

## **FACTORES QUE IMPIDIERON EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS CONSTITUIDAS ENTRE LOS AÑOS 2005 A 2010 EN LA CIUDAD DE POPAYÁN**

### ***FACTORS THAT PREVENTED THE GROWTH OF THE MICRO- ENTERPRISES ESTABLISHED BETWEEN THE YEARS 2005 TO 2010 IN THE CITY OF POPAYÁN***

#### **Autor 1**

Fabiola Beltrán Rodríguez

Estudiante, Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, Popayán

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1015-9050>

Correo electrónico: [fbeltranr@unadvirtual.edu.co](mailto:fbeltranr@unadvirtual.edu.co), [tsolucionaya@gmail.com](mailto:tsolucionaya@gmail.com)

#### **Autor 2**

Yudith Caicedo

Docente, Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, Popayán

ORCID [orcid.org/0000-0003-1061-5167](https://orcid.org/0000-0003-1061-5167)

Correo electrónico: [yudith.caicedo@unad.edu.co](mailto:yudith.caicedo@unad.edu.co)

#### **RESUMEN**

Si bien es cierto que cada año en la ciudad de Popayán, se registran en promedio 900 empresas ante la Cámara de Comercio, empresas que decidieron legalizarse o que inician su emprendimiento, también es visible que aproximadamente el 50% de ellas no renuevan su matrícula mercantil después de los 10 años de supervivencia, esto teniendo en cuenta datos suministrados por La Cámara de Comercio del Cauca, esta es la razón principal que da pie a esta investigación; por medio de la cual se pretende encontrar los factores que impiden el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Popayán tomando como objeto de estudio las constituidas entre el año 2005 Y el año 2010 en la ciudad de Popayán. Muy seguramente nos encontraremos con microempresas que han cumplido con los requisitos legales para seguir en el mercado pero que no han crecido como empresa sino simplemente han sobrevivido; si a tiempo detectamos las razones por las que no han crecido tal vez podemos evitar sus cierres. Sin lugar a duda las microempresas hacen un gran aporte en el empleo del país, según el informe de confecamaras, en el 2.019 ocuparon el 99.6% del total de empresas registradas (<http://www.confecamaras.org.co/>); pero algo está fallando, muchas cierran antes de completar el año de nacimiento y otras siguen vivas en el mercado pero igual de pequeñas e incluso más pequeñas que cuando iniciaron; las razones pueden ser muchas y gracias al aporte de

los microempresarios podemos realizar un estudio que muy seguramente será de valiosa ayuda para quienes han decidido emprender formando una microempresa en la ciudad de Popayán. La investigación se fundamenta teóricamente en; La Teoría De La Organización, El Enfoque Contingente, Teoría De La Agencia, Teoría De Los Costes, Teoría Del Enfoque De Recursos Y Capacidades y la Teoría de la ventaja competitiva: de Michael Porter En cuanto a la metodología, se desarrolla con un enfoque cualitativo, alcance exploratorio, utilizando la entrevista como técnica y fuentes secundarias para la recolección de información correspondiente a cada uno de los objetivos planteados.

**Palabras clave:** microempresa, crecimiento empresarial, factores de crecimiento, emprendedor.

### **ABSTRACT**

Although it is true that every year in the city of Popayán, an average of 900 companies register with the Chamber of Commerce, companies that decided to legalize or start their business, it is also visible that approximately 50% of them do not renew their commercial registration after 10 years of survival, this taking into account data provided by the Cauca Chamber of Commerce, this is the main reason behind this research; by means of which it is intended to find the factors that impede the growth of micro-enterprises in the city of Popayán taking as an object of study those established between 2005 and 2010 in the city of Popayán.

Very surely we will find micro-companies that have fulfilled the legal requirements to continue in the market but that have not grown as a company but have simply survived; If in time we detect the reasons why they have not grown, perhaps we can avoid their closings.

Undoubtedly, microenterprises make a great contribution to the country's employment, according to the report by Confecamaras, in 2019 they occupied 99.6% of all registered companies, but something is failing, many close before completing the year of birth and others are still alive in the market but just as small and even smaller than when they started; the reasons can be many and thanks to the contribution of micro entrepreneurs we can carry out a study that will most certainly be of valuable help to those who have decided to undertake forming a microenterprise in the city of Popayán.

**Keywords:** Microenterprise, Business Growth, Growth Factors, Entrepreneur.

### **INTRODUCCIÓN**

La cámara de Comercio del Cauca realiza el estudio: Análisis de la supervivencia de las empresas en Popayán y el Cauca (Hoyos, 2018), en él encontramos los resultados que arrojan las entrevistas con emprendedores que iniciaron su negocio y antes de cumplir un año, lo cerraron. Uno de los aspectos que resaltaron los emprendedores, fue el desconocimiento de la actividad que iban a ejercer, razón que puede ser muy común en nuestro país, que el emprendedor decida formar empresa, como una forma de auto emplearse, mas no de crear una empresa para brindar empleo y crecer.

Los emprendedores que llevan un periodo de una década en el mercado, difícilmente podrán decir que desconocen la actividad que desempeñan, es por ello que pretendemos abordar las razones o factores que impiden su crecimiento. Aportando de esta forma a quienes deseen emprender una idea de negocio; a quienes están en el mercado y no han podido crecer, les brindaremos algunas estrategias con base a las experiencias y aportes de quienes han logrado un crecimiento, así como también los que no han crecido serán de valiosa ayuda para tener en cuenta en la investigación en donde se tomaran como base los fundamentos teóricos.

## **METODOLOGÍA.**

### **Enfoque:**

Es de carácter cualitativo ya que como lo determina Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, (2006) el enfoque cualitativo permitirá descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

### **Tipo o alcance:**

El alcance de la investigación siguiendo la línea de (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, (2006) será un estudio exploratorio; ya que se trata de un tema o problema de investigación poco conocido, incluyendo la identificación de posibles variables a estudiar en un futuro.

### **Técnicas:**

Se utiliza la entrevista entre los representantes legales de las empresas seleccionadas de la población objetivo. La entrevista se realiza personalmente y será semiestructurada.

## **GUIÓN DE ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA**

Objetivo de la entrevista: Conocer los factores que impidieron el crecimiento de la microempresa

Dirigido a: Propietario, representante legal o administrador

Tiempo aproximado de la entrevista: 30 minutos

Recursos utilizados en la entrevista: Agenda, lapicero, grabadora de voz, cámara

Fecha de la entrevista:

Hora de la entrevista:

Preguntas:

1. Cargo que desempeña en la empresa:
2. Antigüedad en la empresa:
3. Nivel de estudios:
4. Número de empleados cuando inicio la empresa:
5. Número de empleados en la actualidad
6. ¿de 1 a10 ¿cuánto considera usted que la empresa ha crecido desde que se creó?
7. ¿Cada cuánto evalúan las estrategias de crecimiento en la empresa? (para evaluar el Modelo De Contingencia De Fiedler)
8. ¿Contratan algún proceso de la empresa con otra empresa, una especie de alianza o contratación con un Outsorsing? (para evaluar la Teoría De La Agencia).
9. ¿Cómo están los precios ofrecidos, frente a la competencia? ( para evaluar Teoría De Los Costes)
10. ¿Considera que la empresa es rentable?
11. ¿Considera que el personal contratado en la empresa es el mejor? ¿O se podría contratar personal más capacitado? (para evaluar la Teoría Del Enfoque De Recursos Y Capacidades)
12. De 1 a 10 que nivel de importancia dentro de la empresa le da a:
  - Empleados
  - Clientes
  - Proveedores
  - Propietarios
  - competencia
13. ¿Qué cree usted que le ha faltado a la empresa para crecer más?
14. Mencione algunos errores administrativos que considera que no se pueden volver a repetir.
15. Regáleme una recomendación especial para las personas que están iniciando su emprendimiento.

Para el análisis de los factores que han impedido el crecimiento de las microempresas, se utilizara el método comparativo de Fideli (1998); tomando un grupo de microempresas que tengan el mismo objeto social en donde unas hayan crecido y otras no, para identificar las diferencias en cuanto a su desempeño empresarial que han incidido en dicho crecimiento.

**Fuentes primarias:**

Empresarios de la ciudad, investigadores y expertos en la temática.

**Fuentes secundarias:**

Bases de datos, principalmente de la ciudad; como la cámara de comercio y otras fuentes de documentación teórica como los artículos científicos.

**Población:**

Empresas constituidas legalmente en la ciudad de Popayán entre los años 2005 y 2010: Según la Cámara de Comercio del Cauca, son 3.3000 registros de nuevos microempresarios legalizados en este lapso de tiempo y que siguen desarrollando su actividad empresarial.

**Muestra**

Selección: la muestra: Se han tomado microempresas que han renovado Cámara de Comercio en el año 2.020, demostrando con esto que siguen activas en el mercado.

Submuestras: Grupos de microempresas según su objeto social:

- \*Comercio
- \*Manufacturas
- \*Servicios

**MARCO TEÓRICO**

Modelo De Contingencia De Fiedler: En 1.967 introdujo a la Administración el modelo de Contingencia de liderazgo.

“El estilo de liderazgo ha de ser ajustado a cada situación en particular para obtener los mejores resultados” si la empresa debe realizar un cambio para seguir creciendo, el líder debe ajustarse a ese cambio y no viceversa. el liderazgo debe ser orientado hacia las tareas y las relaciones. (www.aiteco.com).

Más adelante en 1.988 Covin y Slevin utilizan este método de contingencia para analizar el comportamiento emprendedor – éxito, “concluyendo que el comportamiento del emprendedor tenía efectos positivos en el éxito de las empresas con estructuras orgánicas”, así como también se demostró que las estrategias influían en la contingencia del éxito de las empresas.

En la ciudad de Popayán, existen empresas públicas y privadas que ofrecen talleres y capacitación sobre liderazgo, como son: Cámara de Comercio, SENA, Alcaldía, clúster, etc. y son ofertados al público que desee aprender o

fortalecer esta habilidad para el beneficio personal y de su empresa. El liderazgo puede marcar la pauta del crecimiento de la empresa.

#### Teoría De La Agencia:

Defendida por Seth y Thomas (1994) Son los convenios que se realizan con agentes (de allí el nombre de agencia) o empresas externas especializadas en cooperación empresarial como las franquicias, los Outsorsing Dichos convenios son alianzas estratégicas que se establecen generalmente para asignar parte del proceso de la empresa,; en este tipo de convenios o alianzas, se delegan responsabilidades e incluso toma de decisiones, por lo tanto, el contrato debe ser específico y se debe tener un mecanismo de control, para evitar que el agente aproveche la oportunidad e incluso se convierta en la competencia.

Los convenios con Outsorsing en la ciudad de Popayán, iniciaron con las cooperativas que asociaban personal idóneo para trabajar en el área de la salud, en donde su objeto era la administración del talento humano, aun en la actualidad las principales clínicas y hospitales contratan una gran parte del personal a través de estas entidades. Actualmente la ciudad cuenta con diversos Outsorsing, en donde se ofrecen asesorías jurídicas, financieras, informáticas, contables, servicios domésticos, de vigilancia, entre otros; ahora lo importante es saber que tanto las microempresas realizan convenios con estas entidades y si estos convenios influyen en su crecimiento.

#### Teoría De Los Costes: Iniciada por Coase en 1.937

Nace como una oposición a la teoría Neo-clásica en donde se decía que el precio de un producto o servicio debe ser fijado de acuerdo como este en la competencia, porque su principal argumento teórico en el mercado es: que debe existir una competencia perfecta y para ello tiene en cuenta la oferta y la demanda.

Coase involucra al cliente y al proveedor para fijar un precio.

La empresa surgirá a medida que sus costos de organización sean menores y en estos costos se deben tener en cuenta todos aquellos que se requieren para entregar el producto final, como son: materia prima, costos de producción, transporte y la parte administrativa.

Una hipótesis que se ha generado gracias al sondeo con algunos microempresarios es el desconocimiento del costo real de su producto y puede ser esta una razón por la cual no han crecido e incluso algunos han fracasado en muy poco tiempo, porque el dinero que a diario se recibía confundía sus verdaderas utilidades o pérdidas.

#### Teoría Del Enfoque De Recursos Y Capacidades:

1.984 con el trabajo de Wernerfelt: A Resource - Based View of the Firm.

El enfoque de recursos considera que cada empresa es heterogénea en función de su dotación de recursos, y sobre éstos puede sostener una ventaja competitiva; la heterogeneidad puede mantenerse a lo largo del tiempo, lo que hará que la ventaja competitiva sea sostenible (Grant, 1991 y Fernández y Suárez, 1996). La constitución y sostenibilidad de ventajas competitivas en el largo plazo por la empresa se centra en el interior de las empresas, y las ventajas competitivas dependen de que ésta sea capaz de configurar un conjunto único.

Cada semestre la ciudad oferta Administradores de empresas de las diferentes universidades que cuentan con el programa, así como también tecnólogos que muy seguramente se encuentran debidamente capacitados para ejercer cargos administrativos, pero al mirar las ofertas en las bolsas de empleo vemos con desconcierto los salarios ofrecidos, podríamos aseverar que aunque se contrate un excelente personal, tal vez no trabaje motivado y esto sin duda influye en el crecimiento de las microempresas.

Teoría de la ventaja competitiva: de Michael Porter

La posición competitiva es el concepto manejado por Porter, en donde destaca dos aspectos en que toda empresa debe enfocarse:

\*Liderazgo de costos: capacidad de realizar un producto con un costo inferior al de la competencia.

\*Un producto con valor agregado que lo haga diferente al de la competencia. Porter considera que entre más segmentado este el mercado al que la empresa quiere llegar, más clientes satisfechos habrán, por que el producto va a ser especializado para dicho segmento.

Es muy común encontrar en Popayán microempresas que visualmente no han realizado innovaciones que inspiren a sus clientes, pasan los años y vemos que ni siquiera el mobiliario ha sido cambiado y el producto sigue siendo el mismo que se ha ofrecido siempre. Así como también encontramos ideas innovadoras que rápidamente son copiadas por la competencia.

## CONCLUSIONES

En la actualidad un factor que definitivamente influirá en el crecimiento de las microempresas será el de estar en internet con una plataforma dinámica que conquiste todos los días a sus clientes y el manejo de las redes sociales será de gran importancia para los líderes de las microempresas.

## REFERENCIAS

Adriana Aguilera Castro, V. V. (2014). Principales indicadores de crecimiento. *Revista internacional administración & finanzas*. (s.d.)

Cruz, H. A. (2018). *¿Cuántos empleados públicos?* (s.d.)

Delfín Pozos, F., & Acosta Márquez, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (40), 184-202.

De Toscano, G. T. (2011). La utilización del método comparativo en estudios cualitativos en ciencia política y ciencias sociales: diseño y desarrollo de una tesis doctoral. *Kairos: Revista de temas sociales*, (27), 7.

Entrialgo, M., Fernández, E., & Vázquez, C. J. (2001). El comportamiento emprendedor y el éxito de la PYME: modelos de contingencia y configuracionales. *Dirección y organización*, (25).

Garnica, A. G. (s.f.). *Teoría De La Empresa: Las Propuestas De Coase*. Alchian.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación*. Cuarta Edición. México: McGraw - Hill.

Hoyos, C. L. (2018). *Análisis de la supervivencia de las empresas en Popayán y el Cauca*. Popayán.

Portafolio. (2018). *Casi 200.000 colombianos se registraron como empleados formales*. (s.d.)

Porter, M. (1985). La ventaja competitiva según Michael Porter. *Web y Empresas, Administración, Ingeniería, Gestión y mucho más*. (s.d.)

Valencia Rodríguez, M. (02 de 07 de 2005). *El capital humano, otro activo de su empresa*. Cali.

www.aiteco.com. (s.f.). Recuperado de <https://www.aiteco.com/modelo-de-contingencia-de-fiedler/>

[www.confecamaras.org.co/](http://www.confecamaras.org.co/). (s.f.). Recuperado de [http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2019/Cuadernos\\_Analisis\\_Economicos/Din%C3%A1mica%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%20\\_%20Ene-Dic%202019%20\\_21012020.pdf](http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2019/Cuadernos_Analisis_Economicos/Din%C3%A1mica%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%20_%20Ene-Dic%202019%20_21012020.pdf)