

Podemos decir que en el trabajo, el microempresario de producción presenta deficiencias, con consecuencias negativas hacia el mercado a saber: El diseño y el acabado, encontramos que en productos de cuero, de muebles, confecciones, herrerías, etc., que realizan diseños pasados de actualización y contadas veces introducen diseños novedosos y originales, capaces de imponerse en el mercado, en lo que respecta al acabado, es muchas veces defectuoso, influyendo negativamente en la calidad, justificable por el bajo nivel tecnológico, la maquinaria utilizada en la mayoría de los casos es obsoleta.

En el mismo sentido, la mano de obra microempresarial, se distingue por una movilidad latente por parte de este factor, en donde las causales de inestabilidad y flexibilidad son los más relevantes, ocasionando que el obrero esté abocado a cambiar de empleo, no permitiendo la especiali

zación y perfeccionamiento en una labor determinada.

Dentro de las labores productivas, también juega un papel ciertas aptitudes culturales de la población vinculada a los niveles informales o microempresariales, que les dificulta el acostumbrarse a la disciplina en el trabajo, la inestabilidad hace difícil la organización racional del proceso productivo, ocasionando una menor productividad del trabajo microempresarial.

En cuanto a la pregunta que se le hizo al microempresario en relación a los criterios de selección del trabajador, el 50% aproximadamente exige experiencia, que este muy ligada al 30% que pide habilidad, el 20% restante se lo reparten entre capacidad, honrradez, trabajador, responsabilidad, calidad e interés en el trabajo.

Generalmente no se le hace un contrato por escrito sino que la mayoría de los contratos son de carácter verbal, observándose que la movilidad entre un trabajo y otro es frecuente en el trabajador empleado y microempresario.

#### 2.5.4 Recursos Técnicos

El nivel de técnicas utilizadas en el proceso productivo de bienes y servicios al igual que las técnicas administrativas, contables y de vigilancia al interior de la microem

presa en términos generales es bajo en la ciudad de Sincelajo.

El progreso técnico en las áreas anotadas no ha sido asimilado, lo que trae grandes restricciones para el desarrollo integral de la microempresa.

Los sistemas para llevar a cabo el proceso productivo, sin embargo, tienen cierto grado de desarrollo a medida que aumentan el tamaño de la microempresa; observándose también algún avance en los procedimientos contables y administrativos, aunque no muy avanzados en estas microempresas más "desarrolladas".

### 2.5.5 Recursos Materiales

La capacidad instalada es baja en las microempresas, no existiendo por lo tanto un sistema complejo de maquinaria y equipos en el proceso productivo.

Esta baja capacidad instalada influye negativamente en la productividad de la microempresa. La falta de maquinaria y equipos influye también para que el microempresario y sus trabajadores tengan que recurrir o ayudarse de herramientas de trabajo no muy adecuadas en el proceso de producción (martillos, serruchos, etc) que hacen que se pierda tiempo en el que afecta negativamente como se dijo antes la productividad.

#### 2.5.6 Recurso Humano

El recurso humano en toda unidad económica se considera que es el más valioso y el más difícil de administrar. Este recurso a nivel microempresarial consideramos que tiene mucho más importancia por las características mismas de estas pequeñas unidades económicas en donde es muy intensiva la mano de obra, de ahí su papel protagónico en la supervivencia y desarrollo de ellas.

En líneas generales este recurso en la ciudad de Sincelejo se encuentra en el estrato socio-económico medio-bajo.

Se pudo observar que el trabajador microempresarial tienen una gran experiencia en la actividad que realizan producto de la práctica de muchos años. Es relevante el hecho de que el microempresario como agente también activo en el proceso productivo tiene cierto grado o nivel de escolaridad, habiendo muy pocos analfabetos, lo que consideramos es fundamental para un posterior desarrollo de la microempresa en Sincelejo.

### 2.5.7 Grado de Tecnología alcanzada en la Técnica Productiva

Hay múltiples razones para concluir los aspectos tecnológicos en un examen de las unidades microempresariales del sector industrial. Entre ellas se cuentan, la conveniencia de conocer exactamente sus posibilidades de generar empleo y, desde el punto de vista del desarrollo industrial, la importancia de saber exactamente sus niveles de productividad y sus posibilidades de asimilar cambios técnicos derivados de un proceso de transferencia y adecuación de tecnología.

La microempresa industrial se caracteriza, ante todo, por la utilización de una tecnología basada en la cooperación simple: los operarios sea que trabajen para sí o para un pequeño patrón, realizan todas las mismas tareas. La división del trabajo es precaria y sólo se produce entre artesanos de oficios tradicionalmente distintos, pero completamente por ejemplo entre ebanistas, pero la división de cada oficio en tareas parciales ejecutadas por grupos especializados de obreros no existe o es apenas esporádica.

A pesar de su carácter esencialmente manual, que da al trabajo un matiz pericial, esta técnica es compatible con la utilización de dos tipos de pequeña maquinaria. En primer lugar la microempresa se ve obligada en las tareas más du

ras, para poder sobrevivir y al costo de una gran subutilización a recurrir a la pequeña maquinaria motriz que complica al obrero como motor; tal es el caso del corte en el trabajo de la madera, en donde el serrucho se ha sustituido aun en los establecimientos más pequeños por cierras circulares eléctricas. En segundo lugar, la microempresa puede utilizar pequeña maquinaria compatible con la realización integral e indivisa del trabajo, ejemplo; la máquina de coser, aunque movida por fuerza eléctrica, la máquina no elimina el oficio tradicional sino que lo potencia. La modista seguirá manipulando la tela y el hilo de manera parcial y puede confeccionar en su ayuda la integralidad de la prenda. Como anotaba Marx: " (consiste este tipo de máquinas) no forman un sistema coherente y... además pueden aplicarse en formato diminuto", así "abundan los casos en que los artesanos o los obreros domiciliarios que ayudados por su propia familia o por la aportación de unos cuantos obreros contratados por ellos, emplean máquina de su propia pertenencia". (2).

En nuestro estudio pudimos observar que en la microempresa de producción a nivel de la ciudad de Sincelejo, en el proceso productivo se utiliza una maquinaria en la mayoría de los casos obsoleta, sin embargo, se encuentran casos en que se combinan maquinaria obsoleta y moderna.

---

(2): MARX, Carlos. El capital. I. I. Fondo de Cultura Económica. México, 1968. p. 395.

TABLA 10. Actualización, Uso y Estado de la Maquinaria Utilizada en el proceso Productivo Microempresarial de la Ciudad de Sincelejo.

Rama de Actividad	Actualización		Uso			Estado		
	Obsoleta	Moderna	Excesivo	Normal	Poco	Bueno reg.	maló	
Zapaterías	20	6	8	16	2	14	8	2
Ebanistería	22	8	18	12	-	14	6	-
Confecciones	14	8	2	12	-	14	6	-
Canaderías	6	4	-	8	2	2	8	-
Posterías	2	4	2	2	-	4	-	-
Cerámica	4	2	2	2	-	-	4	-
Facelería	2	2	-	2	-	-	2	-
Carreerías	-	2	2	-	-	-	2	-
Fáb. Art. de Aseo	2	-	2	-	-	2	-	-
Totales	72	36	36	54	4	46	34	2

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

En cuanto al uso que se le da a esta maquinaria, éste es variable, oscilando entre normal y excesivo dependiendo si la demanda es baja o alta. Por ejemplo en las actividades más representativas como son las zapaterías, ebanisterías y confecciones hay un excesivo uso de la maquinaria en los meses de Octubre, Noviembre, Diciembre y Febrero cuando aumentan los pedidos de los artículos que allí se producen.

S C I B  
00026446



En cuanto al estado de la maquinaria, éste en términos generales es bueno, aunque hay una considerable proporción en estado regular.

Es común encontrar maquinaria "ideada" por el mismo microempresario, que aprovecha una máquina convencional y le hace algunas modificaciones para adaptarlas a su taller de trabajo.

Hay que aclarar que el microempresario es abierto a los cambios tecnológicos, ya que ante la pregunta de si se deseaba innovar en otros equipos más modernos el 100% de los encuestados respondió afirmativamente.

#### 2.5.8 Productividad Alcanzada por la Microempresa

Los niveles de productividad en la microempresa generalmente se piensan como determinados por las condiciones tecnológicas imperantes y que, como bien se sabe se caracterizan por su elevada intensidad de mano de obra y el escaso nivel de mecanización de los procesos productivos que se adelantan en su interior. Lo anterior tiene validez para las actividades manufactureras, centro de estudio del presente trabajo, y de servicios de reparación y no son tan determinantes para las actividades del comercio, por ejemplo.

La productividad del trabajo es la relación existente entre el producto obtenido (valor o cantidad) y la inversión de trabajo necesaria para producirlo (generalmente medida en salarios o en número de trabajadores).

No es fácil comparar la productividad de la microempresa con la de establecimientos mayores, puesto que para ello es necesario hacer la comparación alrededor de un mismo tipo de producto, aunque las tecnologías sean diferentes. A pesar de esta dificultad, existen apreciaciones aproximadas que manifiestan tendencias generales, sin que sus resultados puedan considerarse definitivos.

"En las microempresas clasificadas como de acumulación ampliada (que suelen ser las que utilizan trabajo asalariado) la productividad por ocupado es baja comparada en la de las grandes empresas, cuya elevada inversión sumada a mejores condiciones de negociación en los mercados, les permite lograr una mayor cantidad de producto y de ingresos por empleado. Sin embargo, la productividad por peso pagado es similar y aún más alta en las microempresas de algunas ramas (como por ejemplo, confección de prendas de vestir)".(3)

---

(3) ZORRO, Carlos y Otros. La Industria del Mueble en el Valle de Aburrá. Universidad EAFIT, Medellín. 1981.

"El valor que el trabajador microempresarial añade al producto que procesa es considerablemente mayor que el salario reconocido, tal sucede en la gran industria" (4).

Estas consideraciones permiten establecer que el proceso de trabajo en las microempresas más desarrolladas no es tan ineficiente y que las tecnologías adoptadas son apropiadas a su escala y condiciones. En nuestro caso específico de las microempresas de producción que operan en la ciudad de Sincelejo, esta conclusión no es aceptable porque no hay un número considerable que se puedan catalogar como "microempresas desarrolladas".

Un aspecto esencial es la brecha entre la productividad física y la productividad monetaria del trabajo en la microempresa, aunque en ella los salarios tengan una productividad física (cantidad de producto) similar a la de empresas grandes, la productividad monetaria es menor, debido a la existencia de diferenciales de precios relativos y condiciones disímiles de poder en el mercado, generalmente desventajosa para la microempresa. Puede suponerse que el incremento en la productividad física del trabajo de la microempresa no necesariamente conduce a mejoramientos en sus in-

---

(4). QUINTERO, Victor Manuel. Productividad Física, Productividad monetaria y Productividad Social en la Microempresa. Universidad de San Buenaventura. Cali.

gresos operacionales, en sus ganancias y en la remuneración del trabajo.

Es importante anotar que la productividad de la microempresa no depende sólo de las economías internas a la firma sino también de las economías externas es decir, del contexto sectorial en que están insertas. El ejemplo de las tiendas es muy diciente. Mientras la asistencia empresarial y el crédito pueden ayudar a mejorar la tecnología interna, la incidencia en el contexto sectorial requiere otro tipo de medidas y políticas. (por ejemplo; medidas sobre comercialización).

La gran atomización de productos así como su fuerte competencia se constituye en uno de los factores que más afecta la capacidad de incrementar los niveles de productividad monetaria y por tanto de asegurar mayores ingresos y tasas de acumulación, por parte de la microempresa.

Por otra parte, si se tiene en cuenta que las microempresas en los mercados de insumos están sometidas generalmente al poder del mercado de los oligopolios que las abastecen, la capacidad de generación de excedentes se comprime aún más. El pequeño taller manufacturero o de servicios de reparación y el tendero de barrio por los reducidos volúmenes de adquisición de materias primas y su débil organi-

zación se enfrenta con grandes unidades económicas en mayor poder de mercado capaces de extraerles excedentes.

TABLA 11. Productividad por Peso Pagado en salarios

Ramos de Producción Tipo de Empresa	Calzado	Confecciones	Ornamentación	Carpintería
Industria (I)	6.48	7.00	8.67	5.35
Microempresa (M)	5.91	11.99	5.28	5.05
	1.09	0.58	1.64	1.06

FUENTE: González J.I. "Productividad y Salarios en la pequeña Industria" 1988. Encuesta Directa a Microempresarios.

Teniendo en cuenta la anterior tabla podemos observar que en algunas ramas de la producción, como calzado y confecciones, la microempresa tiene mayor productividad por peso pagado en salarios que la gran industria, haciendo la salvedad que en estas comparaciones hay que tener en cuenta que el producto es diferenciado.

#### 2.5.9. Estructura de Costos

Es este concepto un factor de fortaleza para la microempresa, dado que suele presentarse una estructura de costos



de producción favorables permitiendo de esta manera competir y adaptarse más fácilmente a las condiciones cambiantes del mercado, esta competencia de mercado se realiza con la pequeña y mediana empresa.

En este orden de ideas veremos el comportamiento de la estructura de costos y sus consabidos ahorros en que incurren durante su labor microempresarial.

a. El microempresario realiza un aporte importante, en cuanto al ahorro de personal dentro de la unidad económica.

Hablamos primeramente del salario del empresario, éste recibe un ingreso que se confunde en la práctica, con los conceptos de utilidad y renta familiar, esto debido a la no separación entre trabajo y capital, por otro lado a partir de la pequeña empresa ambos conceptos están bien definidos, en consecuencia se puede concluir que el microempresario se autoexplota en bien de su unidad productiva.

Existe un ahorro también desde el punto de vista locativo, por cuanto un gran porcentaje de microempresarios vive en casa propia, no incluye en sus cálculos para aplicársele al precio del bien final, el costo del arriendo y de los servicios (luz, agua, aseo, etc.,) y éstos son asumidos por la unidad familiar como un costo propio.

b. El carácter informal de la microempresa, el hecho de no existir contrato de trabajo y de responsabilidad por parte del empresario, en suma, se elude costos difícilmente eludibles para el resto de empresas tales como :

**Prestaciones Sociales :** En nuestro estudio, dado el carácter informal de la microempresa, tampoco reciben erogaciones legalmente establecidas, existen una especie de ayudas en los momentos de calamidad, pero este es de carácter subjetivo y circunstancial.

- **Impuestos :** La gran mayoría de los microempresarios encuestados no cancelan impuestos de industria y comercio, así como tampoco el de renta y patrimonio, no estimándose para el precio final del producto el impuesto sobre las ventas.

Ahora bien, existe una mala información generalizada dentro del sector microempresarial en lo que respecta a sus declaraciones de patrimonio, en que por no encontrarse un tratamiento, unos mecanismos menos dispendiosos de tramitología, suscripción y una capacitación específica en lo que respecta al cobro por parte de las oficinas de impuestos, por lo que estos microempresarios en su mayoría ven al Estado como un ente que les va a mermar sus ganancias y despojarles de las posibilidades de sobrevivir, partiendo que el capital que manejan es mínimo, dado la escasez en su capital de trabajo.

- Aporte a la seguridad social : Podemos anotar que a nivel microempresarial no se encuentran los trabajadores afiliados al seguro social, como tampoco al bienestar familiar, se detectó que es costumbre que el microempresario colabore económicamente en momentos de calamidad doméstica, enfermedad o accidente de trabajo que padesca el trabajador.

c. Las microempresas, en su mayoría incurren en costos de comercialización, en la medida en que adolecen de claras políticas de mercado y de publicidad, esta característica, si bien le representan un ahorro, por otro lado le merma posibilidades de expansión a través de las ventas.

d. Algunas veces se ahorra al adquirir maquinaria de segunda y en buen estado, a precios económicos, evitándose el desembolsar intereses elevados en la adquisición a crédito de maquinaria nueva . En este sentido nos encontramos que en algunas ramas de actividad como herrerías, fabricación de traperos y escobas, etc., en donde el microempresario es capaz de elaborar él mismo algunos instrumentos de trabajo, anotándose un ahorro de costos.

e. En períodos de ciclos favorables o aumento de la demanda, las jornadas laborales se extiendan, como en el comercio a final de año, como también en las confecciones, zapaterías, salones de belleza, ebanisterías, etc.



Un ejemplo clásico y permanente, lo constituye las tiendas de barrios donde se labora hasta 14 horas diarias, en donde incurre en ahorro de horas extras, recargos nocturnos, etc., dando como resultado que el salario efectivo por hora de trabajo es inferior al devengado por la pequeña, mediana y gran industria o empresa, aún cuando el salario, desde el punto de vista nominal, ya sea diario o mensual muestren similares cifras.

#### 2.5.10 Organización Contable

Es común señalar a este factor como subdesarrollado, dentro del proceso microempresarial y que constituye una pieza básica o prioritaria hacia la búsqueda del despegue y desarrollo económico de la misma.

Se constató que alrededor del 62% de los microempresarios de la rama productiva, no llevan ningún tipo de registro contable, salvo un cuaderno para no olvidar datos, por lo tanto no están en condiciones de analizar la situación en un momento dado de la microempresa.

En otro sentido el 38% restante llevan contabilidad, pero de este porcentaje la gran mayoría es desordenada y genera carencia de mecanismos más específicos, hay que decir que la capacitación a través del Sena, Financiacoop, Fides,

Ceproc, Cekar y estudios de comercio están sentando las bases de un manejo del trabajo y dirección microempresarial.

TABLA 12. Contabilidad de la Microempresa

Llevar Contabilidad	No. de Microempresas	%
Si	36	38,30
No	58	61,70
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

En manera de facilitarse al microempresario la labor contable, el Sena esta orientando un sistema simplificado y didáctico de llevar cuentas (contabilidad de costos). De esas 36 personas que llevan algún tipo de contabilidad, 28 de éstas la lleva el mismo microempresario y las otras 8 se delega a un empleado, familiar o la conyugue del microempresario.

Resumiendo, el hecho de no llevar un sistema contable, la mayoría de los microempresarios al encontrarse con una baja organización, ofrece desventajas en relación a unidades económicas que llevan contabilidad, otras desventajas de tipo social e interno que constituyen negativamente a tener una visión más clara del sistema contable.

a. No suelen encontrarse mecanismos que brinden al micro empresario información confiable y oportuna en cuanto a costos, ventas, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventarios, mercadeos y comercialización, etc., que le impiden la toma de decisiones acertadas en base a datos concretos y no simples especulaciones.

b. Falta de control riguroso en aspectos como : Gastos de reparación y mantenimiento, materias primas, mano de obra, inventarios periódicos, etc.

c. No existe diferenciación entre los costos de la unidad productiva como arriendo, agua, luz, etc, y los costos propios de la vivienda es la unidad familiar donde pertenece el microempresario.

#### 2.5.11 Organización Administrativa

Haremos referencia a las labores de administración y dirección de la microempresa, que en su mayoría está recae bajo la responsabilidad de una persona, el microempresario, propietario del negocio, que se determinó que también efectúa trabajo directo y cuyas funciones anotaremos a continuación.

a. Gerencia : Que compete a la labor de orientación y dirección de la microempresa.

b. Mercadeo y Ventas : Labor de compra de materias primas y de venta de bienes y servicios finales.

c. Personal : Manejo del recurso humano, sus empleados, o trabajadores de acuerdo al número de pedidos que determinará la cuota individual de producción para el trabajador, se ejerce cierto control por parte del microempresario en cuanto a las labores cotidianas de producción y número de horas a que estaba limitado el trabajador.

d. Contabilidad y Finanzas : Generalmente la lleva el microempresario, lógicamente con sensibles deficiencias, aunque el mayor porcentaje de los microempresarios no la lleva.

Hay que hacer notar que muchas veces estas actividades se dan simultáneamente y generalmente el microempresario no es consciente en que momento cambia de una a otra función, y por ello al plantearle la pregunta, que de un día de trabajo cuánto tiempo dedica a las anteriores actividades, éstas no son tan precisas, sin embargo se logró realizar el siguiente cuadro o tabla con datos promedios.

TABLA 13. Actividades del Microempresario

Actividades	Horas Diarias / Promedio
Gerencia	1,3
Producción	4
Mercado y ventas	2
Personas	1,7
Contabilidad	0,5
Total	9,5

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

Los datos parciales de las diferentes actividades como la sumatoria total, no se ajustaría estrictamente al horario diario, dado el hecho de que entre más pequeña sea la escala de planta, número de trabajadores reducidos y baja producción, por consiguiente las actividades del microempresario suelen concentrarse diariamente en producción y mercados-ventas, realizando someramente las demás actividades ahora bien a medida que la microempresa se desarrolla, el microempresario tiende a disminuir el aspecto productivo y comienza a implementar las actividades como gerencia, dirección de personal y contabilidad y finanzas, comenzando a delegar paulatinamente actividades como mercado y ventas a personal, ya sea familiar o empleado de su entera con

fianza, es así como se van forjando los perfiles o rasgos del empresario, y es que este desarrollo normal, muestra que el aumentar su escala de planta, número de empleados y por ende la producción, el microempresario comienza a intensificar su manejo en actividades de dirección y control, refinando sus procedimientos de selección en la escogencia del personal, en donde las premisas más importantes es la experiencia y productividad en la labor productiva.

#### 2.5.12 Rentabilidad

La rentabilidad muestra el rendimiento que produce el capital invertido en la empresa y por consiguiente la gestión administrativa que está llevando a cabo.

Ahora en el caso microempresarial es difícil precisar este índice económico dado la deficiente organización y registros contables.

Estos datos corresponden a los 94 microempresarios de producción, escogidas en nuestra muestra a saber: 30 ebannerías, 24 zapaterías, 14 confecciones, 10 panaderos, 4 reposterías, 4 fábricas de cerámicas, 2 herrerías, 2 fabricantes de traperos y escobas y 2 fabricantes en preparación de pinturas, cuya rentabilidad se muestra en la siguiente tabla.

TABLA 14. Rentabilidad de la Microempresa de Producción en la Ciudad de Sincelejo

Actividades	Utilidad / Ventas
Ebanisterías	0,11
Zapaterías	0,11
Confecciones	0,23
Panaderías	0,08
Reposterías	0,20
Cerámicas	0,16
Bocelerías	0,15
Herrerías	0,25
Fábrica de Traperos y Escobas	0,10
Preparación de Pinturas	0,05

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

Podemos ver que el menor porcentaje lo poseen la fabricación de pinturas con el 5%, panaderías el 8% y la fabricación de artículos de aseo (fabricación de traperos y escobas) con un 10%.

En otro sentido el índice de rentabilidad más alto lo constituye las herrerías con 25%, confecciones 23% y reposterías con un 20%. Las demás actividades poseen unos índices intermedios.

En general para las 10 actividades encuestadas de microempresas de producción la rentabilidad es baja dado que no producen el rendimiento que se obtiene comparativamente con un capital puesto a tasas mínimas de interés que garantiza el mercado financiero.

Se concluye que tomando los indicadores económicos para evaluar la eficiencia del trabajo y del capital estos se encuentran en rangos bajos.

Hablando ahora de las causales de esta baja rentabilidad microempresarial en donde tiene que ver mucho el carácter cíclico de la demanda son varios los factores que la ocasionan como por ejemplo la debilidad en el proceso de comercialización y mercadeo deficiencias en la producción como también en las áreas contables y financieras.

#### 2.5.13 Mercadeo

Desde 1500 y más tarde, en la época colonial y todo el siglo XIX, el denominado sector artesanal que el responsable de producir, ofrecer y distribuir los productos que hoy son clasificados como microempresarios.

Los sastres, zapateros y carpinteros de antes son los confeccionistas, ebanistas y empresarios del calzado, así como los organizadores de la producción de gran cantidad de ali



mentos, insumos de la construcción, impresos y químicos.

En la historia económica colombiana se puede mirar los desarrollos de cómo esos empresarios se integran al mercado durante las diferentes secuencias de esa historia.

De 1500 a 1900 los empresarios de pequeños negocios generaban un mercadeo directo para sus productos, la producción local encontraba un mercadeo local era una producción de vecinos para vecinos.

A medida que el país se enruta por su proceso de industrialización las unidades de pequeña escala comienzan a convivir con unidades de tamaño mayor, ofreciendo bienes y servicios tecnológicamente propios de la microempresa, y en nichos donde por volumen o por costos no les era de interés a los empresarios de unidades económicas mayores.

En estas circunstancias con un país más urbano y un mercado cada vez más complejo, las microempresas pasan de una estrategia de ventas directas a un mercadeo impersonal.

Una transformación semejante se ha llevado a cabo en los programas institucionales. En los años setetas, cuando surgen los programas del Sena y la fundación Carvajal, la concepción era que el problema fundamental consistía en

La mala formación del empresario de ahí que las acciones de capacitación y asesoría estaban encaminadas a que los dueños de los pequeños negocios pudieran organizar sus empresas y ser buenos sujetos de crédito. Los problemas del mercado deberían ser resueltos por los mismos empresarios.

Cuando surge el primer Plan Nacional para la microempresa, dentro de la estrategia de capacitación, se comienza a hacer énfasis en los cursos sobre comercialización y ventas. De igual manera las acciones de asesoría empiezan a profundizar sobre el diagnóstico y plan de comercialización a nivel de la empresa.

En 1985, empiezan a surgir los primeros gremios microempresariales con el apoyo de UNICEF y el SENA, y con ellos comienzan también nuevos esfuerzos para diseñar e implementar programas de comercialización, esta vez con un modelo autogestionario, promovido por diferentes asociaciones microempresariales.

Algunos empresarios de pequeños negocios, agrupados en almacenes, bazares o puntos de venta colectivos dieron origen a comercializadoras gremiales en ciudades como Pasto, Neiva y Montería entre otros. Estos experimentos de comercialización tuvieron en su mayoría una vida corta debido a un modelo que implicaba unos costos fijos altos, así como compras y administración poco profesionalizada.

También en 1985 la facultad de economía de la universidad de San Buenaventura - Seccional Cali, realiza para el fondo de investigación (DNP-Col-Ciencias-Sena-Fes) una investigación tratando de indagar sobre el mercado de materias primas y productos microempresariales de los sectores de confecciones y calzado en la ciudad de Cali.

En el mismo año, el sector fundacional de Medellín da comienzo a un nuevo modelo de comercialización totalmente independiente de los empresarios de pequeños negocios y cuya forma de abordar el mercado se basa más sobre la información y la representación comercial que sobre comprar guardan en bodegas y vender.

En 1986 se realiza el tercer encuentro de investigadores sobre la microempresa sobre el tema de mercados, donde fueron analizadas por 200 participantes, las diferentes opciones sobre el tema.

En 1987, la fundación Friedrich Ebert de Alemania y la Cámara de Comercio de Cali forman un convenio para buscar colectivamente propuestas a los dilemas propios de los mercados y las microempresas. Fruto de este convenio fue el diseño e implementación del servicio de información comercial para la microempresa Siche- (1987) y la comercializadora Fundemico, Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (1988).

En las microempresas de producción más representativo, de la ciudad de Sincelejo como son las zapaterías, las confecciones y las ebanisterías, al existir al interior de cada una de estas actividades una gran competencia por producirse un producto que puede catalogarse como homogéneo, la publicidad puede jugar un papel importante en la captación de clientes.

La falta de programación de ventas se manifiesta en los resultados presentados en la tabla siguiente.

TABLA 15. Programación de Ventas

Planea Ventas	No. de Microempresarios	%
Si	30	31,91
No	64	68,09

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Estos resultados nos muestran que alrededor del 31,9% planea sus ventas. Pero esta planeación puede decirse que es en forma "empírica". Esta planeación se da en las actividades en las que es común encontrar que la producción se realiza de acuerdo a pedidos, ya que en cierta manera se proyectan las labores diarias o semanales con el fin de cumplir con la fecha de entrega, por lo tanto la planeación es a corto plazo.

Por otro lado el 68,09% no efectúa planeación en sus ventas, lo que trae como consecuencia que la producción muchas veces es irregular en volumen.

Se encontró que el microempresario desempeña personalmente en muchos casos las actividades de ventas, sin poseer una estrategia de penetración de mercadeo muy definida.

El mercadeo es una de las áreas débiles de las microempresas. En pocas oportunidades el microempresario realiza un estudio y una planeación hacia el mercado.

En la siguiente tabla mostraremos los resultados encontrados en cuanto a la publicidad que realizan los microempresarios encuestados a través de algún tipo de propaganda.

TABLA 16. Propaganda Realizada por los Microempresarios

Tipo de Propaganda	No. de Microempresarios	%
Radio	10	10,64
Cine	0	-
Volantes	6	6,38
Almanaques	10	10,64
Patrocinio	6	6,38
Prensa	0	-
Ninguna	62	65,96
Total	94	100%

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Podemos observar que alrededor del 66% de los resultados no poseen ningún tipo de publicidad el 21,2% es compartido entre la publicidad por radio y la realizada a través de almanaque.

En síntesis la propaganda realizada por la microempresa es baja y cuando se realiza se hace en forma ocasional.

Fue común encontrar que el microempresario no incurre en gastos de publicidad por considerar a estos muy altos y su inclinación normal en las actividades productivas está orientada bajo la premisa de que " lo que se produce se vende", dado que su producción en la mayoría de los casos se realiza sobre pedidos, no existiendo orientación hacia la captación potencial de demandantes de sus productos que le permitan proyectar las ventas requeridas y deseadas.

Los descuentos se observan más frecuentemente en las panaderías que descuentan hasta el 30% a las tiendas y un 20% a reveladores particulares en el objeto de estimular sus ventas.

Con respecto a la pregunta al microempresario, si estaba satisfecho con su volumen promedio mensual de ventas. La mayoría respondió que no, arguyendo que con un mayor volumen mejorarían ostensiblemente sus ingresos y de sus tra

bajadores. La causa según los microempresarios de no tener mayores volúmenes de ventas se debe a la falta de capital de trabajo y capital fijo.

- Canales de Distribución: En cuanto a los canales de distribución utilizados por las microempresas de producción en Sincelejo los más usados son los siguientes:

- Microempresa - Intermediario - Consumidor final (M-I-CF)
- Microempresa - Consumidor final (M - CF)
- Microempresa - Intermediario Mayorista - Intermedia Minorista - Consumidor Final (M - IM - Im-CF).

El canal de distribución (M-I- CF) es el más generalizado en la práctica de comercialización por las microempresas de producción en la ciudad especialmente por las panaderías, zapaterías, ebanisterías, colchonerías y vidrierías.

El canal (M- CF) es también usado en algunos casos por los que usan el anterior, aunque lo utilizan frecuentemente las tiendas de barrio.

El canal (M -IM - Im CF), es usado también por panaderías, fabricación de artículos de aseo y preparación de pinturas.

Con relación a la pregunta al microempresario de si estaba satisfecho con ser canal de distribución las opiniones fueron divididas entre sí y no; notándose un gran descontento entre los ebanistas, debido al hecho de que son los intermediarios prácticamente los que los que comercializan el producto obteniendo mayores ganancias que los productores.

Dada la concentración en determinados barrios de las microempresas de producción, por ejemplo; los ebanistas en las Américas y los zapateros en los barrios de la Vega y la Fé se crea un ambiente de más competencia encontrándose que alrededor del 63% de los microempresarios tenga en cuenta para la fijación del precio de sus productos a la competencia. Hay que anotar que no sólo esta concentración es responsable que se tenga en cuenta a la competencia para la fijación de precios, ya que hay otros factores como los precios de productos similares que no se producen precisamente en microempresas, y que éstas tienen en cuenta para la fijación de los precios de sus productos para hacerlos competitivos.

el 37% restante que no tienen en cuenta a la competencia basa sus ventas en el prestigio de su negocio y la calidad del producto fundamentalmente.

Se estableció que alrededor de un 55% de los microempresarios



rios han perdido clientes anteriormente en donde la razón preponderante que ellos aluden es el incumplimiento por parte del cliente en la cancelación de los productos vendidos, le sigue en importancia el incumplimiento por parte del microempresario en algún pedido que no ha podido tener listo en la fecha prevista por deficiencias en la producción de la microempresa.

El microempresario de producción vende sus productos al por mayor y detal. Aunque entre los microempresarios encuestados se encontraron que algunas venden el 100% de su producción al por mayor como por ejemplo las de fabricación de artículos de aseo (traperos, y escobas) y las panaderías.

En cuanto hace referencia a políticas de descuento, todas las microempresas la practican dependiendo del cliente y de la cantidad de los productos adquiridos por éste.

En resumen la mayor parte de las ventas se hacen a intermediarios, bien sea a almacenes o a distribuidores en condiciones desventajosas de negociación, puesto que ante la dificultad de llegarle directamente al consumidor final el microempresario no tiene más remedio que aceptar las condiciones de compra que le imponen, lo cual se hace extensivo tanto al precio como a las formas de pago. Es tal

el poder decisonal que tienen los intermediarios que también influyen en las mismas características del producto. Es lógico pensar que en condiciones favorables bien sea para negociar con los intermediarios o para vender directamente al consumidor final y el eje de la mezcla del Marketing como lo es el cliente, serían más susceptibles ante la gestión del microempresario.

- Calidad del Producto Microempresarial : La calidad del producto microempresarial en la ciudad de Sincelejo a grandes rasgos es regular no llegando a ser de óptima calidad por la deficiencia en la maquinaria usada en el proceso productivo que influye notablemente en los atributos del producto, como por ejemplo en el acabado o en términos generales en la calidad competitiva del producto, y de igual forma en el volumen de producción y por ende en la satisfacción efectiva de la demanda del producto.

La ausencia de métodos y procesos de producción técnicamente influyen también en la calidad del producto lo mismo que la baja eficiencia técnica en las características de la mano de obra.

- Precios : Los precios de los productos de los microempresarios sincelejanos, por lo regular, están al alcance de la población con ingresos medios o bajos.

- Diseño de los Productos : La mayoría de los diseños son copiados del mercado o de revistas, por lo que aumenta la competencia al respecto y por ende disminuyen las posibilidades de cada uno en el mercado . No obstante la versatilidad del microempresario para ajustar sus condiciones de producción a los requerimientos cambiantes del diseño hace de este factor una de las principales armas de supervivencia. Sin embargo , si el microempresario estuviera capacitado para diseñar en mayor proporción él mismo su producto o contar con centros de diseño a los cuales recurrir, actuaría en condiciones más favorables.

- Segmentación del Mercado por Ingresos : Los productos microempresariales están dirigidos a la población con ingresos medio - bajos o sea a las clases populares. Aunque se encuentran algunas actividades como las confecciones en las que algunos de sus productos solo tienen acceso la población de ingresos medio-altos.

- Segmentación del Mercado por Edades : Esta segmentación es variada, presentamos dos casos :

- En las microempresas de confecciones abarca a personas de diferentes edades encontrándose que para época de mayor demanda como Noviembre, y Diciembre los productos se dirigen a niños y jóvenes, que son los demandantes de

nuevas modas, obligando al confeccionista estar actualizado en los cambios y estilos de éstas.

En la rama de zapaterías, los productos están dirigidos también a diferentes grupos de edades, notándose que hay una situación cíclica en este sentido, así para los meses de Febrero y Marzo se fábrica más zapatos colegial para niños y jóvenes, y en Mayo calzado para damas. En los demás meses se fábrica indistintamente para niños, jóvenes y adultos. Hay que anotar finalmente que por sexo, el calzado que se fábrica está dirigido en mayor proporción al sexo femenino.

#### 2.5.14 Motivación del Microempresario

Este es uno de los factores que estimulan y orienta al microempresario, acerca de la creación y puesta en marcha de su actividad; siendo precisamente motivante el hecho de tener su propia microempresa; unidad económica y realizar una actividad que domina, que suele ser de su preferencia, y que además le va a proporcionar la oportunidad de tener un empleo y aumentar, por lo menos en la misma vía sus ingresos; ante la situación imperante de desempleo y de asfixia económica familiar.

Motiva al microempresario el hecho de obtener independencia en cuanto a las relaciones obreros- patronales, para sí mismo, como para su familia, libre de horarios, de jefes, de inseguridad laboral, etc.

La anterior motivación le ofrece cierta estabilidad, confianza que le proporciona una permanencia y espíritu dispuesto a profundizar en los conocimientos innovadores en su actividad productiva correspondiente. Esta motivación prevalece aun en ciclos reservas, poca demanda, donde sus ganancias lleguen al mínimo de subsistente, a continuación la siguiente tabla.

TABLA 17. Motivación del Microempresario

Principal Motivo	Frecuencia	%
Fuente de empleo	20	21,27
Elevar ingresos	30	31,92
Obtener independencia	34	36,18
Otros	10	10,63
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

En resume en tener alrededor del 32% de las personas encuestadas correspondió ha de obtener independencia, aunque cabe anotar que las otras variables anotadas guardan una

estrecha relación, lo que nos hace pensar que los datos obtenidos plantean una situación cambiante, según la inclinación subjetiva de cada microempresario.

## 2.6 SITUACION DEL FINANCIAMIENTO

### 2.6.1 Crédito Institucional

Es bien conocida la reducida disponibilidad de recursos crediticios canalizados hacia la microempresa a través del sistema financiero institucional; incluso los recursos de fomento a través del sistema de redescuento del Banco de la República, son bajos y no poseen una destinación específica sino que están incluidos en la reglamentación vigente del fondo financiero industrial, cuyos fondos tienen fundamentalmente más bien una destinación para mediana empresa.

En este sentido cabe señalar que de no ser por la línea BID Gobierno Nacional, no existiría una oferta real de fondos, con destinación específica al sector microempresarial.

En Colombia no existe una tecnología financiera para atender las microempresas y en general los pequeños negocios sino por el contrario creencias, juicios infundados y desconfianza por parte de los intermediarios. En este sentido cabe plantear que el sistema financiero colombiano está diseñado para atender a las grandes empresas, evaluando con los mismos criterios y metodologías un crédito grande que

un crédito pequeño.

Entre los inconvenientes que presentan los microempresarios para ser sujetos de crédito, según las instituciones financieras tenemos:

1. Insuficientes garantías del negocio y/o personales,
2. Riesgo implícito derivado de la falta de conocimiento que tienen el intermediario acerca de la capacidad tecnológica, de gestión y de dominio del negocio por parte del microempresario.
3. Un elemento adicional de riesgo es la duda que poseen los intermediarios acerca de la conciencia y habitualidad de pago que poseen los microempresarios.
4. Baja acumulación de los microempresarios.

Vale la pena no perder de vista dos elementos que están implícitos en la racionalidad económica de los entes financieros: buscan una maximización del beneficio cualquiera que sea la naturaleza de la operación y la rentabilidad proviene del pago del crédito por parte del beneficiario y no la realización de las ganancias. De ahí entonces que las principales limitaciones que se señalaban anteriormente en el fondo referidas a la concepción que las microempresas son la tabla de salvación de los pobres y desempleados

que implantan cualquier negocio para su supervivencia y por lo tanto en estas condiciones no existen garantías para el pago de la acreencia.

Esta es una concepción apriorística por parte de los intermediarios que no está fundamentada en los hechos: Tal como se señala en estudios realizados para Prealc, no existen "antecedentes bien conocidos que ilustren la creencia en ser las microempresas y negocios del sector informal menos cumplidores de sus deudas que los negocios del sector formal o que las empresas de mayor tamaño... más interesante la experiencia casuística (pero muy numerosa) de los planes de apoyo a la microempresa revela que cuanto más modesto es económicamente el deudor más puntual es en el cumplimiento de sus compromisos financieros". De otra parte el nivel de recuperación de cartera del orden del 98.8% alcanzado en el programa de crédito BID-Gobierno Nacional demuestra que es factible con índice de cartera moroso menor a los registrados en las líneas de crédito institucional.

Estas dos consideraciones apuntan en el sentido de que el riesgo de no pago de la acreencia por parte de los microempresarios es considerablemente menor al que tradicionalmente se le otorga, esto se ve reforzado al considerar además experiencias de planes de apoyo a la microempresa tal como los de la Unión Nortedestina de apoyo en Brasil, en sentido de que "la mortalidad de las microempresas decae



espectacularmente " con esta clase de programas, lo cual reduce su volatilidad o elevada evaporización de las microempresas.

De otra parte la estrategia integral de atención concebida en el plan nacional para el desarrollo de la microempresa mediante la cual la capacitación, la asesoría y la asistencia técnica son elementos fundamentales que aumentan la capacidad de gestión y el dominio de la tecnología por parte del microempresario, aminora uno de los riesgos señalados por los intermediarios lo que está implícito en una estrategia de esta naturaleza, sin que ésta sea su intencionalidad última, es el reconocimiento de que la recuperación de los préstamos no dependen de las garantías reales sino de la calidad del microempresario, la cual es potenciada por dichas estrategias.

La mentalidad bancaria tradicional, suele ponderar mucho el aspecto de garantías, al considerar una solicitud de crédito, pues no siempre coloca la suficiente atención en el análisis de los factores que inciden en el riesgo del incumplimiento. Esto se debe a una serie de razones, pero básicamente por el hecho de ser más costoso analizar el mérito y las posibilidades de éxito de un proyecto que la simple exigencia de una garantía. En últimas prima el criterio que siempre es posible cubrir cualquier eventual imprudencia financiera con la exigencia de garantías reales y sencillas de ejecutar.

De aquí que al analizar este hecho se podría estar eventualmente concluyendo que para la banca es más importante financiar un tipo de cliente, que financiar un tipo de actividad, o sea que es mejor financiar aquel cliente con patrimonio suficiente, capaz de ofrecer activos reales en garantía.

De otra parte el banco coloca la recuperación de su cartera como el único factor principal a tener en cuenta, cuestiones de aplicación o destino de esa cartera pasan a un segundo plano y solo emergen en la medida que afectan la recuperación propiamente dicha. La intermediación financiera ha cumplido así un rol de reforzamiento de la concentración económica más que de la eficiente reasignación de recursos, razón por la cual en la actualidad no existe una política para democratizar el crédito.

Todas estas circunstancias y esta forma tradicional de actuar y pensar de la banca privada en Colombia ha traído como consecuencia que aquellos que se convierten en sujetos del crédito dentro de la actividad productiva, son los grandes empresas y de alguna manera aunque con menor énfasis las medianas. Marginando de esta forma a los micro y pequeños productores, que aunque con potenciales, buenos proyectos y adecuada disposición a pagar, no reúnen sin embargo, un patrimonio suficiente y estable.

## 2.6.2 Crédito No Institucional

La situación descrita en el inciso anterior ha traído como consecuencia el que la micro, pequeña y en algunos casos la mediana empresa hayan tenido que acudir al financiamiento extrabancario que generalmente opera con tasas de interés no reguladas institucionalmente, pero que tratan de satisfacer necesidades al empresario.

A hay que distinguir dos tipos de oferta : Aquella compuesta por el agiotismo, que a cambio del alto costo del dinero ofrece ventajas de oportunidad y disponibilidad, y esa otra que conforman un número considerable de organizaciones no gubernamentales, las cuales más que la oportunidad han buscado ofrecer un menor costo de capital para el empresario, como herramientas de desarrollo.

Es importante al hablar de las organizaciones no gubernamentales destacar el importante rol protagónico que han asumido en el desarrollo, al entrar a llenar un vacío dejado por el Estado y el sistema financiero institucional.

La llamada economía solidaria que agrega el trabajo de las organizaciones no gubernamentales, hoy por hoy se ha convertido en Latinoamérica y más concretamente en Colombia en valioso y reconocido instrumento para el desarrollo, sin

embargo, al analizar el apoyo ofrecido al microempresario estas organizaciones, encontramos que muchas de éstas tienen una orientación más de desarrollo social que de desarrollo económico y es con base de esta filosofía donde surgen las políticas de subsidio para este sector.

TABLA 18. Situación del Financiamiento de las Microempresas en Sincelejo.

Fuente	Frecuencia	%
Recursos Propios	48	51,00
Préstamos institucionales	10	10,60
Préstamos extrabancarios	12	12,70
Crédito de proveedores	24	25,70
Total	94	100

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

De las 94 microempresas encuestadas el 49% tiene experiencia crediticia. De ésta el mayor porcentaje corresponde a crédito otorgado por los proveedores, con 25.7%, le siguen los préstamos extrabancarios y por último los préstamos institucionales.

Esta situación comprueba el hecho anteriormente descrito con respecto al financiamiento institucional y no institucional en que por no haber una política y una tecnología crediticia adecuada de apoyo a la microempresa, encontrando el

microempresarios, básicamente en el rubro del comercio. Sin embargo, se ve obligado a aceptar condiciones de crédito como por ejemplo, los logísticos que prestan al altas tasas de interés que perjudican la actividad microempresarial.

El crédito otorgado por los proveedores de insumo es muy frecuente y consiste en que el proveedor le acredita parte del pedido de materias primas con un plazo promedio de una semana.

Entre los préstamos extrabancarios es importante mencionar el crédito otorgado por el Fides (Fundación para la Investigación y el desarrollo) que tiene líneas de crédito de apoyo a la microempresa como encontramos algunos beneficiados en la muestra, como también el otorgado por Financiacoop a través de su filial Fundecoop.

Dentro de las pocas instituciones estatales que han concedido crédito a los microempresarios encuestados se encuentran la Caja Agraria con montos que oscilan entre \$140.000 y \$1.500.000 con plazos entre 24 y 36 meses con intereses anuales entre 28% y 36%. Estos créditos en la mayoría de los casos fué canalizado a la compra de materias primas.

TÁBLA 19. Experiencia Crediticia

Fuente	Monto	Plazo/Meses	Interés/Anual	Destino del crédito
Caja Agraria	\$ 1.500.000	36	36%	Capital de trabajo
Caja Agraria	300.000	24	38%	Mat. prima
Cooperativo	200.000	1	36%	Activos fijos
Corp. Financ. Popular (CFP)	80.000	24	30%	Mat. primas
Fides	125.000	12	18%	Mat. primas
Caja Agraria	140.000	24	36%	Mat. primas
Corp. Financ. Popular (CFP)	300.000	24	23%	Mat. primas
Fides	150.000	12	23%	Mat. primas
Corfas (Asociativo)	100.000	12	18%	Mat. primas
Particular	100.000	1	60%	Activos fijos
Fides	400.000	12	18%	Capital de trabajo
Caja Agraria	1.000.000	36	36%	Capital de trabajo
Cooperativo	200.000	1	36%	Activos fijos
Fides	150.000	12	18%	Materia prima
Corp. Financ. Popular (CFP)	200.000	24	23%	materia prima
Corfas (Asociativo)	100.000	12	18%	materias primas
Fides	400.000	12	18%	Capital de trabajo
Caja agraria	250.000	24	38%	Materias primas
Corp. Financ. Popular (CFP)	100.000	24	30%	Materias primas
Caja Agraria	150.000	24	36%	Materias primas
Fides	200.000	12	23%	Materias primas
Particular	150.000	1	60%	Activos fijos

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

De los microempresarios que han obtenido crédito, es destacable también el concedido a través de "Fides" que ha otorgado créditos oxilantes entre \$125.000 y \$400.000 con plazos de un año y con intereses entre 18 y 23% dirigidos en su mayoría hacia la obtención de materias primas.

En cuanto al destino del crédito lo podemos observar en la siguiente Tabla.

TABLA 20. Destino de Financiamiento

Destino	Frecuencia	Cuantiía	Promedio
Capital fijo	4	650.000	162.500
Capital de trabajo (influye materias primas)	18	5.645.000	324.722
Ninguno	72	---	---
Total	94	6.295.000	243.611

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Como se observa de las personas que han logrado obtener crédito en donde un 25% ha tenido acceso al mismo destinando éste a capital de trabajo en la mayoría, es bueno anotar que del 75% restante un 25% aproximadamente corresponde a las actividades de ebanistería principalmente y las zapa

terías en menor grado realizan la práctica del anticipo por parte del mismo intermediario, el cual le proporciona el capital que será invertido en capital de trabajo para lograr producir y saldar este adelanto con el producto o bien en sí.

Se detectó que el crédito ha sido otorgado una sola vez en las microempresas encuestadas y un porcentaje muy bajo, un 5% aproximadamente desisten de la financiación porque según ellos acarrearía problemas.

Hay que tener presente que alrededor del 50% de las personas encuestadas ha solicitado crédito y un 90% tiene el deseo de adquirirlo ya sea por instituciones gubernamentales ó no gubernamentales en donde el destino hacia capital fijo tiene más peso relativo.

**CREDITO OTORGADO POR LA MICROEMPRESA** : El micro empresario debido a la escasez de capital dirigido hacia el sector se ve obligado a recurrir a créditos con altos intereses contrastando con la gran parte de los demandantes del producto, los cuales influyen en la microempresa para que se le otorguen créditos, en nuestro estudio con las microempresas de producción en la ciudad se determinó :



TABLA 21. Crédito Otorgado por la Microempresa

Plazo/Días	Nó. de Microempresas	% Abs.
1- 15	28	29
16 - 30	26	27
31 - 45	2	2,5
46 y más	2	2,5
Total	58	61 %

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

El 56% de las personas encuestadas dan créditos entre 1 y 30 días .

El 39 % restante que no acostumbra a realizar o conceder créditos es mior observable en la actividad de ebanistería en donde al cancelárcele la totalidad del trabajo se le entregará el bien o producto.

### 3. PAPEL SOCIO-ECONOMICO DE LA MICROEMPRESA EN SINCELEJO

En lo concerniente en este aspecto de nuestra investigación en donde se tratará acerca del recurso humano, ente situado, interactuante en un medio y bajo condiciones de variantes económicas, en primer instancia tocaremos a la población vinculada a las microempresas de producción y determinaremos la calidad del empleo, como también los costos en la creación de un empleo adicional. En síntesis la generación de empleo por la microempresa y su contribución a la generación de ingresos, hablando acerca de la producción y ventas, tocaremos como la microempresa aporta a la oferta de bienes y servicios como también el aporte a la demanda de insumos y materias primas.

#### 3.1 POBLACION VINCULADA A LA MICROEMPRESA

En nuestro estudio en la manera de conocer la magnitud del sector informal dentro de la población económicamente activa (P.E.A) en donde la microempresa de producción hace un aporte al empleo total de la ciudad.

Según los datos proyectados del Dane, Sincelejo tiene una población para el 1990 de 167.000 habitantes, y teniendo una tasa de crecimiento de 4,1% anual, con una tendencia a disminuir en los próximos años, dado que el período 1973-1984 el crecimiento de la población se sitúa en 5,41, uno de los más altos del país. Esta población se encuentra distribuida de la siguiente manera entre los años 1984-1990 a través de la fórmula:  $P_{90} = P_{84} (1+i)^6$  en la siguiente tabla.

TABLA 22. Población Económica.

	1984	1990	Variación total.
Población económica activa (P.E.A)	42.243	53.760	11.517
Población económica Inact. (P.E.I)	48.201	61.342	13.141
Población económica (PEA + PEI)	90.444	115.102	24.658
Población total	131.271	167.060	35.789

FUENTE: DANE Proyecciones 1990.

Como podemos observar la P.E.A. constituye un 32% aproximadamente con respecto a la población total de Sincelejo para el año 1990. Incrementándose la P.E.A en el período 1984 - 1990 en 11.517, lo cual significa una entrada anual promedio al mercado de trabajo de 1920 personas aproximadamente.

### 3.2 CALIDAD DEL EMPLEO MICROEMPRESARIAL

Al realizar una evaluación del empleo microempresarial no solamente mirándolo como un problema desde el punto de vista cuantitativo y cualitativo .

Haciendo mención, más concretamente, al tema de la calidad del empleo en donde esta misma calidad viene caracterizada por dos variables importantes ha saber : Inestabilidad y seguridad social , por lo que se deduce que la calidad del empleo microempresarial es baja .

En lo referente a la inestabilidad podemos decir que ésta no sólo se observa en las microempresas de cualquier orden sino que es propia del sector informal , en donde gran número de microempresarios y trabajadores suelen desplazarse a otras actividades , situación observable en unidades económicas que desaparecen antes de cumplir su primer años de actividad, debido a dificultades en mercadeo y/o comercialización, en la obtención de capital de trabajo, siendo éstas las principales causas de disolución microempresarial.

Aunque en nuestro caso particular, en Sincelejo, al sector ha y que reconocerle la gran resistencia y capacidad expansionista, resistencia ayudada en gran parte debido a su flexibilidad en adaptarse a las situaciones cambiantes del mer

cado y además la poca capacidad instalada, o sea poca inversión en activos fijos que hace más fácil el traslado a otras actividades según las exigencias de la demanda que hacen posible el crecimiento cuantitativo de la microempresa en donde además el surgimiento emulativo de la competencia estrecha hacia la consecución del mercado.

Por otro lado la inestabilidad es debido a la informalidad en que se desenvuelve la microempresa, es común que muchos de los trabajadores queden cesantes, situación frecuente en los ebanistas y en los zapateros que dado el carácter cíclico que ocasiona que varios meses del año con baja demanda se originan el despido de trabajadores para de nuevo realizar la incursión o enganche en los meses "buenos" especialmente a fin de año.

Por otra parte el segundo elemento de caracterización que es la escasa seguridad social, dado que no se afilia a los trabajadores al seguro Social, no se les reconoce el subsidio familiar notándose una desprotección en cuanto a riesgos de accidentes y enfermedades del trabajador o su familia por el hecho de no poseer una protección legal que el Estado reconoce por medio las empresas formales. Limitándose esta seguridad a reconocimientos subjetivos que el microempresario hace a sus trabajadores en caso de calamidad doméstica.

### 3.3 COSTO DE CREAR UN EMPLEO POR LA MICROEMPRESA

Entre las características de la microempresa encontramos que corresponde a la utilización de una tecnología intensiva en mano de obra, pues en muchas actividades durante el proceso productivo se emplean herramientas artesanales y maquinarias manuales con escaso grado de automatización y sofisticación, razón por la cual existe una proporción de fa-

s en comparación con la mediana y gran

posición del capital requerido para el la microempresa es relativamente bajo debido a la escasez de recursos y de . Para el sector la proporción del trabajo es alta .

zado en la ciudad de Sincelejo concretamente en las empresas de producción, cuya relación es la siguiente :

Gran Pueblo	120	84	36	129
Financiamiento	120	84	36	129
Microempresas	84	36	129	307.95
Costo	120	84	36	129
Producción	84	36	129	307.95
Relación	120	84	36	129
Producción	84	36	129	307.95
Relación	120	84	36	129
Producción	84	36	129	307.95
Relación	120	84	36	129
Producción	84	36	129	307.95

TABLA 23. Relación Trabajo-Capital

Actividad	Frecuencia	K/T
Repostería	4	\$ 294.000
Cerámica	4	350.883
Fab. de Traperos y escobas	2	410.300
Herrería	2	278.000
Bocelería	2	205.000
Panadería	10	370.600
Ebanistería	30	162.692
Zapaterías	24	217.066
Confecciones	14	250.690
Promedio Global		282.137

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Esta relación K/T, divide el capital total entre el número total de trabajadores y nos indica cual es el promedio de inversión de capital por trabajador o cuanto capital se requiere, en una microempresa de producción para la creación de un puesto de trabajo en un determinado momento.

Haciendo referencia a los resultados obtenidos observamos que el capital requerido para crear un puesto de trabajo varía de una actividad económica a otra en forma notable.



es así como la actividad de ebanistería (que es uno de los trabajos más representativos, al poseer la mayor frecuencia) necesita apenas \$162.692 es decir una baja proporción en relación al promedio global .

Por su parte la fabricación de traperos y escobas, panaderías y cerámicas están situados significativamente por encima del promedio debido a la mayor utilización de maquinarias con mayor costo y el peso relativo que suelen tener en inventarios .

Hablando en referencia a los demás sectores económicos, se ha determinado, según estudios realizados en diferentes partes del país, en lo que hace al ramo de los servicios es te generalmente, en la relación K/T, el resultante se encuentra por debajo del promedio global encontrado, ejemplo, salones de belleza, talleres de reparación mecánica, electrónica y automotriz etc. a excepción de ciertas actividades de servicio en que se requiere un nivel tecnológico avanzado, y que lógicamente los costos de estos equipos y maquinarias son elevados, en la relación K/T están por encima del promedio, razón por la cual según opiniones de versados en el tema de labores informales y microempresas en que sitúan a estas actividades por fuera del sector microempresarial ejemplos : Mecanografía avanzada, servicios de fotocopias, computación, etc.



En el ámbito comercial, se caracterizan por un elevado capital en relación a los trabajadores ocupados, esto debido a las exigencias de tipo locativo y a costos de equipos que se requieren para el funcionamiento, ejemplo; pequeños locales comerciales, tiendas de barrios (congeladores, vitrinas, estantes etc).

Comparativamente, notamos la diferencia que existe en los requerimientos de capital entre los microempresarios y la gran empresa, puesto que la primera en el conjunto productivo para crear un empleo necesita \$282.137 mientras que para la gran empresa solamente en el año 1984 necesitaba \$831.000.(5). y en estos momentos asciende a \$1'745.000(6). es decir unas 6 veces más el valor global de las unidades económicas productivas de la ciudad de Sincelejo .

-COSTO DE CREAR EN EMPLEO MARGINAL: En el cálculo anterior, se evaluó en forma aproximada con cuánto se puede crear en empleo en las microempresas de producción, en condiciones actuales, no teniendo en cuenta la utilización en forma completa la capacidad instalada, podemos obser

(5). AZUERO, Francisco. Estrategia para Profundizar la Industrialización. Revista Economía Colombiana No.155 Marzo/84

(6). GONZALEZ, J.I. Productividad y Salarios en la nueva Industria 1988 Proyecciones. 1990.

var los resultados que arrojaron 7 microempresas de producción en la ciudad de Sincelejo, a los cuales el Fides les concedió un crédito y se observó posteriormente los resultados de dicha inversión de acuerdo a nuevos puestos de trabajo, durante un período determinado.

Ahora bien, partiendo de datos suministrados por Fides en Sincelejo se obtuvo el siguiente guarismo en cuanto a la inversión adicional o marginal, estudio realizado durante un período de 6 meses cuya tabla es la siguiente :

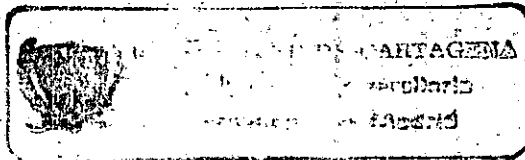
TABLA 24. Costo de Crear un Empleo Marginal

Empresa	Actividad	Inversión Adicional (proyectada año 21 Ind. prom. de Inf. 25% anual)	No. de Trabajadores antes de la Inversión	No. de Trabajadores después de la inversión	Cambio	Inversión Específica requerida para crear un empleo adicional por microempresa.	Inversión General en las 7 microempresas requeridas para crear un empleo marginal.
La Americana	Ebanistería	170.000	3	5	2	85.000	
Idonel	Ebanistería	600.000	2	6	4	150.000	
Hilda María	Confecciones	100.000	-	1	1	100.000	
Conf. Alex	Confecciones	200.000	1	2	1	200.000	
Joyavit	Confecciones	200.000	-	2	2	100.000	
Pen. Carmen	Panadería	450.000	-	2	2	225.000	
Taller Shirley	Herrería	300.000	-	2	2	150.000	
<b>Total</b>		<b>2'020.000</b>	<b>6</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>168.333.00</b>	

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios del FIDES.

\* La Columna 5 se obtiene dividiendo la columna 1, entre la 4 en cada microempresa

\*\* La Columna 6 se obtiene dividiendo los totales de la columna 1 sobre el total de la columna 4 o sea la inversión adicional total en las 7 microempresas, el cambio en las mismas respecto al número de sus trabajadores.



Según la anterior tabla, los resultados de la variación en el empleo, mostró inversión de \$2'020.000, valor proyectado al año 1991, aplicándole un índice promedio de inflación del 25% anual a partir de la fecha en que se dió la inversión adicional o marginal, para encontrar el valor aproximado en la actualidad, que es de \$168.333, en las microempresas en funcionamiento, este es el valor con que se crea un puesto adicional de trabajo en las microempresas de producción .

Entre las razones, de la dualidad entre el costo de crear un empleo, a partir de la relación de K/T y la del costo de crear un empleo marginal a partir de una inversión o crédito, se justifique que la cuantía sea menor en la segunda relación porque con dicha cantidad se superará el cuello de botella de falta de capital de trabajo y lo mismo con la compra de la materia prima necesaria para emplear un obrero adicional a la capacidad instalada.

### 3.4 LA MICROEMPRESA COMO GENERADORA DE EMPLEOS

Este punto lo analizaremos en cuanto al promedio de ocupados en las microempresas de producción, a través de la siguiente tabla.

TABLA 25. Número Promedio de Ocupados por la Microem- presa en Algunas Actividades Productivas en Sin- celejo.

Actividades	No. Promedio de Ocupados
Zapatería (calzado)	5,8
Repostería	1,7
Cerámicas	3,1
Fabricación de traperos y escobas	5,2
Herrerías	3,9
Bocelerías	3,6
Preparación de Pinturas	4,5
Panaderías	5,2
Ebanisterías	6,5
Confecciones (modistería)	3,7
Total Promedio	4.34

Las microempresas de producción tienen un promedio de 3,45 personas laborando, en cada unidad económica, el número de trabajadores fluctúan entre 1 y 10 trabajadores, en esto tiene mucho que ver el tamaño de la microempresa, el monto de la inversión y de acuerdo a la actividad económica misma.

Casi un 60% de los microempresarios encuestados posee en

tre 3 y 4 trabajadores, demostrándonos que en la generación de empleo, tiene un carácter significativo la manera extensiva y de carácter cuantitativo de las microempresas.

En la tabla anterior nos muestra la tendencia de ocupación en las microempresas de producción, viendo que la repostería, es la que menos absorción de mano de obra posee, no alcanzando a ocupar en promedio las 2 personas en forma permanente y regularmente la atiende el propietario con algún miembro familiar.

Y ahora las actividades más intensivas en ocupación tenemos a las ebanisterías y a las zapaterías que alcanzan a tener un promedio de más trabajadores.

Este promedio de ocupación son importantes, dado que pueden determinar la magnitud y el alcance de cualquier programa dirigido a la microempresa de producción, en términos de generación de empleo o desempleo.

Ahora según las proyecciones, dado el censo de 1985 de la población económicamente activa, hasta 1990 mostraremos en la siguiente tabla con una tasa de desempleo del 19%.

TABLA 26. Número de Desempleo. 1985 - 1990

Población	No. de Personas
Ocupada	43.545
Desocupada	10.215
Económicamente Activa	53.760

Ahora bien con un valor estimado de 950 microempresas de producción en el año 1990 y encontrándonos que ésta ocupan un promedio 4,34 personas, estimando que la población ocupada por las microempresas de producción en la ciudad de Sincelejo puede estar alrededor de 4.123.

Tomando como marco a la población ocupada (43,545) y relacionándola con la población vinculada a las microempresas de producción (4.123) podemos ver que las microempresas de producción aportan 9,46% de la población que realmente está laborando en la ciudad:

En lo que respecta a las microempresas comerciales, mediante apreciaciones de expertos de cantidades como Fides y el Sena, se logró calcular un número aproximado de 2.000 microempresas en la ciudad de Sincelejo, para el año 1991, las cuales absorben una población vinculada de 11.322 per

sonas, siendo entre los microempresarios la abanderada y la que marca el perfil en la economía sincelejana, representando un 26% aproximadamente de la población ocupada, y un promedio de 5,66 personas por microempresas. Destacando se que alrededor de un 50% corresponde a kioscos y tiendas de barrios, las microempresas comerciales son un 41% del trabajo informal.

Entre las microempresas comerciales existe en la mayoría una legalidad en el sentido de tener permiso y una tributación establecida.

En cuanto a las microempresas de servicios se calcula un número aproximado de 500 y su población vinculada es de 2.177 personas, siendo hasta el momento la de menor cuantía, pero la que en segundo lugar ha tenido un crecimiento proporcional en los últimos años, debido en parte a la incursión de servicios de reparación de electrodomésticos y talleres de mecánica automotrices, empleando un promedio de 4,35 personas por microempresa.

Ahora mostraremos como es el comportamiento de la mano de obra vinculada a los niveles formal e informal en la ciudad de Sincelejo.



TABLA 27. Mano de Obra en Niveles Formales e Informales Totales en Sincelejo 1991.

Sectores	Total Número	Formal Número	Informal Número
Empleado	19.727	12.047	7.680
Obrero	6.703	3.364	3.339
Patrón	2.703	1.003	1.700
Trabajo cuenta propia	12.235	1.875	10.360
Trabajo familiar	1.270		1.270
Empleada doméstica.	907		907
Total	43.545 100%	18.289 40%	25.256 60%

FUENTE: DANE: Proyección. Fides.

Como podemos observar el sector informal posee un porcentaje mayoritario (60% en cuanto a la absorción del empleo en la ciudad de Sincelejo.

Del trabajo informal podemos concluir que aproximadamente existen en Sincelejo 4.350 vendedores ambulantes, un 10% de la población ocupada en donde se destacan actividades comerciales.

Alrededor de 2.000 personas realizan trabajos de agricultura o ganadería, u actividades similares en el campo que son pequeñas parcelas de su propiedad y también en fines aledaños donde prestan los servicios, nos referimos que tienen su domicilio permanente en esta ciudad.

Se logró detectar que hay alrededor de 1.270 personas que realizan trabajos familiares, cifra que puede ser mayor, ya que no existen registros y estas actividades suelen ser muy pocas remunerativas.

Entre las empleadas domésticas son 907 predominante en la clase alta.

### 3.5 LA MICROEMPRESA Y SU CONTRIBUCION A LA GENERACION DE INGRESOS.

Es ampliamente difundido los términos y funciones en cuanto al nivel de subsistencia del sector microempresarial, por una gran parte de la población. La actividad productiva genera ingresos que contribuirán al aumento de la capacidad adquisitiva satisfaciendo las necesidades básicas, como también el abastecimiento por parte de lo producido por el sector moderno de la economía colaborándole en la ampliación del mercado, aumento y estabilización de la producción y en general la permanencia de muchas industrias que se sostienen a través de la demanda del sector microempresarial en nuestro país.

Observamos que a través de las actividades microempresariales que generan ingresos complementarios en el seno familiar, es así que con jornadas subsidiarias del jefe de hogar y el trabajo de otros miembros (conyugues, hijos, familiares, vecinos etc.).

En lo referente a nuestro estudio de las 94 microempresas encuestadas un 76.6% depende exclusivamente de la actividad microempresarial, mientras que un 23.4% recurre a otras actividades complementarias de sus ingresos, a través de la siguiente tabla se muestra lo anteriormente anotado:

TABLA 28. Microempresas Complementarias de sus Ingresos

Fuente del Ingreso	Frecuencia	%
Trabajo del conyugue e Hijos	10	45,4
Trabajo en Empresas Formales	4	18,2
Rentas varias	8	36,4
Total	22	100%

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios

De lo anterior, se concluye, que del 23,4% de las microempresas con ingresos adicionando a través de actividades complementarias, casi un 50% corresponde a trabajos del

del conyugue e hijos, situación observable en la mayoría de los casos entre las mujeres dedicadas a la confección.

Generalmente no se hace a nivel familiar una separación de terminante entre individuos vinculados en actividades de los diferentes sectores económicos, sino más bien se observa una mezcla "en la cual en el sostenimiento de la familia suelen combinarse los ingresos de la unidad económica como también otras diversas actividades de sus miembros".

### 3.5.1 Ingresos del Microempresario y sus Trabajadores

Este punto lo podemos analizar partiendo de la siguiente tabla, donde mostraremos los ingresos promedios del microempresario y el trabajador dentro de cada rama de actividades de las microempresas de producción escogidas.

TABLA 29. Ingreso Total y Promedio del Microempresario y de los Trabajadores según Rama de Actividad.

Actividad	Número de microempresarios.	Ingreso total microempresarios.	Ingreso promedio microempresarios.	Ingreso total del trabajador.	Ingreso promedio del trabajador.
Confecciones	14	\$ 880.000	\$ 62.857	\$ 380.000	\$ 25.714
Repostería	4	480.000	120.000	160.000	40.000
Cerámica	4	200.000	50.000	120.000	30.000
Herrería	2	200.000	100.000	80.000	40.000
Bocelería	2	160.000	80.000	40.000	20.000
Preparación Pinturas	2	200.000	100.000	110.000	55.000
Panaderías	10	1'080.000	108.000	317.600	31.760
Ebanisterías	30	2'760.000	92.000	1'604.000	53.467
Zapaterías	24	1'780.000	74.167	1'044.000	43.500
Fabr. traperos y es cobas.	2	520.000	260.000	100.000	50.000
Total Industria	94	\$ 8'260.000	\$ 104.702	\$ 3'935.600	\$ 38.944

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Como hemos podido observar, en la anterior tabla, existe una importante diferencia entre el ingreso de los microempresarios y el salario que perciben los trabajadores y empleados, situación justificable en el hecho que el microempresario aporta su fuerza de trabajo, su experiencia destreza y habilidad en la misma actividad, además de ser el propietario.

rio de la microempresa y por ende del capital generado a través de cada actividad productiva en particular.

Ahora bien, el ingreso por medio del microempresario es de \$104.702, en donde la actividad de fabricación de traperos y escobas otorga un mayor peso relativo en la muestra, el ingreso promedio microempresarial o del microempresario es aproximadamente dos veces el salario mínimo actual (1991) este ingreso importante es debido a la poca diferenciación entre trabajo y capital es así como se da una subremuneración al trabajo, al capital y a la tierra, dado que muchas veces no son tenidos en cuenta en la asignación de recursos hacia esos factores productivos y por lo tanto se toman como un ahorro absorbido por los ingresos del microempresario.

Es así como los costos más elevados de producción del sector son compensados, por ejemplo, por los miembros de la familia que trabajan y no reciben salario, no es asignado o considerado un valor por el espacio doméstico utilizado en la producción, por lo que no se tiene en cuenta en la formación del precio final del producto, esto también ocurre con la depreciación de las maquinarias e instrumentos de producción, el caso del no reconocimiento de horas extras, etc.

A todo lo anterior, se suma que el pequeño volumen de pro

ducción de las microempresas permite a la mayoría evadir la tributación ante el Estado .

En cuanto al ingreso promedio de los empleados de las microempresas de producción en la ciudad de Sincelejo en mayoría son ayudantes de un trabajador más diestro denominado "maestro" situación observable especialmente en zapaterías y ebanisterías, factor que redundaba también en la diferencia de ingresos que entre el microempresario y el maestro es poco significativo pero que los trabajadores ayudan por otro lado reciben un ingreso muy por debajo con respecto a las dos personas anteriores, y es así como el promedio salarial de los trabajadores está alrededor de los \$38.944 ahora bien, mirando particularmente a cada microempresa encuestadas y comparándolas a nivel de ingresos con el salario mínimo legal establecido por el gobierno para el año 1991 que es de \$51.720. Se logró establecer que alrededor del 36% de las microempresas sus trabajadores reciben ingresos iguales o superiores al salario mínimo .

Por otro lado un 64 %, que es la mayoría, de las microempresas reciben sus trabajadores ingresos inferiores al salario mínimo legal . Esto lo observamos mediante la siguiente Tabla .

TABLA 30. Ingresos de los Trabajadores microempresarios en Comparación con el Salario Mínimo.

Ingreso	No. de Microempresas	% Abst.
Menos del salario mínimo legal	60	64
Igual al salario mínimo legal	8	9
Entre \$51.720 y menos de \$60.000	6	6
De \$60.000 a \$70.000	18	19
Más de \$70.000	2	2
Total	94	100%

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Al anotar un salario igual al salario mínimo legal, no significa que la microempresa aplique efectivamente esta medida dado que el trabajador recibe ingresos de acuerdo a su producción, lo que ocurre es que coincidentalmente los salarios de los trabajadores tienden a igualarse al salario mínimo legal establecido, dado unos parámetros establecido a criterio del investigador alrededor del salario mínimo.

Se determinó el ingreso promedio de los trabajadores, \$38.944 es decir un 24.6% por debajo del salario mínimo legal percibido por los trabajadores del sector moderno y público de la economía.



Claro está que la microempresa como sector en continuo dinamismo económico logra potencialidades importantes en épocas determinadas del año, dado el carácter cíclico de la demanda, que al presentarse un ciclo positivo el trabajador desdobra su esfuerzo productivo al encontrar respuesta en las ventas y por consiguiente en sus ingresos que lo gran sobrepasar el salario mínimo legal. Aunque estos períodos son relativamente pocos no podemos por ello generalizar en el concepto de que las microempresas de producción tienen bajos niveles de salarios sino más bien es una tendencia desde el punto de vista circunstancial.

Sabemos que las microempresas de producción emplean alrededor de 4.123 personas incluyendo los microempresarios ya que realizan en su gran mayoría trabajo directo en el proceso productivo

En cuanto a sus ingresos promedios dado que el del trabajador es de \$38.944 y el del microempresario es \$104.702, se estima un nuevo ingresos para los trabajadores microempresariales en general de \$53.300 aproximadamente en donde se calculan unos 900 microempresarios - trabajadores y 3.223 trabajadores o empleados calculándoseles unos ingresos mensuales de \$219.516.310 y anuales de alrededor de \$2.634 millones.

La cifra de \$53.300 que es el promedio general del ingreso del trabajador se encuentra 3,05% por encima del salario mínimo legal establecido para 1991.

### 3.5.2 Ingreso según Rama de Actividad

En referencia a la tabla 29. El mayor ingreso promedio de microempresarios, corresponde a la actividad de fabricación de traperos y escobas, debido en parte a la poca competencia, como también el comportamiento de la demanda, que tiene un comportamiento lineal durante el año.

Otros ingresos importantes a este nivel lo constituyen las reposterías y panaderías. Entre las microempresas con menos ingresos promedios del microempresario, están dedicadas a la cerámica y la zapatería.

Según el ingreso promedio de los trabajadores, los más altos se encuentran en actividades como ebanisterías y preparación de pinturas, mientras que entre los menos remunerativos están las bocelerías y las confecciones.

### 3.6 APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA OFERTA

Es destacable el aporte en cuanto a la generación de bienes y servicios, es así como a nivel general, relacionando a la microempresa en un ámbito nacional, con respecto a su pro

ducción y la generación de este hacia los diferentes segmentos de mercado a saber consumidor final. La industria y el comercio.

### 3.6.1 Oferta Dirigida al Consumidor Final

Las microempresas que suelen encaminar sus productos hacia al consumidor final, teniendo mayor acercamiento a los sectores populares, como suelen ser las confecciones, las tipografías, prefabricados y ebanistería, etc., están en lo que hace a los manufactureros o de producción, ahora bien en el campo de los servicios se encuentran los talleres de aparatos electrodomésticos, publicidad, restaurantes, etc.

Es de hacer notar que la microempresa posee alta participación en la producción de bienes de consumo popular, como es el caso de las panaderías, en donde entran a interactuar a nivel de precios la leyes de oferta y demanda, dando como resultado una relación de precios relativamente libre, encontrándonos márgenes elaborables en cuanto al aumento en los índices de nivel de vida entre sectores de la población más golpeada y desprotegida en cuanto a ingresos, nivel de vida y medidas gubernamentales beneficiosas.

### 3.6.2 Oferta Dirigida a la Industria

En este orden regularmente hallaremos de las microempres

sas manufactureras y de servicios que producen bienes intermedios para la industria, aunque en el estudio se comprobó que en la ciudad de Sincelejo esta oferta es deficitaria debido a la escasa industrialización que este medio. Entre la oferta, aportan los microempresarios de imprentas, talleres de servicios eléctricos y mecánicos, tapicerías, modistería, reciclajes etc.

La producción de la microempresa para la industria, encuentra una estrechez de mercado, debido a la poca crecimiento cuantitativo y cualitativo.

Sería muy interesante observar el comportamiento de la industria con respecto a la microempresa u otras condiciones, en donde por un lado la ventaja para los últimos es que se copia su producción, pero por otro lado estará sujeta a condiciones de pagos y precios y a la sujeción fatal a los primeros.

En cuanto al empleo, las microempresas pueden ayudar a generar más empleo productivo que a retardarlo. Además trabajando en pequeña escala, aporta a la desconcentración a la economía y descentralizar la producción.

Por lo anterior, la microempresa es factor clave de integración dentro de un nuevo esquema industrial, haciéndonos pensar que potencialmente las microempresas en Sincelejo

les espera una función muy alentadora con la paulatina implantación de un proceso de industrialización en nuestra ciudad o departamento.

### 3.6.3 Oferta Dirigida al Comercio

En este caso el comercio está representado por los intermediarios o por almacenes. Podemos decir que los microempresarios, en cuanto a las ventas, enfrentan al comercio en competencia, caso perfecto, dado que las ventas separadamente, son pocas que no llegan a influir significativamente en el mercado.

En lo que hace al comportamiento del comercio formal, con respecto a las microempresas, los primeros imponen precios de compra, precios tendientes a la baja real. Además imponen condiciones de pago o con plazos acomodados, a través en la mayoría de ocasiones, del instrumento del cheque posdatado, colocando al microempresario en continua situación de iliquidez.

Por otro lado la microempresa en el mercado de bienes y servicios, pierde a consecuencia del incumplimiento en pago de sus clientes buena parte del excedente que genera en su labor productiva.

El microempresario encuentra desventajas por parte de los proveedores, en muchos casos, ya que el plazo para la cancelación de sus materias primas es irrisorio y con una tendencia al alza permanente en los precios.

Es indudable que en este cuello de botella, es la causante de quiebras por parte de la producción campesina y las microempresas manufactureras que ofrecen al comercio, ya que se obtienen desventajas tanto por las compras de insumos y materias primas, como también por la venta de sus productos, unas actividades que logran nivelarse con la anterior situación son las productoras de alimentos y servicios a la población ya que están en desventaja solamente por el lado de la adquisición de materias primas, insumos y mercancías.

Entre las microempresas de oferta dirigida al comercio se encuentran los ebanistas, en la producción de mesedoras, juegos de sala, comedor y alcoba, artesanías, zapaterías, panaderías, colchonerías, confecciones, microempresas de servicios de publicidad, etc.

### 3.7 APOORTE DE LA MICROEMPRESA A LA DEMANDA

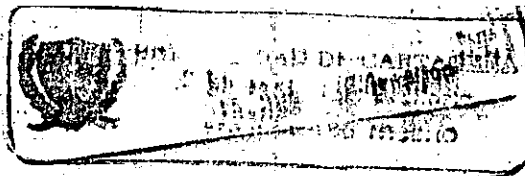
Es indudable que la microempresa le asegura al conjunto de empresas del país, un mercado cada vez creciente y continuo para los productos que ésta realiza, ocasionando de

esta manera ensanchar el mercado industrial, contrarrestando así, la tendencia al estrechamiento propio del sistema de producción capitalista, notándose de esta forma una muy importante función, abonable dada la crisis por la que atraviesa el país y la expectativa hacia una apertura económica. La crisis el sistema predispuesto a países a adoptar políticas proteccionistas, que en el caso particular de Colombia, con las medidas de sustitución de importaciones ha orientado la necesidad de conservar y acrecentar su participación interna, ahora con el nuevo reto entre "bienvenidos al futuro" a la dirección gubernamental del presidente César Gaviria Trujillo, en donde la apertura económica es bandera en las gestiones de alto mando, en donde indudablemente la micro empresa tendrá significativa participación conociendo de ésta la gran flexibilidad que muestra en su desempeño, orientación que le proporcionará la manera de ajustarse a las nuevas condiciones del mercado.

En cuanto a la demanda microempresarial la podríamos subdividir en dos grandes grupos, demandas de materias primas y demanda de bienes de capital, que desglosaremos seguidamente :

### 3.7.1 Demanda de Materias Primas

En dicho concepto existen varios elementos con que cuenta



las microempresas con miras a ofrecer sus bienes y servicios ejerciendo una influencia en el mercado, lógicamente dependerá de la naturaleza de la unidad económica y el medio en donde esta se desenvuelve.

En este orden de ideas, las microempresas pueden demandar insumos industriales como azúcar, harina, almidón, leche, etc.

También suele demandar materias primas elaboradas, procedentes de la industria o el comercio como hierro, acero, otros metales, madera, triple, minerales no metálicos, textiles, cueros sintéticos, productos de consumo masivo, productos químicos, productos comestibles, etc.

Por otro lado puede demandar las microempresas de servicios, como repuestos para vehículos automotrices, aparatos eléctricos, artículos de aseo y de belleza, químicos etc.

Mostraremos en forma aproximada los volúmenes de adquisición de materias primas que lógicamente dependerá del tamaño de la microempresa, sus posibilidades de producción y ventas, etc, se cuantificarán mediante un promedio existente en cada actividad económica de producción, propio de nuestro estudio.



TABLA 31. Demanda de Materias Primas por Actividad Económica.

Actividad	Volumen Promedio Mensual	Volumen Promedio Anual
Confecciones	\$ 139.286	1'671.432
Ebanisterías	367.532	4'410.384
Zapaterías	393.435	4'721.220
Preparación de pinturas	1'200.000	14'400.000
Fabr. traperos y escobas	1'140.000	13'680.000
Panaderías	923.980	11'087.760
Reposterías	82.800	993.600
Bocelerías	116.800	1'401.600
Herrerías	83.500	1'002.000
Cerámicas	90.000	1'080.000
Total	\$ 4'537.333	\$ 54'447.996

FUENTE: Encuesta Directa a Microempresarios.

Como podemos observar, el aporte a la demanda, es importante el aporte anual que las actividades productivas escogidas en nuestra muestra aportan una significativa cifra las actividades de preparación de pinturas, fabricación de traperos y escobas y las panaderías, sería importante en posteriores investigaciones estudiar el aporte en el comercio y en los servicios que seguramente serán tan significativo

con el encontrado en algunos microempresarios de producción lo que nos hace concluir por una parte, el aporte importante que por el lado de la demanda, la microempresa hace a la economía de Sincelejo.

Hay que hacer notar que en la actividad de confecciones, hay una baja cifra en lo que hace el volumen promedio mensual de materias primas, razón explicable por el hecho que lo que hace a la textilera (telas) generalmente es aportado por el cliente, por lo que de modista no influye el costo de la tela en la materia prima.

Analizando la anterior tabla, al año las 10 actividades del sector productivo demandan alrededor de los 54 millones y medio al año, dividiendo, equivale a que cada una adquiera unos 5,444.799,6 al año por actividad, promedio muy aceptable, si tenemos en cuenta que existen en la actualidad unos 950 de esta índole en Sincelejo, descontando las microempresas comerciales y de servicios que también poseen un número apreciable según apreciaciones del Fides y Senalo, que nos hace pensar que la demanda anual por concepto de materia prima está alrededor de los \$5.000 millones cifra muy significativa, dado que nos hace pensar en el aporte al conglomerado industrial y comercial, hay que aclarar que este es la adquisición actual, y no las potencialidades de adquisición, en las microempresas de producción.

y/o manufactureras, dado que estas serían mayores pero a consecuencia de la escasez de capital de trabajo esta demanda se restringe, lo mismo que las dificultades para la adquisición de materias primas bajo condiciones y plazos de pagos más amplios y favorables por parte de los proveedores.

### 3.7.2 Demanda de Bienes de Capital

Por parte de las microempresas se logró reafirmar la manera continua y progresiva de uso de potenciabilidad de demandar maquinaria industrial entre las que podemos mencionar las pulidoras, tornos, dobladoras, hornos, troqueadoras, sierras, sinfín, debastadoras de pieles, cepillos, planeadoras, máquinas de coser y guarnesedoras, filiteadoras, picadora, revolvedora, punteadoras, máquina makey, etc., que requieren en la mayoría una tecnología relativamente sencilla que en cantidad de ocasiones son importados de países como Venezuela, Estados Unidos, Brasil, área del Caribe, etc, dado que en nuestro país existe gran proliferación de unidades productivas crean condiciones y ventajas favorables para el desarrollo y consolidación de nuestra industria nacional.

La anterior premisa nos hace reflexionar que nuestra industria con esa potencialidad que le ofrece las microempresas podría proyectarse internamente con esos recursos hacia una exigencia tecnológica de mayor grado que haga posible

la competencia en mercados internacionales en cuanto a calidad y precio .

En la microempresa la tecnología exigida a la industria suele ser modesta, por cuanto la falta de capital de trabajo ocasiona una demanda por artículos más baratos de segunda o tercera en algunos casos que cumplan en cierta manera ayudados por el empeño y destreza del trabajador a conseguir los objetivos en la creación de bienes aunque la calidad del producto no sea la óptima. Por lo anterior la tecnología demandada por las microempresas de producción, que tienen un abastecimiento en cuanto a maquinaria y equipos de las cuales muy pocas encontramos en nuestra muestra del tipo de tecnología estable en plena madurez. Es decir ha llegado a un nivel de alto desarrollo.

Un ejemplo al caso de la tecnología de producción de fuerza motriz a través del motor de explosión y eléctrico el cual llegó a un nivel alto de eficiencia a principios del presente siglo estabilizándose en este sentido, siendo las innovaciones mínimas tecnológicas adicionales.

Por lo anterior esta tecnología no es tradicional sino moderna sólo que ha obtenido un grado de madurez que no experimenta cambios de significancia en cuanto a su desarrollo .

Se plantea la posibilidad de apropiar libre y a nivel mundial en cuanto a que ningún país o empresa pueda reclamarlos como propios en busca de una tecnología propia con el consabido beneficio en materia de fuentes de empleo, divisas y sustitución de importaciones.

Otra fuente de tecnología propia podrá lograrse a través del ICETEX, dado que su tecnología es libre para la adquisición de bienes de capital.

#### 4. MARCO LEGAL DE LA MICROEMPRESA

Es característica de la mayoría de las microempresas en Colombia la de estar en una clara situación de ilegalidad. La microempresa en la ciudad de Sincelejo no es la excepción a esta situación como pudimos constatar en nuestro estudio.

Esta situación de ilegalidad en la práctica le impide beneficiarse de las oportunidades institucionales existentes en lo tocante a fuentes de financiación, asistencia técnica, canales para la comercialización de sus productos y acceso directo a los centros de decisión; trayendo como consecuencia la imposibilidad material de su consolidación efectiva como ente generador de riqueza y por ende, no favoreciendo el desarrollo de la calidad de vida del microempresario y sus trabajadores y de la economía en general.

La estructura social, política y económica del país no está acorde con la realidad del sector microempresarial, dado que sus condiciones solo favorecen al sector de la gran industria, circunstancias estas que determinan el hecho de que los microempresarios tengan que surgir y subsistir eva

diendo algunas normas legales existentes por no tener el tratamiento adecuado a esta situación. Dicha evasión se genera por necesidades y en algunos casos por desconocimiento de las normas, o porque los trámites exigidos son difíciles de acceder; todos estos factores determinan que la evasión no sea algo voluntaria sino consecuencia de circunstancias objetivas.

A continuación se presentan algunos elementos sobre las prácticas de los microempresarios en relación con los campos de legislación laboral y seguridad social, derecho comercial y de funcionamiento y legislación tributaria.

- DERECHO COMERCIAL Y DE FUNCIONAMIENTO: Registro Mercantil: La obtención de este documento implica una serie de trámites que en la mayoría de los casos no se pueden cumplir, entre ellos, la presentación del Nit, la declaración de renta, el pago de impuestos, etc., sin embargo, no tenerlo da lugar a que se presenten chantajes por parte de funcionarios estatales, esto presiona a algunos microempresarios a tramitarlo, entonces se ve sometido a unas exigencias que no está en condiciones de cumplir, como son la inscripción de libros contables, el llevar registros contables de acuerdo con lo estipulado por la ley, etc. Su incumplimiento acarrea sanciones que se resuelven otra vez por la vía del chantaje.

Sin embargo, se reconoce la importancia del registro porque amplía las posibilidades del mercado, especialmente con la gran empresa y permite darse a conocer y obtener información actualizada sobre líneas de comercialización. Facilita los trámites con las entidades financieras para la obtención de créditos regulares y posibilidades a una salida legal a la microempresa, cuando se presentan situaciones de quiebra o serias dificultades económicas.

Patente de Funcionamiento : Se considera que los requisitos y trámites exigidos superan la capacidad del microempresario. El no tenerla al igual que el registro mercantil da lugar a acciones de extorsión por parte de empleados oficiales lo que perjudica la microempresa y generaliza el uso de estas prácticas, que no ofrecen ninguna salida positiva a la evasión.

- LEGISLACION TRIBUTARIA : Es la legislación menos conocida y difundida y sobre la cual se posee menos información dentro del sector informal. Su nivel de complejidad es tan grande que implica recurrir a una persona especializada, lo cual recarga los costos y encarece la producción.

Impuesto de Industria y Comercio : Aunque no es una práctica generalizada, si hay una proporción significativa de microempresarios que cumplen con esta obligación, porque



no hacerlo acarrea una serie de dificultades como son : Cierre del establecimiento, lo que obliga a trabajar a puerta cerrada manteniendo la clandestinidad de la microempresa, no otorgamiento de la licencia de funcionamiento, dificultad para contratar con las entidades e imposibilidades para participar en las licitaciones.

Impuesto de Renta y Complementarios : Se realiza como una condición para obtener crédito y poder matricular a los hijos en instituciones de educación oficial. Sin embargo, su diligenciamiento se realiza simplemente para cumplir con un requisito, pero no representa para el microempresario un instrumento útil de análisis financiero ni refleja la situación real de la microempresa.

Impuesto al Valor Agregado (I.V.A) : Cuando el microempresario compra materias primas a proveedores del sector moderno, lo hace pagando el IVA. Este valor no lo recupera en las ventas que realiza porque ello encarecería el costo del producto, lo que le restaría competitividad.

Retención en la Fuente : El microempresario al efectuar transacciones está sujeto a una serie de retenciones en los pagos que les hacen, retenciones que a su vez no están en capacidad de realizar debido a la ausencia de registros que permitan responder oportunamente ante el fisco por los dineros retenidos. Igualmente limita las relaciones comer

ciales por la resistencia de los afectados de reducir sus entradas de dinero.

- Legislación Laboral : Tipos de Contrato : El tipo de contrato más generalizado en la ciudad de Sincelejo es el que se hace en forma verbal, pago a destajo y por labor realizada que se remunera semanalmente.

En muchas ocasiones dependiendo de la temporada y circunstancias, el pago no alcanza los niveles del salario mínimo legal.

Formas Adicionales de Remuneración : Para navidad se usa, si el nivel de ganancias ha sido satisfactorio dar una bonificación a los trabajadores en dinero y regalos para la familia.

Las prestaciones sociales como primas, cesantías y vacaciones no son frecuentes en la microempresa sincelejana.

La atención a los problemas de salud las asuma directamente el microempresario a través de dos modalidades :

a. Se busca un médico conocido o un centro asistencial para que examine al trabajador y se le da dinero para la consulta y la compra de drogas.

b. La otra, utiliza el mismo procedimiento, pero el dinero que se le da al operario se considera como un adelanto del salario.

Estabilidad de los Trabajadores : En general es baja. Esta al rotación está determinada por los siguientes factores : Bajos salarios, falta de seguridad social, fluctuaciones de la microempresa en su nivel de producción y falta de capacitación técnica de los operarios.

Cuando existen problemas y en las actividades productivas de la microempresa, se usa dar un preaviso verbal estipulando la terminación del contrato.

### 5. PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

Aunque la microempresa en la ciudad de Sincelejo es generadora de empleo e ingresos, esta generación no alcanza niveles satisfactorios, debido a dificultades que tienen estas pequeñas unidades económicas como por ejemplo; su producción, esto a su vez debido a la falta de una tecnología adecuada falta de tecnificación en la mano de obra y de eficientes métodos de mercadeo que le reporten mayores beneficios en sus ventas, entre otros. Se le agrega a la anterior situación la falta de una política clara en materia de financiamiento al sector microempresarial, encontrándose que la queja más frecuente del microempresario es la falta de capital para desarrollar sus labores productivas.

A pesar de las dificultades descritas la microempresa sobrevive por su flexibilidad, que le permite amoldarse a estas difíciles situaciones, aunque con grandes beneficios.

A nivel nacional se empiezan a vislumbrar programas de desarrollo de la microempresa originarios de iniciativas estatales como el plan Nacional para el Desarrollo de la microempresa, pero este programa por estar dirigido a las



grandes ciudades colombianas, las microempresas ubicadas en las pequeñas ciudades como Sincelejo no se ven beneficiadas de este plan. Por lo tanto a nivel local se requiere que las autoridades gubernamentales se den cuenta de la importancia que tiene la microempresa como motor potencial de desarrollo de la ciudad y poder así implementar programas de ayuda directa e indirecta de ayuda al sector. Con la colaboración de organismos no gubernamentales. La problemática que vive la microempresa sincelejana tiene características comunes con la que vive el resto de las microempresas en el país, en donde la mayor parte de los establecimientos que componen su universo sobrevivir en muy precarias condiciones a su propia cuenta y riesgo, y sin contar con apoyo efectivo de tipo institucional y sin tener una política clara de seguridad social, de mercados de asistencia técnica de crédito, etc. Como se anotaba anteriormente lo que trae como consecuencia ineficiencia económica.

Bajo estas condiciones la microempresa no puede convertirse en generadora de empleo y tabla de salvación a la problemática socio-económica que vive la ciudad de Sincelejo y el resto del país, en donde todavía persiste el modelo de desarrollo centrado en la gran propiedad y la gran industria.

Las unidades microempresariales no están desligadas del res

to de la estructura económica y, por ello, la dinámica de su crecimiento está prendida a la dinámica del desarrollo económico. Por lo tanto no se puede pensar en una política tecnológica orientada a las pequeñas producciones, independiente de una política general por tipos de actividad o ramas económicas; en la medida en que por la tendencia al desarrollo desigual existan posibilidades para microempresas en las que su articulación les ofrezca perspectivas claras de crecimiento.

Existen establecimientos microempresariales, en los que por el tipo de actividad y su articulación con sectores dinámicos ligados a la dinámica de la inversión pública y/o privada se pueden esperar un mayor desarrollo hacia su interior, lográndose su transformación hacia establecimientos medianos, y permitiendo una cierta incorporación de fuerzas de trabajo, sin embargo, estos establecimientos no son muy numerosos.

Es necesario que se ofrezca una política para la microempresa, como existe una política de seguridad social; de crédito, de asistencia técnica, de capacitación, etc., para la mediana y gran empresa nacionales. Una política de mercados y/o de comercio, que le permita enfrentar la soberdeterminación que ejercen los mercados sobre la actividad microempresarial, en tanto que es precisamente el microempresario el que se abastece y vende en las peores con

diciones del mercado y tiene que competir con industrias que logran economías de escala, grandes subsidios, acceso de crédito, etc. En general se requiere una política hacia la microempresa que sea equivalente a su participación en la resolución de problemas de empleo e ingresos de la población trabajadora.

La vía de apoyo en las microempresas es un apoyo de mercados, de demandas y ofertas, pues por esa vía. La vía de concentración, el desarrollo microempresarial puede ser autosostenido y no artificial y coyuntural.

## CONCLUSIONES

Destacamos de manera especial al sector microempresarial a las microempresas de producción que nos permiten en una forma objetiva realizar un estudio cualitativo y cuantitativo, ubicándolo en referencia a las microempresas de comercio y de servicios que se establecen en la ciudad de Sincelejo que en su conjunto presentan unas características particulares de acuerdo a su dinámica interna, generadora de ingresos, potenciabilidades de empleos, especialización en ciertas labores productivas, respuesta a la oferta interna de la mediana y gran industria, correspondencia y ajuste a la demanda creciente de bienes y servicios, marcando la pauta de crecimiento dentro del sector como chispas de arranque que en nuestras economías subdesarrolladas, razón por la cual la microempresa genera nuevas alternativas de desarrollo, marcando y determinando especializaciones inherentes que marcan diferencias de estas actividades dentro del sector informal.

En Sincelejo, en lo que respecta al ámbito social, se destaca la definición de los servicios públicos; en donde el



servicio de agua potable es el más relevante, especialmente para los barrios marginales que son la mayoría en la capital sucreña, siendo esta limitada, entre las entendidas en materia económica, la causa de la no implementación en la ciudad de una economía industrial moderna.

El servicio de luz eléctrica, parece una cobertura en la cabecera municipal de cerca del 90% factor positivo a nivel de la vivienda es aceptable, no así la presencia y mantenimiento del alumbrado público que es deficiente en algunos barrios de la ciudad.

El aseo público, es privilegio de ciertos barrios, como también los servicios de teléfono y de alcantarillado público.

La ciudad posee los servicios de teléfono, correo, que vienen prestando los servicios en forma aceptable.

En lo concerniente a la educación, debido al crecimiento demográfico de la ciudad ha ocasionado el aumento de la demanda a todo nivel, elemental, media y superior, trayendo como consecuencia que un número considerado de jóvenes no tengan acceso a una educación media y mucho menos a la educación superior, en general el estudio clásico, no le plantea a la masa de la población desocupada, que al salir de este nivel, no poseen una proporción técnica ya sea en

el campo agropecuario u otras actividades adaptables y necesarias en nuestro medio acerca de los microempresarios se determinó un 53% tiene algún grado de educación secundaria, 38% primaria y 8,5% de formación universitaria. Debido a la insuficiencia de instituciones, empresas y demás fuentes de trabajo se observa una tendencia de la población económicamente activa (P.E.A.) a ocuparse en actividades con características informales son un 60% de la población ocupada en Sincelejo en la actualidad se ubica un 9,4% en las microempresas de producción, un 26% en las microempresas comerciales y un 5% en los servicios, la microempresa en su conjunto aporta un 40,4 en la población ocupada encontrándonos que los vendedores ambulantes aportan un 10% aproximadamente y el 4,6% realiza trabajos de agricultura y ganadería u otras actividades del campo de pequeños parcelas de su propiedad o en fincas cercanas a quien prestan sus servicios y el 5% restante corresponde a trabajadores familiares y empleados domésticos.

Las microempresas de producción escogidas en el estudio las cuales caracterizan el comportamiento de una de las ramas del sector son: ebanisterías, zapaterías, confeccionerías, panaderías, reposterías, cerámicas, bocelerías, herrerías, fabricación de traperos y escobas y preparación de pinturas, siendo 10 actividades en total, encontrándonos entre ellas diferencias en cuanto a magnitud y desarrollo

que determinamos a través de los niveles de acumulación entre quienes señalamos de acumulación ampliada, de acumulación de simple y de subsistencia. Aun dentro de una misma actividad.

En lo referente a las características económicas y sociodemográficas de los microempresarios, los de producción en esta ciudad, podemos concluir que: Los trabajadores microempresariales no reciben ningún tipo de prestaciones sociales y un 64% percibe salarios por debajo del salario mínimo legal para 1991. La mayoría de los microempresarios encuestados son orientados de la ciudad de Sincelejo y sus relaciones junto al resto de los mismos, en promedio ascienden a casi 2 salarios mínimos.

= Las edades más frecuentes oscilan entre 27 y 44 años, ocupando un 74,45 % del total de personas encuestadas.

- Un porcentaje del 73,34 % de los microempresarios son casados, un alto porcentaje de los solteros viven en unión libre, se logró determinar que el 100% de los microempresarios encuestados tiene algún tipo de obligación o personas a su cargo, dado que un 76,59 posee entre 1 y 5 personas. Por lo anterior el hecho de tener obligaciones, propende de entre los microempresarios en alguna medida, hacia la iniciativa de creación de la unidad económica.

En lo que respecta a la experiencia en la actividad micro empresarial se determinó que un 57,4% posee de 10 años de funcionamiento indicadores la gran proliferación de éstas en los últimos años.

Mientras que en el sector formal, el nivel educativo es primordial, convirtiéndose en limitante para su acceso, en lo que hace a la microempresa, esto no es tan determinante aunque en el caso de los microempresarios nos encontramos con un nivel educativo aceptable, pero la deficiencia se enmarca por el lado de la capacitación organizacional, normas contables de mercados y comercialización para sus productos y por el otro lado los trabajadores poseen un grado o nivel de educación bajo, ayudado solo por la experiencia y práctica que empíricamente han obtenido en su respectiva actividad productiva. Según la muestra, destacamos la labor que viene prestando el Sena en esta ciudad, ya que un 29% de los microempresarios han recibido algún tipo de capacitación de los cuales 1/3 de estos han tenido acceso al crédito.

En lo referente al capital total de los microempresarios la producción se determinó que el 53% poseen un capital inferior a \$600.000 concentrándose dentro de estas las dedicadas a la zapaterías, reposterías, bocelerías, confección, talabarterías y prefabricación.

El 30% de los microempresarios poseen un capital oscilante entre \$600.000 y menos de \$2 millones, destacándose las ebanisterías, panaderías, colchonerías, cerámicas y herrerías.

El 10,5% con capital entre \$2 millones y menos de \$4 millones entre quienes tenemos a algunas zapaterías, y tomando del sector servicio están las tipografías y talleres eléctricos o electrónicos.

Un 6,5% posee un capital de más de \$4 millones entre quienes encontramos talleres de fabricación de escoba y trapeiros, preparación de pinturas, unas pocas zapaterías y dentro del sector servicio, varios talleres automotrices.

Las microempresas se caracterizan porque en ella no se encuentra bien definido la separación entre trabajo y capital existiendo poca división del trabajo y el predominio del empleo de herramientas manuales sobre las maquinarias y equipos.

Se pudo observar que el capital fijo no absorbe una proporción considerable del capital total de la microempresa, debido a la escasez de este recurso, a la obsolescencia en que se encuentran la mayoría de las maquinarias con que cuentan y a la subvaloración, por lo anterior, que le da al microempresario, no significando con esto que él desee ven

derlos a bajos precios, ya que son las herramientas fundamentales para la supervivencia del negocio.

La mayoría de las microempresas presentan deficiencias por la escasez de capital de trabajo para lograr suplir con suficiencia los requerimientos de inventarios de insumos, materias primas, bienes intermedios y terminados, requerimientos de mano de obra y algunos para cubrir obligaciones financieras, ahora ampliada esta primera necesidad o suplida en algunos casos se optaría por la obtención de capital fijo.

Concluimos que la mayoría de los microempresarios carecen de recursos financieros, cuestión que no les permite una acumulación ampliada de este mismo capital que propenderá al crecimiento del negocio.

Esta escasez de recursos financieros o de capital afecta directamente a que el microempresario y sus trabajadores obtengan un bajo nivel de utilidades. La escasez de recursos financieros, con la atomización de una gran parte de la microempresa en sincelejo que por la falta de organización, de juntarse bajo cualquier tipo de acción comunitaria que les permita hacer un frente común para la adquisición de materias primas que en la actualidad individualmente se obtiene en menor escala a precios más elevados que si compraran mayoritariamente.

Los microempresarios encuentran poco acceso al crédito institucional con miras a financiar sus aspiraciones viéndose avocados algunos de ellos a recurrir al crédito usurero con tasas altas de interés mensual entre el 5 y 10%. Se encontró que un buen porcentaje de los microempresarios labora con un capital que le adelanta el cliente, situación frecuente entre los ebanistas de mecedoras y calzados mientras que otros se las arreglan con recursos propios que en la mayoría de ocasiones no se tienen disponibles.

Entre las características importantes del sector microempresarial es el bajo monto de capital para crear un empleo, a partir de la relación K/T el promedio global dentro de las microempresas de producción es de \$282.137 cifra que comparativamente con el de la gran industria se diferencia significativamente.

Ahora, mediante la variación sufrida durante el período en una microempresa de producción dada una inversión adicional de capital encontramos que es aproximadamente \$168.333 en el empleo marginal en 7 microempresas las cuales Fides les realizó un seguimiento.

Por lo anterior se concluye que al suplir primeramente las exigencias de capital del trabajo les es más fácil al microempresario o le resulta menos numeroso el aumento marginal del empleo.

En cuanto a la utilización de obra, las microempresas de producción ocupan un promedio de 4,34 personas por microempresas de la calidad del empleo, encontramos que es baja calidad dado que no se asegura una estabilidad laboral, carencia de prestaciones sociales y de seguridad social, quedando los trabajadores microempresariales desprotegidos frente al riesgo familiar o personal.

Al trabajador se le cancela de acuerdo a la producción, según la cantidad de bienes en donde ha vertido sus conocimientos y habilidades. La cantidad de producción está sujeta a las exigencias de la demanda. Logrando determinar que en período de demandas y ventas crecientes el trabajador desdobra su esfuerzo y es casi como el número de horas de trabajo.

Diario se incrementa significativamente superándose progresivamente las 8 horas de trabajo e aumentándose el número de trabajadores o ayudando en las microempresas.

En caso contrario, en que la demanda disminuye el comportamiento microempresarial es totalmente opuesto.

Las microempresas presentan una baja rentabilidad debido por un lado a debilidades en su estructura interna, como son capital, tierra, trabajo y tecnología.



El mercado en esta área débil en la microempresa, partiendo de la base de la falta de planeación, investigación de mercado. En la mayoría de las cosas, el microempresario no realiza ningún tipo de propaganda para promocionar sus productos, dada la competencia cerrada en algunas actividades como ebanistería y zapaterías, y que el bien en sí es poco diferenciado.

La gran mayoría de los microempresarios no programan sus rentas en lo que respecta a la contabilidad el porcentaje de los microempresarios no la lleva, lo que refleja en la situación financiera la confusión y mezcla de los pesos por la microempresa con los dineros del seno familiar.

El trabajo microempresarial presenta fallas en el diseño y en el terminado o acabado del producto, afectando directamente la calidad, creando un factor negativo hacia el mercado.

En actividades como ebanistería, concretamente la fabricación de mesedoras, como las zapaterías, debido a la carencia de mercados para la venta directa de sus productos; ocasiona que los microempresarios no vendan sus productos al consumidor final, sino a intermediarios en el caso de almacenes, que influyen a su favor condiciones de precios, como en plazos, afectando la ganancia microempresarial y en lo referente enteramente al intermediario.

En lo referente a las ventas, alrededor del 60% de los micro empresarios venden a crédito y el 40% restante lo hace al contado, esta última práctica más frecuentes entre los ebarnistas.

En cuanto a la adquisición de sus insumos y materias primas pocas microempresas gozan de créditos por parte de los proveedores, quienes si están unificados en materia de precios y en prácticas poco ortodoxas crear escaseses ficticias, acaparamiento que redundan en alzas desmedidas de los precios y como existe un mercado monopolístico e imperfecto, ha obligado a la quiebra y a la salida en lo productivo de las microempresas, ya que por el lado de las ventas el precio no puede ajustarse, dado el bajo poder adquisitivo.

La mayor parte de la demanda, encontrándose la microempresa aprisionada entre estas dos fuerzas desfavorables que afectan paulatinamente los ingresos personales del micro empresario y sus trabajadores, existen ciertos factores que contrarrestan en regular forma, las debilidades antes anotadas, como lo es una estructura favorable de costos de producción que destaremos a continuación.

- La gran mayoría de los microempresarios encuestados, tienen su negocio en la propia casa donde ésta recibe, redundando en un ahorro de costos.

- El microempresario no exige o desigua una determinada utilidad al negocio, sino que se digna a recibir un salario como trabajador que es de su propia microempresa.

- Ahorro, al no cancelar prestaciones sociales, impuestos, seguro social, liquidaciones, pago a horas extras y recargos nocturnos y días festivos, debido al carácter informal del mismo sector microempresarial.

- La mayoría de los microempresarios no posee gastos de publicidad.

- Constituye un ahorro tecnológico, al adquirir maquinaria usada, dada que esta maquinaria de segundo posee un precio inferior en el mercado, además la mayor parte de sus instrumentos son obsoletos.

- Otro factor positivo es la flexibilidad microempresarial que le permite adaptarse fácilmente a las características cambiantes del mercado y de la demanda en sí, y por eso es posible pasar de un producto a otro, sin ocasionarles costos adicionales importantes.

En otro sentido, en lo referente a la localización de las microempresas de producción en Sincelejo, éstas se encuentran dispersas en el ámbito urbano, no obstante, algunos

barrios que se caracterizan por agrupar una actividad específica, como es el caso de los ebanistas en el barrio Las Américas, y las zapaterías en los barrios La Vega y Botero.

En lo referente al aporte económico y por ende al desarrollo social de la ciudad podemos decir que Sincelejo posee una tasa de crecimiento de 4,1% anual de su población, que se considera alta, y una entrada en el mismo período de 1.920 personas al mercado de trabajo (P.E.A.), donde un mayor grueso del personal no logra engancharse en el sector formal de la economía. Encontrándonos que en el sector informal y más concretamente las actividades microempresariales se alzan como una alternativa ocupacional, ubicándose según proyecciones del Fides en un 60% de la P.E.A ocupada en la ciudad de Sincelejo. Las microempresas de producción aportan un 9,46% de la población ocupada actualmente en la ciudad.

Observando a la microempresa en forma global ocupa un 4,78% personas en promedio, diseminados así: 4,34 las microempresas de producción, 4,35% microempresas de servicios y 5,66% las microempresas de comercio.

En cuanto a las microempresas de producción, un 60% de los encuestados ocupan entre 3 y 4 trabajadores, incluyendo el propio microempresario dentro de este rango se des

tacan las confecciones, herrerías y bocelerías.

Las actividades que absorben más mano de obra están las zapaterías, ebanisterías y panaderías, la repostería es la que menos mano de obra ocupa.

La microempresa además de contribuir desde el punto de vista social a la generación de empleo, también genera ingresos para la población vinculada a ella y es así como el trabajador microempresarial recibe ingresos promedio de \$104.702 mientras que para el trabajador o empleado es de \$38.944, la cifra promedio de los ingresos totales o generales se sitúa en \$53.300 aproximadamente un 3,05 por encima del salario mínimo legal para 1991.

Concluimos que el trabajo microempresarial en lo que hace a la rama productiva sus ingresos se consideran aceptables un factor de alternativa de empleo y es así como los 4.123 trabajadores microempresariales de esta rama, reciben ingresos anuales de alrededor de \$2.634 millones.

En cuanto a la demanda de materias primas es relativamente bajo, debido al tamaño de la unidad económica y a la demanda, y a la misma escasez de capital de trabajo, ahora analizando esta demanda desde el punto de vista global o sea la sumatoria de estas, nos encontramos que éste está alrededor de los \$5.000 millones anuales en la ciudad de Sincelejo.

Es importante concluir con las maneras innovadoras, abierta a nuevas técnicas y tecnologías que poseen las microempresas de producción convirtiéndose en un potencial de demanda de maquinaria y equipos para la industria de estos bienes de capital, contribuyendo a superar el desequilibrio estructural entre la producción de bienes de consumo y de capital, dada la ventaja que las exigencias tecnológicas de la microempresa no es tan sofisticada y puede producirse en el país.

En definitiva la microempresa se convierte en una eficaz herramienta impulsadora de un desarrollo equilibrado dado que asegura un volumen considerable de producción y esta unidad económica es potencia efectiva de bienes y servicios de la industria y la comunidad contribuyendo de esta forma al crecimiento integral que no es más que el desarrollo social y económico de la ciudad de Sincelejo.

## RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta la situación del sector microempresarial en la ciudad de Sincelejo y específicamente en las microempresas de producción haremos un diagnóstico en nuestro estudio a través de las siguientes recomendaciones :

- Como primer paso para la situación de los problemas que afronta el sector microempresarial es el de propender por la agremiación .

A mediano plazo se deben dar todos los pasos para conformar federaciones y una confederación que una todos los grupos . Asociaciones, y agremiaciones de microempresas . Esta confederación deberá servir como un grupo unificado de presión ante el gobierno local y central para la modificación e instauración de normas y reglamentos que favorezcan colectivamente al sector microempresarial, como también para centralizar y difundir toda la información que los microempresarios produzcan o requieran.

- La especialización por producto, por materia prima, por

cliente, por barrios, deberá ser el comienzo de la experiencia en términos de agremiación.

- Montar "bazares" (locales comerciales colectivos) en plaza o lugares de compra masiva popular.

- Establecer a través de las fundaciones, los institutos gubernamentales y los medios de comunicación (radio, prensa y televisión), "centros especializados de información" tanto de oferta como de demanda. En esta forma se podrían canalizar necesidades de un producto y/o capacidades de producción.

- Los microempresarios deben hacer publicidad dirigida al consumidor final de tal forma que no sea costosa; esta publicidad puede hacerse de la siguiente manera: Almanagues, llaveros, cojines, volantes, filminas fijas de cine y en revistas especializadas.

- Los medios de comunicación deberán establecer un servicio especial de publicidad para las pequeñas unidades económicas.

- Fomentar la creación de grupos de compradores de materia prima, atendiendo los criterios de producto y tamaño de organización.



- Impulsar a través de bancos comerciales, fundaciones y agremiaciones, líneas de crédito de fomento, en términos asociativos, para facilitar la compra de materia prima.
  
- Establecer en las instituciones de financiación una reglamentación especial de crédito de fomento destinada a impulsar la gestión empresarial, estableciendo intereses, montos y garantía de acuerdo con las características de este tamaño de empresas.
  
- Las fundaciones, el Sena y demás instituciones que prestan servicios de capacitación y asistencia técnica deberán establecer líneas de acción específicas por ramas de producción de tal manera que los problemas enfrentados por grupos de microempresarios sean analizados en su contexto. Esto permitirá entonces diseñar cursos, métodos y asesorías específicas para problemas específicos.
  
- Las políticas de fomento para el sector debe incluir el aspecto tecnológico, por ejemplo, la Caja Agraria a nivel de Sincelejo podría ampliar sus almacenes de previsión agrícola para el suministro de maquinaria y elementos para la microempresa a precios razonables para estas pequeñas unidades de producción.

**BIBLIOGRAFIA**

CORCHUELO, Alberto. La microempresa en el desarrollo económico colombiano. Ponencia presentada en el IV Encuentro nacional de investigadores de la microempresa. No viembre, 1987.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE Planeación. Plan nacional para el desarrollo de la microempresa. Bogotá. DNP-2069-UDS-Sena.

FUNDACION CARVAJAL. Descripción de un programa de desarrollo para microempresas (mimeo). Cali, 1980.

GOMEZ, Hernando. La microempresa ¿palanca de desarrollo? En: Coyuntura económica. Bogotá, 1983.

HOMMES, Rudolf. La organización industrial y la pequeña industria (mimeo). Bogotá : Sena, 1982.

KUGLER, Bernardo. Estudios, programas y políticas del sector informal urbano en Colombia. En: Planeación y desarrollo. V.XIV, No.3. Sept.-Dic., 1982.

LOPEZ, Hugo. El sector informal: marginado, independiente o subordinado? En: Estudios marxistas No.21. Bogotá, may-agt., 1981.

PARRA, Ernesto et.al. Empresas comunitarias urbanas. Bogotá : Cinep, 1977.

----- Microempresa y desarrollo. Bogotá : Sena, 1984.

PUELLO CHAMIE, Mario. Metodología de una memoria de grado. Cartagena : Universidad de Cartagena, Facultad de Economía.

SABINO, Carlos A. El proceso de investigación. Bogotá : El Cid, 1980. 244 p.

SALDARRIAGA, Luis y LONDONO, Santiago. El comercio informal en Colombia. En: Universidad EAFIC No.49. Medellín, 1982.

SANFELIU, Antonio. El comercio informal: Los vendedores ambulantes, estacionarios de Cartagena. En: Futuro No.2. Cartagena : Universidad Jorge Tadeo Lozano, 1984.

SETHURMAN, S.V. El sector urbano no formal, definición, medición y políticas. En: Internacional del trabajo. V.94, No.2. Ginebra, julio-agosto, 1976.

SINGER, Paul. Elemento para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados. El empleo en América Latina. México : Siglo XXI, 1976.

SOUZA, Paulo y TOKMAN, Victor. El sector informal urbano. El empleo en América Latina. México : Siglo XXI, 1976.

URRUTIA, Miguel y DE SANDOVAL, Clara. El sector artesanal en el desarrollo colombiano. Bogotá : Centro de investigaciones para el desarrollo Universidad Nacional, 1971

VARGAS, Jorge Enrique. La pequeña producción mercantil en la economía urbana (mimeo). Bogotá, 1981.

VELEZ, Francisco y HOYOS, Javier. A propósito del desempleo y el denominado sector informal. En: Andi No.68. Bogotá.

VARIOS. La problemática urbana hoy en Colombia. En: Teoría y sociedad No.7. Bogotá : Cinep, 1983.

ZORRO, C. Las unidades de pequeña escala en Bogotá. Sena CIIP, 1984.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

Programa de Economía

CUESTIONARIO DE ENCUESTAS PARA MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE SINCELEJO

I. INFORMACION DEL MICROEMPRESARIO

- 0.1. Nombre \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_ Estado Civil \_\_\_\_\_
- 0.2. Origen Geográfico:
  - a.- De Sincelejo \_\_\_\_\_
  - b.- Fuera de Sincelejo \_\_\_\_\_
    - b.1. De otro Departamento \_\_\_\_\_
    - b.2. De Sucre \_\_\_\_\_
- 0.3. Tiempo de Estadia en Sincelejo \_\_\_\_\_
- 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. Qué lo motivó a instituir la empresa:
  - a.- Fuente de empleo \_\_\_\_\_
  - b.- Elevar ingresos \_\_\_\_\_
  - c.- Obtener independencia \_\_\_\_\_
  - d.- Otros \_\_\_\_\_

II. INFORMACION DE LA MICROEMPRESA

- 0.1. Nombre \_\_\_\_\_ Dirección \_\_\_\_\_
- 0.2. Sector Industrial \_\_\_\_\_ Comercio \_\_\_\_\_ Servicios \_\_\_\_\_
- Registro Mercantil: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
- 0.3. Actividad desarrollada \_\_\_\_\_
  - productos finales \_\_\_\_\_ Intermedios \_\_\_\_\_
- 0.4. Principales productos o servicios \_\_\_\_\_
- 0.5. Local propio \_\_\_\_\_ Alquilado \_\_\_\_\_
- 0.6. Tiempo de existencia de la microempresa \_\_\_\_\_
- 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 \_\_\_\_\_ Bueno \_\_\_\_\_

III. INFORMACION ESPECIFICA DE LA EMPRESA

A. Producción, Ventas y Mercadeo

0.1. Cuadro de producción actual

Nombre del pro- ducto o servi- cio	Unidades pro- ducidas men- sualmente	Costo uni- tario	Precio Venta Unitario	Costo total	Venta promedio mensuales

0.2. Observaciones sobre: calidad de productos o servicios

0.3. Estado y utilización de la maquinaria

MAQUINARIA	ACTUALIZACION		USO		BUEÑO	
	Absoluta	Moderna	Excesivo	Normal	Poco	Buono
Nombre _____						
Regular _____	Malo _____					

Observaciones \_\_\_\_\_

0.4. Le gustaría innovar en otros equipos más modernos:  
SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ CUALES \_\_\_\_\_ POR QUE? \_\_\_\_\_

0.5. Vende sus productos o servicios al por mayor \_\_\_\_\_  
Al detal \_\_\_\_\_

0.6. A quien: Empresa \_\_\_\_\_ Particulares \_\_\_\_\_

0.7. Otorga créditos: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ PLAZO \_\_\_\_\_

0.8. Ha perdido clientes en el pasado? \_\_\_\_\_ Por qué? \_\_\_\_\_

0.9. Realiza propaganda? SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ CUAL? \_\_\_\_\_ RADIO \_\_\_\_\_ CINE \_\_\_\_\_  
Volantes \_\_\_\_\_ Almanagues \_\_\_\_\_ Patrocinio \_\_\_\_\_ Prensa \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

10. Programa con anticipación cuánto desea o necesita vender el próximo mes? SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ COMO \_\_\_\_\_

PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS DE:  
INFORMACION ESPECIFICA DE LA EMPRESA

Producción, Ventas y Mercadeo (Continuación)

- 1. Se asigna usted un sueldo? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Cuanto al mes \$ \_\_\_\_\_
- 2. Aparte de las labores administrativas efectua trabajo directo en el proceso productivo? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_
- 3. De un día de trabajo cuánto tiempo dedica a cada una de las siguientes actividades (En horas):  
Gerencia \_\_\_\_\_ Producción \_\_\_\_\_ Mercado y Ventas \_\_\_\_\_ Personal \_\_\_\_\_ Contabilidad y Finanzas \_\_\_\_\_ Total \_\_\_\_\_
- 4. Ha solicitado crédito? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_, si no se lo otorgaron cuál fue la causa? \_\_\_\_\_
- 5. Recibió crédito individual \_\_\_\_\_ Asociativo \_\_\_\_\_
- 6. Después de recibir el crédito, que cambios ha tenido la empresa en cuanto:  

	Antes	Ahora
Número de empleados	_____	_____
Número de productos	_____	_____
Sueldo del empresario	\$ _____	\$ _____
- 7. Si vende a crédito generalmente otorga un plazo de \_\_\_\_\_ días
- 8. Existe políticas de descuento Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_
- 9. Está satisfecho con su volumen promedio mensual de ventas? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Explique el motivo \_\_\_\_\_
- 10. Cómo llegar los productos de su empresa al usuario? \_\_\_\_\_
- 11. Obtiene buenos resultados del canal actual de distribución de sus productos? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Porqué? \_\_\_\_\_
- 12. Ha recibido capacitación Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Por parte de quien \_\_\_\_\_  
Que opinión le merece \_\_\_\_\_

No. 3

13.- Para sus ventas tiene como referencia a la competencia? SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

B. Demanda de materias primas

0.1. Proveedores y Cantidad

NOMBRE	PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	CANTIDADES COMTRADAS	VALOR APROXIMADO MENSUAL

0.2. Condiciones de pago: Crédito \_\_\_\_\_ Contado \_\_\_\_\_

C Capital, Finanzas y Contabilidad

0.1. Lleva contabilidad: SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ Está Analizada \_\_\_\_\_ Quien la lleva \_\_\_\_\_

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

0.3. Experiencias Créditicias:

Fuente	Monto	Plazo	Intereses	fecha o tiempo desembolso	destino del crédito

0.4. Actualmente cuales son sus necesidades de Inversión?

Descripción	Valor en pesos
Capital de trabajo	_____
Capital Fijo	_____

0.5. Capital total de la empresa

Detalle	Valor Estimado
Caja-Bancos	_____
Cartera	_____
Inventarios	_____
Maq-Equipos	_____
Muebles y Enseres	_____
Otros	_____
Total	_____

Observaciones \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Fecha, \_\_\_\_\_ Encuestador \_\_\_\_\_

ANEXO 2. PROCESO DE PRODUCCION CARPINTERIA Y EBA  
NISTERIA.

ACTIVIDAD

MAQUINA

Seleccionar madera

Sacar madera

Diseñar

Trazar

Seccionar (aserrar) en recto  
labrar madera -reducir.

Sierra circular  
Cepilladora - Regruesadora

Cepillar caras y cantos

Planeadora

Contornear (aserrar en curva)

Cinta (o sierra) sin fin

Ranurar

Torno

Hacer perfiles

Trompo-cepilladora ruteadora

Ensamblar

Trompo- ruteadora

pintar

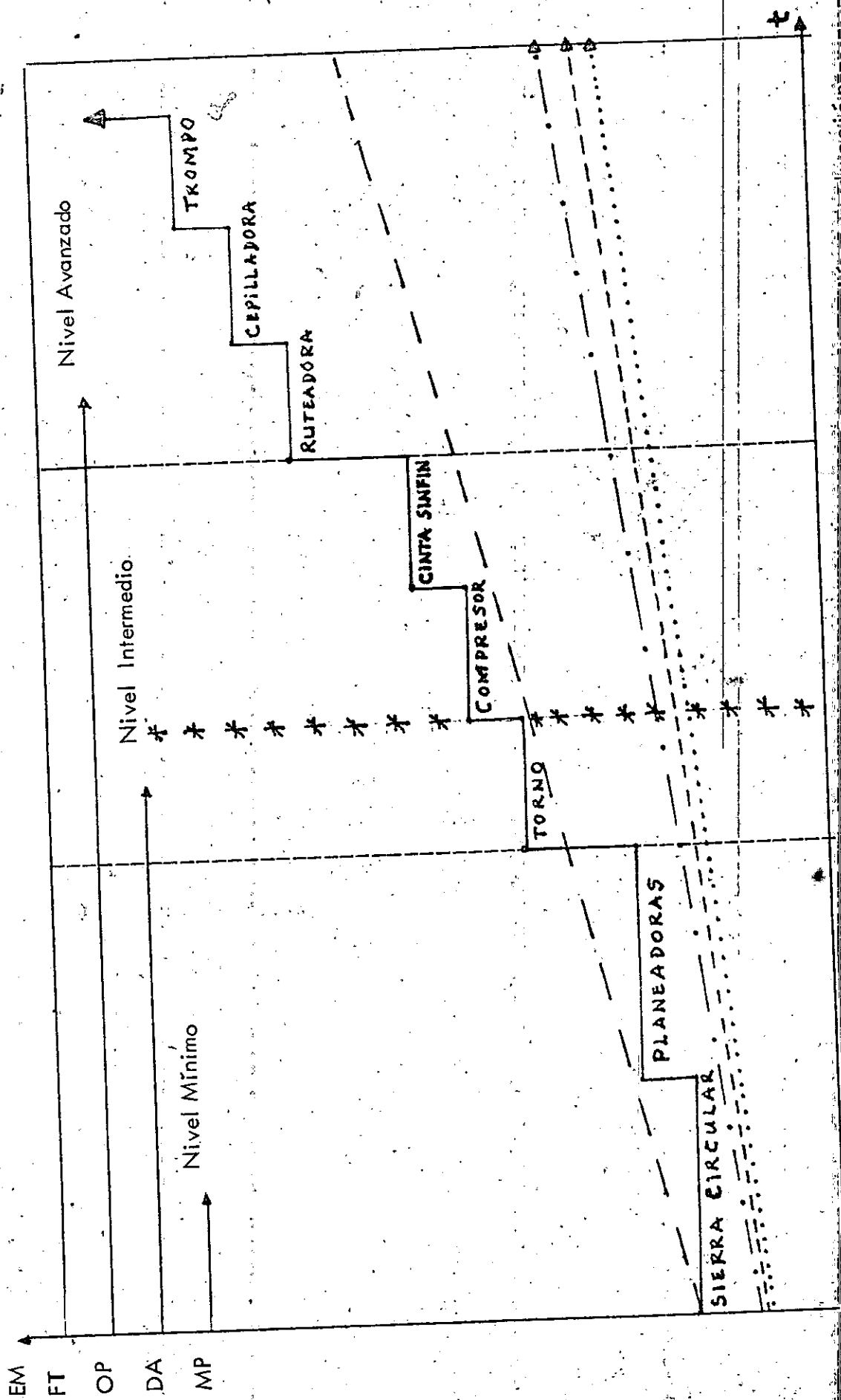
Banco - herramienta - com  
presor.



ANEXO 4. PRESUPUESTO DE ACTIVIDADES

<u>Detalle</u>	<u>Valor</u> \$
Gastos Papelería	10.000
Gasto transcripción Anteproyecto.	6.000
Gasto Fotocopias	10.000
Gasto Planos y Graficas	8.000
Encuestas.	20.000
Transporte	36.000
Alimentación	110.000
Hotel	90.000
Transcripción de Tesis	30.000
SUBTOTAL	320.000
Imprevistos (10%)	32.000
TOTAL GASTOS	<u>\$352.000.</u>

ANEXO 3. RUTA TECNOLÓGICA-MICROEMPRESARIAL EBANISTERIA-CARPINTERIA



EM : Equipos con Máquinas

ET : Fuerza de trabajo

OP : Organización producción

DA : Diseño y acabado