

Un modelo de creación de microempresas

POR: JULIO ALBERTO RODRIGEZ PINZON*

RESUMEN

Existe en nuestro país, un conjunto amplio de pequeñas unidades empresariales, que poseen características propias integradas al sistema económico sobre las cuales persisten notables vacíos en cuanto a su importancia y relaciones con el Sector Empresarial Colombiano.

Estas unidades desempeñan una importante función en el proceso de generación de empleo e ingresos a nivel nacional. Ascenden a más de un millón y generan el 43% de éstos.

*Se encuentran en los sectores de producción, comercio y prestación de servicios. Las denominamos comúnmente como **Microempresas** término que no nos impide considerarlas empresas, ya que combinan capital, trabajo y una específica capacidad de gestión.*

Estas no se pueden considerar como estrategias de supervivencia precaria, ya que este contexto no pertenece a su entorno.

Por tanto, a continuación he querido presentar un Modelo de Creación de Microempresa, de manera integrada y objetiva.

1. COMO CREAR UNA MICROEMPRESA

CRITERIOS GENERALES

Al diseñar la creación de una microempresa hay que considerar primero que todo la necesidad de operar en forma coherente con las políticas de desarrollo económico nacional, dada su plena integración a la estructura global. Segundo: se debe ser concientes de que no todas las microempresas son desarrollables en la misma medida. Por lo que es necesario hacer la distinción entre actividades factibles y tipos de microempresa según su potencial de desarrollo. Tercero: hay que entender que sólo una política integral de apoyo puede producir el desarrollo de la microempresa.

El criterio de integralidad exige capacitación, asesoría, organización y crédito; de otra parte se tendrá en cuenta la diversidad de factores que impiden su desenvolvimiento (escasez de capital, deficiencias administrativas, falta de poder de mercado, etc.), los que tienen su propia incidencia en los resultados empresariales: la no atención de alguno de ellos hace perder los efectos positivos logrados sobre los demás.

ACTIVIDADES APTAS PARA MICROEMPRESAS

La viabilidad de la microempresa está dada por dos criterios: el dinamismo de la actividad económica a realizar y las condiciones tecnológicas del proceso productivo. El dinamismo se refiere al comportamiento en relación con el desarrollo

* Director Centro de Desarrollo Empresarial (CEDEAN)
Escuela de Administración de Negocios.
CEDEAN.

nacional y son dinámicas las actividades que tienden a expandirse cuando se acelera el desarrollo y este dinamismo está determinado por la dimensión del mercado, su amplitud en sentido horizontal y elasticidad en sentido vertical.

Es amplio en sentido horizontal un mercado abierto a la demanda de la mayor parte de la población, los mercados de bienes de consumo masivo donde se ubican las microempresas (confecciones, muebles, puertas y ventanas de hierro y madera, alimentos, etc.). El contrario ocurre con los mercados de artículos suntuosos que cuentan con una demanda estrecha, fácil de copar, que ofrece posibilidad de expansión. La elasticidad en sentido vertical se refiere a crecer a medida que crece la economía nacional, en función del incremento de ingresos de la población.

El concepto de microempresa corresponde a unidades económicas con características específicas que participan activamente en una compleja red de relaciones económicas y sociales

Aunque el dinamismo del mercado no basta para hacer apta una actividad al desarrollarla como microempresa. Se trata de actividades en que el proceso de producción es tal que el trabajo humano difícilmente puede ser reemplazado por máquinas y en el que es capaz de lograr una calidad similar a la que se obtiene mediante máquinas. Es forzoso excluir actividades tradicionales, de tipo artesanales que tienden a desaparecer ante nuevos productos elaborados con materias primas nuevas. Vr. gr. las vajillas y utensilios de barro desplazadas por el auge de la loza y la porcelana.

PROCESO PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA

El proceso de creación de pequeñas unidades productivas o de servicios, empieza desde el momento mismo de la formación de cada uno de los oficios que se consideren en los diferentes campos dentro de un mercado determinado o que se contemplan en los diferentes programas de entidades capacitadas para este fin, teniendo en cuenta las oportunidades económicas de la región o zona para asegurar el desarrollo de la microempresa y si tendrá acogida dentro del mercado.

1. Consideraciones Generales:

- Determinar y definir las clases de negocios a implantar, con base en todas las consideraciones ya analizadas, al igual que determinar objetivos claramente definidos.
- Determinar los recursos que se necesitan para el logro del fin.
- Analizar las limitantes de desarrollo y fases del mismo, con el fin de tener conceptos claros al respecto.

2. Organizacion:

- Definir los requisitos legales y de trámite necesarios.
- Establecer una combinación coherente de recursos, según el margen de necesidad y su tamaño.
- Estudiar las inversiones y formas de financiación que requerirá en un momento determinado.
- Determinar la mano de obra necesaria y bajo qué parámetros será su contratación (si fuere necesario).

3. Aspectos Económicos:

- Calcular la rentabilidad de la inversión y el tipo de interés.
- Calcular el costo de producción del bien o servicio, así como también los costos totales y variables.
- Establecer porcentajes de utilidad y precios de venta.

La necesidad de elaborar dispendiosos y costosos proyectos de factibilidad frustra no pocas iniciativas empresariales. Este problema se agudiza tratándose de pequeñísimos negocios donde el incipiente conocimiento en el oficio, se suma a la escasez de recursos y bajo nivel educativo, ignorancia sobre fuentes de financiación y el ser un perfecto desconocido en el sector empresarial.

Además existen numerosas entidades bancarias financieras y gremiales con programas de crédito de fomento que incentivan cualquier rama productiva.

4. Aspectos de Mercado:

- Determinar la oferta y demanda con que se cuenta, al igual que la futura, para establecer su clientela y proveedores según el caso.
- Determinar el gusto de los consumidores en cuanto a tamaño, cantidad, calidad, presentación, empaque, etc., lo mismo que saber si existen productos sustitutos y cuáles son.

5. Aspectos Técnicos:

Se persigue en esta etapa confeccionar prototipos en aspectos técnicos tales como equipos y herramientas, procesos y distribución de esos implementos. Además que el microempresario necesita un análisis especial por parte de asesores, los cuales serán enfocados a:

- Elaborar diagramas que expliquen con fluidez el proceso de fabricación.
- Los métodos para prestar servicios en caso de ser una microempresa de servicios.
- Mediante la elaboración de listas completas, seleccionar los equipos y herramientas.
- Determinar exactamente las instalaciones de agua, luz y teléfono si existen.
- Determinar las formas de almacenamiento de las materias primas, productos en proceso y productos terminados
- Determinar en lo posible algún tipo de seguridad industrial.
- Implementar la clase de control de calidad que se llevará de acuerdo a las formas determinadas y establecidas según el proceso productivo y necesidades requeridas.

6. Inversiones

En esta parte deben determinarse y valorar exactamente los siguientes aspectos:

- Inventario de muebles, herramientas con su respectivo grado de obsolescencia material y tecnológica.
- Existencia y adecuación de los inmuebles existentes.

— Determinar el número de socios (si hubieren), calificación en el oficio, y si fuere necesario, determinar cargos y funciones.

— Determinar proveedores, según las mercancías y su adecuación en el mercado, características de materiales, precios y condiciones de pago (según el caso).

— Analizar la viabilidad de aprovechar maquinaria especializada de empresas ya establecidas, para la realización de alguna etapa del proceso. Vr. gr. fileteadoras, cortadoras, pulidoras, etc.

El grupo de asesores con sus conocimientos y la documentación de catálogos de equipos y herramientas, deben prestar colaboración en esta etapa.

— Concluida la investigación y evaluación de los indicadores enunciados los interesados deben decidirse por las alternativas más favorables de acuerdo a sus recursos, a las características de la Microempresa y del Mercado.

En algunos casos se encontrará que la vivienda de uno de los propietarios está bien ubicada, pero es necesario efectuar alguna inversión para su adecuación; en otros, puede ser que el lugar donde se encuentra no sea el más favorable, en cuyo caso debe adquirirse un lote o local en arriendo. Argumentos similares pueden determinar la compra o arriendo de maquinaria nueva o de segunda, el pago de una tasa fija por pieza trabajada o el pago por horas de utilización de los equipos de terceros.

La viabilidad de la Microempresa está dada por dos criterios: el dinamismo y la actividad económica a realizar y las condiciones tecnológicas del proceso productivo

Teniendo en cuenta la escasez de recursos y la dificultad de financiación se deben establecer prioridades de financiación, en la ejecución de inversiones fijas, estableciendo un calendario para efectuarlas paulatinamente a medida que las circunstancias lo exijan y las disponibilidades de capital o solidez lo permitan.

De otra parte, la experiencia demuestra que el recurso inicial más apremiante es el Capital de Trabajo. La necesidad de adquirir al contado las Materias Primas por el limitado poder de compra y de conocer créditos en las ventas como se acostumbra.

Para calcular el Capital de Trabajo es necesario elaborar un presupuesto mensual o quincenal de ingresos y gastos para un tiempo determinado.

Los ingresos se obtienen sobre las estimaciones de la capacidad de Producción de la Empresa, los volúmenes de venta esperados, los precios de los artículos y las condiciones de venta.

Las microempresas no son estrategias individuales de supervivencia precaria, debiendo ser diferenciadas desde sus orígenes del concepto del sector informal

ciar el Montaje de acuerdo al Plan establecido, y teniendo en cuenta lo siguiente:

- La creación de cargos, funciones, organigrama (si es necesario).
- Normas y Procedimientos —establecerlas
- Normas Internas regularlas, o sea como estatutos.
- Proceso contable y definir cada cuánto se elaborarán los Informes financieros.

BIBLIOGRAFIA

- CARO, Blanca Lilia y ACEVEDO, Jorge. ANALISIS DE LA PROBLEMATICA DE LEGALIZACION DE LA MICROEMPRESA. Bogotá, Instituto Ser de Investigación, 1986.
- GOMEZ BUENDIA, Hernando, TARAZONA DE NIÑO Lucía y LONDOÑO DE LA CUESTA. LA MICROEMPRESA EN COLOMBIA: SIGNIFICADO Y DIMENSIONES. Bogotá.
- PARRA ESCOBAR, Ernesto. MICROEMPRESA Y DESARROLLO. Bogotá, SENA, 1985.

7. Esquema del Presupuesto Inicial de Inversión para una Microempresa.

1. Gastos de Instalación y Montaje	\$
Organización y Gastos Legales	
Terrenos	
Instalaciones	Eléctricas
Oficina y Talleres	
Instalación de agua	
Instalación de teléfono	
Montaje del equipo	
Transporte y varios	
TOTAL (1)	

2. Costo del equipo

Lista de: Muebles, Máquinas,
Equipo y herramientas.

TOTAL (2)

3. Capital de Trabajo

Efectivo, Cuentas X Cobrar, Inventarios,
Gastos Promoción, otros.

TOTAL (1, 2 y 3) \$

8. Puesta en Marcha

Superadas las etapas precedentes es menester ini-



"Mujer con canasto I", ANDRES DE SANTA MARIA, óleo sobre lienzo.