

# SENATI

FORMACION ABIERTA Y A DISTANCIA



## ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS

2.0

CARTILLA

- Problemas internos y externos de la microempresa

# SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE  
MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

# CAMINA

CAMPANA DE INSTRUCCION NACIONAL



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-  
NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

**Elaboración, Diseño y Diagramación:**  
Carlos Jaime Ramírez

**Dibujos:** Carlos Jaime Ramírez

La presente cartilla se ha elaborado con base en el libro; **MICROEMPRESA Y DESARROLLO** del Dr: Ernesto Parra Escobar.

Prohibida la reproducción total o parcial de la presente cartilla, sin autorización del Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA.

**Impreso en la Sección de Publicaciones  
SENA - Dirección General**

658.022  
54912  
V2

- **Problemas Internos  
y Externos  
de la Microempresa**

Impreso con tarifa postal reducida  
Nº 196 de ADPOSTAL

**2.0'**

27314



Esta cartilla sobre Organización consta de dos partes: La primera se refiere a los problemas internos de la MICROEMPRESA; aquellos que con una actitud positiva por parte del microempresario se pueden resolver mediante la capacitación y la asesoría que ofrece el SENA y algunas Fundaciones privadas.

La segunda parte estudia los problemas externos; aquellos que no dependen directamente del microempresario y por tanto son un poco más difíciles de resolver. Se verá sin embargo que, una vez conocidos, se pueden hallar alternativas para enfrentarlos; nuevamente la organización de los microempresarios es determinante para alcanzar algún tipo de solución.

También se resalta la importancia que la Microempresa tiene en la economía del país.

Le recomendamos leerla con gran detenimiento, discutirla con sus compañeros y colegas y enviar sus conclusiones al SENA.



SENAFAD

ADMINISTRACION DE  
PEQUEÑAS EMPRESAS

**TEMA 1**  
Problemas Internos  
de la Microempresa

**ORGANIZACION**

---



## LOS PROBLEMAS INTERNOS DE LA MICROEMPRESA

Se llaman problemas internos, aquellos que dependen directamente del manejo que el propietario hace de su negocio.

Los podemos clasificar en dos grandes grupos:

El primer grupo está compuesto por aquellos problemas que tienen su origen en el manejo de los recursos disponibles; es decir, en el manejo de los FACTORES DE PRODUCCION como el capital y el trabajo.



El segundo está compuesto por aquellos problemas que tienen su origen en el manejo de las distintas actividades de la empresa, y por esto se cae en una mala organización y en equivocados métodos para hacerla funcionar. Es decir los que se producen por un mal manejo de los FACTORES EMPRESARIALES.



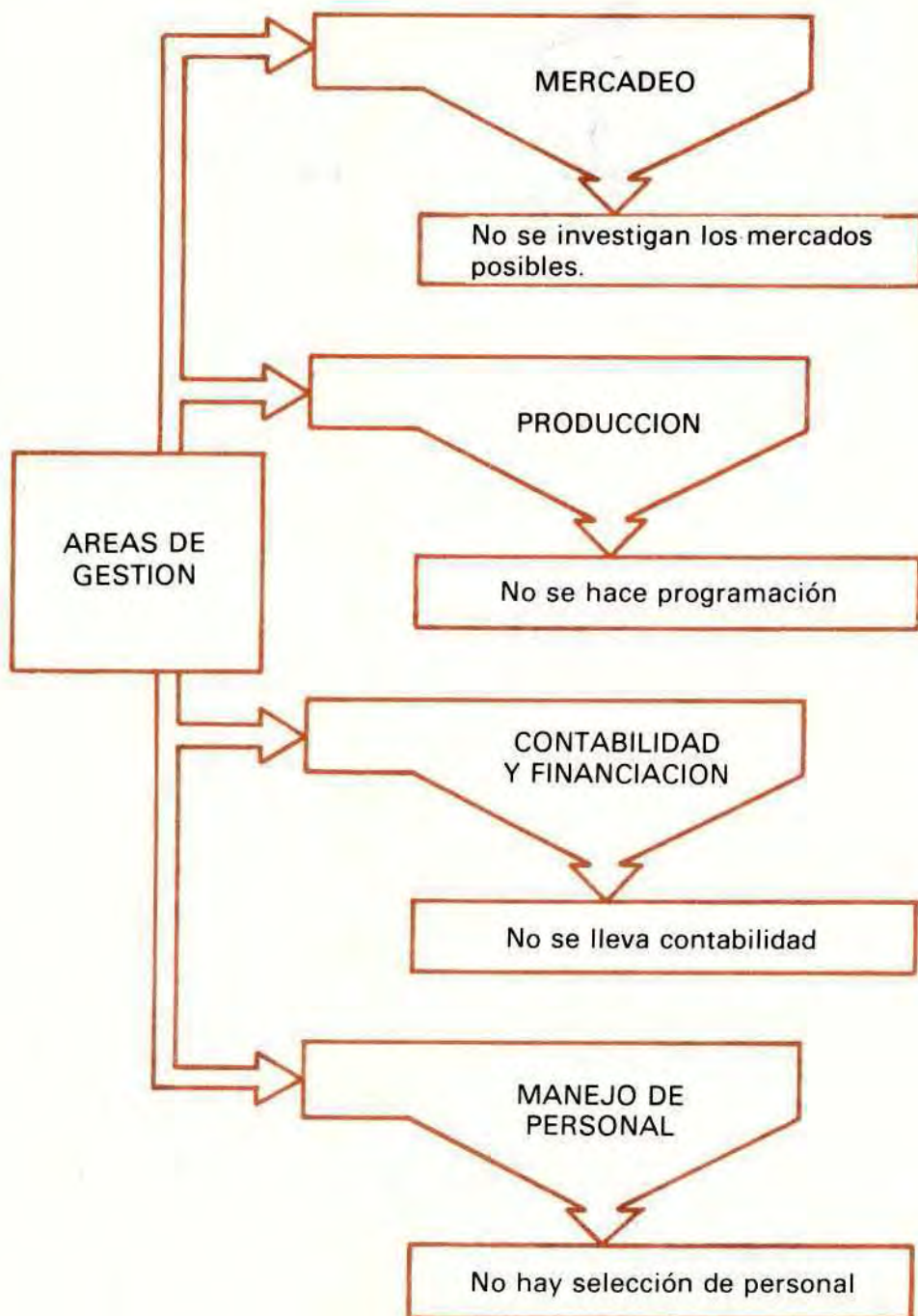
Para expresarlos mejor, vamos a verlos en cada una de las áreas de gestión.



**EMPRESA**



He aquí unos pocos ejemplos de lo que no hacen algunos microempresarios.



Y para que la empresa funcione correctamente en cada una de las áreas de gestión se debe:



Por ejemplo en el área de producción:

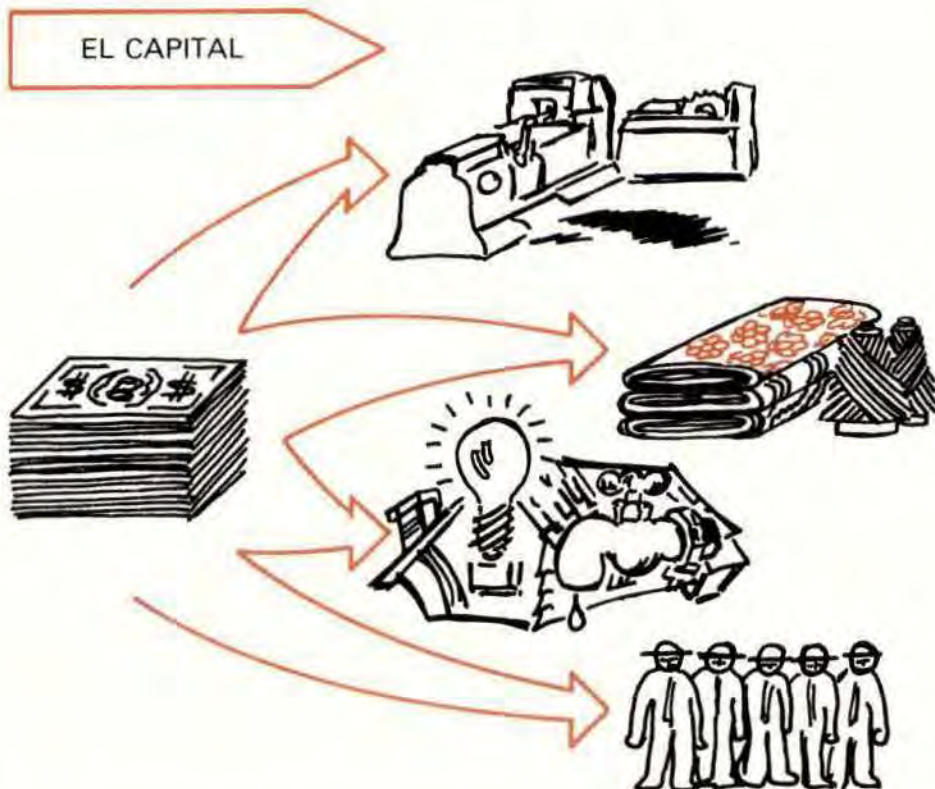
AREA DE PRODUCCION	
SE DEBE	ES DECIR
PLANEAR	ALISTAR TODOS LOS RECURSOS
ORGANIZAR	QUE, COMO Y CUANDO VOY A PRODUCIR
DIRIGIR	A LOS TRABAJADORES PARA QUE HAGAN BIEN LAS COSAS
EJECUTAR	CUMPLIR LOS PLANES Y OBJETIVOS
CONTROLAR	QUE SE HAGA BIEN EL TRABAJO
EVALUAR	EL TRABAJO EFECTUADO Y ASIMILAR LAS EXPERIENCIAS.

ESTUDIANDO MAS DETENIDAMENTE LOS FACTORES DE PRODUCCION Y LOS EMPRESARIALES, SE VERA COMO EL MICROEMPRESARIO CAE MAS A MENUDO DE LO QUE SE CREE EN ESTOS ERRORES.

1

## LOS FACTORES DE PRODUCCION

Ya se ha dicho que existen principalmente dos factores de producción: EL CAPITAL y EL TRABAJO.



Recordemos que se denomina CAPITAL, al dinero destinado para montar y hacer funcionar un negocio. Y como ya sabemos, se utiliza para comprar maquinaria, herramientas y otros enseres. También para compra de materias primas, para los gastos de funcionamiento y para el pago de salarios.

El capital se divide en dos partes:



## VEAMOS LOS ERRORES COMETIDOS EN ESTE CAMPO

1

El microempresario gusta de innovar introduciendo nuevas máquinas y en este renglón gasta gran parte de su capital; en compra de equipos que no son utilizados todo el tiempo.



Lo que en un primer momento podría ser una gran ventaja, se convierte entonces en un factor perjudicial que crea una "capacidad ociosa" y por tanto, pérdidas en la empresa.

2



Como se ha gastado la mayor parte del dinero en maquinaria, no queda para pagar a los trabajadores y comprar materia prima. Esta falta de dinero hace que se pare la producción.

GENERALMENTE, EL MICROEMPRESARIO GASTA TODO SU CAPITAL EN COMPRA DE MAQUINAS Y SE QUEDA SIN CAPITAL DE TRABAJO.

3

Nuevamente la falta de dinero para el pago de los empleados y la compra de materiales, producen el incumplimiento en los contratos, no entregándose la mercancía en los tiempos acordados, y como consecuencia la pérdida de los clientes.



EL CUMPLIMIENTO EN LAS ENTREGAS DEBE SER UNA META INMODIFICABLE

Como conclusión, diremos que el manejo del capital debe ser equilibrado, no dando más importancia de la debida a ninguno de los renglones descritos. Todos y cada uno de ellos son importantes.



## EL TRABAJO

Ya sabemos que al conjunto de la mano de obra aportada por el propio microempresario, y los operarios contratados bien sea temporal o permanentemente, se le denomina "TRABAJO".

EN ESTE FACTOR EL MICROEMPRESARIO ES MUY FUERTE. CONOCE EL OFICIO QUE DESEMPEÑA. PERO FRECUENTEMENTE SE PRESENTAN TRES PROBLEMAS.

1

Los diseños utilizados no siempre son los mejores, y además no hay preocupación por actualizarlos de acuerdo con la moda. Esto ocurre porque el microempresario piensa más en lo que LE GUSTA PRODUCIR y no en lo que LE INTERESA AL CLIENTE.



LA PRODUCCION DEBE ESTAR DIRIGIDA A LO QUE QUIERE Y NECESITA EL CLIENTE.



2

En general no hay mucha preocupación por el acabado, quedando el producto defectuoso, lo que da la apariencia de mala calidad. Esto produce descontento en el comprador.

PONER TODO EL CUIDADO EN UN ACABADO PERFECTO HARA AUMENTAR LAS VENTAS. RECORDEMOS QUE LAS COSAS ENTRAN POR LOS OJOS.

3

La inestabilidad de los trabajadores que se origina en la baja remuneración, en la falta de garantías de seguridad social, enfrentan siempre al microempresario a tener que preparar nuevo personal en todo momento. Este costo de aprendizaje, perjudica la buena apariencia del producto y tiene un precio mayor del que se puede imaginar.



EL PERSONAL EXPERIMENTADO AGILIZA LA PRODUCCION Y DA MEJORES ACABADOS AL PRODUCTO.

EL BUEN TRATAMIENTO AL FACTOR TRABAJO SE OBSERVA EN EL CRECIMIENTO DE LOS CLIENTES SATISFECHOS.

## 2

## LOS FACTORES EMPRESARIALES

Recordemos que al hablar de factores empresariales nos estamos refiriendo a la forma como el propietario maneja y hace funcionar su negocio.

Recordemos también que en cada una de las áreas de gestión es necesario cumplir con cada una de las funciones empresariales.

### LAS AREAS DE GESTION EMPRESARIAL

#### MERCADEO



Se refiere a la forma como el empresario desarrolla una acción que: garantice la consecución de nuevos clientes, conserve los ya existentes, promueva los productos, amplíe y abra los canales de distribución, y permita ver todas las alternativas nuevas en lo referente a la venta del producto.

## PRODUCCION

El área de producción trata de desarrollar acciones que garanticen mayores ganancias con menores esfuerzos y a más bajos costos. El mejoramiento del proceso de producción en la empresa y el control de calidad.



## CONTABILIDAD Y FINANCIACION

Esta área se refiere a las formas como el propietario debe manejar los recursos económicos de la empresa, la consecución de nuevos recursos. Conocer cuánto se gana, cuánto se debe, cuánto se tiene, cuánto se necesita para producir, y dónde y cómo puede conseguir el dinero que falta.



## MANEJO DE PERSONAL

Esta área desarrolla actividades en el sentido de: seleccionar el personal, la contratación del mismo, las obligaciones económicas para con el trabajador, y todas las relaciones del patrón para con el empleado y viceversa, en aras de optimizar la actividad de la empresa.



## LAS FUNCIONES DE LA GESTION EMPRESARIAL

Estos pasos deben estar presentes en cada una de las áreas de gestión estudiadas anteriormente.

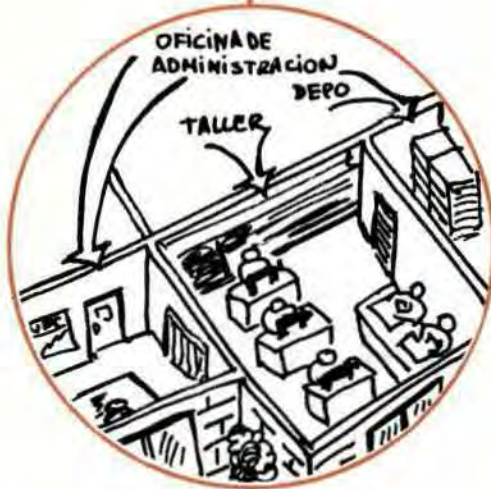


## PLANEACION

Es el primer paso; en él definimos qué queremos hacer, y el tiempo que debemos emplear en la ejecución de las acciones; se trata pues de elaborar un plan de actividades. Se debe hacer a corto, mediano y largo plazo. Aquí se fijan las metas que debe ir alcanzando el negocio.

## ORGANIZACION

En este segundo paso decidimos el cómo lo vamos a hacer, distribuimos recursos y escogemos a los encargados de ejecutar cada una de las acciones planeadas.



## DIRECCION

Es el tercer paso; designamos las funciones a quienes deben encargarse de cumplir el plan trazado y de organizar el funcionamiento de las actividades; es decir, delegamos responsabilidades.



## EJECUCION Y CONTROL

En este paso llevamos a término las tareas decididas y designadas y se crean las formas que permitan que todos y cada uno de los pasos anteriores se cumplan de acuerdo con lo planeado.



## EVALUACION

Y por qué no salió como lo esperaba?...



Por último se recogen las experiencias de todas las actividades realizadas. Se analizan las dificultades que se presentaron y se analiza el rendimiento obtenido. Permite esto no cometer los mismos errores en otra oportunidad, mejorando y desarrollando la microempresa

Veamos cómo el microempresario maneja en cada área de gestión, cada una de las funciones empresariales.

1

Generalmente el mercadeo es débil; no existe una investigación de mercados, ni hay planeación.

En el mercadeo el microempresario no aplica las funciones microempresariales y el lema que opera es: "Lo que se produce se vende".



2

Algunos microempresarios en la producción se dejan llevar por la urgencia de las entregas y no por consideraciones de eficiencia en el empleo de los recursos productivos. La planeación en esta área es muy débil, teniendo una organización muy deficiente.



3

Muy frecuentemente, en el área financiera y contable los errores son muy notorios. Se observa confusión en los dineros de la empresa y los de los gastos personales; los anticipos para determinados trabajos son gastados en la terminación del trabajo anterior; se confunden los dineros destinados para cubrir las obligaciones financieras con los necesitados para el pago de mano de obra y materias primas.





4

En esta última área, por la inestabilidad de los empleados, usualmente hay entre los microempresarios muy pocos criterios de selección, presentándose frecuentes cambios de personal que perjudican los ritmos de producción. En este campo se oscila entre una gran rigidez y una extrema flexibilidad cuando se trata de parientes y familiares. Nunca se da el valor que tiene para la empresa la formación de un nuevo personal.

Una evaluación más profunda en cada uno de estos campos de las áreas de gestión o de las funciones empresariales la debe hacer personalmente usted, amigo microempresario. Evalúe detenidamente cada uno de los párrafos estudiados recordando que los errores cometidos en este campo se pueden solucionar poniendo de su parte.



LA APLICACION DE TODOS Y CADA UNO DE ESTOS PASOS SON EL MOTOR DE DESARROLLO DE UNA MICROEMPRESA.

Insistimos en que el mal manejo de cada uno de los campos anteriormente tratados, conduce a la microempresa al siguiente cuadro:



- Imposibilidad de conocer la situación real de la empresa en un momento dado.
- Incapacidad de poder precisar si el negocio está arrojando pérdidas o ganancias.
- Frecuentes atrasos en el pago de la mano de obra, con baja en su rendimiento y la pérdida de trabajadores valiosos.
- Imposibilidad de comprar materia prima y mantener una reserva por falta de dinero.
- Incumplimiento en la entrega de pedidos y pérdida de clientes.
- Incumplimiento en el pago de deudas y como consecuencia de esto, pérdida del crédito de los proveedores.



SI SU MICROEMPRESA PRESENTA ESTE CUADRO, ESTA FALLANDO Y HABRA QUE TOMAR MEDIDAS INMEDIATAMENTE

Sin embargo usted no está solo. El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA y Fundaciones privadas, han acordado ejecutar "EL PLAN NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA" con programas especiales que le colaborarán a usted en la solución de estos problemas.



Y por último los programas de formación abierta y a distancia del SENA. Se le llama abierta porque va dirigida a todos los microempresarios, a distancia porque utiliza el correo y otros medios de comunicación sin necesidad de que el estudiante esté recibiendo las clases en un salón.



EN ESTOS PROGRAMAS PUEDE INSCRIBIRSE EN FORMA MUY SENCILLA PARA ESTUDIAR EN SUS TIEMPOS LIBRES Y EN SU CASA, DIRIGIENDOSE A LA REGIONAL DEL SENA MAS CERCANA.



Concluycamos la primera parte de la cartilla siguiendo estas indicaciones.

Amigo lector:

- A) Reúnase con dos o tres microempresarios y discuta la cartilla.
- B) Encuentre si sus problemas internos concuerdan con los expuestos en esta cartilla.
- C) Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa en el sentido de tener los problemas planteados, comuníquese con el centro SENA más cercano, para pedir información detallada acerca de los programas de formación para microempresarios.
- D) Por último, utilice la siguiente página, llenándola con las conclusiones sacadas de las discusiones de la primera parte, y envíela al SENA.

## CONCLUSIONES

— En mi empresa encuentro los siguientes problemas internos:

1. Por el manejo del capital:

---

---

---

---

2. Por el manejo de la mano de obra o del trabajo.

---

---

---

---

3. En mercadeo

---

---

---

---

4. En producción.

---

---

---

---

---

---

---

5. En Contabilidad y Financiación.

---

---

---

---

6. En manejo de personal.

---

---

---

---

7. Haga una lista de su capital fijo:

---

---

---

---

8. Ahora, enumere todo su capital variable.

---

---

---

---

Nombre del microempresario: \_\_\_\_\_

---

Dirección: \_\_\_\_\_

---

SENA FAD

ADMINISTRACION  
DE PEQUEÑAS  
EMPRESAS

**TEMA 2:**  
Problemas Externos  
de la Microempresa

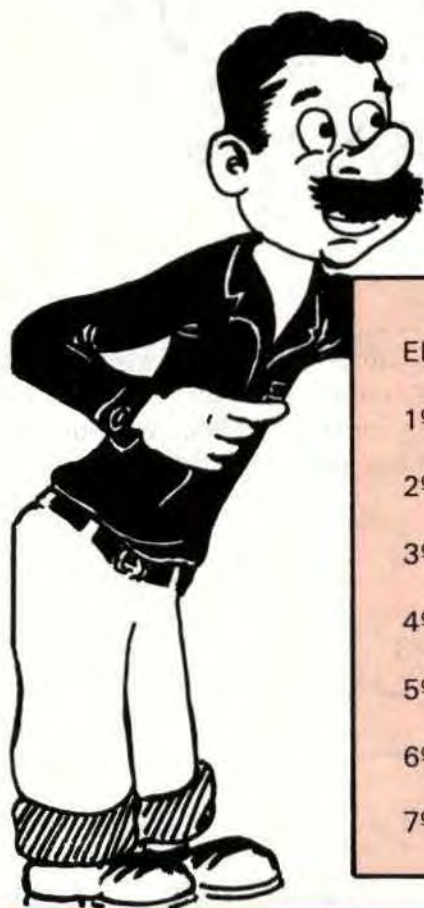
**ORGANIZACION**

---



## PROBLEMAS EXTERNOS DE LA MICROEMPRESA

¿CUALES SON LAS RELACIONES DE LA MICROEMPRESA CON EL MEDIO EXTERIOR?



El medio exterior está compuesto por...

- 1º Los proveedores
- 2º Los clientes
- 3º Las fuentes de financiación
- 4º El mercado de tecnología
- 5º El mercado de mano de obra
- 6º La competencia
- 7º Las medidas del gobierno.

DE LA MANERA COMO SE ENFRENTA ESTE MEDIO EXTERNO, DEPENDE BUENA PARTE DEL EXITO DE LA MICROEMPRESA.

Veamos cada uno de estos elementos.

## 1º LOS PROVEEDORES

Los proveedores son las agencias comerciales mayoristas o minoristas.



Al comprar pequeñas cantidades de materias primas, los precios son desfavorables, ya que no se hacen descuentos.

### RESULTADO

PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS  
IMPUESTOS Y SIN DESCUENTOS

FRECUENTES ALZAS EN PRECIOS

PAGOS DE CONTADO...

... O A PLAZOS DESFAVORABLES

## 2º LOS CLIENTES

Se pueden observar tres casos diferentes de acuerdo con el tipo de MICROEMPRESA.

### 1er. CASO



Se negocia directamente con el consumidor.

En este caso los precios son acordados entre el microempresario y su cliente en igualdad de condiciones.



### RESULTADO

PAGO DE CONTADO = MAS DINERO PARA TRABAJAR

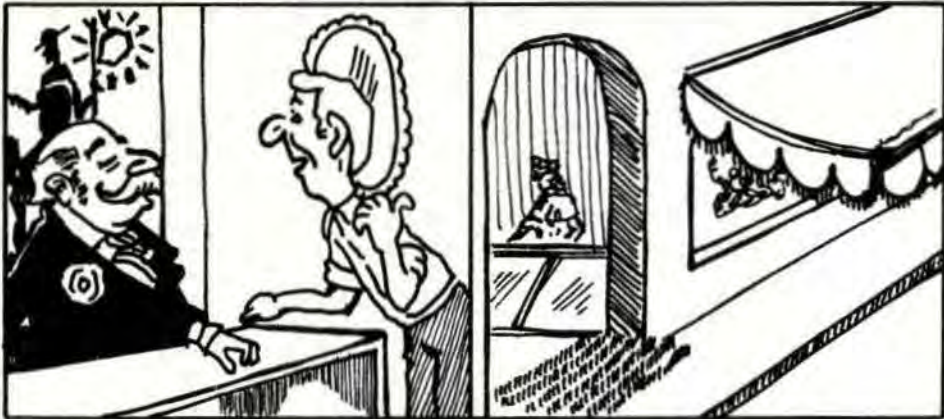
## 2º CASO



## RESULTADO

LA MICROEMPRESA ESTA SUPEDITADA A UNOS POCOS COMPRADORES Y EN EL MOMENTO EN QUE DEJEN DE COMPRAR, SE QUEDA SIN EL CLIENTE Y TIENE ENORMES DIFICULTADES.

### 3º CASO



Se venden pequeñas cantidades de artículos a intermediarios comerciales, generalmente a crédito.

El precio y los plazos son fijados por estos clientes.

### RESULTADO

o- PRECIOS IMPUESTOS		FALTA DE DINERO
o- CONDICIONES DE PAGO DESFAVORABLES	=	PARA TRABAJAR

Este caso se repite con gran frecuencia, y coloca al microempresario en una posición difícil al no tener dinero para la compra de materias primas, o pago de empleados, teniendo que parar la producción, atrasar las entregas y en muchos casos perder el cliente.

Saquemos una  
conclusión

Observando en conjunto las relaciones:

Microempresario – Proveedores

Microempresario – Clientes.

Lo común es encontrar un gran problema  
en su contra.

**EL MICROEMPRESARIO PIERDE LA RENTABILIDAD QUE OBTIENE EN LA PRODUCCION POR COMPRAR CARO Y VENDER BARATO.**



### 3º FUENTES DE FINANCIACION

El financiamiento de las microempresas es quizás el problema más grande al que se ve enfrentado el microempresario.

Los bancos exigen muchos requisitos para conceder un préstamo, dejando por fuera de sus puertas las solicitudes tramitadas para pequeñas cantidades. Prefieren conceder un préstamo grande que muchos pequeños.



Por lo anterior, aún existiendo fondos especiales para este tipo de negocios que llamamos microempresas, estos dineros quedan sin usarse año tras año.

LA MICROEMPRESA NO TIENE FACIL ACCESO AL CREDITO INSTITUCIONAL

## PRESTAMOS 10% DE INTERES



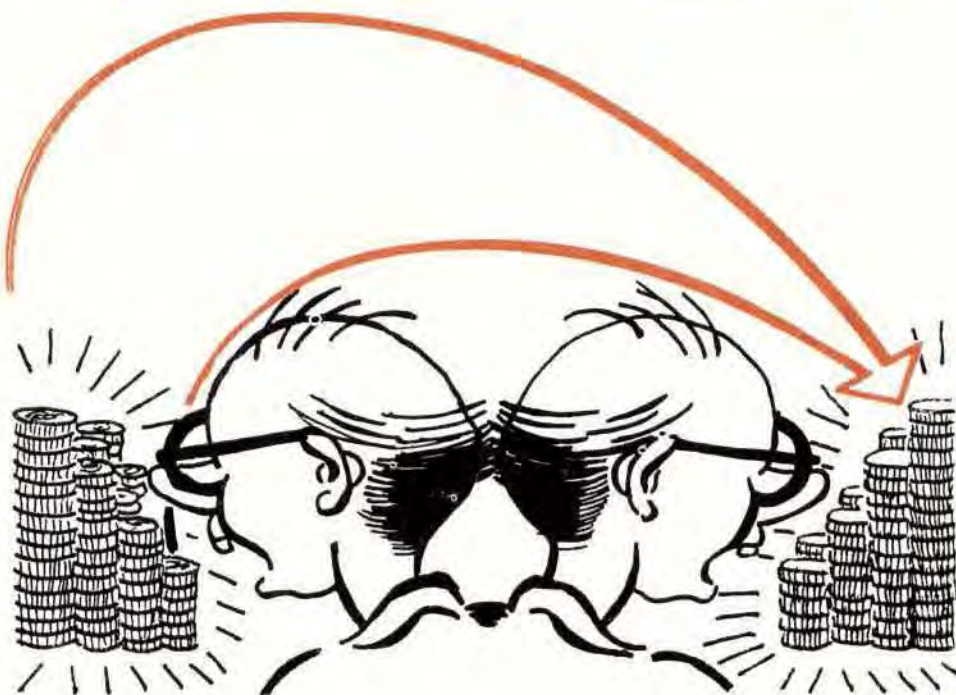
Se recurre entonces a los préstamos de los usureros, quienes cobran altísimos intereses por adelantado.

Y a cambiar los cheques postdatados de los clientes, pagando altas comisiones en las oficinas de cambio.

## CAMBIO DE CHEQUES



POR EL CONTRARIO EL MICROEMPRESARIO SE VE OBLIGADO A DAR CREDITOS DE 60 y 90 DIAS A SUS CLIENTES.



Lo que podría ser las ganancias para el microempresario de nuevo van a parar a otras manos.

## 4º EL MERCADO DE TECNOLOGIA

En varias formas se enfrentan a este mercado los microempresarios.

PRIMERA



Adquiriendo la maquinaria que va desechando la empresa industrial, por el cambio a equipos más modernos.



No es lo mejor pero su precio se acomoda a los escasos recursos financieros.

A stylized handwritten signature or set of initials in black ink.

Con esto, aunque no se trabaja con los equipos más modernos, se pueden ir adecuando al negocio para producir más y mejor.

## SEGUNDA

El microempresario es una persona sumamente creativa y está en capacidad de hacer pequeñas adaptaciones a sus máquinas o fabricar implementos muy sencillos que facilitan el proceso y elevan la productividad. Es lo que se conoce como maquinaria "HECHIZA".

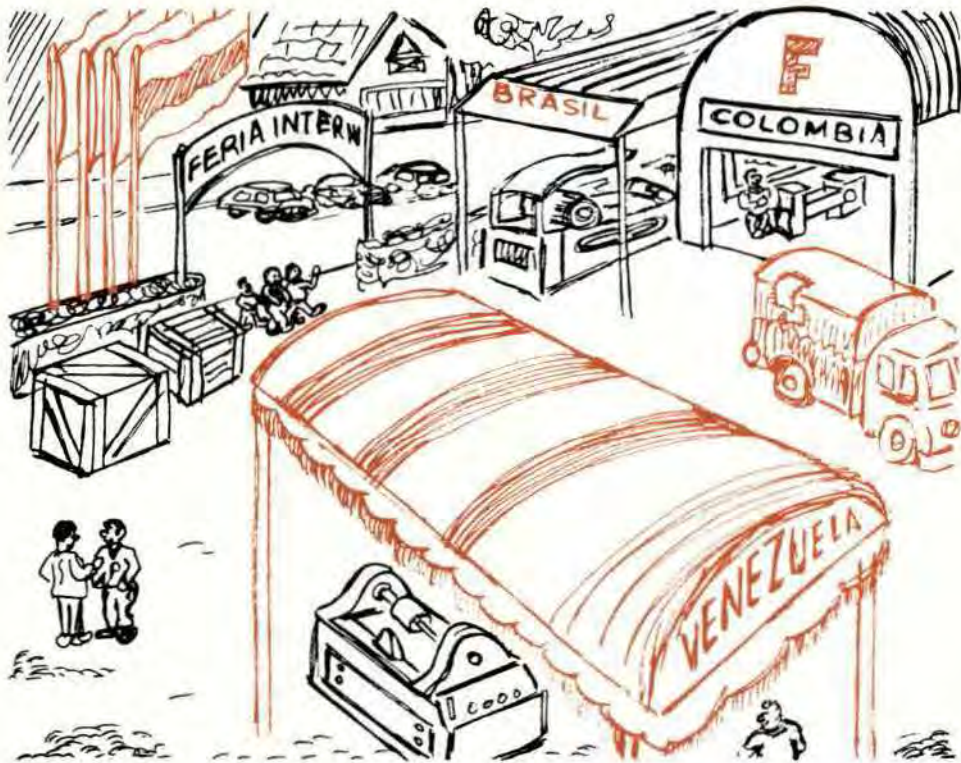


Este sistema permite hacer innovaciones tecnológicas sin incurrir en mayores gastos.



### TERCERA.

La aparición en el mercado de industrias ensambladoras de maquinaria simple y más moderna, traída de países vecinos o producida en el nuestro, permite adquirir algunos de los equipos que se necesitan.



Aunque su costo es un poco alto, se compensa por la mayor productividad obtenida con ellos.

EL HECHO DE SER LA MICROEMPRESA EL MEJOR CLIENTE DE ESTE TIPO DE MAQUINARIA, LA CONVIERTE EN UNA IMPORTANTE PIEZA EN LA ECONOMIA DEL PAIS.

ES LA PALANCA DE DESARROLLO QUE POSIBILITA LA CREACION DE EMPRESAS NACIONALES PRODUCTORAS DE BIENES DE CAPITAL.

## 5º EL MERCADO DE MANO DE OBRA

Es notoria la alta movilidad de los operarios que se contratan en las microempresas. Esto ocurre porque:



Hay una baja remuneración producida por la poca rentabilidad de la microempresa, ya que compra caro y vende barato. En estos casos los operarios bien preparados buscan nuevas alternativas de trabajo con mejores salarios.



EL TRABAJADOR EXPERIMENTADO Y BIEN REMUNERADO  
GARANTIZA UNA GRAN CALIDAD EN LA PRODUCCION

La variabilidad en la producción de la microempresa lleva a contratar personal en época de grandes pedidos y a despedirlos cuando bajan las ventas.

UNA PRODUCCION REGULADA Y SIN SOBRESALTOS EVITA LOS CONTRATIEMPOS DE LA IMPROVISACION.



La microempresa, dado el bajo salario que ofrece, muchas veces debe someterse a contratar mano de obra poco calificada; pero cuando ésta aprende bien el oficio, busca mejores oportunidades de ingreso en otras empresas.



LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO ES UN REQUISITO INDISPENSABLE PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA.

## 6º LA COMPETENCIA

Los productores de la microempresa no son los únicos que ofrecen en el mercado; existen otras microempresas, además de empresas pequeñas, medianas y grandes, que elaboran el mismo producto y también lo ofrecen en el mercado.



Aquí es cuando las fallas en el diseño, acabado y control de calidad, se hacen presentes y en contra del microempresario.

MEJORANDO DISEÑOS Y ACABADOS SE VENDERÁ MUCHO MÁS.

Además se presenta la competencia en precios, llevando las de ganar aquellos productores que realizan el proceso en forma eficiente.

UNA PRODUCCIÓN PLANIFICADA REDUCE GASTOS Y PERMITE OFRECER MEJORES PRECIOS.

EL MAYOR NÚMERO DE CLIENTES PERMANENTES DEFIENDE A LA MICROEMPRESA DE SER ACABADA POR LA COMPETENCIA Y ESTO SE LOGRA PLANIFICANDO EL MERCADO.

## 7º MEDIDAS DEL GOBIERNO



La legislación sobre impuestos a las ventas, aportes a entidades como el SENA y el ICBF, el salario mínimo, etc., afectan en gran medida a la microempresa.

Este tipo de problemas son los más difíciles de afrontar, si no se cuenta con un organismo que represente a las unidades económicas microempresariales.

Organismos que puedan dialogar con el Estado y permita viabilizar las soluciones.



Por todas las razones expuestas, por su problemática interna y externa, la microempresa no se ha desarrollado.



Año tras año se mantiene en el mismo nivel en el que se inició.

Los equipos en algunos casos siguen siendo los mismos del comienzo y tan solo por el ingenio del propietario continúan funcionando.

Se debe anotar que hasta hoy el microempresario ha actuado solo, sin tomar en cuenta que él es un miembro más de toda una comunidad que labora en el campo microempresarial.



DECENAS DE MILES DE MICROEMPRESARIOS SON AFECTADOS POR LA MISMA PROBLEMÁTICA.





A grandes problemas, grandes soluciones. Y Si el volumen de las microempresas es muy grande, este conjunto podrá encontrar soluciones colectivas.

Se puede meditar en dos refranes traídos del saber popular.

“UNA GOLONDRINA NO HACE VERANO”  
“UNA COLMENA CHUPA TODO EL NECTAR DE  
LA PRADERA”



Y como no hay problemas sin soluciones, una vez conocidos en conjunto aquellos que paralizan a las microempresas, discutamos sus soluciones.

Anotemos que es necesario impulsar una legislación especial del Estado, que brinde medidas de protección para estas pequeñas unidades económicas llamadas MICROEMPRESAS.

Medidas que:

- 1º Posibiliten el fácil acceso al crédito institucional y privado.
- 2º Reglamenten en forma especial la tributación de estas unidades para que funcionen legalmente.
- 3º Brinden asesoría tanto técnica como administrativa para optimizar su funcionamiento.
- 4º Le permitan competir en los mercados en igualdad de condiciones, tanto en la adquisición de las materias primas como en la venta de sus productos.



ESTO SE PUEDE LOGRAR EN EL MOMENTO EN QUE EL BLOQUE MICROEMPRESARIAL, ACTUANDO CONJUNTAMENTE, SEA LO SUFICIENTEMENTE FUERTE PARA SER OIDO.

Se ha anotado que la actuación conjunta del bloque microempresarial puede actuar frente a los problemas del mercadeo de materias primas y de productos finales; también para obtener medidas favorables del gobierno.



Y PLANTEANDO SOLUCIONES DE CONJUNTO, LOS MICROEMPRESARIOS DE TODOS LOS SECTORES: LOS DE LA PRODUCCION, LOS DE SERVICIOS, LOS DE COMERCIO; TODOS ENCONTRARAN LAS VIAS DE DESARROLLO Y CON ELLAS LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO.

Y con la organización microempresarial, al desarrollarse la microempresa se debe buscar solucionar los problemas de quienes hacen posible su existencia, es decir sus trabajadores. Y para ellos hay que con seguir:

NOS REFERIMOS A:

- SEGURIDAD SOCIAL
- BIENESTAR FAMILIAR
- RECREACION
- ESTABILIDAD LABORAL
- CAPACITACION

ESTOS LOGROS NUEVAMENTE SE REFLEJARAN EN BENEFICIO DEL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

RECORDEMOS QUE EL SENA TIENE PROGRAMAS EN ESTE SENTIDO, EN SUS PROGRAMAS DE FORMACION INTEGRAL.

ASISTENCIA PARA LA CONSECUCION DE CREDITOS Y EN EL MERCADEO.

CAPACITACION Y ASISTENCIA PARA LA ORGANIZACION GREMIAL.





Siga esta  
instruccio.

Amigo lector:

- A. Reúnase con dos o tres microempresarios, y discuta la segunda parte de la cartilla.
- B. Evidencie si sus problemas externos concuerdan con los expuestos en la cartilla.
- C. Discuta las posibles soluciones a los problemas externos que afectan su microempresa.
- D. Plantee posibles fórmulas de acciones conjuntas de los microempresarios para encauzar su negocio en las vías del desarrollo.
- E. Por último haga llegar al SENA sus conclusiones.



## CONCLUSIONES

— En mi empresa encuentro los siguientes problemas externos:

1. En cuanto a proveedores

---

---

---

---

2. En relación con los clientes

---

---

---

---

3. En las fuentes de financiación

---

---

---

---

4. En el mercado de tecnología

---

---

---

---

---

5. En el mercado de mano de obra

---

---

---

---

6. Con la competencia

---

---

---

---

7. Con las medidas del gobierno

---

---

---

---

Nombre del Microempresario: \_\_\_\_\_

---

Dirección: \_\_\_\_\_

---





**¡El conocimiento es paz . . . !**

**¡Capacitar es invertir en Colombia!**