



Microemprendimiento rural: Situación y perspectivas en la Region Norte de Colombia

Micro-entrepreneurship: Situation and outlook in the Colombian Caribbean Region

Omaira BERNAL Payares [1](#); Eduardo CHANG Muñoz [2](#); Madelin SANCHEZ Otero [3](#); Luisa SÁNCHEZ Otero [4](#)

Recibido: 22/09/2017 • Aprobado: 20/10/2017

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. Generalidades del Microemprendimiento](#)
 - [3. Microemprendimiento: Una Revisión Contextual](#)
 - [4. Metodología](#)
 - [5. Resultados y Discusión](#)
 - [6. El Microemprendimiento desde la perspectiva interna](#)
 - [7. Microemprendimiento y su entorno](#)
 - [8. Conclusiones](#)
- [Referencias Bibliográficas](#)

RESUMEN:

Este artículo presenta resultados de investigación realizada en la Región Norte de Colombia, en Departamentos de Atlántico, Bolívar y Magdalena. Cuyo objetivo es presentar situación y perspectivas de las condiciones de los micro-empresarios rurales. El enfoque fue mixto, a partir de ello, se evidencia que las unidades productivas tienen restricciones financieras, sobreendeudamiento, resistencia a la asociatividad, se sustenta básicamente en lo técnico sin considerar la influencia del entorno y son beneficiarios de proyectos no focalizados en sus necesidades. El crecimiento futuro del microemprendimiento rural está condicionado por factores internos y por la dinámica económica, social y política de su entorno.

Palabras clave: Pequeñas Unidades Productivas, Rural, Entorno Organizacional, Microemprendimiento, Región Norte Colombiana

ABSTRACT:

This article presents the results of research carried out in the Northern Region of Colombia, in the departments of Atlántico, Bolivar and Magdalena. Whose aim is to present situation and perspectives of the conditions of the rural micro-enterprises. The approach was mixed, based on that, is evidence that production units have financial constraints, over-indebtedness, resistance to the associativity, basically rests on the technical without considering the influence of the environment and are beneficiaries of projects not focused on your needs. The future growth of the rural micro-enterprise is conditioned by internal factors and the economic, social and political dynamics of your environment.

Keywords: Small Productive Units, Rural, Organizational Environment, Micro-Enterprise, Northern Colombian Region.

1. Introducción

El emprendimiento es una dinámica que permite generar productos y servicios, aportando desarrollo, crecimiento económico y social en las sociedades.

En Latino América los índices de emprendimiento más altos se dan en países como: Ecuador (36%), Chile (24,3%), Colombia (23,7%) y Perú (23,4%) e inclusive son altos respecto a países en desarrollo. Sin embargo, las tasas de participación de la creación de nuevas empresas, en países como Brasil (17,3%), Argentina (15,9%) y México (14,8%), son más bajas. (Global Entrepreneurship Monitor –GEM, 2013). Pese a estas cifras, estas iniciativas de emprendimiento colocan a la región en una especie de trampa, porque no generan crecimiento empresarial, empleos formales y poca estabilidad y permanencia en el mercado.

En el caso de Colombia, se han dado muchos factores que han favorecido el incremento de los

microemprendimientos. Entre las principales razones está, el desempleo, la violencia, el desplazamiento forzado, las inundaciones, oferta de vacantes por parte de las empresas las zonas rurales y finalmente el Estado desde la Política Pública fomenta la creación de unidades productivas o cooperativas en zonas donde las personas tienen muy poca estabilidad económica.

En función a esto, se infiere que "a partir de los desajustes en las Políticas respecto a desempleo o reconversiones, las políticas sociales comenzaron a realizar diversas intervenciones en este sentido, y una de ellas refiere a la promoción de microemprendimientos". (De Sena, 2011), Asimismo, se le suman barreras de aspiración, información y creencias como resultado de las grandes brechas sociales y económicas que se dan en la zona. (Corporación Andina de Fomento, CAF 2013).

2. Generalidades del Microemprendimiento

Para emprender se requieren habilidades o talentos para convertir ideas en proyectos rentables y sostenibles, así mismo desarrollar diversas capacidades para lograr el crecimiento de estas iniciativas y las ventajas competitivas que demanda un mercado exigente y agresivo.

En las comunidades rurales, el microemprendimiento es una importante estrategia de sobrevivencia que le asegura al grupo familiar una manera de sustento y sostenibilidad. Pero, la gestión para las mujeres y hombres de hogares pobres, en términos de formalidad, infraestructura operativa y capacidad productiva, es muy baja, tal como se puede observar en la exposición de los resultados.

Además, se hace evidente que las actividades productivas son de baja escala, con un mínimo de inversión, situación que dificulta su competitividad, sobre todo, el financiamiento.

Guérin, Roesch, Venkatasubramanian, y Kumar, S. (2014), afirman que el microcrédito que se concibió como estrategia para reducir la pobreza en el mundo, hoy muestra su lado oscuro, porque "las unidades domesticas" tienen mucha fragilidad financiera. Ante este escenario de los microemprendimientos, se infiere que a largo plazo es muy difícil que desarrollen capacidades dinámicas de gestión, aprendizaje organizacional, y adaptación. Lo cual, conlleva a no generar rentabilidad en entornos altamente competitivos. (Gordo, 2011). Es necesario entender las racionalidades de este tipo de iniciativas de emprendimiento y para poder ser asertivos en las intervenciones. (Zahra y Wright, 2011).

3. Microemprendimiento: Una Revisión Contextual

Se teoriza que el microemprendimiento es una iniciativa productiva de una persona o de un grupo familiar para dar solución a sus necesidades básicas, que generalmente no genera ingresos formales para quienes participan o salario de manera permanente sino por espacios de tiempo cuando es determinante contratar a alguien y con pocas posibilidades de crecer en el largo plazo. En referencia a esto y para facilitar el entendimiento del concepto,

Según Abramovich y Vázquez (2004), se entiende por microemprendimiento:

(...) actividades económicas informales de autoempleo, que en su mayor parte surgen como estrategias de los hogares de trabajadores excluidos del empleo asalariado, en las que se pone en actividad el principal recurso de sus miembros (el trabajo) para la producción de bienes y servicios, destinados en general para la venta en el mercado. (pág. 3).

De esta conceptualización, se deriva que el microemprendimiento tiene características muy particulares respecto a otro tipo de iniciativas empresariales, aspectos que se evidencian en su operación, como son: generalmente el mismo lugar de producción es el hogar del propietario, por tanto, el negocio hace parte de la realidad hogareña; casi siempre, el negocio pasa de generación en generación, logrando así la supervivencia familiar, sin embargo, no se superan los problemas de conocimiento para tecnificar el negocio. (Cardozo, 2006)

Otra característica importante de mencionar hace referencia a la no generación de empleo formal, los miembros de la familia participan generalmente sin recibir remuneración y solo contratan personal de manera temporaria. (Bakerman y Rikap, 2011) y la participación de los miembros se da sin distinción de género (Hernandez, F, J. A. & Martinez, 2016), son iniciativas emprendedoras a muy baja escala y se ubican en zonas generalmente donde hay nula o poca presencia de empresas formales y a gran escala. (Abramovich y Vázquez 2004) y en Colombia, la situación es muy similar, los negocios o iniciativas emprendedores presentan limitaciones de ingreso, mercado local y se le suma la informalidad (Coraggio, 2011).

Unas de las grandes dificultades que tiene el microemprendimiento en Colombia se relaciona con el crédito, no es fácil el acceso, porque no cumplen con las garantías exigidas por las entidades financieras. (Brenes y Bermúdez 2013). A esta limitación se le suma la carencia de conocimientos para el mercadeo y la comercialización, que incluye aspectos tales como costos de movilidad y canales de distribución para hacer llegar sus productos a los mercados finales.

Sin embargo, para los micro-emprendedores su iniciativa representa todo, porque la conciben como solución, no solo para él, sino para su familia. Por tanto, generalmente para este emprendedor “el establecimiento propio como parte de un proyecto empresarial es, en estos casos, percibido como una conquista. Es todo un logro tener algo propio y tenerlo en el lugar de origen”. (Pereyra, 2012).

Es indiscutible que las personas que dirigen una organización realmente son quienes dan vida a éstas, e igualmente logran llevarlas a un nivel superior. Por lo cual, la dirección está asociada a los resultados finales. (Jiménez, 2011), y la posibilidad de desarrollo y crecimiento de estas iniciativas, está ligada a muchos factores, sin embargo, se destaca la administración cualificada para poder aprovechar oportunidades. (Quevedo, 2008).

Desde la teoría, enfatizan que las empresas que han alcanzado niveles de desarrollo muy superior, está muy bien diferenciado el emprendedor y quien dirige, y los sistemas de gestión son el elemento diferenciador en los resultados. En relación con esto, las empresas que adoptan sistemas de gestión antes de cumplir los cinco años de existencia tienen tasas de crecimiento significativamente más altas que las que no lo hacen. (Dávila, F. 2011)

Según investigaciones que se han realizado en la Región Caribe de Colombia, estas unidades productivas, aunque presentan deficiencias en varios aspectos que plantea la Teoría, aun así, conducen y toman decisiones (Estrada y Saumeth 2014) y el conocimiento se construye y se comparte a partir de experiencias y vivencias muy particulares. (Galeano, 2008). Desde estas perspectivas, las políticas sociales y los programas de intervención necesitan ser coherentes y consistentes con la realidad de los micro-emprendedores y se generen sinergias entre las diversas instituciones u organizaciones que participan en la promoción y fortaleciendo de estas iniciativas productivas.

De la misma forma, la asociatividad promovida como herramienta de fortalecimiento para estos microemprendimientos debe ser orientada adecuadamente a fin de conseguir lo que se persigue. “Una de las estrategias empresariales más efectivas para operar en el contexto competitivo de negocios es una gestión fuertemente basada en la generación de vínculos de colaboración con otros agentes del entorno cercano” (Montoya & Montoya, 2010). Por lo que la asociatividad de manera formal, podría contribuir a la consolidación y expansión de los microemprendimientos e insertarse en la cadena de valor de grandes empresas. (Sanchez, O.M, Muñoz, C.E, Camacho, K. C., & Bonett, B, K., 2014).

No obstante, los micro-emprendedores generalmente son renuentes a participar y la no participación obedece al tiempo que demanda y la regularidad en la asistencia, pero, tienen mayor disposición cuando existen atractivos que podrían hacer crecer el negocio. (Kornitz, 2011). Quedando rezagados, con una economía de subsistencia, en tanto, tienen que someterse a las condiciones de mercado impuestas por quienes tienen mayor posición de negociación en la cadena productiva (Martinez, 2013)

En esta investigación se contribuye a los estudios existentes sobre microemprendimiento, se incorporan las ideas de Bakerman y Rikap (2011) respecto a las características principales y desafíos del microemprendimiento. En tal sentido, las dimensiones a estudiar son: género y edad de los micro-emprendedores, actividad económica por género, formación, el microemprendimiento desde lo interno y su entorno.

4. Metodología

La investigación es tipo mixto. El estudio es no exploratorio, transeccional de campo, en tanto caracterizó y detalló aspectos relevantes de los microemprendimientos desde una mirada estratégica interna y externa. La población objeto de estudio la componían 1.173 microemprendimientos rurales, los cuales se identificaron en la etapa de sensibilización, al inicio del proyecto, en cada localidad definida en los departamentos del Atlántico, Bolívar y Magdalena.

El tamaño de la muestra se estableció con un error máximo de 5% y un nivel de confianza del 99%. En tal sentido, la muestra de unidades productivas fue de 425. Con relación al diseño metodológico, se utilizaron técnicas combinadas de investigación.

Se diseñó una ficha técnica de caracterización de la unidad productiva y un cuestionario, el cual se aplicó a los propietarios de las unidades productivas en las visitas de campo; además, se complementó con la observación directa durante los encuentros de capacitación y asistencia técnica en cada uno de los microemprendimientos en el periodo 2013-2014. Las variables consideradas para el estudio: género, edad, actividad económica, formación, condiciones internas y entorno del microemprendimiento.

Las unidades productivas o microemprendimientos están ubicados en zonas rurales de la Zona Norte de Colombia, en los departamentos de Atlántico (Barranquilla), Magdalena (Santa Marta) y Bolívar (Cartagena de Indias). Destacándose actividades económicas en cada uno de ellos así: Atlántico, comerciales, de transporte,

5. Resultados y Discusión

Desde la perspectiva de género y edad de los micro-emprendedores, los datos obtenidos indican que la participación de las mujeres (64%) es alta con respecto a los hombres (36%). Esta tendencia tendría su explicación en el desplazamiento por violencia, en su gran mayoría, las mujeres han sido desplazadas y han perdido a su compañero, hijos o familiares masculinos.

Tabla 1
Género Y Edades De Los Propietarios De Las Unidades Productivas

Departamento	Participación femenina%	Rango de Edades- participación Femenina %				Participación masculina %	Rango Edades- participación masculina%			
		25-35	36-45	46-55	56 o mas		25-35	36-45	46-55	56 o mas
ATLANTICO	68	14	30	38	18	33	11	35	39	15
BOLIVAR	57	16	34	34	17	40	22	40	24	15
MAGDALENA	68	16	28	31	25	29	14	30	32	24
Promedio	64	15	30	34	20	34	15	35	32	18

Fuente: Elaboración Propia A Partir De La Investigación

Con relación a la actividad económica por género, principalmente se dedican (tabla 2) a la cría de gallinas ponedoras (34%), actividad que mayoritariamente la realizan las mujeres (28.33%); le sigue la porcicultura (30.33%), con igual comportamiento a la actividad anterior, las mujeres (21%) tienen mayor aportación; la agricultura tiene una participación del 22.33%, realizada principalmente por hombres (20.67%); la ganadería de baja escala participa con un 11.67%, son los hombres, quienes se dedican en mayor porcentaje (10.67%) a esta actividad.

Los resultados evidencian que la mujer tiene mayor participación y por tanto, se podría inferir que en razón de ello, priman actividades que se adecuan más a su género y que no demandan tanto esfuerzo físico. La actividad económica desarrollada por los microemprendimientos no es de grandes sectores económicos, tal como lo conceptúa Zorrilla (2013: 47) en su estudio: "los microemprendimientos no participan de los grandes negocios productores de capital: petróleo, minería, bancos, entre otras grandes actividades".

Tabla 2
Frecuencia De Actividad Económica Por Género De Las Unidades Productivas

Departamento	Gallinas ponedoras		Ganadería de baja escala		Agricultura		Porcicultura		Otras	
	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.
ATLÁNTICO	29	6	0	8	3	23	21	8	2	0
BOLÍVAR	27	4	1	12	0	18	23	15	0	0
MAGDALENA	29	7	2	12	2	21	19	5	3	0
Promedio General por genero	28,33	5,67	1,00	10,67	1,67	20,67	21,00	9,33	1,67	0,00

Participación total actividad económica	34,00	11,67	22,33	30,33	1,67
--	--------------	--------------	--------------	--------------	-------------

Fuente: Elaboración Propia A Partir De La Investigación

Por otro lado, en la formación (tabla 3), el Departamento de Bolívar está el mayor número de personas (7%) con formación profesional, le sigue el departamento de Magdalena, con el 5% y en el Atlántico, 4%. Estos resultados, podrían tener explicación referente al grado de desarrollo de los municipios donde están ubicados las unidades productivas, en el caso de Bolívar, las personas que tienen formación profesional son del municipio de Mompo, municipio turístico, que ha tenido inversión en diferentes ámbitos para lograr un mayor desarrollo económico y social. Aspecto que podría generar las condiciones para personas de bajos recursos salgan a estudiar alguna profesión.

No obstante, el nivel educativo de acuerdo a los resultados muestra que el 54% de los propietarios no tienen ninguna formación, evidenciándose que el Departamento el Atlántico tiene el mayor porcentaje (68%), le sigue Magdalena (57%) y de ultimo Bolívar (37%).

Tabla 3

Distribucion De Frecuencia Según Nivel Ducativo De Los Propietarios De Las Unidades Productivas

Departamento	Nivel educativo									
	Ninguna		Primaria		Secundaria		Técnico		Profesional	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	F
ATLÁNTICO	24	21	15	9	8	9	7	3	1	3
BOLÍVAR	24	19	8	11	7	10	5	9	1	6
MADALENA	19	14	16	13	4	14	11	4	1	4
Promedio por genero	22,33	18	13	11	6,33	11	7,67	5,33	1	4,33
Promedio general	40,33		24		17,33		13			5,33

Fuente: Elaboración Propia A Partir De La Investigación

6. El Microemprendimiento desde la perspectiva interna

El propósito principal de este apartado es mostrar los resultados referentes a las actividades propias o primarias para el desarrollo del microemprendimiento. Por lo cual, se indago sobre aspectos relacionados con la publicidad; venta; transporte; compras e insumos; costos y fuentes de financiamiento. También, se indago por las actividades de apoyo, que podrían dar una mayor organización y dinamismo a la unidad productiva, como son: la formalización, contabilidad, remuneración, participación del personal, capacitación y tecnología

De acuerdo a esto, respecto al uso de publicidad, ninguna de las unidades productivas utiliza promoción, publicidad impresa, ni radial. Generalmente tienen clientes fijos, sobre todo las actividades económicas de gallinas y cerdos. Porque la producción de agricultura y la ganadería la venden a distribuidores en municipios cercanos con mayor movimiento comercial o en las capitales. Trabajan principalmente la venta directa al cliente; entre familiares (27%) y amigos (36%), la venta de los productos se da principalmente en la localidad donde está ubicada la unidad productiva; solo el 20% comercializa en otras zonas o municipios cercanos o en la capital y solo Un 17% tiene contratado el producto con intermediarios, los cuales, llegan a recogerlo a la unidad productiva, generalmente este último es quien coloca los precios.

Con relación al medio de transporte, el más utilizado es el transporte público (65%) para movilizar sus productos, resulta más económico. Son buses intermunicipales, en el cual, pagan su pasaje y un adicional por la mercancía que carguen. Sin embargo, cuando se trata de pedidos más grandes que no se pueden transportar en lo buses, deben contratar el transporte y al subcontratar se incrementan los costos y por lo tanto deben subir el precio de venta. Solo un 4% tiene vehículo propio, lo que genera algunas ventajas de precios con respecto a los demás.

En el caso de las compras e insumos, la adquisición de ellos, la hacen principalmente en la capital (46%) y en municipios cercanos (28) que tienen mayor movimiento comercial, porque que hay mayor variedad y oferta para negociar precios y otras condiciones. Algunas compras (15%) son locales, sobre todo, cuando no obedece a grandes volúmenes y en ocasiones por encargo (12%), esto quiere decir, que por las condiciones de vías o la falta negocios en la localidad o la limitación de transporte público, algunas personas que tienen vehículos particulares, prestan los servicios de encargos, de comprar y traer lo que requiere la unidad productiva.

Lo anterior, se explica, porque los proveedores hacen parte de un canal de comercialización de grandes empresas y se ubican en las cabeceras municipales, lo que les obliga a desplazarse, pagando un mayor valor de contado y los costos de transporte se incrementan. No compran altos volúmenes y por ello no hay descuentos ni crédito. Las compras no se planean, se hacen dependiendo del movimiento de venta o a pedidos específicos que les hagan.

Por consiguiente, el cálculo de los costos, lo hacen teniendo como referente los insumos utilizados (68%) o por intuición respecto al precio de venta que se da en la zona (32%), situación, que no permite conocer la realidad de los costos de la unidad productiva, porque no incluyen aspectos relacionados con personal, las horas de trabajo de ellos y los servicios públicos.

Además, los propietarios (49) expresaron que la principal fuente de financiamiento es a través de recursos propios, otra fuente de financiación a la que recurren es a pagadarios (20%), personas que prestan dinero a un interés del 20% y cobran diariamente o semanalmente de acuerdo a lo que han pactado, en ocasiones algunos propietarios utilizan hasta dos o tres pagadarios, cuando el negocio demanda mayor inversión por algún pedido adicional o quieren ampliar el negocio. Esta fuente de financiamiento maneja altos intereses, pero, recurren a ella por la facilidad, mientras que el sector financiero les exige requisitos que no logran cubrir.

Sin embargo, esta modalidad representa un riesgo para el microemprendimiento, primero por el sobreendeudamiento, porque que generalmente adquieren prestamos de varios pagadarios y no pueden cubrirlo y segundo, estas personas utilizan diversas formas para recuperar su dinero. Otras fuentes de financiamiento utilizada, familiares o amigos (15%), a los cuales generalmente no tienen que pagarle interés. Y por último acuden a las micro-finanzas (8%), organizaciones sin ánimo de lucro, que le prestan muy poco y con altos intereses y a las ayudas del estado u organizaciones gubernamentales (8%) que tienen presencia en la zona.

Según el estudio las unidades productivas son informales (80%), porque sus ventas (70%) no están dirigidas a entes o empresa jurídicas que les exija facturación. De igual forma, los registros contables son informales (100%), algunos utilizan un libro contable (25%) donde colocan todo sin discriminar y la gran mayoría (75%) llevan anotaciones en una libreta o en hojas desprendibles los registros de las operaciones de compra y venta. Lo cual, coincide con el estudio realizado quienes señalan que cuando "las firmas no llevan contabilidad, no tienen registro mercantil vigente y no pagan prestaciones sociales" se les clasifica como "grado I de informalidad total". Por lo tanto, todos los microemprendimientos participantes en el estudio se encuentran en esta clasificación. (Hamann y Mejía, 2011)

La participación de personal, después del propietario en la unidad productiva, son principalmente familiares cercanos (42%), como tíos (as), primos (as) o hermanos (as); otra participación (30%) importante es la del compañero (a) del propietario (a) de la unidad productiva, seguidamente los hijos (as) (21%) y solo el 7% obedece a contratación externa, lo cual, se da generalmente cuando hay mayor producción o nuevos pedidos. Por lo tanto, no hay remuneración (100%), las personas que trabajan o colaboran en la unidad productiva son de la familia y viven allí mismo. En los casos en que requieren algún servicio extra pagan solo el día de trabajo

Con referencia a la capacitación, los resultados arrojan que el 100 % de los propietarios ha recibido algún tipo de capacitación. Entre las entidades mencionadas se destacan el Servicio Nacional Aprendizaje -SENA, Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias, Departamento para la Prosperidad Social - DPS, entidades del estado y organizaciones sin ánimo de lucro que hacen presencia en la zona, en el departamento del Magdalena y Bolívar. En el Atlántico, algunas mujeres han sido capacitadas por la Gobernación del Atlántico, en el marco del programa *Transfórmate tú, mujer*. Agregaron que la capacitación les ha servido para tener otra visión en la gestión del negocio y para aprender oficios técnicos, pero que muchas veces no era fácil llevarlo a la práctica.

Por último, sobre el uso de la tecnología para el negocio, un mínimo porcentaje (12%) utiliza correo electrónico, lo cual, tiene explicación desde los siguientes aspectos: los propietarios superan o están por encima de los 36 años, lo cual no es relevante en otros contextos, pero si para el rural, por el bajo nivel formación que predomina. Condiciones que marcan significativamente los otros resultados: un muy bajo porcentaje (8%) posee una computadora; para la comunicación los propietarios (100%) manejan un celular básico, indican que el celular es más para recibir llamadas, de los cuales, el servicio prepago (83%) es el más

7. Microemprendimiento y su entorno

El Gobierno colombiano conocedor de la problemática que presentan las iniciativas productivas en los municipios, viene impulsando Política Pública a través de programas y proyectos orientados a población vulnerable y pequeñas unidades productivas en zonas rurales. Un ejemplo de ello; es el impulso a la asociatividad, buscando con ello que estos microemprendimientos se consoliden mediante el esfuerzo conjunto de muchos. Al respecto, indicaron los propietarios o micro-emprendedores que en ocasiones muchas organizaciones civiles trabajan en el mismo sentido y repiten actividades, pero que no hay "real financiación", los proyectos solo se quedan en capacitación o en asistencia técnica.

En la práctica, según la percepción de los propietarios la Política Pública no logra sinergias con todos los actores que podrían hacer parte de una solución integral; es así como, desde las instituciones centralizadas, se promueven programas y proyectos que no vinculan a las alcaldías locales o a las gobernaciones. Lo cual, se refleja en la posición de Pérez y Arenas (2012), quienes enfatizan que los municipios son quienes conocen la realidad de sus comunidades y deben ser actores principales en la solución de este tipo de problemas.

La intervención del Estado y de las organizaciones civiles, en ocasiones lo que hacen es propiciar el acercamiento de organismos micro-financieros con los micro-emprendedores, pero muchas veces no se logra concretar los préstamos porque los micro-emprendedores no tienen las garantías suficientes para acceder a ellos y los montos que les prestan son muy bajos. Así mismo, factores como las altas tasas de interés limitan la posibilidad de acceder a este tipo de financiación.

En lo que respeta crédito, en los últimos años se ha incrementado la oferta de crédito por fuera del sector financiero, a través de los llamados prestamistas o pagadarios que prestan con altos intereses y los propietarios de las unidades productivas los utilizan porque no les exigen ningún tipo de garantía. Esta situación es una amenaza para el microemprendimiento, en ocasiones adquieren préstamos con dos o más pagadarios y luego no pueden cubrir las cuotas que deben pagar a diario o semanalmente. Situación que pondría en riesgo el negocio que ha emprendido y desde luego su integridad, porque los prestamistas utilizan diversos métodos para recuperar su dinero.

Por otro lado, la fuente de crédito desde el microcrédito, es amplia, existen varias organizaciones sin ánimo de lucro que ofrecen este servicio, el cual, es muy poco utilizado por los microemprendimientos, según la evidencia. Los propietarios afirman, que les prestan muy poco y que los intereses son altos. Se infiere que el microcrédito no es la solución a todas las dificultades que tienen las pequeñas unidades productivas familiares y concretamente en el tema de financiamiento.

Desde la perspectiva social, en Colombia, aspectos como la violencia y el desplazamiento forzado han influido para que en muchas regiones las personas abandonen sus sitios de origen, dejando tras de sí todo lo que han construido, obligándolos a iniciar de cero. Muchos de los propietarios de las unidades productivas en estudio son víctimas de este flagelo. De igual forma, la poca oferta de empleo en la zona, porque, las empresas son escasas, impulsa a estas personas a buscar una solución para generar ingresos y satisfacer sus necesidades básicas.

De otro lado, la infraestructura vial, fundamental para el desarrollo económico y social de un país y por tanto del sector empresarial, se evidencia en el estudio que las vías de acceso donde están ubicadas las pequeñas unidades productivas están en muy mal estado o no están pavimentadas o se debe ingresar en motocicleta porque son vías donde no se puede transitar en carro. Esta situación es una desventaja para el microemprendimiento, porque no es fácil transportar el producto y se encarece el precio de comercialización del mismo.

Otro aspecto de relevancia es el tecnológico, el cual es transversal a todos los sectores económicos. En tal sentido, el impacto que tiene en cualquier negocio es significativo, porque el desarrollo tecnológico es acelerado y cambia los parámetros de acción de quienes dirigen u orientan algún negocio, Es decir, este factor afecta de manera directa el accionar interno y externo de los microemprendimientos, por tanto, representa un gran desafío, y se convierte en una amenaza para su crecimiento y desarrollo porque no incorpora o es nula la tecnología con la que cuenta.

Por último, el microemprendimiento tiene fuerte competencia, esta presenta niveles superiores de avance en tecnología, presentación y calidad del producto, canales de comercialización bien definidos, capacidad financiera, amplitud de mercado y clientes, procesos organizativos, productivos y poder de negociación con grupos de interés. Aunque esta no tiene presencia física, logra llegar a estas zonas con sus productos a través de tiendas o pequeños abarrotes que le sirven de distribuidores. Por otro lado, mientras estas empresas más consolidadas logran establecer relaciones de cooperación a través de alianzas estratégicas, los micro-emprendedores tienen una mirada muy individualista y prefieren trabajar solos a pesar de tener actividades económicas iguales o similares.

Tabla 4
Microemprendimiento en la Región Caribe Colombiana

Variables	Condiciones	Perspectivas
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Actividades económicas de baja escala como la cría de gallinas ponedoras, agricultura, ganadería y porcicultura.	El desarrollo y crecimiento futuro de los microemprendimientos está condicionado por factores internos como la financiación y el desarrollo de habilidades de gestión de los propietarios y de su grupo familiar y por factores externos como política pública adecuada, intervención cohesionada de organizaciones civiles e instituciones del estado en la promoción y fortalecimiento de estas unidades productivas.
EDAD Y GENERO	Participación mayoritaria de mujeres, desplazadas por violencia que superan los 36 años de edad	
FORMACIÓN	Bajo nivel de formación del propietario. El propietario y su familia han desarrollado habilidades técnicas relacionadas con la actividad económica.	
ASPECTOS INTERNOS	Informalidad en la constitución del negocio y la organización. La financiación es con recursos propios y pagadarios. No hay remuneración para el grupo familiar. Resistencia a asociarse, pese a trabajar en actividades económicas comunes.	
ENTORNO DEL MICROEMPREDIMIENTO	Altamente competitivo, vías de acceso en su mayoría destapadas, política pública no focalizada a la realidad del micro-emprendimiento, proyectos no coordinados entre estado y organizaciones civiles para el fortalecimiento de estas iniciativas de emprendimiento	

Fuente: Elaboración Propia A Partir De La Investigación

8. Conclusiones

De acuerdo a las evidencias y al objetivo propuesto al inicio de la investigación respecto a la situación y perspectivas de las condiciones de los Microemprendimientos Rurales en la región Caribe colombiana, se evidencian diversas actividades económicas asociadas a lo rural, en las cuales participan principalmente mujeres; los propietarios y sus familias logran cubrir sus necesidades básicas a partir de lo que genera la unidad productiva.

Los resultados muestran que, el micro-emprendedor sustenta su actividad básicamente en los aspectos productivos, olvidándose de los demás aspectos internos del negocio y, desde luego, de su entorno, situación que no le permite tener dominio de todo el negocio, tampoco analizar la demanda de su producto o las tendencias que se dan.

En el desarrollo de las actividades de las unidades productivas, el financiamiento principalmente es con recursos propios y el préstamo a "pagadarios", situación que limita el crecimiento de estas. Actitud que los deja en una condición de extrema vulnerabilidad, tanto así que los limita y los paraliza, reflejándose en el funcionamiento del negocio, el cual crece con unas expectativas cortoplacistas.

Las unidades productivas utilizan poca tecnología, no llevan contabilidad formalmente y tampoco saben realmente cual es el costo de sus productos, las ventas en su gran mayoría son locales y para transportar su producto utilizan como medio de transporte principalmente el transporte público (buses intermunicipales).

La mayor participación de unidades productivas es de género femenino, lo cual incide, en la actividad económica de mayor participación (gallinas ponedoras). El nivel formación de los propietarios es basico y las personas que trabajan en la unidad productiva son de la familia principalmente, no reciben remuneración, solo en ocasiones, contratan por días y, aun así, cumplen horarios y asumen compromisos.

En línea general, los micro-emprendedores tienen que fortalecer sus habilidades técnicas y de gestión. Otro

aspecto importante que tiene que entender el micro-emprendedor es la necesidad de asociarse, a fin de poder lograr ventajas competitivas que individualmente le es difícil obtener. Es muy conveniente que las pequeñas unidades formen grupos de asociación para competir con las grandes empresas y esta asociación debe ser en los ámbitos de la producción y la comercialización, principalmente, sin descartar otros aspectos. (Kumar y Raghbir, 2011)

Desde la perspectiva externa, los propietarios de las unidades productivas, consideran que los proyectos realizados por el gobierno o las organizaciones civiles no responden generalmente a sus necesidades y en ocasiones, varias organizaciones, al mismo tiempo, trabajan con los mismos beneficiarios, lo cual, son esfuerzos individuales, que no generan grandes impactos. Aún no ha sido posible que las organizaciones civiles y el gobierno logren sinergias que permitan realmente lograr la transformación que se requiere de esos micro-emprendimientos rurales.

Por otra parte, la oferta de crédito por el sistema bancario es amplia, sin embargo, no es un canal al cual pueden acceder los propietarios, porque no cumplen con los requisitos, de igual forma, la oferta de microcrédito es amplia, pero tampoco es la solución de financiación, generalmente usada porque resulta costosa por los altos intereses o porque el micro-emprendedor está sobre-endeudado.

Dentro de este marco, las Políticas Públicas y los programas dirigidos hacia el fomento de microemprendimientos en poblaciones vulnerables tienen que ser focalizados de acuerdo con la realidad de sus integrantes y las zonas de ubicación; se deben generar programas a la medida de estos, buscando el crecimiento y la permanencia en el mediano y largo plazo, y la participación coordinada de los diferentes actores privados y públicos en la promoción y fortalecimiento de los microemprendimientos

En síntesis, el conjunto de evidencias recabadas en el estudio de campo, confirman el Marco Teórico tratado en este documento. Las condiciones del micro-emprendimiento deben servir de parámetros a la hora de establecer Política Pública, programas o proyectos orientados a capacitar al micro-emprendedor, de manera que los proyectos que se presenten sean sostenibles y así se les facilite el acceso a los créditos bancarios y apoyos no gubernamentales destinados al crecimiento del negocio. Solo así, el microemprendimiento podrá lograr mayor nivel de desarrollo.

Por último, los resultados de esta investigación aportan para el inicio de investigaciones que profundicen desde diversas áreas de conocimiento que contribuyan a plantear soluciones para los retos y desafíos que tienen estas pequeñas unidades productivas rurales en las actuales condiciones del entorno en las que están inmersas.

Referencias Bibliográficas

Abramovich, A. y Vázquez, G., 2004. "La difícil construcción de una economía social: Los emprendimientos productivos de la economía popular". Artículo presentado en *II Congreso Nacional de Políticas Sociales*, UNGS, Provincia Bs. As.

Banco Mundial (2014). El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación. En línea, disponible en:

https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf

Bakerman, M. y Rikap, C., 2011. "Heterogeneidad estructural y microemprendimientos pobres en la Argentina". *Revista Problemas de Desarrollo* 169(43) p. 128. En línea, disponible en:
<file:///C:/Users/jromero/Downloads/30762-66421-1-PB.pdf>

Brenes, L. y Bermúdez, L., 2013. "Condiciones actuales del financiamiento de las mipymes costarricenses". *TEC empresarial* vol.7, num. 2.

Cardozo, E., 2006. "La conceptualización de microempresa, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala". *Revista Copérnico*, 4(6), 23-30.

Coraggio, José Luis (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya Yala-Flacso

Corporación Andina de Fomento - CAF. 2013. Reporte de Economía y Desarrollo. Emprendimiento en América Latina desde la subsistencia hacia la transformación productiva. Publicaciones CAF - Banco de Desarrollo de América Latina - Corporación Andina de Fomento. p. 29.

Dávila, A, Foster, G, He, X. y Chimizu, C., 2011. Early-Stage Company Growth: Management Systems Adoption as a Growth Accelerator - Evidence from CEO and CFO Surveys. *Global Entrepreneurship and the Successful Growth Strategies of Early-Stage Companies*. A World Economic Forum Report In collaboration with Stanford University, Graduate School of Business, SPRIE and STVP. En línea, disponible en:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_Entrepreneurship_Report_2011.pdf

De Sena, A., 2011. *Promoción de microemprendimientos y políticas sociales: ¿Universalidad, focalización o*

masividad? Una discusión no acabada. En línea, disponible en:

<http://periodicos.ufpel.edu.br/ojs2/index.php/pensamentoplural/article/view/68>

Estrada, H. y Saumeth, H., 2014. "Características, procesos productivos y direccionamiento estratégico de pequeñas unidades productivas". *Económicas CUC* 35 (2): 51-64.

Galeano, H., 2008. Asociatividad como alternativa para el desarrollo de los municipios del Atlántico. *Económicas CUC*, 29 (29). Barranquilla, Colombia. ISSN 0120 3932.

Global Entrepreneurship Monitor –GEM (2013). GLOBAL REPORT. En línea, disponible en: <http://www.cise.es/wp-content/uploads/GEM-2013-Global-Report.pdf>

Gordo, P., 2011. *Las políticas territoriales de desarrollo rural de la Unión Europea: Un balance de veinte años en Castilla y León*. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valladolid, España.

Guérin, I., Roesch, M., Venkatasubramanian, G., & Kumar, S. (2014). Significados múltiples y contradictorios del sobreendeudamiento: Un estudio de caso de hogares en pobreza rural en Tamil Nadu, sur de la India. *Desacatos*, (44), 35-50.

Hamann, F. y Mejía, L., 2011. "Formalizando la informalidad empresarial en Colombia". En línea, disponible en: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra676.pdf>

Hernandez, F, J. A. & Martinez, C.B (2016). Reproducción campesina y conocimiento local en contextos de fragilidad social y ambiental. Estrategias familiares y comunitarias en la cordillera del Tenzó, México. *Mundo Agrario*, 17(35), 020.

Jiménez, M., 2011. *Revolución innovadora*. En línea, disponible en: <http://revolucioninnovadora.blogspot.com.ar/2011/10/engagement.html> (Visitado marzo, 2013).

Kornitz, S., 2011. "Estrategias de sostenibilidad en la economía del trabajo: los casos de Pashuca y Tinta Roja". *La revista del CCC* [en línea]. Septiembre / Diciembre 2011, no. 13. En línea, disponible en: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/298/>

Kumar, R. y Raghbir, S., 2011. "Competitive Perception of Small Indian Manufacturers: A study of Punjab Units". *Journal of Competitiveness*. Issue 3/2011. En línea, disponible en: <http://www.cjournal.cz/files/64.pdf>

Martinez Godoy, Diego (2013). "La asociación lechera ¿desarrollo local o subordinación productiva?". Ecuador Debate No 89. Ecuador: CAAP.

Montoya, A., Montoya, I. y Castellanos, O., 2010. "Situación de la competitividad de las pymes en Colombia: elementos actuales y retos". *Agronomía colombiana*. vol. 28 n.1, Bogotá.

Pereyra, E., 2012. "Generar y desarrollar microemprendimientos: el caso de las mujeres de Palpalá". *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales*, núm. 41, pp. 51-71. Universidad Nacional de Jujuy, Jujuy, Argentina.

Pérez, Eduardo. y Arenas, E., 2012. "Agenda desde lo local: Desarrollo sostenible y desarrollo humano". *Rev. austral cienc. soc.*, no. 22, pp. 43-54. ISSN 0718-1795.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD. 2014. *Informe de Desarrollo Humano*. En línea, disponible en: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-es.pdf>

Quevedo, G. 2008., "La pequeña y mediana empresa colombiana ante los nuevos retos". *Económicas CUC*. Volumen 29, Número 29/ Enero-Diciembre de 2008/ Barranquilla, Colombia.

Sanchez, O.M, Chang, M. E., Camacho, B. K., y Bonett, B, K. (2014). Microemprendimientos, asociatividad y gestión de organizaciones sociales. *Sotavento MBA*, (24), 44-56.

Sarasvathy, S., 2001. "What makes entrepreneurs entrepreneurial?". *University of Washington. For submission to: Harvard Business Review*. 1-9. En línea, disponible en: <http://prawfsblawg.blogs.com/prawfsblawg/files/Sarasvathy-Entrepreneurial.pdf>

Wompner, F., 2012. *El emprendimiento como factor de movilización social*. Universidad de Los Lagos, Chile. En línea, disponible en: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/nomadas/36/fredywompner.pdf>

Zahra, A. y Wright, M., 2011. "Entrepreneurship's Next Act", *Academy of Management Perspectives*, Vol. 25, 67-83.

Zorrilla, D., 2013. "Factores que contribuyeron a la sostenibilidad de los microemprendimientos juveniles en el distrito de San Juan de Lurigancho. Caso: Proyecto Jóvenes Pilas del Programa de Empleo Juvenil de INPET (2007-2009)". En línea, disponible en: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5508/zorrilla_mejia_david_factores_inpet.pdf?sequence=1

Especial de Organizaciones Solidarias y la Universidad de la Costa, CUC

1. Doctorante Universidad del Zulia de Venezuela; Magister en Administración, Universidad Nacional de Colombia; Coordinadora de Investigación del Programa de Administración de Empresas Corporación Universitaria Rafael Núñez Seccional Cartagena. Directora del Grupo de Investigación CARTACIENCIA Categoría "C" Colciencias (Colombia). Institucional: omaira.bernal@curvirtual.edu.co

2. Cursante del doctorado en Administración de Empresas Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires-Argentina MBA en Administración de Empresas, Universidad del Norte. Docente-investigador de la Universidad de la Costa, CUC. Correo electrónico: echang1@cuc.edu.co

3. Doctorante del doctorado en Administración de Empresas Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires-Argentina Maestría en Dirección Estratégica de la Universidad Internacional Iberoamericana (UNINI). Docente-investigador de la Universidad de la Costa, CUC. Correo electrónico: msanchez6@cuc.edu.co

4. Magister en Dirección Estratégica de la Universidad Internacional Iberoamericana (UNINI), Puerto Rico. Administradora de Empresas de la Fundación Universitaria San Martín, Colombia. Docente en el área de dirección de organizaciones. Correo electrónico: luisa-2504@hotmail.com

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 04) Año 2018

[Index]

[En caso de encontrar un error en esta página notificar a webmaster]

©2018. revistaESPACIOS.com • @Derechos Reservados