

Jesmy Flora Castelo González ^a; Karen Catherine León García ^b; Orly Geovanny Huerta Chamorro ^c; Leonela Elayne Espinoza Párraga ^d

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento. Vol. 2 núm., especial, mayo, ISSN: 2588-073X, 2018, pp. 284-299

DOI: [10.26820/recimundo/2.esp.2018.284-299](https://doi.org/10.26820/recimundo/2.esp.2018.284-299)

Editorial Saberes del Conocimiento

Recibido: 05/12/2017

Aceptado: 15/02/2018

- a. Universidad Estatal de Milagro
- b. Universidad Estatal de Milagro
- c. Universidad Estatal de Milagro
- d. Universidad Estatal de Milagro

RESUMEN

Las naciones se desarrollan en función a sus capacidades productivas, la generación de capacidades implantadas en la población desde la educación básica y colocada dentro de la dinámica social, hace que en su conjunto, todo gire en torno a la producción de bienes y servicios. Esta dinámica, hace que en el largo plazo y de manera sostenible, la micro, pequeña y mediana empresa sea la base del crecimiento económico. Ahora bien, en un principio se hace necesario que el emprendimiento sea parte de la cultura social, y que los obstáculos auto impuestos sean derribados en toda la escala social. De esta manera, se analiza en este trabajo, el emprendimiento y la microempresa, como variables interdependientes, unidas de forma indisoluble. Mediante el uso de la investigación de tipo documental, con un alcance analítico se intenta desglosar la relación entre estas, fundamentalmente en los países en vías de desarrollo. Concluyendo con la presentación de propuestas de políticas que incentiven el emprendimiento y la microempresa como parte de un círculo virtuoso de crecimiento económico, en cuyo centro se encuentre la cultura del trabajo y la producción.

Palabras claves: Microempresa, Emprendimiento, innovación, financiamiento.

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

ABSTRACT

The nations are developed according to their productive capacities, the generation of capacities implanted in the population from basic education and placed within the social dynamics, makes that as a whole, everything revolves around the production of goods and services. This dynamic means that in the long term and in a sustainable manner, micro, small and medium enterprises are the basis of economic growth. Now, at first it is necessary that entrepreneurship be part of the social culture, and that the self-imposed obstacles be demolished in the whole social scale. In this way, entrepreneurship and microenterprise are analyzed in this work as interdependent variables, linked in an indissoluble way. Through the use of documentary research, with an analytical scope, an attempt is made to break down the relationship between these, fundamentally in developing countries. Concluding with the presentation of policy proposals that encourage entrepreneurship and microenterprise as part of a virtuous circle of economic growth, in whose center is the culture of work and production.

Keywords: Microenterprise, Entrepreneurship, innovation, financing.

Introducción.

El desarrollo industrial en muchas naciones ha sido fundamentado por la generación de una serie de condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, científicas y tecnológicas, tales como; políticas gubernamentales que incentivan la constitución y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, tomando en consideración ventajas comparativas y competitivas del país, el acceso a materias primas, la inversión en educación e infraestructura, la promoción de empresas nacionales fabricantes o ensambladoras de equipos, repuestos, insumos para la producción, así como la priorización de importaciones de bienes de capital y la apropiación tecnológica, el acceso al financiamiento de la banca pública como privada, los incentivos fiscales y tributarios a las microempresas, la investigación, desarrollo e innovación.

Todas las anteriores son condiciones básicas que debe tener una nación para promover la creación de microempresas, sin embargo, es necesario tomar en consideración una variable pocas veces estudiada en las investigaciones, y es la cultura al trabajo y al emprendimiento de los ciudadanos.

Hasta la fecha, la gran mayoría de las universidades latinoamericanas, no han enseñado a la comunidad estudiantil a emprender o cómo ser empresarios. Sino a adquirir unos conocimientos básicos para seguir incrementando un plus valor a los accionistas de las compañías a las cuales intercambiamos nuestro esfuerzo físico o intelectual por sueldos y salarios. En este sentido, Leher, en Mészáros (2008), cuestiona la formación educativa actual cuando indica que, el desafío no es una educación para ilustrar a los trabajadores o para

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

someteros al dominio de las máquina, sino para que estén en condiciones de transformar su realidad. (p. 15)

No se trata solamente de fomentar la creación de microempresas como un fin estadístico de cantidad, sino fundamentalmente de calidad, ya que en pocos años muchas de estas microempresas cierran al no tener una demanda creciente que permita su sostenibilidad, principalmente porque nuestros países latinoamericanos son en su mayoría productores de commodities, que generan rentas que luego son intercambiadas por productos de consumo importados. Por consiguiente, es adecuada la política sustitución de importaciones, adoptada por muchos de nuestros países sin dejar de lado la dependencia del producto de principal producción y exportación.

Pero, se vuelve aún más relevante, instaurar en la población una cultura al trabajo creativo, productivo e innovador, fomentándose un sistema de microempresas innovadoras y de alta calidad, orientadas al servicio de soluciones y aplicaciones tecnológicas competitivas en el mercado nacional e internacional. Ya que, como lo expresa Baptista (1997)

El colapso del rentismo ni prefigura ni saluda una etapa posterior. Meramente, con su final histórico, sólo se da una apertura de posibilidades, toda vez que ha quedado despejado el camino al que la renta, en los momentos finales del proceso que ella signa de modo determinante, terminó por enterrar y obstaculizar.

De esta manera, son dos caminos conjuntos que deben ser andados por los países, reconociendo y permitiendo que desencadene el final de la dependencia a un único producto, para finalmente dejar que el desarrollo se genere a partir del emprendimiento microempresarial

como factor de empuje y de explotación de las capacidades propias de la población para su bienestar.

Hay que resaltar que la cultura al emprendimiento, va asociada a una población que asume riesgos e incluso que tiene esperanza, y esta última depende en buena medida de la inversión social y de un ambiente de cooperación entre todos los actores económicos.

En definitiva, la cultura del trabajo y el emprendimiento es dependiente de las instituciones formales e informales, que hacen que la probabilidad de éxito sea relativamente alta para aprovechar una oportunidad de mercado y de innovación social a través de una microempresa.

Metodología.

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa, es una investigación del tipo bibliográfica, mediante la revisión documental de los materiales impresos y digitales. Dentro de los instrumentos y técnicas de recolección de la información se manejó la lista de comparación bibliografía y la ficha. El alcance de la investigación es analítico, ya que toma en cuenta la caracterización y descripción del emprendimiento y la microempresa, como variables principales, para luego deducir la manera en la que se genera la interrelación entre dichas variables. De esta forma, se emplea el método inductivo – deductivo como factor fundamental del trabajo.

La microempresa como motor de desarrollo en la Alemania Postguerra

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

Durante la paz en la Alemania de la postguerra, se produjo lo que podemos llamar un milagro económico a raíz del Plan Marshall. Sin embargo, dicho plan de financiamiento no hubiese tenido impacto esperado, sino es por la cooperación entre las pequeñas y medianas empresas, el modelo de economía social de mercado, en el cual, contrario al modelo anglosajón, el factor clave no era la competencia, sino la complementariedad. Esta característica, principalmente en empresas familiares, hizo que se incrementara el producto interno bruto per cápita.

Este fomento de una gran cantidad de microempresas, trajo como consecuencia, que hoy en Alemania las PyMEs representen el 95% de la economía y el 68% de sus exportaciones, según BBC Mundo (2016). Las políticas que estimularon este crecimiento, fueron fundamentalmente las alianzas de las microempresas con las universidades y centros de investigación, el financiamiento de bienes de capital sin importar el tamaño de la empresa, y sobre todo la creación de un sistema de recompensa al esfuerzo individual. De esta manera, los individuos y familias no tenían la atención a generar grandes proyectos o amasar grandes fortunas para invertir, al contrario, la innovación y desarrollo de tecnología útiles, desde las unidades de producción más pequeñas, motorizaron los niveles de productividad conocidos hoy en día.

Está comprobado que el modelo de cooperación e integración entre empresas pequeñas (microempresas), y la recompensa al esfuerzo individual puede crear incentivos al emprendimiento innovador, ya que no debe ser cualquier emprendimiento el más apropiado para los países, sino el emprendimiento de calidad, con creatividad e innovación para iniciar el

camino a la diversificación de nuestras economías, en su mayoría mono exportadoras o exportadoras de materias primas con poco valor agregado.

Las microempresas en la 4ta Revolución Industrial

Hoy en día estamos en pleno desarrollo de una nueva economía, tal como lo vaticinaba Rifkin (2000):

En esta nueva era, los mercados van dejando sitio a las redes y el acceso sustituye cada vez más a la propiedad. Las empresas y los consumidores comienzan a abandonar la realidad básica de la vida económica moderna: el intercambio mercantil de la propiedad entre compradores y vendedores...Los proveedores de la nueva economía se quedan con la propiedad y la ceden en leasing (Alquiler con opción de compra; arrendamiento financiero). (p. 14)

Ya desde hace algunas décadas el mercado está evolucionando, porque no es un espacio de intercambio entre comprador/vendedor, sino entre proveedor/usuario en una economía- red. Esta metamorfosis en las relaciones económicas supone una enorme oportunidad para los agentes económicos que visualizan una oportunidad en el mercado, facilitando la creación de microempresas, a través del incremento al acceso de información, así como al acceso a bienes y servicios sin tener que hacer relativamente altas inversiones que pudieran comprometer la sostenibilidad financiera de la microempresa.

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

Ahora, el emprendimiento del siglo XXI, debe estar orientado a microempresas que satisfagan realmente una necesidad y de manera innovadora, ya que el llamado darwinismo tecnológico en la industria 4.0 representa un obstáculo para nuestras microempresas latinoamericanas. Este llamado darwinismo supone nanotecnologías, neurotecnologías, inteligencia artificial, el internet de las cosas, biotecnología, sistemas de almacenamiento de energías, drones, robots, impresoras 3D, la tecnología blockchain, las criptomonedas etc. Todas estas tecnologías tienen mercados crecientes y ya están en pleno escalamiento, lo cual hará que las microempresas latinoamericanas tengan que innovar para poder sobrevivir. Esto es destacado por Ordoñez (2011), cuando al respecto de la innovación indica:

(...) la innovación de valor se encuentra al alcance de la mayoría de las empresas.

Esa capacidad de idear y hacer cosas nuevas tiene, por sí misma, un gran efecto en el largo plazo. En la mayoría de los casos, de ella depende la posibilidad de alcanzar o mantener una posición de liderazgo.

El aporte más evidente que logra la innovación (...), es la creación de diferencias competitivas. Si se explotan, esas diferencias competitivas permiten a una compañía dar un salto cualitativo (...). (p. 128)

El boom de las nuevas microempresas Startups

El emprendimiento a nivel global está fuertemente asociado a la innovación, tal es el caso de las llamadas startups, que son pequeñas y medianas empresas cuyo objeto es proveer alguna solución tecnológica de forma innovadora. Algunos las califican como empresas tecnológicas

que a través de sus modelos de negocios innovadores, el consumidor/usuario puede acceder a un producto o servicio a un menor costo, reduciendo tiempos logísticos, mejor calidad. Tal como lo afirma Morelos citado en Morantes (2017), startup es una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme, la startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales.

Nuestras economías latinoamericanas deben moverse rápido para alcanzar la 4ta Revolución Industrial, y es fundamental que las políticas públicas vayan orientadas a fortalecer la educación en ciencias y modelos de negocios innovadores, invertir en investigación básica y aplicada, desarrollo tecnológico, para que junto con los incentivos fiscales y tributarios tradicionales, puedan generar una gran cantidad de emprendimientos con vocación exportadora, compitiendo en el campo de la innovación.

De esta forma, el emprendimiento figura como la fase inicial de la formación de una microempresa, mientras la innovación, permite su sostenibilidad en el tiempo.

Los ángeles del emprendimiento global

En los países desarrollados, existen redes y colectivos de inversores de riesgos, los cuales han ayudado mucho a los emprendedores a nivel mundial. Los llaman bussines angels y son definidos por La Asociación Española de Bussines Angels (AEBAN) como:

Un Business Angel es un individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas. Aunque invierte en cualquier etapa del desarrollo, el Business Angel

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas (semilla y arranque). Empresas de tanto éxito como The Body Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google contaron en sus inicios con el apoyo de un Business Angel.

Estos inversionistas permiten que los emprendimientos que requieren de apoyo financiero, puedan acudir a esquemas por fuera del sistema tradicional para la obtención de los recursos iniciales.

Recordemos que uno de los obstáculos principales a la conformación y crecimiento de la microempresa, es que está conformada por individuos que deciden dejar el campo de empleo formal y cuentan en la mayoría de las oportunidades con recursos provenientes de los fondos de ahorro laborales, los cuales al ser confrontados con su plan de inversión, incluso el inicial, resultan insuficientes. Igualmente, para obtener los financiamientos requeridos, es indispensable contar con las garantías crediticias que le permitan responder ante los préstamos, y esta es otra condición con la que el microempresario no cuenta.

Entonces, los inversionistas de riesgo, asumen el financiamiento a cambio de algo que el microempresario y el emprendedor sí pueden otorgar: participación en las ganancias futuras. De esta manera, se complementa el círculo virtuoso necesario para el emprendimiento microempresarial.

Rentismo vs emprendimiento productivo

Países como Venezuela, Bolivia, México y Ecuador tienen algunas ventajas comparativas, como por ejemplo: bajo costo de la energía, condiciones climáticas estables, entre otras, las cuales pueden ser un factor clave en el desarrollo de microempresas. Sin embargo, estos países sufren del llamado efecto Venezuela o mal del petróleo, que no es más que, palabras de Pérez Alfonzo (2011) una maléfica influencia de la corruptora codicia creada por la abundancia del dinero petrolero. Aplicándose este concepto a cualquier país, cuya fuente principal de ingresos provenga de un único producto.

Al generarse este efecto castrante, mediante el cual, el dinero desbordante, repartido mediante beneficios sin incentivo al trabajo, entre la población, se crea el ambiente propicio para los mercados imperfectos. Esta presupuesta abundancia de dinero hace que la población se dedique a comprar los bienes y servicios disponibles sin aprecio de su valor en tanto al trabajo social que ha sido incorporado en ellos.

Es por ello que, uno de los grandes obstáculos para el desarrollo del emprendimiento en estos países, ha sido el establecimiento de grandes monopolios y oligopolios comerciales e importadores. Los cuales desde su instalación establecen barreras casi infranqueables a la entrada en sus mercados locales. Con estrategias que van desde la competencia desleal hasta el posicionamiento de una marca mediante tácticas agresivas de publicidad.

Es importante destacar, que mientras las microempresas tienen costos elevados para su instalación por permisos y demás regulaciones, además de altos costos en el financiamiento por no contar con prioridad en el sector financiero, las empresas importadoras instauradas desde hace décadas en estos países, y con grandes capitales, pueden traer miles de productos que inundan el

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

mercado, haciendo poco rentable la producción nacional y menos aún la microempresa, ya que estas últimas no pueden competir en precios y en la fuerte publicidad de dichos bienes de consumo final.

Culturalmente, también se dan los efectos del “mal del petróleo” por cuanto se desprecia la producción nacional y aún más la artesanal a favor de los productos de gran escala industrial que pueden ser adquiridos por las grandes cantidades de divisas circulantes en el país. Por lo tanto, los emprendimientos en estos, se basan en la comercialización local de los productos importados.

Todas estas condiciones son el caldo de cultivo para que el emprendimiento productivo sea desechado por la sociedad en su conjunto y por lo tanto, la microempresa no sea una prioridad o tan sólo un tema para la población. La indiferencia a la producción y el hábito a no producir sus propios ingresos, permean cada escalón social.

Emprendimiento y microempresa en un círculo virtuoso sin fin

Es paradójico plantear el inicio de la relación entre el emprendimiento y la microempresa. Quienes desean en algún momento lograr independencia económica individual, observan el emprendimiento como alternativa y de acuerdo a su capacidad de inversión, la microempresa se convierte en la primera opción a tomar. Igualmente, quienes están dispuestos a generar una microempresa, se obligan al emprendimiento productivo, con innovación constante para garantizar su sostenibilidad.

No existe un inicio claro en la microempresa o el emprendimiento, ambos se encuentran tan altamente relacionados que en el hecho práctico se fusionan. Se genera pues un círculo virtuoso que en su evolución puede resultar en un concurso cíclico de crecimiento empresarial.

Conclusiones.

Para que el emprendimiento pueda ser una oportunidad para constituir microempresas y ser un modelo de desarrollo industrial y exportador exitoso, debe diseñarse una política integral y sistémica en el cual la sociedad gire entorno a ellas. Primeramente, crear las condiciones sociales y culturales a través de la inversión en educación, ciencia y tecnología específicamente en ciencias que apunten a la vitalidad en un mundo en plena 4ta revolución industrial, es decir, matemática, física, química, biología, computación, ingeniería de materiales, biotecnología, así como economías con pensum más orientados al emprendimiento empresarial y nuevos modelos de negocios. Igualmente la inversión en centros de investigación y desarrollo.

Deben establecerse un conjunto de políticas de incentivo al emprendimiento, como creación de empresas a través de internet, ahorrando dinero y tiempo. Deben crearse aranceles a las importaciones de manera de fortalecer la industria nacional, que posibilite el desarrollo de la microempresa innovadora.

El financiamiento a las microempresas tiene que ser una política fundamental de cualquier país que pretenda impulsar el emprendimiento. No debe importar el tamaño de la empresa, el apalancamiento a las nacientes empresas o microempresas tiene que ser un factor clave en su desarrollo industrial. Deben crearse condiciones innovadoras para financiar a las

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Karen Catherine León García; Jesmy Flora Castelo González; Orly Geovanny Huerta Chamorro; Janeth Guaranda Vélez

microempresas, especialmente las tecnológicas para que compitan en un mundo en plena industria 4.0.

Y esta estratégica innovadora puede ser un sistema de bolsa de microempresas, donde en función a su potencial tecnológico, puedan acceder a financiamiento a través del mercado de valores. La creación de una plataforma o bolsa de valores de microempresas innovadoras, para acceder al financiamiento principalmente privado con apoyo de las instituciones formales (marco jurídico, instituciones ejecutoras, entre otras), que respalde la propiedad intelectual e industrial del emprendimiento. Esto permitiría trascender del modelo de empresas familiares y de poco tamaño a empresas con muchos accionistas pero con un gran potencial de escalamiento.

En muchos países existe una red de inversores de riesgo o bussines angels los cuales buscan diversificar sus inversiones y apuestan a proyectos de emprendedores es su mayoría de soluciones tecnológicas aunque no exclusivamente dicho sector. Estos inversores ayudan a materializar a través de microempresas los emprendimientos competitivos e innovadores. Son una fuente de financiamiento a cambio de acciones dentro de la pequeña o mediana empresa naciente o ya constituida. A diferencia de los países desarrollados, los emprendedores latinoamericanos tienen que lidiar con inversores de riesgos exigentes, ya que por lo general financian el emprendimiento a cambio de tener la mayoría accionaria.

Es primordial que los gobiernos puedan romper con dicha economía comercial e importadora, y se diseñen políticas económicas que puedan incentivar la producción nacional, especialmente en productos con mayor valor agregado y a través de un sistema de microempresas innovadoras que estén articuladas y coordinadas. Una opción favorable para los

El emprendimiento como oportunidad para el desarrollo de la microempresa

Vol. 2, núm. Esp., (2018)

Jesmy Flora Castelo González; Karen Catherine León García; Orly Geovanny Huerta Chamorro;
Leonela Elayne Espinoza Párraga

emprendimientos es crear una política de importación exclusivamente en bienes de capital para los emprendedores en micro, pequeñas y medianas empresas.

Bibliografía.

Asociación Española de Business Angels (AEBAN). Qué es un business angels. Obtenido de:
<http://www.aeban.es/sector>

Baptista, Asdrúbal (1997). Teoría Económica del Capitalismo Rentístico. Banco Central de Venezuela.

BBC Mundo. El secreto de Alemania para ser la economía más sólida del mundo. Obtenido de:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160127_economia_modelo_alemania_mj

Dorantes, Ricardo (2017). Qué es una startup. Obtenido de:
<https://www.entrepreneur.com/article/304376>

Mészáros, István (2008). La educación más allá del capital. Siglo Veintiuno editores. CLACSO. Argentina.

Ordoñez, Rubén (2011). Cambio, creatividad e innovación, desafío y respuesta. Granica. Argentina.

Pérez Alfonzo, Juan Pablo (2011). Hundiéndonos en el excremento del diablo. En Colección Venezuela y Su petróleo. Banco Central de Venezuela. Edición 2011.

Rifkin, Jeremy (2000). La Era del Acceso La Revolución de la Nueva Economía. Paidós. España.