

**PLAN MICROEMPRESARIAL DE LA CABECERA DEL
MUNICIPIO DE LA UNION – DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

ALVARO ANTONIO ARAUJO ORTEGA

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2004**

**PLAN MICROEMPRESARIAL DE LA CABECERA DEL
MUNICIPIO DE LA UNION – DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

ALVARO ANTONIO ARAUJO ORTEGA

Trabajo Presentado para obtener el Título de ECONOMISTA

Asesor

Economista JULIAN BEDOYA ARBOLEDA

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2004**

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, Mayo de 2004

MUNICIPIO DE LA UNION
ADMINISTRACION MUNICIPAL

CARLOS RIVERA SALCEDO	Alcalde Municipal
JOSE FIDEL CASTRO MONCAYO	Secretario de Gobierno
FANNY LORENA MUÑOZ RIVAS	Secretaria Obras Públicas
NEILA ARTURO CIFUENTES	Planeación
LILIANA JHANET ESPAÑA	Secretaria de Salud
JAIRO BENAVIDES	Empresas Servicios Públicos
FRANCISCO LOPEZ PABON	Tesorero Municipal
CARLOS HELMAN MOSQUERA	Personero Municipal
RUBY NATALIA LASSO	Jefe Control Interno
JAVIER MUÑOZ MUÑOZ	Director UMATA
FRANCO ARMERO BARRIOS	Coordinador Des. Comunit.
ARMANDO MARTINEZ	Inst. Mpal. del Deporte
RENE PONTONY ARTURO	Casa de la Cultura
LUCY JHANET CASTRO PABON	Inspección de Policía
HERMOGENES TORRES HOYOS	Pesas y Medidas.

MUNICIPIO DE LA UNION

CONCEJO MUNICIPAL

(2001-2003)

SEGUNDO JOSE ALVEAR ORTEGA

JULIO DELGADO AGUIRRE

CARLOS EVERALDO DELGADO GAVIRIA

FLORESMINDA MARIA FLORES DE TORO

JAIME RAMIRO LOPEZ BARRIOS

CARMEN CELINA MARTINEZ URBANO

JAVIER MONTERO DOMINGUEZ

LUIS ANGEL MONTILLA

SEGUNDO RUBER ORTEGA RIASCOS

LEONARDO JAVIER PABON SANCHEZ

FLORIBERTO SUAREZ ORTIZ

EDGAR DEMETRIO VILLAMUEZ

JUAN DIEGO ZARAMA SILVA

CONTENIDO

	pág.
RESUMEN ANALITICO DEL ESTUDIO – RAE -	9
INTRODUCCION	17
1. OBJETIVOS	18
1.1 OBJETIVOS GENERALES	18
1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	18
2. PROCESO METODOLOGICO	19
2.1 LAS MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO	20
2.2 LAS NUEVAS MICROEMPRESAS	20
3. CONTEXTO REGIONAL	21
3.1 EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO	21
3.1.1 Visión Ambiental del Departamento	21
3.1.2 Visión Socioeconómica Departamental	24
3.1.3 Regiones	26
3.2 CARACTERISTICAS DEL MUNICIPIO DE LA UNION	28
3.2.1 Localización y Descripción	28
4. CONTEXTO POLITICO DE LA MICROEMPRESA	30
4.1 POLITICA NACIONAL	30
4.1.1 Objetivo General	30
4.1.2 Estrategias	30
4.2 POLITICA DEPARTAMENTAL	33
4.3 POLITICA MUNICIPAL	34
5. CONTEXTO DE LA MICROEMPRESA EN COLOMBIA	37
5.1. MICROEMPRESA Y DESARROLLO	37
5.1.1 Sector Informal y Microempresa	37
5.1.2 Participación	38
5.1.3 Posibilidades y Restricciones	39
5.1.4 Baja Capacidad de Comercialización	40
5.1.5 Bajos Niveles de Producción	40
5.1.6 Carencia de Recursos de Capital	40
5.2. LA MICROEMPRESA EN NARIÑO	42
5.3 LA MICROEMPRESA EN EL MUNICIPIO DE LA UNION	43
5.3.1 Problemas Detectados	44
5.3.2 Análisis de Alternativas	50
5.3.3 Microempresas Existentes en el Municipio	54
CONCLUSIONES	79
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFIA	84
ANEXOS	85

LISTA DE TABLAS

	pág.
Cuadro 1. Uso de la tierra	23
Cuadro 2. Evolución PIB agropecuario	25
Cuadro 3. Experiencia	71
Cuadro 4. Tiempo de funcionamiento de la microempresa	72
Cuadro 5. Instalaciones de la microempresa	74
Cuadro 6. Proceso microempresarial	75
Cuadro 7. Venta de productos microempresarios	76
Cuadro 8. Fuente de financiación y destino del crédito	77

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Municipio de la Unión – Encuesta para microempresarios	86
Anexo B. Estatutos de la Asociación de microempresarios del Municipio de La Unión Departamento de Nariño	89

**RESUMEN ANALITICO DEL ESTUDIO-RAE
PROGRAMA ACADEMICO: PROGRAMA DE-ECONOMIA**

Fecha de Elaboración del RAE: 23 de Julio de 2002

AUTOR DEL TRABAJO: ALVARO ANTONIO ARAUJO ORTEGA

TITULO DEL TRABAJO: PLAN MICROEMPRESARIAL DE LA CABECERA DEL MUNICIPIO DE LA UNION, DEPARTAMENTO DE NARIÑO.

PALABRAS O FRASES CLAVES: análisis de alternativas, capacidad de comercialización, generación de empleo en las microempresas, ingresos generados por la microempresa, inventario microempresarial, Microempresa, políticas de apoyo a la microempresa, potencialidad microempresarial, programas de capacitación, recursos de capital.

DESCRIPCION: El presente trabajo es una síntesis de los resultados obtenidos en la investigación desarrollada en el Municipio de La Unión, Departamento de Nariño, en un sector importante de la economía cual es la microempresa, para lo cual se procedió a encuestar y a entrevistar a diferentes propietarios de microempresas del Municipio, resultados que se presentan en el trabajo que se adjunta. Así mismo y como resultado de las necesidades planteadas por los entrevistados se presentan los estatutos de lo que podría ser la Asociación de Microempresarios de la Unión.

CONTENIDO: El estudio dio como resultado lo siguiente:

Objetivos: El Plan de Desarrollo Microempresarial tiene como objetivo primordial, detectar las causas que expliquen las condiciones actuales del desarrollo municipal, enmarcado en débiles sistemas de organización productiva cuyos efectos deterioran la calidad de vida y atentan contra los recursos naturales.

Microempresas en el Municipio: se identificaron las microempresas que existen en la cabecera municipal, indicando en ellas el valor que generan, sus activos, la tecnología utilizada, número de empleos generados y el monto de crédito necesario para seguir manteniéndose en la unidad productiva.

Potencialidad Microempresarial: El estudio permitió detectar además la potencialidad del Municipio para la implementación de nuevas microempresas,

dadas sus características, la posibilidad de generación de nuevos empleos, tecnología a utilizarse, posibles utilidades y monto de crédito a utilizar.

Problemas detectados: El estudio permitió detectar los problemas que tienen mucha similitud con los presentados a nivel nacional así:

1. Dificultades para acceder al crédito, que podía resumir en los siguientes puntos: Desconocimiento de las líneas de crédito, exigencias de garantías, dificultades en el manejo del crédito, Demasiada tramitología.
2. Dificultades en los canales de comercialización: los que deben mirarse desde: Bajos niveles de producción que no permiten que los empresarios sean competitivos, baja capacidad de negociación, deficientes vías de comunicación, falta de centrales de acopio, desconocimiento de políticas de precios, falta de capacitación.
3. Ausencia de Programas de Capacitación
4. Deficiencias en los programas de Asesoría, Consultoría y Asistencia Técnica.
5. Bajos niveles de compromiso organizacional: cuyas causas pueden sintetizarse en: falta de liderazgo, falta de información de planes, programas y proyectos que benefician al sector, deficiente capacitación en desarrollo comunitario, individualismo marcado en la comunidad microempresarial
6. Apertura Económica y Contrabando.

PROCESO METODOLOGICO: Es un trabajo concertado con la Alcaldía Municipal a través del Alcalde, quien decidió que el trabajo se desarrolle bajo la coordinación de la Oficina de Desarrollo Comunitario y con el apoyo de los voceros de la comunidad municipal.

Se realizaron varias reuniones con los empresarios de las microempresas más representativas de la región, para que conjuntamente se acordara la realización de encuestas para recoger la información relacionada con el número de trabajadores, experiencia empresarial del propietario, salarios pagados a los trabajadores, instalaciones, servicios públicos, maquinaria y equipo utilizados. La encuesta se complementa con las visitas y entrevistas directas con los dueños de los talleres para constatar la información obtenida.

La información secundaria se obtuvo mediante la revisión de documentos que contienen los programas del gobierno nacional hacia las microempresas, el

programa de gobierno del "Salto Social", así como el "Cambio para generar la Paz". A nivel departamental se consultó el "Plan estratégico de desarrollo de Nariño 1998-2000", en lo municipal se consultó el "Programa de gobierno del Señor Alcalde" además de los Planes de Desarrollo del Municipio de La Unión. Se consultaron algunos estudios de instituciones públicas y privadas relacionados con el tema.

AREA DE INVESTIGACION: Análisis y solución a la problemática de las microempresas, en uno de los municipios del departamento de Nariño.

LINEA DE INVESTIGACION: Análisis de las microempresas.

CONCLUSIONES: Las microempresas ubicadas en el Municipio de La Unión, pueden ser clasificadas en general como microempresas de subsistencia, más las ubicadas en el sector rural que las del sector urbano, debido a la deficiente utilización de maquinaria para el proceso productivo, la baja tecnología incorporada a los equipos y la baja tecnología utilizada. Se exceptúan algunas microempresas de panadería y de calzado que se catalogan como de nivel medio.

En cuanto al propietario, se clasifica como Empresario-Operario, debido a que la gestión que realizan éstos está más encaminada a la producción de bienes y servicios, descuidando los aspectos administrativos y organizativos. En esta clasificación se exceptúan los empresarios del calzado puesto que éstos se caracterizan por estar al tanto del entorno, de los diseños, materias primas, comercialización y demás características que hacen que dichos empresarios se ubiquen como Microempresario-Productor.

Algunas microempresas se pueden catalogar como microempresas de acumulación simple, tal es el caso de algunas tiendas, almacenes, restaurante, droguerías. Muy pocas microempresas se podrían catalogar como de acumulación ampliada como ciertos almacenes, droguerías y talleres de calzado.

RECOMENDACIONES: Lograr la organización de los microempresarios del Municipio de La Unión, imprimiéndole dinamismo y permitiendo que su radio de acción cubra todo el municipio, tanto en su zona urbana como rural.

Capacitar a los propietarios de las microempresas del Municipio, para lograr un cambio sustancial en sus actitudes, mediante las respuestas a las solicitudes que presentan los propietarios ante las entidades públicas y privadas, además de los diagnósticos que se han elaborado por parte de éstas.

Solucionar el déficit de créditos siendo éstos oportunos, baratos y para todos los que lo soliciten.

Solucionar los problemas que dificultan la comercialización de los productos y servicios que generan las microempresas, situaciones como las dificultades en las vías carretables, el problema de la apertura económica y el contrabando etc.

Que la administración municipal determine un Ente que coordine las actividades y solucione la problemática que hoy padecen los microempresarios del Municipio, mediante el apoyo a la Junta Directiva que se cree en el futuro.

BIBLIOGRAFIA:

ALCALDIA MUNICIPIO DE LA UNION: Plan de Desarrollo 2000-2003.

CARO, Blanca Liliana. Evolución del Sector Informal. Ed. D.N.P. 1994

CHAVEZ N. Jairo Luis y FRANCO C. Juan Bautista. Problemas Tecnológicos de la Microempresa. Ed. D,N.P. y P.N.D.M Bogotá 1992.

CHAVEZ N. Jairo Luis. Formación Empresarial de la Microempresa. Bogotá , 1995.
CORPONARIÑO. Usos de La Tierra en Nariño. Pasto, 1998.

DANE. Censo Nacional de Población y Proyecciones. Bogotá, 1993.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Tenencia de la Tierra en Colombia. Bogotá 1993.

PARRA, Ernesto. Microempresa y Desarrollo, SENA, UNICEF. Bogotá 1984.

RAMIREZ, Juan Carlos. El SENA y la atención a la pequeña y microempresa, Bogotá 1994.

RAMIREZ, Juan Carlos. La Microempresa en Colombia, Diagnóstico, Planes y Programas, SENA, 1994.

ANEXOS: Se presentan dos anexos, el primero de ellos corresponde al formulario de encuesta aplicado a los propietarios de las microempresas y el segundo son los estatutos de la Asociación de Microempresarios de La Unión.

ABSTRACT

ACADEMIC PROGRAM: ECONOMICS

Date of abstract: 23rd July 2002

PROJECT AUTHOR: ALVARO ANTONIO ARAUJO ORTEGA

PROJECT TITLE: SMALL BUSINESS PLAN FOR THE ADMINISTRATIVE CENTRE OF THE MUNICIPALITY OF LA UNION, DEPARTMENT OF NARIÑO.

KEY WORDS OR PHRASES: alternative analysis, commercialization capacity, job creation in the small business, small business generated income, small business inventory, Small Businesses, support policies for the small business, small business potential, training programs, capital resources.

DESCRIPTION: The actual piece of work is a synthesis of the results obtained in an investigation developed in the Municipality of La Union, in the Department of Nariño. This study was carried in a very important sector of the local economy, which is the small business. During the study different small business owners of the Municipality were interviewed and surveyed, the results of which are presented in the adjoined piece of work. Thus and as a result of the needs proposed by the interviewed the statutes are presented of what could be called the Small Business Association of La Union.

CONTENT: The study showed the following results:

Objectives: The Small Business Development Plan has as its main objective, the detection of the causes that explain the present conditions of municipal development, within weak organizational systems of production whose effects deteriorate the quality of life and damage natural resources.

Small Businesses in the Municipality: The Small Businesses were identified that exist in the administrative center of the municipality, indicating the value that they generate, their stock value, the technology used, the number of employees and the amount of credit needed to continue production.

Small Business Potential: The study also allowed us to detect the potential for the municipality in the implementation of new small businesses, given their characteristics, the possibility of new job creation, the technology to be used,

possible utilities and the amount of credit needed.

Problems detected: The study allowed us to detect the problems apparent and showed us the similarity with problems at a national level.

1. Difficulties in getting credit, which could be summarized in the following points: Ignorance of credit lines, demands of guarantees, difficulties in the handling of credit, too much paperwork.
2. Difficulties in the commercialization channels: which must be seen from: Low level of production that doesn't allow the businessmen to be competitive, low negotiation capacity, deficient means of communication, a lack of storage centers, ignorance of pricing policies, lack of training.
3. Absence of training programs.
4. Deficiencies in the Assessment, Consultancy and Technical Assistance programs.
5. Low levels of organizational commitment: whose causes can be synthesized in: lack of leadership, lack of planning information, programs and projects that benefit the sector, deficient training in community development, marked individualism in the small business community.
6. Economic Opening and Illegal Goods.

METHODOLOGICAL PROCESS: This is a project agreed upon with the local Mayor's Office through the Mayor, who decided that the project was to be developed under supervision from the Community Development Office and with the support from community spokespersons.

Several meetings were carried out with the most representative small business owners of the region, so that together the carrying out of the surveys to collect information related with the number of workers, the business experience of the owner, salaries paid to the workers, facilities, public services, machinery and equipment used could be agreed upon. The survey was complemented with direct visits and interviews with the owners of the workshops to corroborate the information acquired.

Secondary information was obtained through the revision of documents that contain the national government programs for small businesses, the government program 'Salto Social' (Social Jump), as well as 'Cambio para generar Paz' (A Change for

Peace). At a departmental level the 'Plan estratégico de desarrollo de Nariño 1998 – 2000' (Strategic Development Plan for Nariño 1998 – 2000) was consulted, on a municipal level the 'Programa de gobierno del Señor Alcalde' (The Mayor's Government Program) was consulted as well as the Municipal Development Plans of La Union. Some studies of private and public institutions related to the topic were consulted.

RESEARCH AREA: The analysis and solution to the problems of small businesses, in one of the municipalities of the Department of Nariño.

LINE OF RESEARCH: The analysis of small businesses.

CONCLUSIONS: The small businesses located in the Municipality of La Union, can be classified in general as small businesses of sustenance, more so for those that are situated in the rural sectors than those in the urban area. This is due to the deficient use of machinery in the production process, the low level of technology incorporated in the equipment and the low level of technology used. Some small businesses are the exception like bakeries and cobblers that are catalogued as medium level businesses.

Regarding the owner, he is classed as businessman – worker, due to the fact that the activities that they do is more geared toward the production of goods and services, neglecting organizational and administrative aspects. In this classing the cobblers are exempt, as they have to be up to date with designs, materials, commercialization and other characteristics that position them in the Small businessman – Producer bracket.

Some small businesses can be catalogued as simple stock businesses, such as some shops, restaurants and drug stores. Very few small businesses could be catalogued as wide stock businesses such as some stores, drug stores and cobbler's.

RECOMMENDATIONS: Achieve the organization of the small businesses in the Municipality of La Union, imprinting on them dynamism and allowing their area of action to cover the whole municipality, just as much as in the urban area as in the rural area.

Train the small business owners of the Municipality, to achieve a substantial change in attitudes, through the answers to the application forms presented before the public and private entities, as well as the diagnostics that have been elaborated by them.

So as to solve the credit deficit by making loans opportune, cheap and available to

all that apply for them.

Solve the problems that difficult the commercialization of the products and services that the small businesses generate, situations like the difficulties on the roads, the problem of globalization and illegal goods etc.

That the municipal administration determines an entity that coordinates the activities and solves the problems that nowadays the small businesses in the Municipality suffer from, through the support of a Board that believes in the future.

BIBLIOGRAPHY:

CARO, Blanca Liliana. Evolución del Sector Informal. Ed. D.N.P. 1994

DANE. Censo Nacional de Población y Proyecciones. Bogotá, 1993.

CORPONARIÑO. Usos de la Tierra en Nariño. Pasto, 1998.

CHAVEZ N. Jairo Luis. Formación Empresarial de la Microempresa. Bogotá, 1995.

CHAVEZ N. Jairo Luis y FRANCO C. Juan Bautista. Problemas Tecnológicos de la Microempresa. Ed. D.N.P. y P.N.D.M. Bogotá, 1992.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Tenencia de la Tierra en Colombia. Bogotá 1993.

PARRA, Ernesto. Microempresa y Desarrollo, SENA, UNICEF. Bogotá, 1984.

ALCALDÍA MUNICIPIO DE LA UNION: Plan de Desarrollo 2000 – 2003

RAMÍREZ, Juan Carlos. El SENA y la atención a la pequeña y microempresa. Bogotá, 1994.

RAMÍREZ, Juan Carlos. La Microempresa en Colombia, Diagnostico, Planes y Programas. SENA, 1994.

ANNEXES: Two annexes are presented, the first of which corresponds to the questionnaire applied to the small business owners and the second is the statutes of the Small Businessman's Association of La Union.

INTRODUCCION

El presente Plan de Desarrollo Microempresarial Municipal obedece a la necesidad de impulsar una agresiva política de generación de empleo productivo tal y como se plantea en el Plan para la Paz Nacional de Desarrollo "Camino para crear la paz", en el cual se contemple el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, en el programa de Gobierno Municipal y la Ley 191 de junio 23 de 1995 conocida como Ley de Fronteras, aprovechando las ventajas estatales del sistema integral de crédito, los programas de servicios tecnológicos y el fortalecimiento de las organizaciones del sector; teniendo en cuenta las políticas generales sobre el medio ambiente y el manejo adecuado de los recursos naturales, la organización comunitaria y las manifestaciones étnico – culturales para lograr el gran compromiso de hacer un desarrollo humano sostenible.

Sin ser fenómeno propio de las economías tercermundistas, la microempresa se ha convertido en los países subdesarrollados en una valiosa alternativa para crear más y mejores empleos, elevar los ingresos y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, gracias al ofrecimiento de nuevas manufacturas, variedad de productos y servicios, aglutinando en el caso de Colombia el 46% de empleo nacional, actividad en la cual el liderazgo lo tienen las mujeres.

1. OBJETIVOS

1.1 GENERALES

- ✦ El Plan de Desarrollo Microempresarial tiene como primordial objetivo detectar las causas que expliquen las condiciones actuales del desarrollo municipal, enmarcado en débiles sistemas de organización productiva cuyos efectos deterioran la calidad de vida y atentan contra los recursos naturales.
- ✦ Lograr con la concertación social de todas las fuerzas de poder, el compromiso de resolver la problemática de la microempresa a través de la ejecución de acciones y la formulación de proyectos individuales y colectivos que garanticen importantes avances en el desarrollo económico productivo y la población supere las actuales condiciones de vivir bajo el influjo de una economía de subsistencia.
- ✦ Focalizar el desarrollo microempresarial administrando bien los recursos naturales para no poner en peligro la abundante oferta ambiental de La Unión y asegurar el derecho de las generaciones futuras a beneficiarse de la naturaleza.
- ✦ Abrir canales de capacitación para que la comunidad participe y se apropie de la ejecución de los proyectos como de los beneficios que ellos generen.

1.2 ESPECIFICOS

- ✦ Elaborar el Plan de Desarrollo Microempresarial de la cabecera Municipal.
- ✦ Diagnosticar la situación actual de las microempresas de La Unión con sus fortalezas y debilidades.
- ✦ Identificar las líneas de producción y la población económicamente activa que deriva sus ingresos de las microempresas.
- ✦ Recomendar la conformación legal de una organización microempresarial que responda a las características sociales y culturales de la región, para que se constituya un factor de liderazgo a favor de sus asociados quienes permanentemente necesitan asesoría general, capacitación, crédito, materia prima, eventos feriales y exposiciones y fundamentalmente abundantes canales de mercadeo.
- ✦ Presentar un borrador de los Estatutos de la Asociación de Microempresarios de La Unión a efectos de ser discutidos, reformados y aprobados por el gremio microempresarial del Municipio.

2. PROCESO METODOLOGICO

El proceso metodológico para desarrollar el presente trabajo se puede sintetizar de la siguiente manera: se inicia con unos contactos previos entre el equipo de trabajo y la Administración Municipal en cabeza del señor Alcalde y con su equipo de gobierno, siendo definitivamente con la Oficina de Desarrollo Comunitario con la dependencia que se concretó el trabajo a desarrollar.

Con los funcionarios de Desarrollo Comunitario y con el apoyo de los voceros de la comunidad microempresarial, se realizó una visita de inspección al casco urbano y se concertó con algunos empresarios el estudio que se desarrollaría.

Se realizaron varias reuniones con grupos de empresarios de las microempresas más representativas de la región.

Se decidió elaborar y aplicar encuestas para recoger la información de los propietarios de microempresas, información relacionada con el número de trabajadores, experiencia empresarial del propietario, salarios pagados, instalaciones, servicios públicos, estado de los talleres y de la maquinaria y equipo, etc., encuestas que se complementaron con las visitas y entrevistas directas con los dueños de los talleres para constatar la información obtenida.

Un apoyo fundamental fue mediante la inclusión de los estudiantes del último año del Instituto Nocturno Juanambú, con quienes se adelantó el censo microempresarial del casco urbano del Municipio.

Para la obtención de la información secundaria se revisaron los documentos que contienen los programas del gobierno nacional hacia las microempresas, como son entre otros los documentos de CONPES (PLAN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA), el programa de gobierno del "Salto Social" así como el "Cambio para Generar la Paz" y estudios institucionales y particulares realizados en el país relacionados con el tema.

En lo concerniente al Departamento se consultó el "Plan Estratégico de Desarrollo de Nariño 1998-2000" y en lo municipal se consultó el "Programa de Gobierno del Alcalde" y los Planes de Desarrollo que ha elaborado el Municipio, además documentos relacionados con el mismo.

2.1 LAS MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO

Para el diagnóstico de situaciones específicas, se procedió a identificar las microempresas que existen en en la cabecera municipal, averiguando además, el valor que generan, sus activos, la tecnología que disponen, el número de empleos generados y el monto del crédito que necesitarían para mejorar y mantener la unidad productiva, con esto se obtuvo un panorama general de la microempresa.

Las ideas expresadas por la comunidad son las que se recopilan en el presente estudio, manteniendo así la veracidad de los conceptos emitidos.

2.2 LAS NUEVAS MICROEMPRESAS

El estudio permitió determinar las microempresas que son susceptibles de implantarse como nuevas, para lo cual también se averiguó la clase, el número de empleos que generarían, las posibles utilidades y el monto del crédito a solicitar.

Se finalizó así el estudio, permitiendo tener una visión global del estado actual de la microempresa, facilitando el planteamiento de estrategias de solución y de consolidación del documento final.

3. CONTEXTO REGIONAL

3.1 EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

3.1.1 Visión Ambiental del Departamento

- Caracterización Geográfica

▪ **Localización.** La ubicación del territorio departamental se encuentra comprendida entre las coordenadas 2° 40' de Latitud Norte, justo en la desembocadura del río Iscuandé y 2° 21' de Latitud Sur; la parte más oriental llega hasta los cerros Petacas y Animas de los 76° 50' de Longitud Oeste; el punto más occidental se encuentra en Cabo Manglares en el Océano Pacífico en 99° 03' de Longitud Oeste, localizándose en la esquina sur-occidental del país, en la frontera con la República del Ecuador.

▪ Límites

Norte: Con el Departamento del Cauca
Sur: Con la República del Ecuador
Oriente: Con el Departamento del Putumayo
Occidente: Con el Océano Pacífico

▪ **División Política.** Fue erigido como departamento mediante la Ley 18 del 6 de agosto de 1904. Nariño tiene 62 municipios, 191 corregimientos, 2.800 veredas y 302 inspecciones departamentales de policía enmarcadas en sus dos grandes regiones, la Andina y la Costa Pacífica y en una pequeña zona amazónica.

▪ **Extensión.** La extensión territorial del Departamento de Nariño es de 33.268 Km², representando el 2,9% de la extensión total de Colombia. El 40% corresponde a la región Andina, el 52% a la Pacífica y el 8% a la vertiente selvática de la Amazonía.

- **Población.** Según las cifras suministradas por el DANE la población del departamento proyectada a año 2000 es de 1.632.093 habitantes, de los cuales el 43.78% (714.481 habitantes) corresponde a población urbana y el 56.22% (917.612 habitantes) corresponde a población rural.

- **Regiones Fisiográficas.** El Departamento se encuentra dividido en dos grandes regiones, a saber:

- * **Subregión del Pacífico.** Constituida por la Llanura del Pacífico y el Piedemonte de la Cordillera Occidental, con una superficie de 17.299 km², lo cual representa el 52% de la superficie total del Departamento y abarca 10 municipios.

La temperatura media es de 25,2 grados centígrados en la Llanura Pacífica y de 25,6 grados centígrados en el Piedemonte. Se caracteriza por grandes extensiones de tierra con bosques y por altas precipitaciones que condicionan las actividades agrícolas y los asentamientos humanos, encontrándose a Tumaco como el mayor centro poblacional de la región, con 152.359 habitantes como una proyección al año 2000. En general, la zona se caracteriza por realizar actividades de tipo extractivo, aprovechamiento forestal, pesca y minería.

- * **Subregión Andina.** Conformada por la Cuenca Interandina y una pequeña parte del Piedemonte Amazónico, cubriendo una extensión de 15.969 kms² con el 84% de los municipios que integran el departamento.

La temperatura media es de 11 grados centígrados en alturas superiores a los 3.000 m.s.n.m. Dentro de esta subregión se localizan los mayores centros poblacionales, por consiguiente se registra una elevada densidad de población y una gran presión sobre la tierra, lo cual ha propiciado un excesivo fraccionamiento de la propiedad en unidades cada vez más pequeñas. En general es una zona con gran aptitud agropecuaria.

Fuente: Plan integral de Mediano Plazo (1993- 1995)- Corponariño G.T.Z.

- **Recursos Hídricos.** El potencial hidrográfico del departamento, está constituido por tres hoyas mayores independientes: La Hoya del río Patía, la del río Mira y la del río Guamuéz; no obstante el gran potencial hídrico existente, su utilización y aprovechamiento bajo las formas de generación de energía eléctrica y de riesgo es poco significativo. En estos términos, el recurso agua se constituye en una de las posibilidades más importantes que mediante una adecuada y racional

utilización puede repercutir en un mejor aprovechamiento del recurso tierra, según D.N.F. FONADE.

▪ **Usos y tenencia de la tierra.** La tradicional vocación agropecuaria, la economía y el contexto social que de allí se desprenden, está representado en el 25% del P.I.B. regional, como producto de la explotación de diferentes renglones agrícolas y pecuarios.

Según CORPONARIÑO, las 3.326.800 hectáreas que posee el departamento se encuentran distribuidas así:

Cuadro 1. Uso de la tierra

USO	HAS	PORCENTAJE %
Bosques	2.048.090	61,56
Páramo, barbechos, tierras improductivas, usos urbanos o manejo inapropiado.	471.913	14,19
Pastos	417.373	12,55
Cultivos	389.424	11,70
TOTAL	3.326.800	100,00

Fuente: CORPONARIÑO, 2000.

Según PENAGRO del Ministerio de Agricultura, en cuanto a tenencia de la tierra, señala la existencia de 113.277 Unidades de Producción Agropecuaria (UPA), con un total de 747.435 has en propiedades fragmentadas de la siguiente manera:

- 84.1% de UPA menores de 10 has.
- 9.4% de UPA entre 10 y 20 has.
- 6.5% de UPA mayores de 20 has.

Se conoce que el 77% de las UFA están en poder de sus propietarios; el 13,5% son de propietarios - arrendatarios; el 7,3% son de amedieros; los propietarios que además arriendan tierras tienen el 0.7% y el 1.2% de las UPA son de familias que sólo la tienen por posesión.

Los principales factores que inciden en el desarrollo del sector agropecuario son entre otros, los inadecuados o escasos canales de comercialización agravados por el mal estado de las vías o carencia de las mismas, la atomización de la propiedad, el

elevado número de productores dispersos en una gran área, la cadena de intermediarios, el deficiente sistema de información de precios, los altos costos de transporte a los centros de consumo, la falta de organización cooperativa y los altos volúmenes de productos perecederos.

En cuanto a capacidad de almacenamiento para productos agropecuarios, el sector oficial del Banco Agrario, Fenalce, Fedecafé, cuenta con una capacidad aproximada de 31.389 toneladas, cuyo 95% se encuentra en Pasto.

Por su parte el sector privado aporta con una capacidad de almacenamiento de 81.015 toneladas, de las cuales en Pasto se encuentra el 41,5% según la fuente de CORPOICA.

La misma fuente reporta la existencia de seis plantas enfriadoras con capacidad instalada de 247.000 litros de leche por día.

3.1.2 Visión Socioeconómica Departamental

✦ **Situación Económica.** Se ha considerado desde siempre que el departamento de Nariño ha sido por tradición agropecuario, no obstante, algunos estudiosos no dudan en afirmar que este sector ha ido perdiendo su importancia, siendo reemplazado por el sector comercio y servicios, donde el sector terciario se erige , según ellos, como el más preponderante.

El sector comercio ha aprovechado el fenómeno del contrabando, utilizando la cercanía de la frontera con el Ecuador, dados los bajos costos y la oportunidad de no pagar impuestos por evasión.

Se puede afirmar y con mucha razón que el sector industrial se ha convertido en la cenicienta del campo económico.

Con relación al P.I.B. nacional, el departamento de Nariño aporta con el 1,9% a precios constantes.

En las últimas décadas el sector rural del departamento ha perdido dinamismo y su crecimiento se ha ido lentamente restringiendo como se demuestra en la evolución del P.I.B. agropecuario.

Cuadro 2. Evolución PIB agropecuario

AÑO	PIB AGROPECUARIO
1991	2.65
1992	2.54
1993	2.40
1995	2.30
1996	2.20
1997	2.10
1998	2.00
1999	1.93
2000	1.85

FUENTE: URPA, 2000

El empleo es generado en un 45% por empresas de menos de 10 trabajadores, lo cual equivale a decir que son microempresas.

El desempleo en Nariño, viene en ascenso, según el DANE, lo cual se demuestra con la siguiente información.

En 1994 el 10,22%; en 1995 el 11,82%; en marzo de 1996 la tasa de desempleo llegó al 12,65%. La tasa de desempleo en el mes de octubre del año 2000 fue del 20.5%.

La baja calidad de vida de los habitantes de la región se puede sustentar con los mismos indicadores del Plan de Desarrollo, donde las necesidades básicas insatisfechas son del orden del 56,9%, teniendo en cuenta que el 33,3% de la población está en condiciones de gran miseria, cifras que superan los promedios nacionales.

El elevado índice de analfabetismo del 19,3% principalmente en el área rural, mientras que el promedio nacional es del 12% y la escasa cobertura de la educación primaria del 85,4% con énfasis en la parte urbana, en tanto que la secundaria cubre el 42% refrendan por si solas las características del bajo nivel de vida de los habitantes del departamento.

Los servicios públicos, en el sector rural, tampoco muestran indicadores aceptables, según los datos del Plan Estratégico de Desarrollo, pues con acueducto sólo cuenta el 75% de la población urbana, en tanto que la rural tiene acueducto solamente el 19% de sus habitantes.

Tan solo el 50% de la población tiene la oportunidad de consumir agua potable y debidamente tratada. En alcantarillado tan solo el 55% de la población urbana

cuenta con el servicio, en tanto que en el sector rural existe un cubrimiento de tan solo el 2%.

3.1.3 Regiones

✦ **La Región del Norte.** Esta región del Departamento está conformada geográficamente por las quebradas del río Mayo y Juanambú y los contrafuertes de la cordillera occidental que mueren en la hoya del Patía. La parte oriental está delimitada por los cerros Petacas y las Animas, que definen los límites con el Cauca y el departamento del Putumayo.

Hacia el sur, la región se extiende hasta el río Juanambú, hoya que la delimita con la región central del Departamento.

Antiguamente y según narra el historiador nariñense Alfredo Galeano Velasco, estas zonas estuvieron influenciadas por los Incas, quienes tenían como súbditos, a varias tribus y entre estas a los Quillacingas y en los nacimientos de los ríos Juanambú y Mayo a los Chibchas.

Es probable entonces que una tribu que perteneciera a las tribus de Incas, Quillacingas, Chibchas, haya poblado en buena medida esta región Norte, tribus que encontraron los exploradores Añasco y Ampudia, quienes fueron comisionados por Sebastián de Belalcázar para explorar estas tierras.

En la actualidad la región está conformada por doce municipios (12) a saber: La Unión, Arboleda, San Lorenzo, Taminango, San Pedro de Cartago, Buesaco, la Cruz, San Pablo, San José, Belén, Colón y el Tablón.

Esta región posee una inadecuada red vial que conecta las áreas de La Unión y La Cruz, hacia su parte occidental se encuentra la carretera Panamericana, vía de orden internacional, pavimentada en su totalidad, que comunica la región hacia el norte con el Departamento del Cauca y hacia el centro y sur del Departamento de Nariño.

Las actividades económicas son variadas, sobresaliendo la agricultura en cultivos tales como: café, cabuya, frijol, plátano, arveja, tomate, yuca, caña, maíz, trigo, papa, anís, maní, achira, frutales y algunas explotaciones de madera.

En algunos municipios como Colón, San Pablo y La Unión hay pequeños centros artesanales de fabricación de sombreros de iraca, así como en Belén es famosa la curtiembre de cueros y los diversos productos de marroquinería.

A nivel de ganadería sobresalen los municipios de La Cruz y El Tablón y su incidencia a nivel económico es relativamente significativa.

✦ **Asociación de Municipios del Juanambú “ASOJUANAMBU”.** ASOJUANAMBU está reconocida legalmente mediante la resolución No. 1794 del 24 de septiembre de 1993 expedida por la Gobernación de Nariño e integrado por los municipios del área de la exprovincia de Juanambú de la cual hace parte el municipio de La Unión.

La Asociación de Municipios del Juanambú ASOJUANAMBU, es una entidad administrativa de derecho público, con personería jurídica y patrimonio propio e independiente de los municipios que la constituyen; se rige por sus propios estatutos y goza para el desarrollo de su objeto, de los mismos derechos, privilegios, excepciones y prerrogativas acordados por la Ley a los municipios.

La Asociación tiene por objeto planear en forma global el desarrollo de la subregión, organizar la prestación conjunta de los servicios públicos municipales, construir las obras que demande el progreso local y subregional, ordenar la planeación del territorio de su jurisdicción protegiendo la diversidad e integridad del ambiente, promover la participación comunitaria, el mejoramiento social y cultural de sus pobladores, procurando eficiencia y eficacia en coordinación y concurrencia con los municipios asociados y las instancias de planeación nacional y departamental.

3.2 CARACTERÍSTICAS DEL MUNICIPIO DE LA UNIÓN

3.2.1 Localización y Descripción

▪ Datos generales del Municipio

Año de Fundación	1847
Gestores de la Fundación	Agustín Guerrero y Juan Vivanco
Creación Provincia del Juanambú	Junio de 1905
Creación del Municipio	Ordenanza No 162 de 1905
Localización astronómica	10° 36' 06" Latitud Norte y 77° 07' Longitud oeste del Meridiano de Greenwich

▪ Límites

Norte: Municipio de Mercaderes, Cauca

Sur:	Municipios de Cartago y Arboleda
Occidente:	Municipio de San Lorenzo
Oriente:	Municipio de Colón
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Población total 	39.141 habitantes (DANE/2000)
Población urbana (2000)	12.975 Habitantes
Población rural (2000)	26.166 Habitantes
▪ Extensión territorial	163 km ²
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Altura media ▪ Temperatura media ▪ Precipitación 	1745 m.s.n.m. 19° 2808 m.s.n.m.
▪ Pisos Térmicos	Cálido 22 km ² Medio 109 km ² Frío 32 km ²
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuenca ▪ Subcuenca ▪ Microcuencas 	Río Patía Río Mayo y RíoJuanambú La Fragua, Cusillo, El Dinde, Santa Ana, Chupadero, Guanábano
▪ Orografía	Cerro la Jacoba 2.460 m de altura Cerro Cusillo 2.600 m de altura Cerro de Reyes 2.050 m de altura Cerro El Dinde 1.900 m de altura Cerro Cresta del Gallo 1.870 m de altura
▪ Suelos	Origen volcánico
▪ Corregimientos	Santander Alpujarra La Caldera Chaguarurco El Sauce
▪ Fenómenos naturales	Falla geológica sedimentológica
▪ Actividad económica principal	Producción cafetera 33% de la producción departamental

▪ Actividad secundaria	Comercio
▪ Producción agrícola	Café, caña, plátano, yuca, frutales, pastos, bovinos doble propósito, porcicultura, cuyicultura, avicultura.
▪ Educación superior	Diversas programas a distancia.
▪ Educación Básica Secundaria	Instituto Diurno y Nocturno Juanambú
▪ Educación Básica Primaria	Normal Nacional San Carlos Concentración de Desarrollo Rural
▪ Entidades Bancarias	Banco Agrario, Bancafé.
▪ Fiesta Patronal	Virgen del Rosario
▪ Monumento histórico	Antonio José de Sucre.
▪ Héroe Nacional	Juan Solarte Obando
▪	
▪ Poeta Universal	Aurelio Arturo Martínez

4. CONTEXTO POLITICO DE LA MICROEMPRESA

4.1 POLITICA NACIONAL

“El documento CONPES”¹ busca consolidar una iniciativa integral de apoyo para la microempresa, que contempla una estrategia crediticia y un programa complementario de servicios tecnológicos enmarcados en su nuevo esquema institucional, para realizar un cambio cualitativo y cuantitativo en el sector.

El Plan de la Microempresa hace parte de la estrategia de Generación de Empleo Productivo del Gobierno y busca apoyar a la microempresa, aumentando su competitividad y democratizando la propiedad (Cambio para general la paz).

4.1.1 Objetivo General. El Plan Nacional de la Microempresa busca fomentar la generación de empleo y aumentar la productividad de estas unidades económicas, y que se logre una mayor competitividad de sus productos, de tal forma que puedan tener acceso a componentes parciales y especializados de la producción.

Como fruto de lo anterior, se deben mejorar los ingresos y el nivel de vida de la población vinculada al sector empresarial.

4.1.2 Estrategias. Para cumplir con este objetivo el gobierno recurre a tres (3) estrategias: Un sistema de financiamiento (FINURBANO), un programa de servicios tecnológicos y un nuevo ordenamiento institucional.

♣ **Finurbano.** A través de éste se garantizarán disponibilidades y acceso ágil y oportuno de las microempresas urbanas y en pequeñas cabeceras de todas las actividades económicas no agropecuarias, a recursos de crédito y servicios financieros, a los que tendrán acceso todo el sector financiero institucional y otros agentes, incluidas Ong's que apoyan al sector microempresarial.

El programa será coordinado por el Instituto de Fomento Industrial - IFI-. Para ello se adoptarán las siguientes medidas:

¹ Departamento Nacional de Planeación. Plan Nacional para la Microempresa. 1994 – 1998. Documento CONPES 2732 - DNP - UDE – UDS. Bogotá, 1994.

- **Redescuento.** Estos dineros provendrán de recursos del IFI y de otros organismos y la tasa y el margen de descuento serán fijados por el IFI de tal manera que resulten competitivos y rentables para el sector financiero y dé mayor estabilidad y continuidad para el sector microempresarial.

- **Acceso a Nuevos Intermediarios.** Además de los bancos, tendrán acceso las corporaciones financieras y cooperativas financieras de segundo grado, las corporaciones de ahorro y vivienda Las cooperativas de ahorro y crédito de primer grado y las cajas de compensación familiar podrán canalizar los recursos con el fin de lograr una mayor cobertura.

También habrá entrega por parte de las entidades financieras de recursos a una ONG, la cual la distribuye al sector microempresarial. Esto se realizará sobre todo en las áreas que no existan alternativas de financiación.

Además el FINURBANO, capacitará a las cooperativas y ONG's en la tecnología financiera, en relaciones humanas, sistemas y asesoría a todos los renglones del país.

El Banco Popular, el Banco del Estado y la Banco Agrario adoptarán las medidas necesarias que conduzcan a la canalización de estos recursos en el territorio nacional.

El Fondo Nacional de Garantías establecerá un nuevo esquema para facilitar el acceso de las cooperativas de ahorro y crédito de primer grado para el apoyo de las microempresas, además de permitir la creación y el fortalecimiento de fondos de garantías privadas regionales, contribuyendo hasta con el 70% del valor de la operación.

Todos los programas de microempresas que se desarrollan por el gobierno central serán incorporadas al FINURBANO y se regirán por los parámetros establecidos en éste.

- ♣ **Programa Nacional de Servicios Tecnológicos.** Este programa apoyará el proceso de gestión tecnológica en las áreas de comercialización, producción, gestión, organización e información, tendientes a aumentar la competitividad y productividad y el aprovechamiento de los recursos naturales renovables.

El desarrollo del Programa de la Red de Servicios Tecnológicos será responsabilidad de una Corporación Mixta, estableciendo también un sistema de cofinanciación de proyectos.

Los programas a financiar son los siguientes:

- ✦ **Servicios de Formación Empresarial.** Con participación del SENA y las Ong's se desarrollarán contenidos, métodos y medios de formación gerencial y de educación ambiental a los propietarios y trabajadores de las microempresas pobres.
- **Formación Técnica.** El SENA dará capacitación para los trabajadores actuales en actualización y perfeccionamiento, para los trabajadores potenciales en formación para el trabajo en diferentes actividades del sector.

También capacitará a otras entidades que pertenezcan al Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, facilitando medios tecnológicos y ampliando la cobertura de atención.

- **Centros de Desarrollo Productivo (C.D.P.).** Las entidades privadas en concertación con el SENA, promoverán y fortalecerán C.D.P. para ampliar la formación técnica de la nueva mano de obra y a los trabajadores actuales, brindarán asistencia técnica, alquilarán maquinaria, capacitación en diseño de prototipos y auditoría ambiental entre otros.

Con la consolidación de los C.D.P. se espera atender 28.000 empresarios de las microempresas por año.

- ✦ **Comercialización.** Con la participación del Mindesarrollo, las ONGs, las Cámaras de Comercio, los gremios y los gobiernos locales, se fortalecerán las comercializadoras existentes y se promoverán agencias promotoras de comercialización para cubrir capitales de Departamento y Municipio en donde exista infraestructura para ello.

- ✦ **Servicios de información.** Con el apoyo de las Cámaras de Comercio y los C.D.P. se implantarán el Sistema de Información Comercial para la microempresa y el Sistema de Orientación Tecnológica en todas las capitales de Departamento.

El DANE dispondrá de información georeferenciada a disposición de los empresarios de las microempresas y de las agencias interesadas.

- ♣ **Organización Institucional.** Para que FINURBANO se fortalezca, se creará una Corporación Mixta (Pública y Privada).

El Estado contratará con la Corporación la ejecución cofinanciada de los programas de apoyo que hacen parte del programa de servicios tecnológicos, adelantará estudios que propicien la desagregación de tecnología de procesos productivos.

La Corporación no será ejecutora, sino que orientará con entidades públicas y privadas el desarrollo de los proyectos, además de contribuir con los comités regionales (Municipales o Departamentales), la priorización, definición, concertación y el seguimiento.

Los Comités serán conformados por representantes de las entidades públicas y privadas y microempresas que operan en cada región.

4.2 POLITICA DEPARTAMENTAL

La actividad económica del Departamento es de carácter microempresarial, pues casi el 65% de la población ocupada se concentra en empresas hasta de nueve personas, y la mayoría de ellas en la industria manufacturera. (Plan Estratégico de Desarrollo de Nariño 1998-2000).

El desempleo en el Departamento de Nariño, específicamente en los centros urbanos de la región, es superior al promedio nacional, donde el mayor empleo se concentra en el comercio y servicios atendidos por pequeñas unidades productivas, mejor llamadas microempresas.

En el sector rural el índice de desempleo es más crítico (74%), si se tiene en cuenta su carácter disfrazado, y estacional. Este problema tiene mayor gravedad para la mujer, sobre todo para aquellas que tienen menos experiencia laboral y capacitación, ocasionando a todo el sector el deterioro de ingresos y la baja calidad de vida.

Este problema así como las dificultades de acceso al crédito, afecta a la mayoría de pequeños y medianos productores.

Por lo anterior la política departamental está encaminada a generar un proceso de cambio que garantice el aprovechamiento de sus potencialidades socio-económicas y ambientales, mejorando la calidad de vida de la población.

Las estrategias para cumplir el objetivo se refieren a:

- Estímulos tributados y asesoría a proyectos generadores de empleo.
- Mejorar la competitividad y las condiciones de empleo en las pequeñas y medianas unidades productivas.
- Promover alternativas de producción para el empleo de mano de obra femenina,

comunidades indígenas, negritudes y jóvenes.

- Se adelantarán programas de empleo rural en áreas de vocación agropecuaria, mediante acceso a la tecnología y al crédito y el fomento de sistemas de economía solidaria.
- Se desarrollará a través del SENA, programas de formación profesional integral.
- Concertación con el sector financiero y creación de mecanismos y entes financieros del orden regional que consulten las características y necesidades de los sectores y subsectores económicos.
- Se elevará e incrementará el desarrollo empresarial mediante la creación y fortalecimiento de programas de investigación y atención a la gestión y formación empresarial.
- Las estrategias para el desarrollo productivo y la generación de empleo permanente y mejoramiento de las condiciones serán así:
 - Gestiones de concertación con el sector privado.
 - Acciones en los temas de capacitación, desarrollo tecnológico, innovación e información.
 - Dentro del Plan de Desarrollo 1996-1998 "Nariño es Futuro" aparecen varios proyectos que de una u otra forma ofrecen apoyo al sector microempresarial, algunos de los cuales se desarrollaron en forma parcial y que se pueden sintetizar así:
 - Centro de Desarrollo Productivo de Calzado y Marroquinería.
 - Centro de Desarrollo de la madera.
 - Mercadeo Sector Cuero: Calzado y marroquinería.
 - Centro de Tecnologías Alternativas del Cuero.
 - Capacitación a la Asociación de Microempresarios de Nariño.
 - Escuela de formación Microempresarial.
 - Fortalecimiento del Centro de abastecimientos de Materias Primas para

Microempresarios y Empresas Asociativas del sector Artesanal.

- Fomento de Microempresas.
- Apoyo a la Gestión Productiva y Generación de Empleo.

En el Plan Estratégico de Desarrollo de Nariño , los siguientes son los proyectos que se mencionan y que de alguna manera atienden las necesidades de las microempresas del Departamento:

- Organización y funcionamiento de famiempresas y microempresas juveniles del Dpto.

De este gran proyecto se desprenden proyectos conexos a saber:

- Proyecto de apoyo al desarrollo de la microempresa rural-PLADEMER.
- Economía Solidaria.
- Desarrollo de modelos empresariales y producción a pequeña escala.
- Promoción de formas asociativas productivas sostenibles a través de la organización y capacitación de la mujer.
- Apoyo y estímulo en los procesos productivos de la tercera edad.
- Estudio de reactivación comercial en zonas de frontera.
- Creación de la Secretaría Departamental de desarrollo y Fomento Industrial.
- Cultivo e industrialización de frutas como alternativa de diversificación en la zona norte del departamento.
- Fomento de especies menores e hidrocultura.
- Estudio de factibilidad de agroindustrialización de derivados del café.
- Transferencia tecnológica en trapiches para caña panelera.
- Sistema regional de apoyo a la micro, pequeña u mediana empresa.
- Plan de apoyo a la exportación a la pequeña y mediana empresa.

4.3 POLITICA MUNICIPAL

En La Unión existen actividades económicas de comercio y talleres artesanales de confecciones, alimentos, ebanistería, panadería, lencería, tejidos, metalmecánica, zapatería, etc, de los cuales sus habitantes derivan los ingresos así como de las labores agropecuarias principalmente del cultivo de café.

Con base en esto, se propone:

- Capacitar a la comunidad en la formación y creación de pequeñas empresas.

- Impulsar alternativas de Asociación para los empresarios de la microempresa.
- Coordinar con las entidades encargadas de capacitación y tecnificación la programación de los diferentes cursos.
- Ubicar recursos en el presupuesto municipal para apoyar la cofinanciación de crédito con las entidades financieras dirigidas a microempresarios.

5. CONTEXTO DE LA MICROEMPRESA EN COLOMBIA

5.1 MICROEMPRESA Y DESARROLLO

La microempresa ha permanecido como una salida a la crisis de contracción, la baja de ingresos reales, estrechamiento de la demanda, freno a la producción y desempleo que caracteriza a un proceso desequilibrado de industrialización.

Trabajadores que no pudieron emplearse en la industria, obreros industriales, pensionados, hijos de trabajadores veteranos con carencia de recursos que quisieron emprender la aventura empresarial, generaron un aparato que acogió esta mano de obra no recibida por el sector empresarial "formal".

Su importancia se hace más evidente hacia finales de la década del 60, cuando el sector empresarial "formal", empieza a presentar agotamiento en su capacidad de generación de nuevos empleos y de otra, se incrementa por las migraciones del campo a la ciudad.

"A principios de la década de los 80 se agudiza la recesión económica y se evidencia toda la importancia del sector microempresarial por su participación en el PIB (20.2%) y en la generación de empleo (49.1%)"².

5.1.1 Sector Informal y Microempresa. La definición de sector informal es tan compleja como la vasta gama de actividades y agentes económicos que la componen. En términos estadísticos, se considera como "sector informal" a los trabajadores domésticos, ayudantes familiares, trabajadores independientes, patronos no profesionales ni técnicos, y asalariados en unidades que emplean hasta diez trabajadores.

El principal componente del sector microempresarial es la informalidad. Estas pequeñas unidades productivas, por lo general, presentan una baja capacidad de acumulación debido al bajo nivel tecnológico, difícil acceso al mercado, pocas fuentes de financiación y fragilidad frente a las contingencias laborales.

No obstante, pueden presentar una gran adaptación al cambio frente a las condiciones y a las particularidades de la demanda, ya que producen en

² CARO, Blanca Lilia. Evolución del sector informal 1984 - 1992. Ed. DNP, 1994.

pequeña escala, cuentan con una tecnología fácilmente adaptable y montos reducidos de inversión³.

Estadísticamente se considera como microempresa aquella unidad económica que posee hasta diez trabajadores permanentes y activos totales inferiores a \$ 184 millones. En el caso de las actividades comerciales y de servicios, se consideran microempresas aquellas unidades de hasta cinco trabajadores permanentes.

5.1.2 Participación. “De acuerdo con datos básicos de población 1998”⁴, se estima que en actividades microempresariales se ocupan el 26% de los trabajadores asalariados, el 93% de los trabajadores independientes y el 33% de los patronos.

Según el Censo Económico del DANE 1989–1990 (6) en empresas de menos de diez trabajadores se concentra el 46% del empleo nacional. Se calcula en unos 5.7 millones los trabajadores vinculados a la microempresa, lo que equivale al 37.8% de la población económicamente activa.

De esto el 59% de los establecimientos poseían menos de 10 trabajadores.

De un total de 309.553 microempresas, el 11.7% son manufactureras, el 75.2% son de comercio y el 13.1% son de servicios, agrupando el 49.7% del total.

En los departamentos más desarrollados, la actividad microempresarial es más diversa y participa en la producción de otros bienes. En los departamentos de menor desarrollo relativo, las microempresas desempeñan el papel de proveedores o de pequeña producción para mercados locales.

El sector manufacturero con establecimientos de menos de 10 trabajadores representa el 23% del empleo en el sector; en el sector servicios el empleo microempresarial corresponde a un 41.4% y en el comercio el 72% del empleo microempresarial.

Las actividades manufactureras con más características microempresariales son: productos de panadería, productos metálicos para uso estructural, muebles, calzado y confección textil.

Los subsectores de los servicios más típicamente microempresariales son: peluquerías y salones de belleza, restaurantes y cafeterías, reparaciones y

³ PARRA, Ernesto. Microempresa y Desarrollo. SENA - UNICEF. Bogotá. Capítulo cuarto. 1984. P.44

⁴ RAMÍREZ J., Juan Carlos. 'El SENA y la Atención a la Pequeña y Microempresa'. Estudio financiero por el SENA y el PNUD. Julio de 1994. población DANE. DNP - 1989.

mantenimiento, actividades de recreación cultura y deporte.

El comercio presenta como actividades microempresariales las ventas al por menor, exceptuando automotores, y especialmente los alimentos y perecederos.

El empleo informal lo componen en un 57% los hombres y un 43% las mujeres. La participación de la mujer ha venido creciendo, de manera más intensa que en el sector formal y que en el promedio nacional de ocupados, en cuanto a la edad, el 70% de los trabajadores se ubica entre los 20 y los 49 años.

En el sector informal se presenta un incremento de trabajadores calificados aunque persisten diferencias importantes en el nivel educativo entre ambos grupos (Promedio 3 años de escolaridad)

5.1.3 Posibilidades y Restricciones. Las microempresas presentan ventajas comparativas como su flexibilidad tecnológica, su adaptación a los cambios del mercado, el costo de mano de obra comparativamente más barato y las menores barreras de entrada para su puesta en funcionamiento debidas a los montos reducidos de inversión.

Aún así, poseen limitaciones que les impide articularse eficiente y equitativamente a la economía.

La participación de las microempresas en el PIB ha decrecido de un 20% (Caro, Censo 1990), a un 17.5% en 1992.

Las principales consecuencias de los problemas y las limitaciones se ven reflejadas en la baja productividad, competitividad y rentabilidad de las microempresas. Veamos las principales causas de esta problemática:

♣ Estrechez del mercado se manifiesta en su reducido campo de acción para la venta de los bienes elaborados.

En esto tiene que ver la apertura económica, pues ha llegado al país una gran variedad de productos, principalmente del Sudeste Asiático, a precios muy bajos, que afectan espacios de mercado en los cuales la microempresa poseía cierta fortaleza.

- Escasa capacidad de negociación como consecuencia de la estrechez del mercado; las microempresas tienen baja capacidad de negociación y se ven enfrentadas a pocos compradores y a aceptar condiciones difíciles de comercialización como: precios bajos, venta a crédito, (30 a 120 días) y devolución

injustificada de productos.

- Deficiente calidad del producto; la baja calidad de los productos y de los servicios de la microempresa se deben a la baja tecnología de su maquinaria y equipos, a la falta de capacitación técnica del empresario y sus trabajadores, y al uso de materias primas de menor calidad.

Las comercializadoras microempresariales persiguen el objetivo de ampliar el mercado de las mismas, procurando ubicar sus productos en cadenas de almacenes distribuidores, pero han encontrado dificultades relacionadas con la calidad, precio, volúmenes de producción y entrega oportuna de los productos.

5.1.4 Baja Capacidad de Comercialización. La carencia propia de elementos de investigación de mercado, de costo de productos, de distribución, de marca y de empaque, hacen que los productos, no puedan abordar mercados de mayores exigencias en cuanto volumen, calidad y precio.

5.1.5 Bajos Niveles de Producción. Este factor se debe a las siguientes razones:

Maquinaria y equipos de bajo nivel tecnológico y baja capacidad de producción, uso de materias primas de menor calidad, de mano de obra no calificada y semicalificada y deficiencias en los procesos administrativos.

5.1.6 Carencia de Recursos de Capital. "Hasta el momento, el poco acceso al sistema financiero y la falta de garantías reales, son limitaciones esenciales de la microempresa que traen como consecuencia escasa acumulación de capital"⁵.

El servicio de crédito a la microempresa ha tenido hasta el momento limitaciones como las siguientes:

- La baja cobertura. Generalmente se atienden los capitales departamentales y unas pocas ciudades intermedias.
- Los montos máximos aprobados para las microempresas no alcanzan para hacer inversiones que pueden contribuir a elevar el nivel tecnológico y de productividad de la microempresa.

⁵ CHAVES N., Jairo Luis y FRANCO C. Juan B. Problemas Tecnológicos de la Microempresa. Estudio Exploratorio. DNP-PNDM. 1992.

- Dependencia del crédito externo y las contrapartidas del presupuesto nacional y no canalización de recursos del ahorro nacional y de la banca Colombiana.
- Ineficiencia del sistema financiero: Para las entidades financieras nacionales la atención a los pequeños productores no es atractiva y ponen barreras para su aprobación con exceso de garantías⁶.
- Altos márgenes de intermediación y reaseguros. Lo cual no da oportunidad para ampliar la cobertura, bajar costos del servicio y beneficiar a más microempresas⁷.
- Escasa disponibilidad y preparación de la mano de obra. En la microempresa generalmente se cuenta con mano de obra no calificada y semicalificada, casi siempre con una formación empírica, debido al sistema de contratación informal operante.
- Escasa Formación gerencial de los empresarios. La mayor parte de los empresarios de las microempresas han tenido un aprendizaje empresarial empírico, en cierta medida forzados por las circunstancias propias de su actividad.

Evaluaciones hechas por las fundaciones y el BID, muestran que los empresarios, asumen las recomendaciones de los docentes sólo momentáneamente, mientras les aprueban el crédito, y que los microempresarios que tienen mayor nivel de escolaridad, valoran y aprovechan más la formación empresarial.

La necesidad de la formación empresarial se hace evidente por fallas que se observan en los métodos y comportamientos administrativos de los microempresarios, los cuales chocan abiertamente con los principios y métodos de la administración moderna, como son:

- ♣ La concentración de las decisiones y el control en el gerente o propietario.
- ♣ La subvaloración de las labores de planeación y programación. En la mayoría de las pequeñas empresas no se hace planeación, programación, ni presupuestos.
- La subvaloración del área de mercadeo. Muy pocas microempresas realizan estudios sistemáticos de mercado.

⁶ RAMÍREZ, Juan Carlos. La Microempresa en Colombia Diagnóstico, Planes y Programas. 1994. SENA, 1994

⁷ Ibid.

5.2 LA MICROEMPRESA EN NARIÑO

En el Departamento de Nariño se priorizan los siguientes problemas: escasas fuentes de empleo, baja calidad de las mismas, inadecuadas políticas de acceso al crédito, deficiente cultura empresarial y bajo apoyo a la investigación y al desarrollo de la tecnología adecuada para los sectores productivos.

El desempleo en el Departamento de Nariño, especialmente en los principales centros urbanos de la región, es superior al promedio nacional. En Pasto se ha registrado en los últimos años una tasa de desempleo del 20.5% en promedio, Ipiales del 22% y en la Costa Pacífica tan sólo el 26% de la población se encuentra trabajando.

En estos centros el mayor empleo se encuentra en el comercio y la microempresa, las cuales en un 62% ofrecen un salario mínimo.

En el sector rural el alto índice de desempleo es más crítico si se tiene en cuenta el carácter disfrazado, estacional y precario del mismo. En general, la mayor parte del empleo que se genera en la región es informal (74%).

El problema del desempleo reviste mayor gravedad para la mujer, las minorías étnicas y la juventud especialmente aquella que presenta menos experiencia laboral y capacitación adecuada.

Las causas de las escasas fuentes de empleo son entre otras, el débil estímulo institucional a la inversión privada, reducida inversión estatal en obras de infraestructura de apoyo al desarrollo productivo, inadecuada formación de la fuerza laboral, creciente inseguridad en el campo y el impacto de la apertura económica en el sector agropecuario.

La falta de oportunidades de empleo en el Departamento de Nariño produce efectos negativos en la población, tales como el deterioro de los ingresos y en general la baja calidad de vida y persistencia de la miseria, acelerando los procesos migratorios campo-ciudad, generando hacinamiento, tugurización, delincuencia y prostitución.

Las dificultades de acceso al crédito por parte de diferentes sectores económicos afecta a la mayoría de pequeños y medianos productores agropecuarios, forestales, mineros y microempresarios en general; las líneas de crédito de fomento para estas actividades productivas y de servicios son restringidas.

Este problema se manifiesta en el exceso de trámites y las exigencias de garantías,

así como la escasa oferta de dinero, débil capacidad de endeudamiento, cupos limitados e inadecuados, costo elevado y la demora en la entrega y plazos cortos para la amortización.

Otro problema es la deficiente cultura empresarial, la cual se expresa en un bajo nivel de gestión en los sectores económicos, escasa iniciativa de inversión, una elevada resistencia al cambio y al riesgo.

La débil iniciativa empresarial a su vez produce efectos como: bajo nivel de agremiación, poco desarrollo industrial, altos niveles de desempleo, desviación del ahorro a otros sectores y regiones, baja generación del valor agregado, bajos ingresos, desaprovechamiento de los excedentes de producción, crecimiento de economías de enclave y baja competitividad.

Otro de los graves problemas que afecta a la economía local es el deficiente apoyo a la investigación y al desarrollo de tecnologías adecuadas a la ausencia de sistemas de información integrada y débil gestión tecnológica.

5.3 LA MICROEMPRESA EN EL MUNICIPIO DE LA UNION

La participación de un alto volumen de población trabajadora y el desarrollo de un sinnúmero de actividades económicas integradas al sector informal desprotegido, han logrado de alguna forma resolver el problema de empleo en el Municipio.

De hecho, el diagnóstico realizado en el municipio, ha encontrado reducidos niveles de productividad tanto física como monetaria, expresado en bajos niveles tecnológicos, pequeños mercados, reducido capital, los que en últimas determinan la escasa contribución al crecimiento económico.

Existen ciertas actividades económicas microempresariales, que parecen desempeñar un papel destacado en el crecimiento del municipio (calzado, ebanistería, panadería, comercio, entre otras), que se analizarán oportunamente y dan panoramas de optimismo frente al sector.

La razón del estudio es realizar un diagnóstico que permita poner al descubierto, las características de la microempresa, conocer los problemas existentes y sus causas.

También se requiere ver las potencialidades que cada una de las regiones presenta, con el objetivo de fomentar la creación de microempresas que solucionen el problema de desempleo y de los bajos ingresos de sus habitantes.

Todo lo anterior permitirá presentar conclusiones que ofrezcan solución a los

problemas encontrados. Además el documento permitirá la implementación de otros proyectos microempresariales debidamente priorizados.

5.3.1 Problemas Detectados. En el estudio se lograron establecer el siguiente listado de problemas en las diferentes áreas:

- Falta de crédito y dificultades para su obtención
- Dificultades en la comercialización de sus productos
- Falta de programas de capacitación
- Deficiencias en los programas de Asesoría, Consultoría y asistencia Técnica
- Bajos niveles de compromiso organizacional
- Falta de programas de generación de empleo
- Dificultad para adquisición de materia prima
- Inadecuada educación ambiental
- Influencia negativa del contrabando en la industria del calzado
- Escasa cobertura de servicios de telefonía, acueducto, alcantarillado electrificación y sistema de riesgos, especialmente en el sector rural
- Poca cobertura en los programas de salud, recreación y deportes
- Inseguridad general
- Escasos programas para diversificación agropecuaria
- Falta de coordinación interinstitucional.
- Vías de comunicación en regulares condiciones de mantenimiento.

♣ **Descripción y Causas de los Problemas.** Debido a la similitud con los problemas del Nivel Nacional, a continuación se describe los que se consideran de mayor relevancia:

Problema 1: Dificultades para Acceder al Crédito. A pesar de lo establecido en el Plan Nacional para la Microempresa (1.994-1.998) y la existencia de líneas de crédito tanto en bancos, corporaciones, fondos mixtos, etc., el acceso a los mismos por parte de los empresarios de las microempresas se ve restringido ya que no tienen información suficiente sobre ellos.

Por otra parte las entidades crediticias en mención no se localizan en los municipios pequeños sino en la capital del Departamento y ciudades intermedias, en donde por efectos de tramitología y consecución de garantías se torna difícil la aprobación.

Además, no existe capacitación para la tramitación y el manejo del crédito, situación que de alguna forma condiciona la baja asignación de créditos de acuerdo a las

potencialidades del Municipio.

Tampoco el Banco Agrario (antes Caja de Crédito Agrario) ha podido solucionar estas deficiencias, pues se ha visto involucrado en problemas internos que no le han permitido un manejo adecuado de los créditos.

Cuando el microempresario solicita un crédito, el papeleo y documentación requerida, el tiempo e intereses a pactar, las garantías exigidas, limitan el acercamiento a las líneas que el gobierno viene anunciando.

Lo anterior se podría puntualizar así:

- **Desconocimiento de las líneas de crédito:** A pesar de las bondades que expone el Plan Nacional para la Microempresa, así como los organismos prestatarios a través de bancos y corporaciones, existe un total desconocimiento de dichas líneas en cuanto a montos, intereses, garantías, tiempo y otras exigencias.

Es conveniente que las entidades responsables de estos programas tengan un contacto más directo con los usuarios para que se haga claridad respecto a estos puntos.

- ✦ **Garantías exigidas:** Los microempresarios por su parte manifiestan que su situación económica no les permite respaldar los créditos a solicitar.

Al desconocer las líneas de crédito, consideran que para acceder a su otorgamiento deben dar como respaldo bienes raíces que no poseen.

En cuanto a la consecución de los codeudores, les parece que es muy difícil, pues nadie quiere respaldarlos ante el temor de no tener capacidad para pagar las obligaciones contraídas.

- **Cultura de manejo del crédito:** Dado que no han tenido oportunidad de acceder a créditos, poco es el conocimiento para el manejo adecuado de estos recursos.

De lo anterior se desprende que es necesaria la capacitación, que incluya temas de manejo de estos aspectos.

- **Localización de entidades crediticias:** Este es un problema general para los pequeños municipios, pues no se cuenta con entidades crediticias suficientes que atiendan las necesidades de crédito en la región, teniendo que en muchas oportunidades realizar largos recorridos hasta la capital del departamento sin lograr

obtener los objetivos propuestos.

- **Tramitología:** Los cantidad de documentos exigidos por las entidades prestatarias, son exagerados y los procesos son tan lentos que se convierten en un freno y en una situación difícil que limita la adquisición de los créditos necesarios para financiar a los propietarios de las microempresas.

Problema 2: Implementación en los Canales de Comercialización. El mercadeo comprende una serie de actividades, que hacen que los bienes de las microempresas, sean demandados por los consumidores.

Las estrategias para el mercadeo se basan en llevar el producto al consumidor, al lugar de venta adecuado, con el precio apropiado, así como la acertada promoción.

Las dificultades en el mercadeo municipal deben mirarse desde los siguientes puntos de vista:

- Bajos niveles de producción: En el estudio se pudo detectar que la producción microempresarial es deficitaria tanto en calidad como en cantidad, así como en la oportunidad de entregas. Esto desde luego no permite mayor capacidad de competitividad y comercialización.

Entre las causas están la utilización de tecnologías, maquinaria y equipos no adecuados para obtener una producción acorde con las necesidades de los consumidores.

- Baja capacidad de negociación: Al presentarse bajos niveles del producto en cantidad como en calidad, no se le permite al propietario de la microempresa acceder a los mercados. Cuando lo hace, debe vender a bajos precios y aún con créditos a largo plazo, cuya consecuencia es la descapitalización de la microempresa.

En cuanto a las compras de materias primas, cuando éstas no se realizan en la localidad debe efectuarlas de contado, por consiguiente su nivel de negociación es muy estrecho.

✦ **Deficientes vías de Comunicación:** A lo anterior se suma el estado general de las vías de comunicación del municipio, pues tanto la que une la cabecera municipal con la capital del departamento, así como la que conduce a los límites del Cauca y las vías internas, se encuentran destapadas y en regular estado de mantenimiento.

Debe darse especial cuidado a este aspecto, de pretender iniciar cualquier acción para el desarrollo de las regiones, pues las actuales condiciones de las vías difícilmente facilitan la realización de proyectos encaminados a este fin.

✦ **Falta de Centros de Acopio:** Los pobladores del casco urbano y las veredas se quejan de la falta de centros de acopio, que les permita en el tiempo de recolección (sobre todo agropecuaria), sean almacenados sus productos para luego comercializarlos a mejores precios en mercados locales o fuera de ellos, evitando que los intermediarios obtengan las ganancias que les corresponden a los productores.

✦ **Desconocimiento de políticas de precios:** Por lo general el empresario ignora la determinación de los precios de sus productos, en principio por cuanto desconoce la estructura de los mismos y el juego de la oferta y la demanda.

En el precio del producto no calcula su salario ni el de su familia, ni tiene en cuenta el pago de arrendamiento de su empresa (generalmente trabajan en su propia casa), ni otros factores componentes del precio. De todas formas si lo hiciera, sus productos le saldrían tan costosos que difícilmente podría ubicarlos en el mercado.

- **Falta de capacitación:** Juega papel importante en la solución del problema de la comercialización, la falta de este componente.

Dentro del programa de capacitación debe tenerse en cuenta aspectos como: proyección de su propio negocio, desarrollo de canales de distribución, publicidad y promoción, estrategia de mercadeo, administración de las ventas, investigación de mercados, sistemas de transporte, empaque, conservación de productos etc., que permitan ofrecer a los consumidores los bienes y/o servicios que desean y necesitan, en el lugar, precios y momento oportunos.

Problema 3: Ausencia de Programas de Capacitación. En términos generales puede concebirse la formación para el trabajo como aquella orientada a la adaptación del hombre para el trabajo productivo.

La concepción que se tiene de la capacitación es que es un pre-requisito para la consecución de créditos o para ocupar un puesto de trabajo en cualquier empresa, más no se tiene la visión de crear una empresa o mejorar la empresa de su propiedad.

En el estudio se pudo que detectar algunas entidades de capacitación han hecho presencia mediante la realización de cursos, pero que es necesario concertar con

estas entidades y el municipio para elaborar un plan de capacitación que solucione las deficiencias en conocimientos técnicos, administrativos y de organización mediante la utilización de metodologías integradoras en la teoría y en la práctica, ofreciendo soluciones a los problemas.

Los habitantes desean vincularse a eventos de capacitación, siempre que haya seriedad en los programas planteados, donde como resultado se dé el desarrollo y les permita un cambio de actitudes.

Problema 4. Deficiencias en los Programas de Asesoría, Consultoría y Asistencia Técnica. La presencia de estos elementos es reducida en el municipio, siendo preciso el asesoramiento a estas pequeñas unidades económicas en la toma de decisiones, frente a los actuales cambios en el orden económico y social, así como en el volumen de la producción y ventas, manejo de personal y problemas de la gestión en la microempresa en general.

Estos aspectos juegan un papel importante en el conocimiento de los planes, programas y proyectos que los entes públicos y privados ejecutan en beneficio del sector microempresarial.

La falta de interés institucional se ve reflejada con mayor incidencia en estas regiones, en donde se cree que la responsabilidad es del Municipio y el que debe buscar alternativas de solución para mejorar las condiciones socioeconómicas de sus habitantes.

Para ello se requiere dar una respuesta conjunta entre el Municipio y las instituciones de los sectores público y privado, para solucionar en el corto y mediano plazo los problemas existentes, generando así un verdadero desarrollo que beneficie conjuntamente a la población trabajadora y a la comunidad en general.

Problema 5: Bajos Niveles de Compromiso Organizacional. Se detectó que se ha venido gestando la conformación de la Asociación de Microempresarios La Unión, pero que aún no está operando legalmente y que su radio de acción se circunscribe principalmente al área urbana quedando desprotegida la microempresa del sector rural.

El liderazgo ejercido de la Junta Provisional ha sido importante para mantener el interés por la organización, no obstante se observa poca respuesta por algunos sectores de la comunidad microempresarial, para aprovechar la capacidad de gestión de sus dirigentes.

Algunos de los problemas encontrados relacionados con este punto son:

- Falta de Información. El desconocimiento que la comunidad tiene de los planes, programas y proyectos en favor del grupo microempresarial, no le permiten a ésta motivarse para organizar grupos de personas, para que puedan encontrar solución a las necesidades más urgentes.

En este aspecto, es importante resaltar que los mayores responsables de este problema son las entidades estatales, que al no establecer canales de comunicación entidad-comunidad, entorpecen los planes o proyectos que el gobierno promueve para el sector.

- Falta de Capacitación. Las entidades gubernamentales (SENA, ICBF, DIGIDEC, etc.) y las ONG's, no alcanzan a dar atención a los requerimientos que hacen las comunidades sobre organización comunitaria, administrativa, técnica y microempresarial.

Además de lo anterior se suma la baja credibilidad de la comunidad hacia las entidades por el incumplimiento en la ejecución de los programas.

Finalmente, merece mencionarse el individualismo tan marcado en nuestra sociedad que no motiva a la clase dirigente a emprender programas y proyectos que beneficien al sector.

Problema 6: Apertura Económica y Contrabando. Uno de los problemas que con mayor fuerza esté afectando el desarrollo económico de la mayoría de los subsectores productivos de La Unión es el fenómeno causado por la apertura indiscriminada y el alto grado de contrabando que ha desmotivado la inversión y la comercialización de líneas que tradicionalmente han sido prósperas.

Concretamente esta preocupación fue expresada por los gremios que trabajan artículos derivados del cuero y por los de comestibles quienes han sufrido bajas enormes en sus ventas debido a la presión a bajos costos del zapato, bolsos y maletines procedentes del Ecuador, Perú, Venezuela, Corea y Taiwán; así como productos de primera necesidad traídos por contrabando desde Quito y Tulcán.

Si el Gobierno Nacional no toma medidas expresas tendientes a limitar la entrada legal o ilegal de tan variadas mercancías, bien oscuro es el panorama económico de importantes sectores de la producción y el comercio no solamente en La Unión sino en todo el Departamento.

5.3.2 Análisis de Alternativas. Las alternativas de solución a los problemas planteados, se pueden resolver teniendo en cuenta dos grandes objetivos.

Objetivo 1: Lograr la Organización de la Comunidad Microempresarial del Municipio.

Aunque la Asociación de Microempresarios está en proceso de legalización, se requiere dinamizarla y ampliar su radio de acción a todo el municipio, incluyendo el sector rural.

El concepto de Organización de la forma más simple, no es otro que emprender, en conjunto, acciones encaminadas a coordinar la ejecución de los programas propuestos.

Por consiguiente, si el objetivo es el de organizar al sector microempresarial, para lograr reivindicaciones económicas, sociales y gremiales, entonces se debe trabajar mancomunadamente.

La organización de los microempresarios puede alcanzar soluciones de tipo económico y social, mediante la conformación de grupos de acuerdo a su ubicación geográfica, o de acuerdo a la especialidad a que pertenezcan. Las soluciones a que se hace referencia corresponden a compras colectivas de materias primas e insumos necesarios, utilización colectiva de maquinaria y equipos, desarrollo de sistemas colectivos de comercialización, búsqueda y consecución de líneas de crédito fácil, oportuno y barato; a través de las entidades gubernamentales, ejecución de programas de capacitación, asesoría, asistencia técnica, elaboración de programas de bienestar etc.

Objetivo 2: Lograr el desarrollo y cambio de actitudes con la transferencia de conocimientos a nivel científico, tecnológico, administrativo, organizativo, económico, social, gremial, mediante la capacitación de los microempresarios

Para ello los microempresarios deben recibir la capacitación con una actitud positiva y aplicar los conocimientos obtenidos a su empresa, con lo cual lograrán avances significativos.

Por su parte las entidades capacitadoras deben realizar sus acciones teniendo en cuenta que quienes reciben la formación en su mayoría son personas adultas y no disponen del tiempo suficiente. Por lo tanto los conocimientos deben estar dirigidos

hacia la práctica en sus empresas y a la solución de los problemas puntuales.

La instrucción impartida a los adultos debe partir de los valiosos conocimientos que el empresario ha adquirido en los años de experiencia en cada una de sus unidades empresariales..

La capacitación debe partir así mismo de la identificación de las necesidades más sentidas, que generalmente están referidas a gestión empresarial, manejo de personal, contabilidad, finanzas, mercadeo, elaboración de proyectos de inversión, manejo de crédito y cursos técnicos sobre diferentes especialidades en los tres sectores económicos.

Las comunidades del municipio manifiestan tener necesidad de ser capacitados en aspectos de:

- Nuevos diseños y productos para poder mejorar el grado de competitividad en los mercados
- Cursos de modistería
- Procesamiento de frutales
- Peluquería (unisex)
- Mecnografía el sector campesino
- Contabilidad microempresarial
- Especies menores
- Capacitación para la organización microempresarial en aspectos de:
 - Organización
 - Contabilidad
 - Finanzas
 - Mercadeo
 - Manejo de personal Manejo ambiental
- Mantenimiento de maquinaria
- Sistemas
- Calzado
- Metalmecánica
- Mecánica Diesel y Automotriz
- TV y Electrónica
- Derivados lácteos
- Panadería - Repostería
- Salsamentaria
- Capacitación para la organización y participación comunitaria
- Ventas
- Diseño (confecciones, calzado, ebanistería)
- Confecciones

- Calidad Total
- Relaciones interpersonales

En lo relacionado con los aspectos tecnológicos, son muchos los vacíos que no les permite competir con los productos de otras regiones.

Los sectores en los cuales se ve la necesidad de capacitar en estos aspectos son:

♣ **Agropecuario:** Teniendo en cuenta que es el sector más dinámico en el Municipio, es importante programar y ejecutar capacitación técnica: en cría y manejo de cuyes, ganado de doble propósito, cría y manejo de porcinos, pollos de engorde, piscicultura, granjas demostrativas y explotaciones agrícolas.

Lo anterior por cuanto se presentan ventajas comparativas (mano de obra y poca exigencia de maquinaria), existencia de sobrantes alimenticios (pastos, cosechas), vocación agrícola de la población, etc. y que podría permitir el desarrollo de microempresas de agroindustria. Por lo tanto la capacitación debería versar sobre transformación de leche, frutas, carnes, caña de azúcar, plátano etc.

♣ **En el sector industrial y servicios:** Se requiere capacitación para perfeccionar los conocimientos en calzado, en ebanistería, modistería, confecciones, cerrajería, alfarería, electricidad, electrónica, panadería, mecánica, etc., para lograr mayor rendimiento en los talleres existentes y en los nuevos que se plantean, como formas asociativas.

Además de lo anterior se requiere para todo el sector manufacturero capacitación en diseño y terminación del producto.

♣ **En comercio y servicios:** Dirigido especialmente al montaje de almacenes, de misceláneas de insumos agropecuarios, tiendas comunitarias, peluquerías o salones de belleza, artesanías, etc.

♣ **La capacitación:** En lo relacionado con la parte administrativa debe orientarse a la aplicación de conocimientos contables mínimos para el manejo de estas pequeñas unidades productivas, que les permita llevar registros sencillos, para que se conozca si realmente se está ganando o perdiendo en su negocio, cuáles son los puntos críticos para corregirlos y otros aspectos que faciliten el manejo financiero.

♣ **La capacitación:** En el manejo del personal se deben ofrecer conocimientos indispensables en la selección y vinculación de sus trabajadores, asignación de salarios, pago de prestaciones sociales, relaciones humanas y las demás obligaciones que debe cumplir como empleador

♣ **En cuanto al mercadeo:** La capacitación debe estar dirigida al manejo de ventas, canales de comercialización, empaque, transporte, la importancia del cliente, logrando así mejores ingresos, relaciones interpersonales etc.

♣ **Adicionalmente a lo anterior:** se debe capacitar en la elaboración de proyectos de inversión, para poder de esta manera ver crecer la microempresa ubicando la inversión en los campos que realmente se requiere.

Queja unánime de los entrevistados fue la falta de crédito y adicional a esto, el desconocimiento sobre líneas del mismo en cuanto a documentos, garantías, entidades, codeudores etc.

Es conveniente que las entidades crediticias capaciten sobre la identificación del crédito, cuando y cómo hacer uso del mismo, la importancia para el desarrollo de las microempresas y las entidades que brindan este servicio.

♣ **La capacitación para la organización:** es un punto de vital importancia toda vez que fue uno de los problemas que detectaron los microempresarios, para el normal desarrollo de sus unidades empresariales. La capacitación organizativa debe estar orientada para que el empresario pueda identificar problemas comunes y asuma los roles de la organización.

Dicha capacitación debe ser abierta y con perspectivas regionales. El propósito fundamental debe ser que el empresario aprenda a aprender y le brinde mecanismos y actitudes para generar procesos en función del desarrollo.

Debe ser abierta para que abarque a todos por igual tanto a jóvenes como adultos, hombres y mujeres, de los sectores rural y urbano.

El objetivo es que los empresarios conozcan cuales son las obligaciones contraídas con la empresa y estén al tanto de las acciones de la misma.

5.3.3 Microempresas Existentes en el Municipio

✦ **Clasificación.** Antes de entrar a analizar las microempresas existentes en el Municipio, es importante hacer algunas consideraciones sobre el tamaño, niveles y tipo de microempresas.

“Jairo Luis Chávez N., determina que los niveles de la microempresa son tres, según el número de máquinas que tenga cada unidad productiva así:

- Nivel mínimo: microempresas con 3 a 7 máquinas.
- Nivel medio: microempresas con 8 a 15 máquinas.
- Nivel avanzado: microempresas con más de 16 máquinas".⁸

Igualmente clasifica las categorías de la microempresa según las capacidades empresariales y gerenciales de quienes son los propietarios de las microempresas así:

- **Empresario-Gerente:** Como aquel propietario de microempresas que posee un alto desarrollo administrativo de su empresa y que ha logrado un buen incremento en las ventas. Si bien es cierto dedica tiempo a la producción, destina el mayor tiempo a la gestión de la empresa, delegando funciones.
- **Empresario-Productor:** Es el empresario que dedica más tiempo a los procesos productivos que a la gestión de su empresa, como es a la planeación, organización y proyección, no obstante dedica buena parte de su tiempo a estas labores pero en menor intensidad que el Empresario - Gerente. Esto no permite que su microempresa tenga mayores niveles de desarrollo como si observa en el punto anterior.
- **Empresario-Operario:** Propietario de la microempresa que dedica su tiempo exclusivamente a la producción, descuidando la gestión empresarial. Los volúmenes de producción son los que él puede lograr con apoyo mínimo de otros operarios. Este tipo de microempresas difícilmente puede obtener el desarrollo de su unidad productiva, logrando tan solo ingresos de subsistencia.

Chaves, por su parte identifica el tipo de microempresas según quien haya iniciado o creado la unidad productiva y el destino de la producción así:

- **Inducida:** Microempresas, creadas o gestionadas por empresas de mayor tamaño y que destinan la producción, exclusivamente para dicha empresa, de la cual recibe todo el apoyo tecnológico.
- ▶ **Satélite:** Empresas fundadas por un empresario. Por lo general trabajan por contrato. Su producción está destinada a una o varias empresas de mayor tamaño, de las cuales pueden recibir apoyo tecnológico, materias primas y adelantos en dinero.
- ▶ **Trabajo por Encargo:** Son microempresas que producen con previa contratación con los clientes, mediante el pago de un anticipo. Entre ellos se

⁸ CHAVES NAVIA, Jairo Luis **Formación Empresarial de la Microempresa. Santa Fe de Bogotá, Noviembre 1995.**

pueden distinguir las microempresas de carpintería, cerrajería, modistería, mecánica en general, reparaciones varias, etc.

- **Autónoma:** Es la microempresa que trabaja para ubicar su producción en el mercado, para vender sus productos directamente a los clientes, o mediante distribución detallista.

Estas microempresas están más expuestas a la franca competencia.

“Por su parte Ernesto Parra Escobar, al analizar las categorías de la microempresa las define:

- **Microempresa de Acumulación Ampliada:** Como aquellas microempresas que logran generar excedentes durante el proceso productivo de tal manera que se puede dar una reproducción de las condiciones productivas a una escala ampliada o creciente. Presentan perspectivas de incrementar la producción y la inversión, lo cual implica mejoras sustanciales en el ingreso y en la generación de empleo.

- **Microempresas de Acumulación Simple:** Como aquellas microempresas que en el proceso productivo, logran ahorrar algunos excedentes pero a un grado menor de las anteriores, lo cual permite mantener escasamente el proceso productivo, en la misma escala en que venía realizándose, común encontrar en este ramo, la tiendas y otros pequeños negocios”⁹.

Son negocios que poseen bajo capital y escasa maquinaria y equipo que nunca crecen pero que continuas reparaciones se mantienen. Estas microempresas ofrecen escasas posibilidades de incrementar la producción, la inversión y el empleo.

► **Microsistemas de Subsistencia:** Estas microempresas difícilmente logran producir o retener excedentes necesarios para formar y crear un capital o reproducir el proceso productivo, se limitan a remunerar escasamente el trabajo, por lo general con niveles inferiores al salario mínimo legal.

Estas microempresas pueden mejorar los ingresos de sus propietarios, aunque difícilmente, pueden generar empleos ni elevar su producción.

⁹ PARRA ESCOSAR, Ernesto. Microempresa y Desarrollo. Santafé de Bogotá, octubre de 1984.

✦ **Inventario Microempresarial**

♣ **Sector Urbano.** El estudio fue realizado en el casco urbano del Municipio, al igual que en los corregimientos de Santander, Alpujarra, La Caldera, Chaguarurco, el Sauce.

Con el objeto de analizar la situación microempresarial, tanto de los Corregimientos como de la cabecera Municipal, el presente estudio se dividió en dos partes, con el fin de facilitar el análisis del comportamiento microempresarial de los sectores urbanos y rural.

En lo que respecta al casco urbano, se aplicó la metodología de desarrollo comunitario en varias reuniones en las cuales mediante seminarios se escudriñó la actualidad de las microempresas, detectando su problemática, la tecnología aplicada a la producción, el nivel de empleo generado, dificultades a que diariamente se enfrenta para encontrarle una salida a las mismas.

Igualmente se aplicó un formulario de encuesta con el cual se trató de detectar aún más la problemática en que se desenvuelve la microempresa en el Municipio. Con el fin de determinar el inventario microempresarial del Casco Urbano del Municipio, con los estudiantes del grado 11 del Instituto Nocturno Comercial Juanambú, se desarrolló el censo microempresarial, donde se detecta el tipo de negocios existentes, se analizó el número de trabajadores que laboran en cada microempresa, su registro mercantil, la utilización del crédito bancario, el nivel de utilización de los registros contables y vinculación a la capacitación y los requerimientos de planes de capacitación.

El diagnóstico microempresarial lleva consigo un análisis comparativo del nivel del desarrollo tecnológico, el nivel de gestión del propietario, la posición en el grado económico, según lo dispuesto en el punto anterior.

Como resultado de la investigación se logró detectar que las microempresas de comercio, servicios y de transformación (industria) que existen en el Municipio son las siguientes:

- **Tiendas.** En este grupo se ubican además de las tiendas las misceláneas, que de acuerdo al censo se contabilizan aproximadamente un total de 85 en el Casco Urbano para un 58% del total del Municipio, siguiendo su orden de importancia el Corregimiento de la Alpujarra, con el 11%; luego el corregimiento de Santander, 10%; y finalmente Chaguarurco, 9%; la Caldera, 8%; y el Sauce, 5%.

Las tiendas cumplen un papel de relativa importancia para la población por cuanto

suministran artículos de primera necesidad. Importante destacar que las ventas se realizan al contado y muchas veces a crédito, cosa muy común en los pueblos de Nariño.

Aproximadamente 86% de estos pequeños negocios, no llevan contabilidad de sus operaciones comerciales y quienes lo realizan lo hacen en forma por demás rudimentaria, conformándose con registros en un cuaderno en el cual anotan sus deudas y las de los consumidores quienes les solicitan el crédito.

Las ganancias que generan las tiendas son muy escasas, máxime si se tiene en cuenta que por lo general el local está ubicado en la misma vivienda, no teniéndose en cuenta el valor del arrendamiento que por esto se debería pagar.

Las tiendas ubicadas en la zona rural generan máximo un empleo, por cada una de ellas; el cual por lo general no es remunerado total o parcialmente, por cuanto quienes atienden son personas de la misma familia.

En la Cabecera Municipal existe mayor generación de empleo, pues del estudio se pudo detectar que estos negocios son atendidos hasta por tres personas aunque lo común es que sea atendido por su propietario.

Al analizar económicamente estos negocios, es preciso separar los de la zona rural de los de la urbana.

Los de la zona rural, corresponden a negocios que generan ingresos que no alcanza ni para la subsistencia del propietario, pues para poder sobrevivir debe buscar otra forma de ingresos.

Según la clasificación de Jairo Luis Chaves corresponde igualmente a microempresas de empresario – operario debido a que su gestión mayor consiste en atender a los compradores directamente sin realizar promoción de sus negocios, no llevan ningún registro contable, por consiguiente difícilmente pueden determinar si existen ganancias. Las compras las realizan a distribuidores, ubicados en la Cabecera Municipal o en la capital del Departamento, con los consiguientes incrementos del precio por razón del transporte.

Los negocios ubicados en la Cabecera Municipal, tienen un mayor desarrollo tanto en la generación de empleo, en su remuneración y la cantidad y calidad de productos que expenden.

Un porcentaje muy bajo de los negocios podrían ubicarse en aquellos de microempresas de acumulación ampliada ya que los ingresos logrados en el proceso

generan excedentes que permiten que tales negocios puedan crecer.

No obstante un mayor porcentaje debería catalogarse como microempresas de acumulación simple, pues sus ingresos no les permite otra cosa que continuar con lo que venían haciendo, pero en la mayoría de los casos se pueden afirmar que las tiendas se ubican en microempresas de subsistencia, pues sus ingresos no les permiten generar nuevos empleos y el que generan ni tan siquiera es remunerado con el salario mínimo.

El 20% de los negocios están generalmente constituidos con su registro mercantil, los cuales están ubicados en la Cabecera Municipal, el resto 80% no conocen ni los trámites para lograr este requisito.

La capacitación recibida es mínima encontrándose en campo amplio para que entidades de formación profesional (SENA) entre a operar en forma inmediata con cursos específicos en especial de contabilidad y ventas.

- **Almacenes.** En esta categoría se pueden incluir aquellos negocios de venta de ropa masculina, femenina y para niños, de electrodomésticos, ferreterías, cristalería, papelería, de pintura, plásticos, calzado, entre otros.

Se expenden artículos elaborados en la región, como del interior del país y aún extranjeros.

Existe según la investigación, aproximadamente 68 pequeños negocios catalogados en este punto.

Tienen características muy similares al punto anterior, no obstante, en generación de empleo, estos negocios son más representativos debido al mayor número de personas que emplean y a la remuneración que por el mismo se paga, sin embargo, difícilmente se encuentra almacenes que paguen el salario mínimo a sus dependientes, siendo común el reconocimiento salarial entre el 30% el 45% del salario mínimo legal.

Un buen número de almacenes son atendidos por sus propios dueños.

El 50% de negocios se encuentran registrados legalmente, mientras que el otro 50% no lo están.

En igual forma el 50% de los negocios tiene control contable, dándose a entender que existe en ellos una mínima organización empresarial y que sus dueños tienen conocimiento sobre sus negocios y sus ganancias.

Por otra parte ante la averiguación del endeudamiento con prestamos bancarios se pudo detectar que el 55% de los empresarios han obtenido este tipo de servicios frente al 45% que lo han solicitado.

Se encuentra que existe un pequeño número de propietarios que tienen sus estudios universitarios. Otros han realizado cursos relacionados con el manejo de sus negocios (contabilidad – administración).

En cuanto a la capacitación requerida, existen el deseo y la necesidad de realizar cursos relacionados con el negocio, como contabilidad, ventas, sistemas, administración de empresas, relaciones humanas, comercialización, etc.

Estos negocios se pueden catalogar como:

Microempresas de acumulación simple, pues tienen posibilidades de incrementar sus ingresos, aunque no de generar mayor nivel de empleo.

En cuanto al nivel de gestión se puede afirmar que la mayor parte de los propietarios de estas microempresas a ubicar en el de empresario - operario, pues la gestión que se realiza para lograr mayores ventas escasamente se relacionan con una mínima propaganda por los medios existentes en la región y en la colocación del nombre del negocio y la demostración de los objetos en las vitrinas de su establecimiento.

- **Alimentos y Bebidas.** El casco urbano del municipio cuenta con un buen número (40) de establecimientos dedicados al suministro de alimentos como son, restaurantes fuentes de soda, asaderos, heladerías, cafeterías etc.

Existe mucha diferencia entre este tipo de servicio, desde los más elegantes hasta los típicos de nuestra población nariñense sin mayor atención.

La generación de empleo es muy importante, si se tiene en cuenta que se emplean entre una a cinco personas según el tamaño del negocio, siendo el promedio de 3 empleados por establecimiento, indicando que es un subsector que de darle mayor atención al turismo podría generar otros negocios similares y por consiguiente solucionar el problema de empleo a muchos habitantes, desde luego que el salario a quienes trabajan en estas microempresas corresponde aproximadamente al 30% del salario mínimo legal.

Un alto porcentaje de las microempresas no posee su registro mercantil, siendo un aspecto preocupante pues supone que tampoco existe control por parte de la administración municipal ni por las autoridades sanitarias.

Se detectó que igual porcentaje de negocios no llevan registros contables, conllevando así mismo a deducir que sus propietarios desconocen el estado de sus pérdidas y ganancias y otros aspectos medibles mediante la aplicación contable.

Por otra parte el nivel de endeudamiento bancario tampoco es representativo pues tan solo el 25% de sus propietarios poseen créditos bancarios. Aunque es posible suponer que existen créditos extrabancarios.

En cuanto a capacitación ha sido mínima la relacionada con este subsector, siento prioritaria la que tiene que ver sobre culinaria, manejo de alimentos, contabilidad, repostería, sistemas, administración de negocios y manejo de personal.

Tal como se expresó inicialmente, existe mucha diferencia en la administración y atención al cliente en estas microempresas, por consiguiente, igualmente se encuentran diferentes categorías pues algunos negocios (muy pocos) se podrían ubicar como microempresas de acumulación simple cercana a la de acumulación ampliada mientras la mayoría de las mismas estarían catalogadas como acumulación simple pues su escaso capital no les permite crecer. Existe un porcentaje menor de establecimientos que debería catalogarse como de subsistencia, pues sus ingresos escasamente le permiten al propietario mejorar y ampliar sus instalaciones, hacer reposición de equipos y mobiliario y mejorar el salario de sus trabajadores.

Estos negocios al vender sus productos directamente al consumidor las ubica como empresas autónomas, siendo expuestas a la competencia con establecimientos similares.

- **Droguerías.** Existen en la cabecera municipal diez droguerías, las cuales expenden medicamentos para uso humano. Se consideran establecimientos bien dotados de medicamentos pues se consiguen los que comúnmente recetan los facultativos de la región.

Además de atender a la población del casco urbano prestan el servicio a la población rural.

El 80% de las droguerías poseen su registro mercantil lo cual indica el estado de organización y control que al respecto guardan las autoridades municipales y de salud.

Preocupa que tan sólo el 55% de estas microempresas llevan registros contables entendiéndose que queda un buen trabajo de concientización para que el resto

(45%) apliquen técnicas contables a sus negocios.

La atención al público la realizan en promedio dos personas por droguería, siendo importante por el empleo que esto genera entre la población.

Así mismo el nivel educativo de quienes atienden es bueno pues cuentan con estudios universitarios o con capacitación relacionada con el oficio (enfermería, expendedor de drogas, etc.).

Un (65%) de los propietarios de las droguerías han recurrido al crédito bancario para el montaje o abastecimiento de sus establecimientos. Por el nivel cultural de los propietarios de estas microempresas y por la gestión que realizan para que sus negocios sean conocidos y utilizados sus servicios, se puede catalogarlos muy cerca de las microempresas de economía ampliada por el nivel de ingresos y de ahorro que este genera para sus dueños, beneficiando desde luego a la población con mejores servicios al expender drogas para un mayor número de enfermedades.

La capacitación que solicitan los propietarios o sus hijos se relaciona con estudios propios del ramo como son medicina gerencia en farmacia, eficiencia en la administración, administración de empresas, sistemas aplicados a la farmacia y contabilidad.

- **Juegos Pirotécnicos.** Esta es una industria que durante años ha tenido mucha importancia en el municipio, puesto que en sus inicios fue una fuente importante de empleo tanto directo como indirecto a muchas familias venteñas.

En la actualidad el trabajo está muy deprimido en razón que en los diversos municipios del país, se han promulgado leyes contra el uso de la pólvora por el peligro que su uso conlleva. Aún así unas pocas familias derivan sus sustento mediante elaboración de la llamada "pólvora de salón" cuyo uso no conlleva tanto peligro. Se puede afirmar que la Asociación de Pirotécnicos de Nariño ha desaparecido y con ella el grupo importante de trabajadores dedicados a esta labor. El salario que se paga a los trabajadores de estas microempresas es muy bajo, siendo aproximadamente entre el 40% al 70% del mínimo legal vigente, pues por lo general se paga por la obra que ejecuten.

El trabajo lo realizan durante todo el año, en tres etapas bien definidas, de las cuales la final es la única que representa ingresos para los productores.

El mayor trabajo se desarrolla entre los meses de noviembre y diciembre cuando se efectúan las mayores ventas del año.

Las empresas se ubican en la misma vivienda con los consiguientes peligros que esto implica, aunque afirman los microempresarios que no han sido muchos los accidentes presentados. Digno de manifestar que los negocios carecen totalmente de seguridad industrial agravando aún más la situación.

El nivel educativo es bajo entre quienes laboran en estas pequeñas unidades productivas. La mayor parte de la población dedicada a estas labores y sus familias cuentan con el servicio subsidiado de salud "SISBEN" por cuenta del municipio.

Entre los problemas que aquejan a los microempresarios de esta industria se encuentran:

- Persecución permanente de las autoridades por el peligro que los productos pirotécnicos representan a los consumidores en especial a la población infantil.
- Por otra parte las continuas propagandas por la radio, televisión y otros medios de comunicación para evitar el uso del producto a partir de la pólvora, ha bajado ostensiblemente la compra de estos artículos.

No existen créditos para la producción y la ampliación de las empresas, constituyéndose en un freno total para la expansión de esta industria. Las dificultades en la comercialización como resultado de las campañas gubernamentales y particulares, son muy grandes hasta el punto que los fabricantes de juegos pirotécnicos se quedan con parte de sus productos o tienen que vender a menores precios, incidiendo desde luego en forma negativa en los ingresos esperados.

Correlativamente con lo anterior se presentan dificultades en el transporte del producto, en parte por carecer los microempresarios de transporte de su propiedad y por cuanto los dueños de los vehículos de transporte público dificultan el transporte hacia ciudades como Pasto y otras del interior del país.

Por otra parte la enseñanza se realiza por tradición familiar, presentándose dificultades para el desarrollo de un nuevo tipo de actividades que solucionen los problemas económicos para quienes antes dependían de estas labores..

Frente a las dificultades planteadas por los propietarios de estas microempresas, son consientes de la urgente necesidad de buscar otras fuentes de trabajo, ante lo cual ven posibilidades de montar pequeños negocios de: mecánica automotriz, marroquinería, panadería, taller de zapatería, talleres de electrónica, fábrica de productos para la industria de construcción, procesamiento de lácteos, floristería,

avicultura, porcicultura, venta de frutas, modistería, fábrica de escobas plásticas, metalmecánica, peluquería, soldadura, para lo cual solicitan capacitación técnica en cada una de las especialidades anotadas, así como capacitación empresarial para el manejo de sus empresas como contabilidad, manejo de personal, manejo financiero y de créditos, relaciones interpersonales, calidad total etc. Se puede manifestar sin temor a equivocaciones que estas pequeñas unidades productivas se ubican en el nivel de subsistencia, razón por la cual sus propietarios deben buscar otras fuentes de ingresos para el mantenimiento de sus familias.

De todas formas la administración municipal conjuntamente con los microempresarios y otras entidades, deben apoyar a estos ciudadanos para la creación de nuevas microempresas en las que puedan encontrar ingresos pues la situación real es que este tipo de negocios no tienen futuro.

- **Talleres de metalmecánica y cerrajería.** Existen en la cabecera municipal aproximadamente dieciocho (18) de estos talleres, en los cuales se realizan trabajos de ornamentación metálica, carpintería metálica, metalistería, cerrajería. Algunos de ellos han diversificado su atención hacia la mecánica y pintura de vehículos.

Los propietarios tienen amplia experiencia que va desde los 12 a los 18 años.

El empleo que generan estos talleres es muy importante pues cada taller ocupa entre tres a cinco personas en forma permanente.

La mayor parte de los obreros trabajan por obra, la cual es cancelada semanalmente, con valores que oscilan entre los \$50.000 a los \$200.000 mensuales según el trabajo y la calidad del mismo, siendo común que el salario promedio no llegue al mínimo legal.

Generalmente los locales donde están los talleres no son de propiedad de los microempresarios, quienes deben arrendar lotes los cuales son adecuados con caedizos para la protección de equipo y herramienta y para proteger a los operarios de las inclemencias del tiempo.

El nivel tecnológico se puede considerar medio bajo por no poseer la maquinaria necesaria para la realización de sus trabajos.

La maquinaria y equipo que comúnmente poseen los talleres están relacionadas con pulidora, soldador, taladro, esmeril, compresor y herramientas manuales. Tan solo tres talleres cuentan con dobladora de láminas metálicas.

La materia prima necesaria para desarrollar sus trabajos la adquieren a crédito en

los almacenes de La Unión.

Los talleres carecen totalmente de seguridad industrial en sus instalaciones, maquinaria y equipos.

El nivel educativo de los trabajadores de estas microempresas es muy bajo pues en general cuentan tan solo con el quinto año de primaria.

En cuanto a la atención en salud es mínima pues según manifiestan los asistentes a las reuniones tan solo el 2% de la población dedicada a estos oficios es usuario del servicio subsidiado de salud.

Los problemas que aquejan a los propietarios y obreros de estas microempresas son las comunes para otros microempresarios a saber:

- Falta de crédito
- Competencia desleal entre los del oficio
- Falta de organización
- Falta de capacitación

En relación con esta último problema, desean que el SENA dicte los cursos en La Unión, en los propios talleres de los microempresarios, para que puedan asistir un buen número de participantes.

En el momento requieren capacitación en diseño, estilos y sobre el manejo del torno.

Al catalogar estas microempresas se las pude ubicar como de acumulación simple pues los ingresos que generan les permite a sus propietarios reproducir las mismas operaciones que venían realizando, no facilitando la adquisición de nueva maquinaria y equipo que tecnifique la producción.

Son empresas que prestan sus servicios por encargo pues todo cuanto elaboran lo realizan sobre estricto pedido.

La gestión del propietario permite relacionarlo como microempresario operario, pues su tiempo lo dedica básicamente a la elaboración de los artículos contratados, los cuales son solicitados por sus clientes, quienes escogen los modelos, tamaños, materiales y pagan por adelantado una parte del valor para la compra de materiales.

- **Talleres de calzado.** Cuenta el casco urbano del municipio con cincuenta

talleres dedicados a la producción de todo tipo de calzado.

Estos talleres emplean aproximadamente cuatrocientos obreros, lo cual indica la importancia que en la generación de empleo tiene para la población.

Los salarios que reciben los obreros pueden llegar al mínimo legal mensual (\$172.000,00) siempre y cuando se cumpla la obra a ellos encomendada.

Los trabajos que se desarrollan son entre otros el de guarnecedor, solador y tejedor de los cuales los dos últimos son realizados en la mayoría de los casos por mujeres, dando así mismo a entender la importancia por vincular al sexo femenino.

Los talleres están ubicados en la misma casa de habitación, compartiendo con ésta los servicios de electricidad, acueducto, alcantarillado y servicios higiénicos razón por la cual no es posible conocer exactamente los costos de producción en que se incurre por estos conceptos.

No cuentan los talleres con las instalaciones adecuadas para el trabajo en lo que respecta a ventilación, claridad, servicios, instalaciones pues no han sido construidas para este fin sino que se ha determinado una pieza de la casa de habitación para destinarla al taller.

La maquinaria que se utiliza para el trabajo así: guarnecedora, devastadora y cosedora. Los altos costos de la troqueladora y venadora impiden la adquisición de esta maquinaria por demás necesaria para producir calzado de mejor calidad.

La materia prima la compran en Pasto a costos altos por adquirir al pormenor y por los incrementos en el transporte. Así mismo se consiguen insumos en La Unión pero a precios más altos.

En general las microempresas del calzado no llevan contabilidad de su negocios lo cual es una situación negativa pues desconocen con exactitud la productividad de sus empresas.

Las ventas se realizan en el municipio, pero igualmente lo hacen en los departamentos del Putumayo, Cauca y Huila. Las ventas se efectúan a crédito con el riesgo que muchos de los deudores se queden con la deuda contraída con la consiguiente descapitalización del empresario.

Los problemas que aquejan a los propietarios de estas unidades productivas son las siguientes:

* **Contrabando:** Las compras que realizan los consumidores de calzado cada día son más producto del contrabando de origen ecuatoriano y aún peruano que perjudican notoriamente a los productores del calzado, siendo preciso que éstos bajen los precios de sus productos mientras las materias primas cada día aumentan de precio, siendo además necesario incrementar los salarios de los obreros, dando como resultado mayores costos de producción y por consiguiente menores ganancias.

* **Falta de créditos:** Las dificultades que encuentran los propietarios para adquirir créditos son muy grandes, por el exceso de requisitos, respaldo económico para la deuda, la lentitud para su adjudicación entre otras.

Requieren créditos para capital del trabajo (materia prima) y para activos fijos (en especial para compra de maquinaria y equipo).

Capacitación: Manifiestan que este aspecto ha sido atendido por el SENA y la Fundación Social, aunque se ha destinado básicamente a la capacitación de tipo administrativo, siendo necesario la capacitación técnica relacionada fundamentalmente con el diseño para mejorar los modelos y atender a la población con las modas actuales así mismo requieren de capacitación en técnicas de ventas.

De superar los problemas que soportan los empresarios del calzado las microempresas pueden ubicarse como de acumulación ampliada con tendencia hacia la acumulación simple por cuanto los ingresos como producto del contrabando van siendo cada día menores. Siendo los propietarios de gran iniciativa para superar las dificultades que a diario soportan, se puede ubicar como empresario - productor pues además de vincularse a la producción gestionan sus empresas en los mercados de la región y del interior del país.

Corresponde a la Administración Municipal como a entidades del gobierno conjuntamente con los microempresarios del subsector calzado en especial con la "Precooperativa de Calzado La venta", buscar solución a los problemas que enfrentan estas pequeñas unidades productivas, en especial el relacionado con el contrabando.

- **Panaderías.** Estas pequeñas unidades productivas tiene una iniciación muy particular en el municipio pues en su mayoría son el resultado del aprendizaje y toma de experiencias que hicieron sus propietarios por su vinculación a una de ellas más antigua, de la que aprendieron todo el proceso, para más tarde desvincularse e independizarse montando una nueva panadería con las consiguientes mejoras en instalaciones, equipos y productos terminados.

Tiene mucha importancia la vinculación de mano de obra pues en promedio se emplea 3 personas por panadería, en forma directa, sin medir aquella vinculación indirecta antes y después del proceso. En la mayoría de los casos las esposas y ocasionalmente la familia (hijos) laboran en estas microempresas.

Los propietarios tienen un promedio de ocho años de experiencia en el oficio situación muy significativa para medir la calidad del producto terminado en las panaderías existentes.

En promedio las panaderías procesan 55 arrobas diarias de harina con la cual se elaboran productos de panadería, galletería, pastelería, tortas etc.

Las ventas las realizan en el casco urbano del municipio y en sus corregimientos y veredas (Santander, Chaguarurco, El Sauce, La Alpujarra, La Caldera, y Santa Cecilia), además en el municipio de Cartago.

Las panaderías en su gran mayoría utilizan el gas como fuente de calor, situación que ha permitido bajar el costo de producción y ha mejorado la calidad del producto final.

La maquinaria que poseen estas microempresas están adecuadas a las exigencias de sanidad, calidad y acabado del producto. Poseen entre otras las siguientes máquinas y equipos a saber: molino, amasadora, cortadora, batidora, hornos eléctricos o a gas, estanterías, cilindro y cuentan además con el cuarto de crecimiento, todo lo anterior en buen estado de mantenimiento.

El 70% de los negocios no lleva contabilidad de los gastos e ingresos que efectúan, razón por la cual no es posible tener cabal conocimiento del nivel de ganancias que la actividad le reporta a su propietario.

El 50% de los microempresarios han solicitado crédito bancario para montar sus negocios o para ampliar el ya existente.

La capacitación relacionada recibida, ha sido muy baja, siendo preciso que las entidades de formación se vinculen a los propietarios con cursos de panadería, pastelería, repostería, además de ventas, administración de negocios y contabilidad.

Entre los problemas que son comunes a los panaderos se pueden mencionar:

+ Competencia desleal: Entre los propietarios en especial en la fijación de los precios, no facilitando la rentabilidad de sus negocios.

Falta de créditos: Los cuales serían destinados a la adquisición de materia prima, y maquinaria como hornos, batidoras y además equipos indispensables para el trabajo, lo mismo para ampliación y adecuación de sus negocios.

Por el número y calidad de la maquinaria empleada estas microempresas se podrían ubicar en el nivel medio de desarrollo tecnológico, teniendo en cuenta además que dicha maquinaria es relativamente nueva.

Por la gestión para alcanzar mejores ventas se podría ubicar a algunos microempresarios (50% de ellos) en la categoría de empresario - productor, pues además de vincularse a la producción realizan las gestiones correspondientes para vender sus productos en lugares distintos del casco urbano. Como resultado de las ventas, se generan unos excedentes económicos que permiten mantener y eventualmente incrementar la producción logrando mayores ingresos, situación que ubica este tipo de microempresas en el nivel de acumulación simple con posibilidades de llegar a la acumulación ampliada.

- **Carpintería.** Existen un buen número de microempresas, producto del empirismo antes que de un conocimiento dado por la capacitación.

Al analizar la generación de empleo de la cual son responsables quienes se dedican a estos negocios se puede afirmar que su importancia es muy grande pues en promedio se vinculan tres obreros permanentes por cada microempresa, además su importancia radica en la generación de empleo indirecto como lo es el correspondiente al que se presenta en las ventas de madera como la materia prima indispensable para realizar los trabajos.

La vinculación del propietario a la producción es digno de tenerse en cuenta.

El salario que se paga a los obreros es el que corresponde a la obra que estos efectúan y que por lo general se hace cada semana, aunque no se paga más allá del 60% del reconocido oficialmente como salario mínimo legal.

Las microempresas de carpintería tienen sus talleres en la misma vivienda de los microempresarios, compartiendo todos los servicios con la misma, por cuya razón no es posible detectar los costos de producción por estos conceptos.

Hay carencia total de seguridad industrial teniendo en cuenta que los talleres no tienen ventilación, claridad, extractores de polvo, además de la falta de organización y distribución de la maquinaria, la cual no posee seguridad en sus instalaciones eléctricas, ni posee un área de seguridad definida. Las máquinas y equipos están ubicados en un espacio reducido.

Poseen las máquinas indispensables para desarrollar el trabajo como son sierra circular, taladro, compresor, cepillo eléctrico, ruteadora y herramientas de tipo manual, elementos éstos que se van obsoletizando por el tiempo de servicio y por no corresponder a la tecnología necesaria para lograr buena calidad en los productos finales.

La compra de la materia prima la realizan en La Unión aunque les resulta más costosa.

Los productos terminados los venden en La Unión en los corregimientos y veredas, a veces se vende en municipios cercanos.

La fabricación de los muebles se hace por solicitud directa del usuario quien conjuntamente con el microempresario selecciona estilos, materiales, tiempos y cancela el valor de los materiales, como anticipo.

La gran mayoría de los propietarios de estas microempresas no llevan registros contables razón por la cual es muy difícil determinar los costos de producción en que se incurre en el proceso productivo.

Por otra parte el nivel cultural de los microempresarios es bajo, esperando que para sus hijos hayan mejores oportunidades de superación cultural y laboral.

En cuanto a la capacitación recibida es mínima, requiriendo para el futuro que el SENA se vincule con la capacitación relacionada con el terminado de muebles, diseños, tapicería, procesos de carpintería y los conocimientos relacionados con el manejo de sus negocios (contabilidad, ventas, administración etc.).

Complementario con los servicios de carpintería están los depósitos de madera, las cuales expenden materia prima para estos talleres.

Los depósitos por lo común emplean uno o dos ayudantes además del dueño del negocio, a quienes le cancela entre el 30% al 40% del salario mínimo legal mensual. Su importancia radica en la entrega oportuna de madera para quienes trabajan en carpintería y el hecho que en ocasiones lo hacen a crédito.

Se puede afirmar que el subsector carpintería debe ubicarse en el nivel mínimo de desarrollo tecnológico dada la calidad y cantidad de la maquinaria que utiliza en sus procesos productivos.

En cuanto al nivel de gestión, al propietario de estas microempresas le corresponde

el de propietario - operario, pues es mínima la gestión que realiza para promocionar su negocio, destinando un alto porcentaje de su tiempo a realizar el trabajo y la atención de los clientes que se acercan a su empresa a solicitar la elaboración de muebles.

Tal como se afirmó inicialmente el trabajo se realiza por encargo de los clientes, no destinándose producción excedente para la venta a mercado abierto.

- **Otras.** Existen además de las microempresas ya descritas anteriormente otras que conforman el universo microempresarial y que igualmente intervienen positivamente en la generación de empleo e ingresos para la población, generando además bienestar para las personas vinculadas directa o indirectamente a las mismas.

Tal es el caso de las peluquerías y salones de belleza, los talleres de reparación de calzado, las carnicerías y expendios de todo tipo de carnes, las modisterías y sastrerías, los talleres de reparación de relojes, las fábricas de productos para la construcción, las estaciones de servicios, las empresas de transporte, las compradoras de café etc., quienes han sido tenidas en cuenta para el análisis de las microempresas urbanas y que nuevamente insistimos que son al igual que las descritas con mayor detalle responsables del bienestar económico y social del municipio.

✦ **Análisis de las microempresas urbanas.** En cuanto a las microempresas analizadas en la cabecera municipal en su conjunto como resultado de las encuestas aplicadas, cabe destacarse ciertos aspectos generales como son:

Un 75% de las microempresas son de tipo familiar, esto equivale a decir que gran parte de ellas son conformadas, desarrolladas y manejadas por miembros de su propia familia lo cual tiene ciertas implicaciones como que seguirán en manos de los mismos dueños durante mucho tiempo casi con carácter hereditario. Otra cosa es que no se tiene muy en cuenta los pagos que se haga por salario pues no es común que a estos miembros de la misma familia se les pague lo justo; conlleva además que no se paguen ni reconozcan otra clase de emolumentos propios del salario (primas, vacaciones, prestaciones, servicios de salud, cesantías etc.).

- **Experiencia.** En cuanto a la experiencia del microempresario con relación a su oficio se encontró lo siguiente:

Cuadro 3. Experiencia

AÑOS DE EXPERIENCIA	%
1 – 2 Años	12
2 – 5 Años	5
5 – 10 Años	40
10 – 15 Años	21
15 – 20 Años	10
+ de 20 Años	12
Total	100

Fuente: Este estudio 2000

La mayor experiencia del microempresario se encuentra entre quienes tienen 5- 10 años (40%) seguida de quienes tienen entre 10- 15 años (21%), siendo digno de observar que existe un 12% de microempresarios que presentan una experiencia de más de 20 años.

Salarios:

Aunque fue muy difícil detectar lo relacionado con los salarios que se reconocen en la microempresa, puesto que los propietarios dudan al dar esta información ya que creen que la investigación conlleva a nuevas cargas impositivas, se pudo detectar que más del 75% de los salarios estén por debajo del salario mínimo legal y que corresponde al grupo ocupacional - obreros; el otro 25% está ubicado fundamentalmente en las microempresas de comercio y servicios donde además existe un grupo ocupacional de vendedores, administradores etc., a quienes se cancela salarios cercanos al mínimo legal y a veces ligeramente superior a éste.

Se puede afirmar que el poder adquisitivo de la población que depende de la microempresa es muy bajo lo cual repercute negativamente en la economía general del municipio.

En lo relacionado con el tiempo de pago del salario es común que se efectúe semanalmente (48%), seguido del pago en forma mensual (35%), siendo común el pago por obra realizada (17%), en el caso de microempresas de transformación.

Tiempo de funcionamiento

De la investigación realizada se encontró que el mayor número de microempresas (43%) corresponde a aquellas que tienen entre 5 y 10 años de funcionamiento demostrándose una estrecha relación con los años de experiencia del microempresario ya que en este rango (5 - 10 años) está el mayor número de estos.

Lo expresado anteriormente, se refleja en el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Tiempo de funcionamiento de la microempresa

AÑOS de FUNCIONAMIENTO	%
- 2 Años	21
2 – 5 Años	12
5 – 10 Años	43
10 – 15 Años	12
15 – 20 Años	5
+ de 20 Años	7
Total	100

Fuente: esta investigación, 2000.

- **Registro Mercantil.** Aunque en el municipio no existe Cámara de Comercio, un bajo porcentaje (30%) de microempresarios se han constituido como tales ante el municipio, siendo un porcentaje muy alto (70%) que no se ha legalizado por consiguiente se justifica que un ente gubernamental realice esta acción por demás importante para que el municipio logre algunos recaudos y que las microempresas obtengan algún tipo de beneficios y garantías.

- **Instalaciones.** En esta parte se analizan varios aspectos a saber:

* **Propiedad.** Mediante la cual se determina si las instalaciones donde funciona la microempresa son de propiedad del dueño de ésta o no, encontrándose que en la gran mayoría de los casos éstas son de su propiedad (62%) lo cual es una garantía de permanencia de estas unidades productivas y es una de las razones para que no se tenga en cuenta el arrendamiento en la estructura de costos.

Tan solo el 38% de las instalaciones aparecen con la figura de arrendamiento.

* **Seguridad Industrial.** Se analizó en este punto lo correspondiente a la seguridad que demuestran las instalaciones, equipos y elementos utilizados en el proceso productivo destacándose que un 81% de las microempresas carecen de este vital requisito para el normal desarrollo del trabajo.

En muchas oportunidades las microempresas de transformación estén ubicadas en adecuaciones que no responden a la técnica más mínima de seguridad, no tienen claridad, ni ventilación, ni cuentan con extractores de polvo y de olores, lo cual

afecta notoriamente la salud de los trabajadores.

Las instalaciones eléctricas por su parte han sido hechas por el microempresario o por personas con conocimientos empíricos quienes desconocen los riesgos que pueden sufrir las personas, las máquinas y equipo, así como las instalaciones. No se encuentran áreas de seguridad convenientemente demarcadas para evitar accidentes.

Por su parte los operarios no cuentan con elementos de seguridad como overoles, guantes, mascarillas contra polvo, protectores de oídos contra ruidos etc., que disminuyan los riesgos de accidentes y enfermedades profesionales.

Las máquinas y equipos no cuentan con guardas ni otro tipo de seguridad para minimizar los riesgos de accidente.

Finalmente el operario trabaja con demasiada "confianza" dementando todas las precauciones que normalmente se deben tomar

En cuanto a las instituciones poca o nula ha sido su acción para prevenir la accidentabilidad por medio de suministros, cursos o visitas a la empresa.

Las anteriores anotaciones corresponden fundamentalmente a empresas de transformación ubicadas con el sector industrial o manufacturero, pues el sector de comercio por obvias razones no corre tantos riesgos en cuanto a seguridad se refiere.

* **Servicios.** Un alto porcentaje de las microempresas cuentan con los servicios necesarios para un funcionamiento, como son entre otros, electricidad, servicios de agua potable, sanitarios, alcantarillado y en algunos casos con servicio telefónico, en especial aquellas ubicadas en el sector comercio.

Cabe destacarse que estas unidades productivas en su gran mayoría (66%) comparten los servicios con la vivienda del propietario de la microempresa pues funcionan en la misma vivienda (62%), tal como se indica en el cuadro siguiente.

Esto conlleva a que no sea factible separar los valores correspondientes a los servicios entre aquellos de la vivienda y los de la microempresa y que ordinariamente en la estructura de costos de los productos terminados éstos no sean tenidos en cuenta. Igual cosa sucede con el valor que corresponde al rubro arrendamientos como se explicó anteriormente.

Cuadro 5. Instalaciones de la microempresa

INSTALACIONES	%
PROPIEDAD	
Propia	62
Arrendada	38
SEGURIDAD	
Sí:	19
No:	81
SERVICIOS	
Electricidad	95
Agua Potable	100
Sanitario	98
Alcantarillado	98
Teléfono	62
COMPARTEN SERVICIOS CON VIVIENDA	
Si	66
No	34
MICROEMPRESA FUNCIONA EN LA VIVIENDA	
Sí	62
No	38

Fuente: Esta investigación, 2000.

- **Desarrollo de la Producción.** En el municipio se observó que los procesos para lograr la elaboración de los productos terminados, se efectúan básicamente en forma manual (60%), lo cual hace más dispendioso el trabajo para lo operarios implicando bajos niveles de productividad, a que no haya uniformidad en los acabados y que la calidad no sea la más deseada por los consumidores.

Existe un 33% de productos cuyo procesamiento es semindustrial donde además de la labor manual de los operarios se apoyan con la utilización de máquinas, como sucede con las microempresas de calzado, confecciones, carpintería etc.

Cuadro 6. Proceso microempresarial

TIPO DE PROCESO	%
Manual	60
Semindustrial	33
Industrial	7
Total	100

Fuente: Esta investigación, 2000

- **Adquisición de la materia prima.** La compra de la materia prima por lo general la realizan a los propietarios de los depósitos de las mismas ubicados en la cabecera municipal, con los consiguientes incrementos de precios por el pago de transporte (de Pasto o Cali a La Unión), además por compras detallistas que hacen los microempresarios. Algunos con mayor capital pueden desplazarse a otras ciudades como Pasto, Cali e inclusive al Ecuador, donde adquieren materias primas más baratas y de mejor calidad pero que necesariamente ven incrementados sus costos por el transporte.

En cuanto a la forma de pago, puede hacerse al contado o a crédito, siendo esta segunda forma la que se privilegia entre los empresarios de La Unión.

Del estudio se desprende que los microempresarios sugieren conformar un centro de acopio de materias primas, localizado en el casco urbano del municipio, para lograr adquisiciones a precios más baratos.

- **Venta de productos Microempresariales.** Son varios aspectos que se analizan en este punto como son:

♣ Si la venta se realiza directamente al consumidor o se hace a un intermediario o existe otra forma de venta, normalmente los microempresarios venden su producción en forma directa (70%) a los consumidores, debido a que ésta no es muy elevada no le permite generar excedentes para el mercado abierto. No obstante pequeños productores como es el caso de los fabricantes de calzado deben vender a intermediarios fuera de La Unión con las consiguientes pérdidas económicas pues por las transacciones realizadas con esta modalidad deben perder buena parte de sus ganancias.

Esta situación se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 7. Venta de productos microempresarios

MODO	DIRECTA	707
	INTERMEDIARIO	303
LUGAR	LA UNION	52
	PASTO	24
	RESTO DEL DEPTO.	7
	NACIONAL	17
FORMA	CONTADO	43
	CREDITO	54

Fuente: Esta investigación año 2000

- **Lugar de venta.** En este punto se analizó si la venta se realiza en La Unión, en Pasto, en otros lugares del departamento o se hace a nivel nacional.

En su gran mayoría y dada la baja producción resultante del proceso, las ventas en un 52% se realizan en el municipio de La Unión (casco urbano, corregimientos y veredas), en menor intensidad se comercializan los productos en la capital del departamento (24%), en ocasiones se venden los productos a otros municipios del departamento (7%) y en ocasiones se venden en el interior del país (17%), principalmente con los departamentos del Cauca, Huila y Valle.

- **Forma de Venta.** Los productos resultantes del trabado de los microempresarios se suelen vender a crédito (54%) y al contado (46%) o en forma combinada.

Como se observa el mayor porcentaje corresponde a ventas a crédito, de ahí las posibles quiebras de algunas microempresa por la alta incidencia de cartera vencida la que se convierte muchas veces en irrecuperable.

Fuente de Financiación: Se trata de analizar el cómo se capitaliza la microempresa, si lo hace con recursos propios o con crédito y si este es bancario o extrabancario.

Una relativa mayoría de microempresarios ha tenido que recurrir al crédito (54%) y de este el 75% corresponde a crédito bancario, en tanto que un 25% lo ha realizado mediante crédito extrabancario. Esta situación se observa en el cuadro siguiente:

Cuadro 8. Fuente de financiación y destino del crédito

CREDITO ATENDIDO	
SI	54
NO	46
BANCARIO	
SI	75
NO	25
DESTINO	
Materia prima	43
Adquisición de maquinaria, equipo y herramientas.	26
Adecuación, ampliación local	26
Construcción	5

Fuente de este estudio: 2.000

Aparentemente un 46% afirma no haber solicitado crédito oficialmente pero en cierta forma alguna vez debieron recurrir a solicitar créditos pequeños para financiarse. De todas maneras este porcentaje (46%) indica que los microempresarios han creado y mantenido sus pequeños negocios con recursos propios.

♣ **Deseo y Destino del Crédito.** Al averiguar a los microempresarios si deseaban crédito, el 100% de estos contestaron afirmativamente, dando a entender que la mayor necesidad y el mayor problema del microempresario es la falta de recursos económicos para poder mantener y desarrollar sus unidades productivas, con la condición que dichos créditos sean baratos, fáciles de tramitar y de obtener y que sean oportunos.

* El destino que darían al dinero producto del crédito estaría orientado a:

- Adquisición de materia primas	43%
- Adquisición de maquinaria, equipo y herramientas de trabajo	26%
- Ampliación y adecuación de sus instalaciones	26%
- Construcción de talleres	5%

♣ **Organización.** Este punto de mucha importancia para la solución de los problemas de los microempresarios de La Unión se analizó en diferentes reuniones, detectándose que en el sector rural existe un total desconocimiento de cualquier tipo de organización microempresarial, creyéndose que ésta se da únicamente entre miembros de un mismo oficio.

En el sector urbano por el contrario se pudo detectar algún tipo de organización a través de organizaciones como la de los productores de juegos pirotécnicos la de los productores de calzado y como organización de los microempresarios la de COLMIPA.

Para que la acción productiva de los microempresarios puede ser más efectiva en cuanto a solidaridad, sana competencia, establecimiento de precios, posibilidades de capacitarse permanentemente en aspectos técnicos y administrativos, así como en la participación de eventos feriales, es indispensable contar con una organización fuerte que reúna a todos los sectores microempresariales, para que con una directiva activa lideren procesos de presión para lograr la presencia y el apoyo de instituciones públicas y privadas.

Este proceso organizativo, en el caso concreto de La Unión, se ha visto alterado por la desmotivación y la falta de confianza de los microempresarios debido al abuso cometido por organizaciones foráneas (caso COLMIPA) que captaron recursos de los incautos asociados, desapareciendo posteriormente sin dar respuesta a sus requerimientos.

CONCLUSIONES

Al analizar la situación microempresarial del Municipio de La Unión es preciso destacar que:

Existe una diferencia muy amplia entre las microempresas del sector rural y las de la cabecera urbana, requiriéndose ubicar a las primeras en el nivel mínimo de desarrollo tecnológico por la escasa presencia de maquinaria, su baja tecnología y por cuanto se incorpora mano de obra sin capacitación técnica por cuanto han adquirido sus conocimientos en forma empírica.

Por otra parte la generación de empleo es mínima pues las microempresas del sector rural incorporan por lo general a sus propietarios y eventualmente a un miembro de su familia, a quienes les reconoce un salario muy bajo que difícilmente alcanza al 40% del mínimo legal mensual.

Los ingresos que los microempresarios logran del ejercicio productivo son tan escasos que obligan a catalogar a estas microempresas como de subsistencia, puesto que no les permite acumular ahorros suficientes para mejorar y aumentar su producción y lograr de esta forma mejores ingresos. En la mayoría de los casos deben buscar un empleo adicional para poder cubrir los gastos propios y los de su familia.

Desde luego que los propietarios de microempresas que se hallan en esta posición se caracterizan por realizar una mínima gestión empresarial ubicándose así como microempresas del tipo Propietario - Operario, ya que los dueños se dedican con exclusividad a la producción, descuidando casi por completo la promoción de sus pequeños negocios, volviendo más crítica la situación, pues difícilmente podrán salir del atraso en que se encuentran.

En cuanto a las microempresas del sector urbano del municipio se puede decir que:

Al efectuar la clasificación conforme lo sugiere Jairo Luis Chaves N. en su estudio sobre la "formación empresarial de la microempresa" se puede afirmar que éstas se encuentran ubicadas en un nivel superior a las del sector rural, por obvias razones como las ventajas comparativas por ser un polo de desarrollo de la zona norte del departamento, por la presencia de autoridades y entidades de los sectores públicos y privados etc.

Cabe indicar que por la escasez de maquinaria utilizada en el proceso productivo, por la baja tecnología incorporada a dichos equipos, así como por la baja tecnología que se emplea en la elaboración de los productos finales, las microempresas se ubican en el nivel mínimo de desarrollo tecnológico, excepción hecha de algunos sectores como el de panadería y calzado los cuales se podrían catalogar como de nivel medio.

Referente a la clasificación, un alto porcentaje está ubicado en el de Empresario - Operario, en razón a que la gestión que realizan sus propietarios está encaminada a la producción de bienes y servicios descuidando los aspectos administrativos, tecnológicos y organizativos. Así mismo los microempresarios desconocen el entorno regional departamental y nacional en el que se desenvuelve el sector económico.

No ocurre lo mismo con el subsector calzado pues sus propietarios tienen conocimiento de cómo se vienen desarrollando los mercados regionales y nacionales en lo relacionado con las materias primas, diseños, precios y promociones de sus productos, razones que lleva a catalogarlos en el grado de Microempresario -Productor.

Si se analizan las categorías sugeridas por el investigador Ernesto Parra Escobar en su estudio "Microempresa y Desarrollo" se puede afirmar que un porcentaje elevado de las microempresas del municipio son de economía de subsistencia porque los ingresos que se obtienen del proceso productivo difícilmente permiten retener excedentes suficientes para crear capital limitándose a remunerar el trabajo y los gastos inherentes al sostenimiento de su unidad económica.

Algunas microempresas se pueden catalogar como de Acumulación Simple, pues los ingresos les permite continuar con las mismas labores que vienen haciendo, sin que esto facilite el aumento de la producción.

En esta categoría pueden ubicarse algunas tiendas, almacenes, talleres de metalmecánica, calzado, restaurantes y droguerías, con algunas excepciones, ciertos negocios (muy pocos) pueden relacionarse en la categoría de Acumulación Ampliada como son los almacenes, droguerías y eventualmente talleres de calzado.

Por otra parte los problemas que aquejan a los microempresarios de La Unión son similares a los que afectan a otros microempresarios del país, aunque agravados por ser Nariño un departamento de frontera donde la apertura económica y el fenómeno del contrabando afecta aun más.

Los problemas básicos de las microempresas están referidos a:

- Falta de crédito y dificultades para su obtención
- Dificultades en la comercialización de sus productos
- Negativa influencia del contrabando en algunas microempresas en especial en las del calzado
- Ausencia de programas de capacitación técnica, organizativa y empresarial.
- Bajos niveles de compromiso organizativo por parte de los microempresarios
- Inseguridad general
- Mal estado de mantenimiento de las vías de comunicación.

Corresponde a la Administración Municipal conjuntamente con algunos líderes microempresariales y posteriormente con la Asociación de Microempresarios de La Unión, en el caso que ésta se implemente, buscar solucionar estos problemas contactándose con las entidades públicas y privadas con el objetivo de lograr un desarrollo equitativo de las microempresas existentes y permitir que otras en el futuro se organicen y tengan mayor posibilidades de salir adelante.

RECOMENDACIONES

Cuando se efectuó el análisis de alternativas se indicó como solución, a los problemas encontrados dos grandes objetivos a saber:

1. Lograr la organización de los microempresarios del municipio, ya que en el momento no existe la Asociación de Microempresarios de La Unión, por lo tanto se requiere crear este ente imprimiéndole dinamismo y previendo que su radio de acción cubra en principio a los propietarios de los subsectores existentes en la cabecera municipal y luego para todas las regiones del municipio (urbana y rural). Con una fuerte organización microempresarial se logrará dar solución a la mayor cantidad de problemas presentados y que se han descrito en el presente estudio.

2. Capacitar a los microempresarios del municipio de La Unión para lograr un cambio significativo de actitudes. Para esto se debe tener en cuenta las necesidades expuestas por los microempresarios en cada una de las reuniones y que aparecen expresadas en el presente estudio.

3. Además de lo anterior se sugiere buscar solución a los problemas que se expusieron en su oportunidad entre los cuales merece atención los que tiene que ver con:

3.1 Falta de crédito: Para cuya solución conviene que los microempresarios se acojan a las líneas que financia el Instituto de Fomento Industrial – IFI – que son las que por lo pronto presentan condiciones de mayor favorabilidad. Es menester que la Administración Municipal se vincule mediante la adjudicación presupuestal para que se apoye la cofinanciación de créditos microempresariales, así como el apoyo en la formulación de proyectos generadores de empleo.

4. Regulares condiciones de mantenimiento de vías: cuya solución corresponde a la Administración Municipal y otras entidades del orden nacional. Un buen apoyo comunitario se puede lograr mediante la organización de microempresas de mantenimiento de vías conformadas con habitantes del mismo municipio.

5. El gremio de los productores de juegos pirotécnicos, desde hace mucho tiempo se encuentra en condiciones económicas difíciles, situación que amerita un apoyo decidido de la Administración Municipal en asocio de otras instituciones del orden departamental y nacional, para encontrar solución adecuada a este problema social.

6. Finalmente es conveniente que la Administración Municipal destine un ente coordinador para que conozca y analice los problemas que se presentan en las microempresas existentes en el municipio y conjuntamente con la Junta Directiva de la Asociación de Microempresarios próxima a crearse, busquen soluciones alternativas que ofrezcan alivio a las penurias que vienen sufriendo este gremio tan importante de la producción.

BIBLIOGRAFIA

ALCALDIA MUNICIPIO DE LA UNION: Plan de Desarrollo 2000-2003.

CARO, Blanca Liliana. Evolución del Sector Informal. Ed. D.N.P. 1994

CHAVEZ N. Jairo Luis y FRANCO C. Juan Bautista. Problemas Tecnológicos de la Microempresa. Estudio exploratorio. Ed. D.N.P. y P.N.D.M Bogotá 1992.

CHAVEZ N. Jairo Luis. Formación Empresarial de la Microempresa. Bogotá , noviembre 1995.

CORPONARIÑO. Usos de La Tierra en Nariño. Pasto, 1998.

DANE. Censo Nacional de Población y Proyecciones. Bogotá, 1993.

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Tenencia de la Tierra en Colombia. Bogotá 1993.

PARRA ESCOBAR, Ernesto. Microempresa y Desarrollo, SENA, UNICEF. Bogotá, octubre 1984.

RAMIREZ, Juan Carlos. El SENA y la atención a la pequeña y microempresa. Estudio financiero por el SENA y el PNUD. Julio de 1994. Población DANE. OND 1989. Bogotá 1994.

RAMIREZ, Juan Carlos. La Microempresa en Colombia, Diagnóstico, Planes y Programas, SENA, 1994.

A N E X O S

Anexo A

MUNICIPIO DE LA UNION

ENCUESTA PARA MICROEMPRESARIOS

1. Nombre: _____

2. Razón Social de la empresa _____

3. Dirección _____ Teléfono _____

4. Experiencia en el ramo _____ años _____ meses

5. Número de trabajadores _____

6. Forma de pago: Mensual _____ Quincenal _____ Semanal _____

7. Principales productos: _____

8. Cantidad producida por periodo: _____

9. Tiempo de funcionamiento de la microempresa _____

10. Tiene Registro Mercantil? SI _____ NO _____

11. Posee instalaciones propias? SI _____ NO _____

12. Tiene programa de seguridad industrial? SI _____ NO _____

13. Pose Servicios de: Electricidad _____ Agua _____ Alcantarillado _____

Teléfono _____ Aseo _____ Son compartidos con vivienda? _____

14. La microempresa funciona en su vivienda? SI _____ NO _____

15. Proceso: Industrial _____ Semi industrial _____ Manual _____

16. Relacione el tipo de maquinaria utilizada_____

17. Estado general de la maquinaria es: B_____R_____M_____

18. Materia prima utilizada_____

19. Donde consigue la materia prima_____

20. Consecución de la materia prima. Contado_____ Crédito_____

21. Venta de productos: Directa_____ Intermediario_____ Otra_____

22. Ciudad donde vende los productos._____

23. Forma de venta: Contado_____ Crédito_____ Otra_____

24. Lleva contabilidad? SI_____ -NO_____

25- Capacitación Recibida_____

26. Capacitación que requiere, señale el nombre de los cursos_____

27. Dificultades para la comercialización de sus productos_____

28. Crédito: Tiene, SI_____NO_____ Bancario SI_____NO_____

29. Desea crédito? SI_____NO_____

30. Destino del Crédito: Maquinaria____Materia Prima:____Ampliación ____
instalaciones_____Construcción taller_____Otra_____

31. Pertenece a alguna asociación gremial? SI_____NO_____

32. Considera conveniente la Creación de una Asociación de microempresarios en el
municipio? SI:_____NO_____

ANEXO B

ESTATUTOS DE LA ASOCIACION DE MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE LA UNION DEPARTAMENTO DE NARIÑO

CAPITULO I

RAZON SOCIAL, DOMICILIO, NATURALEZA JURIDICA Y DURACION.

ARTICULO 1°: RAZON SOCIAL: La Institución lleva el nombre de: ASOCIACION DE MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE LA UNION, DEPARTAMENTO DE NARIÑO.

ARTICULO 2°: DOMICILIO: El domicilio de la Asociación está ubicado en el Municipio de La Unión, Departamento de Nariño y su ámbito de operaciones y área de influencia se extiende al resto del Departamento de Nariño y a la República de Colombia .

ARTICULO 3°: NATURALEZA JURIDICA: La Asociación es una entidad privada, sin ánimo de lucro que se regirá por las leyes nacionales de Organizaciones No Gubernamentales (O.N.G.), los presentes estatutos, el manual de funciones, el Reglamento Interno de Trabajo y las disposiciones legales vigentes sobre Asociaciones con fines de producción y organización microempresarial.

ARTICULO 4°: DURACION: El tiempo de duración de la Asociación será a término indefinido. Podrá disolverse cuando se presenten las causas que para el efecto establece la legislación colombiana y los presentes estatutos.

CAPITULO II

PRINCIPIOS

ARTICULO 5°: Propiciar la participación activa de los grupos destinatarios de los programas, de los organismos donantes de recursos y de los integrantes de esta Asociación en la identificación, análisis y coordinación de los programas.

ARTÍCULO 6°: Los Grupos destinatarios serán mirados como sujetos partícipes, activos y responsables de los programas y proyectos a desarrollarse en su beneficio.

ARTICULO 7°: Como pauta de conducta de la Asociación, se establece que en la misma no habrá discriminación por razones sociales, políticas, económicas, religiosas ni de nacionalidad.

ARTICULO 8°: La Asociación y sus miembros serán ajenos a todo evento y conducta que atente contra la moral social y a la ética ambiental

ARTICULO 9°: Promover la participación activa de todos los asociados a fin de lograr mejoras importantes en la producción de diferentes artículos y servicios microempresariales, así como la comercialización de los mismos de manera tecnificada, mediante la vinculación de la Asociación con entidades del orden público y privado de los niveles municipal, departamental, nacional e internacional.

CAPITULO III

OBJETIVOS

ARTICULO 10°: GENERAL: La Asociación se organiza con fines comunes como son: elevar la calidad de vida de sus asociados, sus familias y demás individuos que estén involucrados en sus acciones, mediante lo promoción y apoyo de planes, programas y proyectos acordes con la producción y transformación de materias primas, la comercialización de productos y servicios, la financiación de proyectos productivos, la capacitación en los diferentes campos de la actividad empresarial.

ARTICULO 11°: ESPECIFICOS: 11.1: Apoyar y participar en la creación de empresas asociativas, familiares, de economía solidaria, independientes, que promuevan la generación de empleo y que incrementen la producción microempresarial de la región, logrando así elevar el nivel de vida de los moradores de la región.

11.2: Celebrar convenios con instituciones públicas y privadas, Instituciones de Educación Superior que le permitan desarrollar actividades de capacitación, promoción de sus productos, financiación de sus proyectos y el cumplimiento de los objetivos que se propone la Asociación.

11.3: Mejorar las condiciones y sociales de los asociados mediante el desarrollo de proyectos productivos de la Asociación.

11.4: Cualificar el proceso productivo de los productos y servicios de las microempresas de la Asociación, a fin de obtener mejores sustanciales en la calidad de los mismos, logrando así un impacto positivo en los ingresos de los asociados y de la comunidad en general.

11.5: Mejorar e investigar permanentemente los canales de comercialización de los productos y servicios microempresariales a fin de obtener mayores ingresos para los asociados.

11.6: Capacitar permanentemente a sus asociados en temas relacionados con la producción, distribución, comercialización, contabilización, organización, administración y control de sus unidades productivas, para lograr que éstas superen y mejoren sus niveles de informalidad.

11.7: Lograr la diversificación y mejoramiento de los productos y servicios que se desarrollan en las microempresas de la Asociación, a fin de lograr mejoras en la demanda y en los ingresos obtenidos en las ventas.

11.8: Desarrollar eventos de integración entre los miembros de la Asociación, sus familias y de la comunidad en general que propicien su bienestar.

11.9: Desarrollar actividades que privilegien el ahorro, la educación, la salud, la vivienda y demás eventos que mejoren el nivel de vida de sus asociados.

11.10: Representar y apoyar a los asociados ante entidades públicas y privadas del nivel local, departamental, nacional e internacional.

11.11 Desarrollar otras actividades que se puedan realizar por intermedio de la Asociación, que tiendan al cumplimiento de los objetivos de la Asociación y que no sean contrarios a la moral y a los presentes estatutos.

ARTICULO 12°: Para el cumplir con sus objetivos, la Asociación puede adquirir y enajenar toda clase de bienes a cualquier título, gravarlos y limitar su dominio, tenerlos o entregarlos a título precario, dar o recibir dinero en mutuo, girar, extender, prestar, aceptar, endosar y en general negociar toda clase de instrumentos negociables. Novar obligaciones, designar apoderados judiciales, o extrajudiciales, transigir y comprometer los asuntos en que tenga o pueda tener algún interés. Celebrar convenios o contratos de prestación de servicios con entidades públicas o privadas, con personas naturales o jurídicas, ya sean nacionales o extranjeras. Gestionar el financiamiento de proyectos y obras con

cualquier tipo de entidad o personas en general, celebrar operaciones con entidades financieras y ejecutar toda clase de actos o contratos y transacciones necesarias o convenientes que tengan relación directa con los objetivos que persigue la Asociación y estén dentro de los parámetros legales.

CAPITULO IV

MIEMBROS DE LA ASOCIACION, CONDICIONES Y PERDIDA DE CALIDAD DE ASOCIADO.

ARTICULO 13 °: SON SOCIOS DE LA ASOCIACION: Los socios Fundadores, los Asociados y los socios Honorarios.

ARTICULO 14°: SOCIOS FUNDADORES: Son las personas quienes suscribieron el acta de constitución y tienen derecho a ser socios activos, colaboradores y honorarios y preferencialmente dirigirán la Asociación.

ARTICULO 15 °: ASOCIADOS: Son las personas que se vinculen y adhieran a la Asociación, se sometan a los presentes estatutos, siempre y cuando se desempeñen en actividades de producción y de servicios objeto de la Asociación y que estén dispuestos a contribuir al fortalecimiento de los objetivos planteados en los presentes estatutos

ARTICULO 17°: SOCIOS HONORIOS: Son las personas naturales o jurídicas que se destacan por su calidad humana, cultural y que contribuyan al progreso de la Asociación: Será la Asamblea General la que distinga a los Socios Honorarios, quienes tendrán derecho a voz en la Asamblea General. Estos socios deberán acatar los estatutos y demás disposiciones internas de la Asociación.

ARTICULO 18°: REQUISITOS PARA SER SOCIO:

18.1: Ser mayor de 18 años o de no haberlos cumplido, asociarse a través de representante legal, quien debe cumplir los requisitos para ser socio.

18.2: No estar afectado de incapacidad jurídica o civil.

18.3: Pagar la cuota de afiliación de diez mil pesos (\$10.000) moneda corriente, cuota que no será reembolsable ni transferible y que son dineros que se destinan para gastos de administración.

18.4: Comprometerse con el pago de la cuota mensual de sostenimiento por valor de cinco mil pesos (\$5.000) moneda corriente, cuota que no será reembolsable, ni transferible y se destinará a gastos de administración.

18.5: No estar afiliado a otra Asociación que persiga fines similares.

18.6: Haber suscrito el Acta de Constitución de la Asociación o haber sido admitido con posterioridad, previo el lleno de formalidades del caso.

18.7: Suscribir aportes de capital en calidad de ahorro por valor de cincuenta mil pesos (\$50.000) moneda corriente, dinero que debe cancelarse durante los siguientes sesenta días a la fecha de constitución de la Asociación y para quienes se vinculen posteriormente hacerlo de acuerdo a lo establecido por la Junta Directiva.

ARTICULO 19°: REQUISITOS PARA LA VINCULACION DE PERSONAS JURIDICAS A LA ASOCIACION:

19.1: Acreditar su calidad de tales, lo mismo que su Representante Legal.

19.2: Comprometerse a vincular directamente sus trabajo y/o servicio en las condiciones que los reglamentos lo señalen.

19.3: Presentar carta de la Entidad mediante la cual se autoriza al Representante Legal su vinculación a la Asociación.

19.4: Llenar los requisitos que se exigen para la vinculación de personas naturales.

ARTICULO 20°: PERDIDA DE LA CALIDAD DE SOCIO:

La calidad de socio se pierde por:

20.1 Retiro forzoso

20.2: Retiro voluntario.

20.3: Exclusión justificada.

20.4: Muerte del asociado.

20.5: Interdicción judicial.

ARTICULO 21°: RETIRO FORZOSO: Es aquel que se presenta en el caso que un socio pierda alguno de los requisitos exigidos para ser socio.

ARTICULO 22°: RETIRO VOLUNTARIO: La solicitud de retiro voluntario se presenta por escrito ante la Junta Directiva, la que resolverá el caso dentro de un plazo máximo de diez días hábiles, para comunicarle al asociado sobre la decisión adoptada.

Sólo se autorizará el retiro cuando el asociado se encuentre a paz y salvo por todo concepto con las obligaciones monetarias con la Asociación:

ARTICULO 23°: EXCLUSIÓN JUSTIFICADA: La Junta Directiva podrá excluir al asociado por cualesquiera de las siguientes causas:

23.1: Por la comisión de faltas graves en perjuicio de los intereses de la Asociación.

23.2: Por la utilización indebida de los servicios en su propio beneficio o de terceros.

23.3: Por la comisión de actividades desleales en contra de los miembros de la Asociación

23.4: Por entregar a los miembros de la Asociación bienes robados o adquiridos en forma fraudulenta.

23.5: Por falsedad en documentos o informes que se entregan a la Asociación y que sean plenamente comprobados.

23.6: Por la violación reiterada de las disposiciones contenidas en los presentes estatutos o en los reglamentos de la Asociación.

23.7: Por negarse a recibir capacitación o impedir la asistencia técnica de entidades científicas u de otra índole, que sean de beneficio para los miembros de la Asociación.

La Junta Directiva una vez haya realizado el análisis probatorio y haya decidido la causa para la exclusión, notificará personalmente al asociado la resolución, dentro de los cinco días hábiles siguientes a su expedición, entregándole una copia sobre la decisión tomada.

Por su parte el asociado, puede hacer uso del recurso de reposición, dentro de los ocho días hábiles, contados a partir de la notificación, con el fin de que se aclare, modifique o revoque la decisión.

El recurso de reposición se interpondrá ante la Asamblea General para que sea resuelto en la próxima asamblea ordinaria.

ARTICULO 24°: PERDIDA DE EXCEDENTES CAPITALIZABLES DEL ASOCIADO: La exclusión de un asociado traerá como consecuencia la pérdida de los excedentes capitalizables que le correspondan, a favor de la Asociación, sin necesidad de intervención judicial, situaciones que serán aplicadas a los artículos 23 y 24 de los presentes estatutos.

Los dineros incrementarán el fondo de ahorros de la Asociación.

ARTICULO 25°: VIGENCIA DE GARANTÍAS Y OBLIGACIONES CONTRAIDAS: La exclusión de un asociado, no modifica las obligaciones contraídas por el mismo a favor del grupo.

ARTICULO 26: TERMINACION DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ASOCIADO: A partir de la fecha en que se firme la resolución de exclusión, cesarán para el asociado los derechos y obligaciones para con la Asociación, quedando vigentes las obligaciones crediticias que consten en letras de cambio, cheques, facturas cambiarias, pagarés o cualquier otro documento negociable firmado por el asociado en calidad de garantía o respaldo, antes de retirarse voluntariamente o ser excluido, a favor de la Asociación o terceros como compromisos del mismo.

ARTICULO 27°: FALLECIMIENTO DE UN ASOCIADO: En caso de fallecimiento de un asociado, los excedentes capitalizables realizados pasarán a manos de los herederos legítimos quienes se beneficiarán de los derechos y asumirán las obligaciones de aquel. Podrán ingresar los herederos como asociados siempre y cuando cumplan con las condiciones exigidas para ello.

Si los herederos no ingresan a la Asociación, por cualquier causa, se les reconocerá el valor de la liquidación correspondiente a que tuvieran derecho.

CAPITULO V

DERECHOS, DEBERES Y RESPONSABILIDADES.

ARTICULO 28°: DERECHOS DE LOS ASOCIADOS: Son derechos fundamentales de los asociados los siguientes:

28.1: Hacer uso de los servicios de la Asociación y realizar operaciones propias de su objeto social.

28.2: Participar de las actividades de la Asociación y de la administración de la misma mediante el desempeño de cargos sociales.

28.3: Ser informado de la gestión operativa de la Asociación de acuerdo con las prescripciones estatutarias y reglamentarias.

28.4: Ejercer actos de decisión y elección de Junta Directiva.

28.5: Presentar quejas a la Junta Directiva cuando a ellas hubiera lugar.

28.6: Participar en las asambleas generales, con voz y con voto de conformidad con lo establecido en los estatutos.

28.7: Fiscalizar la gestión de la Junta Directiva.

28.8: Participar en la Junta Directiva como miembro de ella , desempeñando los cargos sociales.

28.9: Retirarse voluntariamente de la Asociación.

PARAGRAFO: Los derechos acordados anteriormente serán ejercidos con plenitud por todos los asociados que estén a paz y salvo por todo concepto con la Asociación.

ARTICULO 29°: DEBERES: Son deberes de los asociados los siguientes:

29.1: Cumplir fiel y oportunamente las obligaciones contraídas con la Asociación, tanto en las actividades de producción, financieras y administrativas.

29.2: Cumplir los presentes estatutos, reglamentaciones y normas que adopte la Asociación.

29.3: Velar por los intereses de la Asociación.

29.4: Pagar cumplidamente las cuotas de sostenimiento y demás obligaciones que tenga con la Asociación.

29.5: Abstenerse de efectuar actos o incurrir en comisiones que afecten la estabilidad económica o el prestigio social de la Asociación.

29.6: Acatar las decisiones de la Asamblea General y de la Junta Directiva.

29.7: Desempeñar honesta y responsablemente las funciones inherentes a los cargos a los cuales sean elegidos por la Asamblea General o por la Junta Directiva.

CAPITULO VI

DEL PATRIMONIO

ARTICULO 30°: DE LA COMPOSICIÓN: El patrimonio de la Asociación está integrado , por los siguientes recursos:

30.1: Cuotas de afiliación y sostenimiento que determine la Asamblea General de Asociados.

30.2: Donaciones que le otorguen personas naturales o jurídicas.

30.3: Beneficios que se obtengan por la prestación de los servicios a asociados y no asociados.

30.4: Bienes o rendimientos económicos derivados de otras actividades que se desarrollen dentro del marco del objeto social.

30.5: Cuotas extraordinarias que imponga la Asamblea General de Asociados.

30.6: Intereses de mora pagados por los asociados y generados por el incumplimiento de las obligaciones contraídas.

30.7 Multas pagadas por los asociados por el incumplimiento de obligaciones sociales.

30.8: Aportes de capital que determine la Asamblea General de Asociados.

30.9: Aportes por contratos asignados a la Asociación.

PARAGRAFO: El patrimonio de la Asociación es independiente al de cada asociado. En consecuencia las obligaciones de la Asociación no dan derechos al acreedor para reclamarlas a ninguno de los afiliados, a menos que éstos hayan consentidos expresamente en responder por todo o por parte de tales obligaciones (Decreto 2716 dic. 14/ 94).

CAPITULO VII

DE LA DIRECCION, ADMINISTRACION Y VIGILANDIA INTERNA

ARTICULO 31°: DE LOS ORGANOS QUE LA COMPONEN: La Asamblea General es el órgano de dirección. La Junta Directiva y el Representante Legal son el órgano de administración. El fiscal es el órgano de vigilancia interna.

ARTICULO 32°: DE LA ASAMBLEA GENERAL: La Asamblea General es el máximo órgano de dirección de la Asociación. Estará constituida por la reunión de los asociados, siempre que para ello respondan a las normas legales, reglamentarias y estatutarias.

PARAGRAFO: Son asociados hábiles, para efecto del presente artículo, los suscritos en el registro social que no tengan suspendidos sus derechos y se encuentren a paz y salvo con las obligaciones de acuerdo con los estatutos y reglamentos.

ARTICULO 33°: DE LAS REUNIONES: Las reuniones de las Asambleas Generales serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias, deberán celebrarse dentro de los tres (3) primeros meses del año calendario para el cumplimiento de sus funciones regulares. Las extraordinarias, podrán celebrarse en cualquier época del año, con el objeto de tratar asuntos imprevistos o de urgencia que no puedan postergarse hasta la siguiente Asamblea General Ordinaria y sólo podrán tratar los asuntos para los cuales fueron convocadas y los que se deriven estrictamente de estos.

PARAGRAFO 1° Las asambleas generales ordinarias o extraordinarias serán convocadas por escrito por la Junta Directiva o en su defecto podrán ser convocadas por el fiscal o por un número plural de asociados que representen por lo menos el treinta por ciento (30%) de los afiliados.

La convocatoria para las asambleas, debe hacerse con anticipación no inferior a cinco días calendario, la cual se hará llegar a los asociados hábiles o delegados elegidos en la forma prescrita en los estatutos. En esta convocatoria se indicará la fecha, hora, lugar de la reunión y temas a tratar.

Para este efecto el fiscal deberá elaborar el listado de los asociados que válidamente puedan participar con voz y voto en la asamblea, la cual se dará a conocer a los mismos, con cinco días calendario de anticipación a la fecha prevista para la realización.

PARAGRAFO 2°: Cuando se trate de asamblea ordinarias que no puedan realizarse en el término estipulado en este artículo, la Junta Directiva solicitará autorización previa a la Secretaría de Gobierno del Municipio, a fin de celebrar el evento en fecha posterior, si los argumentos expuestos relacionados con perturbaciones de orden público o de inconveniente de índole económico.

QUORUM: La asistencia de la mitad más uno de los asociados hábiles o delegados convocados, constituirán quórum para deliberar y adoptar decisiones válidas. Si dentro de la hora siguiente de la convocatoria no se hubiese integrado este quórum, la asamblea podrá deliberar y adoptar decisiones válidas con un número de asociados no inferior a la tercera parte de los mismos. Si en esta segunda oportunidad tampoco se alcanza el quórum requerido, se convocará a una tercera reunión dentro de los cinco días calendario siguientes, en el cual habrá quórum con un número de asociados que represente al menos el quince por ciento (15%) de los asociados activos o hábiles.

Por lo general las decisiones de la Asamblea General de asociados se tomarán por la mayoría absoluta de los votos de los asistentes, esto es con la mitad más un voto.

Cuando en la elección de la Junta Directiva y demás cuerpos plurales se adopte el procedimiento de listas o planchas, se aplicará el sistemas de cuociente electoral. En las Asambleas Generales de Asociados corresponderá a cada uno de los un solo voto, sin embargo podrá representar dos asociados, con la presentación de los poderes válidamente otorgados.

ARTICULO 34°: DE LAS FUNCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL: La Asamblea General ejercerá las siguientes funciones:

34.1: Establecer las políticas y directrices generales de la Asociación para el cumplimiento del objetivo social.

34.2: Aprobar y reformar los estatutos.

34.3: Organizar los informes de administración y vigilancia interna.

34.4: Aprobar o improbar los estados financieros.

34.5: Adoptar las medidas que exige el interés común de los asociados, el cumplimiento de la ley de los estatutos y los reglamentos de la Asociación.

34.6: Elegir los miembros de la Junta Directiva.

34.7: Elegir el fiscal.

34.8: Confirmar, modificar o revocar las sanciones, de acuerdo con el reglamento que para este efecto exija la Junta Directiva.

34.9: Establecer multas y sanciones a los asociados que no cumplan con los deberes y obligaciones sociales y económicas contempladas en los estatutos y reglamentos.

34.10: Atender las quejas en contra la Junta Directiva y determinar las sanciones disciplinarias.

34.11: Decretar la disolución y liquidación de la Asociación.

34.12: Decretar la fusión o incorporación de la Asociación.

34.13: Las demás que le señale la ley, los estatutos o los que por su naturaleza le corresponda como órgano supremo de dirección de la Asociación.

PARAGRAFO: De toda reunión de Asamblea General de la Asociación, se levantará un acta la cual será firmada por quien preside dicha reunión y por el secretario de la misma.

CAPITULO VIII

ARTICULO 35°: DE LA JUNTA DIRECTIVA: La Junta Directiva es el órgano de administración permanente de la Asociación, sujeta a la política y directrices de la Asamblea General de Asociados y responsable de la administración general de los negocios y operaciones.

ARTICULO 36°: COMPOSICION DE CARGOS: La Junta Directiva dependerá directamente de la Asamblea general de Asociados y estará conformada por tres miembros principales con sus respectivos suplentes.

Los cargos que se designan dentro de la Junta Directiva serán los de: presidente, secretario y tesorero cada uno con sus respectivos suplentes.

ARTICULO 37°: PERIODO DE DURACION: La Junta Directiva será elegida por la Asamblea General de Asociados para un periodo de un año. Se instalará por derecho propio una vez haya sido reconocida y registrada por la autoridad competente.

PARAGRAFO: La duración del periodo está comprendido entre la fecha en la que la Asamblea General eligió dicha Junta Directiva y la siguiente Asamblea General ordinaria.

ARTICULO 38°: DE LAS REUNIONES: La Junta Directiva se reunirá al menos una vez al mes en sesiones ordinarias y extraordinariamente cuando las circunstancias así lo exijan, mediante citación escrita de su presidente.

Las citaciones a sesiones extraordinarias serán hechas por escrito por el presidente o fiscal.

ARTICULO 39°: QUORUM REGLAMENTARIO: La Junta Directiva sólo podrá sesionar y tomar decisiones con la concurrencia de tres miembros.

PARAGRAFO 1°: Cuando un miembro principal de la Junta Directiva no asista a la reunión de este cuerpo directivo, deberá justificar su ausencia mediante excusa escrita enviada a los demás miembros de la reunión convocada.

PARAGRAFO 2°: Cuando un miembro principal de la Junta Directiva no puede asistir a una reunión de este cuerpo directivo, deberá dar traslado de la nota de la convocatoria a su suplente para que lo reemplace en la reunión.

PARAGRAFO 3°: En ningún caso podrán sesionar y tomar decisiones válidas tres miembros suplentes. Un miembro suplente sólo podrá sesionar con la asistencia de dos miembros principales.

PARAGRAFO 4°: CAUSALES DE REMOSION: Será considerado como dimitente el miembro de la Junta Directiva, que habiendo sido convocado. Faltare a tres sesiones, sin causa justificada. En tal caso la Junta Directiva mediante resolución motivada, declarará la vacante y llamará a su suplente para que actúe durante el resto del periodo.

ARTICULO 40°: ACTAS DE LA JUNTA DIRECTIVA: La Junta Directiva por medio de su Secretario, levantará las actas de cada reunión, en el libro respectivo, en las que quedará constancia de todo lo tratado y actuado en ella y se certificará con las firmas del presidente y secretario.

ARTICULO 41°: FUNCIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA: Las funciones de la Junta Directiva serán las necesarias para la realización del objeto social. Se consideran atribuciones implícitas las no asignadas expresamente a otro órgano por la ley, los estatutos o reglamentos.

La Junta Directiva será el órgano encargado de hacer cumplir las disposiciones, acuerdo y políticas de la Asociación y proporcionar el normal desarrollo de las operaciones y actividades de las mismas. Entre las funciones se encuentran las siguientes:

41.1: Elaborar informes contables, financieros y administrativos de las actividades productivas y comerciales de la Asociación.

41.2: Responder por los compromisos crediticios y contrataciones especiales que se efectúen.

41.3: Velar por el cumplimiento y veracidad de los registros contables de cada uno de los miembros integrantes de la Asociación

41.4: Agilizar contrataciones y subcontrataciones de producción que beneficien a los asociados.

41.5: Evaluar las operaciones y actividades de la Asociación y emitir las sugerencias de políticas para aprobación de la Asamblea General.

41.6: Realizar los trámites necesarios para la adquisición de créditos.

41.7: Calificar la condición de los asociados afectados por las causales de exclusión.

41.8: En general todas aquellas funciones que vayan en beneficio de la Asociación y que no estén estipuladas en los presentes estatutos.

ARTICULO 42°: REPRESENTANTE LEGAL: El presidente de la Junta Directiva será el Representante Legal de la Asociación y su órgano de comunicación con los asociados y terceros. Ejercerá sus funciones bajo la inmediata dirección de la Junta Directiva y responderá ante ésta y ante la Asamblea General de Asociados del cumplimiento de sus funciones y de la buena marcha de la Asociación.

Las funciones del Representante Legal son:

42.1: Organizar y dirigir la prestación de servicios de la Asociación, de conformidad con los lineamientos que le tracen los integrantes de la Junta Directiva.

42.2: Celebrar actos, contratos y operaciones cuyo valor no exceda de cincuenta (50) salarios mínimos legales mensuales vigentes.

42.3: Ser el Representante Legal de la Asociación, al ejecutar las disposiciones y acuerdos de la Junta Directiva y de la Asamblea General.

42.4: Convocar a las reuniones de la Junta Directiva y Asamblea General y proponer el orden del día a tratarse en dichas reuniones.

42.5: Presidir las reuniones de la Junta Directiva y de la Asamblea General.

42.6: Responder por el buen uso de los bienes y patrimonio de la Asociación.

42.7: Tramitar contratos, créditos y comprometer a la Asociación, hasta por la cuantía que le haya establecido la Asamblea General en los proyectos productivos autorizados por ésta.

42.8: Tomar las medidas correctivas para la solución de problemas y dificultades que se presenten en el ejercicio de su cargo.

42.9: Representar a la Asociación en acciones judiciales y extrajudiciales.

42.10: Asesorar, sugerir y recomendar a la Junta Directiva sobre los procedimientos a seguir en la Asociación.

42.11: Autorizar el pago de cuentas y firmar conjuntamente con el tesorero los cheques que se giren contra la cuenta bancaria.

42.12: Otras que sean estipuladas dentro de los reglamentos y normas de la Asociación.

ARTICULO 43°: FUNCIONES DEL TESORERO: Son funciones del Tesorero:

43.1: El cuidado de los fondos y bienes de la Asociación. Tendrá a su cargo, por lo tanto, todos los bienes muebles e inmuebles de la Asociación, para cuyo efecto firmará el respectivo inventario.

43.2: Consignar en la cuenta bancario o de ahorros de la Asociación los dineros recaudados por ésta y firmar conjuntamente con el presidente los cheques y demás documentos de ingresos y egresos.

43.3: Elaborar y presentar informes sobre entradas de tesorería, cuando se crea conveniente o cuando la Asamblea General lo solicite.

43.4: Llevar el registro y manejo de los fondos, cuotas y demás dineros que ingresen a la Asociación, de sus asociados o por otros conceptos propios de sus actividades.

43.5: Atender el movimiento de los dineros de la Asociación en lo relacionado a ingresos y pagos a terceros.

43.6: Llevar al día los libros de caja y bancos con sus respectivos soportes contables.

43.7: Otras funciones que son de su competencia y que los establezcan los estatutos y disposiciones reglamentarias.

ARTICULO 44° FUNCIONES DEL SECRETARIO: Son funciones del Secretario:

44.1: Ejercer la secretaría de la Junta Directiva y de la Asamblea General.

44.2: Es el responsable de elaborar las actas en el respectivo y manejar el archivo de la Junta Directiva y de la Asamblea General.

44.3: Enterarse la correspondencia que llegue a la Asociación y seguir el trámite para el manejo de la misma.

44.4: Tramitar las citaciones escritas para convocatoria de la Junta Directiva y Asamblea General, con el apoyo del presidente de la Asociación.

44.5: Colaborar con el presidente para la elaboración de datos estadísticos, informes financieros y demás documentos que sean solicitados por los asociados o terceros.

44.6: Responder por el manejo y archivo de todos los documentos de la Asociación.

44.7: Otras funciones que le asigne el presidente, la Junta Directiva, la Asamblea General que tengan relación con el cargo.

ARTICULO 45: DE LA VIGILANCIA INTERNA: La fiscalía es el órgano de supervisión y control interno de la Asociación y estará a cargo de un fiscal con su respectivo suplente, elegido por la Asamblea General de Asociados para un periodo de dos años.

ARTICULO 46°: DE LAS FUNCIONES DEL FISCAL: El fiscal tendrá las siguientes funciones:

46.1: Asegurar que las operaciones de la Asociación se ejecuten de conformidad con las decisiones de la Asamblea General y de la Junta Directiva, la ley, los estatutos y los reglamentos.

46.2: Verificar que los actos de los órganos de dirección se ajusten a las prescripciones legales, a los estatutos y a los reglamentos.

46.3: Exigir que se lleven regularmente la contabilidad, las actas y los registros de los asociados.

46.4: Inspeccionar los bienes de la Asociación y exigir que se tomen oportunamente las medidas que tiendan a su conservación y seguridad.

46.5: Convocar a Asamblea General extraordinaria, en los casos prescritos por la ley, los estatutos, los reglamentos y velar por el cumplimiento estricto de las normas y procedimientos de convocatoria, quórum y habilidades en las reuniones de la Asamblea General.

46.6: Colaborar con la Secretaría de Gobierno Municipal, en el control y vigilancia de la Asociación, para lo cual recaudará los informes que le sean solicitados, por cualquier entidad o por los asociados.

46.7: Efectuar arquezos de caja cuando lo juzgue necesario, realizándolos por lo menos una vez al mes.

46.8: Dar cuenta oportuna por escrito a la Asamblea General y a la Junta Directiva o al representante legal, según sea el caso, de las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la Asociación.

46.9 Las demás que le señalen la ley, los estatutos y los reglamentos.

PARAGRAFO: El fiscal responderá por los perjuicios que ocasione a la Asociación, a sus afiliados o a terceros, por la negligencia o dolo en el cumplimiento de sus funciones.

ARTICULO 47°: CALIDADES DEL FISCAL: El cargo de Fiscal debe ser desempeñado por una persona idónea, con conocimiento de contabilidad.

CAPITULO IX

DE LAS PROHIBICIONES DE LOS ASOCIADOS

ARTICULO 48°: A los asociados les está prohibido:

48.1: Utilizar el nombre de la Asociación para adelantar campañas políticas, religiosas o de cualquier otra índole ajena al objeto social de la Asociación.

48.2: Presionar a los miembros de la Junta Directiva de la Asociación con el fin de que se desvíe el objeto social o se violen los estatutos.

48.3: Desarrollar actividades que tiendan a perjudicar a la Asociación, a las directivas o a los asociados.

48.4: Servirse de la Asociación para provecho de terceros.

PARAGRAFO: La Junta Directiva queda facultada para excluir a los asociados que incurran en este tipo de prohibiciones, siendo esta la única escala de sanciones para los asociados, por considerarse de gravedad cualquiera de las anteriores infracciones cometidas.

ARTICULO 49: DE LA RESPONSABILIDAD DE LOS MIEMBROS DE LOS ORGANOS DE ADMINISTRACION Y VIGILANCIA INTERNA: Los miembros de la Junta Directiva, el representante legal, el liquidador y el fiscal, serán responsables de los actos u omisiones que impliquen el incumplimiento de las normas legales, estatutarias y reglamentarias, por lo cual se harán acreedores a las sanciones indicadas en el artículo 30 del decreto número 2716 de diciembre de 1994, sin perjuicio de lo establecido en otras disposiciones.

Los miembros de la Junta Directiva serán eximidos de responsabilidades mediante la prueba de no haber participado en las reuniones en donde se tomaron las

decisiones que dieron origen a la imposición de la sanción o de haber salvado expresamente su voto.

CAPITULO X

DE LA FUSION, INCORPORACION, DISOLUCION Y LIQUIDACION

ARTICULO 50°: DE LA CONDICION PARA LA FUSION O INCORPORACION: La Asociación podrá incorporarse cuando el objeto social sea común o complementario.

ARTICULO 51°: DE LA FUSION: Cuando dos o más asociaciones se fusionen, se disolverán, sin liquidarse y constituirán una nueva Asociación, con diferente denominación, la cual se hará cargo del patrimonio de propiedad de las asociaciones disueltas.

Para la fusión, se requerirá de la aprobación de la Asamblea General de la Asociación que se fusione.

ARTICULO 52°: DE LA INCORPORACION: En caso de incorporación, la asociación incorporada se disuelve sin liquidarse y su patrimonio se incorpora a la incorporante.

Para la incorporación, se requerirá la aprobación de la Asamblea General de Asociados o asociaciones incorporadas. La Asociación incorporante aceptará las incorporaciones por decisión de la Asamblea General o de la Junta Directiva, según lo establezcan los estatutos.

ARTICULO 53°: DE LA SUBROGACION DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES: En caso de la incorporación, la asociación incorporante y en el caso de fusión, la nueva asociación, subrogará todos los derechos y deberes de las asociaciones incorporadas o fusionadas.

ARTICULO 54°: DE LA APROBACION: Tanto la fusión como la incorporación requerirán de la aprobación de la entidad que ejerce el control y vigilancia de estos entes, para lo cual los asociados fusionados o incorporados, deberán presentar todos los antecedentes y documentos referentes a este procedimiento.

ARTICULO 55°: DE LA DISOLUCION: La Asociación podrá disolverse por un de las siguientes causas:

55.1: Por acuerdo voluntario de los asociados.

55.2: Por disminución del número de los asociados en un número menor al exigible para su constitución (20 asociados).

55.3: Por incapacidad o imposibilidad de cumplir el objeto social para el cual fue creada la Asociación.

55.4: Por fusión o incorporación a otra asociación.

55.5: Por que los medios empleados para el cumplimiento de sus fines o porque las actividades que desarrolle sean contrarios a la ley o a las buenas costumbres.

PARAGRAFO: Cuando la disolución haya sido acordada por la Asamblea General, ésta designarán uno o varios liquidadores, de acuerdo a los estatutos o en su defecto lo será el último representante legalmente inscrito, quienes deberán enviar a la Secretaría de Gobierno del Municipio, los siguientes documentos para efecto de su aprobación.

1: Acta de disolución de la Asociación en la cual conste el nombramiento del liquidador, balance general y estado de cuentas, con las firmas del representante legal y el revisor fiscal o de quienes legalmente hagan las veces.

2: Documento en el que conste el trabajo de liquidación, con la firma del liquidador. Este documento deberá ser aprobado por el órgano al que estatutariamente le corresponde acordar la disolución (la Asamblea General), mediante un acta con las firmas de su presidente y secretario.

3: Certificación expedida por la entidad de beneficio común y sin ánimo de lucro, que reciba el remanente de los bienes provenientes de la liquidación, en donde conste la cuantía de la donación.

ARTICULO 56°: DE LA APROBACION DE LA DISOLUCION: La disolución de la Asociación, cualquiera que sea el origen de la decisión, será aprobada por la Secretaría de Gobierno Municipal.

ARTICULO 57°: DE LAS CONSECUENCIAS DE LA DISOLUCION: Disuelta la Asociación, se procederá a su liquidación. En consecuencia, podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto social y conservará la capacidad jurídica para los actos necesarios para su inmediata liquidación. En tal caso a la razón social se deberá adicionar la palabra "en liquidación".

ARTICULO 58°: DE LA ACTUACION DE LOS LIQUIDADORES: Los liquidadores actuarán de común acuerdo y las discrepancias que se presenten entre ellos serán resueltas por los asociados o en su defecto por la Secretaría de Gobierno Municipal.

Los liquidadores, tendrán la representación legal de la Asociación.

PARAGRAFO: Los asociados podrán reunirse cuando lo estimen necesario, para conocer el estado de la liquidación y disolver las discrepancias que puedan presentarse entre los liquidadores.

ARTICULO 59°: DE LA PUBLICACION DE LA LIQUIDACION: Con cargo al patrimonio de la Asociación, los liquidadores publicarán tres avisos, en periódicos de amplia circulación regional, dejando entre uno y otro un plazo de quince días calendario. En dichas publicaciones, se informará a la ciudadanía sobre el proceso de liquidación, instando a los acreedores a hacer valer sus derechos.

ARTICULO 60°: DEL PROCEDIMIENTO PARA LA LIQUIDACION: Para la liquidación se procederá así: quince días calendario, después de la publicación del último aviso, se liquidará la Asociación, pagando las obligaciones contraídas con terceros y observando las disposiciones legales sobre prestación de créditos.

ARTICULO 61°: DE LOS DEBERES DEL LIQUIDADOR: Serán deberes del liquidador los siguientes:

61.1: Concluir las operaciones pendientes al tiempo de la disolución.

61.2: Formar el inventario de los activos patrimoniales, de los pasivos de cualquier naturaleza, de los libros, documentos y papeles.

61.3: Exigir cuenta de su gestión a los administradores anteriores o a cualquier persona que haya manejado los intereses de la Asociación, siempre que tales cuentas no hayan sido aprobadas de conformidad con la ley, los estatutos y los reglamentos.

61.4: Cobrar los activos de la Asociación, por la vía judicial si fuere necesario.

61.5: Obtener la restitución de los bienes sociales que se hallen en poder de los asociados o terceros a medida que se vaya haciendo exigible su entrega. En igual forma restituir los bienes de los cuales la Asociación no sea propietaria.

61.6 Presentar estados de liquidación cuando los asociados lo soliciten.

61.7: Rendir cuentas periódicas sobre la liquidación durante su mandato ante el fiscal y obtener de la Secretaría de Gobierno del Municipio su aprobación.

ARTICULO 62°: DE LA PRIORIDAD DE LOS PAGOS: En la liquidación de la Asociación deberá procederse al pago de acuerdo al siguiente orden de prioridades:

62.1: Gastos de liquidación.

62.2: Salarios y prestaciones sociales ciertos y causados en el momento de la liquidación.

62.3: obligaciones para-fiscales.

62.4: Créditos hipotecarios y prendarios.

62.5: Obligaciones con terceros.

62.6: Obligaciones con los asociados.

ARTICULO 63°: DE LOS REMANENTES DE LA LIQUIDACION: Los remanentes de la liquidación serán transferidos a la entidad sin ánimo de lucro o de beneficio común, que los estatutos hayan prescrito o a la acordada en la asamblea de disolución y a falta de disposición estatutaria, a la Asociación de esta naturaleza que autorice la Secretaría de Gobierno Municipal.

CAPITULO XI

DISPOSICIONES FINALES

ARTICULO 64°: Los miembros de la Junta Directiva y los demás funcionarios de la Asociación, no podrán estar ligados al fiscal, por parentesco dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

ARTICULO 55°: DE LA APLICACIÓN ANALOGICA: Los casos no prescritos en los presentes estatutos o en los reglamentos, se resolverán mediante la aplicación analógica de disposiciones generales sobre asociaciones contempladas en el decreto 2716 de diciembre de 1994 y demás disposiciones legales vigentes, que sobre asociaciones, corporaciones, fundaciones y sociedades sin ánimo de lucro que por su naturaleza sean aplicables a las asociaciones.

ARTICULO 66°: CONVENIOS, CONTRATOS, ALIANZAS, ESTRATEGIAS: La Asamblea General de Asociados, faculta a la Junta Directiva para que en representación de todos los asociados, celebre convenios, contratos y alianzas estratégicas de trabajo con entidades públicas o privadas sin ánimo de lucro del orden municipal, departamental nacional o internacional, para recibir de ellas todo tipo de beneficios, económicos y tecnológicos.

ARTICULO 67°: EXONERACION DE PAGO DE CUOTAS: La Junta Directiva queda facultada para exonerar del pago de cuotas de afiliación y/o mensuales obligatorias de sostenimiento, cuando estando afiliados a la Asociación uno o varios miembros de la misma familia o queriendo afiliarse y por situación de pobreza, insolvencia económica o carencia de ingresos no estén en capacidad de pagar.

PARAGRAFO 1°: Para efectos del anterior artículo, se considera miembros de una misma familia el padre, la madre, o las personas cabezas de familia y sus hijos.

PARAGRAFO 2°: Cuando la Asociación dé o entregue a sus asociados cualquier clase de beneficios económicos y/o sociales, sólo tendrán derecho a ellos asociados que hayan pagado la cuota de afiliación y estén pagando cumplidamente las cuotas mensuales obligatorias de sostenimiento, sin importar el número de afiliados de una misma familia.

PARAGRAFO 3°: Los asociados que estén exonerados del pago de la cuota de afiliación y/o mensuales obligatorias de sostenimiento, no tendrán derecho a recibir los mismos beneficios que reciben los asociados que sí están pagando las obligaciones económicas.

ARTICULO 68°: DE LAS REFORMAS DE ESTATUTOS: Las reformas de los estatutos, sólo se podrán hacer en la Asamblea General de Asociados, mediante el voto favorable de por lo menos las dos terceras partes de los asociados hábiles asistentes y su aplicación estará sujeta a la aprobación de la Secretaría de Gobierno Municipal, en concordancia con lo dispuesto en el decreto 2716 de diciembre de 1994, 2150 de 1995 y 0427 de 1996.

ARTICULO 69°: DE LA VIGENCIA: Los presentes estatutos fueron aprobados por la Asamblea General de Fundadores, celebrada en la cabecera municipal del Municipio de la Unión, Departamento de Nariño, República de Colombia, el día del mes de Del año 2000 y rigen a la Asociación de Microempresarios del Municipio de La Unión a partir de esa fecha.

En constancia se firman los presentes estatutos en un ejemplar.

PRESIDENTE

SECRETARIO