



**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS MIPYMES DEL ALTO  
MAGDALENA, MUNICIPIO DE RICAURTE CUNDINAMARCA, 2016.**

**DANIEL ANDRES CORRECHA PEÑA  
LINA JOHANNA HERNANDEZ RAMIREZ**

**Directora Asesora  
MARÍA PATRICIA DÍAZ CÁRDENAS**

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
GIRARDOT  
2016**



**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS MIPYMES DEL ALTO  
MAGDALENA, MUNICIPIO DE RICAURTE CUNDINAMARCA, 2016.**

**DANIEL ANDRES CORRECHA PEÑA**  
Código 310211118  
**LINA JOHANNA HERNANDEZ RAMIREZ**  
Código 310208114

**Trabajo de Grado para optar al Título  
Administrador de Empresas**

**Directora Asesora  
MARÍA PATRICIA DÍAZ CÁRDENAS**

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA, ECONÓMICAS Y CONTABLES  
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
GIRARDOT  
2016**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

Girardot, 2 de junio de 2016

## **AGRADECIMIENTOS**

Yo Daniel Andrés Correcha Peña, quiero agradecerle de todo corazón a Dios, por ser esa persona que me acompañó, me protegió y nunca me dejó caer en las situaciones más duras de mi vida, para así lograr lo que empecé hace 6 años. Gracias a Él, estoy a un paso de lograr mi sueño de ser un profesional.

Así mismo quiero darle las gracias a mi señora madre Edith Peña Chavarro por ser esa compañía fundamental en mi vida, ella me brindó su apoyo, su acompañamiento y amor de madre y así mismo su preocupación de formarme como persona y profesional, estoy muy agradecido por ser ese motor que me llevó a lograr este sueño. TE AMO MADRE.

## AGRADECIMIENTOS

A la primera persona que le quiero agradecer es a Dios por ser mi guía y mi fortaleza para lograr todas las metas que me he propuesto en la vida.

A mi mamá Neyfi Ramírez y a mi padre Nelson Hernández porque siempre creyeron en mí y todo el tiempo fomentaron el deseo de superación y de triunfo en la vida, lo que influyó de gran manera a la consecución de este logro. **Los amos.**

A mi amado esposo Michael Roncancio, bendición que Dios colocó en mi camino; gracias amor por tu paciencia, por tus consejos de perseverancia y por el apoyo incondicional para que fuera una profesional. **Te amo.**

A mi hija Isabella Rodríguez, mi mayor tesoro... Te agradezco a ti hijita de mi vida porque fuiste mi mayor motivación para culminar mi carrera profesional, sin tu presencia tal vez hubiese dejado de lado este proyecto tan importante para mi vida. **Te amo.**

A los docentes de la UDEC por aportarme cada día conocimientos que me van a ser de gran utilidad en el futuro.

En general, a todos mis compañeros de clase con los que compartí grandes momentos y a todos aquellos que siguen estando cerca de mí y que le regalan a mi vida algo de ellos.

Lina Johanna Hernández Ramírez

# CONTENIDO

	Pag.
1. AREA, LINEA, PROGRAMA .....	15
1.1 AREA .....	15
1.2 LINEA.....	15
1.3 PROGRAMA.....	15
2. PROBLEMA DE INVESTIGACION .....	16
2.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA .....	16
2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA.....	17
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	18
3.1 OBJETIVO GENERAL .....	18
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	18
4. JUSTIFICACION .....	19
5. MARCO DE REFERENCIA .....	20
5.1 MARCO TEORICO .....	20
5.2 MARCO CONCEPTUAL.....	29
5.3 MARCO LEGAL .....	31
5.4 MARCO GEOGRAFICO .....	37
6. DISEÑO METODOLÓGICO .....	40
6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	40
6.2 METODO DE INVESTIGACIÓN.....	40
6.3 POBLACIÓN.....	41
6.4 6.5 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.....	41
6.5.1 Encuesta.....	41
6.5.2 Observación.....	41
6.5 TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	41
6.5.1 Población y Muestra .....	41
7. CAPITULO I. BASE DE DATOS DE LAS EMPRESAS .....	43

8. DIAGNÓSTICO INTERNO Y EXTERNO DE LAS MIPYMES.....	93
8.1 MATRIZ DOFA .....	93
8.1.1 Conclusiones Matriz Dofa.....	93
8.1.2 Análisis De Vulnerabilidad DOFA Sector De Servicios. ....	94
8.1.3 Conclusiones Análisis DOFA: .....	95
8.1.4 Análisis de caracterización socioeconómica de las Mipymes DOFA industrial. ....	96
8.2 MATRIZ VESTER .....	96
9. PLAN DE ACCION APLICADA A LAS MYPIMES DEL MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA.....	102
10. CONCLUSIONES .....	103
11. RECOMENDACIONES .....	105
BIBLIOGRAFIA.....	106
ANEXOS.....	107

## LISTA DE TABLAS

	Pag.
Tabla 1. Nivel de escolaridad.....	44
Tabla 2. Género.....	45
Tabla 3. Estado civil.....	46
Tabla 4. Cantidad de personas que conforman el núcleo familiar. ....	47
Tabla 5. ¿Quiénes conforman el núcleo familiar? .....	48
Tabla 6. ¿Cuántas personas mayores de edad conforman el núcleo familiar? .....	49
Tabla 7. ¿Cuántas personas mayores de edad trabajan?.....	50
Tabla 8. ¿Tiene hijos? .....	51
Tabla 9. ¿Cuántos hijos tienen? .....	52
Tabla 10. ¿Estrato socioeconómico?.....	53
Tabla 11. ¿Cuenta con vivienda propia?.....	54
Tabla 12. ¿Cuál es el principal uso de los ingresos después de satisfacer las necesidades básicas?.....	55
Tabla 13. ¿Está legalmente constituida la empresa? .....	56
Tabla 14. Tiempo de funcionamiento de la empresa en años .....	57
Tabla 15. Capital de la inversión .....	58
Tabla 16. ¿El capital de la empresa actualmente se encuentra en? .....	59
Tabla 17. ¿Representación de la empresa?.....	60
Tabla 18. ¿A qué sector pertenece la empresa?.....	61
Tabla 19. ¿Qué tipo de empresa representa?.....	62
Tabla 20. ¿El local de la empresa es propio? .....	63
Tabla 21. ¿Cuál es el principal gasto de la empresa? .....	64
Tabla 22. ¿La empresa ha crecido durante el último año? .....	65
Tabla 23. ¿Qué aspectos ha influido en el crecimiento de la empresa?.....	66
Tabla 24. ¿Cumple la empresa con las obligaciones tributarias?.....	67
Tabla 25. ¿La empresa es rentable económicamente?.....	68

Tabla 26. ¿Llevan contabilidad la empresa? .....	69
Tabla 27. ¿Qué tipo de contabilidad llevan?.....	70
Tabla 28. ¿Quién lleva la contabilidad?... ..	71
Tabla 29. ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa? .....	72
Tabla 30. ¿Qué tipo de vinculación tienen los colaboradores? .....	73
Tabla 31. ¿Pagan seguridad social a los colaboradores?.....	74
Tabla 32. ¿Brindan beneficios salariales a los colaboradores? .....	75
Tabla 33. ¿Qué mecanismo utilizan para asignar los ingresos mensuales? .....	76
Tabla 34. ¿Las condiciones ambientales laborales son? .....	77
Tabla 35. ¿Brindan capacitaciones a los colaboradores? .....	78
Tabla 36. ¿Tiene base de datos de proveedores? .....	79
Tabla 37. ¿Los proveedores son?.....	80
Tabla 38. La frecuencia de los pedidos es.....	81
Tabla 39. La forma de pago de las compras es .....	82
Tabla 40. El producto financiero más usado en las compras es .....	83
Tabla 41. La empresa cuenta con capacidad de endeudamiento. ....	84
Tabla 42. Tiene base de datos de los clientes .....	85
Tabla 43. ¿Maneja algún tipo de actividad de mercadeo? .....	86
Tabla 44. ¿Qué mecanismo es el más utilizado para comunicarse con los clientes? .....	87
Tabla 45. ¿Qué mecanismos utilizan para determinar los precios de venta al público? .....	88
Tabla 46. ¿Qué sistema de facturación utilizan? .....	89
Tabla 47. ¿Lleva control de inventarios?.....	90
Tabla 48. ¿Han recibido recientemente capacitaciones para actualizar y desarrollar habilidades en procesos administrativos, legales, comerciales y/o operacionales? .....	91
Tabla 49. ¿En qué área? .....	92
Tabla 50. Matriz Vester :.....	:99
Tabla 51. Estrategias DOFA :.....	101
Tabla 52. Plan de acción :.....	104

## LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Nivel de escolaridad.::.....	44
Gráfica 2. Genero.....	45
Gráfica 3. Estado civil.....	46
Gráfica 4. Cantidad de personas que conforman el núcleo familiar. ....	47
Gráfica 5. ¿Quiénes conforman el núcleo familiar?.....	48
Gráfica 6. Cuántas personas mayores de edad conforman el núcleo familiar .....	49
Gráfica 7. ¿Cuántas personas mayores de edad trabajan?.....	50
Gráfica 8. ¿Tiene hijos? .....	51
Gráfica 9. Cuántos hijos tienen.....	52
Gráfica 10. Estrato socioeconómico.....	53
Gráfica 11. Cuenta con vivienda propia.....	54
Gráfica 12.Cuál es el principal uso de los ingresos después de satisfacer las necesidades básicas .....	55
Gráfica 13. Está legalmente constituida la empresa .....	56
Gráfica 14. Tiempo de funcionamiento de la empresa en años .....	57
Gráfica 15. Capital de la inversión.....	58
Gráfica 16. ¿El capital de la empresa actualmente se encuentra en? .....	59
Gráfica 17. ¿Representación de la empresa? .....	60
Gráfica 18. ¿A qué sector pertenece la empresa? .....	61
Gráfica 19. ¿Qué tipo de empresa representa?.....	62

Gráfica 20. ¿El local de la empresa es propio? .....	63
Gráfica 21. ¿Cuál es el principal gasto de la empresa? .....	64
Gráfica 22. ¿La empresa ha crecido durante el último año? .....	65
Gráfica 23. ¿Qué aspectos ha influido en el crecimiento de la empresa?.....	66
Gráfica 24. ¿Cumple la empresa con las obligaciones tributarias? .....	67
Gráfica 25. ¿La empresa es rentable económicamente? .....	68
Gráfica 26. ¿Llevan contabilidad la empresa? .....	69
Gráfica 27. ¿Qué tipo de contabilidad llevan?.....	70
Gráfica 28. ¿Quién lleva la contabilidad?.....	71
Gráfica 29. ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa? .....	72
Gráfica 30. ¿Qué tipo de vinculación tienen los colaboradores? .....	73
Gráfica 31. ¿Pagan seguridad social a los colaboradores?.....	74
Gráfica 32. ¿Brindan beneficios salariales a los colaboradores?.....	75
Gráfica 33. ¿Qué mecanismo utilizan para asignar los ingresos mensuales?.....	76
Gráfica 34: ¿Las condiciones ambientales laborales son? .....	77
Gráfica 35. ¿Brindan capacitaciones a los colaboradores? .....	78
Gráfica 36. ¿Tiene base de datos de proveedores? .....	79
Gráfica 37. ¿Los proveedores son? .....	80
Gráfica 38. La frecuencia de los pedidos es.....	81
Gráfica 39. La forma de pago de las compras es .....	82
Gráfica 40. El producto financiero más usado en las compras es .....	83
Gráfica 41. La empresa cuenta con capacidad de endeudamiento.....	84
Gráfica 42. Tiene base de datos de los clientes .....	85
Gráfica 43. ¿Maneja algún tipo de actividad de mercadeo? .....	86
Gráfica 44: ¿Qué mecanismo es el más utilizado para comunicarse con los clientes? .....	87
Gráfica 45: ¿Qué mecanismos utilizan para determinar los precios de venta al público? ..	88
Gráfica 46. ¿Qué sistema de facturación utiliza? .....	89
Gráfica 47. ¿Lleva control de inventarios?.....	90
Gráfica 48. ¿Han recibido recientemente capacitaciones para actualizar y desarrollar habilidades en procesos administrativos, legales, comerciales y/o operacionales?.....	91
Gráfica 50. Matriz Vester .....	100

## INTRODUCCION

Este proyecto de investigación tiene como objeto de estudio la situación social y económica que actualmente tienen los comerciantes de las Mipymes en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca; realmente el proyecto se realiza con la finalidad de crear estrategias y establecer mecanismos y/o alternativas para que las microempresas del sector tengan una evolución satisfactoria y se vea reflejado el aumento de sus ingresos en su calidad de vida y en el mejoramiento continuo del municipio.

De acuerdo a lo anterior, el planteamiento y desarrollo de este proyecto está basado sencillamente en un interrogante fundamental que da sentido a toda la investigación: ¿Establecer la caracterización socioeconómica de las MIPYMES del Municipio de Ricaurte permitirá obtener información de calidad sobre este tipo de estructura económica?

Seguramente de esta pregunta se derivan diferentes respuestas, para el caso se puede asegurar que esta investigación permite conocer principalmente a los comerciantes de las mipymes del municipio, determinar las características de sus negocios, identificar las fortalezas y debilidades presentes en la actualidad. Así mismo, se puede generar un análisis a mayor escala de la situación y de los aspectos por mejorar tal y como se plantea en el contenido del proyecto de investigación. De esta manera, atendiendo a las necesidades de los comerciantes y principalmente del municipio como tal, en el planteamiento se hace notar los aspectos a mejorar y las estrategias a implementar para la mejora continua de la economía de las microempresas.

Con esta última aclaración, se quiere dar a conocer la situación económica presentada día tras día en el municipio de Ricaurte y poner en evidencia las fallas que se están cometiendo por parte de los comerciantes, en especial en el sector económico y del manejo de finanzas en cada uno de sus negocios, puesto que ante una realidad tan emergente, es de gran importancia darle solución, apoyados en cualquier caso de todas las teorías y planteamientos que se orientan hacia esta

problemática y de este modo lograr la mejora continua de la situación socio – económica de las Mipymes en el municipio de Ricaurte, a la que sin duda alguna, está enfocado el objetivo a lograr con este proyecto de investigación y que se da a conocer en el contenido del mismo.

Así, el sentido final de este documento es el de lograr un plan de mejoramiento continuo, con el objetivo de saciar las necesidades de los propietarios de las Mipymes y por lo tanto de la mayor cantidad de habitantes del municipio de Ricaurte Cundinamarca.

## **TITULO**

**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS MIPYMES DEL ALTO  
MAGDALENA, MUNICIPIO DE RICAURTE CUNDINAMARCA, 2016.**

## **1. AREA, LINEA, PROGRAMA**

### **1.1 AREA**

Área de administración y organizaciones

### **1.2 LINEA**

Desarrollo organizacional y regional

### **1.3 PROGRAMA**

Administración de empresas

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

Las MIPYMES han sido la solución a la ausencia de trabajo digno y generación de ingresos para el sostenimiento de la mayoría de los colombianos, somos una nación cuya economía se soporta en empresas de pequeña escala.

Las PYMES, conjuntamente con las microempresas, representan al menos el 90 por ciento del parque empresarial nacional y generan el 73 por ciento del empleo y el 53 por ciento de la producción bruta de los sectores industrial, comercial y de servicios. La deficiencia de estadísticas es una de las mayores limitaciones que enfrenta la MIPYME en Colombia, pues no se dispone de información real y actualizada que sirva como soporte para la formulación de políticas y programas que fomenten el desarrollo de este estrato.

Las microempresas en su mayoría son establecimientos que ocupan menos de 5 empleados y se dedican principalmente a desarrollar actividades del sector comercio (especialmente del comercio al por menor) y del sector servicios.

A nivel nacional de acuerdo con el Censo Multisectorial de 2005, 49.9% de las microempresas se dedican a actividades del sector comercio, siendo la principal actividad el comercio al por menor (47.3%). El sector servicios agrupa el 39.1% de las microempresas, mientras que la industria tiene una participación de 11%). Entre las características más relevantes de las Microempresas, se destacan: sus altos niveles de informalidad, sus bajos niveles de asociatividad, la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y el limitado acceso al sector financiero.

En Ricaurte y los demás municipios del Alto Magdalena la situación no varía mucho, de acuerdo al estudio Desarrollo Empresarial de las MIPYME de Cundinamarca realizado en el 2007 por estudiantes y docentes de la UDEC, las condiciones socioeconómicas no eran favorables, donde se hallaron especialmente familias, en condiciones desfavorables, cuyos empleados son los miembros de las familias, no reciben salarios, no hay derecho a pensión, se cuenta con salud a través del régimen subsidiado, sin posibilidad de acceder a créditos para ampliar el negocio.

En la actualidad no existe un estudio que identifique las características socioeconómicas de las MIPYME de los municipios de la provincia del Alto Magdalena, para de esta manera servir de base en la formulación de una política pública por cuenta de la administración del municipio de Ricaurte, que ayude a fortalecerlas, buscando generar empleos y mejorar la calidad de vida de sus habitantes, donde haya una estabilidad y crecimiento económico, estímulo y acompañamiento a los emprendedores, donde su gestión empresarial sea efectiva e innovadora. Por ello es deber de la academia a partir de estudiantes y profesores universitarios con sentido de pertenencia hacia su región, responsabilidad social y compromiso adelantar un estudio de esta magnitud.

Debido al desconocimiento del estado situacional de las mipymes y al bajo interés de los estamentos gubernamentales, no se ha hecho un proyecto que conduzca al mejoramiento de la competitividad de estas y así incrementar la productividad de la región.

## **2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Establecer la caracterización socioeconómica de las MIPYMES del Municipio de Ricaurte permitirá obtener información de calidad sobre este tipo de estructura económica?

### **3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Realizar la caracterización socioeconómica de las mipymes del municipio de Ricaurte con el propósito de establecer su situación actual y proponer alternativas de solución a la problemática hallada.

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Consolidar la base de datos de las Mipymes en el municipio de Ricaurte.
- Efectuar el diagnóstico interno y externo, a través de diferentes herramientas tales como la matriz DOFA y la VESTER que permita conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de las Mipymes locales.
- Elaborar un análisis sectorizado de las Mipymes locales.
- Proponer alternativas de fortalecimiento de la Mipymes del municipio de Ricaurte, teniendo en cuenta los resultados obtenidos.

#### 4. JUSTIFICACIÓN

El programa de Administración de empresas adelanta desde el 2015 el macro proyecto denominado “estrategias organizacionales para la estabilización económica del Alto Magdalena” allí está inmerso el proyecto de investigación denominado “CARACTERIZACION DE LAS MIPYMES DEL ALTO MAGDALENA” del cual se deriva la presente investigación.

Como es del conocimiento de todos los colombianos, las Mipymes son quienes mueven la mayor parte de la economía en el país, tienen una gran ventaja frente a las grandes empresas porque su estructura de producción presenta mayor flexibilidad, saben entender las necesidades y los cambios que generan la demanda y así mismo dan a conocer estrategias nuevas para seguir siendo competentes en el mercado actual.

Por esta razón, es importante que en el municipio de Ricaurte se planteen estrategias por cuenta de la administración municipal y de esta manera realizar un adecuado planeamiento para el éxito de cada una de ellas. Es así como puede generarse empleo a los habitantes del sector, aumentar la productividad en cada una de las empresas y se hará gestión para empezar a implementar la parte tecnológica a partir de sociedades con proyectos que tengan el mismo fin y alianzas estratégicas para así alcanzar el desarrollo exitoso en el ámbito empresarial del municipio de Ricaurte.

Dado la importancia de las Mipymes en el sector empresarial, actualmente a nivel Nacional, Departamental y Municipal, los planes de desarrollo evidencian el fomento de políticas, planes y programas financieros y no financieros, que permitan el desarrollo de las mismas. Tal es el caso del plan 2012 – 2015 en su dimensión económica expresa: Fortalecer la formación empresarial y productiva en toda la comunidad ricaurteña, apoyados en la incursión de las TIC en el municipio y la oferta de diversos programas educativos para el empleo productivo. Al contar con la base de datos de las Mipyme y su caracterización, se pretende presentar la información a la administración municipal con la intención de ser utilizada en el fomento del fortalecimiento de las mismas.

## 5. MARCO DE REFERENCIA

### 5.1 MARCO TEÓRICO

La caracterización socioeconómica debe tener fundamento sobre los diferentes referentes socioculturales e históricos del municipio, así como las proyecciones y análisis del territorio. Adicional a ello, se debe tener en cuenta los instrumentos legales, decretos, acuerdos, ordenanzas, planes, programas, proyectos, estrategias y políticas que se tengan bien definidas por los diferentes ámbitos del municipio.

Como es del conocimiento de toda la idea no es analizar detalladamente estos elementos, pero si hacer la consideración de aquellos que concuerden con el plan de desarrollo del municipio. Si bien se sabe que los recursos que actualmente ofrece la alcaldía son limitados, mediante estrategias de coordinación y concertación se pueden recopilar recursos para la asunción de competencias que no tengan en el momento soporte financiero local.

La construcción de esta investigación tiene lugar analizando los beneficios que proporciona la herramienta de planeación, permitiendo conocer en qué situación se está y a donde se intenta llegar, así como los medios y esfuerzos a utilizar.

El presente documento, presenta el Marco Teórico que se constituye mediante el referente conceptual del Plan de Desarrollo Municipal 2012-2015. En su contenido se exponen los diferentes conceptos y la metodología de trabajo actual que es la base sobre la cual se realiza la presente investigación.

La caracterización socioeconómica de las Mipymes en Ricaurte ha comenzado con la realización de un diagnóstico destinado a determinar la “situación de partida” sobre la cual se deberán proponer las rutas hacia un escenario de cambio y de desempeño superior en términos estratégicos, de esta manera comenzamos con los diferentes conceptos que se manejan en la actualidad:

En Colombia las micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes) revisten gran importancia como generadoras de empleo y de riqueza. Han formado parte de un sistema globalizado que requiere del diseño estratégico que generan las ventajas competitivas para permanecer y fortalecerse en el mercado.

Con el fin de contribuir a la comprensión de las características socioeconómicas de las Mipymes en el municipio de Ricaurte, es de vital importancia conocer la clasificación y definición de las mismas, de acuerdo a la ley Artículo 2°. Modificado

por el art. 2, Ley 905 de 2004, Modificado por el art. 75, Ley 1151 de 2007, Modificado por el art. 43, Ley 1450 de 2011.

**Definiciones:**

Se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbano, que responda a los siguientes parámetros:

Clasificación:

1. Mediana Empresa:

- Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.
- Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

- Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores
- Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

- Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores
- Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo 1°. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.

Parágrafo 2°. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Ley 590 de 2000, Colciencias

## **II. SECTORES**

En cuanto al desarrollo sectorial de las MIPYMES, se observa gran concentración en actividades que van directamente relacionadas a la extracción de bienes de la naturaleza, las cuales no presentan ningún tipo de transformación. Dentro de estos sectores se encuentran como primera medida la minería, la ganadería, la pesca, la agricultura y silvicultura.

En Colombia, el sector agrícola es una parte dinámica y vital de la economía, empleadora de una fuerte proporción de la fuerza laboral.

### **Sector Secundario**

Se considera sector secundario de la economía, las industrias que transforman materias primas en bienes, que satisfacen las necesidades humanas. Este sector también hace énfasis en las actividades que implican transformación de alimentos y materias primas a través de lo más variados procesos.

En Colombia el sector industrial, juega un papel muy importante ya que es la mayor fuente de ingresos para el país, gracias a las exportaciones, creando el mayor número de empleos.

Estos se dividen en 2 sub-sectores:

- ✓ Industrial extractivo: extracción de petróleo
- ✓ Industrial de transformación: embotellado de refrescos, cementos, entre otros.

### **Sector Terciario**

Es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios materiales no productores de bienes. No compran bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

#### **Los servicios del sector terciario**

- Salud: hospitales y clínicas
- Educación: preescolar, primaria, secundaria, superior y técnico

- Financiera: bancos y empresas de financiamiento
- Domiciliarias: la energía eléctrica, el gas, el acueducto, alcantarillado y teléfono
- Comunicación: televisión, radio, prensa, editoriales e internet.
- Recreación y turismo: parques, hoteles, cines, teatro, restaurante.
- Transporte: aéreo terrestre y acuático<sup>2</sup>.

Para Colombia, según estimaciones del DANE, el número de computadores en los sectores educativo, público, productivo y comunitario, asciende a 1.766.000, de los cuales, el 93,4% son usados y un 44% utilizan internet.

No solamente se benefician las empresas productoras, transformadoras o poseedoras de la información o economías digitales, sino aquellas empresas dedicadas a la fabricación de las diferentes herramientas que permiten el flujo de la información. Por ejemplo, el servicio de mantenimiento de computadores es utilizado en un 53% de las instituciones públicas; 42,2%, en el sector comercial; y un 58,1%, en la industria manufacturera. En consecuencia, este servicio posee el outsourcing más utilizado. A pesar de que la agenda de conectividad, está aprobada, por el documento CONPES 3072 de febrero de 2000, el interés por el acceso a estas tecnologías viene desde 1997, con la creación del concejo nacional de informática y los lineamientos de una política nacional de informática, que establecieron la base fundamental de este programa, así como las estrategias llevadas a cabo.

El apoyo de la comunidad internacional, la empresa privada y las instituciones educativas, ha sido fundamental para la adquisición de hardware y la capacitación de personal que permitan continuar con el proyecto.

Los sectores trabajan juntos para crear la cadena de producción económica. El sector primario reúne los materiales crudos, el secundario los pone en uso y el terciario vende y mantiene las actividades de los otros dos. Muchas empresas tienen componentes de los tres sectores, como los granjeros diarios, que hacen queso y helado y distribuyen los productos para que sean vendidos. Otras empresas tienen un foco más estricto, en un sólo aspecto, como los fabricantes un tipo de producto

---

<sup>2</sup>Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Sectores económicos*

en particular. Estos sectores juntos son la columna vertebral de la economía moderna.

Las Mipymes poseen una importancia socioeconómica enorme, en Colombia y en el mundo, son un gran motor de la economía. 23 mil Mipymes existen en Colombia, principalmente en Bogotá, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. Suman el 99% de las empresas del país, generan el 63% del empleo y el 37% de la producción, en el caso de las microempresas estas son, en su mayoría empresas familiares de estratos 1, 2 y 3. Estas cifras demuestran la importancia del sector para la economía del país, y para la generación de empleos.

Es de suma importancia saber que el primer y segundo sector son productivos porque generan producción tangible. El tercer sector es lo contrario a los dos anteriores (No produce bienes tangibles, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional<sup>3</sup>).

## **Clasificación de MIPYMES**

### **Definición**

Existen una diversidad de criterios para definir y de este modo clasificar a las empresas como micro, pequeñas, medianas y grandes, estos criterios son diferentes, dependiendo del país o entidad que las define y clasifica.

Por lo anterior resulta interesante precisar si las empresas, insertas en el actual contexto económico, presentan características que puedan ser tomadas como elementos que permitan establecer una diferenciación entre grande, pequeña, micro o mediana empresa. En este sentido creemos que hay características comunes a todo tipo de empresa, cualquiera sea su tamaño, su proceso de producción o la naturaleza mercadológica de sus productos o servicios que en determinado momento pudieran permitir establecer una definición. Así pues, la búsqueda de una unidad de medida y de comparación de tamaño, con el objetivo de la racionalización tecnológica, y de una estrategia de crecimiento individual y sectorial, se convierte en una necesidad, y que, al no haber sido resuelta, se acepta una distinción intuitiva, entre gran empresa y MIPYME, clasificación que, por otra parte, es dinámica, pues el avance de la técnica y el crecimiento de la demanda, tiende a aumentar ese tamaño.

---

<sup>3</sup>Mypimes en Colombia, Slide Share, 17 de Septiembre 2012

No existe un índice único, que caracterice la dimensión de la empresa de manera adecuada. Suelen manejarse un extenso espectro de variables<sup>4</sup>:

- a) El número de trabajadores que emplean.
- b) Tipo de producto.
- c) Tamaño de mercado.
- d) Inversión en bienes de producción por persona ocupada.
- e) El volumen de producción o de ventas.
- f) Valor de producción o de ventas.
- g) Trabajo personal de socios o directores.
- h) Separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa.
- i) Ubicación o localización.
- j) Nivel de tecnología de producción.
- k) Orientación de mercados.
- l) El valor del capital invertido.
- m) El consumo de energía.

### **Clasificación de las MIPYMES en el mundo**

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales.

Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. En la mayoría

---

<sup>4</sup>Garza, 2002; Tunal, 2003; Zevallos, 2003

de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos. Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer clasificaciones para este sector, así pues, de acuerdo con la OCDE<sup>5</sup>.

## **PANORAMA NACIONAL**

### **CLASIFICACIÓN**

- En Colombia, según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las PYMES se clasifican así:
- Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes
- Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

El aporte de micro, pequeña y mediana empresa industrial se refleja en estos indicadores:

- La Encuesta Anual Manufacturera nos permite valorar la incidencia de la MIPYME en el panorama empresarial colombiano. Representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado. Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social. En cuanto a productividad no se tienen datos en ACOPI. La distribución geográfica de las unidades, establece que la PYME en términos generales sigue la misma tendencia del total de la industria manufacturera y reúne prácticamente el 70% en los cuatro (4) principales centros productivos: Cundinamarca–Bogotá, Antioquia, Valle y Atlántico.

---

<sup>5</sup>Saavedra G., María L y Hernández C., Yolanda 2008. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica

## **PRINCIPALES SECTORES**

En cuanto al desarrollo sectorial de la PYME, se observa la gran concentración de la industria en aquellos segmentos basados en el aprovechamiento de los recursos naturales, tanto de origen agropecuario como minero. Este grupo de sectores representa el 71% de la producción industrial. Si excluimos la refinación de petróleo y la industria petroquímica, la manufactura basada en el aprovechamiento de los recursos naturales representa aproximadamente el 60% del total industrial.

Los principales sectores son: Alimentos, Cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos.

## **NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS**

Según datos de Confecámaras, en el 2001 existían en Colombia 43.242 pequeñas empresas y 8.041 medianas. Según el DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, en su primera encuesta nacional de micro establecimientos de comercio, servicios e industria realizada en el último trimestre de 2001, en el año 2000 en Colombia existían 967.315 micro establecimientos, de los cuales el 58% estaba en el comercio, el 30 por ciento en servicios y el 12.5 por ciento en la industria.

Durante ese periodo, los micro establecimientos generaron 1.094.755 empleos, lo que sería equivalente a 1.1 empleos por establecimiento. La relación de empleo por establecimiento es del 1.8 por ciento en el sector comercio, 2.8 por ciento en la industria y 2.5 por ciento en los servicios. La encuesta señala también que en el 2000 existían alrededor de 7.600 establecimientos industriales con más de 10 trabajadores y 120.785 microempresas. En el comercio, los establecimientos con más de 20 trabajadores totalizaban 3.832, ocupaban a 215.818 personas y realizaban ventas por 40.2 billones de pesos. Los micro negocios con no más de 10 trabajadores eran 558.000, generaban 556.775 empleos y registraban ventas de 8 billones de pesos.

**Tabla 1. Micro Establecimientos y Empleo**

<b>Sector</b>	<b>Establecimientos</b>	<b>Trabajadores</b>
Comercio	557.759	630.267
Servicios	288.771	381.328
Industria	120.785	156.653
Total	967.315	1.168.248

Página del DANE

## **VENTAS**

Las ventas de la PYME en el mercado interno crecieron 1.3%. Fue así como, la pequeña recuperación del mercado interno propició que las ventas pasarán de crecer 0% en el bimestre septiembre - octubre, a 2.4% en el último bimestre, tasa superior a la de la gran empresa que fue de 2.1%.

Las ventas de la PYME del comercio al por menor crecieron 3.7%. Este crecimiento se explicó principalmente por el crecimiento del comercio de alimentos, productos diversos, textiles, muebles y confecciones. De las 12 actividades analizadas para el comercio, 11 mostraron un crecimiento positivo en 2001. La evolución del comercio PYME depende en gran medida de lo que pase con el sector de alimentos, pues éste equivale a 37% del total de las ventas. Este sector creció 8% real en 2001.

Las ventas de la PYME de servicios crecieron 1.2%. Entre los sectores que registraron el mayor crecimiento están los de actividades financieras diferentes de las intermediaciones, (casas de cambio, bolsas de valores, comisionistas, etc), seguido de las actividades inmobiliarias, comunicaciones y los otros servicios. De las actividades con mayor participación dentro del total de servicios PYME (comunicaciones, sector financiero, hoteles y restaurantes) sólo las de intermediación financiera registraron una reducción real de -4% en sus ventas en 2001. Sobresale en especial el crecimiento del sector de comunicaciones, cuyas ventas crecieron 10% real el año pasado. Este crecimiento puede explicarse en el aumento de la oferta de servicios de comunicación por Internet, cable y las estaciones de llamadas que han tomado fuerza en las diferentes ciudades.

## **FINANCIAMIENTO**

El fondo Nacional de Garantías ha jugado un papel muy importante en el respaldo de los créditos de las Mipymes ante la banca comercial. Se mantiene vigente la necesidad de conformar una verdadera Banca de Desarrollo para las Mipymes colombianas<sup>6</sup>.

## **5.2 MARCO CONCEPTUAL**

### **Empleo Formal**

Es aquel que se encuentra formalizado mediante la celebración de un contrato de trabajo entre el trabajador y el empleador, y se ajusta a los requerimientos de ley, lo cual involucra pago de impuestos, seguridad social, prestaciones, etc. Como tal, puede ejercerse tanto en el sector público como en el privado, y forma parte de las estadísticas oficiales.

### **Empresa Constituida**

Una empresa constituida es la que se ha registrado con el estado en la que se estableció su sede central con el fin de proveerla con un estado jurídico distinto de sus funcionarios y empleados. Una corporación tiene un estado de "personalidad jurídica o legal", lo que la hace una entidad jurídica con capacidad de firmar contratos y ser demandada. Esto es a diferencia a una forma de propietario exclusivo de la empresa, que es legalmente igual que su dueño.

### **Economía Formal**

Corresponde con todas las actividades económicas, que se generan en un territorio determinado y bajo ciertas restricciones legales que regulan el cumplimiento de ciertos postulados (leyes) que ordenan la convivencia social organizada; y protegen a los trabajadores a través de la seguridad social (asignaciones familiares, entre otras), como así también de las eventualidades o contingencias mientras se está realizando o prestando actividades o tareas laborales (enfermedades, seguro de vida, protección contra accidentes, etc).

---

<sup>6</sup>Pymes en Colombia, micro empresas colombianas pequeñas y medianas

## **Mipyme**

Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma. La micro empresa puede enmarcarse dentro de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Se trata de compañías que no tienen una incidencia significativa en el mercado (no vende en grandes volúmenes) y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital (en cambio, predomina la mano de obra).

## **Caracterización**

La caracterización es una fase descriptiva con fines de identificación, entre otros aspectos, de los componentes, acontecimientos (cronología e hitos), actores, procesos y contexto de una experiencia, un hecho o un proceso. La caracterización es un tipo de descripción cualitativa que puede recurrir a datos o a lo cuantitativo con el fin de profundizar el conocimiento sobre algo.

## **Impacto social**

“El impacto puede verse como un cambio en el resultado de un proceso (producto). Este cambio también puede verse en la forma como se realiza el proceso o las prácticas que se utilizan y que dependen, en gran medida, de la persona o personas que las ejecutan. Esta definición se refiere a cambios, pero se diferencia de otras definiciones en que este cambio ocurre en los procesos y productos, no en las personas o grupos.

## **Organización**

Se conoce como organización a la forma como se dispone un sistema para lograr los resultados deseados. Es un convenio sistemático entre personas para lograr algún propósito específico.

## **Direccionamiento estratégico**

El direccionamiento estratégico es la forma como las directivas de la institución planean la organización a un horizonte de tiempo determinado, como desean verla con el fin de incrementar su competitividad y productividad.

## **Análisis del sector**

El análisis del sector es un ingrediente básico del análisis externo de la competencia. Proporciona descripciones resumidas de la competencia que son útiles para la toma de decisiones estratégicas porque identifican los mercados relevantes que la empresa está sirviendo.

## **Antecedentes**

Este término puede utilizarse para hablar de una circunstancia o acción que sirve como referencia para comprender con mayor exactitud un hecho posterior.

## **Sectorización**

Delimitación de funciones y competencias en sectores homogéneos de actividad, para precisar responsabilidades, evitar duplicidad de funciones y permitir que las decisiones y acciones gubernamentales fluyan de manera rápida y eficiente.

## **5.3 MARCO LEGAL**

• **LEY 590 DE 2000.** Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las: micro, pequeñas y medianas empresa.

## **CONSTITUCION POLITICA DE COLOMBIA**

### **TITULO II DE LOS DERECHOS, LAS GARANTIAS Y LOS DEBERES**

**Artículo 25.** El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas.

**Artículo 26.** Toda persona es libre de escoger profesión u oficio. La ley podrá exigir títulos de idoneidad. Las autoridades competentes inspeccionarán y vigilarán el ejercicio de las profesiones. Las ocupaciones, artes y oficios que no exijan formación académica son de libre ejercicio, salvo aquellas que impliquen un riesgo social.

Las profesiones legalmente reconocidas pueden organizarse en colegios. La estructura interna y el funcionamiento de éstos deberán ser democráticos. La ley podrá asignarles funciones públicas y establecer los debidos controles.

**Artículo 53.** El Congreso expedirá el estatuto del trabajo. La ley correspondiente tendrá en cuenta por lo menos los siguientes principios mínimos fundamentales:

Igualdad de oportunidades para los trabajadores; remuneración mínima vital y móvil, proporcional a la cantidad y calidad de trabajo; estabilidad en el empleo; irrenunciabilidad a los beneficios mínimos establecidos en normas laborales; facultades para transigir y conciliar sobre derechos inciertos y discutibles; situación más favorable al trabajador en caso de duda en la aplicación e interpretación de las fuentes formales de derecho; primacía de la realidad sobre formalidades establecidas por los sujetos de las relaciones laborales; garantía a la seguridad social, la capacitación, el adiestramiento y el descanso necesario; protección especial a la mujer, a la maternidad y al trabajador menor de edad.

El estado garantiza el derecho al pago oportuno y al reajuste periódico de las pensiones legales.

Los convenios internacionales del trabajo debidamente ratificados, hacen parte de la legislación interna.

La ley, los contratos, los acuerdos y convenios de trabajo, no pueden menoscabar la libertad, la dignidad humana ni los derechos de los trabajadores.

**Artículo 54.** Es obligación del Estado y de los empleadores ofrecer formación y habilitación profesional y técnica a quienes lo requieran. El Estado debe propiciar la ubicación laboral de las personas en edad de trabajar y garantizar a los minusválidos el derecho a un trabajo acorde con sus condiciones de salud.

**Artículo 57.** La ley podrá establecer los estímulos y los medios para que los trabajadores participen en la gestión de las empresas.

### **Artículo 333 Régimen Económico y De La Hacienda Pública**

La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial. El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier

abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. La ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación.

### **Ley Mipyme**

La ley marco en la que se suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas en Colombia es la Ley 590 del 10 de julio de 2000, conocida como Ley Mipyme. Fue creada principalmente con el objeto de “Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas”, como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial. Las micro, pequeñas y medianas empresas son definidas de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales.

El acceso a los mercados financieros también es tratado por la Ley Mipyme, mediante el Artículo 6 de la Ley 35 de 1993, en el cual se fijan las normas para regular la actividad financiera, bursátil y aseguradora. En dicho artículo se faculta al gobierno nacional para determinar temporalmente la cuantía de recursos que el sistema financiero debe prestar o invertir en los diferentes sectores o actividades económicas. El espíritu de la ley es eliminar los obstáculos que impidan a las mipymes acceder al mercado financiero institucional. También se autorizan a los Fondos de Pensiones para adquirir Títulos de Emisión Colectiva emitidos por grupos organizados de mipymes.

La ley trata explícitamente la creación de empresas y autoriza al Fondo Nacional de Garantías (FNG) a destinar los recursos que el Artículo 51 de la Ley 550 de 1999, o ley de Intervención Económica y Reactivación Empresarial, debe destinar a las pequeñas y medianas empresas. También obliga a los municipios y departamentos a establecer regímenes impositivos especiales con el fin de estimular la creación y fortalecimiento de las mipymes, y la reducción de aportes parafiscales por la creación de mipymes.

### **La Ley de Fomento a la cultura del Emprendimiento**

La Ley 1014 de 2006, o ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, tiene como objeto “Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país “. Esta ley enfatiza el fomento y creación de vínculos entre el sistema educativo

y el productivo por medio de una cátedra de emprendimiento, con el fin de contribuir al crecimiento de la economía del país.

A su vez, fomenta la cultura de la cooperación, ahorro y diversas maneras de asociatividad. Este dinámico nexo entre el sector educativo e industrial se refuerza por medio de voluntariados empresariales y la opción de hacer planes de negocios, a cambio del trabajo de grado. El Estado establece sus obligaciones para posibilitar la protección y garantía de esta ley, entre los que se encuentran: buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Asimismo, promete buscar acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito.

Su marco institucional está compuesto por las entidades adscritas a la Red Nacional de Emprendimiento Pensamiento & gestión, Universidad del Norte, Política pública y creación de empresas en Colombia Sena, Departamento Nacional de Planeación, Colciencias y Acopi, entre otros importantes establecimientos. Los delegados de la Red deberán ser permanentes. Para garantizar la efectividad de la ley, a nivel región, habrá una Red Regional para el Emprendimiento, entre cuyos delegados se podrán encontrar instituciones como la Gobernación Departamental, el SENA, la Cámara de Comercio y la alcaldía, entre otros. Por medio de las redes será posible establecer mesas de trabajo y formular planes estratégicos para permitir el desarrollo integral y sostenido de la cultura de emprendimiento en el país. Como función importante de éstas, se plantearán instrumentos para examinar la calidad de los programas que se estén implementando. Se promoverán, a su vez, estudios de emprendimiento para conocer el nivel nacional y regional de creación, promoción y apoyo a las nacientes empresas.

### **Ley de Ciencia y Tecnología**

La Ley 29 de 1990, llamada Ley de Ciencia y Tecnología, es el marco que regula las disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico, y la promoción de empresas basadas en innovación y desarrollo tecnológico. Es la ley soporte del establecimiento de incubadoras de empresas y de parques tecnológicos en Colombia.

La ley señala el marco dentro del cual el Estado y sus entidades se pueden asociar con particulares en “actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnología”.

La Ley de Ciencia y Tecnología es desarrollada mediante los decretos 393, 591 y 585 de 1991, que reglamentan las modalidades de asociación y los tipos de proyectos que pueden ser incluidos como actividades científicas y tecnológicas. Específicamente se afirma que son objeto de la ley los “[...] proyectos de innovación que incorporen tecnología, creación, generación, apropiación y adaptación de la misma, así como la creación y el apoyo a incubadoras de empresas de base tecnológica.

#### Ley de Racionalización del Gasto Público

La Ley 344 de 1996, por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, en su Artículo 16 obliga al Sena a destinar el 20% de sus ingresos al desarrollo de programas de competitividad y de desarrollo productivo.

También constituye un importante mecanismo de promoción de la creación de empresas. Específicamente, el Artículo señala: De los ingresos correspondientes a los aportes sobre las nóminas de que trata el numeral cuarto del Artículo 30 de la Ley 119 de 1994, el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, destinará un 20% de dichos ingresos para el desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo.

El SENA ejecutará directamente estos programas a través de sus centros de formación profesional o podrá realizar convenios en aquellos casos en que se requiera la participación de otras entidades o centros de desarrollo tecnológico.

Ley Mipyme, que sirve de soporte a la política; promoción de la capacidad emprendedora; reducción de incertidumbre y apoyo a la comercialización; apoyo integral al proceso de creación de nuevas empresas; financiamiento; creación de empresas innovadoras y con vocación exportadora; y desarrollo institucional.

El primer elemento, Ley Mipyme, como ya se señaló, constituye el marco normativo específico de la promoción y desarrollo de las Mipyme en Colombia; su objetivo es crear mejores condiciones institucionales para su creación y funcionamiento.

El segundo elemento promoción de la capacidad emprendedora se propone mostrar las ventajas de ser empresario y promocionar los valores del trabajo, la independencia, la superación y la solidaridad, de tal forma que la figura de empresario constituya un modelo de referencia para los colombianos. En este

sentido la política plantea una estrategia de promoción masiva que se inicia en los hogares y se expande por todos los niveles educativos, muestra la historia empresarial colombiana y fomenta la realización de cursos sobre creación de empresas en las universidades y centros de educación primaria y secundaria.

El tercer elemento, reducción de incertidumbres y apoyo a la comercialización, está dirigido a la creación de un banco de ideas y a su articulación a los planes de desarrollo regional y gremiales, y a la vinculación de los organismos de apoyo y emprendedores a los programas y servicios del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

El cuarto elemento apoyo integral durante el proceso de creación de nuevas empresas se concibe en función del desarrollo de habilidades empresariales y conocimientos administrativos, preparación de un plan de negocios y puesta en marcha y consolidación de la empresa. En este sentido, se destaca el desarrollo de un software para la elaboración del plan de negocio por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el desarrollo de otro software que agiliza la legalización de empresas en las Cámaras de Comercio de las principales ciudades del país, el registro único empresarial que contempla la Ley Mipyme, y el acceso a recursos del Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Técnica en el Exterior (ICETEX), para la formación y capacitación de personas vinculadas a las nuevas empresas.

El quinto elemento financiamiento corresponde al diseño de medidas económicas.

El sexto elemento creación de empresas innovadoras y con vocación exportadora se contempla como parte del propósito del gobierno colombiano de promover la internacionalización de sus empresas.

El séptimo y último elemento de la política corresponde a lo que el gobierno llama desarrollo institucional, el cual consiste en el diseño de medidas de formación y capacitación, sistemas de información, evaluación y control, y el fortalecimiento de la capacidad financiera.

MARCO LEGAL: Art. 37 plan de desarrollo Cundinamarca pág. 146, Artículo 43, pág. 153

## 5.4 MARCO GEOGRAFICO

**Gráfico 1.** Área metropolitana de Girardot



Fuente. (Municipio de Ricaurte)

[https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+ricaurte+cundinamarca&biw=1366&bih=667&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiv\\_prJnvHMAhWBXB4KHxhUD1MQ\\_AUIBigB&dpr=1#imgrc=ZgdDZCj98vnZM%3a](https://www.google.com.co/search?q=mapa+de+ricaurte+cundinamarca&biw=1366&bih=667&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiv_prJnvHMAhWBXB4KHxhUD1MQ_AUIBigB&dpr=1#imgrc=ZgdDZCj98vnZM%3a)

La provincia del Alto Magdalena es una región del departamento de Cundinamarca, Colombia, compuesta por ocho municipios, con una población total de 152.271 habitantes según el censo del DANE en el 2005.

2 La capital, cabecera urbana, es el municipio de Girardot, que cuenta con una población de 95.496 habitantes.

3 Dentro de esta provincia se encuentran ubicados los municipios de Agua de Dios, Jerusalén, Nariño, Tocaima, Guataquí, Nilo y Ricaurte.

El Alto Magdalena, como su nombre indica, es bañado por la zona alta del Río Magdalena en Cundinamarca y goza de una temperatura promedio de 23 °C a 35 °C. Esta provincia hace parte de una región que el Plan de Ordenamiento Territorial estima en 4.045 Km<sup>2</sup> y una población que supera los 600.000 habitantes.

Sus límites

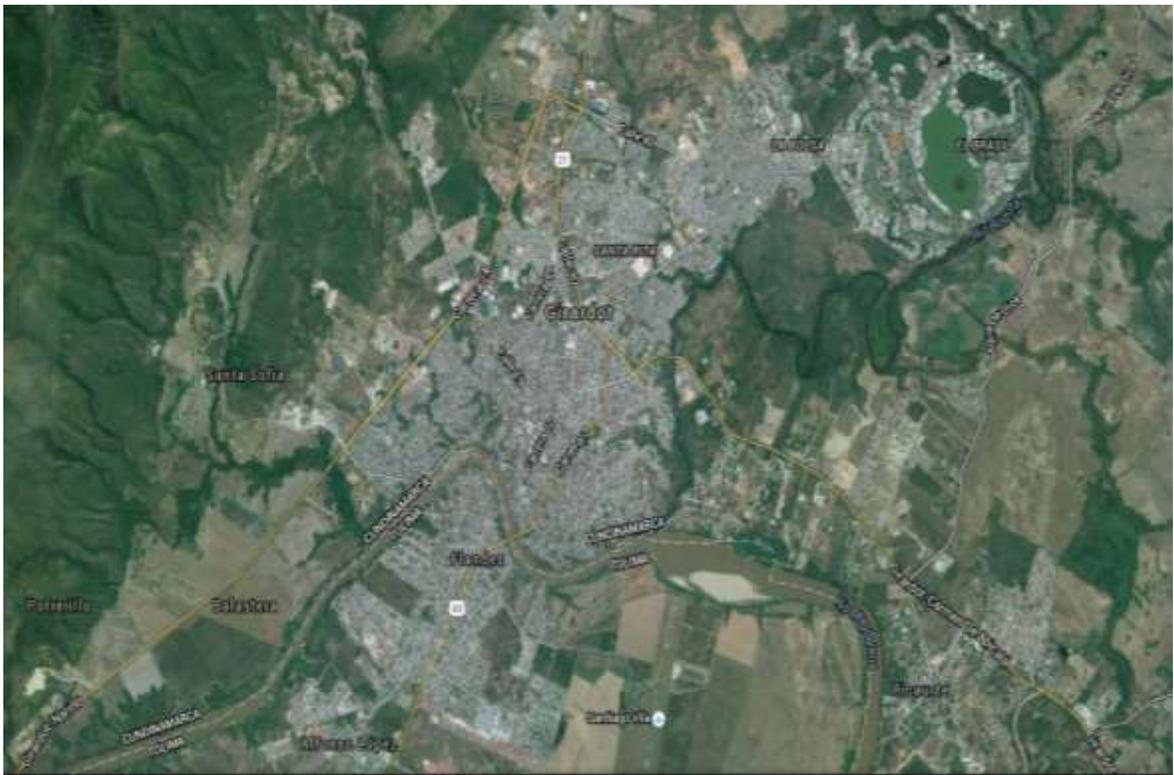
Norte: la provincia de Magdalena Centro

Sur: el río Magdalena y el departamento del Tolima

Oriente: las provincias del Tequendama y Sumapaz

Occidente: el río Magdalena y el departamento del Tolima<sup>7</sup>.

**Gráfico 2.** Municipio de Ricaurte.



**Fuente.** <https://www.google.com.co/maps/place/Girardot,+Cundinamarca/@4.2969023,74.7986631,8470m/data=!3m1!1e3!4m2!3m1!1s0x8e3f28eb1616af2b:0x1d71759ce9e2c519!5m1!1e4!6m1!1e1?hl=es>

Ricaurte es un municipio de colombiana ubicado en el departamento de Cundinamarca, provincia de Alto Magdalena. Limita al norte con el municipio de Nariño y Tocaima, al sur con el municipio de Flandes y el Río Magdalena, al oeste con el municipio de Nariño, el Río Magdalena y el municipio de Coello y al este con el municipio de Ricaurte y el Río Bogotá. Ricaurte es después Girardot, es el

<sup>7</sup>Resultados del censo 2005 DANE

municipio más importante de Cundinamarca por su población, centros de educación superior, economía y extensión urbana. También, es una de las ciudades con más afluencia de turistas y población flotante del país. Ricaurte junto con su conurbación con los municipios de Girardot y Flandes conforman el área urbana más importante de Cundinamarca después de la conurbación Bogotá y Soacha, con más de 160.000 habitantes.

## **6. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Para la realización de este trabajo se adopta el tipo de investigación descriptiva. El objetivo de este tipo de investigación es conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y características socioeconómicas de las Mipymes del municipio de Ricaurte en el año 2016. Esta meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables, medio por el cuales se espera lograr los objetivos propuestos.

En la investigación descriptiva los investigadores no son solamente tabuladores, sino que hacen la respectiva recolección de datos sobre la base de una información, de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento y búsqueda de la verdad.

### **6.2 METODO DE INVESTIGACIÓN**

La investigación se basa en el método cuantitativo y cualitativo. El método cuantitativo se distingue por medir valores cuantificables, que pueden ser frecuencias, porcentajes, costos, tasas y magnitudes, entre otros. Para la recolección de información de esta investigación se llevará a cabo la encuesta, un método utilizado frecuentemente para medir tanto las vivencias de las personas como sus opiniones. También se hará uso de la observación, la cual se usa para medir aspectos cuantificables de comportamientos. Puede ser directa o indirecta (se refiere a si la población se da cuenta que está siendo observada) y es normalmente no participativa (la persona que investiga queda al margen de la acción y no comunica con las personas observadas durante la aplicación del instrumento).

El método cualitativo es utilizado para hacer interpretaciones y análisis de experiencias, percepciones y valores donde se profundiza en el contenido. Normalmente se aplica los métodos cualitativos a una muestra relativamente pequeña para poder indagar mucho más en sus experiencias. En este método se utilizará la entrevista para la recolección de información.

### 6.3 POBLACIÓN

Este proyecto está enfocado en las Mipymes del municipio de Ricaurte – Cundinamarca y sus propietarios.

### 6.4 6.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

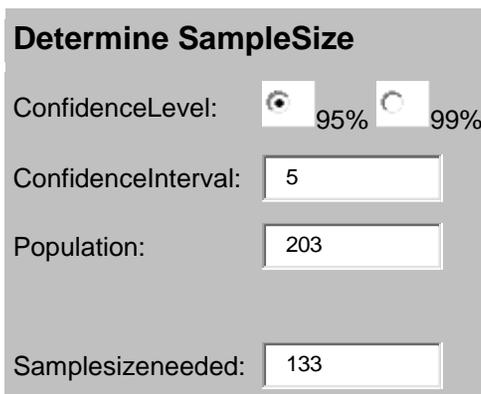
**6.5.1 Encuesta.** Estudio que arrojará datos concretos de las Mipymes para su respectivo análisis.

**6.5.2 Observación.** Estudio que mostrará claramente y dejará concluir la situación actual de las Mypimes en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca.

### 6.5 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Al finalizar la recolección de datos, se realizará la clasificación de los mismos; para con ello, hacer el análisis a través de los gráficos, las tablas, los porcentajes arrojados, la tabulación de la información, entre otros; todo esto con la finalidad de lograr el objetivo principal del proyecto: “La Caracterización socioeconómica de las Mipymes del Alto Magdalena Municipio de Ricaurte – Cundinamarca”.

**6.5.1 Población y Muestra.** La Calculadora de Tamaño de Muestras es un servicio público de Creative Research Systems. Se utiliza para determinar cuántas personas se deben entrevistar para obtener resultados representativos de la población objetivo con la precisión necesaria. Además, permite determinar el nivel de confianza de una determinada muestra.



**Determine SampleSize**

ConfidenceLevel:  95%  99%

ConfidenceInterval:

Population:

Samplesizeneeded:

<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>

El municipio de Ricaurte cuenta con 497 Mipymes exactamente, según base de datos de la cámara de comercio de Girardot. La población objetivo para esta investigación es de 217 Mipymes según resultado arrojado por la calculadora de tamaño de muestras. Estos establecimientos comerciales serán objeto de un estudio que nos permitirá establecer las distintas variables y características, las cuales serán analizadas e interpretadas, exactamente.

**Tipo de Muestreo:** el tipo de muestreo que nosotros utilizamos, fue el de probabilístico, ya que a este tipo de procesos se le dio una técnica de virtud a obtener las mismas oportunidades a todos los comerciantes del municipio de Ricaurte. En donde con la base de datos, obtenida por la cámara de comercio, elegimos el mayor número de comerciantes ubicados por direcciones. en el municipio. Parte de gran número de comerciantes situados en el municipio se encuentran en la vía Girardot – Melgar y en el centro del municipio donde está situada la alcaldía municipal por la carrera 5.

## **7. CAPITULO I. BASE DE DATOS DE LAS EMPRESAS**

Para la elaboración de la base de datos se tomó como punto de partida la información facilitada por parte de la Cámara de Comercio de Girardot, teniendo en cuenta los informes registrados en Industria y Comercio del municipio de Ricaurte

De los 497 establecimientos que se encuentran registrados, en la cámara de comercio se tomó la muestra de 217 establecimientos para la elaboración del trabajo de campo, teniendo en cuenta el propósito de representar una parte de la situación real. Se tomaron la Diagonal séptima, carrera quince, carrera catorce b, carrera dieciséis, carrera séptima., carrera diecisiete, vereda el paso, calle cuarta, quinta, sexta, octava, novena, y décima, del sector comercial. Teniendo en cuenta que son estas quienes poseen mayor concentración de establecimientos y hacen parte de direcciones principales del municipio.

En los datos existentes sobre los establecimientos del municipio de Ricaurte se puede determinar que en su mayoría están enfocados al sector comercial. Una vez finalizado el trabajo de campo, se prosiguió con la pertinente tabulación, traficación y análisis de los datos obtenidos. Para el análisis de los mismos se transcribieron algunos datos los cuales permiten una comprensión más profunda y detallada de los mismos.

La base de datos suministrada por parte de la cámara de comercio de Girardot, en donde se encuentra información, como nombre de los propietarios y de los establecimientos de comercio, en donde contiene el listado de empresas visitadas de acuerdo a las encuestas que se realizaron, están en la parte de anexos de nuestro proyecto.

## A. Información personal.

**Tabla 1.** Nivel de escolaridad.

NIVEL DE ESCOLARIDAD		
PRIMARIA	17	19%
SECUNDARIA	28	31%
TECNICO	24	27%
TECNOLOGO	8	9%
PROFESIONAL	12	14%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Gráfica1.**Nivel de escolaridad.



### **ANÁLISIS:**

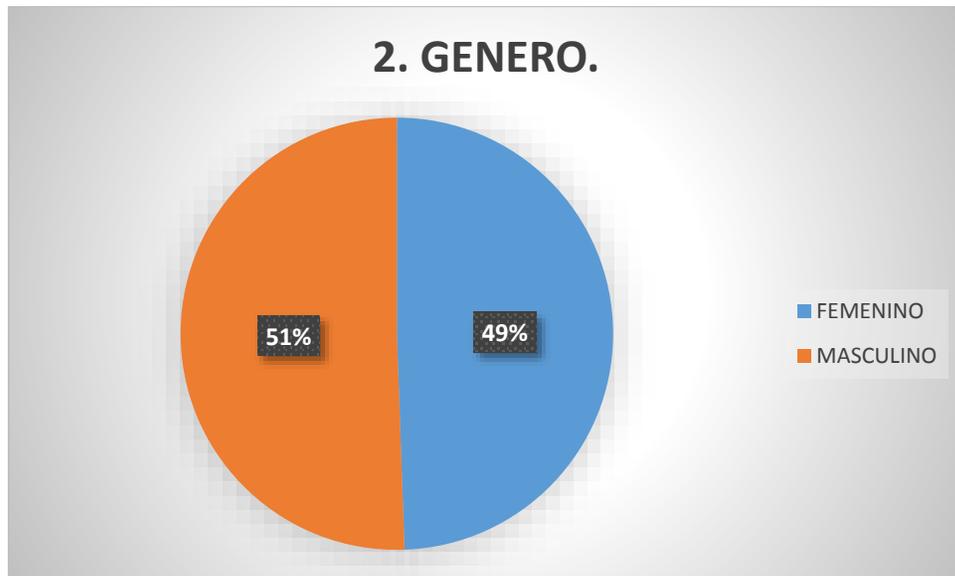
Se observa que el nivel de escolaridad profesional representa un 14%, el nivel tecnológico con el menor porcentaje representa el 9%, en la parte técnica está el 27% de la población, el nivel de secundaria lo constituye la gran mayoría de los comerciantes con un 31% y finalmente la primaria está representada con un 19%.

De acuerdo a estos resultados la mayor parte de los comerciantes son bachilleres; sin embargo, el nivel de escolaridad es bastante bajo puesto que el 19% de la población tiene únicamente la primaria.

**Tabla 2. Género.**

2. GENERO		
FEMENINO	44	49%
MASCULINO	45	51%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 2. Genero.**



**ANÁLISIS:**

En este gráfico se evidencia que la mayor parte de los comerciantes de las mypimes del municipio de Ricaurte son representados por el género masculino; sin embargo, no es muy grande la diferencia con relación al género femenino, es de tan solo un 2% y esta información se evidencia en la realización del trabajo de campo, cuando es casi equitativa la presencia de mujeres y hombres a cargo de los establecimientos de comercio.

**Tabla 3.** Estado civil.

ESTADO CIVIL		
SOLTERO/A	20	23%
CASADO/A	35	39%
DIVORCIADO/A	8	9%
VIUDO/A	6	7%
UNION LIBRE	20	22%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 3.** Estado civil.



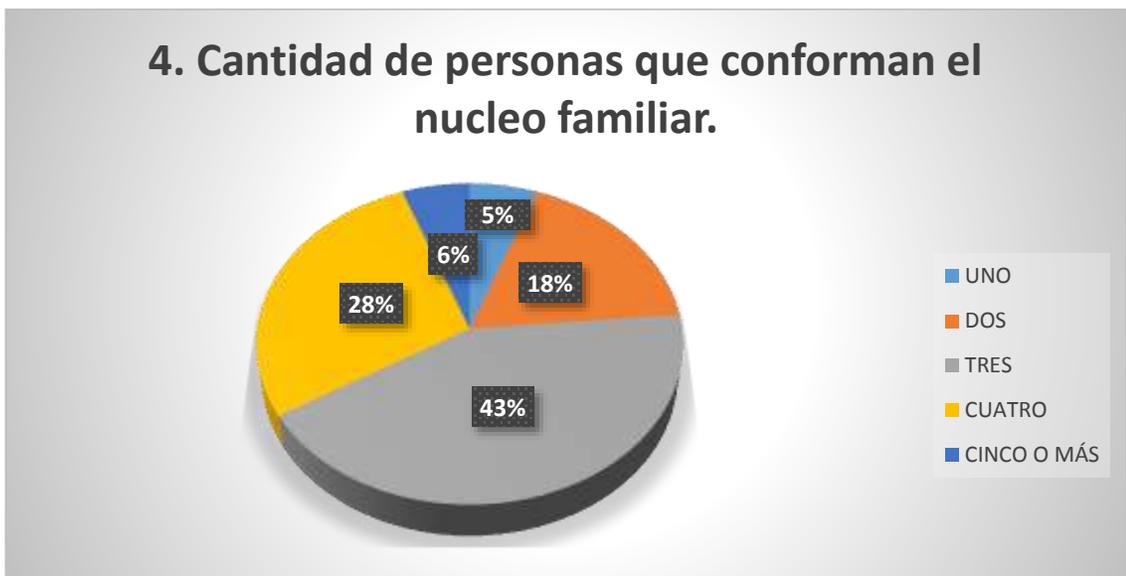
## ANÁLISIS

En el municipio de Ricaurte se evidencia que la mayoría de comerciantes están legalmente casados con un 39%, seguidamente se encuentran los solteros con un 23%, las personas con unión libre evidencian un 22%, divorciados el 9% y tan solo el 7% son viudos, demostrando así que el aspecto familiar dentro de cada uno de los habitantes del sector es de vital importancia.

**Tabla 4.** Cantidad de personas que conforman el núcleo familiar.

4. Cantidad de personas que conforman el núcleo familiar.		
Uno	5	5%
Dos	16	18%
Tres	38	43%
Cuatro	25	28%
Cinco o mas	5	6%
Total	89	100%

**Gráfica 4.** Cantidad de personas que conforman el núcleo familiar.



## ANÁLISIS

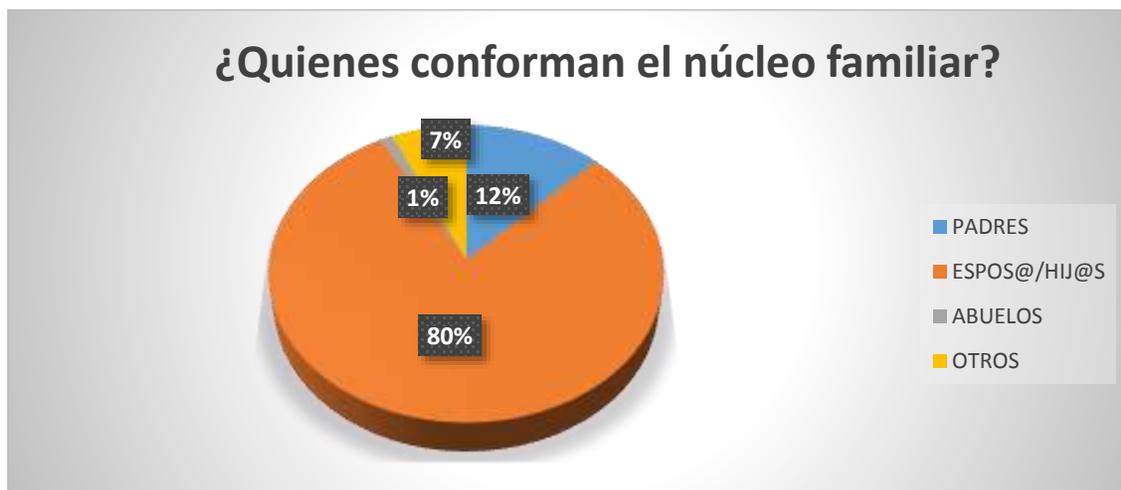
El 43% está destinado para las personas cuyo núcleo familiar es de 3 integrantes, seguido del 28% correspondiente a 4 personas, el 18% a los de 2, el 6% a los de 5 o más y tan solo el 5% a los de un solo integrante.

Por lo anterior la población está compuesta de núcleos familiares que en su mayoría pasan de 3 personas cada uno.

**Tabla 5.** ¿Quiénes conforman el núcleo familiar?

5. ¿Quiénes conforman el núcleo familiar?		
PADRES	11	12%
ESPOS@/HIJ@S	71	80%
ABUELOS	1	1%
OTROS	6	7%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 5.** ¿Quiénes conforman el núcleo familiar?



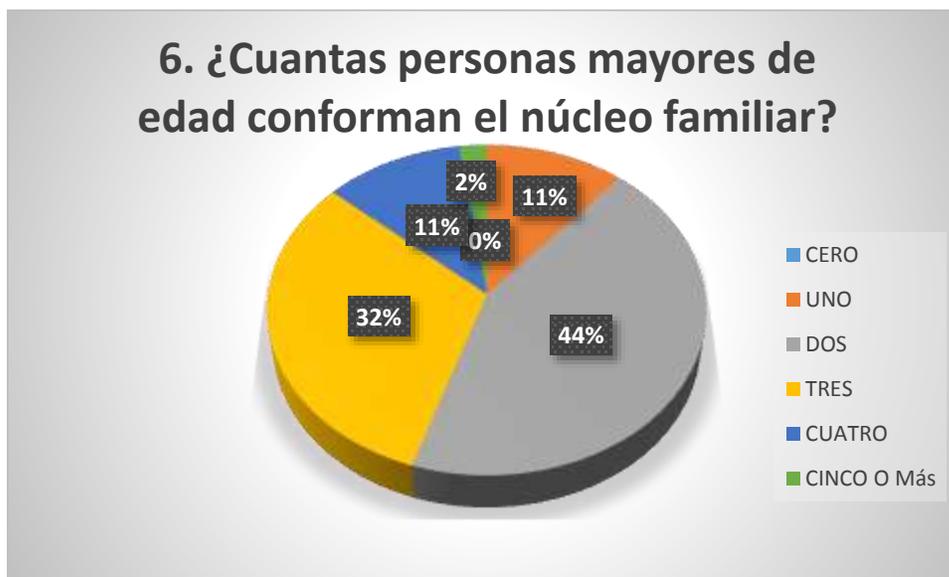
## ANÁLISIS

La mayoría de los núcleos familiares, el 80%, están compuestos por su primer grado de consanguinidad correspondiente a esposo e hijos; así mismo el 12% muestra que existen personas viviendo aun con sus padres, el 7% de otras personas y finalmente el 1% representado por las personas que viven con sus abuelos.

**Tabla 6.** ¿Cuántas personas mayores de edad conforman el núcleo familiar?

6. ¿Cuántas personas mayores de edad conforman el núcleo familiar?		
CERO	0	0%
UNO	10	11%
DOS	39	44%
TRES	28	32%
CUATRI	10	11%
CINCO O MAS	2	2%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 6.** Cuántas personas mayores de edad conforman el núcleo familiar



## ANÁLISIS

En los núcleos familiares del municipio de Ricaurte con un 44% queda demostrado que son 2 integrantes mayores de edad, seguidamente el 32% compuesto por 3 personas mayores de edad, así mismo, el 11% están los núcleos que tienen cuatro miembros y un integrante respectivamente, finalmente están los núcleos conformados por cinco o más personas mayores de edad representados con un 2% dentro de la población.

**Tabla 7.** ¿Cuántas personas mayores de edad trabajan?

7. ¿CUANTAS PERSONAS MAYORES DE EDAD TRABAJAN?		
UNO	17	19%
DOS	51	57%
TRES	17	19%
CUATRO	4	5%
CINCO O MÁS	0	0%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 7.** ¿Cuántas personas mayores de edad trabajan?



### ANÁLISIS

En este gráfico se evidencia un 57% del sustento económico de las mipymes en Ricaurte está dado por núcleos familiares en los cuales 2 de los integrantes laboran, así mismo con un 19% 3 y 1 persona correspondiente a cada núcleo también aportan a la economía de los mismos y finalmente un 5% de núcleos familiares donde laboran los 4 integrantes.

**Tabla 8.** ¿Tiene hijos?

8. ¿TIENE HIJOS?		
SI	63	71%
NO	26	29%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 8.** ¿Tiene hijos?



### **ANÁLISIS**

Los habitantes de Ricaurte que están a cargo de las mypimes, en su mayoría tienen hijos y esto se puede evidenciar con claridad en el 71% de resultado arrojado por el trabajo de campo, de esta manera, tan solo el 29% de la población no tiene aún descendencia a cargo, rasgo que es fuerte e importante para el análisis de la composición familiar de cada mypime del municipio.

**Tabla 9.** ¿Cuántos hijos tienen?

9. ¿CUÁNTOS HIJOS TIENE?		
UNO	25	28%
DOS	28	32%
TRES	9	10%
CUATRO	1	1%
CINCO O MÁS/NO TIENEN	26	29%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 9.** Cuántos hijos tienen



## ANÁLISIS

De acuerdo al estudio realizado, el 32% de cada núcleo familiar tienen 2 hijos, de la misma manera, de acuerdo a la respuesta anterior de las personas que no tenían hijos o las que tienen cinco o más se evidencia con un 29%, por otro lado, están las personas cuyo núcleo se conforma tan solo por el hijo único representado con un 28%, seguido del 10% son los núcleos familiares con 3 hijos y el 1% que representan quienes tienen 4 hijos. Este análisis da como resultado que los núcleos familiares a nivel regional son relativamente pequeños.

**Tabla 10.** ¿Estrato socioeconómico?

10. ESTRATO SOCIOECONOMICO		
UNO	17	19%
DOS	40	45%
TRES	29	33%
CUATRO	3	3%
CINCO O MÁS	0	0%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 10.** Estrato socioeconómico



### **ANÁLISIS**

El 45% representa el estrato socioeconómico 2 donde se encuentran los hogares del municipio de Ricaurte – Cundinamarca, el 33% representa el estrato socioeconómico 3, seguidamente el 19% del estrato 1 y tan solo el 3% está representado por el estrato 4.

Esto permite tener una idea de que la población de Ricaurte en su mayoría está representada por personas que viven en estratos bajos y medios como lo son el 2 y el 3 respectivamente.

**Tabla 11.** ¿Cuenta con vivienda propia?

11. ¿CUENTA CON VIVIENDA PROPIA?		
SI	29	33%
NO	60	67%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 11.** Cuenta con vivienda propia



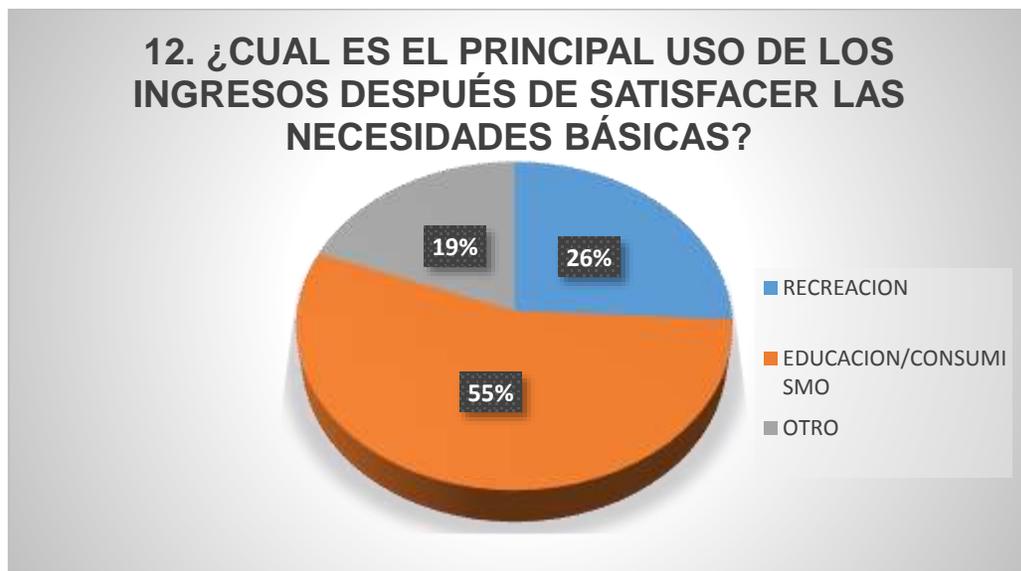
## **ANÁLISIS**

Teniendo en cuenta el 33% de las personas con vivienda propia, frente a quienes no, equivalente a un 67%, ello refleja que actualmente en el municipio de Ricaurte la economía no está en su mejor momento, a pesar de existir diversos establecimientos de comercio que están hace bastante tiempo constituidos, pero aun así no han dado la rentabilidad necesaria para que sus propietarios se hagan acreedores de su propia vivienda.

**Tabla 12.** ¿Cuál es el principal uso de los ingresos después de satisfacer las necesidades básicas?

12. ¿CUAL ES EL PRINCIPAL USO DE LOS INGRESOS DESPUÉS DE SATISFACER LAS NECESIDADES BÁSICAS?		
RECREACION	23	26%
EDUCACION/CONSUMISMO	49	55%
OTRO	17	19%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 12.** Cuál es el principal uso de los ingresos después de satisfacer las necesidades básicas



**ANÁLISIS:**

Después de satisfacer las necesidades básicas del hogar, el 55% de la población utiliza sus ingresos en una combinación de educación y consumismo, seguido del 26% que ve representado sus ingresos en la recreación y por último el 19% quienes utilizan sus ingresos en otras actividades.

Con esto se confirma la información del núcleo familiar, en donde los hogares tenían la presencia de bastantes hijos menores de edad y por esta razón, el uso de los ingresos adicional se ve reflejada en su mayor parte en la educación.

**Tabla 13.** ¿Está legalmente constituida la empresa?

13. ¿ESTÁ LEGALMENTE CONSTITUIDA LA EMPRESA?		
SI	86	97%
NO	3	3%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 13.** Esté legalmente constituida la empresa



### ANÁLISIS

Actualmente en el municipio de Ricaurte, se puede ver con un alto porcentaje: 97% frente a un 3%, que las mypimes están legalmente constituidas.

**Tabla 14.** Tiempo de funcionamiento de la empresa en años

14. TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA EN AÑOS		
UNO	3	3%
DOS	17	19%
TRES	22	25%
CUATRO	7	8%
CINCO O MÁS	40	45%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 14.** Tiempo de funcionamiento de la empresa en años



## ANÁLISIS

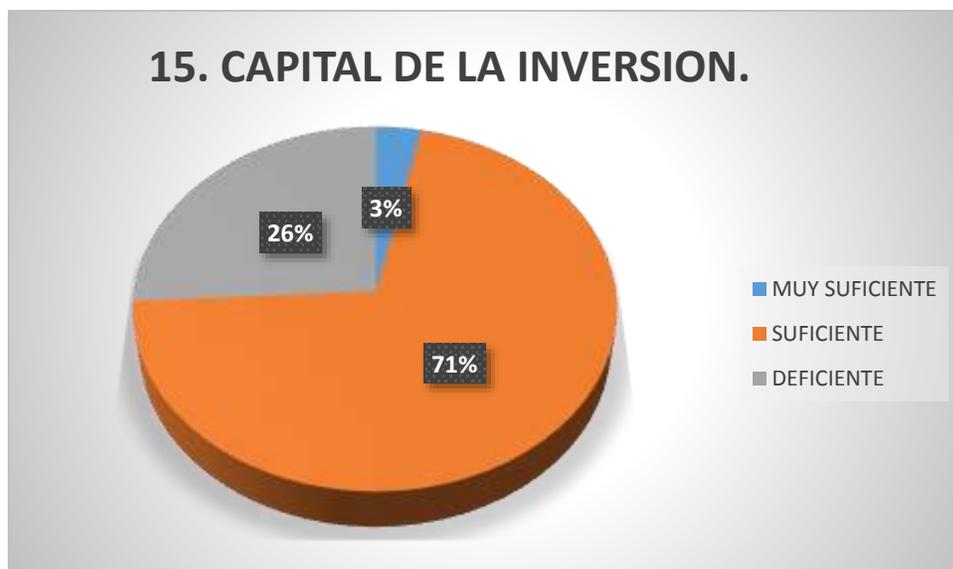
De la totalidad de las Mipymes en Ricaurte, el 45% se encuentran constituidas hace más de cinco años, seguido del 25% que representa 3 años, el 19% son las entidades constituidas hace 2 años, el 8% tienen 4 años de funcionamiento y finalmente el 3% son las más recientes, con 1 año de legalidad.

Es una ventaja para el municipio que el mayor porcentaje de las Mipymes de la región, estén constituidas hace más de 5 años, esto significa que han adquirido experiencia durante su trayectoria y por tal motivo pueden brindar un mejor servicio a los visitantes o nuevos integrantes de la localidad, ello ayudará al crecimiento socio-económico del mismo.

**Tabla 15.** Capital de la inversión

15. CAPITAL DE LA INVERSION		
MUY SUFICIENTE	3	3%
SUFICIENTE	63	71%
DEFICIENTE	23	26%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 15.** Capital de la inversión.



### ANÁLISIS

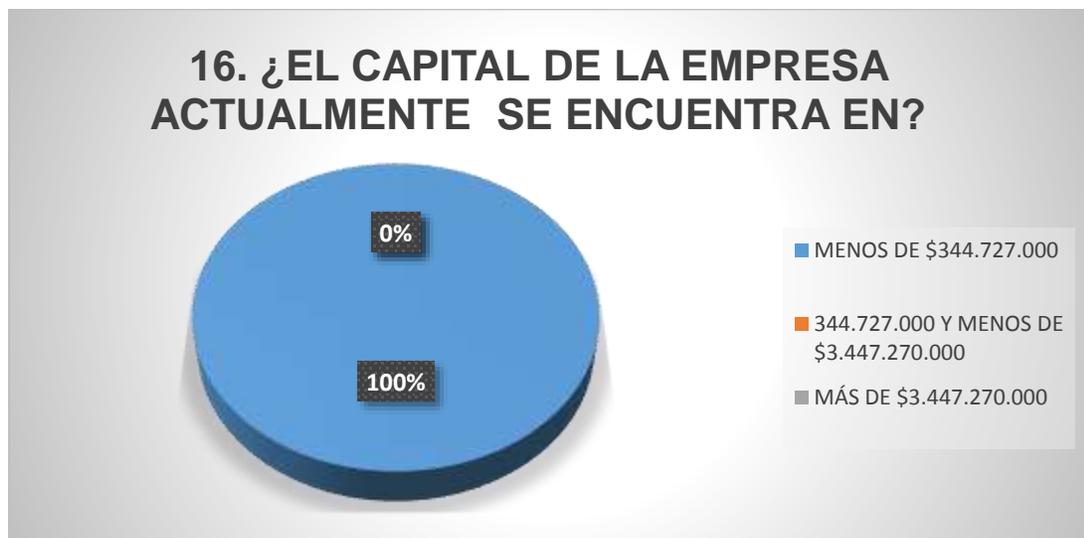
Realizando el estudio en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca, se encuentra que, al momento de iniciación de cada una de sus Mipymes, los comerciantes contaban con un capital suficiente para invertir en sus negocios, esto equivalente al 71%, seguido de las personas quienes consideran que tal vez a la hora de iniciar tenían pocos recursos lo cual se ve reflejado en un 26% y tan solo el 3% considera que tuvo un monto de inversión muy suficiente a la hora de empezar.

De acuerdo a esto, se visualiza que el nivel económico del sector se mantiene en medio puesto que de analizando los puntos anteriores, los negocios que están actualmente en el municipio, llevan ciertos años de trascendencia en el sector.

**Tabla 16.** ¿El capital de la empresa actualmente se encuentra en?

16. ¿EL CAPITAL DE LA EMPRESA ACTUALMENTE SE ENCUENTRA EN?		
MENOS DE \$344.727.000	89	100%
344.727.000 Y MENOS DE \$3.447.270.000	0	0%
MÁS DE \$3.447.270.000	0	0%
TOTAL	89	100%

**Gráfica16.** ¿El capital de la empresa actualmente se encuentra en?



### ANÁLISIS

Como se muestra claramente, el 100% de las mipymes en el municipio de Ricaurte, cuentan con un capital menor a \$344.727.000, esto confirma sin lugar a dudas que el sector está monopolizado por negocios pequeños y medianos.

**Tabla 17.** ¿Representación de la empresa?

17. REPRESENTACION DE LA EMPRESA		
INDIVIDUAL	89	100%
SOCIEDAD	0%	0%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 17.** ¿Representación de la empresa?



### **ANÁLISIS**

Por otro lado, un 100% las Mipymes que están actualmente en funcionamiento en el municipio de Ricaurte son de representación netamente individual, no existe ningún tipo de sociedad en alguna de ellas.

**Tabla 18.** ¿A qué sector pertenece la empresa?

18. ¿A QUE SECTOR PERTENECE LA EMPRESA?		
SECTOR AGROPECUARIO	0	0%
SECTOR SERVICIOS	86	97%
SECTOR COMERCIO	0	0%
SECTOR INDUSTRIAL	3	3%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 18.** ¿A qué sector pertenece la empresa?



## ANÁLISIS

En este gráfico se confirma nuevamente que la gran mayoría de negocios en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca, son mipymes que pertenecen al sector de servicios, equivalente a un 97%, por otro lado, se ve reflejado con un 3% correspondiente a 2 negocios independientes pertenecientes al sector industrial.

De esta manera y analizando la información que tenemos hasta ahora, podemos afirmar que en el municipio encuestado la mayor parte de mipymes son manejadas por núcleos familiares y ello no permite la posibilidad de empleo a otras personas porque con los ingresos producidos en cada negocio, es la manera que tienen los comerciantes para su sustento diario.

**Tabla 19.** ¿Qué tipo de empresa representa?

19. ¿QUÉ TIPO DE EMPRESA REPRESENTA?		
PRINCIPAL	89	100%
FRANQUICIA	0	0%
SUCURSAL	0	0
OTROS	0	0
TOTAL	89	100%

**Gráfica 19.** ¿Qué tipo de empresa representa?



### ANÁLISIS

De la totalidad de las empresas encuestadas, el 100% de ellas están constituidas y operan como sede principal.

**Tabla 20. ¿El local de la empresa es propio?**

20. ¿EL LOCAL DE LA EMPRESA ES PROPIO?		
SI	15	17%
NO	74	83%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 20. ¿El local de la empresa es propio?**



### **ANÁLISIS**

En este aspecto, de la totalidad de Mipymes que se tomaron para el estudio a realizar, el 83% de los comerciantes que trabajan diariamente en el sector, no cuentan con local propio; tan solo el 17% si lo tiene.

La economía en el sector se encuentra a término medio, estos resultados corroboran que, aunque la productividad de cada negocio es buena, no es suficiente para adquirir un negocio con local propio.

**Tabla 21.** ¿Cuál es el principal gasto de la empresa?

21. ¿CUÁL ES EL PRINCIPAL GASTO DE LA EMPRESA?		
LOCATIVOS	23	26%
SERVICIOS	38	43%
NOMINA	0	0%
IMPUESTOS	24	27%
OTROS	4	4%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 21.** ¿Cuál es el principal gasto de la empresa?



### ANÁLISIS

Siendo coherente con el análisis anterior, se observa que el 43% de las personas encuestadas coinciden en que el mayor gasto de la empresa corresponde a los servicios, seguido de los impuestos representados por un 27% y los gastos locativos con un 26%; finalmente el 4% asegura que el principal gasto corresponde a otros.

Todas estas respuestas, corresponden a que la gran mayoría de los habitantes del municipio de Ricaurte – Cundinamarca que cuentan con Mipymes, no tienen local propio y a consecuencia de eso, su mayor gasto lo deben atribuir a los gastos propios del negocio tales como arriendo, servicios, entre otros.

**Tabla 22.** ¿La empresa ha crecido durante el último año?

22. ¿LA EMPRESA HA CRECIDO DURANTE EL ULTIMO AÑO?		
SI	22	25%
NO	67	75%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 22.** ¿La empresa ha crecido durante el último año?



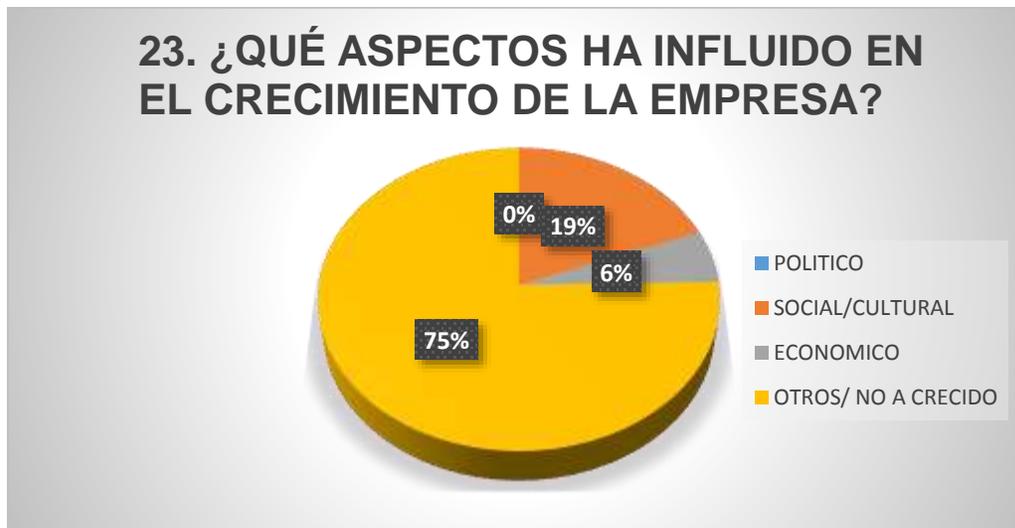
### ANÁLISIS

Dado lo anterior, los propietarios de las Mipymes del municipio representan con 75% que sus negocios no han crecido, esto a raíz del poco mercado que hay actualmente en el sector; mientras el 25% consideran que si han aumentado sus ingresos y por lo tanto su negocio ha crecido considerablemente.

**Tabla 23.** ¿Qué aspectos ha influido en el crecimiento de la empresa?

23. ¿QUÉ ASPECTOS HA INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA?		
POLITICO	0	0%
SOCIAL/CULTURAL	17	19%
ECONOMICO	5	6%
OTROS/ NO A CRECIDO	67	75%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 23.** ¿Qué aspectos ha influido en el crecimiento de la empresa?



**ANÁLISIS:**

El 75% de los propietarios de las Mipymes aseguran que su negocio no ha crecido durante el último año, mientras que el 25% sostienen que sí.

Este 25% se divide en quienes atribuyen su crecimiento a la parte social y cultural sector representado por el 19% y aquellos que, por otro lado, ven el crecimiento gracias al sector económico representado en el 6% de la totalidad de los encuestados.

**Tabla 24. ¿Cumple la empresa con las obligaciones tributarias?**

24. ¿CUMPLE LA EMPRESA CON LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS?		
SI	87	98%
NO	2	2%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 24. ¿Cumple la empresa con las obligaciones tributarias?**



### **ANÁLISIS**

Los propietarios de las Mipymes en el municipio de Ricaurte, consideran un factor muy importante estar al día con sus obligaciones tributarias, esto se confirma con el 98% de los comerciantes quienes actualmente están al día en sus obligaciones frente al 2% que no lo hace.

**Tabla 25.** ¿La empresa es rentable económicamente?

25. ¿LA EMPRESA ES RENTABLE ECONOMICAMENTE?		
SI	84	94%
NO	5	6%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 25.** ¿La empresa es rentable económicamente?



**ANÁLISIS:**

Todos los negocios constituidos en el municipio, son considerados rentables, esto se muestra con el 94% que lo confirma, sin embargo, el 6% restante asegura que, aunque su negocio se sostiene, no es rentable.

Todas las mipymes que actualmente están en el sector tienen estabilidad en el aspecto socio – económico, permitiéndoles a los propietarios sostener diariamente a todos los integrantes de su núcleo familiar.

**Tabla 26.** ¿Llevan contabilidad la empresa?

26. ¿LLEVAN CONTABILIDAD LA EMPRESA?		
SI	71	80%
NO	18	20%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 26.** ¿Llevan contabilidad la empresa?



### **ANÁLISIS**

Un factor determinante para que cada una de las Mipymes tengan la estabilidad que han logrado hasta ahora en el municipio es que el 80% de ellas llevan contabilidad en sus negocios, tan solo el 20% no lo hace actualmente. Sin embargo, es de vital importancia que día a día vaya aumentando el porcentaje de los propietarios que decidan llevar sus finanzas en orden y darle paso a la contabilidad en cada uno de sus negocios para tener mayor claridad de la rentabilidad de los mismos.

**Tabla 27.** ¿Qué tipo de contabilidad llevan?

27. ¿QUE TIPO DE CONTABILIDAD LLEVAN?		
MANUAL	36	41%
SISTEMATIZADA	32	36%
MIXTA	3	3%
No llevan contabilidad.	18	20%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 27.** ¿Qué tipo de contabilidad llevan?



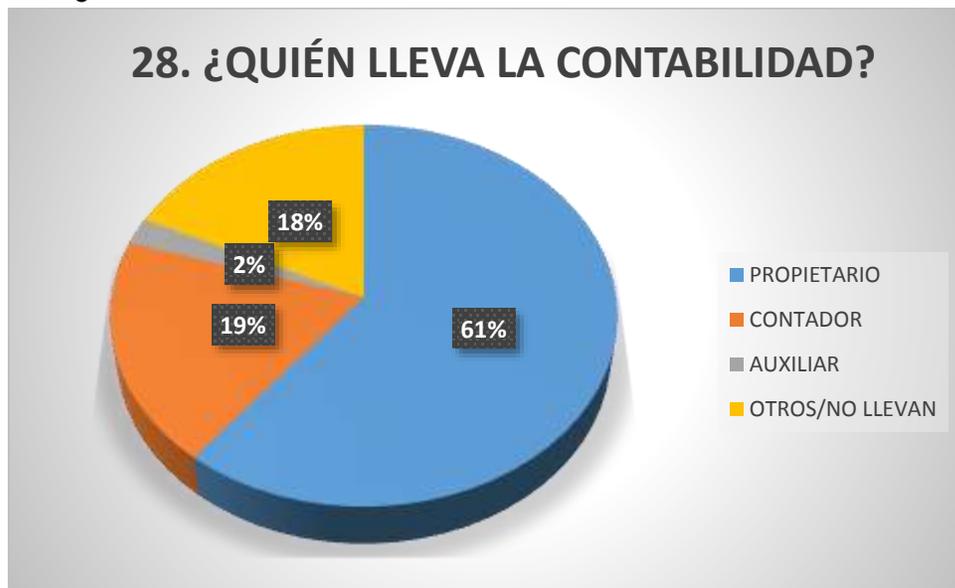
### ANÁLISIS

Aquí se observa la diversidad de maneras en las cuales el 80% de los propietarios que si aplican la contabilidad en sus negocios la utiliza frente al 20% que no lo hace. De tal forma, el 41% de los propietarios llevan la contabilidad de manera manual, el 36% hacen la diferencia llevando la contabilidad de manera sistematizada, mientras que tan solo el 3% lo hace de manera mixta.

**Tabla 28.** ¿Quién lleva la contabilidad?

28. ¿QUIÉN LLEVA LA CONTABILIDAD?		
PROPIETARIO	54	61%
CONTADOR	17	19%
AUXILIAR	2	2%
OTROS/NO LLEVAN	16	18%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 28.** ¿Quién lleva la contabilidad?



## ANÁLISIS

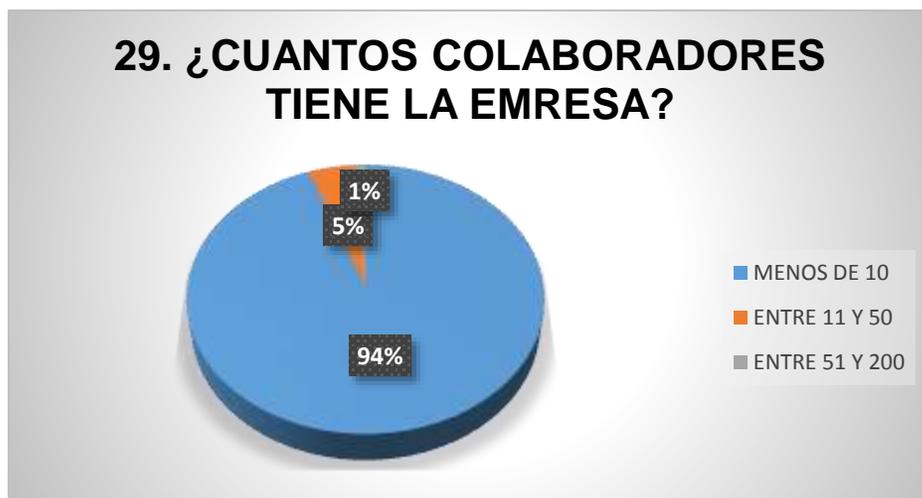
En la actualidad, existe un alto porcentaje de los propietarios que manejan su propia contabilidad, esto se ve reflejado con el 61% que lo identifica, por otro lado, el 19% de las personas prefieren darle paso a un contador y tan solo el 2% utilizan a un auxiliar para estas funciones.

Finalmente, el 18% restante, son las personas que utilizan otro tipo de método para llevar sus finanzas o simplemente no llevan contabilidad en sus negocios.

**Tabla 29.** ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa?

29. ¿CUANTOS COLABORADORES TIENE LA EMRESA?		
MENOS DE 10	84	94%
ENTRE 11 Y 50	4	5
ENTRE 51 Y 200	1	1%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 29.** ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa?



#### **ANÁLISIS:**

El municipio de Ricaurte – Cundinamarca, está constituido por Mipymes que cuentan con menos de 10 colaboradores en su gran mayoría, representado por el 94%, seguido del 5% que tienen entre 11 y 50 colaboradores y finalmente el 1% quienes cuentan con personal en un rango de 51 y 200 colaboradores.

Por esta razón, se dice que el municipio está constituido en su mayor parte por pequeñas y medianas empresas, de acuerdo a los resultados el 94% refleja que son menos de 10 colaboradores y proporcional a ello son del mismo núcleo familiar del propietario de cada mipyme.

**Tabla 30.** ¿Qué tipo de vinculación tienen los colaboradores?

30. ¿QUÉ TIPO DE VINCULACION TIENEN LOS COLABORADORES?		
TERMINO FIJO	2	2%
TERMINO INDEFINIDO	10	11%
TEMPORALES	1	1%
PRESTACION DE SERVICIO	29	33%
NO USA CONTRATO	47	53%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 30.** ¿Qué tipo de vinculación tienen los colaboradores?



## ANÁLISIS

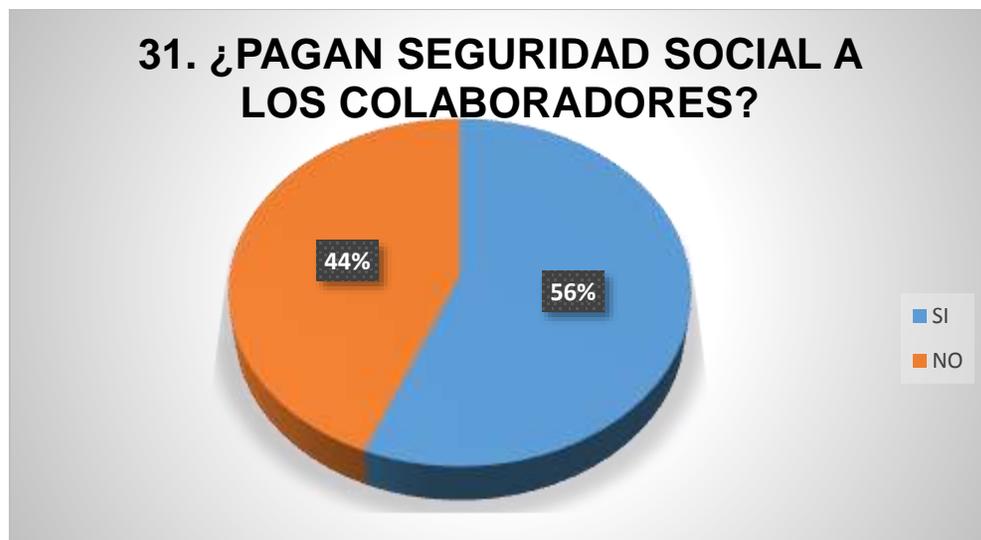
Cabe resaltar en este punto, el aspecto negativo que influye para el empleo dentro del municipio que el 53% de las mipymes no usan contrato, adicional a ello, el 33% tienen contrato por prestación de servicios, el 11% tienen contrato a término indefinido y solo el 2% tienen contrato a término fijo.

Aquí se refleja claramente el nivel socioeconómico tan bajo con el que se encuentra el municipio de Ricaurte en este momento, porque como se mencionó anteriormente la mayor parte de los trabajadores de cada negocio pertenecen al núcleo familiar y de no ser así igual trabajan sin contrato o con contrato simplemente por prestación de servicios, sin ningún tipo de estabilidad laboral lo cual no favorece en lo más mínimo a las personas del sector.

**Tabla 31.** ¿Pagan seguridad social a los colaboradores?

31. ¿PAGAN SEGURIDAD SOCIAL A LOS COLABORADORES?		
SI	50	56%
NO	39	44%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 31.** ¿Pagan seguridad social a los colaboradores?



## ANÁLISIS

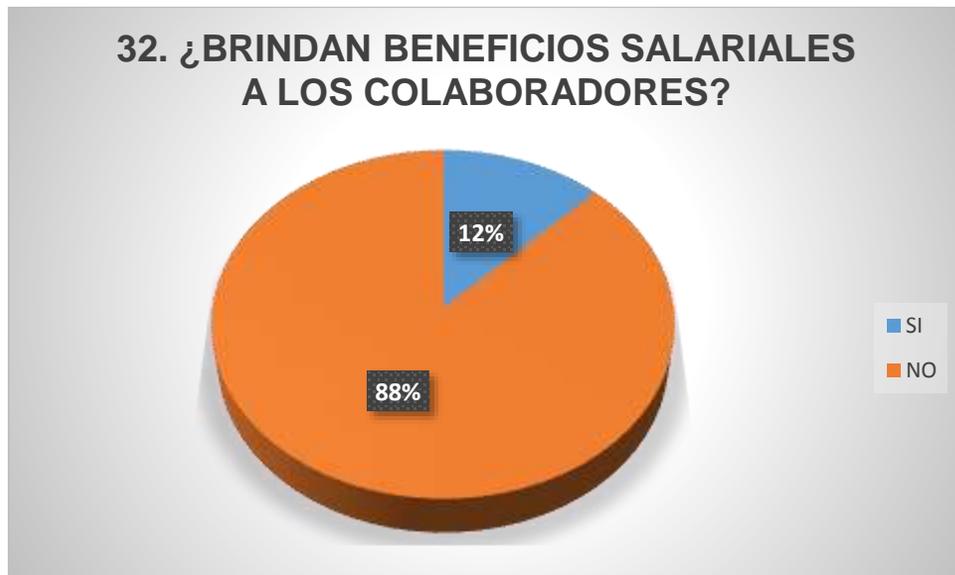
En el aspecto de la seguridad social, el 56% cumple con este requisito que es básico para cualquier trabajador, a diferencia del 44% que tiene a sus colaboradores sin ningún tipo de vinculación a salud, pensión, ARL y caja de compensación familiar.

Aquí se repite nuevamente el alto porcentaje que evaden los pagos de seguridad social a raíz de querer tener mayores utilidades para beneficio propio y no para sus colaboradores, esto pone en riesgo la estabilidad de cada negocio puesto que no está preparado para asumir y tratar como se debe las eventualidades que puedan presente a alguno de sus trabajadores.

**Tabla 32.** ¿Brindan beneficios salariales a los colaboradores?

32. ¿BRINDAN BENEFICIOS SALARIALES A LOS COLABORADORES?		
SI	11	12%
NO	78	88%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 32.** ¿Brindan beneficios salariales a los colaboradores?



### ANÁLISIS

Los propietarios de los negocios una vez más confirman con un 88% que no brindan beneficios salariales a sus colaboradores frente a tan solo el 12% quienes si lo hace.

**Tabla 33.** ¿Qué mecanismo utilizan para asignar los ingresos mensuales?

33. ¿QUÉ MECANISMO UTILIZAN PARA ASIGNAR LOS INGRESOS MENSUALES?		
SUELDO FIJO O MENSUAL	7	8%
UN MONTO DIARIO	2	2%
SUELDO SEGÚN LAS NECESIDADES	59	66%
PORCENTAJE DIARIO	1	1%
OTROS	20	23%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 33.** ¿Qué mecanismo utilizan para asignar los ingresos mensuales?



## ANÁLISIS

De acuerdo al resultado de las personas encuestadas, se evidencia que el 66% de los propietarios de las mipymes en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca tienen un sueldo de acuerdo a las necesidades que se le vayan presentando diariamente; lo que impide tener una buena contabilidad de la productividad que tiene cada establecimiento y por esta razón todos y cada uno de ellos coinciden en que su negocio, aunque sustenta el hogar, no crece desde hace bastante tiempo.

Por otro lado, el 23% de los propietarios aseguran que tienen otro mecanismo alternativo para asignar sus ingresos mensuales, seguido del 8% que se coloca un

salario mensual, y el 2% que afirma que saca un porcentaje diario de la productividad del negocio para sus necesidades.

**Tabla 34.** ¿Las condiciones ambientales laborales son?

34. ¿LAS CONDICIONES AMBIENTALES LABORALES SON?		
EXCELENTE	35	39%
BUENAS	46	52%
REGULAR	8	9%
DEFICIENTE	0	0%
TOTAL	89	100%

**GRÁFICA 34:** ¿Las condiciones ambientales laborales son?



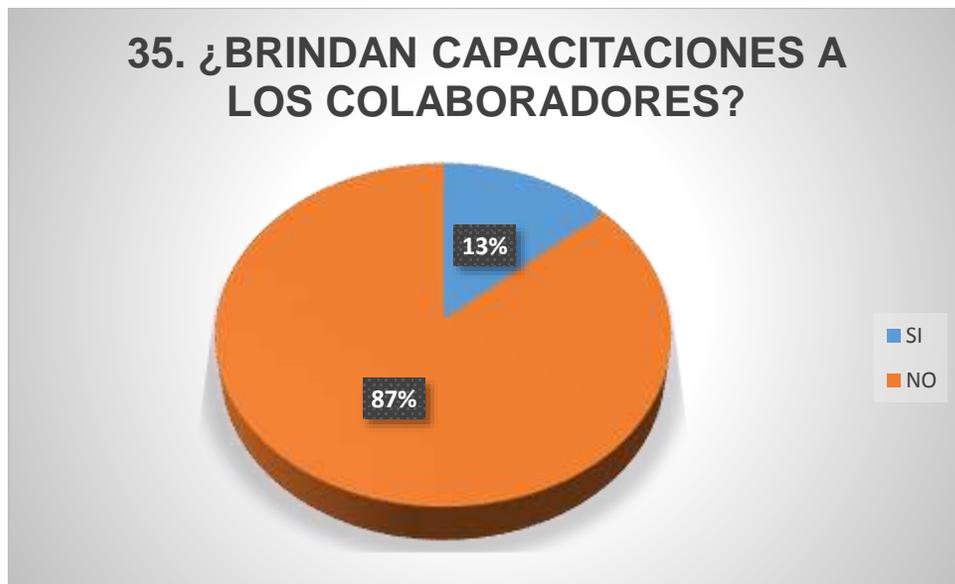
**ANÁLISIS:**

El 52% de los propietarios de las Mipymes aseguran tener un buen clima laboral dentro de su negocio, la mayoría labora con su propio núcleo familiar, generando una gran ventaja en este aspecto, de la misma manera el 39% de las personas aseguran que su condición laboral es excelente. Por otro lado, se presentan las personas que tienen un clima regular, esto representado con el 9% de la totalidad de encuestas.

**Tabla 35.** ¿Brindan capacitaciones a los colaboradores?

35. ¿BRINDAN CAPACITACIONES A LOS COLABORADORES?		
SI	12	13%
NO	77	87%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 35.** ¿Brindan capacitaciones a los colaboradores?



### ANÁLISIS

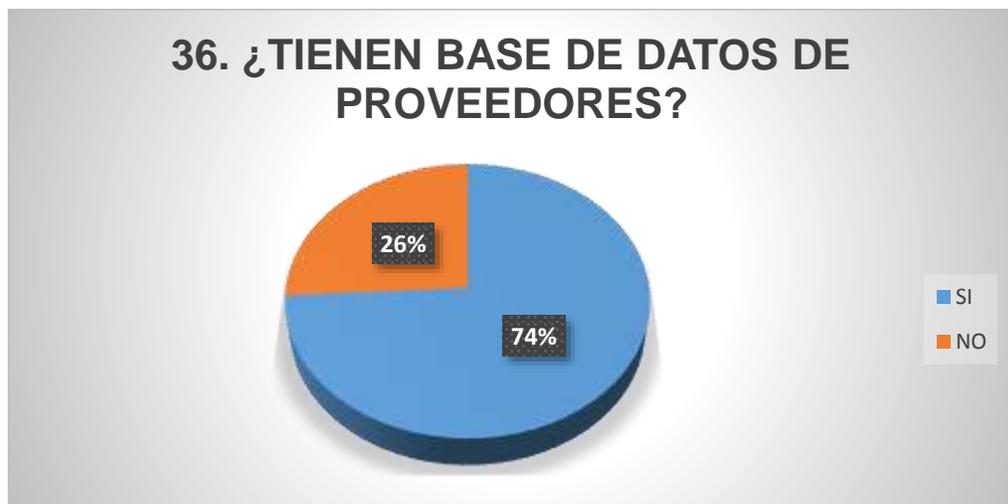
Aquí nuevamente se evidencia la falta de importancia que le dan al trabajador con un 87% de propietarios que no brindan capacitación a los colaboradores, frente al bajo 13% que si lo realiza.

Este es un aspecto por mejorar en el municipio, dado que si se pretende el progreso en el ámbito socio – cultural, se debe permitir que los colaboradores se capaciten.

**Tabla 36.** ¿Tiene base de datos de proveedores?

36. ¿TIENEN BASE DE DATOS DE PROVEEDORES?		
SI	66	74%
NO	23	26%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 36.** ¿Tiene base de datos de proveedores?



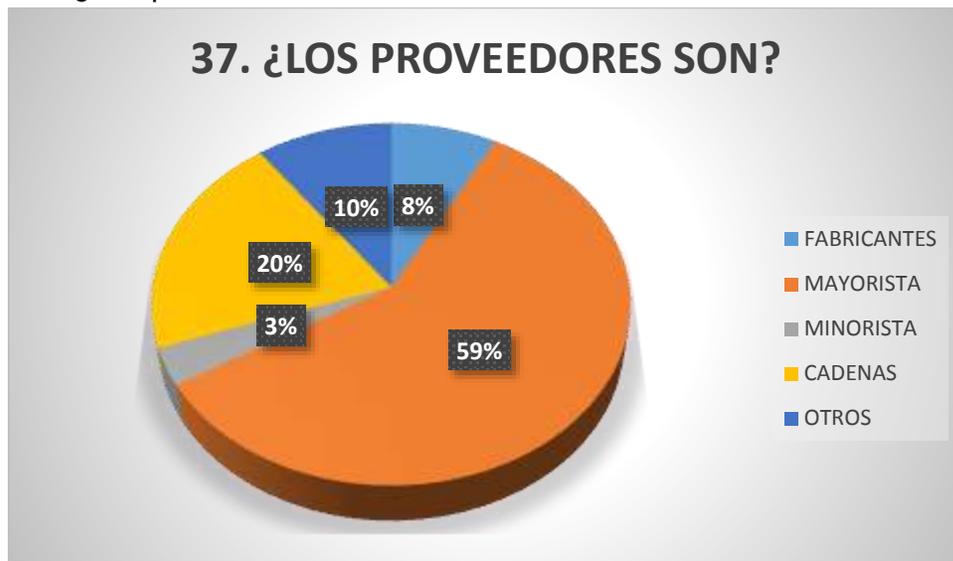
**ANÁLISIS:**

El 74% de los propietarios de las mypimes si manejan base de datos de proveedores los pedidos son realizados diariamente y necesitan tener ese dato para mayor eficiencia en los productos de su negocio; tan solo el 26% considera que no es de fuerza mayor tener base de datos de proveedores para el buen rendimiento de su negocio.

**Tabla 37.** ¿Los proveedores son?

<b>37. LOS PROVEEDORES SON</b>		
<b>FABRICANTES</b>	<b>7</b>	<b>8%</b>
<b>MAYORISTA</b>	<b>52</b>	<b>59%</b>
<b>MINORISTA</b>	<b>3</b>	<b>3%</b>
<b>CADENAS</b>	<b>18</b>	<b>20%</b>
<b>OTROS</b>	<b>9</b>	<b>10%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 37.** ¿Los proveedores son?



## ANÁLISIS

Ricaurte es un municipio que cuenta con demasiados establecimientos de comercio de tamaño pequeños y medianos, es por esto que sus proveedores son mayoristas, esto representado con un 59%, seguidamente se encuentran las cadenas como canal de distribución directo representado con un 20%. Se evidencian otros canales de distribución equivalentes al 10%, el 8% corresponde a los fabricantes quienes en su totalidad pertenecen al pequeño porcentaje de las empresas industriales mencionadas en puntos anteriores y, finalmente el 3% corresponde a los minoristas.

**Tabla 38.** La frecuencia de los pedidos es

38. LA FRECUENCIA DE LOS PEDIDOS ES		
DIARIA	38	43%
SEMANAL	32	36%
QUINCENAL	15	17%
MENSUAL	2	2%
OTROS	2	2%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 38.** La frecuencia de los pedidos es



## ANÁLISIS

Por ser empresas de tamaños pequeños, su frecuencia de pedidos se ve reflejada en su mayoría de manera diaria con el 43%, el 36% generan sus pedidos de manera semanal, adicional a ello el 17% realizan su solicitud de manera quincenal y el 2% se atribuye a los pedidos de otras frecuencias y mensuales respectivamente.

**Tabla 39.** La forma de pago de las compras es

<b>39. LA FORMA DE PAGO DE LAS COMPRAS ES</b>		
<b>CONTADO</b>	<b>79</b>	<b>89%</b>
<b>CREDITO</b>	<b>10</b>	<b>11%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 39.** La forma de pago de las compras es



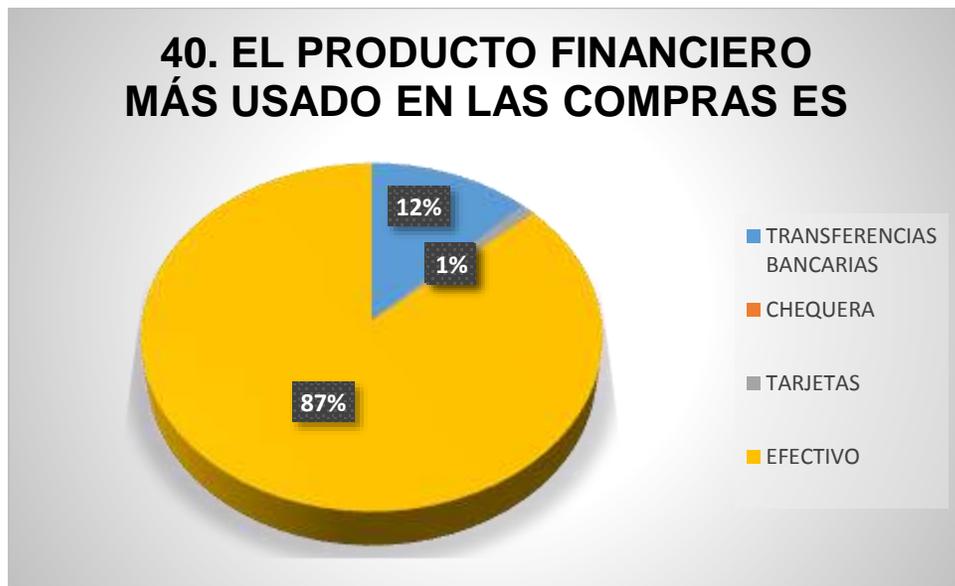
### **ANÁLISIS**

En estas Mipymes la forma de pago más común es contado, representada con un 89% porque sus pedidos son de frecuencia diaria en su gran mayoría y el flujo de dinero es de igual manera; sin embargo, existen las Mipymes que realizan sus pedidos de manera semanal y quincenal y quienes manejan su forma de pago en las compras de manera crédito, reflejado con un 11%.

**Tabla 40.** El producto financiero más usado en las compras es

<b>40. EL PRODUCTO FINANCIERO MÁS USADO EN LAS COMPRAS ES</b>		
<b>TRANSFERENCIAS BANCARIAS</b>	<b>11</b>	<b>12%</b>
<b>CHEQUERA</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>TARJETAS</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>
<b>EFFECTIVO</b>	<b>77</b>	<b>87%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 40.** El producto financiero más usado en las compras es



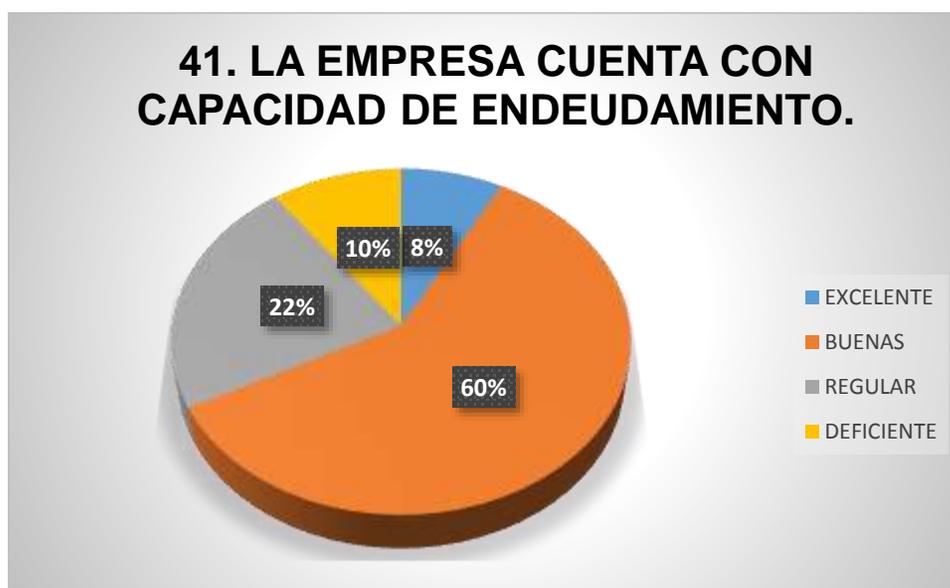
### ANÁLISIS

El 87% de las Mipymes en el municipio de Ricaurte realizan los pagos de sus compras directamente en efectivo, porque son aquellos que manejan la rotación de sus productos diariamente y de esta manera requieren intercambio de dinero de igual forma; sin embargo, el 12% restante realiza sus pagos por medio de transferencias bancarias, estos corresponden a los que manejan sus compras de manera de crédito.

**Tabla 41.** La empresa cuenta con capacidad de endeudamiento.

41. LA EMPRESA CUENTA CON CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO		
EXCELENTE	7	8%
BUENAS	53	60%
REGULAR	20	22%
DEFICIENTE	9	10%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 41.**La empresa cuenta con capacidad de endeudamiento.



## ANÁLISIS

El 60% de las Mipymes en el municipio está representado por las personas que tienen una buena capacidad de endeudamiento, adicional a las personas que de alguna manera consideran que su vida crediticia actualmente no está en un buen momento y esto se representa con el 22% de la totalidad, seguido a ello se encuentran las personas que consideran deficiente su situación financiera para adquirir un crédito y por esta razón se le atribuye el 10% y finalmente el 8% considera su capacidad de endeudamiento como excelente para generar inversión en su negocio.

**Tabla 42. Tiene base de datos de los clientes**

42. TIENEN BASE DE DATOS DE CLIENTES		
SI	25	28%
NO	64	72%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 42. Tiene base de datos de los clientes**



### **ANÁLISIS**

Estos negocios por ser en su mayoría comerciales y representados por mini tiendas, supermercados, bares y restaurantes, no manejan una base de datos de clientes ya que su flujo de demanda llega diariamente al negocio de manera diversificada; por tal razón, se ve reflejado en el 72% del total de las encuestas.

Por otro lado, se encuentran las empresas quienes si manejan base de datos de clientes y van muy de la mano con el porcentaje de empresas que tienen su negocio con una contabilidad sistematizada, ello les permite dejar registro de sus clientes, representado con el 28% restante de la totalidad.

Tabla 43. ¿Maneja algún tipo de actividad de mercadeo?

43. ¿MANEJAN ALGUN TIPO DE MERCADEO?		
SI	16	18%
NO	73	82%
TOTAL	89	100%

Gráfica 43. ¿Maneja algún tipo de actividad de mercadeo?



### ANÁLISIS

Estas Mipymes en su mayoría no consideran necesario hacer algún tipo de mercadeo como publicidad, anuncios, vallas, radio, etc. ellos por el contrario consideran importante el mercadeo voz a voz y la atención excelente al público para así fidelizar a su clientela, esto lo afirma claramente el 82% de los propietarios de los negocios del municipio.

Sin embargo, el 18% de las empresas si están de acuerdo con realizar mercadeo para incrementar sus ventas y generar mayor productividad en sus negocios.

**Tabla 44.** ¿Qué mecanismo es el más utilizado para comunicarse con los clientes?

44. ¿QUÉ MECANISMO ES EL MÁS UTILIZADO PARA COMUNICARSE CON LOS CLIENTES?		
CORREO ELECTRONICO	0	0%
REDES SOCIALES	9	10%
PAGINA WEB	0	0%
TELEFONIA	22	25%
OTROS	58	65%
TOTAL	89	100%

**GRÁFICA 44:** ¿Qué mecanismo es el más utilizado para comunicarse con los clientes?



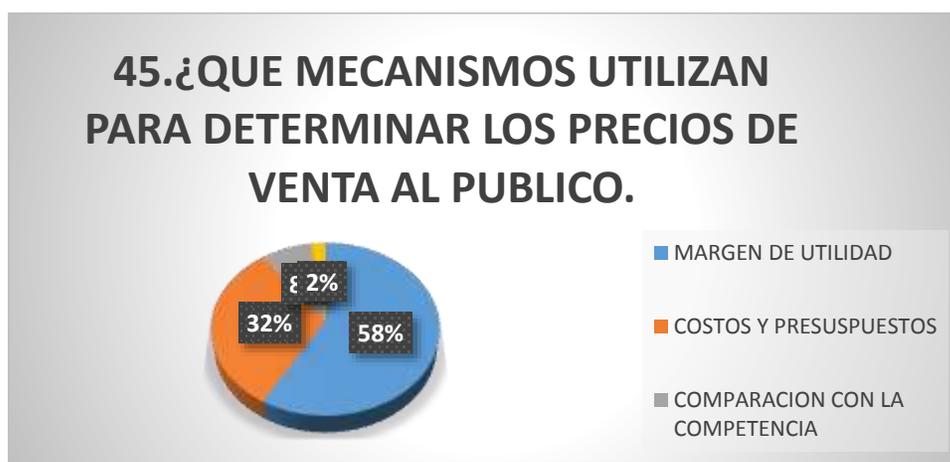
**ANÁLISIS:**

Las Mipymes que se encuentran actualmente en el municipio son manejadas directamente por sus propietarios quienes prefieren otros medios más antiguos para comunicarse con los clientes o como se comentó en el punto anterior, se basan más en la comunicación cara a cara, equivalente al 65% de los propietarios. De otro lado el 25% de los comerciantes manejan su contacto a través de telefonía celular y, finalmente el 10% se comunica a través de las redes sociales.

**Tabla 45.** ¿Qué mecanismos utilizan para determinar los precios de venta al público?

45.¿QUE MECANISMOS UTILIZAN PARA DETERMINAR LOS PRECIOS DE VENTA AL PUBLICO		
MARGEN DE UTILIDAD	52	58%
COSTOS Y PRESUPUESTOS	28	32%
COMPARACION CON LA COMPETENCIA	7	8%
OTRO	2	2%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 45:** ¿Qué mecanismos utilizan para determinar los precios de venta al público?



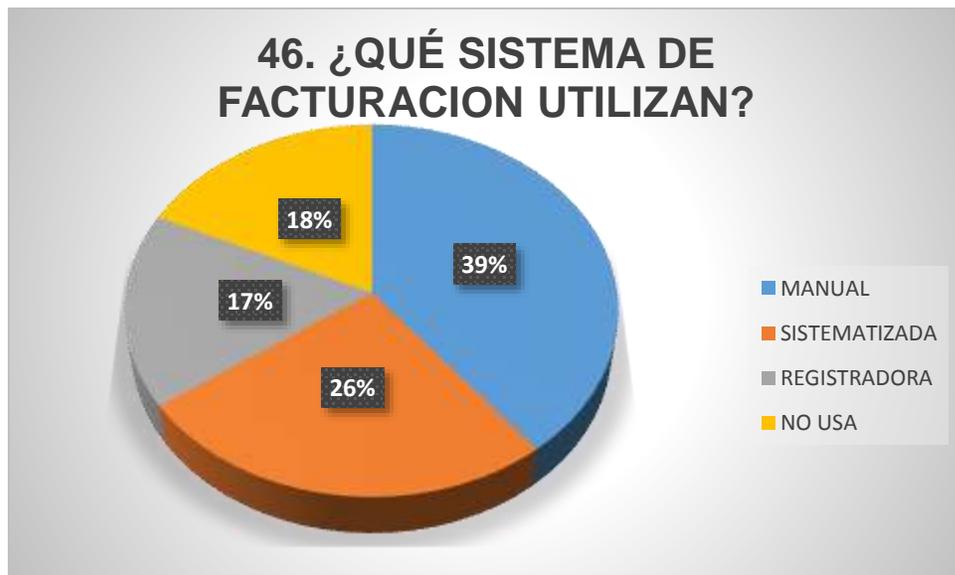
#### ANÁLISIS:

El margen de utilidad en cada uno de los productos que se comercializan en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca, es de vital importancia puesto que de ahí los propietarios de las Mipymes determinan el precio de venta al público, representado con el 58% de la totalidad de encuestados. Por otro lado, se observan los comerciantes que de acuerdo a sus costos y presupuestos establecen el precio de manera superficial equivalente al 32% los propietarios quienes se comparan con su competencia y, finalmente el 2% utiliza otro mecanismo para determinar sus precios de venta.

**Tabla 46.** ¿Qué sistema de facturación utilizan?

46. ¿QUÉ SISTEMA DE FACTURACION UTILIZAN?		
MANUAL	35	39%
SISTEMATIZADA	23	26%
REGISTRADORA	15	17%
NO USA	16	18%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 46.** ¿Qué sistema de facturación utiliza?



### ANÁLISIS

En este aspecto se refleja que sigue como pionero la facturación tradicional o manual con un 39%, esto se genera porque en la mayoría de empresas su contabilidad es manejada directamente por su propietario como se mostraba anteriormente, siendo así, el 26% maneja su facturación de manera sistematizada que es muy proporcional a los gráficos anteriores Así mismo el 18% no usan sistema de facturación y, finalmente el 17% su contabilidad se genera directamente por el uso de una registradora.

**Tabla 47.** ¿Lleva control de inventarios?

47. ¿LLEVA CONTROL DE INVENTARIOS?		
SI	72	81%
NO	17	19%
TOTAL	89	100%

**Gráfica 47.** ¿Lleva control de inventarios?



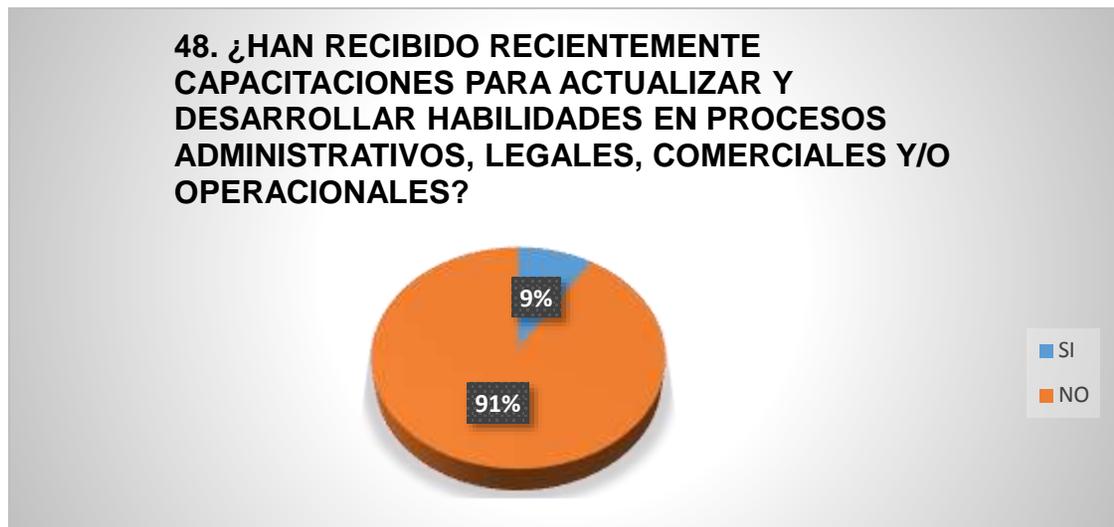
## ANÁLISIS

El 81% de las Mipymes en el municipio de Ricaurte consideran importante el conocimiento de inventario de cada uno de sus negocios, esto permite generar mayor orden a la hora de hacer pedidos a proveedores y así disminuir costos a la empresa evitando pedir productos innecesarios. Sin embargo, el 19% de las Mipymes desconoce por completo este aspecto en su negocio, ello afecta de manera significativa el normal funcionamiento de los procesos en cada uno de sus negocios.

**Tabla 48.** ¿Han recibido recientemente capacitaciones para actualizar y desarrollar habilidades en procesos administrativos, legales, comerciales y/o operacionales?

48. ¿HAN RECIBIDO RECIENTEMENTE CAPACITACIONES PARA ACTUALIZAR Y DESARROLLAR HABILIDADES EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS, LEGALES, COMERCIALES Y/O OPERACIONALES?			
	SI	8	9%
	NO	81	91%
	TOTAL	89	100%

**Gráfica 48.** ¿Han recibido recientemente capacitaciones para actualizar y desarrollar habilidades en procesos administrativos, legales, comerciales y/o operacionales?



### ANÁLISIS

Es de gran preocupación y relevancia que aproximadamente el 91% de los empresarios encuestados no reciben capacitación para estar innovando su negocio y adicional a ello para conocer las nuevas leyes y demás decretos que salen día por día para las organizaciones, esto se ve reflejado con el 91% de la totalidad de las encuestas. Sin embargo, cabe resaltar que existe un 9% aseguró haber recibido capacitaciones para el mejoramiento de los procesos de su negocio, esto se puede afirmar con el 9% que refleja la encuesta.

**Tabla 49.** ¿En qué área?

49. ¿EN QUE AREA?		
CONTABILIDAD	0	0%
SISTEMAS	0	0%
MERCADEO	1	12%
GESTION HUMANA	1	13%
FINANZAS	0	0%
OPERACIONES	2	25%
OTROS	4	50%
TOTAL	8	100%

**Gráfica 49:** ¿En qué área?



### ANÁLISIS

El 50% de las Mipymes está enmarcado por otros o simplemente no han recibido ningún tipo de capacitación, el otro 50% restante, se divide en un 25% de capacitación en operaciones, un 13% en gestión humana y finalmente un 12% de mercadeo.

## 8. DIAGNÓSTICO INTERNO Y EXTERNO DE LAS MIPYMES

### 8.1 MATRIZ DOFA

#### Análisis de vulnerabilidad DOFA, sector comercial.

<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Poca inversión nacional y extranjera</li><li>• Sitios de interés.</li><li>• Infraestructura</li><li>• Planificación estratégica.</li><li>• Perfil profesional.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo.</li><li>• Capacitación.</li><li>• Expansión</li><li>• Incentivos económicos.</li><li>• Participación en el mercado.</li></ul>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Políticas del gobierno.</li><li>• Turismo</li><li>• Leyes del estado.</li><li>• Mercado potencial</li><li>• Competencia.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Deslealtad</li><li>• Seguridad de inversión.</li><li>• Dineros ilícitos</li><li>• Bajo perfil profesional</li><li>• Políticas del estado</li></ul>

**FUENTE:** Esta investigación de caracterización socioeconómica de las Mipymes en el municipio de Ricaurte perteneciente al departamento de Cundinamarca, 2016.

#### 8.1.1 Conclusiones Matriz DOFA

##### **Debilidades/ oportunidades.**

Los recursos tecnológicos se pueden mejorar con alianzas estratégicas para mejorar productos y atraer demanda. El municipio de Ricaurte depende comercialmente de los municipios aledaños como melgar, Girardot, Tocaima y quienes proporcionan productos y clientes.

En cuanto a los sitios de interés en realidad son muy pocos, se propone desarrollar nuevos proyectos con incentivos económicos del municipio, con el fin de atraer más turistas y ser más competitivos que otros municipios de su entorno.

## **Debilidades / Amenazas**

La infraestructura es un factor muy importante para el crecimiento y desarrollo del municipio de Ricaurte, en donde la planificación estratégica de los proyectos hay que tener presente las políticas de estado y así evitar situaciones o problemas para los proyectos de desarrollo.

### **8.1.2 Análisis De Vulnerabilidad DOFA Sector De Servicios.**

#### **Debilidades**

- Perfil profesional.
- Capital de trabajo
- Sostenibilidad de precios
- Planificación estratégica.
- Recursos tecnológicos.

#### **Fortalezas**

- Demanda potencial
- Fuerza de trabajo.
- Atención al cliente
- Capacidad de innovación
- Afluencia de visitantes
- Incentivos en impuestos en el municipio
- Acceso de servicios hospitalarios

#### **Oportunidades**

- Turismo
- Política de gobierno
- Vías de acceso
- Expansión de mercado.
- Alianzas estratégicas.

#### **Amenazas**

- Ingreso de dinero ilícito.
- Seguridad de inversión.
- Políticas del estado.
- Delincuencia común.

**FUENTE:** Esta investigación de caracterización socioeconómica de las Mypimes en el municipio de Ricaurte perteneciente al departamento de Cundinamarca, 2016.

#### **Debilidades / Amenazas:**

El capital de trabajo se puede ver afectado por el ingreso de dinero ilícito el cual llevará a una economía subterránea, afectando a todo el sector de servicios.

#### **Fortalezas / Oportunidades:**

El factor de servicio al cliente es el más importante de todos, por que consiste en atraer y mantener al cliente, que en lo cual hace participe en el buen servicio del municipio de Ricaurte, que conllevan a incentivar el factor turismo al crecimiento económico.

**Fortaleza / Amenaza:**

- . La fuerza de trabajo se puede ver afectada con el ingreso de grupos al margen de la ley, causando un problema social.
- . La demanda se puede ver afectada por el ingreso de dineros ilícitos afectando la economía del municipio.
- . Los incentivos en impuestos del municipio se pueden ver incumplidos por políticas del estado, que en lo cual genera desacuerdo entre los inversionistas.

**Debilidades / Oportunidades:**

El perfil ocupacional de ciudadanos en el municipio de Ricaurte es bajo, ya que en la mayoría de las personas prefieren surgir profesionalmente en otros lugares, el cual se puede mejorar realizando alianzas estratégicas con las entidades de mayor control del municipio, y también del sector privado.

Debido a la generación de empleo en el municipio de Ricaurte es muy escaso, pero se puede lograr con nuevos inversionistas aprovechando el turismo como forma de inversión para el desarrollo socioeconómico de la región.

**8.1.3 Conclusiones Análisis DOFA:****Debilidades / oportunidades:**

El perfil ocupacional del municipio de Ricaurte es bajo, la mayoría de las personas prefieren surgir profesionalmente en otros lugares, esto se puede mejorar realizando alianzas estratégicas con las entidades del sector privado del municipio.

La sostenibilidad de precios al consumidor se puede mantener siempre y cuando haya una política de estado que brinde confiabilidad a las empresas prestadoras.

#### 8.1.4 Análisis de caracterización socioeconómica de las Mipymes DOFA sector industrial.

##### Debilidades

- Para inversión (extranjera y nacional)
- Falta mano de obra calificada.
- Falta de instituciones de educación superior.
- Falta innovación de proyectos.
- Falta de cobertura del sector financiero.

##### Oportunidades

- Apoyo brindado que organismos amplio de construcción

##### Fortalezas

- Incentivos en impuestos del municipio.
- Seguridad democrática
- Sistemas de comunicación eficientes

##### Amenazas

- Baja capacidad de liderazgo de apertura económica baja iniciativas.
- Subsidios del estado.

## 8.2 MATRIZ VESTER

- **QUE ES LA MATRIZ VESTER:** Es una herramienta que facilita la identificación y la determinación de las causas y efectos de una situación problemática. Esta técnica fue desarrollada por el alemán Frederick vester y aplicada con éxito en diversos campos.
- **FALTA DE COMPETITIVIDAD:** Herramienta para la identificación de causas y efectos de una situación problemática en el municipio de Ricaurte.

**Causas:**

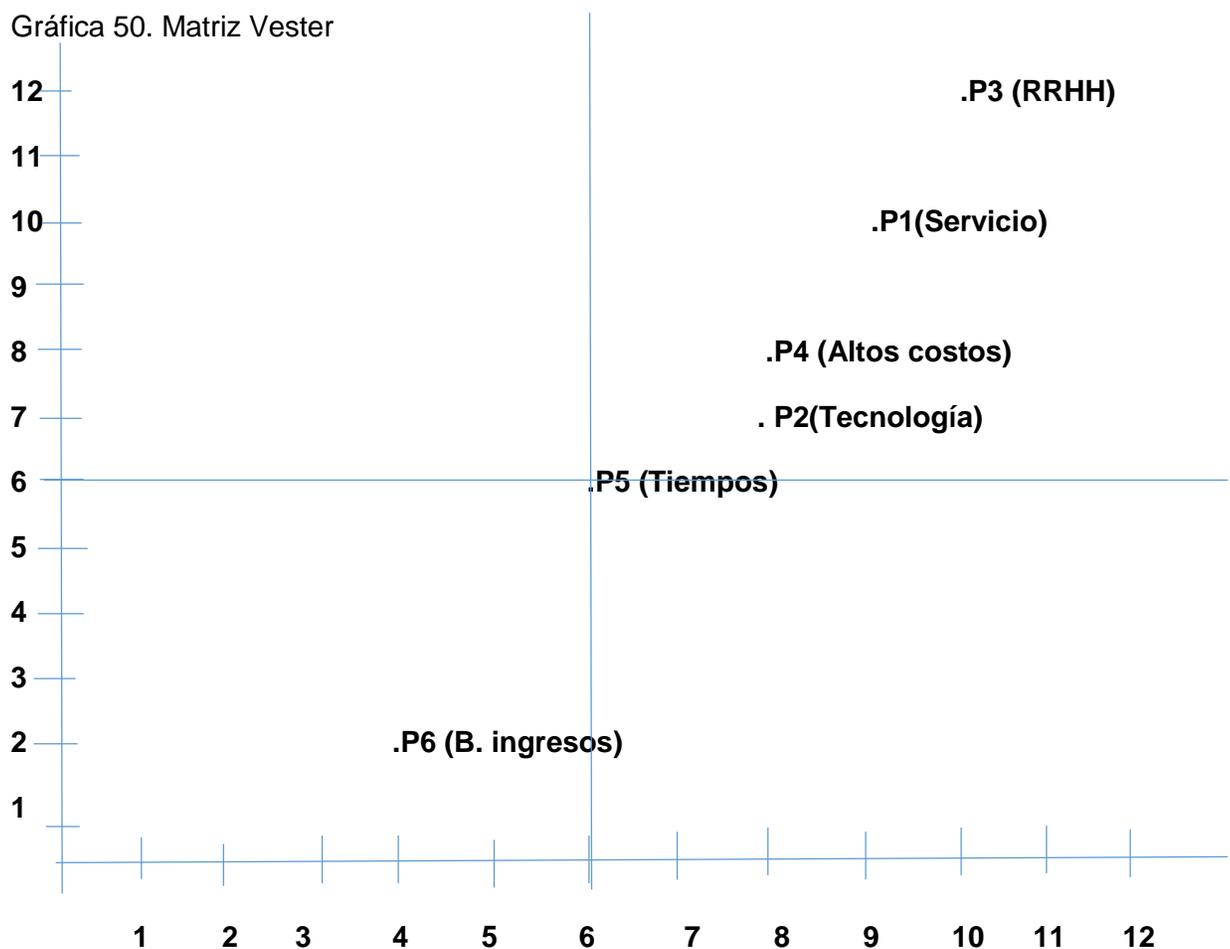
Tabla 50. Matriz Vester

<b>Variables o problemas.</b>		P1	P2	P3	P4	P5	P6	<b>Total activos</b>
servicio al cliente inadecuado	P1	0	3	3	2	2	0	10
Tecnología obsoleta	P2	2	0	2	2	1	0	7
talento humano no capacitado	P3	3	3	0	2	2	2	12
Altos costos	P4	1	2	2	0	1	2	8
Altos tiempos de respuesta	P5	2	0	2	2	0	0	6
Bajos ingresos	P6	1	0	1	0	0	0	2
<b>Total pasivos.</b>		9	8	10	8	6	4	<b>45</b>

**Influencia y motricidad:**

<b>Influencia y motricidad.</b>	P1	P2	P3	P4	P5	P6
<b>Motricidad</b>	10	7	12	8	6	2
<b>dependencia</b>	9	8	10	8	6	4

Gráfica 50. Matriz Vester



Fuente: los autores

### Análisis:

Es preocupante el servicio al cliente en el municipio de Ricaurte como se ve en el p1, hace que los microempresarios no crezcan en sus negocios. En el p2, la tecnología de estas empresas no es de gran nivel, se trata de tecnología obsoleta y no brindan un producto o servicio satisfactor de las necesidades de los consumidores. El factor p3 da a entender que los colaboradores no reciben capacitación alguna por parte de sus jefes o de algunas entidades del estado. El factor p4 muestra los altos costos en los productos comercializados allí en el municipio de Ricaurte, los consumidores dejan de comprarles y prefieren ir a otros lugares de municipios cercanos. El factor p5 los tiempos de respuesta se mantienen en un punto de equilibrio quiere decir que las mypimes del municipio de Ricaurte se mantienen estables, pero no seguros de sus actividades. El factor p6 da a entender

que los bajos ingresos de los comerciantes es muy poca debido a las bajas ventas, o distintos factores ya mencionados.

**Tabla 51. Estrategias DOFA**

		<b>Debilidades (D)</b>	<b>Fortalezas (F)</b>
<b>Mipymes: Municipio de Ricaurte, Cundinamarca.</b>		Falta de implementación a herramientas tecnológicas.	Locales propios.
		Falta de programas de contabilidad, costos y presupuestos.	Tarifas de productos bajas.
		Falta de procesos administrativos y de mercadeo.	Excelente servicio al cliente.
		Escases de recursos económicos.	Experiencia en años de constitución.
		Ideología cultural no favorable.	Falta de la oferta suficiente para atender la demanda actual.
	Bajo índice de nivel de escolaridad en los propietarios.		
<b>Oportunidades (O)</b>	<b>Estrategias (DO)</b>	<b>Estrategias (FO)</b>	
<b>Planes de Fuentes de financiamiento a Mi pymes.</b>	Promover programas de Captación para las distintas fuentes de financiamiento para fomentar la creación de nuevas Mipymes en el municipio, las cuales sean fuentes reales de generación de empleo, con el fin de incentivar a la población para bajar los índices de escolaridad.	Promover planes de financiamiento para mejorar la infraestructura en los locales propios de las Mipymes, los cuales hay fallas de infraestructura de cada empresa.	
<b>Progreso económico de la región.</b>	Aprovechar el progreso económico de la región con el fin de promover la inversión en el municipio, para cambiar la perspectiva ideológica cultural no progresista de la población, la cual en la actualidad es altamente arraigada.	Implementar aquellas ventajas competitivas de experiencia en años de constitución y excelente servicio al cliente con técnicas comerciales.	
<b>Migración de población aledaña al municipio y turistas.</b>	Implementar estrategias de mercadeo para cautivar a la población migratoria aledaña y	Establecer estrategias marketing diferenciadoras frente a la región, para que la migración de población	

<b>Alianzas estratégicas con entidades de apoyo al fortalecimiento de las Mipymes.</b>	<p>también turistas, mejorando así el bajo nivel productivo en las Mipymes que incrementen a su vez los recursos económicos de la población.</p> <p>Incentivar la capacitación en procesos administrativos, tecnológicos, de contabilidad, costos y presupuestos, por medio de las entidades como la alcaldía municipal, cámara de comercio de Girardot, DIAN, etc. que fomentan el fortalecimiento de las Mipymes, para que éstas alcancen un mejor desempeño.</p>	<p>aledaña al municipio y turistas, prefieran las Mipymes de Ricaurte, Cundinamarca por sus tarifas de productos bajas.</p> <p>Concertar alianzas estratégicas con entidades de apoyo al fortalecimiento de las Mipymes, para aumentar la oferta de sus servicios con el fin de abastecer la demanda proyectada, tanto del municipio como la de aquellos aledaños.</p>
--	---	--

<b>Amenazas (A)</b>	<b>Estrategias (DA)</b>	<b>Estrategias (FA)</b>
<b>Bajo reconocimiento del municipio a nivel regional.</b>	<p>Establecer estrategias de emprendimiento por parte del Ente Administrador del municipio hacia las Mipymes, para cambiar la ideología cultural no progresista y lograr un buen reconocimiento de Ricaurte, Cundinamarca, a nivel regional</p>	<p>Incentivar a la Mipymes con apoyos económicos, por parte del Ente Administrador, para que continúen brindando su excelente servicio al cliente y experiencia en años de constitución, con el fin de ubicar en un mejor escalafón de reconocimiento al municipio.</p>
<b>Licencias de operación a población diferente del municipio.</b>	<p>Establecer estrategias de capacitación y desarrollo, impartidas y/o gestionadas desde el Ente Administrador del municipio, en materia de tecnología, contabilidad, costos y presupuestos, procesos administrativos y de mercadeo, para contrarrestar la oportunidad de que se otorguen licencias de operación a población diferente del mismo.</p>	<p>Crear programas de acceso a la población diferente del municipio que pretendan establecer Mipymes competitivas a las existentes, con el fin de brindar a la localidad oportunidad de continuar liderando gracias a sus bajas tarifas de productos.</p>
<b>Aumento de la competencia a nivel regional.</b>	<p>Fortalecer las Mipymes nuevas y antiguas para que su productividad sea competitiva con aquellas de los municipios aledaños, buscando atraer la demanda del proyecto vial</p>	<p>Concienciar a las Mipymes del municipio sobre la injerencia de la competencia a nivel regional, esto puede afectar de manera negativa el rendimiento de estas, buscando que la población se esmere en seguir brindando oferta suficiente para la demanda actual.</p>

**Falta a servicios de consultoría.** Contrarrestar el bajo nivel de escolaridad en la población, implementando servicios de consultoría por parte del Ente Administrador del municipio, para que las Mipymes reduzcan su nivel de incertidumbre frente a procesos desconocidos en el manejo de éstas.

Apoyar a las Mipymes por medio de la implementación a servicios de consultoría, con el fin de orientar a la población para que utilicen sus locales propios en nuevas y diferentes perspectivas de negocios competitivas a nivel regional.

## 9. PLAN DE ACCION APLICADA A LAS MYPIMES DEL MUNICIPIO DE RICAURTE, CUNDINAMARCA.

Tabla 52. Plan de acción

ACTIVIDADES PLAN DE MEJORAMIENTO				SEMAFORO				
PERSPECTIVA	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA INICIO	FECHA TERM	%	0-40	40-80	80-100
<b>APRENDIZAJE</b>								
capital humano	creación de espacios de descanso activo	propietario	inmediato	ninguna	20	8	16	20
	capacitar los empleados en servicio al cliente	propietario	10/01/2016	15/02/2016	30	12	24	30
capital de infor	leer y observar temas relacionados con la empresa	propietario	inmediato	Ninguna	15	6	12	15
capital organiz	poner una cartelera donde evidencien la importancia del cliente	propietario	siempre	ninguna	35	14	28	35
	analizar las cualidades de los trabajadores y resaltar lideres	propietario	inmediato	18/02/2016	26	10	21	26
	Capacitar al colaborador	propietario	19/02/2016	30días	50	20	40	50
	dirigir los esfuerzos a un solo camino	propietario y colaborador	siempre	ninguna	15	6	12	15
<b>INTERNA</b>				ninguna		0	0	0
Adm. de clientes	tener al alcance todo lo que el cliente espera	Dir. De ventas	inmediato	ninguna	50	20	40	50
	dar un obsequio a los clientes cada vez que compren	Propietario	siempre	ninguna	30	12	24	30
Innov. de productos	pedir productos nuevos o diferentes al proveedor	Dir. De mercadeo	siempre	ninguna	35	14	28	35
	implantar la estrategia de diferenciación "vaca purpura"	Dir. De mercadeo	siempre	ninguna	35	14	28	35
Adm. De operac	dar una respuesta rápida a las dificultades	Propietario	inmediato	ninguna	25	10	20	25
	atender a los clientes por orden de llegada rápidamente	colaborador	siempre	ninguna	40	16	32	40
	implantara el sistema de confiabilidad integral	propietario	siempre	ninguna	20	8	16	20
<b>CLIENTE</b>	aconsejar al cliente de la mejor manera	propietario y colaborador	siempre	ninguna	26	10	21	26
	hablaremos y conseguiremos el nombre de los que compran	propietario y colaborador	siempre	ninguna	22	9	18	22
	daremos confianza a los clientes	propietario y colaborador	siempre	ninguna	50	20	40	50
<b>Financiera</b>	retener los clientes de alto valor con el método de diferenciación	propietario y asesor	siempre	ninguna	36	14	29	36
	aumentar el consumo de cada cliente ofreciendo variedad	propietario	siempre	ninguna	26	10	21	26
	reducir costos de MP negociando con los proveedores	propietario	siempre	ninguna	30	12	24	30

## CONCLUSIONES

- El primer objetivo *Consolidar la base de datos de las Mi pymes en el municipio de Ricaurte*, permitió identificar el tipo de micro empresas que ejercían en el sector industrial, de servicios y agropecuario en el municipio de Ricaurte – Cundinamarca.
- De esta manera, se concluye que Ricaurte, es un municipio que se caracteriza básicamente porque el sector de servicios es el de mayor auge, tiene bastantes locales comerciales y tiendas o mini mercados dedicados al servicio de los habitantes y a satisfacer las necesidades de los mismos.
- Por otro lado, se puede notar claramente que el sector industrial es de menor trascendencia en el sector dados los resultados que arrojaron el estudio hecho por medio de las encuestas y de la misma manera podemos concluir que es casi nulo el porcentaje de empresas que se dediquen al sector agropecuario en el municipio.
- Con el segundo objetivo; *Efectuar el diagnóstico interno, a través de diferentes herramientas tales como la matriz DOFA y la VESTER que permita conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de las Mipymes locales* se pudo determinar que existen una diversidad de factores positivos tales como: las políticas de gobierno, el turismo que se genera en el municipio en ciertas fechas del año, el mercado potencial que se atrae para temporadas y la competencia que se genera en el mercado, contribuyen al crecimiento socio – económico del municipio; sin embargo, existen factores negativos y/o debilidades que se presentan en la actualidad y que afectan de forma notable el progreso del mismo; tales como: el bajo perfil profesional que existe en los habitantes del sector, la infraestructura que tiene el municipio y así mismo la falta de sitios turísticos o de interés para las personas que vienen de los alrededores a visitar Ricaurte - Cundinamarca.
- Con el tercer objetivo; *Elaborar un análisis sectorizado de las Mipymes locales*, se logró identificar las falencias que existen en los diferentes sectores que abarca el municipio y así mismo se resaltaron los aspectos positivos que ayudan a que Ricaurte se consolide como un municipio de características relevantes para el turismo y para sus mismos habitantes.

- Finalmente, el cuarto y último objetivo: Proponer alternativas de fortalecimiento de las mipymes del municipio de Ricaurte, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, permite concluir que es necesario implementar estrategias de mercadeo para dar a conocer la diversidad de servicios prestados por las mipymes en el sector; así mismo, fortalecer el área turística diseñando algún atractivo para el municipio al cual puedan visitar y sea de gran agrado para las personas. Finalmente, incorporar nuevas alternativas para que el perfil profesional de los habitantes del sector aumente y de esta manera se vea reflejado el progreso y la evolución del aspecto socio – económico del municipio de Ricaurte – Cundinamarca.

## RECOMENDACIONES

Se considera interesante después de haber concluido este proyecto seguir investigando acerca de las falencias del municipio de Ricaurte para poder generar estrategias que puedan ayudar a la evolución del mismo, para esto se propone:

- Analizar con mayor detenimiento todas y cada una de las Mipymes del municipio y buscar la razón por la cual a modo comparativo; Girardot presenta mejor comportamiento en el sector de servicios que Ricaurte.
- Trabajar en mejorar las estrategias aquí expuestas para contribuir con el mejoramiento socio – económico del municipio.
- Extender los estudios expuestos en este trabajo de investigación al estudio de otros municipios aledaños para de esta manera evaluar y revisar el comportamiento de productividad de la región.
- Realizar un trabajo conjunto la Universidad de Cundinamarca y la Alcaldía Municipal de Ricaurte, donde se asesore, capacite y brinde apoyo financiero a las mipymes. Labor que puede ser efectuada por los estudiantes del Programa de Administración de Empresas, Tecnología en Gestión Turística y Hotelera e Ingeniería Ambiental.
- Socializar los resultados de esta investigación a los involucrados y poner en marcha el plan de acción propuesto.

## BIBLIOGRAFIA

Ministerio de Protección Social y UNAD. Mipymes y ctas en Colombia. Convenio Interadministrativo 562 de 2010.

Sánchez Murillo Antonio José. Caracterización de la PYME de la localidad de Usaquén, Bogotá, Colombia, Universidad del Bosque, 2010.

Saavedra G., María L. y Hernández C., Yolanda. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica. Actualidad Contable FACES Año 11 N° 17, Julio-Diciembre 2008. Mérida. Venezuela. (122-134)

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION: Propuesta, anteproyecto y proyecto Segunda Edición - Héctor Daniel Lerma

METODO DE INVESTIGACION Tercera Edición - Neil J. Salkind

ESTADISTICA APLICADA A LA ADMINISTRACION Y A LA ECONOMIA Segunda Edición - Leonard J. kazmier

ESTADISTICA PARA LA INVESTIGACION SOCIAL - Luis Camarero y Alejandro Almazan

ETICA DE LAS ORGANIZACIONES - Eduardo Soto Pineda y José Antonio Cárdenas

AUTO DIAGNOSTICO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS - Domingo Frixione Cerón

EMPRESARIOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS - PeggyLambing y Charles Kuehl

## **ANEXOS**

## Anexo A. Caracterización socioeconómica de las Mipymes del Alto Magdalena

**Objetivo:** Desarrollar el proyecto de investigación “**CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS MIPYMES DEL ALTO MAGDALENA**” individualmente en el municipio de Ricaurte, Cundinamarca.

Esta encuesta cuenta con 50 preguntas acerca de la actividad organizacional que la empresa ejecuta, así mismo, aspectos generales que aportarán a nuestro proyecto de investigación para establecer la caracterización socioeconómica de las Mipymes, con el fin de identificar su injerencia en el crecimiento de los sectores productivos del Municipio de Ricaurte, Cundinamarca.

Por lo anterior, lo invitamos a responder las siguientes preguntas de una forma clara y concisa:

### Datos básicos de la empresa

Nombre del establecimiento \_\_\_\_\_

Nombre de propietario \_\_\_\_\_

Municipio \_\_\_\_\_

Región \_\_\_\_\_

Dirección del establecimiento \_\_\_\_\_ Teléfono fijo o celular \_\_\_\_\_

Correo electrónico y/o página Web \_\_\_\_\_ Razón social \_\_\_\_\_

NIT \_\_\_\_\_

### a. Información personal

1. Nivel de escolaridad

Primaria    Secundaria    Técnico    Tecnólogo    Profesional

2. Género:

Femenino    Masculino

3. Estado civil

Soltero/a    Casado/a    Divorciado/a    Viudo/a    Unión Libre

4. Cantidad de personas que conforman el núcleo familiar

Uno    Dos    Tres    Cuatro    Cinco o más

5. ¿Quiénes conforman el núcleo familiar?

Padres    Esposa/o    Hijos/as    Abuelos    Otros



- |  |                        |                     |                      |  |
|--|------------------------|---------------------|----------------------|--|
|  | Sector<br>agropecuario | Sector<br>servicios | Sector<br>industrial |  |
|--|------------------------|---------------------|----------------------|--|
19. ¿Qué tipo de empresa representa?  
Principal    Franquicia    Sucursal    Otros
20. ¿El local de la empresa es propio?  
Si            No
21. ¿Cuál es el principal gasto de la empresa?  
Locativos    Servicios    Nomina    Impuestos    Otros
22. ¿La empresa ha crecido durante el último año?  
Si            No
- Sí la anterior respuesta fue SI, favor conteste la siguiente pregunta (23)
23. ¿Qué aspecto ha influido en el crecimiento de la empresa?  
Político    Social    Cultural    Económico    Otros
24. ¿Cumple la empresa con las obligaciones tributarias?  
Si            No
25. ¿La empresa es rentable económicamente?  
Si            No
26. ¿Llevan contabilidad en la empresa?  
Si            No
- Sí la anterior respuesta fue SI, favor conteste las siguientes preguntas (27-28)
27. ¿Qué tipo de contabilidad llevan?  
Manual    Sistematizada    Mixta
28. ¿Quién lleva la contabilidad?  
Propietario    Contador    Auxiliar    Otros
29. ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa?  
Menos de 10            Entre 11 y 50            Entre 51 y 200
30. ¿Qué tipo de vinculación tienen los colaboradores?  
Término fijo    Término indefinido    Temporales    Prestación de servicios    No usa contrato
31. ¿Pagan seguridad social a los colaboradores?  
Si            No
32. ¿Brindan beneficios salariales a los colaboradores?  
Si            No
33. ¿Qué mecanismo utilizan para asignar los ingresos mensuales?  
Sueldo fijo o mensual    Un monto diario    Sueldo según las necesidades    Porcentaje diario de ventas    Otros

34. Las condiciones ambientales laborales son  
Excelentes      Buenas      Regular      Deficientes
35. ¿Brindan capacitación a los colaboradores?  
Si      No
36. ¿Tienen base de datos de proveedores?  
Si      No
37. Los proveedores son  
Fabricantes      Mayoristas      Minoristas      Cadenas      Otros
38. La frecuencia de los pedidos es  
Diaria      Semanal      Quincenal      Mensual      Otros
39. La forma de pago de las compras es  
Contado      Crédito
40. El producto financiero más usado en las compras es  
Transferencia bancaria      Chequera      Tarjetas      Efectivo
41. La empresa cuenta con capacidad de endeudamiento  
Excelentes      Buenas      Regular      Deficientes
42. Tienen base de datos de clientes  
Si      No
43. ¿Manejan algún tipo de actividad de mercadeo?  
Si      No
44. ¿Qué mecanismo es el más utilizado para comunicarse con los clientes?  
Correo      Redes      Página Web      Telefonía      Otro  
electrónico      sociales      celular
45. ¿Qué mecanismos utilizan para determinar los precios de venta al público?
46. ¿Qué sistema de facturación utilizan?  
Margen      Costos y      Comparación con la      Otro  
de utilidad      presupuestos      competencia  
Manual      Sistematizada      Registradora      No usa
47. ¿Lleva control de inventarios?  
Si      No
48. ¿Han recibido recientemente capacitaciones para actualizar y desarrollar habilidades en procesos administrativos, legales, comerciales y/o operacionales?  
Si      No
- Sí la anterior respuesta fue SI, favor conteste las siguientes preguntas (49-50)

**49.** ¿En qué área?

Contabilidad      Sistemas      mercadeo      Gestión humana      Finanzas      Operaciones      otro

**50.** ¿Cuándo fue la última vez que recibieron capacitación(es)?

1 año      Más de 1 año y menos de 2 años      Más de 2 años

*Agradecemos su colaboración al contestar esta encuesta, la información brindada es de carácter confidencial y sus fines son exclusivamente académicos.*

**Datos del(os) encuestador(es)**

Nombre \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

**Anexos B. Fotografías Trabajo De Campo**



