

## **Emprendedores - Microempresarios:**

Cada vez con más frecuencia en Venezuela, se conocen iniciativas de empresarios ( artesanos, músicos, deportistas, guías recreacionales o de turismo, mecánicos, peluqueras), que se inician en el campo de los negocios.

Estas iniciativas se enmarcan algunas de ellas, dentro del ámbito de la microempresa.

Muchos de estas personas para incorporarse al mercado de trabajo han participado en programas de formación en oficios, bien para trabajar en una empresa o para constituirse en microempresarios o desarrollar un espíritu emprendedor hacia la empresa.

### **Microempresa:**

La microempresa es la expresión más pequeña de las iniciativas empresariales o de negocios. Cuenta con un personal que oscila entre una o dos personas de forma mas generalizada, hasta cinco personas, lo cual ya la convierte en pequeña empresa.

Las microempresas en muchos casos, son empresas de tipo familiar, las cuales funcionan, inclusive, en locales acondicionados en la misma casa de habitación. Tal es el caso de oficios como la costura, la repostería, la piñatería, transcripción de documentos, entres otros oficios.

### **Microempresario:**

El microempresario es el responsable de conducir el negocio, para ello necesita no sólo conocer los componentes de una organización, sino poner en practica algunas herramientas gerenciales, información que le permitirá poner a funcionar de forma eficiente la microempresa.

Los conocimientos de tipo organizacional que requiere de forma prioritaria, se pudieran agrupar de forma sencilla en los siguientes:

Conocimientos de:

- ?? **Planificación y Administración Básica** ( Qué hace la microempresa, cómo se mejora, hacia dónde va como negocio).Ya visto anteriormente
- ?? **Contabilidad** ( en qué se invierte, en qué se gasta, en qué se gana, en qué se ahorra, en qué se revierte.
- ?? **Producción** ( tipos de productos o servicios y sus atributos).

?? **Mercadeo** ( Publicidad o venta , mercadeo de los productos o servicios. Avisos, trípticos, recomendaciones verbales por el uso de los mismos productos o servicios, etc).

### **Contabilidad:**

El diccionario Larousse señala que la contabilidad es la ciencia y el arte de llevar las cuentas.

En una microempresa la contabilidad es importante y necesaria porque significa una herramienta para controlar los gastos y las inversiones. Para saber cuánto debe y cuánto le deben a su empresa.

De allí que sea importante tener una relación ordenada, así como guardar todas las facturas y recibos por concepto de compras o pedidos que le hagan a la empresa. La contabilidad va mostrando como va su negocio, si las ventas son buenas regulares o bajas.

El tener su empresa en términos numéricos, es decir, saber cuánto invierte, cuánto produce y cuánto se puede reinvertir, le permite conocer la cantidad mínima a producir, esto se llama punto de equilibrio, a partir del cual la empresa comienza a dar ganancias. Sacar estas cuentas, permite visualizar y hacer un balance sobre la conveniencia del negocio, saber si es realmente rentable.

Por lo tanto la contabilidad es importante, ya que le permite conocer OPORTUNAMENTE los costos y sus cambios periódicos y es una IMAGEN ORGANIZADA de su empresa, sin contabilidad ningún banco o entidad financiera le dará crédito para iniciar o ampliar su empresa o taller.

Algunas recomendaciones sencillas de contabilidad básica:

Cuando inicie su empresa lleve el control de lo siguiente:

1. Inventario ( qué bienes posee la empresa y cuánto le costó )
2. Cuaderno de cuentas por cobrar (quiénes deben).
3. Cuaderno de cuentas por pagar (cuánto debe la empresa)
4. Balance General ( qué bienes son realmente de la empresa, cuáles están pagándose, que están en los bancos, etc.
5. Comprobantes ( cuáles se deben guardar)
6. Documentos ( cuáles cuidar celosamente)
7. Movimiento de caja ( Anotar las entradas y salidas de dinero.)
8. Movimiento de bancos. (Saber cuánto tiene en el banco y chequear con sus propias cuentas )
9. Anotar las ventas a créditos.
10. Anotar las compras a créditos y los intereses que implican
11. Llevar un cuaderno diario de ventas, costos y gastos.

12. Hacer ejercicios mensuales de ganancias o pérdidas (durante el mes se ganó, se perdió, cuánto ganó o cuánto perdió).

13. Hacer ajustes por cambios en los costos y periódicamente, preguntarse ¿ Cuánto cuesta realmente producir o prestar este servicio en los actuales momentos ?, ello para evaluar y hacer ajustes.

### **Mercadeo:**

Viene de mercado (lugar público donde se comercia, se compran y venden mercancías). De allí que mercadeo sea la manera como las organizaciones o empresas, desde la planificación empresarial, colocan y venden sus productos o servicios.

Por lo tanto es necesario aclarar que mercadeo y ventas no es lo mismo, sino que las ventas son consecuencia de una forma organizada de planificar, el diseño, la presencia, la comercialización y ubicación de los productos en los diferentes segmentos de ese entorno de consumidores

Esta forma de vender los productos se hace por diferentes medios: escritos (prensa, revistas, encartes, volantes), audiovisuales ( radio, televisión, cine), verbales ( recomendaciones o referencias) y otros más modernos como los medios electrónicos y de telecomunicaciones como la Red INTERNET, donde se venden productos y servicios.

El mercadeo como estrategia gerencial, es colocarse en un lugar publico como lo es el mercado<sup>1</sup>, lo cual hace que se invierta en publicidad para penetrar en las necesidades de los individuos y vender así los productos o servicios.

Las estrategias de mercadeo ocupan actualmente un sitio importante en las estrategias globales de las empresas, ya que la competencia por el liderazgo en las ventas, depende mucho de la forma como venden sus productos. No es solo el simple proceso de compra-venta, es la ubicación, la imagen de la empresa en un mundo de posibilidades dentro del mundo del consumidor.

## **7. Uso Productivo del Tiempo Laboral**

Tradicionalmente se ha visto el concepto de tiempo muy ligado al cronometro, al reloj. Cronos era un Dios de la Mitología Griega, que devoraba a sus hijos al momento de

---

<sup>1</sup> Este concepto de *mercado* se hace de forma figurada, es un espacio perceptual donde , al igual que los mercados de comestibles y otros víveres, están presentes muchos productos a libre escogencia del consumidor.

nacer por temor a ser asesinado y destronado por uno de ellos; de allí se deriva la palabra cronómetro, el cual sigue pautando y consumiendo aceleradamente la vida contemporánea. Sin embargo, es importante señalar que se aplicará el concepto de tiempo solo al ámbito laboral.

El refrán popular “ el tiempo es oro” el cual hace alusión a su valía, será desarrollado en dos direcciones: como un recurso o herramienta para medir o cumplir metas, cronómetro / cronograma, y además, como un componente de la cultura -un valor- dentro de las organizaciones.

La consideración del tiempo como valor, hace indispensable abordar, igualmente, aspectos relacionados con la cultura y las normas, temas tales como: comunicación organizacional, conducción efectiva de reuniones, planificación y seguimiento de tareas, cambio organizacional.

Estos procesos están vinculados y nutren el concepto de tiempo, ya que agregan valor a la empresa como un todo, en su capacidad de dar respuesta oportuna a los clientes o usuarios.