

La microempresa en Bosa

GUILLERMO SOLARTE LINDO*
ADELA GALVIS HERNANDEZ**

INTRODUCCION

El resumen presenta un análisis de los resultados de la investigación que sobre "La Microempresa en Bosa" llevó a cabo el Centro de Investigaciones de la Escuela de Administración de Negocios para la Corporación Mundial de la Mujer. La investigación tuvo como objetivo el de presentar un inventario sectorial de las microempresas localizadas en la zona de Bosa y su aproximación a la caracterización del contexto microempresarial.

El Trabajo de Campo se efectuó en diciembre de 1989 y los microempresarios seleccionados fueron entrevistados personalmente sobre asuntos concernientes a la identificación, procedencia, nivel educativo y capacitación, ingresos personales y familiares, antecedentes laborales, relaciones con su familia, ésta y sus amigos, su empresa y su barrio; legalización y funcionamiento de la empresa, proceso productivo, gastos y aspectos laborales.

El marco muestral incluyó una población civil de 150 microempresarios de 13 barrios del sector como se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro No.1

DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR BARRIOS Y SEXO Entrevista a Microempresarios de Bosa

Barrios	Entrevistados		Porcentaje
	Hombres	Mujeres	
El Porvenir	7	7	9.3
La Estación	1	1	1.3
La Azucena	15	10	16.6
La Despensa	13	6	12.0
San Pablo I	10	4	9.3
San Pablo II	4	1	3.3
La Amistad	16	7	15.3
Jiménez	17	11	18.6
Los Naranjos	4	4	5.3
Los Laureles	1	0	0.6
Palestina	3	1	2.6
Villa Sauita	0	1	2.0
La Libertad	1	3	2.6
TOTAL	92	58	100.0

La identificación del microempresario está relacionada con los conceptos que sobre microempresa se desarrollan en una economía informal cuyas características riñen con las unidades económicas institucionalizadas. Su informalidad radica en que además de emplear un máximo de cinco obreros,

* Sociólogo U. Complutense de Madrid

** Profesora Universitaria

mano de obra familiar, baja tecnología, escasa dotación de capital cuenta con una organización fundamentada en la ilegalidad frente a los estamentos gubernamentales.

1. CARACTERISTICAS SOCIALES DE LA MICROEMPRESA

Como se resume en el Cuadro No. 2, el 59.34 por ciento de los microempresarios declaran unión conyugal estable a través del matrimonio en el momento de la encuesta, mientras que un 20.67 por ciento se declara soltero. La mayoría se sitúa entre los 36 y 45 años los hombres y 31 y 45 años las mujeres, lo que refleja una población relativamente joven y con una mayor estabilidad familiar al igual que con mayor número de hijos y un menor nivel educativo en relación con otras edades especialmente las que oscilan entre los 55 y 65 años.

El promedio de hijos varones es alto tanto en los hombres casados (87.33 por ciento) como en las mujeres casadas en relación con el número de hijos declarados en estados civiles de soltería o viudez.

Los hombres tienen un mayor nivel educativo en relación con la mujer. Diferencia dada en los términos de concentración misma de la mujer en actividades donde se exige una menor preparación y por la urgencia que tienen sus hogares de proveerse de ingresos, que aunque bajos, contribuyen a los gastos de la familia. La homogeneidad de los datos sobre la tenencia de un nivel educativo primario o técnico se rompe frente a los obtenidos sobre los estudios superiores o universitarios, donde el 4.35 por ciento de los hombres han logrado cursar estudios universitarios completos.

Se cuenta con un mayor número de hombres capacitados en relación con las mujeres, aunque unos u otros demuestran haber adquirido capacitación en asuntos muy afines con la actividad de la microempresa.

Se conceptualiza el origen del microempresario desde el punto de vista del lugar de nacimiento en relación con el lugar de procedencia. Dado el promedio de edad de los microempresarios y los años de residencia en Bosa, existe un índice migratorio lento por cuanto que la mayoría procede de ciudades pequeñas y no muy lejanas a los centros urbanos o capitales de cada departamento. La mayoría, entre los 40 años de edad, declara su residencia en Bosa entre los 8 y 11 años, en contraste con los

que afirman haber vivido en esta ciudad siempre (4 por ciento), sin que se registre que éste sea el lugar de su nacimiento.

La región con mayor índice de emigrantes es la oriental y su población, en su mayoría de Cundinamarca, dobla en proporción a la procedente de otros sectores como el boyacense, el santandereano y el de los Llanos Orientales. Las regiones de la costa Pacífica y Atlántica demuestran un menor índice migratorio. De Cundinamarca, ubicada en la región oriental, se abstrae a Bogotá con el fin de detectar un índice migratorio del centro a la periferia, índice que se constata, si se compara con el movimiento regional, en una misma proporción migratoria a la de Cundinamarca.

2. ESTRUCTURA SOCIOFAMILIAR DE LOS MICROEMPRESARIOS DE BOSA

El problema del desarrollo económico se plantea en el ámbito del desarrollo de la comunidad y de la familia, como se demuestra en los entrevistados de Bosa en quienes existe una estrecha relación entre la estabilidad familiar y la búsqueda del progreso económico.

"El microempresario además de emplear un máximo de 5 obreros, mano de obra familiar, baja tecnología, escasa dotación de capital, cuenta con una organización fundamentada en la ilegalidad frente a los estamentos gubernamentales".

Su estabilidad familiar se refleja en ese 58 por ciento que declara residir con su esposa e hijos y compartir con sus amigos sólo los fines de semana o los acontecimientos sociales. El concepto "tiempo que se comparte con los amigos" es determinante en cuanto que se diferencia del que se comparte solo para asuntos de negocios o los concernientes a problemas de vecindario o barrio. A su familia le dedican todo su tiempo libre, y si es el caso, todo el tiempo incluyendo el de su trabajo.

3. ORGANIZACION INTERNA DE LA MICROEMPRESA

La informalidad de las microempresas radica no solo en las actividades u operaciones en pequeña

Cuadro No. 2

**CARACTERÍSTICAS SOCIALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE BOSA
SEGUN SU SEXO**

Características	Hombres	Mujeres	Total	Porcentaje
EDAD				
Inferior a 20 años	0.	0.	0	0.
de 21 a 25	3.26	6.90	7	4.67
de 26 a 30	13.04	13.79	20	13.33
de 31 a 35	11.96	18.97	22	14.67
de 36 a 40	22.83	17.24	31	20.67
de 41 a 45	22.83	18.97	32	21.33
de 46 a 50	11.96	12.07	18	12.00
de 51 a 55	9.78	6.90	13	8.67
de 56 a 60	1.09	5.17	4	2.67
de 61 a 65	1.09	0.	1	0.67
Mayor a 66	0.	0.	0	0.
Sin Información	2.16	0.	2	1.33
ESTADO CIVIL				
Casado	65.22	51.72	90	60.00
Soltero	17.39	25.86	31	20.67
Viudo	6.52	10.34	12	8.0
Unión Libre	6.52	5.17	9	6.0
Separado	3.26	5.17	6	4.0
Sin Información	1.09	1.72	2	1.33
NUMERO DE HIJOS				
Varones	138.04	91.38	180	120.0
Mujeres	98.91	110.34	155	103.33
Sin Información	0.	1.72	1	0.67
NIVEL EDUCATIVO				
Estudios Cursados				
Primarios	18.48	17.25	27	18.0
Secundarios	43.48	60.35	75	50.0
Técnicos	19.57	10.34	24	16.0
Universitarios Completos	4.35	0.	4	2.67
Universitarios Incompletos	9.78	5.17	12	8.0
Sin Información	1.08	5.17	4	2.67
Con Capacitación	30.43	27.59	44	29.33
Sin Capacitación	42.40	43.10	64	42.67
Sin Información, Capacitación	27.17	29.31	42	28.0

escala, mano de obra familiar, baja tecnología, recursos locales, escaso capital de trabajo y bajos ingresos, sino en la ausencia total o parcial de las empresas de las estadísticas oficiales y de los registros respectivos en las dependencias gubernamentales. Los resultados obtenidos señalan que el promedio de los que dicen tener uno o dos de los documentos exigidos para el funcionamiento del negocio, es bajo si se le compara con los que señalan que su licencia de funcionamiento está en trámite. (Véase Cuadro No. 3).

La ausencia de licencias es alta si se tiene en cuenta que un 14 por ciento de microempresas tiene más de 10 años de funcionamiento y sus actividades específicas están orientadas al sector de servicios donde se requiere de una legalidad mínima como los dedicados a la alimentación, recreación y a la belleza.

Aumenta el índice de informalidad ante las formas de llevar sus cuentas o registros contables, así un 45 por ciento de los entrevistados lleva las cuentas comerciales en libros no contables y un 14 por ciento no registra alguna clase de cuenta comercial. Cifras considerablemente altas en proporción a los que llevan sus cuentas en los libros respectivos.

"La presencia de la mujer en la microempresa o sector informal de la economía, aumenta en la misma medida que aumentan las expectativas en el sector económico y se orientan sus actividades hacia un mercado competitivo".

4. EL PAPEL DE LA MUJER EN LA MICROEMPRESA

La presencia de la mujer en la microempresa o sector informal de la economía, aumenta en la misma medida que aumentan las expectativas en el sector económico y se orientan sus actividades hacia un mercado competitivo.

La población entrevistada de mujeres alcanza un 38 por ciento de la muestra seleccionada al azar, lo que no impide que se detecte un 24.3 por ciento de mujeres dueñas del negocio y del dinero del mismo. Sus actividades específicas están relacionadas con la actividad que identifica al nego-

cio, las que a su vez alternan con las actividades propias del hogar.

La multiplicidad de actividades van ligadas a la autoridad que ejerce en la empresa sobre todos sus empleados, aunque la mayoría sostiene que ejerce esa autoridad junto con su esposo. Esta relación constata aún más la integración familiar y empresarial bajo los conceptos de solidaridad y del paternalismo propio de los hogares colombianos. (Véase Cuadros Nos. 4 y 5)

5. EL PROCESO PRODUCTIVO Y FORMAS DE MANEJO DEL CAPITAL MICROEMPRESARIAL

El sector de Bosa cuenta con micronegocios independientes más o menos estables como pequeñas tiendas sobre productos alimenticios, artículos para el hogar, pequeñas operaciones manufactureras y talleres de reparación. Se trata de negocios que compiten con otros estilos, calidad o precios con el sector formal y cercanos al centro de Bogotá.

Las formas de producción de estos negocios varían de lo técnico (36.0 por ciento) a lo artesanal (18.6 por ciento). Formas que describen un proceso de producción variable, flexible y lejano a las formas amplias y crediticias de la adquisición de capital para reinversión y de adquisición de materia prima.

A la materia prima llegan los comerciantes de Bosa a través de los distribuidores (32 por ciento) o de la lista de proveedores un 10.0 por ciento y de los vendedores un 7.3 por ciento. Una u otra forma les obliga a adquirirla de contado y en muy bajo porcentaje, a crédito a corto y largo plazo.

Inversión y Reinversión de Capital

Pese a la actitud de reserva que los entrevistados mantuvieron frente a la solicitud de informar sobre el capital con que se inició la empresa, se puede deducir que para un 49 por ciento este capital inicial osciló entre los \$50.000 y \$600.000 sin que se supere en ningún momento al millón de pesos. La misma posición se observa en el proceso de reinversión cuando se efectúa por las vías informales o préstamos personales a amigos o familiares y en sumas que no superan los \$200.000.

Sin embargo, la excepción la hallamos en un 6 por ciento que recurre a los préstamos bancarios y cuyo volumen no excede los \$2.000.000 y con

plazos que oscilan entre los 1 a 3 años y a tasas de interés desconocidas por falta de información de los entrevistados. Los préstamos a particulares están sometidos a plazos muy cortos y a tasas muy altas, entre el 3 y 5 por ciento.

Fluctuación de Gastos de la Microempresa

Se caracteriza la microempresa por no contar con un número superior a cinco empleados y sin embargo generan empleo aunque en condiciones

Cuadro No. 3

TIPO DE LICENCIAS OBTENIDAS POR EL MICROEMPRESARIO DE BOSA

Licencias Obtenidas	Total Microempresario	Porcentaje
Cámara de Comercio	14	9.3
Alcaldía	13	6.7
Cámara de Comercio y Alcaldía	2	1.3
Ministerio de Sanidad	19	12.6
Minsanidad y Cámara de Comercio	3	2.0
Minsanidad y Alcaldía	3	2.0
Minsanidad, Alcaldía y Cámara de Comercio	0	0.0
Cuerpo de Bomberos	1	0.6
Cuerpo de Bomberos y Cámara de Comercio	1	0.6
Cuerpo de Bomberos y Alcaldía	2	1.3
Cuerpo de Bomberos, Alcaldía y Cámara de Comercio	0	0.0
Cuerpo de Bomberos y Minsanidad	3	2.0
Cuerpo de Bomberos, Minsanidad y Cámara de Comercio	5	3.3
Cuerpo de Bomberos, Minsanidad, Cámara de Comercio y Alcaldía	1	0.6
Inspección de Policía	4	2.6
Inspección de Policía y Cámara de Comercio	0	0.0
Inspección de Policía y Alcaldía	2	1.3
Inspección de Policía, Alcaldía y Cámara de Comercio	1	0.6
Inspección de Policía y Minsanidad	9	6.0
Inspección de Policía, Minsanidad y Cámara de Comercio	1	0.6
Inspección de Policía, Minsanidad y Alcaldía	2	1.3
Inspección de Policía, Minsanidad, Alcaldía y Cámara de Comercio	0	0.0
Inspección de Policía y Cuerpo de Bomberos	2	1.3
Inspección de Policía, Cuerpo de Bomberos y Cámara de Comercio	0	0.0
Inspección de Policía, Cuerpo de Bomberos y Alcaldía	0	0.0
Inspección de Policía, Cuerpo de Bomberos, Alcaldía y Cámara de Comercio	0	0.0
Inspección de Policía, Bomberos y Minsanidad	1	0.6
Inspección de Policía, Bomberos, Alcaldía, Minsanidad y Cámara de Comercio	2	1.3
Licencias en Trámite	15	10.0
No Poseen Ninguna Licencia	30	20.0
Sin Información	18	12.0
TOTAL	150	100.0

también informales comparadas con el generado en el sector formal. En Bosa, los entrevistados dicen en un 24.6 por ciento, contar en sus negocios con un número no superior a dos empleados de tiempo completo o medio tiempo y sin contrato legal. Los contratos por horas son relativamente bajos y sus

datos no son confiables para determinar un volumen de trabajo.

Los salarios se encuentran por debajo de los \$50.000, cifra muy baja si se tiene presente que la pregunta implicaba señalar la totalidad de gastos

Cuadro No. 4

**ACTIVIDADES ESPECIFICAS DE LA MICROEMPRESARIA
EN RELACION CON LAS ACTIVIDADES DEL HOGAR**

Actividades Empresariales	Oficios Domésticos	Cuidado Hijos	Cuidado Enfermos	Compra Alimentos	Llamadas Colegios	Compras Hogar	Pagos Cuentas	Cuidados Familiares	Sin Información	Total
Jefe o Gerente	4.6	5.3	0.0	2.0	2.0	2.0	1.3	2.6	5.3	26.0
Jefe Personal	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	4.0
Compra de Materiales	0.0	3.3	0.0	0.6	0.0	1.3	0.0	0.0	1.3	6.6
Elaboración de Productos	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.3	4.0
Revisión de Calidad	1.3	2.6	0.0	0.6	0.0	0.6	0.0	0.0	4.0	9.3
De Todo un Poco	5.3	32.0	0.6	2.6	0.6	4.0	6.6	5.3	16.6	76.6
Sin Información	6.0	14.0	2.0	2.6	0.6	2.0	2.0	2.0	11.3	75.3
TOTAL	18.6	59.3	8.6	19.3	3.3	10.0	10.0	11.3	56.6	100.0

Cuadro No. 5

AUTORIDAD DE LA MICROEMPRESARIA

Autoridad en la Empresa	Autoridad en el Hogar					Total
	Conjunta	Sola	Padre	Ninguno	Sin Información	
En Todos Empleados	22.0	8.6	0.0	0.0	10.6	36.0
En Una Sección	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0
Junto Con el Hombre	10.6	0.0	0.0	0.6	0.6	14.0
No Tiene Autoridad	10.0	0.0	2.0	0.6	1.3	13.3
Sin Información	10.0	2.0	0.6	0.6	21.3	34.6
TOTAL	46.0	10.6	4.6	2.0	28.6	100.0

por concepto de nómina a empleados no administrativos. Existen diferencias, desde luego, con los salarios del jefe, dueño o gerente y del administrador, que no es mayor a los \$100.000, ni inferior a los \$50.000.

A los gastos de nómina se agrega los que proporcióna la planta física o ubicación espacial del negocio, representados en un 37.3 por ciento que declara arriendos por un monto que oscila entre los \$30.000 y los \$70.000. Se debía de sumar a estos

Cuadro No. 6

CARACTERISTICAS DEL PROCESO DE PRODUCCION Y MANEJO DE CAPITAL

Característica	Hombres	Mujeres	Total	Porcentaje
FORMAS DE PRODUCCION				
Técnico	33	21	54	36.0
Artesanal	16	12	28	18.6
Conjunto	15	11	26	17.3
Sin Información	28	14	42	28.0
TOTAL	92	58	150	100.0
PASOS PARA LLEGAR A MATERIA PRIMA				
Cotización	4	1	5	3.3
Lista de Proveedores	11	5	15	10.0
Intermediarios	7	2	9	6.0
Distribuidores	25	23	48	32.0
Vendedor	3	8	11	7.3
Sin Información	7	4	11	7.3
TOTAL	92	58	150	100.0
FORMAS PAGO MATERIA PRIMA				
Contado	51	26	77	51.3
Crédito Largo Plazo	2	2	4	2.6
Crédito Corto Plazo	4	3	7	4.6
Sin Información	35	27	62	41.3
TOTAL	92	58	150	100.0
FORMAS COMPRA MATERIA PRIMA				
Contado	52	39	91	60.6
Crédito	3	7	10	6.6
Crédito Corto Plazo	7	1	8	5.3
Contado con Descuento	5	1	6	4.0
Contado y Crédito	16	6	22	14.6
Sin Información	9	4	13	8.6
TOTAL	92	58	150	100.0

gastos los proporcionados en la adquisición de la materia prima, lo que resultó imposible por la falta de información al respecto.

Nivel de Ingresos y Gastos del Microempresario

Los niveles de ingresos declarados por el microempresario no superan los \$50.000 y sus ingresos por familia ascienden sólo a los \$150.000, lo que hace pensar que algunos miembros de la familia laboran en sectores diferentes a la empresa familiar. Su relación con los gastos familiares refleja que éstos están por encima de los ingresos de la familia en su conjunto. El ingreso del microempresario y de su familia, traducido a salarios mínimos, no puede ser calificado ni siquiera como ingreso medio dentro de los niveles de subsistencia competitiva.

La descapitalización a que se ve abocada la microempresa en Bosa, la impulsa a subordinarse al capital del intermediario informal y convertir sus negocios posiblemente estables, en negocios de trabajo o economía estacional.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los negocios del sector de Bosa, con características identificables, mantienen su unidad e identidad en el seno de la familia. Su estructura familiar, de tendencia cerrada y paternalista, determinan un tipo de empresa familiar en la que la fuerza de trabajo y el capital son generados en su seno. También es fuente de asesoría y programación en la medida en que a ella se acude para la solución de sus problemas.

Su estructura gira alrededor de la mujer que ante nuevas expectativas y exigencias del medio económico crea medios para aumentar los ingresos de su familia. Sin embargo, su empuje y aspiraciones se

ven limitadas por su bajo nivel educativo y su escasa capacitación. La Corporación Mundial de la Mujer debe encaminar sus programas de desarrollo y solidaridad económica a aumentar su capacidad crediticia y sus conocimientos empresariales.

La estructura orgánica interna de los negocios, por sus parámetros informales, expone continuamente a la empresa a las presiones del comercio formal: de los proveedores, clientes e instituciones gubernamentales. El escaso capital y la baja adquisición de materia prima, llevan a la empresa a depender del proveedor, de los vendedores e intermediarios que no dan facilidades de crédito y proveen a los negocios al contado.

La descapitalización conlleva a su vez al microempresario, a disminuir su capacidad de respuesta a las obligaciones comerciales a corto plazo y a perder su unidad de producción.

Los programas de apoyo, deben entonces priorizar las actividades de cada negocio a fin de activar la producción y desarrollar la economía del país. El impulso debe estar dado en programas de capacitación y asistencia técnica que en primera instancia separen las cuentas de la empresa de las cuentas familiares. También se debe impulsar políticas amplias en el sector de créditos en los que los trámites de rigor sean más flexibles y se dirijan más directamente a los resultados, los que evaluados a corto plazo, reflejan crecimiento en la capacidad personal y empresarial del beneficiario y pronta respuesta a las obligaciones adquiridas financieramente.

Se debe insistir que los programas de desarrollo se enmarquen dentro de los parámetros del núcleo familiar y comunitario a fin de colectivizar conductas e intereses económicos que integren el desarrollo de la industria pequeña con la economía nacional.