

Capítulo 1

Caracterización de las microempresas. Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia*

Characterization of microenterprise. An approach from the cities of Cali and Palmira in Colombia

9

Saulo Bravo García¹
Ronald Prieto Pulido²
Alexander Rojas³
Wilson Romero⁴

* Este capítulo es el resultado del proyecto de investigación titulado: Diagnóstico y análisis de competitividad de las Mypimes en Santiago de Cali y Palmira. Código DGI-COCEIN, N°69-621115-B62, Convocatoria interna N° 01-2015.

1 Universidad Santiago de Cali-Colombia.

sbravo@usc.edu.co - <https://orcid.org/0000-0003-1510-1587>

2 Universidad Simón Bolívar, Barranquilla-Colombia.

rprieto1@unisimonbolivar.edu.co - <https://orcid.org/0000-0003-3901-4250>

3 Universidad Santiago de Cali-Colombia.

alexander.rojas00@usc.edu.co - <https://orcid.org/0000-0003-2305-6915>

4 Universidad Unicuces, Cali-Colombia.

viceacademica@unicuces.edu.co - <https://orcid.org/0000-0002-8107-3222>

RESUMEN

10 En el contexto mundial las microempresas contribuyen al desarrollo económico y social de cada nación a través de los procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo; de allí que el objetivo del presente capítulo sea caracterizar las microempresas, haciendo una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia. Se fundamenta en un enfoque positivista, con un diseño de investigación no experimental, de campo, transversal, y un tipo de estudio descriptivo. La población está conformada por las microempresas de Cali y Palmira, y los informantes claves fueron 327 microempresas, considerando aquellas que tienen un rango de 1 a 10 trabajadores (incluido el propietario). La técnica de recogida de información fue una encuesta personal a través de un cuestionario dirigido a los gerentes propietarios. Los resultados indicaron que los empresarios de las microempresas, en gran proporción cuentan con locales independientes para llevar a cabo sus actividades empresariales, cuentan con más de cinco años de creadas y en una gran proporción están legalmente registradas; en gran medida están dirigidas por mujeres que cuentan con una buena formación para su funcionamiento, aportando significativamente al desarrollo del país.

Palabras clave: microempresas, empresarios, competitividad, desarrollo económico.

ABSTRACT

In the global context, microenterprises contribute to the economic and social development of each nation, through efficient processes of income distribution and employment generation;

hence the purpose of this chapter is to characterize microenterprises, making an approximation since the cities of Cali and Palmira in Colombia. It is based on a positivist approach, with a non-experimental, cross-field research design; and a descriptive type of study. The population is made up of the microenterprises of Cali and Palmira, and the key informants were 327 microenterprises, considering those that have a range of workers from 1 to 10 (including the owner). The information collection technique was a personal survey through a questionnaire addressed to proprietary managers. The results indicated that microentrepreneurs, in large proportion, have independent premises to carry out their business activities, they have more than 5 years of creation and also in a large proportion are legally registered, to a large extent are Directed by women and have a very good formation for its operation, contributing significantly to the development of the country.

11

Keywords: microenterprises, entrepreneurs, competitiveness, economic development.

INTRODUCCIÓN

Para Prieto, García y González (2014), y Prieto y Villa (2011) el éxito que pueda alcanzar una organización dependerá de la capacidad para adquirir y aprovechar los recursos necesarios para fabricar y vender sus productos y servicios. Anteriormente la gestión se orientaba, principalmente a captar mercados para los productos, la materia prima y los avances tecnológicos; solía hacerse a manera de reacción todo lo referente a la gestión de recursos humanos, a sus metas y actitudes individuales.

Gerencia de las organizaciones. Un enfoque empresarial

En relación a lo anterior, se puede afirmar que toda organización integrante del contexto social, del tamaño que sea (micro, pequeña, mediana, grande), debe funcionar sobre la base del esfuerzo humano, puesto que la producción de bienes y servicios no puede ser desarrollada únicamente por una o dos personas. Sobre esta base los sistemas organizacionales constituyen, el medio por el cual pueden alcanzar muchos y variados objetivos personales con un mínimo de costo, tiempo y esfuerzo.

12

En el caso particular de las microempresas, se han constituido en fuentes indicadoras de crecimiento y desarrollo económico que han coadyuvado a favorecer el decrecimiento de los índices de desempleo en las regiones (Cardozo, 2007); estas representan cerca del 90 % del total de empresas constituidas en América Latina (Saavedra y Hernández, 2008), donde representan un conjunto heterogéneo de agentes económicos que contribuye de manera importante a la generación del empleo y, en menor medida, al producto interno bruto de la región (Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL, 2010).

Por otra parte, Reynolds (1996) y Garofoli (1994) demuestran -mediante un estudio- que el aumento del número de habitantes se refleja en un crecimiento de la demanda, impulsando la necesidad de creación de nuevas empresas para satisfacerla, lo que supone una contribución al desarrollo social y económico dependiendo de la ubicación en donde genere su actividad productiva, beneficiando el impulso de nuevos puestos de trabajo. Se podría pensar que las microempresas, por tener un nivel dominante en el tejido empresarial en América Latina como se demuestra en los estudios, se convierte en un medio de sobrevivencia en el

momento que los individuos quieran tratar de integrarse al mercado laboral.

Las mipypes generan cada vez más empleos con menor capital logrando enfrentar la versatilidad en la actividad productiva (BEL, 2006).

Según el documento CONPES 3484 del 2007, las microempresas y las pymes son actores estratégicos en el crecimiento de la economía, la transformación del aparato productivo nacional, y el mejoramiento de la posición competitiva del país. Además, estos segmentos empresariales contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo, ingresos y activos para un gran número de personas.

No obstante, entre las características que han sido puestas en evidencia en varias investigaciones (Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL, 2010); Ferraro y Stumpo, 2011), se ha podido demostrar el escaso dinamismo de las microempresas y pequeñas empresas con relación a su crecimiento y su atraso tecnológico, que se manifiesta en la baja participación en la dinámica productiva y de negocios internacionales con respecto al resto de empresas del tejido empresarial. Por tanto, de las apuestas que se deben considerar en el momento de generar política pública, es diseñar e implementar estrategias que conduzcan al desarrollo de potencialidades en las características de las micro y pequeñas empresas, de tal manera que puedan ser insertadas de forma más dinámica a la estructura de transformación productiva del país. Puesto que las políticas de transformación actuales no han generado los resultados esperados y las microempresas siguen en un nivel muy bajo de competitividad,

siendo notable en una débil asignación de recursos humanos, financieros, de mercadeo y coordinación de actividades logísticas, lo que le resta participación en el mercado generando bajos niveles de productividad y competitividad.

14 Por lo anterior, es compleja la incertidumbre que se genera alrededor del estudio de las características de las microempresas, puesto que su rendimiento puede depender del sistema económico y productivo, donde tenga sus operaciones productivas, o también por el concepto que se maneje de ellas, entendiéndose que este puede ser diferente dependiendo de su entorno y origen. Es por esto necesario conocer los rasgos generales de las mipypes, en tanto que se facilita la adopción de políticas públicas y de gestión por parte de sus propietarios; por lo tanto, para un mayor entendimiento de este tema, se presenta en este capítulo un estudio estructurado de la siguiente manera: en una primera parte algunos enfoques teóricos de las microempresas, seguido de una breve reseña de estas en Colombia, continuando con una metodología aplicada para el estudio. Finalmente se hace un análisis descriptivo con sus respectivas pruebas de anova y nivel de significancia, acompañadas de sus respectivos análisis y discusiones.

ESTADO DEL ARTE

Las condiciones sociales, económicas y culturales de este nuevo siglo hacen que las empresas sean altamente creativas, innovadoras, se adapten ágilmente a los cambios, sobrevivan y crezcan. Para ello se hace imprescindible contar con una fuerza laboral comprometida, capacitada y motivada que trabaje en busca del logro de la misión de la organización.

Kauffman (2001) considera que el surgimiento de las microempresas, mucho más que definirlo como un origen, es el resultado de una gran crisis económica y también política que se ha vivido en la economía mundial en las últimas décadas. En este orden de ideas, la pequeña empresa ha existido desde la antigüedad; coexistió con la microempresa faraónica, se ubicó en el marco del artesanado en el mundo de las corporaciones en la Edad Media, y mantuvo su presencia frente a la arrolladora concentración que impulsó el capitalismo. Actuó como subsidiaria de la gran empresa y, en forma independiente, en determinados nichos de mercados.

Las microempresas tienen remotos antecedentes y se puede considerar que muchas de ellas iniciaron sus actividades como pequeños talleres artesanales, y en algunos casos, maquiladoras familiares y medianas empresas. La década de los 70 determinó un modelo de industrialización basado en la producción masiva de bienes, poco o nada diferenciados con una organización rígida de la cadena productiva, aprovechando las economías internas de escala y las demandas insatisfechas. Los años 80 marcaron la nueva etapa para las pymes, que permitió el surgimiento de las mismas y la revalorización de su rol dentro del proceso de crecimiento económico. En la década de los 90 las políticas económicas fueron todo menos acertadas y no produjeron el acertado desarrollo; en todo este escenario solo resultaron favorecidas las medianas y grandes empresas. Por otra parte, se generó una grave situación de desempleo con el consiguiente endeudamiento del sector privado.

15

En el año 2005 la Universidad Sergio Arboleda realizó un estu-

dio, Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa (Cala, 2005), donde expresa que en Colombia se estima que existen más de un millón de mipymes que contribuyen a la producción nacional con una cifra superior al 50 %, y generan más del 70 % del empleo en los sectores de industria, comercio y servicios. Del total, 700.000 son informales, es decir, no registradas y 300.000 son formales, o sea registradas. De las registradas 75 % son microempresas, 24 % pymes y 1 % gran empresa.

Consideraciones teóricas sobre las microempresas

16

De acuerdo a la cuestión actual, es consecuente describir a una microempresa como una unidad productiva pequeña que depende del nivel de desarrollo en que estén establecidas sus características; según algunos estudios, estas pueden ser flexibles dependiendo de los factores que se incluyan para su medición y el sistema de gestión que se realice. Pavón (2010) confirma que la flexibilidad de los locales permite generar comodidad y seguridad a los clientes, y se constituyen en un punto de atracción, mientras que Schmitt y Simonson (1980) definen el espacio de venta como “espacio físico en el que los productos o servicios de la empresa se presentan y se ofrecen a los clientes” (p.327). Otros autores manifiestan que, en algunos casos, las empresas de propietarios con más edad tienden a quedarse rezagadas, pues en esta etapa de la vida los temores al riesgo no generan valor a sus microempresas, no dan respuesta a las necesidades y deseos de los mercados que cada día son más exigentes (Lévesque y Minniti, 2008), tendiendo a una probabilidad de fracaso más rápido, mientras que los jóvenes tienen posibilidades de reiniciar o iniciar de nuevo una actividad empresarial según plantean Montes y Siga (2009).

Como se ha podido evidenciar de las lecciones aprendidas desde los programas de emprendimientos del ecosistema Nacional, con relación a la generación de las *startup* que se convierten en microempresas, los jóvenes podrían tener mayores posibilidades si deciden reorientar su vida laboral o personal de manera independiente, que puede verse estancada no solo por el tipo de liderazgo que se ejerza, sino por factores influenciadores externos en el momento de enfrentar las turbulencias del proceso de su desarrollo (Tagiuri y Davis, 1982). Por otra parte, otros autores como Bates (1990) hacen relevancia a la relación positiva de sobrevivencia de los negocios, la educación y la experiencia previa de los propietarios que supone un resultado sostenible de un negocio.

Las cualidades del propietario y sus competencias se convierten en un valor añadido importante, pues permiten una transferencia de información marcando un factor diferencial de competitividad, agregando valor al mercado. Autores como Levie y Autio (2011) determinan estas características como aspectos únicos de estilos diferentes, raros y difíciles de imitar dentro de la dotación de recursos iniciales de la empresa y, por tanto, el aspecto determinante de la ventaja competitiva. Por otro lado, la carencia de competencias gerenciales puede ser un factor determinante del fracaso empresarial en la fase inicial del negocio (Navarrete y Sansores, 2011).

Con respecto al género, para Velázquez (2014) un alto número de Pequeñas y Medianas Empresas (pymes) son dirigidas por mujeres y entre ellas, estas encabezan las actividades de exportación. Hay más mujeres dirigiendo pymes exportadoras que hombres.

Gerencia de las organizaciones. Un enfoque empresarial

La importancia de estas es su contribución a la creación de empleos locales y desarrollo económico. Las mujeres tienen mayor probabilidad de cerrar un negocio aduciendo factores no vinculados al desempeño de las empresas, tales como mejor uso de su tiempo personal, dedicación a otras actividades vinculadas a su entorno doméstico o familiar, razones personales o migración. Por otra parte, se percibe que la edad del propietario influye en la permanencia de la empresa; en este caso a los jóvenes se les presentan diferentes opciones, también un mayor nivel educativo influye positivamente en el proceso de gestión de la empresa (Ortiz, 2013).

18 Alburquerque (2004) confirma que la atención a las mipymes debe ser prioritaria, asegurando la oferta de servicios de desarrollo empresarial o de apoyo a la producción. La esencia de la formulación de la estrategia competitiva de la empresa está en sus relaciones con su medio: el sector o sectores industriales y el contexto local, regional, nacional y global en que participa (Vargas, 2006). Es así que estudios como el de Cardozo, Velásquez y Rodríguez (2012) confirman que en Latinoamérica cada país tiene una escala propia, la cual es generalmente diferente a la de los otros, pero que sin embargo, también existen coincidencias en los factores utilizados, es así que el 90 % de los países considera para ello el número de trabajadores, un 60 % las ventas y un 35 % los activos que posee la empresa.

En Colombia de acuerdo con lo expresado por Estrada y Saumett (2014) y Pérez et al. (2009) la microempresa es una organización de tipo empresarial en pequeña escala. Las mismas están, com-

Caracterización de las microempresas.
Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia

puestas por menos de 10 personas, con recursos familiares, tanto en la propiedad como en la realización del trabajo, son formas de crear autoempleo para la familia, con ventas limitadas y mercado local. Con base en lo anterior, la experiencia y la revisión bibliográfica, se puede definir las microempresas como organizaciones empresariales que responden a la iniciativa de sus propietarios o familiares ya sea por organización previa, dificultad económica o experiencia laboral y cuya actividad económica se desarrolla a pequeña escala, atendiendo demandas locales, con una estructura administrativa plana, sin mayor participación en el mercado y estrategias de negocio básicas o artesanales.

Bajo este contexto, las micro, pequeñas y medianas empresas mipymes, se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para las economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico y a la generación de riqueza. En Colombia la Ley 590 de 2000, expedida para promover su desarrollo, clasifica las empresas de la siguiente manera (Ver cuadros 1 y 2).

19

Cuadro 1
Clasificación de las mipymes (Ley 590, 2000)

Tipo de Empresa	Empleados	Activos	Rango de Activos es pesos para año 2003
Micro	Hasta diez	Menos de 501 SMLV	Menos de US\$6.786
Pequeña	Entre once y 50	Desde 501 SMLV y 5000	Entre US\$6.786 y US\$689.876
Mediana	Entre 50 y 200	Desde 5001 SMLV a 15.000	Entre US\$689.876 y US\$2.069.215
Grande	Más de 200	Más de 15.000 SMLV	Más de US\$2.069.215

Fuente: Elaboración propia

Gerencia de las organizaciones.
Un enfoque empresarial

Cuadro 2
Clasificación de las empresas año 2016

Tamaño	Activos Totales SMMLV	En Pesos Colombianos	En USA Dólar
Microempresa	Hasta 500	\$ 3.080.000.000	US \$ 155.800
Pequeña	Superior a 501 y hasta 5.000	\$ 3.086.160.000 - \$30.800.000.000	US\$ 156.112 - US\$ 1.558.000
Mediana	Superior a 5.001 y hasta 30.000	\$ 30.806.160.000 - \$184.800.000.000	US\$1.558.312- US\$ 9.348.000
Grande	Superior a 30.001	\$184.806.160.000	US\$ 9.348.312
SMMLV para el año 2014 \$616.000 / US \$311.60			

Fuente: Elaboración propia.

20

Dicha ley las define como: “Toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” (p.3) y las clasifica en: microempresa, la que se conforma por persona natural o jurídica, con un personal hasta de diez empleados y hasta 501 salarios mínimos vigentes legales (SMVL); la pequeña y mediana empresa conformada por la persona natural o jurídica, con fines de explotación económica, según el artículo 2, de la Ley 905 de 2004.

Para Nieto, Timoté, Sánchez y Villarreal (2015) El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con el objetivo de contribuir en el desarrollo de estudios empíricos orientados a determinar alternativas para la clasificación por tamaño de empresas, diseñó una metodología estadística empleado como único criterio de clasificación el monto de ventas para los sectores de industria, servicios y comercio, con base en tres encuestas anuales que realiza el DANE: i) Encuesta Anual Manufacturera (EAM), ii) Encuesta Anual de Servicios (EAS), y iii) Encuesta Anual de Comercio (EAC). Con base en esta información se analizaron las distribuciones

condicionadas de las ventas de las empresas es función del empleo, para posteriormente, identificar los umbrales propuestos para la clasificación por tamaño de empresa.

Las microempresas del siglo XXI frente a la competitividad

Según Prieto, León y Palmar (2010, citados en Prieto, García y González, 2014) se está entrando en una era postmoderna, en la que las instituciones tendrán que innovar rápidamente y ser de carácter mundial, razón por la cual los conceptos de visión, misión, valores, ideas y actitudes han cobrado un especial significado al inicio del presente milenio; estos conceptos deben ser asumidos como un compromiso de vida por aquellos que pretendan protagonizar las grandes transformaciones. Ante esta situación, queda claro que se necesita un despertar de conciencia en los líderes del nuevo milenio para poder ser competitivos.

21

En este orden de ideas, cuando se habla de organizaciones competitivas, puede decirse que son aquellas capaces de enfrentar los cambios en la medida en que van sucediendo, de manera de no perder vigencia y continuar satisfaciendo las necesidades de sus clientes; por tal razón deben plantear estructuras flexibles que faciliten los procesos. Esto, por supuesto, exige un alto grado de delegación y repartición de responsabilidades, una comunicación efectiva, mayor participación e integración de equipo, lo cual se facilita por el compromiso asumido en virtud del éxito esperado.

En consonancia con lo anterior, las micros, pequeñas y medianas empresas, son consideradas el motor de crecimiento de cualquier economía en el mundo; no obstante, las carencias de procesos de innovación tecnológica podrían mantenerlas rezagadas en un

mundo cada día más globalizado. Es por ello, que los avances en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (conocidas como TIC) son transversales a todas las esferas de la sociedad. Su masificación está cambiando desde la manera como se comportan las personas hasta la forma en que se hacen negocios en el mundo. En el sector productivo, por ejemplo, su uso ha permitido a las empresas optimizar sus procesos. De acuerdo a lo expresado por Palacios, Prieto y Villa (2016), en Colombia la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el tema de innovación es poca, y solo representa el 30 % del total de I+D del sector empresarial en comparación con los principales países de la OCDE y China, que participan entre un 65 % y 75 %, y Brasil cuya participación es de alrededor 50 % (OCDE, 2013).

22

En tal sentido, las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia deben enfocarse en aplicar estrategias para el cambio en la organización, enfocados en el talento humano como fuente generadora de ventajas competitivas, enmarcadas en una cultura organizacional sólida, que permee todo el contexto empresarial, pues esta actúa como filtro a través del cual se percibe la realidad a la que se enfrenta el sector empresarial mundial (Claver, Gascó, Llopis y López, 2000; Beaver & Carr, 2002; Azuaje, 2005; Diefenbach, 2007; Cohen, 2007, Riad, 2007; Prieto, Emonet, García y González, 2015). Por tal razón se hace relevante que el personal reconozca la existencia de situaciones cambiantes y se comprometa a actuar en favor de ellos, poniendo en marcha procesos de comunicación, educación, participación y apoyo en el personal.

En el caso de las microempresas, pequeñas y medianas (mipymes), el uso y apropiación de las TIC les permite mejorar sus

negocios al incrementar las ventas, los ingresos, promover la investigación, la innovación, generar nuevos productos y ampliar la red de proveedores, lo que permite contrarrestar los efectos que producen la apertura y la globalización, generando así niveles óptimos de competitividad que redundan en la generación de empleos mejor remunerados y la creación de empresas con bases tecnológicas.

MÉTODO

En esta parte del capítulo se plantean las bases y la metodología de la investigación realizada, cuyo objetivo fue efectuar una caracterización de las microempresas y observar algunas de sus peculiaridades entre ciudades, por lo que se realizaron pruebas estadísticas de diferencias de medias entre Cali y Palmira. Se hace el análisis a partir de variables relacionadas con las características más relevantes de la composición de una microempresa, donde se incluyen aspectos como el tipo de local, años de funcionamiento, categorías, análisis del empresario y número de empleados, y se explican las técnicas estadísticas utilizadas en el proceso de análisis de la información disponible. En este orden de ideas, el presente capítulo se fundamenta en un enfoque positivista, con un diseño de investigación no experimental, de campo, transversal, y un tipo de estudio descriptivo.

23

Participantes

El diseño de la muestra se fundamenta en los principios del muestreo aleatorio estratificado y de conveniencia que indica una división de la población en partes significativas, teniendo en cuenta la necesidad de información según las categorías elegidas

para el estudio; también en algunos casos se utilizó el muestreo de conveniencia que indica una fácil ubicación de los encuestados por parte de los investigadores (Harris,1988). Además, se escogieron zonas pequeñas donde estuviera el mayor número de microempresas, concentración de las microempresas y se justificara una muestra para un estudio de importancia.

Instrumentos

24 Para llevar a cabo este trabajo se ha realizado un estudio empírico a partir de la información proveniente del cuestionario realizado a 400 microempresas de las ciudades de Cali y Palmira, y después de efectuar un proceso de digitación, codificación y depuración de los datos, se logró consolidar una muestra de solo 327, dirigida al gerente o propietario de las microempresas. En este trabajo se consideran como microempresas a aquellas que tienen un rango de trabajadores de 1 a 10 (incluido el propietario). La técnica de recogida de información fue un cuestionario personal, y el trabajo de campo se realizó durante los meses de noviembre de 2014 a septiembre de 2015.

Procedimiento

El presente trabajo constituye una primera aproximación, donde se ha pretendido presentar un primer estado de la cuestión de las microempresas en las ciudades elegidas, para que sirvan de base en estudios posteriores con mayor profundidad y mejor base de datos. Por tanto, teniendo en cuenta que los resultados presentan un importante grado de significancia, se deben tomar con prudencia, debido a que al ser ampliada la muestra para estudios futuros, puede ofrecer mejores resultados.

RESULTADOS, DISCUSIONES Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Caracterización de las microempresas. Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia

Según la literatura la microempresa, ha sido incorporada y clasificada de pequeña y mediana empresa (pyme); no obstante, por sus características requiere de una identificación conceptual y contextual que permita “perfilarla dentro del contexto productivo así sea de pequeña escala, pero con capacidad de generar desarrollo socioeconómico con la generación del empleo” (Cardozo, 2007, p.29).

Alrededor de este tema, González (2005, p.419) plantea que “la existencia de microempresas o empresas muy pequeñas no es una característica exclusiva de los países en desarrollo o menos adelantados, tampoco lo es de sectores económicos débiles”, por el contrario, tienen una gran presencia en los diferentes países del mundo; aun así el estudio de estas unidades productivas no ha sido sencillo y son muchos los conceptos que giran alrededor de ellas, como también las dificultades en el momento de encontrar información de forma cuántica y cualitativa.

25

Para efectos del presente capítulo se tomaron en consideración las microempresas, las cuales son consideradas aquellas que tienen un rango de trabajadores de 1 a 10 (incluido el propietario), según la clasificación realizada en Colombia, de acuerdo a la Ley 590 de 2000. Dicho análisis se realiza a partir de variables relacionadas con las características más relevantes de la composición de una microempresa, donde se incluyen -y explican- aspectos como el tipo de local, años de funcionamiento, categorías, análisis del empresario y número de empleados.

Tipo de local

Al analizar el tipo de local, en el gráfico 1 observa que el 59 % de las empresas operan en un local independiente, mientras que un 30 % lo hace en la misma vivienda del propietario, y el restante 11 % en un puesto fijo o kiosco comercial. Estos datos también muestran las características de las microempresas, y es que una parte de ellas que funcionan en los propios hogares.

Los resultados obtenidos previamente guardan correspondencia con lo expresado en Pavón (2010), cuando confirma que la flexibilidad de los locales permiten generar comodidad y seguridad a los clientes y se constituyen en un punto de atracción, mientras que Schmitt y Simonson (1998) definen el espacio de venta como “espacio físico en el que los productos o servicios de la empresa se presentan y se ofrecen a los clientes” (p.327)

26

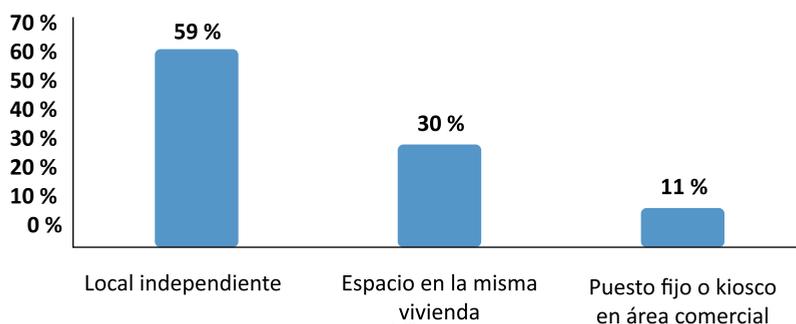


Gráfico 1
Tipo de local de las Microempresas

Fuente: Elaboración propia

Años de funcionamiento (edad)

Tal como se observa en el Gráfico 2, el 21,6 % de las empresas posee un año o menos de estar funcionando, el 13,8 % tiene entre 1 y 2 años, un 28,4 % entre 2 y 5 años, un 19,5 % entre 5 y 10 años, y el 16,8 % más de 10 años. Se observa que la mayoría

de las empresas poseen menos de 10 años de funcionamiento, hecho que resulta obvio, ya que es menos probable que las empresas puedan durar o sobrevivir muchos años; lo más posible es que cierren a temprana edad.

Por su parte, en la Tabla 1 se muestra que las empresas tienen en promedio 6,22 años; en Cali el promedio es de 6,23 y en Palmira 6,32 años. No obstante, la prueba de Anova muestra que la diferencia de medias de las edades no es estadísticamente significativa entre ciudades. Así mismo, el rango de las edades de las empresas va desde un mes (0,08 años) hasta los 45 años.

Autores como Lévesque y Minniti (2006) manifiestan que en algunos casos las empresas de propietarios con más edad tienden a quedarse rezagadas, pues en esta etapa de la vida, los temores al riesgo no generan cambios sustanciales en sus microempresas, no dan respuesta a las necesidades y deseos de los mercados que cada día son más exigentes. Por su parte, Montes y Siga (2009) plantean que las microempresas jóvenes tienen una probabilidad de fracaso más rápido ya que estas tienen posibilidades de reiniciar o iniciar de nuevo una actividad empresarial.

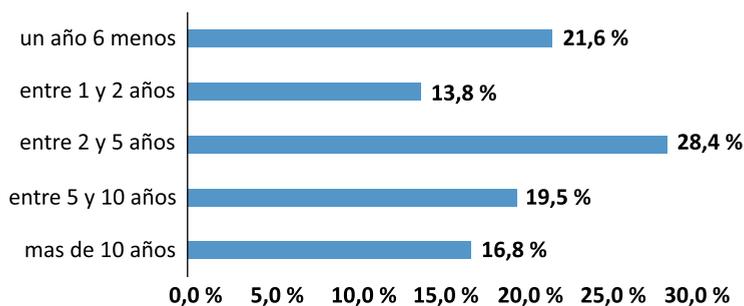


Gráfico 2
Distribución de la edad de las Microempresas

Fuente: Elaboración propia

Gerencia de las organizaciones.
Un enfoque empresarial

Tabla 1
Edad de las Microempresas

	Edad en años			Sig.+
	Cali	Palmira	Total	
MEDIA	6,23	6,32	6,22	No Sig.
DESV ST.	6,38	8,6	7,3	
MÍN.	0,083	0,08	0,08	
MÁX.	40	45	45	

Fuente: Elaboración propia

+Prueba ANOVA de un factor, diferencias estadísticamente significativas entre ciudades.
Significativa al 1 %, significativa al 5 %.

Categorías de las microempresas

28

Respecto a las categorías según forma de organización de la propiedad, el 61 % son empresas individuales registradas, es decir, son de un solo propietario y se encuentran registradas legalmente en la Cámara de Comercio, mientras que un 25 % de empresas de varios dueños, pero no están registradas. Un 9 % son empresas individuales, pero no registradas. Un 4 % son cooperativas, y tan solo un 1 % están registradas como sociedades. La suma de las categorías de forma de propiedad que no están registradas es del 34 %, lo que señala el alto grado de informalidad que existe en este segmento de empresas micro y pequeñas (Ver Gráfico 3).

Los resultados anteriores coinciden con Tagiuri y Davis (1982), y Bates (1990), al plantear que de acuerdo al tipo de liderazgo que se ejerza y a los factores influenciadores externos, en el momento de enfrentar las turbulencias del proceso de su desarrollo, es importante la educación y la experiencia previa de los propietarios que supone el resultado sostenible de un negocio, generando reconocimiento en su marca.

Caracterización de las microempresas. Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia

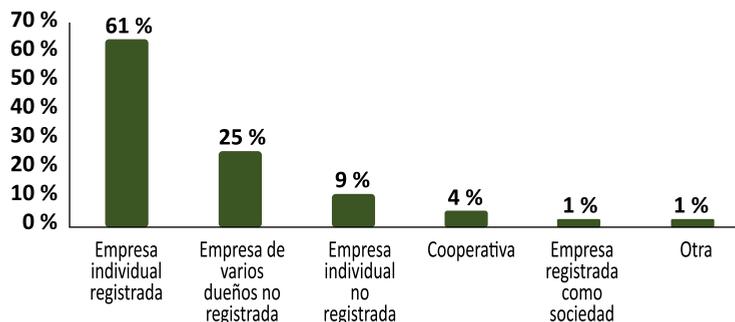


Gráfico 3
Distribución de las formas de las categorías de las microempresas según propiedad

Fuente: Elaboración propia

Estadísticas del propietario

El análisis de los propietarios según género (Gráfico 4) muestra que en el 28 % de las empresas la propiedad es de una sola mujer, mientras que el 4 % es de un solo hombre. El 44 % es de varias mujeres, y el 22 % es de varios hombres. Y resalta que tan solo en un 2 % de las empresas la propiedad sea conjunta de hombres y mujeres. Estos resultados señalan la alta participación que tienen las mujeres como propietarias en las microempresas.

29

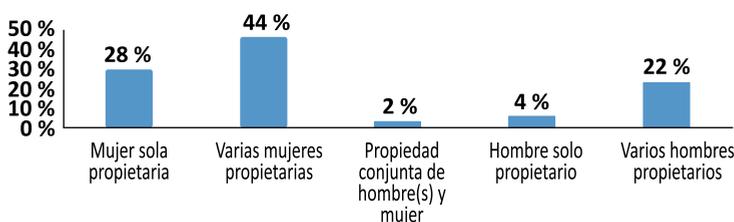


Gráfico 4
Distribución de los propietarios según género

Fuente: Elaboración propia

Lo anterior guarda correspondencia con Velázquez (2014), quien expresa que un alto número de pequeñas y medianas empresas (pymes) son dirigidas por mujeres, y entre ellas, estas encabezan

Gerencia de las organizaciones. Un enfoque empresarial

las actividades de exportación. La importancia de estas es su contribución a la creación de empleos locales y desarrollo económico. También plantea que las mujeres tienen mayor probabilidad de cerrar un negocio aduciendo factores no vinculados al desempeño de las empresas, tales como mejor uso de su tiempo personal, dedicación a otras actividades vinculadas a su entorno doméstico o familiar, razones personales o migración.

En cuanto a los niveles de capital humano de los propietarios, se muestra que 13 % no tiene educación formal, 28 % posee educación básica, 34 % educación técnica y 25 % educación universitaria (Ver Gráfico 5). Por lo que resultaría deseable que el porcentaje de propietarios con educación universitaria fuera mayor, porque implicaría una mejor dotación de capital humano para el proceso de emprendimiento y gerencia empresarial.

30

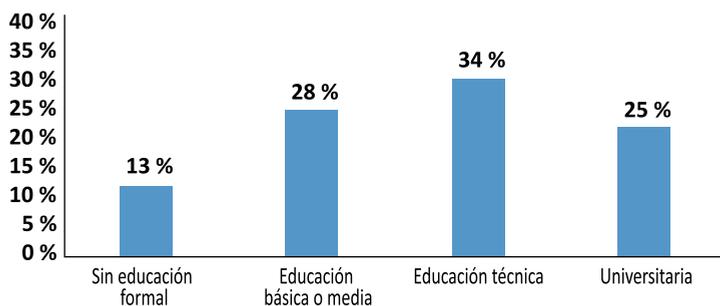


Gráfico 5
Distribución de los propietarios según nivel educativo

Fuente: Elaboración propia

Para Conde, Reyes y Díaz (2012) el capital humano se convierte en un valor añadido importante para la micro, pequeña y mediana empresa, pues permite una transferencia de información marcando un factor diferencial de competitividad agregando valor al mercado. En tanto, autores como Levie y Autio (2011) expresan que el capital humano es el aspecto determinante de la ventaja

Caracterización de las microempresas.
Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia

competitiva; por otro lado, la carencia de competencias gerenciales puede ser un factor importante del fracaso empresarial en la fase inicial del negocio (Navarrete y Sansores, 2011).

Tabla 2
Edad de los propietarios

	EDAD (Años)			Sig.+
	Cali	Palmira	Total	
MEDIA	43,5	41,3	42,6	No sig.
DESV ST.	11,2	12,4	11,7	
MÍN.	20	18	18	
MÁX.	78	76	78	

Fuente: Elaboración propia
+Prueba ANOVA de un factor, diferencias estadísticamente significativas entre ciudades.
Significativa al 1 %, significativa al 5 %.

Adicionalmente, el análisis de la edad de los propietarios, se muestra que el promedio es de 42,6 años, en Cali es de 43,5 y en Palmira 41,3. Aunque en Cali la edad está por encima de la de Palmira, la prueba arroja que no son estadísticamente significativas las diferencias de las medias entre estas ciudades (Ver Tabla 2). La edad de los propietarios va desde los 18 hasta los 78 años. Todo ello corresponde con lo planteado por Ortiz (2013) cuando plantea que la edad del propietario influye en la permanencia de la empresa. En este caso a los jóvenes se les presentan diferentes opciones, también un mayor nivel educativo influye positivamente en el proceso de gestión de la empresa.

31

Número de trabajadores y crecimiento

La Tabla 3 indica que al inicio de las empresas el promedio de empleos era de 5,3 personas, y en la actualidad es de 7,3 personas, por lo que se obtiene un crecimiento de 2 empleos por empresa en promedio. El análisis por ciudad muestra que las empresas de Cali poseen mayor nivel de empleo al inicio y en la

Gerencia de las organizaciones.
Un enfoque empresarial

actualidad, por lo que también poseen un mayor crecimiento que las empresas de la ciudad de Palmira. Por ejemplo, en las empresas de la ciudad de Palmira el promedio de empleos creados fue de tan solo 0,8 personas, mientras que en Cali fue de 2,9. Así, las pruebas estadísticas arrojan que las diferencias de medias en el número de empleos entre Cali y Palmira son significativas.

Tabla 3
Número de empleos promedio

	Cali	Palmira	Total	Sig.+
Empleos al inicio	5,8	4,4	5,3	**
Empleos en la actualidad	8,8	5,2	7,3	***
Crecimiento empleo	2,9	0,8	2,0	***

Fuente: Elaboración propia

+Prueba ANOVA de un factor, diferencias estadísticamente significativas entre ciudades.

*** Significativa al 1 %, **significativa al 5 %.

32

Adicionalmente, en el Gráfico 6 se expone la distribución de las empresas según la cantidad de empleos que generaron desde el inicio a la actualidad, y el gráfico muestra que un 4 % de las empresas eliminó más de un empleo, otro 4 % eliminó un empleo, el 39 % no eliminó ni creó empleo, el 19 % creó un empleo, un 23 % creó entre 2 y 5 empleos, un 6 % creó entre 6 y 10 empleos, y otro 6 % creó más de 10 empleos. Lo anterior es indicio de la baja capacidad de las microempresas estudiadas para crecer y generar empleos: 39 % de las empresas mantuvo su mismo nivel de empleo desde el inicio a la actualidad.

Bajo este contexto, Nieto, et al. (2015) plantea que las micro, pequeñas y medianas empresa (mipymes), se han constituido en uno de los sectores productivos más significativos para Colombia y las

Caracterización de las microempresas.
Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia

economías de los países emergentes, debido a su contribución en el crecimiento económico, a la generación de empleo y riqueza.

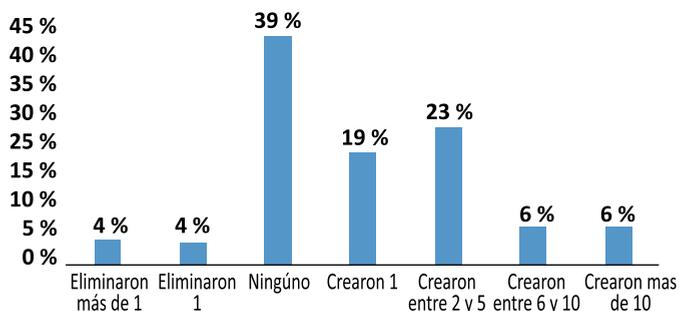


Gráfico 6
Distribución de las empresas según la cantidad de empleos que generaron

Fuente: Elaboración propia

Participación de las mujeres en total de empleados

Como se presenta en la tabla 4, el porcentaje promedio de participación de las mujeres entre el total de empleados de las empresas es 41,2 %. Y en las empresas de la ciudad de Cali dicha participación alcanza el 41 %, mientras que en Palmira es del 42 %, por lo que no existe gran diferencia. Además la prueba estadística arroja no significancia entre las medias de las ciudades.

33

Tabla 4
% Participación de las mujeres

	Cali	Palmira	Total	Sig.+
MEDIA	41 %	42 %	41 %	No sig.
DESV ST.	29 %	36 %	32 %	
MÍN.	0 %	0 %	0 %	
MÁX.	100 %	100 %	100 %	

Fuente: Elaboración propia

+Prueba Chi-cuadrado de Pearson, diferencias estadísticamente significativas entre ciudades. Significativa al 1 %, significativa al 5 %.

Gerencia de las organizaciones. Un enfoque empresarial

Para Velázquez (2014) la importancia de la participación de las mujeres en la dirección de las microempresas es determinante, ya que contribuyen a la creación de empleos locales y al desarrollo económico del país.

Se concluye que toda empresa, independientemente de su tamaño y capacidad productiva (grandes, medianas o pequeñas), requiere pensamiento y actuación estratégica, procesos de planificación, mercadeo, análisis financiero, buen manejo de recursos humanos, entre otros aspectos. No obstante, estos procesos ocurren de distinta manera en ellas, relacionadas con las características particulares de cada una, debido a que su naturaleza, comportamiento de su mercado, disponibilidad de recursos, entre otros, son diferentes.

- 34** En el caso de las microempresas, su desarrollo empresarial está asociado a la forma como se aborden los procesos que emprenden en sus actividades, lo que se traducirá en mayores o menores niveles de competitividad, por lo que dicho concepto guarda estrecha relación con los procesos de gestión estratégica en función de los logros de crecimiento, a través de los análisis de los factores externos e internos. Todo ello se convierte en la clave del éxito competitivo para la propia empresa.

Es por ello que la participación de las mipymes en la economía colombiana se ha caracterizado por fomentar su desarrollo y convertirse en grandes generadoras de empleo, ya que adoptan una estructura empresarial más sólida, y aplican herramientas gerenciales más estructuradas que facilitan su desempeño organizacional, y al mismo tiempo les permiten aumentar su nivel de productividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local. Organización Internacional del Trabajo.*
- Albuquerque, F. (2007). Desarrollo local en América Latina: Oportunidades y desafíos para el trabajo decente. Documento de Trabajo N° 63, Departamento de Integración de Políticas, Grupo de Políticas Nacionales, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Alvarado, T. G. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(31), 408-423.
- Azuaje, E. (2005). *Pensamiento gerencial, su desarrollo.* Venezuela: Editorial Urania. Grupo Pomaire. p.144.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 551-559.
- Beaver, G. & Carr, P. (2002). The enterprise culture: understanding a misunderstood concept. *Strategic Change*, 11(2). John Wiley & Sons Ltd. Publication. United Kingdom. 105-113.
- Boletín de Economía Laboral -BEL- (2006). "La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima sur", Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo de Perú. *Boletín*, 34(9).
- Cala, Á. (2005). Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa. *Revista Civilizar.* Universidad Sergio Arboleda. Bogotá, Colombia.
- Cardozo, E. R. (2007). "La conceptualización de microempresa, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala". *Revista Copérnico*, 4(6), 23-30.
- Cardozo, E., Velásquez de Naime, Y., y Rodríguez Monroy, C. (2012). El concepto y la clasificación de pyme en América Latina.

- Claver, E., Gascó, J., Llopis, J. y López, E. (2000). Analysis of a cultural change in a Spanish telecommunications firm. *Business Process Management Journal*, 6(4). Universidad de Alicante. Alicante, España. 342-358.
- Cohen, D. (2007). *Las claves del cambio. Una guía de campo. Herramientas y técnicas para liderar el cambio en su organización*. Barcelona, España: Editorial Deusto.
- Colombia, Congreso Nacional de la República (2000). “Ley 590 del 10 de julio de 2000, por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas”, en *Diario Oficial*, núm. 44.078. Bogotá.
- Colombia, Congreso Nacional de la República (2004). “Ley 905 del 2 de agosto de 2004, por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones”, en *Diario Oficial*, núm. 45.628. Bogotá.
- Conde, M. V. R., Reyes, J. D. J. R. y Díaz, J. P. (2012). El capital humano en las micro y pequeñas empresas turísticas de la ciudad de Texcoco, Estado de México. *El Periplo Sustentable: Revista de Turismo, Desarrollo y Competitividad*, (22), 145-162.
- Conpes, D. 3484 (2007). Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micros, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado, 1-31.
- Dandridge, T. & Levenburg, N. M. (2000). High-tech potential? An exploratory study of very small firms’ usage of the Internet. *International Small Business Journal*, 18(2), 81-91.
- Davis, J. y Tagiuri, R. (1982). Elementos clave: Dos o más miembros de una familia influyen en la dirección del negocio a través de ejercicios de roles de administración o derechos del dueño.

- Diefenbach, T. (2007). The managerialistic ideology of organizational change management. *Journal of Organizational Change Management*, 20(1). Open University Business School, Milton Keynes, United Kingdom. 126-144.
- Dini, M., Stumpo, G. y Italiana, I. C. (2011). *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina*.
- Estrada, H. y Saumett, H. (2014). Características, procesos productivos y direccionamiento estratégico de pequeñas unidades productivas. *Económicas CUC*, 35(2), Barranquilla-Colombia, 51-64.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2011). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales. *Colección Libros de la CEPAL*, 107, Santiago de Chile. 386.
- García Pérez de Lema, D. (coord.) (2004). análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa estado de Veracruz, servicio de publicaciones universidad de Cantabria, primera edición.
- García, S. B., Serrano, J. A., Rojas, A. y Díaz, C. N. (2015). Análisis comparativo de estrategias y competitividad entre mipymes asociadas y no asociadas. *Desarrollo Gerencial*, 7(1), 102-121.
- Garofoli, G. (1994). New firm formation and regional development: the Italian case. *Regional Studies*, 28(4), 381-393.
- González Alvarado, T.E. (2005). "Problemas en la definición de la microempresa". *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(31), 408-423.
- Harris E. (1988). "Investigación de mercados" Segunda Edición Curso práctico de Mercadotecnia. México: McGraw-Hill.
- Hernández, S. B. (2009). El papel de las microempresas en el de-

sarrollo económico regional: las redes de cooperación empresarial en España. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, (99), 31.

Heshmati, A. (2001). On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden. *Small Business Economics*, 17, 213-228.

Informe de las Naciones Unidas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2010).

Kauffman, S. (2001). El desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana. *Revista Ciencia Administrativa*. Universidad Veracruzana, (1), 40-48.

Lévesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.

Levie, J. & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.

Minniti, M. & Lévesque, M. (2008). Recent developments in the economics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23, 603-612.

Montes Rojas, G. V. & Siga, L. (2009). On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina. *Applied Economics*, 41(21), 2667-2680.

Navarrete Marneou, E. y Sansores Guerrero, E. (2011). Quintana Roo Mexico micro, small and medium sized business failure: A multi-variable analysis. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 4(3), 21-33.

Nieto, V., Timoté, J., Sánchez, A. y Villarreal, S. (2015). La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta. *Dirección de Estudios Económicos*. OCDE. Estudios de la OCDE de las políticas de innovación: Co-

- lombia - Evaluación general y Recomendaciones. 2013 Recuperado de http://mintic.gov.co/portal/604/articles-4616_recurso_1.pdf
- Orjuela, F. N. (2006). "Elementos para el estudio de la microempresa latinoamericana", *Latinoamérica. Revista de Estudios Latinoamericanos*, 43, 153-174.
- Ortiz Medina, M. (2013). El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana. *Revista Faedpyme*, 2(3), 41-42.
- Ortiz Medina, M. (2013): "El fracaso de la microempresa relacionado con las características individuales del propietario: un estudio empírico en República Dominicana". *Revista FIR, Faedpyme International Review*, 2(3), 39-48.
- Palacios, A., Prieto, R. y Villa, L. (2016). Percepción de los usuarios ante el servicio ofrecido por el centro de diagnóstico cardiovascular del Magdalena. En: *Diálogo de saberes desde las Ciencias Económicas, Administrativas y Contables*. Corporación Universitaria del Caribe. CECAR. pp.231-245.
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y pymes de México (2000-2009)*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago de Chile, p.69.
- Pollack, M. y Jusidman, C. (1997). "El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México". Santiago de Chile: CEPAL.
- Prieto, R. y Villa, C. (2011). Estrategias de mercadeo interno para optimizar la calidad de servicio en empresas ferreteras. *Revista Innovación y Gerencia*, 4(2), 84-100. Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Maracaibo, Venezuela.

- Prieto, R., García, J. y González, D. (2014). Liderazgo Estratégico: factor de competitividad del Sector Industrial de la Región Caribe Colombiana. Ponencia presentada y publicada en memorias del I Congreso Internacional de Investigación Dr. Adolfo Calimán "Visión transdisciplinaria e integradora de la investigación". Universidad Dr. José Gregorio Hernández. Maracaibo, Venezuela.
- Prieto, R., Emonet, P., García, J. y González, D. (2015). Cambio organizacional como estrategia de gestión en las empresas mixtas del sector petrolero. *Revista de Ciencias Sociales*, 21(3). Universidad del Zulia-Venezuela. 386-402.
- Reynolds, P. (1996). New and small firms in expanding markets. *Small Business Economics*, 9, 79-84.
- Reynolds, P. D., Hay, M. & Camp, S. M. (1999). *Global entrepreneurship monitor*.
- 40 Riad, S. (2007). Of mergers & cultures: What happened to shared values & joint assumptions? Victoria University of Wellington. Wellington, New Zealand. *Journal of Organizational Change Management*, 20(1). 26-43.
- Saavedra, M. L. y Hernández, Y. (2008). "Caracterización e importancia de las mipymes en Latinoamérica: un estudio comparativo". *Actualidad Contable FACES*, 11(17), 122-134.
- Schmitt, B. & Simonson, A. (1998). *Marketing y estética: la gestión estratégica de la marca, la identidad y la imagen*. Viscaya, Portugal: Ediciones Deusto.
- Tokman, V. E. (2001). "De la informalidad a la modernidad". *Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú*, XXIV(48), 153-178.
- Vargas Niello, J. (2006). *Responsabilidad Social Empresarial (RSE) desde la perspectiva de los consumidores*. Santiago de Chile.

Caracterización de las microempresas.
Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia

Publicación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Velázquez, M. (2014). Las mujeres en las pequeñas y medianas empresas (pymes) exportadoras. México: ¿Una economía liderada por mujeres? Ginebra: Institute d'Hautes Etudes Internationales et du Développement (IHEID). http://www.mufm.fr/sites/mufm.univ-toulouse.fr/files/mireille_velazquez.pdf

Cómo citar este capítulo:

Bravo-García, S., Prieto-Pulido, R., Rojas, A. y Romero, W. (2017). Caracterización de las microempresas. Una aproximación desde las ciudades de Cali y Palmira en Colombia. En Prieto-Pulido, R. y García-Guiliany, J. (2017). *Gerencia de las Organizaciones. Un enfoque empresarial*. Ediciones Universidad Simón Bolívar. Barranquilla-Colombia. 9-41.