

**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL SECTOR INFORMAL
MICROEMPRESARIAL DEL SUR DEL CESAR**

JAVIER ENRIQUE ARDILA GARCIA
CODIGO 1974511

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN

BUCARAMANGA, 2004

**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL SECTOR INFORMAL
MICROEMPRESARIAL DEL SUR DEL CESAR**

JAVIER ENRIQUE ARDILA GARCIA
CODIGO 1974511

Trabajo de Grado para optar al título de Economista

DIRECTOR DE TESIS: ISAAC GUERRERO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN

BUCARAMANGA, 2004

A mi amada madre, quien con su gran esfuerzo y dedicación me ha indicado el camino y ha seguido mis éxitos aún a costa de los suyos.

EL AUTOR

AGRADECIMIENTOS

De manera especial quisiera brindar mis más sinceros agradecimientos a las personas que de alguna forma tuvieron que ver en la realización de este trabajo. Ellos con su ayuda me motivaron a seguir adelante y a no desfallecer ante las vicisitudes.

En primera instancia agradezco al Profesor Isaac Guerrero por la gran ayuda, colaboración y por la paciencia que me ofreció durante el transcurso de la formulación del proyecto.

Agradezco también al Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio (Subregión sur del Cesar) por permitirme la gran oportunidad de trabajar el tema, brindarme las herramientas para hacerlo y permitirme aportar un grano de arena a la comprensión de la estructura económica de la región.

A mis compañeros de trabajo en la subregión, quienes me contextualizaron, me guiaron, colaboraron y corrigieron durante mi trabajo diagnóstico en el sur del Cesar. En especial a leela Karine Durán, quien con su cariño, desinterés y dedicación me ha ayudado a sobrepasar los más difíciles obstáculos de la vida.

Agradezco a mi familia entera, puesto que toda ella celebra mis triunfos y me motiva a seguir adelante en los momentos más difíciles. A ellos mis más sinceros agradecimientos.

A Henry Vargas, quien me ha enseñado a forjar mi carácter, a dominarlo y a entender día a día lo complicada que es la vida.

A todos mis amigos, gracias por su motivación, ayuda y comprensión.

EL AUTOR.

TABLA DE CONTENIDO

CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA Y GRADO DE INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES DE ECONOMIA POPULAR EN LA SUBREGION SUR CESAR

INTRODUCCION	14
1. CAPITULO I: MARCO TEORICO	18
1.1 APROXIMACIONES TEORICAS SOBRE CRECIMIENTO ECONOMICO	18
1.1.1 Introducción	18
1.1.2 Modelo de Solow	20
1.1.3 Joseph Schumpeter	21
1.1.4 Modelo Estructuralista	25
1.1.5 Modelos de Crecimiento Endógeno	26
1.2 MARCO TEORICO: TEORIAS DE DESARROLLO HUMANO Y AMPLIACIÓN DE CAPACIDADES	30
1.2.1 La relación renta vs. capacidad depende de condiciones personales.	32
1.2.2 La falta de renta y la dificultad para convertir la renta en función pueden ir emparejadas.	32
1.2.3 La distribución familiar plantea dificultades.	33
1.2.3 La privación de renta relativa puede provocar privación de renta absoluta.	33
2. CAPITULO II: INFORMALIDAD COMO CARACTERÍSTICA DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL DE LA SUBREGIÓN DEL SUR DE CESAR	41
2.1 LA INFORMALIDAD	41
2.1.1 Concepto de Economía Informal	42
2.1.2 Características de la Economía Informal	45
2.1.2.1 Se dispone de muy bajos montos de capital.	45

2.1.2.2	No están constituidas jurídicamente	46
2.1.2.3	El sector informal es muy difícil de medir.	46
2.1.2.4	Son más comunes en los países en vía de desarrollo que en los países industrializados.	46
2.1.2.5	Dificultades de Fortalecimiento.	47
2.1.2.6	Poca capacidad negociadora.	47
2.1.2.7	Ventajas Comparativas	47
2.1.3	Causas de la Economía Informal	48
2.1.4	Consecuencias de la Economía Informal	57
2.1.5	Tipología de la Economía Informal	61
2.1.5.1	Economía Informal TIPO I	62
2.1.5.2	Economía Informal TIPO II	62
2.1.5.3	Economía Informal TIPO III	62
2.2	MARCO LEGAL	63
2.2.1	Legislación Comercial y Tributaria	65
2.2.2	Legislación Laboral	68
3.	CAPITULO III: EL SECTOR MICROEMPRESARIAL DE LA SUBREGION SUR DEL CESAR	74
3.1	CARACTERIZACION SOCIOECONOMICA DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	77
3.1.1	Vivienda	77
3.1.2	Sexo	80
3.1.3	Estructura familiar	82
3.1.4	Nivel de escolaridad	84
3.1.5	Profesión	86
3.2	CARACTERISTICAS ECONÓMICA DE LAS UNIDADES MICROEMPRESARIALES DEL SUR DEL CESAR	88
3.2.1	Sector Económico	88
3.2.2	Distribución y Mercadeo	90
3.2.3	Fortalecimiento Empresarial	94
3.3	GRADO DE INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	99
3.3.1	NO ESTAN CONSTITUIDAS JURÍDICAMENTE	99
3.3.1.1	Aspectos Legales	100
3.3.1.2	Registros Contables	102
3.3.2	SE DISPONE DE MUY BAJOS MONTOS DE CAPITAL	104
3.3.2.1	Tamaño De Las Unidades Productivas	104

3.3.2.2 Empleo	104
3.3.2.3 Tecnología Utilizada (Maquinaria Y Equipo)	104
3.3.3 DIFICULTADES DE FORTALECIMIENTO	102
3.3.3.1 Bajo Acceso A Recursos De Capitalización Crédito	102
3.3.4 POCA CAPACIDAD DE NEGOCIADORA	108
3.3.4.1 Desarticulación	108
3.3.5 TIPOLOGIA DE LA INFORMALIDAD	110
3.3.5.1 Instalaciones	110
4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	128
4.1 AGREMIACION	132
4.2 INVERSIÓN	134
4.3 CAPACITACION	136
4.4 SEGUIMIENTO	137
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	139
ANEXO I: FORMATO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS	142

INDICE DE TABLAS

CARACTERIZACION SOCIOECONÓMICA Y GRADO DE INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES DE ECONOMIA POPULAR EN LA SUBREGION SUR CESAR

CUADRO No. 1:	RESUMEN MARCO LABORAL	Pag. 56
CUADRO No. 2:	APORTES ADICIONALES	57
CUADRO No. 3:	COSTOS SALARIALES Y PRESTACIONES MENSUALES SEGÚN LEYES Y REGLAMENTOS VIGENTES	58
CUADRO No. 4:	RESUMEN DE COSTOS LEGALES PARA LOS EMPRESARIOS	59

INDICE DE GRAFICAS

CARACTERIZACION SOCIOECONÓMICA Y GRADO DE INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES DE ECONOMIA POPULAR EN LA SUBREGION SUR CESAR

	Pag.
GRAFICO No 1: DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SUR DEL CESAR POR MUNICIPIO	63
GRAFICO No. 2: TENENCIA DE VIVIENDA DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	65
GRAFICO No. 3: ESTRATO SOCIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	66
GRAFICO No. 4: DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESARIOS POR SEXO	68
GRAFICO No. 5: ESTADO CIVIL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	69
GRAFICO No. 6: NUMERO DE HIJOS DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	70
GRAFICO No. 7: NUMERO DE PERSONAS A CARGO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	71
GRAFICO No. 8: NIVEL EDUCATIVO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	72
GRAFICO No. 9: EDUCACIÓN NO FORMAL EN LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	73
GRAFICO No. 10: GRADO DE EXPERIENCIA DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	74
GRAFICO No. 11: SECTOR ECONOMICO DE LAS ACTIVIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR	76
GRAFICO No. 12: MODALIDADES DE VENTAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	78
GRAFICO No. 13: MERCADO REFERENTE DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	79
GRAFICO No. 14: DIMENSION DEL MERCADO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	80
GRAFICO No. 15: VOLUMEN DE VENTAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	81
GRAFICO No. 16: PROYECCIONES DE MEJORAMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	82
GRAFICO No. 17: HORIZONTE DE LA PROYECCIÓN DE LAS UNIDADES	

	PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	83
GRAFICO No. 18:	NECESIDADES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	84
GRAFICO No. 19:	COSTO DE LA INVERSIÓN INICIAL PARA FORTALECER LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	84
GRAFICO No. 20:	RECURSOS PROPIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	85
GRAFICO No. 21:	ASPECTOS LEGALES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	87
GRAFICO No. 22:	IMPLEMENTACION DE REGISTROS CONTABLES DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	90
GRAFICO No. 23:	VALOR DE LOS ACTIVOS DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	92
GRAFICO No. 24:	ACTIVOS vs. PASIVOS DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL	93
GRAFICO No. 25:	INGRESOS vs. EGRESOS DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	94
GRAFICO No. 26:	NUMERO DE EMPLEADOS POR UNIDADES PRODUCTIVAS DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SURDEL CESAR	96
GRAFICO No. 27:	EMPLEO FAMILIAR EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	97
GRAFICO No. 28:	ROTACIÓN DEL EMPLEO EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	98
GRAFICO No. 29:	FORMACIÓN DE LOS EMPLEADOS DE LAS UNIDADES PRODUTIVAS DEL SUR DEL CESAR	99
GRAFICO No. 30:	POSESIÓN DE MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	100
GRAFICO No. 31:	NECESIDAD DE ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	101
GRAFICO No. 32:	COSTO PROMEDIO DE LA MAQUINARIA REQUERIDA POR LAS UNIDADE PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	102
GRAFICO No. 33:	ACTIVIDAD CREDITICIA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	103
GRAFICO No. 34:	MONTOS PRESTADOS A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	104
GRAFICO No. 35:	VALOR CUOTA DE PRESTAMOS ADQUIRIDOS POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	105
GRAFICO No. 36:	PERIODO DE PAGO DE LA CUOTA DE PRESTAMOS ADQUIRIDOS POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	106

GRAFICO No. 37:	TIEMPO DE DURACIÓN DE LOS PRESTAMOS ADQUIRIDOS POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	107
GRAFICO No. 38:	ENTIDADES COLOCADORAS DE RECURSOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR	108
GRAFICO No. 39:	TIPOLOGIA DE LAS ORGANIZACIONES MICROEMPRESARIALES DEL SUR DEL CESAR	109
GRAFICO No. 40:	GRADO DE PROPIEDAD DE LAS INSTALACIONES DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	110
GRAFICO No. 41:	LUGAR DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	111
GRAFICO No. 42:	ESTADO DE LAS INSTALACIONES DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	113
GRAFICO No. 43:	TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR	114

ANEXOS

ANEXO I: FORMATO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION
DE DATOS

Pag.

129

CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA Y GRADO DE INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES DE ECONOMIA POPULAR EN LA SUBREGION SUR CESAR

INTRODUCCIÓN

En el Sur de Cesar, numerosas familias quienes tradicionalmente han enfrentado problemas de violencia y pobreza, han establecido micro-empresas como medio de subsistencia. Estas, con apoyo de algunas entidades, han generado resultados en fortalecimiento organizacional y planeación estratégica, sin embargo aún mantienen debilidades en cuanto al desarrollo empresarial al igual que en la forma de financiar sus actividades.

Una gran cantidad de pequeños proyectos especialmente los de la gente más necesitada(aún con buenas ideas) se ven obstaculizados por problemas tecnológicos, de comercialización, asesoría, capacitación o por falta de acceso a recursos financieros de crédito en condiciones justas. La situación crediticia y la falta de capacitación, amenazan la supervivencia de las pequeñas unidades productivas, pues si bien el microempresario tiene capacidad para adaptarse, igual muestra dificultades para asimilar modelos de alto nivel de competencia, característicos del actual momento de globalización.

Con el fin de generar soluciones a esta situación, se realiza en el sur del Cesar un proyecto denominado FONDO DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE UNIDADES DE ECONOMIA POPULAR EN LA SUBREGION SUR CESAR, que

pretende ser una posibilidad real de fortalecimiento de las micro y famiempresas de la subregión Sur del Cesar, conformada por los municipios de Aguachica, Gamarra, la Gloria, San Alberto y San Martín. Para lo cual es necesario realizar un diagnóstico que permita delimitar algunos parámetros de calidad de vida de los microempresarios de la subregión mencionada con el fin de establecer estrategias de mejoramiento de capacidades, de tal manera que estas microempresas se fortalezcan y avancen en la construcción de una vida digna para sus propietarios, sus empleados y sus familias.

Así pues, el objetivo que se trazó en esta investigación fue el de analizar el funcionamiento de las unidades productivas del sur del Cesar y observar de qué manera se afectan aspectos importantes de la calidad de vida de los fami y microempresarios del sur del Cesar al mismo tiempo que determinar el grado de informalidad de estas unidades, a fin de formular estrategias que permitan ampliar sus capacidades buscando mejorar sus niveles de vida.

En términos académicos resulta imperioso coadyuvar al entendimiento de las dinámicas económicas regionales, además que ser partícipes de la solución de problemas socio-económicos resulta ser una obligación ética y no solo por mejorar los indicadores o las estadísticas, sino porque estamos hablando de vidas humanas que de alguna manera pueden ser afectadas. En este caso, para poder lograr que esta incidencia sea positiva, la estrategia no debe estar formulada especulativamente, sino sobre bases que permitan la certeza de que se han identificado problemas reales para poder generar alternativas reales de solución.

En función a lo dicho anteriormente se ha dividido el trabajo en cuatro capítulos. En el primero se presentan algunas aproximaciones teóricas de crecimiento, mostrado en su mayoría por la vertiente tradicional de la economía que nos permite observar la evolución de este tema a través del tiempo hasta hoy, y que considera prácticamente al crecimiento un sinónimo del desarrollo puesto que no incluye dentro de su análisis la calidad de vida porque se asume como una consecuencia del mismo crecimiento económico. En segunda instancia se mostrará el marco teórico propio del trabajo realizado que analiza tanto “el desarrollo a escala humana” de Manfred Max-Neef, como “el desarrollo como libertad expuesto” por Amartya Sen. Este es el marco desde el cual se manejan todos los proyectos en el Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio, y que además se adapta a plenitud al trabajo realizado.

A partir de los datos arrojados por la caracterización se pudo notar un alto grado de informalidad en las unidades productivas, así que el segundo capítulo se denominó **INFORMALIDAD COMO CARACTERÍSTICA DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL DE LA SUBREGIÓN DEL SUR DE CESAR**, en donde se entro a discutir el concepto causas, consecuencias y tipos de la informalidad, además mostraremos el marco legal microempresarial colombiano como coadyuvador mismo de informalidad.

El tercer capítulo tiene que ver específicamente con la caracterización socioeconómica de los microempresarios y sus microempresas, además de definir el grado de informalidad de la economía popular de la subregion sur del Cesar; este se realizó a través de la aplicación de una encuesta a una muestra representativa de microempresas vinculadas con el proceso del Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio. Este capítulo

esta dividido en tres partes a saber, en la primera se analizarán aspectos específicos a las condiciones de vida de los microempresarios, posteriormente se entrara a estudiar y a analizar las características económicas propias de las unidades productivas y finalmente se entrará a determinar el alto grado de informalidad de dichas unidades en el sur del cesar.

Por último, en el capítulo cuatro se presentarán las conclusiones y se formularán las recomendaciones que surgieron a partir de todo este esfuerzo realizado específico para la situación microempresarial del sur del Cesar, en pro de generar algunas alternativas de solución a la problemática planteada.

De esta forma, se espera que este trabajo sea de agrado para el lector, pero sobre todo que sea un aporte importante a la comprensión de la estructura productiva de la subregión sur cesar y uno de los puntos de ayuda para solucionar problemas tan profundos en la región como lo es la pobreza.

1. CAPITULO I: MARCO TEORICO

1.1. APROXIMACIONES TEORICAS SOBRE CECIMIENTO ECONOMICO

1.1.1 Introducción

La “nueva” idea de mejoramiento continuo en las relaciones económicas entre empresas y países, que tomó fuerza debido a los cambios estructurales que países como el nuestro instauraron en la década pasada, no es tan nueva si se observa detenidamente. El esfuerzo, por los actores económicos al interior del país por mejorar la competitividad, la productividad, la calidad, entre otros; no son objetivos finales en si mismos, persiguen un fin común a todos: el crecimiento económico, que redunde en una mayor calidad de vida.

Desde la aparición misma de la economía Adam Smith ponía de manifiesto algunas consideraciones previas para lograr un crecimiento económico satisfactorio, entre ellas, la amplitud del mercado:

“la división del trabajo... ocasiona... un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo... esta separación se

produce generalmente con más amplitud en países que han alcanzado un nivel más alto de laboriosidad y progreso..."¹.

La división del trabajo en sí misma era otra condición, puesto que tenía como característica primordial, el reducir los costos medios debido a tres condiciones principalmente: "primera, la mayor destreza de cada obrero en particular; segunda, el ahorro de tiempo, el cual comúnmente se pierde en el paso de una ocupación a otra, y por último de la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer el trabajo de muchos"²

Estas dos condiciones unidas a "una sociedad bien gobernada, (da lugar) a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo".

David Ricardo por su parte, se aparta de esta visión "optimista" del crecimiento económico, encontrando límites al crecimiento, mediante su teoría de rendimientos decrecientes y la ausencia de cambio técnico, lo cual termina por llevarlo a la formulación de su teoría de la ventaja comparativa, como modelo de crecimiento de los países apoyado por el comercio internacional.³

Marshall intentó utilizar la división del trabajo, para mostrar que la tecnología presentaba rendimientos crecientes, sin embargo no pudo conciliar los conceptos de rendimientos crecientes a escala, con la competencia perfecta, al no encontrar un equilibrio estable y único,

¹ SMITH, Adam. LA RIQUEZA DE LAS NACIONES. Pag 8

² Ibid. Pag. 11

teniendo en cuenta el comportamiento de la demanda (pendiente negativa). No obstante, a partir de estos trabajos, se abrió la posibilidad de avances en trabajos posteriores, en especial el de Robert Solow.

1.1.2 Modelo De Solow

Solow determinó un marco de referencia contable que permitía medir el crecimiento económico a partir de una función neoclásica de producción en la cual el crecimiento depende del Capital (K) y del Trabajo (L); además inserta una variable adicional, la Tecnología (T) que es tomada como variable exógena, pero que tiene la propiedad de causar incrementos iguales tanto en el capital como el trabajo.

$$Q = T F (K , L)$$

Ahora bien, dado el carácter neoclásico de Solow, éste basa su teoría en criterios tanto de competencia perfecta como de rendimientos constantes a escala, basado en su antigua tradición Ricardiana y Marshalliana. Tras un poco de intervención matemática Solow obtiene:

$$\frac{\Delta T}{T} = \frac{\Delta (Q/L)}{Q/L} - s_k \left(\frac{\Delta K}{K} - \frac{\Delta L}{L} \right)$$

A lo cual se denominó el Residuo de Solow. Esta magnitud corresponde a la explicación del progreso técnico sobre el crecimiento económico. No obstante, se ha argumentado que si bien una buena parte de este residuo puede ser explicado por el progreso técnico, existe también una buena

³ RICARDO, David. PRINCIPIOS DE ECONOMIA POLITICA Y TRIBUTACION.

porción de este residuo que depende de variables que no conocemos y/o que no se incluyen en el análisis.

En el campo práctico, Solow realizó un estudio para Estados Unidos en un período de 40 años comprendido entre 1909 y 1949 y los resultados fueron contundentes: El producto por hora hombre se había duplicado en el período de tiempo, y lo más importante, las fuentes que explicaban el crecimiento económico mostraban que el 12% de dicho crecimiento correspondía a la expansión de capital por trabajador, mientras que el 88% era explicado por el Residuo de Solow, es decir por el progreso técnico. Estudios empíricos posteriores corroboraron estos resultados generando mayor credibilidad a los planteamientos de Solow.⁴

No obstante el modelo perdió credibilidad debido a la creencia de que el nivel de ingresos entre los países tendía a converger, debido a los supuestos de rendimientos decrecientes de los factores y a la dificultad de crecer a grandes proporciones una vez alcanzado el nivel “estacionario” (que en ausencia de cambio tecnológico tendía a “o”). En este sentido el modelo se aparta de la realidad y perdió poder predictivo. Pero debe acotarse que este modelo fue un intento de acercarse al problema del crecimiento, lo cual permitió nuevas visiones y reformular muchos supuestos que pudieron estar equivocados.

1.1.3 Joseph Schumpeter

Pero fue Joseph Shumpeter quien le dio una papel preponderante dentro del proceso de “desenvolvimiento económico” al empresario, quien en sus

términos era el actor económico que generaba el progreso a partir de lo que él denominó destrucción Creativa.

“Schumpeter denominó destrucción creativa: cuando una empresa supera la calidad de un cierto producto (crea) hace que el producto que se ha visto superado sea obsoleto (destruye) y, por lo tanto, se apropia del mercado.”⁵

En este caso, la función del empresario va más allá de la de un simple gerente y se diferencia del capitalista, del trabajador y el rentista-actores ya comunes por trabajos de autores anteriores-, en el simple hecho del liderazgo que éste ejerce en el contexto de las relaciones sociales que permite efectuar innovaciones que proporcionan a sus empresas la posibilidad de sobresalir en el mercado y mejorar las condiciones de vida de ellos mismos y de su entorno,

“La función del empresario es hoy día, lo mismo que en la época en que no se conocía aún el principio de tal proceso social, no solamente el vehículo de reorganización continua del sistema económico, sino también el vehículo de substitución continua de los elementos que comprenden los estratos superiores de la sociedad. El empresario que alcanza el éxito se eleva socialmente, y con él su familia, que adquiere con los frutos de su éxito una posición que no depende de manera directa de la

⁴ SACH-LARRAIN. MACROECONOMIA

⁵ SALA-I-MARTIN, Xavier. Apuntes de Crecimiento Económico. Segunda Edición. Antoni Bosch Editor. España, 1999. Cap. 8, pag. 172.

conducta personal."⁶ Es decir, que a partir de este liderazgo innovador se obtiene el desenvolvimiento económico que se irradia a todo el sistema económico.

Sin embargo, esto no ocurre en períodos de tiempo preestablecidos ni constantes, teniendo en cuenta la economía se comporta como una *"corriente circular"* en donde existen períodos en los cuales el liderazgo empresarial despliega todo su poder innovador, generando un equilibrio estático, que perdurará hasta que se repita nuevamente el proceso

*"las inversiones de capital aparecen en masse en intervalos dados, no distribuyéndose de forma regular en el tiempo."....."el efecto de la aparición de nuevas empresas en masse, sobre las antiguas y sobre la situación económica establecida -teniendo en cuenta que las nuevas empresas no surgen de las antiguas, sino aparecen a su lado y las eliminan de la competencia-, es de tal naturaleza que cambia todas las condiciones, y hace necesario un proceso de adaptación."*⁷

Así pues, no es fácil que este proceso se lleve a cabo constantemente, sin embargo una vez se inicia dicho proceso, muchos otros empresarios emprenden el riesgo de innovar sobre todo si los beneficios de dichas innovaciones saltan a la vista. Por supuesto, los empresarios subsiguientes a los líderes tendrán mayor facilidad para hacerlo y tendrán que asumir menores costos por ello que las empresas pioneras.

⁶ SCHUMPETER, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento Económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico. Fondo de cultura Económica. México, 1944. Cap III, pag 227.

⁷ Op-cit. Cap VI, pag 309.

“El hecho que la aparición de uno o más empresarios facilita la de otros, y éstos a sus vez la de nuevos grupo cada vez en mayor número. Esto significa que es difícil llevar a cabo nuevas combinaciones... y que las cualidades del empresario, como todas las demás cualidades se distribuyen en un grupo étnicamente homogéneo según la ley del error, siendo progresivamente mayor el número de individuos que satisfacen exigencias inferiores a las de la escala de empresarios en potencia”⁸

El efecto de este fenómeno toma tal fuerza que los beneficios se extienden al conjunto de la economía en general logrando el desenvolvimiento económico,

“los pioneros eliminan los obstáculos, no sólo de la rama de la producción en la cual aparecen por primera vez, sino también en otras ramas, debido a la naturaleza de los propios obstáculos.”⁹

De allí que sea tan importante para nuestro análisis el papel del empresario innovador, que si bien es cierto no es lo único dentro del análisis, representa un carácter necesario dentro de las variables a manejar

“la aparición por grupos exige un proceso especial y característico de absorción, de incorporación de nuevas cosas y de adaptación de ellas al sistema económico, un proceso de

⁸ Op-cit. Cap VI pag 326

⁹ Op-cit. Cap VI, pag 327

liquidación, o como yo acostumbraba a decir antes, un proceso de aproximación a una nueva situación estática”¹⁰

1.1.4 Modelo Estructuralista

Las teorías sobre industrialización en AL y el mundo parten de la teoría neoclásica, que realmente presta poca importancia al desarrollo industrial como una estrategia de crecimiento, sin embargo este es estimulado de manera indirecta a través de la teoría de las ventajas comparativas planteado por David Ricardo y profundizada por autores como Heckscher-Ohlin-Samuelson. Mediante esta teoría, los países que tuvieran ventajas en la producción de algún bien o servicio se especializarían solamente en él, de manera que países como los de AL que no disponían de ventajas en el ámbito industrial, sólo podrían adquirir estos productos mediante el intercambio de bienes primarios, lo cual niega cualquier posibilidad de aprendizaje.

Dadas las inequidades de este modelo, Raúl Prebisch desde la CEPAL denunciaba el deterioro de los términos de intercambio en detrimento de las economías del tercer mundo, en especial de las latinoamericanas. En este sentido se plantea una visión de “desarrollo desde dentro” que básicamente estaba encaminado a sustituir las importaciones de los países en mención. A los esfuerzos de Prebisch, se sumaron otros autores, como Rosestain, Rodan y Hirschman, entre otros. Desafortunadamente esta visión trajo consigo algunos problemas, entre ellos, la dificultad de encontrar trabajadores calificados impedían la utilización de economías de escala,

¹⁰ Op cit Cap VI. Pag 229

que a su vez repercutían en la competitividad de los productos frente a mercados internacionales.

Los estructuralistas propusieron un papel activo del Estado, por medio de la política industrial, en un escenario de protección comercial, de manera que se puedan aprovechar las economías de escala internas y por otro lado, se contara con políticas cambiarias estables en el nivel real, que no cambiaran sustancialmente las reglas de juego.

Estas teorías tuvieron mucho éxito en AL hasta la década de los 70's donde empezaron a vislumbrarse sus fallos, que referían sobre todo a un sector industrial acostumbrado a la protección y el subsidio estatal, ineficiente e incapaz de generar procesos de innovación y cambio tecnológico que le permitiera una exitosa inserción en el comercio internacional. Además de problemas macroeconómicos como el déficit fiscal, la inflación y devaluación excesivas.

1.1.5 Modelos De Crecimiento Endógeno

A partir de los fallos teóricos y prácticos del modelo de Solow, surge después de algún tiempo una nueva mirada el crecimiento, que sienta sus bases para lo que hoy se denomina como crecimiento endógeno, puesto que estos modelos incluyen la variable tecnológica dentro del análisis matemático formulado.

Las características principales de estos modelos radican en el hecho de que el Producto Marginal del Capital, tanto físico como humano, presenta rendimientos crecientes a escala, que permiten que el producto crezca

aún en ausencia de cambios tecnológicos. Sumado a esto el avance tecnológico depende de las actividades que las empresas o los países realizan en actividades de Investigación y Desarrollo (I & D).

“estos desarrollos significaron el abandono de los rendimientos marginales decrecientes y el supuesto de tecnología constante en la teoría del crecimiento, es decir el abandono al marco establecido por Ricardo, a la vez que recuperaron los planteamientos de Smith”¹¹

En esta misma línea de pensamiento, Shumpeter también tiene una fuerte influencia:

“Al fin y al cabo, la aportación de Shumpeter pretende mostrar un tipo de crecimiento endógeno en el que existen dos tipos de mecanismos. Por un lado, tenemos el correspondiente al reemplazamiento del producto que significa destruir uno antiguo para introducir uno nuevo y, por otro, el referente al riesgo que tiene que asumir todo empresario cuando introduce un nuevo proceso de I & D, con el objetivo final de maximizar sus beneficios.”¹²

Los autores más representativos de estas teorías son Romer, Lucas, Rebelo, Grossman, Helpman, entre otros. Es decir, existen varios modelos de

¹¹ BENAVIDES, Oscar. TEORIA DEL CRECIMIENTO ENDOGENO. ECONOMIA POLÍTICA Y ECONOMIA MATEMÁTICA. En Cuadernos de Economía. Volumen 26. Universidad Nacional de Colombia. Santa Fe de Bogotá. 1997. Pag 50.

¹² GALINDO, Miguel Angel y MALGESINI, Graciela. CRECIMIENTO ECONOMICO. Principales Teorías desde Keynes. McGraw-Hill. Santa Fe de Bogotá. 1994. Pag. 105.

crecimiento endógeno, pero básicamente todos coinciden en las mismas bases:

“Aunque los detalles de los diferentes modelos difieren entre sí, todos ellos comparten la característica de que endogenizan el proceso por medio del cual la eficiencia del trabajo se potencia en el tiempo. Este proceso puede consistir en la acumulación de conocimientos, en la acumulación voluntaria de capital humano –con educación formal- o en la acumulación de capital humano de forma involuntaria –en el proceso de aprendizaje por experiencia laboral-, o en la extensión de la división del trabajo. Por tanto estos modelos se concentran más en la acumulación de capital humano que en la acumulación de capital físico. Aunque todos ellos contienen importantes externalidades, estas no son esenciales para general un crecimiento sostenido. De hecho, todo lo que es necesario para generarlo es que el producto marginal del capital no disminuya por debajo de cierto límite.”¹³

Todo esto superpuesto en una estructura económica basada en una competencia con presencia de distorsiones del mercado, lo cual supone competencia oligopólica o monopólica, que es lo que permite que sus condiciones se den en la realidad.

Ahora bien, dentro de lo que nos atañe a este estudio, estas teorías que endogenizan la variable tecnológica, resultan de mucha ayuda para

¹³ ORTIZ, Carlos. CRECIMIENTO ECONOMICO, INDUSTRIALIZACIÓN Y POLÍTICA DE INDUSTRIALIZACIÓN. EN POLÍTICA INDUSTRIAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO: LECCIONES PARA EL CASO COLOMBIANO. CEJA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fe de Bogotá, 1995. Pag. 135.

observar la realidad de un país como el nuestro, en donde la Sustitución de Importaciones no funcionó por no tener en cuenta esta variable, lo cual concluyó con una débil posibilidad de inserción y competencia en los mercados internacionales. Por esta razón, es necesario compatibilizar el modelo de inserción tecnológica con las teorías de aprendizaje (learning by doing) con base en el argumento también de Smith del aumento de destrezas, como fuente de rendimientos crecientes¹⁴.

De un buen desempeño en estos factores resulta que la inserción en el comercio internacional sea óptima, puesto que para competir a nivel internacional, se requiere de innovación permanente y de la creación de externalidades positivas.

“Las nuevas teorías sobre el comercio internacional también hacen hincapié en las externalidades dinámicas, tanto interiores como exteriores a la empresa. El incremento de la productividad es consecuencia de un aprendizaje práctico adicional y al largo plazo, basados en experiencias de producción actuales y del pasado. Sin embargo, dentro de la economía hay sectores que tienen mayor capacidad de innovación tecnológica, mientras que otros son sectores estratégicos que transmiten sus fuertes externalidades al resto del sistema de la producción. Con el tiempo el carácter tácito, concreto y acumulativo de la innovación tecnológica puede dar lugar a tasas divergentes de acumulación de la capacidad tecnológica entre los países. De acuerdo con este punto de vista, podría promoverse el desarrollo de algunas industrias que ofrezcan un potencial para el futuro,

¹⁴ Benavides, ibid.. Pag. 54.

aplicando criterios claros para el otorgamiento de incentivos moderados y finitos basados en la selectividad y el desempeño."¹⁵

En conclusión, con el cambio tecnológico, las externalidades positivas, el proceso de aprendizaje, la I & D, y los demás componentes de estos modelos de crecimiento endógeno es posible permitir un crecimiento de la industria que por supuesto redunde en el bienestar de los individuos y en la economía en general.

1.2 MARCO TEORICO: TEORIAS DE DESARROLLO HUMANO Y AMPLIACION DE LAS CAPACIDADES

La ciencia económica ha buscado lograr, a partir de algunos recursos que son escasos, la maximización del bienestar de las personas y de las sociedades. Es así como Adam Smith desde los inicios de la economía propiamente dicha, intentó determinar la causa de la Riqueza de las Naciones¹⁶. En general, buscamos ser ricos, no pobres y no es por que la riqueza en si misma sea lo más importante sino porque a través de ella podemos ganar espacios en torno a conseguir nuestra felicidad, en este caso estamos hablando de un concepto que va más allá de tener bienes materiales o renta.

Entonces ¿Qué es pobreza? Generalmente se ha atribuido este término a personas o sociedades que han mostrado tener un bajo nivel de ingresos, esto no les permite satisfacer sus necesidades más apremiantes. No

¹⁵ KUWAYAMA, Mikio. MARCO DE ANÁLISIS, LAS POLÍTICAS COMERCIALES E INDUSTRIALES: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS. EN NUEVAS POLÍTICAS COMERCIALES EN AMERICA LATINA Y ASIA. NACIONES UNIDAS (CEPAL). Santiago de Chile, 1999. Pag. 26.

obstante, aquí hablamos de pobreza no en término de medios sino de fines, es decir de ausencia de capacidades que existen en las personas y sociedades que les impide avanzar en la satisfacción de dichas necesidades.

En este sentido, me apoyaré de las teorías de Amartya Sen y Manfred Max-Neef que se complementan de una manera importante pues su fin es común: lograr un desarrollo que tenga como base fundamental a la persona y no a los números ni a las estadísticas.

Para Amartya Sen la pobreza es entonces una privación, una carencia en las capacidades de los individuos para solucionar sus problemas y necesidades. Es contundente al afirmar que la pobreza no depende exclusivamente del ingreso o renta puesto que hay características personales y sociales que pueden medir también el aumento o retroceso en las capacidades y la libertad. Estos indicadores pueden ser inclusive más dicientes que el ingreso. Esto no quiere decir que la renta no sea un indicador diciente, sólo que no es el único.

“Existen buenas razones para concebir la pobreza como la privación de capacidades básicas y no sólo una renta baja. La privación de capacidades puede traducirse en una mortalidad prematura, un grado significativo de desnutrición (especialmente en el caso de niños) una persistente morbilidad, un elevado nivel de analfabetismo y otros fracasos.”¹⁷

¹⁶ SMITH, Adam. INVESTIGACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y CAUSA DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES. Fondo de cultura Económica. México. 1992.

La renta de todas forma juega un papel instrumental importante pero tiene algunos inconvenientes a la hora de realizar comparaciones interpersonales puesto que:

1.2.1 La relación renta vs capacidad depende de condiciones personales.

En la medida de que todas las personas tienen niveles diferentes de renta dependiendo de su condición personal, es decir, factores como la edad, el sexo, los roles sociales, del lugar, entre otros factores que definen importantes diferencias a la hora de captar un ingreso. Por ejemplo. Por el hecho de que un empleado sea menor de edad no obtiene los mismos ingresos por labores similares realizadas que un adulto. Inclusive en muchos lugares se ha recurrido al trabajo infantil para minimizar costos de producción.

1.2.2 La falta de renta y la dificultad para convertir la renta en función pueden ir emparejadas.

Esto se refiere básicamente a desventajas de personas que bajo condiciones como edad avanzada, incapacidades físicas o enfermas, se les dificulta convertir su ingreso en capacidades y necesitan de mayores ingresos para sortear dichas desventajas. Si alguien se encuentra impedido físicamente, le será muy difícil lograr obtener la renta que necesita, entre otras cosas porque si requiere de alguna prótesis, tendrá que comprarla y aún así la tenga no rendirá lo mismo que una persona sana, aún más no podrá satisfacer sus necesidades de igual manera pues su impedimento no se lo permitirá, así tenga un buen nivel de renta.

1.2.3 La distribución familiar plantea dificultades. Se hace referencia específicamente a las diferencias en la distribución del ingreso familiar, a las preferencias, discriminaciones-sobre todo en el caso de las mujeres-. En la medida que por doquiera existen preferencias al interior de la familia o sencillamente la distribución del ingreso familiar no se hace efectiva, de esta forma aunque exista un buen nivel de ingresos satisfactorio, las personas que no acceden a él estarían en desigualdad de condiciones con los que si acceden, a la hora de resolver sus necesidades.

1.2.4 La privación de renta relativa puede provocar privación de renta absoluta. Ser pobres es estar privado de algo y como vivimos en sociedad, la pobreza es relativa¹⁸. Es el caso de la pobreza en medio de la opulencia. Una persona que siendo pobre en un país rico –así se encuentre en mejor posición que muchas personas en países pobres- puede provocar dificultades para poder acceder a la satisfacción de sus necesidades en los medios que allí se pueden ofrecer. Esta persona puede sentirse excluida socialmente y sentirse avergonzada puesto que a pesar de que su nivel de ingresos le permite sobrevivir, no puede llevar una vida dentro de su contexto socialmente aceptada como digna.

Todo esto lleva a Sen a afirmar que la noción de pobreza como una falta de capacidad comprende mejor la naturaleza de sus causas, pues se deja de prestar atención en los medios para enfocarse en los fines. Por lo tanto, es necesario incidir en el aumento de las capacidades de las personas,

¹⁸ SEN, Amartya k. SOBRE CONCEPTOS Y MEDIDAS DE POBREZA. Comercio Exterior. Volumen 42. Número 4. México Abril de 1992.

que en últimas tendrán como consecuencia un aumento en las productividades y por su puesto se verá traducido en mayores niveles de renta, pero sobre todo en la ampliación de las libertades de las personas.

“Sucede que la mejora de las capacidades humanas también tiende a ir acompañada de un aumento de las productividades y del poder para obtener ingresos. Esta conexión establece una importante relación indirecta a través de la cual la mejora de las capacidades contribuye tanto directa como indirectamente a enriquecer la vida del hombre y a conseguir que las privaciones sean un fenómeno más raro y menos grave”.¹⁹

Manfred Max-Neef por su parte sostiene que no existe una sola pobreza, es decir sólo la derivada de carencia de renta, existen varios tipos de pobreza de acuerdo a la insatisfacción de las necesidades humanas, que para él son pocas, finitas y cuantificables. Entonces lo que ha ocurrido –según él– es una confusión entorno a este tema, realmente lo que cambiado a través de tiempo no son las necesidades sino sus satisfactores.

“Las necesidades humanas son pocas, finitas y clasificables, son las mismas para todas las culturas en cualquier período de la historia, en cualquier contexto y circunstancia. Lo que cambia no son las necesidades fundamentales sino los satisfactores, es decir, aquellos a los que recurrimos para satisfacerlas”... Y prosigue “Este enfoque, nos permite replantear entre otros, el concepto de pobreza. En el desarrollo a Escala humana ya no hablamos de

¹⁹ SEN, Amartya K. EL DESARROLLO Y LIBERTAD. Editorial Planeta. Cap. 4. Pag 120.

pobreza sino de pobrezas, cualquiera de las necesidades humanas no satisfecha, es una pobreza humana”²⁰

Así pues, el no poder satisfacer cualquier necesidad crea una pobreza y la unión de las pobrezas se manifiestan a través de patologías o enfermedades psico-sociales que son las que han afectado en gran medida a las sociedades latinoamericanas, tales como la deuda externa, la inflación, entre otras. Dichas enfermedades requieren de una sanación urgente si se quiere de una sociedad sana es decir sin pobrezas.

A partir de esto, tenemos que tomar medidas de cómo enfocar la economía con respecto a la solución de la(s) pobreza(s), desde el enfoque que se mire. De esta forma cada uno de los autores emite juicios propositivos en torno al desarrollo económico, que por cierto, como lo hemos mencionado anteriormente no debe medirse en términos de crecimiento económico (ingreso), sino de capacidad de satisfacción de necesidades humanas.

Amartya Sen propone entonces un proceso de desarrollo “amigable”, que dista mucho del proceso “sangre, sudor y lágrimas” planteados en alguna ocasión por algunos líderes del contexto global:

“En particular, exige la desatención calculada de algunos aspectos que se consideran “bobadas” . Dependiendo del veneno favorito del autor, entre las tentaciones a las que hay que resistirse se encuentran las siguientes: tener redes de

²⁰ MAX-NEEF. DESARROLLO A ESCALA HUMANA. Extracto Conferencia. Revista Actualidades Administrativas No. 49. Empresa colombiana de Petróleos ECOPETROL.

protección social que protejan a las personas muy pobres, proporcionar servicios sociales a la población en general, alejarse de las rigurosas directrices institucionales a la hora de dar respuesta a las dificultades identificadas y apoyar –demasiado pronto- los derechos políticos y humanos y el “lujo” de la democracia”²¹

Este proceso debe ir enfocado a la ampliación de la protección social, las libertades políticas y al desarrollo social, teniendo como base la ampliación de la libertad.

Se tiene en cuenta pues que la libertad cumple dos papeles importantes que son: 1) la libertad como un fin y 2) la libertad como un medio para ampliar libertades. El primero tiene que ver con el valor constitutivo de la libertad, es decir la importancia que ella tiene en si misma por su posibilidad de enriquecer la vida, por este valor intrínseco el desarrollo debe enfocarse a ampliar la libertad. En segunda instancia, como medio la libertad tiene un papel instrumental, en la medida que ella misma las amplía y potencializa de tal manera que se incentivan procesos generadores de nuevas libertades, en otras palabras, a impulsar el desarrollo.

Visto de esta forma ambos papeles contribuyen a una vida más libre y a complementarse de tal manera que el proceso no debe ser tormentoso ni feroz – como Lee lo sostenía²²-. Esto porque existe la concepción de que

Santa fe de Bogotá. Julio de 1993.

²¹ SEN, Amartya K. EL DESARROLLO Y LIBERTAD. Editorial Planeta. 1998. Cap. 2. Pag 54.

²²“Lee Kuan Yew, antiguo primer ministro de Singapur”. SEN, Amartya K. EL DESARROLLO Y LIBERTAD. Editorial Planeta. Cap. 1, Pag 32.

es necesario primero crecer a pasos agigantados para luego hacer avances en términos de capacidades, mejoramiento de calidad de vida y ampliación de libertades. Sen Afirma contundentemente que no es necesario esperar a que un país se haga rico para hacer avances en esta materia, por el contrario, se hace necesario ir fomentando esas potencialidades pues las capacidades están en función de los sistemas sociales, económicos y políticos. Pone el ejemplo Japonés, cuyo país mantenía un alto nivel educativo -iniciado cuando este país aún era considerado pobre- que le permitió en buena medida a este país lograr los resultados que tiene en materia de desarrollo.

De otro lado, el primer concepto de la teoría de Desarrollo a Escala Humana de Manfred Max-Neef apunta hacia el mismo fin, y es supremamente adecuado: "el desarrollo se refiere a personas, no a objetos"²³. Nos pone de manifiesto lo que en economía se había olvidado, pero que en los últimos años se va recobrando de a poco, y es la importancia que tienen las personas en el desarrollo. El desarrollo se plantea para las personas y no las personas para el desarrollo. Se ha generado una magnificación a la generación y producción de ingresos, en cualquiera de sus modalidades, pero esto no tiene la misma importancia que la persona. Los ingresos de nada sirven sin las personas, entonces la economía debe enfocarse en que las personas mejoren su calidad de vida y no solamente en ampliar sus ingresos entre otras cosas porque existen muchas cosas que no se compran con dinero.

²³ MAX-NEEF, Manfred. DESARROLLO A ESCALA HUMANA: UNA OPCION PARA EL FUTURO. Proyecto 20 editores. Medellín Colombia. 1996. Cap. II, Pag. 25.

Otro de los conceptos importante que proporciona el Desarrollo a escala Humana, es la importancia que tiene el generar mayores y crecientes niveles de autonomía, que hacen referencia a un procesos de desarrollo que va en contravía al tradicional "de arriba hacia abajo". El desarrollo es entonces, un proceso que comienza de la gente, en lo local y se irradia a lo regional y nacional. No puede ser un proceso impuesto, debe nacer de las verdaderas necesidades sentidas por la comunidad que autónomamente plantea sus propias soluciones y gana espacios en esferas elevadas hasta constituir las en políticas nacionales.

"un desarrollo orientado hacia la satisfacción de las necesidades humanas no puede por definición, estructurarse de arriba hacia abajo. No puede imponerse por ley ni por decreto. Solo puede emanar directamente de las acciones, aspiraciones y conciencia creativa y crítica de los propios actores sociales que, de ser tradicionalmente objetos de desarrollo, pasan a asumir su rol protagónico de sujetos..." y prosigue *"Intenta demostrar, a través del método propuesto, que el estado puede asumir un reto estimulador de procesos sinérgicos a partir de espacios locales, pero con capacidad de abarcar todo el ámbito nacional"*²⁴

Y el último pilar de esta teoría radica en la buena relación entre el ser humano, la naturaleza y la tecnología, que básicamente tiene que ver con la forma en que nosotros generamos desarrollo, es decir que no podemos seguir generando procesos de crecimiento económico a partir de empobrecernos cada día más en términos de depredar nuestro propios recursos. Se necesita un proceso de concientización y capacitación para

mejorar en esta dirección. Ganar terreno en este sentido nos representará generar procesos en el presente sin poner en riesgo los del futuro.

“un desarrollo a escala humana se concentra y sustenta en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, en la generación de niveles crecientes de autodependencia y en la articulación orgánica de los seres humanos con la naturaleza y la tecnología, de los proceso globales con los comportamientos locales, de lo personal con lo social, de la planificación con la autonomía y de la sociedad civil con el estado”²⁵

Para poder lograr todo esto se hace necesario contar con una sociedad civil organizada y fortalecida que no tema soñar con un mundo mejor, con alternativas para alcanzarlo y con la pujanza para buscar conseguir sus sueños. Será necesario entonces rescatar los sueños y testimonios personales y locales para poder lograrlo.

“el desarrollo a escala humana ha de estimular la constitución de sujetos sociales capaces de sostener un desarrollo autónomo, autosustentado y armónico en sus diversos ámbitos”²⁶

En conclusión, este enfoque teórico expuesto, puede ayudar a comprender de una mejor forma el sentido general que se busca con proyectos de esta naturaleza, en la medida en que no solamente se pretende mejorar las condiciones de ingresos de las familias estudiadas, sino que se quiere dar pasos significativos en la comprensión de su

²⁴ Op-cit.

²⁵ Op-cit.

situación para ayudar a mejorar su calidad de vida. No son las fami y microempresas lo que nos interesan en si mismas, las estudiamos porque a partir de ellas es que logran sobrevivir las personas. Retomando, no son los objetos, la producción o el ingreso lo que nos interesa... realmente nuestro interés está en las personas y en los sueños que tienen de tener una vida digna y libre de la pobreza.

2. CAPITULO II: INFORMALIDAD COMO CARACTERÍSTICA DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL DE LA SUBREGIÓN DEL SUR DE CESAR

2.1 LA INFORMALIDAD

Una de las principales características de la actividad de la economía popular es la de ser unidades económicas no vinculadas al sector formal de la economía. Es necesario entonces, ahondar en este tema de tal manera que nos permita dar un panorama más amplio acerca de la realidad latente de dichas unidades.

De una forma específica, se abarcará el tema de la economía informal, el cual es un fenómeno que se aprecia en todo el territorio nacional y en buena parte del mundo capitalista, además de ser un factor preponderante en nuestro tema de estudio en el caso del Sur del Cesar. Inicialmente debemos definir ¿qué es Economía Informal? ¿Cuáles son sus características principales? ¿Qué causa este fenómeno? ¿cuales con las consecuencias de la existencia de esta manifestación? Para determinar las posibles políticas o efectos que permitirían una mejoría en la situación actual –sobre todo en el caso estudiado-.

2.1.1 Concepto De Economía Informal

El estudio de este tema ha sido de gran importancia – sobre todo para los países Latinoamericanos – por lo cual ha sido necesario la elaboración de estadísticas nacionales en este sentido.

Es así como entidades del orden nacional como “El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), define como pertenecientes al sector informal de la economía a los ayudantes de familia a los cuales no se les paga un salario, a las empleadas del servicio doméstico, a los trabajadores que se encuentran trabajando por su propia cuenta en actividades propias o familiares (excluyendo trabajadores y técnicos) y a los obreros y empleados asalariados del sector privado y patronos o empleadores vinculados a empresas con diez o menos personas ocupadas.”²⁷

Sumado a instituciones del orden nacional, instituciones del ámbito internacional se han preocupado por estudiar este fenómeno que se presenta en la mayoría del mundo capitalista – si no en e todo-.

“Con base en lo definido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Subsector Informal está integrado por todas aquellas empresas no constituidas en sociedad que forman parte del Sector Informal de los hogares dedicados a la producción de bienes o servicios, con la finalidad primordial de generar empleo e ingreso para las personas involucradas. Dichas unidades

funcionan con un bajo nivel de organización, mano de obra y tecnología no calificada.”²⁸

De otro lado, la economía informal

“se define según el Banco Mundial como el sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales, donde sus transacciones se llevan principalmente en efectivo y no pagan impuestos.”²⁹

De igual forma, otras organizaciones interesadas en el tema, han dado un aporte al entendimiento de esta manifestación. WIEGO (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing) propone la siguiente definición:

“Todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores a cuenta propia-excepto los técnicos y los profesionales- forman parte de la economía informal. Los pequeños comerciantes y productores, los microemprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores a cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales (los lustradores, los transportistas, la gente que trabaja a domicilio, por ejemplo en la confección o en la electrónica, y los vendedores ambulantes) integran la categoría informal de la economía”³⁰

²⁷ ECONOMIA INFORMAL. Banco de la Republica.

²⁸ MARTINEZ RIVERA, Sergio E. LA FORMALIDAD DE LA ECONOMIA INFORMAL EN MÉXICO.

²⁹ Op-cit

Por su parte, algunos autores nacionales o extranjeros igualmente interesados y estudiosos del tema han generado algunas definiciones que se pueden contrastar con las anteriores. Es así, como Carlos Ball opina que

“En diferentes países utilizan nombres diferentes: economía informal, economía subterránea, economía paralela o simplemente mercado negro. Pero la definición es la misma. Se trata del sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales, las transacciones se llevan a cabo principalmente en efectivo y no se pagan impuestos.”³¹

En la definición de Enrique Hersh

“Las actividades que componen la economía informal son aquellas actividades que teniendo fines lícitos se basan en medios ilícitos para llevarse a cabo. Es decir, son actividades que no tienen intrínsecamente un contenido criminal, pero que, a pesar de ser actividades finalmente lícitas y convenientes, deseables en un país, tienen que servirse de medios ilícitos para llevarse a cabo. La característica económica más notable de las actividades informales es que tanto la gente directamente involucrada en ellas como la sociedad en general se encuentran mejor si la ley es violada que si es seguida al pie de la letra.”³²

³⁰ ROSALES, Lucía. RESEÑA SOBRE LA ECONOMIA INFORMAL Y SU ORGANIZACIÓN EN AMERICA LATINA. Global Labour Institute (GLI)

³¹ BALL, Carlos. LA ECONOMIA INFORMAL

³² GHERSI, Enrique. LA ECONOMIA INFORMAL EN AMERICA LATINA. <http://www.elcato.org/economia.htm>

En este caso se concluye que la diferenciación la hace básicamente la distinción jurídica de las unidades económicas pertenecientes a este sector

*“Informales las que carecen de regulación o las que no obedecen las reglamentaciones legales existentes. La eficacia de las leyes pues una cuestión de grado (que va desde la regulación total al total laissezfairismo) y varía enormemente según las ramas de actividad y según los países.”*³³

En otras palabras se trata de pequeñas unidades productivas de diferentes sectores que pese a dedicarse a actividades lícitas como medio de la producción, distribución y consumo, se ven avocadas por diferentes razones a la ilegalidad, en términos de evasión de impuestos principalmente, para poder ejercer su actividad económica, puesto que de lo contrario no podrían sobrevivir.

2.1.2 Características De La Economía Informal

Teniendo en cuenta la definición anterior se puede inferir que pese a la heterogeneidad de dichas unidades productivas, estas exhiben ciertas características que permite identificarlas, a saber:

2.1.2.1 *Se dispone de muy bajos montos de capital.* Esto presupone un relativamente fácil acceso al mercado. Sin embargo, esto significa la utilización de Tecnología rudimentaria, mano de obra escasamente calificada, Utilización de mano de obra Familiar.

³³ EMPLEOS FORMALES E INFORMALES, ASALARIADOS E INDEPENDIENTES: UN BALANCE DE LOS CAMBIOS ACAECIDOS ENTRE LOS OCHENTA Y LOS NOVENTA

De esta forma es completamente comprensible que tanto beneficios obtenidos por dichas unidades, como los salarios sean bajos; además de las duras condiciones de trabajo, en cuanto a extensivas horas de trabajo, relaciones laborales inestables y por su puesto, carencia o insuficiencia de asistencia y servicios sociales. Todo esto configura un escenario de pobreza tanto en los empresarios como en los empleados informales.

2.1.2.2 *No están constituidas jurídicamente.* Esto representa entonces la exclusión, el anonimato y la desprotección jurídica y social. Esto tiene como consecuencia la vulnerabilidad de los derechos tanto de los empresarios como de los trabajadores, además del tratamiento de ilegalidad por parte de las autoridades competentes. Tampoco cumplen con parámetros de información exigidos por las cámaras de comercio, como llevar registros contables de las operaciones realizadas.

2.1.2.3 *El sector informal es muy difícil de medir.* Debido al sin número de actividades y a la diversidad de sus modalidades, muchas de las operaciones no son captadas por los censos y las encuestas nacionales.

2.1.2.4 *Son más comunes en los países en vía de desarrollo que en los países industrializados.*³⁴ Esto, básicamente explicado porque en los países industrializados existe mayor probabilidad de vinculación formal al mercado laboral, en otras palabras el desempleo es menor, además que existen menos trabas a la hora

de la crear unidades económicas. Esta característica esta soportada por evidencia empírica que muestra que en general, los países Africanos y latinoamericanos son los que manifiestan tener mayores tasas de informalidad.³⁵

2.1.2.5 Dificultades de Fortalecimiento. Diríamos que como consecuencia de todo lo anterior, estas unidades económicas tienen dificultades para acceder a nuevos recursos de capitalización y crédito, ampliar el mercado, capacitarse técnica y profesionalmente, etc. Que en última instancia amenazan su competitividad, por lo cual su tasa de deserción también es muy alta.

2.1.2.6 Poca capacidad negociadora. Las unidades productivas informales coexisten de una forma aislada y desarticulada básicamente como consecuencia por la urgencia del día a día y por la imperante competencia. Sus necesidades son muchas, pero no cuentan con instrumentos de organización que les permitan hacer interlocución ante las entidades gubernamentales ni fortalecerse en el mercado.

2.1.2.7 Ventajas Comparativas. No obstante a la concepción limitada y a los grades obstáculos que presentan dichas unidades productivas, también se caracterizan por contar con algunas ventajas como la flexibilidad para adaptarse a los mercados en períodos cortos de tiempo, facilidad de creación de empleo,

³⁴ OP-CIT

³⁵ BALL, Carlos. LA ECONOMIA INFORMAL

utilización mayoritaria de recursos propios, utilización básica de insumos nacionales, alto valor estratégico en procesos de descentralización institucional y de las inversiones, además de la configuración de un tejido industrial.³⁶

Ante esta caracterización, es necesario establecer algunas de las causas que llevaron a que este fenómeno apareciera en nuestra economía, como opción para establecer más adelante algunas posibilidades de solución. Sin embargo, pese a que nuestro caso tiene algunas particularidades que se enmarcan en el contexto latinoamericano, también tiene algún toque de particularidad, como se verá a continuación...

2.1.3 Causas De La Economía Informal

En términos generales, encontramos que algunos autores optan por mencionar que el fenómeno de economía informal nace como resultado directo del modelo de desarrollo capitalista, es decir que la situación aparece como consecuencia de los diferentes desequilibrios causados por un crecimiento económico in equitativo.

“El aumento en proporción, de la economía informal, es una muestra inequívoca del deterioro del aparato económico, que al contraerse, léase; malas, o inexistentes políticas de estado, va generando un reacomodo de los actores económicos, y una extensión de los segmentos de pobreza que a su vez

³⁶ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997 Pag. 18.

retroalimentan al sistema, ocasionando mas contracción y mas desaparición de puestos de trabajo."³⁷

Por otro lado, algunos autores asumen que la causa de la existencia y fortalecimiento de la economía informal esta basada en los cambios estructurales que se efectuaron en los países latinoamericanos en torno a los problemas generados por el modelo de sustitución de importaciones.

“Desde la década de los 70', los países latinoamericanos sufrieron los impactos de la globalización financiera y de la dislocación de los procesos productivos. Las políticas macroeconómicas tras la crisis de la deuda no hicieron más que acentuar las dificultades y profundizar las desigualdades sociales y económicas. A pesar de la mayor cantidad de inversiones directas externas (IDE) y de los programas de ajuste estructural, el crecimiento económico no generó nuevos puestos de trabajo ni tampoco un mayor desarrollo regional.³⁸

En el caso específico de Latinoamérica, el cambio de modelo significó la reducción del aparato estatal, la privatización de muchas de las empresas del estado, esto sumado a la poca capacidad de reacción del mercado industrial privado generó desequilibrios que influyeron en el fortalecimiento de este sector, que captó tanto la mano de obra desplazada, como los pequeños capitales con los cuales se contaba.

³⁷ LANDER HOFFMANN, Rómulo. LA ECONOMIA INFORMAL. 2004

³⁸ ROSALES, Lucía. RESEÑA SOBRE LA ECONOMIA INFORMAL Y SU ORGANIZACIÓN EN AMERICA LATINA. Global Labour Institute (GLI)

“El llamado sector informal se origina en tiempos recientes, como resultante de la acentuada incapacidad del sector moderno de la economía para dar empleo a un número cada vez más creciente de personas en edad de trabajar. Una proporción progresivamente mayor de las mismas habría quedado por fuera de las actividades industriales, agropecuarias y de servicios de tipo moderno, siendo forzadas a desempeñar un sinnúmero de ocupaciones agrupadas —por contraste con la parte moderna o formal de la economía— bajo el rótulo de sector informal, y sus integrantes fueron designados corrientemente como informales.”³⁹

Por esta razón, desde este punto de vista existe la visión un poco desalentadora con respecto a una posible solución, puesto que el problema es el mismo modelo económico y la tendencia actual es a generar niveles de competencia cada vez más elevados, por lo tanto el cierre ineludible de muchas empresas que no pueden soportar esos niveles de competencia.

“De este modo, mientras persista el modelo económico vigente, caracterizado por generar niveles muy altos de pobreza, cierre de empresas de distintos tamaños ante el argumento de la libre competencia, ruptura de las cadenas productivas, y en general por el bajo crecimiento de la economía en su conjunto y por sectores, es difícil pensar que la economía informal tienda a disminuir”⁴⁰

³⁹ ORGANIZACIÓN INFORMAL, SECTOR POPULAR. Instituto de Estudios Liberales. Fundación Friedrich Nauniann, Bogotá, 1988

⁴⁰ MARTINEZ RIVERA, Sergio E. LA ECONOMIA INFORMAL EN AMERICA LATINA.

En este caso, la posibilidad de contrarrestar este “problema” es la generación interrumpida de crecimiento económico que garantice un sistema empresarial supremamente competitivo y en expansión constante, además de un aparato estatal fuerte, que redunden en un desempleo ínfimo en la economía formal y un fácil acceso de la mano de obra desempleada al aparato productivo. Y existen buenas razones para pensar que esto no va a ocurrir constantemente y mucho menos en países como el nuestro, caracterizado por recurrentes momentos de crisis.

Complementando el anterior argumento, existen autores que manifiestan que el aparato productivo esta dividido en dos. Un aparato formal, caracterizado por su legalidad y su fortaleza en el mercado, basada en parámetros de tecnología, experiencia y organización; y otro atrasado, desorganizado y tradicionalmente discriminatorio. A lo cual se ha denominado Desarrollo dual.

“El fenómeno de la informalidad se inscribe en el contexto socioeconómico de las sociedades capitalistas (capitalismo que algunos denominan tardío, dependiente, atrasado o subdesarrollado), cuya estructura agraria acusa un desarrollo dual, consistente en un sector comercial tecnológicamente avanzado y formalmente organizado y un sector campesino predominantemente pobre y atrasado, con altísimos índices de violencia rural y urbana, y con formas de ejercicio del poder tradicionalmente concentradas, aunque en constante evolución”⁴¹

⁴¹ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de

Las personas que pertenecen sobre todo al sector atrasado, presentan muchas dificultades para acceder al sector avanzado pues no existe libre movilidad debido a que se han creado barreras, no de tipo económico sino de tipo psico - social, que lo impiden.

“la teoría tradicional se ha encargado entonces de reafirmar un estereotipo apara las personas vinculadas con uno y otro sector. Es así como en lo que se refiere a capacitación, es trabajador del sector secundario es catalogado como bajo en productividad y sin educación. El acceso de la mano de obra al sector primario es restringido, por lo cual el análisis dual no considera que el grado de capacitación no será suficiente para eliminar la pobreza”⁴²

De otro lado, existe la teoría ya generalizada en una buena parte de los autores estudiosos del tema, de que la responsabilidad del surgimiento de la economía informal esta basada en la existencia de estados paquidérmicos, que generan por un lado una excesiva exigencia de trámites burocráticos y por otra un elevado costo impositivo a los micros y pequeños empresarios que están interesados tanto en formar como en sostener una empresa. Según esta teoría estos inconvenientes generan un incremento sustancial tal en la estructura de costos que estos micros y pequeños empresarios no pueden costear. De tal forma que se hace necesario funcionar por fuera de la formalidad.

⁴²Colombia(Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997 Pag. 60.

“Una gran parte de esta diferencia la explica el cúmulo de impuestos laborales (aportes personales y patronales para la jubilación y la salud, aportes para el desempleo, para asignaciones familiares). Otra parte importante de la diferencial se explica por la legislación laboral, que contribuye con el costo implícito de la compensación por despido y la legislación por accidentes del trabajo. A estos factores estructurales cabe hoy agregar el retorno del intervencionismo estatal, que decreta aumentos salariales forzosos para el trabajador en blanco, que no guardan relación con los bajos salarios informales (todavía deprimidos por el alto desempleo).”⁴³

Este argumento surge como respuesta a explicaciones sociológicas que indicaban que el fenómeno de la economía informal se manifestaba en torno a nuestra forma cultural de adaptar del capitalismo en nuestros pueblos, mayoritariamente indígenas y atrasados.

“El origen de la informalidad no se encuentra en una tara cultural, en un problema religioso, o un origen étnico; se encuentra en la ineficiencia de la ley. En términos técnicos, somos informales por el llamado coste de la legalidad.....En América Latina, en particular, donde tenemos evidencia factible, la ley es costosa. Es tan costosa que distorsiona al mercado y excluye de él a los sectores menos favorecidos de la población. ¿Por qué hay informales entonces? Porque la gente, dados sus pocos ingresos,

⁴² CONTRERAS, Johana y MARTINEZ, Marlon. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DEL SECTOR INFORMAL EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA Y SU AREA METROPOLITANA (1994-2000). UIS. 2002. Pág. 16.

⁴³ TEJEIRO, Mario. LA ECONOMIA INFORMAL. 2004. <http://www.cep.org.ar>

*no puede trabajar de otra forma, no puede cumplir con la ley, no puede pagar los impuestos, no puede acceder a una urbanización formalmente construida porque los trámites de hacerlo son insufragables. Esta es la realidad objetiva. No es una tara cultural, no es un problema mental, no es una herencia étnica. Es discriminación legal."*⁴⁴

Por esta razón se han realizado pruebas específicas en países con un alto grado de libertad comercial y se han comparado con las realizadas en países latinoamericanos y los resultados son concluyentes. Mientras en países como Estados Unidos y en ciudades como Hong Kong realizar los trámites legales de una empresa no pasan de una mañana o máximo un día; En países de Latinoamérica esa misma gestión puede tardar meses.⁴⁵ También se han realizado estudios y los resultados han sido concluyentes, la evidencia empírica en general muestra una fuerte correlación de la economía informal con respecto a la carga impositiva, sobre todo en lo que se refiere a costos laborales.

"casi todos los estudios económicos han encontrado que la carga impositiva y de aportes sociales es una de las principales causas de la informalidad. Cuanto mayor es la diferencia entre el costo total de la mano de obra y la remuneración neta percibida por el empleado, mayor es el incentivo a la informalidad."⁴⁶

⁴⁴ GHERSI, Enrique. LA ECONOMIA INFORMAL EN AMERICA LATINA. <http://www.elcato.org/economia.htm>

⁴⁵ Op-cit

⁴⁶ KRAUSE, Martín. La Economía Informal En El Mundo

Y es que en realidad nuestro sistema jurídico adolece de graves problemas que generan traumatismos no sólo en la vida económica, si no política y social, que hacen que en general la población no se sienta a gusto con ella no sólo por los trámites, por la confusión que generan las mismas y por su elevado costo.

“Existen dos problemas principales en nuestro sistema jurídico: El primero es la falta de accesibilidad a los órganos administrativos; el segundo es la complejidad de nuestra legislación y la dificultad de interpretarla y aplicarla sin la ayuda de servicios caros y, para la mayoría de la población, inaccesibles.”⁴⁷

En conclusión, en los países latinoamericanos principalmente, que se caracterizan por tener estados de gran tamaño que exigen grandes trámites burocráticos y una alta tasa impositiva, se ha observado que el nivel de informalidad es muchísimo mayor que en otros lugares del mundo en donde existe una mayor libertad para la generación de empresa y un nivel impositivo que no castiga la acumulación de los más pequeños.

Teniendo en cuenta los argumentos explicatorios de la economía informal sobre todo en América Latina, podemos afirmar que el caso colombiano se adscribe a dichas explicaciones, sin embargo tiene un agravante que ocurre principalmente en nuestro país y que profundiza el fenómeno en nuestro territorio. Estamos hablando básicamente del fenómeno del desplazamiento forzoso a causa del conflicto bélico interno que padece nuestro país, que aunado con el también profundo problema del narcotráfico, generan oleadas violentas en áreas tanto rurales como

urbanas, además estigmatizaciones, amenazas, entre otras factores; que tienen como consecuencia el éxodo masivos a las zonas urbanas de mayor tamaño. Esta manifestación del conflicto trae consigo el incremento de los cordones de miseria en las grandes ciudades, la violencia urbana y también el incremento del sector informal, debido a la dificultad que dichas personas enfrentan para encontrar un trabajo en el sector formal debido a factores como la baja capacitación, su condición de desplazados y en general el desempleo generalizado. No queda más opción que vincularse al sector informal o a bandas delincuenciales, para no padecer inanición.

“...Fenómenos demográficos, como el éxodo rural, que ha venido alimentando desde hace medio siglo y de manera ininterrumpida los centros urbanos de migrantes en búsqueda de mejores condiciones de existencia, aceleraron la oferta laboral y el crecimiento de las ciudades a n ritmo sin precedentes”...“Paralelamente se acentuó el proceso de desequilibrio social generado en parte por las condiciones de violencia rural, narcotráfico y desestímulo a las actividades agropecuarias.”⁴⁸

En general, según lo explicado existen 3 fenómenos importantes que son causales de la existencia de la economía informal en Colombia, en primer lugar el proceso de cambio de modelo económico que necesito de una serie de ajustes y acentuó el fenómeno de economía dual, que sumado a

⁴⁷ IBARGUEN, Marcos. ¿ECONOMIA INFORMAL UN MAL O UN SÍNTOMA? Leyes y Negocios.

⁴⁸ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de

las altas cargas impositivas y a los fenómenos que repercuten en el proceso de migración a las ciudades, tienen como consecuencia el alto grado de informalidad de nuestro país.

2.1.4 Consecuencias De La Economía Informal

Ahora bien, el decir que nuestra economía está caracterizada por el fenómeno de la informalidad tiene repercusiones intrínsecas a ella misma. En otras palabras, el que 6 de cada 10 personas pertenezcan al sector informal, caracterizado por bajos salarios, implementación de tecnologías atrasadas y demás características esbozadas anteriormente conforman una realidad nacional muy difícil, para todos los integrantes de la sociedad.

“El aumento continuo de formas de empleo no formales, se expresa principalmente en el aumento de la concentración poblacional en las grandes ciudades. Población que ante la imposibilidad por parte del estado de satisfacer sus viejas y nuevas necesidades, pasará a engrosar las estadísticas de deserción y de fracaso escolar y consecuentemente, a mediano plazo, la dificultad de inserción laboral de estos, potenciara aun más el fenómeno antes citado.”⁴⁹

Por esta razón es considerada la economía informal como un problema público por parte de las autoridades gubernamentales, teniendo en cuenta que esta consecuencia puede deslegitimar sus resultados de

Colombia(Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997 Pag. 133.

gestión ante la opinión pública. Sin embargo, la mayoría de las políticas que el gobierno efectúa para contrarrestar este fenómeno, va en la vía de la represión, lo cual, lejos de solucionar el problema, tiende a agravarlo.

“De otra parte, la vida marginal crea una cultura marginal: en los casos donde el ejercicio de la actividad informal implica la contravención de normas policiales y, por tanto, la represión, se generan situaciones análogas entre el trabajo informal y las actividades delictivas. Al compartir ambos la situación de perseguidos, emerge una contracultura, la de la exclusión y contravención, con un orden de valores en algunos opuesto y en algunos coincidente de la cultura y la ética ciudadanas. Un mundo aparte, regulado por normas distintas tanto en las relaciones comerciales como en las interpersonales. En el lado opuesto, la identificación de la infracción con el delito genera un rechazo por parte de la comunidad urbana.”⁵⁰

Aunado a estos factores se encuentran efectos que perturban en general a todos y cada uno de los pobladores de la urbe en donde se desarrollan estas actividades informales y que en últimos períodos de gobierno han sido flancos igualmente de políticas y de represión, sin embargo no han surtido efecto, sobre todo por la magnitud del fenómeno de la economía informal en Colombia.

⁴⁹ LANDER HOFFMANN, Rómulo. LA ECONOMIA INFORMAL. 2004

⁵⁰ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997 Pag. 61.

Nos referimos entonces a *“los efectos propios de su tipo de vida en el ámbito urbano, en la ciudadanía que padece los efectos de la informalidad tanto en el paisaje, el disfrute del espacio público, en su relación con actividades con menor o ninguna garantía de calidad, etc. Origina un contexto sociocultural complejo y, en ocasiones conflictivo. Dada la diversidad cultural de Colombia, las poblaciones congregadas en las capitales por la fuerza de la necesidad no garantizan el fácil acomodamiento de las costumbres urbanas”*⁵¹

De una forma particular, los integrantes de la economía informal soportan factores asociados a su condición de ilegalidad, que van desde la incertidumbre por la ejecución de la actividad misma –caso de los vendedores ambulantes, por causa de acciones represivas policiales – hasta la exclusión en términos sociales y económicos.

“La informalidad es también gran causa de exclusión social. El trabajador marginal no genera aportes para los servicios de salud y previsión social, quedando definitivamente desprotegido”⁵²

En efecto, se generan situaciones tanto económicas, sociales, culturales y de organización que hacen que este fenómeno no sea bien visto por la sociedad en general, ni por el gobierno en particular.

Ahora bien, en términos económicos las consecuencias no se hacen esperar, el efecto del sector informal sobre la economía agregada

⁵¹ Op-cit. Pag 61.

⁵² TEIJEIRO, Mario. LA ECONOMIA INFORMAL. <http://www.cep.org.ar>. 30 DE ABRIL DE 2004

nacional genera presiones a la baja en variables consideradas importantes para desenvolvimiento económico del país, como lo son la inversión, el empleo formal, los salarios reales, la productividad. En primera instancia, la economía informal es considerada una forma de competencia desleal, debido a su imposibilidad o negativa a pagar impuestos y cargas laborales y prestacionales; desestimula la inversión en empresas formales de ciertos sectores de la economía—tanto la creación de empresas, como las ya existentes—, dispuestas a cumplir con la normativa y a fortalecer el erario público. En este caso, se ven afectados tanto los empresarios, como el empleo y por último el fisco nacional.

Además, la característica de la economía informal de ofrecer muy bajos salarios y ser intensiva en mano de obra no calificada, ofrece un paliativo al complicado tema del desempleo en la medida que las personas que no lo encuentran en el sector formal, pueden hacerlo con mayor facilidad en el sector informal; pero a su vez

“Presiona los salarios del sector formal hacia la baja, dado su carácter de ejército industrial de reserva, pues intensifica la competencia en determinados segmentos de mercado de trabajo.”⁵³

Todo esto, por su puesto tiene efectos negativos sobre la demanda agregada y más concretamente genera efectos negativos sobre el ciclo económico.

⁵³ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997 Pag. 90.

Persistir en esta situación en el largo plazo, hace que las consecuencias anteriormente mencionadas aumenten y se profundicen *“Cuando esta situación se hace sostenida en el tiempo, produce un doble fenómeno; empobrecimiento progresivo de la economía del país y aumento en extensión del sector de los excluidos.”*⁵⁴

Eliminar en su totalidad la economía informal, en nuestro contexto parece ser una empresa quijotesca. Realmente es necesario ir atacando las causas de la informalidad para que esta no se presente y fortalezca en el futuro. Por otro lado no es justificable ni posible acabar con las posibilidades de supervivencia de muchas personas que no encuentran como vincularse al sector formal de la economía debido a sus pocas posibilidades para hacerlo. Por el contrario, es necesario crear condiciones que permitan que tanto el sector formal ofrezca mayores alternativas al conjunto de la sociedad, como fomentar el desarrollo de iniciativas de personas que ya vienen trabajando desde el sector informal, para transformar estas actividades aisladas en fuertes procesos de generación de progreso para el conjunto de la sociedad.

2.1.5 Tipología De La Economía Informal

Aunque en la teoría de la economía informal existen varias y complicadas clasificaciones para identificar los tipos de las unidades económicas informales, aquí utilizaremos una tipología muy sencilla y general que nos

⁵⁴ LANDER HOFFMANN, Rómulo. LA ECONOMIA INFORMAL. 2004

permitirá identificar de una manera global las características generales de las microempresas en estudio.

2.1.5.1 Informalidad TIPO I. Denominaremos economía informal de TIPO I, a las unidades económicas que desarrollan sus actividades de una forma ambulante, es decir que no tienen un puesto fijo y que recorren las calles en busca de clientes ó que si tienen un punto fijo pero que puede fácilmente cambiar de punto dependiendo de las circunstancias(malas rachas, redadas de la policía, etc.), en este caso encontramos a gente que cuenta con un sencillo maletín, tableros de madera, carretas, triciclos, casetas móviles, entre otros.

2.1.5.2 Informalidad TIPO II. Se designará con éste título a las actividades que han logrado establecer sus lugares de trabajo de una forma un poco más permanente, no huyen de la policía, logran almacenar cantidades de mercancías en un volumen intermedio, generalmente pagan vigilancia de sus "locales" en forma solidaria, pero que no cuentan con un lugar estructurado de actividades y por su puesto no pagan impuestos. Es el caso de los toldos, las casetas fijas, los módulos de ventas populares y los locales en centro comerciales de ventas populares.

2.1.5.3 Informalidad TIPO III. Por último, se llamará economía informal de TIPO III a las unidades económicas establecidas en locales formales o en sus propias casas, que cuentan con servicios públicos, tienen la capacidad de almacenar un volumen mayor de mercancías, tampoco huyen ni son perseguidos por la policía y tienen todas las características de un local de economía formal, pero no son considerados así bien sea porque no pagan

los impuestos ó porque no cumplen con los parámetros de activos o empleo correspondientes para ello.

2.2 MARCO LEGAL

Dado el carácter de informalidad manejado en el transcurso de este trabajo, según el cual las empresas actúan por fuera de las reglamentaciones de la legislación colombiana, es muy difícil encontrar una ley que regule el comercio informal, pese a ser un fenómeno en expansión a través de la década pasada. Lo más cercano a esto fue el proyecto de ley 164 de 2002 que titulaba así: *Por La Cual Se Garantiza El Derecho Al Trabajo A Las Personas Vinculadas A La Economía Informal Y Se Dictan Otras Disposiciones*. Dicho proyecto, que protegía de alguna manera a los trabajadores y empresarios informales quedo así, como proyecto y al parecer nunca fue aprobado y por lo tanto no procede.

En este caso se concentrarán esfuerzos en conocer la ley que si esta vigente y que toca al sector pero ya no como actor directo de la ley, sino como transgresor de ella, es decir veremos toda la carga legislativa que evade el sector informal.

En primera instancia, debemos rescatar que el trabajo es un derecho consagrado en la constitución política de Colombia. *“El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas.”* ⁵⁵

Como complemento de esto, el Código Sustantivo del Trabajo afirma que

“Nadie puede impedir el trabajo a los demás, ni que se dediquen a la profesión, industria o comercio que les plazca, siendo lícito su ejercicio, sino mediante resolución de autoridad competente, encaminada a tutelar los derechos de los trabajadores o de la sociedad, en los casos que se prevean en la ley.”⁵⁶

Ahora Bien, como ya se había mencionado anteriormente, la economía informal no se dedica en su mayoría a actividades ilícitas, pero si utiliza dichos fines para efectuar sus operaciones. Por tanto, las autoridades competentes intentan eliminar o disminuir dichas operaciones basándose en indicaciones de la misma ley. En este caso se apela al artículo 82 de la constitución, el cual establece el deber del Estado de proteger el espacio público, primando los derechos comunes o colectivos frente a los particulares. Es así como se pretende demostrar que

“la utilización indebida del espacio público para el ejercicio de la actividad económica, esta en abierta oposición del beneficio colectivo que asiste a los otros actores sociales”⁵⁷

Sin embargo, también reza nuestra constitución que:

⁵⁵ ARTICULO 25. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA.

⁵⁶ ARTICULO 8. CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO

⁵⁷ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997. pag 143

“El Estado, de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos. También para promover la productividad y la competitividad y el desarrollo armónico de las regiones.”⁵⁸

Por lo tanto, mientras el estado no existan las condiciones necesarias para garantizar el bienestar de las personas a través del fácil y duradero acceso al trabajo, no debe tratar de eliminar o reducir las posibilidades de supervivencia que surgen espontáneamente de su sociedad, por el contrario debe fortalecerlas e inducir a que coadyuven al beneficio de la sociedad en general.

En segunda instancia, todo empresario –ya sea formal o informal- debe sufragar algunos costos y requisitos en términos laborales y comerciales que afectan de muchas maneras sus establecimientos y que como mencionamos anteriormente pueden ser causales de que el fenómeno de la informalidad se genere y se profundice.

2.2.1 Legislación Comercial Y Tributaria

Según el Código de Comercio, una empresa es :

“toda actividad económica organizada para la producción, transformación y circulación, administración o custodia de bienes

⁵⁸ ARTICULO 334. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realiza a través de uno o más establecimientos de comercio”⁵⁹

Dicha actividad económica debe cumplir con ciertos deberes en términos de comercio, que son :

- Matricularse en el registro mercantil.
- Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documento respecto a los cuales la ley exija formalidad.
- Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme con las prescripciones legales.
- Conservar, con arreglo a la ley, correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios y actividades.
- Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal⁶⁰

Sumado a estos, los establecimientos comerciales deben cumplir otros requisitos especiales por el hecho de ser públicos, como son:

- Cumplir con todas las normas referentes al suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación, destinación expedidas por la autoridad competente municipal.
- Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales, según el caso, descritas por la ley.
- Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad

⁵⁹ ARTICULO 25. CODIGO DE COMERCIO

⁶⁰ ARTICULO 19. CODIGO DE COMERCIO

- Cancelar los derechos de autor previstos en la ley, si en el establecimiento se ejecutan obras musicales causantes de dichos pagos.
- Obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, tratándose de establecimientos de comercio.
- Cancelar impuestos

Y por si fuera poco, debe sufragar el valor correspondiente a impuestos como:

- ***Impuesto al Valor Agregado.*** Que para la mayoría de los productos es del 16%. Aunque existe un Régimen Simplificado que fue diseñado para pequeños comerciantes, sin embargo, con el pasar del tiempo la base gravable de este impuesto ha crecido y dicho régimen se ha reducido.
- ***Impuesto de renta y complementarios.*** Es un impuesto que grava los ingresos derivados de la actividad comercial del contribuyente y sus ganancias ocasionales o que no hacen parte de su actividad normal. Este impuesto lo pagan tanto personas naturales, como jurídicas y grandes contribuyentes.⁶¹
- ***Impuesto de Industria y Comercio.*** Este es un impuesto de carácter municipal que grava toda actividad industrial comercial y de servicios que se realice en el municipio. Están exonerados las actividades artesanales, fondos de empleados y cooperativas.

⁶¹ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997. Pag 68.

2.2.2 Legislación Laboral

En términos laborales, las empresas están obligadas a pagar a sus empleados tanto los salarios obtenidos por la prestación de su servicio como todos los beneficios que por ley se desprenden de él. Estas tienen su origen en los acuerdos y las leyes laborales y *deberían* ser sufragados por todas las unidades económicas sean formales o informales puesto que son derechos irrenunciables.

“Las disposiciones legales que regulan el trabajo humano son de orden público y, por consiguiente, los derechos y prerrogativas que ellas conceden son irrenunciables, salvo los casos expresamente exceptuados por la ley.” ⁶²

También hay que aclarar que éstos son los derechos mínimos a los cuales los trabajadores tienen derecho, para poder sobrellevar su vida diaria y tener alguna reserva para el futuro.

*“Las disposiciones de este código contienen el mínimo de derechos y garantías consagradas en favor de los trabajadores.”*⁶³

Así pues, por conceptos laborales todos los empresarios deben sufragar a sus empleados las siguientes prestaciones sociales:

⁶² ARTICULO 14. CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO

⁶³ Op-cit.

CUADRO No. 1: RESUMEN MARCO LABORAL

PRESTACIÓN	PERIODICIDAD	EXPLICACIÓN
PRIMA DE SERVICIOS	Semestral	Un salario anual pagadero la mitad en junio y mitad en diciembre. Para tener derecho a esta prestación es necesario que el trabajador haya estado vinculado como mínimo 90 días del respectivo semestre.
CESANTIAS	Anual	Esta se debe pagar a razón de un mes de salario por cada año de servicio o fracción y debe liquidarse a 31 de diciembre de cada año y trasladarse a un fondo de cesantías. Representa 8.33% mensual del salario.
INTERESES SOBRE CESANTIAS	Anual	Todo patrono debe cancelar a sus trabajadores una suma de dinero equivalente al 12% anual de cesantías. Esta suma debe ser cancelada a más tardar en la segunda quincena del mes de enero de cada año.
CALZADO Y VESTIDO DE LABOR	Cada 4 meses	Todo patrono debe entregar a sus trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos legales mensuales, tres veces en el año (abril 30, agosto 31 y diciembre 20) una dotación de calzado y vestido de labor adecuada para el servicio que presta.
VACACIONES	Anual	Debe concederse a todo trabajador un período remunerado de 15 días hábiles consecutivos de descanso por cada año de trabajo. Y proporcional al año si es superior a 90 días de labor.
AUXILIO DE TRANSPORTE	Mensual	Debe pagarse a todo trabajador que devengue menos de dos salarios mínimos legales mensuales. Una suma predeterminada por el gobierno.
SUBSIDIO FAMILIAR	Mensual	Debe pagarse a todo trabajador a través de una Caja de Compensación familiar a la cual debe estar previamente afiliado el patrono.

Tomado: EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. 1997.

Además de las prestaciones sociales, los empleadores deben efectuar otros aportes, con el fin de garantizar la seguridad social de sus empleados y coadyuvar a organizaciones sociales nacionales.

CUADRO No. 2: APORTES ADICIONALES

OTROS APORTES	PERIODO	EXPLICACION
APORTES PARAFISCALES	MENSUALES	Todo patrono esta en obligación de hacer aportes destinados a entidades como Cajas de Compensación Familiar (4%), El SENA (2%) y el ICBF(3%); el valor de esos aportes se liquida sobre la nómina mensual y debe ser pagado por intermedios de las cajas de compensación familiar.
AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL	MENSUAL	Todo patrono debe afiliar a los trabajadores los sistemas de pensiones, salud y riesgos profesionales.

Tomado: EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. 1997.

Así pues, sólo en términos laborales el salario de cada trabajador se incrementa prácticamente en el 60%. Si bien es cierto, el nivel de ingresos en Colombia es muy bajo, también es cierto que los empresarios informales no pueden asumir toda esta carga y por lo tanto la eluden aunque no en su totalidad pues al finalizar el año reconocen una “bonificación” a sus trabajadores.

En resumen, el empresario debe asumir por ley los costos que le imponen tanto la legislación comercial, laboral, tributaria y especial. Esto por supuesto incrementa sustancialmente la estructura de costos de las unidades productivas en general. El resultado de esto es que básicamente las empresas fundadas con un capital mínimo no puedan asumir dichos costos y funcionen dentro de la informalidad.

CUADRO No. 3: COSTOS SALARIALES Y PRESTACIONES MENSUALES SEGÚN LEYES Y REGLAMENTOS VIGENTES

CONCEPTO	BASE DE LIQUIDACION	EN PESOS	
		1996	2004
Salario básico	100%	14212550	358000
Subsidio de transporte	13.568%	13568	41600
Prima de servicios	8.33%	12970	29821,4
Cesantías	8.33%	12970	29821,4
Intereses a las cesantías	1%	1157	3580
Vacaciones	4.17%	6485	14928,6
Vestido y calzado	8.33%	11844	29821,4
Aportes parafiscales	9%	14012	3220
Aportes de Seguridad social	20.085	28546	71904,3
TOTAL COSTOS	59.245%	243677,50	611697.1

Tomado: EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. 1997

“Acceder a la esfera legal no sólo significa sufragar los costos por el pago de tarifas. Además representa costos laborales y gastos administrativos tales como honorarios o salarios, gastos generales, financieros, etc; es decir, el soporte técnico y administrativo necesario que permita cumplir con las obligaciones legales establecidas. Por lo tanto el costo que debe incurrir el microempresario al someterse al régimen legal debe ser inferior a los beneficios que espera obtener, para hacer atractiva la legalización”⁶⁴

⁶⁴ MALDONADO, Carlos. EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997. Pag 107.

CUADRO No. 4: RESUMEN DE COSTOS LEGALES PARA LOS EMPRESARIOS

LEGISLACIÓN	REQUISITOS
LEGISLACIÓN LABORAL	Contribuciones mensuales a los organismos de seguridad y de formación profesional: <ol style="list-style-type: none"> 1. Seguridad social en salud (EPS), Fondo Administrativo de Pensiones (FAP). 2. Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF). 3. Caja de Compensación Familiar. 4. Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) 5. Prestaciones Sociales.
LEGISLACIÓN TRIBUTARIA	Declaración y pago anual de los siguientes impuestos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Renta y Complementarios (retención en la fuente) 2. Impuesto al Valor Agregado (IVA) 3. De industria y comercio y complementos de avisos, tableros, derechos de autor.
LEGISLACIÓN COMERCIAL	Inscripción y renovación anual en la cámara de comercio con el fin de obtener el registro mercantil. Como requisitos se exigen: <ol style="list-style-type: none"> 1. Declaración de rentas y complementarios. 2. Inscripción de libros de contabilidad
LEGISLACIÓN PARA FUNCIONAMIENTO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Renovación anual del permiso de funcionamiento del negocio otorgado por la autoridades civiles y de policía. Para obtener este permiso se requiere: registro mercantil (en el caso de negocios nuevos) o declaración de industria y comercio. 2. patente de sanidad expedida por el centro o puesto de salud más cercano. 3. Concepto favorable de bomberos. 4. Visto bueno de Planeación municipal(sólo por primera vez).

Tomado: EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTÁ: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. 1997.

Esta claro entonces, que esta estructura de costos legales representados en la legislación comercial, tributaria y laboral

incrementan la informalidad, y lo más grave resulta ser que lejos de disminuir los actuales gravámenes, por lo contrario tienden a aumentar a diario; en la medida que el déficit fiscal nacional aumenta. En este caso, para Colombia ya no es extraño que anualmente se apruebe una nueva reforma tributaria, que amplíe la base de contribución de impuestos. Esto por su puesto, tiene repercusiones directas en el aumento de la informalidad, además que genera altos grados de inestabilidad para las inversiones tanto nacionales como extranjeras.

No obstante a los costos anunciados anteriormente, el que los microempresarios se vinculen al régimen formal y ejecuten sus actividades dentro de un marco de legalidad reportaría algunos beneficios y evitarían inconvenientes asociados con su carácter informal, tales como:

- Acceso al Crédito Institucional.
- Posibilidad de Actuar Jurídicamente, en caso de necesitarlo.
- Obtener contratos con entidades del gobierno.
- Proyectar una mejor imagen ante clientes y proveedores.
- Disminución de la exposición a chantajes por su carácter de "ilegal".
- Y para el Estado, significaría una ampliación de los aportes al fisco nacional.

Estos beneficios parecen ser pocos si se comparan con los costos que se generan, por lo tanto, es claro que no son suficientes para que este fenómeno se disminuya. Por el contrario, la evidencia demuestra que el porcentaje de personas en el sector informal de la economía sigue creciendo.

3. CAPITULO III: EL SECTOR MICROEMPRESARIAL DE LA SUBREGION SUR DEL CESAR

El proyecto para la CREACIÓN DEL FONDO DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE UNIDADES DE ECONOMIA POPULAR EN EL SUR DEL CESAR, está dirigido a micro y pequeñas unidades productivas de la Subregión, que precisamente por su tamaño no tienen la fortaleza adecuada para afrontar crisis sectoriales o familiares, pero que requieren de pequeños montos de capital trabajo para funcionar e ir fortaleciéndose.

La Sub Región Sur del Cesar está compuesta por los municipios de, Gamarra, La Gloria, San Alberto, San Martín y su centro comercial y productivo Aguachica. Estos últimos tres – sobre todo Aguachica- tienen alguna tendencia a la economía popular urbana, debido a que sus poblaciones han ido creciendo paulatinamente. Gamarra y La Gloria son más pequeños, sin embargo también presentan algunos inicios de pequeñas unidades productivas.

Debido a la extensión de beneficiarios que este proyecto puede arrojar, se decidió –inicialmente- hacer el sondeo, contando sólo con la participación de las unidades de producción vinculadas a la dinámica del Programa Desarrollo y Paz de Magdalena Medio, quien es la entidad que impulsa el proyecto. Para este fin se decidió reunir a los interesados en el proyecto en cada uno de los municipios anteriormente mencionados y someterlos a

una caracterización socioeconómica, que permite tener una visión más cercana de los microempresarios del Sur del Cesar.

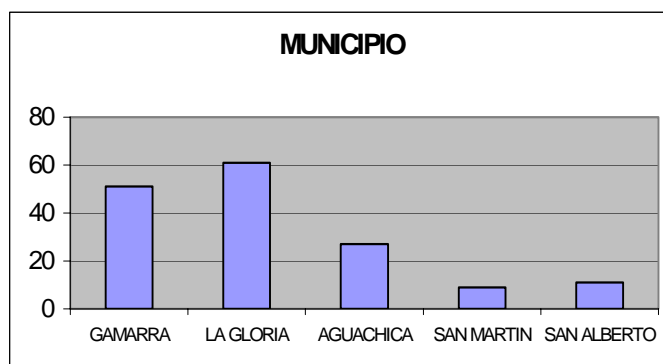
Este proceso nos brinda una muestra que permite observar las características comunes de las microempresas de la Subregión. En este caso, por ejemplo es muy complicado establecer un número exacto de microempresas en el territorio, puesto que la gran mayoría de ellas no están inscritas en la Cámara de Comercio, por lo que existen de hecho, inclusive se puede afirmar *a priori* que debido a sus pocos requerimientos de capital, con la misma rapidez que se conforman también desaparecen del mercado.

Cabe aclarar que este documento es un acercamiento a la identificación de los beneficiarios del proyecto mencionado, y pretende establecer los lineamientos correspondientes a la estructura microempresarial del sur del Cesar, con el fin de establecer las estrategias de ayuda para su fortalecimiento e 4 líneas fundamentalmente: capitalización, capacitación, agremiación y seguimiento que profundizaremos más adelante.

Así pues, se realizaron 160 encuestas repartidas en cada uno de los municipios del sur del Cesar mencionados anteriormente. Es así como se encontró, paradójicamente a lo que se pudiera pensar al inicio, que los municipios que acogieron mayoritariamente el llamado hecho desde el Programa Desarrollo y Paz del Magdalena Medio para la implementación del proyecto, fueron los más pequeños La Gloria y Gamarra, que son los que menos vida urbana tienen, con el 38 y 32% respectivamente de participación entorno a la identificación de unidades por municipio. Esto

se explica en la medida en que en pueblos pequeños como estos la comunicación fluye con mayor rapidez, por otro lado, la falta de apoyo que se da en estas zonas que tradicionalmente han sido más descuidadas hace que la gente acuda masivamente ante la posibilidad de cualquier incentivo. Es claro que en Aguachica, San Alberto y San Martín; por ser poblaciones mayor densidad poblacional urbana, estén provistas de un mayor número de micro empresarios, lo que ocurrió fue que la gran mayoría no participan de la dinámica del Programa Desarrollo y Paz del Magdalena Medio, y por otro lado, las redes de comunicación se complican más en Poblaciones de tendencia urbana.

GRAFICO No 1. DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES ECONOMICAS DEL SUR DEL CESAR POR MUNICIPIO



FUENTE: Elaboración del autor a partir
De la información de PDPMM. 2003.

Tomando de referencia el marco teórico propuesto, debemos definir exactamente el nivel de vida que llevan los microempresarios del sur del cesar, para más adelante vislumbrar la forma de coadyuvar a mejorar las condiciones de vida de la población objeto de estudio, acto seguido se darán a conocer las características económicas propias de las unidades productivas. Y por último, se llegará a un conocimiento más cercano del

grado de informalidad de estas unidades productivas teniendo en cuenta los parámetros definidos anteriormente.

3.1 CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR

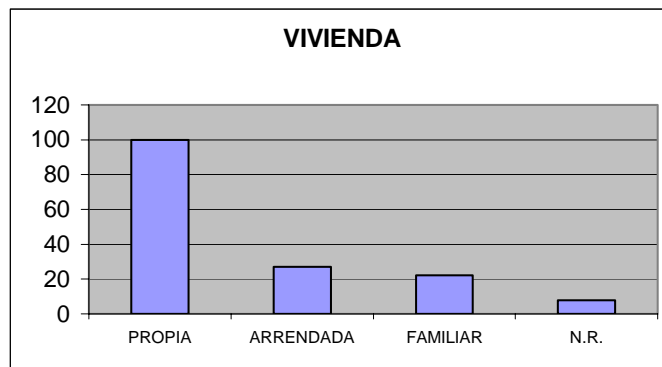
Teniendo en cuenta que el presente análisis se hace en torno a la calidad de vida de los microempresarios del sur del cesar, debemos conocer variables que nos permitan saber de qué manera viven estas personas y si tienen razones de peso para valorar profundamente la vida que llevan. Reiteramos que lo más importante de este estudio son las personas, puesto que los negocios que efectúan sólo son los medios para que ellas puedan conseguir una vida humana y socialmente aceptable.

3.1.1 Vivienda

Los resultados en materia de vivienda pueden resultar muy halagadores a primera vista, puesto que 100 de los empresarios encuestados poseen casa propia. En términos relativos ese 63% es excelente sobre todo si se tiene en cuenta que sólo 17% vive en arriendo y 14% en casa familiar. Sin embargo, para ampliar esta perspectiva habría que realizar un estudio más profundo sobre este tema que rebasa las perspectivas de este trabajo, a saber las condiciones de la vivienda misma, en cuanto a los materiales de construcción, su distribución y el acceso a servicios públicos. En este sentido, aunque ese 63% de vivienda propia resulte significativo, podemos afirmar por simple observación directa que las condiciones físicas de las mismas no garantiza una vivienda digna. Así pues, tener una vivienda de condiciones inhumanas no es de difícil consecución y partiendo del

común denominador de las condiciones de vivienda en la Subregión podemos entender por que este porcentaje es tan elevado. Este argumento se soporta adelante teniendo en cuenta el estrato social de dichas viviendas.

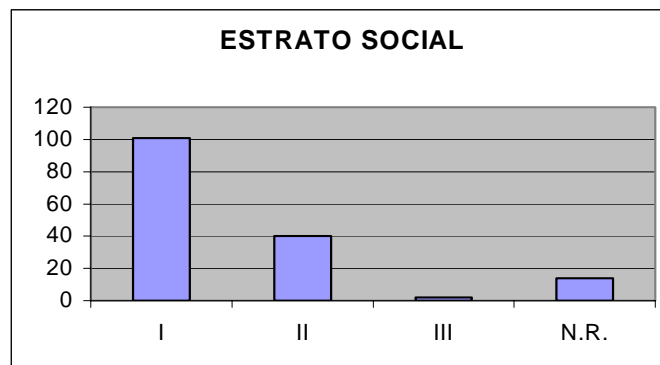
GRAFICO No 2: TENENCIA DE VIVIENDA DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Siguiendo con el discurso anteriormente mencionado, podemos tener mayor claridad en torno a la calidad de la vivienda y podemos tomar como cierta la hipótesis anteriormente planteada. Un porcentaje similar indica que el 63% micro empresarios de la Subregión viven en estrato 1, 25% viven en estrato 2 y sólo 1% vive en estrato 3. No existe ningún encuestado que viva en estratos 4 en adelante. Esto se explica básicamente porque la gran mayoría de los empresarios encuestados poseen microempresas de subsistencia que no les han permitido ir mejorando sus condiciones de vida.

GRAFICO No. 3: ESTRATO SOCIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir
De la información de PDPMM. 2003.

Ahora bien, es necesario aclarar que en los municipios estudiados, en muy raras ocasiones se supera el estrato 3, bien sea por razones asociadas a la pobreza de estos pueblos como también a las ayudas políticas que hacen que las personas que si tienen como ascender de estrato no lo hagan. Sin embargo es de resaltar que la vivienda promedio del sur del cesar está construida de bloque, con piso de cemento pulido, techo de zinc, casi siempre sin pintura y con un nivel de compartimiento habitacional alto, es decir con habitaciones polifuncionales y con alto grado de hacinamiento. Esto hace que las casas en general sean pequeñas y calurosas, además también hay que tener en cuenta que estos municipios cuentan con muchas dificultades de cobertura y calidad de servicios públicos, el caso más grave es el de Aguachica, que siendo la segunda ciudad del departamento del Cesar no cuenta con un acueducto propio, lo cual repercute en racionamientos constantes de agua, en verano por falta de lluvias y en invierno por taponamiento de las tuberías; y si estamos hablando de la ciudad más grande de la subregión, ¿que podemos esperar en esta materia de las poblaciones más chicas y apartadas?. Ahora bien, teniendo en cuenta estas características resultan ser viviendas

de muy bajo costo y de fácil construcción y por tanto de consecución factible, la única dificultad se encuentra en los niveles de concentración de la tierra, que hace que los predios incrementen su valor. Pero en términos generales, conseguir vivienda en la subregión, no es una tarea quijotesca, lo difícil es encontrar una vivienda digna para las necesidades generales de los microempresarios y sus familias.

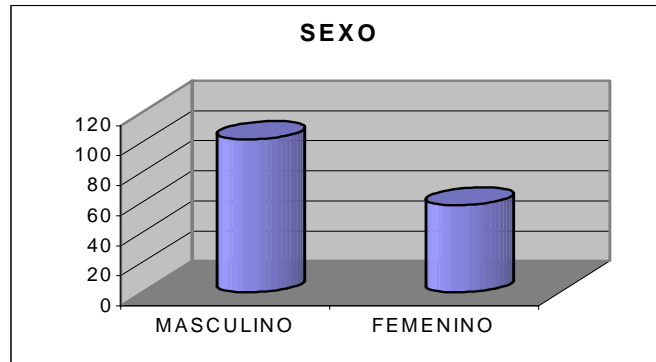
3.1.2 Sexo

En cuanto a la distribución de género, existe una tendencia marcada a favor de los hombres como microempresarios de la región (64%), sobre todo si se tiene en cuenta su rol de proveedor familiar. Sin embargo, las mujeres están tomando parte de la creación de micro empresas en la Subregión(36%), están tomando iniciativas que les permita no sólo ayudar con la generación de ingresos familiares sino de convertirse ellas mismas en proveedoras familiares, sobre todo si son mujeres cabeza de hogar, teniendo en cuenta que buena parte de las integrantes de asociaciones femeninas vinculadas al proceso PDPMM lo son. En este contexto, las mujeres han demostrado mucho potencial, y los hombres han aceptado su alta contribución tanto a la vida cotidiana familiar, como a la vida social y económica.

“las mujeres han dejado de ser receptores pasivos de la ayuda destinada a mejorar su bienestar y son vistas, tanto por los hombres como por ellas mismas, como agentes activos de cambio: como promotores dinámicos de transformaciones

sociales que pueden alterar tanto la vida de las mujeres como la de los hombres”⁶⁵

GRAFICO No. 4: DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESARIOS POR SEXO



FUENTE: Elaboración del autor a partir de la información de PDPMM. 2003.

Se puede concluir de todas formas que la tradición colombiana es de hombres empresarios, pero las mujeres están ganando espacio y sobre todo actuar en torno a la visión cultural machista que fuera del contexto PDPMM en la Subregión es muy arraigada.

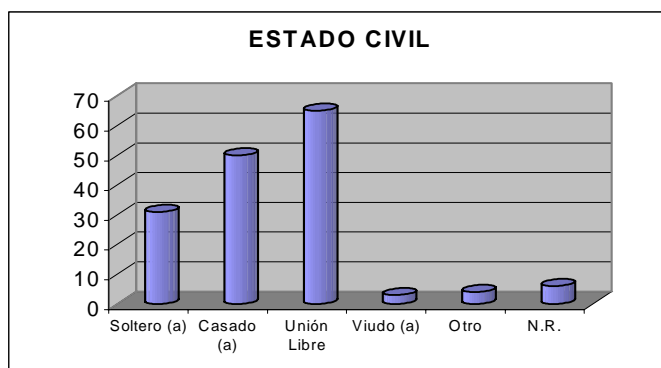
“Las diversas variable identificadas en la literatura contribuyen pues, a aumentar su poder. Este papel esta relacionado con el reconocimiento de que el poder de las mujeres -su independencia económica, así como su emancipación social- pueden tener consecuencias trascendentales para las fuerzas y los principios organizativos que rigen las divisiones en el seno de la familia y en la sociedad en su conjunto y puede influir, en particular, en los “derechos económicos” de las mujeres aceptados implícitamente.”

⁶⁵ SEN, Amartya K. Desarrollo y Libertad. Capitulo 8, pag. 233

3.1.3 Estructura Familiar

En general, independientemente de que se encuentren los microempresarios unidos formalmente en matrimonio (31%) o en unión libre (41%), podemos afirmar que la mayoría constituye un núcleo familiar, que le representa mayores requerimientos de ingresos para subsistir, esto no quiere decir que sea una cuestión negativa o que se tenga una posición en contra de la familia; muy lejos de afirmar tal cosa, el inconveniente radica en el hecho de que familias numerosas requiere de mayores recursos para su sostenimiento y esto parecer ser el común denominador en la Subregión, veamos.

GRAFICO No. 5: ESTADO CIVIL DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR

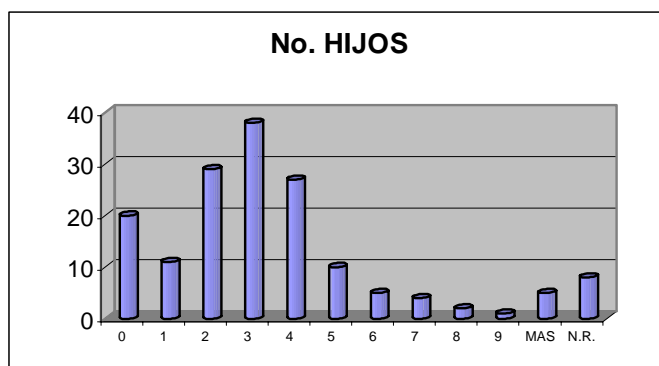


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Lo que se quiere afirmar es que esta situación imposibilita la propensión al ahorro y la acumulación del microempresario, sobre todo si se tiene en cuenta que las familias de la Subregión son de promedios natales altos y los niveles de acumulación bajos –ver información contable-. En este caso es necesario hacer un trabajo de educación grande, pues una de las razones por las cuales no se acumulan excedentes satisfactorios para tener una

vida mejor, radica en las necesidades crecientes que tienen de surtir a su numerosa prole. En este caso, es probable pensar que el negocio ofrezca buenos dividendos, pero los requerimientos que desde su familia se le hacen para sobrevivir, no les permite mejorar sus negocios ni su calidad de vida. Hay que aclarar sin embargo, que lo más importante en este análisis no es el negocio en sí mismo, sino las personas; en este caso particular, familias menos numerosas podrían tener mayor calidad de vida con los recursos producidos a partir de los núcleos empresariales sin generar tantas presiones por requerimientos para sobrevivir.

GRAFICO No. 6: NUMERO DE HIJOS DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR

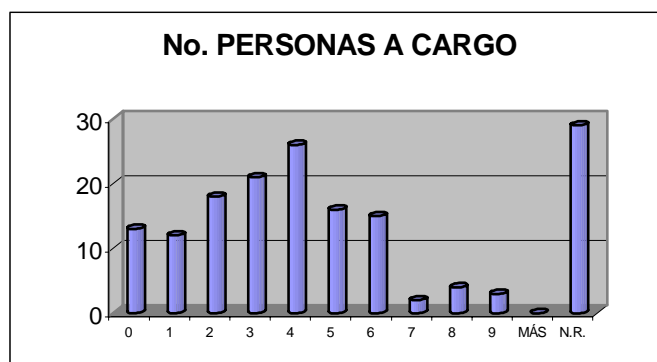


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Este problema se agrava cuando a parte de sus hijos se debe responder por otras personas de la familia como parientes de la madre, nietos, etc. , que obviamente generan más presiones sobre el ingreso familiar, la calidad de la alimentación, genera hacinamiento, entre otras cosas que tienen como consecuencia una disminución sustancial en el nivel de vida de las familias en general y de las personas particularmente. Eso por su puesto sin contar la distribución del ingreso y demás factores de vida que se haga al interior de cada uno de las familias, dejarían en mayor

desventaja o con niveles mucho mas precarios de vida a algunos de los integrantes del núcleo familiar.

GRAFICO No. 7: NUMERO DE PERSONAS A CARGO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



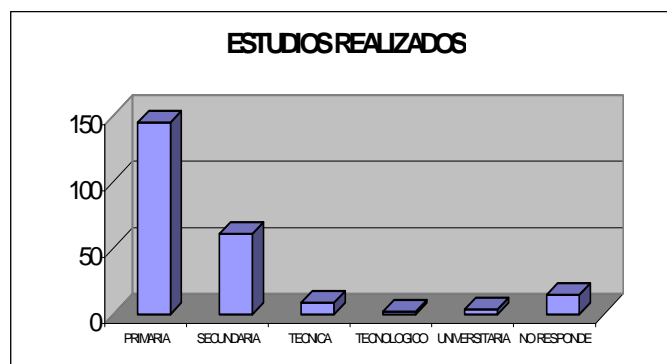
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

3.1.4 Nivel de Escolaridad

Uno de los motivos de mayor peso a la hora de analizar el débil proceso empresarial en general de la Subregión es el tema de la educación. Aunque existen personas con numerosas capacidades innatas, estas se ven subutilizadas puesto que la situación hace que los microempresarios se concentren más en el día a día que en el largo plazo. Es preocupante que de los 160 empresarios encuestados exista un porcentaje de 9% de los microempresarios no tengan ninguna educación, esto los pone en clara desventaja sobre todo en un mundo tan hostil como el nuestro. También preocupa que de 145 que ingresaron a la primaria, sólo 61 hayan podido realizar estudios secundarios, es decir mucho menos de la mitad de los microempresarios podrían ser bachilleres (Teniendo en cuenta que la encuesta no permite saber si terminaron dichos estudios). La situación se hace crítica si se tienen en cuenta niveles educativos superiores. Solo 6%

de los encuestados accedieron a educación técnica, 1% a tecnológica y 3% a la universitaria.

GRAFICO No. 8: NIVEL EDUCATIVO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



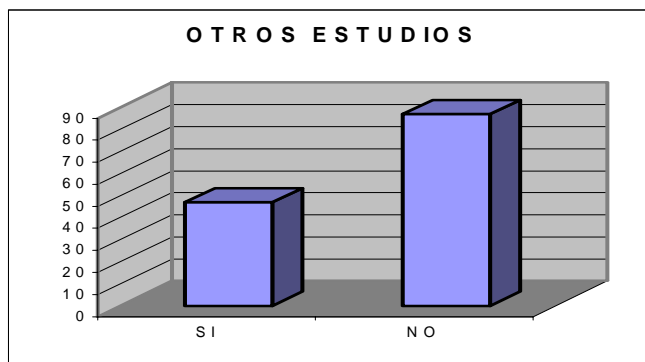
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Esta perspectiva mejora un poco si se tiene en cuenta que algunos de los encuestados se han preocupado por fortalecer sus conocimientos en las ramas que manejan, efectuando algunos estudios cortos con respecto a las labores que realizan. Sin embargo, este nivel de preparación no es del todo satisfactorio pues sólo una tercera parte de los microempresarios han hecho capacitaciones y estas no tienen el rigor necesario para formalizar conocimientos en las ramas específicas, por ser de muy corta duración.

En este caso, los profundos niveles de pobreza han impedido que la educación juegue su papel instrumental intrínseco, contribuyendo por el contrario al estancamiento social y económico no solo de los empresarios y sus familias, sino de la región en general que no ha visto un progreso en sus formas de producir, en los ingresos, ni en la economía en general; mucho menos una mejoría o un cambio notorio en la calidad de vida de sus habitantes, en la medida en que un aumento en la educación,

generalmente coadyuva a generar capacidades en los individuos que les permiten obtener mayores posibilidades de ayudarse a sí mismos y a sus familias.

GRAFICO No. 9: EDUCACIÓN NO FORMAL EN LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



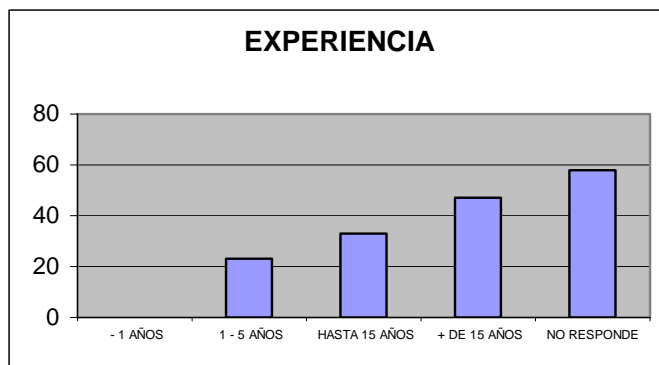
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

3.1.5. Profesión

Está claro que la ocupación más popular entre los microempresarios del sur del cesar está en el comercio. Es así como la mayoría se dedica a comercializar entre otras cosas pescado por ser una zona de influencia del río Magdalena, además de alimentos, ropa y cosméticos. Esto en razón de que no se requieren de montos muy grandes para efectuar la comercialización, además no requiere de un conocimiento profundo acerca de un oficio y sólo requiere de tener algunas dotes innatas que al parecer tienen los habitantes de esta región. Sin embargo esta profesión requiere de manejo de relaciones públicas y de contar e ir ganando contactos para ir ampliando la comercialización.

En general las otras ocupaciones como la carpintería, confecciones, panadería, agricultura, etc. requieren de conocimientos más detallados acerca de la forma de efectuar el trabajo, que la gente ha venido aprendiendo en su mayoría empíricamente a través del tiempo. Es así como la mayoría de las personas que respondieron a esta pregunta, sostienen tener más de 15 años de experiencia en su oficio. En términos generales ninguno de los encuestados lleva menos de un año en su ramo lo cual llevaría a pensar que son personas experimentadas y que conocen su trabajo. Ahora bien lo que se puede pensar en este caso es que el conocimiento del arte es total pero a niveles de productividad y estándares de calidad muy bajos, razón por la cual las empresas en su mayoría -como lo veremos más adelante-solo funcionan en niveles locales.

GRAFICO No 10: GRADO DE EXPERIENCIA DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

En este caso, la teoría de crecimiento Learning by doing no tendría mucha aplicabilidad aquí, puesto que para ello se necesitarían niveles crecientes tanto de inversión como de productividad. En particular los niveles de producción son artesanales y los mismos que han pasado por generaciones en la mayoría de los casos. Así pues que para poder contar

con que este concepto genere el efecto positivo del que se habla en las teorías es necesario también es necesario el estímulo y el impulso de mejorar proceso y aumentar productividad que sólo se dará si se generan condiciones tanto de formación como de capitales , necesarios para que ello ocurra.

3.2 CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE LAS UNIDADES MICROEMPRESARIALES

Una vez observado el nivel de vida de los microempresarios del sur del Cesar, se pasará a examinar las características económicas de las unidades productivas estudiadas, que tienen que ver con las actividades económicas en donde se produce y la forma en que se realiza la distribución en las unidades productivas.

3.2.1 Sector Económico

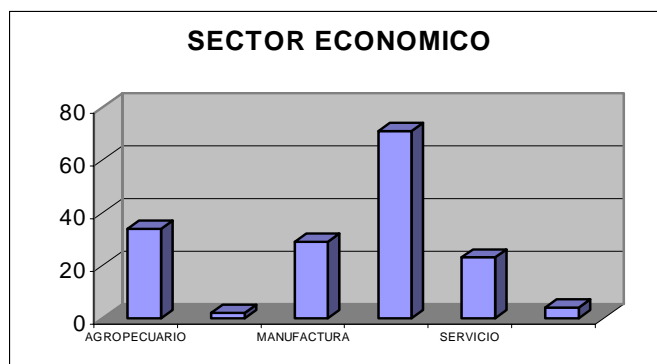
Con respecto a este tema, podemos mencionar que a pesar de que la región es eminentemente agropecuaria, la participación de los empresarios encuestados en este ejercicio no se ve reflejada así, esto explicado por la poca existencia de empresas agropecuarias y agroindustriales en la zona, lo que existe son pequeñas unidades de producción agrícola y pecuaria, sumado a actividades como la pesca que se ubican en el primer renglón de la economía. Sin embargo este sector participa con 21% de los microempresarios de la zona. Desde el punto de vista más urbano se encuentra que la manufactura aparece con el 19% de participación, que no está explicada mayoritariamente por una

actividad específica, se observan algunas actividades como la carpintería y ebanistería, confecciones entre otras más.

El sector más importante dentro de expuesto en este trabajo lo constituye el renglón del comercio, que suma el 44% de la participación de las unidades empresariales. La gente en su afán por tener una actividad que lo sostenga se dedica a comercializar productos como pescado mayoritariamente, prendas de vestir, cosméticos, en fin cualquier producto que les permita sostenerse en el día a día.

Otro renglón que toma alguna importancia es el de los servicios con 14%, se han establecido unidades y organizaciones prestadoras de servicios que van desde el servicio doméstico, transporte, hasta comunicaciones, este es un renglón que puede ir explotándose pues no requiere de grandes inversiones para su funcionamiento.

GRAFICO No 11: SECTOR ECONOMICO DE LAS ACTIVIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Así pues, sumando estos dos últimos renglones se obtiene que el 68% de los microempresarios se encuentran ubicados en el tercer renglón de la

economía. Lo cual es favorable en la medida en que no se pierda la posibilidad del auto sostenimiento regional, en torno a la producción, transformación de bienes y la seguridad alimentaria. Así pues es necesario fortalecer las redes de comerciales y ganar espacios de producción, transformación y sobre todo de expansión de comercialización de esos productos. Pues lo ideal sería que el sector comercial se fortaleciera basado en la ampliación y mejoramiento de los sectores de producción local, para no generar dependencia o procesos de transformación para otras regiones.

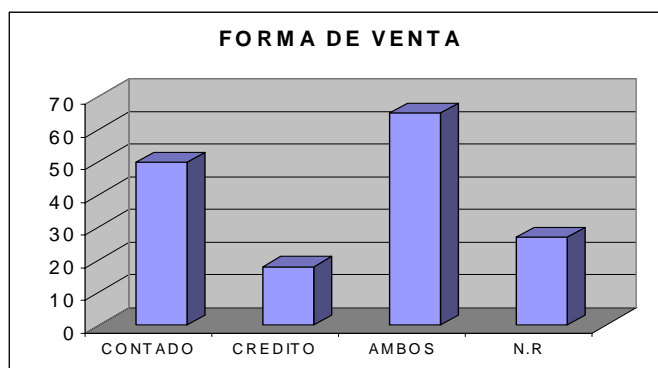
3.2.2 Distribución y Mercadeo

Ahora en cuanto a distribución y mercadeo, se ubicaron las respuestas a preguntas formuladas con respecto a la forma en que vende, a quien vende, y cuanto vende. Que son importantes en la dinámica de poder observar la manera de venta y a cuáles clientes llegan nuestros microempresarios.

En este caso observamos que los empresarios no se pueden dar el lujo de perder un cliente, por lo tanto se hace necesario buscar dar las facilidades necesarias para que éste obtenga los bienes o servicios que se ofrecen. Es así como la mayoría (41%) de los encuestados afirman que ofrecen sus mercancías con ambas modalidades de venta, es decir a contado y a crédito. Sin embargo no se puede dejar de lado el hecho de que debido a la actividad a que se dedican muchas de las unidades productivas aquí analizadas, no les permite realizar transacciones a crédito, es por eso que esta modalidad tiene bastante fuerza también (31%). Sólo el 11% de los microempresarios trabajan sólo bajo la modalidad del crédito. Entre otras

cosas porque existe cierto riesgo con respecto al retorno de los recursos, hay que tener un cierto período de espera para poder recuperar dichos recursos, además de que existe el riesgo de que el capital no rote con la misma velocidad. Lo cierto es que lo ideal sería que todos hicieran ventas de contado, sin embargo es necesario brindar comodidad a los clientes, sobre todo si se quiere tener una clientela fiel.

GRAFICO No. 12: MODALIDADES DE VENTAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

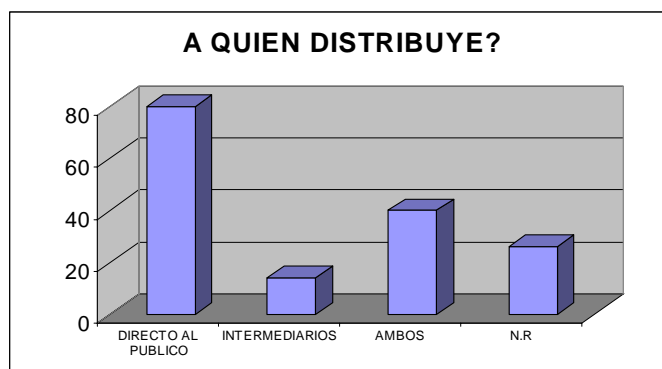


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

A la pregunta formulada de quien era el cliente de los productos o servicios que se ofrecían se obtuvo que el 50% de los encuestados venden directamente al público. Esto si se tiene en cuenta que no existen dentro de que se ha mostrado, muchas actividades que requieran de comercializadoras o centros de acopio – salvo en el caso de la pesca y la agricultura-, así pues las actividades a las que hacemos aquí referencia tienen mayor ingerencia dentro del consumo final y en este caso específico se puede entender por qué ocurre esto. Por otro lado debido al bajo capital y poca capacitación de las empresas y sus propietarios, es difícil pensar en hacer convenios con algunas comercializadoras para hacer mercadeo por fuera de la Sub-región, debido a los estándares de

calidad y producción que se necesitan para generar cuotas de negociaciones constantes. A pesar de esto existen comercializadores que se surten de algunas unidades productivas de las que aquí se han estudiado.

GRAFICA No. 13: MERCADO REFERENTE DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

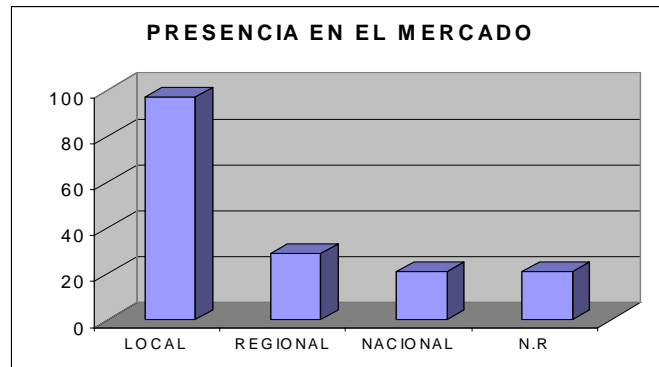


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Esta es una posibilidad la que se debe pensar a futuro, en la medida en que estas unidades vayan creciendo y tomando fuerza, pero teniendo en cuenta que esas comercializadoras o centros de acopio sean producto de la unión de los mismos microempresarios de la zona.

Debido a las dificultades de calidad y productividad, generadas por la insuficiencia de capital y capacitación las unidades productivas no tienen más que alguna influencia en el mercado local(61%). Son muy pocas las microempresas que afirman tener negociaciones en mercados regionales(18%) y menos aún las que lo hacen a nivel nacional(13%). Estas corresponden mayoritariamente al negocio del pescado, que como se había mencionado anteriormente es un fuerte Sub-regional por estar ubicados Gamarra y La Gloria a orilla del Río Magdalena.

GRAFICA No. 14: DIMENSION DEL MERCADO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

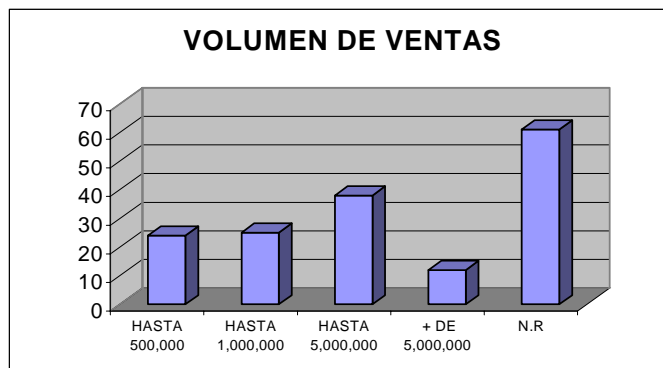


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Ahora bien, teniendo en cuenta que en el tema de mercadeo lo más importante es cuanto se vendió efectivamente, podemos ver como se ha mencionado anteriormente que los empresarios no saben exactamente cuanto valen sus ventas mensuales, su preocupación no es esa, ellos se tranquilizan sabiendo que obtuvieron algunos recursos que les permite vivir el día a día. Es complicado entonces tener un dato exacto en esta dirección para poder hacer proyecciones. Lo que se toma es un valor aproximado de un mes "normal"(ni bueno ni malo) debido a que como también se ha mencionado existen estacionalidades en las ventas de sus productos. De esta forma se obtiene que las personas que hicieron este ejercicio nos muestran que el mayor intervalo de ventas es entre 1 y 5 millones de pesos (24%), seguido de las ventas inferiores al millón (16%) e inclusive ventas inferiores a 500 mil pesos (15%). Esto demuestra que el nivel de ventas promedio por un lado puede estar subvalorado debido a la inexistencia de registros contables, ó que existen problemas de mercadeo y producción sobre todo en lo que tiene que ver con calidad de productos y servicios, y/o un problema de ingresos muy marcado en esta región. Sólo

12 de los encuestados que equivalen al 8%, afirman tener un volumen de venta superior a los 5 millones de pesos, y la verdad no es porque sobrepasen ampliamente esta suma.

GRAFICO No. 15: VOLUMEN DE VENTAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

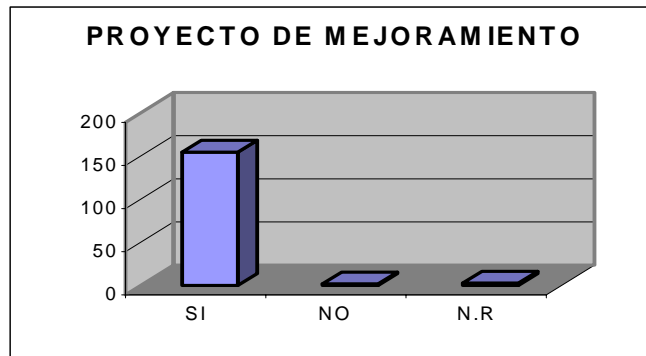


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

3.2.3 Fortalecimiento Empresarial

Fomentar el fortalecimiento micro empresarial es uno de los objetivos que persiguen, pero esto no tendría ningún eco si no existiese la voluntad dentro de los empresarios mismos de crecer, ampliar su negocio, mejorar su producción y calidad. En torno a este tema existe una perspectiva esperanzadora, en la implementación de este proyecto, como coadyuvador de realización de planes y proyectos de ampliación microempresarial. En este sentido, la absoluta mayoría expresa en la encuesta que tiene en su mente algún plan o proyecto de ampliación y fortalecimiento de su negocio. El problema subyacente radica en la iliquidez reinante en el mercado y a la deficiencia de recursos propios para llevarlo a cabo. Esperamos pues que con la implementación del proyecto muchas de estas microempresas puedan lograr su objetivo.

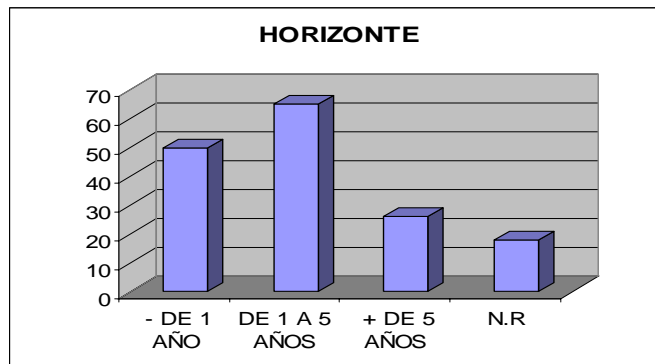
GRAFICA No. 16: PROYECCIONES DE MEJORAMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir de la información de PDPMM. 2003.

El horizonte de esos proyectos está enfocado al corto y al mediano plazo lo cual nos permite establecer que el fondo si puede ser un instrumento de fortalecimiento activo para estas posibilidades, puesto que podríamos pensar que estos no son de difícil consecución. En este caso, 31% de los encuestados afirmaron que teniendo un comportamiento juicioso y obteniendo alguna ayuda como la planteada en el proyecto, lograría realizar un mejoramiento y/o ampliación de su negocio en menos de un año. El 41% señaló que dicha ampliación podría lograrse en un período comprendido entre 1 y 5 años, que corresponde al período de tiempo con mayor peso relativo en torno este tema, lo cual indica que la mayoría de procesos de fortalecimiento microempresal corresponden al corto y mediano plazo, teniendo en cuenta que sólo el 16% afirma que el proceso de mejoramiento y fortalecimiento de su empresa le tomaría más de 5 años. Esto podría ser explicado por mayores requerimientos de capital, por microempresas de un tamaño relativamente más grande.

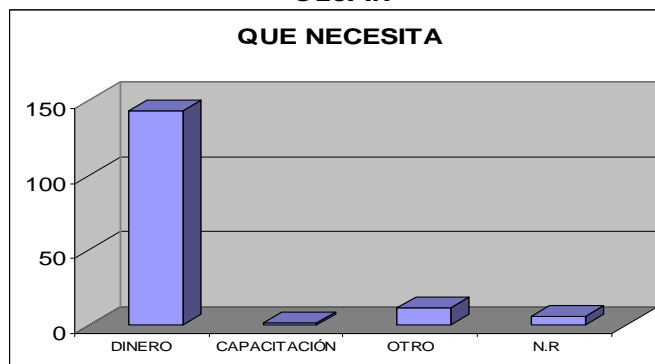
GRAFICA No. 17: HORIZONTE DE LA PROYECCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

En cuanto a la pregunta de cual es su mayor requerimiento, o que es lo que necesita para hacer efectivo su fortalecimiento como microempresa, la respuesta fue contundente, el 89% De los microempresarios encuestados tienen iliquidez monetaria y requieren de crédito para superar esta situación. Lo paradójico del asunto es que existe muy poco peso en lo que se refiere a capacitación. Sólo el 1% de los encuestados afirman necesitar capacitación. Este fenómeno se explica en el pensamiento cultural de estas personas que tradicionalmente han venido trabajando sin la necesidad de capacitarse, el que los lleva a creer que pueden superar sus problemas de productividad y calidad, solo con mejorar el capital de trabajo y terminando sus problemas de iliquidez.

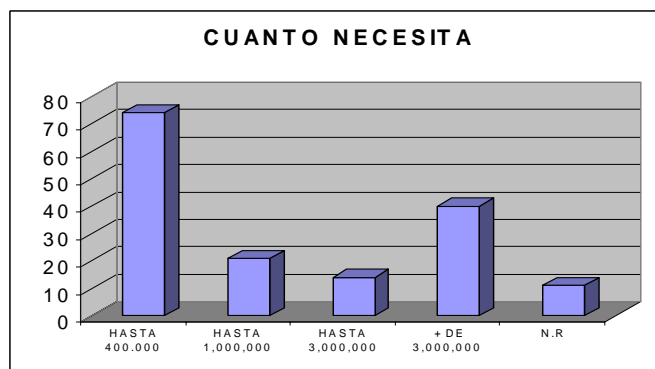
GRAFICA No. 18: NECESIDADES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Ahora bien, podemos tener cierta tranquilidad pues el 68% de los encuestados requieren montos inferiores a 3 millones. Inclusive el 46% requiere montos inferiores 400 mil pesos. Esto denota que realmente existe un problema grave de liquidez de recursos que impiden a las microempresas fortalecerse, pues se podría pensar que una cantidad de tan pequeñas magnitudes no sería de muy difícil acceso.

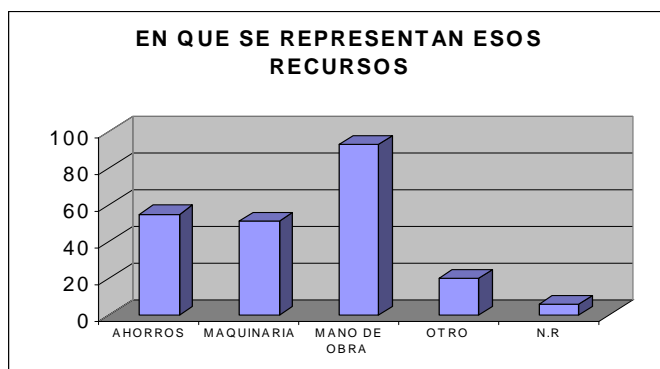
GRAFICA No. 19: COSTO DE LA INVERSIÓN INICIAL PARA FORTALECER LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Ahora bien, teniendo en cuenta que no se pretenden generar ambientes paternalistas y que no se pueden hacer milagros con la implementación de un proyecto, también se requiere además de la voluntad por mejorar un negocio, algunas capacidades que permitan pensar que esta microempresa puede ir ampliándose y fortaleciéndose desde sus propios recursos. Es así como se pregunta cuales son los recursos con que cuentan en este momento los microempresarios para poder iniciar dicho fortalecimiento. Se encontró que este tiene un comportamiento similar al anterior:

GRAFICA No. 20: RECURSOS PROPIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Estos recursos no tienen que estar representados sólo en dinero en efectivo, teniendo en cuenta que es lo que menos existe en la Subregión. A este respecto los recursos ofrecidos por los microempresarios encuestados se ven representados en sus capacidad instalada, es decir mano de obra (58%) y maquinaria (32%). Sin embargo es de rescatar que el 34% de los empresarios afirman tener algunos ahorros, que sumados a la ayuda que

se pueda brindar desde la implementación del proyecto pueden generar un cambio positivo en la dirección del fortalecimiento de su empresa.

3.3 GRADO DE INFORMALIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

Teniendo en cuenta lo nombrado anteriormente en el capítulo II acerca del tema de la informalidad, se demostrará el alto grado de informalidad que manifiestan las unidades productivas del sur del Cesar estudiadas aquí. De esta forma se mostrará que se cumplen todas las características de dicho fenómeno y que por tanto será necesario buscar alternativas acordes a esta manifestación.

Las características principales tienen que ver específicamente con:

- No están constituidas jurídicamente.
- Se dispone de muy bajos montos de capital.
- Tienen dificultades de fortalecimiento.
- Tienen poca capacidad negociadora.

3.3.1 NO ESTAN CONSTITUIDAS JURÍDICAMENTE

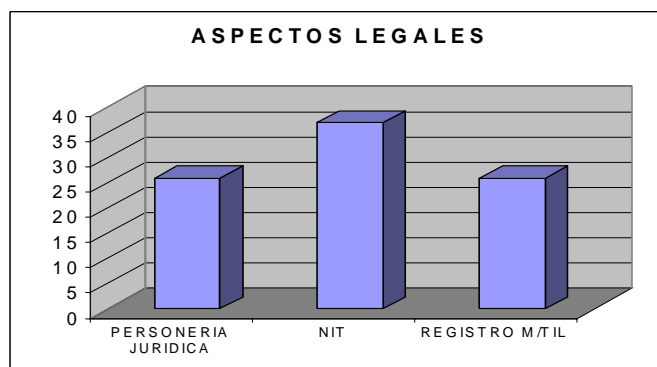
Como se mencionó anteriormente esta característica tiene que ver específicamente con el hecho de no estar registrados en la cámara de comercio, no tener un Número de Identificación Tributaria (NIT), ni personería jurídica, además de no contar con registros contables ni de información pertinentes para ser presentados ante las autoridades competentes ni para la toma de decisiones. Esto representa –como se

había mencionado- exclusión, anonimato y desprotección jurídica y social tanto para los microempresarios como para sus empleados.

3.3.1.1 Aspectos legales

En Términos legales-como también se mencionó anteriormente- para que las unidades productivas sean consideradas formales, deben estar registradas en la Cámara de Comercio, es decir que deben contar con Registro Mercantil y con el NIT que otorga la DIAN, para la cancelación de los impuestos anteriormente descritos. Además que dependiendo el tipo de organización, también se hace necesario tener personería jurídica.

GRAFICO No. 21: ASPECTOS LEGALES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

En el caso particular del sur del Cesar, sólo el 16% de las unidades productivas afirman tener tanto registro mercantil, como personería Jurídica, además que el 23% afirma que tienen NIT. Estos resultados denotan básicamente 2 consecuencias fundamentalmente. En primera instancia, el lector se preguntaría el porqué existen distintos porcentajes para el NIT y el registro mercantil si se supone que uno es requisito para el

otro y las unidades productivas deben contar con ambos. La explicación a esto se encuentra en el contexto del Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio. Numerosas unidades productivas y sociales se asocian y formalizan un aparato asociativo, e indican que tienen formalizado estos requisitos, pero éstos no pertenecen a su unidad productiva particular, sino a la asociación que vincula a varias unidades productivas. En este caso, se concluye sin temor a equívocos que el fenómeno de informalidad explicado por la negativa de los empresarios a formalizar sus unidades productivas en el Sur del Cesar, es aún más grave de lo que se vislumbra en el gráfico número 1.

Y en segundo lugar, que la gran mayoría de las microempresas no están inscritas en los registros que propone el estado, por diferentes razones que hemos mencionado anteriormente. Básicamente esta situación esta explicada en la relación costo-beneficio que los microempresarios suponen a partir de ella. El estar inscritos les reporta un aumento en su estructura de costos que no se ve compensada, por los incentivos o ayudas que desde el gobierno podrían venir. En otras palabras, ellos no esperan nada del gobierno y por lo tanto tampoco le brindan nada a él-teniendo en cuenta que el estado es prácticamente nulo en algunos lugares apartados del país, como el sur del cesar.

Como consecuencia, este es uno de los puntos que preocupan en la medida en que no se puede llevar un verdadero seguimiento del comportamiento sectorial, para la implementación de políticas que generen estabilidad en estas unidades productivas, al aporte y al crédito privado o estatal, pues se desconoce el número real de empresas y sus características principales.

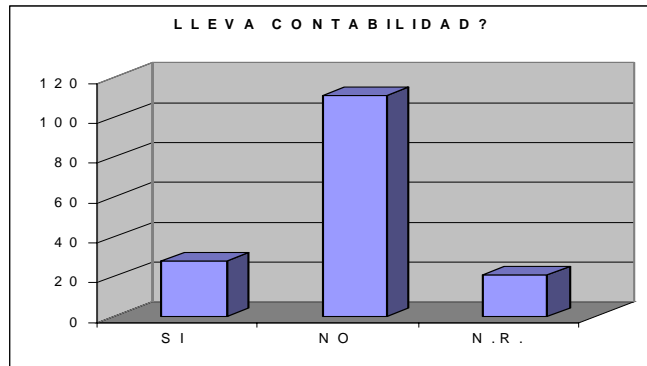
Esta debilidad se ve confrontada cuando la región resulta ser altamente dependiente de actividades macro que generalmente no benefician a los más necesitados. Es así como la economía regional se mueve dentro de pocos enclaves (petróleo, ganadería extensiva, monocultivos y coca). Esto genera situación de vulnerabilidad, dado que en primera instancia no todos son vinculados a estas actividades, ni reciben sus beneficios y además debido a la cantidad de recursos que se manejan en dichas actividades, los precios en esas regiones apartadas son afectados en gran medida ocasionando en muchos casos incrementos en los precios y por ende la disminución en el poder adquisitivo, generando situaciones de vulnerabilidad en los grupos excluidos de dichos procesos económicos. Esta característica particular de la economía no sólo del sur del Cesar, sino en general de todo el Magdalena Medio y el País, contribuye en gran medida a la aparición y profundización del problema de la informalidad y corresponde a lo que anteriormente denominamos economía dual.

3.3.1.2 Registros Contables

Cuando se habla de formalidad, la ley define que es requisito indispensable que las empresas en general, registren sus movimientos económicos a partir de la contabilidad formal, como documentos públicos. Estos datos de las empresas deben reposar en las Cámaras de Comercio y deben ser de conocimiento de la DIAN, porque a partir de ellos es que se cobran los impuestos descritos anteriormente. Por lo tanto, todas las empresas deben llevar dichos registros. Carecer de contabilidad denota no solo un alto grado de informalidad, sino de desorganización al interior de cada unidad productiva, es decir que no se tiene conocimiento

exacto de los movimientos ni posesiones en cada una de las microempresas.

GRAFICO No. 22 : IMPLEMENTACION DE REGISTROS CONTABLES DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

En el caso particular del Sur del Cesar, ante la pregunta de si lleva contabilidad, se denota una preocupación que inicia desde que observamos los niveles de escolaridad de los micro empresarios del sur del Cesar, a saber de ¿cómo podemos esperar que ellos lleven una contabilidad formal o informal pero estructurada, si a duras penas saben leer y escribir, y no reconocen la necesidad de capacitarse en estos temas? -ver nivel escolar-. Este es un punto crítico en el cual hay que dar avances estructurales, es decir que en la medida que las cuentas estén claras se pueden tomar decisiones bien sea para mantenerse en el negocio, para no permitir quebrar o quizás para retirarse antes de perder demasiado. Mucha de esta gente no tiene claro ni siquiera cuanto tiene, cuanto gana, cuanto vende, en fin no saben si realmente su negocio es rentable o no. Por eso es necesario generar estrategias que permitan superar este problema para bien de los microempresarios y de la economía general de la Subregión.

3.3.2 Se Dispone De Muy Bajo Montos De Capital

Esta característica supone principalmente que las unidades son muy pequeñas, tanto en activos como en el tamaño de sus transacciones; que utilizan poca mano de obra, que ésta se encuentra escasamente calificada y que generalmente corresponde al empleo familiar; y además cuentan con tecnologías rudimentarias o nulas. Este tipo de características tienen como consecuencia que tanto las ganancias como los salarios sean supremamente bajos, configurando un escenario de pobreza tanto en los empresarios como en los empleados informales.

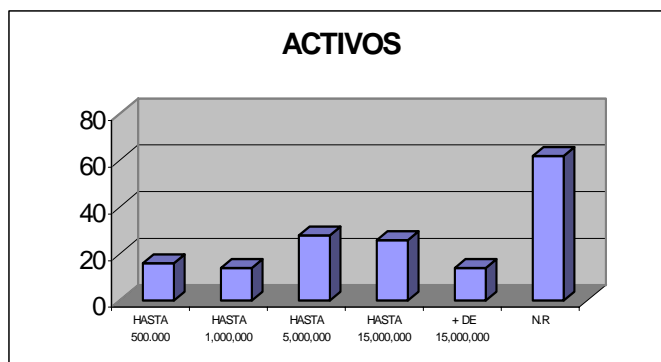
3.3.2.1 Tamaño de las Unidades Productivas

El tamaño de la empresa en términos jurídicos esta determinado por 2 factores principalmente, por un lado el valor de los activos y por el otro el número de empleados. En cuanto al valor de los activos como se había mencionado anteriormente las microempresas de tendencia informal se caracterizan por manejar bajos montos de capital, por lo tanto el tamaño de sus unidades productivas es pequeño y supremamente sencillo.

Hay que añadir que el problema educativo identificado en la mayoría de los microempresarios del sur del cesar, trajo inconvenientes posteriores a la hora de definir el valor de los activos, pues al no tener conocimientos básicos y no llevar la contabilidad, algunos ni siquiera sabían que era un activo, otros no los tienen valorados y por su puesto esta variable tiene un valor aproximado. De esta forma se explica porqué el 39% de las personas no respondió esta pregunta.

Ahora bien, siguiendo lo que habíamos planteado desde el inicio del escrito y reiterado durante el transcurso del mismo, se puede afirmar aquí que las unidades empresariales de las que se hablan son de un tamaño reducido o de subsistencia, sobre todo si se tiene en cuenta que la ley considera microempresas a las empresas cuyos activos no superen los 500 salarios mínimos legales vigentes. Este monto ascendería en el caso del año 2003 a 166 millones aprox. Lo que nos indica claramente la encuesta es que a las personas que se quiere ayudar corresponde al estrato más bajo de la micro empresa. El grueso de las unidades productivas se sitúa por debajo de los 15 millones de pesos en activos, inclusive hay un porcentaje del 10% de ellas que no supera los 500 mil pesos, lo cual confirma el grado de informalidad de dichas unidades productivas.

GRAFICO No. 23: VALOR DE LOS ACTIVOS DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR

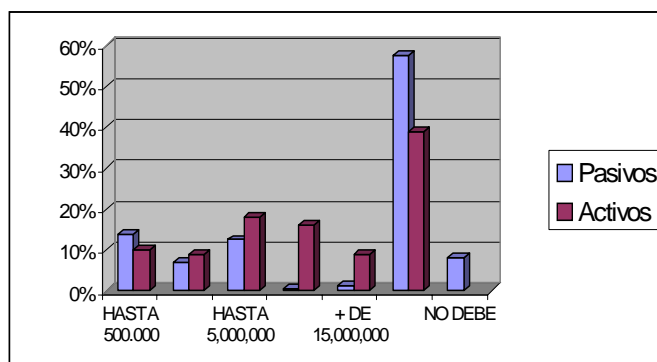


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Esto de alguna manera plantea que se puede hacer mucho con relativamente poco dinero. Sin embargo la disyuntiva que se proyecta es el de la cantidad total de microempresarios que necesitan ayuda para fortalecerse.

En el caso de los pasivos sucede algo parecido y es el desconocimiento por parte de los empresarios de dicho término. Muchos no contestaron por desconocimiento, o por el temor de no ofrecer ayuda si se encuentran deudores o morosos de alguna cuenta. Lo cierto es que esta variable, subvalorada o no, nos muestra que el nivel de deudas de las microempresas comparado con los activos es muy inferior, tanto relativamente como en términos absolutos. Esto nos permite pensar que existe una dificultad manifiesta de los microempresarios para acceder a recursos en calidad de crédito. Estas se ven traducidas entre otras cosas por la informalidad en que se manejan estas unidades productivas y la inexistencia de formas de financiación tanto por parte de proveedores como por entidades de financiación formales.

GRAFICO No. 24: ACTIVOS vs. PASIVOS DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR



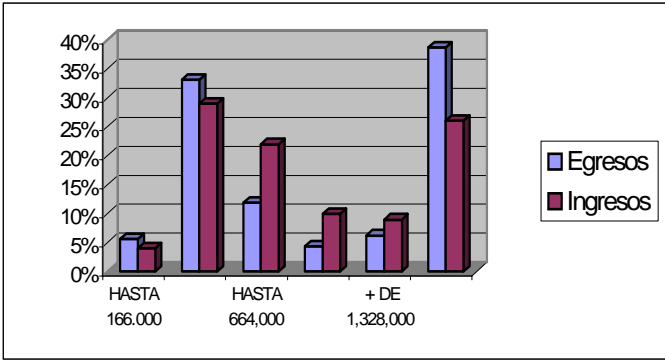
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

En el caso de los Ingresos y Egresos sigue existiendo el mismo problema contable, en relación con que no se tiene conocimiento de cuanto dinero se obtiene en la actividad productiva – lo que si se sabe con certeza es que el ingreso obtenido no es suficiente y que se consume en su gran

mayoría-, en primera instancia por no llevar un sistema contable, además, la mayoría de las actividades a las que se dedican tienen un comportamiento estacional en las ventas, de acuerdo a períodos climáticos de tiempo, vacacionales, entre otros. En este caso lo que se propuso fue que se indicara un valor promedio de ingresos que se alejara de la estacionalidad.

Lo que se obtuvo en este caso, como se podría prever con anterioridad es que el nivel de acumulación que pueden tener las microempresas encuestadas es pequeño, si bien es cierto que los ingresos superan los egresos en términos absolutos y relativos, como lo demuestra el gráfico, también es cierto que no lo hace de una forma significativa.

GRAFICO No. 25: INGRESOS vs. EGRESOS DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Ahora bien, para efectos de este trabajo es necesario determinar la periodicidad con la que se obtienen los ingresos, en el caso de las ayudas que se puedan brindar saber como se puede tener la posibilidad de pago durante el tiempo. En este caso podemos observar que la mayor parte de los microempresarios obtienen sus ingresos en el día a día. Aunque existen

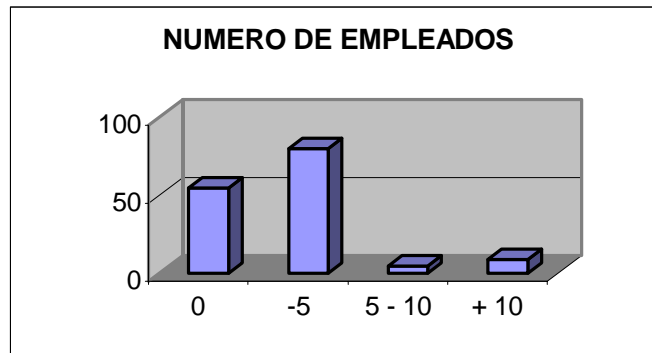
otros períodos de tiempo pero no son muy significativos con respecto al primero. Esta tendencia puede tener dos perspectivas: la primera es que puede existir una mayor velocidad de circulación de su dinero, lo que llevaría a pensar que sería más fácil el reembolso de recursos que se obtengan en calidad de crédito. Por otro lado existe la experiencia en estos negocios de que el dinero producido diariamente se convierta en “dinero de bolsillo” es decir que se gaste rápidamente en suplir necesidades inmediatas, que no permita alguna acumulación. Todo esto depende de la conciencia empresarial de cada uno de ellos y de los volúmenes de recursos que manejen.

Así las cosas, existen diferencias que deben tener en cuenta a la hora de facilitar un micro-crédito, que corresponden a cada una de las actividades en que se desempeñan las unidades productivas, teniendo en cuenta su capacidad periódica de pago.

3.3.2.2 Empleo

Otra de las variables que define el grado de informalidad de las unidades productivas, mencionado anteriormente era el número de empleados, este ayuda a establecer el tamaño de la empresa y por lo tanto denota una relación directamente proporcional con el grado de organización que debe tener la misma con respecto a dicho número. Es decir que a mayor empleo necesariamente debe existir mayor organización y por lo tanto mayor formalidad. En este caso el Dane establece que las microempresas, o sea las unidades con menos de 10 empleados se consideran informales.

GRAFICO No. 26: NUMERO DE EMPLEADOS POR UNIDADES PRODUCTIVAS DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SURDEL CESAR



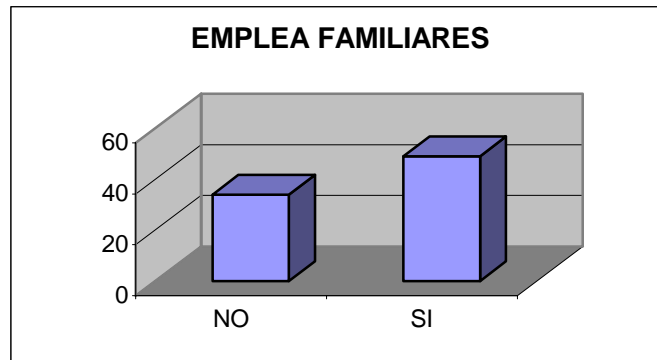
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Esta claro que el tamaño reducido de las unidades productivas, no resiste con el empleo de muchas personas. Esto lo demuestra el gráfico, el 50% de las microempresas mantienen entre 1 y 5 empleados, mientras que sólo 3% y 6% tienen de 5 a 10 y más de 10 empleados respectivamente. Esto confirma, entonces, que más del 90% de las microempresas estudiadas en el sur del Cesar, tendrían a ser consideradas informales por las cuentas nacionales, así cumplieran con los demás parámetros de formalidad, debido a que el nivel de empleo que manejan es muy bajo para mostrar lo contrario.

Ahora bien, otra característica del empleo informal radica en el hecho del empleo familiar, en este caso lo que hay que definir es que un gran porcentaje de este empleo es familiar, que por su puesto no es remunerado de la misma forma. 63% de los encuestados que generan empleo, afirman tener empleados a familiares. Es así como familias numerosas como la de los microempresarios del sur del Cesar se surten con su propia mano de obra sus unidades productivas. A partir de la escasa posibilidad de estudios, capacitación y alternativas las siguientes

generaciones deben seguir el mismo empleo de sus padres, lo cual se ajusta perfectamente a las características de informalidad descritas anteriormente.

GRAFICO No. 27: EMPLEO FAMILIAR EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

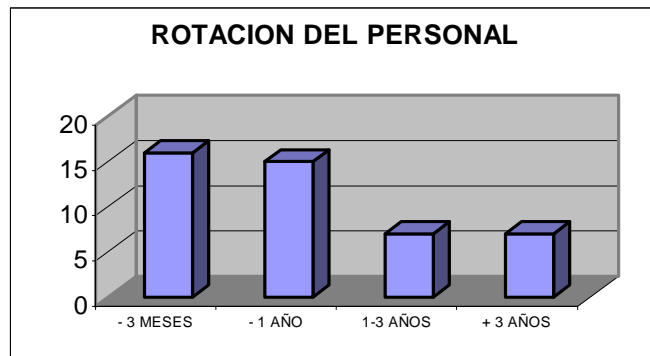


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Por otro lado hay que ver la estacionalidad que tiene ese empleo. Con respecto a los datos obtenidos en las encuestas encontramos que debido a que no existe una formalidad, ni una fortaleza empresarial, muy pocas de estas empresas están en capacidad de contratar a empleados por largos períodos de tiempo. Es así como se observa que la mayoría de empresarios rotan su personal entre 3 meses y 1 año. Puesto que el empleo también depende del nivel de estacionalidad en la actividad económica desarrollada. Así pues son pocos los empresarios que mantienen por largos períodos de tiempo a sus empleados y los empresarios que los tienen lo hacen en razón a que han generado algún nivel de confianza y dependencia en ellos, pero sin embargo los requerimientos de ley en cuanto a remuneración no son cumplidos en ellos. Es así como algunos de los que mantienen mayores capacidades en cuanto a contratación se

refiere, rotan a sus empleados en períodos cortos de tiempo para liberarse de la carga pensional y prestacional que ello requiere.

GRAFICA No. 28: ROTACIÓN DEL EMPLEO EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



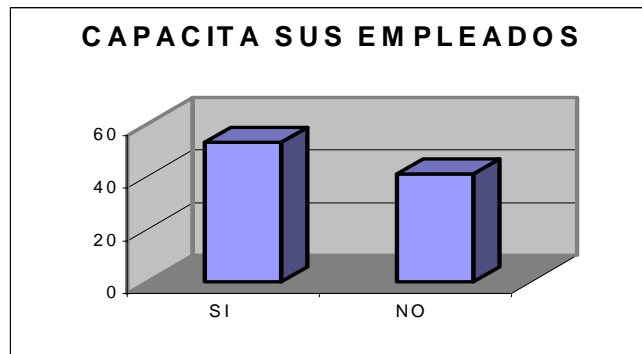
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Hay otra área de análisis en torno al tema del empleo y es el que tiene que ver con la capacitación de la mano de obra utilizada. Al respecto se plantearon algunas cuestionamientos que nos pueden dar claridad en torno a este tema. Ante la pregunta de que si usted capacita a sus empleados, la mayoría de empresarios que contratan mano de obra da una respuesta afirmativa correspondiente al 56%. El otro 44% por supuesto afirma que no ofrece ninguna capacitación a sus empleados y tiene sentido en la medida que la gran mayoría no tienen una capacitación formal, mucho menos optar por brindársela a sus empleados.

Este argumento toma más peso sobre todo si observamos que la mayoría capacita informalmente su mano de obra, es decir ellos mismo los capacitan, los corrigen y les dan consejos de cómo ser más productivos y tener mejor calidad. Esto es bueno hasta cierto punto de vista. Habría que analizar si los métodos que se aprenden resultan ser los mejores, lo cual no

sería difícil observar, teniendo en cuenta el nivel educativo de los empresarios y la fortaleza de sus empresas.

GRAFICO No. 29: FORMACIÓN DE LOS EMPLEADOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

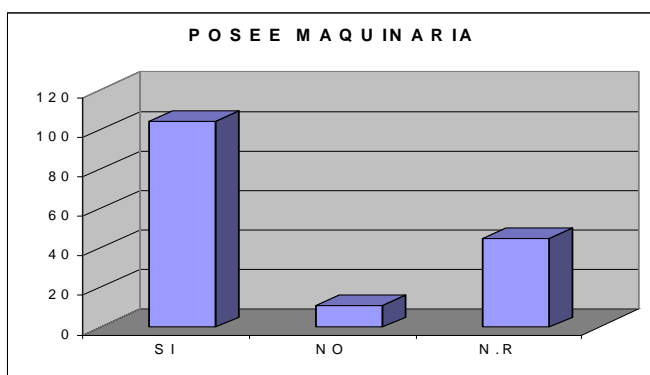
En el caso del Sur del Cesar es común que las condiciones laborales no sean las establecidas por la ley, debido a que el fenómeno del desempleo y el sector informal presionan los salarios a la baja y que inclusive las empresas de carácter formal pasan por altos parámetros de legislación laboral vigente. Es así como el salario mínimo es aproximadamente la mitad, y muy pocas empresas pagan todos los aspectos prestacionales que por ley corresponden a los trabajadores. Es algo que en la región "todo mundo sabe", pero aunque no están de acuerdo todos toleran, para proteger sus pocas posibilidades de supervivencia.

3.3.2.3 TECNOLOGIA UTILIZADA (MAQUINARIA Y EQUIPO)

El concepto de maquinaria aquí utilizado está enfocado a definir las herramientas necesarias para que la producción del bien o servicio se haga efectivo, independientemente que sean maquinarias propiamente

dichas. De esta forma la inmensa mayoría expresa que si posee alguna herramienta que está utilizando para generar su volumen de producción. Los demás, o no tienen esas herramientas o perfectamente no necesitan de ellas para trabajar, es el caso de algunos vendedores que no producen los bienes que comercializan.

GRAFICO No. 30: POSESIÓN DE MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



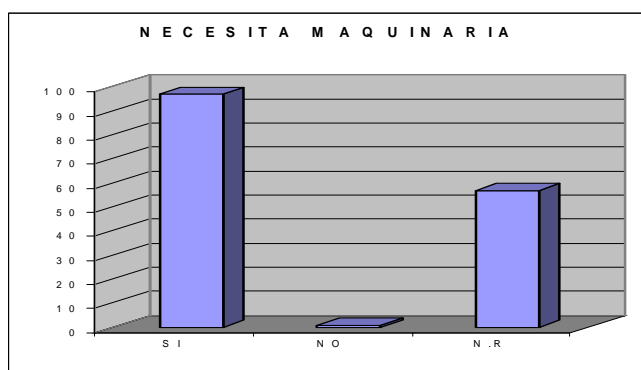
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Así pues, se puede observar que esa maquinaria no resulta ser suficiente para generar una producción adecuada. Razones de esto puede ser el estado de ellas, la obsolescencia y la falta de herramientas complementarias y el uso de tecnologías rudimentarias. En conclusión los microempresarios demandan más y mejores maquinarias para poder producir mejor. Las dificultades de recursos en crédito, parece ser una de las razones de peso para que esto esté ocurriendo.

El inconveniente más grande que se tiene al respecto es que no existe mucha información acerca de los costos reales de dicha maquinaria. En el sentido de que muchos de los microempresarios no se han dado a la tarea

de averiguar cuanto vale exactamente la maquinaria que necesita porque no tiene posibilidades de acceder a ella. Esto y las empresas comercializadoras –que no requieren maquinaria- explican porque el porcentaje de personas que no responde a esta pregunta es tan elevado (37%).

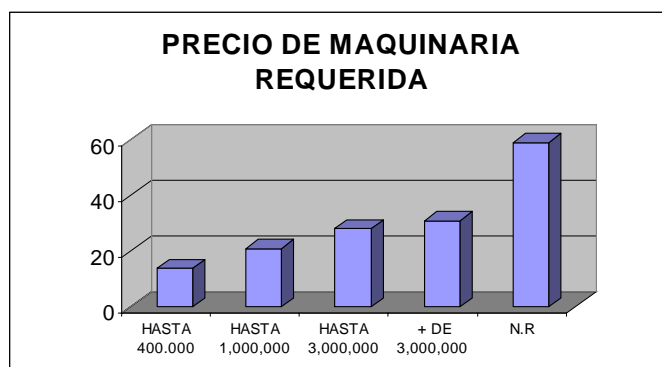
GRAFICA No. 31: NECESIDAD DE ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Por otro lado, las personas que si tienen claro lo que cuesta el staff de maquinaria requerida nos muestra que el 19% de los encuestados tienen requerimientos de maquinaria presupuestados superiores a los 3 millones de pesos. 18% tiene requerimientos en esta dirección entre 1 y 3 millones, 13% hasta un millón y 9% hasta trescientos mil pesos. Esto demuestra que los requerimientos *per cápita* realmente no son muy altos, sin embargo, este panorama cambia el la medida de que es un número indefinido de unidades productivas las que necesita de algún tipo de ayuda.

GRAFICA No. 32: COSTO PROMEDIO DE LA MAQUINARIA REQUERIDA POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

3.3.3 Dificultades De Fortalecimiento

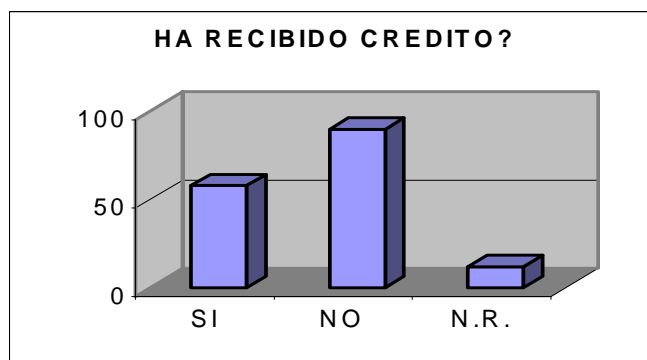
Este aspecto –como se había mencionado- resulta ser una consecuencia de las características anteriores y se ve representado en las dificultades para adquirir nuevos y mayores recursos para capitalizar o ampliar las operaciones de la unidad productiva. Ahora bien, como se habla de unidades de supervivencia, es clara la dificultad para obtener recursos propios de capitalización por lo que la gran mayoría deben recurrir al crédito, y debido a su condición misma de informalidad esta posibilidad es casi imposible para muchos.

3.3.3.1 Bajo Acceso A Recursos De Capitalización Crédito

Es necesario conocer inicialmente la historia crediticia más reciente de los posibles beneficiarios del proyecto. En este sentido planteamos preguntas con respecto a crédito obtenidos anteriormente, independientemente de que fuera una entidad formal o informal de crédito quien lo hubiera financiado.

La conclusión a la que podemos llegar a partir de los resultados fue muy sorprendente: 90 personas que corresponden al 58% afirman no haber recibido dinero en calidad de préstamo. Algunas personas en el municipio de La Gloria nos expresaban que su necesidad de recursos no era satisfecha ni siquiera por prestamistas, ni compraventas, que ni siquiera existían en esa localidad. Así pues, este porcentaje es muy elevado si se tiene en cuenta que una de las herramientas que fortalece las empresas es la del crédito –bien utilizada desde luego-, el no tener la posibilidad de recurrir a alguien para fortalecer su negocio o para sortear crisis de capital o de mercado hace de estas, empresas más débiles para solucionar las crisis, además que el ritmo de capitalización es mucho menor y por lo tanto su fortalecimiento más demorado.

GRAFICO No. 33: ACTIVIDAD CREDITICIA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

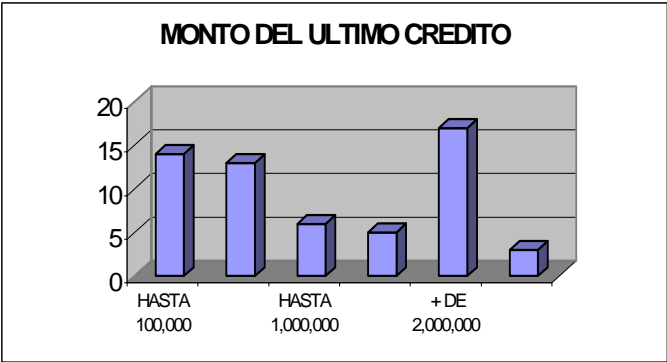


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Una vez conocido el nivel de personas que han accedido al crédito, es necesario conocer los montos que les fueron otorgados, de esta forma podemos observar que no existe mucha diferencia entre la cantidad de créditos que no alcanzan los 100 mil pesos, los 500 mil y los que obtuvieron créditos de mayor denominación a los 2 millones de pesos, que participan

con 22, 24 y 29% respectivamente. Esto tiene una explicación lógica, dentro de los empresarios encuestados los que se encuentran en mejores condiciones han recurrido anteriormente al crédito y tienen algunas garantías que les sirven de soporte a la hora de pedir financiación. Por otro lado los créditos pequeños no requieren de muchas garantías y son prestados más fácilmente, muy probablemente por entidades no formales de crédito.

GRAFICO No. 34: MONTOS PRESTADOS A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR

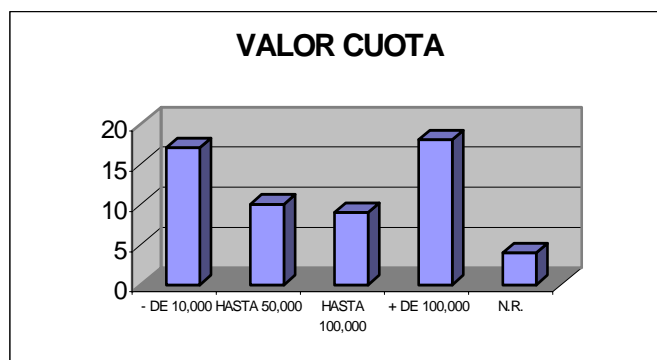


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Otra variable que puede ser muy útil para el proyecto, y que sirve como referente para el caso específico de los microcréditos es el valor de la cuota. Puesto que esto nos define que cantidades están acostumbrados a pagar los microempresarios. De esta forma y siguiendo relación directa con la variable anterior, podemos afirmar que obviamente las cuotas dependen del valor del crédito, pero también del tiempo de pago. En este caso podemos afirmar, sin tener en cuenta esta última que los valores más participativos de las cuotas corresponden a los valores de los créditos más utilizados. Es así como uno de los valores que más se repite es el de más de 100 mil pesos que corresponde a los créditos de las empresas que

recurren con más periodicidad al crédito y que lo pueden hacer ante entidades financieras puesto que sus montos son un poco más significativos. Por otro lado también se encontró que tienen un peso significativo las cuotas de menos de 10 mil pesos, que pueden corresponde a créditos de cantidades menores o que tengan que ser desembolsados diaria o semanalmente. Las cuotas que son superiores a 10 mil pesos pero inferiores a 100 mil no tienen el mismo grado de participación. A este respecto podemos decir que existe una marcada diferenciación entre los empresarios que ya están establecidos y los que se encuentran en esa transición, la cuestión está en que son más los que se encuentran en transición que los que ya establecieron su negocio y tienen cierta solidez que les permite obtener créditos de una cuantía relativamente superior.

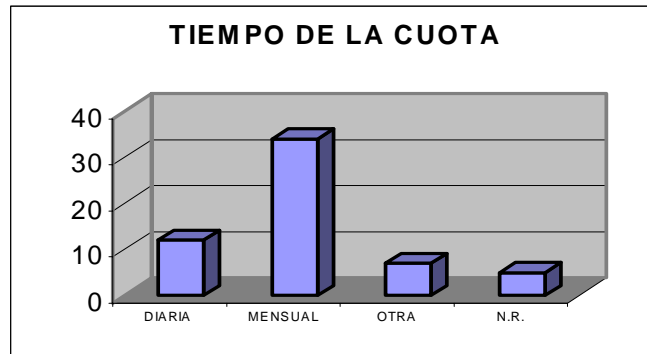
GRAFICO No. 35: VALOR CUOTA DE PRESTAMOS ADQUIRIDOS POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

La explicación más acertada de que existan cuotas inferiores a 50 mil e incluso a 10 mil pesos es la existencia de cuotas diarias, semanales o quincenales, que corresponden al 21 y 12% respectivamente y que suman el 32% entre las dos. Las demás, que corresponden a la gran mayoría 59% se explican en el modelo convencional de pago mensual.

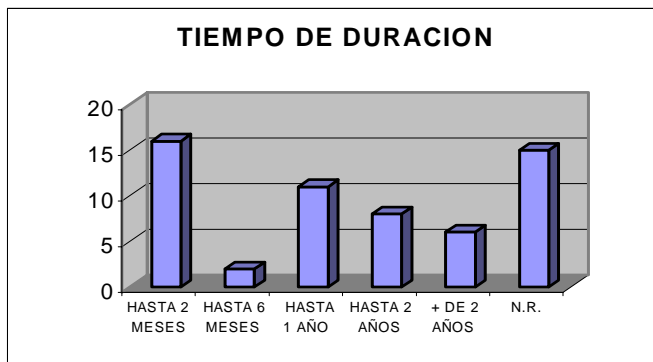
GRAFICO No. 36: PERIODO DE PAGO DE LA CUOTA DE PRESTAMOS ADQUIRIDOS POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Es necesario saber también cuales con los plazos utilizados para reponer el capital prestado. Los resultados no son sorprendentes si se tienen en cuenta los montos que se han pedido en préstamo. Un 28% afirma que el período de pago de su último crédito fue menor a dos meses. Un 19% afirma que su crédito estaba presupuestado para un término inferior a 1 año y este porcentaje sigue bajando en la medida en que los créditos de cantidades superiores disminuyen. Pues si bien es cierto que existe buena parte de créditos superiores a 2 millones, también es cierto que esta cuantía no es sobrepasada ampliamente, por tanto los porcentajes de períodos de crédito superior irán disminuyendo a medida que las cuantías sean superiores, puesto que pocos de estos empresarios tendrán la capacidad de adquirir ese tipo de créditos.

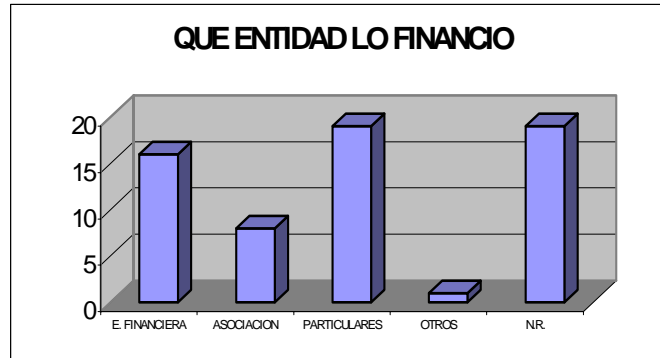
GRAFICO No. 37: TIEMPO DE DURACIÓN DE LOS PRESTAMOS ADQUIRIDOS POR LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Al respecto se quiso saber que entidades eran las que de alguna manera han financiado a nuestros encuestados y se encontró que las fuentes de financiación más comunes entre ellos son paradójicamente las entidades financieras, sobre todo si se tiene en cuenta la informalidad de las microempresas, la asociación a la cual pertenecen dentro del Núcleo de pobladores adscrito al Programa Desarrollo y Paz del Magdalena Medio y por último particulares, que pueden ser amigos o prestamistas (pagadario) que les solucionan problemas de liquidez. Este último es el más importante, sobre todo si se recuerda que los municipios que tienen más peso en este trabajo, son los que no poseen entidades de crédito formales.

GRAFICA No. 38: ENTIDADES COLOCADORAS DE RECURSOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

3.3.4 Poca Capacidad Negociadora

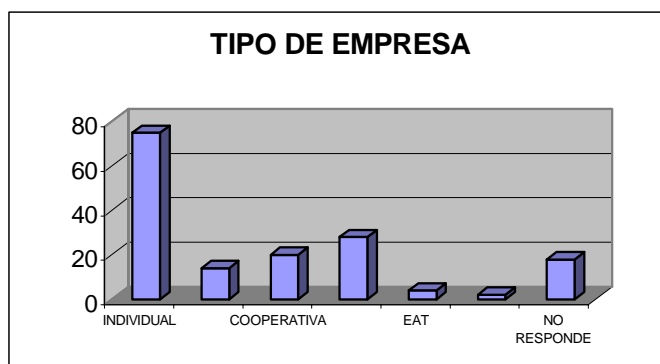
Las unidades económicas informales tienen muchas necesidades y dificultades, sin embargo no cuentan con instrumentos de organización que les permita realizar alguna interlocución ante entes gubernamentales, Ong's nacionales o internacionales. Como se había afirmado estas coexisten aislada y desarticuladamente. La consecuencia de ello resulta ser la debilidad ante abusos de la autoridad y ante las condiciones mismas del mercado.

3.3.4.1 Desarticulación

En este sentido se observa que la mayor parte de las microempresas son de propiedad individual, correspondiente al 47%. Existen multiplicidad de formas de producción asociadas, pues la dinámica del Programa desarrollo y Paz del Magdalena Medio trabaja con organizaciones sociales no con personas particulares. Sin embargo las personas que tienen una

empresa individual también pertenecen a alguna asociación y a la dinámica del PDPMM.

GRAFICO No. 39: TIPOLOGIA DE LAS ORGANIZACIONES MICROEMPRESARIALES DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Por esta razón podemos concluir que en términos generales la sociedad de unidades productivas del sur del cesar no esta desarticuladas del todo, sin embargo tampoco podemos afirmar que esta organizada formalmente, puesto que solo se conocen agrupaciones subregionales en torno al manejo de la pesca, la agricultura, las carpintería y ebanistería, y la organización de los microempresarios en Aguachica. Si bien es cierto que la existencia de estas organizaciones es un avance sustancial, también debemos afirmar que hace falta conformar grupos en las demás áreas productivas del sur del cesar, tales como tiendas, calzado, confecciones, entres otras. También cabe anotar que las organizaciones existentes han tenido que sortear numerosos impases y esto no ha permitido que se fortalezcan completamente como organizaciones municipales, mucho menos en pensar que sean subregionales. Será necesario buscar alternativas de fortalecimiento organizacional, en términos de articulación

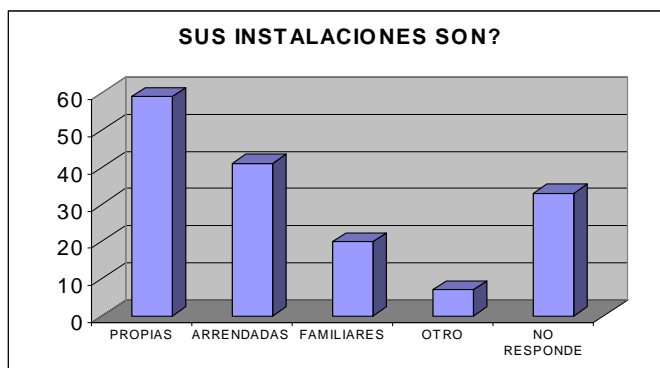
y agremiación, de tal manera que las unidades productivas puedan tener más herramientas a la hora de enfrentar crisis o simplemente para crecer.

3.3.5 Tipología De La Informalidad

En este espacio, básicamente se esbozarán las características específicas que se determinaron anteriormente para definir a que tipo de economía informal al cual se enfrenta la subregión del sur del cesar. Estas tienen que ver específicamente con el lugar en donde funcionan las unidades productivas, la propiedad de dicho espacio y las ventajas que estas les reportan.

3.3.5.1 Instalaciones

GRAFICO No. 40: GRADO DE PROPIEDAD DE LAS INSTALACIONES DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR



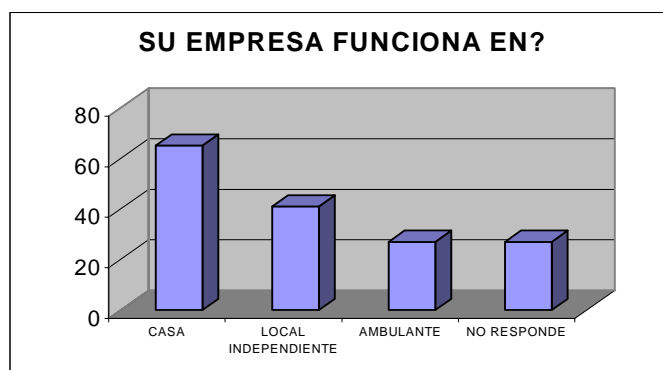
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Se hicieron algunas preguntas con respecto a las instalaciones que nos muestran la modalidad de funcionamiento de las unidades que participaron de este proceso. Entre ellos tenemos la tenencia de las

instalaciones que resulta ser muy importante en cuanto a que en la medida que el negocio prospera es necesario obtener una ubicación propia para realizar las actividades. En este sentido pareciera ser que las microempresas del sur del cesar tienen una ventaja relativa pues la mayoría de las personas tienen la propiedad de las instalaciones en donde funciona su empresa, correspondiente al 37% de los encuestados.

No obstante, este resultado inicial se desvanece cuando se tiene en cuenta que inclusive un porcentaje mayor de las unidades productivas (41%) mantienen sus operaciones productivas y comerciales desde su propia casa. Aunque existe una buena cantidad de personas que funcionan en un local independiente 26% y un porcentaje importante (17%) que lo hace de manera ambulante. Todo esto explicado por el tamaño de estas unidades productivas, es decir estamos hablando de fami-empresas de niveles de subsistencia que no permiten generar niveles de acumulación al nivel de permitir instalaciones propias de producción.

GRAFICO No. 41: LUGAR DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR

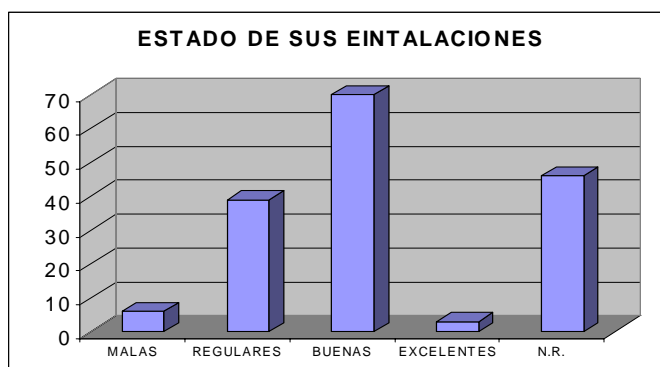


FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

En el caso del presente estudio particular hemos encontrado que la gran parte de los microempresarios pertenecen, según nuestra tipología, al grado de economía informal III, puesto que la mayoría de ellos no funcionan en la calle, sino que lo hace bien sea en su propia casa o pagando un arriendo por un local. En este caso encontramos que este 67% es muy representativo, por lo que podemos afirmar que realmente estas unidades tendrían la posibilidad de crecer y de formalizarse con un poco de ayuda. Por otro lado se encontró que el 17% corresponde a la economía informal tipo I, que corresponde a la división más pobre de la economía informal, puesto que se manejan niveles de capital supremamente bajos y que están asociados básicamente a los vendedores de pescado, comidas rápidas entre otras. Por otro lado, el caso de la economía informal tipo II no se encontró debido a que esta en primera instancia es más característica de ciudades mayores ó bien asociada a actividades estacionales (como ferias), que para el caso del proyecto mencionado no representaba una posibilidad de mejoría.

No obstante, los microempresarios se encuentran en su mayoría conformes con las instalaciones en las cuales operan – si las tienen, recordando que existen unidades ambulantes – esto está definido más por amor propio y agradecimiento al negocio que les ha brindado la posibilidad de sobrevivir durante algún tiempo, más que criterios técnicos de producción o de comercialización, puesto que como lo habíamos indicado son muy pocos los empresarios que tienen la formación educativa para tener un criterio objetivo en torno a esta variable.

GRAFICO No. 42: ESTADO DE LAS INSTALACIONES ES DE LAS MICROEMPRESAS DE L SUR DEL CESAR



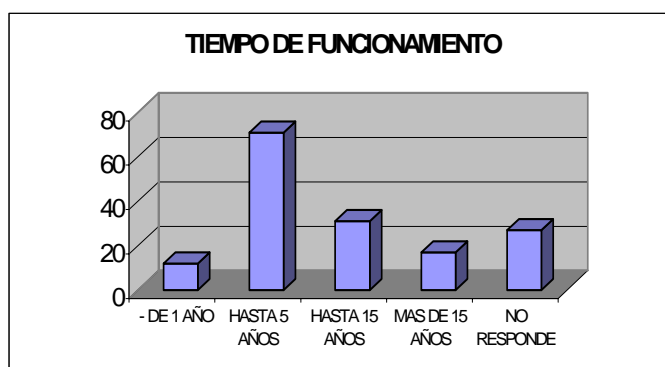
FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

Una de las características generales de éstas micro unidades, corresponde a que con la misma facilidad con la que nacen, se disuelven. Es por esto que la mayoría de ellas tienen poco tiempo de funcionamiento, entre 1 y 5 años que conforman casi la mitad de ellas (44%), inclusive el 8% son unidades de menos de una año, que responden a la creación de nuevos negocios que necesitan de un apoyo para no desaparecer en un período de tiempo corto. Esto se evidencia entorno que sólo el 11% de las son empresas tienen más de 15 años y se han sostenido en el mercado pero no tienen posibilidad de crecer.

Una vez más, comprobamos que el nivel de informalidad de los microempresarios del sur del cesar es alto, pues se asimilan mayoritariamente todas las características de la informalidad descritas en el marco teórico, en primera instancia no están constituidas jurídicamente: solo el 16% afirma tener registro mercantil, además solo 25 de las unidades productivas (15%) llevan contabilidad organizada. Sumado a lo anterior el tamaño de dichas unidades es el más bajo de la microempresa puesto que el grueso de la muestra se caracteriza por tener menos de 15 millones

de pesos en activos y denotan un nivel de acumulación pequeño; además se cuentan con muy pocos empleados (entre dos y tres en promedio) que en su mayoría son empleos familiares (59%) y temporales. Su tecnología es inadecuada y como consecuencia de esto tienen dificultades para adquirir créditos y operan desarticuladamente pues cada unidad depende del día a día. Queda demostrado entonces que el nivel de informalidad de las unidades productivas del sur del Cesar es supremamente alto.

GRAFICO No. 43: TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DEL SUR DEL CESAR



FUENTE: Elaboración del autor a partir De la información de PDPMM. 2003.

4. CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En términos teóricos, siempre se había dado mayor importancia a la generación de ingresos como “pócima mágica” para solucionar problemas asociados a la pobreza. Trabajos como los de Amartya Sen y Manfred Max-Neef permiten establecer que realmente existen más posibilidades y que hay factores adicionales que inciden tanto negativa como positivamente en esta situación. Pero lo más importante es entender que el desarrollo no se trata solamente de aumentar la producción, tener empresas más grandes, etc.; el desarrollo se trata de mejorar la vida de las personas; que cada individuo aumente sus posibilidades no solo de vivir más sino de vivir mejor según las necesidades que más valore, es decir que aumente su libertad. Para poder lograr esto será necesario que la sociedad exija y haga valer su papel como sujeto social y que realmente pueda tomar sus propias decisiones.

El sur del Cesar es un ejemplo vivo y claro de la existencia notoria de la economía informal. En términos generales el tamaño de la economía informal es muy grande y comparable a la economía formal de la región. Dicha informalidad esta asociada a un fenómeno de economía dual muy palpable en toda la región del Magdalena Medio, que aunado al importante costo impositivo que tiene la legalidad, repercuten en la aparición y profundización de este fenómeno en el sur del cesar particularmente. Esto por su puesto tiene graves consecuencias sobre

todo en lo que tiene que ver con la calidad de vida tanto de los empleados como de los empresarios mismos, tanto en términos de ingreso, como de desprotección e inclusive de exclusión social.

La prueba de lo anterior radica en el hecho de que sólo 16% de las unidades consultadas tienen registro mercantil y tan solo 25 microempresas llevan contabilidad organizada. En cuanto a tamaño, aproximadamente el 90% no supera los 15 millones en activos y en promedio tienen 2-3 empleados, que son mayoritariamente temporales y familiares. Su capacidad instalada es insuficiente para sus necesidades y la mayoría han tenido muchas dificultades para adquirir recursos para su fortalecimiento. Por tanto el grado de informalidad de las microempresas del sur del Cesar es muy alto. Sin embargo existe un aliciente a esto y es que la mayoría (67%) de dichas unidades se ubican en la tercera clasificación de informalidad puesto que la mayoría de ellos no funcionan en la calle, sino que lo hace bien sea en su propia casa o pagando un arriendo por un local ; lo que puede hacer pensar que con algunos incentivos se podría mejorar dicha condición en menor tiempo que si lo fueran de tipo I, es decir completamente ambulantes.

En términos de condiciones de vida de los microempresarios del sur del Cesar, se observa que los resultados en esta materia no son positivos, pese a que existen algunos alicientes. Aunque la mayoría de las personas poseen vivienda propia (63%), la mayoría no tiene condiciones de vivienda digna y viven en el estrato social más bajo (63%). Es alentadora la participación femenina como empresaria (36%), sin embargo aún hacen falta mayores espacios para la mujer en este campo, pues básicamente son madres cabeza de hogar. Por otro lado, cada microempresario debe

sostener entre 3 y 4 personas, bien sea hijos o parientes que dependen económicamente de él, esto sumado al bajo nivel de ingresos genera condiciones vulnerabilidad. Por último, lo más preocupante resulta ser el nivel de escolaridad de los microempresarios pues la gran mayoría (90%) solo tiene estudios en primaria, esta situación no les permite ayudarse a ellos mismos para obtener mejores condiciones de vida y lo peor es que en ellos no está la conciencia de mejoramiento continuo sino que se conforman con la educación que tienen, prueba de ello es que pese a que en general llevan más de 15 años trabajando en su oficio, la mayoría no ha realizado estudios para mejorar sus técnicas y por lo tanto todo su aprendizaje es empírico. Esto por su puesto impide que la educación juegue su papel instrumental como coadyuvador de desarrollo. Así pues en el tema de calidad de vida esta todo un camino por recorrer, pues de no lograrse mejorías se estaría impulsando más pobreza y más violencia.

En cuanto a las unidades económicas propiamente dichas se encontró que el fuerte subregional de estas esta basado en el comercio con el 44%, que unido con el 14% de participación de los servicios muestra que el grueso de la actividad económica se sitúa en el tercer renglón de la economía. Esto por su puesto muy a pesar de la vocación agropecuaria de la zona, que de ser explotada en procesos agroindustriales tendría buenos avances en términos de producción y comercialización con el resto del Magdalena Medio y probablemente del país. En términos de mercadeo se esbozó que los microempresarios deben ofrecer modalidades de compra (crédito y contado) para no permitirse perder mercado (41%). Ya en el tema de la distribución se observó –como era de esperarse- que esta actividad se hace directamente al público (50%), en el mercado local (61%), pero por problemas de educación no tienen la forma

de reconocer exactamente cual es el volumen de ventas que manejan mensualmente (38%).

De esta forma, se lograron cumplir a cabalidad con las metas y objetivos planteados anteriormente en el proceso de planeación de este trabajo, plasmadas en el anteproyecto, por lo cual quedo ampliamente satisfecho de la labor efectuada y se recomienda respetuosamente realizar a futuro un nuevo análisis del tema con el fin de apreciar comparaciones dinámicas de evolución o retroceso en las condiciones de vida e informalidad de los microempresarios del sur del Cesar.

A partir de estas conclusiones, se podrán entrar a formular algunas apreciaciones que a nuestro juicio permitirían, una mejoría paulatina y sustancial tanto en términos empresariales como en condiciones de vida. Así pues, estas apreciaciones específicas para el Sur del Cesar, a primera vista pueden resultar muy sencillas pero son de vital importancia para poder experimentar cambios positivos en la estructura social y económica de sus unidades productivas. Sin embargo estas disposiciones deberán superar problemas no solo económicos sino culturales que como ya hemos visto, en la región son muy arraigados.

Sabiendo esto se puede afirmar que los cambios que pueden generar dichas transformaciones, están basadas en 4 estrategias fundamentalmente, son: la agremiación, la capacitación, la inversión y el seguimiento. A las cuales se hará referencia a continuación.

4.1 LA AGREMIACION.

Durante el transcurso del trabajo hemos mencionado que las microempresas informales no tienen la fuerza suficiente para participar del mercado con un carácter competitivo, por el contrario se ha mostrado que lo hacen con el toque de supervivencia caracterizado por el manejo de poco volumen de capitalización además de una difusa capacidad organizacional y financiera. Esto hace que muchas microempresas informales y algunas formales, no puedan soportar la competencia frente a grandes conglomerados industriales y comerciales puesto que dicha competencia resulta ser desigual.

Bajo la premisa de "la unión hace la fuerza", es necesario que los microempresarios entiendan que solos les será muy difícil afrontar la competencia y las crisis que se pueden presentar tanto en el mercado como al interior de la unidad productiva, por lo que necesariamente deberán apoyarse en su gremio. ¿Cuales serían entonces las ventajas de hacerlo? Básicamente se obtendría un mayor poder de negociación en el mercado, lo cual significa que:

- Al realizar negociaciones en bloque se pueden obtener mejoras en los costos de los insumos necesarios para la fabricación de productos de sus afiliados.
- También se pueden celebrar convenios de gran envergadura en donde todos los productores participen y se beneficien.
- Se puede establecer centros de Acopio, por rama, que permitan no sólo un beneficio a sus afiliados por costos de materias primas, sino también una acumulación por concepto de dichas ventas. Por

medio de esta, se pueden generar otros beneficios, como el crédito en dinero o en materias primas, la gestión de capacitaciones para el ramo específico que se desarrolle y por último la colaboración general en casos fortuitos.

- Dado que esta organización es de carácter más participativo, se genera en los consumidores locales un sentimiento de “apoyo a lo nuestro” que permite lograr fortaleza en el mercado interno –siempre y cuando los bienes o servicios sean económicos y de buena calidad- antes de afrontar mercados externos más competitivos.

Ahora bien, ¿que se necesita para poder contar con todo ello?, es decir para que esto se dé en realidad. Tenemos que contar con el hecho de que agremiar una población diseminada y concentrada en la supervivencia del día a día no es fácil. Realmente la experiencia ha mostrado que no es muy difícil unir las personas en pro de estos objetivos comunes, lo más difícil es hacer que dichas personas lo sigan haciendo por un período largo de tiempo y que soporten las crisis que puedan surgir en el grupo.

En términos generales entonces, es necesario concentrar y capacitar a la gente en este tema, haciéndole ver las enormes posibilidades que esto puede tener, en ello las Ong's y las instancias de gobierno locales tienen mucho en que ayudar, tanto aportando dinero como logística para poder organizar la población informal por sectores. Sin embargo, este no puede ser un proceso impuesto, en última instancia este debe ser un sentimiento general de los microempresarios informales para que este realmente tenga los frutos esperados.

Ahora bien, retomando el punto de partida teórico de que el desarrollo se trata de personas y no de objetos, ingresos o producción, se puede concluir también, que una sociedad organizada puede obtener logros en direcciones a un incremento de los niveles de vida, ejerciendo su papel de agencia para obtener logros pro del aumento de las capacidades para ayudarse a sí mismo a tener una vida más acorde a la dignidad humana. Así pues, por intermedio de la organización social, en este caso la agremiación, se pueden conseguir mejoras en la formación de los empresarios, en las facilidades para capitalizarse, en la interlocución con los entes de poder, entre otras cosas, que pueden coadyuvar a la ampliación de capacidades y avanzar a niveles de vida superiores.

4.2 INVERSIÓN

En términos económicos, es claro que un aumento de la inversión genera aumentos en la demanda agregada y que esto significa aumentos en el ingreso nacional, con sus consecuentes mejoras en el aumento de la calidad de vida. Sin embargo, a través del tiempo, la evidencia empírica nos muestra que básicamente quienes hacen reconversión y renovación industrial son los grandes productores, puesto que básicamente ellos poseen suficiente capital para hacerlos, son los dueños de las instituciones bancarias o sus amigos. Probablemente esa sea una de las explicaciones del porque en los últimos años el aumento en la inversión en Colombia no se vea reflejado en mayores niveles de crecimiento.

En consecuencia es necesario hacer reconversión y renovación general de técnicas y estructuras empresariales; y por su puesto que los aumentos en la capacitación de los empresarios deben ir acompañados de mejoras

reales y concretas tanto de procesos productivos, como de renovación y adquisición de maquinarias que han sido inasequibles o que están obsoletas. Esto por su puesto requiere de costos en recursos económicos que la mayoría de los empresarios no pueden asumir; de allí que sea necesario implementar un sistema de micro-crédito para los más chicos, los que no pueden acceder a crédito ante una entidad bancaria como tal, entre otras cosas porque los montos son muy bajos, además de no poseer las garantías necesarias para lograr obtenerlo o pagarlo a satisfacción.

Se sabe que inicialmente los montos requeridos no son muy significativos, sin embargo también se sabe que si se logra establecer un aparato de apoyo microempresarial, éste debe contar con recursos suficientes para ayudar las unidades microempresariales a ir avanzando en cada una de sus fases de crecimiento, por lo cual es claro que en la medida en que se adquieran mayores niveles de formalidad, organización y producción los montos necesarios para realizar inversiones en torno al aumento de las operaciones, reingenierías, entre otras cosas; deberán ir aumentando progresivamente. Por otro lado, también habrá cada vez nuevas unidades empresariales que inicien el proceso a diario, teniendo en cuenta que hallan experiencias exitosas.

En conclusión este no puede ser un proceso iniciado con dos pesos, deberá ser un proceso grande, impulsado por la organización y movilización de los microempresarios y que cubra realmente sus necesidades. Por lo tanto debe ser un proceso participativo, que le permita la entrada o salida a cualquier microempresario que así lo desee; también deberá tratar de apartarse al máximo de manejos políticos que permitan preferencias y por lo tanto inequidades entre los mismos

microempresarios; por otro lado debe contar con un manejo institucional serio, tanto al interior como al exterior, de tal manera que los mismos microempresarios vean en él una institución sólida, seria y con un manejo legal y formal muy fuerte, para que ellos mismo se preocupen por mantenerla y no realizar actos que la perjudiquen, como evitar responder por su compromisos.

4.3 CAPACITACION

Dados los resultados obtenidos en el estudio, no creo que halla objeción alguna en el planteamiento de que la capacitación en este sector es absolutamente necesaria. Y esta se debe realizar en dos campos de acción específicamente: formación técnica y formación empresarial. En primera instancia, es necesario que los microempresarios mejoren sus conocimientos productivos por nuevas metodologías más eficientes y que generen productos de mayor calidad, esto les permitirá tener mayores niveles de productividad, calidad y por lo tanto de ventas. En segundo lugar, es necesario formar a las personas para que sepan administrar sus negocios de una manera más ejecutiva, es decir que lleven libros de contabilidad, que sepan sus significados y que puedan tomar decisiones acertadas a partir de ellos.

La estrategia de educación debe estar muy bien estructurada, entorno a que sea sencilla para cualquier persona; teniendo en cuenta el nivel educativo tan bajo que presentó el resultado de la encuesta en este campo. Es necesario ampliar la capacitación sobre todo en temas como contabilidad, para poder dar herramientas de toma de decisiones a estos microempresarios. Además es necesario inculcar en ellos la importancia

que tiene la capacitación en el fortalecimiento de las microempresas, ya sea en áreas productivas, como administrativas, contables y de mercadeo. Asimismo, esa educación no puede ser estática, debe aumentar su complejidad en la medida en que se vayan tomando mayores y mejores niveles productivos y organizativos.

Esta capacitación, será más factible de conseguir que los microempresarios estén agremiados y se logren realizar convenios con las alcaldías o con entidades de formación. Teniendo en cuenta que esta es una debilidad estructural de las unidades productivas del sur del Cesar, lograr el fortalecimiento en el área de formación traerá como consecuencia empresas más sólidas y más conscientes de sus deberes ante el estado y la sociedad.

4.4 SEGUIMIENTO

Muchas de las experiencias de fortalecimiento microempresarial del país han concordado en que es necesario capacitar y capitalizar a los empresarios, sin embargo también han concluido –algunas demasiado tarde- que es absolutamente necesario llevar un seguimiento exhaustivo de las operaciones de las unidades productivas ayudadas. El seguimiento por lo tanto, es uno de los factores principales para el éxito de nuestra propuesta de fortalecimiento microempresarial, y tiene que ver con no dejar sólo al microempresario, puesto que él tiene muchas dificultades e inconvenientes. Él necesita de asesorías, consejos y de respaldo, sobre todo porque no se cuenta con la capacidad necesaria para ello. Así mismo, en muchos casos es imperativo verificar que el empresario realmente invirtió el capital del préstamo en lo que tenía presupuestado,

en alguna urgencia que tuvo o sencillamente lo malgastó, para tomar acciones concretas dependiendo de su caso.

A partir de un seguimiento adecuado el empresario no sólo aplicará los conocimientos adquiridos en su formación, sino que también se sentirá más seguro al hacerlo, además se tendrá mayor tranquilidad de que no derrochará su apoyo y tendrá mayores herramientas para afrontar las crisis que afecten su negocio (de mercado, familiares, y/o casos fortuitos).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- **BALL, Carlos.** LA ECONOMIA INFORMAL
- **BANCO DE LA REPUBLICA.** ECONOMIA INFORMAL.
- **BENAVIDES, Oscar.** TEORIA DEL CRECIMIENTO ENDOGENO. ECONOMIA POLÍTICA Y ECONOMIA MATEMÁTICA. En Cuadernos de Economía. Volumen 26. Universidad Nacional de Colombia. Santa Fe de Bogotá. 1997.
- **Colombia(Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA.** Hurtado Ediciones. 1997 Pag. 60.
- **CODIGO DE COMERCIO**
- **CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO**
- **CONSTITUCION POLICA DE COLOMBIA**
- **CONTRERAS, Johana y MARTINEZ, Marlon.** ANANLISIS DESCRIPTIVO DEL SECTOR INFORMAL EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA Y SU AREA METROPOLITANA (1994-2000). UIS. 2002. Pag. 16.
- EMPLEOS FORMALES E INFORMALES, ASALARIADOS E INDEPENDIENTES: UN BALANCE DE LOS CAMBIOS ACAECIDOS ENTRE LOS OCHENTA y LOS NOVENTA.
- **GALINDO, Miguel Angel y MALGESINI, Graciela.** CRECIMIENTO ECONOMICO. Principales Teorías desde Keynes. McGraw-Hill. Santa Fe de Bogotá. 1994.
- **GHERSI, Enrique.** LA ECONOMIA INFORMAL EN AMERICA LATINA. <http://www.elcato.org/economia.htm>

- **IBARGUEN, Marcos.** ¿ECONOMIA INFORMAL UN MAL O UN SÍNTOMA? Leyes y Negocios.
- **KRAUSE, Martín.** La Economía Informal En El Mundo
- **KUWAYAMA, Mikio.** MARCO DE ANÁLISIS, LAS POLÍTICAS COMERCIALES E INDUSTRIALES: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS. EN NUEVAS POLÍTICAS COMERCIALES EN AMERICA LATINA Y ASIA. NACIONES UNIDAS (CEPAL). Santiago de Chile, 1999.
- **LANDER HOFFMANN, Rómulo.** LA ECONOMIA INFORMAL. 2004
- **MALDONADO, Carlos.** EL SECTOR INFORMAL EN BOGOTA: UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINARIA. Organización Internacional del Trabajo, República de Colombia (Ministerios de Trabajo y Seguridad social) y SENA. Hurtado Ediciones. 1997
- **MARTINEZ RIVERA, Sergio E.** LA FORMALIDAD DE LA ECONOMIA INFORMAL EN MÉXICO.
- **MAX-NEEF, Manfred.** DESARROLLO A ESCALA HUMANA. Extracto Conferencia. Revista Actualidades Administrativas No. 49. Empresa colombiana de Petróleos ECOPETROL. Santa fe de Bogotá. Julio de 1993.
- **MAX-NEEF, Manfred.** DESARROLLO A ESCALA HUMANA: UNA OPCION PARA EL FUTURO. Proyecto 20 editores. Medellín Colombia. 1996.
- **ORGANIZACIÓN INFORMAL, SECTOR POPULAR.** Instituto de Estudios Liberales. Fundación Friedrich Nauniann, Bogotá, 1988
- **ORTIZ, Carlos.** CRECIMIENTO ECONOMICO, INDUSTRIALIZACIÓN Y POLÍTICA DE INDUSTRIALIZACIÓN. EN POLÍTICA INDUSTRIAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO: LECCIONES PARA EL CASO COLOMBIANO. CEJA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fe de Bogotá, 1995.
- **RICARDO, David.** PRNCIPIOS DE ECONOMIA PLITICA Y TRIBUTACIÓN.

- **ROSALES, Lucia.** RESEÑA SOBRE LA ECONOMIA INFORMAL Y SU ORGANIZACIÓN EN AMERICA LATINA. Global Labour Institute (GLI)
- **SCHUMPETER, Joseph A.** Teoría del desenvolvimiento Económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico. Fondo de cultura Económica. México, 1944
- **SARMIENTO GELVEZ, Felipe.** CARACTERIZACION DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS AFILIADAS A ASOMEDA Y ESTUDIO DE SUS NECESIDADES FINANCIERAS. Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio. Aguachica, 1998.
- **SAX-LARRAIN.** MACROECONOMÍA
- **SALA-I-MARTIN, Xavier.** Apuntes de Crecimiento Económico. Segunda Edición. Antoni Bosch Editor. España, 1999.
- **SEN, Amartya K.** CUAL ES EL CAMINO DEL DESARROLLO. Comercio Exterior. Volumen 35. Número 10. México, octubre de 1985.
- **SEN, Amartya K.** EL DESARROLLO Y LIBERTAD. Editorial Planeta. 1998.
- **SEN, Amartya k.** SOBRE CONCEPTOS Y MEDIDAS DE POBREZA. Comercio Exterior. Volumen 42. Número 4. México Abril de 1992.
- **SMITH, Adam.** INVESTIGACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y CAUSA DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES. Fondo de cultura Económica. México. 1992.
- **TEJEIRO, Mario.** LA ECONOMIA INFORMAL. 2004. <http://www.cep.org.ar>

ANEXO I:
FORMATO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

FECHA	DÍA	MES	AÑO	MUNICIPIO	CORREGIMIENTO

INFORMACIÓN PERSONAL

APELLIDOS																			
NOMBRES																			
CEDULA CIUDADANIA											EXPEDIDA EN								
DIRECCIÓN											MUNICIPIO								
SU VIVIENDA ES	PROPIA		ARRENDADA		FAMILIAR		ESTRATO	1	2	3	OTRO								
TELÉFONO(S)											TIEMPO DE VIDA EN EL MUNICIPIO								
ESTADO CIVIL	Solter@		Casad@		Unión Libre		Viud@		Otro										
NOMBRE DEL CONYUGUE											OCUPACIÓN								
NÚMERO DE HIJOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	OCUPACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ESTUDIOS REALIZADOS	PRIMARIA			SECUNDARIA			TÉCNICA			TECNOLÓGICA			UNIVERSITARIOS						
OTROS ESTUDIOS O CAPACITACIONES																			
PROFESIÓN											EXPERIENCIA EN AÑOS								

INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

SECTOR ECONÓMICO	AGROPECUARIO		AGROINDUSTRIAL		MANUFACTURA		COMERCIO		SERVICIOS			
ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA												
NOMBRE DE LA EMPRESA												
LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA SON	PROPIAS			ARRENDADAS			FAMILIARES			OTROS		
ESTADOS DE LAS INSTALACIONES	MALAS			REGULARES			BUENAS			EXCELENTES		
SU EMPRESA FUNCIONA EN	CASA			LOCAL INDEPENDIENTE						AMBULANTE		
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO	AÑOS			MESES								
PERSONERIA JURIDICA				NIT				REGISTRO MERCANTIL				
TIPO DE EMPRESA	INDIVIDUAL			SOCIEDAD						COOPERATIVA		
	ASOCIACIÓN			E.A.T.						OTRA		
ORGANIZACIÓN A LA CUAL PERTENECE				DIRACCIÓN				TEL				

INFORMACIÓN CONYABLE Y FINANCIERA

LLEVA CONTABILIDA	SI		NO		QUE LIBROS LLEVA				
VALOR DE SUS ACTIVOS					VALOR DE SUS PASIVOS				

INGRESOS MENSUALES ACTUALES					EGRESOS MENSUALES ACTUALES											
CADA CUANTO TIEMPO RECIBE SUS INGRESOS	Diario				Semanal				Mensual				Semestral			
HA RECIBIDO CREDITO ANTERIORMENTE?	SI		NO	MONTO DEL ÚLTIMO CRÉDITO												
VOLOR DE LA CUOTA					NÚMERO DE CUOTAS				TASA DE INTERES (e.a)				%			
TIEMPO DE DURACIÓN DEL CRÉDITO					LO PAGO SATISFACTORIAMENTE				SI		NO	LO ESTA PAGANDO				
PERIODO DE LA CUOTA	DIARIA				MENSUAL				OTRA				CADA CUANTO RECUPERA EL CRÉDITO			
QUE ENTIDAD O PERSONA LO FINANCIA					QUE MODALIDAD DE CREDITO OBTUVO											
ANTE QUIEN RECURRE PARA SOLICITAR CRÉDITO	ENTIDADES FINANCIERAS				PAGODIARIO				PROVEEDORES				OTROS			

PRODUCTOS O SERVICIOS

PRINCIPAL PRODUCTO /S ERVICIO QUE REALIZA																
USOS DEL BIEN / SEVICIOS																
MATERIALES QUE UTILIZA EN EL BIEN / SERVICIO																
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN MENSUAL																
PRECIO DE SU PRODUCCIÓN MENSUAL																
VOLUMEN DE VANTAS MENSUALES									TRABAJA USTED SOBRE PEDIDO		SI		NO			
MODO DE VENTAS	DIRECTO AL PÚBLICO								INTERMEDIARIOS				AMBOS			
FORMA DE VENTA	AL CONTADO								A CRÉDITO				AMBOS			
PRESENCIA EN EL MERCADO	LOCAL								REGIONAL				NACIONAL			

MAQUINARIA Y EQUIPO

TIPO DE MAQUINARIO Y/O EQUIPO QUE POSEE														
TIPO DE MAQUINARIO Y/O EQUIPO QUE NECESITA														
CUANTO VALE LA MAQUINARIO Y/O EQUIPO REQUERIDOS														

RECURSOS HUMANOS

NUMERO TOTAL DE EMPLEADOS									EMPLEADOS FAMILIARES																			
PERSONAL QUE LABORA EN SU EMPRESA	ADMINISTRACIÓN								PRODUCCIÓN								VENTAS											
PERSONAL QUE LABORA EN SU EMPRESA	PERMANENTE								TEMPORAL																			
CADA CUANTO ROTA SU PERSONAL	3 MESES								- 1 AÑO								1 – 3 AÑOS								+ 3 AÑOS			
CAPACITA USTED A SUS EMPLEADOS	SI		NO	CAPACITACIÓN								FORMAL				INFORMAL												
PERIODO	DIARIA								SEMESTRAL								ANUAL				OTRO							
EN QUÉ ÁREA DEL CONOCIMIENTO	TÉCNICA								ADMINISTRATIVA								MERCADERO				OTROS							

ASPIRACIONES Y PROYECTOS

QUE IDEAS PLANES O PROYECTOS TIENE																				
HORIZONTE	MENOS DE UN AÑO								DE 1 A 5 AÑOS								MAS DE 5 AÑOS			
QUE NECESITA PARA HACER EFECTIVA SU IDEA MAS									VALOR				\$							

INMEDIATA						
QUE RECURSOS PROPIOS TIENE DISPONIBLES				REQUIERE USTED DE CRÉDITO	SI	NO
EN QUE SE REPRESENTAN SUS RECURSOS PROPOIOS	AHORROS		MAQUINARIA		MANO DE OBRA	OTROS

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN, ESTE TRABAJO SERVIRA DE GRAN AYUDA EN LA INSTALACIÓN DEL FONDO DE DESARROLLO EMPRESARIAL DEL CUAL USTED PODRA SER BENEFICIARIO.

OBSERVACIONES:
