



Las microempresas, engranaje de las economías suramericanas

Nubia Varón Triana

Coordinadora de investigaciones programa contaduría pública Campus Ibagué Espinal Universidad Cooperativa de Colombia, PhD. En Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad para la Cooperación Internacional de Méjico; Especialista en Gerencia de impuestos, Revisoría Fiscal y Auditoria Externa. Contadora Pública de la Universidad de Ibagué.
nubia.varont@campusucc.edu.co

Pablo Alexander Núñez Núñez

Contador Público Universidad Cooperativa de Colombia 2017. Técnico logístico del SENA 2010.
pabloalexnunez@hotmail.co

1. Artículo derivado de proyecto de investigación denominado "Fortalecimiento contable y tributario a población vulnerable de micros y pequeñas empresas de Ibagué "asociado al Grupo PLANAUDI, adscrito al Centro de Investigaciones del programa de Contaduría Pública – Línea de Investigación Contabilidad Internacional y Finanzas y Contabilidad gestión e innovación, de la Universidad Cooperativa de Colombia, sede Ibagué – Espinal

Las microempresas, engranaje de las economías suramericanas

Resumen

Las microempresas en los países suramericanos constituyen el engranaje de las economías ya que por lo menos el 50% de la población de estos países, sostienen sus familias con actividades que las microempresas generan. Cuentan con rápida respuesta y atienden mercado donde las grandes empresas no llegan por falta de interés o por grandes costos, nacen fácilmente, pero también enfrentan serios problemas, que dificulta su permanencia y crecimiento en el mercado. La informalidad, el difícil acceso a financiación, altas tasas de interés, nulos incentivos tributarios, poca formación financiera de los empresarios y la poca tecnología utilizada es la constante de los países estudiados. Es entonces cuando desde el punto de vista crítico se anuncia el llamado a los gobiernos que en muchos casos disfrazan índices de desempleo, ayudados por los empleos carentes de garantías que ofrecen las microempresas, no diseñan políticas que permitan el crecimiento y la mejora de garantías.

Palabras clave: Microempresa, formalización, financiamiento, engranaje

The microenterprises: the gear of South American economies

Abstract

Microenterprises in the South American countries are fundamental part of the economy since at least 50% of the population of these countries and their families depend of microenterprises generating activities. They have a quick response and they serve a market where large companies fail for lack of interest or by high costs, are born easily, but they also face serious problems, which hinders its permanence and growth in the market. Unfortunately, the Informality and difficult access to finance, high interest rates, no tax incentives, little financial training of businessmen and very limited technology used is the constant of the countries studied. This is when –from a critical point of view –,wake-up to governments that in many cases disguise unemployment rates, aided by the unsecured jobs offered by microenterprises, do not design policies that allow the growth and improvement of guarantees.

Palabras clave: *Microenterprise, formalization, financing, gear*

INTRODUCCIÓN

Suramérica es la conjugación de la riqueza natural y cultural de diferentes países que basan su economía en la fabricación de productos, y prestación de servicios, estas economías son generalmente dominadas por las MiPymes. El presente trabajo se concentrará en las microempresas con el fin de conocer el impacto económico y contribución de este tipo de organizaciones partiendo desde Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Perú, Ecuador, Brasil, Venezuela para luego concluir en Colombia.

La metodología que se utilizara corresponde a la comparación de factores como, la estructura organizacional de las microempresas para determinar la situación, las políticas gubernamentales económicas y el papel de la banca frente al fortalecimiento y crecimiento de las mismas. Con lo anterior se pretende identificar la importancia de la formalización de las microempresas en los países sudamericanos y el auge que han tenido en la última década, apalancando la economía de naciones donde se concentra la productividad en las grandes empresas, sin embargo se ha identificado que en los países estudiados son las microempresas las que generan la mayor cantidad de ocupación y sus actividades interceden y se ven reflejados en los resultados del “PIB” Producto Interno Bruto, creando tejido social y siendo actores de transformación.

MARCO TEÓRICO

Las microempresas se han convertido en la respuesta de la población a los diferentes problemas económicos de Suramérica, al ser los principales generadores de empleo. Así mismo se evidencia un claro reto para los gobiernos, que vienen desempeñando un papel poco representativo que apalanque los emprendimientos, y garantice condiciones favorables para la subsistencia y crecimiento de estas empresas.

Para facilitar la comprensión del presente artículo se hace necesario identificar las microempresas, teniendo en cuenta que la definición difiere en cada país, sin embargo y para realizar un acercamiento y unificación para este texto se hará referencia a microempresas como : unidades empresariales de negocios en donde se combinan recursos físicos, monetarios, humanos y particularmente. Según ley 590 de 2000, con una planta de personal que no supera los 10 empleados y 500 salarios mínimo legales.

Según BANCOLDEX en su definición dice que son: “unidades empresariales con



máximo 10 trabajadores y unos activos fijos reducidos, aproximadamente de 500 salarios mínimos legales; como estructuras pequeñas, flexibles de fácil adaptación al mercado y a las tendencias del mismo; soportan y fundamentan en el desarrollo de una idea y en el talento personal para aplicar conocimientos prácticos que permitan darle forma a una idea de negocio que sea impulsada a través de tiempo”. Permittiéndonos concluir que los conceptos a nivel suramericano son similares facilitando la interpretación y la aplicación en un entorno global.

Las economías emergentes se han adaptado de manera rápida y eficiente a estos países sudamericanos con similitudes a la hora de ofertar en sus mercados propios; según Zevallos (2003) afirma: “se examina el grado de desarrollo institucional de la región y su impacto en el comportamiento empresarial”. (pág. 55). Las microempresas en Sudamérica en la última década han tenido un crecimiento importante demostrando que son la base de economías emergentes adaptadas y hechas para brindarle a un amplio número de la población un empleo y unos ingresos para el sostenimiento de familias.

Según la revista estudios y perspectivas – sede subregional de la CEPAL en México, titulado; (Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina, enero 2013), afirma:

Evalúa y genera propuestas de políticas públicas para el cambio de la estructura productiva de los sectores agrícola, industrial y de servicios, promoviendo el intercambio de experiencias; presta asistencia técnica y apoya el desarrollo de capacidades de actores económicos relevantes en la región (p. 61).

De acuerdo al comportamiento se ha evidenciado que estas empresas tienen potencial, pero gracias a elevados costos de operación, escasos a nivel tecnológico, y dificultad para acceder a créditos, solo un promedio reducido logra estabilizarse en el mercado como una pequeña o mediana empresa, por lo anterior el papel del gobierno, las políticas macro económicas, el papel de la banca y la personalidad de los empresarios son temáticas que se analizarán en el presente artículo, lo cual como es de esperarse guardan similitud pero también conservan diferencias dependiendo del país.

METODOLOGÍA

El diseño de investigación es descriptivo, se utilizan fuentes de información de tipo económico, informes generados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe “CEPAL”, el Banco Interamericano de Desarrollo “BID”, el Fondo Monetario Internacional FMI y la Organización Internacional del Trabajo “OIT”, emitidos través de las última década en donde se revisaban temas como el financiamiento, las políticas gubernamentales, la inserción de estas unidades de negocio en los diferentes países, pobreza, desigualdad y su rol social. Como segunda medida y luego de revisar a bibliografía general de la región, y establecer una mirada global, a través de la herramienta de consulta científica SCOPUS que facilito, la conceptualización de microempresas y economías emergentes. También se buscó información puntual de cada país, adicionalmente apoyado en informes emitidos por los Ministerios, y entidades de apoyo a las microempresas con especial atención en cifras estadísticas, reacciones gubernamentales y sociales a cerca del que hacer y los retos de las microempresas.

RESULTADOS

Las microempresas engranaje de las economías suramericanas

Las maquinas funcionan gracias a la interacción coordinada de diferentes partes, que logran ejecutar procesos para la generación de un producto, cuando alguno de estas partes o engranajes no funcionan correctamente o no han tenido el mantenimiento adecuado el trabajo operativo de la maquina requiere un mayor esfuerzo, y el producto no es el esperado.

Cuando revisamos la economía de los países suramericanos podemos realizar una comparación con máquinas que cuentan con gran número de partes, son países que poseen un sin número de recursos naturales y mano de obra, pero no logran alcanzar niveles representativos de productividad.

Es entonces cuando la mirada al interior de la operatividad de la maquina adquiere importancia, y donde se podría definir como engranaje a las microempresas, las cuales contribuyen en la generación de cerca del 42% de ocupación, que finalmente mueve las economías, adicionalmente porque basadas en ellas se podría determinar el grado de tecnificación, conocimiento y cualificación de la mano de obra.



Las microempresas nacen como necesidad, generalmente en los países suramericanos son empresas familiares, con poco capital, pero de rápida respuesta, en donde trata de adaptarse la filosofía del éxito según F-Jardon & Pagani; “El éxito de mantenerse y sobrevivir en el mercado es generar confianza y tener cooperación entre el gremio que serán la fuente de una eficiencia colectiva”. Pero según estudios realizados por la Universidad Nacional de Colombia el promedio de vida de las microempresas en Latinoamérica no supera los 12 años, salta un gran interrogante entonces ¿Que faltan a los gobiernos para que el grueso de estas empresas logre crecer y mantenerse en el mercado?, ¿Qué puede estar fallando en el empresario? En adelante se señalarán los que, de acuerdo a la situación de cada país, podría denominarse como el cáncer sectorial de las microempresas en ese lugar en específico, es importante resaltar que en el análisis básicamente las características y la problemática podría ser muy similar.

A. Reto Argentino: Cooperación e inyección de capital

Argentina uno de los países que actualmente conforman el Grupo de los G-20 (Países industrializados emergentes), que logró superar la crisis económica y política de 2001, en donde este estado fue marginado del sistema financiero internacional, y mostro de cara al mundo problemas serios de política y economía se llegó a hablar de la extinción de la clase media, con niveles críticos de inflación superiores al 40%, tasa de desocupación cercana al 25% y el déficit fiscal superaba lo imaginado. (AFP, 20 dic- 2016).

De acuerdo a lo señalado por el FMI (Fondo Monetario Internacional), afirma a:

En la actualidad argentina ocupa el puesto 26 entre las economías más grandes del mundo con un producto interno bruto de UD\$477,644 millones. También es la tercera economía de América Latina después de México y Brasil. El Producto Interno Bruto (PIB) argentino está compuesto principalmente por el Sector terciario que aporta el 59.8%, las actividades secundarias aportan un 31.6% y las primarias un 8.5%.

De acuerdo al diario la Nación en su edición publicada el 19 de febrero de 2017 “en la Argentina hay 856.300 empresas, 83% de las cuales son microempresas; 16,8%, pymes, y solo 0,2% grandes compañías. Las micro pymes son los grandes generadores de empleo del país: en ellas hay 4,3 millones de puestos de trabajo.

Los retos que enfrenta el Gobierno Argentino frente al desempeño de las



microempresas son: primero garantizar que sean unidades de negocios duraderas que ofrezcan alternativas laborales dignas, y además que sean capaces de apuntarle al PIB, para lo cual es vital la tecnificación y el conocimiento. En segunda medida el reto se enfoca en que estas empresas logren madurar y crecer, ya que durante el índice de cierre de las microempresas es alto, durante el 2016 esto se atribuyó a altos índices de inflación y poco financiamiento.

Por lo anterior el esfuerzo gubernamental debe ir enfocado en la inyección de capital a este tipo de negocios, que faciliten el fortalecimiento, maduración y crecimiento de las microempresas, y desde el punto de vista social y económico logra un vínculo entre grandes empresas con las microempresas en un ambiente de cooperación, que podría traducirse en un tipo de negociación ganador. Dentro de las estrategias que debe implementar se encuentra el apoyo para que estas logren tecnificarse y exportar, a través del fortalecimiento de la banca en temas de emprendimiento, agilidad en los procesos de formalización e incentivos para exportación.

B. Reto Chile: Formalización y Financiamiento

En Chile existen alrededor de 1.300.000 microempresarios, definidos como aquellos que se declaran trabajadores por cuenta propia o empleadores que cuentan con menos de 5 trabajadores.

En los dos deciles de más bajos ingresos de la población (en donde se concentran los pobres e indigentes) hay 156.000 microempresarios, quienes representan el 11,8% del total.

En Chile como en el resto de los países de la región el gran aporte de las microempresas a la economía se da a través de la contribución de estas al mercado laboral. Los grandes retos consisten en lograr la formalización de estas empresas ya que solo el 48.7% las que inscriben sus actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), lo que puede traducirse en que desde la política macroeconómica no es vital o trae grandes beneficios el estar formalizado.

Desde este punto de vista y expuesto por Arellano & schuster (2016) en el informe del Ministerio de Economía, fomento y turismo, “el financiamiento es una de las fuertes falencias con las que se encuentran los emprendedores, la formalización podría entrelazarse con el financiamiento” En cuanto a la operatividad las microempresas



chilenas concentran un alto porcentaje de sus ventas en un único cliente lo que refleja un claro riesgo de subsistencia a largo plazo en el mercado y las hace susceptibles de manera inminente a la desaparición.

C. Reto Perú: Productividad e integración

Las microempresas en Perú son comúnmente llamadas MES constituyen la principal fuente de empleo en el Perú: 96 de cada 100 empresas son MES y siete de cada diez trabajadores laboran en una de ellas; existen más de 5 millones, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos.

Reúnen al 70% de la población económicamente activa, pero solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte de la del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos.

Los organismos internacionales, los gobiernos, el sector académico y las ONG canalizan recursos hacia programas de capacitación, brindan acceso al mercado, o ayuda financiera directa, orientadas a mejorar la competitividad y el nivel de vida de las MES. Sin embargo, su apoyo aún es bastante limitado.

Para erradicar la delincuencia que nace de la pobreza y la diferencia entre clases sociales, que se fortalece por las abismales diferencias económicas, resulta indispensable capacitar y mejorar la competitividad de las MES, integrándolas al resto de la economía. Entonces, para fortalecer el desarrollo de este sector en el Perú, es conveniente implementar iniciativas como la de una responsabilidad social a nivel empresarial, desarrollo económico que abra puertas a nuevos mercados y la integración del sector privado y público, para fortalecer la economía. (Núñez)

D. Reto Uruguay: Financiamiento y cambio de mentalidad

La economía de Uruguay históricamente ha sido basada en la producción ganadera, de la cual parten sus principales recursos y ha mostrado una menor relevancia con los cultivos agrícolas.

Las empresas en Uruguay en un 85,5% son microempresas y el 70% de los trabajadores se encuentran distribuidos en las micro, pequeñas y medianas empresas,



aportando entre un 30% y 40% del Producto Interno Bruto. Según periódico uruguayo, “los recursos minerales son escasos, pero la industria ha crecido gracias a las importaciones de combustibles y materias primas. La principal industria es la alimenticia, seguida por la textil y la química”. En los últimos años la industria del software en Uruguay ha mostrado un importante dinamismo, reflejando un crecimiento constante de sus exportaciones. Hoy en día, la industria del software uruguayo representa el 5,7% de las exportaciones totales del país.

En el caso puntual de Uruguay y centrándonos en las microempresas, aunque estas juegan un papel importante en la economía no tiene el mismo grado de dependencia de la región, esto se ha atribuido a que en Uruguay los porcentajes de desigualdad y desempleo son menores, así como al tema cultural del riesgo. Según el estudio sobre la evolución de la microempresa y las microfinanzas en Uruguay, afirma que “Al uruguayo le cuesta ser microempresario, la gente prefiere trabajar en relación de dependencia porque lo siente más seguro (pág. 95).” A pesar que el Gobierno uruguayo ha realizado esfuerzos para conceder financiamiento a los microempresarios, aun este campo sigue siendo una oportunidad de potencialización, así como otros proyectos que viene adelantando la de Dirección de proyectos de Desarrollo y la Corporación Nacional para el Desarrollo entidades gubernamentales que han logrado impulsar el sector articulando diversas entidades y otorgando capacitación y asesoramiento (EL PAIS)

E. Reto Bolivia: Emprendimiento por oportunidad

De acuerdo al análisis que se realiza de Bolivia es imperante la necesidad del mejoramiento en términos de productividad, se hace necesario emprender negocios ‘por oportunidad’.

En Bolivia urge mejorar la productividad de las micro y pequeñas empresas que han ido surgiendo por necesidad o subsistencia e incentivar aquéllas creadas realmente por oportunidad, basadas en tecnología, conocimiento e innovación, afirma Marco Antonio Fernández, director de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Católica Boliviana.

Citando el estudio GEM 2008, Fernández señala que la motivación para emprender un negocio en Bolivia sigue siendo la necesidad; es decir, que la gente decide emprender frente a la falta de un empleo o alguna fuente de ingresos y no así tras



identificar oportunidades potenciales de negocio.

Un grupo de 36 expertos consultados en ese estudio consideró que las políticas públicas pro emprendimiento, mayor capacitación y mejores alternativas de financiamiento son los factores que pueden impulsar una actividad emprendedora más competitiva en el país. (foronda, 2009)

Aunque se ha hablado de un poco preocupación del Estado en la mejora de este tipo de unidades productivas en busca de fortalecer una de las principales fuentes de empleo desde el Viceministerio de la micro y pequeña empresa se creó el Banco de Desarrollo Productivo, con recursos disponibles en la Nacional Financiera Boliviana (Nafibo), el Fondo Nacional de Desarrollo Social y Financiero (Fondesif), la Dirección Única de Fondos (DUF), el Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR) y el Fondo Productivo Social (FPS). Estas entidades administran una cartera de aproximadamente 100 millones de dólares anuales. Sus créditos están dirigidos a microempresarios y asociaciones, en función de los productos y su relación con la receptividad en el mercado interno o externo. Además de esto, el Gobierno promete capacitación técnica productiva, a fin de que los microempresarios mejoren la calidad de sus trabajos. (pieb.com.bo, 2008)

F. Reto Paraguay: Financiamiento

Las microempresas en Paraguay son alrededor de unas 700 mil aproximadamente con tendencia a subir por el tipo de economía que tiene el país, el 70% de las pequeñas empresas no cuentan con un financiamiento bancario; en los últimos 10 años ha tenido un rápido desarrollo por que se ha mostrado un interés para el microempresario con el apoyo a 150 mil de estas empresas inyectando 200 millones de dólares para apalancar a este sector tan importante de la economía paraguaya. (Ortiz & Fernández, 2008)

Según datos de la Encuesta Permanente de Hogares 2006, elaborada por la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censo, el 60% de la población ocupada se desempeña en microempresas que emplean de 2 a 5 personas, en tanto que el 30% son personas que trabajan por cuenta propia. A su vez, entre los trabajadores por cuenta propia, el 57% se ubica en el área rural.

Según el análisis de Ortiz y Fernández, del total de microempresas, el 41% se dedica a actividades asociadas al sector primario (producción agrícola principalmente)



y el 42% se concentra en el sector terciario, dentro del cual se destacan los dedicados a actividades comerciales (63%).

El mayor respaldo que se encuentra en las cooperativas y en corporaciones de financiamiento comercial.

G. Reto Ecuador: Financiamiento

Las microempresas en Ecuador emplean a más de un millón de personas, lo que representa el 25% de la mano de obra urbana y aportando entre el 10% y el 15% del Producto Interno Bruto; los ecuatorianos que crean las microempresas son personas mayores entre los 30 y 50 años de edad, las preparaciones de las personas llegan a tener sus estudios secundarios terminados y en muchos casos a completar estudios universitarios, se encuentra una mayor ocupación por parte de las mujeres.

La motivación principal es ser independientes y ganar más dinero ya que ven en la posibilidad de tener su microempresa la oportunidad de generar y crear algo propio para el sustento de la familia; el 55% de las microempresas pertenecen al sector comercial ya que el sector de servicio y el industrial requiere de mayor inyección de capital de trabajo.

La mayor preocupación radica en la competitividad, en un crecimiento relativamente pequeño con mucha oferta y poca demanda; la financiación un 90% corresponde a dineros ahorrados, liquidaciones de trabajos anteriores, regalos, herencias, ayudas familiares, hay poco acceso al financiamiento bancario. (Carvajal & Auerbach, septiembre 2006)

H. Reto Venezuela: En busca de una integración social estimando la eficiencia de las microempresas para lograrlo.

Las microempresas en el país suramericano fueron conformadas para disimular el golpe económico que el que está sujeto desde más de una década donde el rendimiento productivo y eficiente de las empresas se vio mermado por manejos políticos que confrontaban las dos caras del país; donde con políticas mal diseñadas y una manera neoliberal de ver al país, donde se comprometió y se sacrificó la inversión privada por manejos de recursos que provisionaba el estado, en busca de una integración social. (P & Samper, 2002)



Las microempresas generan un aporte importante en la ocupación de la población, creadas para disminuir las altas tasas de desempleo, se crearon cooperativas que pretendían manejar las tierras y bienes de las familias con recursos que fueron expropiadas por el estado venezolano.

Los primeros cambios que se dieron en el modelo empresarial fue la transformación de la industria que paso a manos del estado; Falcon estado industrial del país. (Carresco & Enríquez, 2001).

El acceso al capital físico y al capital humano son los modelos sobre el funcionamiento de las microempresas, en Venezuela el trabajo formal se ve reflejado en la en el uso de servicios energéticos como petróleo y gas de resto la economía es informal donde están la mayor parte del capital de trabajo. (Orlando)

I. Reto brasilero: Formalización y promoción de las microempresas.

Las microempresas han sido vistas como el eje de combate ante el incremento desempleo. Por lo tanto, el Gobierno se han preocupado por la formalización y el apoyo de estas a través de la implementación de políticas y la creación de instituciones que busquen el fomento de las microempresas, dentro de la legislación encontramos: La ley complementaria 123 de 2016 el cual instauro un régimen especial y simplificado de recaudación y fiscalización de impuestos y contribuciones de las micro y pequeñas empresas. A Esta luego se le adicionaron otras leyes como la 128 que doto de un sistema especial de tributación.

Dentro de las instituciones se destaca el rol desempeñado por el Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeñas empresas (SEBRAE), esta se encarga de apoyar a las empresas con programas de capacitación, y sirve como facilitador de accesos a diferentes mercados y sistemas de financiación. En enero de 2017 el gobierno anunció la entrega de 8.2 millones de dólares para disminuir la burocracia con la que se enfrentan las microempresas y lograr mayor financiamiento. El reto entonces del país es la continuación hacia la formalización y apoyo de las microempresas.

J. Reto Colombia: En busca del financiamiento y de políticas claras en apoyo al microempresario.

Según la Corporación para el Desarrollo de las Microempresas, en Colombia las microempresas son unidades con poca organización y las relaciones laborales en



muchos casos carecen de garantías formales, promueven aproximadamente el 50% del empleo. Una de las principales características contables, es el bajo margen de utilidad con las que trabajan estos negocios. Los incentivos tributarios para las microempresas son pocos, ya que las políticas están enfocadas principalmente en las grandes organizaciones.

Otra de las grandes desventajas constituye el poco acceso a financiación debido a que no cuentan con un respaldo patrimonial suficiente y cuando se cumple con las condiciones se enfrentan a tasas de financiación altas. En el país existen diferentes instituciones que buscan apoyar la creación de empresas y mantenimiento de las microempresas sin embargo el sentimiento de los emprendedores es que acceder a estos créditos tiene tramites dispendiosos y las tasas de interés no son realmente atractivas.

DISCUSIONES

La investigación confronta con la realidad que se vive hoy en día en el continente suramericano donde sus economías son volátiles y dependen principalmente de la explotación de biocarburos; donde las microempresas cumple un papel fundamental en la integración de economías emergentes, potencializadas más en unos países que en otros, con políticas similares donde es escaso el mantenerse en el mercado ya que no tienen fácil acceso al financiamiento, su productividad es baja, con márgenes de poca utilidad, carentes de tecnología y capacitación; lo que hace difícil su adaptación terminando por desaparecer.

Al analizar cada uno de los países, el objetivo es afrontar los retos que proponen para así tomar medidas que permitan la consolidación de economías estables con índices de crecimiento mediante la cooperación entre naciones, logrando apuntar al fortalecimiento y la unidad en el marco de un desarrollo para la región a través de la formalización y financiación de las microempresas existentes y las que se van creando con el paso del tiempo; de igual forma, maximizar la productividad e integración de los recursos, capacitar a los Microempresarios en la importancia de la formalización empresarial, promocionar el emprendimiento, son tareas que el Estado deben realizar para fortalecer la economía

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Interamericano de desarrollo. (2003). EL BID y la micro, pequeña y mediana empresa.

Benito Hernández, S., & Platero, J. (2012). las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la formación, la experiencia y la innovación. Revista REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos (108), 12.

Berrone, P. H. (Volumen 52, número 3, julio de 2014.). Determinantes del desempeño en las Microempresas: Evidencia preliminar de Argentina. Journal of Small Business Management, 477-500.

Burge LIO, Bjorvatn, K, & Tungodden, B. (Volumen 61, Numero 4, 1 de Abril de 2015,). El capital humano y financiero para la microempresa desarrollo. Gestión de la Ciencia, 707-722.

Campaña Núñez, A. (s.f.). “¿Qué sucede con las micro empresas en el Perú?”. En: Universidad del Pacífico. (s.f.). Saberes Compartidos. [En línea]. Fecha de consulta: 19/04/2013. Disponible en: <http://www.saberescom-partidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Carresco, L., & Enriquez, O. (2001). políticas para microempresas en las gobernaciones venezolanas. venezolana de gerencia, 120-142.

Carvajal, E., & Auerbach, P. (septiembre 2006). la microempresa en ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo. quito: Banco Interamericano de Desarrollo.

Chile, g. d. (2013). La situación de la micro y pequeña empresa en chile. En f. y. Ministerio de economía.

CEPAL (2013) Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina. (Enero 2013). estudios y perspectivas – sede subregional de la CEPAL en México, 61.

Cevallos V, E. (2013) Micro, pequeña y medianas empresas en América latina. Revista de la CEPAL No. 79, Consultado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/38673554.pdf>

Emprende micro finanzas. (2017). Obtenido de <http://emprendemf.cl/la->



microempresa.html.

F-Jardon, C., & Pagani, R. (2016 Volumen 11, Número 2, 18 de abril). Es la eficiencia colectiva en grupos de subsistencia de una estrategia de crecimiento. *Revista Internacional de Mercados Emergentes*, Páginas 232-25.

Foronda, R. m. (30 de agosto de 2009). PYMES y emprendedores en Bolivia.

Orlando, M. B. (s.f.). microempresas en Venezuela: desempeño, capital físico y capital humano. *Relaciones Industriales y Laborales*.

Ortiz, c., & Fernández, m. (9 de octubre de 2008). En Paraguay hay unas 700 mil microempresas. *Ultima hora*.

P, M., & Samper, G. (2002). Microempresa de barrio ¿negocio o subsistencia? *Venezolana de Gerencia*, 608-622.

Rayo, G. (1996). Microempresa promoción. *Desarrollo de Pequeñas Empresas*, 42-46.