

**ESTUDIO DE LAS RACIONALIDADES Y DINAMICAS DE LAS
ORGANIZACIONES SOCIALES PRODUCTIVAS ALTERNATIVAS
(OSPA)**

MARIA PAULA SOTO MANTILLA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER - UIS
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
Bucaramanga, 2006**

**ESTUDIO DE LAS RACIONALIDADES Y DINAMICAS DE LAS
ORGANIZACIONES SOCIALES PRODUCTIVAS ALTERNATIVAS
(OSPA)**

MARIA PAULA SOTO MANTILLA

Código: 2005576

Trabajo de Grado para optar el título de Economista

Director

RAFAEL TELLEZ

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER – UIS

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Bucaramanga, 2006

A Dios, a mis padres y a Rafael por creer en mí y apoyarme incondicionalmente en esta etapa de mi vida.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
I. INTRODUCCION	1
II. ENFOQUE TEÓRICO	6
2.1. Principales rasgos y consecuencias del modelo Neoliberal Exclusión, marginalidad e informalidad	6
2.2. Las organizaciones sociales productivas alternativas: contextos	9
2.3. Desarrollo y economía popular	16
2.3.1 Enfoques de la economía popular	17
2.4. Límites entre el Mercado y el mercado social	28
III. ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE CAMPO	34
3.1 Análisis cualitativo	34
3.1.1 Origen de la unidad empresarial	35
3.1.2 Expectativas de producción e ingresos	37
3.1.3 Conocimiento	38
3.1.4 Capital monetario y capital fijo	40
3.1.5 Acceso a mercados	41
3.1.6 Capacidad autogestionaria y cohesión social	45
3.2. Análisis de algunos indicadores financieros	46
IV. CONCLUSIONES	48
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

TÍTULO: ESTUDIO DE LAS RACIONALIDADES Y DINAMICAS DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES PRODUCTIVAS ALTERNATIVAS (OSPA)¹.

MARIA PAULA SOTO MANTILLA².

Palabras claves: Exclusión, racionalidad económica, maximización, racionalidad alternativa, sobrevivencia, economía popular.

Igual que con toda preocupación social, la de investigar sobre las organizaciones productivas, que surgen en respuesta a la exclusión de la economía formal y/o las que responden a la marginalidad derivada del desplazamiento forzado causado por el conflicto armado, en regiones como el nororiente de Colombia; constituye un desafío, en tanto pone en cuestión verdades empíricas, que permanecen como representaciones de la economía popular o social. En el caso del Área Metropolitana de Bucaramanga, no se conocen estudios o censos, del universo de organizaciones sociales productivas informales y formales, excepto, las que son creadas como apéndice o estrategias de desconcentración y /o comercialización de franquicias o compañías comercializadoras. La dinámica y versatilidad con los migrantes, los desplazados por la violencia, y otros grupos de población excluidos, se insertan en los mercados (de bienes, servicios y del trabajo), no se estudiado suficientemente. Debido a todo lo anterior, la intención principal de este trabajo, es demostrar que las personas que se encuentran en situación de pobreza, son agentes económicos característicos, que tienen formas de conducta social y económica propias, consustanciales a su misma situación de lucha por la sobrevivencia, y que participan de una determinada lógica que es posible estudiar, buscando caracterizar sus comportamientos y decisiones. Con esto también pretende demostrarse que ésta determinada lógica o racionalidad, puede calificarse de alternativa, a pesar de desarrollarse dentro de los parámetros de la teoría económica convencional, pues su alternatividad se refiere más bien a los aspectos prioritarios a maximizar y no al hecho de la maximización en si.

¹Trabajo de grado.

² Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración, Rafael Téllez Sánchez.

TITLE: STUDY OF THE DYNAMIC AND RATIONALITIES OF THE SOCIAL ORGANIZATIONS PRODUCTIVE ALTERNATIVES (OSPA)³.

MARIA PAULA SOTO MANTILLA

Key Words: Exclusion, economics rationalities, maximizing, alternative rationalities, survive, popular economy.

As with every social issue, investigating about productive business that arise in response to the exclusion from the formal economy and/or in response to the enforced displacement by the armed forces conflict, in such regions as the Norwest of Colombia, constitute a challenge to the true experience that represents the popular or social economy. In the case of urban Bucaramanga, there are not known studies about the numerous formal and informal productive businesses, except for the ones that are created as an appendix or strategy to the decentralization and/or commercial franchises of companies. The dynamics and versatility of the migrants, of the ones displaced by violence and other excluded groups, have not been fully investigated. Due to all of the above, the main purpose of this study is to demonstrate that people at poverty level are economic agents with their own characteristics, their own social conduct and economy, born from their own battle to survive; their behavior and decisions have a determined logic that can be studied. This study also tries to demonstrate that this determined logic or reasoning can be called an alternative. Despite developing within the parameters of the conventional economic theory, it refers to the priority aspects of maximizing and not the fact of maximizing itself.

³Grade Project.

1. INTRODUCCION

Los procesos de la globalización neoliberal, han dejado y acumulado saldos sociales, que se expresan en una crisis humanitaria de grandes proporciones, un drama entre las crecientes demandas de ingresos de supervivencia y agotamiento de las políticas de inversión social. Estas, en los últimos años han respondido de manera exitosa en algunos casos y, en otros no, por factores atribuibles a la capacidad de organización e integración y de cooperación social entre pobres. En este sentido, las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), las organizaciones de base y algunas instituciones han intervenido con políticas de acompañamiento, asesoría y financiamiento, en un marco de confesada incapacidad del Estado para responder a las demandas sociales.

Lo anterior ha sido consecuencia de la reestructuración del Estado, la cual se ha visto orientada y soportada en los procesos de modernización y descentralización, por un lado, vistos éstos, en la reducción del Estado como “desburocratización” y en el abandono de sus responsabilidades sociales; y por otro lado, los procesos de redemocratización del régimen político del país. Esta doble reestructuración ha sido contradictoria: mientras la "apertura política", generada por la Constitución de 1991, ha producido condiciones favorables para un proceso de democratización e integración de la sociedad, especialmente en el reconocimiento de derechos; la "apertura económica", atisbada por el nuevo modelo neoliberal, ha contrarrestado o reducido dicha posibilidad, puesto que ella ha implicado procesos excluyentes debido, entre otras cosas, a la privatización de empresas estatales, la quiebra de empresas privadas que no pueden resistir la competencia, el desempleo y, a la reducción del gasto público de carácter social. Entonces, con esto, se ha generado desempleo y desocupación traducida en “superpoblación relativa” o informalización del trabajo.

El balance de estos procesos, desde el punto de vista regional, esta asociado al mayor empobrecimiento de la sociedad con mayores saldos acumulados de desempleo y precariedad de la sobrevivencia, acompañada de marginalidad social, al tiempo que el conflicto armado y el narcotráfico ha generado mas desplazados hacia el Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB) y los paramilitares han esclavizado a los vendedores y desempleados en redes de control y disciplinamiento social militarizado.

Con todo lo anterior, es posible afirmar que el origen de las Organizaciones Sociales Productivas Alternativas (OSPA), está asociado a las estrategias de sobrevivencia y no se subordinan al sistema económico formal, por lo que no comportan lógicas ni racionalidades de rentabilidad y beneficios capitalistas. Adicionalmente se desarrollan en ciclos productivos, que dependen de la dinámica global y local como entorno de realización social de la familia.

Sin embargo, estas afirmaciones sobre el origen de las OSPA, no explican cuál es el lugar o las consecuencias tanto a su interior, como del impacto en el entorno. Este vacío es una de las principales causas de errores en la formulación de políticas públicas, así como de mayor capacidad de las mismas organizaciones de incidir en las políticas para construir una nueva plataforma de derechos económicos y sociales desde el Estado

Es por esto que, en este estudio, algunas de las cuestiones que nos abarcan, se enfocan hacia ¿Cuáles son los problemas u obstáculos, a los que se enfrentan las Organizaciones Sociales Productivas Alternativas (OSPA), que nacen, se desarrollan y desenvuelven en el marco de la informalidad y de la economía popular?, ¿Cuáles es la lógica mediante la cual las OSPA, sobreviven, fracasan o tiene éxito? Y finalmente, ¿Cómo se resisten y responden a mercados hechos como el del TLC, el MERCOSUR y los diferentes tratados internacionales?

En este sentido, se busca contribuir al debate en torno a ¿Cuál es la racionalidad de las organizaciones sociales productivas?, ¿Cuál es su lugar y papel?, ¿Cuál es la dinámica que siguen?, ¿Cuáles son los linderos entre la racionalidad del sistema de producción de las organizaciones productivas y microempresas y la racionalidad de las OSPA?, ¿Hasta qué punto esta explicación interpreta la realidad de las OSPA? ¿A partir de qué referentes y momentos las personas que conforman estas organizaciones construyen y cambian sus expectativas y con ello modifican las racionalidades de la misma organización?; esto con base en las organizaciones sociales ubicadas en el municipio de Bucaramanga; ya que la comprensión de estas racionalidades puede contribuir; en primer lugar, al entendimiento, de la forma en que se articulan los actores sociales con el Estado y los conflictos que surgen de esta relación y sus posibilidades de acuerdos alrededor de las políticas públicas sociales. En segundo lugar, permitiría entender la

relación que tienen con el mercado y sus actores, los cuales presentan racionalidades complejas –de naturaleza diversa-.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: En el segundo capítulo, se describe el enfoque teórico, el cual está conformado por una revisión documental, en primer lugar, de los riesgos y consecuencias del modelo Neoliberal, seguido de una perspectiva de los movimientos sociales y el papel de las organizaciones sociales, el desarrollo social alternativo, y los enfoques de la economía popular, para mejorar el entendimiento sobre los límites e indicadores de la racionalidad económica, y del campo en que se mueven las organizaciones sociales productivas. Esto con el fin de tener una visión más amplia sobre la realidad a que se enfrentan estas organizaciones y de intentar ubicarlas dentro de parámetros de conductas racionales.

En el tercer capítulo se plantean los resultados del análisis del trabajo de campo el cual se evaluará de acuerdo al enfoque teórico que se presentó en el capítulo anterior; y finalmente en el cuarto capítulo se exponen las conclusiones del trabajo de grado en las cuales se esbozan algunas recomendaciones para las organizaciones con las cuales se realizó el trabajo de campo.

Para el desarrollo de este proyecto se estudiaron diferentes publicaciones de académicos e instituciones, así como tesis y trabajos, que tratan el tema de las Organizaciones Sociales Productivas, así como de la problemática social. También se tuvieron en cuenta los artículos, ensayos, y documentos sobre los movimientos sociales y sobre la reestructuración del Estado, para determinar el contexto en que nacieron estas organizaciones sociales productivas. Se investigó tanto en las bibliotecas de las diferentes universidades, como con personas que nos permitieron el acceso a libros, y en Internet debido a la facilidad y actualidad de la información.

Se contó con la oportunidad de viajar a Medellín, a la Universidad de Antioquia, lo cual fue de gran ayuda para la consecución de estudios ya hechos y de información en general. En esta visita se pudo observar el interés de los estudiantes de esta región por tratar de entender debido a que se dan estas experiencias de economía popular y el contexto en el cual surgen, lo que expandió el horizonte del estudio y permitió establecer un panorama más abierto.

Otra fuente de información fueron los conversatorios, por un lado con diferentes personas especializadas o conocedoras del tema, y por el otro con las organizaciones sociales productivas en el AMB, para tener acceso a información de primera mano que dé testimonio de la realidad del problema que plantea este proyecto.

Este trabajo se desarrolló desde una perspectiva empírico-inductiva, consistente en el reconocimiento de las experiencias en lugares diferentes del Área Metropolitana de Bucaramanga (calles, vivi-empresas, pequeñas factorías), leídas desde la sospecha de un carácter alternativo en tanto no se ajustan a lógicas y racionalidades de las empresas y negocios formales.

Seguidamente, se sondearon bases de datos donde se ubica el universo de actividades económicas registradas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, para desechar este argumento del “registro”, como indicador de informalidad, relevando la observación sobre las racionalidades y comportamientos cotidianos.

Luego se hizo una revisión documental y bibliográfica de enfoques teóricos que las interpretan, conformada una base de datos de Organizaciones Sociales en el Área Metropolitana de Bucaramanga y enfoques del “desarrollo social alternativo”⁴, la “economía popular”, “la economía social y solidaria”, que se consideran para propósitos de este trabajo dentro de un paradigma alternativo.

Finalmente se realizó un trabajo de campo consistente en visita y entrevista con 29 directivos y líderes de organizaciones productivas ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga y otras regiones como Cesar y Río Negro que trabajan desde el 2000 en procesos de desarrollo empresarial (alternativo); luego se realizó una revisión de memorias de los proyectos productivos realizados por las 29 “iniciativas económicas”⁵,

⁴Este enfoque no tiene un status teórico generalizado, algunas organizaciones y movimientos sociales lo han elaborado de manera empírica, para referirse al conjunto de prácticas y representaciones simbólicas diversas que expresan resistencia o emancipación frente al modelo de desarrollo neoliberal. Puede verse en los postulados y acuerdos del Foro Social Mundial, como alternativa al foro de Davos

⁵ Con este nombre, la corporación compromiso desarrolla un programa de desarrollo empresarial que ha beneficiado a 164 desplazados y a cinco organizaciones urbanas y rurales

las cuales hacen parte del programa de fortalecimiento empresarial de la organización
Compromiso.

2. ENFOQUE TEÓRICO: ACERCAMIENTO AL DESARROLLO SOCIAL ALTERNATIVO (D.S.A)

No existe una elaboración teórica específica para el estudio de las Organizaciones Sociales Productivas Alternativas (OSPA), por tanto esta investigación postula los discursos de la economía popular y el desarrollo, en cuyas aplicaciones proponen instrumentos de análisis y de trabajo para ubicar las OSPA, como sujetos auto constituidos en medio de la crisis y la exclusión del modelo neoliberal.

Dado lo anterior, este acercamiento a las concepciones que intentan teorizar el D.S.A. se da en un principio, desde la óptica de las consecuencias del modelo neoliberal, como causa del surgimiento de las OSPA. Consecutivamente, se estudian las ideas y propuestas de algunos autores sobre la economía popular y el desarrollo las OSPA como iniciativa propia, con objetivos estratégicos tangibles o no, de capacidad autogestionaria y de cohesión social, para el mejoramiento de la calidad de vida de los productores y sus familias, intentando interpretar las lógicas y las racionalidades que involucran el funcionamiento de estas organizaciones.

2.1 Principales rasgos y consecuencias del modelo Neoliberal: exclusión, marginalidad e informalidad

Para Bejarano, el concepto de Neoliberalismo se puede explicar como una tendencia de renacimiento y desarrollo de las ideas liberales clásicas, tales como la importancia del individuo, el papel limitado del Estado y el valor del mercado libre, en donde éste, es el actor relevante en una economía de competencia perfecta, información completa, expectativas ciertas y predecibles y agentes precio-aceptantes en busca de la maximización del beneficio individual⁶

⁶BEJARANO, Jesús Antonio. QUÉ ES NEOLIBERALISMO? Su significado en la historia de las ideas y en la economía. En www.banrep.gov.co/blaavirtual/credencial/9102.htm - 24k -

En un cuadro como éste, el Estado queda sin poder económico, ya que las condiciones anteriores conducen a un equilibrio perfecto, en el que, cualquier desvío de éste es corregido por las fuerzas de oferta y demanda. Desde esta perspectiva, los agentes económicos se encuentran en una constante competencia por innovar y abarcar más mercados, pues el que no lo haga, simplemente que da por fuera del sistema, o es absorbido por agentes de mayor tamaño y poder.

Esta tendencia ha terminado por convertirse en un modelo de gobierno sustentado en una lógica de acumulación del capital, con carácter excluyente, que pretende deshacerse de los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo, por lo que ha dejado grandes saldos de desigualdad socio-económica, buscando un crecimiento económico a toda costa, basado en indicadores de productividad y competitividad.

Escorihuela afirma que “en el capitalismo la riqueza tiende a concentrarse cada vez mas, en menos manos, dejando sin nada a un numero de personas mayor en todo el mundo; éstos son llamados los desposeídos del capital, y son aquellos que consiguen salir adelante practicando una economía doméstica, basada en recursos locales”⁷.

En cuanto a la política social, el modelo neoliberal apunta, básicamente, a focalizar la acción en grupos vulnerables y modificar la política, proponiendo una complementariedad virtuosa, desconflictiva o consensualista entre política social y organizaciones de la sociedad civil⁸. Sus objetivos son resolver los problemas de la pobreza en su faceta “crónica” y, sobre todo, contener o “compensar” la situación social hasta que llegue el “derrame” hacia abajo del crecimiento, en el proceso de transición hacia una economía de libre mercado. Esto supone la idea de que las situaciones socialmente problemáticas pueden ser entendidas como una cuestión de asincronía entre el inicio de las reformas económicas y el momento en que éstas terminarán finalmente por dar resultado⁹.

⁷ ESCORIHUELA, Jose Luis. “Principios de la economía solidaria” en http://www.gobant.gov.co/viva/7_mesas_perma_trab/COMISIONES/RED%20DE%20EMPRESARIOS/economia%20solidaria/principios%20de%20economia%20solidaria.doc

⁸ DELGADO, García. Daniel. DE PIERO, Sergio. Articulación y relación Estado–Organizaciones de la Sociedad Civil. Modelos y prácticas en la Argentina de las reformas de segunda generación. Convenio de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y el Centro Nacional Organizaciones de la Comunidad. 2001.

⁹ *Ibíd.*

Por esto, para lograr el crecimiento, se implementaron unas reformas estructurales en la mayoría de países latinoamericanos. Para la CEPAL, estas reformas¹⁰ le han dado un giro importante a las economías de la región hacia la apertura, la flexibilización de los mercados y la privatización, poniendo a la empresa privada como agente protagónico¹¹ y eje de la reestructuración productiva.

Sin embargo, en Colombia, contrario a lo que la política neoliberal promete, estos procesos de reestructuración, se han caracterizado por generar un alto grado de exclusión social, con consecuencias graves. Los tejidos sociales se han disuelto, la inseguridad ha crecido, la pobreza aumentó, las mafias (narcotráfico, paramilitares) se han consolidado, la dualización de las sociedades es cada día más insostenible, el desempleo es preocupante y la guerra contra el medio ambiente no tiene precedentes.

Según datos de Londoño, en la última década el quintil más pobre de la población recibía el 4% del ingreso nacional, la mitad más pobre recibía el 18.7% y el quintil más rico el 52,5%. Actualmente más de 9 millones de colombianos viven en la pobreza, el 25% de la población más pobre cuando se enferma no tiene acceso a los servicios de salud, el 21% de los niños nacen sin asistencia de personal especializado, el 13% sufre de desnutrición, y el 2% muere antes de cumplir 5 años; y en la educación los indicadores van por el mismo camino.¹²

Entonces, no se han visto los resultados esperados, ni en materia de estabilización ni en materia de equidad, por lo que es importante replantear nuevamente, si esta visión neoliberal, es la que debe seguir gobernando, o si es necesario realizar cambios para que la meta no sea sólo un crecimiento a nivel económico y de indicadores, sino que se tengan muy en cuenta los principios de pobreza y equidad y se pueda mejorar la distribución de los ingresos en función de la población más olvidada y marginada del país.

¹⁰ Estas reformas son: las políticas antiinflacionarias y de ajuste, la reforma tributaria, la apertura comercial, la liberalización financiera, la privatización, y la reforma al sistema de pensiones, y la flexibilización y desregulación del mercado de trabajo. Revista de la CEPAL 62 "Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina."

¹¹ Este giro se dio tomando medidas como: la liberalización de casi todos los precios, la tendencia a desregular los mercados de capitales, divisas y trabajo, la eliminación de la mayor parte de los subsidios, la búsqueda del equilibrio fiscal, la eliminación de barreras arancelarias, la privatización de empresas públicas en sectores competitivos, y la privatización de muchas funciones anteriormente consideradas exclusivas del Estado como la seguridad social, la salud y la educación. Revista de la CEPAL 62 "Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina."

¹² LONDOÑO DE LA CUESTA, Juan Luis. "La distribución del ingreso en Colombia." Pág.4

2.2 Las Organizaciones Sociales Productivas Alternativas: contextos

La lógica de las Organizaciones Sociales Productivas Alternativas ha tenido una lectura desde el contexto de la crisis social generada por el modelo neoliberal, donde las preguntas giran alrededor del papel de éstas; como parte de un movimiento social “alternativo” que ha venido desarrollándose, prácticamente en toda América latina y cómo parte de los procesos de modernización y democratización del Estado, que busca nuevos interlocutores en éstas y otras organizaciones comunitarias; además, como universo de su legitimación y la regulación de un orden social que requiere de organizaciones para la co-gestión de la crisis, puesto que, desde el “Consenso de Washington” en 1989, la estrategia deliberada es a la reducción y privatización de lo estatal y su rol¹³.

Así, mientras la globalización y la liberalización comercial indujeron la fragmentación y la desintegración de las organizaciones nacidas en bajo el influjo de los esquemas “paternalistas” de las políticas, se levantaron, simultáneamente, multitud de organizaciones sociales urbanas y rurales, como respuesta colectiva de sobrevivencia al sistema de mercado impuesto. En este contexto, lo local y lo territorial, se convirtieron ámbitos privilegiados de la realización en los procesos productivos nacidos en “informalidad”, convalidándose el papel de las organizaciones sociales como actores constructores de nuevos espacios de acción social, nuevos territorios que buscan posicionarse como entidades en el contexto de la competencia.

Es por esto, que aparecen dos contextos como los referentes de surgimiento de las organizaciones sociales productivas alternativas: de un lado, los nuevos movimientos sociales resultantes de prácticas emancipadoras y, por otro lado, los procesos estructurales de exclusión referidos a la sobre-oferta de trabajo, no absorbido por el sistema.

La referencia a los movimientos sociales como contexto en el que nacieron organizaciones sociales productivas alternativas, ha sido tratada por diferentes autores

¹³ Dallanegra, Pedraza Luis. El Sistema Político Latinoamericano. Reflexión política año 5 n° 10 diciembre de 2003
issn 0124-0781 iep - Unab (Colombia).

que han intentado explicar su incidencia e importancia. Para Tokman y Martínez¹⁴, las reformas estructurales aplicadas en los países latinoamericanos, han dejado grandes saldos de pobreza, marginalidad y exclusión entre otros problemas, a los cuales no se les ha podido dar solución. Como respuesta a todas las situaciones derivadas de las políticas neoliberales, han nacido movimientos sociales, que luchan por la reivindicación de derechos básicos y mejoramiento de las condiciones de vida.

Igualmente Dallanegra¹⁵, considera que “los continuos cambios de gobierno, la inestabilidad de los mismos, y la tendencia a conservar determinadas pautas de hegemonía política se deben a que desde el “*consenso de Washington*” de 1989, la tendencia es la reducción del Estado vía privatizaciones y la total apertura de las economías nacionales, acompañado del fortalecimiento de los actores privados, la total desregulación de la economía y de las leyes sociales y laborales”¹⁶

En palabras de Manuel Antonio Carretón¹⁷, “estamos en presencia de un cambio en el tipo societal predominante en la mayor parte del siglo pasado en América Latina, caracterizado, en parte, por la desarticulación de la relación Estado-sociedad, por una de tipo “nacional-popular” (Colombia y Venezuela) o político-céntrico (Brasil, Argentina, Chile) y la búsqueda, aún incierta, de nuevas relaciones entre los elementos señalados.” Los movimientos sociales se convierten, entonces, en parte fundamental de los procesos de transformación de la sociedad, pues a través de ellos es que se proponen los cambios necesarios para mejorar las condiciones de vida, consecuencia del modelo neoliberal.

¹⁴Para Victor Tokman y Daniel Martínez, en su libro: “Productividad y empleo en la apertura económica”, “... debido a la amplitud de estas reformas sus efectos sobre el mercado de trabajo no podían ser despreciables. Varias interrogantes se plantean en relación a estos efectos esperados. ¿Cuánto del aumento de la productividad se debe a aumentos en la producción y cuanto a reducciones en el nivel de empleo?...” Tomado de <http://books.google.com.co/books?vid=ISBN9223117151&id=KUHQYjLFm1wC&pg=PT2&lpg=PT2&dq=analisis+de+las+reformas+estructurales&sig=OdHKgYxlXyciO4vczEDmwuKoxq0>

Así también se afirma en el libro del Banco Interamericano de Desarrollo: “...Si bien el ritmo del crecimiento del PIB en 1990-96 de solo 3.3% marca una recuperación con respecto al semiestancamiento de los años ochenta, resulta insatisfactorio desde al menos tres puntos de vista: a) respecto a las expectativas abiertas por la realización de grandes sacrificios vinculados a esfuerzos de estabilización y reformas estructurales...” en

http://books.google.com.co/books?vid=ISBN1886938660&id=Wp_bcQk31YQC&pg=RA3-PA473&lpg=RA3-PA473&dq=analisis+de+las+reformas+estructurales&sig=-y0c_ArPeANT9F6CGKQO30WAIZE

¹⁵ DALLANEGRA, Pedraza Luis. “El Sistema Político Latinoamericano”. Reflexión política año 5 n° 10 diciembre de 2003 issn 0124-0781 iep - Unab (Colombia). En editorial.unab.edu.co/revistas/reflexion/pdfs/pan_510_1_c.pdf -

¹⁶ Ídem

¹⁷ GARRETON, Manuel Antonio. “Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina”. División de Desarrollo Social de la CEPAL”. Santiago de Chile, Oct de 2001 <http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloSocial/8/LCL1608P/lcl1608.pdf>

Así lo confirma Isabel Licha cuando dice: “en términos sociales, estos grupos plantean la instauración de organizaciones de base participativas y creativas, la delegación de poder en los ciudadanos, la generación de ingresos y oportunidades de empleo, y el desarrollo de servicios sociales e infraestructura financiera a nivel comunitario. En última instancia, estos movimientos buscan crear sociedades solidarias y cooperativas centradas en las personas, como alternativa al modelo de desarrollo occidental que es fuertemente criticado por fomentar el individualismo, la competitividad y la depredación del ambiente”¹⁸.

Los movimientos sociales se convierten entonces, en agentes colectivos, a los que se articulan agentes individuales identificados y motivados por un fin común. Para lograr sus objetivos, realizan diferentes prácticas movilizadoras, con las que agrupan masas. Ejemplo de ellas son las huelgas, las marchas, los paros, entre otras. Desafortunadamente, estas iniciativas, por lo que se ha podido observar en la realidad, no son continuas en el tiempo, sino que se convierten en estructuras temporales de acuerdo a las circunstancias por las que se esté luchando. Uno de los motivos por lo que esto sucede, puede ser porque se consiguen los objetivos propuestos o porque las personas no se comprometen de manera duradera, sino voluntariamente y al cambiar sus condiciones, dejan de pertenecer al movimiento. Estos movimientos, su conformación, sus características, y sus formas dependen del espacio y el tiempo en que sean constituidos, ya que ellos responden a diferentes aspectos sociales y de acuerdo a las circunstancias de la época en que se presenten.

Al respecto, Archila¹⁹, al hacer un recuento de los movimientos y luchas sociales en Colombia desde 1975²⁰, plantea que las motivaciones de las protestas, en un principio, eran factores materiales, y aunque hoy en día éste no deja de ser un factor importante, se le suma la violación de los derechos humanos, factores políticos, lo cual responde a la adecuación de los actores sociales a las condiciones del país.

¹⁸ LICHA, Isabel. “El debate actual sobre desarrollo participativo” en http://books.google.com.co/books?vid=ISBN1931003254&id=QeCO_a0ifUAC&pg=PA69&lpg=PA70&ots=ALiWoamUAO&dq=que+son+los+movimientos+sociales&sig=qqWFzD7UDtHhsljfiSF7ukrKdAM

¹⁹ NEIRA, Archiva. Mauricio. Desafíos y perspectivas de los movimientos sociales en Colombia. www.fescol.org.co/Doc%20PDF/MovimientosSocialesMauricioArchila.pdf -

²⁰ Ídem. Información suministrada por la base de datos del Cinep

Para Archiva, los actores protagonistas de estas protestas eran, inicialmente campesinos, obreros y estudiantes, a los que se le ha sumado con el tiempo y el cambio de circunstancias, la población civil y los trabajadores independientes, las minorías, las gremios empresariales, los ambientalistas y ecologistas, en fin, muchos otros sectores que se han visto perjudicados con la creación de políticas y la toma de decisiones arbitrarias que benefician a unos pocos²¹

En la etapa de recolección de información se estableció que en la región del Sur del Cesar, entre los años 70 y 80s se desarrolló un intenso movimiento campesino de lucha por la tierra, con episodios de violencia que son poco conocidos²², resultado del cual sus líderes crearon la cooperativa integral campesina del Cesar “COOCIC Ltda.”, dedicada a la ganadería en pequeña escala y el cultivo de palma e aceite, uno de los casos visitados en esta investigación. Así mismo en la vereda de Cútica, municipio de Lebrija, 22 familias desplazadas por la violencia constituyeron la “asociación de parceleros de buena vista y Nueva York” como una empresa asociativa dedicada a poli cultivos y pequeña ganadería.

Queda establecida así una relación entre movimientos sociales y organizaciones sociales, como motores del Desarrollo Social Alternativo (DSA)²³. Estas últimas deben su sostenibilidad a su dedicación a generar ingresos, lo que a su vez, es una forma de resistencia, que en el caso colombiano adquiere una particular importancia, debido a que estos movimientos sociales se oponen a la guerra como discurso oficial, dominante. En este caso, las organizaciones sociales productivas alternativas tienen una historia que obedece a una lógica extra-económica, circunscrita al conflicto armado y, por lo tanto, construyen a una identidad social con gran carga autogestionaria²⁴.

²¹ NEIRA, Archiva. Mauricio. Desafíos y perspectivas de los movimientos sociales en Colombia. www.fescol.org.co/Doc%20PDF/MovimientosSocialesMauricioArchila.pdf -

²²Hacia los años 70, debido a la extensión de las fincas de los terratenientes encabezados por Marulanda, un ministro del gobierno y que ahora huye de la justicia, los campesinos pobres fueron expulsados, dando origen a una fuerte organización y resistencia, luego muertos y persecuciones. Como resultado de nuestra lucha, el gobierno se vio obligado a titularnos tierras acá en el corregimiento de Palestina, municipio de Tamalameque, en el departamento del Cesar. (entrevista con un líder campesino perteneciente a la cooperativa integral del Cesar COOCIC)

²³Téllez Rafael. Desarrollo social alternativo en programa de economía popular, corporación compromiso, Bucaramanga, 2005

²⁴En Colombia, con la constitución de 1991 se impusieron grandes cambios que modificaron las funciones del Estado de Bienestar, el cual venía desempeñando un papel social considerado excesivamente costoso e ineficiente. Aquí toman mucha más fuerza las organizaciones sociales y se da un fenómeno de proliferación de ellas debido a que empezaron, por un lado, a actuar en diversos campos y, por el otro, a responder a distintos intereses.

Para algunos investigadores, el papel de las organizaciones sociales productivas va más allá de la sola sobrevivencia, sustituyen al Estado acompañadas de las ONGs y financiadas por fondos de ayuda para el desarrollo de gobiernos europeos y estados unidos. Según Lo Vuolo²⁵, el Estado mismo deja por fuera del concepto de pobreza, a una gran mayoría de población que de igual manera presenta grandes carencias, y deja en manos de estas mismas personas la solución de sus necesidades, haciendo de la autogestión un discurso ideológico de manipulación social.

Entonces, como se ve, casi todos los autores y experiencias, apuntan a que el contexto de las políticas neoliberales en que nacen y se desenvuelven las organizaciones sociales, constituye un referente permanente de alimentación de los intermitentes movimientos sociales de hoy, lo que hace que las políticas de los gobiernos latinoamericanos, entre ellos Colombia, orienten sus acciones hacia la individualización, la particularización de los problemas y las personas y la flexibilización económica y política en todos los campos.

Con esto, gran parte de la población, queda excluida del sistema, lo cual disminuye sus posibilidades de desarrollo. Problemas del desarrollo como la pobreza, la exclusión, el desempleo, entre otros, quedan convertidas en crudas realidades que llevan a las personas a crear y a reinventar opciones de trabajo que les permitan un inserción dramática, de subsistencia. Aquí se pueden observar fácilmente que, las necesidades provocadas por el mismo Estado, son los principales motivos para la creación de las organizaciones sociales productivas alternativas.

Del mismo modo como los movimientos sociales se caracterizan por su dinámica en función y repuesta a las fuerzas dominantes del mercado atisbadas por las políticas neoliberales, también los referentes reivindicatorios cruzan las nuevas organizaciones sociales productivas alternativas, como respuesta y/o resistencia a las estrategias del capital internacional. A su vez, estas OSPA, compiten con las organizaciones sociales productivas surgidas desde o en el marco de las políticas públicas, como las empresas comunitarias, las cooperativas, las sociedades limitadas, etc. Aquí el universo de lo

²⁵LO VUOLO, Rubén. BARBEITO, Alberto. PAUTASSI, Laura. RODRÍGUEZ, Corina. La pobreza...de la política contra la pobreza. Niño y Dávila Editores. Ciepp.1999.

alternativo se hace mas complejo, tienden a confundirse las formas jurídicas y, no se para en las prácticas que todas realizan y aquí reside lo alternativo.

Barrantes²⁶ presenta una clasificación de estas organizaciones, estudiadas en Centroamérica (Santos de Moráis 1978) en los años 70 y en Suramérica, especialmente por la academia de humanismo cristiano de Chile, desde los 80, las organizaciones económicas de base fue el nombre que en Venezuela se le dio a aquellas²⁷ denominadas en otros países organizaciones económicas populares (Chile), organizaciones sociales de barrio (Perú), organizaciones solidarias de desempleados (Brasil) y nuevas sociedades de fomento (Argentina); asimismo, empresas comunitarias (Colombia, y Costa Rica desde inicios de los 70) y empresas asociativas (Costa Rica desde inicios del decenio de los 70; Venezuela desde 1986-87).

Por otra parte, según Razeto (1985), son organizaciones que producen servicios e ingreso para los más pobres mediante estrategias de producción y comercio autogestionario de víveres, infraestructura, vivienda, bolsas comunales de trabajo, talleres de primeros auxilios y educación popular. Son parte de los sujetos irredentos y portadoras de *empresarialidad popular* y de valores cooperativos, comunitarios y solidarios y capacidades organizativas y de gestión. En fin, son un potencial para democratizar y descentralizar el mercado, la economía y la política, para mejorar la calidad de vida y difundir conocimientos prácticos para la toma asertiva de decisiones²⁸.

En la corporación compromiso, los criterios que definen las organizaciones sociales productivas alternativas, refieren a:

²⁶BARRANTES César A. Revista Fronesis, vol. 5, No. 2, págs. 65-102, César A, Universidad del Zulia. Revista Análisis de Coyuntura, vol. III, No. 1, págs. 54-77, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, César A.

²⁷Las organizaciones económicas de base fueron impulsadas sin pretensión de teorización por dos programas de financiamiento a unidades de producción popular los cuales, sustentados en el enfoque de la marginalidad y en contrapunteo con la noción de informalidad, fueron ejecutados entre 1974 y 1987 por la Fundación para el Desarrollo de la Comunidad y el Fomento Municipal (FUNDACOMUN) y la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Artesanías (CORPOINDUSTRIA). Ambos Programas fueron clausurados en 1987 por evidente ineficiencia, clientelismo y corrupción, en defecto de lo cual se creó FONCOFIN y los tres programas mediante los cuales se ha intentado dar cuenta de la problemática aquí expuesta: el Programa de Inserción del Joven y la Mujer de Escasos Recursos al Proceso Productivo que giró en torno a la noción de economía asociativa y su ideología asociativista, el Programa de Promoción y Apoyo a la Economía Popular y su tipo ideal del microempresario individual tendencialmente exportador, y el Programa de Fomento a la Economía Solidaria y su consigna solidarista-comunitarista.

²⁸RAZETO, Luis: Las Organizaciones Económicas de Base. Programa Economía del Trabajo. Santiago, 1983 y Razeto, Luis: Economía de Solidaridad y Mercado Democrático. Dos tomos. Programa de Economía del Trabajo. Santiago, 1985

- Tienen origen en movimientos sociales por la tierra, la vivienda, el espacio público y por la vida, con un referente regional, local o territorial
- Reivindican el derecho al desarrollo –en términos de derechos sociales económicos y culturales- y la inclusión
- Son independientes de los gremios tradicionales reconocidos y representan intereses no solo económicos, sino también políticos, articuladas a proyectos de poder y gobernabilidad
- Basan su competitividad²⁹ no solo en la capacidad productiva, sino en realización autogestionaria, la cooperación y la solidaridad, restableciendo la sinergia entre economía y sociedad (Porter: 1991)
- Tienen a constituir, en red, movimientos sociales que presiona o inciden en políticas públicas locales

De otra parte, Razzeto ve en estas formas, prácticas constitutivas de una economía popular, en el marco de la propuesta de un Desarrollo Social Alternativo: “Se viene verificando, así, el surgimiento de una ingente cantidad y variedad de actividades y organizaciones económicas, a través de las cuales numerosos sectores populares han desplegado iniciativas personales, familiares, asociativas y comunitarias, generando una increíblemente variada economía popular”³⁰.

2.3 Desarrollo y Economía Popular

El desarrollo social alternativo se presenta como un conjunto de prácticas sociales, políticas, productivas y culturales organizadas, que buscan superar la exclusión, la violencia y la esclavitud social del modelo de desarrollo neoliberal, el cual maneja una racionalidad ajena al beneficio económico en la producción, el trabajo, la asignación de recursos y la acumulación de capital (Téllez :2005)³¹.

Este modelo, al igual que el neoliberal presenta lógicas de acumulación, de regulación y dinámicas espaciales. El régimen de acumulación está diseñado de manera que el

²⁹la productividad de un sistema económico no depende solo de los sistemas de producción, sino también de los sistemas de organización; la productividad está asociada con la calidad de las relaciones en la empresa y en la sociedad”. Véase en Lo Vuolo, 2002,

³⁰RAZETO, Luis. Centralidad del Trabajo y Economía de Solidaridad en http://www.ubolivariana.cl/fileadmin/template/main/i_imágenes/publicaciones/articulos_publicados/Centralidad.doc.

³¹Op. Cit.

trabajo representa un aspecto esencial en la reproducción social y el logro de una vida digna por medio de una distribución social del ingreso.

El modo de regulación ya no es el mercado “per se” con su juego libre de oferta y demanda, sino la construcción de redes asociativas, en donde los propietarios del capital, practican los principios de la responsabilidad social y donde el Estado es el garante de los derechos y el cubrimiento de las necesidades básicas incluyendo, por supuesto, a los más pobres.³²

El desarrollo social alternativo, en su dinámica espacial, propone la construcción de redes de producción, distribución y comercialización que incluyan a los actores regionales y locales populares y que promuevan un consumo alternativo. En este marco del desarrollo social alternativo, se desarrolla el sector de la economía popular.³³

2.3.1 Enfoques de Economía Popular

Para hablar de los enfoques de economía popular o de economías alternativas, es necesario entender en que sentido y comparadas con qué, son alternativas. Los principales actores del sistema capitalista, que rigen la economía, gobernantes, empresarios “poderosos y grupos económicos”, utilizan el instrumental teórico y técnico los modelos neoclásicos para determinar políticas y líneas de acción. Estos modelos están fundados en la existencia de un mercado regulador y asignador eficiente de recursos. Esta economía de mercado, enseña a los agentes un comportamiento racional, egoísta y maximizador. Esto quiere decir, que el individuo toma sus decisiones basados únicamente en los precios y no en los intereses comunes de bienestar social.³⁴

Las empresas, por su parte, son el agente principal de esta economía de mercado, que desde la teoría neoclásica, se describe a través de un conjunto de posibilidades de producción, que se supone, elige el plan de producción que maximiza sus beneficios.³⁵ Para esto, se asume que quienes toman las decisiones, conocen todas sus posibilidades de producción y eligen de una manera racional.

³² Ídem

³³ Ídem

³⁴ MORALES, Fabio. “Eficiencia e intercambio. Corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo”. Cuadernos de economía 26. 1997

³⁵ ROBERT H. Frank, “Microeconomía y conducta”. Mc Graw Hill Cuarta Edición, Madrid, España

Para hablar de la racionalidad económica, es necesario referirse a la teoría microeconómica. Se podría hablar entonces de la competencia perfecta, de la teoría de los precios, de la información completa y perfecta, además del equilibrio de precios y cantidades en los mercados a corto y largo plazo y la propiedad privada. Aquí, las empresas y organizaciones compiten constantemente en un ambiente de sobrevivencia en el que los más fuertes terminan por desterrar a los más débiles o a aquellos que no encuentran la manera de actuar según la lógica capitalista.

Las decisiones que toman los agentes, son llamadas, decisiones racionales y existen modelos de decisiones que ayudan a las personas a jugar de la mejor manera dentro del mercado y a conocer o predecir el comportamiento de los demás actores en la economía.

Un ejemplo de estos modelos es el de Costo- Beneficio, en el que los costos siempre deben ser menores que lo beneficios. “Para aplicar esta regla, es necesario definir y medir de alguna manera los costos y los beneficios. Los valores monetarios constituyen un útil común denominador para este fin, incluso cuando la actividad no tiene relación alguna con el dinero.”³⁶. Dentro de este modelo, nace una variante, la cual es muy importante en el análisis económico, y es la del análisis marginal. Para el economista es fundamental entender que los costos y beneficios que realmente importan son los que se producen en el margen; los costos y beneficios marginales. Es decir, el costo marginal es el costo de adquirir una unidad adicional y el beneficio marginal es la cantidad máxima que se esta dispuesto a pagar por esa unidad adicional.³⁷ Según esta teoría, estos son los conceptos que deben tener en cuenta quienes toman las decisiones de producción, comercialización y distribución, así como de consumo.

Una teoría que nos deja ver las fallas del modelo neoclásico y la cual es de gran ayuda para entender la realidad en que se desenvuelven muchas de las poblaciones vulnerables de la sociedad, es el neoinstitucionalismo. Esta teoría permite un mejor acercamiento a las dinámicas sociales, en la medida que reconoce la importancia de otros factores, como la cultura, la situación actual de la población, las diferentes

³⁶ Ídem.

³⁷ Ídem.

mentalidades, entre otros, en la toma de decisiones tanto personales como en los emprendimientos productivos.

Un ejemplo de esto es la teoría económica de la información, la cual considera que las elecciones económicas dependen, en buena medida, de la información disponible acerca del marco legal, las regulaciones, los contratos, el conocimiento de los mercados, las tecnologías disponible, etc³⁸. Sin embargo, en la realidad la información es restringida, incompleta, inoportuna o fragmentada, y esto puede frenar la fluidez del intercambio pues introduce errores o incertidumbre en la toma de decisiones y en la asignación de los recursos, como los afirma Arkelof en su enfoque de la información incompleta. Los agentes de la economía popular, específicamente los de las OSPA no cuentan, en todos los casos, con la información suficiente, o completa para tomar las mejores decisiones de producción, pues el acceso a la información y su procesamiento tienen unos costos y estos excluyen algunos agentes³⁹. Pese a ello, toman sus decisiones y logran sobrevivir en el mercado.

Otro ejemplo es que los cambios en los precios no son la única guía para que los agentes tomen decisiones: también lo es el entorno institucional que los influencia. Ante los conflictos, imperfecciones, y descoordinación en el mercado e intercambio, se requiere de instituciones que, además de reducir los costos de transacción y de coordinar la actividad económica general, traten de equiparar los intereses colectivos con los individuales. (Brosio 1989, Nablí y Nugent 1989).⁴⁰ Se puede decir, entonces, que el modelo neoclásico es restrictivo y simplifica demasiado la realidad mientras que ésta es más compleja, pues las elecciones de los agentes y el intercambio mismo son afectados por otros factores diferentes a los precios.

Analizando todo esto, es que entran al juego las organizaciones sociales productivas alternativas (OSPA) y el territorio, de economía popular, en que se mueven. Esto, porque ellas nacen en medio, como ya se dijo, de la necesidad de lograr la sobrevivencia cotidiana, en un sistema en el que según el modelo neoclásico, parecieran no tener cabida, pero que según el neoistitucionalismo, hacen parte de una realidad indiscutible.

³⁸ Ídem.

³⁹ Ídem.

⁴⁰ Ídem.

Es aquí, donde se hace necesario, parafraseando a Corragio: “saber y entender que aunque estas ideas se enfrenten al imperio del mercado, en el cual, toda la actividad humana está mejor al organizarse como un mercado, donde compitan las libres iniciativas de actores egoístas, la cuestión es probar que en la practica hay otras formas superiores de organización de las actividades humanas, mostrar que hay otro concepto de eficiencia social, que la cooperación y la comunidad no significa renunciar a las libertades e identidades individuales sino ampliar el espacio de libertad al mejorar las condiciones de vida de todos. La competencia no debe desaparecer, pero puede resignificarse dentro de un sistema que regule las posibilidades de reproducirse de todos”⁴¹. Entonces, sabiendo que existen otras opciones, es que se desarrollan conceptos como el de economía popular, economía solidaria, economía social, asociativismo y cooperativismo, entre otros.

La economía popular, en palabras de Coraggio: “es un subsistema de relaciones económicas, centrado en el trabajo. Los agentes directos de la economía popular son los individuos o grupos domésticos que dependen para su reproducción, de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo”⁴². Así, se desarrolla la unidad domestica (UD), la cual, es el conjunto de individuos vinculados de manera sostenida, responsables de la obtención y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. Una unidad doméstica puede abarcar o articular uno o más hogares, coresidentes o no, y participar en una o mas redes contingentes comunitarias o públicas presentes en la sociedad local.⁴³ Los integrantes de las unidades domésticas actúan guiados por una racionalidad particular, y toman decisiones pensando en la optimización del bienestar tanto de su unidad doméstica, como de su familia.

Una de las formas que toman estas unidades domésticas son los micro-emprendimientos, entendidos por el autor como “una organización colectiva de trabajo dirigida a producir o comercializar bienes o a prestar servicios en los mercados”⁴⁴.

⁴¹ Ídem.

⁴² CORRAGIO, José Luis; “Hacia un proyecto de economía social centrada en el trabajo: contribuciones de la antropología económica”. Pág. 9

⁴³ Ídem.

⁴⁴ Ídem.

Desde esta perspectiva, estos micro-emprendimientos, al igual que las unidades domésticas, están dirigidos a la satisfacción de las necesidades de sus integrantes.

Para este autor la economía popular debe incluir⁴⁵: a) el conjunto de recursos que comandan esos agentes; b) las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata; c) las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades; y d) los correspondientes agrupamientos, redes de relaciones que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades. Para superar las exclusiones del sistema capitalista es necesario⁴⁶: a) el desarrollo de actividades colectivas de reproducción; b) el desarrollo de la interdependencia mercantil; y c) el desarrollo de su capacidad sistémica para competir y utilizar favorablemente sus relaciones con las empresas capitalistas.

Otro autor que se refiere al tema es José Luis Escorihuela, para quien los principios en que deben basarse estas nuevas estrategias son⁴⁷:

- a) El objetivo fundamental debe ser la satisfacción de la necesidades básicas y el aumento del bienestar
- b) Deben ser ecológica y socialmente sostenibles.
- c) Deben ser autónomas y autóctonas
- d) Ser autosuficientes, reduciendo el intercambio al ámbito regional o local.
- e) Igualitarias y no discriminatorias
- f) Sujetas a las decisiones políticas de la sociedad.

Para este autor estos principios no son incompatibles con el libre mercado, sin embargo, propone la necesidad de realizar cambios en la actitud hacia el ahorro de los agentes económicos, de manera que se puedan realizar inversiones socialmente responsables, y que generen cambios, de igual forma, en los hábitos de consumo.

Para esto, las entidades encargadas de realizar estas inversiones, o de generar los recursos para las mismas, deben tener en cuenta tres aspectos importantes: la

⁴⁵ Ídem.

⁴⁶ Ídem.

⁴⁷ ESCORIHUELA, Jose Luis. "Principios de la economía solidaria" en http://www.gobant.gov.co/viva/7_mesas_perma_trab/COMISIONES/RED%20DE%20EMPRESARIOS/economia%20solidaria/principios%20de%20economia%20solidaria.doc

constitución de fondos éticos, lo que permita considerar aspectos éticos para la concesión de créditos; la participación activa de los ahorradores en las inversiones; y la realización de inversiones en proyectos alternativos.

Lo anterior con el fin de que los grupos sociales, dedicados a sobrevivir en esta economía alternativa, tengan la oportunidad de acceder a los dineros necesarios para el desarrollo de sus actividades.

Con esto se puede lograr la creación de estructuras cooperativas de trabajo, en donde la posesión de los medios de producción sea colectiva, se tenga en cuenta el trabajo doméstico y voluntario, se aumente la importancia y la participación del trabajo y la satisfacción personal que genera.

Otra definición de economía popular, la tiene Orlando Nuñez⁴⁸ quien opina que esta economía está compuesta por los pobres y desempleados, obreros y asalariados del campo y de la ciudad, los productores-trabajadores directos, individuales y agrupados en redes, sindicalizados o cooperativados, asociados o autogestionarios, que a pesar que estén subordinados y dirigidos por la economía capitalistas, no están dispersos, teniendo como identidad la pertenencia a un proyecto de desarrollo nacional, alternativo al capitalismo (Nuñez,1995:244-5). Para él:

*“Los sujetos de la economía popular, orientados por “la valorización de la fuerza de trabajo y por el valor de uso, valor de uso de los bienes y valor de uso de la propia fuerza de trabajo” (Ibid: 291), no solamente se ‘refugian’ en la producción mercantil, sino que tienen una estrategia asociativa y autogestionaria en torno a ella, como proyecto de emancipación”*⁴⁹

Para Razeto la economía popular está compuesta de cinco tipos de actividades⁵⁰:

a.) Soluciones asistenciales, como mendicidad en la calle, subsidios para indigentes, sistemas organizados de beneficencia pública o privada orientados a sectores de extrema pobreza, etc.;

⁴⁸ TIRIBIA, Lia. “Economía popular y movimientos populares” en www.antioquia.gov.co/.../economia%20solidaria/economia%20popular%20y%20movimientos%20populares.doc

⁴⁹ Ídem.

⁵⁰ Ídem.

- b.) Actividades ilegales o con pequeños delitos, como prostitución, pequeños robos, pequeños puntos de venta de droga u otras actividades consideradas ilícitas o al margen de las normas sociales y culturales;
- c.) Iniciativas individuales informales como comercio ambulante, servicios domésticos de pintura y limpieza, mensajeros con locomoción propia, guardadores de coche, etc. muchas veces vinculadas con el comercio formal;
- d.) Microempresas y pequeños talleres y negocios de carácter familiar, individual, o de dos o tres socios: pequeños comercios de barrio, talleres de costura, bares, colmados, etc. (generalmente dirigidos por los mismos propietarios, con la colaboración de la familia)
- e.) Organizaciones económicas populares: organización de pequeños grupos para buscar, asociativa y solidariamente, la forma de encarar sus problemas económicos, sociales y culturales más inmediatos (generalmente surgidos de parroquias, comunidades, sindicatos, partidos políticos y otras organizaciones populares, Razeto (1993:36-37)

Otra característica importante de estas organizaciones productivas es el tipo de conocimiento que desarrollan. Debido al contexto social, económico y político en se desarrollan las personas que ocupan la economía popular, muchos de ellos no tienen la oportunidad de recibir una educación primaria, ni muchos menos secundaria. Por el contrario la educación que reciben es la educación de la vida misma, la cual les enseña otros aspectos que uno no aprende ni en el colegio, ni en la universidad. Esto lo confirma Gramsci, cuando dice que “toda relación de ‘hegemonía’ es necesariamente una relación pedagógica”, ésta “no puede ser limitada a las relaciones ‘escolásticas” (1978:37). En la medida en que sus integrantes aprenden los conocimientos específicos para producir los bienes materiales para su supervivencia, aprehenden también los valores, los comportamientos que son necesarios para el establecimiento de determinadas relaciones de producción⁵¹.

Es aquí importante resaltar el concepto de trabajo, pues la economía popular no es creadora de empleo, como se podría llegar a pensar en algún momento, sino es una economía generadora de trabajo. Así lo describe. Manfred Max-Neef cuando dice:

⁵¹TIRIBIA, Lia. “Economía popular y movimientos populares” en www.antioquia.gov.co/.../economia%20solidaria/economia%20popular%20y%20movimientos%20populares.doc

“Yo quiero hacer aquí una diferencia radical entre lo que es empleo y lo que es trabajo. También la tradición económica tiende a entender hoy en día, empleo como sinónimo de trabajo. Trabajo es más que empleo; hay un mundo de mayor diversidad donde surge lo que nosotros llamamos oficios de la supervivencia, en los que se despliega una creatividad verdaderamente sorprendente”⁵².

Y dice también:

“Lo que pasa es que habíamos perdido la memoria histórica en el sentido de que otras cosas se pueden hacer aparte del empleo. Y estos sectores tienen algo que enseñar. Yo creo que ahí hay un elemento muy positivo que puede ser rescatable para resolver la crisis, incluso, del sector formal”⁵³.

Así también lo afirma Escorihuela cuando dice: “el trabajo no ha de ser un medio para ganarse la vida, sino también un medio de realización personal, tanto en lo que respecta al carácter de lo producido (creatividad), como la manera de producirlo (trabajo colectivo)”⁵⁴.

Otro punto que hay que tener en cuenta es la notable cercanía de estas iniciativas alternativas a la economía informal, ya que en ellas suelen presentar algunas características de este sector: “como pequeña escala de producción, tecnología artesanal o semi-industrial, máquinas y equipamientos de segunda mano, mercado consumidor predominantemente local; dependencia de empresas más grandes para la compra de materias primas y para la venta de sus productos, unidad productiva localizada en la residencia de uno de sus integrantes y, en general en áreas de baja renta; clandestinidad dada la inadecuación de una legislación propia para el sector, relaciones de trabajo no institucionalizadas; predominio de actividades comerciales y de servicios, producción y comercialización temporales, etc. Sin embargo, los conceptos

⁵²DE SOTO, Hernando; MORA Y ARAUJO, Manuel; MAX-NEEF, Manfred; LARROULET, Cristián y TOKMAN, Víctor. “sector informal, economía popular y mercados abiertos” en <http://www.hacer.org/pdf/Desoto001.pdf>

⁵³ Ídem.

⁵⁴ ESCORIHUELA, Jose Luis. “Principios de la economía solidaria” en http://www.gobant.gov.co/viva/7_mesas_perma_trab/COMISIONES/RED%20DE%20EMPRESARIOS/economia%20solidaria/principios%20de%20economia%20solidaria.doc

de economía formal e informal ya no serían suficientes para explicar el complejo tejido de las relaciones económicas y sociales”⁵⁵.

Aunque las actividades de los sectores populares contengan elementos que se caractericen tanto como sector formal e informal, se diferencian de ellos por la especificidad de su lógica económica: reproducción de la vida, y no de acumulación de capital.

Esto también lo afirma Razeto, cuando dice que “contrario a la lógica capitalista, un emprendimiento organizado por la categoría Trabajo “acumula también en el hombre mismo, en los trabajadores, como crecimiento de sus capacidades laborales, tecnológicas, empresariales, de sus relaciones sociales y valores solidarios” (1991: 95)

Esto es lo que aquí se denomina “racionalidad alternativa” centrada en el trabajo, como medio de dignificación del hombre, pues el objetivo es la reproducción de la vida en buenas condiciones, el mejoramiento de la calidad de la misma teniendo como base el trabajo y el ser humano.

Este trabajo se ve representado en pequeños micro emprendimientos que desde la cotidianidad, pretenden darle un giro a la situación de sobrevivencia, ya que el Estado no les proporciona ninguna solución. Esto se afirma en un documento⁵⁶ en donde el autor opina que “a diferencia de los movimientos sociales clásicos, que han dominado la escena de las ciencias sociales hasta hace muy poco, estos nuevos movimientos sociales que emergen en torno a las economías alternativas y solidarias, se caracterizan por promover desde las microexperiencias de la vida cotidiana, verdaderos cambios en los comportamientos económicos. Para decirlo en otros términos, no buscan un crecimiento espectacular ni esperan la toma del poder político para comenzar a hacer cambios, antes bien, comienzan a cambiar la situación desde el momento en que logran convocar aunque sea a unos pocos para producir y distribuir con un sentido alternativo”.

⁵⁵TIRIBIA, Lia. “Economía popular y movimientos populares” en www.antioquia.gov.co/.../economia%20solidaria/economia%20popular%20y%20movimientos%20populares.doc

⁵⁶ GUERRA, Pablo. “Programa de Fortalecimiento de las Organizaciones Económicas Populares mediante economías de trueque y monedas sociales” en <http://pabloguerra.tripod.com/entrev.htm>

Así, pues, presentan la posibilidad de generar inclusión social a través de la pertenencia a emprendimientos productivos que recuperen las capacidades y habilidades de las personas, a la vez que los constituyan en sujetos productivos y creativos y con creciente grado de autonomía y de capacidad de trabajo en equipo a través de lazos de cooperación⁵⁷.

Vale la pena aquí, destacar el concepto de Andrés Huguet Polo⁵⁸, sobre las racionalidades. Para él, existen tres tipos de racionalidades:

a.) La racionalidad objetiva: Esta racionalidad es aquella proveniente del sistema económico que impone metas, escalas de valores y medios específicos. Es a lo que en este estudio, se ha referido a racionalidad económica.

b.) La racionalidad sustantiva: Esta racionalidad es la que desarrolla el sujeto en el momento en que resuelve situaciones específicas, reiterando las reglas de funcionamiento del sistema. Esta puede comprenderse más allá de las conductas exclusivamente económicas, remitiéndose a la política, a la organización social, y la conformación de identidades. Esta es a lo que en este estudio se ha referido a racionalidad alternativa.

Para Luis Inacio Gaiger, esta racionalidad implica, que el desarrollo, la participación social y la seguridad humana sean frecuentes y compartidas por los emprendimientos, y que además se articulen lógicamente, se fortalezcan y se combinen, estableciendo una dinámica objetiva para la acción de los individuos, una presión estructural para que actúen de determinada manera, precisamente porque, en el contexto desarrollado de esa forma, ella se afirma como *más lógica*⁵⁹.

Esta racionalidad alternativa, se puede observar, entonces, en la propuesta de una transformación hacia estructuras económicas más igualitarias en su distribución y más respetuosa de los derechos de las personas, para generar la posibilidad de que se construyan nuevos valores y de que se mejoren las condiciones de vida de la población

⁵⁷ Ídem.

⁵⁸ HUGUET, Polo, Andrés. "Sobre la racionalidad en economía" en <http://members.tripod.com/~Huguet/racio.htm>

⁵⁹ GAIGER, Luis Inacio. "EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS" en <http://www.urbaed.ungs.edu.ar/textos/emprendimientos%20econ%F3micos%20solidarios.pdf>

que hoy se limita a sobrevivir.⁶⁰ En este sentido, no solo buscan una ganancia material, en términos de dinero, sino que también buscan generar un nivel de vida mejor para su familia, la dignificación del ser humano mediante la ocupación en una labor útil y el crecimiento personal y espiritual de el o los integrantes de la idea de negocio, extensivo a su círculo familiar.

También se ve, en la existencia de muchas organizaciones que pueden atender aspectos específicos de la reproducción (sindicatos, asociaciones de productores autónomos, cooperativas de autogestión de servicios, redes de abastecimiento) que contribuyen a abaratar el costo de vida. También existen movimientos reivindicativos de recursos- tierra, vivienda, servicios de salud, educación, etc- asociaciones barriales, con un enfoque mas holístico o abarcativo de toda la sociedad, de los que hacen parte; los movimientos ecologistas, de derechos humanos, de género, de incidencia y control en las políticas del estado, etc.⁶¹

De la misma manera, esta alternatividad, se observa, en la concepción general de la sociedad que estas organizaciones manejan y emplean a la hora de establecer sus poblaciones objetivo, sus prioridades de trabajo con ellas, y al momento de tomar decisiones, pues, tienen en cuenta consideraciones de toda índole y no únicamente las de tipo económico.

Para Escorihuela, esta alternatividad también se refleja en el concepto de economía solidaria, cuando afirma que: “la economía solidaria asume que toda propuesta económica debe tener en cuenta consideraciones éticas, sociales y medio ambientales, y que deben por tanto, decidirse políticamente, es decir, de acuerdo con los valores y reglas de la comunidad”⁶²

⁶⁰ CORRAGIO, Jose, L. Hacia un proyecto de economía social centrada en el trabajo: contribuciones de la antropología económica. Pág. 3.

⁶¹ CORAGGIO, José Luis. Economía del trabajo. Pág 1

⁶² ESCORIHUELA, Jose Luis. “Principios de la economía solidaria” en http://www.gobant.gov.co/viva/7_mesas_perma_trab/COMISIONES/RED%20DE%20EMPRESARIOS/economia%20solidaria/principios%20de%20economia%20solidaria.doc

2.4 Limites entre el Mercado y el Mercado Social.

El mercado como ya se dijo, es el agente regulador y asignador de recursos en la economía capitalista. Así, el capitalismo establece una nueva relación moral de las personas con su trabajo. En palabras de Hayek, "el empresario trabaja en un contexto de libre competencia, inversiones y precios adecuados al beneficio esperado. El mercado proporciona al empresario información sobre la oferta y la demanda, y las coordina. Los productores, independientes entre sí, reciben indicadores de los consumidores acerca de los bienes que deben producir y a qué precios. Aspiran a vender bienes y prestar servicios de la mejor manera posible, vendiéndolos al precio más barato para atraer clientes"⁶³.

Pero, debido a las relaciones de competencia que en él se desarrollan y a las capacidades y conocimientos que éste exige para triunfar en él, esta asignación no es equitativa y muchos quedan por fuera o son absorbidos por otros agentes de mayor tamaño.

Por eso paralelamente, o al interior del mismo, no sabría deslindar el uno del otro, se crean los mercados clandestinos, informales, o populares, entre muchos otros nombres que ha recibido, convirtiéndose en casi un sistema alternativo.

La propuesta de economía popular no pretende dejar de lado el mercado, pues éste también es necesario para intercambiar los bienes que produzcan las organizaciones sociales; sino de alguna manera; como lo explica Corragio⁶⁴, vincular respetuosa y dinámicamente la fuerza de las iniciativas locales con el amplio espacio de solidaridad global. Por esto, se hace necesaria la construcción de un valor social del mercado⁶⁵ enfocado en tres direcciones: una estrategia de competitividad⁶⁶ que facilite el acceso a mercados, la constitución de mercados institucionales⁶⁷, y de mercados alternativos

⁶³ ESTEFANÍA Joaquín (2002). La enfermedad moral del capitalismo, Granito de arena. Agosto 7 del 2002. Argentina.

⁶⁴ CORAGGIO, José Luis ; La propuesta de economía solidaria frente a la economía neoliberal, Pág. 3

⁶⁵ TÉLLEZ SÁNCHEZ, Rafael. Lo popular y lo alternativo de la economía social. Pág. 8

⁶⁶ Con este concepto el autor se refiere a la gran dificultad que tienen los pequeños productores populares para insertarse en las cadenas productivas, y por esto pretende innovar con la determinación de nuevos canales y nuevas formas de acceso a los mismos.

⁶⁷ Para el autor, estos mercados son aquellos que se constituyen por medio de las normas y reglas que rigen las alianzas o convenios en las cadenas productivas.

sociales⁶⁸. Todo esto, con el fin de que estas organizaciones conozcan a que se enfrentan y logren la maximización, de las utilidades, así como del beneficio y bienestar humano, espiritual y social.

De este modo llega a concebir el mercado, no solamente como la organización de las relaciones de intercambio entre productores y consumidores, sino de manera más concreta, como todo el complejo sistema de interrelación y de relaciones de fuerzas entre todos los sujetos, individuales y colectivos (empresas, instituciones, negocios, organismos públicos, asociaciones privadas, organizaciones y grupos intermedios, familias, personas, etc.), que ocupan diferentes lugares en la estructura económica – social, que cumplen distintas funciones, y que participan con diversos fines e intereses en un determinado circuito económico relativamente integrado, o sea, que forman parte de una cierta formación económica – política en relación a cuyos procesos de producción y distribución persiguen la satisfacción de las propias necesidades e intereses⁶⁹.

Entonces ya no es solamente el mercado convencional el centro del sistema capitalista, sino también la economía popular como sistema de producción, distribución, comercialización y consumo alternativos.

Dentro del tema de la producción, estos emprendimientos, al igual que las empresas capitalistas, utilizan factores de producción, entendidos estos como todos los elementos, materiales e inmateriales, que participan en las actividades económicas⁷⁰. Para Martí, estos son los factores a tener en cuenta en una empresa⁷¹:

a) la fuerza de trabajo, esto es, un conjunto de personas dotadas de capacidades físicas e intelectuales necesarias para ejecutar una serie de actividades laborales, y que participan directamente en el proceso de producción;

⁶⁸ Aquí entran a jugar un papel importante, para el autor, otros medios dinerarios, como el trueque, las compensaciones, los mercados comunitarios, las compras de cosechas, entre otros.

⁶⁹ MARTÍ, Juan Pablo. "Del homo oeconomicus al sujeto económico, una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares" en

<http://www.rau.edu.uy/universidad/extension/proasoc/refbiblo/econpopu.pdf>

⁷⁰ Idem.

⁷¹ Idem.

- b) la tecnología, o sea, un conjunto de conocimientos e informaciones relativos a —y objetivados en— unos procesos y sistemas técnicos de producción, comercialización, organización del trabajo, etc.;
- c) los medios de trabajo, a saber, el conjunto de las condiciones físicas, las instalaciones, los instrumentos, los insumos y las materias primas, necesarios para efectuar concretamente el proceso técnico y las funciones económicas propias de la empresa;
- d) el factor financiero, constituido normalmente por una cierta cantidad de dinero (o capacidad de crédito), que permite contratar factores y establecer relaciones de intercambio en el mercado; y
- e) el factor gerencial y administrativo, es decir, un sistema de coordinación y dirección unificada de las funciones y actividades propias de la empresa.

Los emprendimientos productivos, además de manejar estos cinco factores de producción, tiene un factor llamado “factor C” por Razeto el cual describe de la siguiente manera:

[...] En síntesis, el ‘factor C’ significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad, que actúa cooperativa y cordialmente, proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economías de escala, economías de asociación y externalidades, implicadas en la acción comunal y comunitaria” (Razeto, 1993)⁷².

Así, este factor, permite discernir una particular productividad, dada por la presencia y crecimiento del elemento comunitario señalado, análoga a la productividad que distingue y por la cual se reconocen los demás factores económicos⁷³.

En cuanto a consumo, se puede decir que las tendencias que muestran los sectores populares son diferentes de las identificadas en los mercados capitalistas, basados en

⁷² GAIGER, Luis Inacio. “EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS” en <http://www.urbared.ungs.edu.ar/textos/emprendimientos%20econ%F3micos%20solidarios.pdf>

⁷³ MARTÍ, Juan Pablo. “Del homo oeconomicus al sujeto económico, una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares” en <http://www.rau.edu.uy/universidad/extension/proasoc/refbiblo/econpopu.pdf>

un consumismo superficial. Así lo afirma Juan Pablo Martí al determinar las características de las formas de consumo en los sectores populares⁷⁴:

a.) Preferencia por el consumo comunitario por sobre el individual. Tiende a preferirse la utilización en común, compartida y comunitaria de los bienes y servicios disponibles. Esta preferencia se explica porque en los procesos de producción y circulación propios de los sectores populares tienen particular importancia la presencia de asociaciones y comunidades. Lo producido comunitariamente tiende a ser consumido comunitariamente.

b.) Proximidad y relación directa entre el consumo y la producción. En los sectores populares el consumo se halla próximo a la producción. Los productores generalmente se orientan al mercado local, y los consumidores valoran de modo especial los productos locales por sobre los menos locales y externos.

c.) Tendencia a la satisfacción simultánea de distintas necesidades, mediante actos de consumo integrados.

En el seno de las mismas unidades económicas o de las asociaciones comunitarias se desenvuelven distintos tipos de actividades; además de la producción, se desarrollan convivencias, consumo de alimentos, eventos culturales, etc. La satisfacción de necesidades básicas puede ser un medio para la satisfacción de necesidades relacionales y de convivencia, y a la inversa.

d.) Predominio del consumo de bienes y servicios relacionales y culturales. Estos sectores se muestran particularmente eficientes en la satisfacción de necesidades de convivencia y relación con los demás, y también para la satisfacción de las necesidades y aspiraciones espirituales que precisan bienes y servicios culturales.

e.) Tendencia a la naturalidad y simplicidad. El consumo es relativamente simple, armónico y natural, respeta las diferencias individuales pero atiende de forma equilibrada las necesidades y deseos de la comunidad.

f.) Preferencia por bienes y servicios que presten utilidad inmediata y prolongada, tanto a los consumidores primarios como a terceros. La participación en experiencias de producción comunitarias ayuda a comprender que los beneficios y perjuicios que recaen sobre los demás siempre inciden sobre uno mismo, y que los beneficios individuales favorecen a la comunidad tanto como los beneficios del colectivo terminan beneficiando a los individuos.

⁷⁴ Ídem.

g.) Preferencia por la calidad más que por la cantidad del consumo. El consumo en estos sectores aparece como austero y frugal, sin embargo ello no debe entenderse como una elección deliberada por el sacrificio, sino que en la medida que la pobreza obliga a limitaciones importantes en el consumo se hacen opciones por lo simple y lo natural en el consumo.

Visto de esta manera, conceptos como los de productividad, competitividad, eficiencia, quedan determinados de una manera diferente a como se entienden en la economía capitalista. Esto porque los mercados que desarrollan los emprendimientos productivos alternativos son definidos bajo conceptos mas “sociales” y mas humanos en los que se incluyen todo tipo de relaciones, no solo las económicas. Así, la productividad no depende exclusivamente de la cantidad de producción por hora, sino también de la satisfacción que esta producción y la forma de producirla genere.

En cuanto a la competitividad, aspecto que marca una diferencia notable, entre las iniciativas económicas alternativas y las empresas capitalistas, esta no se siente dentro de las unidades productivas, las cuales trabajan bajo principios de solidaridad, sino que se siente en el momento en que estas se enfrentan al mercado existente. Sin embargo, estas unidades logran subsistir en esta trama económica, gracias, a su misma constitución y forma de trabajo.

3. ANÁLISIS DEL TRABAJO DE CAMPO

En este análisis de campo se pretende estudiar las iniciativas productivas, desde el marco de referencia, dando cuenta de cuales aspectos se revelan en las realidades que viven las personas que conforman estos emprendimientos.

Para el análisis del trabajo de campo se tuvieron en cuenta 29 organizaciones de las cuales 13 son rurales y 16 son urbanas.

En cuanto a las organizaciones rurales, se puede dar la siguiente información:

- 4 se dedican a la ganadería y a la siembra, 2 se dedican a la ganadería, 3 al cultivo, 2 a la lechería, una a la porcicultura y otra a la piscicultura.
- En este tipo de organizaciones, la experiencia tiene un valor muy significativo para lograr las formas asociativas.
- La división del trabajo es poco marcada y más bien equitativa.

En cuanto a las organizaciones que se ubican en el área urbana tenemos que:

- 9 se dedican a la confección, 4 son talleres, 3 tiendas.
- Las formas asociativas no muestran tanta necesidad de experiencia como en el área rural.
- La división del trabajo es mucho más marcada por la variedad de sectores en los que se desempeñan estas organizaciones. La mayoría de mujeres se desenvuelven en actividades como la confección y las tiendas; y los hombres en los talleres.

3.1 Análisis Cualitativo.

VARIABLES A EVALUAR:

- Descripción de la unidad empresarial
- Expectativas de producción o ingreso
- Conocimiento
- Capital (\$)

- Capital fijo
- Acceso a mercados
- Capacidad autogestionaria y cohesión social.

3.1.1 Origen de la Unidad Empresarial

El origen de estas unidades empresariales, nace en un principio, de la necesidad que vieron en Compromiso, ante la preocupante situación de la población desplazada, de proveerlos de una esperanza para la consecución de los recursos básicos para su sobrevivencia.

Esto confirma, como se dijo en el enfoque teórico, que el origen de estas iniciativas, yace en las consecuencias de la aplicación de las políticas neoliberales, que han dejado por fuera de la economía formal, de las oportunidades de trabajo, a gran parte de la población, forzándolos a reinventarse nuevas formas de trabajo.

Desde esta perspectiva podemos ver, dentro de las iniciativas productivas, la existencia de un mayor número de emprendimientos urbanos que rurales (Ver anexo 1), esto debido, a que las oportunidades en el campo son cada vez más pocas y más difíciles de viabilizar, haciendo que muchas de las personas se desplacen a la ciudad. En esto también influyen aspectos como la inseguridad y la violencia, consecuencia del conflicto armado que se vive en el país.

Otro aspecto que se puede analizar en este punto, es el de las características que tienen estas organizaciones productivas alternativas. Como se dijo en el enfoque teórico, desde el punto de vista de Compromiso, estas son auténticas en la medida en que surgen desde su propio seno, los problemas son suyos y para la solución de los mismos, crean sus propios espacios. Esto lo evidenciamos en casi todas las experiencias, pues estas, destinan los recursos para la subsistencia familiar, la cual es la principal motivación para su conformación. (Ver anexo 1).

En las rurales, por ejemplo, la mayoría tienen cultivos de pancojer para el autoconsumo, así como la cría de animales como gallinas, pollos y ternero, de donde obtienen huevos, leche y subproductos de los mismos. Un ejemplo de ello es el emprendimiento la

Floresta, es una unidad empresarial de carácter Asociativo dedicada a la explotación piscícola de Cachama, mojarra Roja y Bocachico que también tiene otras prácticas agropecuarias como la siembra de maíz, plátano, el jornaleo y la construcción de potreros (Ver anexo 1), al igual que Estropsan, unidad especializada en el cultivo de la fibra natural del Estropajo la cual alterna con otros cultivos como el de la Papaya Maredo (Ver anexo1), en cuanto a las urbanas esta por ejemplo, Lava muebles el Paisa, en donde el empresario alterna paralelamente el servicio de Lava Muebles con prácticas de comercio de verduras y carnes en el lugar donde reside (Ver anexo 1) y la tienda Chiqui la cual desarrolla actividades de venta de abarrotes y víveres en general, así mismo alternando con venta de cerveza de manera periódica los fines de semana (Ver anexo 1).

Otra de las características que presentan estos emprendimientos es que independientemente de presentar formas asociativas o individuales, siempre están conformadas por el núcleo familiar, luchando desde su cotidianidad contra todos los obstáculos que el día a día les presenta. (Ver anexo 1).

Esta es otra de las características, que para Compromiso, tienen las organizaciones alternativas, y lo afirma cuando dice que no buscan la toma del poder del Estado, sino su recuperación desde la sociedad civil popular, su lucha es contra los micro-poderes de la vida cotidiana. Lo que buscan es su auto potenciación y autosuficiencia.

Dentro de los principios que deben regir estas organizaciones están los descritos por José Luis Escorihula, los cuales se evidencian en el trabajo de campo: el componente principal es el trabajo, no el empleo, como categoría de análisis básica en estos emprendimientos y como agente dignificante del ser humano, el objetivo fundamental es la satisfacción de las necesidades básicas; luchan por ser autónomas y autóctonas y el practicar el intercambio local y regional. (Ver anexo 1).

Así, la característica más importante de este tipo de emprendimientos y de la economía popular en general, es la centralidad en el trabajo como medio de dignificación del hombre. Esto se pudo observar en las entrevistas en las que los empresarios daban un testimonio de alegría y felicidad al hablar de útiles que se sentían al trabajar por su familia y su propio negocio.

3.1.2 Expectativas de Producción o Ingreso

En cuanto a las expectativas de producción e ingreso, para los autores de estas experiencias, el fin no es el de acumular capital ni dinero, sino tener la oportunidad de trabajar y proveer a sus familiar de oportunidades para su desarrollo y progreso.

Esto evidencia otra de las características que describe Corragio de los emprendimientos de la economía popular y es cuando dice que éstos emprendimientos no separan la economía del negocio de la economía de la familia, y de la misma manera mezclan las contabilidades y los ingresos. Sin embargo esto no ha hecho que los emprendimientos fracasen, sino que por el contrario, muestren una lógica económica y financiera diferente y eficiente, en donde los pocos ingresos son reinvertidos en el mismo negocio y en la subsistencia familiar, más no se acumulan. (Ver anexo 2).

No obstante, esta es una de las debilidades de las unidades productivas descritas al comienzo, en donde se muestra, que muy pocas de ellas llevan una contabilidad clara y constante de sus negocios. Para ellos, el dinero que reciben diariamente los distribuyen en las diferentes necesidades del día y si queda algo, entonces o guardan para el día siguiente.

Esto puede representar una falencia a la hora de hablar del manejo de las unidades productivas como negocio o empresa capitalista. Sin embargo para alguno autores, esta es su forma más sencilla, real y palpable forma de trabajar, pues de lo contrario, no podrían administrar ni los recursos para la familia ni para el emprendimiento productivo.

Hay que destacar aquí, que todas las unidades de negocio, revelan expectativas de crecimiento, por encima de los actuales niveles de producción. (Ver anexo1) Esto es un buen síntoma del interés que ellos le ponen a su trabajo, ya que es la oportunidad que les están ofreciendo de tener su negocio propio.

En este punto se puede ver como estos emprendimientos productivos están produciendo cambios, desde su propia cotidianidad. Esto se afirma en el enfoque teórico cuando se dice que estos nuevos movimientos sociales que emergen en torno a

las economías alternativas y solidarias, se caracterizan por promover desde las microexperiencias de la vida cotidiana, verdaderos cambios en los comportamientos económicos. Para decirlo en otros términos, no buscan un crecimiento espectacular ni esperan la toma del poder político para comenzar a hacer cambios, antes bien, comienzan a cambiar la situación desde el momento en que logran convocar aunque sea a unos pocos para producir y distribuir con un sentido alternativo.

Hay un aspecto común en muchas de las unidades, el cual se refiere a la intención de ser estrategias líderes en sus respectivos espacios, (Ver anexo 1) lo cual es rescatable, pues permite el desarrollo de otro tipo de capacidades y actitudes importantes para la consecución de logros en otros campos como el político, el cultural, el social, entre otros.

3.1.3 Conocimiento

El conocimiento es un componente muy importante en el análisis de las organizaciones sociales productivas alternativas, ya que éste, no solo se refiere a la experiencia que posean sobre determinada actividad, sino al aprendizaje que ha tenido de la misma vida y la forma como toman sus propias decisiones.

Algunos de ellos no han tenido la oportunidad de concluir el ciclo de básica primaria y la mayoría no han finalizado el ciclo de secundaria. Esto, consecuencia de las pocas oportunidades de estudio que han tenido, por un lado por la falta de recursos económicos y por el otro, porque muchos se han iniciado en su vida laboral desde muy corta edad.

Sin embargo, para los teóricos de la economía popular, la praxis es el camino que tiene el hombre para transformar su entorno. Esto se evidencia en la amplia experiencia que presentaron los promotores o integrantes de las unidades productivas, en cada una de las labores que desempeñaban, lo que quiere decir que han ejercido un mismo oficio desde pequeños. (Ver anexo 1).

Esta importancia del conocimiento práctico se resalta en el marco teórico cuando se dice que en la medida en que sus integrantes aprenden los conocimientos específicos

para producir los bienes materiales para su supervivencia, aprehenden también los valores, los comportamientos que son necesarios para el establecimiento de determinadas relaciones de producción .

Esto fue de gran ayuda para ingresar al programa de la Corporación ya que en el proceso de selección de Compromiso, la experiencia era un aspecto de gran importancia al momento de definir quienes contaban con el apoyo financiero y asesoría técnica para el desarrollo de sus ideas de negocio. Por lo anterior se puede deducir que en muchas ocasiones, el conocimiento práctico y empírico, es decir, la experiencia, es más importante que el mismo conocimiento científico o conceptual. Esta representa otra de las características de los emprendimientos de la economía popular.

Por esto vemos que, por ejemplo, en los emprendimientos rurales, la mayoría de ellos presentan una experiencia de 10 a 20 años, lo cual repercute en un conocimiento de los aspectos técnicos necesarios para el funcionamiento del mismo. (Ver anexo 1).

En la parte administrativa y financiera, tuvieron el soporte de personas con una valiosa experiencia. Algunos asistieron al Sena y a otras entidades a cursos de computación, de contabilidad y de oficios varios entre otros. (Ver anexo 1).

3.1.4 Capital Monetario y Capital Fijo.

En este aspecto del estudio es, en uno de los cuales, se encuentran grandes falencias y dificultades, pues las organizaciones cuentan con muy poco presupuesto para sus actividades y con poco capital fijo propio. (Ver anexo 1)

Esto se puede justificar en principio, por que en las condiciones actuales de la economía capitalista, los medios de producción, pertenecen a los empresarios poderosos, entre otras razones, por los altos costos de la tecnología y la información incompleta a que se enfrentan actores de la economía popular, en la sociedad. Así se deja ver, en el enfoque teórico que tiene este estudio, cuando se evidencia desde el punto de vista neoinstitucionalista, las fallas que presenta el modelo neoliberal.

Otra explicación a este hecho es que estas condiciones hacen parte de la realidad que viven este tipo de emprendimientos productivos en la economía popular, los cuales presentan: pequeña escala de producción, tecnología artesanal o semi-industrial, máquinas y equipamientos de segunda mano, mercado consumidor predominantemente local; dependencia de empresas más grandes para la compra de materias primas y para la venta de sus productos, unidad productiva localizada en la residencia de uno de sus integrantes y, en general en áreas de baja renta; clandestinidad dada la inadecuación de una legislación propia para el sector, relaciones de trabajo no institucionalizadas; predominio de actividades comerciales y de servicios, producción y comercialización temporales, etc.

Algunos emprendimientos productivos no presentan información sobre el capital fijo, mientras que otros si testifican abiertamente las dificultades que ha tenido a la hora de adquirir un terreno o una máquina necesaria. Sin embargo, hay negocios, sobre todo, entre los de tipo urbano, que si cuentan, con al menos, los equipos mínimamente necesarios para el funcionamiento de su actividad, lo que no quiere decir que no sea necesario modernizar o complementar este capital. (Ver anexo 1).

Este mejoramiento en las condiciones del capital, hace parte del proyecto de la economía popular, el cual pretende, entre otras cosas, el desarrollo de su capacidad sistémica para competir y utilizar favorablemente sus relaciones con las empresas capitalistas; y esto le permite adquirir un mayor poder de negociación.

3.1.5 Acceso a Mercados.

En este aspecto, las organizaciones sociales alternativas, presentaron, al igual que con el capital, problemas y dificultades, por la estructura de los emprendimientos productivos, y por las características de los mercados a los que se tiene que enfrentar, los cuales son mercados capitalistas de competencia perfecta, información completa, expectativas ciertas y predecibles y agentes precio-aceptantes en busca de la maximización del beneficio individual, como se afirmó en el enfoque teórico.

Estas iniciativas, se desarrollan en medio de mercados que para algunos autores son informales, esto se manifestó teóricamente cuando se determinan las características de

una economía informal, entre ellas la clandestinidad dada la inadecuación de una legislación propia para el sector, relaciones de trabajo no institucionalizadas; predominio de actividades comerciales y de servicios, producción y comercialización temporales, etc.

Esto se muestra en que la mayoría no presentan ni registro mercantil ni de Cámara de comercio, lo que hace que se generen costos de transacción altos y la información sea muy escasa y difícil de conseguir.

En esta parte se analizarán por separado los emprendimientos rurales y urbanos debido a que se enfrentan a mercados con características diferentes.

En cuanto a los emprendimientos productivos rurales, los que tienen producción de hortalizas y derivados del ganado, venden sus productos con facilidad, en las tiendas de abarrotes y graneros, y en las mismas veredas en las que se ubican los terrenos. Por ejemplo el emprendimiento productivo de plátano dominico hartón, tiene compradores de supermercados en Lebrija. La producción de la parcela es diversificada y estos productos tienen compra permanente en el mercado local, y en Bucaramanga. Para la ganadería Los Insuperables los clientes son comerciantes de la región de ganado y centros de acopio de granos ubicados en quebrada seca en la Ciudad de Bucaramanga. En la Lechería el Progreso los productos lácteos se venden en la vereda Sevadero y en Motoso de Lebrija, el maíz es de venta comercial en Bucaramanga (graneros) y el mercadeo y comercialización de los productos no genera competencia, pues se mueven con relativa facilidad en los mercados de la región.

La mayoría de ellos, venden de acuerdo a la producción, y no tienen contratos de compra de producción por adelantado. Un ejemplo de esto es La Floresta, emprendimiento dedicado a la explotación piscícola de Cachama, Mojara Roja y Bocachico, en donde la venta comercial de pescado se hace de acuerdo a la producción obtenida semestralmente. (Ver anexo 1).

A estos emprendimientos rurales, les ayuda, el hecho de que sus productos son por lo general, alimentos que conforman la canasta familiar básica por esto tiene mucho

salida, así como mucha competencia, pero el mercado es amplio para abarcar bastantes productores.

Otra ventaja que tiene ellos es en algunos casos la cercanía a los centros de consumo donde llevan sus mercancías. Esto disminuye los costos de transporte y por ende, aumenta las ganancias que obtienen. Un ejemplo de ello es La Porcicola Las Mercedes en donde cuentan con un cliente fijo, comerciante de la región. El mercado de la compra de cerdo en pie para la zona es permanente, y la cercanía a los centros de consumo les da ventajas comparativas. Otro ejemplo es del cultivo de Heliconias en donde a pesar de no haber iniciado la producción Previo a la cosecha, se han establecido clientes interesados en la compra de la mercancía. (Ver anexo 1).

Una similitud en todos los emprendimientos es la falta de conocimientos sobre mercadeo y la ausencia de planificación tanto en la producción como en la comercialización de las mercancías. Así, en casi todas las iniciativas se hacen anotaciones sobre el requerimiento de un mayor relacionamiento y un refuerzo en técnicas de venta.

Estos individuos producen según sus capacidades y utilizan estrategias empíricas para venderlas en el mercado. Sin embargo, después de trabajar en el proyecto de Compromiso, empezaron a ver la necesidad de buscar la forma de trabajar de modo asociativo, para unir fuerzas en la producción y adquirir mayor poder de negociación ante los clientes.

En cuanto a los emprendimientos urbanos, cada uno se enfrenta a un mercado diferente, dependiendo de lo que produzcan. Para algunos la competencia es intensa, tanto en las características de los bienes y servicios como en los precios que ofrecen. Un ejemplo de ello es Ferretería la descarga ya que en el sector se encuentran dos ferreterías, las cuales representan su competencia más cercana; así como en merengues la Delicia donde sus clientes son comerciantes de tiendas ubicadas en la mayoría de los barrios de Floridablanca y la competencia es una amenaza debido a que establecen precios más económicos. (Ver anexo 1).

Los emprendimientos urbanos presentan una particularidad frente a las rurales, en lo que respecta al mercado. En los primeros, debido al grado de escolarización presentan mayores niveles de negociación que en los segundos y mayores conocimientos sobre el mercado. Sin embargo, al igual que a ellos, muestran ausencia de planes de comercialización. En algunos casos, se muestran dispuestos a construir alianzas productivas y comerciales, pero existen otros que se muestran reacios a ellas.

Otra diferencia se encuentra en la preocupación de los empresarios urbanos por ofrecer un buen servicio al cliente, mientras que en los rurales ni siquiera se tiene en cuenta esta variable. Para algunos empresarios también es muy importante la calidad de los productos y por esto se capacitan para lograr la mejor forma de hacerlos.

Se podría llegar a pensar que estos emprendimientos están un poco mejor preparados para enfrentar el mercado capitalista, pero lo que ellos buscan, son estrategias para asociarse a otros productores y poder enfrentar los obstáculos de una mejor manera.

Todo lo anterior se podría resumir en un aporte teórico de Corragio, citado en el enfoque en donde él afirma que no se trata de mercados diferentes sino de vincular respetuosa y dinámicamente la fuerza de las iniciativas locales con el amplio espacio de solidaridad global. Por esto, se hace necesaria la construcción de un valor social del mercado enfocado en tres direcciones: una estrategia de competitividad que facilite el acceso a mercados, la constitución de mercados institucionales, y de mercados alternativos sociales. Todo esto, con el fin de que estas organizaciones conozcan a que se enfrentan y logren la maximización, de las utilidades, así como del beneficio y bienestar humano, espiritual y social.

Otro aspecto importante en el análisis es la forma de competencia que enfrenta estas organizaciones y la forma de consumo que las caracteriza. Como se afirma en el enfoque teórico, en los sectores populares el consumo se halla próximo a la producción. Los productores generalmente se orientan al mercado local, y los consumidores valoran de modo especial los productos locales por sobre los menos locales y externos. Esto se puede ver fácilmente en casi la totalidad de emprendimientos productivos, ya que todos comercializan sus mercancías en las veredas y municipios cercanos, fortaleciendo estas relaciones sociales regionales y locales de producción. (Ver anexo 1).

3.1.6 Capacidad Autogestionaria y Cohesión Social.

En esta parte se analiza la capacidad de gestión de recursos de las unidades productivas y la participación en la comunidad en la que se encuentran ubicados.

En las unidades rurales existen unas como Estropsan que se encuentran vinculados a Apencol, lo que deja ver que el empresario posee un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social y con la intención de promover a otros productores esta práctica. Otras como la Ganadería Los Insuperables pertenece a la asociación de ASOPOBUN la cual goza actualmente de gestiones en acciones de tipo humanitario. (Ver Anexo 1).

Así, la mayoría de ellas muestran la intención de participar en espacios comunitarios que los estimule y ayude a lograr mayor poder y representatividad en otros espacios sociales y políticos de mayor acción. Otros expresan la oportunidad que es para ellos, entrar en una red de pequeños empresarios que establezcan sus ofertas y demandas y así mejorar los niveles de negociación no solo de venta si no de compra.

Desafortunadamente, en cuanto al nivel de autogestión, en casi todos ellos es muy bajo. Pareciera que a pesar de tener sus propias iniciativas productivas, siempre están esperando que los ofrecimientos les lleguen y no ven la necesidad de salir a buscarlos. Esto hace parte de la formación y cultura en la que nacieron y por ello tal vez, a pesar de no ver la necesidad, muy seguramente tampoco hayan desarrollado las habilidades o personalidades para hacerlo.

Todo esto hace parte del contexto en que se desenvuelven las personas y sus negocios y esto es lo que se pretende trabajar con ellos. Permitir que las expectativas de vida cada día sean mejores y que se provean de las armas y herramientas necesarias para hacerlo.

3.2 Análisis de algunos Indicadores Financieros.

En esta parte del trabajo de campo se utilizó la información de 15 unidades empresariales de las cuales 2 son agropecuarias y 13 son industriales o de servicios.

En cuanto al análisis en las finanzas de estos emprendimientos productivos, es importante destacar que se establecieron indicadores como la TIR, el periodo de retorno de la inversión, la rentabilidad y la utilidad. (Ver anexo 2). Con estos indicadores se pudo ver como la incidencia de ellos no es de gran importancia a la hora de determinar si el emprendimiento tuvo éxito, para los mismos propietarios y ni siquiera para establecer el monto de crédito que debían recibir, pues los porcentajes del crédito no van de acuerdo a los resultados de estos indicadores sino que van ajustados a las necesidades demostradas por las personas y por el conocimiento y gusto que ellos tengan en su labor de desempeño. (Ver anexo 2). Esto se evidencia teóricamente cuando Razeto habla del factor "C" el cual permite discernir una particular productividad, análoga a la productividad que distingue y por la cual se reconocen los factores netamente económicos.

Así, conceptos como los de productividad, competitividad, eficiencia, se desarrollan alternativamente y son definidos bajo conceptos más humanos en los que se incluyen todo tipo de aspectos, como el relacionamiento social, político, cultural y la satisfacción personal y espiritual, no solo los económicas. Entonces, la productividad no depende exclusivamente de la cantidad de producción por hora, sino también de la satisfacción que esta producción y la forma de producirla genere.

En este aspecto también se puede observar que las ganancias que generan estos emprendimientos no son tan mínimas como se imaginaba. Son ingresos anuales que representan un poder de mercado nada despreciable, lo cual indica que no solo las personas en situación de pobreza se incluyen en la producción y consumo de las mercancías de estas iniciativas productivas, sino que gran parte de la población hace parte de ellas. (Ver anexo 2). Esto también se puede verificar en los costos anuales, lo cual permite inferir que esta parte de la economía mueve flujos de dinero importantes, en insumos, capital fijo, salarios a tajo que en ocasiones pagan para el desarrollo de tareas adicionales que permitan un mejor posicionamiento en el mercado. (Ver anexo

2). En cuanto a los gastos del crédito, se puede ver que son bajos, ya que los intereses impuestos por el organismo de crédito que los financio, son muy bajos. Esto les ayuda a tener mejores precios, y por ende a absorber gran parte del mercado en el que se mueven. (Ver anexo 2).

Con todo lo anterior y a pesar de no prestar gran atención a estos indicadores, los emprendimientos muestran todos, buenas tasas de retorno internas y en tiempos óptimos, establecidos de manera que favorezca el desarrollo del negocio. (Ver anexo 2). Así se ve que la lógica alternativa que siguen estos emprendimientos productivos les permite, a diferencia de los movimientos sociales clásicos, promover desde las microexperiencias de la vida cotidiana, verdaderos cambios en los comportamientos económicos.

Así se afirma en el enfoque teórico cuando se afirma que no buscan un crecimiento espectacular ni esperan la toma del poder político para comenzar a hacer cambios, antes bien, comienzan a cambiar la situación desde el momento en que logran convocar aunque sea a unos pocos para producir y distribuir con un sentido alternativo

Esto también lo afirma Razeto, cuando dice que “contrario a la lógica capitalista, un emprendimiento organizado por la categoría Trabajo “acumula también en el hombre mismo, en los trabajadores, como crecimiento de sus capacidades laborales, tecnológicas, empresariales, de sus relaciones sociales y valores solidarios” (1991: 95)

VI. CONCLUSIONES

Las conclusiones de la investigación se desarrollan de acuerdo a la organización del estudio en dos sentidos: respecto a los argumentos teóricos y respecto a la evidencia en el trabajo de campo.

En un principio se puede reafirmar que el surgimiento de la economía capitalista y con ella de la racionalidad empresarial en la historia económica, ha sido tomado como el fundamento mismo del comportamiento económico: la preocupación por adecuar medios a fines, en contextos de escasez, buscando obtener el máximo beneficio a contraparte del mínimo desgaste o costo de los factores antecedentes. La ganancia capitalista ha sido tomada así implícitamente como el núcleo y motivo esencial de la economía.

Esto ha hecho que se haga necesaria la creación, por parte de los excluidos, de nuevas formas de trabajo, pudiendo considerárlos como agentes económicos característicos, con formas de conducta social y económica propias, y que participan de una determinada lógica que es posible estudiar, buscando caracterizar sus comportamientos distintivos.

Así, las prácticas específicas de dichas formas de trabajo, se inscriben en una nueva racionalidad productiva, en la cual la solidaridad se convierte en un sostén de las iniciativas, ya que generan resultados materiales efectivos y ganancias extra-económicas. Estas ganancias se ven reflejadas, como lo demuestran los emprendimientos, en más unión familiar, un mejor bienestar y calidad de vida, debido a la obtención de su propio negocio, y un mejor relacionamiento y desarrollo de habilidades sociales. Con esto se puede concluir que la motivación de estas iniciativas alternativas no es la acumulación de capital sino la maximización de estas ganancias no económicas.

Estos emprendimientos económicos solidarios abarcan diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Agrupando a los individuos excluidos del mercado de trabajo, o motivados por la fuerza de sus

convicciones, y en búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia, los emprendimientos económicos solidarios llevan a cabo actividades en los sectores de la producción o de la oferta de servicios y de la comercialización.

Así, el estudio muestra como, para las personas que desarrollan estas iniciativas productivas solidarias, la subsistencia familiar, la satisfacción de necesidades básicas y el bienestar que describen al sentirse útiles, son los factores más importantes, en la conformación de estos emprendimientos económicos.

Por esto, otra conclusión importante de este estudio es, así como lo afirman algunos autores en la teoría y se ve en la práctica; que el fundamento de estas experiencias alternativas y populares, es el trabajo como medio dignificante del hombre y que el trabajo colectivo actúa en pro de estos mismos productores y otorga una connotación bastante más amplia a la noción de eficiencia, referida igualmente a la calidad de vida de los trabajadores y a la satisfacción de objetivos culturales y ético-morales.

Estas organizaciones sociales alternativas productivas se enfrentan constantemente a obstáculos de toda índole. Así, por ejemplo, el mercado capitalista, con su lógica excluyente y política de precios, se presenta como una dificultad al momento de conseguir materias primas, de negociar producciones anticipadamente, entre otras. Otro obstáculo son es la información escasa y los costos altos de transacción a los que se ven enfrentados. Adicionalmente, se encuentran en el camino, la clasificación social y económica, de la que son centro, pues generalmente son tildados de ilegales y esto limita su campo de acción.

Sin embargo, todo esto es lo que les ha hecho adoptar una lógica económica alternativa. Esta racionalidad los guía buscando la maximización de aspectos no solo económicos, sino también sociales, culturales, éticos, morales y espirituales. Desde su trabajo diario, promueven la renovación de las estructuras de distribución, por unas más igualitarias, con mas sentido social y humano, no excluyentes, desde donde se entretajan nuevos valores y se logre un mayor bienestar general para un mayor numero de personas. Esta racionalidad también se refiere a los principios de solidaridad en los que basan sus relaciones de trabajo, de familia, de comunidad. Desde esta solidaridad, construyen formas asociativas y cooperativas que les permiten enfrentar y superar los

obstáculos y dificultades. Estas formas presentan características particulares como medios de producción colectivos, relacionamientos horizontales, socialización de la producción y del consumo y una mayor participación activa social y política.

Con esta racionalidad, ellos responden a mercados ya hechos como el del TLC y otros tratados internacionales, que en casos como los rurales, traen consigo consecuencias devastadoras, pero que ellos ven como oportunidades para explorar nuevos mercados y así lograr llevar esta nueva ideología a más partes de mundo.

Así, su papel en la sociedad y en la economía, es el de materializar y lograr hacer viables, desde su cotidianidad, la utopía de unas condiciones de vida más equitativas, referidas al trabajo, el mercado, el relacionamiento social, las oportunidades de desarrollo de capacidades y habilidades, entre otras. En otras palabras, estas organizaciones sociales productivas alternativas son las encargadas de mostrar desde su realidad, que es posible lograr la equidad, la participación democrática, el bienestar colectivo, trabajando basados en los principios de la solidaridad, la cooperación y la unión, practicando dinámicas espaciales locales y regionales, sin ser necesarios muchos de los requisitos de productividad, competitividad, resultados e internacionalización, que impone el modelo actual. No vale de nada tener empresas altamente productivas y competitivas, si cada día se destruyen más los núcleos familiares, base del entramado social.

Para determinar las conclusiones del estudio de campo, se realizó un análisis DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) de los emprendimientos estudiados, agrupados en rurales y urbanos; en donde se evidencian los obstáculos a los cuales se enfrentan y los esfuerzos que desde sus realidades hacen por superarlos.

En cuanto a las organizaciones rurales se puede decir que las principales debilidades que poseen estas organizaciones, se centran en aspectos como: La dificultad en la incorporación sistémica de ingresos y egresos, lo que no permite tener un registro de organizado de cuentas; la no estructuración de los costos; la falta de una administración de recursos; el no contar con un acompañamiento técnico; los bajos niveles de producción; el no aplicar sistemas de control; la no aplicación de sistemas de control; y el no mejoramiento continuo de la capacidad instalada.

Las principales oportunidades se resumen en: La tenencia de terrenos aptos ya sea para la siembra, o el ganado; la generación de contactos comerciales que permitan asegurar tanto los insumos como la venta de la producción; el tener en sus productos diferentes alternativas económicas que ofrezcan innovación por un lado, y más sostenibilidad por el otro; el contar con una ubicación estratégica que permita tener cerca tanto a compradores como a proveedores; el tener experiencia y conocimiento en el área de trabajo; el contar con certificaciones que den confiabilidad y seguridad al comprador.

En cuanto a las fortalezas se tiene: La integración del núcleo familiar a la producción; el poseer una gestión administrativa; el tener un manejo técnico adecuado para el cuidado de la producción; el contar con subproductos alternativos; el tener una excelente voluntad para el emprendimiento y fortalecimiento; el tener prácticas que permitan aumentar el conocimiento y la experiencia; el contar con los terrenos y extensiones de pastos suficientes.

Las amenazas a las que se ven enfrentadas estas organizaciones son: La regular prestación de servicios públicos como luz, agua, alcantarillado, entre otros; la dificultad de transporte y acceso a las vías; la falta de programación en la producción; La carencia de centros de salud cercanos; la presencia de grupos armados al margen de la ley; la falta de presencia del Estado para dar solución a necesidades apremiantes.

Con esto se puede concluir que estos emprendimientos deben aprovechar la oportunidad que tiene de generar contactos comerciales para asegurar sus ventas y así, mejorar sus niveles de producción. También pueden aprovechar toda la experiencia que poseen sobre su campo de acción y así unir fuerzas y asociarse con otros productores, lo que permita un mejor manejo de los recursos y un empoderamiento del mercado en el que se mueven.

Un factor muy importante es la tenencia de terrenos propios para la puesta en marcha de las iniciativas productivas, esto es esencial, pues empiezan por ser dueños de sus factores de producción, pero no se limitan a prestarlos, para que otros trabajadores los utilicen y sacar el mejor provecho de ello, sino que los trabajan comunitariamente, para fortalecerse frente a los demás productores. También el estar ubicados

estratégicamente y el contar con el núcleo familiar vinculado al negocio, permite enfrentar y mejorar la comercialización de las mercancías. Es importante que se trabaje en la planeación de la producción.

Respecto a las organizaciones urbanas las debilidades mas significativas que presentan este grupo son: falta en la continuidad de registros contables; el contar con poco capital de trabajo; el no contar con el RUT y el Cámara de Comercio, lo cual les impide acceder a créditos en entidades bancarias; La falta de gestión de mercadeo y contacto de clientes; la falta de equipo técnico y maquinaria adecuada; la falta de seguridad industrial en los establecimientos; los miedos que paralizan a los empresarios; la ausencia de un punto de venta en un área comercial; el no contar con afiliaciones a seguridad social y ARP; las malas condiciones de trabajo; el no contar con mano de obra calificada.

Las oportunidades que se les presentan son: el acceso ágil y seguro a las vías; la buena prestación de servicios públicos; el contar con reconocimiento por la calidad de sus productos y el servicio y valores que demuestran en la comunidad; en algunos casos, la situación coyuntural ha permitido que se consigan insumos de excelente calidad y a muy bajo precio; para algunas unidades empresariales, dependiendo del producto y sector que manejen, el TLC es una buena oportunidad para adquirir insumos de mejor calidad y a más bajo precio por un lado, o para acceder a mercados más fácilmente por otro lado; el contar con una ubicación estratégica.

Las principales fortalezas que poseen estas organizaciones son: el contar con una infraestructura adecuada; el poseer una cultura de servicio y atención al cliente; el conocer el mercado al que se enfrentan y el contar con experiencia en su campo; el contar con variedad tanto en los precios como en los productos; el tener una rotación de los puestos de trabajo, pues esto permite una mayor productividad; la aplicación de la normatividad requerida según el caso; el ofrecimiento de garantía.

Las amenazas a las que se enfrentan son: en primer lugar estas organizaciones ven al TLC como una gran amenaza para sus unidades empresariales; la constante y grande competencia a la que se ven enfrentados; la presencia de grupos la margen de la ley y

de delincuencia común; la demora en el cobro de cartera; las exigencias de los clientes en plazos de pagos y despachos de mercancía y la contaminación ambiental.

En cuanto a las estrategias que estas organizaciones podrían seguir, se puede decir que es necesario que se vinculen a cooperativas que puedan ligarlos al los sistemas de seguridad social y ARP, aprovechar la calidad que tiene en sus productos y realizar una gestión de mercadeo con sus clientes sobre la satisfacción de las necesidades que cubren con su producto, así los fidelizarán a su negocio, pueden también promover entre los miembros de su familia y emprendimiento, la necesidad de capacitación sobre los aspectos técnicos necesarios para mejorar el funcionamiento de su unidad productiva, disminuyendo los costos e lo que incurren por no poseer estos conocimientos.

En todas las organizaciones se encontró que las principales motivaciones son la familia y su sostenibilidad y mejoramiento de la calidad de vida, el aumentar sus ingresos y su estabilidad laboral. También los motiva en gran parte el amor por el arte que realizan y algunas personas tienen como motivación a Dios y el realizar un servicio social.

Finalmente, con todo lo anterior, se puede concluir que las organizaciones productivas de la economía social se diferencian de las organizaciones capitalistas, a través de los siguientes rasgos: propiedad colectiva de los medios de producción, primado de los miembros trabajadores sobre el capital, institucionalización de la gestión democrática del proceso de acumulación, eficacia considerada en tanto satisfacción de necesidades, según su valor de uso, superación de la estricta relación mercantil y existencia de interacciones arraigadas en la racionalidad comunicativa.

BIBLIOGRAFIA

- Archila, Neira Mauricio. Desafíos Y Perspectivas De Los Movimientos Sociales En Colombia. www.fescol.org.co/Doc%20PDF/MovimientosSocialesMauricioArchila.pdf
- ASCARRUNZ Beatriz. "Un t'iqhu con el mercado" , ed. Cordaid. Lima Perú, 2002
- BARRANTES César A. Revista Fronesis, vol. 5, No. 2, págs. 65-102, César A, Universidad del Zulia. Revista Análisis de Coyuntura, vol. III, No. 1, págs. 54-77, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, César A.
- BEJARANO, Jesús Antonio. QUÉ ES NEOLIBERALISMO? Su significado en la historia de las ideas y en la economía. En www.banrep.gov.co/blaavirtual/credencial/9102.htm - 24k -
- Codas, Gustavo. ¿Cuál es el papel del Foro Social Mundial? El momento actual. 20 Octubre, 2003. http://www.forumsocialmundial.org.br/dinamic.php?pagina=bal_gustavo_codas_es.
- CORRAGIO, José Luis; "Hacia un proyecto de economía social centrada en el trabajo: contribuciones de la antropología económica". Pág. 9
- Dallanegra, Pedraza Luis. El Sistema Político Latinoamericano. Reflexión política año 5 nº 10 diciembre de 2003. issn 0124-0781 iep - Unab (Colombia). En editorial.unab.edu.co/revistas/reflexion/pdfs/pan_510_1_c.pdf -
- Delgado, García. Daniel. De Piero. Sergio. Articulación y relación Estado– Organizaciones de la Sociedad Civil. Modelos y prácticas en la Argentina de las reformas de segunda generación. Convenio de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y el Centro Nacional Organizaciones de la Comunidad. 2001. <http://www.flacso.org.ar/areasyproyectos/proyectos/pepp/publicaciones/1.pdf>
- Desarrollo de herramientas para el fortalecimiento del sector solidario. Plan de desarrollo institucional y minutas de estatutos según el tipo de organización. Tomo II. Autores Varios. UCC. Centro de investigaciones. Bucaramanga, 2001
- DE SOTO, Hernando; MORA Y ARAUJO, Manuel; MAX-NEEF, Manfred; LARROULET, Cristián y TOKMAN, Víctor. "sector informal, economía popular y mercados abiertos" en <http://www.hacer.org/pdf/Desoto001.pdf>
- Diagnostico de la economía solidaria en Santander". Taller de investigación. Varios autores. Tomo II. UCC. Bucaramanga, Facultad de ciencias sociales y contables, facultad de ciencias administrativas. 1990.
- El neoestructuralismo y la transformación productiva con equidad. <http://www.eumed.net/tesis/alhc/24.htm>

- ESCOBAR Arturo. "Globalización. Desarrollo y modernidad", en planeación participación y desarrollo, Ed. Universidad Nacional, Corp. Región, Bogotá, 2002, pp. 9-49
- ESCORIHUELA, Jose Luis. "Principios de la economía solidaria" en http://www.gobant.gov.co/viva/7_mesas_perma_trab/COMISIONES/RED%20DE%20EMPRESARIOS/economia%20solidaria/principios%20de%20economia%20solidaria.doc
- ESTEFANÍA Joaquín (2002). La enfermedad moral del capitalismo, Granito de arena. Agosto 7 del 2002. Argentina.
- GAIGER, Luis Inacio. "EMPREDIMIENTOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS" en <http://www.urbared.ungs.edu.ar/textos/emprendimientos%20econ%F3micos%20solidarios.pdf>
- Garreton, Manuel Antonio. Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina. División de Desarrollo Social de la CEPAL. Santiago de Chile, octubre de 2001. en <http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloSocial/8/LCL1608P/lcl1608.pdf>
- GUERRA, Pablo. "Programa de Fortalecimiento de las Organizaciones Económicas Populares mediante economías de trueque y monedas sociales" en <http://pabloguerra.tripod.com/entrev.htm>
- HUGUET, Polo, Andrés. "Sobre la racionalidad en economía" en <http://members.tripod.com/~Huguet/racio.htm>
- LICHA, Isabel. "El debate actual sobre desarrollo participativo" en http://books.google.com.co/books?vid=ISBN1931003254&id=QeCO_a0ifUAC&pg=PA69&jpg=PA70&ots=ALiWoamUAO&dq=que+son+los+movimientos+sociales&sig=qqWFzD7UDtHhsljfiSF7ukrKdAM
- LONDOÑO DE LA CUESTA, Juan Luis. "La distribución del ingreso en Colombia." Pág.4
- Lo Vuolo, Rubén. Barbeito, Alberto. Pautassi, Laura. Rodríguez, Corina. La pobreza...de la política contra la pobreza. Niño y Dávila Editores. Ciepp.1999.
- MACHADO, Absolom. SAMACA, Henry. Las organizaciones del sector agropecuario. Un análisis institucional. Bogota, Colombia. 2002
- Mallard, Bruno. Proyectos De Desarrollo Alternativo En América Latina: ¿Una Auténtica Alternativa? Rev. Venez. De economía. Y ciencias sociales, 2003, vol 9, n0 1 (ener-abr), pp. 29-51. http://www.revele.com.ve/pdf/revista_venezolana_de_economia_y_ciencias_sociales/vol9-n1/pag29.pdf

- MARTÍ, Juan Pablo. “Del homo oeconomicus al sujeto económico, una aproximación desde las prácticas económicas de los sectores populares” en <http://www.rau.edu.uy/universidad/extension/proasoc/refbiblo/econpopu.pdf>
- MARX, Carlos. El capital, Ed. Siglo XXI, México, 1982, p. 208.
- Molina, Molina. Ernesto. Las teorías del subdesarrollo en América Latina <http://www.isri.cu/Paginas/Investigaciones/Investigaciones28.htm>
- MORALES, Fabio. “Eficiencia e intercambio. Corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo”. Cuadernos de economía 26. 1997
- NEIRA, Archiva. Mauricio. Desafíos y perspectivas de los movimientos sociales en Colombia. www.fescol.org.co/Doc%20PDF/MovimientosSocialesMauricioArchila.pdf -
- Orjuela, Escobar. Luis, Javier. La debilidad del Estado colombiano en tiempos del neoliberalismo y el conflicto armado. <http://www.lablaa.org/blaavirtual/colinter/orjuela.htm>. Revista Colombia internacional (número 49/50). Publicación del Departamento de Ciencia Política - Facultad de Ciencias sociales. Universidad de Los Andes.
- Razeto, Luis. Centralidad del Trabajo y Economía de Solidaridad http://www.ubolivariana.cl/fileadmin/template/main/imagenes/publicaciones/art_culos_publicados/Centralidad.doc.
- RAZETO, Luis: Las Organizaciones Económicas de Base. Programa Economía del Trabajo. Santiago, 1983 y Razeto, Luis: Economía de Solidaridad y Mercado Democrático. Dos tomos. Programa de Economía del Trabajo. Santiago, 1985
- Reyes, Guzmán Gerardo. Revista de la facultad de economía-BUAP. Año VII. num. 19. Reseña Development as freedom. <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=37601910&iCveNum=1515>.
- ROBERT H. Frank, “Microeconomía y conducta”. Mc Graw Hill Cuarta Edición, Madrid, España
- SEN Amartya. Pobreza y desarrollo humano. CEPAL, Santiago de Chile 1996
- SMITH, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776, p. 769. En la traducción de este párrafo se tomó, la edición en español del Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- Taller para formación de promotores en desarrollo de formas de economía solidaria. Desarrollo comunitario con microempresarios: zona polarizada por el barrio Villabel, municipio de Floridablanca. Ensayo de una metodología de intervención. Tomo I. Autores varios. UCC. Bucaramanga, 1987

- TÉLLEZ, Rafael. Premisas para un modelo de desarrollo social alternativo en el Área Metropolitana de Bucaramanga: Racionalidad económica y subjetividad en los desplazados por el conflicto armado interno colombiano. (Mimeo), Compromiso, Bucaramanga, 2006.
- TÉLLEZ SÁNCHEZ, Rafael. Lo popular y lo alternativo de la economía social. Artículo Pág. 8
- TIRIBIA, Lia. “Economía popular y movimientos populares” en www.antioquia.gov.co/.../economia%20solidaria/economia%20popular%20y%20movimientos%20populares.doc
- Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina. Revista de la CEPAL 62

ANEXO 1

UNIDAD EMPRESARIAL	Origen de la unidad empresarial	Expectativas de producción o ingreso	Conocimiento	Capital (\$)	Capital fijo	Acceso a mercados	Capacidad autogestionaria y cohesión social.
RURALES							
CULTIVOS NAVARRO	Unidad agropecuaria, con cultivos de maíz, yuca, frutales y especies menores. Tiene expectativas de tener ganado.	Tecnificación de los cultivos. Obtener mínimo 10 cabezas de ganado. Proyección de ventas de \$4.500.000 Ingresos Totales:\$400.000 mensual Ingreso familiar:\$250.000 mensual Ingreso unidad empresarial: \$900.000 cada seis meses Cuentan con un nivel de producción actual de 4 toneladas por dos hectáreas.	Experiencia de 20 años. Falta conocimiento y experiencia en mercadeo y negociación.	\$100.000 mensual	Una Bomba para el suministro de elementos menores. Una parcela de 8 hectáreas.	Necesita la elaboración de un plan de mercado que mejore las ventas mediante la asociatividad de producciones de parceleros de la región.	No hay iniciativa de gestión de recursos. Expresa expectativas de asociarse con otros productores.
EMPRESA ASOCIATIVA CARREÑO PORRAS	Unidad agropecuaria con cultivos de cacao y cítricos. También adelantan prácticas ganaderas con doble propósito.	Ganadería semiestabulada, y cultivos tecnificados y orgánicos. Proyección de ventas de \$ 18.000.000. Ingresos Totales:\$400.000 mensual Ingreso familiar:\$250.000 mensual Ingreso unidad empresarial: \$350.000 mensual. Cuentan con un nivel de producción actual anual de:	Cuenta con experiencia de más de 20 años en la actividad. No cuentan con conocimientos en mercados negociaciones.	\$300.00 mensual	Poseen dos parcelas. -La guadañadora -La motosierra Son dueños de 15 reses.	Se tiene una demanda constante. Orientación para comercializar de forma asociativa. Están en una realizando alianzas.	No hay iniciativa de gestión de recursos. Expresa expectativas de asociarse con otros productores.

		<p>-8 novillos cebados -15 cargas de maíz -7 cargas de cacao -Tres cargas de cítricos (limón) -Cinco cargas de plátano.</p>					
GANADERIA HERNANDO	<p>Unidad agropecuaria de ganadería doble propósito, especies menores y cultivos como el maíz la yuca.</p>	<p>Productor de cultivos tecnificados en maíz, yuca, con un lote de ganado en aumento de 15 cabezas doble propósito La proyección de ventas \$6.750.000. Ingresos Totales:\$400.000 mensual en promedio Ingreso familiar:\$250.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial:\$900.000 cada 6 meses.</p>	<p>Experiencia de 20 años.</p>	<p>\$100.00 mensual</p>	<p>Poseen una parcela de 8 hectáreas. Poseen una bestia para el transporte y cargue de las cosechas Cuenta es con una bomba para el suministro de elementos menores.</p>	<p>La competencia es constante. Requiere de un nivel de asesoría que oriente la comercialización de modo asociativo.</p>	<p>No hay iniciativa de gestión de recursos. Expresa expectativas de asociarse con otros productores.</p>
LA FLORESTA	<p>Unidad empresarial de carácter Asociativo dedicada a la explotación piscícola de Cachama, mojará Roja y Bocachico Tiene también otras prácticas agropecuarias como la siembra de maíz, plátano, el jornaleo y la construcción de potreros.</p>	<p>Ser una Unidad Empresarial asociativa, organizada, con toda la base social capacitada, con proyectos de producción alternativos y con fuentes de empleo permanente. La proyección de ventas dependerá de la concertación sobre la tenencia del predio y la posibilidad de continuar. Ingresos Totales: Ingreso familiar: \$2.707.446 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$902.482 mensual. El nivel de producción</p>	<p>Cuentan con experiencia en el manejo técnico del estanque Poseen experiencia para la comercialización de pescado vivo para pesca deportiva, pescado sacrificado para venta por kilos y o arrobas.</p>	<p>\$660.00 mensual</p>	<p>En este momento están gestionando con el Incoder, el proceso de adjudicación de predio rural para su establecimiento</p>	<p>El mercadeo y comercialización del pescado, esta relativamente supeditado a la época de salida del pescado, que tiene preferencia sobre la temporada de semana santa, pues los productos no tienen competencia directa. La venta comercial de pescado se hace de acuerdo a la producción obtenida semestralmente.</p>	<p>El nivel de gestión es medio dado que sus capacidades están orientadas a las prácticas de explotación pecuaria. Los empresarios poseen un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción colectiva de la gestión empresarial.</p>

		se calculó en términos del semestre, en el que se benefician 4000 peces.					
ESTROPSAN	Unidad empresarial especializada en el cultivo de la fibra natural del Estropajo. Esta unidad empresarial alterna con otros cultivos como el de la Papaya Maredo.	La proyección de ventas próximo semestre es de \$2.800.000 Ingresos Totales: \$ 15'120.000 en los 24 meses. Ingreso familiar:\$350.000 Unidad Empresarial: \$280.000. Los promedios de producción para la zona están en 2.341 kilos por hectárea de plátano tradicional, con promedios de producción tecnificado de 4.350 kilos por hectárea al Año.	El empresario conoce los pormenores de su trabajo, planeando y administrando el tiempo en sus actividades. Sin embargo necesitan capacitación sobre le mercado al que se enfrentan.	Hasta el momento se han utilizado recursos propios del beneficiario asumiendo una alta inversión.	No hay información	Los clientes son comerciantes de Bucaramanga, empresas transformadoras del producto y productores de manufactura de Cicuta. La producción de la fibra natural no tiene una competencia visible. Necesitan refuerzo en técnicas de venta y asociatividad. No han establecido un plan específico de mercadeo.	La unidad empresarial esta vinculada a APENCOL, y el empresario posee un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social y con la intención de promover a otros productores esta práctica del estropajo.
CULTIVO DE PLÁTANO DOMINICO HARTON	Unidad empresarial dedicada a la producción de de plátano Dominico Harton. Con otros cultivos se generan los recursos de sostenimiento de las necesidades básicas de la unidad familiar.	Unidad empresarial reconocida por la producción limpia de plátano clasificado y de café orgánico, promotora del trabajo asociativo en la vereda del cedro. La proyección de ventas es que se inicia con el 30% de plantación total sembrada. Semestralmente se proyecta tener un crecimiento del 25% para un total a dos años en producción de 1.200 racimos comerciales. Generación de ingresos	Capacitación con el corfas y compromiso. Tienen una extensa experiencia en practicas agropecuarias de cultivos tradicionales de Plátano, café y lulo	Las labores de campo cuentan con la mano de obra disponible, pero en lo relacionado al manejo de presupuestos para compra de insumos, éstos no son previstos influyendo directamente en el cultivo.	No hay información	El plátano tiene compradores de supermercados en Lebrija. La producción de la parcela es diversificada y estos productos tienen compra permanente en el mercado local, y en Bucaramanga. Con los volúmenes actuales, realmente no se presenta competencia. Los beneficiarios emplean técnicas empíricas y tiene un buen relacionamiento. Poseen un mercado específico.	El empresario posee un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social y se pueda estimular a otros productores esta práctica de cultivos tradicionales café y plátano sean trabajados con insumos orgánicos.

		Totales:\$700.000 pesos mensuales Ingreso familiar:\$380.000 Ingreso por la unidad empresarial:\$320.000 Los promedios de producción para la zona están en 2.341 kilos por hectárea de plátano tradicional, con promedios de producción tecnificado de 4.350 kilos por hectárea al Año.					
GANADERIA LOS INSUPERABLES	Unidad empresarial de carácter asociativo que viene desarrollando pequeñas cebas en ganadería semi-intensiva. También tienen siembra de maíz, cacao, plátano. Asimismo se alterna con producción lechera, la cría de pollos, cerdos, cultivos pancojer para el autoconsumo de las familias, lo que garantiza la sostenibilidad de la unidad empresarial.	Unidad empresarial, con niveles de rentabilidad en la producción agropecuaria y con un poder de negociación permanente en la comercialización del ganado, maíz y cacao. La proyección de ventas para el próximo semestre es de \$7.000.000 Generación de ingresos Totales:\$1.000.000 pesos mensuales Ingreso familiar: \$600.000 Ingreso por la unidad empresarial:\$400.000 El nivel de producción esta dado por la máxima capacidad de tenencia de los 20 animales adultos de ceba y diez vacas de cría en la conformación del hato propio a nivel asociativo.	Han tenido formación empresarial, como también en recursos crédito y semilla por la Corporación compromiso – Corfas. Poseen experiencia y conocimientos técnicos en la utilización de la cinta métrica para pesar el ganado, conocimientos prácticos del manejo del ganado para la ceba.	No tiene presupuesto.	Se cuentan con extensiones suficientes en pastos a pesar del verano. Los beneficiarios tienen 8 cabezas de ganado propias.	Los clientes son comerciantes de la región de ganado y centros de acopio de granos ubicados en quebrada seca de la Ciudad de Bucaramanga. Se busca la estrategia en la producción conjunta con otras unidades de producción de la parcelación. Requieren de mayor reraционamiento y un refuerzo en técnicas de venta y asociatividad.	La unidad empresarial pertenece a la asociación de ASOPOBUN la cual goza actualmente de gestiones en acciones de tipo humanitario. La unidad empresarial se vinculo al proyecto de tipo asociativo con otra persona.
GANDERIA LOS	La unidad	Unidad empresarial,	Unidad	Manejan un	Se cuentan con	Los clientes son comerciantes de	La unidad empresarial

<p>TRIUNFANTES</p>	<p>empresarial es de carácter Asociativo conformado por tres personas, cada una con su unidad productiva, pero con ofertas de producción asociativas. Siembran maíz y plátano para el consumo familiar.</p>	<p>integral en la que los socios propendan por una producción de calidad, con alternativas de mercado sostenibles. La proyección de ventas para el próximo semestre es de \$9.000.000 Generación de ingresos Totales: \$1.250.000 pesos mensuales Ingreso familiar:\$900.000 Ingreso por la unidad empresarial:\$450.000 El nivel de producción de ganado en ceba es de 12 reses propias y 24 reses en aumento.</p>	<p>empresarial obtuvo una formación empresarial, como también de recursos de crédito y semilla por la Corporación Compromiso – Corfas. Poseen experiencia y conocimientos técnicos por mas de 10 años en el manejo de ganado aunque se vende por el cálculo del peso a precio comercial.</p>	<p>presupuesto de \$240.000 semanal (entre los tres socios, sin incluir beneficios de cosecha o venta de ganados.)</p>	<p>extensiones suficientes en pastos a pesar del verano. Los beneficiarios tienen 12 reses propias.</p>	<p>la región, brisas y Lebrija, para las pesas veredales y centros de acopio de granos ubicados en el centro de Bucaramanga. El ganado apto para la caba tiene buena demanda Requieren de mayor reracionamiento y de un refuerzo en técnicas de ventas. Necesitan un plan de mercadeo.</p>	<p>pertenece a la asociación de ASOPOBUN la cual goza actualmente de gestiones para acciones de tipo humanitario. Los empresarios poseen un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social.</p>
<p>LECHERIA EL PROGRESO</p>	<p>Unidad empresarial agropecuaria de carácter Asociativo conformado por tres socios. Inicialmente la unidad empresarial era una pequeña lechería, con niveles bajos de pcc, por la calidad de las vacas criollas compradas en el mercado común.</p>	<p>Población organizada, con toda la base social capacitada, con proyectos de producción alternativos y con fuentes de empleo perramente. La proyección de ventas para el próximo semestre es de \$8.000.000 Generación de ingresos En la producción de Cuajada \$250.000 mes. En producción de maíz un promedios de \$2.400.000 semestral. De la ceba al aumento genera un promedio de \$250.000 por animal. El nivel de producción es de: Venta semanal de productos lácteos</p>	<p>Tienen más de 15 años de experiencia. Se obtuvo una formación empresarial, como también en recursos crédito y semilla por la Corporación compromiso – Corfas.-O.I.M El beneficiario cuenta con experiencia en el manejo técnico de la ganadería, y dominio de las actividades específicas.</p>	<p>Manejan un presupuesto de \$140.000 semanal por unidad productiva del proyecto. Sin incluir las actividades de cosecha.</p>	<p>Se cuenta con dos maquinas pica pasto.</p>	<p>Los productos lácteos se venden en la vereda Sevadero y en Motoso de Lebrija. Las crías se quedan en los pequeños hatos como pie de cría de la unidad Empresarial. El maíz es de venta comercial en Bucaramanga (graneros). El mercadeo y comercialización de los productos no genera competencia, pues se mueven con relativa facilidad en los mercados de la región.</p>	<p>La unidad empresarial pertenece a la asociación de ASOPOBUN la cual goza actualmente de gestiones para acciones de tipo humanitario. Los empresarios poseen un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social.</p>

		(cuajada). Venta de Maíz semestral (de cosecha) Venta de ganado cada año y medio.					
PORCICOLA LAS MERCEDES	La unidad empresarial de carácter individual (Unidad Familiar) esta actualmente activa en la producción de cerdos cebados y cría de lechones, permaneciendo en el mercado de venta de animales en la ciudad de Bucaramanga, desde el montaje de la explotación en el año 2002.	Unidad empresarial, líder en la cría de lechones de raza y con una capacidad de oferta de 30 treinta lechones cada cuatro meses. La proyección de ventas para el próximo semestre es de \$3.450.000 Generación de ingresos Totales: \$710.000 pesos mensuales Ingreso familiar: \$500.000 Ingreso por la unidad empresarial:\$210.000 La unidad porcícola tiene capacidad para producir cría y levante de 22 lechones cada cuatro meses; de acuerdo a la nueva orientación de la explotación con doble fin, y énfasis en dos (2) hembras reproductoras.	La empresaria obtuvo una formación empresarial, y posee práctica en el manejo del arte.	Cuentan con un presupuesto de \$500.000	Se cuenta con una marrana reproductora.	Cuentan con un cliente fijo, comerciante de la región. En cuanto a la competencia, en los alrededores son los únicos que poseen esta práctica. El mercado de la compra de cerdo en pie para la zona es permanente, y la cercanía a los centros de consumo les da ventajas comparativas. Requieren mayor racionamiento Un plan comercial y refuerzo en técnicas de ventas.	La unidad empresarial se caracteriza desde su conformación por ser una unidad empresarial familiar que posee un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social.
CULTIVO DE HELICONIAS	Este cultivo esta ubicado en la montaña oriental de Bucaramanga una altura de los 1100 a 1200 metros sobre el nivel del mar, entre los 17°C a 23°C, Este proyecto logro el aval por la CDMB que lo certifico como	Unidad empresarial, líder en la comercialización y producción de heliconias en el A.M.B. El proyecto como presenta un ciclo de desarrollo superior a los 20 meses, aun no ha presentado la primera venta o comercialización de flores, si existen propuestas sobre la	El beneficiario cuenta con el aval obtenido por el empresario como productor y comercializador de especies de flores exóticas y viene fortaleciendo el desarrollo del cultivo, y	Aun las actividades cuentan con un bajo presupuesto, el beneficiario trabaja otras actividades del campo.	No poseen capital fijo	No existe competencia desde la producción. La comercialización de esta flor se da, pero traída de otras ciudades como Medellín y Bogotá y cuyo valor es más alto. Aunque no se ha iniciado la producción, se tienen referentes del mercado de las flores exóticas en el AMB. Previo a la cosecha, se han establecido clientes interesados en la producción. El mercado es específico lo que requiere de un seguimiento que	La unidad empresarial se caracteriza desde su conformación por una unidad empresarial individual con incidencia en el entorno y el empresario posee un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social y se pueda estimular a otros

	<p>productor y comercializador de especies ornamentales con aprovechamiento sostenible, documento que lo favorece brindándole una garantía en el momento de la comercialización</p>	<p>comercialización de material Vegetal semilla. Ingreso familiar:\$300.000 El Cultivo adulto se multiplica produciendo un promedio de 6 cepas hijas o semillas.</p>	<p>practicar agrícolas que enriquecen el conocimiento propio de la U.E.</p>			<p>permita, diseñar mecanismos propios para el sector</p>	<p>productores esta práctica de plantas exóticas.</p>
<p>EMPRESA COMUNITARIA CAMPESINA</p>	<p>La unidad empresarial es de carácter individual pero conformado por los dos miembros de la familia. Desarrollan la actividad de la agricultura y la comercialización principalmente de maíz tomate, yuca, plátano, habichuela cebolla, cilantro, perejil, pollos, huevos, y cachamas,</p> <p>Actualmente se cuenta con la siembra de (3) tres hectáreas en maíz duro y cuya dificultad que presenta es la falta de transporte propio (mulas) para movilizar las cargas a la vía principal para el transporte a</p>	<p>Unidad empresarial, líder en la vereda de Cutigata en la producción orgánica de productos básicos y con un hato de ganado propio entre 10 a 20 reses La proyección de ventas próximo semestre es de \$4.600.000 Ingresos Totales: \$ 580.000 Ingreso familiar: \$ 400.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$ 100.000 El nivel de producción es: •Siembra por semestre de tres (3) hectáreas de maíz comercial tradicional (siembra asociativa de 12 Has). •Se pueden cebar cinco animales al aumento. •Se pueden cebar cuatro machos y desarrollar una hembra de cría.</p>	<p>Posen experiencia en los cultivos que manejan.</p>	<p>El presupuesto logrado de ventas de la cosecha, se administra durante el semestre, para la financiación de otras actividades de cultivo, alimentación y otras necesidades como la educación de dos nietos.</p>	<p>No poseen capital fijo</p>	<p>Los clientes son los centros de acopio de granos ubicados en quebrada seca de la Ciudad de Bucaramanga, y algunos vecinos de la parcelación de Cutigata. El mercado en la venta de verduras no presenta dificultades. Requieren mayor relacionamiento con otros clientes y proveedores y un refuerzo en técnicas de venta y asociatividad para tener un mejor poder de negociación frente al comprador. Es necesaria la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado.</p>	<p>El nivel de capacidad autogestionaria es muy bajo. La unidad empresarial pertenece a la asociación de ASOPOBUN la cual goza actualmente de gestiones en acciones de tipo humanitario y social Los empresarios poseen un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social.</p>

	Bucaramanga.						
LECHERIA LA VENTUROSA	<p>Esta unidad empresarial tiene ganado multipropósito. Asimismo se alterna con la producción lechera. También existen cultivos pancojer como la siembra de plátano, para el consumo de las familias de la parcelación. La unidad se encuentra activa con la producción de leche con niveles muy bajos por la calidad de las vacas criollas compradas en el mercado común. La unidad empresarial ha establecido para la sostenibilidad alimentaria, la siembra tradicional de maíz amarillo duro.</p>	<p>Población organizada, con toda la base social capacitada, con proyectos de producción alternativos y con fuentes de empleo permanente.. La proyección de ventas próximo semestre es de \$10.000.000 La generación de ingresos se especifica de la siguiente manera: En la producción de Cuajada \$250.000 mes. En producción de maíz un promedio de \$2.400.000 semestral. De la ceba al aumento genera un promedio de \$250.000 por animal. El nivel de producción es de: venta semanal de productos lácteos (cuajada), venta de Maíz semestral (de cosecha) y de venta de ganado cada año y medio.</p>	<p>Poseen experiencia de mas de 15 años. El aprendizaje alcanzado también ha sido mediante algunos cursos en practicas ganadera, orientado por el SENA y la Corporación San Diego, fuera de las suministradas por los profesionales de la corporación Compromiso.</p>	<p>El presupuesto es de \$140.000 semanal por unidad productiva del proyecto. Sin incluir las actividades de cosecha.</p>	<p>Poseen la parcela en la que trabajan y dos maquinas pica pasto.</p>	<p>Los productos lácteos se venden en la vereda Sevadero y en Motoso de Lebrija. Las crías se quedan en los pequeños hatos como pie de cría de la U.E; y el maíz de venta comercial se comercializa en Bucaramanga (graneros). El mercadeo y comercialización de los productos no tienen competencia. Los beneficiarios tienen conocimiento del manejo de los mercados regionales y locales, aunque requieren de un refuerzo en técnicas de venta. La venta comercial de lácteos se hace de acuerdo a la producción obtenida semanalmente. En la producción de maíz se vende el de cosecha y los excedentes se quedan para la manutención de las parcelas y la liquidación de ganado al aumento en peso, se vende cada quince meses.</p>	<p>El nivel de capacidad autogestionaria es medio. La unidad empresarial pertenece a la asociación de ASOPOBUN la cual goza actualmente de gestiones para acciones de tipo humanitario. Los empresarios poseen un gran interés en la participación de espacios comunitarios y relacionados con la construcción de tejido social.</p>
URBANAS							
FERRETERIA LA DESCARGA	<p>Unidad empresarial de carácter individual. Comprende el núcleo familiar de señora y esposo, comercialización de la gama de productos eléctricos al por mayor.</p>	<p>Unidad empresarial especializada en la comercialización al detal de elementos eléctricos. La proyección de ventas próximo semestre es de \$7.000.000. La generación de</p>	<p>Poseen conocimiento en el ramo de la ferretería y en el área de mantenimiento eléctrico.</p>	<p>Cuentan con un presupuesto de \$350.000 mensuales.</p>	<p>En la parte técnica tiene información de otra unidad empresarial</p>	<p>En el sector se encuentran dos ferreterías, las cuales representan su competencia más cercana. Cuentan con conocimientos generales sobre el mercado. Su nivel de negociación es bueno Requieren la adopción de un plan de un mercado, y un mejor relacionamiento con proveedores</p>	<p>El nivel es muy bajo debido a la falta de iniciativa para gestionar y consultar sobre entidades que desarrollen proyectos de generación de ingresos. La unidad empresarial es poco dada a participar en procesos de asociatividad</p>

	Actualmente la empresa ha adoptado la estrategia del servicio de mantenimiento e instalaciones eléctricas y suministro de materiales eléctricos y en general	ingresos se especifica de la siguiente manera: Generación de ingresos Totales:\$2.000.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$2.450.000 mensual.				y con entidades que brinden la entrega de mercancía a 30 días No existe interés por entablar alianzas para fortalecer vínculos de mercado.	y agremiación.
LAVAMUEBLES EL PAISA	Unidad empresarial es de carácter individual. Se han presentado dificultades con la prestación de servicios públicos. Ante esta situación el empresario viene alternando paralelamente en el servicio de Lava Muebles y con prácticas de comercio de verduras y carnes en el lugar donde fue ubicado provisionalmente.	La proyección de ventas próximo semestre es de \$4.500.000. La avería de dos maquinas, los ingresos y la capacidad de prestación del servicio por día es de 5 servicios por día a 2 servicios por día promedio Generación de ingresos Totales: \$650.000 mensual Ingreso familiar: \$300.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$350.000 mensual.	Poseen el conocimiento del arte y servicio de lavar muebles a domicilio. Poseen grandes habilidades para vender producto de la experiencia de más de 20 años en las ventas.	El presupuesto comprende \$50.000 mensuales	Las maquinas utilizadas no son propias.	Los clientes son familias residentes en barrios de estratos tres y cuatro de Floridablanca y algunos de Bucaramanga La competencia existe de forma constante Tienen un nivel de negociación bueno. La unidad empresarial no es abierta a entablar alianzas con personas naturales ni con personas jurídicas.	El nivel de autogestión es muy bajo. El empresario presenta barreras personales en la posibilidad de entablar asociatividad con personas. Pero participa en los espacios organizados por la comunidad del Barrio.
MERENGUES LA DELICIA	La unidad empresarial es de carácter asociativo y consiste en la producción y fabricación de merengues frescos, los cuales son despachados a tiendas en más de 40 barrios ubicados en el municipio de	La proyección de ventas para el próximo año es de \$6.500.000. El nivel de producción es en promedio 288 frascos mensuales cada uno con 40 unidades Generación de ingresos Totales: \$600.000 mensual	Cuentan con una experiencia en la fabricación de merengues por más de 7 años.	El presupuesto que manejan comprende \$80.000 mensuales	Se poseen: Batidora, licuadora, horno, nevera y el conocimiento. Sin embargo necesitan la adecuación de un horno con mayor capacidad,	Sus clientes son comerciantes de tiendas ubicadas en la mayoría de los barrios de Floridablanca. Y la competencia es una amenaza debido a que establecen precios más económicos. Es necesario orientar mejor la estrategia comercial, para obtener mejores resultados. El empresario en el caso de negociación le cuesta tener habilidades de expresión oral.	El nivel de autogestión es muy bajo. El empresario es reacio a participar en espacios comunitarios

	Floridablanca y parte de Bucaramanga.	Ingreso familiar: \$150.000 mensual Ingreso por la unidad Empresarial: \$450.000 mensual			para mejorar la producción y la calidad del producto.	Es necesario reforzar el racionamento comercial.	
TALLER ELECTRONICA	La unidad empresarial es de carácter individual y presta los servicios de reparación de televisores, radios, dvd, plancha licuadoras etc. El servicio del taller funciona en la misma residencia, donde se atiende al público en general, Esta unidad empresarial ha tenido dificultades de tipo de prestación de servicios, debido a la ubicación del negocio, el cual se encuentra sobre una vía rápida y a causado traumatismos de congestión por las paradas de los clientes para bajar o subir los electrodomésticos a reparar o reparados.	La proyección de ventas próximo año es de \$6.500.000 El nivel de producción actualmente es de 10 prestaciones de servicio mensual por un valor promedio de \$37.500 para un total de \$375.000 mensuales de ingresos brutos. La generación de ingresos se especifica de la siguiente manera: Generación de ingresos Totales: \$700.000 mensual Ingreso familiar: \$200.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$500.000 mensual	Poseen el conocimiento para la reparación técnica en el mantenimiento y reparación de equipos como televisores, equipos de sonido, radios dvd planchas licuadoras etc.	El presupuesto comprende \$50.000 mensuales	Se cuentan con las siguientes máquinas industriales: <ul style="list-style-type: none"> • Tester digital • Pistola para soldadura • Pinzas • Herramienta manual. • Cargador de baterías. 	Los clientes son personas residentes en barrios del alrededor como Reposo, San Bernardo, Zapamanga I etapa, incluyendo el barrio Santa fe, etc. En cuanto a la competencia, en el momento existen dos talleres de reparación. Tienen un nivel de negociación bueno, pero requieren seguir mejorando. Requiere la adopción de un plan de un mercado mas preciso como la publicidad en los barrios por medio de volantes y tarjetas de presentación para las cotizaciones respectivas.	El nivel de autogestión es muy bajo. El empresario expresa la oportunidad que es entrar en una red de pequeños empresarios que establezcan sus ofertas y demandas y así mejorar los niveles de negociación no solo de venta si no de compra.
TIENDA CHIQUI	La unidad empresarial pertenece al sector de comercio y es de carácter individual, en donde vienen adelantando las actividades de venta de abarrotes y	Unidad empresarial con beneficios locativos como sillas, mesas y parasoles para un mejor servicio al cliente. La proyección de ventas próximo semestre es de	No aparece inf. sobre el conocimiento	Cuentan con un presupuesto que comprende de \$1.000.00 mensuales	No hay información	Sus clientes son familias residentes en barrios de estratos tres y cuatro de Floridablanca y algunos de Bucaramanga La competencia existe de forma constante Poseen un buen nivel de negociación. La unidad empresarial no es	El nivel de autogestión es muy bajo. Presenta barreras personales en la posibilidad de entablar asociatividad con personas.

	<p>viveres en general, así mismo alternando con venta de cerveza de manera periódica los fines de semana. Actualmente la unidad empresarial se encuentra inmersa en el mercado con la misma dinámica de compra y venta de abarrotes, viveres y legumbres en general, los cuales se comercializan con la población de las familias del asentamiento 12 de octubre, y visitantes como taxista y deportistas en general.</p>	<p>\$4.500.000 Generación de ingresos Totales: \$650.000 mensuales Ingreso familiar: \$300.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial \$350.000 mensual</p>				<p>abierta a entablar alianzas con personas naturales ni con personas jurídicas.</p>	
TIENDA LA PAISA	<p>La unidad empresarial es de carácter individual. Cuenta con una trayectoria comercial bastante positiva en la comercialización al detal y al por mayor de bebidas y de licores en los residentes del barrio Gonzáles Chaparro.</p>	<p>Empresa de comercialización con un local exclusivo para las ventas y un sistema contable y técnico que controle los ingresos y egresos. La proyección de ventas mensual para el próximo año es de \$4.500.000. Generación de ingresos Totales: \$1.000.000 mensual en promedio Ingreso familiar: \$200.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$800.000 mensual</p>	<p>Posee grandes habilidades para vender abarrotes viveres y licor por más de 20 años.</p>	<p>El presupuesto es de \$1.600.000 mensuales</p>	<p>La empresaria posee dos enfriadores para la refrigeración de las bebidas y de los licores.</p>	<p>Sus clientes son hombres y mujeres residentes en el barrio Gonzáles Chaparro. En cuanto a la competencia, aunque existen dos tiendas en el mismo barrio pero no afecta la comercialización ni las ventas. La unidad empresarial no es abierta a entablar alianzas con personas naturales ni con personas jurídicas.</p>	<p>El nivel de autogestion de la empresaria es bueno ya que posee características de expresión oral, para la gestión de recursos económicos, y la sostenibilidad y desarrollo de la unidad empresarial. La empresaria participa en los espacios comunitarios y colabora con la comunidad en general del barrio Gonzáles Chaparro</p>

TIENDA SERVIPUNTO	<p>En un comienzo consistió en la prestación del mantenimiento electrónico y eléctrico a automóviles modelos del 2000 al 2005; luego tomo una reorientación debido a la falta de capacidad física, de infraestructura y de mercados dedicándose al negocio de la comercialización de víveres. Hoy la unidad empresarial Tienda Servipunto está activa, es de carácter individual y pertenece al sector de comercio. Viene adelantando las actividades de ventas de comidas rápidas, (empanadas, papas, carnes frías etc.) jugos en caja, en botella y venta de confitería (papas, galletas, dulces etc.) y bebidas en general como gaseosas, agua etc.</p>	<p>Unidad empresarial estructurada en su área contable administrativa, mercadeo y financiera, como además con mejores beneficios locativos como sillas, mesas y parasoles para un mejor servicio al cliente. La proyección de ventas para el próximo año es de \$18.000.000 Generación de ingresos Totales: \$400.000 mensual Ingreso familiar: Ingreso por la unidad empresarial: \$400.000 mensual El nivel de producción de la unidad empresarial es de aproximadamente de \$2.200.000 mensuales</p>	<p>Poseen grandes habilidades para vender producto con experiencia de más de 10 años en las ventas.</p>	<p>El presupuesto comprende \$130.000 diarios</p>	<p>Poseen los equipos refrigeradores.</p>	<p>Los clientes son empleados y empleadas que laboran en de Serví entrega, los de la cementera y las del colegio New Cambrige, En términos de competencia aunque existen dos tiendas más, no son tan cercanas y no encuentran los productos que demanda la clientela. Tiene un buen nivel de negociación. Requiere la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado mas preciso que optimice las ventas mediante el establecimiento de ganchos de promociones y un mejor servicio al cliente.</p>	<p>El nivel de autogestion es bajo. El empresario presenta barreras personales en la posibilidad de entablar asociatividad con personas y poco participa en los espacios organizados por el barrio de Floridablanca.</p>
CONFECCIONES JOSEP	<p>La unidad empresarial es de carácter individual y consiste en la confección de ropa deportiva y de pantalonetas para</p>	<p>Unidad empresarial con 5 empleados en la parte operativa, con un punto de venta, y un mejoramiento continuo en la</p>	<p>Poseen la habilidad y destreza en el manejo de máquinas industriales para la confeccione</p>	<p>Se tiene un presupuesto que comprende \$50.000 mensuales</p>	<p>Se cuentan con las siguientes máquinas industriales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fileteadora • Maquina 	<p>Los clientes son comerciantes ubicados en el Área metropolitana de Bucaramanga, Aguachica, Valledupar y otros municipios alrededor. La competencia es ardua, y se presentan dificultades actuales</p>	<p>El nivel autogestionario es muy bajo. Aunque su unidad empresarial es individual, el empresario expresa la oportunidad que es entrar en una red de pequeños</p>

	<p>niño. La unidad empresarial adelanta acciones de ensamble en momentos de espera de la recuperación de capital de trabajo. Esta unidad ha presentado situaciones críticas, como fue la problemática de la reubicación de la vivienda y del servicio de luz, los cuales causaron traumatismo durante mas de tres meses, afectando el año pasado gran parte de sus actividades productivas y comerciales.</p>	<p>calidad de los procesos y la imagen comercial de las prendas y artículos confeccionados. La proyección de ventas para el próximo año es de \$6.500.000. Generación de ingresos Totales: \$600.000 mensual Ingreso familiar: \$100.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$500.000 mensual El nivel de producción de la unidad empresarial es manufactura de una cantidad de prendas de 50 a 60 para ventas mensuales de \$1.200.000=</p>	<p>de ropa infantil y deportiva.</p>		<p>collarín familiar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquina plana. 	<p>de pago del crédito. Ante estas situaciones se logra competir con calidad más no con precios. Requieren de un nivel de asesoría que oriente la comercialización de modo asociativo. Poseen un nivel de negociación bueno. Requiere la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado. Es necesario el establecimiento de la marca de la prenda, marquilla exterior, bolsa y tarjeta de presentación. La unidad empresarial adelanta la gestión de establecer tiempos de producción, mediante la negociación anticipada con el 50% del valor de la factura</p>	<p>empresarios que establezcan sus ofertas y demandas y así mejorar los niveles de negociación no solo de venta si no de compra. Se participa muy poco en espacios de índole comunitaria.</p>
<p>ALMOHADAS ENSUEÑO O CONFECCIONES FRANYAR</p>	<p>Unidad empresarial dedicada a la confección de almohadas. Luego se dedico a la confección de ropa para niño y ropa para dama e igualmente a la confección de camisillas para hombre, estableciendo el nuevo nombre CONFECCIONES FRANYAR.</p> <p>Actualmente tiene vinculado de forma directa al esposo, de</p>	<p>La unidad empresarial tiene expectativas de ser en el 2010 una unidad empresarial, con dos puntos de venta para la comercialización al detal y al por mayor, dedicada a la confección de ropa para niño de 5 años a los 15 años, ropa para dama, mantas guajiras, pantalonería y blusas</p> <p>La proyección de ventas para el próximo año es de</p>	<p>Poseen el conocimiento del arte de la confección.</p>	<p>Se tiene un presupuesto de \$100.000 Mensuales.</p>	<p>Se cuentan con las siguientes máquinas industriales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fileteadota semi-familiar. • Maquina collarín familiar semi-familiar. • Maquina plana. 	<p>La gran mayoría de clientes son mujeres y pocos hombres de estratos tres, cuatro y cinco, que transitan en el pasaje de comercio y el sector comercial de Cabecera del Llano. La competencia es fuerte y aun así la comercialización en su gran mayoría se da en por la demanda del mercado. Cuentan con conocimientos sobre el mercado pero requieren fortalecerse más en técnicas de mercadeo y comercialización para mejorar las ventas. Las estrategias que se utilizan son la ubicación estratégica en cabecera y la divulgación del artículo a los posibles clientes.</p>	<p>El nivel para gestionar es medio por parte de la empresaria en la exigibilidad ante unos derechos constitucionales de oferta de capacidad de producción. La unidad empresarial no posee una intencionalidad en las alianzas estratégicas y la empresaria no cuenta con el interés, en la participación de espacios comunitarios.</p>

	<p>la empresaria en el área de comercialización y mercadeo, a su vez cuenta con un operario para el ensamble de prendas, de forma indirecta estableciéndose hoy como una unidad empresarial asociativa. La unidad empresarial es sostenible a razón de la comercialización diaria de manera transitoria o ambulante, logrando de esta forma sostenerse y sostener el núcleo familiar.</p>	<p>\$13.000.000 Generación de ingresos Totales: \$560.000 mensual Ingreso por la unidad empresarial: \$560.000 mensual</p>					
<p>CARPINTERIA JOSUE</p>	<p>La Unidad Empresarial consiste en el diseño y fabricación de juegos de alcoba, comedor, closet, gabinetes en madera; los cuales son comercializados sobre pedido a un cliente mayorista el cual, es proveedor desde hace mas de dos años para una galería de muebles del centro de Bucaramanga. Así mismo la unidad empresarial despacha pedidos</p>	<p>La unidad empresarial tiene expectativas de ser en el 2008 una empresa con un número entre 7 a 12 empleados a nivel de producción y administración, y con ventas de \$ 20.000.000 millones mensuales. La proyección de ventas para el próximo año es de \$20.160.000. La generación de ingresos se especifica de la siguiente manera:</p>	<p>Poseen la destreza para elaborar y diseñar muebles en general, por catalogo y propios.</p>	<p>No poseen presupuesto debido a que los trabajos en su gran mayoría se realizan con un abono del 50% y posterior a la entrega del pedido.</p>	<p>Entre las máquinas industriales se tiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 Trompo • La sierra sin fin • La planeadora • Ruteadora: • Taladros (2) 	<p>Los clientes son mayoristas de almacenes ubicados en Galerías del Centro de Bucaramanga, como también clientes de estratos tres cuatro cinco y seis. Existe competencia aunque en el momento no lo ha afectado por que los trabajos son reconocidos de buena calidad. Sin embargo requiere la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado mas preciso que optimice las ventas mediante la gestión con comerciantes del centro de Bucaramanga, la elaboración de un listado de precios, el ordenamiento y clasificación de materias primas</p>	<p>No posee el reracionamiento, aunque si la, actitud, para entablar alianzas, que le permitan dinamizar la producción y la comercializacion. Frente a la participación de espacios comunitarios es muy poca la iniciativa que asume el empresario.</p>

	para clientes los cuales lo buscan para la elaboración de trabajos de manera esporádica.	Generación de ingresos Totales: \$650.000 mensuales Ingreso por la unidad empresarial: \$650.000 mensual					
CHOCATOS EL BUEN NOEL	La Unidad Empresarial CHOCATOS EL BUEN NOEL es de carácter asociativo está conformada por tres personas, de tres familias diferentes, dedicadas a la fabricación de Chocatos, bolsos y Lencería, contribuyendo al fomento artesanal de artículos propios de la cultura de la región de los santanderes y Cundinamarca. Cuenta con dos centros de producción y comercialización el primero continua en la residencia del municipio de Piedecuesta y el otro se encuentra en el municipio de Capitanejo. Los avances en el mejoramiento de la calidad de vida de esta familia se observa en la generación de ingresos para el sustento de sus	La unidad empresarial tiene expectativas de ser en el 2010 una empresa dedicada a la producción y comercialización de Chocatos y bolsos posicionada en Bucaramanga y su Área Metropolitana; y en municipios como Capitanejo y Málaga La proyección de ventas para el próximo año es de \$2.000.000 Generación de ingresos Totales: \$1.320.000 Ingreso familiar: \$1.200.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$120.000 El nivel de producción corresponde a dos docenas entre bolsos y chocatos, mensual.	Han tenido preparación en el SENA en estampados y bordados de prendas y llevan funcionando más o menos 3 años.	Cuentan con un capital de \$ 260.000=	Poseen maquinas industriales como la fileteadora, maquina plana, la collarín y las herramientas y muebles necesarios para la fabricación de prendas artesanales.	Los clientes son mayoristas como: Almacenes de Capitanejo, Comerciantes de Bogota, y Comerciantes de Bucaramanga Existen productos sustitutos, pero no similares. El empresario si cuenta con conocimientos del mercado. Poseen un buen nivel en la negociación y comercialización de sus productos. Sin embargo es necesaria la adopción de un plan de un mercado.	La unidad empresarial posee el relacionamiento para entablar posibles alianzas, que le permitan dinamizar la producción e igualmente la comercialización. Por ser de carácter asociativo las empresarias vienen adelantando gestiones de comercialización bajo la modalidad de solicitud del pedido con abonos del 60% anticipados y a la entrega el 40%, que posibilite la sostenibilidad de la unidad empresarial, los resultados de esta gestión han sido no muy satisfactorios debido a la cultura de la cancelación de pedidos a 30 60 y hasta 90 días por parte de los clientes o comerciantes. Las empresarias, en el momento no se encuentran participando de espacios sociales fuera de los que giran alrededor de la unidad empresarial.

	necesidades básicas de alimentación, vestido, vivienda y en la ampliación de los integrantes de las familias en donde en dos de la tres familias hay nuevos bebes.						
CONFECCIONES BIG BOYS	Unidad empresarial caracterizada por la confección de ropa para bebe. Actualmente tiene vinculado de forma directa al esposo, de la empresaria y a una operaria para el ensamble de prendas, de forma indirecta estableciéndose hoy como una unidad empresarial asociativa.	La unidad empresarial tiene expectativas de ser en el 2008 una unidad empresarial, con punto de venta para la comercialización al detal y al por mayor dedicada a la confección de ropa para bebe con diseños exclusivos, propios e innovadores. La proyección de ventas para el próximo año es de \$22.000.000 Generación de ingresos Totales: \$1.400.000 Ingreso familiar: \$600.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$800.000 El nivel de producción corresponde a 600 unidades / mes	Actualmente la empresaria viene adelantando un curso de sistemas, que de esta manera logre tener mejores capacidades en el manejo de programas básicos en el desarrollo de las actividades empresariales.	Cuentan con un presupuesto de \$ 800.000	En el proceso de confección de ropa para bebe se utilizan para los diferentes procesos, la maquina rectilínea plana, la maquina de tejer en canalete, la fileteadora sencilla industrial, y la maquina de coser familiar.	La gran mayoría son clientes mayoristas y en su minoría se comercializa al detal. La competencia es fuerte. Se manejan precios diferentes entre mayoristas y minoristas, por el hecho del volumen que compran. Cuentan con conocimientos sobre el mercado, pero requieren fortalecerse más en el mercadeo y comercialización de ropa infantil de forma directa a los puntos de venta. También requiere la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado mas preciso que optimice las ventas.	El nivel para gestionar es medio por parte de la empresaria en la exigibilidad ante unos derechos constitucionales, de oferta de capacidad de producción. Actualmente se cuentan asociada a APENCOL que cuyo propósito busca es dinamizar proyectos con capitales más amplios para acceder a mercados más justos. Las empresarias posee gran capacidad para interactuar y participar en espacios públicos, comunitarios relacionados con la construcción de tejido social.
LATONERIA JOEL	La Unidad Empresarial Latonería Joel es de carácter individual, en donde	La unidad empresarial tiene la expectativa de ser en el 2010 una empresa líder en	El beneficiario cuenta con el conocimiento en el ramo de la latonería y	Cuentan con presupuesto de \$700.000=	Cuentan con equipos como pulidoras, equipos de grúa,	Sus clientes son personas de estratos cuatro cinco y seis. En cuanto a la competencia algunos precios están superiores a los del mercado, pero	El empresario ha realizado gestiones con instituciones, financieras como COMULTRASAN, para el crédito orientado

	<p>su actividad consiste en el servicio de latonería y pintura no solo a vehículos colisionados sino a vehículos que requieren remodelar en pintura y accesorios. De manera paralela se cuenta con servicio de mecánica y servicio eléctrico por personas profesionales para prestar un servicio integral, el cual se encuentran dentro de las instalaciones del Taller. Los avances en el mejoramiento de la calidad de vida del empresario se reflejan en su familia en un mejor desenvolvimiento a nivel personal, comercial, en su capacidad discursiva, en su vestir, a nivel financiero se refleja en la capacidad de responder a las obligaciones adquiridas, y a nivel técnico en la formación en otros cursos como en sistemas, el cual cursa actualmente en la UNAB por medio de CORPLAN.</p>	<p>Bucaramanga en el servicio de Latonería, pintura, y mecánica automotriz, con un alto sentido de calidad y responsabilidad en la atención al cliente. La proyección de ventas para el próximo semestre \$40.000.000 Generación de ingresos Totales: \$1.200.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$1.200.000 El nivel de producción es de 6 vehículos mensual.</p>	<p>pintura en general y tiene una mano de obra calificada para actividades técnicas.</p>		<p>soldadura de tipo industrial y herramienta de mano.</p>	<p>manteniendo a diferencia la calidad y la garantía del trabajo realizado. Se cuentan con conocimientos del mercado. El empresario posee un buen nivel en la negociación y comercialización de sus productos y logra tener el control de la negociación del producto, aunque le falta apropiar otras técnicas. Sin embargo requiere la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado mas preciso que optimice las ventas mediante la puesta en marcha de acciones de mercadeo que optimicen las ventas</p>	<p>al fortalecimiento de la unidad empresarial. . La unidad empresarial no ha establecido alianzas pero es flexible y receptivo a la oportunidad de acuerdos para mantenerse en el mercado o para establecer acuerdos que logren un resultado de mejores dividendos en la comercialización de solo partes para vehículos. El empresario por su mismo nivel de trabajo no dispone de tiempo para la participación en espacios sociales o comunitarios.</p>
TALLER DE ORNAMENTACION	La Unidad Empresarial Taller	La unidad empresarial tiene la	El beneficiario posee alta	Cuentan con presupuesto	Actualmente se cuenta con	Cuenta con clientes como: Visión mundial.	Los empresarios presentan un bajo

<p>Y SOLDADURA EN GENERAL</p>	<p>de Ornamentación y soldadura en general es de carácter asociativo, la cual está conformada por dos personas dedicadas a la fabricación de piezas a base de hierro, el diseño de puertas ventanas y todo lo relacionado con la fabricación como a su vez la instalación respectiva de las mismas. Laboran en una zona de paradas de los carros con carga pesada en donde prestan sus servicios a conductores y a personas naturales del Café Madrid y sus alrededores. Los avances en el mejoramiento de la calidad de de vida se reflejan en el conocimiento del mercado, en la tranquilidad económica, en el empoderamiento para la negociación de trabajos, en el bienestar familiar en educación vestir y sostenimiento de las dos familias.</p>	<p>expectativa de ser en el 2010 un taller de ornamentación y soldadura de tipo integral, que posea dobladora, guillotina o cortadora automática y mediante la generación de empleo de 5 personas. La proyección de ventas para el próximo semestre \$15.000.000 Generación de ingresos Totales: \$900.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$900.000 El nivel de producción se calcula en un servicio promedio mensual de \$2.084.000</p>	<p>experiencia de más de 20 años en el arte de la ornamentación y soldadura.</p>	<p>de \$ 200.000=</p>	<p>un equipo de soldadura eléctrica: 2 Caretas, 2 Pulidoras, 1 Taladro, Prensa de banco, Herramienta de mano (llaves porras, martillo, etc). Sin embargo hace falta un equipo de oxicorte y un compresor de 150 lbs.</p>	<p>En cuanto a la competencia en los alrededores no existen negocios similares. El empresario cuenta con conocimientos del mercado y posee un buen nivel en la negociación y comercialización de sus servicios. Logra tener el control de la negociación del producto, aunque le falta apropiar otras técnicas. Requiere la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado mas preciso que optimice las ventas mediante la puesta en marcha de acciones de mercadeo que optimicen las ventas</p>	<p>interés en gestión sobre entidades que desarrollen proyectos de generación de ingresos. Poseen el reracionamiento, por un lado, para entablar posibles alianzas, que le permitan dinamizar la producción del servicio mediante la contratación de sus servicios a contratistas; y por el otro en el barrio y en empresas claves que han trabajado, por lo cual les genera trabajo con frecuencia Es bueno que la unidad empresarial esté abierta a diálogos de acuerdos que beneficien la compra en materia prima.</p>
<p>POSTES LA CERCA</p>	<p>La unidad empresarial se dedica a la fabricación de postes de cemento de medidas de 2.50 mts.</p>	<p>La unidad empresarial tiene la expectativa de ser una fábrica líder en el 2008 y posicionada en la fabricación de</p>	<p>La unidad empresarial posee unas facultades técnicas, una mano de obra</p>	<p>Cuentan con presupuesto de \$300.000=</p>	<p>La unidad empresarial posee unas instalaciones propias además posee</p>	<p>Sus clientes son contratistas de la Corporación de la defensa de la Meseta de Bucaramanga, dueños de fincas y parcelas, a quienes les despachan mediante acuerdo previo, con algunos días</p>	<p>Los empresarios carecen de las facultades y de la iniciativa para gestionar proyectos, no han incorporado la importancia de establecer</p>

	<p>por 11 c.m de ancho, como también la contratación esporádica de la fabricación de postes e instalación de los respectivos, en fincas y parcelas. Igualmente la unidad empresarial, logra mantenerse mediante la generación de otros ingresos que se perciben por la comercialización de productos de una microtienda y los servicios que presta la empresaria en inyectología y primeros auxilios.</p>	<p>postes de cemento y contratación en obras de postes en Santander y el Área Metropolitana de Bucaramanga en general. La proyección de ventas para el próximo semestre \$10.000.000 aproximadamente. Generación de ingresos Totales: \$800.000 Ingreso familiar: \$300.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$500.000 El nivel de producción es de 130 unidades mes.</p>	<p>altamente calificada en la fabricación de postes de cemento, con una aceptación positiva en el mercado de Bucaramanga.</p>		<p>los equipo necesarios como son mezcladora, equipos como formaletas y accesorios para la misma, además de palines y palas para batir la mezcla.</p>	<p>de anticipación. Se tiene una política de venta de acuerdo al grado de liquidez que exista en la unidad empresarial. El cliente, firma un acuerdo de cancelar un 50% del valor de la factura, anticipadamente, lo cual es un mecanismo para asegurar el pedido, manteniendo un riesgo mínimo en caso de que el cliente desista de la compra. La unidad empresarial requiere adoptar un plan de mercadeo que conduzcan a aumentar el número de clientes y el mejoramiento de su comercialización de postes en general.</p>	<p>alianzas que logren generar mayores niveles de producción y generación de empleo. Participan en reuniones para el apoyo en actividades sociales en beneficio de todos en general, con lo cual, han logrado reconocimiento por sus vecinos, clientes y proveedores en general. También son concientes en que son personas autogestionarias de sus ingresos en procura del reestablecimiento socioeconómico de sus familias.</p>
<p>CONFECCIONES LAS ORQUIDEAS.</p>	<p>La unidad empresarial consiste en el ensamble de ropa deportiva y confección de uniformes de diario y de deporte en la temporada escolar. Actualmente la unidad empresarial funciona con la figura de la asociatividad. El avance en el mejoramiento de la calidad de vida de esta unidad empresarial de carácter familiar se ha visto reflejado en el reconocimiento por</p>	<p>La unidad empresarial tiene la expectativa de ser en el 2010 una unidad empresarial, con punto de venta para la comercialización al detal y al por mayor dedicada a la confección de ropa para bebe con diseños exclusivos, propios e innovadores. Las ventas de los últimos semestres fueron: La proyección de ventas para el próximo semestre</p>	<p>Poseen capacidad humana y técnica para el ensamble en especial de ropa deportiva e infantil.</p>	<p>Cuentan con presupuesto de \$35.000=</p>	<p>Se cuenta, para los diferentes procesos, con la maquina rectilínea plana, la maquina fileteadora y la maquina collarín de tipo familiar.</p>	<p>En cuanto a los clientes, uno de los más serios es B Y M . La competencia es fuerte y aun así la comercialización en su gran mayoría se da en los almacenes de venta al cliente final. Estos ubicados en la Ciudad de Bucaramanga. Tiene conocimientos sobre el mercados, pero requieren fortalecerse más en el mercadeo y comercialización de ropa deportiva Requiere de ciertas técnicas de comercialización y atención al cliente para su mejoramiento y de la adopción y mejoramiento de un plan de un mercado mas preciso que optimice las ventas.</p>	<p>El nivel para gestionar es bajo, en la exigibilidad ante unos derechos constitucionales, de oferta de capacidad de producción. Las empresarias son escépticas a vincularse a alianzas o acuerdos entre pequeños productores, por esto poseen un nivel bajo de participación a nivel comunitario</p>

	<p>clientes y proveedores como empresarios responsables y serios, en su entorno familiar y a nivel de vecindario, de la misma forma en la capacidad de negociación en sus productos, en la seguridad para mantener conversaciones de tipo empresarial y finalmente en el sostenimiento de los gastos familiares.</p>	<p>\$8.000.000 aproximadamente. Generación de ingresos Totales: \$1.300.000 Ingreso familiar: \$500.000 Ingreso por la unidad empresarial: \$800.000 El nivel de producción es de 600 unidades al mes.</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--

ANEXO 2

NOMBRE UNIDAD EMPRESARIAL	INGRESOS ANUALES	COSTOS ANUALES	GASTOS DEL CREDITO	% CREDITO	UTILIDAD	TIR	RENT.	P.R.I.
CARNICOS MARIANITA	\$ 28.550.000	\$ 21.159.290	\$ 1.918.803	7,25%	\$ 3.645.420	1,67%	131%	4 mes
CONFECCIONES TAVERA	\$ 27.100.000	\$ 18.357.690	\$ 1.304.922	9,64%	\$ 4.764.548	24,43%	746%	3 mes
CONFECCIONES CADENA	\$ 49.833.600	\$ 34.247.520	\$ 3.764.622	15,12%	\$ 7.903.182	33,53%	1590%	5 mes
COMIDAS RAPIDAS RENACER	\$ 18.250.000	\$ 12.964.610	\$ 680.829	6,12%	\$ 2.931.225	20,79%	767%	4 mes
CONFECCIONES YANIT	\$ 32.668.000	\$ 22.136.760	\$ 1.307.468	9,23%	\$ 5.945.290	36,25%	282%	4 mes
COSETICOS LENIS	\$ 28.800.000	\$ 23.949.560	\$ 1.929.016	37,61%	\$ 2.078.365	107,29%	622%	7 mes
DROGUERIA NUEVA VIDA	\$ 51.986.880	\$ 21.159.290	\$ 5.871.045	12,58%	\$ 17.866.390	36,66%	131%	4 mes
ESTROPSAN	\$ 12.079.623	\$ 7.013.720	\$ 3.522.627	10,67%	\$ 1.865.122	36,66%	78%	11 mes
FUENTE DE SODA LA ESTACION	\$ 88.734.000	\$ 80.426.314	\$ 1.702.073	20,44%	\$ 4.311.002	95,36%	618%	3 mes
LEGUMBRES AQUÍ ESTOY	\$ 262.750.008	\$ 155.418.450	\$ 2.269.430	9,48%	\$64.944.608	354,88%	497%	2 mes
MECANICA INDUSTRIAL	\$ 28.550.000	\$ 21.321.000	\$ 1.361.658	10,17%	\$ 3.807.255	39,65%	247%	4 mes
PIÑATERIA MANRIQUE	\$ 24.920.000	\$ 18.807.800	\$ 1.815.544	31,37%	\$ 2.907.563	31,37%	522%	7 mes
TALLER GUITARAS CARVAJAL	\$ 47.100.000	\$ 42.447.200	\$ 1.134.715	16,28%	\$ 2.329.322	73,37%	522%	3 mes
TIENDA NUEVA ESPERANZA	\$ 32.947.200	\$ 24.404.820	\$ 1.929.016	31,79%	\$ 4.348.909	156,87%	489%	5 mes