

REPUBLICA DEL ECUADOR

SECRETARIA GENERAL DEL CONSEJO DE SEGURIDAD NACIONAL

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES



DESARROLLO Y PERSPECTIVAS DE LA MICROEMPRESA EN LA ECONOMÍA NACIONAL : 1990-2005

**Tesis presentada como requisito para optar por el título de
Máster en Seguridad y Desarrollo**

**AUTOR: ROMMEL LOPEZ M.
ASESOR: ECON. VICENTE AGUILERA**

Quito, junio del 2002



AGRADECIMIENTO

Al Ministerio de Obras Públicas:

***Por haberme facilitado la asistencia al
Curso de Maestría .***

Al Economista Vicente Aguilera:

***Por su guía profesional en el presente
trabajo de investigación***

Rommel López

Milán



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

DEDICATORIA

Con amor, a todas las personas que amo.

En especial a:

Anabel, mi novia, por su amor, sacrificio y apoyo incondicional.

A mis padres Alicia y Floresmilo, por darme el mejor de los regalos: el buen ejemplo.

A mi hija Doménica, la niña de mis ojos, quien con sus hermosos ojos negros, ilumina mi vida.

Rommel López Milán



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

**Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales, la
publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos como
artículos de revista o como artículos para lectura seleccionada**

**Rommel López M
CURSANTE**



INDICE

PAGINAS

CAPITULO I

LA MICROEMPRESA.

1. INTRODUCCION

1

1.1 Que es la Empresa Industrial

2

1.2 Tipos de Empresas

3

1.3 Estructura General de la Empresa

3

1.3.1 Actividades Funcionales de la Empresa

4

1.4 El Marco Financiero

5

1.5 El Recurso Humano de la Empresa

6

1.6 Factores que Influyen en el Funcionamiento de la Empresa

7

1.6.1 Factores Económicos.

7

1.6.2 Factores Políticos

8

	1.6.3 Factores Tecnológicos.	8
	1.6.4 Factores Sociales.	9
10	1.7 La Microempresa y Pequeña Empresa.	
	1.7.1 La Microempresa.	10
	1.7.1.1 Crédito	11
	1.7.1.2 Capacitación	12
	1.7.1.3 Organización.	13
	1.7.2 Marco Legal de la Microempresa	13
	1.7.3 La Pequeña Empresa	14

CAPITULO II

EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR 1.990 ó 2.001

2. LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR: PERÍODO 1.990 Æ 1.996

2.1 La Microempresa en el Ecuador: Período 1.996 . 2.001	17
2.2 Evolución del Trabajo y Microempresa en el Período 1.996 . 2.001	22
2.3 Indicadores de la Microempresa en el Ecuador.	27
2.4 Tipos de Microempresas.	30
2.4.1 Según su actividad.	30
2.4.2 Por estratos Productivos.	30
2.4.3 Por Relaciones de Trabajo.	31
2.4.4 Por tiempo de Duración.	32
2.5 La Microempresa y el Sector Informal	33
2.6 La Microempresa y el Sector Informal.	36
39 2.7 La microempresa y el Sector de Servicios	
2.8 La Microempresa y el Sector Comercial	43
2.9 La Microempresa y el Sector Rural.	45
2.10 Créditos para la Microempresa.	48
2.10.1 Créditos del Banco Central con Recursos Nacionales.	49

2.10.2 Créditos del Banco Central con Recursos Externos.	51
2.10.3 Créditos del Banco Nacional de Fomento.	52
2.10.4 Los Programas de Crédito de la Corporación Financiera Nacional.	53
2.11 Organización y Tecnología de la Microempresa.	55
2.11.1 Desarrollo Tecnológico.	57

CAPITULO III

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL PAIS Y LA REGIÓN.

3.1 La Microempresa en el ALCA.	59
3.2 La Microempresa en la Comunidad Andina.	60
3.2.1 La Microempresa en Venezuela.	61
3.2.2 La Microempresa en Colombia.	65
3.2.2.1 Desarrollo Tecnológico	66

3.2.2.2 Características de las Microempresas	67
3.2.2.3 Acceso a Crédito	67
3.2.2.4 Composición Sectorial y Características de la Población Vinculada	68
3.2.2.5 Características Generales del Empleo Informal	70
3.2.3 La Microempresa en Perú.	71
3.2.3.1 Crisis, empleo y sector informal en el Perú.	71
3.2.3.2 Sector informal y microempresa.	72
3.2.3.3 Promoción de la Microempresa.	73
3.2.3.4 Desarrollo de las propuestas de Promoción.	74
3.2.4 La microempresa en Bolivia.	76
3.2.4.1 Empleo y Productividad en Bolivia.	76
3.2.4.2 El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia.	80
3.3 La Microempresa en el Ecuador en el año 2.002	83
3.4 La Microempresa que necesita el país para el 2.005.	88

3.4.1 Tipos de Microempresas para el 2.005.	89
3.4.2 El Perfil del Recurso Humano.	91
3.4.3 El Desarrollo Tecnológico de la Microempresa.	93
3.4.4 Financiamiento para la Microempresa.	95
3.4.5 Visión de la Microempresa al año 2.005.	99

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones	101
-------------------------	-----

4.2 Recomendaciones	105
----------------------------	-----

ANEXOS

1. Principales pasos para iniciar una Microempresa.
2. Diseño de Productos en una Microempresa

CUADROS

Cuadro No.1	3
	TIPO DE EMPRESAS
 Cuadro No.2	 25
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO URBANO DURANTE EL PERÍODO 1.995 . 2000	
	Cuadro No.3
LA COMPOSICION DE LA PEA Y LA CALIDAD DEL EMPLEO.	26
 Cuadro No.4	 27
CALIDAD DEL EMPLEO URBANO Y RURAL AÑO 2.000	
 Cuadro No.5	 28
DEMOGRAFÍA DEL ECUADOR.	
 Cuadro No.6	 28
DATOS SOCIALES	
 Cuadro No.7	 29
DATOS ECONÓMICOS DEL ECUADOR	
 Cuadro No.8	 36
SECTOR INFORMAL	
 Cuadro no.9	 68
FUENTE DE CREDITO DE LAS MICROEMPRESAS .% DE EMPRESAS	
 Cuadro No.10	 78
BOLIVIA . PRODUCTIVIDAD ESTIMADA POR SEGMENTO DEL MERCADO DE TRABAJO EN CIUDADES PRINCIPALES 1.990 . 1.995	

**Cuadro No. 11**

79

BOLIVIA . PRODUCTIVIDAD ESTIMADA POR RAMAS DE
ACTIVIDAD EN CIUDADES PRINCIPALES 1.990 . 1.995

Cuadro No.12

84

NIVELES DE ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN EL
ECUADOR AL AÑO 2002

GRAFICOS**Gráfico 1**

CAMARA NACIONAL DE LA MICROEMPRESA

87

BIBLIOGRAFÍA

110

CAPITULO I

LA MICROEMPRESA

1.- INTRODUCCION

La imposibilidad de las economías del tercer mundo y Latinoamérica de generar empleo en proporción al crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo, así como el creciente impacto tecnológico y diversidad de las exigencias de los consumidores que induce a una descentralización de la producción y a la subcontratación de servicios ha incidido en la gran significación económica, social y política que hoy posee el sector de la Micro y Pequeña empresa (MYPE).

Es así que la oferta de mercado de trabajo de los años 90, puede calificarse como una situación de creciente deterioro, pese a que en relación con la décadas anteriores se generaron nuevos empleos; pero a costa de uno de los requisitos básicos de la competitividad: la productividad. Esto, repercutió en una reducción del poder adquisitivo de los trabajadores y en un aumento del subempleo y del desempleo.

En este periodo hubo un aumento importante de las microempresas, pero estas, en su mayoría constituidas sin planificaciones previas, y sujetas a altas tasas de interés cobradas por la banca nacional, las debilitó de manera notable ante la presencia de competidores con productos de buena calidad que coparon el mercado. De ahí, la necesidad de proponer alternativas que permitan la implantación de una nueva microempresa, que maximice permanentemente las ventajas competitivas de su producción.

Para proponer tales alternativas, sin embargo, es importante evaluar qué tipo de microempresa funciona en el país y cómo ha incidido

la operación de esta en el desarrollo económico del Ecuador principalmente en el último quinquenio en el último quinquenio. Así también, cómo han aportado las diferentes organizaciones nacionales en la eficiencia de su constitución, del mismo modo las organizaciones no gubernamentales .

Este análisis nos permitirá determinar el tipo de microempresa que se genera en el Ecuador , su problemática y perspectivas en el presente y futuro próximo para enfrentar retos como los de la globalización, a través de la apertura de los mercados del hemisferio, una vez que se concrete el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) a partir de enero del 2005 y con ello verificar si la Microempresa desarrollada en el país podrá competir con dichos retos.

1.1 Qué es una empresa industrial.

La Oficina Industrial de Trabajo , con sede en Ginebra, define a la Empresa , como toda organización de propiedad pública o privada cuyo objetivo primordial es fabricar y distribuir mercancías o proveer servicios a la colectividad, o a una parte de ella mediante el pago de los mismos

En esta definición la Oficina Industrial de Trabajo OIT, la empresa industrial incluye a las organizaciones de los gobiernos centrales o de los Estados, municipios, accionistas de sociedades anónimas , sociedades colectivas, agencias administrativas, familias, particulares y miembros de cooperativas. Se incluyen en la misma definición ,los pequeños establecimientos industriales, pero no las industrias de artesanía y domésticas independientes, las pequeñas tiendas de venta al por menor ni las pequeñas explotaciones agrícolas.

En este punto vale aclarar que la microempresa, como veremos más adelante, abarca este sector no considerado por la empresa.

1.2 Tipos de Empresas

Las empresas se las puede clasificar en dos grandes grupos: de producción y de servicios, entre las que podemos destacar.

CUADRO 1

TIPOS DE EMPRESAS

PRODUCCION	SERVICIOS
Industrias manufactureras	Transporte
Industrias de elaboración	Producción de energía eléctrica y otros servicios públicos.
Industrias extractivas	Reparación, conservación, limpieza y otros servicios
Edificación	Distribución (al por mayor y grandes comercios de venta al pormenor)
Ingeniería civil y obras públicas	Hoteles y restaurantes
Agricultura	Información y servicios de esparcimiento

Fuente: OIT, La Empresa y los Factores que influyen en su funcionamiento, págs 2, 3

Elaborado: por el autor

1.3 Estructura general de la empresa

Las actividades de la empresa, aunque sufran modificaciones como corresponde a cualquier ente dinámico, y como lo establece la OIT, se la debe considerar que consta de tres elementos fundamentales:

- **Actividades funcionales**, que implica las actividades inherentes a la misma hasta la venta de sus productos.
- **Recursos Financieros.** Son aquellos que permiten llevar a cabo las actividades funcionales de la empresa.
- **Recurso Humano:** que son las personas intervinientes en la dirección, planificación, ejecución y desarrollo de todas las actividades de la empresa

1.3.1 Actividades funcionales de la empresa

Las actividades funcionales de la empresa comprende las operaciones físicas, intelectuales, de promoción, etc, hasta cuando los bienes(productos) llegan al consumidor o usuario del servicio.

Estas actividades comprenden fundamentalmente:

- **Idea:** Toda empresa nace de la idea de una persona o grupo de personas que consideran que la producción de bienes o servicios tendrán acogida en el mercado.
- **Estudio.** Tiene relación con las posibilidades de demanda, de acogida de promoción, de ubicación y de fabricación del producto. También hace relación con qué cantidad de recursos financieros se debe contar, para realizar el proceso productivo y si la empresa ya está constituida se procurará la adquisición de nueva maquinaria, apertura de nuevos mercados.
- **Diseño:** Investigación u obtención de licencias.: Una vez que los diversos estudios demuestran que la idea es practicable y que de aplicarse puede darse resultados lucrativos o satisfacer necesidades reales de la colectividad se puede pasar al diseño del nuevo producto o planeamiento del nuevo servicio.

- **Perfeccionamiento:** Actividad, basada en la retroalimentación del proceso de obtención del producto, hasta que este salga en las mejores condiciones posibles al mercado. Es también aplicable al recurso humano.
- **Aprovisionamiento:** obtención de equipos, materias primas y contratación de personal .
- **Producción o Explotación:** Aquí la materia prima se convierte en producto terminado o los servicios entran a ser explotados.
- **Comercialización:** Esta actividad involucra la publicidad, la promoción y las ventas.
- **Distribución:** Es la entrega del producto terminado o servicio al cliente inmediato, ya sea el consumidor , un vendedor al por mayor , un agente.

1.4 El marco financiero

Las actividades funcionales de la empresa tienen que ser financiadas , con recursos privados, públicos o mixtos , para pagar salarios, insumos, combustible, energía, alquileres, impuestos, reparaciones corrientes, etc.

Es decir , las actividades mencionadas requieren de dinero y los costos ejercen presión sobre el marco financiero. Dependiendo de la presión ejercida podrá ser muy pequeña , pero tan pronto como se desee ampliar cualquiera de las actividades funcionales se sentirá que aumenta la presión.

Si la expansión ha de ser importante que entrañe aumentos de equipo, materias primas y personal, entonces es preciso hallar recursos financieros adicionales . Según sea la empresa de carácter público o privado , se pueden obtener recursos financieros adicionales del capital personal del

propietario, emitiendo nuevas acciones u obligaciones por préstamos de un banco o de una sociedad de crédito .

1.5 El recurso humano de la empresa

Tanto las actividades funcionales como la gestión financiera que las hace posibles son obra de personas, por lo cual puede afirmarse que el elemento humano impregna todas y cada una de las partes de la empresa . El carácter y las aptitudes de quienes constituyen el personal, desde los directores hasta el más humilde obrero , y las relaciones oficiales , individuales y colectivas que entre ellos existen influyen en cada una de las actividades .

Aparte de los fines económicos o de otra naturaleza para los cuales pueda existir la empresa , ésta es también un organismo social donde los individuos tienen que trabajar juntos un tercio o más del tiempo diario

La importancia del personal para el funcionamiento de una organización es fundamentalmente la misma, sean cuales fueren el ambiente cultural o el sistema ideológico en que funciona la empresa, la forma de las relaciones puede ser democrática o autoritaria..

La importancia relativa de un individuo determinado dentro de la empresa y de su influencia sobre el trabajo de los demás , y en general, sobre las relaciones de los unos con los otros dependerá de la posición que esa persona ocupe en la jerarquía de la empresa. El carácter y la capacidad del jefe ejecutivo sea este el propietario, o gerente de la empresa privada , son de primordial importancia , en vista de que de ellos emanan directamente la autoridad y las decisiones .

Vale añadir, que los efectos del renombre y prestigio que una empresa adquiera no se limitan únicamente a la calidad de producto o servicio que ofrece o del trato con sus clientes, sino también si adquiere

fama de ser un buen lugar donde trabajar , aunque los sueldos o salarios que pague no sean más elevados que los que pagan las empresas vecinas, siempre habrá trabajadores deseosos de ingresar en ella , y podrá elegir los mejores. En cambio , si se la considera de un mal empleador , tendrá dificultades para obtener mano de obra, y la gente tenderá a no buscar empleo en ella sino como último recurso

Es importante conocer la estructura de una empresa, pues para posteriormente al hablar de la microempresa, que es una empresa en pequeño, analizar si una microempresa está estructurada de esta manera

1.6 Factores que influyen en el funcionamiento de la empresa

La razón de una empresa industrial es vender bienes o servicios y venderlos para obtener ganancia, pero puede suceder a veces , como en el caso de unas empresas municipales, pueden brindar únicamente servicios a la comunidad .

La empresa , encuentra, adquiere equipos, se suministra de materia primas, etc. Adquiere personal, dentro o fuera de su país donde opere la empresa . En el ambiente en que se desenvuelve, viven los competidores de la misma, y como ese mundo está en un continuo cambio, ejerce variados tipos de influencia sobre la empresa, que pueden ser favorables o adversos. Por tanto, una de las actividades que debe desarrollar un gerente o un director de empresas, es saber aprovechar los factores favorables y contrarrestar o minimizar los factores adversos.

Los factores que afectan e influyen en el funcionamiento de la empresa son: Factores económicos, políticos, tecnológicos y sociales.

1.6.1 Factores Económicos: Aquí se encuentran la situación de los mercados y de la competencia, la disponibilidad o la carencia de divisas, el poder adquisitivo de la población , la disponibilidad de

materias primas nacionales e internacionales, la situación general del comercio en el mundo, la fuerza competitiva de otros países y la disponibilidad de divisas de los posibles clientes extranjeros .

1.6.2 Factores Políticos: Aquí encontramos, las políticas adoptadas por los gobiernos o las autoridades locales en cuestiones económicas y sociales . En lo referente a las políticas de gobierno, podría citarse aquellas atinentes a las empresas privadas y estatales, con respecto a cuestiones tales como el empleo, ubicación de las industrias,, subvenciones o protección de las industrias nacionales , divisas y permisos, impuestos y reducciones de impuestos. En este punto hay que anotar por lo observado, que muchos de los factores políticos en el interior de un país están íntimamente ligados a los factores de orden económico.

A su vez, las políticas más estrechamente relacionadas con los factores sociales podrían ser las relativas a la discriminación racial en el empleo, despido de trabajadores, seguridad en el empleo y condiciones de trabajo.

Relacionado con los factores políticos del exterior del país que podrían influir en el funcionamiento de una empresa determinada están los acuerdos comerciales , las barreras arancelarias y el estado general de las relaciones internacionales.

1.6.3 Factores Tecnológicos:. Estos factores , dentro de una empresa dependerá en gran medida del campo en que esa empresa está actuando, así como, en cierta manera, al país en que está establecida. En este aspecto, vale aclarar por ejemplo, una empresa establecida en los EEUU, deba tener mucho más en consideración , por lo menos a mediano plazo, los cambios tecnológicos, tanto en lo relativo a los productos como en lo relativo a los procedimientos, que otra empresa

cuyas actividades se desarrollen en un país que recientemente ha iniciado su industrialización.

Hoy más que nunca, y a causa del desarrollo acelerado de la tecnología de la información y la microelectrónica, el ritmo del desarrollo tecnológico varía notablemente, y la empresa que desea mantenerse competitiva debe avanzar de manera paralela con los cambios presentados. Así la empresa constantemente debe invertir dinero en la actualización y capacitación constante de sus miembros de todas las áreas, pues **quien tiene el conocimiento tiene el poder**.

1.6.4 Factores Sociales :Estos factores influyen en la empresa desde el interior y exterior de la misma. En primer lugar está el clima social general en que la industria tiene que funcionar.. En los países con una larga tradición industrial, la gente acepta la industria y le concede un lugar importante en el sistema social. Los jóvenes de talento tratan de ingresar en la industria porque su personal ejecutivo goza de prestigio y está bien remunerado. Todavía hay algunas sociedades los jóvenes instruidos tienden a buscar empleo en los servicios gubernamentales o a ejercer profesiones liberales.

Otros factores sociales, que pueden influir en el funcionamiento y en la dirección de la empresa son las relaciones entre las diversas clases sociales. En una sociedad predominantemente agrícola, estas relaciones pueden seguir siendo de carácter feudal. También podrá ocurrir que haya que tener en cuenta las relaciones entre grupos raciales y religiosos. La forma en que los habitantes de uno u otro país suelen gastar su dinero será muy diferente. En algunos países podrán gastarlo en bienes de consumo, en otros en la compra de terrenos o en servidumbre.

Es importante conocer como está constituida una empresa, para posteriormente analizar si en el país existe esta organización a

nivel de la microempresa y como afecta al funcionamiento efectivo de la misma.

1.7 La Microempresa y Pequeña Empresa

1.7.1 La Microempresa:

La actividad microempresarial que actualmente ha obtenido preponderancia como una actividad económica importante, por su contribución a la riqueza del Estado, así como las fuentes de empleo que genera, no presenta conceptos definidos en torno a su definición operativa como tal, pues existe confusión al respecto, por ejemplo, una otorgada por la legalidad (menos de 10 trabajadores) y otra otorgada por la experiencia de las Organizaciones no Gubernamentales ONGs (menos de 5 trabajadores).

Al parecer en el caso de la microempresa, las diferencias cualitativas apuntan más a las verdaderas características que la hacen visible como una modalidad o forma de producir distinta a la pequeña y mediana empresa, más allá de las diferencias cuantitativas.

Sin embargo de lo cual, según lo expresa la Cámara Nacional de la Microempresa: + La Microempresa es una unidad económica operada por personas naturales, jurídica, o de hecho; formales o informales que presentan las siguientes características+:

- Que se dedica a la Producción, servicios, y/o comercio, en las ramas agrícola, alimentos, agroindustria, confecciones, cuero y calzado, cerámico, materiales de construcción, maderero, metalmecánico, químico, plástico, textil, transporte, servicios musicales, electrónica, radio TV, gráfico, hotelería, restaurantes, minero, comercio al detal, servicios profesionales, servicios municipales, servicios generales, y otros.
- Que va desde el autoempleo o que tiene hasta diez trabajadores

- Que su capital de operación va desde USD 1 hasta USD 20000, libre inmuebles y vehículos.
- Que se encuentra registrada en la Cámara de Microempresas de su región.

Así, el sector microempresarial, muestra una gran heterogeneidad condicionada fundamentalmente por los diferentes grados de desarrollo empresarial y el nivel de acumulación alcanzado en cada caso.

La promoción de la microempresa ha tratado de adecuar sus estrategias de intervención, sus metodologías, etc., en función de esta heterogeneidad. Aun en estas condiciones la promoción microempresarial ha tenido como preocupación fundamental la viabilidad de la microempresa, la cual está estrechamente ligada a las posibilidades de producción y retención de excedentes es decir, del grado de acumulación que pueda alcanzar.

Dentro de la metodología de intervención destacan los diferentes componentes que se utilizan para el apoyo a la microempresa. Los principales componentes utilizados son el crédito, la capacitación, la comercialización y el apoyo a la organización. Los dos primeros son componentes operativos mientras que el último es un componente estratégico.

Para la conformación legal de una microempresa en el país ,es necesario cumplir con algunos requisitos, los cuales se los detalla en el Anexo 1

1.7.1.1 Crédito

Es indudable que uno de los principales problemas que afrontan las microempresas es el crédito. Dentro de este problema los aspectos más

relevantes tienen que ver con el acceso a las fuentes institucionales que permita romper la barrera impuesta por los prestamistas, los montos que si bien no concuerdan con lo que los microempresarios solicitan, deben estar en función de un análisis riguroso acerca de las posibilidades de la actividad económica.

Entre las diversas fuentes a la que el microempresario puede acudir figuran: los prestamistas informales, los mecanismos no convencionales o programas de crédito desarrollados por las ONGS, y los mecanismos convencionales o programas de crédito desarrollados por los bancos.

1.7.1.2 Capacitación

Una de las preocupaciones centrales en el componente capacitación es la posibilidad de aumentar la producción, productividad y competitividad en la microempresa a partir de acciones de entrenamiento y transferencia de conocimientos.

Dentro de las acciones de capacitación encontramos a aquellas destinadas a mejorar la capacidad administrativa y gerencial del microempresario, en este caso se trata de la capacitación en gestión empresarial. Asimismo acciones para mejorar la capacidad de producir enfocando las actividades dentro del ámbito de la capacitación técnica productiva.

. La capacitación de dirigentes es todavía un tema nuevo y muy importante que requiere la atención activa de los involucrados , pues de ello dependerá en gran manera el éxito de la misma

La capacitación también abarca a otros sectores como es el caso de los jóvenes, ancianos, migrantes, etc, complementado con practicas

en unidades productivas, asesoramiento para la salida ocupacional en donde la bolsa de trabajo juega un rol fundamental.

1.7.1.3 Organización

El componente estratégico utilizado en el trabajo de promoción lo constituye el apoyo a la organización. Para muchos equipos de promoción, la solución de los problemas de los microempresarios no puede encararse de manera individual.

Los temas de preocupación en las tareas de promoción organizacional giran en torno a la autosostenibilidad tanto del microempresario como productor como de las propuestas de promoción misma que garanticen su continuidad más allá de la duración del proyecto o de la ONG.

De allí , las acciones deban concentrarse en el tema de la transferencia de la tecnología, de gestión de los programas de desarrollo y en la transferencia de recursos económicos.

Dentro del universo microempresarial tanto vendedores como productores están organizados sean en asociaciones de base como en organizaciones de segundo nivel como Federaciones y Cámaras.

1.7.2 Marco legal de la Microempresa

El marco legal en el que se desenvuelve la microempresa en el país, podría decirse que es de reciente creación , ya que La nueva Constitución Política en vigencia desde el 10 de agosto de 1998, por primera vez hace referencia a la microempresa en el art 269. A partir de esta conquista , los gremios están empeñados en tramitar un marco legal que permita el fortalecimiento del sector, y especialmente en conseguir cambios estructurales, que permitirán mayor participación del sector

involucrado en la producción, productividad, generación de empleo y elevar su nivel de vida.

Podría indicarse, entonces, que la única normatividad vigente son los estatutos de la Cámara Nacional de Microempresas, aprobados por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad MICIP , mediante Acuerdo Ministerial No. 631 del 17 de diciembre de 1992, publicado en el Registro Oficial No. 107 del 14 de enero de 1993, registrada e Inscrita con el No. 01597, en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, mediante Acuerdo No. 212 de 17 de marzo de 1998, con el Código de Identificación E-17030007-0. Los estatutos de este gremio sirven de referente legal para el desenvolvimiento de la actividad microempresarial en todo el país.

Actualmente, la Cámara Nacional de Microempresas, ha venido tramitando la Ley Especial de la Microempresa, por la falta de un marco legal de orientación a la microempresa, esto hace que no se regulen ni se promocionen incentivos, facilidades e impulso para la estabilidad individual y asociativa de los ciudadanos que se dedican a actividades empresariales y que cuentan con pocos ingresos, en este contexto se reconoce la necesidad de una política permanente y continua de apoyo a la microempresa.

Las áreas que el sector microempresarial enfatiza para diseñar un marco legal son : laboral, seguridad social, funcionamiento, tributación, servicios empresariales, democratización del crédito, competitividad.

1.7.3 La pequeña Empresa

Se considera como pequeña empresa o industria a aquellas unidades productivas que posean activos fijos hasta un monto máximo de 112.000 dólares , excluidos terrenos y edificios, y está constituida de 6

hasta por 20 personas. Utiliza mano de obra calificada, posee una amplia división del trabajo y generalmente es bien remunerada.

Para la constitución de una pequeña empresa¹ en el país es necesario:

- Registro Único de Contribuyentes RUC.
- Patente municipal.
- Registro sanitario.
- Capital de la Compañía. Responsabilidad limitada 400 USD.
Compañía anónima y de Economía Mixta 800 USD.

Es necesario aclarar que en la presente investigación únicamente abordaremos todo lo relacionado con la Microempresa y en casos puntuales aludiremos a la Pequeña empresa, razón por la cual se ha emitido estos pequeños conceptos para aclarar la diferencia existente con la microempresa

¹ Guía de instrumentos de apoyo para la Microempresa, Pequeña, Mediana , Industria y Artesanías del Ministerio de Comercio Exterior Industrialización y Pesca MICIP.

CAPITULO 2

EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR 1990-2001

2 La microempresa en el Ecuador : periodo 1990-1996

En los años 90, la oferta de mercado de trabajo sufrió una baja de calidad, pese a que en relación con la década del 80 se generaron nuevos empleos; pero a costa de uno de los requisitos básicos de la competitividad: la productividad, lo que repercutió en la disminución del poder adquisitivo de los trabajadores lo que devino en aumento del subempleo y del desempleo.

En este periodo hubo un aumento importante de las microempresas, pero estas, en su mayoría constituidas sin planificaciones previas, y que al momento de su constitución quedaban sujetas a deudas con altas tasas de interés. Entonces fueron debilitándose ante la presencia de competidores con productos de buena calidad que coparon el mercado. De ahí que había la necesidad de proponer alternativas que permitan la implantación de una nueva microempresa, que maximice permanentemente las ventajas competitivas de su producción y es por esa razón, como se mencionó anteriormente, que el 17 de diciembre de 1992, mediante Acuerdo Ministerial 631, el Ministerio de Comercio Exterior MICIP, crea la Cámara Nacional de la Microempresa CNM, como una organización gremial que agrupa y representa a las microempresas formales e informales, a microempresarios con microcapitales en todo el territorio nacional, organizados en las Cámaras Cantonales, Parroquiales, Federaciones, Organizaciones de base sectoriales de la microempresa.

La creación de Cámara Nacional de la Microempresa, fue publicada en el Registro Oficial 107 del 14 de enero de 1993, y entre sus

objetivos está el establecimiento de servicios financieros y no financieros , para lo cual gestiona líneas de crédito y desarrolla programas de capacitación, asistencia técnica y seguimiento crediticio .

La Cámara Nacional de la Microempresa brinda a sus afiliados servicios de capacitación, asesoría en crédito e inversiones , asesoría legal y tributaria, información comercial y defensa gremial, lo que lo realiza directamente o a través de sus entidades adscritas .

Según el Centro de Promoción y Empleo Para el Sector Informal Urbano CEPESIU², durante la primera mitad de los años 1990-1995, la evolución de la microempresa fue más favorable, la economía creció a un ritmo del 3,4% anual por encima de la población y aunque se dio una fuerte presión sobre el mercado de trabajo, la población ocupada se expandió a un ritmo similar no permitiendo aumentos importantes en el desempleo. Más aún ,manifiestan, se reflejaron ganancias en el poder adquisitivo de los ingresos laborales , legales y efectivos , lo que permitió incluso reducciones en los elevados montos de subempleo , al crearse 112000 empleos por año con un fuerte dinamismo en la microempresa, así como en la mediana y gran empresa y una fuerte incorporación de las mujeres.

2.1 La microempresa en el Ecuador : periodo 1996-2001

En este periodo, al interior del país ocurrieron sucesos que incidieron de manera significativa en la economía del país, como la presencia del fenómeno del Niño que afectó ostensiblemente la vialidad de la Costa en 1998 , la crisis del sistemas financiero, la dolarización de la economía y la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados OCP iniciada en el 2001.

² CEPESIU, La Microempresa de los 90 en el Ecuador, Pág. 8.

En el trienio del 1996-1998, según el CEPESIU³, la economía se desacelera, creciendo por debajo de lo que aumenta la población que es del orden del 1.9% anual, con lo que se reduce la producción per-cápita. Pero, pese a esta desaceleración no se redujo la presión sobre el mercado de trabajo, ya que la población activa sigue creciendo por encima del 4%. Como las posibilidades de generación de empleo se reducen, caen las remuneraciones reales y aumenta el desempleo, aunque no el subempleo. Se crearon 87000 empleos anuales, con énfasis en la microempresa y la incorporación de las mujeres empieza a debilitarse. En los años 1998-2000, de la desaceleración de la economía se pasa a una contracción, con repunte inflacionario. La producción cae un 2.8% anual con lo que la producción por habitante se reduce casi un 5% por año. Aunque la presión sobre el mercado se debilita un poco sigue siendo importante, ya que la población activa crece en las principales ciudades del país a un ritmo anual del 3%. La población ocupada sigue expandiéndose aunque a un ritmo ligeramente menor por lo que el desempleo aumenta poco. No obstante, el ajuste principal en el mercado de trabajo es en las remuneraciones reales y su consecuente impacto en el subempleo. En este periodo, la creación del empleo sigue concentrándose en la producción en pequeña escala, acompañada ahora de una reducción del empleo en la gran empresa que se suma a la contracción experimentada por el sector público durante todo el decenio.

Así, a causa de la difícil situación económica del país, en noviembre de 1998, el Ministerio de Trabajo del Ecuador solicitó la cooperación de la OIT para fundamentar un plan integral de apoyo al sector de la microempresa en el país, ya que el Ecuador había venido desarrollando una serie de experiencias de coordinación para el desarrollo de la pequeña y microempresa, aunque cada vez más crecía la demanda

³ CEPESIU, LA Microempresa de los 90 en el Ecuador, Pág. 9

por proveer a este sector con orientaciones de política que tuviesen el respaldo de los principales actores institucionales del sector.

Hasta el momento, el desarrollo de la microempresa en Ecuador se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores. Sin embargo, a pesar que la demanda por servicios de apoyo y desarrollo crece a medida que la microempresa expande su importancia en la economía del país, los programas para la promoción del sector adolecen de problemas de concepción, implementación y ejecución. Esta responsabilidad afecta tanto a las instituciones públicas como a las privadas, cooperación internacional y gremiales involucradas en el desarrollo del sector.

Para superar esta situación, el Ministerio del Trabajo apeló al criterio técnico de la OIT para preparar una propuesta que planteara una nueva forma de organizar el trabajo en la microempresa. Para cumplir con este encargo, en enero de 1999 la OIT encargó una misión que estructuró su trabajo en base a los siguientes puntos:

- Concertación de los actores;
- Integralidad de la propuesta;
- Orientación práctica de las recomendaciones.

La misión realizó su trabajo en dos momentos:

En el primero, realizó las consultas y recolectó los puntos de vista pertinentes con los actores relevantes. Estos actores incluyeron a organizaciones gremiales tales como la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la Cámara Nacional de la Microempresa, la Federación de Cooperativas de Crédito, la Cámara de la Pequeña Empresa. Asimismo, los puntos de vista de estas instituciones gubernamentales fueron incorporadas desde el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, y Pesca MICIP , el de Turismo , el Ministerio de Trabajo, la Corporación

Financiera Nacional CFN y elementos del sector privado como la Fundación Ecuador, la Fundación del Banco Popular, la Fundación Huancavilca de Guayaquil y otras.

El contenido de la propuesta ha tratado de dar cabida a los temas más delicados de la agenda de coordinación de actores institucionales de la promoción microempresarial. Ellos incluyeron:

- La especialización y complementación como principios de reorganización de los programas de apoyo al sector;
- La diferenciación de programas según el grupo-objetivo integrante de la microempresa, artesanado y sector informal.

A instancias del Ministro de Trabajo del Ecuador fue posible convocar dos reuniones amplias con las instituciones que trabajan en torno a la microempresa, tanto en Quito como en Guayaquil, durante el mes de enero de 1999. Como directo resultado de estas reuniones, el Ministerio de Trabajo asumió como propio el Plan de Desarrollo de la Microempresa, y la principal entidad privada de coordinación de instituciones vinculadas a la microempresa, el Foro de la Microempresa, lo acogió como base fundamental de su propio programa de concertación.

El Plan aprobado estipulaba la necesidad de formular una política de promoción al sector que contara con un marco de coordinación para la facilitación de las acciones desarrolladas por los actores institucionales de la microempresa. Se proponía así una entidad que asumiera la concertación institucional pública, privada y gremial para convertirla en el elemento orientador del desarrollo microempresarial en el país. Al tomar la Presidencia de la República la dirección del proceso de concertación en el tema microempresarial a través de la Secretaría General de la Presidencia, esta sugerencia se ha recogido a través de la propuesta para la creación de una *Agencia para Potenciar la Microempresa y del Consejo Nacional de la Microempresa*, las cuales se encargarán de:

- Otorgar una clara directriz política de apoyo al sector por parte de la Presidencia;
- Formular políticas de consenso para apoyar al sector microempresarial;
- Implementar acciones coordinadas con mayor impacto y resultados;
- Coordinar una mayor descentralización con facilidades locales;
- Ampliar la cobertura de las acciones de desarrollo de la microempresa con la participación de nuevos canales;
- Ofrecer facilidades de información y promoción para acceder a servicios a nivel local.

En términos operativos, esta política apunta a que, en el corto plazo:

- Se identifiquen, coordinen y difundan los elementos de la oferta institucional pública y privada de servicios a la pequeña y microempresa;
- Se creen condiciones para lograr consenso entre los actores en las acciones de desarrollo empresarial.

A mediano plazo, se persigue con esta política:

- El compromiso de la mayor cantidad de actores posibles en el objetivo de desarrollo del sector;
- Fortalecer las estrategias de facilitación de un entorno regulatorio favorable al desarrollo empresarial, consolidación institucional, desarrollo y expansión de servicios empresariales.
- Discusión y evaluación de políticas y mecanismos de promoción y desarrollo del sector en forma consensuada.

De otro lado el Fondo Multilateral de Inversiones⁴ del Banco Interamericano de Desarrollo BID aprobó un financiamiento no reembolsable de 1.260.000 dólares para el Ecuador, para establecer un programa piloto de capacitación técnica en apoyo de las microempresas.

El programa debía facilitar la capacitación de 30.000 trabajadores y propietarios de microempresas en cursos de gestión empresarial o tecno-productivos y producción en pequeña escala, y debía utilizar un sistema de cupones como incentivo para que los participantes se inscriban y para estimular el mercado de capacitación.

Los cursos se diseñaron de forma que tengan corta duración y se realicen a horarios convenientes, a fin de lograr la sustentabilidad del programa y reflejar las reales necesidades de los microempresarios.

El programa, que fue ejecutado por la Corporación Financiera Nacional y debía difundir además innovaciones pedagógicas y administrativas a un mínimo de 18 instituciones de capacitación. . Es importante señalar que el programa no tuvo el éxito deseado, razón por la cual el BID , ahora otorga préstamos para el desarrollo de la microempresa a través de la banca privada.

2.2 Evolución del trabajo y microempresa en el periodo 1996-2001

Como se mencionó anteriormente, en el ámbito urbano, durante el periodo de 1996 al año 1998, se generaron 260.000 empleos , lo que da

⁴ Es un fondo autónomo administrado por el BID, otorga donaciones y realiza inversiones a favor del desarrollo del sector privado , la capacitación de la fuerza laboral y la modernización de la pequeña y microempresa en América Latina y el Caribe.

una media anual de 87000 nuevos empleos, es decir 25.000 empleos al año menos que en el periodo anterior . Dicha expansión del empleo, a decir del CEPESIU , se concentra en actividades terciarias , en el que se observa un resurgir de actividades productoras de bienes en la agricultura, industria y construcción , que aportan un tercio de empleos generados en ese periodo. En este lapso ,el comercio minorista se contrajo, de modo que el empleo restante que es de 65% se dirigió a actividades de servicios , especialmente en las que demandan trabajo calificado como los servicios a las empresas, lo que representa 28% de empleo neto, como aquellos que concentran trabajo menos calificado, como los servicios a las personas que corresponde a 25% del empleo neto. Los servicios públicos y sociales también se contraen, en tanto que los servicios turísticos empiezan a ganar presencia con el aporte de un 15% de los empleos generados .

El empleo público continúa en contracción lo que explica en parte la reducción de los servicios sociales, y la concentración del empleo neto entre los asalariados del sector privado que es un 56% del empleo neto. Los trabajadores independientes siguen aportando un tercio del empleo neto, pero esta vez concentrado entre los autoempleados . Esto significa que la generación de empleo descansó en establecimientos de menor tamaño y posiblemente menor complejidad. En efecto, dos tercios del nuevo empleo se concentraron en establecimientos de cinco o menos trabajadores y el 82% en establecimientos de menor tamaño de uno a 20 trabajadores , creciendo *la microempresa* y la pequeña empresa a un ritmo similar. La pequeña y mediana empresa por su parte , pierde dinamismo aportando solo un 17% de los nuevos empleos.

Las remuneraciones en este trienio se deterioran en forma marcada y generalizada de . 7.6% anual . Su deterioro es mayor ahora para los trabajadores independientes del . 12% anual , aunque los asalariados del

sector privado también ven reducirse el poder adquisitivo de sus salarios del .5.1% anual en este periodo,, lo que resulta consistente con la evolución esperada de productividad. El servicio doméstico también experimentó una contracción de su salario real, grupo que había experimentado una importante mejora en el periodo anterior, en tanto que para los empleados públicos , sus salarios reales se mantienen prácticamente sin cambio.

Pasando la atención en las características de las personas que ingresaron en el mercado de trabajo en este trienio (cuadro 2), se destaca la pérdida de dinamismo en la incorporación de las mujeres , pues pasan de generar el 51% de los empleos netos en el periodo anterior al 44% en este lapso. Ello en todo caso refleja un crecimiento del empleo femenino del 3.3% por encima de los hombres 2.7% . Ello sugiere que una evolución económica menos favorable frena la inserción de la mujer al mercado de trabajo. Este contexto económico también favorece la incorporación de los trabajadores con edad plenamente activa, aunque redujo las opciones de los de las edades extremas. De este modo el 84% de los empleos netos recayeron en personas con edades entre los 20 y los 49 años .

La evolución del mercado de trabajo también limitó las opciones para los más calificados de modo que solo cuatro de cada diez nuevos empleos recayeron en personas que tenían la secundaria completa como duración formal mínima.

CUADRO 2
EVOLUCION DEL EMPLEO URBANO EN LOS 90 SEGÚN
CARCTERISTICAS DE LAS PERSONAS^a

Característica del Puesto	Generación de empleo ^b 1990-1995	Generación de empleo 1995-1998	Generación de empleo 1998-2000	Variacion Remunerac. 1990-1995	Variacion Remune. 1995-1998	Variación Remune. ^c 1998-2000
Cambio absoluto	561	260	89			
Cambio Relativo	4.4	2.9	2.7	4.1	-7.6	-5.4
SEXO	100	100	100	4.1	-7.6	-5.4
Hombre	48.9	56.4	76.1	4.4	-8.3	-4.7
Mujer	51.1	43.6	23.9	3.9	-5.3	-7.4
EDAD	100	100	100	4.1	-7.6	-5.4
De 10-19 años	9.5	1.9	-35.2	0.1	-7.6	-4.1
20-29 años	17.9	21.9	52.2	3.9	-8.2	-2.9
30-39 años	23.4	28.9	11.4	4.2	-7.4	-10.7
40-49 años	30	33.4	15.8	3.5	-8.6	-5.2
50-59 años	8.6	13.3	40.1	4.8	-6.6	1.7
60 y más años	10.7	0.7	15.6	4.3	-7.7	-14.4
EDUCACION	100	100	100	4.1	-7.6	-5.4
Analfabeta	1.0	1.9	7.5	-1.0	-3.0	-17.2
Primaria incompleta	-11	23.3	-10.4	1.1	-11.4	-0.4
Primaria Completa	20.8	14.9	1.3	2.3	-8.6	-1.1
Secundaria Incompleta	10.4	19.9	35.9	0.5	-6.1	-4.3
Secundaria Completa	36.1	16.7	37.3	3.6	-7.2	-12.0
Superior Incompleta	21.8	7.1	46.2	4.8	-7.1	-2.5
Superior Completa	20.9	16.2	-17.9	3.3	-7.0	-0.4

a Los dos primeros periodos se refieren a la zona urbana , el a las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca

b La primera fila ofrece el aumento absoluto en miles de ocupados, la segunda fila muestra la tasa de variación geométrica media anual y las siguientes la distribución % del cambio absoluto.

c Tasas de variación geométricas anuales.

Fuente: CEPESIU

Elaborado: CEPESIU

Durante el periodo 1999-2000 la economía se contrae , y por ende la posibilidad de generación de empleo productivo . Con relación a las tres principales ciudades del país , que conforman cerca de la mitad del

empleo urbano , el empleo se reduce a un 2.7% anual y se deteriora el poder adquisitivo de las remuneraciones al trabajo de . 5.4% anual .

La menor expansión del empleo se sigue concentrando en actividades terciarias , aunque se observa un repunte importante de las actividades de la construcción lo que aporta un 18% de empleos generados en este lapso. También en este periodo el comercio minorista vuelve a expandirse con un aporte de 55% de los nuevos empleos , en cambio los servicios como a las personas, servicios sociales y turísticos .

El empleo público continúa y acelera su contracción, pues a través de la ley de modernización del estado, se suprimieron miles de partidas en el sector público. Entonces, hay que tomar en consideración que el empleo en general va en descenso, lo que indica la importancia de la presencia de la microempresa en la generación de plazas de trabajo.

En el cuadro 3, podemos apreciar la composición de la PEA (población económicamente activa), durante el periodo 1998-2000.

CUADRO 3

LA COMPOSICIÓN DE LA PEA Y LA CALIDAD DE EMPLEO

Indicador/Año	1998	1999	2000
Ocupados plenos	42.7%	28.7%	25.1%
Subempleados	45.8%	56.9%	65.9%
Desocupados	11.5%	14.4%	9.0%

Fuente y elaboración : INEC, Encuesta de empleo en el Area Urbana ENEMDU

De acuerdo con el cuadro 3 , se nota que del 42.7% de ocupados plenos en 1998 se desciende al 25.1% en el 2000, mientras que el sector de subempleados, que en realidad son los representantes del sector microempresarial asciende del 45.8 al 65.9%, entre otras razones ,por que muchos empleados públicos que vendieron sus renuncias obligadamente

tuvieron que ingresar a este sector , para asegurar sus subsistencia económica.

Hay que señalar. Además, que en la zona rural (cuadro 4), hubo una caída en la participación de la PEA , ya que del 63% de 1990, descendió a aproximadamente el 57% en el 2000, en cambio el desempleo aumentó de 4% en 1990 al 4.3% en el 2000, con mayor incidencia en la Costa⁵, todo esto de una u otra manera ha incidido a que los habitantes de la zona rural emigren masivamente al exterior a brindar su mano de obra a bajo costo.

CUADRO 4

CALIDAD DEL EMPLEO URBANO Y RURAL AÑO 2000

Indicador/año	URBANO	RURAL
Ocupados Plenos	25.1%	31.75%
Subempleados	65.9%	64.95%
Desocupados	9.0%	4.3%

Fuente: Fundación Avanzar, La Microempresa en el Ecuador, Pág.13

Elaborado: Fundación Avanzar.

2.3 Indicadores de la microempresa en el Ecuador

Para ubicarnos en el medio , en que la microempresa ejerce su gestión en el Ecuador, es conveniente presentar las estadísticas que al respecto nos aporta la Cámara Nacional de la Microempresa, el PNUD, y el INEC.

⁵ Fundación Avanzar, La Microempresa en el Ecuador, Pág. 12

CUADRO 5

DEMOGRAFIA DEL ECUADOR

DEMOGRAFIA	PORCENTAJE
Población Urbana	64%
Población Rural	36%
Tasa decrecimiento anual	2,1
Densidad poblacional: hab/Km ²	23,2
Población total	12'070.000 hab.
Residentes en el exterior	1'500.000
Población mayor de 18 años	7000.000
Población menor de 18 años	5'000.000
Escolares sector público	2'200.000
Escolares sector privado	300.000
No estudian	1'100.000

Fuente: PNUD , Las Tecnologías de la Información y Comunicación para el Desarrollo Humano, Pág.26.

Elaborado. Por el autor

Del cuadro 5 , observamos que el Ecuador, dejó de ser un país rural, pues ahora se aprecia que casi las 2/3 partes de su habitantes vive en las ciudades. El crecimiento de la zona urbana es vertiginoso en la década anterior . La atención pública y privada, centralizada en los polos de desarrollo del país favorece la migración del campo a la ciudad.

CUADRO 6

DATOS SOCIALES

Población pobre	9'965.000
Población indigente	5'691.000
Ocupados plenos año 2000	25.1%
Subempleados año 2000	65.9%
Desocupados año 2000	9.0%
Desnutrición global, niños menores 5 años	13.5%
Analfabetismo, pobl. de más de 15 años	10.8%

Fuente: P PNUD , Las Tecnologías de la Información y Comunicación para el Desarrollo Humano, Pág.26.

Elaborado. Por el autor

En relación con el cuadro 6 , notamos que la población pobre del país constituye aproximadamente el 80% de la población total, lo que

demuestra que pese a que los indicadores macroeconómicos del país del 2001, que reflejan que hubo un crecimiento del PIB del orden del 4.6% al 5.1% (cuadro 7), la riqueza sigue concentrándose en pocas manos, pero pese a ello el sector de subempleados que vienen a constituir los que trabajan en las microempresas ha crecido a un 65.9%, que aporta un 72% al PIB nacional (cuadro 7), lo que demuestra claramente que este sector contribuye en gran proporción a la economía nacional, mayor que las pequeñas, medianas empresas, y grandes empresas, que juntas aportan el 28% del PIB.

CUADRO 7

DATOS ECONOMICOS DEL ECUADOR

Producto Interno Bruto PIB	13.649 millones de dólares
PIB per cápita (en miles de dólares)	1080,3 miles de dólares
Exportaciones de bienes	4822 millones de dólares
Importaciones de bienes	3196 millones de dólares
Tasa de crecimiento anual del PIB	1,9
Proyección del crecimiento anual del PIB	4,6-5,1
Inflación 2001	20%
Población económicamente activa PEA	5´054000hab.
Deuda externa pública año 2000	10881 millones de dolares
PIB gran empresa	16%
PIB pymes	12%
PIB microempresa ⁶	72%

Fuente: PNUD , Las Tecnologías de la Información y Comunicación para el Desarrollo Humano, Pág.26 ; Ecuador su Realidad, Pág.197, Documento de la Cámara Nacional de la Microempresa Elaborado. Por el autor

⁶ Ecuador su Realidad, 2001 Pág.197, Documento de la Cámara Nacional de la Microempresa; Fundación Avanzar, La Microempresa en el Ecuador(Presentación del libro).

2.4 TIPOS DE MICROEMPRESAS

2.4.1 Según su actividad

Las Microempresas se pueden clasificar en: Producción, Comercio y Servicios.

- La **microempresas de producción** son las que se encargan de transformar la materia prima en un producto terminado.
- Las **microempresa de Comercio**, es aquella empresa especializada en revender el producto , sin haberle transformado.
- Las **microempresas de Servicio**, son las encargadas de ofrecer un servicio personalizado y un producto de un consumo inmediato.

2.4.2 Por estratos productivos

La microempresa se la puede clasificar en cuatro clases, uno moderno y tres de baja productividad. Estos estratos son:

- **Moderno** : Establecimientos pertenecientes a ramas modernas o con amplia generación de excedentes, uso de mano de obra calificada y amplia división del trabajo y bien remunerado.
- **Acumulación ampliada:** El establecimiento mantiene la capacidad de generar excedentes aunque en cantidades menores y se presenta uso de mano de obra calificada y especializada con cumplimiento de pago de salarios mínimos.
- **Acumulación simple:** El establecimiento no tiene capacidad de generar excedentes, poco uso de mano de obra especializada y cuando la usa es con jornadas o pagos insuficientes como práctica ahorradora de costos laborales.
- **Subsistencia:** El establecimiento no tiene capacidad de generar excedentes con lo que se descapitaliza, hace uso de mano de obra no especializada y sin posibilidades de retribuirla con salarios superiores al mínimo legal.

2.4.3 Por relaciones de trabajo

Considerando las relaciones de trabajo, César Alarcón en su investigación sobre el sector informal, establece cuatro tipos de estructura.

- **Individuales:** La actividad económica personal del trabajador autónomo, constituye el primer tipo de microempresa informal. Su recurso principal es su propia habilidad y potencial para desarrollar la producción, el comercio o el servicio. La dotación de capital inicial generalmente es mínima. Las fases productiva y administrativa están concentradas y a veces hasta confundidas en un indiferenciado manejo de quien al mismo tiempo es propietario, trabajador y administrador. Estas circunstancias determinan el grado de su eficiencia.
- **Familiares:** La ampliación de la microempresa en un primer momento conlleva la incorporación de otros miembros de la familia, quienes asumen el trabajo como un compromiso solidario para garantizar la supervivencia colectiva. Se distribuye el trabajo entre padres e hijos de acuerdo con sus capacidades. En el proceso desarrollan las habilidades para realizar distintas funciones dentro de la división del trabajo que espontáneamente surge. En un principio no siempre se reconoce salarios para los trabajadores. El jefe de familia, dirige la empresa, administra sus recursos y establece la política de inversiones y gastos.
- **Extrafamiliares:** Cuando el crecimiento de la microempresa requiere el aporte de nueva fuerza laboral y ella no existe o no está disponible en el hogar, aparece la necesidad de contratar trabajadores extrafamiliares. Por una parte está el aprendiz que generalmente es un joven impulsado por una doble motivación. De un lado la necesidad de conseguir un ingreso económico y por otro el interés de adquirir una elemental capacitación en un

oficio. Empieza por realizar las tareas más simples aunque a veces más rudas y recibe un salario muy bajo. En un segundo nivel se encuentran los llamados los oficiales , operarios o ayudantes, conocen suficientemente el trabajo y reciben un mejor salario.

Las relaciones de trabajo entre el propietario y los trabajadores se entablan de manera informal , sin mediar contrato escrito.

- **Microempresa Asociativa** : Son una especie de sociedades de hecho conformadas a base de lazos de amistad y confianza entre quienes deciden emprender de manera solidaria en una actividad económica .

2.4.4 Por tiempo de Duración

El tiempo de vida de las microempresas está definido por la naturaleza de su trabajo . Unas son de carácter permanente mientras otras son temporales y hasta ocasionales.

- **Permanentes.** Son aquellas microempresas que ofrecen bienes y servicios durante todo el año . Su existencia obedece a una necesidad constante de la sociedad.
- **Temporales** : Las costumbres y necesidades específicas de las diversas épocas en cada contexto cultural y geográfico , abren espacio al funcionamiento de microempresas que tienen por objeto atender el respectivo tipo de demanda. Entre estas se cuentan la apertura del ciclo escolar , las festividades navideñas , carnaval , temporadas vacacionales
- **Ocasionales:** Eventualmente aparecen requerimientos en los diversos sectores de la población . Un compromiso familiar, ciertos actos cívicos ,etc, generan la demanda ocasional de un bien o un servicio de parte de los informales, que sin tener una dedicación permanente , encuentran la circunstancia propicia para trabajar por pocos días y a veces pocas horas .

2.5 La Microempresa y el Sector Informal.

Según Avanzar, una Fundación privada dedicada la promoción de la microempresa en Quito, define que la informalidad, es un término acuñado en la década de los 90 que sirve para identificar la microempresa. Ese concepto al ser aplicado a la actividad económica, es interpretado como algo pasajero, sin estructura, sin reglas ni procedimientos claros. En algunos casos a la informalidad se la compara con la ilegalidad, situación que es equivocada, en vista que la microempresa, así como la pequeña o gran industria desarrollan actividades totalmente lícitas, amparadas por la ley, pero en algunos casos no cumplen con los requisitos necesarios para su funcionamiento y caen por tanto en el terreno de la informalidad.

La informalidad está inmersa en las tres actividades que cubre la microempresa, esto es de producción, comercio y servicios, y ubicada sobre todo en el estrato de subsistencia. Vale aclarar que un porcentaje menor al 50% del sector microempresarial no paga impuestos fiscales, ni tasas municipales, al igual que muchas grandes industrias ., es decir que la informalidad no es patrimonio de la microempresa, y por lo mismo no se puede confundir con las reglas para su funcionamiento.

Grandes importadores , exportadores y muchas instituciones financieras no pagan impuestos, al igual que muchas microempresas. De manera similar, encontramos grandes empresas y microempresas que sí cumplen con sus obligaciones con el fisco y con los municipios de las diferentes ciudades del país ; o sea, el sector empresarial involucra a instituciones formales e informales .

El nuevo código tributario que establece la obligación de tener el RUC , ha formalizado a gran parte del sector empresarial , pequeño, mediano y grande.

De otro lado, el sector informal , es aquel que considera como pertenecientes a este a todos los trabajadores que laboran en establecimientos urbanos de pequeña escala y por consiguiente de bajo capital físico con menos de cinco trabajadores , que incluye a los patronos y los trabajadores por cuenta propia que no son profesionales o técnicos. También se incorporan como parte de las actividades informales a los trabajadores familiares no remunerados y al servicio doméstico pero considerándole por separado . Vale aclarar que en la definición anotada , intervienen cuatro variables que son la categoría ocupacional, el tamaño del establecimiento , la ocupación del trabajador independiente , la ocupación del trabajador independiente y el tipo o lugar de la actividad desarrollada

- **Categoría ocupacional** : En sus versiones iniciales, al decir del, CEPESIU, el sector informal era definido como la suma de trabajadores por cuenta propia , no profesionales ni técnicos y los familiares no remunerados. Posteriormente cuando se contó con información del tamaño del establecimiento , fue posible incorporar a los patronos y asalariados de la microempresa , generalmente de 1 a 4 personas. Cuando fue posible identificar dentro de los asalariados a los trabajadores del Estado y al servicio doméstico , los primeros fueron excluidos independientemente del tamaño del establecimiento y el servicio doméstico fue incorporado como categoría aparte pero dentro de las categorías informales. Los trabajadores familiares se encuentran asimilados al sector informal y se les asocia con el trabajo por cuenta propia .
- **Tamaño del establecimiento:** En este punto se considerará para la identificación de actividades de baja productividad , tanto los micronegocios de 1 a 5 trabajadores que incluye a los trabajadores por cuenta propia como la pequeña empresa de 6 a 20 personas; pero debe aclararse que al ampliar el tamaño del establecimiento

hasta 20 trabajadores, el término informalidad pierde su sentido conceptual.

- **Ocupación:** Es de práctica común excluir como parte del sector informal a los trabajadores por cuenta propia que desempeñan ocupaciones técnicas o profesionales y en algunos casos gerenciales o administrativas (CEPAL, 1998). La idea es excluir, entre otros, a los profesionales en ejercicio liberal de su profesión. Pero hay que tomar en consideración que no se los puede excluir a sus empleados.
- **Tipo de Actividad.** La dicotomía urbano-rural se ha confundido constantemente con la dicotomía agrícola-no agrícola. La CEPAL, toma el concepto de urbano, para diferenciar las actividades informales. Es claro que no existe una relación uno a uno entre agrícola y rural y cada vez adquieren más importancia la llamada urbanización de las zonas rurales.

En el caso ecuatoriano, la información disponible es casi exclusivamente para la población urbana.

Como se mencionó dentro anteriormente, en el sector informal se encuentran, actividades relacionadas con la industria, el comercio y los servicios, y como se observa en el cuadro 8, este Sector abarca a 5'900.000 habitantes, de los cuales 1'300.000 trabajan en microempresas de su propiedad, 2'000.000 son empleados o trabajadores de microempresas y el grupo restante es desempleado, lo que demuestra prácticamente que el 50% de la población ecuatoriana pertenece al sector informal de la producción económica del país.

También, vale añadir que, al interior de la microempresa informal se encuentran dos modalidades de trabajo. Unas realizan de modo integral, cubriendo todas las fases hasta concluir con el producto terminado. En cambio otras, son especializadas, únicamente en determinadas partes, piezas o etapas. Esta modalidad se encuentra

profusamente extendida en los lugares donde los niveles de producción y productividad presentan mayores índices. Ramas productivas como la confección de prendas de vestir, calzado y muebles, utilizan con óptimos resultados esta manera de complementación inter-micrompresarial.

CUADRO 8 SECTOR INFORMAL

Sector Informal	5'900.000 h	
Microempresas		1'300.000
Trabajadores de ME		2'000.000
Totalmente desempleados*		2'600.000
TOTAL	5'900.000	5'900000

Fuente: Cámara Nacional de la Microempresa, Documento: La Microempresa en el Ecuador, Pág 6

Elaborado: Cámara Nacional de la Microempresa

* El 50% son mujeres que reciben el Bono de Solidaridad

2.6 La Microempresa y el Sector Industrial.

El creciente conocimiento que, en diversos órdenes se tiene hoy del desempeño de la pequeña y microempresa industrial, como generadora de más de la mitad del empleo industrial, de su función redistributiva del ingreso, ha generado una nueva actitud hacia ese sector económico. Ello ha implicado comprender que la industria está integrada por unidades de producción pertenecientes a diferentes subsectores, los cuales por lo mismo, tienen variadas características y desempeñan distintos roles en el desarrollo de la actividad manufacturera.

En el campo conceptual es importante hacer un examen riguroso de orden interpretativo, pues, independientemente del tamaño (micro, pequeña o mediana empresa), hay evidentes diferencias entre empresas e industrias. Cuando se habla de microempresas se está aludiendo a

establecimientos pertenecientes a todos los sectores de la economía : agropecuario, comercial, industrial y de servicios . Cuando se habla de industria, precisa su aplicación en torno del sector secundario , es decir de la actividad manufacturera.

En el actual estado del proceso de desarrollo socioeconómico ecuatoriano, el universo empresarial de la microempresa se encuentra representada en casi todos los sectores de la actividad económica nacional.

Las industrias consideradas dentro del sector secundario, industrial o manufacturero tenemos:

- Fabricación o procesamiento de productos alimenticios.
- Fabricación de prendas de vestir (confecciones).
- Fabricación de artículos de cuero.
- Fabricación de artículos de madera, excepto muebles(carpintería).
- Fabricación de muebles y accesorios.
- Imprentas, editoriales e industrias conexas.
- Fabricación de objetos de barro , loza y porcelana.
- Industrias básicas de hierro y acero (cerrajería u ornamentación).
- Industrias básicas de metales no ferrosos.
- Otras industrias manufactureras (p.e. artículos de mimbre y otras fibras)

El 17% del empleo de la Pequeña y Mediana Empresa , según el CEPESIU, se ubica en la industria , igual que en el caso del empleo de todas las actividades urbanas no agrícolas, de modo que las 2/3 partes del sector manufacturero se desarrolla en la Micro y Pequeñas empresas. No obstante , al interior de la industria hay una concentración de las MYPES en los textiles y la fabricación de muebles y metalmecánica de

modo que más del 80% del empleo generado por estas manufacturas lo hacen establecimientos de pequeña escala.

En materia institucional, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP ha venido atendiendo a este importante estrato, a través de la Subsecretaría de Pequeña Industria y Artesanías y específicamente en la Dirección Nacional de Microempresas y Artesanías, donde como objetivo general se busca promover el fortalecimiento y desarrollo de la actividad artesanal y Microempresarial, mejorando su productividad y competitividad para la generación de fuentes de empleo permanentes y su inserción en los mercados nacionales e internacionales.

En relación con la actividad Artesanal, se han calificado a 10.800 Talleres artesanales, de los cuales más de un 50% son Microempresas y dentro de la Pequeñas Empresas, se han calificado 5200, de las cuales un 30% corresponden a Microempresas.

En este punto, vale añadir que la microempresa del sector industrial de finales del año 90, se ha visto en la necesidad(en vista de la arremetida de productos extranjeros, principalmente peruanos, colombianos y chilenos que han ingresado en el mercado nacional, especialmente con productos alimenticios procesados y no procesados y ropa), de alcanzar mayor competitividad, lo cual los ha obligado a tecnificar la producción, dividir el proceso productivo y subcontratar a trabajadores que entregan sus servicios desde su hogar o taller.

El nivel de desarrollo tecnológico aplicado al campo de la producción, busca y ha logrado reemplazar, en cierta medida, la mano de obra. La tendencia es que la máquina reemplace al hombre, con lo que se verificará que la microempresa a este nivel cuando lo logre,

haya elevado su productividad a extremo tal que ya debería ser considerada como pequeña o mediana empresa.

2.7 Microempresa y el Sector Servicios.

En el Ecuador, una característica distintiva en el sector urbano es el predominio de las actividades de servicios ahora también conocidas como terciarias, la que aporta aproximadamente de tres de cuatro empleos existentes.

Las actividades terciarias o de servicios aglutinan el 42 % del empleo de las MYPES (Micros y Pequeñas Empresas), en tanto que las actividades como la manufactura, la construcción y el comercio alcanzan el 58% del empleo.

Las actividades de servicios, están principalmente relacionadas con.

- Servicios de reparación y mantenimiento.
- Servicios eléctricos.
- Servicios electrónicos.
- Servicios de mecánica automotriz.
- Servicios de reparaciones domésticas.
- Servicios de Turismo
- Otros servicios.

Dos de las mencionadas actividades tienen una fuerte concentración en la producción en pequeña escala, el turismo y los servicios en reparación. Según el CEPESIU, El 97% del empleo de los servicios de reparación son aportados por la MYPES y ello representa el 6% del empleo total de las MYPES. Del mismo modo, el 87% del empleo aportado por los servicios turísticos es generado por actividades por

actividades en pequeña escala y llegan a representar el 11% del empleo total de la MYPES. Ambas actividades se concentran en los estratos de baja productividad, aunque los servicios de reparación tienen una mayor presencia entre la microempresa y los turísticos en el autoempleo.

Los servicios a la empresas, como transporte de mercaderías, servicios profesionales a la empresas y los servicios a las personas aportan cada uno un décimo del empleo en la MYPES.

Los servicios sociales y financieros tienen una presencia marginal dentro de las MYPES, aunque corresponden a actividades modernas. En particular los servicios sociales que incorporan al resto de los profesionales en ejercicio liberal, por ello también aparecen aquí con fuerza dentro del autoempleo moderno y dentro de la pequeña empresa moderna.

Es importante señalar , que en la actualidad uno de los servicios que más proliferan en el país son los que ofrecen acceso a la internet , y uno de los servicios más rentables por la calificación profesional con nivel universitario de los integrantes de la microempresa , es el que ofrecen manejo y desarrollo de software .

Además, por el lugar donde se ejecutan los trabajos, en el sector Servicios , encontramos tres tipos⁷ : El que desarrolla desde un establecimiento propio; quien lo hace a domicilio; y, el ambulante.

En la definición de lugar concurren varios aspectos como la capacidad económica del informal para pagar o no el alquiler de un taller.

⁷ Alarcón César, Sector Informal:¿ Problema o Solución?, Pág.55

El servicio de reparaciones ambulante suele ser el más precario en el desarrollo de la microempresa.

Por el tipo de servicio que provee, es factible observar su gran capacidad para adaptarse a las más raras condiciones y por estar presente aun en los sitios más inimaginables donde sus protagonistas intuyen se los va a requerir.

Por ejemplo , en el rubro de la alimentación, el informal revela una especial sensibilidad a las necesidades, costumbres y preferencias del consumidor, provenga del propio sector informal o del formal. En las ciudades grandes es muy común encontrar desde las primeras y hasta últimas horas del día la presencia de este microempresario ofreciendo una enorme variedad de alimentos en determinados lugares de la urbe. Cada uno de estos alimentos ofrecidos, los lugares donde se expenden y horas a las que se ofrecen, son resultado de una gran experiencia acumulada.

En cada caso concurren un sinnúmero de elementos, por ejemplo, existen horas y lugares propicios para vender cebiches, morocho, pinchos, chochos, helados, almuerzos, gelatina, jugos, tripa mishque, fritada, plátanos asados, choclos, cocadas, guatita, manjar de leche, papas con cuero, mote, hot-dogs, etc. . No observar las preferencias del consumo por regiones, ciudades o barrios; o no estar atento a las inclinaciones de los clientes en las diferentes horas del día, pueden ocasionar graves perjuicios para el capital del microempresario. Cada detalle es importante ,tanto el contenido del alimento, como la forma de su comercialización obedecen a un patrón cultural, en el que se identifican plenamente vendedor y consumidor.

La versatilidad y movilidad de la microempresa informal le permite en un mismo día ofrecer varios tipos de alimentos o combinar estos con otras mercaderías en diversos sitios de la ciudad.

Dentro de este mismo campo de los servicios, especial importancia reviste el de la transportación informal, que surge como respuesta espontánea ante la ausencia de la empresa formal. En nuestro país, pese a que se ha incrementado notablemente el parque automotor y con ello el número de buses de transporte, aún es reducida la presencia y cobertura formal en esta área. Pocas empresas particulares laboran en este campo y la mayoría de ellas se han integrado con el aporte de los propios transportistas, quienes continúan siendo propietarios y conductores a la vez. La mayor parte del servicio es dado por cooperativas conformadas por pequeños propietarios, que salvo el paraguas legal del régimen cooperativo, no puede caracterizárseles como empresarios formales, sino claramente de informales, debido a su condición económica, forma de trabajo, ausencia de seguridad social, crédito, etc.

Aparte de lo manifestado, existe un vasto espacio en el que el micro-transportista desarrolla su actividad sirviendo a los barrios marginales, especialmente en horas de la noche y a las pequeñas comunidades rurales, especialmente en las grandes ciudades del país.

Por el nivel tecnológico encontramos a los que usan desde la habilidad personal hasta los modernos instrumentos para la reparación de equipos eléctricos.

El reciclaje es también campo propicio para el informal. En todos los barrios encontramos a los compradores a domicilio de: botellas, periódicos, cartones y ropa usada. En los lugares destinados para las

municipalidades para arrojar la basura, los ~~re~~minadores ~~que~~ antes sólo buscaban alguna ropa o alimento, ahora recolectan plásticos, vidrios, papel o metales para venderlos a quienes los reprocesan.

La industria del turismo es compartida por formales e informales. Existen líneas y niveles atendidos exclusivamente por la gran empresa o la microempresa y áreas donde se complementan, especialmente en torno al turismo internacional cuando se interesa por lo folklórico. En ámbito nacional, el turismo de los sectores populares es un campo propicio para la informalidad, no sólo por la comodidad económica sino por la identidad cultural. Poblaciones enteras viven del turismo nacional en todas las regiones del país.

2.8 La Microempresa y el Sector Comercial .

Como comercio entendemos la compra y venta directa o indirecta de un producto determinado . En relación con la Microempresa , este sector incluye al comercio al por menor y dentro de este , se hace relación a:

- Tiendas de barrio.
- Ventas ambulantes .
- Puestos de periódicos y revistas.
- Restaurantes , cafés y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas.

Es notorio que en este sector se encuentran la mayoría de empresas de subsistencia, pues mantienen bajas cuentas de resultados que se aplican al sostenimiento de la unidad familiar, y coinciden mayormente con el sector informal, casi nunca llevan un registro de sus actividades, operan con bajísimos ,por no decir casi nulos niveles de tecnología y activos fijos, se concentran en los centros urbanos y

presentan un nivel de escolaridad media que no supera el nivel primario. Estas empresas presentan un gran contingente femenino y su radio de acción de oferta de productos se la realiza en los vecindarios donde residen.

De otro lado, las microempresas del sector comercial constituyen verdaderos micronegocios, entendiéndose como la presencia de la microempresa más el autoempleo de hasta cinco trabajadores .

Las actividades comerciales minoristas son un campo propicio para la producción en pequeña escala, de modo que según el CEPESIU, un 94% del empleo total en actividades comerciales se ubican en las Microempresas. Al interior de las Microempresas, dan cuenta de un tercio del empleo ., donde el autoempleo alcanza a un 69% de los ocupados en las Microempresas. También hay que destacar que el empleo se concentra en los estratos de baja productividad, particularmente entre los de acumulación simple y ampliada, y ello se reproduce al interior de cada tamaño del establecimiento, sugiriendo un tipo de actividad donde la pequeña escala permite mayores posibilidades de crecimiento potencial o rentabilidad.

Dentro de las microempresas dedicadas a la comercialización en pequeña escala, hallamos también una gran diversidad en razón de la naturaleza de la mercadería y de lugar desde el que realizan el expendio.

Por la naturaleza de la mercadería podemos distinguir dos grandes campos: los microcomerciantes de productos elaborados por el sector formal, y de los productos del propio sector informal. En el primero encontramos la tienda de barrio al vendedor ambulante de helados, cigarrillos, caramelos, loterías, bolígrafos, adornos, cierto tipo de prendas de vestir. En el segundo al micronegociante de artículos elaborados por

los microproductores de ropa y otras confecciones domésticas, zapatos, alimentos de origen agropecuario, artesanías rurales y urbanas.

Por el lugar en el que está ubicado el microcomercio, se distinguen a los vendedores ambulantes, vendedores de mercado con puesto fijo y propietarios de tiendas de barrio.

2.9 La Microempresa y el Sector Rural

La informalidad rural la integran los cientos de miles de campesinos pobres y medianos , que permanecen cautivos en las ancestrales formas de supervivencia y continúan cultivando las tierras, criando animales y desarrollando artesanías con las mismas técnicas manejadas por las generaciones precedentes. Los reducidos aportes de la tecnología moderna, especialmente abonos, fertilizantes, medicamentos o artículos de plástico para el uso doméstico , no han modificado sustancialmente su vida .

Dependiendo de las relaciones de trabajo y propiedad, así como de las condiciones del suelo y rendimiento de la tierra , los campesinos pobres y medianos, junto a la agricultura, han desarrollado diversas formas de producción artesanal, en unos casos, como actividades complementarias a las agropecuarias , y en otros, pasando a convertirse en la actividad económica fundamental. Entre las más representativas artesanías rurales tenemos los tejidos, alfarería , sombreros de paja , confección de ropa , zapatos, canastos, etc.

La minería también es un campo donde la microempresa rural informal ha desarrollado su potencialidad⁸. Tanto en la explotación de los minerales metálicos como en los no metálicos, laboran los informales afanosamente a pesar de las limitaciones técnicas.

En lo referido a la explotación de metales, la actividad está concentrada en las distintas modalidades de extracción del oro, que debido a su concentración, valor intrínseco y fácil comercialización, ofrece óptimas posibilidades. Estas labores básicamente son de dos tipos: yacimientos y lavaderos.

En el Ecuador, el surgimiento de enclaves mineros cuyas características son precisamente las de la informalidad, son los yacimientos de Nambija. con mayor trayectoria están los de Portovelo y Zaruma en la provincia de El Oro.

Muchos son los ríos del país en los que lavan oro. Los principales son los de la región oriental donde los aborígenes, tradicionalmente han combinado esta tarea con las de la agricultura y la caza, junto a los yacimientos, han surgido los nuevos lavaderos en los ríos que arrastran el mineral no recuperado por los mineros primarios.

Vale señalar, que el campo ecuatoriano en las últimas décadas ha vivido un intenso proceso de transformaciones caracterizado por rasgos muy singulares. Por un lado una particular reforma agraria, reducida al simple reparto de tierras en pequeñísimas áreas, generando la proliferación de minifundios cuyos propietarios son los exhuasipungueros, aparceros, para quienes no hay crédito, asistencia técnica ni infraestructura. De otro lado, la modernización de las unidades agrícolas,

⁸ Alarcón César, Sector Informal:¿ Problema o Solución?, Pág.25

especialmente las de gran extensión y las nuevas plantaciones de uso intensivo del suelo, cuyos propietarios han logrado acceder a importantes volúmenes de crédito que ha viabilizado su tecnificación .

Estos cambios han determinado una creciente expulsión de mano de obra del campo, ya sea por la incorporación de la tecnología moderna o porque el minifundio es insuficiente para absorber el trabajo pleno de todos los integrantes de la familia. En uno y otro caso , el campo se ha constituido en expulsor neto de mano de obra .

En estas circunstancias , la migración aparece como una salida viable para el campesino informal y de esa manera tienen opciones como las de mantener una doble residencia en el campo y la ciudad, trasladarse a pequeños poblados y ciudades intermedias o radicarse en los barrios marginales de las grandes ciudades.

El éxodo empieza generalmente con el campesino padre de familia y junto a él los hijos varones, cuando se los considera suficientemente grandes, el viaje a la ciudad les ofrece la oportunidad de conseguir empleo como obreros de la construcción, cargadores o vendedores ambulantes.

Con la creciente migración principalmente a España, los obreros de la construcción han elevado su cotización a niveles tan altos que sus ingresos se han elevado considerablemente por lo que esta actividad se ha vuelto muy rentable.

El campesino en sus primeras incursiones a la ciudad lo hace por periodos variables entre los 15 días y un mes, al cabo de los cuales retorna a casa con algo de dinero que contribuye al mantenimiento familiar..

De manera complementaria a las incursiones intermitentes del padre de familia , la mujer joven busca en la ciudad colocarse como empleada doméstica. Así poco a poco la familia se traslada a la ciudad para concentrarse en barrios marginales .Sin embargo, en ambas residencias su nivel es de subsistencia, en los dos lugares están al margen de la tecnología productiva moderna, en los dos carecen de servicios, en ambos están al margen del auspicio legal y la seguridad social.

Vale señalar como mecanismo de freno a la agresiva migración campo-ciudad , numerosas Organizaciones No Gubernamentales ONGs , han fortalecido y promovido la creación, de microempresas y pequeñas empresas de tipo comunitario ,algunas de gran éxito como las de producción de quesos en la provincia de Salinas en Bolívar, las bordadoras de Zuleta , Anga, Rinconada, Pesillo, San Pablo, que con el respaldo de la Fundación Galo Plaza Lasso, el Ministerio de Comercio, MICIP y la Corporación para la Promoción de Exportaciones CORPEI, buscan exportar sus productos.

En Loja ,por ejemplo, el Ministerio de Obras Públicas MOP, promueve la formación de microempresas para contratar el mantenimiento vial de los caminos de segunda y tercera clases, con los campesinos del lugar.

2.10 Crédito para la Microempresa

La actividad crediticia que hasta a mediados delos 90 fue de responsabilidad exclusiva del Estado , algunas fundaciones e instituciones no formales, tiene en la actualidad a la banca privada como el promotor de créditos para trabajar en la Microempresa..Al decir de Luis Torres , presidente ejecutivo de la Fundación Avanzar, en el país, los

programas dirigidos a la microempresa tienen un componente mayoritario de crédito , que es conocido como microcrédito o microfinanzas

El crédito es una parte de la solución de los grandes problemas que tiene el sector microempresarial⁹, y es así que la Unidad Ejecutora del Programa Nacional de Microempresas UNEPROM fue creada en 1986, como una unidad adscrita al Ministerio de Trabajo , y fue creada para coordinar y orientar las acciones de las instituciones públicas, mixtas y privadas, nacionales e internacionales, que ejecutan proyectos de apoyo microempresarial;

El UNEPROM en los diez años de gestión operó USD 1'034.767 crediticia, del cual 50% le perteneció a su línea de crédito y el otro 50% a las instituciones financieras que trabajaron con ellos y que fueron al Banco Nacional de Fomento , el Banco la Previsora y el Banco de Loja. El Banco de Fomento operó el 91% del monto crediticio entregado al sector empresarial, mientras los otros alcanzaron apenas el 9% restante. En 1988 el Estado no transfirió los recursos necesarios para el cumplimiento del convenio con el Banco la Previsora y lo hizo en 1989 . El promedio de los montos entregados a los beneficiarios del crédito fue de USD 642.

En términos generales la UNEPROM tuvo un perfil muy bajo de operaciones crediticias, por lo que desapareció a comienzos de 1999.

2.10.1 Créditos del Banco Central con Recursos Nacionales¹⁰

⁹Fundación Avanzar, El Crédito Microempresarial en el Ecuador Págs. 2,9,11

¹⁰ Fundación Avanzar, El Crédito Microempresarial en el Ecuador Págs. 13

La Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas CONAUPE fue una entidad estatal creada mediante la ley N^o 44 de agosto de 1989 , en la que reconoció la existencia de un sector social informal discriminado y desprotegido por las políticas gubernamentales.+

Fue así que el gobierno de ese entonces , socialdemócrata, a través de la Junta Monetaria asignó USD 160.000 para una línea de crédito para el sector microempresarial, que lo administró el Banco Central y coordinó la CONAUPE.

Muchas expectativas sobre el programa piloto microempresarial fueron creadas , de tal manera que hubo interés de la banca y de las fundaciones que aparecieron en gran escala en el horizonte nacional.

Las 34 fundaciones inscritas , fueron bautizadas conocidas como ETEs (Entidades técnicas especializadas), encargadas de hacer la promoción , capacitación, tramitación, y recuperación del crédito, por lo que recibieron un valor fijo por cada uno de los servicios.

El objetivo propuesto por el programa piloto fue alcanzar a atender a 60.000 microempresas hasta 1992.

El crédito fue limitado en un principio para actividades productivas, posteriormente la actividad comercial tuvo cabida.

El perfil que debieron tener las microempresas fue: seis meses al menos de funcionamiento, el dueño debía estar al frente de la actividad, los activos fijos no debían superar los USD 480, y un máximo de 8 trabajadores.

Los plazos establecidos fueron de hasta 6 meses para capital de trabajo y de hasta 2 años para activos fijos.

Según el informe del coordinador del CONAUPE , el 44.4% de las solicitudes de crédito presentadas por las ETEs fueron rechazadas por las instituciones financieras intermediarias IFIs .

Sin embargo a finales de 1991 el programa fue casi completamente cerrado por problemas deficitarios de la caja fiscal.

2.10.2 Créditos del Banco Central con Recursos Externo¹¹

Mientras en el Ecuador, el programa piloto cumplió el primer año de actividades, en Washington, el estado ecuatoriano y le BID, el 19 de junio de 1991 suscribieron los convenios de Préstamo y Cooperación Técnica por 16.2 millones de dólares y 3.3 millones de dólares respectivamente. El convenio de préstamo estuvo destinado a financiar el Programa Global de Crédito a la Microempresa PGCM, el de cooperación técnica serviría para el fortalecimiento institucional de la CONAUPE y de las ETEs participantes en el programa. La contraparte nacional fue fijada en 1.8 millones y 400000 dólares para cada uno de los convenios.

El cumplimiento de las condiciones previas por parte del gobierno social-demócrata, solo pudo efectuarse después de un año ; así El BID declaró la elegibilidad para los desembolsos del préstamo y Cooperación en junio de 1992 , próximo a la terminación del gobierno del Dr Rodrigo Borja. Esta razón y la ineficiencia demostrada tanto en el plan piloto como en el cumplimiento de las condiciones previas , obligó a que el BID postergue el desembolso.

¹¹ Fundación Avanzar, El Crédito Microempresarial en el Ecuador Págs. 23, 24

2.10.3 Créditos del Banco Nacional de Fomento ¹²

El Banco Nacional de Fomento BNF es un banco estatal de desarrollo, que trabaja con los sectores agropecuarios de las zonas rurales y su objetivo es fortalecer la actividad del campo.

Así, frente a las restricciones de la banca privada para utilizar los recursos financieros, la salvación para los funcionarios del Banco Central y la CONAUPE fue el Banco Nacional de Fomento.

El ingreso del Banco Nacional de Fomento BNF, cambió radicalmente la historia del Programa Global, pues los desembolsos empezaron a producirse con mucha rapidez. Al parecer, los clientes del Banco que estaban en espera desde hace varios meses, fueron ascendidos con la nueva línea de crédito, no de otra manera se puede explicar, que en el lapso de cuatro meses haya podido entregar 3773 créditos y un monto de 23000 millones de sucres, equivalentes a USD 1'500000 al tipo de cambio de ese entonces (1993), que en porcentajes significó el 84.19% y el 90.44% de todo lo operado y concedido en el programa hasta esa fecha

La agilidad en la concesión de créditos fue increíble, y sorprendió a los funcionarios del Banco Central del Ecuador, que no tuvieron tiempo para conocer si los recursos que desembolsaron eran los del BID o los del BCE. Según fuentes confiables, al momento de la suspensión del programa, el BID había entregado al Banco Central solo 600.0000USD, los restantes 6000000USD los puso el Banco Central.

¹² Fundación Avanzar, El Crédito Microempresarial en el Ecuador Págs. 28,29

2.10.4 Los programas de Crédito de la Corporación Financiera Nacional¹³.

El Estado ecuatoriano a través de la Corporación Financiera Nacional CFN, tiene contratado empréstitos para llevar adelante programas que apoyen e impulsen la actividad de la gran industria, la mediana, la pequeña y la microempresa, esta administración de recursos la realiza la CFN.

La CFN es una institución estatal , con una vida que pasa de las tres décadas y su propósito teórico es contribuir al desarrollo socioeconómico del país, generando inversión , divisas y fuentes de trabajo , mediante líneas de financiamiento para la industria manufacturera , agroindustria, pesca, turismo , pequeña industria , artesanía, microempresas, etc, además de participar accionariamente en el capital de varias empresas estratégicas.

La CFN en 1992 fue transformada en banco de segundo piso, es decir encargada de captar recursos de préstamos exteriores para trasladarlos a las distintas empresas a través de la banca y financieras privadas . La CFN tiene un papel de suministradora de recursos de manera indirecta , pues no realiza la concesión de créditos directos al sector productivo, sino a través del descuento de las operaciones .

La función de Banco de segundo piso, la CFN , la estrenó con el programa multisectorial financiado por el BID , el Banco Mundial, la Corporación Andina de Fomento CAF. Con un monto de 200 millones de dólares , y la contraparte nacional con 25 millones de dólares..

Desde 1996, la CFN ha incursionado en diferentes actividades crediticias
Entre las principales tenemos:

¹³ Fundación Avanzar, El Crédito Microempresarial en el Ecuador Págs. 49

- 1996 Línea CFN-BNF.
- 1997 Crédito directo.
- 1997 Un solo toque.
- 1997 Conversión de I a II piso.
- 1997 CREDIMICRO.(Crédito para la Microempresa)
- 1997 Financiamiento de vivienda de uso particular.
- 1998 Préstamo global.
- 2000 La CFN ,entrega en calidad de crédito los CDRs provenientes de la banca quebrada.

El programa para la microempresa siempre ha cambiado de nombres , no así en su contenido , que siempre estuvo dirigido a este sector. En un comienzo fue llamado sector informal, luego Fondo para la pequeña empresa, y finalmente CREDIMICRO.

El Credimicro estuvo financiado por el Fondo de Solidaridad , alimentado por la venta de las empresas estatales, su capital fue 50 millones de dólares. Estos programas son los que nos interesa, toda vez que se pueden obtener características como las siguientes:

- CREDIMICRO financia actividades productivas, comerciales, servicio y vivienda.
- El número máximo de empleados que debe tener una microempresa es de 10 permanentes.
- Tener un año de operaciones preferentemente y un lugar fijo de trabajo.
- Que no tengan acceso al crédito convencional.
- El monto de crédito para la microempresa fue de 15000 dólares.
- La CFN concede al Banco un plazo de 5 años para la microempresa y 10 para vivienda.

2.11 Organización y Tecnología de la Microempresa

La Organización y la Tecnología nos ayudan a identificar y superar los problemas de comercialización, deficiencias en la producción, administración y organización. Además a través de la capacitación, asesoría y asistencia técnica se busca mejorar la competitividad, productividad, el acceso a mercados, rentabilidad y el aprovechamiento de los recursos naturales renovables. Los servicios tecnológicos abarcan tanto la fase de implementación como la fase de formulación en la gestión microempresarial, comercialización y desarrollo tecnológico.

Las actividades que se pueden implementar en un proyecto son:

- **Asesoría:** es un proceso pedagógico en donde el asesor le ayuda al empresario a resolver problemas concretos, genera actitudes positivas hacia el cambio, diagnostica sus problemas, y propone, evalúa y selecciona alternativas de solución.
- **Asistencia Técnica:** esta ayuda debe ser específica o puntual a través del trabajo conjunto entre el empresario y los expertos para solucionar problemas específicos y concretos de la empresa.
- **Consultoría:** actividades que realiza un experto para determinar un problema y presentar posibles soluciones
- **Capacitación y Formación:** se realizan actividades educativas teórico-prácticas a una actividad productiva específica, dirigidas al recurso humano vinculado a cada sector.
- **Desarrollos Tecnológicos:** a partir de las tecnologías existentes o adaptables se realiza un proceso de mejoramiento técnico-práctico que fortalece la estructura productiva de la empresa.

- **Transferencia y Orientación Tecnológica:** se busca la actualización, adaptación y modernización del proceso productivo, se involucran aspectos relacionados con tecnología landa y dura. Además se busca satisfacer las necesidades de información especializadas, facilitando el acceso a redes de información técnica, comercial y financiera especializada.
- **Gestión Empresarial:** las actividades y eventos que se realizan en este componente son: asesoría para la formación técnica de gestión y de administración de la empresa, asesoría financiera con el objeto de preparar un acceso más seguro al crédito y por último asesoría individual específica con características de extensión industrial y permanente al microempresario en aspectos comerciales, técnicos y de gestión de la microempresa.

Estos estudios se realizan con base en la demanda y las necesidades de las microempresas detectadas en los proyectos de inversión. Se trata de hacer un análisis y una búsqueda de colocación de productos y de racionalización del acceso al mercado por parte de los productos de las microempresas rurales.

En la preparación de los proyectos se debe tener en cuenta los factores de mercado y comercialización para conocer si el microempresario va a encontrara mercado para la producción, saber los procesos de mercadeo que le permita vender la producción y determinar los precios según épocas, calidades y otros factores. Para ello debe considerar

- Capacitación y acompañamiento a la microempresa en la ejecución del proyecto para salir al mercado con la producción y para perfeccionar sus condiciones de negociación. También para encontrar nuevos mercados y nuevas oportunidades productivas.

- Asesoría a la microempresa en tecnologías blandas de clasificación, normalización, presentación de productos, promoción, publicidad y otras gestiones que aumenten las posibilidades de venta de los productos.
- Asesoría en la información de precios, oportunidades de negociación, posibilidades de hacer consorcios y convenios para asegurar las ventas y para vincular la microempresa a contratos de producción con precio acordado.

2.11.1 Desarrollo Tecnológico.

Frente a los rudimentarios métodos de trabajo y la escasa dotación de activos fijos que caracterizan la microempresa, y ante la necesidad de mejorar su nivel de producción incorporando el uso de una creciente mecanización, es indispensable que el Estado modifique sustancialmente sus políticas en relación con la producción local o importación de las diversas máquinas utilizadas por las pequeñas unidades económicas productivas del campo y la ciudad.

Resulta por demás contradictorio pretender mayor eficiencia y productividad de la microempresa mientras se encarecen los precios de la máquina.

El acceso a la mecanización para las pequeñas unidades es un proceso paulatino, que debe ser auspiciado y estimulado mediante la implantación de una política de permanente apoyo con crédito tanto para el productor nacional o el importador de estos equipos, como para el microempresario comprador. La incorporación de las pequeñas máquinas con motor o la adaptación de este a las que ya utiliza el trabajador informal, es una necesidad apremiante y una tarea urgente.

Muchos son los campos productivos, en los que a pesar de requerir muy poca técnica, por falta de incentivos, todavía permanecen

muy restringidos para los microempresarios nacionales a pesar de las perspectivas de desarrollo que se ofrecen. Entre estos constan el trabajo en vidrio y el reciclaje de plásticos y ciertos metales. Con una capacitación elemental y financiamiento apropiado, se daría paso a actividades de enorme significación.

El cambio de concepción y actitud en este aspecto es tan importante, como el que debe adoptarse en el abastecimiento de materias prima e insumos.

Así a nivel microempresarial en el Ecuador, existe un desarrollo tecnológico moderado, que cubre con herramientas básicas, al sector de servicios y a nivel industrial.

En el sector servicios las zapaterías, carpinterías, los talleres automotores, cuentan con la maquinaria básica necesaria para su funcionamiento y la inversión en renovación y adquisición de maquinaria y útiles de herramientas con tecnologías actuales es incipiente , lo que redundaría en la baja productividad de dichos negocios.

De otro lado en el sector industrial, y específicamente en el manufacturero la industria textil todavía produce con maquinaria adquirida treinta años atrás, lo que ha ocasionado que el producto terminado sea de inferior calidad a la de los países vecinos, por lo que la competencia en el rubro vestidos es muy cerrada y difícil para el microempresario que deben competir inútilmente con el gran productor nacional y menos aún con los colombianos que han invadido el mercado de la oferta de ropa de alta calidad a precios competitivos.

CAPITULO 3

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL PAIS Y LA REGION

3.1 La microempresa en el ALCA

En el Plan de Acción adoptado en la Cumbre de las Américas de 1994 en Miami, los gobiernos le otorgaron prioridad al fomento de las pequeñas empresas y las microempresas, y se comprometieron con programas de desregulación y simplificación administrativa con la divulgación de información sobre mercados, sistemas gerenciales y tecnología apropiada y ambientalmente sana, con el fortalecimiento del sistema financiero que atiende a la microempresa y de los programas de capacitación y asistencia técnica y con la coordinación de las actividades de apoyo al sector. Los gobiernos han adoptado numerosas acciones para darle cumplimiento a estos compromisos, aunque el progreso no ha sido uniforme en todas las áreas y países.

Las acciones de los gobiernos, de los organismos multilaterales y bilaterales y de las organizaciones no gubernamentales no han generado resultados uniformes. En varios países las organizaciones que prestan servicios microfinancieros han logrado un mayor avance, gracias a la adopción de metodologías de bajo costo, adaptadas a los requerimientos de los clientes, puestas en práctica vía políticas y procedimientos que permiten cubrir los costos de prestar y recuperar los fondos. Esto ha sido indispensable para lograr amplia cobertura del sector, capacidad de permanencia institucional y sostenibilidad en la prestación de servicios financieros.

Si bien los servicios financieros son importantes para promover el aprovechamiento de oportunidades productivas, cuando estas oportunidades están ausentes, los préstamos no constituyen un apoyo apropiado. En su lugar, el acceso a los mercados, la formación del capital

humano, la acumulación de información y la transferencia de tecnología son indispensables para crear nuevas oportunidades. Las organizaciones que apoyan a la microempresa con servicios no financieros no han logrado, sin embargo, un progreso semejante al de las organizaciones de microfinanzas. Su misión y estrategia no están claramente definidas, las tecnologías para prestar servicios a costos razonables no están desarrolladas y la necesidad y forma de lograr la sostenibilidad institucional no han sido establecidas. así, es indispensable destinar esfuerzos a la transformación de los servicios no financieros para la microempresa. Esto debe lograrse, no obstante, sin descuidar elementos de apoyo indispensables para la sostenibilidad de los servicios financieros. En el caso de los servicios no financieros se requieren acciones de consolidación y complementación, para ampliar la cobertura, incluyendo innovaciones para facilitar el financiamiento de empresas que protegen la biodiversidad, y garantizar la sostenibilidad de las organizaciones que prestan estos servicios.

3.2 La microempresa en la Comunidad Andina

La economía latinoamericana, bajo el incontenible impulso de las tendencias mundiales, se ha orientado, desde hace ya varios años, hacia la internacionalización de las empresas, la liberalización del comercio y la consolidación de grandes bloques económico-comerciales. Estas tendencias han abierto en los países un proceso permanente de modernización productiva y reorganización del espacio de acción para establecer estructuras productivas más descentralizadas y flexibles, causando un cambio del sector formal productivo y de servicios, tanto en términos de eficiencia como de reducción de gastos. Esto ha ocasionado un aumento del desempleo en todos los sectores de nuestros países.

Como respuesta inmediata a esta situación, en la última década ha habido un surgimiento sorprendente de los esfuerzos empresariales en el sector informal, muchos de los cuales se traducen en esquemas de microempresa o autoempleo que, por sus propias características, están cumpliendo cada vez más un papel importante en la generación de empleo y en la economía de los entornos locales, pero a la vez, está enfrentando, con creciente ímpetu, el embate de esta economía globalizada que le dificulta en grado sumo el acceso a la tecnología, el crédito y la capacitación. Si bien es cierto que los sectores de la mediana y pequeña empresa han alcanzado una importancia significativa por su contribución al empleo y la generación de ingresos para algunos sectores de la población, particularmente en las zonas rurales, la microempresa y el autoempleo siguen siendo segmentos importantísimos de las economías nacionales. Sin embargo, estos sectores son, a su vez, de los más vulnerables a las políticas de apertura e inserción, ya que difícilmente han podido desarrollar su capacidad para contar con niveles de eficiencia, productividad, tecnificación y organización, y tampoco ha contado con los incentivos arancelarios o financieros que le faciliten su proceso de apertura.

Por todas estas razones, el sector microempresarial merece una atención preferente de parte de los gobiernos, organismos nacionales e internacionales de apoyo y entidades crediticias de desarrollo.

3.2.1 La microempresa en Venezuela.

El actual contexto económico, social y político de las sociedades latinoamericanas y en especial la venezolana ha generado el surgimiento de nuevas formas productivas.

Las contradicciones propias de las sociedades no industrializadas, en las que el crecimiento de la población económicamente activa supera con creces los medios de producción disponibles, ha dejado a un vasto

sector de la población al margen del sector "moderno o formal" de la economía.

En Venezuela, recientemente, desde hace menos de una década, el Estado inició la ejecución de políticas públicas destinadas a paliar las consecuencias sociales de los Planes Económicos de Ajuste Estructural. Ello contribuyó a que a partir del año de 1989, se efectuaran los primeros estudios y análisis de ese otro sector de la población que ha recibido una gran cantidad de apelativos llamándolo economía informal, economía subterránea, invisible, emergente, popular y hasta solidaria. En la actualidad, este sector de la sociedad ocupa en Venezuela aproximadamente el 49% de la población económicamente activa generando así, más empleo que todo el sector privado (moderno) y público de la economía.

En este sector encontramos un sinnúmero de iniciativas económicas que van desde las menos rentables hasta las más, desde las más transitorias hasta las más estables, desde el comercio, pasando por el servicio y la artesanía, hasta la manufactura. Desde las "trabajadoras sexuales" hasta un laboratorio de lentes de contactos, una procesadora de piña en almíbar o el "sifrino" que vende prendas y calzado deportivo en su moderno automóvil en las afueras de los parques frecuentados por trotadores mañaneros¹⁴.

La Microempresa que constituye un vasto sector social plagado de un sinnúmero de iniciativas económicas como las señaladas en párrafos anteriores, ubica un tipo de iniciativas que parecieran ser más estables o por lo menos no transitorias, las cuales son emprendidas por personas

¹⁴ Barreto Sánchez Heiber, La Microempresa en Venezuela: tipos modelos y orientaciones para la Consultoría, mayo 1998, Pág 1, 2

generalmente de escasos ingresos (cerca del 80% de la población venezolana se encuentra en situación de pobreza).

Estas iniciativas han sido generadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

En cuanto al estrato social de origen cada vez es más difícil precisarlo, bien por que aquellos denominados "clase media" se han fusionado con estratos inferiores en una movilización social vertical descendente, o porque en prevención de ello sus integrantes están optando por formas alternativas y complementarias para generar ingresos, en un esfuerzo por enfrentar la merma de la calidad de vida hasta ahora disfrutada.

Las diversas iniciativas económicas emprendidas van desde la señora ama de casa, madre soltera de 4 hijos, habitante de un barrio de la ciudad que decidió prestar el servicio de costura o de elaboración de empanadas; pasando por el joven adulto padre de familia, que instaló un rudimentario taller mecánico en le garaje de su vivienda, hasta aquellos jóvenes profesionales de Barquisimeto que emprendieron una empresa de lentes de contacto, UltraLens, siendo hoy en día la única que fabrica lentes de contacto bifocales blandos en toda Latinoamérica. Para el año de 1996 contaba con el 25% de participación en el mercado nacional, compitiendo un 40% de su producción con productos importados y exportando a las islas Antillas y a otras regiones de Latinoamérica¹⁵.

En Venezuela al igual que en el resto de la Comunidad Andina de Naciones CAN, los gobiernos han visto a la microempresa como un problema social y no como lo que es: un fenómeno que derivó de la crisis

¹⁵ Barreto Sánchez Heiber, La Microempresa en Venezuela: Tipos ,Modelos y Orientaciones para la Consultoría, mayo 1998, Pág. 3

económica.

Pero a qué se debe que las microempresas sean el modelo predominante en el parque empresarial venezolano, la razón obedece a que la gente tiene que comer y como no hay empleo, la única forma de subsistir es inventarlo. La mayoría de las microempresas venezolanas han sido creadas por quienes inventan un empleo para poder salir adelante y muchos han descubierto que están mucho más contentos con los resultados que si estuvieran trabajando en un empleo fijo. . .

No todas las microempresas, claro está, son exitosas. Las que lo han logrado, han sido creadas por emprendedores quienes al no tener acceso a fuentes de capital de riesgo ni protección legal, intuyen oportunidades viables de negocio que atienden necesidades cotidianas, reducen el riesgo de su negocio diversificándolo y asumen el costo de registrar su empresa.

Así, el principal obstáculo en Venezuela, es que se ha visto a la microempresa como un problema social y no como lo que es: un fenómeno que derivó de la crisis económica. Y en parte es así, porque hay mucha gente que, al no poder conseguir empleo, monta un carrito de perros calientes. No así en el caso del emprendedor, quien quiere crear un negocio para obtener su independencia económica; sin embargo en el país, las microempresas han sido manejadas por el gobierno como política social, antes a través del Ministerio de la Familia y en esta administración mediante medidas como el Banco del Pueblo o el de la Mujer. Pero la estructura de estas iniciativas estatales, otorgaba créditos sin intereses y repartía dinero a diestro y siniestro, sin brindar la orientación necesaria para que éste fuera fructíferamente invertido. La microempresa requiere créditos, pero también un plan de negocios. Los ejemplos observados, indican que las microempresas fueron creadas por personas sin ningún estudio de administración, que aprendieron sobre la

marcha cómo manejar su negocio. Las pequeñas empresas, entonces, deberían ser consideradas más que una respuesta social una manera viable de impulsar la economía. La microempresa es el corazón de la economía en otros países desarrollados y puede serlo en Venezuela y Latinoamérica..

3.2.2 La microempresa en Colombia¹⁶.

En septiembre de 1994 la política de apoyo a las microempresas en Colombia tomó un importante rumbo en su fortalecimiento institucional y programático y se establecieron tres estrategias:

- La puesta en marcha de un sistema integral de crédito a través del Finurbano, programa del Instituto de Fomento Industrial IFI, que buscó darle vida propia, autónoma y permanente a un sistema financiero que a demás de la canalización de crédito oportuna (incremento de las entidades intermediarias), ágil (mayor desarrollo de una tecnología financiera apropiada) y suficiente (amplia disponibilidad de recursos), buscara desarrollar nuevas alternativas financieras.
- El desarrollo de un Programa Nacional de Servicios Tecnológicos el cual le dio una visión de integralidad de apoyo de las microempresas (gestión tecnológica que involucra áreas de comercialización, gestión, producción, organización e información) y estableció una forma más eficiente de canalizar recursos de apoyo estatales e internacionales, por medio de un sistema de cofinanciación de proyectos.
- La organización institucional, que propuso la creación de la Corporación Mixta para el Desarrollo de la Microempresa, para

¹⁶ Llórens, Juan Luis, Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 países de Latinoamérica Pág.73

darle autonomía y eficiencia a la concertación y coordinación de los servicios tecnológicos. Además fortaleció la gestión regional por medio de los Comités Regionales y de Apoyo a la Microempresa, Corem, por la priorización, definición, concertación y seguimiento de los proyectos que serían cofinanciados por las entidades regionales y la Corporación Mixta.

3.2.2.1 Desarrollo tecnológico.

La Política Industrial ha planteado como estrategia fundamental la de crear un Sistema Nacional de Innovación SIN con el fin de incrementar la productividad y competitividad del sector productivo y su capacidad de inserción en los mercados mundiales.

Dentro del proceso de articulación del SIN se han dado importantes pasos en los últimos años en el que COLCIENCIAS, entidad colombiana dedicada a difundir y promover el desarrollo científico-tecnológico del país, con el IFI han avanzado en la ampliación de líneas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. En particular se han consolidado líneas específicas de crédito subsidiado, cofinanciación y capital de riesgo, mecanismos que han permitido la financiación de proyectos de innovación (aproximadamente 160 proyectos) por valor de 100.000 millones de pesos.

Adicionalmente a lo anterior el establecimiento de una Red de Centros de Desarrollo Tecnológico constituye una de las estrategias fundamentales de la Política Nacional de Innovación. Este esfuerzo está orientado a fortalecer la infraestructura de investigación, capacitación y prestación de servicios tecnológicos necesarios para incrementar la competitividad y la productividad de las empresas.

La Red de Centros Tecnológicos está constituida por 31 centros.

3.2.2.2 Características de las microempresas.

La edad promedio de los propietarios de microempresas es de 42 años. El nivel educativo de los propietarios de las empresas beneficiarias es mayor que el de los propietarios de las no beneficiarias¹⁷.

Los propietarios de promedio habían trabajado 5.3 años en negocios similares antes de iniciar el que tienen actualmente y no se encuentran diferencias significativas entre los empresarios beneficiarios y los no beneficiarios.

La mayoría de los propietarios inició el negocio por iniciativa propia o por una oportunidad. Las empresas beneficiarias fueron apoyadas en mayor proporción con créditos formales de ONGs, bancos y financieras que las no beneficiarias. Las no beneficiarias se apoyan más en ahorros propios, préstamos de familiares y proveedores para iniciar el negocio.

3.2.2.3 Acceso a crédito

El 27% de las empresas consideradas no han tenido acceso a ninguna fuente de crédito formal o informal desde que inició el negocio. La fuente de crédito más citada por los empresarios de la muestra es, en orden descendente, las ONGs (43 %), el proveedor (34 %), familiares y amigos (30 %), bancos y financieras (15 %) y prestamistas (13 %).

¹⁷ Llórens, Juan Luis, Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 países de Latinoamérica Págs 84

**CUADRO 9
FUENTE DE CRÉDITO DE LAS MICROEMPRESAS. % DE
EMPRESAS.**

Fuente	Total
Sin acceso	50.2
<i>Familiares y amigos</i>	28.0
<i>Prestamistas</i>	7.6
<i>Bancos y financieras</i>	7.3
<i>ONGs</i>	1.4
<i>Proveedor</i>	41.5
<i>Otros</i>	0.9

Fuente: FEDESARROLLO, situación Actual Y perspectivas de las MYPES en Colombia, ACOPI, 1997. Llórens, Juan Luis, Compilación de Estadísticas de PYMES en 18 países de Latinoamérica, Pág. 88

3.2.2.4 Composición sectorial y características de la población vinculada.

Según el censo económico de 1.990¹⁸, en empresas de menos de 10 trabajadores se concentra el 46 por ciento de empleo nacional, se calcula en unos 5.7 millones de trabajadores vinculados a la microempresa distribuidos así: 2.1 millones asalariados, 3.2 millones trabajadores independientes y 0.3 millones patrones, para un 37.8 por ciento de la población económicamente activa.

Del conjunto de establecimientos que informaron en dicho censo, el 50 por ciento son de unipersonales, el 45 por ciento tienen entre 2 y 9

¹⁸Blanca Lilia Caro, Universo Microempresarial, Censo Económico, 1990, DNP-UDS. Llorens, Juan. Tomado de la Compilación de Estadísticas de las PYMES en 18 países de América Latina ,Pág 89

trabajadores, el 3 por ciento de 10 a 19 trabajadores y el 1.5 por ciento tienen entre 20 y 49 trabajadores. Es decir, que el 95 por ciento de los establecimientos poseían menos de 10 trabajadores.

Santafé y Bogotá, Antioquía y Valle son las regiones que más concentran la actividad microempresarial agrupando el 49.7 por ciento del total de toda la actividad empresarial de esos departamentos. Diez regiones, incluyendo Cundinamarca, Atlántico, Norte de Santander, Boyacá, Tolima y Bolívar, agrupan el 74.3 por ciento de la actividad microempresarial del país, distribuidas así: 10.8 por ciento en industria, 77 por ciento en comercio y 12.2 por ciento en servicios.

A medida que aumenta el número de microempresas en las regiones, aumenta el peso de los establecimientos de servicios y decrece la actividad industrial; así, para 23 departamentos la participación industrial baja al 9.3 por ciento, los servicios aumentan al 80 por ciento y el comercio tiene un 10 por ciento. Mientras que en los departamentos más desarrollados¹⁹, la actividad microempresarial es más diversa y participa en la producción de otros bienes, lo cual evidencia una mayor articulación de la microempresa con otras empresas de igual o mayor escala, en los departamentos de menor desarrollo relativo, las microempresas tienen un papel de abastecedores o de pequeña producción para mercados locales.

Por sectores, el manufacturero, con establecimientos de menos de 10 trabajadores representa el 23 por ciento del empleo; en el sector servicios el empleo microempresarial corresponde a un 41.4 por ciento y el comercio el 72 por ciento.

¹⁹ Llórens, Juan, Compilación de Estadísticas de las Pymes en 18 países de América Latina y el Caribe, Pág. 90

3.2.2.5 Características generales del empleo informal.

El empleo informal (asalariados y patronos de las microempresas; cuentas propias no calificados, servicio doméstico y ayudantes familiares), fue muy elevado en 1984, aumentó para 1988 en las diez principales áreas metropolitanas pasando de 55.6 por ciento al 56.9 por ciento²⁰. El sector informal aportó el 62.6 por ciento de los nuevos empleos creados en este período. La tendencia se revirtió durante los noventa. La informalidad disminuyó al 54.7 por ciento en 1992 y al 53.6 por ciento en 1994 y, al contrario el período anterior, el sector formal (asalariados y patronos de medianas y grandes empresas, del sector público, profesionales y técnicos liberales) aportó el 63.2 por ciento de las nuevas plazas de trabajo.

Subsiste con todo, una masa importante de empleo precario. El 17.6 por ciento de los trabajadores urbanos remunerados, diez áreas metropolitanas, devengaba en junio de 1994 ingresos inferiores al mínimo legal, indicador preocupante para los trabajadores por cuenta propia no calificados (37.0 por ciento por debajo al mínimo) y para los asalariados de las microempresas (19.0 por ciento).

La principal lección del período 91/94 ha sido que la forma para mejorar la situación de los trabajadores informales es aumentar la cantidad y calidad del empleo asalariado moderno. Este genera demanda para el sector informal y también empleos asalariados alternativos; así mismo, la expansión del empleo moderno reduce el informal y, a la vez, eleva los ingresos reales de sus trabajadores.

²⁰ Llórens, Juan, Compilación de Estadísticas de las Pymes en 18 países de América Latina y el Caribe, Pág. 90

3.2.3 La microempresa en Perú

3.2.3.1 Crisis, empleo y sector Informal en el Perú

La experiencia en el desarrollo del país ha demostrado que el crecimiento no basta para aumentar o mejorar el empleo. Las posibilidades para que la relación crecimiento - empleo se cumpla es mayor en la medida en que el sector económico presente una dinámica relación intra e intersectorial. Asimismo, esta relación será mayor cuando se trata de pequeñas y microempresas y el país del que se trate está ubicado entre los de menor desarrollo relativo, como es el caso del Perú²¹.

La crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones se tradujo en la incapacidad para generar y garantizar empleo a la creciente población y la fuerza de trabajo. Por ello la estructura económica y social del país muestra una distribución regresiva del ingreso.

El problema del empleo se ha agravado en los últimos años, apareciendo algunas tendencias bien definidas. Primero, hay una presencia mayoritaria de trabajo en calidad de independiente y segundo, el problema del empleo resulta un problema eminentemente urbano.

Esta situación induce a la población hacia las actividades informales; en los últimos años se ha diferenciado más las actividades informales de las actividades realizadas a través de la microempresa introduciéndose una preocupación adicional en este tema: su viabilidad en el largo plazo, como actividad económica que aportara en el desarrollo nacional.

²¹ <http://www.alter.org.pe/alt09101.htm> .Pàg.2

La promoción de la microempresa se ha asumido como una forma de promoción del empleo mediante el mejoramiento de los ingresos de la población.

Sin embargo, en los objetivos de la promoción microempresarial se postula generalmente el mejoramiento del ingreso del conductor de la microempresa, no considerándose la promoción del empleo de los trabajadores de la microempresa.

3.2.3.2 Sector Informal y Microempresa

Se observa a partir de las décadas del 50 y 60 un gran crecimiento de la población urbana condicionada principalmente por las migraciones internas desde el área rural y en las últimas décadas de la migración urbana-urbana cuyo centro de atracción lo constituye Lima Metropolitana, haciéndola posteriormente una ciudad con pocas posibilidades para el trabajo adecuado.

Este crecimiento de la población y la falta de oportunidades de empleo induce a muchos a buscar la forma de agenciarse ingresos constituyendo el autoempleo una de las formas de trabajo más a la mano. Las instituciones de apoyo a los sectores menos favorecidos iniciaron también actividades en el área de la generación de ingresos.

En los primeros trabajos de promoción un concepto fundamental utilizado ha girado en torno a la creación de algo alternativo. Lo alternativo por tanto guió el accionar de los equipos de promoción microempresarial en sus inicios.

Los primeros intentos de promoción microempresarial lo constituyen la formación y desarrollo de talleres de producción en el área urbano marginal, que tenían como objetivo fundamental la complementación de los ingresos familiares y su modalidad de atención

privilegiaba fundamentalmente el carácter autogestionario de estas unidades.

A partir del trabajo promocionar se ha logrado aportar en la formulación de propuestas que tocan lo teórico y conceptual. Sin embargo en los momentos actuales, hay mas dudas que convicciones absolutas. no es lo mismo hacer promoción en la década del 70 que en el 90, en donde se experimenta la perdida de una serie de verdades que no es fácil de sustituir.

3.2.3.3 Promoción de la Microempresa

El universo microempresarial no es conocido notándose la falta de estadística rigurosa y fidedigna que incluye también a la estadística oficial. Hay confusión en las definiciones operativas, una otorgada por la legalidad (menos de 10 trabajadores) y otro dado por la experiencia de las ONGs (menos de 5 trabajadores).

El sector microempresarial muestra una gran heterogeneidad condicionada fundamentalmente por los diferentes grados de desarrollo empresarial y el nivel de acumulación alcanzado en cada caso. La promoción de la microempresa ha tratado de adecuar sus estrategias de intervención, sus metodologías, etc., en función de esta heterogeneidad. Aun en estas condiciones la promoción microempresarial ha tenido como preocupación fundamental la viabilidad de la microempresa, la cual está estrechamente ligada a las posibilidades de producción y retención de excedentes es decir, del grado de acumulación que pueda alcanzar.

Dentro de la metodología de intervención destacan los diferentes componentes que se utilizan para el apoyo a la microempresa. Los principales componentes utilizados son el crédito, la capacitación, la comercialización y el apoyo a la organización. Los dos primeros son

componentes operativos mientras que el último es un componente estratégico.

Si bien en la promoción microempresarial destaca la participación de la mujer, aun no se ha constituido alguna experiencia válida que contemple la dimensión de género. También se encuentran presentes en los programas de promoción de la microempresa la preocupación por los jóvenes. Sin embargo las experiencias en este sentido aun no superan su fase piloto.

3.2.3.4 Desarrollo de la propuestas de promoción

La experiencia de promoción coordinada con otras ONGs ha demostrado la viabilidad de masificación de los programas y en especial el programa de crédito..

Se destaca también que para lograr una mayor cobertura, el aprovechamiento de las instituciones especializadas para el desembolso y la recuperación de los créditos, como son los Bancos. De esta manera se estaría cumpliendo el postulado de un trabajo complementado entre los mecanismos no convencionales y los mecanismos convencionales. La consideración de eficiencia en las distintas instituciones que intervienen es una condición necesaria no solo frente al reto de lograr los objetivos en función del desarrollo de la microempresa, sino porque se estima una demanda potencial de crédito bastante alta que requiere de mayores esfuerzos de todas las instituciones para lograr una gran cobertura en los programas de crédito.

Dado el trabajo de promoción desarrollado se está en condiciones de realizar algunas propuestas y ensayos con el objetivo de garantizar el acceso al crédito de la microempresa, desde las fuentes institucionales.

En primer lugar, toda propuesta en este sentido debe estar inscrita en un marco más general de política o plan de desarrollo del país, a fin de lograr la coherencia entre las propuestas globales y las específicas como es el caso de la promoción de la microempresa.

Algunos criterios deben ser definidos antes de realizar las propuestas de sistemas de crédito. En primer lugar figura el mejoramiento de la intermediación financiera buscando mejorar su eficiencia a fin de no cargar, sobre los usuarios los costos financieros altos por este concepto. Las ONGs deben también reforzar su organización interna y sobre todo su institucionalidad para el trabajo coordinado, con metodologías e instrumentos estandarizados.

Se debe tener presente también la configuración de un sistema de garantías que permita superar las deficiencias del microempresario en cuanto a la presentación de garantías reales. Se debe buscar también el acceso a la cooperación internacional de todas las instituciones involucradas. Ligado a esto se debería hacer esfuerzos significativos para descentralizar, los recursos favoreciendo a las ciudades con mayor concentración de microempresas.

Teniendo en cuenta estos marcos generales de políticas, para la promoción selectiva se deben tener en cuenta una serie de factores en las que destacan: la contribución de la microempresa en la generación y el mejoramiento del empleo, las posibilidades de incrementar la productividad y transitar a otros niveles de desarrollo, sus articulaciones con otros estratos empresariales en espacios determinados, y la generación de divisas.

Las principales propuestas en curso para masificar y permitir el acceso al crédito de parte de la microempresa lo constituyen el trabajo complementado entre los bancos y las ONGs teniendo un esquema de

banca de segundo piso como ente rector y direccionador de la política de acceso. Luego está la conformación de una sociedad de garantías recíprocas con cobertura a todo el sector de la microempresa, y la formación de bancos por parte de las ONGS

El Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)²² es una asociación civil creada en Julio de 1990 para promover y ejecutar programas, proyectos y actividades orientadas a desarrollar el sector de la micro y pequeña empresa a nivel local, regional y nacional.

COPEME actualmente agrupa a más de 50 instituciones ubicadas en las ciudades más importantes del Perú que trabajan en diversas líneas de especialización como: capacitación, asistencia técnica, financiamiento, asesoramiento, comercialización entre otros.

La misión de COPEME es constituirse como un organismo representativo, coordinador de los programas de apoyo que los organismos privados ejecutan en apoyo de las MYPEs y con capacidad de influir en las políticas públicas de este sector.

El trabajo de COPEME se desarrolla en 3 áreas principales: Áreas de Servicios Financieros, Servicio de Desarrollo Empresarial, Desarrollo Institucional e Información.

3.2.4 La Microempresa en Bolivia

3.2.4.1 Empleo y Productividad en Bolivia²³

²² Tomado de la Página Web: <http://www.alter.org.pe/alt09101.htm> .Pàg.6

²³ Tomado de la Página Web: <http://www.oit.org/public/spanish/index>

De acuerdo con las Estadísticas del Instituto Nacional de estadísticas de Bolivia INE, la productividad se aproxima a un concepto de valor agregado por persona ocupada en las distintas ramas de actividad económica y segmentos del mercado de trabajo. El ingreso laboral, la participación del excedente bruto de explotación de la rama en el valor agregado y el peso relativo del empleo e ingresos totales por segmento, son buenos predictores de la productividad. Se asume que sólo el sector formal genera un excedente de explotación, mientras que en el sector informal urbano, el valor agregado se aproxima al ingreso laboral. Este supuesto presenta cierta inconsistencia en el caso del segmento de la microempresa informal, donde podría darse el caso que en algunas actividades productivas se tienda a generar excedentes, sin embargo, la información es insuficiente como para levantar y sustentar dicho supuesto.

Dado que se trata de una estimación indirecta, los datos sólo pueden mostrar tendencias muy generales que reflejan sólo órdenes de magnitud. En este sentido, existen algunos indicios que dan cuenta de un aumento global de la productividad durante el período de análisis(1990-1995), de alrededor del 3.9%, equivalente al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) entre estos mismos años.

El siguiente cuadro muestra la tendencia de la evolución de la productividad²⁴ entre 1990 . 1995:

²⁴ <http://www.oit.org/public/spanish/index>, Pág 11

**CUADRO 10 BOLIVIA: PRODUCTIVIDAD ESTIMADA
POR SEGMENTO DEL MERCADO DE TRABAJO EN
CIUDADES PRINCIPALES 1990 Ë 1995
(En Bolivianos de 1990)**

SEGMENTO	1990	1995	CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO (%)
TOT. URBANO	1 276	1 543	3.9
Formal Privado	4 761	4 998	1.0
Microempresa Formal	615	684	2.1
Sector Público	9.662	16.870	11.8
Trabajo Independiente	741	759	0.5
Microempresa Informal	591	329	-11.0
Servicio Doméstico	595	565	-1.0

Fuente: Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO), en base a datos del INE.
Nota: Incluye la ciudad de El Alto, y se excluye la ciudad de Cobija.

Al observar las diferencias de productividad entre segmentos del mercado laboral, se advierte que en el caso del sector formal, tanto del formal privado como la microempresa formal y el sector público, existe una tendencia al aumento del producto por ocupado, destacándose el sector público con un aumento del 11.8% anual debido al crecimiento constante del valor agregado del mismo y a la disminución del número de funcionarios durante el período.

En cuanto al sector informal es notoria la caída de la productividad del segmento de la microempresa informal en un 11% anual, lo que se debería al significativo crecimiento de la población ocupada para satisfacer a un mercado con un crecimiento bastante menor. El segmento de trabajo independiente muestra un leve crecimiento de la productividad del 0.5%. En relación con el comportamiento de la productividad por rama de actividad es notable el crecimiento de las finanzas a un promedio del 11.1% anual, lo que confirma el dinamismo de esta rama ya visto

anteriormente en el comportamiento de la población ocupada y del ingreso laboral real medio., lo que se observa en el siguiente cuadro:

CUADRO 11

BOLIVIA: PRODUCTIVIDAD ESTIMADA POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN CIUDADES PRINCIPALES 1990 Æ 1995 (En Bolivianos de 1990)

RAMA DE ACTIV.	1990	1995	CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO (%)
TOT. URBANO	1.276	1.543	3.9
Agricultura y extra.	482	421	-2.6
Industria Manufact.	869	1.191	6.5
Construcción	458	487	1.2
Comercio	459	480	0.9
Transporte	880	1.302	8.2
Finanzas	2.564	4.340	11.1
Servicios	2.177	3.319	8.8
Otros	3.186	7.307	18.1

Fuente: UDAPSO en base a datos del INE. Nota: Incluye la ciudad de El Alto, y se excluye la ciudad de Cobija.

Es notable el comportamiento de los servicios y el transporte, con tasas de incremento de la productividad mayores al 8%. La única rama que muestra un decrecimiento en el período, es la agricultura y extractivas con un . 2.6%.

Un dato positivo es el incremento de la productividad de la rama industria manufacturera, que puede deberse al crecimiento del sector productivo moderno de la economía en su producción de productos competitivos en los mercados internacionales, aunque también habría influido la contracción del ingreso del sector, lo que aumentaría la tasa de ganancia en el abastecimiento del mismo.

Por todo lo señalado, es posible suponer que los ingresos no reflejen la productividad de la mano de obra, debido a que aún prevalecen mecanismos institucionales de determinación salarial con otras externalidades en el sector formal, así como una notable segmentación del mercado de trabajo, que no favorece a una mayor flexibilidad laboral.

Al parecer, los empresarios todavía no han adoptado estrategias genuinas de competitividad que, antes de ajustar costos laborales, tiendan a mejorar, entre otros, la calidad de los productos, su presentación y adecuación a las fluctuaciones de la demanda.

3.2.4.2 El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia²⁵

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovadores de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80 . Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCION Internacional, las que promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986.

Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, a tal grado que era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible. Este, entre otros factores, fueron decisivos para emprender la creación del Banco Solidario, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992. Desde entonces, Banco Sol es el único banco boliviano con servicios dirigidos exclusivamente al sector microempresarial.

Además de PRODEM, se han creado otras ONGs para atender a este mercado microempresarial aplicando diferentes metodologías crediticias. Como ejemplos tenemos a la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobretodo reconocida por el uso de su metodología de "crédito asociativo" y al Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en 1985, como pionera en el empleo de la metodología "individual", la cual a su vez era integrada con servicios no financieros.

²⁵ <http://www.oit.org/public/spanish/index>, Las Microfinanzas en Bolivia, Págs. 7,8,9

Por otro lado está el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros. IDEPRO, al igual que algunas instituciones, inició sus actividades de financiamiento años después de su creación, en 1991.

También en 1986 se creó PRO-CREDITO, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo "individual". El éxito que logró esta institución le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP. Similar decisión adoptó FIE al crear FIE, FFP en 1997.

En 1991 nació Programas para la Mujer (PRO MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de "bancos o asociaciones comunales" como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

El crecimiento del mercado de microfinanzas, tanto institucional, metodológica y normativamente, ha permitido a Bolivia llegar a ser un modelo para otros países. En el "modelo Boliviano" se resalta la transformación que han sufrido algunas ONGs financieras en instituciones reguladas y autosostenibles, constituidas en FFPs. Con esta estructura institucional se pretende regular a los intermediarios financieros dedicados a la pequeña y microempresa. Además, se faculta a estas instituciones para captar recursos provenientes de depósitos del público, abriendo la posibilidad de otorgar servicios de ahorro a los microempresarios.

Sin embargo, no todas las instituciones siguieron el patrón establecido por el modelo mencionado. En 1996 nació FA\$\$IL, institución que nació como FFP para ofrecer sus servicios a los microempresarios del departamento de Santa Cruz.

Por otro lado, también se han desarrollado metodologías de "segundo piso", es el caso de la Fundación para la Producción (FUNDA-PRO) y Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO SAM). La primera ha desarrollado un programa de crédito institucional desde 1993 con una variedad de entidades financieras, principalmente no bancarias, y la segunda ha sido creada como entidad especializada de financiamiento en 1996 para atender los requerimientos crediticios de las entidades financieras reguladas. Ambas instituciones han llegado a establecer una metodología propia para procurar una eficiente canalización de recursos hacia diferentes sectores económicos de la economía a través de instituciones crediticio intermediarias. FUNDA-PRO, que es la entidad mas antigua entre ellas, ha puesto énfasis en otorgar servicios financieros a entidades dedicadas a la actividad microempresarial.

Mas allá de la creación de FFPs y entidades de "segundo piso", el desarrollo institucional ha tomado una diversidad de caminos. En el ámbito privado, se han organizado dos asociaciones que prestan servicios de apoyo a instituciones microfinancieras: la Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa (CIPAME), para instituciones que atienden el área urbana y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) para aquellas del área rural.

En términos de regulación, se ha encontrado la manera de normar la intermediación financiera en el mercado microcrediticio mediante la constitución de FFPs. Además, se ha creado una Intendencia de Entidades Financieras No Bancarias, que forma parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), y cuya

función central es precisamente regular las actividades de dichas instituciones.

En materia pública, el gobierno del Lic. Gonzalo Sánchez de Lozada creó el Programa de Apoyo al Microcrédito y Financiamiento Rural (PAM), que tuvo el objetivo de apoyar financieramente e institucionalmente a las ONGs microfinancieras.

Con el nuevo gobierno instaurado en agosto de 1997, se ha establecido que el nuevo Viceministerio de la Microempresa y el FONDESIF coordinen sus labores para atender las necesidades de capacitación, asistencia técnica y financiamiento de la microempresa.

Concretamente, en lo que respecta a financiamiento se ha diseñado un programa denominado Fondo de Microcrédito que define la estrategia y las políticas que orientarán la labor del Gobierno en este campo.

Los organismos internacionales, por su parte, han jugado un rol muy importante en el desarrollo de la actividad microfinanciera, concentrando su apoyo principalmente en fortalecimiento institucional, desarrollo gerencial y fortalecimiento de cartera, soporte que fue otorgado a la mayoría de las instituciones de microfinanzas.

Finalmente, el documento resalta algunos de los retos que debe enfrentar el mercado de microfinanzas, como ser la provisión de nuevos servicios financieros, el fortalecimiento institucional y patrimonial de los intermediarios financieros y el desarrollo de normas regulatorias adecuadas a sus actividades.

3.3 La Microempresa en el Ecuador en el año 2002

Al decurrir el año 2002 nos encontramos que la microempresa en el Ecuador es la mayor fuente generadora de empleo, con un número

aproximado de 1'300.000 microempresas involucradas en la actividad , con un aporte al PIB de un 72%²⁶.

La Microempresa, así, constituye un sector muy importante de la economía nacional, que crece constantemente , con un 65-70% de la mano de obra económicamente activa, de las cuales según la CORFEC(Corporación Femenina Ecuatoriana), el porcentaje de las mujeres microempresarias asciende al 50%²⁷.

El 45% de las microempresas se dedican a actividades comerciales que son las que requieren menor inversión. El 85% de las microempresas son de subsistencia, es decir que tienen entre uno y dos empleados y sirven para redondear los ingresos familiares.

Las actividades a las que se dedican las microempresas son de 45% al comercio, 20% servicios , 15% industria, 8% transporte y 12% a otros sectores. Por niveles de Organización las microempresas se encuentran agrupadas como en el cuadro 12

CUADRO 12

NIVELES DE ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR AL AÑO 2002

MICROEMPRESAS	1'300.000	
Artesanos		80.000
CONAIE		180.000
Transporte Liviano		20.000
Cámara Nac.Microemp.		170.000
No Organizados		850.000
Total	1'300.000	1'300.000

Fuente: Cámara Nacional de la Microempresa; Fundación José Peralta, Ecuador su Realidad., 2001, Pág. 197

Elaboración: Cámara Nacional de la Microempresa

²⁶ Fundación José Peralta , Ecuador su Realidad, 2001, Pág 197.

²⁷ CORFIEC, Procesos Productivos Microempresariales gerenciados por mujeres ,Pág. v

En el Ecuador, al igual que en los demás países de Latinoamérica, una parte considerable de su economía se mueve dentro de la informalidad, con una población de 5'900.000 personas involucradas en estas actividades.

Una característica fundamental de la economía informal es la existencia de miles de vendedores ambulantes, que es un comerciante, sus fines son lícitos, pero se tiene que basar en medios ilegales como no cumplir con las regulaciones legales, no cumplir con las normas laborales, no pagar impuestos, etc., pues no le queda otra manera de actuar, pues no puede ingresar a la economía formal porque ésta impone sobre la sociedad un costo tan oneroso que resulta impagable para las personas y para los empresarios con pequeños ingresos.

El informal accede a varias actividades, pero es en el sector comercial donde más apertura han encontrado para la realización de sus actividades. Los vendedores ambulantes tienen que dedicarse a comerciar para así generar una actividad que les permita ganar una subsistencia mínima.

A raíz de los programas de ajustes aplicados en América Latina y el Ecuador, cuya característica ha sido la contracción del aparato productivo, la cantidad de vendedores ambulantes ha crecido significativamente, a tal punto que muchos de los empleados públicos que dejaron el sector público, muchos de ellos han encontrado su refugio en el sector comercial informal.

Además del comercio, otras actividades de este sector son: la construcción, la vivienda, la industria y los servicios en general.

El sector microempresarial, contribuye con más de dos millones y medio de puestos de trabajo, pero solamente uno de cada 20 microempresarios tiene acceso al crédito, pues las organizaciones encargadas de hacerlo, entre los requisitos para asignación de recursos,

exigen que la microempresa tenga al menos 6 meses de constituida y se encuentre en plena actividad.

Pero, pese a ello en el Ecuador, hoy en día existen programas crediticios a favor del desarrollo de la microempresa en el país. Es así, que el Banco Nacional de Fomento, a través de la Cámara Nacional de la Microempresa CNM, facilita el acceso a créditos para los afiliados de la Cámara y sus organizaciones integrantes, para lo cual el BNF, se compromete a atender a los requerimientos de créditos de los afiliados a la CNM, dependiendo de la disponibilidad al momento del desembolso de las fuentes de sus fondos. Para acceder a dicho crédito, el afiliado deberá tomar previamente un curso de capacitación en la Cámara de la región a la que esté afiliado.

La Corporación Financiera Nacional CFN, también mantiene un programa crediticio al microempresario a través del su programa CREDIMICRO.

El BID, ofrece líneas de crédito al sector microempresarial a través de la Banca Privada, para lo cual ha escogido al Banco Solidario y la Financiera Ecuatorial, para la canalización de créditos y principalmente los denominados microcréditos, que ascienden a un tope de 300 USD, los que han tenido un éxito inusitado en la recuperación de su cartera, lo que abre un panorama interesante en la gestión de microcrédito para el emprendimiento de micronegocios, lo que garantiza el fortalecimiento y consolidación de la microempresa como posible fuente de desarrollo económico en el país.

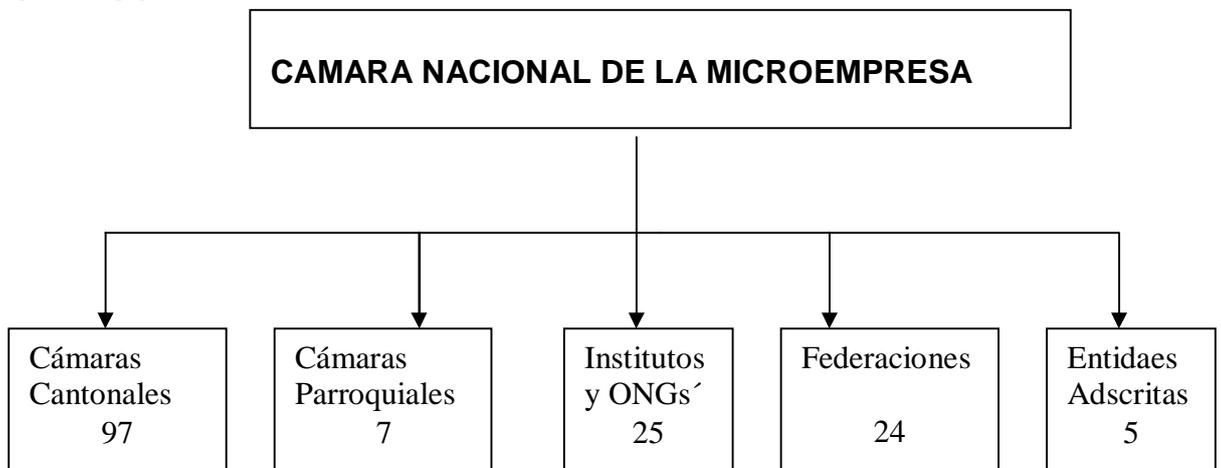
Los Centros de Servicios Empresariales del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas INSOTEC ubicados en las ciudades de Santo Domingo de los Colorados, Riobamba, Pelileo, Ambato y Quito; continúan sirviendo a un número cada vez mayor de

micro y pequeñas empresa ecuatorianas. A través de asesoría técnica y servicios financieros que incluyen créditos especialmente en el sector manufacturero del país.

El CEPESIU, a través de su línea de Crédito CREDIMAS, otorga créditos a ser recuperados de 3 a 24 meses a los microempresarios de las tres ramas de la producción, a las microempresas con una antigüedad mayor a un año.

Vale indicar que, en el Ecuador la microempresa se encuentra organizada en la Cámara Nacional de la Microempresa que está conformada de la manera siguiente, como se muestra en el gráfico:.

GRAFICO 1



Fuente. Cámara Nacional de la Microempresa
Elaborado por el Autor.

Actualmente para iniciar y constituir una microempresa en el país, es necesario seguir ciertos procedimientos y cumplir ciertos requisitos, como se lo puede observar en el Anexo 1 .

3.4 La microempresa que necesita el país para el 2005

El Área de libre Comercio de las Américas será una realidad a partir de diciembre del 2005, con la consecuente apertura de los mercados del hemisferio, y es allí, donde las grandes empresas, las medianas, las pequeñas y las microempresas, tendrán la oportunidad de conquistar nuevos mercados, pero solo lo conseguirán sobre la base de elevar sus niveles de competitividad.

Así, si una empresa de éxito en la confección de ropa en el Ecuador, no quiere perder mercado y desea mantenerse con su nicho al interior del país, y, además, busca proyectarse al exterior, debe invertir y desarrollar en la innovación tecnológica de la empresa, con ello elevará su nivel de productividad y unida a una eficiente y técnica gestión empresarial, logrará volverse más competitiva a nivel nacional e internacional.

En el caso particular de la microempresa nacional, con la venida del ALCA, considero que ella no perderá vigencia en el quehacer económico del país, es más, ésta es una oportunidad de oro para que el microempresario, sobre la base de una capacitación integral de acuerdo con los tiempos actuales, y el desarrollo de nuevas destrezas para la conquista de mercados, pueda acceder efectivamente a mercados internacionales, para de esa manera elevar considerablemente sus ingresos económicos, lo que permitirá a este sector su despegue definitivo, y con ello, sentar la base real del desarrollo económico del Ecuador.

La cobertura de la microempresa ecuatoriana ha sido eminentemente de corte nacional, muy pocas han extendido su alcance allende las fronteras, por eso me permito delinear ciertas características que considero deben reunir y el entorno de acción de las microempresas competitivas del presente y del futuro, para poder entrar con pie firme al

mercado hemisférico y por qué no a ese otro gran mercado que nos espera en la cuenca del Pacífico, me refiero a los países del Sudeste Asiático

3.4.1 Tipo de microempresas para el 2005

La Fundación Avanzar y su Presidente Ejecutivo Luis Torres²⁸, manifiestan que la microempresa en el país ha presentado una gran capacidad de adaptación al entorno económico y uno de ellos ha sido el superar con relativa facilidad los inconvenientes iniciales de la dolarización, de tal manera que, los productores y vendedores eficientes pudieron enfrentar el alza inflacionaria, mediante la reducción de márgenes de ganancia, reducción de stock y equilibrando la producción y los costos.

Durante el proceso de adaptación a la dolarización, los productos microempresariales fueron los de mayor consumo a causa de sus bajos precios, lo que condujo a muchas microempresas a aumentar el número de trabajadores.

La nueva microempresa competitiva del 2005 se desarrolla en un ambiente prometedor, en vista que existen muchos organismos Estatales y privados que ofrecen, asesoría, capacitación y crédito para el emprendimiento de aquellas, así, actualmente muchas microempresas han logrado acumular capitales relativamente importantes, pues tienen capacidad de ahorro, utilizan modernas tecnologías y se ha revitalizado la gestión empresarial, en vista de que sus dueños son profesionales universitarios, y han generado nuevas plazas de trabajo.

²⁸ Fundación Avanzar, La Microempresa en el Ecuador, Junio 2001, Pág. 29,30.

La nueva microempresa, con futuro promisorio para desarrollarse está relacionada con la Bioeconomía, vinculada a su vez con la Agricultura Orgánica, Alimentos naturales, Medicina alternativa, Ecoturismo.

También puede considerarse a las involucradas en las ramas modernas de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU, y estas son.

Explotación de minas y canteras, distribución de agua, comercio al por mayor, transporte urbano de pasajeros , servicios relacionados con el transporte terrestre , servicios financieros, bienes inmuebles, servicios jurídicos, servicios de contabilidad, servicios de elaboración de software, servicios técnicos y arquitectónicos, servicios de publicidad, alquiler de maquinaria y equipo, servicios de saneamiento, servicios educativos, servicios de investigación científica, servicios médicas , servicios de veterinaria, asociaciones gremiales, organizaciones religiosas, producción de películas cinematográficas, distribución y exhibición de películas, emisoras de radio.

Obviamente, el emprendimiento de estas empresas conllevará la asociación de muchas microempresas para enfrentar esta clase de actividades.

Es interesante señalar que, al inicio de este siglo el mundo se encuentra sometido por un lado a la invasión de la microelectrónica, fruto de lo cual el desarrollo de los sistemas computacionales, la red internet de computadores a nivel mundial y el avance vertiginoso de la telecomunicaciones , y por otro el mundo quiere conservar el medioambiente de la contaminación industrial, y es precisamente allí que los países desarrollados busquen la inclinación de productos orgánicos, por la medicina alternativa, por la convivencia con la verde naturaleza.

Por estas razones, las microempresas de producción de software tendrán un gran impacto en nuestro país, habida cuenta que las Universidades de todo el país ofrecen profesiones en informática, electrónica, sistemas computacionales, etc, y considerando que el mundo necesita de estos servicios , y el Ecuador ha logrado éxitos con la exportación de software , se vislumbra como una fuente interesante de trabajo a ser desarrollado por los nuevos microempresarios.

De otro lado , en relación con la conservación del medio ambiente , el turismo de tipo ecológico , el turismo de aventura, , el de convivencia comunitaria a más del turismo científico y cultural, serán campos atractivos para la explotación del microempresario ecuatoriano.

En el anexo 2 se adjuntan unas fichas de trabajo para el emprendimiento de una microempresa y los pasos a seguir para el diseño del producto a ser elaborado por la microempresa .

3.4.2 El perfil del Recurso Humano

Si queremos verdaderamente, que la microempresa se convierta en un motor de desarrollo económico en los próximos años y sus réditos sean no solo para cubrir las necesidades primarias y básicas del ser humano, pues en el Ecuador, la mayoría de microempresas son de subsistencia, que han surgido como mecanismo de reemplazo al empleo formal, necesitamos, entre otros aspectos que las características del microempresario del futuro cambien completamente. Y para ello ,el microempresario deberá reunir atributos morales, y técnicos que potencialicen su labor y desempeño frente a la microempresa donde ejerza su actividad.

Sus atributos morales deben incluir: transparencia, ética profesional, solidaridad, templanza, eficiencia, puntualidad, cumplimiento de palabra, eficacia, amabilidad, temeridad, etc.

Dentro de los atributos técnicos del microempresario del 2005, está la excelencia en la capacitación profesional, que al final junto con la tecnología constituyen el valor agregado del producto o servicio desarrollado .

Así , si un carpintero quiere comercializar sus productos en los países de la Comunidad Andina, lo hará indefectiblemente con un producto realmente competitivo, caso contrario su espectro de influencia no irá más allá de su barrio o ciudad; entonces, deberá entrar a tomar cursos de actualización en entidades como el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional SECAP , al Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas INSOTEC , o a cualquier Instituto Tecnológico para el estudio y actualización de las nuevas teorías, métodos y técnicas del área de su interés.

La capacitación, a cualquier nivel, sea este , intermedio, superior, de postgrado, educación continua, deberá incluir insoslayablemente:

- Atención al cliente
- Comercio por Internet
- Técnicas de ventas
- Manejo de software.
- Contabilidad básica
- Calidad Total.
- Planificación Estratégica

Estas actividades constituyen una de las claves de la microempresa de éxito: **La Gestión Empresarial.**

Vale indicar, además, que a los dos tipos de atributos mencionados, hay que añadir otro que incluye a ambos : **La Creatividad,** que se traduce en la originalidad, intuición y utilidad del producto o servicio a ser ofertado .

Si buscamos la microempresa competitiva del mañana, esta contemplará un alto índice de tecnología, así el electricista del mañana ya no solo conocerá de instalaciones eléctricas, sino deberá conocer de

cableado estructurado, fibra óptica, sistemas digitales, alarmas, etc., en tal virtud , para la transformación productiva del país se requiere una educación de calidad , como ocurrió en los países del Sudeste Asiático como Japón, Singapur, Taiwán, Corea, que primero invirtieron en educación para poco a poco ir desarrollando tecnología..

Es interesante señalar que en el país algunas Universidades como la Escuela Politécnica del Ejército ESPE ya ofrecen carreras profesionales en Microempresas y algunos colegios como el Gabriela Mistral de Quito, piensan formar bachilleres en esta actividad.

La productividad requiere de calidad, la calidad depende mucho de la tecnología utilizada en la producción de los bienes o servicios, y la operación tecnológica requiere de un personal capacitado para ello.

3.4.3 El Desarrollo Tecnológico de la Microempresa

La apertura de mercados como fenómeno inequívoco de la presencia de la globalización , requiere de que los autores inmersos en ella, para mantenerse en los mercados locales y proyectarse fuera de sus fronteras, sean competitivos, para ello, las ventajas comparativas de su productos tradicionales devendrán a través de la Tecnología , en Productividad y Calidad, las que a su vez se convertirán en ventajas competitivas que aseguren y eleven el nivel de vida de las empresas involucradas,: es por ello, que a decir del Dr César Alarcón Costa , en su libro : Al Futuro con la Con la Microempresa , la innovación y el desarrollo tecnológico marcan distancias cada vez mayores entre los Estados²⁹, y luego manifiesta que : el Foro Mundial de Ginebra, en el año 2000 ubicó al Ecuador a la cola del mundo en competitividad y en el

²⁹ Alarcón Costta César, Al futuro con la Microempresa Octubre 2001, Quito. Primera edición. Pág. 211

último en Latinoamérica . Así , sino se emprende una lucha agresiva contra la atrofia tecnológica que vive la grande , pequeña, mediana y sobre todo la microempresa del país , su desarrollo económico se postergará cada día más.

Las nuevas tecnologías, entonces, están modificando productos y procesos en todo el espectro industrial, el comportamiento de la empresa y microempresa por dentro y sus relaciones externas se están transformando mediante un nuevo estilo gerencial , basado en la flexibilidad productiva y organizativa, el cambio técnico constante , las relaciones de cooperación y de beneficio mutuo , la calidad creciente y la adaptación al usuario . Así el gran o microempresario deben realizar el cambio de paradigmas en la tecnología , la organización y los mercados , lo que implica dejar la protección y los subsidios para pasar a competir en mercados abiertos, aumentando su competitividad y ejerciendo la gerencia innovadoramente.

En el periodo de sustitución de importaciones , se consideraba a los productos manufacturados como los únicos capaces de conducir al progreso económico. Los sectores primario y terciario tendían a ser soslayados como objetivos de desarrollo . Actualmente la tecnología debe estar encaminada a dar valor agregado a los productos de las tres ramas de la producción.

En el sector primario, los productos tradicionales como el banano , café , cacao, atún, deben a través de una tecnología de avanzada , procesar y elaborar productos tratados como por ejemplo enlatados para conservas de banano, producir chocolates ecuatorianos, que por tradición son de muy buena calidad, licores de café, cacao, banano, etc.

En el sector servicios , por ejemplo, se deben utilizar herramientas como la informática y el uso de las telecomunicaciones, así una microempresa de productos informáticos o desarrollo de software, o una microempresa de servicios profesionales en cualquier rama técnica , pueden promover sus servicios a la región a través del uso de la internet con la incorporación de las respectivas páginas Web

Las microempresas del sector secundario , deberán contar en sus industrias con una infraestructura, que contenga comunicaciones de primera con servicios de teléfono, fax, internet, comunicación inalámbrica. En lo relacionado a equipo y maquinaria, se han desterrado los equipos analógicos para dar paso a los sistemas digitales cada vez más sofisticados y polifuncionales. La robótica, la telemática, como parte de la cibernética , serán incorporadas al sistema productivo en la industria textil y de confección de ropa , donde utilizarán máquinas robots polifuncionales que incrementarán considerablemente su productividad con alto nivel de calidad

3.4.4 Financiamiento para la Microempresa

En el diseño de la microempresa del futuro el crédito y financiamiento será un factor determinante para la innovación tecnológica de la nueva microempresa del mañana. En relación a la necesidad de recursos, el destino que darían a los mismos se circunscribe, a capital de trabajo, a la compra de herramientas y maquinarias, al aprovechamiento de materias primas y a disponer de un establecimiento funcional para el desarrollo de su actividad.

El crédito microempresarial debe ser integral y autogestionario que supere las limitaciones tradicionales. Debe operar con apalancamiento de fondos, participación activa del sector tanto en la gestión del crédito, como en la capitalización de la línea, a través de su propio ahorro y contempla

la transferencia de la metodología implementada, a fin de lograr autosostenimiento y permanencia del crédito microempresarial.

Con esta autogestión se lograría que, en mediano plazo, los microempresarios dispongan de un mecanismo de crédito oportuno y constante, acorde con las necesidades del sector, pero además, una mayor rentabilidad de los recursos generados a través del ahorro, por lo tanto una positiva relación costo - beneficio en el crédito.

De esta manera se fortalecería la organización y ésta brindaría un servicio muy importante a sus asociados, a la par que como se vaya consolidando, se podría incorporar otros elementos que le permitan mejorar sus niveles de productividad y desarrollo socio - económico.

En el país el crédito, a pesar de haber existido muchas instituciones gubernamentales y no gubernamentales que han tratado de colocar sus créditos, este ha sido limitado, por el riesgo de recuperar su cartera, lo que ha constituido uno de los problemas en la eficacia del accionar de la microempresa. Así Se deberá contemplar mecanismos que faciliten el acceso al crédito a las Microempresas donde el sector formal e informal puedan acudir a él , con la garantía que puedan cumplir con el pago oportuno de sus obligaciones. Para ello es necesario.:

- Si consideramos que uno de los obstáculos que tienen los microempresarios para conseguir créditos es la falta de garantías, se deberá incorporar a este mecanismo una modalidad de aval, a través de un Fondo de Garantía Crediticia.
- Líneas clásicas de financiación para la adquisición de bienes de capital de trabajo, se debe propiciar el desarrollo de líneas especialmente orientadas para la Implementación del proceso de Reconversión y aumento de la Productividad . Se debe tener presente que, actualmente y como producto de la política de apertura que se ha

dado en los últimos años, se está dando un proceso de reconversión natural, en casi todos los sectores productivos sin que el sector empresarial cuente con los medios financieros necesarios para enfrentar el mismo

- Se deben contemplar líneas de crédito para Actualización y Modernización Tecnológica que contemplen desde la contratación de servicios de consultoría en temas generales administrativos y de procesos productivos hasta la adquisición de tecnologías de comunicación e informáticas vinculadas a la administración y los procesos de producción.
- Se debe impulsar un Fondo de Garantía y Sociedades de Garantía Reciproca a nivel nacional que facilite la vinculación de estos sectores al sistema financiero privado.
- Los Préstamos no serán subsidiados.
- Número de préstamos adecuado por solicitante.
- Entrega de créditos por especialización.
- Acceso a Créditos ágiles y oportunos..
- Créditos a largo plazo.
- Participación activa y accionaria de los beneficiarios.
- Créditos especiales para la formación de nuevas microempresas.

Los parámetros necesarios para el crédito microempresarial serán en:

- Líneas de crédito para Producción, Servicios ,Comercialización.
- Interés :La tasa de interés siempre será real. La tasa de interés pagada por los beneficiarios del crédito tendrá que cubrir la inflación nacional, costos de operación y mantenimiento financiero, un porcentaje por el riesgo crediticio.
- Plazo : Los plazos para las diferentes líneas de crédito serán

sugeridos por el beneficiario. Se establecerán períodos de gracia (capital e intereses acumulados) en conformidad al tipo de proyecto y su capacidad de pago.

- Garantías :las garantías podrán ser prendarias en el caso de compra de equipos y maquinaria productiva y además se exigirá garantía solidaria, de acuerdo al proyecto y al plan de inversiones a financiar.
- Morosidad: en los casos de morosidad, se cobrará los intereses de mora legales, respectivos.
- Los beneficiarios deberán presentar el siguiente perfil.
- El crédito estará dirigido a microempresarios en forma individual o que formen parte de una organización (personas naturales o jurídicas).
- Los beneficiarios deberán trabajar personalmente su negocio.
- Características del mercado objetivo:
- Edad: entre 18 a 70 años.

Una de las formas de los mencionados sistemas de financiamiento constituirán las microfinanzas, como medio para promover el desarrollo a través de la microempresa, pues hoy en día y en el futuro próximo ocuparán un lugar preponderante en la formulación de estrategias y programas de desarrollo. Tal es su importancia que actualmente son denominadas **las nuevas finanzas para el desarrollo+**, pues el crédito otorgado permite la recuperación de cartera en un orden del 98% ,y forman parte de las agendas de organismos internacionales, agencias de desarrollo y de todos los niveles de gobierno.

El interés por conocer, difundir y aplicar las microfinanzas para promover el desarrollo de la microempresa es sin lugar a dudas un tema de crucial importancia en la transformación de la sociedad latinoamericana.

En los últimos años, el microfinanciamiento en Latinoamérica, y especialmente en Bolivia y México, ha tenido avances importantes con la incorporación de tecnologías modernas, la participación de diversos tipos de instituciones y el papel de la banca de desarrollo y el Gobierno. Cómo se ven estos avances y qué significado tienen en la oferta de servicios financieros a los sectores más desprotegidos y por ello en los próximos años será el factor crítico para el avance tecnológico de la microempresa competitiva .

3.5 Visión de la Microempresa al año 2005.

La microempresa es un ente productivo que empieza a incidir en el desarrollo económico del país .

El sector Formal está debidamente organizado en Actividades funcionales, Recursos Financieros y el Recurso Humano., así la microempresa empieza a desenvolverse como una verdadera empresa y es su alto nivel de organización su aval de eficiencia.

La capacitación, la educación continua , el uso de tecnologías vigentes, unido a la mística, transparencia , honestidad, responsabilidad, cumplimiento de palabra y eficacia en el trabajo, han fortalecido su gestión empresarial , por ello, sobre la base de estrategias de mercados (marketing) y calidad total, le han permitido ofrecer bienes y servicios a la Comunidad Andina de Naciones CAN .

Los servicios financieros , basados en las microfinanzas y microcrédito, con la asesoría legal más la asesoría técnica de Organismos Gubernamentales y sobre todo Organismos Privados, de a poco van incorporando al sector formal de la economía a un considerable número

de informales , que son conscientes de que la capacitación y la legalización de sus actividades eleva la productividad de su negocios.

Los sectores primario, secundario y terciario , aplicados a la comercialización , producción y servicios involucrados en la microempresa , a base de su experiencia de los últimos diez años, han comprendido que la asociación comunitaria y las alianzas estratégicas elevan notablemente la competitividad y el rédito económico de su producción. La adquisición de maquinaria con tecnología de punta, el uso de las telecomunicaciones como la internet, el fax, el teléfono, el satélite, el manejo de software especializado permite que sus productos trasciendan las fronteras del país con proyección al mundo, de esa manera por primera vez en los últimos veinte años , el microempresario ha elevado su nivel de vida y puede vivir dignamente.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES.-

- No existe una ley para el fomento y desarrollo de la Microempresa en el país que permita una mayor participación del sector involucrado en la producción, productividad, generación de empleo, lo que de alguna manera favorece la presencia del sector informal. Así , entonces, no hay la exigencia de que los microempresarios se asocien en Cámaras o Asociaciones.
- La formalización de una microempresa en el país es muy burocratizada, pues se requiere de una infinidad de pasos(37) y requisitos que hacen farragosa su cumplimiento lo que favorece la informalidad
- La microempresa en el país representa la mayor fuente de generadora de empleo , su participación en el PIB asciende al 72%, a causa de la recesión económica del país en el último lustro del siglo, lo que afectó al desarrollo de la pequeña y mediana empresa, sin embargo, la microempresa a nivel país es de baja productividad lo que la ha convertido en una actividad de sobrevivencia que no genera un ingreso superior a los 200 dólares por mes y que involucra al 85% de las microempresas del Ecuador.
- La microempresa de baja productividad se caracteriza por un uso intensivo de la mano de obra, desarrollo tecnológico, incipiente, capitales

pequeños , gestión empresarial casi inexistente, sin posibilidad de ahorro y restringido acceso a los servicios financieros del medio.

- El bajo desarrollo y nivel de productividad de la microempresa obedece al escaso nivel de organización , pues las organizaciones existentes aún no prestan los servicios financieros y no financieros que se corresponden con el tipo de microempresa del país.
- El 65,9% de la población económicamente PEA activa del país, corresponde a la microempresa, de donde el 50% de dicha población es realizada por mujeres, es decir , en las actividades microempresariales del país el equilibrio de género es verificable.
- El Sector Público y Privado no han logrado atender eficientemente al sector de la microempresa en la oferta de productos financieros, concesión de créditos, capacitación, innovación tecnológica, gestión empresarial, comercialización , salud.
- Las actividades que involucran a la microempresa, corresponden a 45% al Comercio, 20% a Servicios, 15% Industria , 8% a transporte, 12% otros, lo que aglutina a una población superior a los dos millones y medio de puestos de trabajo insertos en 1'300.000 microempresas del país.
- La economía informal está presente en todas las actividades de la producción; así, en el sector comercial predominan los vendedores ambulantes , en el sector industrial están los que confeccionan ropa , artesanos y en servicios , donde predominan los mecánicos, carpinteros, electricistas, taxistas piratas, vendedores de comida, que tienen temor a formalizarse en vista de los onerosos trámites , la tributación y la persecución de las entidades de gobierno que buscan formalizarlos. El

número de informales en el país asciende a aproximadamente 5´900.000 habitantes

- El país cuenta con una limitada infraestructura educativa en relación con la capacitación y actualización en la labor microempresarial , a pesar de que el Servicio de Capacitación Profesional SECAP, y el Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas INSOTEC, han contribuido en la capacitación de miles de ecuatorianos, muchos de los cuales al no obtener ingresos atractivos en sus microempresas han tenido que emigrar fuera del país a prestar su fuerza de trabajo.
- Las microempresas de alta productividad o acumulación ampliada corresponden principalmente a aquellas pertenecientes al sector servicios, entre las que destacan las de servicios turísticos y las de producción de software, que han hecho de la profesionalización de sus integrantes el valor agregado de la oferta de sus servicios..
- Las microempresas dedicadas al expendio de alimentos, sea a nivel formal o informal son unas de las que más ingresos económicos reportan a los involucrados en esta actividad.
- Durante los últimos quince años en el Ecuador se ha desarrollado programas crediticios por medio de entidades públicas y privadas, que en su mayoría han sido financiadas por organismos internacionales como la CAF, la AID, el Banco Mundial, Acción Internacional y principalmente el BID, sin embargo de lo cual en su mayoría fracasaron, pues no se favoreció al nuevo y emprendedor microempresario sino que se prefirió poner flote a empresas prácticamente quebradas. Los programas crediticios fracasaron por la banca privada no fue el intermediario idóneo pues no habían emprendido en las microfinanzas con el otorgamiento de microcréditos a sectores ; además, la banca de segundo piso liderada por

la CFN y el Banco Nacional de Fomento BNF, siguiendo a rajatabla las disposiciones del BID para el otorgamiento de los créditos, fracasó estrepitosamente en la recuperación de los mismos. También vale indicar que de veinte microempresarios solamente uno tenía acceso a dichos créditos.

- Los créditos concedidos por las instituciones bancarias y financieras no presentan características de inversión productiva, y no han propendido a financiar tecnología de punta y su innovación y se ha limitado a ser una banca de consumo. Sin embargo, el Banco Solidario y Financiera Ecuatorial han emprendido en los microcréditos con éxito.
- La microempresa en el país se ha caracterizado, entre otros aspectos por contar con una importante presencia de la familia, de tal modo que han hecho del entorno familiar el aparato productivo de un importante sector de la sociedad.
- La Empresa Comunitaria constituida por la unión de microempresarios en el proceso productivo que incluye la producción, comercialización y consumo constituye una iniciativa surgida desde la base social que propicia la elevación de la productividad y réditos económicos de las actividades microempresariales.
- La cobertura de la microempresa en el Ecuador solo se ha limitado al interior del país, y no ha existido una proyección al exterior, salvo contados casos., que amplíe los mercados en la oferta de sus productos. Así, al igual que en el resto de Latinoamérica, si el microempresario no invierte en capacitación, en tecnología, en la elevación de calidad del producto acorde con las normas internacionales que devienen en el valor agregado no podrán sobrevivir cuando se ingrese al ALCA el 2005.

- En el Ecuador, al igual que en el resto de los países de la Comunidad Andina de Naciones, el apoyo y fomento de la Microempresa surge como iniciativa de organismos multilaterales como el BID para reducir la pobreza de los países en vías de desarrollo, pero , a pesar de que se ha conseguido reducir el desempleo considerablemente , los ingresos económicos de las microempresas no alcanzan a cubrir las canastas familiares básicas de cada uno de los países.
- En el Ecuador, la microempresa se encuentra organizada en la Cámara Nacional de la Microempresa que es una organización gremial que agrupa y representa a las microempresas formales e informales a microempresarios con microcapitales en todo el territorio nacional, organizados en las Cámaras Cantonales, Parroquiales, Federaciones, Organizaciones de base sectoriales de la microempresa.

4.2 RECOMENDACIONES

- El Congreso Nacional debe aprobar una ley para la Microempresa en el país, donde se defina un marco legal específico con políticas integrales de apoyo al sector microempresarial, que conlleven programas de alcance nacional en el que se ejecuten eficazmente dichas políticas, ello implicará principalmente centralizar la normatividad y descentralizar su ejecución a través de los sectores público y privado, para con ello potenciar el nivel de calidad de la microempresa e incorporar al sector formal de la economía a los informales .
- Los organismos involucrados en el desarrollo de la Microempresa deben favorecer y facilitar el acceso adecuado en términos de cantidad y calidad

a los factores de la producción a saber capital, recursos humanos , tecnología..

- Ante la apertura de nuevos mercados como el hemisférico con la venida del ALCA y el mercado del Sudeste Asiático sobresaldrán aquellas microempresas que han propiciado y propicien una transformación productiva basada en niveles óptimos de calidad y productividad, es decir, para ello deben mejorar y elevar los niveles de competitividad para enfrentar de mejor manera la competencia presente en un mercado mundial cada vez más globalizado. Las acciones de mejoramiento de a competitividad involucra el mejoramiento del perfil tecnológico de las microempresas del sector secundario, el mejoramiento del perfil educativo de sus trabajadores y una eficiente gestión empresarial.
- Una de las maneras para volver competitiva ala Microempresa será mediante el fomento de la Microempresa Comunitaria y de alianzas estratégicas para la producción de bienes y servicios, en actividades relacionadas como la oferta de servicios turísticos, servicios profesionales, productos agroindustriales, comercialización , distribución y venta de productos; así como también para acceder a servicios financieros a las que usualmente no pueden alcanzar por sí solas. Esto es vital en razón de que, El Ecuador se ha caracterizado por ser un país agroexportador de productos primarios , por tanto a nivel de microempresa se debe fomentar la unión de muchas microempresas de tipo comunitario para dar valor agregado a los productos primarios y se promueva la exportación de productos tratados como podría se licor de banano, enlatados de banano, frutas tropicales, chocolates, etc.

- Se debe propiciar por parte del MICIP, Cámaras y Fundaciones involucradas en las actividades microempresariales , programas de capacitación, actualización , adaptación e innovación tecnológica de los microempresarios relacionados con actividades industriales para dar valor agregado a sus productos y elevar los niveles de competitividad; para ello , será fundamental el impulso de alianzas estratégicas con instituciones educativas públicas y privadas que demuestren suficiente experiencia y además dispongan de una infraestructura física y tecnológica completa para emprender eficaces programas de capacitación técnica
- Para transformar la empresa y ahora la microempresa , debe eliminarse la pasividad tecnológica, en vista de que en el tiempo de la sustitución de importaciones no había presión para mejorar la tecnología, pues se contaba con la protección arancelaria del gobierno. Entonces para ser competitivos , además, se debe propender a un financiamiento flexible, al apoyo técnico, el acceso a la información principalmente vía internet, un grupo de personal altamente calificado, que modernicen la microempresa para enfrentar los retos del nuevo siglo.
- Una tarea importantísima, a nivel secundario y superior es el emprendimiento de la modernización del sistema educativo, donde la formación sólida , técnica, humanística, perfilen las características del microempresario eficiente. También se debe fomentar por parte del Ministerio de Educación MEC un bachillerato en Microempresas y por el Consejo Nacional de Educación Superior CONESUP, la profesionalización en Microempresas, como alternativa de desarrollo económico a mediano y largo plazo. Además el CONESUP , el MEC , con la empresa privada, deben interactuar en pasantías universitarias y técnicas en el manejo de las microempresas como modo de enlazar las universidades , colegios, institutos técnicos con el sector empresarial.

- Las Cámaras y Fundaciones relacionadas con la promoción y desarrollo de la Microempresa deben emprender en estudios de factibilidad de los nuevas microempresas de tipo individual y comunitarias enfocadas en la producción, comercialización y difusión de los productos y/o servicios , a fin de evitar que las microempresas recientemente creada fracasen al poco tiempo de entrar en funcionamiento.
- En lo relacionado con el crédito , se debe crear Cooperativas y Cajas de Ahorro y Crédito para la Microempresa donde el crédito se democratice y se incluya previo un estudio exhaustivo la entrega de dinero para la creación de nuevas microempresas ,en la que la captación de ahorros sea a tasas de interés del mercado, con facultad de conceder créditos con garantías que sean las de trabajo y producción , donde la nueva microempresa durante tres años esté exonerada del pago de todo impuesto y contribución fiscal y municipal, y más gravámenes que otorguen seguridad en los créditos concedidos por las Cooperativas y Cajas.
- Los créditos canalizados a través de las bancas de segundo piso , deben hacérselo directamente a las instituciones financieras privadas que trabajan con Microempresas, puesto que la intermediación ha demostrado ser inoperante, corrupta y solo ha cubierto a un porcentaje mínimo involucrado en el sector, con ello la tasas de interés disminuirán y junto con el fortalecimiento de la microfinanzas para los microcréditos se logrará elevar la cobertura y la productividad de la Microempresa, y obviamente , se garantizará la recuperación de la cartera ofertada..
- Se debe contemplar líneas de crédito para actualización y modernización tecnológica que contemple, desde la contratación de servicios de asesoría en temas gerenciales para microempresarios, administrativos, y de procesos productivos hasta la adquisición de tecnologías de



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

comunicación e informáticas vinculadas a la administración y a los procesos de producción.

ANEXO 1

PRINCIPALES PASOS PARA INICIAR UNA MICRO EMPRESA³⁰

1. - Auto evalúese para conocer sus potencialidades y debilidades
2. - Piense en 10 actividades económicas y escoja una de ellas sobre la base de que la conoce, le gusta hacer y hay demanda.
3. - Realice una investigación de mercado, para asegurarse de que existe necesidad de su producto o servicio.
4. - Asista a centros especializados que le puedan dar un apoyo y capacitación en áreas técnicas o de gestión empresarial.
5. - Escoja adecuadamente el nombre de su empresa.
6. - Separe los bienes personales de los empresariales.
7. - Establezca previamente el costo de sus productos o servicios, para establecer un precio real.
8. - Elabore políticas de crédito para sus clientes.
9. - Efectúe una campaña publicitaria.
10. - Abra las puertas de su negocio entre bombos y platillos.

IDEAS BASICAS PARA LA CONSTRUCCION DE LA MICROEMPRESA.

- Siga el ejemplo de lo que hacen las grandes empresas, y con las diferencias del caso, aplique a su actividad económica, aquellas gestiones empresariales,
- Constituya una microempresa de carácter formal mediante un documento escrito y legalizado, para que tenga fuerza para exigir su cumplimiento, .

³⁰ Fundación Avanzar, La Microempresa La Creación, Formalización y Legalización , Pág 8-34

- El empresario de la microempresa requiere cambiar, de la mentalidad individualista y egoísta a una cultura corporativa empresarial. Necesita socios que le apoyen económica y técnicamente.
- Defina de la manera más exacta posible el objetivo de su microempresa.
- Comience de manera sencilla su microempresa. Es decir, comience pequeño e invierta sólo lo que usted tiene. No trate de aparentar lo que no es, ni tiene.
- Establezca su microempresa cuando le vaya a dar todo el tiempo y toda su capacidad.
- La microempresa es el mejor proyecto de su vida, puesto que le dará independencia y libertad a su vida, y sobretodo solucionará la falta de trabajo que tendrán sus hijos.
- El proyecto tiene que ser a largo plazo.
- Los socios o quienes aportan bienes o dinero. No acepte pavos. Sólo los que aportan se duelen del negocio.
- Hágase socio con gente que vale por su capacidad y don de gentes, no por el dinero que tiene. Recuerde que la empresa avanzará si tiene gente capaz y honrada. El dinero es una parte minoritaria en la empresa.
- No acepte donaciones de ninguna clase porque perderá dignidad, autoridad, y a la final el dinero que le regalaban.
- La política administrativa debe ser ágil y eficiente. Debe existir un solo gerente responsable en la microempresa. Pero, todos los socios son iguales. Nadie es empleado o subalterno del otro. La administración correcta es la plana es decir la que se hace por consenso, por acuerdo, mediante conversación.
- Invierta una parte de su capacidad en la micro empresa, la otra le permitirá vivir durante los primeros meses, cuando la microempresa no le da todavía rentabilidad.
- Recuerde que casi todos los proyectos en sus inicios le arrojan pérdidas, y además son una gran aventura. Es decir, no sabe si le irá bien o mal.

- No inicie su actividad microempresarial con crédito bancario y peor de chulqueros. El crédito se justificará cuando la microempresa este en la etapa de crecimiento.
- Para minimizar los riesgos de esta gran aventura usted necesita elaborar su perfil del plan de negocios donde la parte más importante es el estudio del mercado. Si su producto tiene de antemano clientes el proyecto vale.
- Sólo después de dos años de creada su micro empresa y con rentabilidad usted podrá decir que el proyecto es correcto y que tiene la madera de un gran empresario, pues ha superado todos los obstáculos del arranque.
- Toda gestión empresarial necesita controles. Necesita manejar con los ojos abiertos. La contabilidad le entrega información valiosa.
- Haga sólo lo que le gusta y sabe hacer. La rentabilidad no solo es económica, sino personal y familiar.
- Recuerde que el mejor negocio del mundo es la honradez.

REQUISITOS PARA LA CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS.

Las empresas de hecho, para su constitución no requieren cumplir requisito alguno. Las empresas de derecho, como las compañías anónima y limitada requieren de 2 y 3 socios como mínimo y un capital de \$ 800 y 400 respectivamente. Las empresas de hecho, para su funcionamiento si requieren cumplir requisitos.

REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE UNA MICROEMPRESA.

1.- REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES.

Para obtener el RUC se requiere:

- Cédula de identidad,
- Recibo de agua, luz o teléfono,
- Llenar formulario

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasionales o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

El plazo para inscribirse es de 30 días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.

Los requisitos para inscribir una microempresa son la cédula de identidad y llenar el formulario. Para las empresas se requiere la escritura de constitución de la compañía, copia de la cédula del representante legal y llenar el formulario.

La actualización de los datos de inscripción procede siempre y cuando haya :

- 1.- Cambio de actividad económica,
- 2.- Cambio de domicilio,
- 3.- Cesado su actividad.
- 4.- Aumento o disminuido el capital.

2. PATENTE MUNICIPAL

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual. En Quito se la puede obtener dependiendo del lugar donde vive en cualquiera de los centros zonales, que trabajan descentralizadamente. (norte, centro, sur, Valle de Tumbaco, Valle de Los Chillos. La Delicia, Quitumbe).

Los requisitos son:

- **RUC**
- Cédula
- Formulario de declaración del impuesto de patentes (valor \$ 20)
- Formulario para categorización (valor \$ 0,40).

Según la categoría (tipo de local y lugar donde está ubicado) le cobrarán la patente anual para la inscripción, y de patente mensual para el

ejercicio. Los artesanos están exentos del pago de la patente. El plazo para obtener la patente de 30 días contados a partir de la iniciación del negocio.

En Guayaquil para obtener la patente se requiere:

- **RUC**
- Certificado de seguridad del Cuerpo de Bomberos,
 - Cédula

El impuesto anual para la patente es de \$ 0,70. Pero esta patente no le concede autorización para el funcionamiento de la microempresa, requiere luego pagar una tasa de habilitación cuyo valor depende del tipo de negocio y capital declarado.

3. PERMISO SANITARIO

Si usted instala dentro de la ciudad de Quito un salón de comidas, un salón de baile, una tienda de abastos o una farmacia (entre otras actividades) requiere además de un permiso sanitario que lo debe obtener en cualquiera de los centros zonales del Distrito Metropolitano de Quito.

REQUISITOS PARA EL AREA DE ALIMENTOS:

- a.- RUC
- b.- Cédula de identidad
- c.- Papeleta de votación.
- d.- Pago de patente y permiso
- e.- Certificado de Salud (lo obtiene en el Patronato San José o en cualquier Centro de Salud)
- f.- Compatibilidad de uso de suelo, aprobado por la administración zonal o la Dirección Nacional de Planificación. (bares).

Para la renovación del Permiso Sanitario, necesita los documentos b, c, d, e, y el anterior permiso sanitario.

Si tiene su negocio fuera de la ciudad de Quito necesita exclusivamente la patente y certificado médico.

REQUISITOS PARA EL AREA DE TALLERES:

- a.- RUC.
- b.- Cédula de Identidad.
- c.- Papeleta de votación.
- d.- Pago de patente y permiso.
- e.- Certificado de Salud (salas de belleza, peluquerías).
- f.- Calificación Artesanal.
- g.- Compatibilidad de uso de suelo, aprobado por la Administración Zonal o la Dirección Nacional de Planificación. (mecánicas: automotriz industrial, motos, lubricadoras, lavadoras, salas de billar, juegos electrónicos y aserraderos)

Para la renovación del permiso sanitario, necesita todos los documentos excepto, el RUC.

En Guayaquil el Permiso Sanitario lo concede el Ministerio de Salud Pública.

RECOMENDACIÓN DEL CUERPO DE BOMBEROS EN QUITO: Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que deben tener para evitar los mismos. El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendio, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica, en caso de que ocurra el flagelo.

Los requisitos para obtener este servicio son: comprar un formulario (\$ 0.20) llenarlo y entregar a los bomberos y, conducir a los inspectores al local comercial para verificación.

CERTIFICADO DE SEGURIDAD DEL CUERPO DE BOMBEROS EN GUAYAQUIL: En esta ciudad es obligatorio obtener el certificado para lo cual es necesario comprar un extintor y pagar un valor económico que

depende del local comercial. El cuerpo de bomberos de Guayaquil es autónomo y no depende del Ministerio de Bienestar Social o del Municipio de dicha ciudad.

4. REGISTRO SANITARIO.

Es obligatorio obtener el Registro Sanitario cuando se elaboran productos alimenticios procesados. Es decir, hay una gran diferencia en el Permiso Sanitario que sirve para el funcionamiento del local que expende alimentos.

Requieren Registro Sanitario : ☞ Los alimentos procesados y aditivos alimenticios, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, productos naturales procesados y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola que se expendan al consumidor bajo una marca de fábrica o nombres de designaciones determinadas☞

EXENTOS DE REGISTRO SANITARIO:

- a. Productos alimenticios en su estado natural, como frutas, hortalizas, verduras frescas, miel de abeja y otras que no hubieressido sometidas a proceso alguno de transformación;
- b. Productos semielaborados;
- c. Granos secos al granel;
- d. Productos de origen animal, crudos, refrigerados o congelados que no hubierensido sometidos a proceso alguno de transformación y se presente sin marca comercial;
- e. Materias primas en general producidas en el país o importadas, destinadas a la elaboración de alimentos;
- f. Productos de panadería y que se comercializan sin un envase o marca comercial.

Si bien están excentos de Registro Sanitarios no lo están del control de la autoridad de Salud.

TRAMITE PREVIO PARA OBTENER EL REGISTRO SANITARIO:

- a. Obtención previa del informe técnico favorable en virtud de un análisis de control y calidad; y,

- b. Obtención previa de un certificado de buenas prácticas de manufactura para la planta procesada.

TRAMITE PARA LA OBTENCIÓN DEL REGISTRO SANITARIO

Presentar la solicitud a la autoridad de salud en el formulario único con tres copias, que contiene lo siguiente:

- Nombre o razón social del solicitante;
- Nombre completo del producto;

Ubicación de la fábrica (ciudad, calle, número, teléfono);

- Lista de ingredientes utilizados (incluyendo ingrediente).
Los ingredientes deben declararse en orden decreciente de las proporciones usadas;
- Número de lote;
- Fecha de elaboración
- Formas de presentación del producto, envase y contenido en unidades del sistema internacional, de acuerdo a ley de pesas y medidas, y tres muestras de etiquetas de conformidad a la norma inen de rotulado;
- Condiciones de conservación;
- Tiempo máximo para el consumo; y,
- Firma del propietario o representante legal y del representante técnico debidamente registrada en el Ministerio de Salud.

INSTITUCIONES ACREDITADAS PARA LA EMISIÓN DE REGISTRO SANITARIO

1. Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez. Sede en Quito, con jurisdicción en Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Pastaza, Napo, Sucumbios, Esmeraldas, Francisco de Orellana.

Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez . Sede en Guayaquil, con jurisdicción en Manabí, Los Ríos, El Oro, Guayas, Bolívar y Galápagos.

Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez. Sede en Cuenca con jurisdicción en Cañar, Azuay, Loja, Morona Santiago, Zamora Chinchipe.

- | | | |
|-----------|--------------------------|-------|
| 2. NESTLE | Laboratorio Regional | Quito |
| 3. E.P:N. | Laboratorio de Alimentos | Quito |

4. Gruentec	Laboratorio Privado	Quito
5. U.C	Lab.Ciencias Químicas	Quito
6. Seidla	Lab.Privado	Quito
7. ESPOL	Inst.Ciencias Químicas	Guayaquil
8. ESPOL	Inst.Tecnológico de Alimentos	Guayaquil
9. SGS	Laboratorio Privado	Guayaquil
10.AVUE	Laboratorio Privado	Guayaquil
11.U.de Loja	Tec. De Alimentos	Loja

COSTOS PARA OBTENER EL REGISTRO SANITARIO

Extranjeros USD \$ 400.00

Industrias Grandes	300.00
Industrias Pequeñas	150.00
Artesanos	46.03

COSTOS PARA MANTENER EL REGISTRO SANITARIO

Anualmente deberá cancelar una tasa de mantenimiento, que debe ser pagada hasta el 31 de marzo de cada año.

DURACION DEL REGISTRO SANITARIO

Diez años desde su expedición.

LICENCIA SANITARIA PARA PRODUCTOS ARTESANALES

Para los artesanos y empresarios de la microempresa hay un tratamiento especial mediante el cual no requieren de Registro Sanitario, sino de Licencia Sanitaria extendida por la Dirección Provincial de Salud de la respectiva provincia donde se elabore o expendan el producto. La Dirección Provincial exigirá exclusivamente el cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura.

REGISTRO COMO ARTESANO O EMPRESARIO DE LA MICROEMPRESA

Para acogerse a la disposición anterior y estar exento del pago, deberán registrarse en el MICIP (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización pesca y Competitividad) en las oficinas de la Dirección Nacional de Artesanía y Microempresa, Subsecretarías del Litoral y del Austro, o en las Direcciones Regionales de Manabí Tulcán, Ambato y Loja.

REQUISITOS PARA EL REGISTRO

- Cédula de Identidad
- Cédula de votación
- Adquirir Formulario

COSTOS DE CERTIFICADOS

- USD \$ 2.00 para calificarse como microempresario que le sirve para obtener la Licencia Sanitaria;
- USD \$ 8.00 para calificarse como artesano

BENEFICIO DE CALIFICARSE COMO ARTESANO

- Afiliarse al Seguro Social como Artesano;
- Pagar la remuneración establecida para el artesano.
- Obtener la Patente Municipal sin costo;
- Obtener la Licencia Sanitaria sin Costo

5. MARCAS

Si usted desea poner un nombre o logo a sus productos alimenticios , farmacéuticos o ropas , debe hacer un trámite en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) ubicada en la ciudad de Quito (Avda.La República 396 y Almagro, edificio Forum , fono 25508000) con jurisdicción a nivel nacional.

TRAMITE

- a. Comprar formato (USD \$ 0.05) para la búsqueda del nombre que quiera poner a su producto (certifica si está registrada o en tramite);
- b. Cancelar USD \$ 8.00 para la búsqueda del nombre de un producto; igual si es de un servicio , nombre comercial o lema;
- c. Esperar 72 h. para la contestación;
- d. Si no hubiere registrado el nombre, entonces deberá presentar la solicitud del registro de signos distintivos (o costo);
- e. Formato original del nombre con tres copias ;
- f. USD \$ 54.00 para publicar el nombre de la Gaceta de la Propiedad Intelectual;
- g. Si fuese persona jurídica, deberá presentar la representación legal;
- h. 30 días se concede a las personas para que pueda presentar reclamos u oposiciones al nombre que se quiere registrar;
- i. Esperar 135 día para que le extiendan el título, previo al pago de USD \$ 28.00 (datos tomados a finales del 2001)

LAS MICROEMPRESAS TURÍSTICAS

El Ecuador tiene un potencial extraordinario en actividades de explotación turística, razón por la cual nos permitimos puntualizar algunas de ellas a nivel de microempresas y dar a conocer los requisitos para su funcionamiento.

ACTIVIDADES TURÍSTICAS: hostería; pensión, refugio, paradero, albergue, agencia operadora de turismo; establecimientos de comida bebida y diversión; transportación turística fluvial, lacustre, terrestre y de arrendamiento de transporte con fines turísticos; la recreación natural, deportiva; promoción cultural autóctona de las comunidades indígenas, montañismo, equitación, turismo de aventura, fuentes termales piscinas de agua y/o lodos medicinales.

OBLIGACIÓN DE REGISTRO Y AFILIACIÓN: Toda persona natural y jurídica que desee dedicarse a la industria del turismo, deberá registrarse

y obtener la Licencia Unica anual de Funcionamiento en el Ministerio de Turismo y su afiliación respectiva en las Cámaras Provincial de Turismo, con anterioridad al inicio de sus actividades, requisito sin el cual no podrá operar. (Art. 48 de la Ley Especial de Desarrollo Turístico)

LICENCIA ANUAL: Toda persona natural o jurídica que preste servicios turísticos deberá renovar anualmente la licencia única anual de funcionamiento y la patente de operador en el Ministerio de Turismo y en el INFAN en las áreas naturales (Art. 48 de la Ley. Los cobros para el Registro y Permiso de Funcionamiento lo extienden los Municipios de cada sector).

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO DE MICROEMPRESA TURISTICAS COMO PERSONAS NATURALES

- a. Solicitud de registro (sin costo)
- b. Copia del RUC, cédula de Identidad y papeleta de votación;
- c. Fotocopia del titulo de propiedad o contrato de arrendamiento del local registrado en un juzgado de inquilinato;
- d. Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia);
- e. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual de no encontrarse registrada la razón social.

ACTA DE CONSTITUCION DE UNA MICROEMPRESA

PRIMERA : COMPARECIENTES.-

En la ciudad de ----- a los----- día del mes de ----- del año dos mil -----, comparecen los señores-----, todos mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de -----, legalmente capaces para contratar y obligarse. Los comparecientes manifiestan su voluntad de constituir, como en efecto constituyen a través de este acto, una microempresa de RESPONSABILIDAD LIMITADA, que se regirá de conformidad a los presentes estatutos:

SEGUNDA: DENOMINACIÓN Y OBJETO.-

La microempresa que constituimos se denominará -----
---y tendrá como objeto principal -----

TERCERA : DOMICILIO.-

La Microempresa en -----
tendrá el domicilio principal en la ciudad de -----, sin
perjuicio de que pueda abrir sucursales en otras ciudades del país o del
exterior.

CUARTA : PLAZO.-

El plazo por el cual se constituye la microempresa es de-----
-----, tiempo que puede ser aplicado o regostrado, de conformidad a estos
estatutos.

QUINTA: CAPITAL.-

El capital de la microempresa es de -----
----- y que (el o los socios) han aportado
de la siguiente manera:

QUINTA: SEGURIDAD DEL APORTE.-

Si alguno de los socios decidiera separarse de la microempresa antes de
los dos años de actividades y retirar el dinero o bienes, será sancionado
con la reducción del ----- % del aporte, y tendrá derecho a recibir
exclusivamente el ----- % de lo que entregó como capital.

SEXTA: RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS.-

Los socios serán responsables ante terceros hasta el monto de sus
aportes.

SEPTIMA : ADMINISTRACIÓN.-

Todos los socios tendrán derecho a participar en el gobierno (políticas)
de la microempresa y la administración (ejecución) corresponden al
Gerente y/o responsables nombrado por los socios.

En calidad de Responsable y Representante de la Microempresa
nombramos al Sr.(a) -----
-----.

En calidad de Técnico encargado de la producción y/o servicio, estará el Sr.(a)

En calidad de contador nombramos al Sr.(a)
.....

En calidad de vendedor nombramos al Sr.(a)
.....

OCTAVA : DERECHO A VOTO

Los socios tendrán derecho a un solo voto independientemente del capital que haya aportado, y las decisiones serán aprobadas por mayoría simple de votos (mitad más uno).

NOVENA : REMUNERACIONES.-

Los socios que participen en calidad de técnicos y/o administrativos de la microempresa se fijarán una remuneración (simbólica o mínima)
----- durante los seis primeros meses, luego de lo cual podrán elevarse las remuneraciones, teniendo en cuenta la capitalización y rentabilidad de la microempresa.

DECIMA : GANANCIAS Y/O PERDIDAS.-

Las utilidades de la microempresa se repartirán de acuerdo a los porcentajes de los capitales aportados, después de dos años de funcionamiento y solamente en el %, luego d realizar las deducciones para el fondo de reserva obligaciones fiscales y derechos sociales. El otro % será repartible en los años posteriores.

DECIMA PRIMERA: RESERVA LEGAL.-

La microempresa formará un fondo de reserva de por lo menos el 20 % del capital social, que provendrá de las utilidades líquidas en un 5% cada año.

DECIMA SEGUNDA: FISCALIZACIÓN.-

Ordinariamente se realizará una fiscalización cada año y extraordinariamente la mayoría de socios podrán solicitar la designación de un fiscalizador, que podrá ser socio o no, para inspeccionar todas las operaciones de la microempresa.

DECIMA TERCERA: TERMINACION DE ACTIVIDADES.-

Por decisión unánime de los socios podrán concluir las actividades de la microempresa. En este caso se devolverán los bienes y recursos tal como estén a esa fecha.

Para constancia y fe de la aceptación a todos y cada uno de las cláusulas, las partes suscriben en un original y tres copias, en la ciudad y fechas señalados.

Sra

Sra

Sr

Sr

Nota. Es imprescindible hacer reconocimiento de firma y rúbrica ante uno de los jueces de lo civil o hacerlo notarizar, para que este documento privado se convierta en documento público y tenga la fuerza legal para demandar, el caso necesario.

CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRESARIO EXITOSO

Trabajo duro: Simple y tradicional trabajo duro.

Enfoque : Usted debe ser capaz de concentrarse en lo que hace mejor.

Buenas ideas: Busque nuevas ideas todos los días, nuevas maneras de crecer, nuevos métodos para alcanzar productividad, para encontrar nuevos clientes, para controlar costo y eliminar burocracia.

Flexibilidad: La flexibilidad permite alcanzar los resultados.

Adaptación a cambios: Adáptese a los cambios, pero aprenda a anticiparlos.

Ventas: Usted debe ser capaz de que los demás compren sus ideas y sus productos.

Confianza: La gente exitosa suda confianza por cada poro.

Balance: Entre los detalles y el pensamiento global, el sentido de perspectiva es muy importante.

Firmeza: Toda la gente exitosa lo usa en su ventaja.

Mejora : Mejora constante de usted y su microempresa.

ANEXO 2

DISEÑO DE PRODUCTOS EN UNA MICROEMPRESA³¹.

El Diseño de los Productos para una microempresa puede ser la llave a los grandes negocios y al éxito de su organización en el sector donde se desenvuelve., por tanto hay que aplicar de la mejor manera lo que se expone a continuación.

Empecemos por definir que es un **Producto**: los productos son bienes como mercancías u objetos pero también pueden ser servicios, los cuales van a cumplir una función social al suplir una necesidad del mercado (consumidores). Zapatos, lavado de ropa, libros etc. Son productos

Los productos se los clasifica como **De Consumo Masivo** cuando su uso es general o común, como la ropa o los productos de aseo personal etc..

Los productos **De Consumo Especializado** son los que por su costo y uso limitado para ciertas necesidades, no es adquirido por toda persona. Un microscopio electrónico, una tarjeta de crédito dorada etc.

Productos Industriales son productos para otros productos, es decir que son los insumos o materia prima para producir otros productos. También se les llama Intermedios. El Polietileno para fabricar bolsas para basura es un ejemplo de estos.

Un detalle importante del modo de producción de las microempresas es que muchas de ellas son **Poliproductoras**. Es decir que fabrican mas de un producto. O sea que no se especializan completamente en un solo bien sino que usan su maquinaria para crear otros productos con la misma materia prima. Por ejemplo los talleres de zapatería pueden fabricar mocasines, botas, zapatos para dama y calzado infantil.

Ahora bien, ya se conoce como clasificar los productos, entonces se puede continuar definiendo que son los **Productos Tradicionales**. Estos son los que se elaboran como réplica o copia de un original y para ello se usa la misma tecnología o una adecuación cercana a esta. Este caso es muy común en las confecciones de vestidos, ya que aquí se siente muy fuerte la presión de la moda. Es bastante frecuente que una pequeña empresa copie los modelos de las grandes casas de modas y que con su rudimentaria dotación de maquinaria se adapte a la producción del bien de acuerdo a la nueva moda.

³¹ Tomado de la página Web: <http://www.set.gov.do/microempresa/emprendedor.htm>

Ciertos productos están protegidos como exclusividades de una firma y por eso no todos están a la disposición de todos, pero aún así el **Modelo De Líder Seguidor** es el que predomina para las microempresas. De aquí la importancia que tiene la Flexibilización De La Producción en una microempresa. Es decir que su maquinaria y mano de obra pueda ser adaptable a las nuevas exigencias, ó a varios productos

Producir bienes y servicios, no es fácil, pero cuando se logran complementar el producto, su promoción, su calidad y la innovación, el éxito llegará muy pronto

Por otra parte **La Innovación De Productos** hace referencia a todas aquellas mejoras que son significativas en el producto y que generalmente requiere de nueva tecnología o procesos.

En términos más sencillos se puede decir que si por ejemplo, una empresa cualquiera se dedica a la impresión de escritos para lo cual usa una imprenta, pero luego se hace a una encuadernadora, podrá ofrecer libros empastados en diversos tamaños y formas según sea la necesidad. Y si la imprenta es cambiada por una a color puede ofrecer cuentos infantiles etc.

Por fin llegamos a nuestro objetivo. El **Diseño De Nuevos Productos**. Pero era necesario conocer todo lo anterior para no confundirnos y entender mejor los conceptos.

En fin, este ultimo se refiere a La **Creación De Nuevos Productos Para El Mercado**, los cuales tienen que cumplir con la condición de ser útiles y suplir ó satisfacer una necesidad de los consumidores para convertirlos en clientes nuestros.

Hay un factor importantísimo en el desarrollo de nuevos productos que es preciso que se tome en cuenta. No se debe esperar que el proceso sea barato ni mucho menos gratis. La creación de nuevos modelos por lo general resulta costosa, claro que una vez se comercialice el producto terminado y se logre un posicionamiento del mismo se recuperará la inversión inicial.

En varios casos el diseño de nuevos productos requiere de nuevas tecnologías a todo nivel. Maquinaria, herramienta, materia prima, mano de obra calificada etc. Mucha de esta nueva tecnología debe ser ingeniería por el emprendedor, así que mida sus posibilidades antes de meterse con un proyecto que rebase sus capacidades, ó busque ayuda en quien sepa qué hacer.

El diseño de un producto implica a parte de la inversión en capital, una fuerte inversión en tiempo para poder pensar, investigar, probar soluciones etc. Este proceso en algunos casos puede ser muy largo, como en otros no tanto, en definitiva también depende de la magnitud del proyecto. Igualmente suponemos que ya ha encontrado la información necesaria de sus posibles clientes y que para mayor seguridad ha practicado un estudio de mercado para asegurarse que existe efectivamente la necesidad que planea cubrir.

Para diseñar un producto es recomendable que siga los siguientes pasos metodológicos para que aproveche al máximo sus recursos (tiempo, dinero, información, etc.).

1. **Genere Alternativas:** Una lluvia de ideas es una buena técnica para poder luego escoger ó combinar soluciones.
2. **Preseleccione las Ideas:** Este es un filtro de primer nivel donde las alternativas utópicas ó irrealizables se desechan.
3. **Prediseño:** Esto es la elaboración de los primeros planos y guías de cómo elaborar el producto ó de cómo prestar el servicio.
4. **Prueba Sobre Planos:** Sin haber pasado mas allá de la elaboración de las guías, planos y planes, ponga a prueba crítica las ideas desarrolladas. Esto le ahorrará tiempo y dinero.
5. **Rediseño:** De haber necesidad se rediseña la estructura en las partes donde se encontraron fallas solucionables.
6. **Elaboración del Prototipo, Modelo ó Maqueta:** En el caso de los bienes es muy pedagógico poder contar con una imagen virtual de lo que se piensa hacer, claro que en los servicios puede ser también posible y también pueden sacarse valiosas lecciones, pero más que todo esto sirve para concretar los mecanismos externos de financiación del proyecto.
7. **Prueba de Mercado:** No se apresure, primero pruebe el producto en un pequeño mercado de prueba, y recoja toda la información posible, positiva y negativa, esto le dará una mejor idea de cuanto mas producir para cubrir el mercado al cual se dirige ó si definitivamente y pese a todos sus esfuerzos, debe rediseñar su producto porque no cumplió con lo que el consumidor demandaba.
8. **Diseño Definitivo:** Si ha llegado a este paso es seguro que no solo conoce muy bien su producto sino que también conoce muy bien a su mercado, lance el producto al mercado en volúmenes mayores, no será necesario hacer mas cambios en el corto plazo; pero debe monitorear la vida de su producto.

No se quede solo en el diseño de sus productos, pero tampoco lo delegue todo. Llame a los creativos de su empresa, al personal de la planta para ver si ellos ven factible producir ese bien, hable con los consumidores y pida opinión a los vendedores, asimismo es recomendable que se entere de la reglamentación legal que cubre a su producto.

ENCUENTRE IDEAS

Efectúe una lectura general de la Guía del/de la Emprendedor/a.

FICHA1

Para iniciar un negocio o microempresa habrá de hacer un plan de viabilidad, es decir, un informe que indique las posibilidades de funcionamiento que tiene dicho negocio.

El estudio de viabilidad comprende los resultados de:

- El estudio de mercado.
- La financiación.
- Los planes de venta.
- La adquisición de materias primas.
- La maquinaria, el local o terreno y las instalaciones.

A partir del estudio de viabilidad se confecciona el plan de empresa. Cuando haya finalizado las actividades que se le proponen en las Fichas de Trabajo, habrá realizado el estudio de viabilidad y tendrá elaborado su plan de empresa.

Actividad: Diríjase a varias instituciones bancarias u otro tipo de instituciones demandando información sobre préstamos.

Encuentre ideas: * Escoja una idea que pueda utilizar para montar su microempresa.

Un modo de encontrar ideas es preguntando en la zona donde vive e intentar descubrir oportunidades.

Confeccione una plantilla de observaciones (encuesta) para ir coleccionando posibles ideas para su microempresa.

*** Para confeccionar la plantilla, tenga en cuenta los puntos siguientes:**

- Ponga las preguntas en orden lógico.
- Haga que la primera pregunta sea fácil de responder.

- Las preguntas han de ser cortas. Intente recoger hechos, más que opiniones.

Evite que la respuesta pueda ser simplemente un "sí" o un "no". Pase su cuestionario, como prueba, a unas cuantas personas antes de darlo por bueno. Es posible que se de cuenta de que ha de cambiar cosas.

Haga un "puerta a puerta" pasando su encuesta. Asegúrese que la encuesta contiene preguntas abiertas, que recogen cosas precisas. Pregunte a la gente sobre ideas de productos o servicios que les podrían satisfacer o necesidades actualmente no satisfechas

FICHA 2 SOLO/A O EN COMPAÑÍA

Empiece por las ideas que podría llevar a cabo solo/a y póngalas en una columna. En otra columna escriba las que podrían funcionar si implicase a alguien más en la microempresa.

COSAS QUE PODRÍA HACER PARA MONTAR UNA MICROEMPRESA

SOLO/A EN COMPAÑÍA

*** Haga una lista y anote en una columna las ventajas de montar una microempresa en solitario y en otra columna las ventajas de trabajar con otros/as. Haga lo mismo con respecto a los inconvenientes. Piense y decida lo que más le conviene.**

VENTAJAS
SOLO/A EN COMPAÑÍA

INCONVENIENTES
SOLO/A EN COMPAÑÍA

Y, ahora, tome una decisión ¿Sólo o en compañía?

Si piensa montar la microempresa solo/a pase ya a la ficha de trabajo siguiente. Si piensa montarla en compañía decida primero que tipo de sociedad habría de ser.

Una vez ha llegado a este punto, sería conveniente que redactase un informe con las decisiones que ha tomado y así utilizarlo como referencia en el futuro

FICHA 3

EL INICIO

Habrá de empezar por calcular todos los costes que supondr  su microempresa.

Encontrar  una lista de conceptos de costes en la Ficha 4 de. Asuntos de Dinero. Cumplimentel  a medida que vaya determinando sus costes durante el trabajo con esta Ficha y la DE Asuntos De Dinero.

El local. Enteres  del precio de alquiler de locales y estime el que a usted le será más conveniente para su microempresa. Estime, también, el coste de adaptación y mejoras del local, la instalación eléctrica, de agua y de teléfono.

Equipamientos y materiales. Haga una lista de lo que necesita. Si necesita maquinaria,  la alquilar ?

Recuerde que necesitará dinero para las siguientes partidas: material de oficina, publicidad, contabilidad, teléfono, desplazamientos, etc. calc lelo y an telo en la lista.

Actividad: Averigue que equipamiento y materiales le pueden prestar. Lo que no pueda conseguir de esa forma habrá de comprarlo, pero no lo haga sin pensarlo bien. Antes visite, al menos, tres establecimientos diferentes. Compare precios y haga un presupuesto. No dude en pedir descuento.

Seguros. Necesitar  un seguro para proteger la inversión que realice en su negocio.

Actividad: Consulte con una compa n a de seguros y enteres  de cuanto cuesta asegurar su microempresa por diferentes riesgos, como, por ejemplo: incendio, robo, daños en el producto, accidentes de las personas, etc.

 Qu  tipo de seguros le convienen?
Calcule el coste mensual de los RECURSOS

FICHA 4

ASUNTOS DE DINERO

Observe la lista de costes y calcule lo que necesita.

Sueldos y beneficios. Decida cuánto se quiere pagar a si mismo/a y cuánto pagará a los/as que trabajen en su microempresa. Averigüe cuánto se paga a empleos de características similares.

Recuerde que **el beneficio es lo que queda después de pagar todos los gastos, incluidos los salarios.**

Una parte de los beneficios conviene destinarlos a reinvertir en la microempresa.

Ahora que ya sabe cuáles son todos sus costes, decida de dónde sacará el dinero:

- ¿Invertirá dinero suyo?
- ¿Pedirá una subvención?
- ¿Pedirá un préstamo a la familia o a los/as amigos/as?
- ¿Pedirá un préstamo a una institución financiera?

Recuerde que algunas de las opciones anteriores suponen pagar intereses, que deberá restar del beneficio.

Contabilidad. Habrá de llevar una contabilidad bien detallada y precisa y tenerla al día.

En la Guía del/de la Emprendedor/a existe un apartado destinado a la contabilidad.

Sea realista a la hora de calcular los costes de su microempresa, si no lo es sólo se engañará a si mismo/a y su microempresa quebrará.

Haga una estimación de los costes mensuales de su microempresa:

ESTIMACIÓN DE LOS COSTES MENSUALES

(Si lo necesita, cambie los conceptos)

COSTES FIJOS

Alquileres

Tasas

Renovación y adaptación

Suministros

Intereses de préstamo

Seguros

Teléfono

Maquinaria

Publicidad

Etc.....

TOTAL (A).....

COSTES VARIABLES

Materias primas.....

Embalajes

Distribución

Gastos de transporte

Etc.....

TOTAL (B)

VENTAS

Unidades vendidas

Precio unitario

TOTAL (C)

Suma (A) + (B). Reste de (C) la suma (A + B). El resultado será el beneficio (o pérdida).

Su beneficio ¿es suficiente para sobrevivir?

Si no es así, habrá de optar entre reducir costes, aumentar las ventas, aumentar el precio, o bien, combinar todas las opciones

FICHA 5

ESTUDIO DE MERCADO

Consulte la Guía del/de la Emprendedor/a, apartado de: Estudio de Mercado.

Suponiendo que su microempresa tenga por actividad la de idear juegos para computadora, ¿qué tipos de personas comprarían su producto? Averiguar esto supone hallar el **segmento del mercado**.

¿Qué información necesitaría sobre su segmento del mercado?

Pensando en el producto o servicio que quiere producir, investigue si tiene posibilidades para poder ser vendido.

Elabore un cuestionario parecido al que le damos como ejemplo en la Guía del/de la Emprendedor/a y haga una prospección. **Lo que hizo en la Ficha de Trabajo 1. Introducción, era para encontrar ideas, ahora se trata de ver si su idea tiene posibilidad de ventas.**

Cuando haya acabado el estudio de mercado, haga un pequeño informe aprovechando el formulario que sigue
ESTUDIO DE MERCADO

- a) ¿Quiénes serán sus clientes potenciales?
- b) ¿Con qué periodicidad comprarán su producto o servicio?
- c) ¿Será la demanda constante? Sí () No ()
- d) ¿Sus clientes necesitan el producto que ofrece regularmente o bien en unas determinadas épocas?
- e) ¿Dónde compra la gente normalmente este producto?
- f) ¿Quiénes son sus competidores/as?
- g) ¿Les/as va bien el negocio?
- h) ¿Es fácil transportar el producto hasta el mercado?
- i) ¿Cómo piensa hacer la distribución de su producto?
- j) ¿Dónde se puede proveer de las materias primas que necesita? ¿Esto presenta alguna dificultad?
- k) ¿Qué piensa hacer para "absorber" una parte del mercado?

FICHA 6

ENCONTRAR UN NOMBRE

Consulte la Guía del Emprendedor, apartado: Encontrar un Nombre.

Ahora debe encontrar un nombre a su microempresa y, posiblemente, también para su producto.

Algunos nombre de empresas sugieren el producto o servicio al cual se dedican, como, por ejemplo:

Florevalo
Auto-lavado
Fotorapid
Tintextil

Otros son fruto de la combinación del nombre del/de la propietario/a y de la actividad que desarrolla, como, por ejemplo:

Fotogómez
Textil-Salvador
TaxiSalmerón

También los hay que convinan el emplazamiento de la empresa con la actividad, como, por ejemplo:

FotoGazcue
Agro-Vega
Turis-Puerto Plata

La mayoría de las empresas utilizan simplemente el nombre del/de la propietario/a; muchas forman un nombre fácil de retener a partir de las iniciales o abreviaturas y contracciones de los nombres de los socios.

*** Seleccione un nombre que cubra sus necesidades.**

Haga que sea breve y fácil de retener.

¿Seguirá siendo adecuado si su gama de productos o servicios se amplía?

Algunas empresas utilizan un logotipo o marca para que sus productos o servicios sean reconocidos.

Los logotipos conviene que reúnan las condiciones siguientes:

- * Diseño simple y que llame la atención.
- * Que sea fácil de recordar.
- * Describa el producto o servicio y el nombre de la microempresa.

Actividad: Decida si sería bueno que su microempresa tuviera un logotipo. Si es así, haga diversos croquis

FICHA 7

LA PUBLICIDAD

Consulte la Guía delde la Emprendedor/a, apartado de: La Publicidad.

Actividad: Haga una lista de anuncios de microempresas de su localidad, que se hayan anunciado en distintos medios de comunicación a lo largo de una semana. Puede seguir el siguiente modelo:

EMPRESA PRODUCTO O SERVICIO MEDIO UTILIZADO

Según los datos recogidos, ¿cuál es la diferencia de coste en la utilización de uno u otro medio de comunicación?

Fíjese en el diseño de los anuncios; extensión, formato, texto, ilustración. Fíjese en los anuncios de la radio y la televisión: ¿A quién cree que se dirige el anuncio? ¿Cómo intenta atraer a sus clientes/as potenciales? ¿Qué mensaje comunica?

*** Observe unos cuantos anuncios y descríbalos según la pauta siguiente:**

EMPRESA PRODUCTO CLIENTE/A OBJETIVO ELEMENTO DE ATRACCIÓN

Actividad: Haga una lista de ventajas y desventajas de usted anunciarse.

¿Ha encontrado inconvenientes? ¿Cuáles?

Las siguientes actividades le ayudarán a valorar la importancia de anunciarse en lo que se refiere a las ventas.

Actividad: Recorte diferentes anuncios de periódicos y revistas. Haga un collage. ¿Son diferentes los estilos según el segmento de mercado al que se dirigen? ¿El estilo de los anuncios es diferente según el tipo de publicación en que se encuentran? ¿Por qué?

Actividad: Haga una estimación del porcentaje en extensión que representan los anuncios en las distintas publicaciones que ha escogido.

Actividad: ¿Cómo se calcula el coste de un anuncio en un periódico y en las revistas?

Si quiere anunciarse, piense antes en:

Quién comprará el producto o servicio.

Qué edad, sexo y nivel de ingresos que tienen sus clientes/as potenciales y que zona geográfica quiere abarcar.

Qué les/as ha de comunicar para atraer su atención y persuadirles/as de que compren.

Cómo llegará a su cliente/a objetivo.

Qué medio utilizará: ¿Circulares? ¿medios de comunicación? ¿anuncios en escaparates? ¿carteles de anuncios? etc.

Redacte y diseñe diferentes anuncios para su producto o servicio.

Pruébelos con alguna persona que pueda formar parte de su grupo de clientes/as objetivo y observe si le resultan atractivos y que han retenido el anuncio.

FICHA 8

BALANCE MENSUAL

Las empresas revisan periódicamente cómo les van las cosas y los trabajos que llevan a cabo. Una buena manera de revisar su microempresa es respondiendo a una serie de cuestiones básicas. Inténtelo con las siguientes:

¿Está cambiando su mercado?

¿Qué puede hacer para ser más competitivo/a?

¿Cómo podría mejorar su producto o servicio?

¿Cuáles son los puntos fuertes de su microempresa?

¿En qué aspectos falla?

¿Cómo podría reforzar los aspectos positivos?

¿Cómo podría suprimir los aspectos negativos?

¿Cómo va la tesorería?

¿Cuáles son los problemas más graves con los que se encuentra?

¿Cómo se plantea superarlos?

¿Su microempresa tiene posibilidades de crecer?

¿Cómo le gustaría que fuera su microempresa de aquí a cinco años?

La respuesta a estas preguntas debería ayudarle a clarificar objetivos de cara a la expansión de su microempresa.

Al menos una vez al mes debería:

- Poner al día su contabilidad.

- Revisar su cuenta corriente -"cash flow"-, es decir, saber lo que tiene en efectivo (en caja o en el banco), los deudores y los acreedores.
- Revisar las existencias y hacer pedidos, si es necesario.
- Revisar las ventas y planificar estrategias a corto plazo (un mes) y a largo plazo (un año).

FICHA 9 PLANES PARA EL FUTURO

El siguiente ejercicio le ayudará a repasar algunas de las cosas que hemos estado viendo y las conclusiones a las que ha llegado mientras ha estado haciendo este Taller:

Señale tres maneras deferentes de encontrar ideas para montar una microempresa.

¿Cuál le parece que es el elemento más importante que se tiene que tener en cuenta al montar una microempresa?

¿Qué fuentes de financiación existen?

¿Cómo aconsejaría hacer un estudio de mercado?

Presente ejemplos de costes variables en una empresa que se dedique, por ejemplo, a limpiar automóviles?

Imagínese que ahora empieza con una microempresa. Diga cuáles son los tres factores más importantes que hay que tener en cuenta entre los siguientes:

- Las finanzas
- Las personas
- El estudio de mercado
- El local
- La publicidad
- El nombre
- Los materiales
- Encontrar una idea
- El coste

Y AHORA, ¿QUE?

A estas alturas ya tiene cierta experiencia para hacer funcionar la microempresa. Ha adquirido capacidades que le serán útiles en cualquier actividad que quiera emprender.

Ahora puede plantearse si realmente quiere ser microempresario/a. **El proyecto piloto elaborado en este taller se acaba aquí.** Existe, no obstante, la posibilidad de que quiera montar su propia microempresa, ya sea continuando la actividad que ha realizado, o bien llevando a cabo una nueva idea. Si es así, empiece por definir qué formación complementaria necesita y dónde la puede adquirir.

Si pretende llevar a cabo una nueva microempresa, responda al cuestionario siguiente:

- ¿Hay mercado para el producto o servicio?
- ¿Cree que puede vender a un precio razonable?
- ¿Puede hacerlo más barato?
- Si vende a este precio, ¿ganará lo suficiente para vivir?
- ¿Tiene todos los conocimientos que necesita?
- ¿Dónde puede aprender lo que necesita?
- ¿Puede conseguir el equipo, el local y los materiales?
- ¿Puede conseguir el dinero necesario?

FICHA 10

LA SUPERVIVENCIA

Se han realizado estudios que demuestran que solo determinado tipo de personas es capaz de tener éxito en los negocios. Estas personas no siempre tienen un nivel de estudios académicos, pero tienen unas características comunes. Las más importantes son las siguientes:

Ser honesto y realista a la hora de fijarse objetivos.

Tener la capacidad y el deseo de aprender constantemente.

Tener voluntad para mejorar sus conocimientos y habilidades.

Pensar con calma antes de tomar decisiones y buscar alternativas.

Analice los pros y contras de montar su microempresa. Le damos unos cuantos elementos acerca de las ventajas e inconvenientes de ser

microempresario/a. Mire si es capaz de completar la lista y diga de qué lado se inclina la balanza:

PROS

No tener patrón/a.
Gustarle el trabajo.
Tener objetivos y retos.

CONTRAS

Correr riesgos.
Coste económico inicial.
Trabajar muchas horas.
Ganar poco al principio.

Hay personas que inician negocios pretendiendo conseguir el máximo con el mínimo esfuerzo. Esto nunca funciona.

Si quiere que su microempresa funcione y estar satisfecho de sí mismo/a, sea honrado, trate bien a la gente, sea justo y se ganará el respeto de las personas con las que trate.

Son más las microempresas nuevas que fracasan que las que sobreviven. Muchas de las que fracasan es porque deben más dinero del que pueden pagar en el momento que han de hacerlo. Los/as proveedores/as no fían ilimitadamente y el/a empresario/a tampoco puede aplazar eternamente los cobros. Sea buen/a pagador/a y no se fíe de quien no lo sea.

Recuerde que una venta no está acabada hasta que el dinero no ha cambiado de manos. Y que ventas que no se han de cobrar es mejor no hacerlas

FICHA 11 EL ESTRES

Consulte la Guía del /de la Emprendedor/a, apartado de: El estrés.

Hay situaciones estresantes en la vida: cuando las cosas no van bien, cuando muere alguien a quien queremos, cuando nos esperan en una entrevista para obtener un trabajo y perdemos la guagua, cuando estamos en tensión porque tenemos un examen... Un día u otro todos podemos tener estrés.

Empezar un negocio con una microempresa y hacer que funcione puede ser estresante. La tensión que produce su puesta en marcha puede afectar en diferente medida a la vida de una persona.

El secreto consiste en saber cómo se combate el estrés para superarlo.

Esta actividad le ayudará a conocer porque se produce el estrés y como evitarlo.

Los factores que suelen producir estrés durante la creación de una microempresa son:

* **El tiempo.** No puede trabajar con un horario fijo. Todo su tiempo lo ha de dedicar a la organización y puesta en marcha de su microempresa.

* **El dinero.** No hay ingresos regulares y más aun al principio en que durante algún tiempo los ingresos pueden ser insignificantes o nulos.

* **La salud.** No siempre se puede tener vacaciones, comer lo adecuado y a su hora, dormir lo suficiente...

* **La independencia.** La microempresa es siempre lo primero.

Actividad: Busque a alguien que tenga una microempresa propia y hable con él/ella del estrés. En esta conversación puede tratar cosas, como por ejemplo, las siguientes:

- En qué se diferencia el trabajo como microempresario del trabajo por cuenta ajena.
- Cuáles son los factores que producen estrés en el trabajo como microempresario.
- Cómo se da cuenta uno de que tiene estrés.
- Qué se hace para superarlo.
- En el caso de la persona con la que se hable ¿Tener la microempresa propia fue una decisión personal? ¿Cómo y cuándo lo hizo?

*** Lea los casos que le presentamos a continuación. Analice y escriba cuáles son los factores que producen estrés en cada una de las situaciones.**

- a) Miguel toca la batería en un grupo merengüero que aún no es muy conocido. Viajan y duermen a menudo en una furgoneta. Muchas noches no terminan antes del alba. Hace muy poco tiempo que han grabado su primer disco y Miguel espera que esto les lleve al éxito
- b) Laura es recepcionista y su trabajo le va bien. Sus padres tienen una microempresa, pero ya son mayores y quieren retirarse este año. Esperan que ella continúe el negocio de la microempresa, pero Laura no tiene demasiado interés en trabajar en la microempresa familiar y no cree ser la persona ideal para este tipo de trabajo.
- c) Ana acaba de tener su primer hijo. Dirige una importante galería de arte de su propiedad y a menudo ha de viajar al extranjero. Su



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

marido opina que debería dejar el trabajo para dedicarse a la familia. Ela no quiere

- d) Esteban ha trabajado en una industria cárnica durante 20 años. La empresa acaba de reducir la plantilla y él es uno de los afectados. Quiere invertir sus ahorros para montar un microempresa de curtidos de piel. Su mujer está deprimida y piensa que el riesgo es demasiado elevado.

BIBLIOGRAFÍA

- La Constitución Política del Estado
- La Microempresa de los 90 en el Ecuador, CEPESIU(Centro de Promoción y Empleo Para el Sector Informal Urbano+, Mayo del 2001. Primera edición.
- La Microempresa en el Ecuador: %El desafío hacia le año 2000+, CEPESIU, 1996, Quito. Primera Edición
- Programa de Crédito Directo, CEPESIU, Mayo 1996.
- Memorias de las jornadas entre Dirigentes Microempresariales, CEPESIU, 1996.
- La Microempresa en el Ecuador, Fundación Avanzar, Torres Rodríguez Luis , Junio del 2001, Quito. Cuarta Edición.
- La Microempresa , Creación , Formalización y Legalización , Fundación Avanzar, Torres Rodríguez Luis , Marzo del 2002, Quito. Cuarta Edición.
- El Crédito Microempresarial en el Ecuador, Fundación Avanzar, is Torres Rodríguez Luis , Junio del 2001, Quito. Segunda Edición.
- Cómo Administrar una Microempresa? Fundación Avanzar , Torres Rodríguez Luis , Febrero de 1996, Quito, Primera Edición.
- Cómo Administrar una Microempresa? Fundación Avanzar , Torres Rodríguez Luis , segundo volumen ,Agosto 1996, Quito, Primera Edición.
- Documento Macro sobre Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, Fundación Ecuador, Septiembre de 1997.
- Sector Informal ¿Problema o Solución?. Alarcón Costta Cesar, publicaciones FED. Quito, Ecuador.
- Al futuro con la Microempresa, Alarcón Costta César, Octubre 201, Quito. Primera edición.

- Procesos Productivos Microempresariales Gerenciados por Mujeres, CORFIEC (Corporación Femenina Ecuatoriana), Enero del 2000, Quito.

- Foro, INSOTEC (Instituto de Investigaciones Socio-Económicas Tecnológicas , revista 10, Diciembre 1996, revista 11, 12,, 13, 14 de 1997 , revista 15, 16 de 1998, revistas 19, 20, 21, de 1999, revista 24 del 2000, revistas 25, 26, 27 del 2001.

- La Empresa y Los Factores que influyen en su Funcionamiento, Oficina Internacional del Trabajo, Bogotá 1996.

- Ecuador su Realidad, Fundación José Peralta, Quito 2001.

- Documentos y Constitución de la Cámara Nacional de la Microempresa.

- Compilación de Estadísticas de Pymes en 18 países de América Latina, Llorens Juan Luis, Junio 1999.

- <http://www.alter.org.pe/alt09101.htm> , La Microempresa en el Perú

- <http://www.oit.org/public/spanish/index>, La Microempresa y Microfinanzas en Bolivia.